

2024

BÁO CÁO
THƯỜNG NIÊN



BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN

2024 ANNUAL REPORT



MỤC LỤC

01

TỔNG QUAN VỀ HPT

Tầm nhìn/Sứ mệnh/Giá trị cốt lõi	06
Giới thiệu chung về HPT	07
Thông điệp của Chủ tịch Hội đồng Quản trị	08
Lịch sử hình thành và phát triển	12
Các lĩnh vực kinh doanh và năng lực cốt lõi	16
Sơ đồ tổ chức	18
Giới thiệu Hội đồng Quản trị	20
Giới thiệu Ban Kiểm soát - Kế toán trưởng	22
Giới thiệu Ban Điều hành	23
Giải thưởng/ Thành tích nổi bật/ Đối tác	25
Các sự kiện nổi bật 2024	27

02

BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

33

03

BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

58

04

BÁO CÁO CỦA KIỂM TOÁN

86

05

THÔNG TIN CỔ ĐÔNG VÀ QUẢN TRỊ CÔNG TY

92

06

HOẠT ĐỘNG CỘNG ĐỒNG - VĂN HOÁ CÔNG TY

98

► 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

Công ty Cổ phần Dịch vụ Công nghệ Tin học HPT là doanh nghiệp CNTT hàng đầu Việt Nam với hơn 30 năm xây dựng và phát triển. HPT hoạt động trong lĩnh vực tư vấn, cung cấp và triển khai các sản phẩm, dịch vụ CNTT và chuyển đổi số, tích hợp hệ thống, phát triển phần mềm, đảm bảo an toàn thông tin, chuyển giao công nghệ và đào tạo, cung ứng nhân lực CNTT...

Đội ngũ chuyên gia, kỹ sư HPT có nhiều năm kinh nghiệm, luôn học hỏi nâng cao tri thức công nghệ mới như điện toán đám mây, trí tuệ nhân tạo (AI), dữ liệu lớn... nhằm đáp ứng đòi hỏi ngày càng cao của khách hàng và thị trường.

HPT được khách hàng và đối tác tin cậy. Khách hàng của HPT đa dạng, nhiều khách hàng giữ trọng trách của nền kinh tế đất nước. Quan hệ đối tác ngày một phát triển, đi vào chiều sâu cùng có lợi. HPT là doanh nghiệp có bản sắc văn hóa “Nhân bản - Hải hòa” và có nền tài chính an toàn bền vững đáp ứng cho nhu cầu phát triển của doanh nghiệp.

HPT luôn phấn đấu là môi trường tốt nhất cho nhân tài phát triển, luôn nỗ lực nâng cao đời sống vật chất và tinh thần cho cán bộ nhân viên. HPT là doanh nghiệp có uy tín, tích cực đóng góp cho sự phát triển của ngành CNTT, của địa phương và đất nước, đạt được nhiều giải thưởng danh giá.

HPT ngày nay là doanh nghiệp Khoa học Công nghệ, đang nỗ lực triển khai chiến lược phát triển đột phá vì mục tiêu “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, là công ty có uy tín trong nước và quốc tế”.

HPT - Knowing IT (Am tường công nghệ, thấu hiểu thông tin)

“Táo bạo đột phá - Mạnh mẽ quyết liệt - Nắm bắt cơ hội”

CÁC ĐƠN VỊ KINH TẾ THUỘC HPT





Chúng ta hãy cùng nhau chung sức, chung lòng vượt qua mọi gian khó, phấn đấu hoàn thành các mục tiêu nhiệm vụ, quyết xây dựng HPT ngày một vững mạnh và thịnh vượng, tự hào là một tổ chức với những giá trị cốt lõi “Chính trực - Cam kết, Tận tụy với khách hàng, Chuyên nghiệp, Tinh thần đồng đội, Nhân bản - Hải hòa” được khách hàng, bạn bè và cộng đồng tôn trọng, quý mến.

Ngô Vi Đồng
Chủ tịch HĐQT HPT

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

Hôm nay khi tôi đang soạn bức thông điệp này thì nhận tin vui HPT được bình chọn vào **“Top 10 Công ty Công nghệ cung cấp sản phẩm, dịch vụ, giải pháp chuyển đổi số uy tín năm 2025”**. Đây là kết quả báo cáo của đơn vị “Vietnam Report”, một tổ chức uy tín đánh giá xếp hạng doanh nghiệp, khẳng định *“Uy tín của các công ty Công nghệ được đánh giá khách quan và độc lập, căn cứ theo kết quả đánh giá năng lực tài chính, uy tín doanh nghiệp trên truyền thông bằng phương pháp Media Coding, khảo sát đối tượng nghiên cứu và các bên liên quan cập nhật đến tháng 5/2025”*.

Thực sự không phải dễ chút nào để được đứng trong hàng ngũ TOP 10 trong tổng số gần 74.000 doanh nghiệp công nghệ số Việt Nam (nguồn từ Bộ Thông tin và Truyền thông cũ tính đến cuối năm 2024), và chúng ta còn đứng trong danh sách TOP 500 doanh nghiệp tư nhân lớn nhất Việt Nam (VNR500 - năm 2024), trong đó HPT là một trong 05 doanh nghiệp CNTT của thành phố Hồ Chí Minh vinh dự lọt vào danh sách này. Để duy trì được vị thế thứ hạng cao này là cả một nỗ lực hết mình của tập thể Ban Lãnh đạo và cán bộ nhân viên (CBNV) công ty, là đường lối đúng đắn mà chúng ta lựa chọn.

Thưa các Quý vị và các bạn,

Giữa những ngày tháng 6 của năm 2025, khi chúng ta đang chuẩn bị Đại hội Cổ đông HPT thì đất nước ta cũng đang chuyển mình rất mạnh mẽ, đó là cuộc cách mạng tinh gọn hệ thống chính quyền các cấp, tiến tới ngày 1/7/2025 đi vào vận hành chính quyền 2 cấp, cả nước chính thức có 34 đơn vị hành chính cấp tỉnh.

Một cuộc cách mạng toàn diện đang diễn ra trên đất nước ta kể từ khi Đảng xác định kỷ nguyên mới, kỷ nguyên vươn mình của dân tộc với mục tiêu **“Đến năm 2030, kỷ niệm 100 năm thành lập Đảng: Là nước đang phát triển, có công nghiệp hiện đại, thu nhập trung bình cao, theo định hướng xã hội chủ nghĩa. Đến năm 2045, kỷ niệm 100 năm thành lập nước Việt Nam Dân chủ Cộng hòa, nay là nước Cộng hòa XHCN Việt Nam: Trở thành nước phát triển, thu nhập cao, theo định hướng xã hội chủ nghĩa”**.

Không chỉ bằng khẩu hiệu nêu ra mà mục tiêu trên được cụ thể hóa ngay lập tức bằng các Nghị quyết của Trung ương, bằng các hành động rất khẩn trương nhanh chóng theo tinh thần chỉ đạo của Tổng Bí thư Tô Lâm là *“vừa chạy vừa xếp hàng”*, trong đó Tổng Bí thư nhấn mạnh các Nghị quyết số 57, 59, 68, 66-NQ/TW, là **“Bộ tứ trụ cột”** để giúp đất nước Việt Nam cất cánh.(*)

Từ những quyết sách to lớn nêu trên, HPT chúng ta đã nhanh chóng hành động, chuyển mình cùng đất nước với những quyết sách chiến lược mới, chiến lược phát triển HPT trong kỷ nguyên vươn mình của dân tộc. Chúng ta không chỉ tìm hiểu các Nghị quyết rất quan trọng có ảnh hưởng đến chúng ta như “Nghị quyết 57” về đột phá phát triển khoa học, công nghệ, đổi mới sáng tạo và chuyển đổi số quốc gia, hay như “Nghị quyết 68” về phát triển kinh tế tư nhân mà chúng ta còn nỗ lực tái cấu trúc doanh nghiệp theo hướng mở rộng phát triển, nỗ lực đóng góp cho sự nghiệp phát triển của ngành CNTT, góp phần phát triển kinh tế đất nước.

Trong Báo cáo thường niên này, Hội đồng Quản trị (HĐQT) và Ban Tổng Giám đốc có những phân tích đánh giá tình hình kinh tế xã hội nói chung, hiện trạng của ngành CNTT nói riêng để đề ra các kế hoạch hành động của HPT, những phân tích đánh giá đã chỉ ra triển vọng to lớn cho HPT, chỉ ra những thách thức mà chúng ta cần phải nỗ lực vượt qua.

Một yếu tố nữa mà chúng ta cũng cần quan tâm theo dõi, đó là tình hình kinh tế chính trị quốc tế, bởi ngày hôm nay Việt Nam đã hội nhập sâu rộng vào nền kinh tế thế giới, mọi biến động của quốc tế ít nhiều đều ảnh hưởng đến chúng ta. Giữa những ngày mùa hạ của năm 2025 này, thế giới không hề bình yên. Cuộc chiến tranh Nga - Ukraine chưa có hồi kết thì cuộc chiến ở Trung Đông lại bùng nổ. Không chỉ có chiến sự ở dải Gaza mà ngày nay chiến tranh khốc liệt đã lan rộng giữa Israel và Iran. Các khu vực khác cũng có bất ổn, gần nhất như trong ASEAN của chúng ta, điển hình như tình hình phức tạp ở biển Đông... Những yếu tố đó ảnh hưởng rất lớn đến kinh tế thế giới, đến Việt Nam, đến ngành CNTT, đến các hợp đồng hợp tác quốc tế mà chúng ta đang và sẽ dự định tham gia, mở rộng thị trường.

Hơn bao giờ hết chúng ta phải cảm ơn những phút giây được sống trong hòa bình và chúng ta quyết gìn giữ để đất nước ta mãi mãi được sống trong hòa bình. Để làm được điều đó chỉ có con đường duy nhất là quốc gia phải cường thịnh, mà ở đó khoa học công nghệ phải đóng vai trò động lực then chốt, đó là việc của ngành CNTT chúng ta mà trong đó HPT là một doanh nghiệp khoa học công nghệ phải thể hiện trách nhiệm, vị thế năng lực của mình.

Năm 2024 đi qua, HPT đã đạt được nhiều thành tích to lớn, HPT đạt được doanh thu 1.374 tỷ đồng, hoàn thành 124,9% kế hoạch đề ra. Tổng lợi nhuận trước thuế toàn công ty đạt 30,5 tỷ đồng, tương ứng

101,7% kế hoạch (30 tỷ đồng), tăng trưởng 6,8% so với năm 2023. Nghĩa vụ nộp ngân sách nhà nước của HPT năm 2024 đạt hơn 47 tỷ đồng, tăng 3% so với cùng kỳ, thể hiện cam kết đồng hành cùng sự phát triển chung của đất nước.

Những thành tích đạt được trong năm vừa qua là nhờ sự nỗ lực hết mình của Ban Điều hành, đã tận tâm theo dõi giám sát, đưa ra những quyết sách kịp thời, vận dụng các phương pháp quản trị tiên tiến, ứng dụng chuyển đổi số để nâng cao hiệu quả hoạt động doanh nghiệp.

Năm 2024 chúng ta tiếp tục đầu tư đẩy mạnh các hoạt động chuyên môn khoa học công nghệ, đẩy mạnh phát triển các giải pháp, sản phẩm, dịch vụ mang thương hiệu HPT, đây là một chiến lược quan trọng tạo nên sức mạnh lõi và tạo bản sắc HPT, nâng cao năng lực cạnh tranh. Các sản phẩm dịch vụ đó là SAALEM, CSEP, SmartNOC, HSOC Platform, IT Outsourcing... cùng với các năng lực hạ tầng, năng lực an ninh mạng, giải pháp tối ưu quy trình, các ứng dụng chuyển đổi số khác và ứng dụng trên nền công nghệ Việt.... Trong báo cáo của Ban Tổng Giám đốc sẽ nêu rõ về những thể mạnh công nghệ HPT trong năm vừa qua.

Chúng ta vẫn duy trì tốt quan hệ khách hàng và đối tác, được khách hàng đối tác tin cậy và tạo điều kiện mở rộng thị trường khách hàng, mở rộng và làm sâu sắc hơn quan hệ đối tác, đi vào thực chất hiệu quả hợp tác (sự kiện “HPT Partner Night”). Các hoạt động quản trị cũng được quan tâm và nâng cấp, hoạt động truyền thông Marketing được đẩy mạnh trong suốt cả năm 2024 với điểm nhấn sự kiện “HPT D-Day”.

Đảm bảo đời sống và môi trường làm việc cho CBNV là một yêu cầu bắt buộc, thường xuyên luôn được Ban Lãnh đạo quan tâm. HPT đã triển khai nhiều chương trình hướng đến cải thiện đời sống vật chất và tinh thần cho CBNV, không chỉ đáp ứng đầy đủ theo các quy định của Nhà nước về chính sách với CBNV mà HPT luôn nỗ lực làm tốt hơn, nhiều hơn khi có thể vì mục đích nâng cao đời sống cho CBNV, tạo môi trường làm việc thân thiện, văn minh. HPT tiếp tục được lựa chọn là doanh nghiệp có môi trường làm việc tốt nhất trong ngành CNTT trong năm 2024.

Trong năm 2024 chúng ta cũng đã đoàn kết cùng nhau vượt qua nhiều khó khăn, có những khó khăn thách thức vô cùng lớn, đòi hỏi sự linh hoạt, thông



minh và dũng cảm vượt qua. HĐQT chân thành cảm ơn các anh chị em đã yêu thương, gắn bó với HPT để cùng Ban Lãnh đạo vượt qua khó khăn thử thách, dẫn dắt HPT tiến bước đến thành công.

Một trong những dấu ấn nổi bật năm 2024 là toàn thể CBNV cùng thi đua lập thành tích chào mừng kỷ niệm 30 năm HPT. Một năm sôi nổi với rất nhiều chương trình phong phú, tạo nên dấu ấn tuyệt vời HPT như các công trình KHCN chào mừng, bộ sách viết và sách ảnh 30 năm HPT, các tin bài trong Hotnews, Hòa nhạc HPT 2025... Đặc biệt, sau nhiều năm xây dựng và đúc kết, chúng ta đã hoàn thành cuốn **“Cẩm nang văn hóa HPT”** cùng với ấn phẩm **“Sổ tay thương hiệu HPT”** phiên bản mới.

Trong năm 2024, Ban Lãnh đạo HPT đã dành nhiều thời gian và công sức chuẩn bị cho một thời kỳ phát triển mới của HPT sau 30 năm xây dựng và trưởng thành. Chúng ta đã tư duy để hình thành một chiến lược phát triển HPT đến năm 2030 tầm nhìn đến 2035 và xa hơn nữa, chúng ta gọi đây là **Chiến lược đột phá HPT**.

Năm 2025, như đã phân tích ở trên và trong báo cáo này cũng đề cập đến, chúng ta đang đứng trước một thời kỳ lịch sử, một bước ngoặt quan trọng của HPT. Thời cơ đang rộng mở và chúng ta phải nắm bắt để tiến bước.

Thưa các Quý vị Cổ đông và anh chị em HPT thân mến,

Sau 30 năm hình thành và phát triển, HPT đã lớn mạnh hơn nhiều rồi, chúng ta có đầy đủ cơ sở để bứt phá. Các bài phân tích về sức mạnh và cả những thách thức đối với HPT đã được chia sẻ rất cụ thể trong báo cáo này và cả trong các tài liệu quan trọng khác như cuốn “Chính luận” của bộ sách **“30 năm HPT - Dấu ấn và Đột phá”**.

Chiến lược đột phá của HPT là một chiến lược quan trọng bậc nhất của công ty, là chiến lược nâng cao năng lực cạnh tranh của HPT, quyết giữ vững vị thế HPT là công ty CNTT hàng đầu Việt Nam. Chiến lược đột phá yêu cầu tất cả Ban Lãnh đạo cùng toàn thể CBNV phải thấu hiểu và cùng đồng lòng thực hiện.

Chúng ta đã đề ra 10 mục tiêu chính của chiến lược đột phá với những nhiệm vụ cụ thể được nêu trong báo cáo này. Trong số các mục tiêu, nổi bật lên là những yêu cầu phải đạt được năng lực khoa học dịch vụ, phải có sản phẩm vượt trội của HPT, phải đạt được các chỉ tiêu về kinh tế, về phát triển thị

trường, khách hàng và duy trì quan hệ đối tác... Những nội dung quan trọng khác của mục tiêu đột phá là phải hoàn thành các công trình hạ tầng tại thành phố Hồ Chí Minh và Hà Nội, mời gọi hợp tác đầu tư. Cuối cùng là phải đạt được mục tiêu vì lợi ích cho CBNV, lợi ích cho cổ đông và đóng góp cho quê hương đất nước.

Một trong những nội dung quan trọng cũng nằm chung trong chiến lược đột phá đó là nhiệm vụ cụ thể của năm 2025, năm đầu tiên thực hiện chiến lược đột phá. Chúng ta cũng đề ra những chỉ tiêu rất cụ thể cho năm đầu tiên này. Báo cáo của HĐQT đề ra các nhiệm vụ chung, báo cáo của Ban Tổng Giám đốc nêu lên những biện pháp và kế hoạch cụ thể thực thi nhiệm vụ do HĐQT đề ra.

Năm 2025 hứa hẹn là một năm không chỉ sôi nổi thi đua lập thành tích đột phá mà còn là năm triển khai chương trình văn hóa doanh nghiệp theo tài liệu **“Cẩm nang văn hóa HPT”**. Chúng ta hiểu văn hóa sẽ giúp cho HPT đoàn kết, vượt qua gian khó và là nền tảng tinh thần cho người HPT lớn mạnh hoàn thiện, hướng đến xây dựng con người mới HPT chân chính “Nhân bản - Hải hòa”.

Thời gian trôi đi rất nhanh, hơn lúc nào hết tập thể CBNV HPT cần phải được động viên đầy đủ để có nhận thức đúng đắn về cơ hội và trách nhiệm của mình nếu chúng ta muốn thành công, muốn làm giàu. Chúng ta cũng sẽ không chấp nhận bất cứ ai không cùng chung ý chí trong đội ngũ của chúng ta. HPT phải là một tập thể đoàn kết, một tập thể của những con người tự do, khác biệt nhưng có cùng mục tiêu, đó là mục tiêu phát triển thịnh vượng, mục tiêu cao cả chân chính.

Chúng ta, những người HPT phải mạnh mẽ hơn, dũng cảm hơn để chinh phục các đỉnh cao công nghệ, để vượt khó và kiên định với mục tiêu, với tổ chức của mình. Chính vì vậy, chúng ta đã lựa chọn khẩu hiệu cho chiến lược đột phá của HPT, đó là **“Táo bạo đột phá - Mạnh mẽ quyết liệt - Nắm bắt cơ hội”**. Tôi mong rằng tất cả các bạn HPT hãy luôn nhớ, tâm nguyện và thực hành được như khẩu hiệu chúng ta đã lựa chọn. Khi đó chúng ta sẽ nhanh chóng về đích đạt được các ước mơ, khát vọng của chúng ta.

Khát vọng lớn nhất của tôi hôm nay với tư cách Chủ tịch HĐQT công ty, đó là nhìn thấy một HPT mạnh mẽ, được bạn bè khách hàng quý mến; chúng ta có

nhieu cơ hội và thành công bằng nỗ lực vượt trội của chính mình, bằng tri thức khoa học công nghệ, đạt được các mục tiêu về hiệu quả kinh tế; CBNV HPT có thu nhập tốt, làm giàu được từ nỗ lực chung sức với HPT. Tôi cũng mong HPT sớm có đội ngũ lãnh đạo quản lý trẻ tài giỏi bản lĩnh, tràn đầy năng lượng, sẵn sàng gánh vác trọng trách HPT trong tương lai. Và tôi cam kết cùng tập thể Ban Lãnh đạo nỗ lực hết mình vì các mục tiêu trên.

Toàn thể Ban Lãnh đạo và CBNV HPT nguyện nỗ lực vì các mục tiêu lớn của chiến lược phát triển HPT và chúng ta cũng sẽ cùng nhau vì một mục tiêu cao cả của Việt Nam như lời hiệu triệu của Tổng Bí thư Tô Lâm, đó là *“Với những thành tựu vĩ đại sau gần 80 năm lập nước, với thế và lực đã tích lũy được, với thời cơ, vận hội mới, chúng ta đã hội tụ đủ điều kiện và đang đứng trước cơ hội lịch sử để đưa đất nước bước vào kỷ nguyên mới, kỷ nguyên vươn mình của dân tộc, kỷ nguyên phát triển, giàu mạnh, thực hiện thành công tâm nguyện của Chủ tịch Hồ Chí Minh và ước vọng của toàn dân tộc, xây dựng thành công nước Việt Nam dân giàu, nước mạnh, xã hội dân chủ, công bằng, văn minh, sánh vai với các cường quốc năm châu”*.

Thưa các Quý vị và các bạn,

Tại Đại hội Cổ đông lần này, chúng ta hãy cùng nhau chia sẻ và đóng góp cho các chương trình công tác của HPT trong năm 2025, một năm rất quan trọng đối với HPT, là năm đầu tiên thực hiện chiến lược đột phá. Chúng ta hãy chung sức cùng Ban Lãnh đạo và toàn thể CBNV quyết lập thành tích ngay từ những ngày đầu tiên của năm đầu tiên này, năm 2025.

Hội đồng Quản trị, Ban Điều hành cam kết đoàn kết một lòng, vượt qua khó khăn, nhạy bén nắm bắt các cơ hội, chỉ đạo điều hành xây dựng tập thể HPT ngày một lớn mạnh, hoàn thành các kế hoạch nhiệm vụ năm 2025, thực thi chiến lược đột phá, giữ vững vị thế HPT là công ty công nghệ hàng đầu Việt Nam.

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

Tôi cũng xin được bày tỏ lòng tri ân đến các khách hàng, những người đã đồng hành cùng HPT trong

suốt chiều dài lịch sử của HPT. Sự tin nhiệm và chia sẻ của các quý khách hàng đã giúp cho HPT trưởng thành như ngày hôm nay. Tôi cũng xin chân thành cảm ơn các đối tác, bạn bè, các cơ quan quản lý Nhà nước đã động viên và hỗ trợ HPT trong nhiều năm vừa qua.

Nhân tố quyết định cho sự thành công của HPT, đó chính là tập thể CBNV công ty HPT. Từ trái tim mình, tôi xin cảm ơn tất cả các bạn, những con người HPT đã hết mình vì sự nghiệp công ty, vì sức sống HPT trong nhiều năm liền. Chúng ta hãy cùng nhau chung sức, chung lòng vượt qua mọi gian khó, phấn đấu hoàn thành các mục tiêu nhiệm vụ, quyết xây dựng HPT ngày một vững mạnh và thịnh vượng, tự hào là một tổ chức với những giá trị cốt lõi **“Chính trực - Cam kết, Tận tụy với khách hàng, Chuyên nghiệp, Tinh thần đồng đội, Nhân bản - Hòa hòa”** được khách hàng, bạn bè và cộng đồng tôn trọng, quý mến.

Xin trân trọng cảm ơn!

Ngô Vi Đồng

Chủ tịch HĐQT

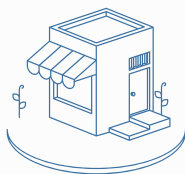
Công ty Cổ phần Dịch vụ Công nghệ Tin học HPT

Chú thích:

(*) Nghị quyết số 57-NQ/TW ngày 22/12/2024 của Bộ Chính trị về đột phá phát triển khoa học, công nghệ, đổi mới sáng tạo và chuyển đổi số quốc gia; Nghị quyết số 59-NQ/TW ngày 24/1/2025 của Bộ Chính trị về “Hội nhập quốc tế trong tình hình mới”; Nghị quyết số 68-NQ/TW ngày 4/5/2025 của Bộ Chính trị về phát triển kinh tế tư nhân và Nghị quyết số 66-NQ/TW về đổi mới công tác xây dựng và thi hành pháp luật đáp ứng yêu cầu phát triển đất nước trong kỷ nguyên mới.



LỊCH SỬ HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN



HPT được thành lập với 5 kỹ sư kỹ thuật cùng với số vốn ban đầu 400 triệu VNĐ, tên công ty: "Công ty TNHH Dịch vụ Công nghệ Tin học HPT", trụ sở tại 63 Đinh Tiên Hoàng, Q.1, Tp.HCM. Ngày 13/01/1995 là ngày sinh nhật công ty.

THÀNH LẬP
13/01/1995

1995

HPT thành lập Trung tâm kỹ thuật và dịch vụ, quy tụ toàn bộ đội ngũ cán bộ khoa học kỹ thuật và công nghệ



1996

1998



Chuyển về trụ sở mới 165 Pasteur, Q.3, Tp.HCM to lớn hơn

Sáng tác bài Hành khúc HPT
Tác giả: Trần Phong Vũ (nhân viên HPT).



1999

2000



HPT là công ty CNTT đầu tiên tại TP.HCM đạt chứng chỉ ISO 9002

HPT chuyển về 60 - 62 Nguyễn Văn Trỗi, Q. Phú Nhuận, Tp.HCM, khai trương Trung tâm Công nghệ Tin học là tiền thân của Trung tâm Tích hợp hệ thống HPT - HSI ngày nay



2001

Thành lập và khai trương Chi nhánh HPT
Hà Nội tại 133 Bùi Thị Xuân,
Q. Hai Bà Trưng, Hà Nội



2002



Khai trương Trung tâm Bảo hành tiền thân của
Trung tâm Dịch vụ khách hàng HPT – HSC ngày nay

2003

Chuyển đổi sang mô hình công ty cổ phần,
tên gọi “Công ty Cổ phần Dịch vụ
Công nghệ Tin học HPT” với 21 cổ đông đầu tiên,
vốn điều lệ 10 tỷ VNĐ



2004

2007



Tại lễ kỷ niệm 5 năm Chi nhánh HPT Hà Nội,
HPT công bố hệ thống nhận dạng thương hiệu mới có
tính cách “Năng động - Chính trực - Chuyên nghiệp” với
khẩu hiệu định vị: “Knowing IT - Am tường Công nghệ -
Thấu hiểu Thông tin”

Chi nhánh HPT Hà Nội chuyển
về trụ sở mới 123 Xã Đàn,
Q. Đống Đa, Hà Nội



2008

2010



Bổ nhiệm tân Tổng Giám đốc -
Ông Đinh Hà Duy Linh. Cổ phiếu HPT
niêm yết trên sàn giao dịch UPCOM với
loại cổ phiếu phổ thông, mã “HPT”,
vốn điều lệ gần 60 tỷ VNĐ



LỊCH SỬ HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN

HPT chuyển về trụ sở khang trang hơn tại tầng 9 tòa nhà Paragon, số 3 Nguyễn Lương Bằng, Q.7, TP.HCM thuộc khu đô thị mới Phú Mỹ Hưng. Thành lập Trung tâm Đào tạo HPT.



2012



Khởi công dự án xây dựng tòa nhà HPT giai đoạn 1 tại Khu Công nghệ cao, Tp.HCM

2014

Kỷ niệm 20 năm thành lập công ty, Chủ tịch nước tặng Huân chương Lao động hạng 3. Thành lập Trung tâm Giải pháp và Dịch vụ Phần mềm HPT - HAS



2015

2017



Kỷ niệm 15 năm thành lập Chi nhánh HPT Hà Nội và khai trương Văn phòng mới tại số 1 Thái Hà, Q. Đống Đa, Hà Nội

Thành lập Trung tâm An toàn Thông tin HPT – HSE



2018



2019

HPT trở thành Doanh nghiệp Khoa học - Công nghệ



Kỷ niệm 25 năm thành lập HPT, khánh thành tòa nhà Văn phòng HPT tại Khu Công nghệ cao, TP.Thủ Đức, TP.HCM. HPT được công nhận là doanh nghiệp đủ tiêu chuẩn cung cấp dịch vụ Trung tâm điều hành an toàn, an ninh mạng (SOC). Trong đại dịch Covid, HPT duy trì hoạt động liên tục, đảm bảo an toàn cho CBNV

2020

Công ty CNTT đầu tiên của Việt Nam có nguồn lực đạt chứng nhận chuyên nghiệp cấp ASEAN



2021

2022



Đạt doanh thu vượt 1000 tỷ VNĐ. Tổ chức nhiều hoạt động sôi nổi kỷ niệm 20 năm chi nhánh HPT Hà Nội

Phát triển đội ngũ lãnh đạo cấp cao. Xây dựng và ban hành bộ chỉ số cốt lõi



2023

2024



Xây dựng chiến lược đột phá đến năm 2030, tầm nhìn đến năm 2035, bước vào kỷ nguyên mới, kỷ nguyên vươn mình của dân tộc

Kỷ niệm 30 năm thành lập HPT, động thổ tòa nhà giai đoạn 2 Văn phòng HPT tại Khu Công nghệ cao, TP.Thủ Đức, TP.HCM



2025



CÁC LĨNH VỰC KINH DOANH VÀ NĂNG LỰC CỐT LÕI

Phát triển **sản phẩm thương hiệu HPT** – “Made by HPT”

HPT SAALEM	Giải pháp số hóa quy trình nghiệp vụ Ngân hàng
HSOC PLATFORM	Nền tảng Trung tâm điều hành An ninh mạng HPT
HPT CSEP	Bộ Giải pháp Quản lý Tài sản HPT
HPT SMARTNOC	Giải pháp giám sát hệ thống CNTT toàn diện, tùy biến cao

Các **giải pháp** và **dịch vụ cốt lõi**

TƯ VẤN TỔNG THỂ

Dịch vụ

- » Năng lực hiểu rõ các nhu cầu nghiệp vụ của khách hàng thuộc một số ngành Ngân hàng, Sản xuất, Điện lực...
- » Tư vấn kiến trúc hệ thống công nghệ tối ưu, phù hợp với chiến lược vận hành của khách hàng
- » Thiết kế các giải pháp tích hợp đa nền tảng (On-premises, Cloud, Hybrid Cloud)

TÍCH HỢP HỆ THỐNG

Giải pháp

- » Xây dựng và tích hợp hạ tầng DC/DR phục vụ AI, BigData
- » Tích hợp giải pháp phân tích dữ liệu lớn, các giải pháp và platform phục vụ xử lý dữ liệu
- » Các giải pháp hạ tầng, on-premise, hybrid, và public cloud
- » Giải pháp quản lý, vận hành dịch vụ CNTT

Dịch vụ

- » Dịch vụ quản trị cơ sở dữ liệu, hệ thống quản trị dữ liệu, dữ liệu lớn
- » Dịch vụ vận hành hạ tầng điện toán đám mây
- » Dịch vụ quản lý, vận hành, tối ưu hoá hệ thống
- » Dịch vụ tích hợp các công cụ và hệ thống trong quá trình vận hành hạ tầng CNTT
- » Dịch vụ kiểm thử hiệu năng hệ thống
- » Dịch vụ khảo sát, đánh giá hạ tầng CNTT

GIẢI PHÁP PHẦN MỀM VÀ DỊCH VỤ TRIỂN KHAI, HỖ TRỢ

Giải pháp

- » Giải pháp quản lý quy trình nghiệp vụ (BPM/DBA)
- » Giải pháp quản lý nội dung doanh nghiệp (ECM)
- » Giải pháp Quản lý Vận hành Kho (WMS)
- » Giải pháp quản lý nhà phân phối (DMS)

Dịch vụ

- » Dịch vụ tư vấn triển khai giải pháp chống gian lận và phòng chống rửa tiền cho ngân hàng tại Việt Nam - SAS Fraud/AML
- » Tư vấn nghiệp vụ Tài chính – Ngân hàng
- » Triển khai giải pháp trọn gói (Turnkey) và theo mô hình phần mềm dịch vụ (SaaS)
- » Phân tích dữ liệu, trí tuệ nhân tạo & máy học (AI/ML)
- » Tích hợp, phát triển phần mềm
- » Dịch vụ lập trình, tích hợp RPA

AN TOÀN THÔNG TIN

Giải pháp

- » Giải pháp bảo vệ dữ liệu (Data protection)
- » Giải pháp bảo vệ đầu cuối (Endpoint protection)
- » Giải pháp bảo vệ ứng dụng (Application Protection)
- » Giải pháp bảo vệ hạ tầng (Infra Protection)

Dịch vụ

- » Dịch vụ Kiểm thử xâm nhập toàn diện - Pentest
- » Dịch vụ đánh giá bảo mật
 - ▶ Kiểm thử xâm nhập
 - ▶ Dò quét lỗ hổng bảo mật
 - ▶ Đánh giá an toàn cấu hình
 - ▶ Rà soát mã độc
 - ▶ Đào tạo nhận thức ATTT
 - ▶ Đào tạo lập trình an toàn
 - ▶ Diễn tập an toàn thông tin
 - ▶ Dịch vụ Redteam
- » Dịch vụ giám sát an ninh mạng (SOC)
 - ▶ Giám sát hệ thống mạng, thiết bị bảo mật, cơ sở dữ liệu
 - ▶ Giám sát thiết bị đầu cuối (máy trạm, máy chủ)
 - ▶ Giám sát an toàn ứng dụng
 - ▶ Giám sát môi trường Cloud
 - ▶ Giám sát bề mặt tấn công (Attack Surface Management)
 - ▶ Ứng cứu sự cố
- » Dịch vụ Ủy quyền vận hành ATTT (Managed Security services)

GIẢI PHÁP CÔNG NGHỆ MỚI NỔI

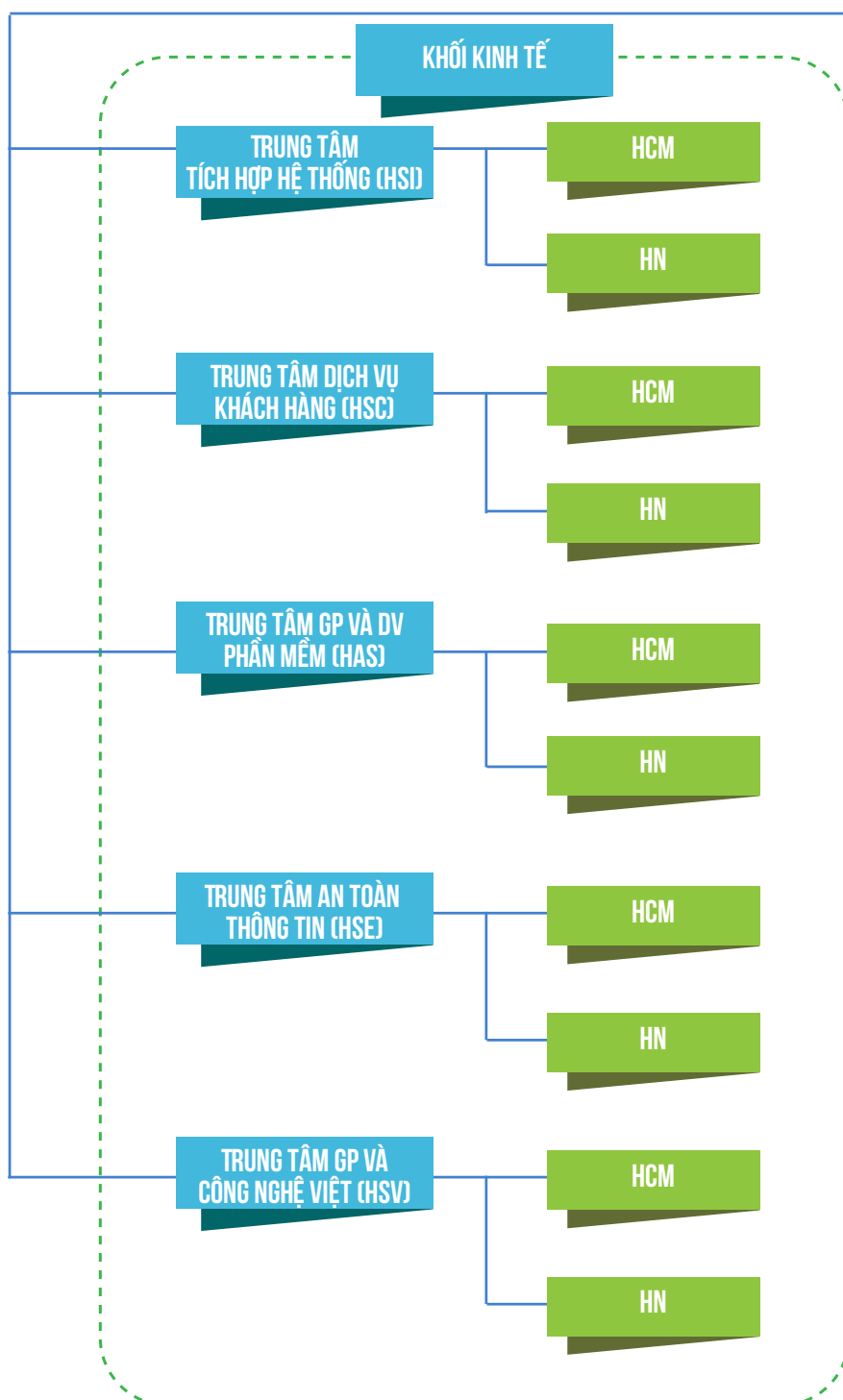
Giải pháp

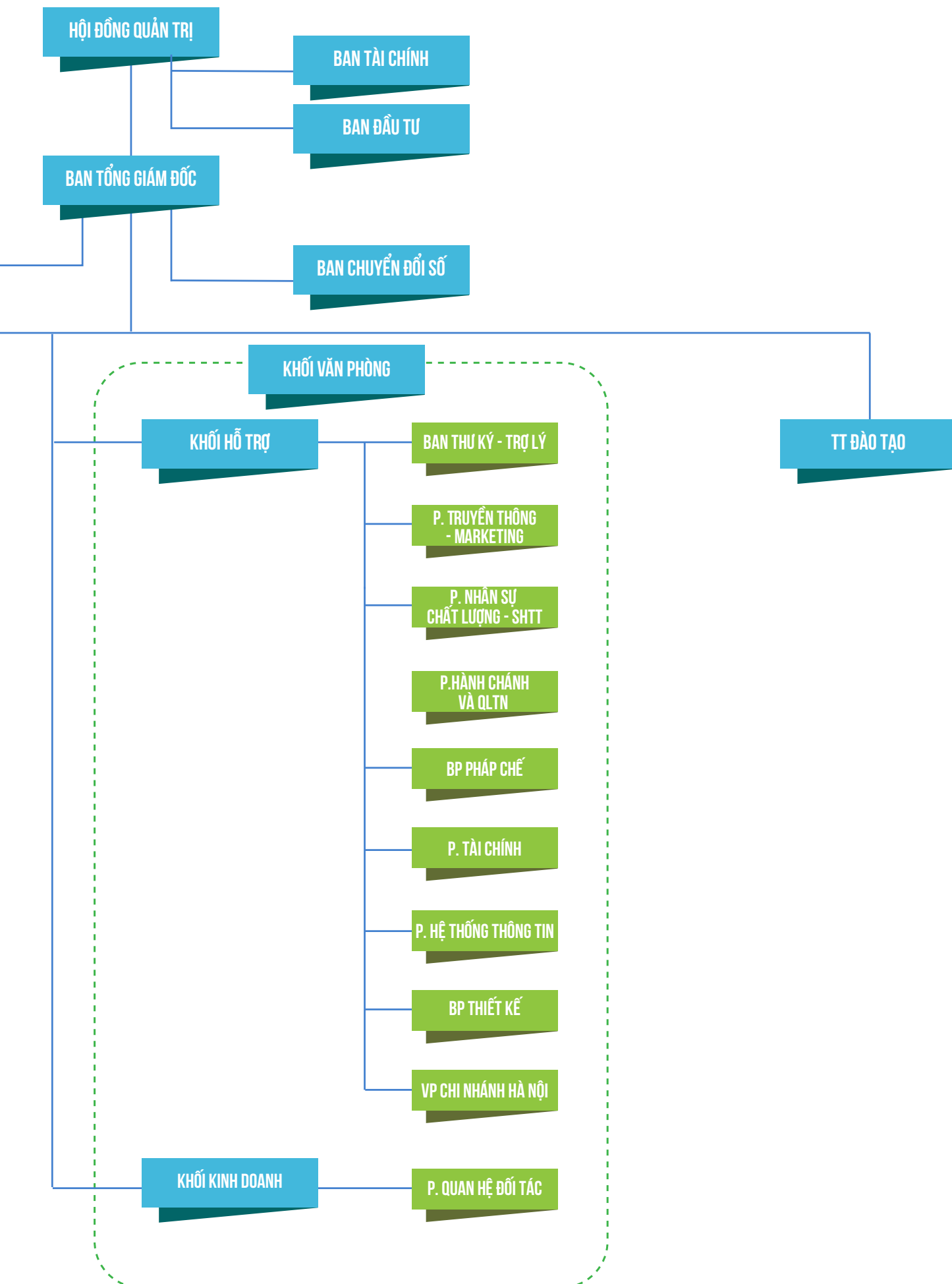
- » Giải pháp truyền thông số đa kênh - MTC Digital Signage
- » Giải pháp Web-app điểm danh, chấm công tích hợp với các hệ thống AI Computer vision
- » Giải pháp và dịch vụ AIoT (Nhà máy Thông minh, Quản lý Bất động sản Thông minh và Dịch vụ Chuyển đổi Xanh)
- » Giải pháp định danh số và chip NFC

DỊCH VỤ VẬN HÀNH, BẢO TRÌ, HỖ TRỢ KHÁCH HÀNG

Dịch vụ

- » Dịch vụ Cung ứng nguồn nhân lực CNTT - IT Outsourcing
- » Dịch vụ hỗ trợ vận hành CNTT
- » Dịch vụ giám sát hạ tầng CNTT 24/7
- » Dịch vụ hỗ trợ kỹ thuật khẩn cấp
- » Tích hợp API với hệ sinh thái ngân hàng số
- » Dịch vụ bảo trì
- » Dịch vụ phần mềm







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 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.

Từ năm 2011 đến hiện 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 đến nay, ông Ngô Vi Đồng luôn nỗ lực xây dựng và lãnh đạo điều hành 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 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 được nhận 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.

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 công tác truyền thông, 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

Phó Chủ tịch Hội đồng Quản trị

Tổng Giám đốc

Ông Đinh Hà Duy Linh tốt nghiệp trường ĐH Khoa học Tự nhiên TP.HCM loại xuất sắc, 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 2023, 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”.

Từ năm 2024 đến nay, ông là Phó Chủ tịch Hội đồng Quản trị kiêm Tổng Giám đốc công ty.

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



Bà HÀN NGUYỆT THU HƯƠNG

Thành viên Hội đồng Quản trị
Trưởng Ban Đầu tư

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

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 của Công ty.

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

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

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



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



Bà HUỖNH THỊ THANH NGÀ

Thành viên Ban Kiểm soát

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

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

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

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



Ông LÊ NHỰT HOÀNG NAM

Thành viên Ban Kiểm soát

Ông 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.

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.

Hiện nay, ông đang giữ chức vụ Giám đốc Trung tâm Giải pháp và Công nghệ Việt HSV.



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 năm 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 quy định pháp lý liên quan. Thực hiện việc lập và trình bày báo cáo tài chính theo quy định, bảo đảm tính chính xác và trung thực của báo cáo.

GIỚI THIỆU BAN ĐIỀU HÀNH



Ông ĐINH HÀ DUY LINH

Phó Chủ tịch Hội đồng Quản trị
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
Phó Giám đốc TT Tích hợp Hệ thống (HSI)

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
Giám đốc TT Tích hợp Hệ thống (HSI)

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 - vị trí Giám đốc Công nghệ - để cùng Ban Tổng Giám đốc xây dựng HPT tiếp tục phát triển vững mạnh.



Ông PHẠM MINH CƯỜNG

Phó Tổng Giám đốc
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.

Năm 2023, ông được bổ nhiệm vào Ban Tổng Giám đốc - vị trí Phó Tổng Giám đốc.



Ông NGUYỄN THÀNH NAM

Phó Tổng Giám đốc
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.

Năm 2023, ông được bổ nhiệm vào Ban Tổng Giám đốc - vị trí Phó Tổng Giám đốc.

GIỚI THIỆU BAN ĐIỀU HÀNH



Ông NGUYỄN VIỆT ANH

Phó Tổng Giám đốc
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.

Năm 2023, ông được bổ nhiệm vào Ban Tổng Giám đốc - vị trí Phó Tổng Giám đốc.



Ông LÊ NHỰT HOÀNG NAM

Giám đốc Trung tâm Giải pháp và Công nghệ Việt (HSV)

Năm 2020, ông Lê Nhựt Hoàng Nam đã được Ban Lãnh đạo công ty bổ nhiệm vào Ban Giám đốc Trung tâm HSI.

Năm 2024, ông được bổ nhiệm vào Ban Giám đốc Trung tâm HSV.

Ông có nhiều đóng góp trong việc phát triển đội ngũ chuyên gia, cán bộ kỹ thuật của HPT.



Ông NGUYỄN HỮU THANH LIÊM

Phó Giám đốc TT Dịch vụ khách hàng (HSC)

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



Bà NGUYỄN THỊ THU HƯỜNG

Phó Giám đốc TT Tích hợp Hệ thống (HSI)

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



Bà VÕ NGUYỄN HƯƠNG GIANG

Phó Giám đốc TT Giải pháp và 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.



Bà TRẦN THỊ ĐỖ THƯ

Phó Giám đốc Trung tâm Giải pháp và Công nghệ Việt (HSV)

Năm 2024, bà được bổ nhiệm vào Ban Giám đốc Trung tâm HSV. Bà được xem là một trong những thành viên chủ chốt đầu tiên, đặt nền móng trong việc phát triển nguồn nhân lực, xây dựng quy trình quản trị của Trung tâm.



Ông LÊ QUỐC BẢO

Phó Giám đốc TT An toàn thông tin (HSE)

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



THÀNH TÍCH, KHEN THƯỞNG

Bằng những nỗ lực lao động học tập, rèn luyện chuyên môn “Am tường Công nghệ - Thấu hiểu Thông tin” trong suốt hành trình 30 năm hình thành và phát triển, Công ty HPT vinh dự nhiều năm liền được đón nhận bằng khen và giải thưởng do các cơ quan Nhà nước, Bộ Thông tin và Truyền thông, Chủ tịch Ủy ban Nhân dân thành phố Hồ Chí Minh trao tặng:

- Huân chương Lao động hạng 3 do Chủ tịch nước trao tặng
- Bằng khen của Thủ tướng Chính phủ vì đã có nhiều thành tích trong lĩnh vực công nghệ - thông tin - viễn thông.
- 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
- Bằng khen “Doanh nghiệp TP.HCM tiêu biểu” do UBND TP.HCM trao tặng
- Bằng khen của Bộ Thông tin và Truyền thông vì thành tích xuất sắc đóng góp vào sự phát triển Công nghệ Thông tin Việt Nam và trong phong trào thi đua lĩnh vực An toàn, an ninh mạng
- Bằng khen “Doanh nghiệp thực hiện tốt chính sách pháp luật thuế 2022” do Cục thuế TP.HCM trao tặng
- Giải thưởng CNTT-TT của Sở TT&TT TP. HCM

Cùng rất nhiều giải thưởng từ các tổ chức cơ quan, hiệp hội uy tín hàng đầu Việt Nam như:

- “Top 50 Doanh nghiệp CNTT hàng đầu Việt Nam”, “Top 10 doanh nghiệp cung cấp Dịch vụ, giải pháp chuyển đổi số”, “Top 10 Doanh nghiệp bảo mật, an toàn thông tin” do Hiệp hội Phần mềm và Dịch vụ CNTT Việt Nam (VINASA) trao tặng
- Giải thưởng “Đơn vị CNTT - TT hàng đầu Việt Nam”, “Top 5/HCV đơn vị Tích hợp hệ thống” và “Top 5/HCV đơn vị Phần mềm” do Hội Tin học TP.HCM (HCA) trao tặng

- “Top 10 Công ty Công nghệ cung cấp sản phẩm, dịch vụ, giải pháp chuyển đổi số uy tín”, “Top 10 Công ty Công nghệ cung cấp Dịch vụ, giải pháp Phần mềm & Tích hợp hệ thống uy tín”, “Top 500 nhà tuyển dụng hàng đầu Việt Nam 2023” theo công bố của Công ty Cổ phần Báo cáo Đánh giá Việt Nam (Vietnam Report)
- Giải thưởng Top Doanh nghiệp có sản phẩm số thông minh và Giải pháp Công nghệ Công nghiệp 4.0 do VUSTA bình chọn
- Top 10 Doanh nghiệp Đổi mới sáng tạo và Kinh doanh hiệu quả năm 2025 ngành Công nghệ - Viễn thông - Chuyển đổi số; Top 10 nơi làm việc tốt nhất ngành CNTT - Viễn thông do VietResearch và Báo Đầu tư vinh danh

Các sản phẩm, giải pháp CNTT mang thương hiệu HPT cũng đón nhận nhiều giải thưởng danh giá như:

- HPT SAALEM đạt giải Sao Khuê do VINASA trao tặng, Giải thưởng Sản phẩm tiêu biểu thành phố Hồ Chí Minh do Hiệp hội Doanh nghiệp TP.HCM (HUBA) trao tặng
- Bộ giải pháp HCapollo đạt danh hiệu “Chìa khóa vàng” (VNISA), giải thưởng Sao Khuê (VINASA)
- HPT CSEP đạt giải Sao Khuê (VINASA)
- HPT SmartNOC đạt giải Sao Khuê (VINASA)
- Dịch vụ Kiểm thử xâm nhập 2 lần đạt giải thưởng Sao Khuê và 2 lần đạt giải Dịch vụ tiêu biểu HCM
- Dịch vụ Giám sát An toàn thông tin đạt danh hiệu “Chìa khóa vàng” và giải thưởng Sao Khuê
- Dịch vụ công nghệ thông tin tiêu biểu do Hiệp hội Doanh nghiệp TP.HCM (HUBA) trao tặng
- Dịch vụ an ninh thông tin tiêu biểu do Hiệp hội An toàn thông tin Việt Nam (VNISA) trao tặng





Công ty HPT cũng đã nhận được nhiều giải thưởng từ các đối tác công nghệ thông tin hàng đầu thế giới nhiều năm liền như:

GIẢI THƯỞNG ĐỐI VỚI ĐỐI TÁC ORACLE

- » Đối tác có doanh số Database option cao nhất
- » Đối tác bán hàng tốt nhất
- » Đối tác Coretech hàng đầu
- » Đối tác tăng trưởng cao nhất mảng Fusion Middleware

GIẢI THƯỞNG VỚI ĐỐI TÁC HPE

- » Top Performance Partner Award - Đối tác đạt thành tích xuất sắc
- » Best Performance Partner on Data Service Award - Đối tác cung cấp dịch vụ tốt nhất
- » Top Growth Partner Award - Đối tác tăng trưởng ngoạn mục

GIẢI THƯỞNG VỚI ĐỐI TÁC IBM

- » Đối tác của năm cho mảng "Hybrid Cloud Integration Solutions"
- » Đối tác ưu tiên trong giải pháp Cho vay tự động (SAALEM)
- » Đối tác Tích hợp hệ thống cung cấp Giải pháp Bảo mật xuất sắc nhất
- » Đối tác Dịch vụ của năm
- » Giải thưởng "IBM's Skill - Focus partner of the Year"

GIẢI THƯỞNG ĐỐI VỚI ĐỐI TÁC CISCO

- » Nhà cung cấp dịch vụ quản lý An toàn Thông tin (MSSP) duy nhất tại Việt Nam

GIẢI THƯỞNG ĐỐI VỚI ĐỐI TÁC SAS

- » Đối tác của năm "Most supportive"

GIẢI THƯỞNG ĐỐI VỚI ĐỐI TÁC MICROSOFT

- » Đối tác tăng trưởng tốt nhất
- » Đối tác của năm "Microsoft Country Partner of The Year"
- » Đối tác "Microsoft Business Applications Partner of the Year"

Những giải thưởng này là sự ghi nhận sự hợp tác hiệu quả và những đóng góp quan trọng của HPT trong việc nghiên cứu và cùng phát triển, ứng dụng các giải pháp công nghệ tiên tiến của thế giới trong các tổ chức và doanh nghiệp.

Song song đó cũng khẳng định vị thế và thương hiệu của HPT trong lĩnh vực công nghệ thông tin, đồng thời nhấn mạnh mối quan hệ hợp tác "Win-Win" giữa các tập đoàn công nghệ hàng đầu thế giới đối với năng lực và uy tín của HPT.

SỰ KIỆN NỔI BẬT 2024

01

HPT long trọng tổ chức chuỗi sự kiện kỷ niệm 30 năm thành lập Công ty



- Lễ kỷ niệm 30 năm thành lập HPT (13/01/1995 - 13/01/2025) đánh dấu chặng đường ba thập kỷ xây dựng và phát triển đầy ý nghĩa. Sự kiện được tổ chức long trọng tại Nhà hát Thành phố Hồ Chí Minh cùng với chương trình “Hòa nhạc HPT 2025”.
- Chuỗi hoạt động nội bộ đặc sắc chào mừng kỷ niệm 30 năm HPT:
 - » “Ngày Hội Gia đình HPT 2025” tại Văn phòng Tổng Công ty và Chi nhánh Hà Nội.
 - » CBNV thực hiện các công trình nghiên cứu Đổi mới - Sáng tạo trong công tác Quản trị, Kinh doanh, Công nghệ (Phần mềm - Dữ liệu - AI).
 - » Xây dựng các ấn phẩm sách viết “30 năm HPT - Dấu ấn & Đột phá”, Sách ảnh “Sắc màu HPT Vol.4”, Phim phóng sự về hành trình của HPT.
 - » Chương trình thể thao và hội diễn văn nghệ “HPT - 30 năm tỏa sáng và vươn xa”.



02

HPT tiếp tục cụ thể hóa Chiến lược đột phá và Tầm nhìn đến năm 2035

- Hội nghị Bàn tròn Lãnh đạo HPT mở rộng tổ chức tháng 12 năm 2024.
- Các đơn vị xây dựng tài liệu cụ thể hóa Chiến lược phát triển HPT đến năm 2030 - Tầm nhìn 2035



03

HPT hoàn thành các tài liệu quản trị quan trọng mang tính nền tảng tại cột mốc 30 năm

- Sổ tay thương hiệu HPT
- Cẩm nang văn hóa HPT



04

Tiếp tục đẩy mạnh các hoạt động quản trị theo mục tiêu hiệu quả



- Ứng dụng công nghệ AI trong mọi hoạt động, từ vận hành doanh nghiệp đến phát triển sản phẩm, giải pháp và dịch vụ công nghệ HPT.
- Tổ chức chuỗi workshop chuyên đề về AI, khai thác tối đa tiềm năng của Trí tuệ Nhân tạo trong các hoạt động nội bộ.
- Triển khai chương trình ESOP - phát hành cổ phiếu theo chương trình lựa chọn, khích lệ sự gắn bó của nhân viên.
- Cải tiến các chỉ số KPI và ứng dụng công cụ HRM, CRM nhằm tự động hóa quy trình và nâng cao hiệu quả làm việc.
- Áp dụng hệ thống quản lý timesheet cho toàn bộ khối kỹ thuật, đánh giá hiệu suất và phân tích chi phí nguồn lực liên quan trực tiếp đến khách hàng và chi phí đầu tư nghiên cứu.

05

Đẩy mạnh, mở rộng mối quan hệ hợp tác với các đối tác công nghệ quốc tế và Việt Nam



- Tổ chức sự kiện tri ân đối tác “Partner Appreciation Night 2024” nhằm thắt chặt mối quan hệ hợp tác cùng các đối tác chiến lược, hướng tới những bước tiến mới của HPT cho chặng đường phát triển tiếp theo.
- Sự kiện HPT D-Day 2024 - “Hợp tác hướng đến tương lai” mang đến không gian giao lưu đa chiều với sự tham dự của hơn 500 khách mời, 32 đối tác, 16 gian hàng triển lãm, 17 diễn giả với hơn 20 chuyên đề thực tiễn.
- Thành lập Trung tâm Giải pháp và Công nghệ Việt (HSV), hợp tác cùng các đối tác công nghệ trong nước khẳng định chiến lược nâng cao năng lực cạnh tranh, phát triển chủ động, mở rộng thị trường Khách hàng.
- Ký kết hợp tác với 06 đối tác công nghệ Việt trong các lĩnh vực bảo mật, AI IoT và MTC
- Doanh số từ hợp tác với đối tác CNTT trong lĩnh vực hạ tầng công nghệ bút phá ngoạn mục - tăng trưởng đến 264%.
- Triển khai 14 hoạt động đồng tiếp thị cùng đối tác, thu về gần 100 cơ hội kinh doanh mới sau sự kiện.



Hoạt động kinh doanh đạt những kết quả ấn tượng về tăng trưởng doanh thu và các dự án lớn



- Doanh thu năm 2024 đạt gần 1.400 tỷ hoàn thành 125% so với kế hoạch và tăng trưởng 19% so với cùng kỳ năm 2023.
- Giải pháp Quản lý tài sản - HPT CSEP được cung cấp cho một ngân hàng thuộc Big4 tại Việt Nam.
- Triển khai thành công dự án HSOC Platform cho khách hàng FinTech và 4 khách hàng trong lĩnh vực Ngân hàng, trong đó có 2 khách hàng nước ngoài.
- Cung cấp HSOC Platform phiên bản mới với các tính năng vượt trội như giám sát AI Assistant, SLA Tracking, quản lý tài khoản lộ lọt, lỗ hổng bảo mật cho khách hàng thuộc mảng bán lẻ lớn nhất Việt Nam với hệ thống 12 nghìn máy chủ.



Đồng hành trong nhiều sự kiện chuyên môn về đảm bảo an toàn, bền vững, phòng chống gian lận trong hành trình chuyển đổi số



- Tham gia Tuần lễ Chuyển đổi số Thành phố Hồ Chí Minh với chủ đề “Công nghệ số - Động lực tăng trưởng mới của Thành phố Hồ Chí Minh” do Sở Thông tin và Truyền thông TP.HCM phối hợp cùng Hội Tin học Thành phố (HCA) và các Sở ban ngành, đoàn thể tổ chức.
- Hợp tác cùng Hiệp hội Ngân hàng Việt Nam (VNBA), SAS Institute và Sutra Management Consultancies tổ chức Hội nghị cấp cao 2024 chủ đề “Đổi mới chiến lược phòng chống gian lận trong ngành Ngân hàng bằng AI/ML”.
- Hội thảo “Bảo mật Dữ liệu trong thời đại Generative AI” cho doanh nghiệp tại Hồ Chí Minh và Hà Nội.
- Hội thảo “SOC Managed Service” cho khách hàng thuộc lĩnh vực Tài Chính - Ngân hàng tại Campuchia.
- Đồng hành cùng hội thảo “Ransomware - Một phương thức tấn công chưa bao giờ cũ” do VNISA phối hợp cùng Sở Thông tin và Truyền thông TP.HCM tổ chức.



08

Sản phẩm HPT tiếp tục có những thành công mới, vươn ra thị trường quốc tế với thành tựu xuất sắc.



- HPT SmartNOC - Giải pháp giám sát hệ thống CNTT toàn diện, tùy biến cao được tích hợp thêm các tính năng mới như Chatbot, giám sát hiệu năng API tiên tiến.
- HSOC Platform - Nền tảng Trung tâm giám sát An ninh mạng đột phá với mức tăng trưởng doanh thu 108%, tiếp tục phát triển mạnh mẽ tại thị trường quốc tế trên nhiều lĩnh vực như Tài chính, Ngân hàng, Sở ban ngành và Doanh nghiệp sản xuất.
- HPT SAALEM - Giải pháp Số hóa Quy trình Nghiệp vụ Tín dụng kiện toàn kiến trúc và tính năng của sản phẩm, ký kết được các hợp đồng mở rộng.
- HPT CSEP - Giải pháp Quản lý tài sản tiếp tục cải thiện giao diện và trải nghiệm người dùng, đẩy mạnh digital marketing, mang về 02 hợp đồng mới (trong đó có 1 khách hàng thuộc ngân hàng lớn) và 07 cơ hội kinh doanh.

09

HPT tiếp tục khẳng định uy tín và năng lực qua các giải thưởng và bằng khen từ các cơ quan quản lý Nhà nước, tổ chức và đối



- Vinh dự nhận được các Bằng khen từ các cơ quan quản lý Nhà nước:
 - » Bằng khen của Bộ trưởng Bộ Thông tin và Truyền thông vì đã có thành tích xuất sắc đóng góp cho sự nghiệp xây dựng và phát triển ngành Thông tin và Truyền thông Việt Nam.
 - » Bằng khen của UBND TP.HCM vì đã có thành tích đóng góp cho sự phát triển và ứng dụng công nghệ thông tin trên địa bàn Thành phố liên tục nhiều năm.
- HPT được vinh danh qua nhiều danh hiệu uy tín:
 - » “Doanh nghiệp TP.HCM tiêu biểu” lần thứ 6.
 - » Top 10 Công ty cung cấp dịch vụ và giải pháp chuyển đổi số uy tín nhất năm 2024.
 - » Top 10 Nơi làm việc tốt nhất Việt Nam 2024 ngành Công nghệ Thông tin - Viễn thông
 - » Sản phẩm HPT CSEP và HPT SmartNOC đã được trao giải thưởng Sao Khuê 2025.
 - » Danh hiệu “Chìa khóa vàng” 2024 tại hạng mục “Top doanh nghiệp Việt Nam về giám sát và ứng cứu sự cố an toàn thông tin mạng” do Hiệp hội ATTT Việt Nam bình chọn.
 - » Giải Nhì chương trình “Diễn tập thực chiến ATTT mạng TP.HCM năm 2024”.
- Xuất sắc đạt 03 giải thưởng từ đối tác HPE (Đối tác đạt thành tích xuất sắc, Đối tác cung cấp dịch vụ tốt nhất, Đối tác tăng trưởng ngoạn mục năm 2024) và giải thưởng “IBM’s Skill - Focus Partner of the Year 2024”.



Giá trị văn hóa nhân bản của HPT được lan tỏa qua những hoạt động vì cộng đồng và ươm mầm tài năng trẻ.

- **HPT góp phần ươm mầm tài năng thông qua các hoạt động:**
 - » Đồng hành cùng Giải thưởng Tài năng Lương Văn Can, Cuộc thi Khoa học Dữ liệu UIT 2024.
 - » Tổ chức chương trình ngày hội việc làm và học kỳ doanh nghiệp cho các trường đại học uy tín như: Đại học Công nghệ Thông tin, Đại học Hutech, ĐH khoa học tự nhiên, Học viện Kỹ thuật mật mã, Học viện Bưu chính Viễn thông Hà Nội,...
 - » Đồng hành cùng đối tác Microsoft chương trình “Code; Without Barriers” góp phần kiến tạo tương lai công nghệ cho nữ giới.
- **HPT tích cực tham gia các hoạt động thiện nguyện, chia sẻ yêu thương, lan tỏa giá trị nhân văn qua các chương trình thiện nguyện:**
 - » Đóng góp 120 triệu đồng cho Quỹ “Chung một tấm lòng” vì đồng bào miền Bắc thương yêu khắc phục hậu quả bão Yagi.
 - » Nhận biểu dương “Người tốt, việc thiện - Chung sức xây dựng cộng đồng nhân ái” từ Hội Chữ thập đỏ TP.HCM.
 - » Trao tặng 200 phần quà đến các bé bệnh nhi ung thư tại Bệnh viện Ung bướu cơ sở 2 TP.HCM với tổng trị giá 40 triệu đồng.
 - » Quyên góp 39 triệu đồng gửi đến các em nhỏ tại trường Tiểu học Thuận Nghĩa Hòa, huyện Thạnh Hóa, tỉnh Long An.
- **Và nhiều hoạt động phong trào nội bộ, gắn kết tinh thần học tập, đổi mới và sáng tạo của toàn thể nhân viên HPT.**





BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

I. ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG 2024

1. Đánh giá tổng quát

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

Năm 2024 đánh dấu cột mốc đặc biệt trên hành trình phát triển của HPT - năm bản lề chuẩn bị cho dấu son 30 năm thành lập công ty vào tháng 01/2025. Trong suốt ba thập kỷ hình thành và phát triển, HPT đã không ngừng đổi mới để thích ứng với sự biến động của thị trường công nghệ, kiên định với mục tiêu phát triển bền vững, khẳng định bản lĩnh của một doanh nghiệp Việt Nam tiên phong trong lĩnh vực công nghệ thông tin và dịch vụ số.

Trong bối cảnh thế giới bước vào thời kỳ chuyển đổi số toàn diện với các đột phá về trí tuệ nhân tạo, điện toán đám mây, an toàn thông tin, HPT đã chủ động chuyển mình, nỗ lực phát huy các thế mạnh lõi về công nghệ và dịch vụ, đổi mới tư duy, nâng cao năng lực vận hành, mở rộng hợp tác. Năm 2024, HPT tăng tốc triển khai các chương trình hành động chiến lược, tạo dựng những giá trị khác biệt, nâng cao năng lực cạnh tranh và gia tăng hiệu quả hoạt động, tạo đà vững chắc cho bước ngoặt phát triển mới sau 30 năm.

Báo cáo tổng kết hoạt động năm 2024 của Ban Tổng Giám đốc sẽ trình bày cụ thể các kết quả đạt được trong năm, phản ánh nỗ lực của Ban Điều hành nhằm quyết liệt thực hiện các chủ trương chiến lược của Hội đồng Quản trị (HĐQT). Báo cáo của HĐQT chỉ tập trung nêu bật những nội dung trọng tâm theo định hướng mục tiêu nhiệm vụ đã đề ra trong năm.

Năm 2024 khép lại với bức tranh kinh tế, công nghệ toàn cầu đầy biến động nhưng cũng mở ra nhiều cơ hội mới. Kinh tế thế giới tuy đã có dấu hiệu phục hồi nhẹ sau chuỗi năm tăng trưởng chậm, nhưng vẫn chịu áp lực lớn với những thách thức mang tính hệ thống: lạm phát kéo dài, lãi suất cao, nợ công phình to, và những căng thẳng địa chính trị chưa có dấu hiệu hạ nhiệt, đặc biệt là cuộc xung đột Nga - Ukraine kéo dài và những điểm nóng mới tại Trung Đông và Châu Á - Thái Bình Dương. Chuỗi cung ứng toàn cầu đứt gãy cục bộ, giá năng lượng, nguyên vật liệu và lương thực biến động khó lường, ảnh hưởng nhiều đến đầu tư và tiêu dùng. Trong khi đó, biến đổi khí hậu và các hiện tượng thời tiết cực đoan ngày càng gia tăng cường độ, đặt ra thách thức nghiêm trọng cho phát triển bền vững toàn cầu.

Trong bối cảnh đó, công nghệ thông tin và đổi mới sáng tạo tiếp tục giữ vai trò then chốt cho sự phát triển toàn cầu. Năm 2024 chứng kiến sự trỗi dậy mạnh mẽ của trí tuệ nhân tạo thế hệ mới - đặc biệt là AI tạo sinh (Generative AI) - không chỉ thay đổi mạnh mẽ cách doanh nghiệp vận hành, tương tác với khách hàng và tổ chức nguồn lực, mà còn tái định nghĩa các mô hình kinh doanh, sản xuất, quản trị và dịch vụ. Ngân sách đầu tư vào AI của doanh nghiệp đang ngày càng tăng cho thấy việc ứng dụng AI đang chuyển từ thử nghiệm sang mức cam kết nghiêm túc. Cùng với đó,

những công nghệ như điện toán đám mây, dữ liệu lớn, bảo mật không gian mạng, nền tảng low-code/no-code, và tự động hóa thông minh tiếp tục lan tỏa sâu rộng vào mọi lĩnh vực, tạo động lực mới cho làn sóng số hóa toàn cầu.

Trước tình hình thế giới có nhiều diễn biến phức tạp, khó lường, Chính phủ Việt Nam đã chỉ đạo kịp thời các giải pháp thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, đảm bảo ổn định vĩ mô, ứng phó với áp lực lạm phát, tập trung tháo gỡ khó khăn cho doanh nghiệp và cải thiện môi trường đầu tư, kinh doanh. Năm 2024, nền kinh tế Việt Nam đạt được tăng trưởng mạnh mẽ, với GDP đạt 476,3 tỷ USD (đạt 7,09%, vượt chỉ tiêu 6,5 - 7% do Quốc hội đặt ra), đứng thứ 33 thế giới. Lạm phát được kiểm soát dưới 4% và các cân đối lớn của nền kinh tế được đảm bảo. Việt Nam được đánh giá là một trong những quốc gia tăng trưởng cao nhất trong khu vực, lọt top 20 nền kinh tế tăng trưởng nhanh nhất thế giới.

Riêng đối với ngành Thông tin & Truyền thông, tại Hội nghị Tổng kết công tác năm 2024 và triển khai nhiệm vụ năm 2025, doanh thu toàn ngành Thông tin & Truyền thông ước đạt 4.243.984 tỷ đồng, tăng 13,2% so với năm 2023; đóng góp vào GDP ước đạt 989.016 tỷ đồng, tăng 11,2% so với năm 2023. Chỉ cách đây 5 năm, chuyển đổi số còn rất mới mẻ không chỉ tại Việt Nam mà trên toàn thế giới. Vào thời điểm đó (năm 2020), Chính phủ đã ban hành Chương trình Chuyển đổi số quốc gia (quyết định 749/QĐ-TTg ngày 03/06/2020), đây là một quyết sách mạnh mẽ, tiên phong, xu hướng chuyển đổi số bắt đầu được quan tâm rộng rãi trên khắp cả nước. Đến cuối năm 2024 (ngày 22/12/2024), với sự ra đời của nghị quyết 57 (57-NQ/TW) của Bộ Chính trị về “đột phá phát triển khoa học công nghệ, đổi mới sáng tạo và chuyển đổi số quốc gia”, vấn đề chuyển đổi số trở nên “nóng” hơn bao giờ hết và thúc đẩy áp dụng chuyển đổi số quyết liệt, hiệu quả trong các cơ quan, tổ chức và doanh nghiệp. Trong chặng đường 5 năm vừa làm vừa khai phá ấy, Việt Nam đã đứng trong nhóm các quốc gia có tốc độ tăng trưởng nhanh nhất khu vực và thế giới về kinh tế số, thương mại điện tử, chính phủ số, dịch vụ công trực tuyến và chuyển đổi số nói chung.

Năm 2024 được Chính phủ xác định là năm “Tăng tốc chuyển đổi số, phát triển kinh tế số và bảo đảm an toàn thông tin mạng”. Các doanh nghiệp công nghệ thông tin như HPT được khuyến khích đóng vai trò tiên phong trong nghiên cứu - phát triển sản phẩm số, xây dựng hệ sinh thái số quốc gia, góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia trên trường quốc tế.

Năm 2024 là năm đặc biệt quan trọng khi HPT tiến đến cột mốc kỷ niệm 30 năm hình thành và phát triển. Toàn thể Ban Lãnh đạo và cán bộ nhân viên (CBNV) HPT đã nỗ lực duy trì đà tăng trưởng bền vững, giữ vững vị thế là một doanh nghiệp công nghệ có doanh thu nghìn tỷ. Kết quả năm 2024, doanh thu của HPT đạt 1.374 tỷ đồng, hoàn thành 124,9% kế hoạch đề ra. Tổng lợi nhuận trước thuế toàn

công ty đạt 30,5 tỷ đồng, tương ứng 101,7% kế hoạch (30 tỷ đồng), tăng trưởng 6,8% so với năm 2023. Nghĩa vụ nộp ngân sách nhà nước của HPT năm 2024 đạt hơn 47 tỷ đồng, tăng 3% so với cùng kỳ, thể hiện cam kết đồng hành cùng sự phát triển chung của đất nước.

Đạt được những kết quả nêu trên là thành tích của tập thể CBNV đã nỗ lực lao động hết mình, kiên định với các định hướng của HĐQT đề ra và được Ban Điều hành thực thi quyết liệt mạnh mẽ. Cơ cấu doanh thu hợp lý thể hiện định hướng đúng đắn của lãnh đạo trong chuyển dịch mô hình kinh doanh sang cung cấp giải pháp dịch vụ mang hàm lượng công nghệ cao. Không chỉ tập trung vào kết quả kinh doanh, Ban Lãnh đạo HPT còn chú trọng xây dựng nền tảng vận hành vững chắc thông qua việc triển khai các chương trình quản trị hiệu quả và ứng dụng công nghệ linh hoạt. Cùng với đó là nỗ lực nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, cải tiến môi trường làm việc và lan tỏa tinh thần hợp lực nội bộ. Tất cả những yếu tố trên là minh chứng rõ nét cho năng lực quản trị toàn diện, tầm nhìn chiến lược và bản lĩnh điều hành của đội ngũ lãnh đạo HPT.

Với định hướng con người là trọng tâm, HPT đã và đang xây dựng chiến lược phát triển nhân sự toàn diện, kết hợp giữa chuyên môn, quản trị và văn hóa doanh nghiệp. Ban Điều hành được trẻ hóa và trao quyền, đội ngũ chuyên gia được đào tạo bài bản, chất lượng nguồn lực ngày càng được nâng cao để đáp ứng các nhiệm vụ chiến lược. Trong năm 2024, HPT đạt được gần 200 chứng chỉ chuyên môn, tiếp tục giữ vững danh hiệu “Top 10 nơi làm việc tốt nhất ngành CNTT - Viễn thông” và duy trì tỷ lệ nhân sự ổn định. Các chương trình đào tạo chuyên sâu, hệ thống HPT E-learning, hoạt động chia sẻ nội bộ cùng các chính sách đãi ngộ được chú trọng thực hiện đồng bộ.

HPT cũng xây dựng cơ sở cho sự phát triển bền vững và đẩy mạnh đổi mới sáng tạo cùng trí tuệ Việt thông qua việc thành lập Trung tâm Giải pháp và Công nghệ Việt (HSV), tăng cường đầu tư vào sở hữu trí tuệ và văn hóa doanh nghiệp.

Công tác quản trị nguồn lực từng bước hiện đại hóa, đẩy mạnh ứng dụng AI và cải tiến các công cụ quản trị. Các hoạt động văn hóa - phong trào được duy trì thường xuyên, lan tỏa tinh thần “Nhân bản - Hải hòa”.

Năng lực chuyên môn là cốt lõi của công ty công nghệ thông tin như HPT, tạo ra sức cạnh tranh và khẳng định giá trị thương hiệu bền vững. Các Trung tâm kinh tế của HPT đã từng bước chủ động phát triển nhiều sản phẩm, giải pháp dịch vụ mang thương hiệu riêng, làm chủ công nghệ lõi. Công tác R&D được tăng cường đồng thời đẩy nhanh quá trình thương mại hóa. Các giải pháp sản phẩm đặc thù của HPT như HPT CSEP, HPT SmartNOC, HPT SAALEM, HSOC Platform, Pentest ... từng bước chinh phục thị trường, nâng cao năng lực cạnh tranh, tạo dấu ấn HPT trong lòng khách hàng. Hạ tầng công nghệ được quản trị hiệu quả, bảo mật và ổn định, hệ thống phân tích và quản trị dữ liệu hiện đại hỗ trợ ra quyết định kịp thời.

Trong thị trường cạnh tranh ngày càng khốc liệt, HPT vẫn giữ vững uy tín nhờ chiến lược kinh doanh linh hoạt và cam kết bền bỉ với khách hàng, duy trì chăm sóc tốt khách hàng

cũ và đẩy mạnh phát triển khách hàng mới. Cơ sở dữ liệu khách hàng được quản lý khoa học qua hệ thống CRM, khai thác cơ hội kinh doanh hiệu quả. Năng lực cung cấp dịch vụ được chuẩn hóa theo tiêu chuẩn quốc tế, chú trọng đào tạo chuyên gia và nâng cao trải nghiệm khách hàng.

Hoạt động kinh doanh của HPT tập trung vào mô hình B2B, trong đó các nhóm khách hàng chủ lực như tài chính - ngân hàng, doanh nghiệp sản xuất, khối quản lý nhà nước.... Đồng thời, HPT đã bước đầu mở rộng sang kinh doanh online, tiếp cận thêm nhiều khách hàng mới, tạo nền tảng cho kênh thương mại số trong tương lai. Các hoạt động gắn kết khách hàng được tổ chức xuyên suốt từ cấp công ty đến đơn vị thành viên...

HPT cũng đã phát triển và tiến sâu hơn vào sân chơi toàn cầu nhằm khai phá thị trường khu vực và thế giới, thông qua các hoạt động tiếp cận và kinh doanh quốc tế. Đây là hướng đi chiến lược, nhiều tiềm năng và cũng đầy thách thức, đòi hỏi chúng ta tiếp tục đầu tư chiều sâu, đánh giá nghiêm túc các cơ hội, và phát huy tối đa lợi thế sẵn có để khẳng định vị thế của HPT trên bản đồ công nghệ thông tin thế giới.

Trải qua 30 năm hình thành và phát triển, HPT đã xây dựng được mạng lưới đối tác chiến lược trong và ngoài nước, trở thành nền tảng vững chắc để củng cố năng lực chuyên môn và mở rộng hệ sinh thái sản phẩm, giải pháp, dịch vụ. Hiện công ty duy trì hợp tác với hàng trăm đối tác công nghệ ở nhiều lĩnh vực với tỷ lệ doanh số tăng trưởng tốt cùng nhiều chứng nhận chuyên môn được cập nhật liên tục hàng năm. Trong năm qua HPT cũng phát triển thêm nhiều đối tác mới, đặc biệt là các đối tác công nghệ Việt Nam.

Trách nhiệm phụng sự xã hội - Giá trị xuyên suốt trong hành trình phát triển của HPT. Bên cạnh nhiệm vụ phát triển kinh tế, HPT luôn ý thức sâu sắc về vai trò của doanh nghiệp trong việc phụng sự xã hội. Tinh thần trách nhiệm cộng đồng được thể hiện xuyên suốt trong mọi hoạt động của công ty, từ việc tham gia tích cực vào các tổ chức, Hiệp hội ngành nghề cho đến đồng hành cùng nhiều chương trình xã hội thiết thực, nhân văn. Trong năm 2024, HPT tiếp tục ghi nhận sự tin tưởng từ các cơ quan quản lý nhà nước và cộng đồng qua hàng loạt danh hiệu uy tín như bằng khen của UBND TP.HCM và Bộ Thông tin và Truyền thông cho những đóng góp nổi bật cho sự nghiệp xây dựng, phát triển ngành Thông tin và Truyền thông Việt Nam cũng như trên địa bàn thành phố liên tục nhiều năm; Top 10 công ty Công nghệ cung cấp Sản phẩm, Dịch vụ, Giải pháp chuyển đổi số uy tín năm 2024; Top 10 nơi làm việc tốt nhất ngành CNTT - Viễn thông năm 2024 (VietResearch và Báo Đầu tư; Danh hiệu “Chìa khóa vàng” 2024 (VNISA); biểu dương “Người tốt, việc thiện - Chung sức xây dựng cộng đồng nhân ái” (Hội Chữ thập đỏ)...

Trong hành trình hơn 30 năm, dù trải qua nhiều đổi thay, bản sắc văn hóa HPT vẫn luôn là nguồn gốc nuôi dưỡng sức mạnh nội tại và tạo nên sự khác biệt của doanh nghiệp. Những giá trị cốt lõi như “Chính trực - Cam kết, Tận tụy với khách hàng, Chuyên nghiệp, Tinh thần đồng đội và Nhân bản - Hải hòa” đã trở thành phương châm sống và làm việc



của mỗi thành viên HPT. Văn hóa HPT chính là tinh thần, cốt cách của tập thể con người HPT được đúc kết, gìn giữ và vun đắp trong suốt chiều dài lịch sử phát triển hơn 30 năm của HPT. Tất cả được hệ thống hóa trong **“Cẩm nang văn hóa HPT”**, là kim chỉ nam cho toàn thể cán bộ nhân viên trong hành trình đồng hành, sáng tạo và phụng sự.

Bên cạnh đó, năm 2024, HPT chính thức ban hành **“Sổ tay thương hiệu” phiên bản mới**, một bước tiến quan trọng trong việc định hình và chuẩn hóa hình ảnh thương hiệu HPT từ nội bộ lẫn bên ngoài. Việc thể hiện đồng nhất về thông điệp, hình ảnh và phong cách làm việc không chỉ giúp nâng cao tính chuyên nghiệp trong từng hoạt động, mà còn góp phần lan tỏa bản sắc thương hiệu đến khách hàng, đối tác và cộng đồng.

Một điểm đặc biệt của HPT là Văn hóa đọc - nét đẹp đã được gìn giữ, phát triển qua rất nhiều thế hệ người HPT. Văn hóa đọc không chỉ là hoạt động sinh hoạt nội bộ, mà là cách để đội ngũ HPT nuôi dưỡng tư duy, tinh thần và nhân cách.

Với định hướng chiến lược rõ ràng, kế hoạch hành động cụ thể và đội ngũ giàu kinh nghiệm, tận tâm, HPT đang không ngừng khẳng định vị thế là doanh nghiệp công nghệ có năng lực triển khai thực chất và tư duy phát triển bền vững. HPT cam kết duy trì các chính sách minh bạch, hiệu quả cho cổ đông, hệ thống truyền thông ngày càng lan tỏa nhằm tối ưu hóa và nâng cao giá trị cổ phần/ cổ phiếu HPT.

Đặc biệt, năm 2024 vô cùng quan trọng, đánh dấu cột mốc 30 năm hình thành và phát triển của HPT - một hành trình bền bỉ, kiên định vượt qua nhiều thách thức để khẳng định vị thế của một thương hiệu uy tín trong ngành. Đầu tháng 01/2025, HPT không chỉ tổ chức chương trình lễ kỷ niệm đơn thuần, mà kiến tạo nên một chuỗi sự kiện sâu sắc và giàu cảm xúc, nơi kết nối các thế hệ và lan tỏa giá trị văn hóa doanh nghiệp. Với sự chỉ đạo quyết liệt, tâm huyết của HĐQT và Ban Điều hành, chuỗi hoạt động kỷ niệm 30 năm được đầu tư tổ chức chín chu, bài bản, thu hút sự tham gia, hưởng ứng của toàn thể CBNV cùng sự quan tâm đặc biệt từ khách hàng, đối tác, cơ quan quản lý Nhà nước... Để chào mừng cột mốc 30 năm, từ các phong trào thi đua sôi nổi trong nội bộ (trong suốt cả năm 2024); các ấn phẩm truyền thông mang đậm bản sắc HPT (sách ảnh, sách viết); đến các sự kiện công nghệ đặc sắc thu hút nhiều khách hàng, đối tác; và đặc biệt là chương trình Hòa nhạc HPT 2025 tại Nhà hát TP.HCM... tất cả đã tạo nên những dấu ấn sâu đậm, thể hiện trí tuệ và bản lĩnh của người HPT.

Đồng thời, bước sang năm thứ 30 phát triển, HPT tiến vào một giai đoạn mới với tầm nhìn chiến lược mạnh mẽ hơn. Chiến lược đột phá đến năm 2030 do HĐQT và Ban Điều hành xây dựng với sự đồng lòng quyết tâm của các Trung tâm kinh tế và toàn thể CBNV chính là lời đáp cho những yêu cầu cấp thiết của thời đại - thể hiện tầm nhìn dài hạn, tinh thần dẫn đầu và quyết tâm hành động của HPT, đầy mạnh mẽ và khát vọng. Với chiến lược này, HPT không chỉ bứt phá về các chỉ tiêu doanh thu, mà còn định vị dấu ấn qua các sản phẩm, giải pháp dịch vụ mang thương hiệu của chính HPT. Vì thế, đây không chỉ là bước chuyển mình về tổ chức và công nghệ, mà còn là sự chuẩn bị toàn diện cho thế

hệ trẻ HPT - những người sẽ tiếp nối và chinh phục những đỉnh cao mới.

Sau 30 năm xây dựng và trưởng thành, HPT đang vững bước tiến vào kỷ nguyên mới, kỷ nguyên vươn mình của dân tộc Việt Nam, kỷ nguyên của tiên tiến, văn minh, hiện đại. Đây là một cơ hội to lớn đồng thời cũng là thách thức, là vinh dự và trách nhiệm của HPT chúng ta.

Trong phần tiếp theo sẽ đề cập rõ hơn về các nội dung nhiệm vụ chính mà HĐQT đề ra trong năm 2024.

2. Thực hiện nhiệm vụ năm 2024

Trong báo cáo của Ban Điều hành về thực hiện nhiệm vụ năm 2024, các nội dung cụ thể đã được trình bày và phân tích chi tiết. Do đó, báo cáo này chỉ tập trung phân tích những định hướng trọng tâm do HĐQT đã đề ra và giám sát triển khai trong suốt năm qua.

Trên cơ sở đánh giá khách quan bối cảnh kinh tế - xã hội với cả thuận lợi lẫn thách thức, đồng thời phân tích triển vọng phát triển ngành công nghệ thông tin trên thế giới và tại Việt Nam, HĐQT đã nghiêm túc rà soát năng lực nội tại, nhận diện rõ những hạn chế cần khắc phục, phát huy tinh thần đoàn kết vượt khó xây dựng kế hoạch hành động đồng bộ ở tất cả các cấp trong Công ty.

Đặc biệt năm 2024 là năm thi đua lập thành tích chào mừng 30 năm thành lập HPT, HĐQT đã nhận rõ “Năm 2024 là năm rất quan trọng để tạo bước ngoặt cho chặng đường phát triển tiếp theo của HPT sau 30 năm xây dựng và trưởng thành, chặng đường phát triển mang tinh thần đổi mới, năng suất cao”.

Với tinh thần đó, HĐQT cùng Ban Điều hành công ty xác định năm 2024 là năm **“Táo bạo đột phá - Mạnh mẽ quyết liệt - Năm bắt cơ hội”** với những nội dung mục tiêu nhiệm vụ của năm bao gồm:

- Các nhiệm vụ cơ bản thường xuyên.
- Xây dựng chiến lược phát triển HPT sau 30 năm, hướng đến mục tiêu 2030 và xa hơn nữa.
- Triển khai các chương trình kỷ niệm 30 năm HPT.

Các nội dung chính nêu trên đã được thực hiện trong năm 2024 như sau:

2.1. Các nhiệm vụ cơ bản thường xuyên

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

Phát triển tổ chức và nguồn nhân lực CNTT luôn là nhiệm vụ trọng tâm và cũng là thách thức lớn nhất đối với các doanh nghiệp công nghệ tại Việt Nam trong bối cảnh công nghệ không ngừng biến đổi.

HQĐT và Ban Điều hành xác định con người là yếu tố then chốt quyết định sự thành công và phát triển bền vững của doanh nghiệp. Do đó, HPT đã và đang triển khai một chiến lược phát triển nguồn nhân lực toàn diện, hài hòa giữa chuyên môn, quản trị và văn hóa doanh nghiệp. Chiến lược này không chỉ đáp ứng yêu cầu hiện tại mà còn hướng đến sự thích ứng linh hoạt với các thay đổi nhanh chóng của thị trường và công nghệ nhằm đáp ứng kỳ vọng ngày càng cao

của khách hàng, giữ vững vị thế và niềm tin mà HPT đã dày công xây dựng trong suốt hành trình phát triển.

Ban Điều hành đang dần được trẻ hóa và trao quyền, với tinh thần “Dấn thân - Kiên quyết” làm kim chỉ nam hành động. Lực lượng nhân sự chủ chốt ổn định, vững vàng về chuyên môn, nhạy bén trong quản trị; đồng thời, đội ngũ chuyên gia chất lượng cao được đầu tư đào tạo bài bản để sẵn sàng đảm đương các nhiệm vụ chiến lược mới theo tinh thần **“Đội ngũ cán bộ lãnh đạo quản lý tài giỏi - bản lĩnh, đội ngũ chuyên gia chuyên nghiệp - cam kết”**.

Một số mục điểm chính hoàn thành tốt theo mục tiêu phát triển nguồn nhân lực như sau:

- Ban Lãnh đạo đã nỗ lực 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.
- Thành lập Trung tâm kinh tế mới: Trung tâm Giải pháp và Công nghệ Việt (HSV). Đây là đơn vị tiên phong trong việc kết nối và khai thác tiềm năng của các công nghệ do chính người Việt nghiên cứu và phát triển, thông qua hợp tác với các đối tác công nghệ trong nước và tham gia vào hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo. Việc thành lập HSV thể hiện cam kết của HPT trong việc đồng hành cùng trí tuệ Việt, đóng góp vào sự phát triển bền vững của ngành công nghệ quốc gia.
- Đẩy mạnh thương hiệu tuyển dụng qua các kênh mạng xã hội HPT luôn chú trọng nâng cao trải nghiệm nhân viên. Nhân sự trong năm vừa qua được giữ vững ổn định, tỷ lệ biến động không đáng kể. Năm 2024 là năm thứ ba liên tiếp HPT giữ vững danh hiệu “Top 10 nơi làm việc tốt nhất Việt Nam ngành CNTT - Viễn thông”.
- HPT nghiêm túc thực hiện các chế độ chính sách cho người lao động. Nhân sự mới được tham gia đào tạo hội nhập qua nền tảng HPT E-learning với nội dung thiết kế phù hợp thực tiễn và đặc thù hoạt động của công ty. Các Trung tâm thường xuyên khen thưởng kịp thời các cá nhân, tập thể có thành tích nổi bật. HPT cũng duy trì các hoạt động hợp khối, hội thảo chuyên môn với sự tham gia của đội ngũ lãnh đạo giàu kinh nghiệm và khách mời uy tín nhằm lan tỏa cảm hứng đến toàn thể CBNV.
- Đẩy mạnh mối quan hệ hợp tác với các Trường Đại học, Học viện đào tạo. HPT tích cực tổ chức, tham gia các chương trình hội chợ việc làm, học kỳ doanh nghiệp như UIT, Hutech, ĐH Khoa học Tự nhiên, Học viện Kỹ thuật mật mã... Đẩy mạnh hợp tác tuyển dụng sinh viên thực tập từ khoa Công nghệ thông tin của các trường, Học viện (Học viện Bưu chính Viễn thông HN...) 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.
- Xây dựng chương trình đào tạo nguồn lực vườn ươm ATTT nhằm phát hiện, bồi dưỡng và phát triển các tài

năng trẻ, tạo ra đội ngũ nhân sự chất lượng cao đáp ứng nhu cầu thực tiễn của Công ty. Chương trình được thiết kế theo hướng thực tiễn, bám sát xu hướng công nghệ mới và tăng cường kỹ năng ứng dụng thông qua các dự án thực tế.

- Việc phát triển năng lực chuyên môn cho đội ngũ nhân sự được HPT xác định là nền tảng trong định hướng phát triển nguồn nhân lực. Trong năm 2024, đội ngũ chuyên gia của HPT đã đạt gần 200 chứng chỉ chuyên môn, góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh và khẳng định vị thế của công ty trên thị trường.
- HPT chú trọng nâng cao công tác quản trị với nhiều cải tiến trong KPI và các công cụ HRM, CRM nhằm tự động hóa quy trình, nâng cao hiệu suất và giữ chân nhân tài. Về quản trị chất lượng và an toàn thông tin, công ty đã triển khai áp dụng ISO 27001:2022, cập nhật bảng đánh giá rủi ro và tuyên bố áp dụng, đồng thời phổ biến phương pháp đánh giá toàn công ty. Phòng NSCL phối hợp cùng các đơn vị duy trì hiệu quả hệ thống ISO 27001 và ISO 9001 (chứng nhận bởi UKAS - NQA), tổ chức đào tạo nhận thức và cập nhật 116 tài liệu liên quan.
- Đăng ký quyền sở hữu trí tuệ cho sản phẩm dịch vụ mang thương hiệu HPT (SAALEM), và quyền tác giả cho các sự kiện mang đậm dấu ấn HPT (HPT D-Day, HPT & PARTNER D-Day). Đây là nền tảng quan trọng để HPT nâng cao năng lực cạnh tranh, tạo lập vị thế khác biệt và phát triển bền vững trong hệ sinh thái số, không chỉ nhằm bảo vệ thành quả sáng tạo và uy tín thương hiệu HPT trên thị trường, mà còn khẳng định cam kết đầu tư nghiêm túc vào giá trị tri thức và đổi mới sáng tạo.
- Bên cạnh sự nỗ lực và thành tích hoạt động phát triển nguồn nhân lực năm 2024, HPT cũng có những khó khăn và yếu kém cần nhìn nhận để khắc phục. Chúng ta chưa triển khai chương trình phát triển đội ngũ kế thừa cũng như các tiêu chí đánh giá nguồn lực khung, Một số chỉ tiêu về ứng dụng công nghệ, nhất là trí tuệ nhân tạo (AI) trong quy trình, quy định vẫn chưa đạt được như mục tiêu mong muốn.

Trải qua một năm 2024 đầy cam go thử thách với những điểm sáng đạt được, 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 - Hòa 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.

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

Giữ vững đà phát triển bền vững, năm 2024 HPT tiếp tục đạt được kết quả kinh doanh vượt trội, giữ vững vị thế trong nhóm doanh nghiệp có doanh thu trên nghìn tỷ đồng, với tổng doanh thu đạt 1.374 tỷ đồng, đạt 124,9% so với kế hoạch (tăng trưởng 19% so với năm 2023). Lợi nhuận trước thuế là 30,5 tỷ đồng, đạt 101,7% kế hoạch (tăng trưởng 6.8% so với năm 2023).

Trong đó, cơ cấu doanh thu từ phần mềm chiếm 41,22%, dịch vụ chiếm 32,76%, phần cứng chiếm 26,03% tiếp tục

phản ánh rõ nét định hướng chiến lược phát triển bền vững và giá trị gia tăng của HPT trong ngành. Tỷ trọng lớn từ phần mềm và dịch vụ thể hiện rõ nỗ lực của công ty trong việc chuyển dịch từ mô hình kinh doanh dựa trên sản phẩm sang cung cấp các giải pháp và dịch vụ tổng thể, có hàm lượng công nghệ cao, khẳng định năng lực tự chủ công nghệ, khả năng tư vấn và triển khai giải pháp toàn diện của HPT, đồng thời tạo nền tảng cho mô hình tăng trưởng ổn định, hướng tới phát triển bền vững trong dài hạn.

Doanh thu của các sản phẩm/dịch vụ cốt lõi của HPT (HPT CSEP, HPT SmartNOC, HSOC Platform, Pentest, Dịch vụ bảo trì, IT Outsourcing, WMS, DMS, SAALEM, BPM, ECM...) chiếm 21,6%. Đây là minh chứng cho năng lực tự chủ về công nghệ và tiến dẫn đến việc xây dựng hệ sinh thái giải pháp mang thương hiệu HPT với giá trị gia tăng lớn và khẳng định vị thế của HPT trên thị trường.

Bên cạnh những kết quả trong hoạt động kinh doanh, HPT luôn kiên định với định hướng xây dựng nền tảng vận hành vững chắc và tinh gọn. Trong năm 2024, công ty đã triển khai và cải tiến nhiều chương trình và cơ chế quản trị trọng yếu. Chương trình PRIME, bộ "Nguyên tắc hợp lực" và "Tiêu chí dịch vụ chuyên nghiệp HPT" vẫn luôn được duy trì và triển khai triệt để, nâng cao năng lực và chất lượng vận hành của toàn công ty.

Công tác ứng dụng công nghệ thông tin trong quản trị tiếp tục được đẩy mạnh, với việc hoàn thiện và triển khai các hệ thống báo cáo phục vụ công tác điều hành và ra quyết định của Ban Lãnh đạo, tiêu biểu như các hệ thống CRM, ERP... Công cụ quản lý nhân sự HRM thường xuyên được cải tiến, bổ sung thêm các phân hệ quản lý và báo cáo đánh giá giúp công tác quản trị nhân sự ngày càng hiệu quả, minh bạch và đồng bộ hơn theo các chiến lược đã đề ra. Những cải tiến này góp phần tạo ra môi trường làm việc chuyên nghiệp, thúc đẩy tinh thần học hỏi liên tục và gắn kết nội bộ, từ đó nâng cao chất lượng nguồn nhân lực - yếu tố then chốt trong chiến lược phát triển dài hạn của HPT.

Tái đánh giá và đạt chứng nhận thành công 02 tiêu chuẩn quốc tế ISO 9001:2015 và ISO 27001:2013. Đã tổ chức đào tạo CBNV nâng cao nhận thức về các chuẩn quốc tế, nắm vững các quy định an toàn thông tin và trách nhiệm trong việc bảo vệ thông tin. Hoàn thiện các hồ sơ năng lực cấp tiêu chuẩn lên phiên bản mới nhất ISO 27001:2022 đáp ứng yêu cầu thị trường, đảm bảo sự tin cậy và sự hài lòng hơn của khách hàng và đối tác.

Trong lĩnh vực quản trị tài chính, HĐQT và Ban Điều hành đã thể hiện sự sát sao, linh hoạt và kỷ luật trong công tác điều hành chi phí, tối ưu hóa dòng tiền và quản lý công nợ, cũng như khai thác tốt các khoản đầu tư. Công ty luôn duy trì hệ số thanh toán ở mức an toàn cao, đảm bảo khả năng chi trả đúng hạn các nghĩa vụ tài chính và các khoản vay ngân hàng, khẳng định uy tín tài chính vững chắc của HPT khi luôn nằm trong nhóm doanh nghiệp được xếp hạng tín nhiệm A+ tại các tổ chức tín dụng.

Trong năm 2024, công ty đã tổ chức khảo sát mức độ hài lòng và chất lượng làm việc nhằm thu thập ý kiến đóng góp thực tế, làm cơ sở cho việc cải tiến môi trường làm việc và

nâng cao hiệu quả vận hành. Song song đó, HPT chú trọng xây dựng các chương trình gắn kết nội bộ thông qua các hoạt động sinh hoạt chuyên đề, trao đổi nghiệp vụ định kỳ, góp phần tăng cường sự phối hợp giữa các đơn vị, lan tỏa tinh thần hợp lực và nâng cao văn hóa doanh nghiệp. Những hoạt động này là một phần trong chiến lược phát triển nguồn nhân lực bền vững, tạo nền tảng vững chắc cho sự tăng trưởng lâu dài của công ty.

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

Trong bối cảnh phải đồng thời đối mặt với nhiều khó khăn, thách thức và áp lực cạnh tranh ngày càng gay gắt, HPT vẫn kiên định vượt qua, linh hoạt nắm bắt cơ hội kinh doanh, không chỉ duy trì tốt mối quan hệ với khách hàng hiện hữu mà còn mở rộng được tệp khách hàng mới. Với lịch sử 30 năm hoạt động, HPT đã tích lũy một cơ sở dữ liệu về khách hàng suốt chiều dài kinh doanh với gần 3.000 đơn vị (account) khách hàng trên nhiều lĩnh vực khác nhau. Đa số khách hàng của HPT là những đơn vị có nhu cầu ứng dụng CNTT và có ngân sách đầu tư thường xuyên.

Toàn bộ thông tin về khách hàng của HPT với các tiêu chí phân nhóm khách hàng (12 nhóm ngành/lĩnh vực) được quản lý thống nhất trên phần mềm CRM cùng với các số liệu về lịch sử làm việc, hợp tác của khách hàng với HPT.

Hiện tại, mô hình kinh doanh của HPT chủ yếu là B2B (khách hàng doanh nghiệp) với một số ít là B2G (khách hàng cuối là các tổ chức, cơ quan nhà nước). Tỷ lệ doanh thu của HPT với các mảng khách hàng truyền thống như tài chính ngân hàng chiếm 54,32%, nhóm doanh nghiệp sản xuất 16,49%, thông tin truyền thông 8,85%, khách hàng khối quản lý nhà nước 9,62%,...

Cơ cấu doanh thu năm 2024 theo ngành hàng đến từ phần cứng 26,03%, phần mềm 41,22%, dịch vụ 32,76%. Đây là tín hiệu tích cực, phản ánh định hướng đúng đắn của HPT trong việc chuyển dịch sang các lĩnh vực có giá trị gia tăng và biên lợi nhuận cao. Tuy nhiên, cơ cấu này cũng đặt ra yêu cầu cao hơn về năng lực chuyên môn, chất lượng dịch vụ và khả năng đổi mới công nghệ. HPT phải tiếp tục đầu tư trọng điểm vào đội ngũ kỹ thuật, quy trình triển khai và hợp tác chiến lược nhằm củng cố thể mạnh phần mềm - dịch vụ và phát triển bền vững.

Tổng số khách hàng của HPT trong năm tài chính FY24 là trên 450 khách hàng. Đặc biệt, HPT duy trì được sự tin tưởng vững chắc từ hàng trăm khách hàng ký kết hợp đồng trong 05 năm liên tục, khẳng định uy tín của HPT và sự tín nhiệm của khách hàng, qua đó phản ánh năng lực chuyên nghiệp của HPT trên thị trường.

Từ năm 2024, HPT chính thức phát triển kênh kinh doanh online. Dù là giai đoạn thí điểm nhưng HPT đầu tư nghiêm túc về quy trình, hệ thống kinh doanh, chọn lựa sản phẩm, dịch vụ cung cấp cho khách hàng. Kênh kinh doanh online đã phát triển được 189 khách hàng cá nhân và 41 khách hàng doanh nghiệp quy mô nhỏ (chưa được đưa vào thống kê chính thức trong tệp khách hàng của HPT). Đây cũng là thành công ban đầu thúc đẩy hướng phát triển kinh doanh online trong thời đại mới.

Tận tụy với khách hàng không chỉ là một trong những giá

trị cốt lõi, mà còn là kim chỉ nam xuyên suốt trong mọi hoạt động của HPT. Trong năm 2024, tinh thần ấy tiếp tục được thể hiện rõ nét thông qua các chương trình gắn kết, đồng hành và nâng cao trải nghiệm khách hàng được tổ chức đồng bộ từ cấp công ty đến các đơn vị thành viên. HPT đã chủ động tổ chức nhiều hội nghị, hội thảo chuyên đề, các khóa đào tạo, cũng như các chương trình chăm sóc khách hàng - kết nối đối tác, được triển khai linh hoạt cả dưới hình thức trực tiếp lẫn trực tuyến. Những hoạt động này không chỉ giúp HPT lắng nghe, thấu hiểu sâu hơn nhu cầu của khách hàng, mà còn tạo điều kiện để chia sẻ các xu hướng công nghệ mới, giới thiệu các giải pháp sáng tạo và xây dựng niềm tin bền vững với cộng đồng đối tác, khách hàng. HPT hiện duy trì tỷ lệ giữ khách hàng cũ ở mức khoảng 80% và phát triển khách hàng mới đạt 30-40%, với mục tiêu không ngừng nâng cao các chỉ số này qua từng năm. Phát triển khách hàng mới được xem là yếu tố sống còn nhằm tạo đột phá trong kết quả kinh doanh, mở rộng thị phần, củng cố thương hiệu và tích lũy dữ liệu phục vụ phát triển sản phẩm, dịch vụ mới. Song song đó, việc giữ chân khách hàng cũ không chỉ dừng ở số lượng mà còn hướng đến nâng cấp chất lượng mối quan hệ, thông qua việc gia tăng giá trị hợp đồng, số lượng giao dịch và lãi gộp. Qua đó, HPT tiếp tục khẳng định cam kết đồng hành lâu dài, gia tăng giá trị cho khách hàng và không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ - yếu tố then chốt giúp công ty duy trì và mở rộng vị thế cạnh tranh trên thị trường công nghệ thông tin đầy biến động hiện nay.

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

Năm 2024 là năm hướng đến kỷ niệm 30 năm thành lập HPT. Tổng kết quá trình xây dựng và trưởng thành của doanh nghiệp, HPT càng khẳng định sự thành công của HPT là dựa trên năng lực dịch vụ, trên nền tảng khoa học công nghệ, đổi mới sáng tạo và chuyển đổi số mà các chuyên gia HPT làm chủ và liên tục cải tiến, học hỏi các công nghệ mới, tiên tiến như AI, Big Data... Bên cạnh đó, sự thành công của HPT cũng dựa trên năng lực thực thi thành công các dự án CNTT phức tạp cho khách hàng, khẳng định hướng đi đúng đắn khi HPT tập trung phát triển các giải pháp, sản phẩm mang thương hiệu HPT.

HĐQT đã xác định “Chúng ta phải nhanh chóng nắm bắt xu thế, làm chủ công nghệ, đầu tư nguồn lực để xây dựng sức mạnh lõi, nâng cao năng lực cạnh tranh, đó là yêu cầu và là đòi hỏi rất cấp bách để tồn tại trong kỷ nguyên số hôm nay”. Và năm 2024 HPT đã nỗ lực thực hiện nhiệm vụ quan trọng này như sau:

- Tiếp tục đầu tư và ứng dụng chuyển đổi số trong doanh nghiệp, đẩy mạnh ứng dụng các công cụ quản lý dự án, quản lý công việc tập trung và phân tích thông tin khách hàng giúp nâng cao hiệu quả công tác, tối ưu hóa quy trình hoạt động. Bên cạnh đó, HPT cũng rà soát, chuẩn hóa dữ liệu, triển khai các chính sách tuân thủ nhằm đảm bảo an toàn bảo mật cho dữ liệu và cho toàn hệ thống CNTT của công ty.
- Đẩy mạnh phổ cập và nghiên cứu ứng dụng AI trong

các hoạt động của các Trung tâm, nghiên cứu AI cho các sản phẩm dịch vụ do HPT xây dựng và phát triển. Tuy nhiên, công tác này còn nhiều hạn chế do lĩnh vực AI còn mới, chưa tiếp cận thực tế với khách hàng và đang trong quá trình nghiên cứu phát triển.

- Năm 2024 ghi nhận dấu ấn của HPT trên thị trường rõ nét hơn qua các sản phẩm dịch vụ mang thương hiệu HPT, một số sản phẩm và dịch vụ đặc trưng của các trung tâm như sau:
 - » Trung tâm Tích hợp Hệ thống (HSI): sản phẩm HPT CSEP (Giải pháp quản lý tài sản); HPT SmartNOC (Giải pháp giám sát hệ thống CNTT toàn diện); Dịch vụ tập trung vào mảng dịch chuyển lên Cloud, xử lý dữ liệu, xây dựng môi trường hỗn hợp (Hybrid work) và các dịch vụ chuyên sâu.
 - » Trung tâm Giải pháp và Dịch vụ Phần mềm (HAS): có năng lực tư vấn và triển khai giải pháp lõi liên quan chuyển đổi số quy trình BPM, ECM, RPA. Tiếp tục phát triển sản phẩm HPT SAALEM (Giải pháp số hóa Quy trình nghiệp vụ tín dụng); Phát triển giải pháp OpenSource “PROCESS HUB” là công cụ nhằm quản lý - Tự động - Tối ưu hóa quy trình kinh doanh, đẩy mạnh dịch vụ tư vấn triển khai chuyển đổi số, giải pháp Fraud AML (Phòng chống gian lận và rửa tiền) phối hợp cùng các công ty công nghệ hàng đầu thế giới.
 - » Trung tâm An toàn Thông tin (HSE): thực hiện hợp nhất sản phẩm HSOC Platform (Hệ thống AI Assistant “HSOC Prime” - mắt thần không bao giờ ngủ). Dịch vụ SOC và Dịch vụ ATTT đi cùng các giải pháp chủ lực của hãng; xây dựng đội ngũ RedTeam...
 - » Trung tâm Dịch vụ Khách hàng (HSC): phần mềm quản lý theo dõi POSM, giải pháp quản lý và vận hành kho (WMS); các dịch vụ phần mềm (IT outsourcing software), dịch vụ cung ứng nguồn lực IT Helpdesk, IT outsourcing, IT Managed Service, dịch vụ On-Premise,... áp dụng bộ tiêu chí về tính chuyên nghiệp dịch vụ của HPT, kiểm tra, đo lường và thường xuyên đánh giá chất lượng dịch vụ.
 - » Trung tâm Giải pháp và Công nghệ Việt (HSV): hợp tác với các đối tác, doanh nghiệp Việt nhằm kết hợp thế mạnh của hai bên tạo ra các giải pháp sản phẩm đặc thù phục vụ khách hàng như: giải pháp phân tích hành vi, nhận diện khuôn mặt, đếm người, kiểm soát vào ra, phát hiện bất thường; Giải pháp định danh, xác thực quản lý vật thể trên cả không gian thực và số bằng RFID và Blockchain; khóa bảo mật; giải pháp vận hành nhà máy thông minh... và nhiều ứng dụng giải pháp khác.
- Các sản phẩm dịch vụ mang thương hiệu HPT được đăng ký sở hữu trí tuệ. Các Trung tâm kinh tế kỹ thuật cũng đang đẩy mạnh nghiên cứu phát triển (R&D) nhiều sản phẩm dịch vụ chuyên sâu khác, xây dựng kế hoạch đưa sản phẩm dịch vụ ra thị trường. Các hướng tiếp tục đầu tư phát triển 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...

- Hoạt động chỉ huy điều hành, nghiên cứu ứng dụng, vận hành, thử nghiệm, giám sát kinh doanh... được đảm bảo bởi hạ tầng CNTT ổn định, đáp ứng yêu cầu. Hệ thống CNTT được giám sát và đảm bảo ATTT, thực hiện theo chuẩn quốc tế ISO về bảo mật, đáp ứng yêu cầu của doanh nghiệp, đồng thời là cơ sở để nâng cao năng lực cung cấp dịch vụ cho khách hàng.
- HPT rất chú trọng đầu tư ứng dụng chuyển đổi số nội bộ, cải tiến và nâng cấp ứng dụng với các nội dung chính như: quản lý thông tin nội bộ và quy trình (eMail, ePortal, BPM); quản lý nghiệp vụ nội bộ (eSign, Knack...); ứng dụng lõi (ECM, HRM, CRM, HMA); hỗ trợ và chăm sóc khách hàng (Service Desk, Contact Center); quản lý công việc và đào tạo (Open Project, Manage Engine, FaceID...); báo cáo quản trị (HPT Dashboard, CRM Dashboard, ChatLD...).
- Công tác quản trị dự án là rất quan trọng, các Trung tâm đã và đang thực hiện quản trị dự án bằng các công cụ riêng biệt, tuy nhiên công tác này cần được cải tiến và giám sát chặt chẽ hơn nhằm phòng ngừa những sai sót làm ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của các Trung tâm.
- Việc thực hiện cải tiến và đồng bộ quản lý dữ liệu, xây dựng hệ thống quản lý dữ liệu và phân tích dữ liệu, sử dụng các công cụ phân tích dữ liệu lớn và trí tuệ nhân tạo (AI) để hỗ trợ ra quyết định lãnh đạo và kinh doanh vẫn là một thách thức, chưa đạt kết quả như mong muốn, chúng ta cần đẩy mạnh hơn nữa công tác này.
- Năm 2024, chúng ta đã và đang từng bước nâng cao năng lực dịch vụ khách hàng theo chuẩn quốc tế, góp phần tạo dựng hình ảnh thương hiệu uy tín, chuyên nghiệp và đáng tin cậy trên thị trường, nâng cao trình độ chuyên môn cho nhân viên thông qua các khóa đào tạo chuyên sâu về nghiệp vụ và kỹ năng, phát triển chuyên gia theo hướng chuẩn ASEAN, đáp ứng nhu cầu hội nhập khu vực và chinh phục thị trường quốc tế. HPT đã hoàn thiện và chính thức ban hành “Tiêu chí dịch vụ chuyên nghiệp HPT” theo đặc thù từng loại hình dịch vụ của các Trung tâm và của chung toàn công ty.

Đội ngũ chuyên gia công nghệ của HPT là tài sản vô giá của HPT, những con người có tinh thần tiến công làm chủ khoa học công nghệ và có năng lực thực thi các trọng trách khó để phục vụ khách hàng, luôn cố gắng học tập tiếp thu tri thức công nghệ mới, xứng đáng là đội quân tiên phong của HPT trên mặt trận khoa học công nghệ và làm chủ tri thức.

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

Năm 2024, HPT tiếp tục khẳng định vị thế doanh nghiệp công nghệ hàng đầu tại Việt Nam thông qua việc phát triển mạnh mẽ hệ sinh thái đối tác. HPT duy trì, mở rộng hợp tác với các hãng công nghệ lớn quốc tế và các đối tác trong

nước, tập trung vào chuyển giao công nghệ, phát triển các sản phẩm - dịch vụ công nghệ cao, phục vụ hiệu quả khách hàng đặc thù.

Hệ sinh thái đối tác của HPT hiện gồm 118 đối tác: 45 đối tác An toàn thông tin, 46 đối tác Hạ tầng công nghệ, 19 đối tác dịch vụ nền tảng, 06 đối tác Phần mềm ứng dụng và 02 đối tác tổng thể. Trong năm 2024, HPT phát triển thêm 07 đối tác mới ở các mảng khác nhau.

Năng lực nội bộ cũng được duy trì và nâng cao đúng kế hoạch với 54 nhân sự giữ 150 chứng chỉ đối tác. Công ty hợp tác kinh doanh với 24 nhà phân phối chính thức, trong đó top 3 nhà phân phối lớn nhất chiếm 75% doanh số nhập hàng từ đối tác.

Hiệu quả hợp tác được khẳng định qua 14 sự kiện, hội thảo đồng tổ chức với đối tác, tổng quỹ marketing khai thác tăng 31% so với năm trước. Đặc biệt, năm 2024 đã tổ chức thành công sự kiện “HPT Partner Night” dành cho đối tác với sự quy tụ 71 đại diện từ 41 đối tác và nhà phân phối trong và ngoài nước, và sự kiện “HPT D-Day” với dự đồng hành của hơn 30 đối tác lớn nhỏ, góp phần nâng cao uy tín thương hiệu HPT với bạn bè, khách hàng và cộng đồng CNTT. Bên cạnh đó, HPT cũng vinh dự nhận 05 giải thưởng từ các đối tác HPE, IBM và SAS.

Doanh số của HPT với đối tác trong năm 2024 tiếp tục ổn định, trong đó nhóm đối tác hạ tầng công nghệ chiếm tỷ trọng lớn nhất với 62,3%, tiếp theo là nhóm phần mềm ứng dụng với 20,4%, an toàn thông tin đạt 12,1% và dịch vụ nền tảng chiếm 5,2%. Đặc biệt, một số đối tác chiến lược đã đạt mức tăng trưởng đột phá, tiêu biểu như Dell tăng 264%, Fortinet tăng 135% và Palo Alto tăng 95% so với năm trước.

Bên cạnh những kết quả đó, HPT vẫn đối diện nhiều thách thức trong công tác hợp tác đối tác. Sự cạnh tranh khốc liệt trên thị trường công nghệ, yêu cầu cao về chất lượng triển khai và sự thay đổi nhanh của xu hướng công nghệ đòi hỏi HPT phải không ngừng đổi mới và nâng cao năng lực nội bộ. Việc quản trị hiệu quả nguồn lực, tối ưu hóa hợp tác với nhà phân phối cũng đặt ra nhiều áp lực. Tuy vậy, với nền tảng vững chắc và sự quyết tâm của toàn đội ngũ, HPT tự tin sẽ tiếp tục vượt qua khó khăn, mở rộng hệ sinh thái đối tác và phát triển bền vững.

2.1.6. 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 và gìn giữ văn hóa HPT, phát triển thương hiệu, đảm bảo môi trường làm việc và chăm lo đời sống CBNV luôn được xác định là mục tiêu xuyên suốt, là trách nhiệm chung của HĐQT, Ban Điều hành và toàn thể CBNV HPT. Trong năm 2024, phần lớn các mục tiêu đề ra đã được triển khai hiệu quả và đạt kết quả tích cực, góp phần lan tỏa giá trị văn hóa và nâng tầm hình ảnh HPT trong nội bộ cũng như ngoài cộng đồng.

Một số kết quả đáng ghi nhận:

- **Năm 2024 là năm đặc biệt hướng đến kỷ niệm 30 năm HPT** với hàng loạt chương trình mang đậm bản sắc văn hóa và tinh thần HPT. Ban Lãnh đạo đã phát

động một chương trình phong phú thi đua lập thành tích chào mừng 30 năm HPT, trong đó có nhiều hoạt động văn hóa đặc sắc như Hòa nhạc HPT, viết sách “Chính luận” và “Văn chương”, hội diễn văn nghệ, và nhiều hoạt động khác... về các hoạt động này có phần báo cáo riêng.

- **Phát hành “Cẩm nang văn hóa HPT”** - tài liệu thể hiện tinh thần, cốt cách của người HPT sau hơn 30 năm hình thành và phát triển, là kim chỉ nam để lan tỏa giá trị văn hóa HPT trong mọi hoạt động.
- **Hoàn thiện và hiệu chỉnh “Sổ tay thương hiệu HPT”**, chuẩn hóa cách sử dụng các yếu tố nhận diện thương hiệu trong truyền thông, góp phần nâng cao hiệu quả marketing và nhận diện thương hiệu trong và ngoài công ty.
- **Môi trường làm việc hiện đại, văn minh, thân thiện** tiếp tục được duy trì và cải thiện, tạo điều kiện cho CBNV yên tâm công tác, phát huy tài năng và sáng tạo.
- **HPT luôn nỗ lực chăm lo cho CBNV**, đảm bảo đầy đủ quyền lợi và nghĩa vụ của CBNV theo quy định của luật pháp và luôn làm tốt hơn khi có thể. Năm 2024, thu nhập bình quân CBNV tăng 5% so với năm 2023.
- **Các hoạt động nội bộ, phong trào, thể thao và thiện nguyện:** HPT duy trì đều đặn các hoạt động nội bộ, phong trào thể thao và thiện nguyện, góp phần kết nối, lan tỏa tinh thần đoàn kết và niềm tự hào HPT. Nổi bật là các chương trình trao học bổng, quà tặng cho trẻ em khó khăn, hỗ trợ đồng bào lũ lụt, cùng nhiều sự kiện hướng đến kỷ niệm 30 năm như Ấn phẩm sách viết, sách ảnh, Hòa nhạc HPT, hội thi văn nghệ, Thứ Sáu vui vẻ, Partner Recognition, D-Day, Family's Day... Về chuyên môn, HPT đẩy mạnh gắn kết qua các buổi họp toàn khối, workshop AI, hội thảo thị trường - khách hàng và các phong trào sôi nổi như giải bóng đá Tứ Hùng, Cháy bùng cùng Euro 2024, sinh nhật quý, Tết Thiếu nhi, Trung thu... Đặc biệt, nhiều đơn vị/phòng ban còn đăng ký tham gia công trình cải tiến - là những sản phẩm, giải pháp thực tiễn góp phần nâng cao hiệu quả công việc hằng ngày.
- **Truyền thông thương hiệu được đẩy mạnh** với nhiều hình thức như video, clip giới thiệu sản phẩm - dịch vụ - hoạt động doanh nghiệp; song song với truyền thông nội bộ nhằm củng cố hình ảnh thương hiệu **“Nhân bản - Hải hòa”** đặc trưng của HPT.

Các mục tiêu trọng tâm trong lĩnh vực văn hóa, thương hiệu, môi trường làm việc và chăm lo đời sống CBNV theo kế hoạch năm 2024 đã được thực hiện tốt. HPT từng bước khẳng định hình ảnh một doanh nghiệp CNTT có bản sắc văn hóa riêng, hướng đến sự phát triển bền vững và vị thế trong ngành.

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

Năm 2024 là một dấu mốc đặc biệt quan trọng đối với HPT - năm hướng đến kỷ niệm 30 năm hình thành và phát triển, đồng thời mở ra giai đoạn mới cho hành trình phát triển

bền vững và vươn xa của công ty. Trong bối cảnh đó, HĐQT và Ban Điều hành đã chủ động xây dựng, triển khai nhiều kế hoạch mạnh mẽ, xây dựng chương trình đột phá nhằm mở rộng tiềm năng phát triển, tăng cường nội lực và nâng cao vị thế HPT trên thị trường.

Về công tác cổ đông

- HĐQT luôn xác định công tác cổ đông là nhiệm vụ trọng tâm, cần được thực hiện xuyên suốt, kịp thời và minh bạch. Trong năm qua, HPT đã đảm bảo thực hiện tốt công tác thông tin đến cổ đông, giữ vững sự tin tưởng và đồng hành của cổ đông đối với định hướng phát triển của công ty.
- Đặc biệt, với kết quả hoạt động kinh doanh tích cực, HPT dự kiến chi trả cổ tức năm 2024 với tỷ lệ **5% bằng tiền mặt và 10% bằng cổ phiếu** và sẽ trình Đại hội đồng cổ đông thường niên HPT năm 2025 được tổ chức vào ngày 15/7/2025 thông qua - thể hiện cam kết chia sẻ thành quả tăng trưởng với cổ đông và tiếp tục đầu tư cho sự phát triển dài hạn của công ty.
- Trong năm 2024, HPT đã tập trung đẩy mạnh thủ tục hồ sơ pháp lý để năm 2025 khởi công giai đoạn 2 tòa nhà HPT tại Khu Công nghệ cao TP.HCM, thể hiện quyết tâm đầu tư vào cơ sở hạ tầng chiến lược, tạo nền tảng phát triển bền vững trong dài hạn. Công trình này không chỉ phục vụ nhu cầu mở rộng hoạt động kinh doanh mà còn là biểu tượng đánh dấu bước chuyển mình quan trọng của HPT trong hành trình sau 30 năm phát triển.
- Bên cạnh đó, HĐQT tiếp tục nghiên cứu và xem xét khả năng mở rộng phát triển công ty thông qua việc mời gọi nhà đầu tư, cổ đông chiến lược, góp phần nâng cao giá trị doanh nghiệp và uy tín của HPT trên thị trường tài chính, chứng khoán.

Về công tác xã hội, cộng đồng:

- Phát huy truyền thống trách nhiệm xã hội, HPT tiếp tục là doanh nghiệp tích cực đồng hành cùng các hoạt động cộng đồng và phát triển bền vững. Công ty tham gia nhiều chương trình thiện nguyện, đóng góp cho các hoạt động giáo dục, môi trường, chăm sóc sức khỏe và hỗ trợ cộng đồng khó khăn tại địa phương và trên cả nước.

Những nỗ lực này không chỉ thể hiện vai trò doanh nghiệp có trách nhiệm mà còn góp phần lan tỏa những giá trị tích cực, khẳng định vị thế HPT không chỉ trên thị trường công nghệ mà còn trong lòng cộng đồng xã hội.

2.2. Xây dựng chiến lược phát triển HPT sau 30 năm, hướng đến mục tiêu 2030 và xa hơn nữa.

Năm 2024 là năm cột mốc hướng đến chào mừng kỷ niệm 30 năm HPT và là năm hình thành những ý tưởng lớn, mục tiêu lớn của HPT, nhằm chuẩn bị cho chặng đường phát triển tiếp theo của HPT sau 30 năm xây dựng và trưởng thành.

Đây là một nhiệm vụ quan trọng của HĐQT và Ban Điều hành, đòi hỏi một tư duy lãnh đạo kiểu mới, một quyết tâm cao với nỗ lực bền bỉ vượt khó, một niềm tin vào tương lai HPT và năng lực động viên, đoàn kết tập thể lãnh đạo và



CBNV HPT cùng chung sức thực thi nhiệm vụ, đó là “Chiến lược đột phá hướng đến 2030 của HPT”. Chiến lược đột phá là chiến lược tăng trưởng mạnh, không chấp nhận tăng trưởng bình quân như hiện tại.

HĐQT đã triển khai nghiêm túc công tác xây dựng chiến lược, tổ chức các cuộc họp lãnh đạo chủ chốt nhằm chia sẻ mục tiêu và nêu cao trách nhiệm của từng cán bộ lãnh đạo quản lý. Trên tinh thần nhất trí cao, Ban Lãnh đạo đã quán triệt tinh thần chung, cùng quyết tâm thay đổi để bứt phá vươn lên, đáp ứng yêu cầu đòi hỏi của thời đại mới và cũng chính là yêu cầu đòi hỏi phát triển tất yếu của chính HPT.

Ban Lãnh đạo đã thống nhất cách xây dựng chiến lược phát triển hướng đến mục tiêu 2030 với những hành động như sau:

- Thứ nhất:** Quán triệt tinh thần tăng trưởng, xây dựng đội ngũ lãnh đạo quản lý cùng chí hướng.
Cần quán triệt rõ tầm quan trọng của việc xây dựng đội ngũ (ekip) cùng chí hướng là quan trọng bậc nhất để thực thi nhiệm vụ, đây là công tác của chính các cán bộ lãnh đạo chủ chốt và phải được quan tâm thường xuyên.
- Thứ hai:** Hiểu rõ “SWOT” để từ đó có kế hoạch phát huy thế mạnh, khắc phục yếu điểm, nắm bắt cơ hội, phòng ngừa rủi ro.
- Thứ ba:** Xây dựng các kế hoạch hành động, phân tích hiệu quả và phân công nhân sự chịu trách nhiệm cụ thể. Triển khai tuyên truyền, chia sẻ, động viên nguồn lực cùng cam kết hoàn thành nhiệm vụ. Thực thi quyết liệt, tăng tốc và giám sát chặt chẽ nhằm đạt hiệu quả nhanh và tối đa.
- Thứ tư:** Hoàn thiện các cơ chế quản trị nhằm hỗ trợ tối đa việc thực thi nhiệm vụ.

Các nội dung của chiến lược đột phá hướng đến 2030 đã được Ban Lãnh đạo thống nhất cao, sau đó được chia sẻ và thảo luận tại các Trung tâm, nơi sẽ thực thi các nhiệm vụ cụ thể. Toàn bộ nội dung của chiến lược được thảo luận dân chủ trong Ban Lãnh đạo, sau khi thống nhất các nội dung chính của chiến lược, Ban Lãnh đạo đã chia sẻ và quán triệt trong tất cả cán bộ quản lý, nguồn lực khung và sẽ được phổ biến đến tất cả CBNV nhằm động viên toàn thể CBNV cùng chung sức thực thi chiến lược.

HĐQT cũng nhận rõ, việc xây dựng chiến lược đột phá đến 2030 là một việc khó, phức tạp, đòi hỏi sự tập trung và quyết tâm cao, sáng suốt xây dựng chiến lược khả thi. Tuy nhiên việc khó hơn nữa là biến chiến lược thành hành động cụ thể hàng ngày, kiên trì vượt khó để đi đến đích. Để thành công cần có sự đoàn kết, nỗ lực lao động sáng tạo, dám nghĩ dám làm và dám vượt khó, kiên định và cần cả tài năng của tập thể con người HPT.

Nội dung chính của chiến lược này sẽ được mô tả tại mục III của báo cáo này, đó là Mục tiêu - Chiến lược tầm nhìn của HPT đến năm 2030 - Chiến lược “Đột phá”.

2.3. Triển khai các chương trình kỷ niệm 30 năm HPT
Hướng tới kỷ niệm 30 năm thành lập HPT (13/01/1995 - 13/01/2025), HĐQT xác định đây không chỉ là một lễ kỷ

niệm thông thường, mà là một cột mốc trọng đại - thời điểm để tri ân các thế hệ đã đồng hành, khẳng định hành trình phát triển, kiên định và mở ra một giai đoạn mới với những đột phá chiến lược đầy kỳ vọng. Ngay từ đầu năm 2024, Ban Lãnh đạo cùng toàn thể CBNV HPT đã tích cực triển khai chuỗi hoạt động hướng tới dấu mốc 30 năm với tinh thần thi đua, đổi mới, gắn kết và lan tỏa giá trị văn hóa doanh nghiệp. Công tác tổ chức được thực hiện bài bản, chuyên nghiệp, dưới sự điều phối của HĐQT, Ban Điều hành cùng 06 tiểu ban chuyên trách, góp phần kiến tạo nên một hành trình kỷ niệm vừa sâu sắc về ý nghĩa, vừa đậm đà bản sắc HPT.

Khởi nguồn từ định hướng chiến lược phát triển đến năm 2030, phong trào thi đua chào mừng 30 năm HPT đã được phát động mạnh mẽ, tạo khí thế thi đua sôi nổi và lan tỏa trong toàn công ty. Các phòng ban, đơn vị tích cực đăng ký và triển khai nhiều công trình đổi mới sáng tạo, tập trung vào việc nâng cao hiệu quả hoạt động, số hóa quy trình và ứng dụng công nghệ vào quản trị, điều hành và kinh doanh. Nhiều sáng kiến tiêu biểu đã được ghi nhận và khen thưởng, thể hiện rõ tinh thần chủ động cải tiến, năng lực đổi mới và quyết tâm không ngừng nâng cao chất lượng công việc của đội ngũ HPT. Phong trào không chỉ thúc đẩy sự phát triển nội lực, mà còn thể hiện năng lực thích ứng và tư duy đổi mới của HPT trước những yêu cầu ngày càng cao của thị trường và công nghệ.

Nằm trong chuỗi hoạt động Văn hóa - Truyền thông, việc biên soạn và phát hành bộ ấn phẩm kỷ niệm 30 năm HPT đã để lại những dấu ấn sâu sắc. Sách ảnh “Sắc màu HPT” tuyển chọn những bức ảnh đặc sắc có giá trị thẩm mỹ và chiều sâu nghệ thuật. Đặc biệt, bộ sách viết “30 năm HPT - Dấu ấn & Đột phá” gồm hai tập: Chính luận và Văn chương, từ các bài viết của Ban Lãnh đạo, CBNV, cựu nhân viên, khách hàng và đối tác - như một bản trường ca sống động, chan chứa cảm xúc, phản ánh chân thực những giá trị đã được xây dựng và gìn giữ suốt ba thập kỷ. Đây không chỉ là tư liệu lịch sử mà còn là di sản tinh thần truyền lửa cho thế hệ kế thừa.

Chương trình Hòa nhạc HPT 2025, tổ chức trang trọng tại Nhà hát Thành phố Hồ Chí Minh, là một điểm nhấn nghệ thuật mang đậm chiều sâu văn hóa và bản sắc doanh nghiệp. Với phần trình diễn giao hưởng của Nhà hát Giao hưởng Nhạc Vũ Kịch TP.HCM (HBSO) dưới sự chỉ huy của NSUT Trần Vương Thạch, chương trình không chỉ khơi gợi niềm tự hào trong mỗi người HPT mà còn khẳng định hình ảnh một HPT tri thức, nhân văn và không ngừng nâng tầm giá trị tinh thần.

Không khí gắn kết và tự hào tiếp tục lan tỏa mạnh mẽ thông qua chuỗi hoạt động nội bộ được tổ chức sôi nổi và ý nghĩa, như Ngày hội Gia đình, hội thi văn nghệ, các chương trình thể thao phong trào và sinh hoạt gắn kết hằng tuần. Những hoạt động này không chỉ khơi dậy tinh thần đoàn kết, sáng tạo và năng động trong toàn thể CBNV, mà còn góp phần xây dựng môi trường làm việc tích cực, nhân văn và giàu cảm hứng - nơi mỗi thành viên HPT đều cảm nhận rõ vai trò, giá trị và niềm tự hào khi đồng hành cùng công ty.

Song song với đó, HPT triển khai chuỗi hoạt động tri ân

và trách nhiệm cộng đồng đầy ý nghĩa. Các chương trình thiện nguyện tại Long An, Bệnh viện Ung Bướu TP.HCM, cùng đóng góp vào Quỹ “Chung một tấm lòng” của Đài Truyền hình TP.HCM đã thể hiện tinh thần nhân ái, sẻ chia và cam kết đồng hành cùng cộng đồng. Sự kiện “Partner Appreciation Night 2024” tổ chức tại Văn phòng Thủ Đức, đã long trọng vinh danh các đối tác chiến lược, các đơn vị truyền thông và những đối tác gắn bó với HPT từ hơn 05 năm như một lời cảm ơn chân thành và khẳng định tinh thần hợp tác bền vững.

Đặc biệt, năm 2024 HĐQT đã xây dựng và truyền thông chương trình đột phá chiến lược phát triển đến năm 2030. Với tinh thần tiên phong và hành động quyết liệt, chương trình đặt mục tiêu tạo đà tăng trưởng mới, nâng cao năng lực cạnh tranh, khẳng định vị thế HPT trong ngành Công nghệ Thông tin - Truyền thông, đặc biệt trong các lĩnh vực an toàn thông tin, chuyển đổi số và dịch vụ công nghệ cao.

Toàn bộ chuỗi hoạt động hướng đến kỷ niệm 30 năm - từ các chương trình nghệ thuật, các công trình, ấn phẩm truyền thông, sự kiện công nghệ HPT D-Day 2024, hội nghị nguồn lực khung, ngày hội gia đình đến các hoạt động tri ân - đã thể hiện sự đầu tư nghiêm túc, bài bản và đầy tâm huyết của Ban Lãnh đạo cùng toàn thể CBNV HPT. Trong đó, HPT D-Day 2024 - với chủ đề “Hợp tác hướng đến tương lai” - đã trở thành sự kiện công nghệ nổi bật trong ngành, quy tụ gần 500 khách mời đến từ các tổ chức, doanh nghiệp

trong và ngoài nước. Chương trình không chỉ là diễn đàn chia sẻ các giải pháp công nghệ thực tiễn trong chuyển đổi số, mà còn thể hiện năng lực, vị thế và khát vọng tiên phong của HPT trong hành trình phát triển công nghệ cao và an toàn thông tin.

Lễ tri ân khách hàng, đối tác và cơ quan quản lý nhà nước được tổ chức trong không gian trang trọng, ấm cúng. Đây là dịp để Ban Lãnh đạo HPT bày tỏ lời cảm ơn chân thành tới các cơ quan nhà nước, khách hàng, đối tác và bạn bè đã luôn tin tưởng, đồng hành và góp phần tạo dựng nên chặng đường phát triển vững chắc suốt ba thập kỷ qua. Không chỉ là khoảnh khắc hội ngộ và sẻ chia, sự kiện còn khẳng định tinh thần hợp tác bền chặt - nền tảng vững chắc cho hành trình tương lai.

Toàn bộ chuỗi hoạt động hướng đến kỷ niệm 30 năm - từ các chương trình nghệ thuật, hoạt động chuyên môn, các công trình, các ấn phẩm truyền thông đến hội nghị nguồn lực khung, ngày hội gia đình và hoạt động tri ân - đã thể hiện sự đầu tư nghiêm túc, bài bản và đầy tâm huyết của Ban Lãnh đạo cùng toàn thể CBNV HPT. Đây không chỉ là dấu ấn tôn vinh hành trình 30 năm trưởng thành, mà còn là lời cam kết mạnh mẽ cho tương lai: HPT sẽ tiếp tục phát triển bền vững, nâng tầm vị thế với bản lĩnh, trí tuệ và khát vọng chinh phục những đỉnh cao mới trong kỷ nguyên số - xứng đáng với niềm tin và kỳ vọng của khách hàng, đối tác, cộng đồng.

II. MỤC TIÊU NHIỆM VỤ 2025

1. Đánh giá tình hình chung

Bức tranh kinh tế thế giới và kinh tế Việt Nam

Đến thời điểm lập báo cáo này (19/06/2025) thì kinh tế Việt Nam năm 2025 đã đi được một nửa chặng đường trong bối cảnh kinh tế thế giới có nhiều biến động khó lường. Báo cáo của Chính phủ trước Quốc hội tại Kỳ họp thứ 9, Quốc hội khóa XV nêu lên bức tranh chung về kinh tế với những nhận định như sau:

Từ đầu năm đến nay, tình hình thế giới có nhiều diễn biến mới hết sức phức tạp, khó lường. Đặc biệt, việc Hoa Kỳ bắt ngờ công bố chính sách thuế đối ứng ở mức cao trên diện rộng, trong đó có Việt Nam (Việt Nam bị áp thuế đối ứng 46%), tác động tiêu cực đến tăng trưởng kinh tế toàn cầu, đe dọa nghiêm trọng chuỗi cung ứng và dòng chảy thương mại, đầu tư quốc tế. Các vấn đề an ninh truyền thống, phi truyền thống ngày càng gay gắt và khó kiểm soát.

Kinh tế thế giới vẫn đối mặt với rất nhiều rủi ro, thách thức; đặc biệt là căng thẳng địa chính trị, chiến tranh thương mại - công nghệ, bảo hộ thương mại gia tăng, khiến giá cả hàng hóa, lạm phát tăng trở lại, lãi suất giảm chậm hơn so với dự kiến, khiến tăng trưởng toàn cầu chậm lại; rủi ro an ninh năng lượng, lương thực, an ninh mạng và thiên tai, khí hậu cực đoan vẫn thường trực...v.v.

Trong bối cảnh đó, với tinh thần **“Kỷ cương trách nhiệm; chủ động kịp thời; tinh gọn hiệu quả; tăng tốc bứt phá”**, Đảng và Chính phủ đã quyết liệt chỉ đạo và thực hiện các nhiệm vụ quan trọng như: tinh gọn, sắp xếp tổ chức chính

quyền địa phương 2 cấp; Tập trung thúc đẩy tăng trưởng với mục tiêu 8% trở lên; Ban hành Nghị quyết của Bộ Chính trị và Quốc hội về xây dựng và thực thi pháp luật, phát triển kinh tế tư nhân là một động lực quan trọng nhất của nền kinh tế quốc gia; Đẩy mạnh cải cách thủ tục hành chính, cải thiện môi trường đầu tư, kinh doanh; Thúc đẩy phát triển khoa học, công nghệ, đổi mới sáng tạo và chuyển đổi số...

Tăng trưởng GDP quý I/2025 ước đạt **6,93%**, cao nhất so với cùng kỳ giai đoạn 2020 - 2025; nhiều địa phương có mức tăng trưởng **2** con số. Trong 4 tháng đầu năm, kinh tế vĩ mô cơ bản ổn định, lạm phát được kiểm soát tốt, các cân đối lớn được bảo đảm. Cả 3 khu vực kinh tế đều tăng trưởng tích cực, thương mại, dịch vụ tiếp tục phát triển, thương mại điện tử tăng trưởng mạnh, du lịch là điểm sáng...

Triển khai mạnh mẽ Nghị quyết số 57-NQ/TW của Bộ Chính trị; trong đó Chính phủ trình Quốc hội 13 dự án luật quan trọng và ưu tiên bố trí nguồn lực để tạo đột phá phát triển khoa học, công nghệ, đổi mới sáng tạo và chuyển đổi số quốc gia. Dịch vụ công trực tuyến được tăng cường; chấp thuận đầu tư thí điểm dịch vụ Internet vệ tinh; nâng cấp hạ tầng 5G và trực viễn thông quốc gia. Triển khai Đề án 06 mang lại nhiều kết quả thực chất (hoàn thành cấp 100% CCCD gắn chip cho công dân đủ điều kiện; cung cấp 40 tiện ích trên ứng dụng VneID); cung cấp nhiều ứng dụng, tiện ích phục vụ người dân và doanh nghiệp. Chuyển đổi số trong quản lý thuế, hóa đơn điện tử khởi tạo từ máy tính tiền được triển khai quyết liệt, hiệu quả.



Về những khó khăn yếu kém cũng được chỉ rõ. Hoạt động sản xuất, kinh doanh còn gặp nhiều khó khăn, nhất là phát triển doanh nghiệp. Các động lực tăng trưởng truyền thống tuy đã phát huy hiệu quả nhưng chưa đạt kỳ vọng; giải ngân vốn đầu tư công còn thấp; sức mua trong nước phục hồi nhưng còn chậm; xuất khẩu còn phụ thuộc nhiều vào FDI và chịu ảnh hưởng bất lợi do chính sách thuế quan mới của Hoa Kỳ. Các động lực tăng trưởng mới đang ở giai đoạn đầu, cần thời gian để phát huy hiệu quả. Thị trường bất động sản phục hồi còn chậm và vẫn tiềm ẩn rủi ro. Thủ tục hành chính còn rườm rà, gây khó khăn cho doanh nghiệp, người dân...

Trước những khó khăn thách thức và cơ hội, Chính phủ chỉ đạo quán triệt và thực hiện nghiêm các nghị quyết của Đảng, Quốc hội, nhất là Nghị quyết Đại hội Đảng lần thứ XIII, trong đó chú trọng **3** đột phá chiến lược, **6** nhiệm vụ trọng tâm, **12** nhóm giải pháp chủ yếu. Tập trung triển khai các nhiệm vụ, giải pháp trong **“bộ tứ chiến lược”** (Gồm những nhiệm vụ, giải pháp theo các Nghị quyết, Kết luận của Đảng: (1) Sắp xếp tinh gọn tổ chức bộ máy của hệ thống chính trị (NQ số 18-NQ/TW); (2) Đột phá phát triển khoa học, công nghệ, đổi mới sáng tạo và chuyển đổi số quốc gia (NQ số 57-NQ/TW); (3) Hội nhập quốc tế trong tình hình mới (NQ số 59-NQ/TW); (4) Phát triển khu vực kinh tế tư nhân (NQ số 68-NQ/TW)).

Khẳng định quyết tâm cho mục tiêu tăng trưởng 8% trở lên, quy mô nền kinh tế đạt trên **500** tỷ USD (dự kiến đứng thứ **30** trên thế giới, tăng 2 bậc), GDP bình quân đầu người năm 2025 đạt trên **5.000** USD.

Trước bối cảnh thế giới đầy biến động và những khó khăn nội tại của nền kinh tế, hơn bao giờ hết, chúng ta cần phát huy cao độ tinh thần đoàn kết, khát vọng đổi mới, với tầm nhìn xa, trông rộng, nghĩ sâu, làm lớn và quyết tâm cao, nỗ lực lớn, hành động quyết liệt, biến thách thức thành cơ hội, biến khó khăn thành động lực vươn lên để hoàn thành xuất sắc các mục tiêu đề ra của cả giai đoạn 2021 - 2025.

Nhiệm vụ của ngành CNTT năm 2025

Trong kỷ nguyên mới, ngành Công nghệ thông tin - Viễn thông (CNTT-VT) đóng vai trò vừa là trụ cột kinh tế, vừa là động lực chiến lược. Thực tế, bên cạnh những bước tiến lớn đã đạt được trong hai thập kỷ qua, phần lớn doanh nghiệp CNTT-VT Việt Nam vẫn hoạt động ở phân khúc thấp của chuỗi giá trị.

Theo dự báo của Gartner (tháng 1/2025), chi tiêu cho CNTT trên toàn thế giới trong năm 2025 sẽ đạt 5.618 tỷ USD, tăng 9,8% so với năm 2024. Mordor Intelligence dự báo quy mô thị trường dịch vụ CNTT toàn cầu ước tính đạt 1,30 nghìn tỷ USD vào năm 2025 và có tỷ lệ tăng trưởng kép giai đoạn 2025-2030 là 8,38%; trong đó, khu vực châu Á - Thái Bình Dương (thị trường trọng điểm của Việt Nam) được dự báo tăng trưởng nhanh nhất.

Với sự đẩy mạnh đầu tư vào các công nghệ mới (AI, dữ liệu lớn, blockchain...), công nghệ xanh, cùng các chính sách hỗ trợ doanh nghiệp theo Nghị quyết 57, ngành công nghiệp ICT Việt Nam được kỳ vọng tiếp tục tăng trưởng mạnh, hướng tới mục tiêu đạt 4.320.000 tỷ đồng doanh thu

vào năm 2025, đóng góp hơn 12% GDP và nâng tỷ lệ giá trị Việt Nam trong ngành từ 32% lên 50% vào năm 2030.

Trong rất nhiều nhiệm vụ đặt ra, nhiệm vụ của ngành CNTT được nêu rõ trong báo cáo của Chính phủ:

- Chú trọng phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao đáp ứng nhu cầu của thị trường, nhất là ngành trí tuệ nhân tạo, khoa học dữ liệu, chip bán dẫn, xây dựng và vận hành đường sắt tốc độ cao, điện hạt nhân (*Sớm xây dựng, ban hành cơ chế đặc biệt thu hút, trọng dụng các nhà khoa học đầu ngành, các chuyên gia trong và ngoài nước về khoa học, công nghệ, đổi mới sáng tạo, chuyển đổi số. Khẩn trương triển khai có hiệu quả Đề án đào tạo 50.000 kỹ sư ngành bán dẫn*).
- Đẩy mạnh phát triển khoa học, công nghệ, đổi mới sáng tạo, chuyển đổi số trên tất cả các ngành, lĩnh vực (*ưu tiên bố trí đủ 3% tổng chi NSNN cho khoa học, công nghệ, đổi mới sáng tạo và chuyển đổi số theo tinh thần Nghị quyết số 57-NQ/TW*). Tập trung số hóa toàn diện và ứng dụng trí tuệ nhân tạo trong hoạt động quản lý nhà nước.
- Đẩy mạnh triển khai Đề án 06, các phong trào *“Cả nước thi đua đổi mới sáng tạo, chuyển đổi số”* và *“Bình dân học vụ số”*. Đẩy nhanh việc tích hợp, kết nối, chia sẻ dữ liệu (*nhất là dữ liệu về dân cư, tư pháp, giáo dục, ngân hàng, thuế, bảo hiểm, đất đai, phương tiện...*); mở rộng các tiện ích trên ứng dụng VNeID. Nâng cao chất lượng cung cấp dịch vụ công trực tuyến theo hướng cá nhân hóa. Trong năm 2025, hoàn thành xây dựng cơ sở dữ liệu quốc gia về đất đai. Thúc đẩy hình thành thị trường tài sản mã hóa trong tháng 5/2025.
- Phát triển hạ tầng số đồng bộ, hiện đại, nhất là vệ tinh viễn thông, trực viễn thông quốc gia, mở rộng vùng phủ sóng 5G.

Công bố chương trình hành động quốc gia về phát triển và chuyển đổi sang sử dụng nền tảng điện toán đám mây giai đoạn 2025 - 2030. Đến năm 2030, 100% cơ quan, doanh nghiệp nhà nước sử dụng các dịch vụ điện toán đám mây.

Thông qua Luật Công nghiệp công nghệ số: Tăng tốc “Make in Vietnam”, vươn ra toàn cầu. Việt Nam trở thành nước đầu tiên trên thế giới ban hành một bộ luật riêng về lĩnh vực công nghiệp công nghệ số. Không chỉ là một đạo luật chuyên ngành, luật được kỳ vọng là đòn bẩy thể chế cho quá trình chuyển đổi số quốc gia, mở đường cho doanh nghiệp công nghệ trong nước phát triển vững chắc, hội nhập sâu rộng và góp phần tạo dựng vị thế mới của Việt Nam.

Những khó khăn thách thức đối với các doanh nghiệp CNTT vẫn còn nhiều như: Năng lực tài chính không đủ mạnh để đầu tư lâu dài, đầu tư cho nghiên cứu phát triển; thiếu hụt nguồn nhân lực giỏi kịp thời nắm bắt công nghệ mới, nhân lực thường không ổn định, thiếu cam kết gắn bó; cạnh tranh không lành mạnh; sự bất cập từ các chính sách kinh doanh thương mại của các hãng công nghệ lớn gây ảnh hưởng đến môi trường kinh doanh; vẫn còn có hiện tượng nhũng nhiễu, gây khó cho doanh nghiệp... Các doanh nghiệp vừa và nhỏ ngành CNTT luôn bị thiệt thòi trong cạnh tranh với

các doanh nghiệp lớn, ít có điều kiện tiếp cận công bằng các cơ hội kinh doanh, cơ hội trong các dự án sử dụng ngân sách nhà nước.

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 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 chiến lược đột phá, mục tiêu nhiệm vụ của năm 2025.

Nền tảng xây dựng mục tiêu nhiệm vụ năm 2025 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 khiếm khuyết, yếu kém để khắc phục, nỗ lực vượt qua khó khăn thử thách.

ĐHQT, Ban Điều hành và tập thể CBNV HPT quyết tâm đồng lòng, cùng thực hiện mục tiêu nhiệm vụ năm 2025 với các nội dung chính dưới đây.

2. Mục tiêu nhiệm vụ 2025

Năm 2025 là một năm rất đặc biệt, có nhiều sự kiện lịch sử. Với HPT là năm đánh dấu một thời kỳ lớn mạnh sau 30 năm xây dựng và trưởng thành. Tiếp bước truyền thống 30 năm, HPT đã tích lũy được một nền tảng vững chắc để mạnh dạn đề ra chiến lược phát triển công ty đến năm 2030 tầm nhìn 2035 và xa hơn nữa, gọi tắt là **“Chiến lược đột phá”**. Chiến lược này đặt ra các mục tiêu phát triển vượt bậc về mọi mặt, tạo khí thế lao động sáng tạo trong toàn thể CBNV, một luồng năng lượng tích cực dâng trào tạo đà cho việc thực hiện các kế hoạch công tác năm 2025.

Ban Lãnh đạo đã cùng tập thể CBNV nghiêm túc kiểm điểm, đánh giá hoạt động của năm trước, đề ra kế hoạch hành động của năm 2025 sát với thực tế và hướng tới kỳ vọng phát triển, tăng trưởng cao hơn. Bên cạnh đó các kế hoạch của năm cũng là nền tảng để thực thi chiến lược đột phá.

ĐHQT nhận rõ các yếu tố tích cực là cơ bản để HPT xây dựng kế hoạch hành động, song cũng đánh giá những khó khăn thách thức là không nhỏ, đòi hỏi HPT phải thông minh, dũng cảm vượt qua. Đó là: những thách thức về làm chủ công nghệ mới, ứng dụng AI, quản lý dữ liệu lớn..., là thách thức cạnh tranh chưa bao giờ ngừng khốc liệt, là thách thức phải có được sản phẩm vượt trội, năng lực cạnh tranh vượt trội. Chưa kể những thách thức từ rủi ro bất ngờ, ví dụ như Chi nhánh Hà Nội phải sơ tán tạm thời vài tháng vì vụ cháy tòa nhà làm ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động của công ty...

Đánh giá những khó khăn thuận lợi và tin vào nội lực của mình, ĐHQT xác định những mục tiêu nhiệm vụ của năm 2025 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 2025 là năm đầu tiên của chiến lược đột phá **“Táo bạo đột phá - Mạnh mẽ quyết liệt - Nắm bắt cơ hội”** với những nhiệm vụ của năm bao gồm:

- Các nhiệm vụ cơ bản thường xuyên
- Nhiệm vụ thực hiện chiến lược đột phá

2.1. Các nhiệm vụ cơ bản thường xuyên

2.1.1. 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 ĐHQT 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 2025 tiếp tục 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 đột phá 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 tiếp tục là nhiệm vụ quan trọng trong năm 2025.
- Tập trung xây dựng đội ngũ chuyên gia nghiên cứu phát triển (R&D), 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 trên tinh thần chiến lược đột phá về công tác nhân sự. 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 cần tiếp cận với những mô hình quản trị mới, hiệu suất, hiệu quả, ứng dụng AI... và phải thiết thực, linh hoạt nhằm đáp ứng yêu cầu hiện tại và tiềm năng phát triển trong tương lai.

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.

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

Năm 2025, HPT đặt mục tiêu thực hiện các chỉ tiêu kinh tế chính như sau:

- HPT phấn đấu đạt kế hoạch doanh số là 1.400 tỷ VNĐ, lợi nhuận ròng trước thuế là 33 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.

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

Năm 2025, 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, phân cấp độ khách hàng. 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.
- 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.
- Nỗ lực tìm tòi, phân tích 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.
- Đẩy mạnh phát triển mảng khách hàng quốc tế, khách hàng trong khu vực ASEAN.
- 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.

2.1.4. Về nhiệm vụ chuyên môn cốt lõi: Phát triển Giải pháp, Sản phẩm, Dịch vụ

Nhiệm vụ phát triển các giải pháp, sản phẩm, dịch vụ vượt trội có năng lực cạnh tranh là một nhiệm vụ khó khăn nhưng

là nhiệm vụ tiên quyết. HPT hiểu rõ những khó khăn thách thức khi công nghệ thay đổi nhanh chóng, ứng dụng AI trở thành then chốt và cấp bách trong các hoạt động khoa học công nghệ và quản trị kinh doanh của HPT. Chúng ta kiên định xây dựng đội ngũ nhân lực khoa học công nghệ và đầu tư chuyên sâu cho hoạt động chuyên môn cốt lõi, nâng cao năng lực cạnh tranh bằng các giải pháp, sản phẩm, dịch vụ do HPT làm chủ và cùng cộng tác với các đối tác hàng đầu.

- Tiếp tục đẩy mạnh chiến lược chuyển đổi số trong năm 2025, cụ thể hóa các chương trình chuyển đổi số, ứng dụng AI 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 2025 tiếp tục đẩy mạnh xây dựng các giải pháp, sản phẩm mang thương hiệu HPT, hợp tác cùng các đối tác hàng đầu về công nghệ trong phát triển giải pháp, sản phẩm mà hàm lượng đóng góp của HPT là nổi trội. Đây là nhiệm vụ rất quan trọng nhằm tạo lợi thế cạnh tranh và phát triển bền vững của HPT, thực hiện chiến lược đột phá. Tiếp tục hoàn thiện nâng cao và cải tiến chất lượng, đăng ký sở hữu trí tuệ cho các sản phẩm giải pháp mang thương hiệu HPT.
- Đầu tư mạnh mẽ vào công tác nghiên cứu phát triển (R&D) theo chiến lược đột phá, phát triển sản phẩm giải pháp mới, công nghệ mới phù hợp với thị trường và nhu cầu khách hàng, tạo lợi thế cạnh tranh.
- Các Trung tâm kinh tế có kế hoạch phát triển quản lý hạ tầng công nghệ, đảm bảo cho các hệ thống hoạt động ổn định, bảo mật và hiệu quả, tối ưu hóa hiệu suất và chi phí. Sử dụng các công cụ quản lý dự án để theo dõi tiến độ, nguồn lực và rủi ro.
- Cải tiến và đồng bộ cách thức quản lý dữ liệu và phân tích. Xây dựng hệ thống quản lý dữ liệu mạnh mẽ, bao gồm thu thập, lưu trữ, xử lý và phân tích dữ liệu. Sử dụng các công cụ phân tích dữ liệu lớn và trí tuệ nhân tạo (AI) để hỗ trợ ra quyết định lãnh đạo và kinh doanh.
- Nâng cao năng lực dịch vụ khách hàng theo chuẩn chuyên nghiệp dịch vụ và chuẩn quốc tế.
- Tuân thủ ở mức độ cao nhất các nguyên tắc bảo mật, bảo vệ sở hữu trí tuệ, đảm bảo an toàn thông tin cho toàn bộ hệ thống HPT, thường xuyên đào tạo nâng cao nhận thức an ninh mạng cho toàn thể CBNV công ty.

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

Năm 2025, HPT đặt trọng tâm nâng cao hiệu quả hợp tác với các đối tác công nghệ trong và ngoài nước, hướng tới tăng trưởng bền vững, củng cố vị thế thị trường và mở rộng hệ sinh thái giải pháp cho khách hàng. 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.

Một số lưu ý cụ thể:

- Đẩy mạnh tăng trưởng doanh thu với đối tác chiến lược ở từng mảng nhằm mở rộng hệ sinh thái giải pháp cho khách hàng.

- Phát triển sản phẩm/ giải pháp mới và nâng cấp hợp tác lên cấp độ chiến lược với đối tác chủ lực; đồng thời bổ sung các đối tác mới trong lĩnh vực công nghệ trọng điểm như Chip bán dẫn, Cloud, An toàn thông tin, AI, IoT và Smart Factory.
- Đẩy mạnh hoạt động đào tạo, nâng cao năng lực đội ngũ kỹ thuật đảm bảo sẵn sàng triển khai các công nghệ mới.
- Mở rộng hợp tác quốc tế, ưu tiên ký kết thỏa thuận với các đối tác tại Mỹ, Nhật, EU, ASEAN, đồng thời khai thác cơ hội tại các thị trường tiềm năng trong khu vực.
- Tăng cường liên kết với các doanh nghiệp công nghệ trong nước, đẩy mạnh phát triển các giải pháp Made in Vietnam phục vụ chuyển đổi số trong nhiều lĩnh vực.

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.

HPT cam kết xây dựng hệ sinh thái hợp tác rộng mở, minh bạch, hiệu quả và phát triển bền vững, nhằm tạo giá trị gia tăng lâu dài cho cổ đông, khách hàng và cộng đồng doanh nghiệp.

2.1.6. Về nhiệm vụ giữ gìn phát huy bản sắc Văn hóa HPT, công tác Truyền thông Marketing, phát triển thương hiệu, đảm bảo môi trường làm việc và chăm lo đời sống CBNV

Nhiệm vụ giữ gìn phát huy bản sắc Văn hóa HPT, công tác Truyền thông Marketing, phát triển thương hiệu, đảm bảo môi trường làm việc và chăm lo đời sống CBNV là nhiệm vụ xuyên suốt trong nhiều năm và là trách nhiệm của HĐQT, của Ban Điều hành và 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, 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 sẽ phải tập trung trong năm 2025 đó là:

- Trên nền tảng tài liệu “Cẩm nang văn hóa HPT”, thực hiện tuyên truyền, đào tạo và triển khai các hoạt động phong phú liên quan nhằm làm cho toàn thể CBNV thấm nhuần văn hóa HPT, đưa văn hóa đi vào thực chất mọi mặt hoạt động của HPT, xây dựng niềm tự hào Người HPT.

- 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, chính trị xã hội và về con người HPT thời đại mới.
- Duy trì và cải thiện môi trường làm việc văn minh, hiện đại, thân thiện, nghệ thuật... tạo điều kiện để CBNV phát huy hết tài năng, làm việc hiệu quả, đạt thành tích cao, gắn bó với HPT.
- Áp dụng các phương pháp quản lý tiên tiến, khoa học, ứng dụng công nghệ hiện đại vào việc vận hành và quản lý, tối ưu hóa quy trình làm việc, tránh lãng phí.
- Công tác truyền thông, phát triển thương hiệu HPT trong năm 2025 phải được triển khai mạnh mẽ hơn với các hoạt động như thực hành “Sổ tay thương hiệu”, “Cẩm nang văn hóa HPT”..., duy trì Hotnews đều đặn với các bài viết chất lượng, thực hiện Digital Marketing, sản xuất video, clip giới thiệu hoạt động, sản phẩm, dịch vụ HPT. Hình ảnh thương hiệu HPT phải mạnh mẽ ở 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, duy trì tốt quan hệ báo chí, truyền thông.
- Đặc biệt kể từ năm nay 2025, công tác truyền thông phải tập trung Truyền thông cho chiến lược đột phá, cổ vũ động viên tinh thần đột phá, kịp thời phản ánh các hoạt động của tập thể và cá nhân đóng góp cho thành công của chiến lược này. Đây là một nhiệm vụ rất quan trọng, đòi hỏi sự quan tâm sâu sát của HĐQT và Ban Điều hành để thực hiện thắng lợi các mục tiêu đột phá của HPT.
- Duy trì và phát huy hình ảnh thương hiệu 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.

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

Năm 2025 là năm rất quan trọng với HPT, là năm đầu tiên thực hiện chiến lược đột phá, đòi hỏi sự nỗ lực rất lớn của tập thể Ban Lãnh đạo và toàn thể CBNV. Chúng ta cần rất tập trung, thông minh linh hoạt để giành chiến thắng, cần sự ủng hộ của cổ đông, của tất cả bạn bè đối tác nhằm tạo sức mạnh vật chất và tinh thần cho HPT.

Năm 2025 HPT sẽ nỗ lực đẩy mạnh chuẩn bị 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 2025 tiếp tục thực hiện thông tin kịp thời mọi 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 2025 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 trong kỷ nguyên mới, kỷ nguyên vươn mình của dân tộc.

2.2. Nhiệm vụ thực hiện chiến lược đột phá

Chiến lược phát triển công ty đến năm 2030 tầm nhìn 2035 và xa hơn nữa là chiến lược đột phá đã được tập thể HĐQT, Ban Điều hành xây dựng. Các nội dung tóm tắt được mô tả tại phần III của Báo cáo này.

Như đã đề cập ở phần trên, “Việc xây dựng chiến lược đột phá đến 2030 là một việc khó, phức tạp, đòi hỏi sự tập trung và quyết tâm cao, sáng suốt xây dựng chiến lược khả thi. Tuy nhiên, việc khó hơn nữa là biến chiến lược thành hành động cụ thể hàng ngày, kiên trì vượt khó để đi đến đích.”

Vì vậy năm 2025 chúng ta phải rất cố gắng với những nhiệm vụ cụ thể sau:

1. Quán triệt sâu sắc, đầy đủ nội dung của chiến lược đột phá từ cấp lãnh đạo cao nhất đến toàn thể CBNV. Mỗi thành viên HPT đều có nhận thức đúng vai trò trách nhiệm của mình trong thực thi chiến lược, tạo sự đồng lòng nhất trí cao.
2. Nêu cao vai trò trách nhiệm lãnh đạo điều hành của HĐQT, Ban Tổng Giám đốc, Ban Giám đốc các Trung tâm, vai trò của cán bộ quản lý các cấp, cán bộ NLK, duy trì cam kết lãnh đạo.
3. Tập trung nguồn lực (con người, tài chính, tài sản...) một cách tối ưu, có chọn lọc phù hợp với nội lực HPT,

hợp tác với đối tác, nhà đầu tư để nhanh chóng thực thi thành công từng hạng mục của chiến lược.

4. Triển khai các nội dung kế hoạch năm 2025 do HĐQT, Ban Điều hành đề ra cùng với các kế hoạch của chiến lược đột phá, giám sát chặt chẽ thực hiện theo tinh thần khẩn trương, phấn đấu về đích đúng và trước thời hạn.
5. Đánh giá thực hiện theo thời gian thực và theo kế hoạch quý, nửa năm và một năm. Linh hoạt điều chỉnh, tìm cách vượt khó để hoàn thành mục tiêu.
6. Có kế hoạch truyền thông riêng, mạnh mẽ cho chiến lược đột phá.
7. Biểu dương khen thưởng kịp thời các đơn vị, cá nhân lập thành tích. Phê bình, kỷ luật cá nhân tổ chức yếu kém, vi phạm khuyết điểm.
8. Đảm bảo bí mật doanh nghiệp trong các nội dung của chiến lược đột phá, tuân thủ các quy định, quy trình an toàn thông tin, an ninh dữ liệu.

Chúng ta quyết tâm đoàn kết, cùng nhau nỗ lực lao động sáng tạo, vượt qua mọi khó khăn với tinh thần **“Táo bạo đột phá - Mạnh mẽ quyết liệt - Nắm bắt cơ hội”** để hoàn thành thắng lợi chiến lược đột phá của HPT.

III. MỤC TIÊU - CHIẾN LƯỢC TẦM NHÌN CỦA HPT ĐẾN NĂM 2030 CHIẾN LƯỢC “ĐỘT PHÁ”

HĐQT và Ban Điều hành HPT đã xây dựng chiến lược phát triển công ty đến năm 2030 tầm nhìn đến 2035 và xa hơn nữa. Những nội dung cơ bản của chiến lược bao gồm:

- Những đòi hỏi tiên quyết để xây dựng chiến lược
- Mục tiêu tầm nhìn chiến lược và những mục tiêu chung tổng quát
- Những nhiệm vụ chiến lược cơ bản
- Chiến lược đột phá của Trung tâm và các giải pháp, sản phẩm, dịch vụ chủ lực cho đột phá phát triển
- Nền tảng thực thi chiến lược

1. Những đòi hỏi tiên quyết để xây dựng chiến lược

1. Yêu cầu nội tại của HPT là phải thay đổi và phát triển. Một trong những yêu cầu đầu tiên để xây dựng chiến lược phát triển đó là HPT phải bứt phá phát triển sau 30 năm xây dựng và trưởng thành. HPT có đầy đủ cơ sở cho phát triển đột phá, có điều kiện thuận lợi để tăng trưởng thành công. Lịch sử hơn 30 năm hình thành và phát triển, HPT đã liên tục phát triển và lớn mạnh, tuy nhiên chúng ta không tự thỏa mãn với thành tích đã đạt được, HPT khát vọng tăng trưởng bứt phá về mọi mặt, hướng đến mục tiêu vì lợi ích của CBNV HPT, của cổ đông HPT, nhằm đem lại cuộc sống hạnh phúc cho CBNV, giữ vững vị thế là công ty CNTT hàng đầu Việt Nam, có năng lực cạnh tranh và góp phần cho sự phát

triển chung của đất nước.

2. Chúng ta đang sống trong thời đại cách mạng công nghệ, thời đại của Internet và trí tuệ nhân tạo. Công nghệ tiến bộ và thay đổi rất nhanh đòi hỏi HPT phải nhanh chóng bắt kịp và làm chủ công nghệ mới. HPT là công ty “Khoa học công nghệ”, chúng ta hoạt động trong lĩnh vực sôi động nhất của nhân loại, đây vừa là cơ hội vừa là thách thức đòi hỏi HPT phải thực sự thay đổi, dũng cảm tiến công vào khoa học công nghệ, làm chủ công nghệ. Điều này thôi thúc sự đổi mới toàn diện, một tinh thần quyết tâm cao và một chiến lược phát triển đột phá khả thi của HPT phải được xây dựng, đồng thời phải tạo được sự đồng lòng thực hiện của tất cả CBNV HPT.
3. Vì một thế hệ trẻ HPT. Chúng ta quyết tâm xây dựng chiến lược phát triển HPT đến 2030 nhằm tạo cơ sở tốt nhất để thế hệ trẻ HPT có nền tảng phát triển mạnh mẽ sau hơn 30 năm HPT xây dựng và trưởng thành, tạo nên sức sống mới, sức trẻ HPT trong khoa học công nghệ và đổi mới sáng tạo, chinh phục thị trường và khách hàng. Chúng ta kỳ vọng thế hệ trẻ HPT sẽ tiếp bước lớp đàn anh tạo nên nhiều kỳ tích cho HPT.
4. HPT phải trở thành doanh nghiệp CNTT hoạt động mạnh mẽ trên phạm vi khu vực ASEAN và quốc tế. Trở thành doanh nghiệp Việt Nam có năng lực hợp tác và phát triển sản phẩm, dịch vụ quốc tế. Đây vừa là thách thức vừa là nhiệm vụ quan trọng của HPT, là cách để

HPT tạo động lực phát triển toàn diện, mạnh mẽ hơn.

5. HPT phải là doanh nghiệp CNTT hàng đầu Việt Nam tích cực tham gia và đóng góp cho chiến lược phát triển của đất nước trong kỷ nguyên mới, kỷ nguyên vươn mình của dân tộc. Mục tiêu chiến lược đó là “*đến năm 2030, kỷ niệm 100 năm thành lập Đảng: Là nước đang phát triển, có công nghiệp hiện đại, thu nhập trung bình cao, theo định hướng xã hội chủ nghĩa. Đến năm 2045, kỷ niệm 100 năm thành lập nước Việt Nam Dân chủ Cộng hòa, nay là nước Cộng hòa XHCN Việt Nam: Trở thành nước phát triển, thu nhập cao, theo định hướng xã hội chủ nghĩa.*”

Với những yêu cầu đòi hỏi tiên quyết nêu trên, HĐQT và Ban Điều hành đã xây dựng chiến lược phát triển công ty đến năm 2030 tầm nhìn đến 2035 và xa hơn nữa, gọi tắt là chiến lược đột phá đến 2030.

2. Mục tiêu tầm nhìn chiến lược và những mục tiêu chung tổng quát

2.1. Tầm nhìn chiến lược:

HPT nhận rõ vai trò và trách nhiệm của mình trong lĩnh vực hoạt động khoa học công nghệ, đổi mới sáng tạo và chuyển đổi số. Thẩm quyền tinh thần Nghị quyết số 57-NQ/TW ngày 22/12/2024 của Bộ Chính trị về đột phá phát triển khoa học, công nghệ, đổi mới sáng tạo và chuyển đổi số quốc gia, HPT quyết tâm 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, là công ty có uy tín trong nước và quốc tế**” để góp phần thực hiện thắng lợi các mục tiêu chung của đất nước, của Thành phố Hồ Chí Minh và của Khu CNC.

Khẩu hiệu hành động:

“Táo bạo đột phá - Mạnh mẽ quyết liệt - Nắm bắt cơ hội”

2.2. Những mục tiêu chung tổng quát

Mục tiêu đột phá (2025-2030)

Tăng trưởng gấp 2 và hơn thế nữa

HPT phải trở thành công ty công nghệ hướng đến 10 mục tiêu:

1. Tăng trưởng về kinh tế (doanh số, lợi nhuận); Có năng lực cạnh tranh bằng nguồn nhân lực chuyên nghiệp đẳng cấp, bằng giải pháp sản phẩm dịch vụ vượt trội.
2. Phát triển và chiếm lĩnh thị trường, khách hàng, vươn ra thị trường quốc tế. Xây dựng quan hệ hợp tác đối tác thực chất hiệu quả.
3. Đội ngũ lãnh đạo quản lý mạnh, bản lĩnh, đoàn kết, có thu nhập cao phù hợp, làm giàu từ những hoạt động chung sức xây dựng HPT. Chuẩn bị tốt đội ngũ lãnh đạo trẻ HPT.
4. Chăm lo CBNV, phấn đấu cải thiện thu nhập cho CBNV. Tạo môi trường để CBNV phát huy tài năng, gắn bó xây dựng và phát triển cùng HPT, hạnh phúc được sống, lao động học tập tại HPT.

5. Triển khai thành công các dự án xây dựng hạ tầng làm việc tại TP.HCM và Hà Nội.
6. Hình thành mô hình tập đoàn HPT.
7. Tìm kiếm đối tác chiến lược cùng phát triển HPT.
8. Giữ gìn văn hóa HPT như một giá trị trường tồn HPT.
9. Duy trì, xây dựng hình ảnh thương hiệu HPT, đóng góp tích cực trong cộng đồng CNTT, cho quê hương đất nước Việt Nam và cho hòa bình thế giới.
10. Uy tín HPT được nâng cao, gia tăng giá trị doanh nghiệp và giá trị cổ phiếu. HPT hướng đến sàn giao dịch HOSE và có thanh khoản.

Một số chỉ tiêu cần đạt vào năm 2028:

- Doanh số/ năm: 3.000 tỷ VND
- Lãi ròng/ doanh thu: 4%
- Mức thu nhập bình quân tăng 30% so với 2024
- Dự kiến nhân sự từ 500 - 700

3. Những nhiệm vụ chiến lược cơ bản

Xây dựng và thực thi chiến lược phát triển công ty đến năm 2030 và tầm nhìn đến 2035 và xa hơn nữa là một nhiệm vụ quan trọng của HĐQT và Ban Điều hành, đòi hỏi sự nỗ lực, linh hoạt và tập trung cao độ, đồng thời cũng yêu cầu phải bám sát thực tiễn, điều chỉnh kịp thời hành động nhằm đáp ứng sự thay đổi, vượt khó để đi đến thắng lợi cuối cùng.

Những nhiệm vụ quan trọng phải thực hiện bao gồm:

3.1 Đánh giá đúng vị thế HPT

a. Vị thế HPT hôm nay nằm trong top đầu các công ty CNTT tại Việt Nam

- HPT là công ty CNTT hàng đầu Việt Nam với doanh thu xấp xỉ 1.400 tỷ VND (năm 2024), có đội ngũ nhân sự chuyên nghiệp cung cấp nhiều giải pháp, sản phẩm CNTT đa dạng tiên tiến phục vụ khách hàng, được khách hàng tin nhiệm, có năng lực cạnh tranh và tiềm năng phát triển trong tương lai.
- HPT là một trong 5 doanh nghiệp CNTT của Thành phố Hồ Chí Minh nằm trong TOP 500 doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam (VNR500 - năm 2024).
- Những thành tích trong lĩnh vực CNTT thể hiện vị trí hàng đầu của HPT đó là những giải thưởng cao quý của Chính phủ, UBND TP.HCM, của các Hiệp hội ngành nghề, các tổ chức xã hội uy tín trao tặng cho HPT trong nhiều năm liền, các giải thưởng của các hãng đối tác trao tặng ghi nhận thành tích vượt trội của HPT trong hoạt động khoa học công nghệ và phát triển kinh doanh.
- Một số thành tích và giải thưởng mà HPT đã đạt được, xem chi tiết trong phần I.1 - Đánh giá tổng quát.

b. Phân tích đánh giá các chỉ số tài chính so với các công ty cùng ngành

- Các chỉ số về vốn và hiệu quả sử dụng vốn
- Phân tích chỉ số tài chính về hoạt động của HPT



- Phân tích định giá thị giá cổ phiếu HPT, định giá cổ phiếu HPT theo chỉ số P/E ngành

c. Nhận diện vị thế HPT - Phân tích SWOT

Việc phân tích đánh giá vị thế HPT cùng với các phân tích tài chính, so sánh với các công ty cùng ngành và việc phân tích đầy đủ khách quan đánh giá điểm mạnh yếu, cơ hội thách thức (phân tích SWOT) đã cho ra một bức tranh thực chất về HPT tại thời điểm đánh giá, góp phần xây dựng chiến lược cụ thể, khả thi và là nền tảng để động viên toàn nội lực HPT cùng hành động cho mục tiêu tầm nhìn chung.

Nhận định từ những phân tích, so sánh đánh giá tài chính, kết luận tại thời điểm tháng 5 năm 2025 là:

"HPT hoàn toàn có khả năng định vị tốt giá trị cổ phiếu nếu đẩy mạnh các hoạt động kinh doanh, hiệu quả kinh doanh tiếp tục tăng trưởng và đẩy mạnh các hoạt động truyền thông, tạo điều kiện để các nhà đầu tư tiếp cận, cùng đầu tư phát triển và sinh lợi."

Công tác đánh giá này là một nhiệm vụ quan trọng và sẽ được HĐQT thực hiện thường xuyên, kịp thời.

3.2. Xây dựng chiến lược đột phá kinh doanh

Bên cạnh việc xây dựng các chiến lược đột phá kinh doanh của các Trung tâm (gồm các hoạt động thường xuyên hàng năm và các kế hoạch chiến lược đột phá), thì nội dung của chiến lược đột phá kinh doanh HPT sẽ đề cập đến hai nội dung chính: (1) đột phá trong kinh doanh các sản phẩm, giải pháp, dịch vụ của Đối tác và (2) đột phá trong kinh doanh các sản phẩm, dịch vụ HPT.

3.2.1. Mục tiêu đột phá trong kinh doanh các sản phẩm, giải pháp, dịch vụ của Đối tác

- Phân tích đánh giá năng lực chuyên môn và năng lực kinh doanh của các Trung tâm kinh tế HPT trong việc hợp tác kinh doanh với các đối tác.
- Đánh giá lựa chọn đối tác cho mục tiêu đột phá dựa trên các tiêu chí như: (1) Số năm hợp tác; (2) Năng lực chuyên môn của HPT; (3) Tỷ trọng đóng góp vào doanh thu; (4) Thị phần đối với đối tác tại Việt Nam; (5) Hiệu quả (ước tính lãi gộp/ doanh thu theo từng đối tác); (6) Thị trường, khách hàng của HPT liên quan đến đối tác; (7) Tiềm năng phát triển trong những năm sắp đến. Kết quả đã đưa ra một bức tranh toàn diện về các đối tác quan trọng của HPT hiện tại.
- Thực hiện phân tích đánh giá:
 - a. Tổng hợp hiện trạng kết quả kinh doanh (doanh thu) của HPT theo từng đối tác
 - b. Tổng hợp hiện trạng kết quả kinh doanh (khách hàng) theo từng đối tác sản phẩm/ giải pháp
 - c. Tổng hợp hiện trạng kết quả kinh doanh (khách hàng) theo từng đối tác dịch vụ
 - d. Tổng hợp mục tiêu đột phá dự kiến về doanh thu với các đối tác sản phẩm, giải pháp
 - e. Tổng hợp mục tiêu đột phá dự kiến về khách hàng với các đối tác sản phẩm, giải pháp
 - f. Tổng hợp mục tiêu đột phá và đầu tư nguồn lực về

hợp tác với đối tác hiện tại

g. Mục tiêu và chi phí đầu tư

- Một số định hướng mở rộng hợp tác đối tác mới trong 03 - 05 năm sắp đến, đóng góp trong mục tiêu đột phá:
 - a. Dự kiến một số định hướng chuyên môn để phát triển hợp tác đối tác mới đóng góp vào mục tiêu đột phá và dự kiến kế hoạch triển khai:
 - i. Nhóm đối tác công nghệ phổ quát (trừ an toàn thông tin, an ninh mạng)
 - ii. Nhóm đối tác giải pháp chuyên ngành nghiệp vụ
 - iii. Nhóm đối tác chuyên về an toàn thông tin, an ninh mạng
 - b. Dự kiến đóng góp của việc hợp tác đối tác mới trong mục tiêu đột phá

3.2.2. Đột phá trong kinh doanh các sản phẩm, dịch vụ HPT

Các Trung tâm đang làm chủ các sản phẩm phần mềm, dịch vụ và đã phân tích, trình bày chi tiết việc lựa chọn các sản phẩm, dịch vụ để đưa vào chiến lược đột phá cùng với các phương án đầu tư nguồn lực (nhân sự, công cụ, hệ thống,...), dự kiến kết quả tăng trưởng đến năm 2030. Cụ thể, HPT đã chọn 04 Sản phẩm Phần mềm và 04 Giải pháp, Dịch vụ đột phá.

Nội dung của phần chiến lược này sẽ được trình bày trong phần III.4 "Chiến lược đột phá của Trung tâm và các Giải pháp, Sản phẩm, Dịch vụ chủ lực cho đột phá phát triển".

3.3. Chiến lược phát triển khách hàng thị trường

Để đạt chỉ tiêu đột phá về kinh tế, việc tăng trưởng khách hàng - thị trường là yếu tố quyết định.

Nội dung của phần này sẽ có một số thông tin định lượng quan trọng về bức tranh khách hàng - thị trường hiện tại của HPT trong 03 năm gần đây (2022, 2023, 2024) để làm cơ sở cho việc phân tích những định hướng cụ thể về việc phát triển khách hàng - thị trường theo mục tiêu đột phá. Từ những nền tảng hiện có về khách hàng - thị trường, phần này cũng sẽ đánh giá những thuận lợi, khó khăn trong chiến lược phát triển khách hàng - thị trường trong 05 năm sắp tới. Nội dung quan trọng của phần này là tóm tắt những chiến lược chính thực hiện các mục tiêu cụ thể cùng với những nguồn lực tài chính cần thiết nhất để đạt được các mục tiêu đó.

Hiện tại, mô hình kinh doanh của HPT gần 100% là B2B (khách hàng doanh nghiệp) với một ít là B2G (khách hàng cuối là các doanh nghiệp, tổ chức, cơ quan nhà nước).

Với lịch sử 30 năm hoạt động, HPT đã tích lũy một cơ sở dữ liệu về khách hàng suốt chiều dài kinh doanh với gần 3.000 đơn vị (account) khách hàng trên nhiều lĩnh vực khác nhau. Đặc điểm chính của đa số khách hàng của HPT là những đơn vị có nhu cầu ứng dụng CNTT và có ngân sách đầu tư thường xuyên.

Toàn bộ thông tin về khách hàng của HPT được quản lý thống nhất trên phần mềm CRM cùng với các số liệu về lịch sử làm việc, hợp tác của khách hàng với HPT.

Chiến lược phát triển khách hàng và thị trường được thực hiện với các nội dung chính là:

1. Phân tích đánh giá hiện trạng khách hàng
 - Phân nhóm khách hàng và tỷ trọng doanh thu
 - Số lượng khách hàng, doanh thu và lãi gộp 03 năm gần đây
 - Phân tích mức độ gắn bó của khách hàng - phát triển khách hàng mới
 - Thực hiện phân cấp độ khách hàng
 - Khách hàng qua kênh online
 - Một số chỉ số khách hàng quan trọng
2. Chiến lược phát triển khách hàng
 - a. Chiến lược phát triển khách hàng - thị trường với bản chất là tăng số lượng khách hàng, mở rộng thị trường bằng những năng lực cạnh tranh vượt trội, cụ thể gồm:
 - » Phát triển khách hàng mới
 - » Giữ khách hàng cũ
 - » Mở rộng thị trường
 - » Chủ động trong công nghệ, xây dựng các sản phẩm mang thương hiệu HPT
 - » Tăng cường marketing phù hợp với mô hình kinh doanh B2B
 - » Đa dạng hóa mô hình kinh doanh, chính sách giá
 - » Đẩy mạnh hợp tác chiến lược
 - b. Mục tiêu 1.000 khách hàng có hợp đồng để đạt kết quả kinh doanh đột phá
 - c. Phát triển số lượng khách hàng theo cấp độ
 - d. Sản phẩm, giải pháp, dịch vụ trọng tâm trong chiến lược phát triển khách hàng
 - e. Phát triển khách hàng qua kênh kinh doanh online
 - f. Tổ chức bộ máy nhân sự kinh doanh
3. Chiến lược phát triển thị trường trong nước
 - a. Ưu tiên thị trường doanh nghiệp
 - b. Phát triển thị trường theo ngành với các giải pháp nghiệp vụ
4. Chiến lược phát triển thị trường quốc tế

Có thể khẳng định năng lực dịch vụ của HPT là một trong những lĩnh vực tiên phong và quan trọng để phát triển thị trường quốc tế. Những thành công bước đầu là những tham chiếu quý báu để HPT triển khai mảng kinh doanh thị trường quốc tế một cách mạnh mẽ và đột phá.

3.4. Chiến lược hợp tác quốc tế và quan hệ đối tác

Sau 30 năm xây dựng và phát triển, HPT đã xây dựng các năng lực chuyên môn có khả năng cạnh tranh cao. Để xây dựng năng lực như trên, một trong những nền tảng quan trọng là việc hợp tác với các đối tác công nghệ trong và ngoài nước. Trên cơ sở các sản phẩm của đối tác, HPT xây dựng các dịch vụ giá trị gia tăng, tinh chỉnh, phát triển thêm chức năng sản phẩm (phần mềm) để cung cấp cho khách hàng.

Thực hiện phân tích đánh giá vai trò của đối tác trong hoạt động chung của HPT:

1. Đánh giá hiện trạng về hoạt động hợp tác với đối tác trong 03 năm gần đây, gồm có:
 - Doanh thu của đối tác trong tổng doanh thu HPT
 - Tỷ trọng doanh số nhập qua kênh phân phối (của hãng) từ các nhóm đối tác
 - Tỷ trọng doanh số nhập đối tác của Top 20 đối tác so với tổng doanh số nhập đối tác toàn công ty
 - Các nhóm đối tác và năng lực cạnh tranh của HPT: (1) Nhóm đối tác ATTT; (2) Nhóm đối tác Hạ tầng; (3) Nhóm đối tác Phần mềm; (4) Nhóm đối tác Dịch vụ nền tảng; (5) Nhóm đối tác Công nghệ Việt.
 - Phân tích SWOT và đề xuất định hướng hợp tác đối tác HPT
2. Chiến lược phát triển đối tác để thực hiện chiến lược đột phá
 - a. Mục tiêu:
 - » Tăng cường năng lực cung cấp sản phẩm, giải pháp từ đối tác chiến lược
 - » Phát triển sản phẩm, giải pháp mang thương hiệu HPT trên nền tảng đối tác
 - » Xây dựng Trung tâm Trải nghiệm Giải pháp (Executive Briefing Center), gọi tắt “EBC”.
 - » Mở rộng, đa dạng hóa giải pháp theo lĩnh vực chuyên ngành (Vertical Industry)
 - b. Chiến lược phát triển hợp tác đối tác theo trung tâm chuyên môn
 - c. Chiến lược phát triển hợp tác đối tác theo phân khúc thị trường

Chiến lược phát triển đối tác cũng cần tập trung vào việc chủ động đánh giá thế mạnh của đối tác để nâng cao giá trị dịch vụ, đẩy mạnh các ứng dụng (chẳng hạn cho chuyển đổi số của khách hàng) và tạo sự khác biệt trong từng phân khúc thị trường. Với định hướng đó, các nhóm đối tác mà HPT cần tập trung (theo hiện trạng hợp tác hiện nay) như sau: (1) Đối tác Giải pháp (Solution Partner); (2) Đối tác Nền tảng - Công nghệ và Đổi mới (Platform - Technology and Innovation Partner); (3) Đối tác Thương mại điện tử (E-Commerce Partner); (4) Đối tác mở rộng hợp tác quốc tế (Global Expansion Partner);
 - d. Chiến lược phát triển đối tác mới khác
 - » Tập trung vào công nghệ cốt lõi
 - » Đồng hành cùng đối tác phát triển giải pháp
 - » Phát triển hệ sinh thái đối tác linh hoạt
 - » Hướng ra thị trường quốc tế
 - » Mở rộng hợp tác với đối tác công nghệ Trung Quốc
 - e. Đầu tư vào các hoạt động nhằm tăng hiệu quả hợp tác đối tác



- Trung tâm Trải nghiệm Giải pháp (Execution Briefing Center - EBC)
- Sự kiện công nghệ thường niên HPT D-day

3.5. Chiến lược phát triển nguồn lực và hoàn thiện hệ thống quản trị, quy trình

A. Chiến lược phát triển nguồn lực cho đột phá phát triển

Hơn 30 năm hình thành và phát triển, HPT đã khẳng định vị thế trong ngành công nghệ với tài sản vô giá là con người. Trong lĩnh vực CNTT khi tri thức khoa học công nghệ và đổi mới sáng tạo đem đến thành công thì nguồn nhân lực là yếu tố cốt lõi thực thi tăng trưởng, tạo lợi thế cạnh tranh và quyết định thắng lợi của công cuộc đột phá phát triển.

1. HPT xây dựng và thực thi chiến lược phát triển nhân sự theo các hướng chính:
 - 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.
2. Chiến lược phát triển nguồn lực cho chiến lược đột phá được thực hiện cẩn trọng với các phân tích đánh giá hiện trạng nguồn lực, phân tích cơ cấu theo các khối chức năng, theo chuyên môn kỹ thuật, trình độ học vấn, cấu trúc nhân sự theo cấp bậc...
3. Phân tích năng lực trình độ nguồn lực với các chỉ tiêu cụ thể như: (1) Chứng chỉ quốc tế và năng lực chuyên

môn; (2) Kỹ năng và tri thức ngành nghề; (3) Kinh nghiệm làm việc.

4. Phát triển nguồn lực và xây dựng đội ngũ lãnh đạo:
 - a. Hình thành triết lý quản trị nhân sự: *"Con người là tài sản quý giá nhất của công ty. HPT tạo ra một môi trường làm việc thuận lợi để mỗi thành viên phát triển tài năng, kết nối mục tiêu cá nhân với mục tiêu chung của HPT. HPT cam kết xây dựng một hệ thống quản trị minh bạch, công bằng và gắn kết, khuyến khích tinh thần làm chủ và chia sẻ thành quả. HPT chú trọng đào tạo và phát triển nguồn lực với phương châm **"Học suốt đời"**, tạo điều kiện cho nhân viên nâng cao kỹ năng và cạnh tranh cao. Văn hóa doanh nghiệp **"Nhân bản - Hải hòa"** của HPT gắn liền với các giá trị cốt lõi, tôn trọng sự tự do cá nhân và tuân thủ kỷ cương, đạo đức"*.
 - b. Định hình giá trị con người HPT **"Chính trực - Cam kết"**, **"Tận tụy với khách hàng"**, **"Chuyên nghiệp"** và **"Tinh thần đồng đội"**
 - c. Chương trình Nguồn lực khung
5. Chiến lược phát triển nguồn nhân lực đến năm 2030
Mục tiêu nhằm xây dựng nguồn nhân lực HPT đạt trình độ đẳng cấp khu vực ASEAN trong các lĩnh vực hoạt động với chiến lược xây dựng **"Đội ngũ cán bộ lãnh đạo quản lý tài giỏi - bản lĩnh, đội ngũ chuyên gia chuyên nghiệp - cam kết"** và chuẩn bị cho đội ngũ lãnh đạo trẻ kế thừa, sẵn sàng đảm nhiệm vai trò lãnh đạo, quản lý doanh nghiệp.
 - a. Các chiến lược phát triển nguồn lực cấp tổ chức
 - » Tối ưu cơ cấu và định hình phát triển tổ chức
 - » Phát triển đội ngũ nòng cốt thông qua chương trình **"Nguồn lực khung"**
 - » Nâng cao chất lượng chuyên môn
 - » Xây dựng quỹ phát triển tài năng HPT
 - b. Chiến lược phát triển nguồn lực cấp nhân sự:
 - » Định hình giá trị cốt lõi của con người mới HPT, đó là: **"Cầu thị học hỏi - Năng động linh hoạt - Trách nhiệm - Chan hòa - Cống hiến"**
 - » Các nội dung nhiệm vụ chính:
 - i. Xây dựng tổ chức và phát triển nguồn lực là nhiệm vụ hàng đầu của HPT, là trách nhiệm chung của mọi cấp quản lý
 - ii. Phát triển đội ngũ lãnh đạo
 - iii. Phát triển đội ngũ quản lý
 - iv. Phát triển đội ngũ chuyên gia
 - c. Một số giải pháp thực hiện chiến lược nguồn lực
 - » Đẩy mạnh đào tạo chuyên sâu
 - » Hợp tác với các trường, các cơ sở đào tạo, nghiên cứu và hỗ trợ khởi nghiệp, đổi mới sáng tạo
 - » Xây dựng môi trường làm việc hiện đại, chuyên nghiệp và có tính cạnh tranh
 - » Xây dựng chính sách nâng cao chế độ và phúc lợi cho CBNV

- » Phát huy và giữ gìn bản sắc văn hóa HPT
- » Phát triển thương hiệu HPT - xây dựng niềm tự hào thương hiệu trong CBNV

6. Tóm tắt những nhu cầu đầu tư để thực thi chiến lược phát triển nguồn lực

- Đầu tư phát triển nhận thức và văn hóa doanh nghiệp
- Đầu tư phát triển kỹ năng nghề nghiệp
- Đầu tư cơ sở hạ tầng
- Đầu tư phát triển hệ thống đào tạo và học tập
- Đầu tư vào chính sách nhân sự và đãi ngộ
- Đầu tư công cụ quản trị tầm công ty

B. Hoàn thiện hệ thống quản trị, quy trình cho đột phá phát triển

Nhằm đảm bảo thực thi thành công chiến lược đột phá phát triển, HPT cần liên tục cập nhật, hoàn thiện hệ thống quản trị, quy trình vận hành doanh nghiệp một cách khoa học, thông minh và hiệu quả, hướng đến các chuẩn mực Việt Nam và quốc tế.

HPT thực hiện quản trị doanh nghiệp theo quy trình ISO với tổng số tài liệu của công ty là 127 (trong đó có 02 sổ tay, 06 chính sách, 04 quy chế, 81 quy định và 34 quy trình) và 110 biểu mẫu. Hệ thống tài liệu được rà soát và cập nhật định kỳ hàng năm để đảm bảo cải tiến, phù hợp thực tế công việc, đồng thời duy trì chất lượng dịch vụ và bảo mật thông tin cho HPT và cho khách hàng.

Hệ thống quy trình của HPT gồm các nhóm:

- Nhóm ứng dụng lõi (ERP/ CRM/ HRM/ HMA)
- Nhóm ứng dụng thông tin nội bộ và quy trình
- Nhóm ứng dụng quản lý nghiệp vụ nội bộ
- Nhóm ứng dụng quản lý công việc và đào tạo
- Nhóm ứng dụng hỗ trợ dịch vụ và chăm sóc khách hàng
- Nhóm ứng dụng báo cáo quản trị

Định hướng chuẩn hóa quy trình cho chiến lược đột phá với các nội dung sau:

Để đạt được mục tiêu lớn của công ty, phương thức quản trị doanh nghiệp cần có sự điều chỉnh linh hoạt, trong đó các quy trình quản lý phải được cập nhật và cải tiến nhằm khắc phục tồn đọng và đáp ứng yêu cầu của chiến lược nguồn lực cũng như các tiêu chuẩn quốc tế mới như CMMI, SOC2, và ESG.

- Chuẩn hóa quy trình cho mục tiêu đột phá và các tiêu chuẩn quốc tế mới
- Xây dựng các quy trình liên quan đến tái cấu trúc tổ chức nguồn lực
- Bổ sung quy trình đánh giá, quy hoạch, bổ nhiệm lãnh đạo
- Bổ sung quy trình phát triển sản phẩm HPT
- Chuẩn hóa quy trình thực hiện dịch vụ chuyên nghiệp
- Nâng cấp hệ thống quản trị chất lượng theo CMMI & SOC2

Tóm tắt nhu cầu đầu tư để chuẩn hóa, cải tiến quy trình:

- Thiết kế và triển khai chương trình đào tạo toàn diện
- Ứng dụng công nghệ (AI/ML) giám sát và hướng dẫn áp dụng quy trình, quy định
- Cải tiến quy trình đặc thù

3.6. Chiến lược đầu tư hạ tầng xây dựng

HĐQT và Ban Điều hành HPT đã xây dựng chiến lược đầu tư hạ tầng xây dựng nhằm mở rộng mặt bằng làm việc cho HPT, đáp ứng nhu cầu phát triển của công ty trong chiến lược đột phá đến năm 2030, tầm nhìn 2035 và xa hơn nữa.

Mục tiêu cụ thể là:

- (1) Triển khai dự án xây dựng và khai thác hiệu quả tòa nhà HPT giai đoạn 2 tại Không gian khoa học - Khu Công nghệ cao thành phố Hồ Chí Minh.
- (2) Từng bước nghiên cứu khả thi mở rộng mặt bằng làm việc của Văn phòng HPT tại Chi nhánh Hà Nội, đáp ứng sự phát triển, mở rộng hoạt động của Chi nhánh Hà Nội.

Trong phần chiến lược đầu tư hạ tầng tại báo cáo này chỉ đề cập đến nội dung thứ nhất, đó là:

Tóm tắt các nội dung chính của dự án xây dựng tòa nhà HPT giai đoạn 2 tại Không gian khoa học - Khu Công nghệ cao thành phố Hồ Chí Minh. Các nội dung chính gồm có:

1. Đánh giá hiện trạng về hạ tầng làm việc của HPT
 - Tính đến tháng 03/2025, tổng số nhân viên đang làm việc tại HPT ở tất cả các địa điểm và chi nhánh là: 465 người phân bố tại 3 khu vực địa lý khác nhau.
 - HPT đã khai thác hết công suất mặt bằng hiện có, nhu cầu mở rộng mặt bằng đáp ứng chất lượng công tác là rất cần thiết.
 - Bảng phân tích nêu rõ những số liệu tài chính thể hiện tính ưu việt khi HPT chủ động có mặt bằng của mình, đáp ứng đòi hỏi phát triển của công ty.
2. Thông tin chung về dự án
 - Tên Dự án: **“Trung tâm Nghiên cứu và Ứng dụng CNTT - Truyền Thông HPT”** viết tắt Tiếng Anh là HPT ICT Center.
 - Dự án đầu tư được chia thành hai giai đoạn:
 - » Giai đoạn I: Đã hoàn thành và đã khai thác sử dụng từ tháng 09/2019.
 - » Giai đoạn II: Đang thực hiện thiết kế và dự kiến hoàn thành xây dựng vào Quý I năm 2028
 - HPT đầu tư xây dựng tòa nhà Giai đoạn II sẽ mang lại giá trị to lớn về kinh tế, gia tăng giá trị tài sản và vị thế của HPT, chủ động đáp ứng nhu cầu tăng trưởng đột phá trong tương lai của HPT. Với dự trù kinh phí đầu tư xây dựng công trình (mức hoàn thiện có trang thiết bị) khoảng 450 tỷ VND để xây dựng tòa nhà 12 tầng có 01 tầng hầm (khoảng 900m2) với tổng diện tích xây dựng khoảng 37.600m2.
 - Tòa nhà HPT giai đoạn II có chức năng văn phòng làm việc kết hợp với hoạt động nghiên cứu phát triển, thiết



BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

kế, xử lý dữ liệu, xây dựng các giải pháp công nghệ thông tin và truyền thông, ứng dụng công nghệ trí tuệ nhân tạo, các giải pháp chuyển đổi số hiệu quả đáp ứng nhu cầu của các doanh nghiệp đa ngành nghề.

- Tòa nhà sẽ đảm bảo các điều kiện về kỹ thuật, mỹ thuật, hệ thống hạ tầng kỹ thuật đồng bộ, ứng dụng linh hoạt công nghệ xanh, đảm bảo vệ sinh môi trường với đầy đủ tiện ích phù hợp với quy định hiện hành.
- HPT đang thực hiện thiết kế và điều chỉnh quy hoạch 1/500 để tối ưu hiệu quả đầu tư, dự kiến được cấp phép xây dựng trong năm 2025 và hoàn thành xây dựng đưa vào sử dụng khoảng quý I năm 2028 nếu mọi thủ tục pháp lý của Dự án và công tác chuẩn bị vốn đầu tư đúng theo kế hoạch.

- Dự án là công trình kiến trúc đẹp - nâng tầm giá trị thương hiệu HPT
- Tính bền vững và ứng dụng công nghệ
- Gia tăng giá trị kinh tế: (1) Giá trị bất động sản và nguồn thu từ khai thác sử dụng; (2) Được hưởng chính sách ưu đãi tốt nhất; (3) Tiềm năng mở rộng quy mô trong tương lai.
- 5. Phương án khai thác sử dụng dự kiến
- Làm văn phòng cho các trung tâm thuộc hệ sinh thái HPT.
- Hợp tác kinh doanh phù hợp theo chức năng đã đăng ký.



Hình phối cảnh thiết kế tòa nhà giai đoạn I và giai đoạn II:

3. Tóm tắt quan điểm thiết kế

- Thiết kế tòa nhà văn minh, hiện đại, thân thiện với môi trường.
- Không gian mở, linh hoạt, phù hợp với ngành nghề.
- Hệ thống thông gió, ánh sáng tự nhiên tối ưu.
- Khai thác sân, hầm và tầng 1 làm chỗ để xe.
- Từ tầng 02 lên tầng 12 là văn phòng.
- 4. Nhận định về giá trị dự án
- Vị trí địa lý chiến lược
- Hạ tầng tiện ích chất lượng, đáp ứng yêu cầu cao nhất của doanh nghiệp
- Đáp ứng tốt tầm nhìn chiến lược đột phá cho HPT
- Gia tăng lợi ích kinh tế qua hợp tác phát triển

3.7. Chiến lược Truyền thông, giữ gìn và phát huy bản sắc Văn hóa thương hiệu HPT

Để thực hiện thành công các mục tiêu chiến lược của kế hoạch đột phá phát triển HPT đến năm 2030, tầm nhìn 2035 và xa hơn nữa, HĐQT và Ban Điều hành HPT đã quán triệt sâu sắc tầm quan trọng của công tác duy trì, phát huy bản sắc văn hóa HPT, đẩy mạnh công tác truyền thông Marketing và xây dựng hình ảnh thương hiệu HPT.

Chiến lược truyền thông, giữ gìn và phát huy bản sắc Văn hóa thương hiệu HPT gồm các nội dung chính sau:

1. Đánh giá và nhận diện thể mạnh của HPT trong công tác giữ gìn phát huy bản sắc văn hóa, thương hiệu HPT:
 - Phân tích rõ các giá trị hữu hình và vô hình của HPT: HPT xây dựng một chiến lược, tầm nhìn rõ ràng, hình thành các giá trị bền vững, khẳng định vị thế tiên phong trong lĩnh vực công nghệ thông tin qua các giá trị hữu hình và vô hình mà HPT đã xây dựng và phát triển xuyên suốt 30 năm qua, đó cũng là nền tảng cho sự lớn mạnh của HPT trong tương lai.
 - Phân tích rõ các giá trị thương hiệu HPT có được thông qua các nội dung quan trọng như định vị thương hiệu, “Tầm nhìn - Sứ mệnh - Giá trị cốt lõi” thương hiệu HPT, cùng với các thành tựu, giải thưởng khẳng định vị thế của HPT, trách nhiệm và uy tín xã hội của HPT...
 - Tự hào về văn hóa HPT với rất nhiều nội dung phong phú tạo dựng nên bản sắc văn hóa HPT, đặc biệt cuốn “Cẩm nang văn hóa HPT” và tài liệu “Sổ tay thương hiệu HPT” là những công trình đầy đủ về mọi khía cạnh văn hóa, thương hiệu HPT.
2. Xây dựng chiến lược truyền thông và phát triển thương hiệu HPT
 - Mục tiêu: truyền thông nội bộ và truyền thông bên ngoài
 - Kế hoạch phát triển chiến lược Truyền thông và Thương hiệu HPT:
 - » Digital Marketing
 - » Truyền thông truyền thống - Sự kiện
 - » Truyền thông nội bộ
 - » Định vị thương hiệu HPT trên thị trường quốc tế
 - » Xác định ngân sách phân bổ
 - » Lập kế hoạch lộ trình triển khai
 - » Đo Giám sát rủi ro và Điều chỉnh chiến lược
 - » Đo lường hiệu quả và KPI

Chiến lược 2025 - 2030 của HPT không chỉ tập trung vào việc tối ưu hóa các kênh truyền thông hiện đại và sự kiện truyền thống, mà còn chú trọng xây dựng “Văn hóa HPT” bên trong để tạo nên sức mạnh tổng hợp cho thương hiệu. Qua đó, HPT hướng tới mục tiêu trở thành đối tác CNTT uy tín, tạo giá trị bền vững cho khách hàng, đối tác và nhà đầu tư, đồng thời đóng góp tích cực vào sự phát triển của cộng đồng và xã hội.

Việc đầu tư chuyên nghiệp vào chiến lược truyền thông sẽ giúp HPT không chỉ nâng cao nhận diện thương hiệu mà còn xây dựng được mối quan hệ bền vững với khách hàng và đối tác, khẳng định vị thế dẫn đầu tại thị trường cung cấp dịch vụ Công nghệ thông tin trong nước, mở rộng tầm ảnh hưởng tại các nước ASEAN và quốc tế.

4. Chiến lược đột phá của Trung tâm và các giải pháp, sản phẩm, dịch vụ chủ lực cho đột phá phát triển

HPT hiện tại có 05 Trung tâm kinh tế kỹ thuật (HSI, HAS, HSC, HSE và HSV) là các đơn vị nòng cốt triển khai chiến lược phát triển của công ty đến 2030 - chiến lược đột phá. Ban Lãnh đạo công ty đã cùng Ban Giám đốc các Trung tâm thống nhất các nội dung chiến lược đột phá của từng Trung tâm, lựa chọn các giải pháp sản phẩm chủ lực cho chiến lược đột phá.

4.1 Chiến lược đột phá của các Trung tâm (tổng quát)

Chiến lược đột phá của các Trung tâm bao gồm toàn bộ hoạt động của Trung tâm trên tinh thần chiến lược đột phá hướng đến năm 2030, ưu tiên cho 03 năm đầu tiên. Các chiến lược này bao gồm tổng hợp các kế hoạch hoạt động của năm, các hoạt động thường xuyên và đặc biệt có điểm nhấn là các nội dung đột phá như lựa chọn giải pháp, sản phẩm chủ lực cho đột phá, các phân tích đầu tư nguồn lực, tài chính và các yếu tố quan trọng khác nhằm thực thi kế hoạch chiến lược đột phá.

Chiến lược đột phá của các Trung tâm có cam kết lãnh đạo thể hiện quyết tâm cao của đội ngũ cán bộ lãnh đạo quản lý, NLK tại các Trung tâm cam kết thực thi chiến lược.

Trong báo cáo này chỉ nêu tóm tắt các mục tiêu định hướng của chiến lược đột phá tại các Trung tâm, không đi vào các chi tiết số liệu chiến lược.

4.1.1. Chiến lược đột phá của Trung tâm Tích hợp hệ thống HSI

1. Mục tiêu chung:
 - Tăng trưởng về doanh thu gấp 2 lần hiện nay
 - Tăng trưởng về lãi ròng gấp 2 lần
 - Tập khách hàng đạt 300 khách hàng, trong đó có 100 khách hàng gắn bó (có hợp đồng trên 02 năm liên tục)
2. Mục tiêu tăng trưởng hằng năm, trong vòng 05 năm tiếp theo:
 - Doanh thu tăng trưởng hằng năm bình quân từ 23 - 25%
 - Lãi ròng tăng trưởng hằng năm bình quân tối thiểu 20%
 - Nhân sự tăng theo định hướng công nghệ (bình quân tăng 12% từ năm 2024 đến 2027)
3. Các cấu phần của chiến lược Đột phá
 - Nhóm SP/DV do HPT phát triển: HSI đã xây dựng và phát triển 02 sản phẩm HPT SmartNOC (Giải pháp giám sát hệ thống công nghệ thông tin toàn diện tùy biến cao) và HPT CSEP (Bộ giải pháp quản lý tài sản HPT)
 - Nhóm SP/DV tích hợp từ các đối tác: Microsoft, HPE, Dell, IBM, Oracle, Cisco... bao gồm hơn 12 nhóm giải pháp công nghệ chính và hơn 20 danh mục dịch vụ liên quan.
4. Lựa chọn giải pháp, sản phẩm, dịch vụ chủ lực đầu tư tạo đột phá phát triển: HPT CSEP, HPT SmartNOC.

4.1.2. Chiến lược đột phá của Trung tâm Giải pháp và Dịch vụ phần mềm HAS

1. Tầm nhìn:

“HAS trở thành Trung tâm công nghệ phần mềm hàng đầu Việt Nam trong lĩnh vực BFSI và doanh nghiệp, dẫn đầu thị trường với các giải pháp và dịch vụ chuyên sâu cho nhu cầu khách hàng, kết hợp giữa sản phẩm làm chủ và hệ sinh thái hợp tác chiến lược”.

2. Mục tiêu đột phá chung:

- Tăng trưởng gấp 1,5 lần quy mô hiện tại trong 03 năm, đạt 150 nhân sự (trong đó 100 kỹ thuật viên chuyên sâu).
- Tốc độ tăng trưởng doanh thu hằng năm 25 - 30% giai đoạn 2025 - 2030, trong đó hơn 70% doanh thu đến từ các sản phẩm/dịch vụ chủ lực.
- 3. Thực hiện chiến lược “kép”: vừa phát triển sản phẩm “Make in Vietnam” vừa mở rộng theo chiều sâu nhờ liên minh chiến lược toàn cầu.
 - Phát triển mạnh nền tảng nội tại gồm HPT SAALEM - Giải pháp số hóa quy trình nghiệp vụ Ngân hàng cho ngành BFSI - và Process Hub - nền tảng mã nguồn mở do HAS tự phát triển để phục vụ chuyển đổi số quy trình, tài liệu, tích hợp RPA/ECM.
 - Hợp tác chiến lược với các hãng quốc tế như SAS (Fraud/AML), IBM (BPM/ECM), và các hãng AI như Personetics, để nâng cao năng lực chuyên môn và từng bước chinh phục phân khúc doanh nghiệp và ngân hàng quốc tế.
- 4. Lựa chọn giải pháp, sản phẩm, dịch vụ chủ lực đầu tư tạo đột phá phát triển:
 - Sản phẩm HPT SAALEM - Định hướng phục vụ BFSI Việt Nam & quốc tế
 - Dịch vụ Fraud/AML

4.1.3. Chiến lược đột phá của Trung tâm Dịch vụ khách hàng HSC

1. Tầm nhìn:

“Trở thành công ty cung ứng nguồn nhân lực IT hàng đầu tại Việt Nam và mở rộng ra khu vực Đông Nam Á đến năm 2030”

2. Mục tiêu đột phá chung:

Doanh thu dự kiến tăng 50% so với hiện nay

- 3. Các hoạt động chung của HSC đóng góp vào chiến lược đột phá
 - Dịch vụ IT Outsourcing
 - Dịch vụ bảo trì
 - Dịch vụ phần mềm
 - Giải pháp quản lý vận hành kho (WMS)
 - Phần cứng, license, triển khai
- 4. Lựa chọn giải pháp, sản phẩm, dịch vụ chủ lực đầu tư tạo đột phá phát triển:
 - Dịch vụ Cung ứng Nguồn nhân lực CNTT (IT Outsourcing)

4.1.4. Chiến lược đột phá của Trung tâm An toàn thông tin HSE

1. Mục tiêu tầm nhìn

“Trở thành đơn vị TOP đầu khu vực ASEAN trong lĩnh vực An toàn Thông tin, hướng đến **“Wiz từ Việt Nam”**”

2. Định vị thị trường

- **Việt Nam:** Trở thành Nhà cung cấp Dịch vụ và Nền tảng An ninh mạng toàn diện hàng đầu Việt Nam. Đạt vị thế Top 1-2 về giải pháp/dịch vụ SOC (HSOC Platform) và Top 03 về dịch vụ Pentest chuyên nghiệp (PTaaS). Là lựa chọn ưu tiên cho các tổ chức lớn (Gov, BFSI, Enterprise) và dẫn đầu thị trường SecaaS cho SME.
 - **Quốc tế:** Xây dựng vị thế vững chắc tại thị trường ASEAN cho cả PTaaS và HSOC Platform, trở thành thương hiệu công nghệ an ninh mạng Việt Nam được công nhận trong khu vực và bắt đầu thâm nhập các thị trường phát triển hơn. Mục tiêu doanh thu quốc tế chiếm >40-50% tổng doanh thu của HSE vào năm 2027.
 - 3. Các cấu phần của chiến lược đột phá
 - Năng lực an ninh mạng toàn diện
 - Hợp tác chiến lược và có trọng điểm với các hãng công nghệ an toàn thông tin
 - 4. Lựa chọn giải pháp, sản phẩm, dịch vụ chủ lực đầu tư tạo đột phá phát triển:
 - Dịch vụ Kiểm thử xâm nhập toàn diện (PTaaS)
 - Nền tảng Trung tâm Điều hành An ninh mạng HPT (HSOC Platform) tích hợp AI (HSOC Prime)
- Chiến lược phát triển song song và tích hợp hai mũi nhọn PTaaS và HSOC Platform, tập trung mạnh vào công nghệ AI và mở rộng quốc tế thông qua các mô hình hợp tác đa dạng, sẽ tạo ra sự cộng hưởng mạnh mẽ, giúp Trung tâm HSE đạt được bước đột phá toàn diện về quy mô, doanh thu, lợi nhuận và vị thế thương hiệu, trở thành nhà cung cấp giải pháp và dịch vụ an ninh mạng hàng đầu Việt Nam và có tầm ảnh hưởng trong khu vực.

4.1.5. Chiến lược đột phá của Trung tâm Giải pháp và Công nghệ Việt HSV

1. Mục tiêu chung về Đột phá

- Tăng trưởng doanh thu hằng năm > 40%
- Mô hình kinh doanh: Tiềm năng đa dạng hóa mô hình kinh doanh, bổ sung thêm mô hình B2B2C
- Khách hàng: 100 khách hàng B2B, 4.000 KH B2C
- Cung cấp sản phẩm - dịch vụ giải pháp ngành: Sản xuất (AIoT), Y tế, Giáo dục, Truyền thông - Quảng cáo (MTC).
- 2. Các cấu phần của chiến lược Đột phá
 - Sản phẩm và dịch vụ của HPT
 - Giải pháp và dịch vụ của Đối tác
 - Lựa chọn giải pháp, sản phẩm, dịch vụ chủ lực đầu tư tạo đột phá phát triển: Nhóm Giải pháp và dịch vụ AIoT: Nhà máy Thông minh (Smart Factory), Quản lý Tài sản Thông minh (Smart Properties) và Dịch vụ Chuyển đổi Xanh (Green Transformation).

4.2. Các giải pháp, sản phẩm, dịch vụ chủ lực cho đột phá

Chiến lược đột phá của HPT sẽ tập trung xây dựng và phát triển các sản phẩm, giải pháp, dịch vụ chủ lực. Các Trung tâm kinh tế kỹ thuật là các đơn vị chịu trách nhiệm triển khai mục tiêu quan trọng này.

1. Lựa chọn sản phẩm, giải pháp dịch vụ chủ lực dựa trên các yếu tố cốt lõi:
 - Là sản phẩm do HPT làm chủ công nghệ, HPT xây dựng và phát triển, mang thương hiệu HPT, được đăng ký sở hữu trí tuệ và bản quyền.
 - HPT phát triển giải pháp dịch vụ trên nền tảng hợp tác

chiến lược với các công ty công nghệ hàng đầu thế giới, các công ty công nghệ Việt Nam, hợp tác cùng có lợi win-win và chuyển giao tri thức.

- Sản phẩm giải pháp dịch vụ đã được triển khai cho khách hàng, tạo uy tín thị trường.
 - Giải pháp, sản phẩm, dịch vụ có tiềm năng phát triển mở rộng thị trường, có hiệu quả kinh tế cao.
 - Giải pháp, sản phẩm, dịch vụ có tiềm năng ứng dụng công nghệ mới, công nghệ AI, có năng lực cạnh tranh và dẫn đầu.
2. HPT lựa chọn 04 sản phẩm và 04 giải pháp dịch vụ làm chủ lực cho chiến lược đột phá như sau:

Stt	Tên tiếng Việt đầy đủ	Tên tiếng Anh đầy đủ	Viết tắt
-----	-----------------------	----------------------	----------

04 SẢN PHẨM PHẦN MỀM

Tên sản phẩm

1	Giải pháp số hóa quy trình nghiệp vụ Ngân hàng	HPT Smart Automatic & Analytic Lending Management	HPT SAALEM
2	Nền tảng trung tâm điều hành an ninh mạng HPT (tích hợp AI)	HPT Security Operations Center Platform (And AI Integrated)	HSOC Platform (HSOC Prime)
3	Bộ giải pháp Quản lý Tài sản HPT	Comprehensive Solution for Enterprise Possession	HPT CSEP
4	Giải pháp giám sát hệ thống công nghệ thông tin toàn diện, tùy biến cao	HPT Smart Network Operation Center- Highly Customizable And Comprehensive IT System Monitoring Solution	HPT SmartNOC

04 GIẢI PHÁP, DỊCH VỤ

Viết tắt

5	Dịch vụ tư vấn triển khai giải pháp chống gian lận và phòng chống rửa tiền cho ngân hàng tại Việt Nam	Anti-Fraud/ Anti-Money Laundering (AML)	SAS Fraud/AML
6	Dịch vụ Cung ứng nguồn nhân lực CNTT	IT Outsourcing	IT Outsourcing
7	Dịch vụ Kiểm thử xâm nhập toàn diện	HPT Penetration Testing as a Service (PTaaS)	PTaaS
8	Nhóm Giải pháp và Dịch vụ AIoT: Nhà máy Thông minh, Quản lý Bất động sản Thông minh và Dịch vụ Chuyển đổi Xanh	Smart Factory/Smart Properties/ Green Transfomation.	AIoT



BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

3. Tóm tắt thế mạnh cạnh tranh nổi bật:

Trong tài liệu riêng của từng giải pháp, sản phẩm, dịch vụ đã được các Trung tâm phân tích đầy đủ về các thông số kinh tế kỹ thuật, các kế hoạch phát triển đầu tư kinh doanh...

Phần này chỉ tóm tắt các thế mạnh cạnh tranh nổi bật nhất và đó cũng là lý do để các sản phẩm, giải pháp, dịch vụ này được lựa chọn để đưa vào mục tiêu đột phá.

Stt	Tên	Thế mạnh cạnh tranh nổi bật nhất
1	HPT SAALEM	- Nền tảng quản lý toàn diện quy trình nghiệp vụ ngân hàng. - Giảm 70% thời gian tác nghiệp so với các giải pháp truyền thống. - Tái cấu trúc quy trình tại chi nhánh, tối ưu nguồn lực vận hành, giảm đáng kể số lỗi tác nghiệp.
2	HSOC Platform (HSOC Prime)	- Giải pháp SOC thuê ngoài thông minh (SOCaaS với AI). - Bộ giải pháp toàn diện: SIEM, SOAR đến AI Orchestration tạo thành nền tảng thống nhất, thuận tiện quản lý và tối ưu chi phí đầu tư. - Tích hợp trợ lý ảo HSOC Prime giúp tự động hóa tác vụ cấp 1/2. - Tùy biến theo đặc thù từng khách hàng, hỗ trợ mô hình cloud/on-premise/hybrid.
3	HPT CSEP	- Số hóa toàn bộ nghiệp vụ quản lý vòng đời tài sản toàn diện và hiệu quả. - Tối ưu việc quản lý vòng đời tài sản, phân tích toàn diện thông tin về tài sản của doanh nghiệp, hỗ trợ ra quyết định đầu tư, mua sắm tài sản. - Sẵn sàng ứng dụng các công nghệ mới như AI, tự động hoá vào các quy trình nghiệp vụ quản lý tài sản, giảm rủi ro và chi phí quản lý.
4	HPT SmartNOC	- SmartNOC là nền tảng giám sát CNTT toàn diện dựa trên phần mềm giám sát mã nguồn mở Zabbix. - Cung cấp khả năng giám sát sâu rộng trên mọi mô hình triển khai, chủ động phát hiện và cảnh báo sự cố qua nhiều kênh. - Giám sát toàn diện: Từ hạ tầng vật lý, mạng, máy chủ đến ứng dụng và dịch vụ. - Nhận diện bất thường sớm và cảnh báo sớm, giảm tối đa thời gian downtime. - Tích hợp với nhiều hệ thống CNTT khác để tăng hiệu quả vận hành. - Đáp ứng các tiêu chuẩn an toàn thông tin.
5	SAS Fraud/AML	- Sử dụng các công nghệ phân tích dữ liệu tiên tiến như AI, máy học của SAS, kết hợp chặt chẽ dịch vụ chuyên sâu của HPT. - Giải quyết hiệu quả vấn đề quản trị rủi ro, giảm thiểu tổn thất tài chính của Ngân hàng, từ đó đảm bảo tuân thủ các yêu cầu quản lý của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam cũng như tiêu chuẩn quốc tế Basel II/III.
6	IT Outsourcing	- Cung ứng nguồn nhân lực CNTT chất lượng. - Doanh nghiệp nhanh chóng tìm được nhân sự phù hợp, giảm chi phí tuyển dụng và đào tạo từ đó linh hoạt trong điều chỉnh quy mô nhân sự. - Đảm bảo chất lượng nhân sự với quy trình kiểm soát chặt chẽ.
7	PTaaS	- Dịch vụ giả lập tấn công (RedTeaming) bên cạnh các dịch vụ phòng thủ truyền thống. - Dịch vụ chuyên sâu về chuyên môn và công nghệ an toàn thông tin, an ninh mạng. - Đội ngũ chuyên gia trình độ cao, nhiều kinh nghiệm thực chiến.
8	AIoT	- Sử dụng các thiết bị IoT và phần mềm AI tiên tiến cho các nhà máy. - Giúp giảm tai nạn trong lao động, tiết kiệm năng lượng trong sản xuất, vận hành. - Tối ưu tỷ lệ sản phẩm lỗi và chi phí xử lý. - Tăng năng suất lao động. - Công nghệ IoT để theo dõi nguyên vật liệu và tự động đặt hàng, giảm thời gian dừng máy, giảm thời gian chờ đợi sản xuất - Tự động ghi nhận dữ liệu năng lượng, môi trường, an toàn lao động để đáp ứng ISO 14001/45001, kiểm toán năng lượng, báo cáo ESG...

5. Nền tảng thực thi chiến lược

Chiến lược phát triển công ty đến năm 2030 tầm nhìn đến 2035 và xa hơn nữa là một công trình trí tuệ tập thể, được HĐQT và Ban Điều hành HPT tâm huyết, dày công xây dựng. HĐQT nhận rõ, việc xây dựng chiến lược đã khó nhưng việc thực thi chiến lược còn khó khăn gấp bội phần.

Tuy nhiên, HPT với bề dày hơn 30 năm xây dựng và phát triển, chúng ta đã tạo dựng nên một doanh nghiệp vững vàng, là doanh nghiệp CNTT hàng đầu Việt Nam, với sự đoàn kết của tập thể HPT, chúng ta tự tin sẽ thực hiện thắng lợi chiến lược phát triển đột phá này.

Những nền tảng để thực thi chiến lược phát triển đột phá của HPT đó là:

1. Chiến lược đột phá có các mục tiêu cao cả chân chính, mục tiêu hướng đến vì lợi ích của CBNV HPT, của cổ đông HPT, nhằm đem lại cuộc sống hạnh phúc cho CBNV, giữ vững vị thế là công ty CNTT hàng đầu Việt Nam.
2. Chiến lược phát triển đột phá được xây dựng bởi trí tuệ tập thể lãnh đạo HPT. Các nội dung của chiến lược có cơ sở thực tiễn, được phân tích đánh giá khách quan, có phương pháp luận khoa học cho các kế hoạch hành động. HĐQT tin tưởng chiến lược sát với thực tiễn, có thách thức, có khát vọng vươn lên. Chiến lược là một cẩm nang hành động linh hoạt sẽ được giám sát, điều chỉnh kịp thời nhằm thực hiện thắng lợi các nhiệm vụ chiến lược đề ra.
3. Con người HPT là yếu tố quan trọng hàng đầu cho thành công của chiến lược đột phá. Người HPT hôm nay 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, tiếp tục hoàn thiện các chính sách nhân sự. Đặc biệt đề cao vai trò của đội ngũ lãnh đạo, vai trò dẫn đầu “Leadership” trong phong cách và bản lĩnh của lãnh đạo mới HPT.
4. HPT có năng lực tài chính, đảm bảo tốt an ninh tài chính để thực hiện các dự án phát triển, thực hiện thành công các dự án kinh doanh phục vụ khách hàng. Trong lịch sử quan hệ tín dụng HPT có uy tín với các ngân hàng và các nhà đầu tư.
5. HPT có kinh nghiệm quản trị doanh nghiệp. Trong suốt chiều dài lịch sử 30 năm xây dựng và trưởng thành, HPT đã vượt qua bao gian khó để liên tục lớn mạnh và phát triển. Hệ thống quản trị của HPT được triển khai mạnh mẽ, tối ưu theo chuẩn quốc tế, ứng dụng chuyển đổi số, tuân thủ luật pháp, minh bạch đã góp phần tạo dựng một môi trường làm việc văn minh hiện đại, gắn kết nội bộ, động viên CBNV lao động cống hiến và gắn bó với công ty.
6. HPT tự hào là một công ty CNTT hàng đầu được sự tin tưởng và tín nhiệm của khách hàng, đối tác, bạn bè và cộng đồng xã hội. HPT thấu hiểu các nhu cầu của khách hàng, của thị trường và luôn nỗ lực đáp ứng những yêu cầu phát triển này. Phạm vi thị trường, khách hàng của HPT mở rộng vượt ra ngoài lãnh thổ Việt Nam, nhiều khách hàng của HPT nắm giữ trọng trách quan trọng trong nền kinh tế, quốc phòng của đất nước. Các đối tác của HPT là những công ty công nghệ hàng đầu thế giới và Việt Nam đã và đang cùng HPT hợp tác vì sự phát triển chung, vì khách hàng. HPT còn là một công ty có trách nhiệm với xã hội, cộng đồng, được bạn bè, cộng đồng quý mến.
7. Chiến lược phát triển đột phá của HPT hôm nay cùng chung với xu thế chuyển mình của đất nước. Với những quyết sách rất mạnh mẽ của Đảng và Nhà nước nhằm thúc đẩy khoa học công nghệ, đổi mới sáng tạo và chuyển đổi số (Nghị quyết 57), tạo điều kiện cho kinh tế tư nhân phát triển (Nghị quyết 68)... HPT nhận rõ cơ hội phát triển và nhận rõ vai trò và trách nhiệm của mình, quyết tâm bút phá để góp phần vào chiến lược chung phát triển đất nước, vào kỷ nguyên vươn mình của dân tộc.
8. Chiến lược phát triển đột phá là chiến lược hướng đến tương lai vì thế hệ trẻ HPT, là con đường rộng mở cho tuổi trẻ HPT phát huy tài năng và làm chủ. Chiến lược sẽ thu hút và tạo mọi điều kiện để tuổi trẻ HPT thử sức, đi đến thành công, làm giàu chân chính, đóng góp cho quê hương đất nước và có cuộc sống hạnh phúc tốt đẹp hơn.
9. Chiến lược phát triển đột phá có được một nền tảng vững vàng là văn hóa HPT. Văn hóa HPT “Nhân bản - Hải hòa” là động lực quan trọng gắn kết con người HPT, tạo sức mạnh tinh thần giúp chinh phục các mục tiêu đột phá của HPT.
10. Chiến lược phát triển đột phá HPT là một chiến lược phát triển mở đường cho tương lai tươi sáng HPT. Chiến lược được chia sẻ, truyền thông và tạo sự đồng lòng của toàn thể CBNV, sự ủng hộ của cổ đông HPT, đó sẽ là một nền tảng quan trọng cho thực thi thắng lợi các mục tiêu chiến lược đột phá.

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 2025 và chiến lược phát triển công ty đến năm 2030 tầm nhìn đến 2035 và xa hơn nữa.
- 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./.



BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

A. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG CHUNG NĂM 2024

I. Đánh giá kết quả hoạt động toàn công ty năm 2024

Một số bối cảnh kinh tế xã hội chung có liên quan đến hoạt động của HPT:

a. Trích báo cáo của Tổng cục Thống kê

- “Tình hình kinh tế - xã hội nước ta năm 2024 tiếp tục xu hướng phục hồi rõ nét, tăng trưởng khởi sắc dần qua từng tháng, từng quý, lạm phát thấp hơn mức mục tiêu, các cân đối lớn được đảm bảo, kết quả trên nhiều lĩnh vực quan trọng đạt và vượt mục tiêu đề ra, là điểm sáng về tăng trưởng kinh tế trong khu vực và trên thế giới”

- Năm 2024, cả nước có hơn 157,2 nghìn doanh nghiệp đăng ký thành lập mới; có gần 76,2 nghìn doanh nghiệp quay trở lại hoạt động (tăng 30,4% so với năm 2023), nâng tổng số doanh nghiệp thành lập mới và quay trở lại hoạt động trong năm 2024 lên hơn 233,4 nghìn doanh nghiệp, tăng 7,1% so với năm 2023. Bình quân một tháng có gần 19,5 nghìn doanh nghiệp thành lập mới và quay trở lại hoạt động; số doanh nghiệp tạm ngừng kinh doanh có thời hạn là gần 100,1 nghìn doanh nghiệp, tăng



- GDP năm 2024 ước tính **tăng 7,09%** so với năm trước, chỉ thấp hơn tốc độ tăng của các năm 2018, 2019 và 2022 trong giai đoạn 2011-2024 (tốc độ tăng GDP các năm 2011-2024 lần lượt là: 6,41%; 5,50%; 5,55%; 6,42%; 6,99%; 6,69%; 6,94%; 7,47%; 7,36%; 2,87%; 2,55%; 8,54%; 5,07% và 7,09%)
- Giá trị tăng thêm ngành công nghiệp năm 2024 tăng 8,32% so với năm trước, chỉ thấp hơn mức tăng 8,52% của năm 2022 trong giai đoạn 2019-2024. Trong đó, ngành công nghiệp chế biến, chế tạo tăng 9,83%; ngành sản xuất và phân phối điện tăng 10,05%;... Giá trị tăng thêm khu vực dịch vụ năm 2024 tăng 7,38%, cao hơn tốc độ tăng 6,91% của năm 2023. Trong đó, ngành bán buôn và bán lẻ tăng 7,96% so với năm trước; ngành vận tải, kho bãi tăng 10,82%; ngành dịch vụ tài chính, ngân hàng và bảo hiểm tăng 7,11%; dịch vụ lưu trú và ăn uống tăng 9,76%;...

12,4% so với năm trước; gần 76,2 nghìn doanh nghiệp ngừng hoạt động chờ làm thủ tục giải thể, tăng 16,3%; hơn 21,6 nghìn doanh nghiệp hoàn tất thủ tục giải thể, tăng 20,0%. Bình quân một tháng có gần 16,5 nghìn doanh nghiệp rút lui khỏi thị trường

- CPI tăng 3,63% so với năm trước
- b. Trích báo cáo của Bộ TT&TT (trước đây) và các thông tin tổng hợp về chuyển đổi số (CĐS), ngành ICT năm 2024:
 - Năm 2024, tỷ trọng kinh tế số năm 2024 ước đạt khoảng 18,3% GDP, với tốc độ tăng trưởng trên 20% – cao gấp 3 lần tốc độ tăng GDP, nhanh nhất khu vực Đông Nam Á. Nhờ mức tăng trưởng cao (xấp xỉ 20%/năm) liên tục từ năm 2022–2024, Việt Nam được đánh giá là quốc gia có tốc độ phát triển kinh tế số nhanh nhất Đông Nam Á trong hai năm liên. Điều này cho thấy vai trò ngày càng lớn của kinh tế số trong nền kinh tế và sự thành công của công cuộc chuyển đổi số quốc gia.

- Doanh thu của toàn ngành thông tin và truyền thông (TT&TT) Việt Nam đã tăng trưởng vượt bậc trong năm 2024, ước đạt 4.243.984 tỷ đồng, tăng 13,2% so với năm 2023. Trong đó, doanh thu lĩnh vực công nghiệp ICT (công nghiệp công nghệ số) năm 2024 đạt khoảng 3.878.296 tỷ đồng (khoảng 151,9 tỷ USD), tăng 11,2% so với năm 2023. Tỷ lệ giá trị Việt Nam trong tổng doanh thu công nghiệp ICT năm 2024 đã tăng lên khoảng 31,8%, cải thiện đáng kể so với mức 28,7% của năm 2023. Đây là số liệu cho thấy hàm lượng đóng góp của các doanh nghiệp Việt và giá trị nội địa trong ngành công nghệ số đang gia tăng.
- Năm 2024, Bộ TT&TT liên tục tổ chức các hội nghị, diễn đàn và triển lãm quốc tế cả trong và ngoài nước, thiết lập các gian hàng quốc gia tại nước ngoài và kết nối doanh nghiệp với đối tác quốc tế. Những sự kiện trọng điểm như: Hội nghị “Đưa doanh nghiệp công nghệ số Việt Nam ra thế giới – Cơ hội và thách thức” được tổ chức ngày 17/10/2024 tại Hà Nội; phối hợp cùng các bộ, ngành liên quan đưa doanh nghiệp tham gia các đoàn xúc tiến thương mại, các diễn đàn hợp tác quốc tế trong lĩnh vực công nghệ thông tin. Những nỗ lực đồng bộ này thể hiện quyết tâm của Chính phủ trong việc đồng hành và tiếp sức doanh nghiệp công nghệ số “Make in Vietnam” chinh phục thị trường toàn cầu.
- Năm 2024, có gần 1.900 doanh nghiệp công nghệ số Việt Nam có doanh thu tại thị trường nước ngoài, tăng 26,7% so với năm 2023. Tổng doanh thu từ thị trường nước ngoài của các doanh nghiệp công nghệ số Việt Nam năm 2024 ước đạt khoảng 11,5 tỷ USD, tăng vọt 53,3% so với năm 2023.

Từ đó:

- Tăng trưởng nội địa chậm lại, doanh nghiệp hướng ra nước ngoài: Thị trường CNTT trong nước năm 2023–2024 vẫn tăng trưởng nhưng đã bắt đầu chậm lại, có dấu hiệu bão hòa và sụt giảm nhẹ ở một số mảng. Dù vậy, một số lĩnh vực ứng dụng CNTT cao (như tài chính – ngân hàng, thương mại điện tử, v.v.) vẫn duy trì được đà tăng trưởng.
- Trong bối cảnh tăng trưởng nội địa hạn chế, các doanh nghiệp công nghệ số Việt Nam đẩy mạnh mở rộng thị trường ra nước ngoài như một hướng đi tất yếu để duy trì sự tăng trưởng cao.
- Ưu tiên sản phẩm công nghệ “Make in Vietnam”: Tỷ trọng các giải pháp, sản phẩm công nghệ của Việt Nam đang gia tăng và trở thành xu thế được khuyến khích bởi cả cơ quan quản lý nhà nước lẫn người tiêu dùng trong nước. Tuy nhiên, riêng ở thị trường doanh nghiệp (khối B2B), các sản phẩm của hãng công nghệ nước ngoài vẫn chiếm tỷ trọng chủ đạo; các giải pháp Việt Nam chỉ mới ở giai đoạn đầu thâm nhập thị trường B2B và cần thời gian để cạnh tranh.
- Cộng đồng doanh nghiệp và nhân lực ICT mở rộng nhanh: Tính đến cuối năm 2024, cả nước có khoảng 54.500 doanh nghiệp công nghệ số đang hoạt động, tăng khoảng 16% so với cùng kỳ năm 2023.

Cùng với đó, đội ngũ nhân lực CNTT cũng lớn mạnh nhanh chóng – đạt khoảng 1,67 triệu người đang làm việc, tăng 67% so với năm 2019. Quy mô nhân lực trẻ, năng động và dồi dào là một lợi thế cạnh tranh của ngành CNTT Việt Nam. Tuy nhiên, thách thức về chất lượng nhân lực (kỹ năng chuyên môn, ngoại ngữ, kinh nghiệm quốc tế) cũng là vấn đề

- Những chính sách hỗ trợ mạnh mẽ từ Chính phủ cùng xu hướng ưu tiên sản phẩm công nghệ Việt đã tạo đà cho chuyển đổi số thâm nhập sâu rộng hơn vào mọi lĩnh vực kinh tế – xã hội. Bên cạnh cơ hội, thị trường cũng đối mặt thách thức về cạnh tranh, nhân lực và tác động kinh tế vĩ mô, đòi hỏi sự thích ứng linh hoạt của doanh nghiệp.

Bên cạnh đó, những khó khăn, thách thức vẫn tiếp diễn (từ 2022) như:

a. Về kinh tế:

- Bối cảnh kinh tế chung giai đoạn 2023–2024 vẫn còn nhiều thách thức và tác động đến thị trường CNTT. Lạm phát duy trì ở mức cao, tỷ giá VND/USD biến động bất lợi
- Nhu cầu chi tiêu CNTT của doanh nghiệp trong nước có xu hướng thắt chặt do sức mua thị trường giảm; các lĩnh vực kinh tế quan trọng như bất động sản, xây dựng, sản xuất chưa phục hồi mạnh, ảnh hưởng đến đầu tư cho chuyển đổi số
- Nghịch lý “chi phí đầu vào tăng trong khi giá bán dịch vụ giảm” diễn ra gay gắt, đặc biệt trong ngành dịch vụ CNTT, làm giảm biên lợi nhuận của doanh nghiệp công nghệ. Những yếu tố này buộc các doanh nghiệp ICT Việt Nam phải nỗ lực tái cấu trúc, đổi mới mô hình kinh doanh và tìm kiếm thị trường ngách hoặc thị trường ngoài nước để duy trì tăng trưởng.

- b. Cạnh tranh nguồn nhân lực: tại Hà Nội, thành phố Hồ Chí Minh, chi phí nhân lực ngành CNTT tiếp tục tăng, cạnh tranh tiếp tục gay gắt, đặc biệt những lĩnh vực như: phần mềm, AI, khoa học dữ liệu, an toàn thông tin
- c. Sự phát triển như vũ bão của các công nghệ mới nổi như cloud, blockchain, nhất là AI đem đến nhiều sự thay đổi, có thể mang lại nhiều hiệu quả nhưng cũng đặt ra rất nhiều thách thức cho việc duy trì tốt năng lực chuyên môn, năng lực cạnh tranh, nhất là phát triển, tạo ra các sản phẩm thực sự có hiệu quả trên nền tảng các công nghệ mới này.
- d. Một số quy định pháp lý ảnh hưởng đến vấn đề phát triển kinh doanh giải pháp và dịch vụ phần mềm: vấn đề về phần mềm không chịu thuế VAT như đã phân tích trong báo cáo thường niên 2023. Bên cạnh đó, trong xu hướng thuê ngoài dịch vụ phần mềm của khách hàng lớn đang thực hiện theo hình thức thuê nguồn lực (body shopping) mà đơn vị cung cấp phải có giấy phép cho thuê lao động (áp dụng như loại hình “xuất khẩu lao động”). Điều kiện này cũng đã hạn chế việc phát triển kinh doanh dịch vụ phần mềm do yêu cầu để có giấy phép này khó thực hiện được.



BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

Trên cơ sở của việc xây dựng kế hoạch 2024, Ban Điều hành tiếp tục tập trung quản trị công ty theo hướng: “Bền vững - Chủ động - Hiệu quả - An toàn” với phương châm “Quyết liệt - Cụ thể - Kịp thời”, các biện pháp điều hành chủ yếu mà Ban Tổng Giám đốc đã triển khai như:

- a. Áp dụng khung “555” (từng nhóm gọi tắt là 5(a), 5(b), 5(c) (trong đó 5c có 5(c1) – 5(c5)) trong xây dựng cũng như giám sát, theo dõi, đánh giá kế hoạch hoạt động (các thành phần chính trong khung xin xem trong báo cáo thường niên 2023). Việc triển khai khung lập kế hoạch này để tiếp tục cải tiến cách thức xây dựng hoạt động theo các định hướng nêu trên và nhất là phù hợp với chiến lược đột phá do Hội đồng Quản trị đề ra.
- b. Phối hợp chặt chẽ trong Ban Điều hành trong việc tổ chức thực hiện, giám sát thực hiện kế hoạch (năm 2024 tổ chức hơn 30 cuộc họp cấp Ban Điều hành, cấp Ban Tổng Giám đốc và nhiều cuộc họp theo chuyên đề giữa Ban Tổng Giám đốc với các đơn vị).
- c. Các giải pháp điều hành về quản trị nguồn nhân lực:
 - Xác định việc chuyển đổi quản trị theo phương pháp truyền thống sang quản trị theo hiệu suất, hiệu quả và kỹ trị là nội dung điều hành quan trọng nhất. Nhiều công việc đã và đang tiến hành như: áp dụng các công cụ phần mềm để cập nhật công việc của CBNV, xây dựng lộ trình về thiết lập năng lực cho từng vị trí công việc; danh mục công việc của toàn công ty và các thông tin có liên quan, hướng đến định chuẩn; gắn các chỉ tiêu tài chính, đo lường nguồn lực vào các hoạt động kinh doanh
 - Bổ sung đội ngũ cán bộ quản lý, cán bộ lãnh đạo công ty: năm 2024 bổ nhiệm 9 vị trí cán bộ quản lý các cấp (Ban Giám đốc Trung tâm, Trưởng phòng, Trưởng bộ phận). Đặc biệt, năm 2024, thành lập 1 Trung tâm kinh doanh mới và bổ nhiệm 1 Giám đốc và 1 Phó Giám đốc Trung tâm

d. Các giải pháp điều hành để hoạt động ổn định, hiệu quả:

- Phát triển sản phẩm và dịch vụ cốt lõi của HPT: với khung kế hoạch “555”, hoạt động này không chỉ là 1 thành phần trong cấu phần 6P mà còn được xác định các mục tiêu với tầm nhìn dài hạn hơn trong 5(a) và 5(b) để phù hợp với chiến lược đột phá của công ty
- Phát triển các đối tác công nghệ mới, nhất là công nghệ, giải pháp Việt Nam: đây là định hướng hoạt động mới từ năm 2024. Từ kinh nghiệm của việc hợp tác với các đối tác quốc tế trong suốt 30 năm qua, HPT đã triển khai định hướng hợp tác với các đối tác công nghệ Việt Nam có giải pháp lõi, có định hướng kinh doanh phù hợp với mô hình hợp tác và có khả năng thương mại hóa cao (được thị trường, khách hàng chấp nhận, đem lại giá trị khác biệt). Đây cũng là một trong những hoạt động để hướng đến mục tiêu triển khai kinh doanh ở thị trường nước ngoài
- Tiếp tục nâng cao chất lượng hoạt động hợp tác với các đối tác: lập chỉ tiêu kinh doanh, xác định các giải pháp, sản phẩm cần tập trung kinh doanh. Nhìn chung kết quả hợp tác với các đối tác lớn có tăng trưởng cao so với năm 2023
- Xây dựng năng lực trong các hướng công nghệ mới nổi: năm 2024, HPT đã phát triển quan hệ hợp tác, xây dựng nguồn lực để nghiên cứu, hợp tác với các đối tác trong nhiều lĩnh vực công nghệ mới nổi như: số hóa 3D không gian vật lý; ứng dụng chip NFC trong giải pháp vật lý số (Phygital); truyền thông đa phương tiện; giải pháp IoT cho lĩnh vực sản xuất; giải pháp AI trong xử lý hình ảnh,... Định hướng năng lực này sẽ bổ sung vào năng lực chung đã có của HPT để góp phần đáp ứng linh hoạt, đa dạng, bắt kịp các xu hướng công nghệ cho khách hàng.

Năm 2024 cũng là năm chuẩn bị cho việc tổ chức kỷ niệm 30 năm thành lập công ty (13/01/2025). Bên cạnh nhiều hoạt động mang tính lễ hội, tri ân, HPT đã tổ chức một số hoạt động chuyên môn rất quan trọng nhằm phát huy tinh thần sáng tạo trong công việc của cán bộ, nhân viên; các sự kiện nhằm nâng cao thương hiệu, chia sẻ tầm nhìn, mở rộng quan hệ hợp tác với đối tác và tạo dấu ấn với khách hàng. Trong đó, điển hình quan trọng nhất là:

- Hội nghị đối tác HPT lần thứ 1 (Partner Appreciation Night): sự kiện quy tụ hơn 71 đại biểu, đại diện cho hơn 40 đối tác công nghệ quốc tế, trong nước, các đơn vị phân phối, lần đầu tiên được HPT tổ chức. Sự kiện nhằm chia sẻ về định hướng chiến lược của HPT, trao đổi, thảo luận về việc nâng cao hiệu quả hợp tác.



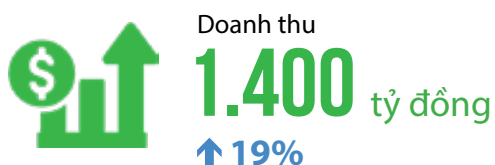
- HPT D-day - ngày công nghệ HPT với chủ đề “Hợp tác hướng đến tương lai – Forward Together”: lần đầu tiên được HPT chủ trì toàn bộ nội dung, công tác tổ chức. Sự kiện gồm triển lãm giới thiệu giải pháp, sản phẩm của đối tác và của HPT; các phiên hội thảo toàn thể và chuyên đề dành cho các đối tác giới thiệu giải pháp. Sự kiện nhằm truyền đi thông điệp mạnh mẽ trong chiến lược kinh doanh của HPT: luôn đề cao sự hợp tác để cùng nhau thành công và cùng mang lại thành công cho khách hàng. Quy mô sự kiện có hơn 500 khách mời tham dự, 32 đối tác đồng hành, 17 diễn giả với hơn 20 chuyên đề thực tiễn



- Chương trình thi đua “Công trình sáng tạo”: đây là chương trình thi đua nội bộ nhằm khuyến khích, ghi nhận các sáng kiến, đề xuất và có triển khai thực tế dưới dạng các công trình chào mừng kỷ niệm 30 năm thành lập công ty. Chương trình đã đạt những kết quả rất tốt và có những công trình đạt được giá trị ứng dụng thực tế rất hiệu quả, áp dụng ngay trong hoạt động của các đơn vị trong công ty; có công trình đem đến những định hướng mới để nâng cao giá trị sản phẩm, dịch vụ do HPT phát triển



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



- Chỉ tiêu kinh tế: doanh thu gần 1.400 tỷ đồng, đạt 124,9% kế hoạch và tăng gần 19% so với năm 2023. Lãi ròng trước thuế đạt hơn 30,5 tỷ đồng, đạt gần 102% kế hoạch, tăng trưởng gần 7% so với năm 2023.
- Công tác quản trị theo mục tiêu hiệu quả: triển khai chương trình ESOP (Employee Stock Ownership Plan) phát hành cổ phiếu theo chương trình lựa chọn cho người lao động; tổ chức hội nghị bàn tròn lãnh đạo HPT mở rộng năm 2024; tăng tốc ứng dụng công nghệ AI: tổ chức loạt workshop nội bộ như “Khai thác các công cụ Trí tuệ Nhân tạo cho các hoạt động của doanh nghiệp”, “Ứng dụng Công nghệ Trí tuệ nhân tạo (AI) trong các hoạt động của HPT, chuyên đề Cybersecurity in AI era”; phân tích hiệu quả quản lý khách hàng, hiệu quả sử dụng nguồn lực kỹ thuật của hoạt động kinh doanh, tiếp tục cải tiến các công cụ đo lường hiệu quả công việc
- Quan hệ hợp tác phát triển mạnh mẽ, tạo sức bật trong phát triển kinh doanh, thị trường: ký kết hợp tác với 07 đối tác mới; một số đối tác lớn có kết quả doanh số tăng trưởng vượt bậc như: Dell (264%), Redhat (302%), Fortinet (135%), Palo Alto (95%), HPE (58%), SAS (29%); triển khai 14 hoạt động Co-marketing, tạo ra gần 100 cơ hội kinh doanh.



BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

- Sản phẩm, dịch vụ do HPT phát triển đạt được những thành công quan trọng: giải pháp Quản lý tài sản - HPT CSEP ký được những hợp đồng đầu tiên trong đó có khách hàng trong nhóm ngân hàng lớn nhất Việt Nam; nền tảng quản trị ATTT HSOC Platform được nhiều khách hàng tin tưởng sử dụng trong đó có những hệ thống hơn 10 nghìn máy chủ, doanh thu tăng 108%; dịch vụ cung ứng nhân lực CNTT (IT Outsourcing) tiếp tục được nhiều tập đoàn đa quốc gia trong nhiều ngành sử dụng; doanh thu giải pháp Quản lý vận hành kho WMS tăng trưởng 111%
- Nguồn nhân lực: Nguồn lực bình quân toàn công ty tăng nhẹ 3% so với năm 2023, tỷ lệ biến động nhân sự tiếp tục giảm so với 2023 (khoảng 12,3%, thấp nhất trong 05 năm gần đây). Cơ cấu nhân sự kỹ thuật (55%), kinh doanh (21%) trên tổng số nhân sự toàn công ty thể hiện việc đầu tư mạnh mẽ vào đội ngũ kỹ thuật và tăng cường đội ngũ kinh doanh
- Môi trường làm việc: tiếp tục được ghi nhận là Top 10 Nơi làm việc tốt nhất Việt Nam 2024 ngành Công nghệ thông tin – Viễn thông
- Chuỗi hoạt động kỷ niệm 30 năm thành lập HPT (13/01/1995 – 13/01/2025): Lễ kỷ niệm 30 năm thành lập công ty và chương trình “Hòa nhạc HPT 2025” dành cho khách hàng, đối tác, tổ chức, hiệp hội và bạn bè thân hữu tại Nhà hát Thành phố; tiệc tri ân tại khách sạn Caravelle; chương trình nội bộ “Ngày Hội Gia đình 2025” tại Văn phòng Tổng Công ty và Chi nhánh Hà Nội; chương trình thi đua các nhóm công trình, đề tài nghiên cứu liên quan đến Quản trị, Kinh doanh, Phần mềm; phát hành ấn phẩm sách viết “30 năm HPT – Dấu ấn & Đột phá” và sách ảnh “Sắc màu HPT”; chương trình thể thao và hội diễn văn nghệ “HPT - 30 năm tỏa sáng và vươn xa”
- Phát triển thương hiệu HPT đồng hành cùng các tổ chức, doanh nghiệp để chuyển đổi số an toàn bền vững: tham gia nhiều hoạt động như tuần lễ Chuyển đổi số TP.HCM với chủ đề “Công nghệ số - Động lực tăng trưởng mới của Thành phố Hồ Chí Minh” do Sở Thông tin và Truyền thông phối hợp cùng Hội Tin học Thành phố (HCA) tổ chức; HPT và Hiệp hội Ngân hàng Việt Nam (VNBA), cùng các đối tác quốc tế SAS Institute và Sutra Management Consultancies đồng tổ chức sự kiện “FraudGuard CxO Roundtable 2024: Redefining Anti-Fraud strategies with AI/ML”; tổ chức hội thảo “Bảo mật Dữ liệu trong thời đại Generative AI”; hội thảo “SOC Managed Service” cho khách hàng thuộc lĩnh vực Tài Chính – Ngân hàng từ Cambodia; đồng hành cùng hội thảo “Ransomware – một phương thức tấn công chưa bao giờ cũ” do VNISA phối hợp cùng Sở Thông tin và Truyền thông TP.HCM tổ chức
- Các danh hiệu ghi nhận của cơ quan quản lý, hiệp hội: bằng khen của Bộ trưởng Bộ Thông tin và Truyền thông vì đã có thành tích xuất sắc đóng góp cho sự nghiệp xây dựng và phát triển ngành Thông tin và Truyền thông Việt Nam; bằng khen của UBND TP.HCM vì đã có thành tích đóng góp cho sự phát triển và ứng dụng công nghệ thông tin trên địa bàn thành phố liên tục nhiều năm; “Doanh nghiệp TP.HCM tiêu biểu” lần thứ 6; Top 10 Công ty Cung Cấp Sản phẩm, Dịch Vụ, Giải Pháp Chuyển đổi số uy tín nhất năm 2024; danh hiệu “Chìa khóa vàng” 2024 tại hạng mục “Top doanh nghiệp Việt Nam về giám sát và ứng cứu sự cố an toàn thông tin mạng” do Hiệp hội ATTT Việt Nam bình chọn; giải thưởng Sao Khuê 2025 về Giải pháp giám sát hệ thống CNTT toàn diện, tùy biến cao - HPT SmartNOC và Giải pháp quản lý tài sản - HPT CSEP; giải Nhì chương trình “Diễn tập thực chiến ATTT mạng TP.HCM năm 2024”



II. Thực hiện các mục tiêu theo khung kế hoạch “555”

1. Nội dung 5(a), 5(b)

Nội dung này là định hướng về 05 sản phẩm/giải pháp/dịch vụ quan trọng (gọi là “trụ cột”) để tăng trưởng thị trường trong nước (5(a)) và phát triển thị trường nước ngoài (5(b)). Vì vậy, nội dung này gắn liền với các nội dung về P1 (sản phẩm thương hiệu HPT), P2 (giải pháp từ đối tác và dịch vụ của HPT). Việc xác định riêng các sản phẩm/dịch vụ trụ cột này theo các tiêu chí và chỉ tiêu cụ thể nhằm thể hiện chiến lược phát triển tập trung và để phù hợp với chiến lược đột phá của công ty. Trong đó, chỉ tiêu về doanh thu mỗi năm là từ 20 tỷ với sản phẩm và 10 tỷ với dịch vụ nhóm 5(a) và 1 triệu USD với sản phẩm và 500.000 USD với dịch vụ nhóm 5(b)

Năm 2024, theo tiêu chí về doanh thu, các sản phẩm, dịch vụ có kết quả tốt, được tập trung phát triển và đạt hoặc có khả năng tiệm cận đến chỉ tiêu “trụ cột” trong vài năm tới có thể tóm tắt như sau:

- Về sản phẩm: 1 sản phẩm có doanh thu trên 41 tỷ đồng; 1 sản phẩm có trên 21 tỷ đồng; 2 sản phẩm có doanh thu từ 1,6 – 9 tỷ đồng
- Về dịch vụ: có 6 dịch vụ có doanh thu từ khoảng gần 19 – trên 35 tỷ đồng; 3 dịch vụ có doanh thu khoảng 3 tỷ đồng

2. Nội dung 5(c1): quản trị theo 6P và các nghiệp vụ khác

- Đối với P1: Phát triển sản phẩm thương hiệu HPT

Đây là chiến lược dài hạn của HPT, được bắt đầu từ khoảng 2020 để tạo sức bật về năng lực cạnh tranh, phát triển chủ động và tiến ra thị trường nước ngoài. Năm 2024, một số kết quả quan trọng là:

- Các sản phẩm chủ lực vẫn là: SAALEM (quy trình), SmartNOC (quản lý hệ thống CNTT), CSEP (quản lý tài sản), hệ sản phẩm giải pháp HSOC và HSOC platform (hơn 10 cấu phần, an toàn thông tin (ATTT)). Một sản phẩm (phần mềm) mới là HPT Attendance Management cũng đã ghi nhận có doanh thu trong năm 2024.
- Tổng doanh thu các sản phẩm HPT năm 2024 khoảng trên 64 tỷ đồng, tăng gần 9% so với năm 2023
- Mục tiêu 20% doanh thu HPT là sản phẩm thương hiệu vẫn đang được thực hiện dù có nhiều thách thức về việc mở rộng số lượng khách hàng, thị trường cũng như nguồn lực để triển khai
- Sản phẩm SAALEM đã được chấp nhận hồ sơ đăng ký bằng sáng chế (patent)
- Các sản phẩm đều đặt mục tiêu xây dựng tính năng AI và đã có những kết quả bước đầu như tính năng trợ lý AI trong HSOC platform

- Đối với P2: Giải pháp và dịch vụ chuyên nghiệp; hợp tác đối tác

- Tiếp tục triển khai áp dụng “Tiêu chí dịch vụ chuyên nghiệp” (đã xây dựng năm 2022) tại Trung tâm HSI, HSC, HSE

- Danh mục giải pháp/dịch vụ chủ yếu của từng trung tâm về cơ bản vẫn giữ như năm 2023 nhưng có những nghiên cứu, bổ sung, cập nhật chuyên sâu (xem thêm mục 3.a bên dưới: Đổi mới – Sáng tạo – Nghiên cứu – Phát triển)
- Tiếp tục nâng cao năng lực cạnh tranh về dịch vụ, giải pháp của HPT trên thị trường (mà các giải thưởng như “Top 10 Công ty Cung Cấp Sản phẩm, Dịch Vụ, Giải Pháp Chuyển đổi số uy tín nhất năm 2024” của Vietnam Report là 1 minh chứng)
- Tỷ trọng doanh thu dịch vụ trên doanh thu của từng Trung tâm là: HSI hơn 18% (bao gồm dịch vụ đi kèm phần mềm đám mây); HSC khoảng gần 63%; HSE khoảng gần 36% và HAS khoảng gần 35%
- Tỷ trọng doanh thu dịch vụ trên doanh thu toàn công ty năm 2024 là khoảng 29%
- Thực hiện định hướng chuyển dịch từ tri thức công nghệ sang tri thức công nghệ + nghiệp vụ, HPT đã có nguồn lực hiểu sâu về lĩnh vực ngân hàng, đang phát triển lĩnh vực sản xuất, giáo dục, y tế.
- HPT đã duy trì và mở rộng hợp tác với 118 đối tác, trong đó có 2 đối tác đa sản phẩm, 45 đối tác an toàn thông tin, 46 đối tác công nghệ hạ tầng, 19 đối tác dịch vụ nền tảng và 6 đối tác phần mềm ứng dụng. Ngoài ra, HPT đã phát triển thêm 16 đối tác mới ở các mảng công nghệ khác nhau, trong đó có 7 đối tác có khả năng phát triển kinh doanh tốt. Tổng quỹ marketing nhận được từ đối tác tăng 31% so với năm trước với 15 sự kiện (hội nghị, hội thảo, chuyên thảo) tổ chức cùng đối tác và 02 sự kiện tự tổ chức giới thiệu giải pháp
- Việc hợp tác với các đối tác công nghệ Việt, có giải pháp và chiến lược kinh doanh phù hợp đã chính thức đi vào hoạt động với việc thành lập Trung tâm kinh doanh mới: Trung tâm Giải pháp và Công nghệ Việt (HSV). Hiện tại, HPT đã có hợp tác chính thức với gần 10 đối tác công nghệ Việt và dù doanh thu 2024 (đang là giai đoạn đầu tư) còn khiêm tốn nhưng là một mảng kinh doanh rất nhiều tiềm năng
- Đặc biệt, năm 2024, HPT đã tổ chức 02 sự kiện rất quan trọng dành cho đối tác là: HPT Partner Appreciation Night và HPT D-day “Forward Together” (các thông tin đã tóm tắt bên trên), góp phần tăng cường quan hệ hợp tác với đối tác, khách hàng và cùng chia sẻ tầm nhìn phát triển cùng đối tác.

- Đối với P3: Phát triển thị trường – khách hàng

- Tiếp tục thực hiện mục tiêu phát triển 1.000 khách hàng có hợp đồng thường xuyên hàng năm. Tiếp tục phân tích mục tiêu cụ thể thực hiện theo từng năm, theo từng đơn vị kinh doanh.
- Tiếp tục xây dựng, cập nhật dữ liệu trên CRM đầy đủ, chính xác và kịp thời. Năm 2024, bổ sung thêm tính năng tổng hợp lịch làm việc với khách hàng của đội



BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

ngũ kinh doanh nhằm tiếp tục phân tích hiệu quả hoạt động phát triển khách hàng, thị trường.

- Sau khi hoàn thiện tiêu chí phân cấp độ khách hàng trong năm 2023, năm 2024 bắt đầu áp dụng, đánh giá, phân tích các nhóm khách hàng ở từng cấp độ và có sự chuẩn bị về những hoạt động đặc thù cho các nhóm khách hàng quan trọng (cấp độ chiến lược toàn diện (SC), chiến lược (ST))
 - Dựa trên dữ liệu, thông tin và phân tích khách hàng, thị trường trong những năm gần đây, Ban Tổng Giám đốc đã xây dựng nội dung “Chiến lược phát triển khách hàng thị trường” trong kế hoạch phát triển đột phá của công ty với những chi tiết và mục tiêu, biện pháp rất cụ thể
 - Số lượng khách hàng mới năm 2024 không tăng so với năm 2023 (phản ánh thị trường trong nước chậm lại) và chiếm tỷ trọng trong tổng số khách hàng (có hợp đồng) khoảng 32% (thấp hơn 2023), chứng tỏ khách hàng cũ năm 2024 có sự tăng trưởng về doanh thu so với 2023. Tổng số khách hàng (có hợp đồng) năm 2024 tăng nhẹ so với năm 2023. Có hơn 8% khách hàng (có doanh thu) sử dụng sản phẩm/giải pháp/dịch vụ của từ 02 Trung tâm trở lên. Điều này phản ánh sự khó khăn trong phát triển việc cung cấp nhiều mảng sản phẩm/giải pháp/dịch vụ cho khách hàng. Đây cũng là 1 chỉ số cần được cải tiến
 - Năm 2024, HPT duy trì và tiếp tục phát triển khách hàng tại thị trường nước ngoài (chi tiết xin xem mục 4 bên dưới) với tổng doanh thu từ khách hàng ở nước ngoài là khoảng hơn 22,9 tỷ VND (trong đó có hơn 13.2 tỷ là triển khai ngoài Việt Nam), tăng trưởng khoảng 24% so với năm 2023
 - Năm 2024, kênh bán hàng trực tuyến (hpttechstore.com) chính thức đi vào hoạt động và đạt những kết quả bước đầu rất quan trọng: doanh thu gần 1 tỷ đồng với khoảng 230 khách hàng (cá nhân, tổ chức)
 - Hoạt động truyền thông, marketing trên môi trường online tiếp tục được duy trì và củng cố bài bản, chuyên nghiệp hơn: 37 lượt xuất hiện trên các kênh báo/đài, gồm 17 bài viết về lễ kỷ niệm 30 năm, 11 bài về sự kiện HPT D-DAY và 9 lượt đưa tin về hoạt động, thành tích tiêu biểu. Khách hàng tương tác qua kênh online tăng 18,7%, số lượng leads chuyển thành opps chiếm 49% tăng 16 điểm % so với năm 2023
 - 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 54%); Sản xuất (gần 16,5%); Doanh nghiệp ICT (gần 9%); Chính phủ (gần 10%); Thương mại bán lẻ (khoảng 3%). Như vậy, 04 nhóm lĩnh vực khách hàng chiếm tỷ trọng cao nhất vẫn duy trì như năm 2023, nhóm lĩnh vực tiếp theo có sự thay đổi so với 2023
- d. Đối với P4: Hiệu quả trong công việc của CBNV và quản trị công ty

- Đưa việc quản trị theo “Hiệu suất - Hiệu quả” là công tác quan trọng hàng đầu và thường xuyên truyền thông để thay đổi nhận thức - ý thức - thái độ - phương pháp làm việc của cán bộ nhân viên
 - Một loạt các công tác đã đang và sẽ tiếp tục triển khai theo định hướng trên như: tiếp tục nâng cấp phần mềm quản trị nhân sự; xây dựng quy định quản lý hiệu suất theo số giờ làm việc; phân tích việc sử dụng nguồn lực kỹ thuật trong hoạt động kinh doanh, chuẩn bị lập yêu cầu năng lực theo vị trí công việc, danh mục công việc toàn công ty, ứng dụng AI trong tất cả các vị trí công việc,...
 - Tích hợp dữ liệu từ các phần mềm quản lý công việc của các đơn vị để phân tích nguồn lực kỹ thuật
- e. Đối với P5: Nguồn nhân lực
- Tiếp tục xác định và thực hiện chiến lược quản trị nguồn nhân lực như là chiến lược quan trọng nhất trong phát triển hoạt động, tăng trưởng đột phá
 - Duy trì thường xuyên và cụ thể các hoạt động hợp tác các Trường Đại học tại TP.Hồ Chí Minh và Hà Nội, tổ chức nhiều hoạt động sự kiện kết nối với sinh viên, các chương trình thực tập sinh cho sinh viên tài năng
 - Tuyển dụng đáp ứng gần 90% nhu cầu (tăng nhẹ so với năm 2023)
 - Đội ngũ lãnh đạo, quản lý bổ sung: 5 vị trí Ban Giám đốc; 2 vị trí trưởng phòng; 02 vị trí trưởng bộ phận
 - Năm 2024, Hội đồng Quản trị đã chỉ đạo, trực tiếp tổ chức các hoạt động quan trọng dành cho cấp lãnh đạo, quản lý như: Hội nghị cán bộ chủ chốt, Hội nghị Nguồn lực khung, các cuộc họp chia sẻ, phân tích, thảo luận với cán bộ quản lý về chiến lược đột phá
 - Với tỷ trọng đội ngũ kỹ thuật chiếm 55% tổng số nhân sự toàn công ty, năng lực chuyên môn trong nhiều mảng công nghệ về cơ bản có đầy đủ nguồn lực kỹ thuật. Tuy nhiên, các mảng công nghệ mới nổi, nhất là AI, IoT chưa có nhiều nguồn lực kỹ thuật có năng lực đáp ứng kịp thời các nhu cầu của xu hướng công nghệ và nhu cầu thị trường.
 - 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.
- f. Đối với P6: Lợi nhuận – Tài chính
- Tiếp tục áp dụng phương pháp lập kế hoạch tài chính theo khung và áp dụng cùng quy trình thống nhất với tất cả các Trung tâm kinh tế. Bổ sung những tồn đọng, hạn chế của phương pháp quản trị tài chính hiện tại, đặc biệt là việc quản lý ngân sách (chi phí) nguồn lực và gắn ngân sách với KPI của cán bộ nhân viên
 - Các kết quả kinh doanh và số liệu tài chính chi tiết được trình bày tại phần IV của báo cáo này. Trong đó, các chỉ tiêu về doanh thu, lãi gộp, lãi ròng đều vượt kế

hoạch lần lượt là gần 25%, hơn 3% và gần 2%; các chỉ tiêu này cũng tăng trưởng so với năm 2023 lần lượt là gần 19%, gần 7,5% và gần 7%. Các chỉ tiêu lãi gộp/người và lãi ròng/người cũng vượt kế hoạch đề ra lần lượt là 5,6% và 4,1%, so với năm 2023 lần lượt tăng khoảng 7,7% và 7,1%... Năm 2024, công ty hoàn tất gần 1.100 hợp đồng, tăng 11% so với năm 2023

- Việc miễn thuế TNDN: Công ty tiếp tục được áp dụng chính sách miễn thuế TNDN từ năm 2022 trong đó miễn thuế 4 năm và giảm 50% thuế cho 9 năm tiếp theo.

3. Nội dung 5(c3) – 5 (c5) (nội dung 5(c2) nằm trong phần báo cáo chi tiết của các Trung tâm):

a. Đổi mới - Sáng tạo - Nghiên cứu - Phát triển:

- Hoạt động nghiên cứu phát triển có 04 nhiệm vụ:
 - » Xây dựng, phát triển sản phẩm “Made in HPT”;
 - » Xây dựng năng lực chuyên môn, thế mạnh cạnh tranh trong việc hợp tác với các hãng để cung cấp dịch vụ đi cùng sản phẩm, giải pháp của hãng
 - » Các dự án nghiên cứu nội bộ phục vụ cho nhu cầu kinh doanh trong tương lai
 - » Nghiên cứu giải quyết các mục tiêu trong quản trị, điều hành; các chương trình sáng kiến trong nội bộ. Năm 2024, mục tiêu hoạt động này trong quản trị được gọi là “Đổi mới – Sáng tạo” để khẳng định vai trò quan trọng của việc chuyển đổi quản trị trong chiến lược điều hành chung của công ty
- Năm 2024, các hoạt động trong mảng này có những kết quả chủ yếu là:
 - » Với sản phẩm SAALEM: chuyển đổi kiến trúc sang kiến trúc Headless, API-first, độc lập với nền tảng bên dưới nhằm phục vụ đa dạng hơn nhu cầu khách hàng (thay vì chỉ IBM). Bổ sung tính năng phê duyệt bằng thiết bị di động để tăng độ linh hoạt cho người dùng
 - » Với sản phẩm HSOC: Nghiên cứu, cập nhật, bổ sung các công nghệ hiện đại cho HSOC Platform như: kiến trúc Microservices, big data,... giúp tích hợp dễ dàng với các công nghệ devsecops, các hệ thống WAF, cloud security. Từ đó, hệ thống HSOC tăng cường tính linh hoạt, khả năng sẵn sàng tích hợp công nghệ, khả năng chịu lỗi cũng như tốc độ xử lý khối lượng dữ liệu lớn được cải thiện vượt bậc
 - » Với sản phẩm SmartNOC: Tích hợp LLM/chatbot hỗ trợ công tác theo dõi, nhận diện vấn đề; tích hợp thử nghiệm mở rộng giám sát ứng dụng nâng cao theo chiều rộng; phiên bản nâng cao được phát triển hoàn chỉnh, tập trung vào giám sát hiệu năng API và tối ưu liên tục
 - » Với sản phẩm CSEP: Hoàn thành tái cấu trúc sang Framework mới nhằm tăng tốc độ phát triển FrontEnd và BackEnd cho các tính năng mới; xây

dựng các phân hệ mới như: Quản lý đầu tư xây dựng cơ bản, bổ sung các tính năng nâng cao cho nghiệp vụ vận hành và khai thác trang thiết bị; liên tục cập nhật các API và add-on, xây dựng phiên bản trên mobile

- » Với giải pháp Quản lý vận hành kho (WMS – Warehouse Management Solution): Triển khai 2 dự án cho khách hàng doanh nghiệp lớn, tổ chức thành công 1 workshop, tham gia 1 triển lãm và đã demo thử nghiệm cho một số khách hàng. Tích hợp công nghệ mới (RFID, AI) vào giải pháp WMS nhằm tăng hiệu suất trải nghiệm người dùng
- » Với giải pháp hệ thống Quản lý Phân phối (DMS-Distribution Management System): demo giải pháp cho một số khách hàng và có thể ký kết hợp đồng trong đầu năm tài chính 2025. Năng lực HPT có thể tham gia trọn vòng đời dự án: tư vấn giải pháp, phân tích nghiệp vụ, triển khai, quản lý dự án và hỗ trợ vận hành
- » Nghiên cứu trong lĩnh vực hạ tầng và hệ thống: Công tác nghiên cứu giải pháp, dịch vụ hạ tầng liên quan đến các đối tác lớn như HPE, Dell, Microsoft, Netapp vẫn được duy trì và phát triển tốt, làm nền tảng cho việc tăng trưởng doanh số mảng này nói riêng và HPT nói chung. Các giải pháp mới: Nổi bật nhất là nhóm giải pháp quản lý vòng đời dữ liệu (Data Lifecycle), đã thành công trong giai đoạn POC cho một ngân hàng lớn. Tuy nhiên các giải pháp, dịch vụ cho cloud còn phát triển chậm so với kế hoạch, chưa phát triển được mảng Azure với Microsoft như kỳ vọng.
- » Nghiên cứu trong lĩnh vực phần mềm: nghiên cứu xây dựng kiến trúc tổng quát cho Agentic AI, cho phép tích hợp dữ liệu phi cấu trúc, kết nối API, và áp dụng các mô hình LLM đa nền tảng như OpenAI, Claude, Gemini.... Thử nghiệm xây dựng Chatbot hỗ trợ trả lời quy định nội bộ HPT, ISO, khai thác AI để hỗ trợ công tác làm thủ của HPT. Tư vấn giải pháp chuyển đổi số (giải pháp lưu trữ, xử lý và khai thác nội dung, hệ thống quản lý chiết khấu, chatbot tư vấn luật lao động) cho khách hàng doanh nghiệp
- » Nghiên cứu trong lĩnh vực ATTT: nghiên cứu ứng dụng AI vào thực tiễn, nổi bật là việc phát triển Trợ lý ảo HSOC Prime dựa trên các mô hình ngôn ngữ lớn (LLM) và sử dụng các công cụ AI tạo sinh để tối ưu hóa hiệu suất công việc nội bộ. Nghiên cứu chuyên sâu các giải pháp bảo mật thể hệ mới (Zero Trust, Cloud/API Security), kỹ thuật tấn công (Offensive Security) và phát hiện thành công các lỗ hổng bảo mật được cấp mã CVE quốc tế (Oracle và OpenEMR). Phát triển thành công nền tảng Quản lý Trạng thái An toàn Đám mây (CSPM) cho AWS, Azure, GCP và các module bảo mật container, quản lý bề mặt tấn công. Những năng lực công nghệ này đóng vai trò nền tảng,



BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

trực tiếp hỗ trợ chiến lược mở rộng kinh doanh quốc tế thành công tại thị trường Cambodia và các thị trường tiềm năng khác

- » Nghiên cứu trong lĩnh vực về dịch vụ mới:
 - * Dịch vụ quản lý ứng dụng (AMS): am hiểu nghiệp vụ quản lý Nhà phân phối của khách hàng; các chức năng của hệ thống DMS mà khách hàng đang sử dụng. Từ đó, cung cấp dịch vụ AMS cho khách hàng là tập đoàn đa quốc gia, phục vụ hỗ trợ hệ thống DMS cho 4.000 người dùng trên phạm vi toàn quốc. Số lượng cuộc gọi phục vụ trung bình 7.000 cuộc gọi/tháng. Xử lý số lượng ticket trung bình 4.500 tickets/tháng
 - * Dịch vụ trên công nghệ Power platform: cung cấp các nguồn lực (Power app, Power automate) cho khách hàng trong mảng FMCG
- » Nghiên cứu trong các công nghệ mới nổi, giải pháp của đối tác Việt Nam: tập trung vào các giải pháp ứng dụng công nghệ mới như AI trong thị giác máy tính, IoT trong lĩnh vực sản xuất, vật lý số trong lĩnh vực quà tặng marketing, du lịch số, giải pháp cho nhà máy thông minh và marketing số (giải pháp truyền thông số đa kênh MTC, giải pháp truyền thông khoảng cách gần proxify marketing tích hợp QR, Wifi marketing, NFC). Một số giải pháp đã sẵn sàng kinh doanh. Sản phẩm HPT Attendance Management trong bộ giải pháp SmartTrak do HPT phát triển đã có doanh thu
- » Nghiên cứu phát triển khách hàng cho kênh kinh doanh online: phân tích từ vĩ mô (chính sách, xu hướng) đến vi mô (hành vi khách hàng) nhằm xây dựng kế hoạch phát triển thị trường, công nghệ phù hợp cũng như kết hợp với các chiến dịch Digital Marketing đa kênh hiệu quả. Trong năm 2024, triển khai 3 chiến dịch Digital Marketing trong 1 chiến dịch tổng thể cho sản phẩm YubiKey, bao gồm KOL, Facebook Ads và Google Ads. Kết quả mang lại 174 đơn hàng với tỷ lệ chuyển đổi đạt 52,87%. Thành công ban đầu của mô hình kinh doanh sản phẩm YubiKey trên hpttechstore.com trong năm 2024 là minh chứng rõ nét, tạo tiền đề để mở rộng kinh doanh online
- » Việc tập trung nghiên cứu sản phẩm, giải pháp của 05 đối tác hạ tầng mang lại mức tăng trưởng doanh số 22% so với năm 2023. Tổng doanh số đối tác toàn công ty tăng trưởng 14% trong năm qua cho thấy định hướng tăng thị phần với đối tác đã triển khai đúng hướng. Mở rộng hợp tác với 16 đối tác mới trong và ngoài nước, trong đó có 7 đối tác tiềm năng khả thi để phát triển thị trường, phát triển kinh doanh.
- » Việc ứng dụng AI trong công việc: thí điểm các ứng dụng như Chatbot dành cho lãnh đạo, hỗ trợ công tác quản trị nhân sự, hồ sơ dự thầu; hỗ trợ công tác truyền thông, marketing. Tiếp tục hợp tác với Trung tâm Ngôn ngữ học tính toán (CLC)

trường Đại học Khoa học Tự nhiên: tư vấn các công nghệ AI; tổ chức 1 chuyên thảo (workshop) về AI cho toàn công ty

- » Các dự án nghiên cứu nội bộ: vẫn tiếp tục hoàn thiện các dự án đã có như giải pháp quản trị dịch vụ của thiết bị phần cứng; ứng dụng FaceID trong quản lý tại văn phòng; ứng dụng HPT quản lý công việc trên mobile (HMA). Với tổng ngân sách nghiên cứu khoảng gần 500 triệu VND
- » Chương trình phát huy các sáng kiến: như đã trình bày bên trên trong chuỗi các hoạt động kỷ niệm 30 năm thành lập công ty. Tổng ngân sách khoảng trên 100 triệu VND (chủ yếu là giải thưởng cho cán bộ nhân viên)
- » Việc phát triển các sản phẩm phần mềm HPT tuân thủ theo các hướng dẫn và quy trình của HPT trong phát triển sản phẩm như quy trình về quản lý mã nguồn, quy trình quản lý sản phẩm, các quy định về quyền sở hữu trí tuệ, trong đó sản phẩm SAALEM đã đăng ký bằng sáng chế. Các môi trường phát triển, thử nghiệm và hệ thống phục vụ cung cấp dịch vụ của HPT cũng được liên tục rà soát nhằm đảm bảo an ninh thông tin, tuân thủ theo tiêu chuẩn ISO 27001. Các sản phẩm cũng từng bước được tích hợp AI (như phân tích dữ liệu, hỗ trợ ra quyết định, xử lý hồ sơ tự động, trợ lý ảo AI,...). Các sản phẩm về an toàn thông tin còn áp dụng quy trình DevSecOps để tự động hóa các khâu kiểm tra bảo mật trong suốt vòng đời CI/CD, giúp phát hiện sớm các rủi ro cũng như tuân thủ nghiêm ngặt những quy tắc trong bộ hướng dẫn Lập trình An toàn của OWASP (OWASP Secure Coding Practices), giúp chủ động phòng ngừa và loại bỏ các lỗ hổng bảo mật phổ biến ngay từ giai đoạn viết mã nguồn. Việc phát triển các dịch vụ quan trọng cũng tuân theo các quy định về tiêu chí dịch vụ chuyên nghiệp mà HPT đã ban hành

b. Mô hình – Quy chế hoạt động:

- Điều chỉnh ủy quyền cho các Phó Tổng Giám đốc theo xu thế “tăng giao quyền”
- Phân tích những hạn chế của mô hình quản lý khách hàng hiện tại và chuẩn bị phương án tái cấu trúc
- Phân tích hạn chế của tổ chức nguồn lực sản xuất phần mềm hiện tại và dự kiến mô hình tổ chức tập trung
- Ban hành và đào tạo quy chế tuân thủ trong kinh doanh

c. Thương hiệu – Văn hóa:

- Hoạt động thương hiệu và văn hóa được trình bày trong mục 5: Các công tác quản trị quan trọng

4. Thực hiện hoạt động kinh doanh, marketing

Để đạt mục tiêu tăng trưởng về doanh thu, giữ ổn định số lượng khách hàng (cũ và phát triển mới), tập thể Ban Điều hành cùng với đội ngũ kinh doanh, đội ngũ kỹ thuật, nhân sự marketing, truyền thông đã nỗ lực tập trung vào các

hoạt động kinh doanh, các công tác quản trị kinh doanh theo những nguyên tắc và biện pháp cụ thể. Trong bối cảnh cạnh tranh gay gắt, các yếu tố khách quan (từ thị trường, khách hàng, đối tác, các quy định, quy trình đầu tư ngày càng không dễ để cạnh tranh đến các tác động từ xu thế công nghệ diễn ra hết sức nhanh chóng,...) trong khi nguồn lực kinh doanh trong lĩnh vực ngành nghề rất khó tuyển dụng hoặc chi phí không tương xứng với hiệu quả, đòi hỏi hoạt động marketing, kinh doanh phải xuất phát từ sự thống nhất cao trong tập thể, nhất là giữa các đơn vị kinh tế. Theo đó, công ty tiếp tục thực hiện những hoạt động quan trọng để kết quả kinh doanh đạt mục tiêu đề ra:

- a. Xây dựng phiên bản 1 của “Chiến lược phát triển khách hàng, thị trường”:
 - Trong kế hoạch chung về chiến lược đột phá của Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc đã xây dựng “Chiến lược phát triển khách hàng, thị trường” nhằm định hình những nội dung về hoạt động, về mục tiêu, về biện pháp quan trọng, cụ thể cho việc này
 - Các điểm quan trọng trong chiến lược này như: phân tích hiện trạng khách hàng của HPT; nhận định xu hướng ứng dụng công nghệ và đối chiếu với năng lực của HPT; các giải pháp để giữ khách hàng cũ, phát triển khách hàng mới, mở rộng thị trường ra nước ngoài; các chiến lược phát triển thị trường trong nước, thị trường nước ngoài; hoạch định phát triển nguồn lực kinh doanh
- b. Công tác quản trị kinh doanh:
 - Tiếp tục áp dụng các phương thức quản trị và quản lý hoạt động kinh doanh như trong báo cáo 2023
 - Bổ sung việc cập nhật lịch làm việc với khách hàng của đội ngũ kinh doanh. Phân tích hiệu quả nguồn lực kinh doanh trong quản lý khách hàng, chuẩn bị cho việc tái cấu trúc
 - Tổ chức 1 hội thảo nội bộ về chủ đề: “Thị trường và khách hàng HPT”
 - Bám sát các chương trình khuyến khích kinh doanh sản phẩm của các đối tác. Cụ thể năm 2024 có khoảng 52 chương trình khuyến khích kinh doanh (tăng 16% về số lượng so với năm 2023) với 15 đối tác đã được triển khai cho đội ngũ kinh doanh của HPT
- c. Các hoạt động marketing, tiếp cận khách hàng theo định hướng chuyển đổi số (CĐS):
 - Công tác marketing được triển khai cả hình thức online (digital marketing như mục P3 bên trên đã trình bày).
 - Phối hợp tổ chức, tham gia trình bày với các hãng (đối tác) 15 sự kiện, hội thảo giới thiệu sản phẩm, giải pháp, tổ chức độc lập 02 sự kiện. Thực hiện 02 chiến dịch digital marketing của riêng HPT (cho sản phẩm CSEP và Yubikey). Phối hợp tổ chức, tham gia 5 sự kiện, triển lãm giới thiệu giải pháp, dịch vụ do các cơ quan quản lý, hiệp hội ngành nghề,... tổ chức.
 - Tổ chức sự kiện công nghệ lần đầu tiên: “HPT D-day – Hợp tác hướng đến tương lai”. Sự kiện đã đánh dấu một bước tiến lớn về hình ảnh, thương hiệu HPT

trong chiến lược hợp tác, cùng phát triển với đối tác, tạo ấn tượng tốt đẹp với khách hàng

- Các sự kiện và hoạt động tham gia sự kiện có sự khác biệt về tính chất chuyên sâu so với những năm trước như: trình bày giải pháp Nomions trong sự kiện công nghệ lớn nhất TP.Hồ Chí Minh “Itech Expo”; phối hợp cùng Hiệp hội Ngân hàng tổ chức hội thảo về “Giải pháp công nghệ phòng ngừa rủi ro gian lận”,...
 - Ban Lãnh đạo (cấp HĐQT, Ban Tổng GD) duy trì thường xuyên công tác hỗ trợ phát triển khách hàng, trao đổi và tiếp thu các ý kiến của khách hàng về việc hợp tác, về chất lượng dịch vụ của HPT
 - Ban Lãnh đạo (cấp HĐQT, Ban Tổng GD) trong năm 2024 cũng rất chú trọng và tham gia nhiều hoạt động để tăng cường quan hệ hợp tác với đối tác
- d. Phát triển giải pháp, dịch vụ để hỗ trợ việc phát triển kinh doanh:
 - Như các mục tiêu P1, P2, P3 đã phân tích bên trên.
 - Đặc biệt, năm 2024, việc xây dựng định hướng hợp tác kinh doanh với các đối tác công nghệ Việt Nam cũng mở ra nhiều tiềm năng (dù kết quả kinh tế chưa cao), góp phần bổ sung quan trọng vào năng lực cung cấp giải pháp của HPT cho thị trường trong nước cũng như là cơ sở quan trọng để phát triển thị trường nước ngoài
 - Tiếp tục duy trì định hướng chiến lược về việc hợp tác đối tác, tỷ trọng doanh số từ nhóm đối tác tập trung (giải pháp tổng thể, phần mềm hệ thống, ứng dụng, phần cứng cao cấp, an toàn thông tin) chiếm hơn 90% tổng doanh số đối tác toàn công ty. Doanh số từ các đối tác cung cấp giải pháp hạ tầng, phần mềm đám mây, an toàn thông tin và công nghệ mới đều ghi nhận mức tăng trưởng mạnh mẽ.
 - Cuối năm 2024, công ty cũng tổ chức khóa đào tạo ngắn hạn cho khoảng hơn 20 kỹ sư phần mềm về kỹ thuật kiểm định chip để chuẩn bị cho việc tìm kiếm các cơ hội kinh doanh trong lĩnh vực này
 - e. Công tác đánh giá, giám sát việc thực hiện các kế hoạch kinh doanh và cơ hội kinh doanh:
 - Thực hiện đánh giá khả năng hoàn thành kế hoạch kinh doanh thường xuyên trong các cuộc họp Ban Điều hành cũng như các cuộc họp chuyên đề
 - Đánh giá, chấn chỉnh để các dự báo kết quả kinh doanh theo số liệu AM nhập trên CRM ngày một tiệm cận đúng với thực tế cũng như khả năng hoàn thành kế hoạch
 - Đồng bộ và tiếp tục cải tiến để dữ liệu trên CRM và ERP càng gần với thời gian thực, hỗ trợ cho việc đánh giá và ra quyết định đối với hoạt động kinh doanh
 - f. Phát triển thị trường, khách hàng nước ngoài:
 - Tiếp tục phát triển thị trường nước ngoài lấy ASEAN là trọng tâm như năm 2023 đã đề ra. Năm 2024, chưa xây dựng được đơn vị chuyên trách về phát triển thị trường và kinh doanh quốc tế nhưng cả 04 Trung



tâm kinh tế đều có doanh thu phát sinh từ khách hàng nước ngoài.

- Thông qua việc triển khai từng bước kế hoạch cùng với phát triển các kết nối đối tác đã có và đối tác mới. Năm 2024 đã ký kết hợp đồng với 10 khách hàng thuộc các quốc gia: Mỹ, Cambodia, Thái Lan, Singapore, Ấn Độ với tổng doanh thu khoảng hơn 22,9 tỷ VND, trong đó 58% là triển khai tại quốc gia và 42% triển khai cho khách hàng tại Việt Nam

g. Phát triển kinh doanh online:

- Đây là kênh kinh doanh mới và được chuẩn bị triển khai từ năm 2023, đến năm 2024 chính thức đi vào hoạt động tại trang hpttechstore.com. Trong giai đoạn đầu chỉ kinh doanh 1 sản phẩm là Yubikey (của hãng Yubico)
- Định hướng kênh kinh doanh online: tập trung vào sản phẩm công nghệ có tiềm năng; sản phẩm cần năng lực tư vấn, triển khai, hỗ trợ chuyên nghiệp; kinh doanh chính hãng, tuân thủ nghiêm túc các quy định pháp luật và quy định của hãng
- Kết quả đạt được trong năm 2024 rất đáng ghi nhận: được khách hàng, thị trường nhận dạng là địa chỉ kinh doanh sản phẩm chính hãng, khác biệt với các kênh bán hàng (kể cả trên sàn thương mại điện tử lớn) không chính hãng; doanh thu gần 1 tỷ VND với khoảng 230 khách hàng cá nhân và tổ chức trên nhiều tỉnh thành cả nước; HPT trở thành đối tác kinh doanh trực tiếp (không phải phân phối) lớn nhất và duy nhất của hãng tại Việt Nam

h. Phát triển đội ngũ kinh doanh:

- Tiếp tục các biện pháp như đã thực hiện như các năm trước
- Phát triển thêm 02 Phòng kinh doanh tại các Trung tâm HSE, HSC, Số lượng nhân viên kinh doanh tăng 14% so với năm 2023

5. Các công tác quản trị quan trọng:

- a. Năm 2024, công ty tiếp tục định hướng gắn kết chặt chẽ giữa doanh nghiệp với các cơ sở đào tạo, qua đó gia tăng cơ hội tiếp cận nguồn nhân lực chất lượng cao cho HPT, cụ thể: đẩy mạnh hợp tác với các trường đại học thông qua các hoạt động định hướng nghề nghiệp, chia sẻ chuyên môn và đào tạo sinh viên thuộc các chuyên ngành liên quan như:
- Triển khai chương trình đào tạo Cộng tác viên cho Trung tâm Giám sát An toàn Thông tin (SOC) bằng việc tổ chức đánh giá năng lực đầu vào để chọn lọc những ứng viên tiềm năng, sau đó đào tạo kiến thức ATTT cơ bản để tiếp tục sàng lọc và tổ chức đào tạo chuyên sâu nhằm lựa chọn được các sinh viên đủ năng lực trở thành cộng tác viên chính thức.
 - Tổ chức thành công chương trình hướng nghiệp cho sinh viên Trường Đại học Khoa học Tự nhiên HCM.
 - Đẩy mạnh hợp tác tuyển dụng sinh viên thực tập từ khoa Công nghệ thông tin thuộc Học viện Bưu chính Viễn thông Hà Nội

- Tham gia chương trình HPT x UIT Career Day 2024 tại Trường Đại học Công nghệ Thông tin (UIT), thu hút nhiều lượt sinh viên tham gia phỏng vấn vào các mảng kỹ thuật, bổ sung thêm nguồn dữ liệu ứng viên khi công ty hoặc các đơn vị cần.
- Tài trợ chương trình tìm kiếm tài năng CNTT của Trường Đại học Công nghệ TP.HCM-HUTECH

- b. Tổ chức chuỗi sinh hoạt nội bộ chuyên đề định kỳ, với nội dung đa dạng và cụ thể, bao gồm: Workshop AI “Khai thác các công cụ Trí tuệ Nhân tạo cho các hoạt động của doanh nghiệp”, Hội thảo Thị trường – Khách hàng “Phân tích và biện pháp thúc đẩy phát triển thị trường, khách hàng”, cùng với 02 buổi họp Khối Kinh doanh và 02 buổi họp Khối Kỹ thuật. Các chương trình đã góp phần nâng cao nhận thức chuyên môn, thúc đẩy tinh thần học hỏi và tăng cường gắn kết giữa các đơn vị trong công ty.

Bên cạnh việc phát triển nhân lực, công ty đang tiếp tục nghiên cứu và triển khai chính sách đãi ngộ mang tính cạnh tranh cao, phù hợp với thị trường, đồng thời áp dụng các công cụ quản trị nhân sự hiện đại và khoa học, hướng tới xây dựng một môi trường làm việc chuyên nghiệp, bền vững và phát triển lâu dài. Năm 2024, thu nhập bình quân CBNV tăng 5% so với năm 2023.

- c. Chương trình phát triển Nguồn lực khung (NLK) tiếp tục được triển khai hiệu quả, đóng vai trò quan trọng trong việc duy trì nguồn lực chủ chốt và phát triển đội ngũ kế thừa có tiềm năng. Chương trình đã tổ chức 02 buổi chuyên đề tập trung vào các nội dung quản trị và định hướng chuyên môn phù hợp với chiến lược phát triển của công ty HPT. Các thành viên NLK không chỉ tham gia tích cực mà còn chủ động đóng góp nội dung và trình bày tham luận xoay quanh chủ đề “Bài toán quản trị hiệu quả trong sử dụng nguồn lực”. Hoạt động này góp phần nâng cao năng lực chuyên môn, tư duy chiến lược và thúc đẩy sự gắn kết trong đội ngũ, từ đó tạo nền tảng vững chắc cho sự phát triển nhân sự bền vững của công ty.

- d. Tỷ lệ biến động giảm nhân sự của toàn công ty năm 2024 ghi nhận ở mức 12,32% (43/349), giảm 0,62 điểm % so với năm 2023 và là mức thấp nhất trong 5 năm trở lại đây. Kết quả này phản ánh sự hiệu quả trong công tác quản lý nhân sự, đồng thời phù hợp với xu hướng tinh giản nguồn lực trên toàn cầu.

Việc duy trì tỷ lệ biến động nhân sự ở mức thấp góp phần củng cố nền tảng nhân sự ổn định, tạo điều kiện thuận lợi cho công ty triển khai các chiến lược dài hạn. Đây cũng là yếu tố quan trọng giúp công ty nâng cao năng lực cạnh tranh và phát triển bền vững trong bối cảnh thị trường lao động ngành và thị trường (kinh doanh) liên tục biến động.

- e. Đội ngũ chuyên gia của HPT đã đạt gần 200 chứng chỉ chuyên môn, góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh và khẳng định vị thế của công ty trên thị trường. HPT cũng đã chủ động tổ chức khóa đào tạo cơ bản về chip verification dành cho các kỹ sư được lựa chọn, nhằm đón đầu xu hướng công nghệ và chuẩn bị nguồn lực cho các dự án tương lai.

Bên cạnh đó, HPT tiếp tục đẩy mạnh đào tạo nội bộ thông qua hệ thống e-learning (HPT LMS) với kho học liệu đa dạng, đáp ứng nhu cầu của nhiều nhóm nhân sự khác nhau. Các nội dung đào tạo được thiết kế sát với đặc thù hoạt động của công ty, đảm bảo tính thực tiễn và hiệu quả khi áp dụng vào công việc. Trong năm 2024, HPT tập trung đào tạo về các quy định, quy trình quan trọng như: Quy trình hợp lực, Quy định soạn thảo và thẩm định hợp đồng, Quy định về ứng xử đạo đức và tuân thủ pháp luật... với tổng cộng 790 lượt tham gia của CBNV.

- f. Đánh giá và duy trì thành công chứng nhận cho hai tiêu chuẩn quốc tế quan trọng ISO 9001:2015 về quản lý chất lượng và ISO 27001:2013 về quản lý an toàn thông tin. Để nâng cao nhận thức và năng lực thực thi các tiêu chuẩn này, công ty đã tổ chức các chương trình đào tạo trực tiếp cho 34 phòng ban tại TP.HCM và 20 phòng ban tại Chi nhánh Hà Nội. Qua đó, cán bộ nhân viên được trang bị và củng cố kiến thức về ISO 27001:2022, nắm vững các quy định an toàn thông tin, hiểu rõ trách nhiệm cá nhân cũng như các quy định cần tuân thủ (5 quy định trọng yếu), đồng thời biết cách cung cấp minh chứng phù hợp khi cần thiết.

Song song với công tác đào tạo, HPT đã hoàn thiện hồ sơ nâng cấp hệ thống quản lý an toàn thông tin từ phiên bản ISO 27001:2013 lên phiên bản mới nhất ISO 27001:2022. Việc này không chỉ đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của thị trường, mà còn củng cố niềm tin của khách hàng và đối tác, thể hiện cam kết mạnh mẽ của công ty đối với việc duy trì và liên tục cải tiến chất lượng cũng như bảo mật thông tin trong mọi hoạt động.

- g. Tiếp tục đạt được những kết quả tích cực trong công tác bảo hộ tài sản trí tuệ: Hồ sơ đăng ký bằng sáng chế cho sản phẩm SAALEM đã được chấp thuận ở giai đoạn 50% vào tháng 10/2024, với kết quả chính thức dự kiến công bố vào tháng 6/2026 theo quy định. Bên cạnh đó, công ty cũng đã hoàn tất đăng ký quyền tác giả cho các sự kiện sáng tạo và nhận diện thương hiệu: D-Day, HPT D-Day, HPT & PARTNER D-Day.
- Nhận thức về sở hữu trí tuệ trong toàn công ty đã có nhiều chuyển biến tích cực, tuy nhiên vẫn cần tiếp tục tăng cường đào tạo cho cán bộ nhân viên, cũng như xây dựng và hoàn thiện quy trình sản xuất sản phẩm phần mềm, giải pháp HPT nhằm đảm bảo quyền lợi hợp pháp, giữ vững giá trị thương hiệu và bảo vệ các sáng chế, sản phẩm của HPT trên thị trường.
- h. Năm 2024 đánh dấu việc chuẩn bị cho cột mốc quan trọng kỷ niệm 30 năm hình thành và phát triển của công ty HPT. Trong bối cảnh chuyển đổi và phát triển không ngừng của ngành công nghệ thông tin – truyền thông, hoạt động truyền thông đã được triển khai có chiến lược, đóng vai trò then chốt không chỉ trong việc lan tỏa giá trị cốt lõi, củng cố văn hóa doanh nghiệp mà còn khẳng định vị thế thương hiệu và mở rộng tầm ảnh hưởng của HPT trên thị trường.
- i. Công tác truyền thông nội bộ tiếp tục phát huy hiệu quả và đóng vai trò quan trọng trong việc lan tỏa thông tin, kết nối và xây dựng văn hóa doanh nghiệp tại HPT.

- Bản tin Hotnews (bản in) duy trì phát hành hàng quý, là kênh thông tin tổng hợp các hoạt động nổi bật của công ty. Số đặc biệt Hotnews 138 tạo dấu ấn như một ấn phẩm văn hóa đặc trưng, ghi nhận hành trình 30 năm HPT và quá trình phát triển của chính Hotnews – một phần không thể tách rời trong văn hóa HPT suốt gần hai thập kỷ.
 - Hotnews Online (bản tin nhanh) được cập nhật thường xuyên và gửi trực tiếp qua email đến toàn thể CBNV, đặc biệt phát huy vai trò trong chuỗi truyền thông kỷ niệm 30 năm, góp phần lan tỏa thông tin nhanh chóng, tăng cường sự hiểu biết về công ty, về đồng nghiệp và niềm tự hào nội bộ.
 - Hệ thống màn hình truyền thông (Digital Signage) tại văn phòng và các chi nhánh được cải tiến đồng bộ, nâng cao hiệu quả hiển thị thông tin, hình ảnh và thông báo, đồng thời tạo điểm nhấn sinh động trong không gian làm việc.
- j. Truyền thông bên ngoài tập trung trọng điểm vào chuỗi hoạt động kỷ niệm 30 năm thành lập, nhằm khẳng định thương hiệu và vị thế HPT trong ngành công nghệ thông tin – truyền thông tại Việt Nam.
- Báo chí – truyền hình: ghi nhận 37 lượt xuất hiện trên các kênh báo/đài, gồm 17 bài viết về lễ kỷ niệm 30 năm, 11 bài về sự kiện HPT D-DAY và 9 lượt đưa tin về hoạt động, thành tích tiêu biểu.
 - Website chính thức (hpt.vn): Được duy trì và nâng cấp nội dung thường xuyên, nổi bật với chuyên mục “Tri thức” đạt 82 bài viết (tăng mạnh so với 35 bài năm 2023), góp phần tăng lượng truy cập tự nhiên và khẳng định vị thế chuyên môn của HPT trên môi trường số.
 - Mạng xã hội và các kênh online khác: Các nội dung, thông tin về sản phẩm, giải pháp và sự kiện được cập nhật đồng bộ trên Fanpage, LinkedIn, YouTube... giúp mở rộng độ phủ, tiếp cận khách hàng hiệu quả và xây dựng thương hiệu theo định hướng trên môi trường online.
 - Tổng thể, hoạt động truyền thông năm 2024 góp phần lan tỏa văn hóa doanh nghiệp, nâng cao sự gắn kết nội bộ và củng cố vị thế của HPT trên thị trường, thể hiện vai trò chiến lược của truyền thông trong hành trình phát triển bền vững.
- k. Tổ chức nhiều hoạt động phát huy văn hóa HPT, thể hiện tinh thần Nhân bản – Hải hòa, sự năng động và sáng tạo trong tập thể như:
- Tích cực tham gia các hoạt động thiện nguyện ý nghĩa: trao tặng 40 phần quà và học bổng cho các em học sinh khó khăn, cùng 2 chiếc xe đạp cho những trường hợp đặc biệt phải vượt quãng đường xa đến trường tại Trường Tiểu học Thuận Nghĩa Hòa (Thanh Hóa, Long An); gửi 200 phần quà tới các bệnh nhi đang điều trị tại Bệnh viện Ung Bướu TP.HCM và ủng hộ 120 triệu đồng cho Quỹ “Chung một tấm lòng” do Đài truyền hình TP.HCM phát động, nhằm hỗ trợ đồng bào miền Bắc khắc phục hậu quả lũ lụt do bão Yagi gây ra.



- Nhân dịp kỷ niệm 30 năm thành lập, HPT tổ chức chuỗi sự kiện đặc sắc mang đậm dấu ấn thương hiệu như Hòa nhạc HPT 2025, HPT Partner Appreciation và HPT D-Day nhằm tri ân khách hàng, đối tác và bạn bè. Song song đó, công ty cũng tổ chức nhiều hoạt động nội bộ thiết thực nhằm tăng cường sự gắn kết và động viên tinh thần cán bộ nhân viên (CBNV), bao gồm phát động việc đóng góp bài viết cho sách viết, sáng tác ảnh cho sách ảnh, phong trào thi đua thực hiện các công trình trọng điểm, chương trình Family Day tại TP.HCM và Hà Nội, cũng như sự kiện “Thứ Sáu vui về” với thông điệp Vui – Khỏe – Hạnh phúc thật. Đặc biệt, HPT đã tham gia và xuất sắc đạt giải 3 vòng chung kết cuộc thi thanh lịch HAWEE, góp phần tạo nên dấu ấn nổi bật cho năm kỷ niệm.
- Duy trì đều đặn các chương trình sinh hoạt nội bộ nhằm nâng cao chuyên môn và thúc đẩy sự đoàn kết trong tập thể. Công ty tổ chức các buổi họp toàn khối Kỹ thuật, Kinh doanh và Nguồn lực khung, các workshop công nghệ với chủ đề “Khai thác công cụ Trí tuệ nhân tạo cho hoạt động doanh nghiệp”, hội thảo “Phân tích thị trường và khách hàng để tìm ra giải pháp phát triển hiệu quả”. Ngoài ra, các hoạt động phong trào như giải bóng đá Tứ Hùng, sự kiện “Cháy Bùng Cùng Euro 2024” và các chương trình mừng sinh nhật quý, Tết Thiếu nhi, Tết Trung thu, Quốc tế Phụ nữ cũng được tổ chức sôi nổi, góp phần xây dựng môi trường làm việc năng động, sáng tạo và đoàn kết tại HPT.
- l. Một số công tác liên quan đến việc khai thác và vận hành tòa nhà văn phòng HPT tại Khu Công nghệ cao:
 - Cải tạo và bố trí lại mặt bằng làm việc cho Trung tâm Giải pháp và Công nghệ Việt mới thành lập năm 2024, đồng thời thiết kế lại không gian mở theo hướng hiện đại, thân thiện và linh hoạt. Khu vực làm việc mở được phủ xanh với nhiều cây cảnh, tận dụng tối đa lợi thế cảnh quan, mang đến môi trường làm việc thoáng đãng, truyền cảm hứng và phù hợp cho các nhóm cộng tác viên, đội ngũ kinh doanh làm việc luân phiên.
 - Song song đó, công ty cũng đang tích cực hoàn thiện hồ sơ xin cấp phép xây dựng cho Giai đoạn 2 của dự án tòa nhà văn phòng HPT, nhằm chuẩn bị sẵn sàng cho việc mở rộng quy mô hoạt động trong thời gian tới.
 - Công tác an toàn phòng cháy chữa cháy (PCCC) cũng được duy trì nghiêm túc với các buổi diễn tập định kỳ hằng năm. Đồng thời, công ty không ngừng nâng cao tiêu chuẩn an ninh, đảm bảo mỹ quan và duy trì môi trường làm việc xanh – sạch – đẹp, tạo điều kiện làm việc tốt nhất cho toàn thể cán bộ nhân viên.

6. Các Khó khăn – Thách thức chủ yếu khác ảnh hưởng việc tăng trưởng

Một số khó khăn, hạn chế:

- Đối với mục tiêu tăng trưởng trong hợp tác kinh doanh với đối tác: do tỷ trọng doanh thu có liên quan đến sản phẩm, dịch vụ của các hãng/đối tác trên tổng doanh

thu của HPT rất cao: ước trên 70%. Vì vậy, việc tăng trưởng doanh thu với đối tác là rất quan trọng để HPT có thể tăng trưởng. Tuy nhiên, việc này cũng có nhiều khó khăn do hiện tại trên thị trường có rất nhiều công ty CNTT, các sản phẩm dễ kinh doanh thường lại có doanh số cao, xu hướng khách hàng cũng thường làm việc trực tiếp với hãng trong quá trình lựa chọn sản phẩm, giải pháp cũng làm giảm vai trò của các đơn vị trong nước.

- Năng lực về đáp ứng các nhu cầu tổng thể: việc phát triển công nghệ hiện nay diễn ra rất nhanh chóng và đa dạng. Từ đó, để có thể nâng cao vị thế cạnh tranh, tạo ra nhiều giá trị cho khách hàng, công ty cần phải có năng lực tư vấn các vấn đề tổng thể trong việc ứng dụng công nghệ ở nhiều mảng hoạt động của khách hàng, nhất là các khách hàng lớn. Với sự phức tạp trên cả 02 phương diện: công nghệ và nhu cầu ứng dụng thì đội ngũ có thể đáp ứng được năng lực này không có nhiều cũng như chịu sự cạnh tranh rất gay gắt về vấn đề tuyển dụng, giữ nhân sự ổn định
- Năng lực về các công nghệ mới nổi: các công nghệ như hạ tầng cho AI, giải pháp và dịch vụ dữ liệu huấn luyện AI, giải pháp theo chuyên ngành (industry) của khách hàng đang phát triển rất “nóng” và tạo ra áp lực rất lớn cho việc nâng cao và thậm chí là chuyển đổi chuyên môn của đội ngũ kỹ thuật
- Phát triển thị trường quốc tế: dù đã có những kết quả rất khả quan về kinh doanh từ khách hàng nước ngoài dù chưa có đơn vị chuyên trách nhưng HPT cần hành động nhanh chóng, cụ thể và quyết liệt hơn nữa trong việc thành lập đơn vị kinh doanh quốc tế, phát triển thị trường nước ngoài
- Thách thức với hoạt động kinh doanh giải pháp và dịch vụ phần mềm: Năm 2024 có sự chứng lại của hoạt động kinh doanh giải pháp và dịch vụ phần mềm. HPT vẫn tiếp tục kiên định định hướng phát triển này và vẫn có những thành tích rất đáng ghi nhận (như ký kết các

dự án mới, các giải thưởng ngành nghề (Sao Khuê) cho sản phẩm phần mềm HPT. Tuy nhiên, những khó khăn và hạn chế cần phải được khắc phục là: năng lực triển khai các dự án phần mềm nghiệp vụ, quy mô lớn; số lượng khách hàng mảng phần mềm còn ít, chưa cân đối với tổng số khách hàng của công ty

7. Tóm tắt theo 05 tiêu chí thường niên

- Hiệu quả: năm 2024 tiếp tục là một năm hoạt động có “hiệu quả” thể hiện qua các kết quả kinh doanh đã trình bày trong báo cáo này. Tuy nhiên, mảng kinh doanh giải pháp và dịch vụ phần mềm chưa đạt hiệu quả theo kế hoạch
- 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 về hợp tác với các đối tác
 - Nguồn lực: tăng trưởng nguồn lực quản lý, lãnh đạo, đội ngũ kinh doanh
 - Kênh kinh doanh online
 - Các lĩnh vực chuyên sâu về nghiệp vụ và giải pháp mới
- Nâng cao năng lực cạnh tranh: thông qua các giải thưởng đã được ghi nhận như trên đã liệt kê. Năng lực cạnh tranh nổi bật trong lĩnh vực an toàn thông tin, dịch vụ giá trị gia tăng về đảm bảo hạ tầng; giải pháp phần mềm Quản lý tài sản
- Phát triển thị trường, giải pháp mới: số lượng khách hàng mới năm 2024 tiếp tục tăng trưởng ổn định. Tổng số khách hàng tăng trưởng. Các giải pháp, công nghệ mới tạo ra nhiều cơ hội cho thị trường mới. Mảng kinh doanh quốc tế có nhiều cơ hội tăng trưởng.
- Phát triển hình ảnh thương hiệu HPT: thể hiện qua các giải thưởng, bình chọn,... đã trình bày xuyên suốt trong phần I này.





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

1. TRUNG TÂM TÍCH HỢP HỆ THỐNG (HSI)

Năm 2024, HSI đạt nhiều kết quả vượt trội về kinh doanh, phát triển thị trường, đóng góp quan trọng nhất vào kết quả kinh doanh của toàn công ty.

a. Về hoạt động kinh doanh:

- Năm 2024, HSI tiếp tục hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu kinh tế: doanh thu đạt 109% kế hoạch, tăng trưởng 18% so với năm 2023, lãi gộp đạt 108% kế hoạch, tăng trưởng 15,5% so với năm 2023.
- HSI có 3 năm liên tiếp hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu Lãi gộp để ra (năm 2022: 113%; năm 2023: 107% và năm 2024: 108%). Để tăng trưởng về hiệu quả là một thách thức rất lớn trong năm 2024 vì nhiều doanh nghiệp, đặc biệt là khối tài chính và sản xuất, thắt chặt chi tiêu đầu tư CNTT sau giai đoạn tăng trưởng hậu COVID, khiến việc xúc tiến hợp đồng mới khó khăn hơn, ảnh hưởng trực tiếp đến tốc độ tăng doanh thu. Ngoài ra, một số hợp đồng, đặc biệt thuộc lĩnh vực công hoặc doanh nghiệp lớn, có quy trình phê duyệt chậm, dẫn đến doanh thu và lợi nhuận bị dồn vào các quý cuối năm, gây khó khăn cho kế hoạch tài chính nội bộ.
- Việc quan tâm, sâu sát các khách hàng 4 cấp độ (theo tiêu chí phân cấp độ khách hàng của công ty) bước đầu đạt kết quả tốt. HSI chú trọng tới việc tăng trưởng các nhóm khách hàng cấp độ SC và ST (là những khách hàng cấp độ cao), cụ thể: năm 2024, HSI duy trì được 01 khách hàng cấp SC và 03 khách hàng cấp ST. Doanh thu 02 nhóm khách hàng này đóng góp tới 36% tổng doanh thu của toàn HSI năm 2024.
- Phát triển khách hàng và thị trường: Việc duy trì khách hàng cũ có hợp đồng năm 2024 tăng trưởng 10 điểm % so với năm 2023. Tỷ lệ tăng trưởng số lượng khách hàng mới năm 2024 của HSI tăng 22 điểm % so với năm 2023. Việc tăng trưởng khách hàng mới không chỉ dừng ở số lượng khách hàng mà doanh thu từ nhóm khách hàng này cũng đóng góp đáng kể (chiếm 13% tổng doanh thu toàn trung tâm năm 2024).

b. Về hoạt động chuyên môn:

- Tiếp tục tập trung phát triển, đẩy mạnh kinh doanh các sản phẩm thương hiệu HPT do HSI xây dựng, phát triển: SmartNOC, CSEP theo định hướng đột phá
- CSEP: Đã có 02 hợp đồng đầu tiên được ký kết với tổng giá trị ký kết gần 12 tỷ đồng. Trong đó, có 01 khách hàng là Ngân hàng thương mại lớn tại Việt Nam. Những kết quả này đánh dấu thành quả và sự bền bỉ trong việc xây dựng và phát triển sản phẩm mang thương hiệu của HSI nói riêng và HPT nói chung.
- SmartNOC: ký kết với 03 khách hàng với tổng giá trị ký kết gần 2 tỷ đồng.
- Cả 02 sản phẩm CSEP và SmartNOC được công nhận đạt Giải thưởng Sao Khuê 2025 - giải thưởng uy tín hàng đầu trong lĩnh vực công nghệ thông tin và truyền thông (CNTT-TT) tại Việt Nam, do Hiệp hội Phần mềm và Dịch vụ CNTT Việt Nam (VINASA) tổ chức hằng năm.
- Tính chuyên nghiệp về dịch vụ: trong năm 2024, HSI tiếp tục hoàn thiện 01 chứng nhận dịch vụ chuyên nghiệp; 100% các hợp đồng



Doanh thu
109% kế hoạch
↑ 18%

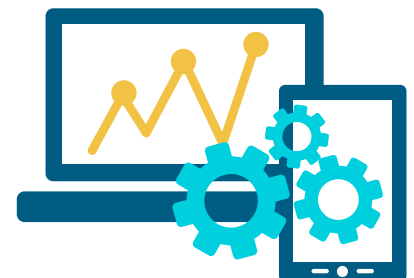


Lãi gộp
108% kế hoạch
↑ 15,5%



dịch vụ (dịch vụ kiểm thử tải) được quản trị trên hệ thống NOC. Hoàn thành 100 % các mục tiêu duy trì các mảng giải pháp và dịch vụ truyền thống (09 giải pháp kèm dịch vụ và 06 dịch vụ chuyên nghiệp).

- 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. Năm 2024, ngoài việc duy trì và tái ký được các hợp đồng managed services cho nhiều khách hàng, HSI cũng đã ký được các hợp đồng dịch vụ mới, đặc biệt trong mảng tài chính và bán lẻ. Tính chuyên nghiệp cũng được nâng cấp qua việc nâng cao kiến thức về khoa học dịch vụ của nhân sự tham gia 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 đáng kể như: xây dựng, chuẩn hóa phương pháp quản lý theo mô hình chuẩn quốc tế (PMI); các nhân sự quản lý dự án đạt các chứng chỉ quốc tế cao cấp như: PfMP, PgMP, PMP, PMI-ACP, Scaled Agile, POPM, Agilist, PSM, CSM; đảm bảo các công tác triển khai theo đúng phạm vi công việc và tiến độ được nêu trong hợp đồng, tỷ lệ hợp đồng đúng tiến độ đạt 97%; triển khai và đưa vào áp dụng thành công hệ thống quản lý công việc và quản lý dự án tập trung (nền tảng OpenProject và hệ thống báo cáo Power BI). Tham gia đóng góp chung, trực tiếp xây dựng đề tài, cải tiến công cụ, chuẩn hóa quy trình trong công tác Quản lý/Quản trị dự án cấp Trung tâm và Công ty.
- Đội ngũ chuyên môn ổn định. 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 công tác quản trị:
- Tiếp tục củng cố năng lực quản trị toàn diện, hướng tới quản lý hiệu quả, chuyên nghiệp, và ứng dụng mạnh mẽ công nghệ trong điều hành.
- Công tác Thuầu/ hợp đồng: Số lượng hợp đồng tăng 27% so với năm 2023. Trong đó, số lượng hợp đồng hoàn tất nghiệm thu năm 2024 tăng 28 điểm % so với năm 2023. Số lượng hồ sơ thầu thực hiện năm 2024 tăng 16 điểm % so với năm 2023. Tỷ lệ thắng thầu tăng 4 điểm % so với năm 2023.
- Công cụ quản trị: Việc tăng cường ứng dụng công nghệ trong quản trị tiếp tục là điểm mạnh của HSI trong năm 2024. Một số ứng dụng đã triển khai và vận hành hiệu quả bao gồm: Ứng dụng CRM (Quản trị khách hàng); KNACK (Quản trị hợp đồng) hay Ứng dụng Microsoft Teams trong quản lý dữ liệu đấu thầu; quản lý báo giá và phê duyệt Hồ sơ mời thầu. Đồng thời, triển khai và áp dụng thành công ứng dụng Open Project trong việc “Quản lý dự án”. HSI tiếp tục xây dựng và hệ thống hóa việc quản lý tri thức trên nền tảng Microsoft Teams giúp cho các hoạt động quản trị ngày càng hiệu quả hơn và an toàn hơn.
- Nguồn lực: Năm 2024 tỷ lệ biến động nhân sự thấp nhất trong vòng 10 năm qua (dưới 10%). Chất lượng nhân sự khối chuyên môn công nghệ ngày càng phát triển rõ nét; chất lượng nhân sự khối kinh doanh cũng ngày càng tốt hơn, năng động hơn; chất lượng nhân sự khối quản trị tiếp tục nâng cao kỹ năng để hỗ trợ tốt hơn cho các hoạt động kinh doanh. Năm 2024 bổ nhiệm nhân sự phụ trách khối kỹ thuật HSI khu vực Hà Nội, giúp nâng cao chất lượng chuyên môn, kết nối các hoạt động kỹ thuật của HSI khu vực Hà Nội nói riêng và HSI nói chung. Ban Giám đốc HSI luôn xác định nguồn lực là yếu tố then chốt trong các hoạt động của đơn vị nên luôn luôn đồng hành, chia sẻ và hỗ trợ để chất lượng nhân sự ngày càng hoàn thiện hơn, đoàn kết hơn, đảm bảo nguồn lực thực hiện hiệu quả các nhiệm vụ kinh tế, chuyên môn quan trọng của công ty.

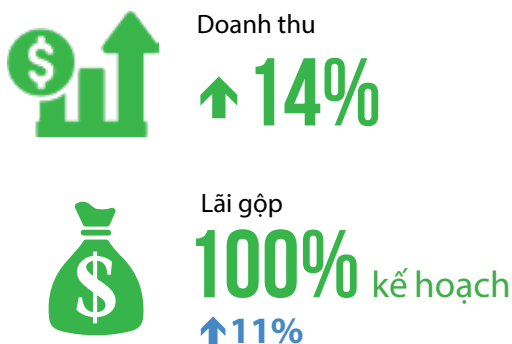


2. TRUNG TÂM DỊCH VỤ KHÁCH HÀNG (HSC)

Năm 2024, Trung tâm Dịch vụ khách hàng đối diện với nhiều khó khăn, thách thức. Với sự quyết tâm của toàn thể đội ngũ các cấp, HSC đã vượt qua và hoàn thành các chỉ tiêu quan trọng của kế hoạch. Cùng với định hướng rõ ràng về việc xây dựng HSC ngày càng chuyên nghiệp, quản lý hiệu quả, tối ưu hóa nguồn lực và tích hợp công nghệ vào quản lý điều hành, HSC tiếp tục đóng góp vào thành công chung của công ty năm 2024.

a. Về hoạt động kinh doanh:

- HSC tăng trưởng về mặt kinh tế so với năm 2023 : doanh thu tăng trưởng 14%, lãi gộp tăng trưởng hơn 11% và đạt 100% chỉ tiêu hiệu quả năm 2024



- Việc kiểm soát chi phí và tối ưu nguồn lực giúp HSC luôn hoàn thành chỉ tiêu về hiệu quả trong nhiều năm qua.
- Việc triển khai một số dự án đúng tiến độ giúp cho HSC giảm thiểu các rủi ro và hạn chế chi phí phát sinh trong quá trình triển khai dự án.
- Phát triển Khách hàng và Thị trường: Phát triển được 26 khách hàng mới, tăng 8% so với năm 2023, đồng thời duy trì thành công 80% hợp đồng tái ký với khách hàng hiện có. Việc duy trì và tái ký hợp đồng dịch vụ là mục tiêu đặc biệt quan trọng của HSC. Tuy nhiên, trong bối cảnh thị trường khó khăn, sự thất chặt chỉ tiêu của khách hàng và gia tăng đối thủ cạnh tranh tham gia đấu thầu, việc đảm bảo khách hàng tiếp tục tái ký hợp đồng đang là một thách thức lớn.

b. Về hoạt động chuyên môn:

- Tập trung nghiên cứu và phát triển các giải pháp phần mềm cho ngành tiêu dùng nhanh (FMCG) do chính HSC làm chủ công nghệ, sẵn sàng đưa ra thị trường trong những năm tiếp theo.
- Giải pháp Quản lý vận hành kho (WMS – Warehouse Management Solution): Triển khai 2 hợp đồng cho khách hàng lớn, tổ chức 1 workshop thành công, tham gia 1 triển lãm và đã demo thử nghiệm cho một số khách hàng. Tích hợp công nghệ mới (RFID, AI) vào giải pháp WMS nhằm tăng hiệu suất trải và nghiệm người dùng.

- Hệ thống Quản lý Phân phối (DMS- Distribution Management System): demo giải pháp cho một số khách hàng đồng thời đã ký kết thành công hợp đồng có giá trị hơn 10 tỷ cho khách hàng mảng tiêu dùng nhanh trong đầu tháng 4/2025.
- Dịch vụ AMS: cung cấp dịch vụ AMS cho khách hàng là tập đoàn đa quốc gia, phục vụ hỗ trợ hệ thống DMS cho 4000 người dùng trên phạm vi toàn quốc; số lượng cuộc gọi phục vụ trung bình 7000 calls/tháng; xử lý số lượng ticket trung bình 4500 tickets/tháng.
- Dịch vụ Power platform: trong năm 2024 HSC chủ yếu cung cấp các nguồn lực (Power app, Power automate) cho khách hàng trong mảng FMCG. Những năm tiếp theo, bên cạnh việc tiếp tục duy trì cung cấp nguồn lực cho khách hàng, HSC tiếp tục nghiên cứu và phát triển các sản phẩm phục vụ số hóa doanh nghiệp trên nền tảng này.
- Mảng dịch vụ Outsourcing: cung cấp và quản lý hơn 140 nhân sự cho hơn 20 khách hàng là các công ty đa quốc gia, tập đoàn lớn tại Việt Nam với các dịch vụ hạ tầng và dịch vụ cung cấp phần mềm. Đây là dịch vụ đã xây dựng chiến lược đột phá của HSC trong những năm tới.
- Mảng dịch vụ bảo trì: thực hiện nhiều dự án có các thiết bị đòi hỏi chuyên môn cao, nhất là các khách hàng trong mảng tài chính như ngân hàng, bảo hiểm đặc biệt khu vực phía Bắc.

c. Về công tác quản trị:

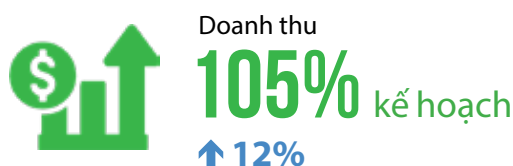
- Đối với công tác thầu, quản trị hợp đồng: thực hiện 454 hợp đồng, tăng 12% so với năm 2023 và 50 gói thầu với tỷ lệ thắng thầu đạt 42%
- Hiệu quả trong công tác quản trị: triển khai một số ứng dụng trên nền tảng Power Platform giúp cho việc Tối ưu hóa và tự động hóa quy trình nội bộ giảm thiểu những sai sót và tăng hiệu quả và năng suất như công cụ Quản lý hợp đồng, Quản lý hiệu suất làm việc (Timesheet). Ngoài ra việc ứng dụng AI trong việc sàng lọc hồ sơ, phân tích CV giúp cho công tác tìm kiếm ứng viên phù hợp, tiết kiệm thời gian trong việc chỉnh sửa CV để đáp ứng nhanh chóng và hiệu quả hơn cho Dịch vụ cung ứng nguồn nhân lực. Bên cạnh đó, việc hoàn thiện Bộ tiêu chí dịch vụ chuyên nghiệp trong các mảng chuyên môn cũng giúp cải thiện chất lượng dịch vụ - một lợi thế cạnh tranh để khách hàng đánh giá và lựa chọn khi tham gia đấu thầu.
- Nhân sự và phát triển nguồn nhân lực: nguồn lực HSC không tăng so với năm 2023 và tỉ lệ biến động nhân sự năm 2024 là 7%, phản ánh một trong những bước cải tiến của HSC trong công tác quản lý nguồn nhân lực. Việc đánh giá hiệu quả và hiệu suất làm việc của các khối kinh doanh, kỹ thuật, quản trị định kỳ 3 tháng 1 lần giúp cho việc phân bổ nguồn lực hợp lý và hiệu quả.

3. TRUNG TÂM GIẢI PHÁP DỊCH VỤ PHẦN MỀM (HAS)

Năm 2024 thật sự là một năm rất nhiều thách thức cho hoạt động của HAS, dù tăng trưởng về doanh thu nhưng HAS chưa hoàn thành chỉ tiêu về hiệu quả. Nguyên nhân có cả chủ quan lẫn khách quan nhưng quan trọng nhất là những hạn chế trong tăng trưởng thị trường, khách hàng; năng lực quản trị triển khai dự án và sự chững lại của một số thị trường trọng điểm trong đầu tư về giải pháp phần mềm.

a. Về hoạt động kinh doanh:

- Năm 2024, HAS đạt 105% kế hoạch doanh thu, tăng trưởng hơn 12% so với năm 2023 nhưng do không đạt chỉ tiêu lãi gộp nên không đạt chỉ tiêu về hiệu quả kinh tế do các nguyên nhân chủ quan lẫn khách quan như trên đã nêu.



- SAALEM – sản phẩm chiến lược cốt lõi – tiếp tục được nâng cấp kiến trúc, tối ưu hiệu năng và mở rộng phạm vi ứng dụng tại các ngân hàng lớn. Việc duy trì lộ trình phát triển rõ ràng và chứng minh được khả năng thích ứng với yêu cầu thị trường khắt khe tiếp tục khẳng định năng lực công nghệ của HAS.
- Dịch vụ triển khai giải pháp chuyên nghiệp và nhân sự thuê ngoài (ITO) đạt hiệu suất cao, với tổng cộng 1.547 man-day triển khai cho các dự án lớn cho nhiều ngân hàng, chiếm 8,3% tổng nguồn lực kỹ thuật
- HAS cũng tích cực đầu tư vào các dịch vụ giá trị gia tăng và giải pháp chiến lược dài hạn, đặc biệt là Fraud/AML (SAS), nền tảng IBM BPM và giải pháp Process Hub do chính HAS phát triển – mở ra triển vọng phát triển bền vững và khác biệt trên thị trường.

b. Về hoạt động chuyên môn:

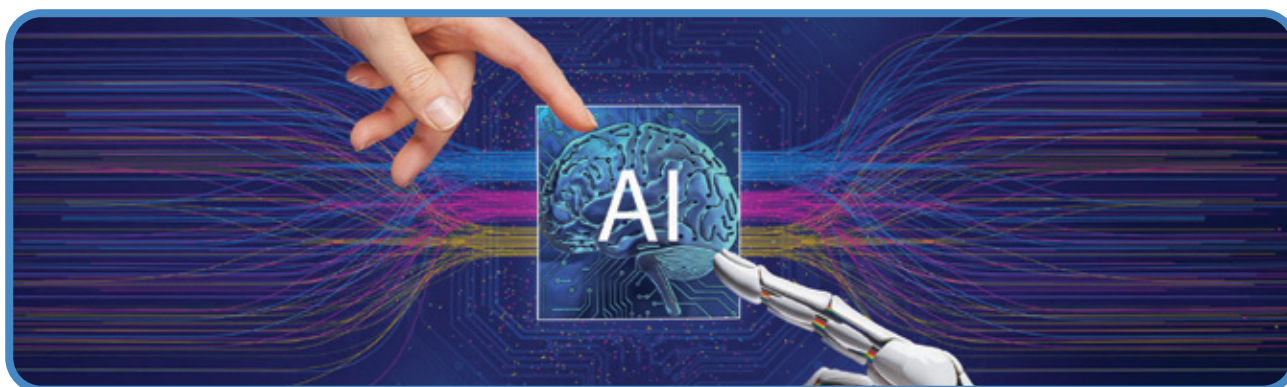
- HAS tiếp tục khẳng định năng lực triển khai giải pháp lõi trong chuyển đổi số quy trình, đặc biệt là các hệ thống Quản lý quy trình BPM, Quản lý nội dung ECM, RoboticsRPA – kết hợp với các xu hướng tiên tiến như nền tảng mở, tích hợp AI, mobile-first. Process Hub – nền tảng chuyển đổi số mã nguồn mở

– đang được hoàn thiện để nhân rộng cho nhiều đối tượng khách hàng.

- SAALEM ghi nhận nhiều cải tiến vượt trội về UX/UI, mobile, hiệu năng và được bổ sung thêm các dịch vụ định kỳ như đánh giá hệ thống, góp phần nâng cao giá trị sử dụng cho khách hàng BFSI.
- R&D và phát triển sản phẩm tiếp tục là trọng tâm đầu tư, với việc mở rộng đội ngũ và nâng cao năng lực tích hợp AI trong sản phẩm. Tuy chưa đạt toàn bộ mục tiêu đề ra, nhưng năm 2024 đã tạo nền móng vững chắc để SAALEM và các sản phẩm mới bước vào giai đoạn tăng trưởng bứt phá từ 2025.
- Quản trị hiệu quả nguồn lực kỹ thuật: 82% tổng nguồn lực được sử dụng hiệu quả, 71% tập trung triển khai dự án. Quy trình ghi log, theo dõi công việc và đo lường hiệu suất được chuẩn hóa, tạo điều kiện kiểm soát vận hành tốt hơn và tối ưu hóa phân bổ nhân sự.

c. Về công tác quản trị:

- Duy trì đội ngũ ổn định với 62 nhân sự kỹ thuật chính thức và 10 cộng tác viên, đồng thời tiếp tục kiện toàn bộ máy quản lý với việc bổ nhiệm thêm 02 trưởng bộ phận mới, nhằm nâng cao hiệu quả quản lý trung gian.
- Công tác đào tạo và chứng chỉ được duy trì đều đặn, tỷ lệ nhân sự hoàn tất các chứng chỉ chuyên môn đạt mức cao ở các khu vực chủ lực (Hà Nội), với 94% đối tác kỹ thuật đạt yêu cầu chất lượng.
- Chuyển đổi quản trị sang hướng “quản trị bằng dữ liệu” đã có nhiều tiến bộ: tất cả công việc được ghi nhận, lưu trữ và theo dõi trên hệ thống, có cơ chế đo lường chi tiết từ hiệu suất cá nhân đến tiến độ dự án, giúp cải thiện khả năng ra quyết định và lập kế hoạch điều phối nguồn lực.
- Các công cụ hỗ trợ quản lý dự án như timesheet, Jira, công cụ đo lường KPI từng vị trí tiếp tục được hoàn thiện và đưa vào vận hành hiệu quả trong toàn Trung tâm.
- Xây dựng bộ khung quy trình phối hợp liên phòng ban (Kinh doanh – PMO – Kỹ thuật), tạo nền tảng đồng bộ và minh bạch cho tất cả hoạt động triển khai, đồng thời nâng cao sự chủ động của từng nhóm trong việc lập kế hoạch và kiểm soát chi phí dự án.

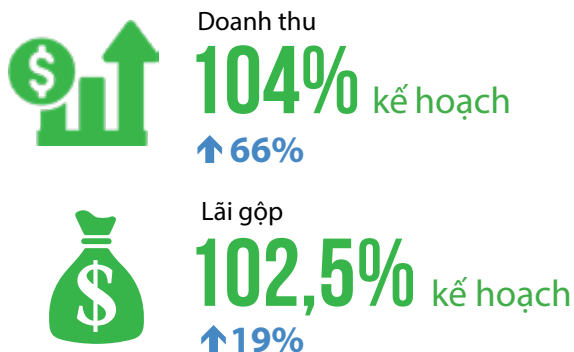


4. TRUNG TÂM GIẢI PHÁP VÀ DỊCH VỤ AN TOÀN THÔNG TIN (HSE)

Năm 2024, Trung tâm Giải pháp và Dịch vụ ATTT (HSE) đã hoàn thành xuất sắc các mục tiêu kế hoạch, có những nỗ lực tiến triển mới về công nghệ, năng lực chuyên môn và hiệu quả kinh doanh.

a. Về hoạt động kinh doanh:

- Hoàn thành xuất sắc các chỉ tiêu kinh tế: Doanh thu đạt gần 104% kế hoạch, tăng trưởng 66% so với năm 2023; lãi gộp đạt gần 102,5% kế hoạch, tăng trưởng hơn 19% so với năm 2023.



- Ký kết 98 hợp đồng với 79 khách hàng. Đặc biệt, thị trường quốc tế có sự phát triển mạnh mẽ, nhất là cung cấp các dịch vụ giám sát an ninh (MSS/SOC). Cơ cấu doanh thu chuyển dịch tích cực: mảng Giải pháp chiếm 50% doanh thu (tăng trưởng mạnh tại TP.HCM: hơn 236% so với năm 2023); mảng Dịch vụ giữ vững ổn định, đóng góp lớn vào hiệu quả kinh doanh, tăng số khách hàng từ khối cơ quan nhà nước. Nổi bật nhất là mảng dịch vụ HSOC tăng trưởng bất phá với doanh thu tăng trưởng 109% và lãi gộp tăng 74% so với 2023, mở rộng thị trường tại Hà Nội và quốc tế bên cạnh thị trường truyền thống ở khu vực TP.Hồ Chí Minh và phía Nam.
- Mở rộng thị trường quốc tế: HSE là đơn vị kinh tế tiên phong của HPT trong việc phát triển thị trường quốc tế trong những năm gần đây. Chiến lược kinh doanh là xây dựng mạng lưới đối tác và tập trung vào thị trường BFSI tại Cambodia, hướng tới các thị trường khác như Nhật, Lào. Cụ thể tại Cambodia, HSE xây dựng mạng lưới với 3 đối tác chiến lược, tiếp cận khoảng 15 khách hàng tiềm năng lĩnh vực BFSI. Năm 2024, HSE đã ký kết 03 hợp đồng dịch vụ tại Cambodia, tổ chức thành công một hội thảo ATTT cho 14 ngân hàng hàng đầu, qua đó mở ra hơn 20 cơ hội kinh doanh mới về dịch vụ SOC. Song song, HSE cũng nghiên cứu những cơ sở để mở rộng sang các thị trường khác như Lào và Myanmar, định hình phương án tiếp cận phù hợp nhằm thúc đẩy hoạt động kinh doanh trong tương lai.

b. Về hoạt động chuyên môn:

- Phát triển sản phẩm thương hiệu HPT: Năm 2024 đánh dấu bước đột phá về sản phẩm thương hiệu

HPT của HSE: chính thức ra mắt nền tảng HSOC Platform – nền tảng giám sát ATTT hợp nhất do HPT tự phát triển và sở hữu trí tuệ. HSOC Platform hợp nhất các hệ thống riêng lẻ trước đây thành một nền tảng duy nhất (HCapollo, HCriffin, HCINT), giúp tăng cường năng lực giám sát, phân tích và xử lý sự cố của đội ngũ SOC. Trong đó, tích hợp thành công Trợ lý ảo AI – HSOC Prime, cho phép hệ thống vận đáp kiến thức ATTT, phân tích cảnh báo và lỗ hổng, đề xuất hướng xử lý và tự động tổng hợp báo cáo dựa trên công nghệ AI tạo sinh. Việc ra mắt HSOC Platform với trợ lý AI tích hợp đã đưa sản phẩm của HPT tiệm cận các giải pháp hàng đầu thế giới, khẳng định năng lực làm chủ công nghệ.

- Nhiều module chức năng giá trị gia tăng khác cũng được phát triển và tích hợp vào hệ sinh thái HSOC, như giám sát rò rỉ dữ liệu, quản lý bề mặt tấn công và bảo vệ thương hiệu. Mở rộng năng lực giám sát sang môi trường container: tích hợp thu thập log Kubernetes (để thu thập thông tin về pods, services, network policies, tích hợp các dữ liệu nhật ký của container vào HSOC Platform và xây dựng playbook phát hiện/phản ứng cũng như phát triển tính năng quét lỗ hổng cho image container trong quy trình CI/CD Pipeline & Registry.
- Một số thành tích kỹ thuật nổi bật như: Đội ngũ RedTeam của HSE đã phát hiện 5 lỗ hổng bảo mật (Vulnerability Research) nghiêm trọng trên các sản phẩm quốc tế (Oracle), trong đó có 1 lỗ hổng mức Nghiêm trọng (Critical) và được cấp mã CVE-2024-22611 trên nền tảng OpenEMR. Đội ngũ kỹ thuật HSE đạt thành tích cao tại cuộc Diễn tập thực chiến ATTT 2024 do TP.HCM tổ chức, giành đồng giải Nhì và nằm trong Top các đơn vị tìm ra nhiều lỗ hổng nhất.
- Triển khai thành công các dự án công nghệ phức tạp như Zero Trust Network Access (ZTNA), Database Firewall (DBFW) cho môi trường Cloud và các nhóm giải pháp mới và đặc thù như API Security, DevSecOps, Cloud Security, Breach and Attack Simulation. Đồng thời duy trì các chứng chỉ đối tác quan trọng với các hãng bảo mật lớn như IBM và Palo Alto.
- Xây dựng thành công giải pháp Cloud Security Posture Management (CSPM) – tự động rà quét cấu hình và tuân thủ bảo mật trên các nền tảng đám mây AWS, Azure và Google Cloud. Nền tảng này giúp kiểm tra liên tục hệ thống theo các tiêu chuẩn quốc tế như CIS, NIST, ISO 27000.
- Nghiên cứu các giải pháp xử lý dữ liệu lớn (Big Data) chuyên dụng, trong đó tập trung đánh giá và so sánh các công nghệ lưu trữ, lập chỉ mục như Elasticsearch, kết hợp với nền tảng streaming Apache Kafka để xây dựng đường ống dữ liệu (data pipeline) hiệu năng cao, đảm bảo hệ thống phản hồi tức thì khi phân tích hàng tỷ sự kiện an ninh mỗi ngày.



- Ứng dụng các công cụ AI hỗ trợ lập trình (như GitHub Copilot, Cursor IDE) và trợ lý AI tạo sinh (ChatGPT, Microsoft 365 Copilot, v.v.) nhằm tăng tốc phát triển, tự động hóa kiểm thử và nâng cao hiệu quả báo cáo chuyên môn.
- c. Về công tác quản trị:
- Duy trì cơ cấu tổ chức ổn định với 51 nhân sự chính thức và 35 cộng tác viên, đảm bảo cung cấp dịch vụ SOC 24/7 với chất lượng cao.
 - Hoàn thiện khung năng lực cho đội ngũ kỹ sư và lộ trình phát triển nghề nghiệp, đồng thời tích cực tham gia các hoạt động cộng đồng (như diễn đàn VNISA) và hợp tác cùng các trường đại học để thu hút nhân tài. Chương trình On-the-Job Training (OJT) được tổ chức thành công, thu hút 125 sinh viên tham gia, qua đó tuyển chọn và đào tạo được 8 nhân sự trẻ chất lượng cao, đảm bảo nguồn lực liên tục, vững chắc cho hoạt động chuyên môn, kinh doanh.
 - Áp dụng phương thức quản lý bằng dữ liệu để tối ưu vận hành. Trung tâm triển khai hiệu quả công cụ quản lý công việc ClickUp, ghi nhận 100% công việc của khối kỹ thuật, giúp minh bạch hóa và chính xác hóa việc đo lường, báo cáo hiệu suất. Công tác quản lý chất lượng và tiến độ dự án cũng được tăng cường, hướng tới các tiêu chuẩn quốc tế như CREST và SOCCMM. Những cải tiến này giúp HSE nâng cao hiệu quả quản trị và chất lượng dịch vụ, đáp ứng các tiêu chí chuyên nghiệp của HPT.
 - Hoạt động phối hợp kinh doanh nội bộ và quản lý quy trình bán hàng được thực hiện nghiêm túc (100% báo giá thực hiện qua SharePoint, tuân thủ cập nhật CRM), việc phối hợp chéo đóng góp khoảng 20% doanh thu của HSE. Doanh thu chính trong phối hợp nội bộ đến từ các khách hàng trong mảng Tài chính Ngân hàng, Nhà nước và doanh nghiệp, đặc biệt các tập đoàn lớn, bán lẻ, sản xuất.
 - Song song, văn hóa doanh nghiệp được phát huy thông qua các hoạt động gắn kết nội bộ, sân chơi phong trào,... tạo môi trường làm việc tích cực và đoàn kết
 - HSE đã duy trì và mở rộng quan hệ hợp tác với các đối tác công nghệ hàng đầu, song song với phát triển hệ sinh thái đối tác mới. Năm 2024, Trung tâm duy trì các năng lực cốt lõi với những đối tác truyền thống như IBM và Palo Alto, tiếp tục khẳng định thế mạnh qua các dự án lớn về giải pháp SIEM (IBM QRadar) và XDR (Palo Alto). Đồng thời, chủ động tìm kiếm và hợp tác với các đối tác công nghệ mới nổi trong lĩnh vực ATTT như SecPod, Sparrow, Cyble, TeamT5 nhằm đón đầu các xu hướng giải pháp chuyên biệt.
 - Đặc biệt, HSE đại diện cho HPT cũng tăng cường liên kết với các đối tác lớn trong nước như VNPT IT và NP Secure, cùng phối hợp tổ chức sự kiện workshop chuyên ngành để mở rộng cơ hội kinh doanh. Duy trì hoạt động nghiên cứu, xây dựng sản phẩm có tích hợp mô hình AI của VNPT AI, tạo tiền đề khai thác các sản phẩm AI với các model On-Premise, phù hợp nhu cầu và thị trường Việt Nam.
 - Trung tâm vinh dự được trao Giải thưởng “Chìa Khóa Vàng” 2024 – hạng mục Doanh nghiệp ATTT tiêu biểu về giám sát và ứng cứu sự cố.
 - Đội ngũ kỹ thuật đạt nhiều chứng chỉ chuyên môn quốc tế quan trọng nổi bật như: chứng chỉ Threat Hunting (Threatsonar) và Microsoft SC-200 dành cho chuyên gia SOC, chứng chỉ kiểm định ATTT CREST CPSA cho chuyên gia tấn công mạng.



5. TRUNG TÂM GIẢI PHÁP VÀ CÔNG NGHỆ VIỆT (HSV)

Năm 2024, Trung tâm Giải pháp và Công nghệ Việt (HSV) chính thức đi vào hoạt động. Đây là một hướng đi chiến lược mới của HPT, tập trung vào việc nghiên cứu, phát triển, kết nối, thúc đẩy hợp tác kinh doanh các sản phẩm/giải pháp công nghệ Việt Nam. Trong bối cảnh vận hành một đơn vị vừa thành lập, HSV đã đối mặt với không ít thách thức nhưng vẫn nỗ lực thiết lập nền tảng, xây dựng đội ngũ, xác định rõ định hướng và từng bước định hình hoạt động trong năm đầu tiên.

a. Về hoạt động kinh doanh:

- Kinh doanh phát triển dự án: phát triển được 05 khách hàng mới. Mặc dù doanh thu từ hoạt động này chỉ là khởi đầu nhưng đây là một động lực quan trọng và là cơ sở để HSV tiếp tục thúc đẩy phát triển các cơ hội kinh doanh dự án trong tương lai. Đối với mảng kinh doanh online, Trung tâm đã tiếp cận được 230 khách hàng trong đó có 41 khách hàng là doanh nghiệp, tạo tiền đề và cơ hội quan trọng cho các hoạt động kinh doanh khác về sau.
- Hoạt động Digital Marketing: các hoạt động tiếp thị kỹ thuật số (Digital Marketing) là yếu tố vô cùng quan trọng để nhanh chóng đưa sản phẩm, giải pháp tiếp cận thị trường và tạo ra các cơ hội kinh doanh từ kênh online. Trong năm 2024, Trung tâm đã tập trung mạnh vào việc tối ưu hóa công cụ tìm kiếm (SEO) và phát triển nội dung (Content Marketing) trên website hpt.vn, giúp website của HPT hiển thị cao hơn trên các công cụ tìm kiếm và thu hút một cách tự nhiên khoảng 60% lượng người dùng truy cập mới. Đồng thời, lưu lượng truy cập từ các trang web giới thiệu (Referral) cũng đóng góp 23,2%. Chiến dịch Digital Marketing triển khai trên website bán hàng hpttechstore cho sản phẩm YubiKey: thu về 174 đơn hàng, đạt tỷ lệ chuyển đổi 52,87%

- Kết quả tích cực từ kênh Online: hoàn thành gần 97% kế hoạch đề ra. Kênh này đã mở rộng được tập khách hàng thông qua việc kinh doanh sản phẩm khóa bảo mật YubiKey và phần cứng HSM (phục vụ ký số và xác thực) của hãng Yubico. Doanh thu đạt gần 1 tỷ đồng, bán ra 643 thiết bị YubiKey qua 230 đơn hàng, phục vụ 189 khách hàng cá nhân và 41 khách hàng doanh nghiệp. Những kết quả này tạo tiền đề quan trọng cho các hoạt động kinh doanh online khác trong tương lai của HPT, góp phần hiện thực hóa chiến lược kinh doanh đa kênh và mở rộng nhận diện thương hiệu.

b. Về hoạt động chuyên môn:

- Năm 2024, tập trung nguồn lực vào việc phát triển các sản phẩm và giải pháp dựa trên nền tảng các công nghệ tiên tiến do HPT làm chủ như Computer Vision, RPA (Robotic Process Automation) và Phygital, tạo dựng nền tảng kỹ thuật vững chắc cho việc phát triển các giải pháp độc quyền của công ty.
- Phát triển sản phẩm và Giải pháp cùng đối tác: đánh giá, thử nghiệm đa dạng hóa danh mục sản phẩm, đưa vào kinh doanh các giải pháp chuyên biệt hướng tới từng ngành như Smart Factory, truyền thông - quảng cáo (MTC) và du lịch
- Phát triển sản phẩm thương hiệu HPT: HPT Attendance Management (Giải pháp Quản lý chấm công) đã được thương mại hóa thành công trên nền tảng của đối tác, bước đầu tạo ra doanh thu dù còn khiêm tốn. Giải pháp này cũng mở ra cơ hội mở rộng thị trường thông qua tích hợp với giải pháp Computer Vision.
- Phát triển công cụ truyền thông hỗ trợ kinh doanh một cách hiệu quả như Unity Demo Center (Demo





Sản phẩm/Giải pháp trên nền 3D), chính thức được sử dụng để giới thiệu nội bộ và trưng bày tại các sự kiện lớn của công ty (HPT D-day).

- Nghiên cứu và phát triển sản phẩm AI Support Code (hỗ trợ sinh mã, tối ưu Dev), hướng tới việc ứng dụng Trí tuệ nhân tạo (AI) vào quy trình kỹ thuật để tối ưu năng suất và mở ra hướng nghiên cứu AI cho các năm tiếp theo.
- Năng lực chuyên môn: đội ngũ phát triển (dev) đã cho thấy sự tiến bộ nhanh chóng về năng lực. Tuy nhiên, nguồn lực tư vấn còn non trẻ, thiếu kinh nghiệm thị trường, đòi hỏi cần được tiếp tục đào tạo và phát triển để đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của thị trường.
- HSV đã xác định các việc cần ưu tiên nhằm nâng cao năng lực chuyên môn, bao gồm việc mạnh mẽ tích hợp Trí tuệ nhân tạo (AI) vào công nghệ lõi để tạo sự khác biệt cho sản phẩm, tối ưu hóa lộ trình phát triển và quản trị nguồn lực, đảm bảo cân bằng giữa đầu tư cho sản phẩm có khả năng thương mại hóa ngay và nghiên cứu dài hạn, cùng với việc cải tiến quy trình và mã nguồn.

c. Về công tác quản trị:

- Dù là một đơn vị mới thành lập, HSV luôn ý thức và đảm bảo tuân thủ nghiêm ngặt các nguyên tắc quản trị mà công ty đề ra, đồng thời chủ động ứng dụng công nghệ cấp công ty để quản lý và điều hành các hoạt động chung.
- Công tác thực hiện hồ sơ thầu/hợp đồng: phối hợp chặt chẽ với các đơn vị nội bộ để thực hiện thành công các gói thầu và triển khai 05 hợp đồng cho

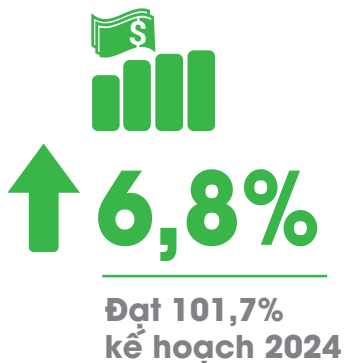
khách hàng dự án, dù giá trị hợp đồng ban đầu còn khiêm tốn.

- Công cụ Quản trị: ứng dụng các công cụ quản trị theo quy định như CRM (Quản trị khách hàng), HPT Mobile App (quản lý kê khai công việc hàng ngày), Microsoft Teams (chia sẻ và quản lý tài liệu, dữ liệu hoạt động chung của Trung tâm), công cụ quản lý dự án - sản phẩm phần mềm (Microsoft Azure DevOps) và Quản lý báo giá, phân tích hợp đồng qua SharePoint.
- Nguồn lực: Tỷ lệ biến động nhân sự năm 2024 không đáng kể, thể hiện sự ổn định ban đầu của đội ngũ. Năm 2024, Trung tâm tập trung vào việc thiết lập bộ máy tổ chức, xây dựng các quy trình hoạt động và đào tạo đội ngũ. Trung tâm cũng chú trọng rà soát năng suất nhân sự để đảm bảo đội ngũ vận hành đạt hiệu quả tối ưu, từ đó khai thác tối đa nguồn lực đã được đầu tư.
- Chủ động triển khai hợp tác với 10 đối tác giải pháp và công nghệ Việt Nam, trong đó có 01 đối tác độc quyền tại thị trường Việt Nam. Hoạt động này thể hiện nỗ lực ban đầu của Trung tâm trong việc xây một hệ sinh thái đối tác Việt vững mạnh, phục vụ mục tiêu phát triển sản phẩm và mở rộng thị trường. Tuy nhiên, HSV vẫn cần hoàn thiện các tiêu chí đánh giá đối tác để tối ưu hóa hiệu quả hợp tác và định hình chiến lược phát triển mạng lưới đối tác trong giai đoạn tiếp theo.

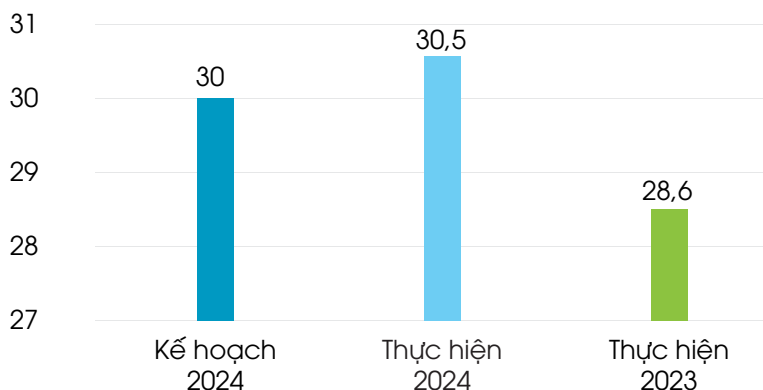


IV. Kết quả hoạt động kinh doanh và các chỉ số tài chính quan trọng

LỢI NHUẬN TRƯỚC THUẾ

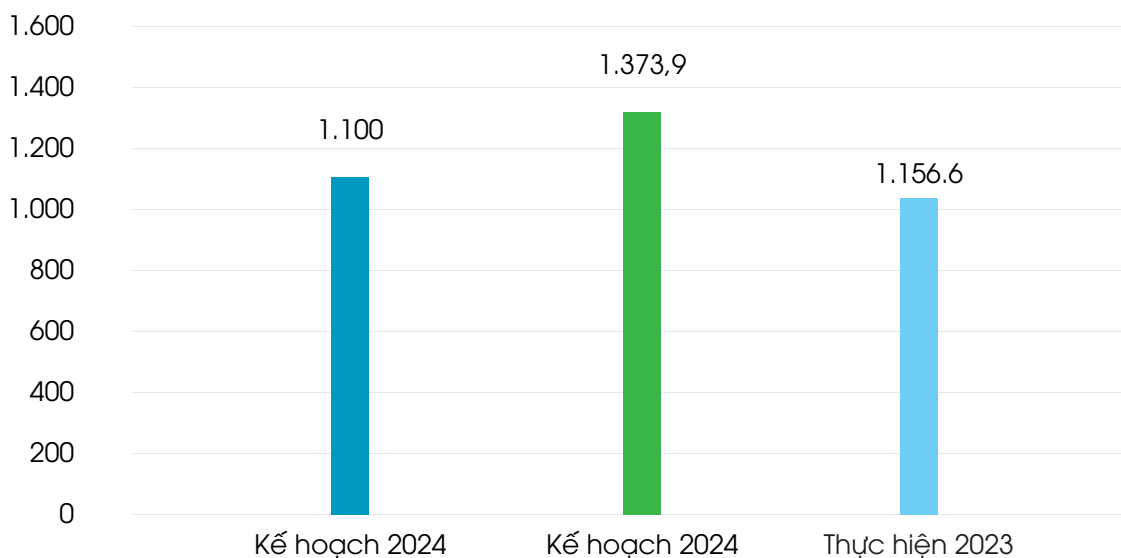


TỶ ĐỒNG



DOANH THU

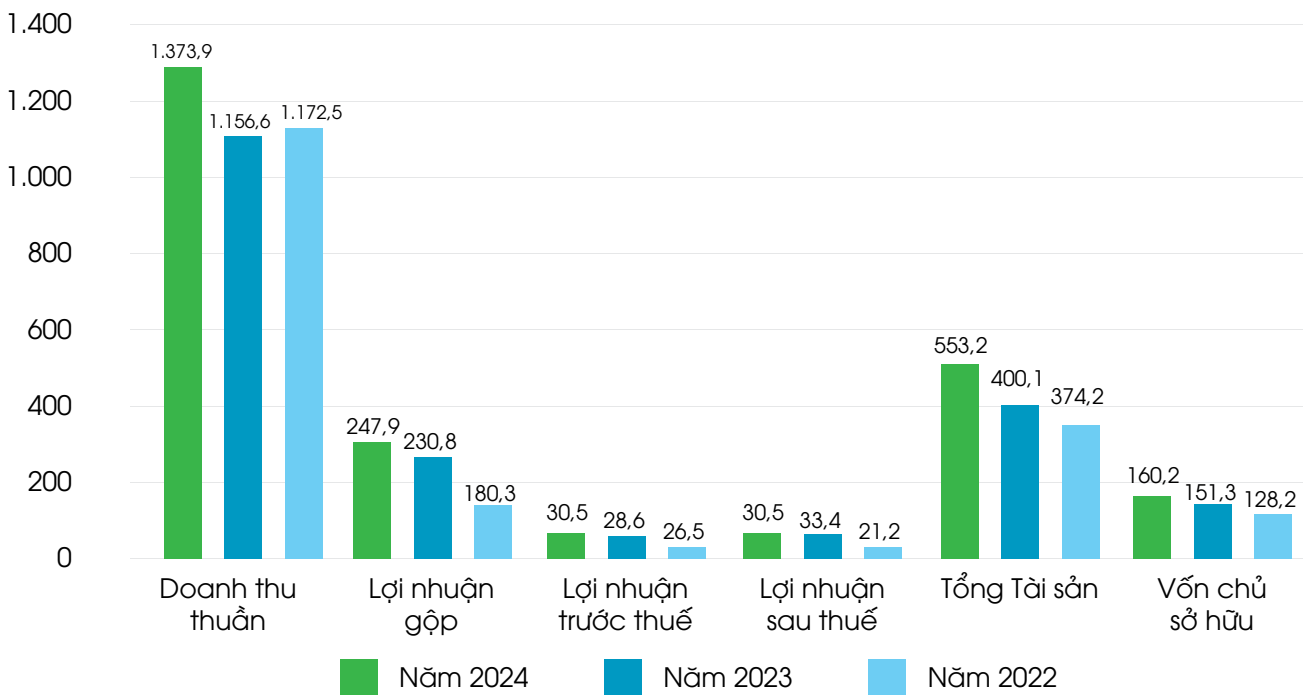
TỶ ĐỒNG



1. Một số chỉ tiêu tài chính cơ bản của công ty HPT trong 3 năm gần nhất 2022, 2023, 2024

TOÀN CÔNG TY

TỶ ĐỒNG



2. Các chỉ số tài chính

Khả năng sinh lời	2024	2023	2022
Tỷ lệ Lợi gộp/ Doanh thu thuần	18,0%	20,0%	15,4%
Tỷ suất lợi nhuận ròng sau thuế/ Doanh thu thuần	2,2%	2,9%	1,8%
Tỷ suất lợi nhuận ròng sau thuế/ Tổng tài sản (ROA)	5,5%	8,3%	5,7%
Tỷ suất lợi nhuận ròng sau thuế/ Vốn chủ sở hữu (ROE)	19,1%	22,1%	16,5%

Năm 2024, công ty tiếp tục duy trì 80% khách hàng cũ và phát triển khách hàng mới, chiếm tỷ trọng hơn 25% tổng số khách hàng có doanh thu. Doanh thu tăng gần 19% so với năm 2023 nhờ mở rộng các sản phẩm, giải pháp giá trị cao, lợi nhuận trước thuế tăng hơn 6,8%. Năm 2024 công ty tiếp tục được áp dụng chính sách hưởng ưu đãi thuế TNDN, tuy nhiên, do năm 2023 công ty được hoàn nhập 4,8 tỷ đồng thuế TNDN của năm 2022, nên các chỉ số tài chính trên doanh thu, ROA và ROE năm 2024 thấp hơn so với cùng kỳ.

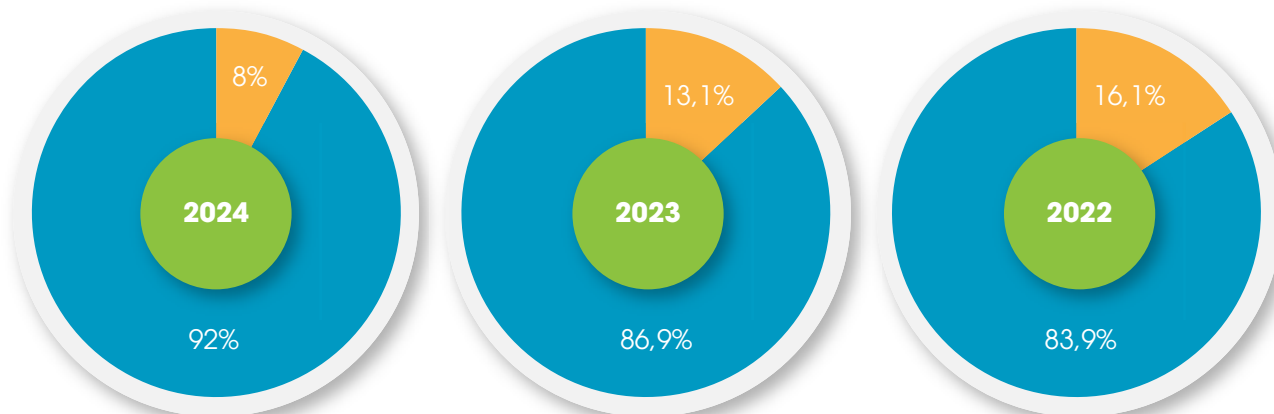
Khả năng thanh toán	2024	2023	2022
Khả năng thanh toán nhanh	1,17	1,30	1,02
Khả năng thanh toán hiện hành	1,30	1,40	1,28

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.



BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

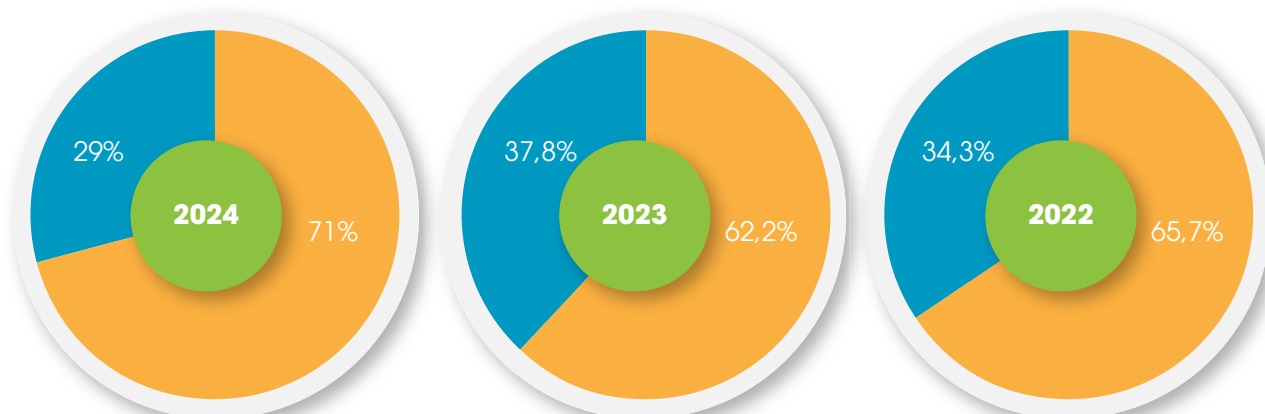
CƠ CẤU TÀI SẢN



■ Tài sản dài hạn/ Tổng tài sản

■ Tài sản ngắn hạn/ Tổng tài sản

CƠ CẤU NGUỒN VỐN



■ Nợ phải trả/ Tổng nguồn vốn

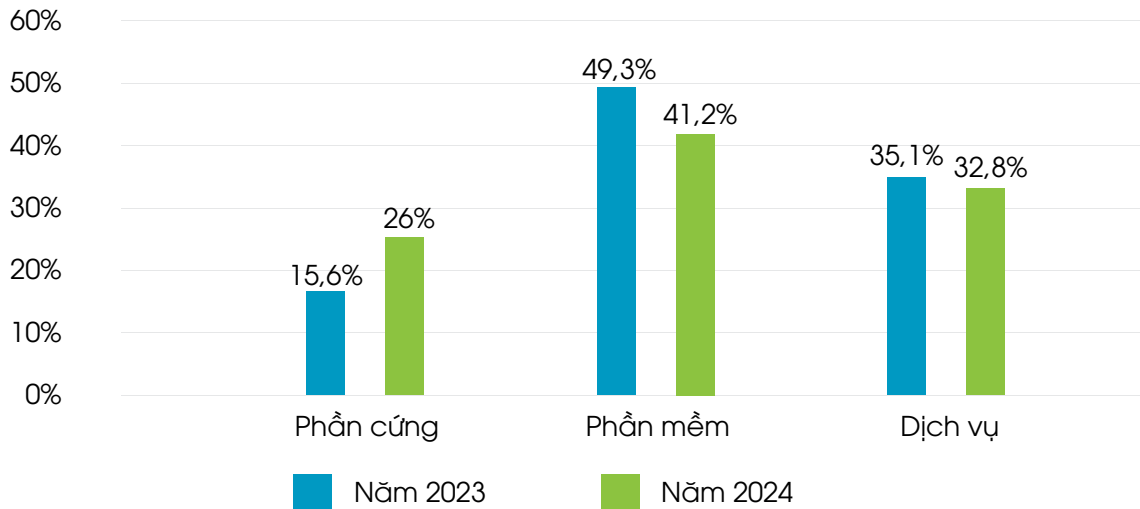
■ Nguồn vốn chủ sở hữu/ Tổng nguồn vốn

Chỉ tiêu liên quan đến cổ phần

	2024	2023	2022
Số cổ phiếu phổ thông lưu hành bình quân năm	10.259.809	9.910.300	8.928.441
Thu nhập trên mỗi cổ phần - EPS (đồng)	2.975	3.367	2.373
Giá trị sổ sách của mỗi cổ phần tại thời điểm 31/03 (đồng)	15.601	15.221	14.259

3. Cơ cấu doanh thu theo ngành hàng

Doanh thu năm 2024 đạt hơn 1.373 tỷ đồng. Cơ cấu doanh thu tập trung nhiều ở phần mềm và dịch vụ, trong đó tỷ trọng phần mềm chiếm 41,3%, dịch vụ chiếm 32,8% và phần cứng chiếm tỷ trọng 26%.



4. Một số chỉ tiêu về hoạt động kinh doanh của công ty trong năm tài chính 2024

Đơn vị tính: tỷ đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2024	Năm 2023	Tăng trưởng 2024/2023
1	Tổng tài sản	553,2	400,1	38%
2	Doanh thu thuần	1.373,9	1.156,6	19%
3	Giá vốn hàng bán	1.126,1	925,9	22%
4	Lợi nhuận gộp	247,9	230,8	7%
5	Doanh thu hoạt động tài chính	3,5	1,6	110%
6	Chi phí tài chính	7,9	7,1	11%
Trong đó: Chi phí lãi vay		2,8	2,7	3%
7	Tổng chi phí HDKD	215,6	199,3	8%
Trong đó:				
7.1	Chi phí bán hàng	158,0	148,0	7%
7.2	Chi phí quản lý	57,6	51,3	12%
8	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	27,8	26,0	7%
9	Lợi nhuận khác	2,7	2,6	5%
10	Tổng Lợi nhuận trước thuế (EBT)	30,5	28,6	7%
11	Thuế TNDN (*)		(4,8)	-100%
12	Lợi nhuận sau thuế (EAT)	30,5	33,4	-9%

(*) Năm 2023 công ty được hoàn nhập 4,8 tỷ đồng thuế TNDN của năm 2022 do được áp dụng chính sách hưởng ưu đãi thuế TNDN. HPT chưa thực hiện kiểm tra quyết toán thuế 2023, 2024

5. Tình hình thực hiện nghĩa vụ nộp thuế

Trong năm 2024, công ty HPT đã nộp cho ngân sách nhà nước gần 47 tỷ đồng tiền thuế các loại. Trong đó bao gồm 6,4 tỷ đồng thuế GTGT, 29,2 tỷ thuế nhà thầu và hơn 11,4 tỷ đồng các loại thuế khác.

6. Các hoạt động đầu tư:

Năm 2024, công ty HPT tập trung ổn định hoạt động kinh doanh và phát triển khách hàng theo mảng cốt lõi nên không phát sinh hoạt động đầu tư mới. Tuy nhiên, từ khoản đầu tư trước đây vào cổ phiếu VietinBank (CTG), công ty dự kiến sẽ được ghi nhận lợi nhuận hơn 4 tỷ đồng nhờ đợt chia cổ tức bằng cổ phiếu theo tỷ lệ 44,6% được công bố ngày 18/4/2025 cho năm tài chính 2023 của Vietinbank.

B. KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG NĂM 2025

I. Các nội dung chính trong kế hoạch hoạt động năm 2025

1. Định hướng đột phá của HĐQT và các cơ sở khác trong việc lập kế hoạch 2025:

- Năm 2024, HĐQT chủ trì để toàn thể công ty hoàn tất phiên bản đầu tiên của “Chiến lược Đột phá”, đây là cơ sở quan trọng nhất cho việc lập kế hoạch 2025
- Thực hiện mạnh mẽ 04 chuyển dịch về Năng lực, Thị trường, Tri thức và Công nghệ
- Tăng trưởng thị phần với đối tác

Các cơ sở cơ bản khác để lập kế hoạch 2025 là (không thay đổi so với 2024):

- Những thành công của các năm vừa qua
- Năng lực cạnh tranh sản phẩm, dịch vụ của HPT
- Các giải pháp mới nhất là định hướng về giải pháp và công nghệ Việt Nam
- Công tác quản trị, điều hành dựa trên dữ liệu và phân tích dữ liệu

2. Bối cảnh 2025 tại thời điểm lập kế hoạch:

Tại thời điểm lập kế hoạch 2025 và xây dựng báo cáo thường niên này, tình hình kinh tế xã hội của 05 tháng đầu năm 2025 của Việt Nam có những diễn biến như:

- Tái cấu trúc tinh gọn bộ máy Bộ Ban Ngành, sáp nhập tỉnh thành đang diễn ra khẩn trương và mang lại rất nhiều thay đổi có thể ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp CNTT theo cả 02 chiều hướng thuận lợi (như việc đẩy nhanh ứng dụng công nghệ, CDS của chính phủ, các cơ quan quản lý nhà nước) và khó khăn (số lượng khách hàng mảng nhà nước giảm, sự thay đổi định hướng về quản lý ứng dụng công nghệ theo hướng tập trung nhiều hơn).
- Lãnh đạo Đảng, nhà nước ban hành 04 nghị quyết (“bộ tứ trụ cột”) trong đó đặc biệt là nghị quyết 57, 68 được kỳ vọng đem lại nhiều đổi mới, cú hích cho việc phát triển mạnh mẽ khoa học công nghệ (trong đó CDS) và doanh nghiệp tư nhân
- AI và ứng dụng AI tiếp tục bùng nổ dữ dội, dẫn đến nhiều cơ hội cho việc phát triển kinh doanh, nâng cao hiệu quả làm việc, quản lý.
- Các cuộc chiến tranh thương mại toàn cầu đang diễn ra phức tạp và chưa rõ có gây ra sự thay đổi về giá cả của

các hàng hóa công nghệ trong tương lai gần hay không

- Các cuộc chiến tranh địa chính trị đang lan rộng và chưa lường được những hậu quả có thể gây ra cho kinh tế toàn cầu.
- Xu thế tiến ra toàn cầu của các doanh nghiệp công nghệ Việt Nam đang diễn ra hết sức sôi nổi nhất là các lĩnh vực về chuyển đổi xanh, AI, bán dẫn.

3. Phương pháp lập kế hoạch 2025:

- Phương pháp lập kế hoạch 2025 vẫn được xây dựng trên khung “555”. Như đã trình bày, trong Quý 1 năm tài chính 2025, các mảng quản trị chính (kinh doanh, nhân sự, quan hệ đối tác, truyền thông marketing) và các Trung tâm kinh tế đã cơ bản hoàn thành phiên bản đầu tiên của kế hoạch đột phá. Do kế hoạch hoạt động 2025 (theo thông thường) đã hoàn thành vào tháng 03/2024 (cuối năm tài chính 2024) nên giai đoạn hiện nay, các đơn vị đang tích hợp 02 kế hoạch, điều chỉnh các nội dung hoạt động 2025 theo kế hoạch đột phá
- Để có thể đảm bảo sự ổn định trong hoạt động với các mục tiêu cam kết với cổ đông nhưng vẫn phải triển khai chiến lược đột phá để tạo động lực bức phá, Ban Điều hành sẽ khẩn trương cân đối giữa mục tiêu đột phá và mục tiêu khả thi

4. Mục tiêu chính năm 2025:

Một số mục tiêu chung:

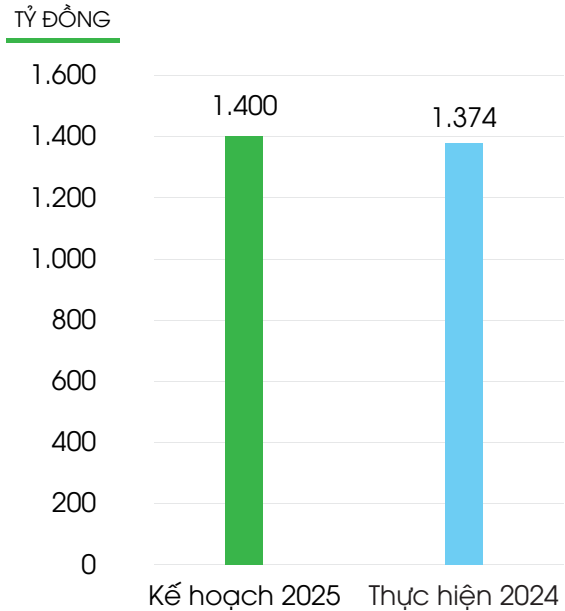
- Triển khai cụ thể chiến lược “Đột phá” của HĐQT ở các mảng hoạt động
- Về tăng trưởng đột phá về kinh tế: bước đầu đặt chỉ tiêu tăng trưởng 20% về chỉ tiêu kinh tế.
- Về Công nghệ - Sản phẩm - Dịch vụ: tiếp tục thực hiện việc phát triển sản phẩm thương hiệu HPT, phấn đấu có ít nhất thêm 1 sản phẩm có doanh thu từ 20 tỷ trở lên; phát triển các giải pháp công nghệ Việt cho các lĩnh vực chuyên ngành tài chính ngân hàng, sản xuất, y tế, giáo dục; mảng giải pháp dịch vụ an toàn thông tin đẩy mạnh kinh doanh trên tất cả các lĩnh vực thị trường. Tiếp tục phát triển dịch vụ chuyên nghiệp và có quản lý tri thức. Nâng cao hiệu quả kinh doanh với đối tác hiện tại theo 02 mục tiêu (5% thị phần hoặc tăng trưởng 20%).

- Về Thị trường – khách hàng: Tiếp tục thực hiện chiến lược phát triển 1.000 khách hàng có hợp đồng với chỉ tiêu năm 2025 có khoảng trên 550 khách hàng có hợp đồng. Tăng trưởng 100% doanh thu kênh kinh doanh online. Phát triển thị trường quốc tế, doanh thu từ 1 – 2 triệu USD.
- Về chuyển đổi quản trị: các hoạt động cụ thể về cải tiến – đổi mới – sáng tạo; ứng dụng AI trong tất cả công việc; tiếp tục xây dựng bộ chỉ số cốt lõi về quản trị; quản trị theo hiệu suất – hiệu quả
- Về phát triển nguồn lực: đối với cấp lãnh đạo quản lý: tiếp tục cải tiến chương trình NLK; xây dựng đơn vị chuyên trách về nghiên cứu phát triển; xây dựng yêu cầu năng lực và đánh giá, xây dựng danh mục công việc; tái cấu trúc nguồn lực và quản trị tài chính

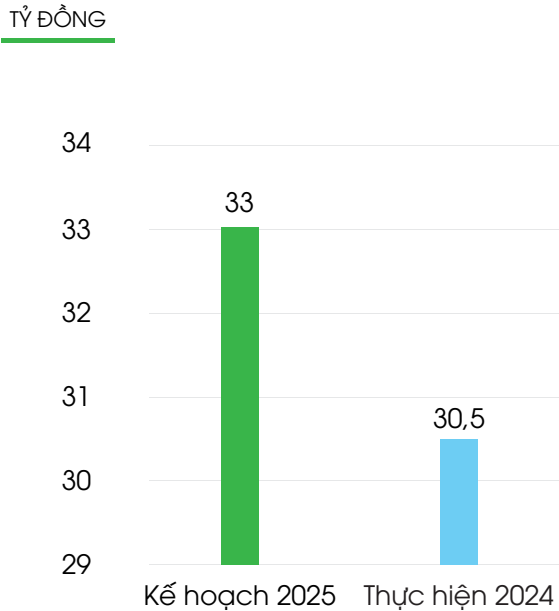
II. Kế hoạch chỉ tiêu kinh tế năm 2025:

Trên cơ sở đã phân tích phần trên về việc lập kế hoạch năm 2025, HPT quyết tâm đặt kế hoạch Lợi nhuận năm 2025 là 33 tỷ đồng.

DOANH THU



LỢI NHUẬN RÒNG TRƯỚC THUẾ



STT	Chỉ tiêu	Kế hoạch 2025	Thực hiện 2024	Tăng trưởng
	Số cổ phiếu lưu hành bình quân (cổ phiếu)	10.351.722	10.259.809	0,9%
	Lãi cơ bản trên cổ phiếu (EPS) - đồng/cổ phiếu	3.188	2.975	7,2%

HPT dự kiến chi trả cổ tức năm 2024 tỷ lệ là 15%, trong đó 5% bằng tiền mặt và 10% bằng cổ phiếu sẽ trình đại hội đồng cổ đông 2025 thông qua

III. Kế hoạch cổ tức năm 2025:

Công ty HPT dự kiến mức cổ tức năm 2025 là 10% - 15% bằng tiền mặt và/hoặc cổ phiếu.



BÁO CÁO CỦA KIỂM TOÁN

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 2024

Ban 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 2025.

THÔNG TIN CHUNG VỀ CÔNG TY:

Thành lập:

Công ty Cổ phần Dịch vụ Công nghệ Tin học HPT (gọi tắt là “Công ty”) hoạt động theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0301447426 ngày 11 tháng 5 năm 2004, và đăng ký thay đổi lần thứ 18 ngày 17 tháng 3 năm 2025 do Sở Tài chính Thành phố Hồ Chí Minh cấp về việc tăng vốn điều lệ.

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 thống). Tích hợp mạng cục bộ (LAN).
- Cung cấp dịch vụ gia tăng trên mạng viễn thông. Dịch vụ truy cập dữ liệu và thông tin trên mạng, dịch vụ xử lý dữ liệu và thông tin trên mạng, dịch vụ trao đổi điện tử (không kinh doanh đại lý cung cấp dịch vụ internet, kinh doanh trò chơi điện tử tại trụ sở).
- Dịch vụ sửa chữa các thiết bị máy tính, máy vi tính, thiết bị văn phòng.
- Mua bán các thiết bị máy tính, máy vi tính, thiết bị văn phòng. Mua bán phần mềm máy tính, các thiết bị và linh kiện điện tử, điện thoại, thiết bị viễn thông, thiết bị điều khiển, thiết bị và linh kiện trong ngành công nghệ thông tin, máy vẽ, thiết bị phục vụ thiết kế, vật tư ngành in và phụ tùng, thiết bị nghiên cứu khoa học, thí nghiệm.
- Dịch vụ cho thuê máy móc thiết bị văn phòng.
- Đào tạo và chuyển giao công nghệ. Đào tạo dạy nghề.
- Cho thuê nhà, kho (trừ kinh doanh cho thuê phòng trọ). Kinh doanh nhà, kinh doanh bất động sản (trừ dịch vụ định giá, sàn giao dịch bất động sản).
- Dịch vụ khai thuê hải quan. Dịch vụ môi giới vận tải.
- Dịch vụ kế toán, dịch vụ tư vấn về thuế, tư vấn tài chính (trừ kinh doanh dịch vụ kiểm toán), tư vấn đầu tư, tư vấn về quản lý kinh doanh.
- Đại lý mua bán và ký gửi hàng hóa.
- Xử lý dữ liệu, cho thuê các hoạt động liên quan.
- Sửa chữa, bảo hành, bảo trì hệ thống công nghệ thông tin.
- Cung ứng và quản lý nguồn lao động trong nước (trừ cho thuê lại lao động).
- Thiết lập trang thông tin điện tử tổng hợp.

Tên tiếng anh: HPT VIETNAM CORPORATION

Tên viết tắt: HPT

Mã chứng khoán: HPT (UPCOM).

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

TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH VÀ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG:

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

BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2024

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	Đinh Hà Duy Linh	Phó Chủ tịch
Ông	Nguyễn Đức Tiến	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	Phạm Minh Cường	Phó Tổng Giám đốc
Ông	Nguyễn Thành Nam	Phó Tổng Giám đốc
Ông	Nguyễn Việt Anh	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	Ngô Vi Đồng	Chủ tịch Hội đồng Quản trị
Ông	Đinh Hà Duy Linh	Tổng Giám Đốc

KIỂM TOÁN ĐỘC LẬP

Công ty TNHH Kiểm toán và Dịch vụ Tin học MOORE AISIC được chỉ định là kiểm toán viên cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2025.

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 2025, 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.



BÁO CÁO CỦA KIỂM TOÁN

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 2024

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.

XÁC NHẬN

Theo ý kiến của Ban Tổng Giám đốc, chúng tôi xác nhận rằng các Báo cáo tài chính bao gồm Bảng cân đối kế toán tại ngày 31 tháng 3 năm 2025, 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 2025.

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

Tp. HCM, ngày 23 tháng 6 năm 2025
Thay mặt Ban Tổng Giám đốc 

Đinh Hà Duy Linh
Tổng Giám đốc

Kính gửi :**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 ("Công ty"), được lập ngày 23 tháng 6 năm 2025, từ trang 06 đến trang 39, bao gồm Bảng cân đối kế toán tại ngày 31 tháng 3 năm 2025, 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 2025, 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.

Vấn đề cần nhấn mạnh

Chúng tôi xin lưu ý đến thuyết minh số VIII.3.2 - Thu nhập của Hội đồng Quản trị, Ban kiểm soát và Ban Tổng Giám đốc trong Bản thuyết minh báo cáo tài chính, theo đó vì các chính sách bảo mật thông tin Công ty không thể trình bày chi tiết thủ lao của từng thành viên Hội đồng quản trị và tiền lương của Ban Tổng Giám đốc trong Bản thuyết minh báo cáo tài chính theo quy định tại Điều 298 Nghị định số 155/2020/NĐ-CP ngày 31 tháng 12 năm 2020 của Chính phủ, Khoản 3 Điều 163 Luật Doanh nghiệp năm 2020 và các yêu cầu trình bày thông tin theo Chuẩn mực kế toán Việt Nam số 26 – Bền liên quan.

Tp. HCM, ngày 23 tháng 6 năm 2025

Công ty TNHH Kiểm toán và Dịch vụ Tin học Moore AISC**Phạm Văn Vinh****Tổng Giám đốc**Giấy chứng nhận đăng ký hành nghề
kiểm toán số: 0112-2023-005-1**Hà Nguyễn Hoàng Nhân****Kiểm toán viên**Giấy chứng nhận đăng ký hành nghề
kiểm toán số: 5908-2023-005-1



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 2024

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

TÀI SẢN	Mã số	Thuyết minh	31/3/2025	01/4/2024
A. TÀI SẢN NGẮN HẠN	100		509,314,764,590	347,718,199,429
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	110	V.1	30,103,726,258	21,895,265,499
1. Tiền	111		30,103,726,258	21,895,265,499
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		422,045,141,791	277,704,211,702
1. Phải thu ngắn hạn của khách hàng	131	V.3	406,930,090,558	254,272,926,619
2. Trả trước cho người bán ngắn hạn	132	V.4	14,022,745,332	17,426,626,882
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	1,092,305,901	6,004,658,201
7. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	137		-	-
8. Tài sản thiếu chờ xử lý	139		-	-
IV. Hàng tồn kho	140	V.6	50,986,932,224	41,929,091,163
1. Hàng tồn kho	141		50,986,932,224	41,929,091,163
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	149		-	-
V. Tài sản ngắn hạn khác	150		6,178,964,316	6,189,631,065
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	151	V.10a	804,912,000	793,437,400
2. Thuế GTGT được khấu trừ	152		554,161,394	554,161,394
3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	153	V.14b	4,819,890,922	4,842,032,271
4. Giao dịch mua bán lại trái phiếu Chính phủ	154		-	-
5. Tài sản ngắn hạn khác	155		-	-

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Tại ngày 31 tháng 3 năm 2024

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

TÀI SẢN	Mã số	Thuyết minh	31/3/2025	01/4/2024
B. TÀI SẢN DÀI HẠN	200		43,876,061,899	52,355,979,006
I. Các khoản phải thu dài hạn	210		785,521,420	697,404,300
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	785,521,420	697,404,300
7. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi	219		-	-
II. Tài sản cố định	220		20,714,837,812	23,104,855,307
1. Tài sản cố định hữu hình	221	V.8	20,588,098,765	22,653,947,924
- Nguyên giá	222		39,965,375,463	45,165,549,573
- Giá trị hao mòn lũy kế	223		(19,377,276,698)	(22,511,601,649)
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.9	126,739,047	450,907,383
- Nguyên giá	228		1,641,517,000	3,120,704,984
- Giá trị hao mòn lũy kế	229		(1,514,777,953)	(2,669,797,601)
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		997,390,342	-
1. Chi phí sản xuất, kinh doanh dở dang dài hạn	241		-	-
2. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	242	V.7	997,390,342	-
V. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	250	V.2	5,121,357,931	5,154,330,000
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	5,154,330,000
4. Dự phòng đầu tư tài chính dài hạn	254		(32,972,069)	-
5. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	255		-	-
VI. Tài sản dài hạn khác	260		16,256,954,394	23,399,389,399
1. Chi phí trả trước dài hạn	261	V.10b	15,812,119,507	22,954,554,512
2. Tài sản thuê thu nhập hoãn lại	262	V.18	444,834,887	444,834,887
3. Thiết bị, vật tư, phụ tùng thay thế dài hạn	263		-	-
4. Tài sản dài hạn khác	268		-	-
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	270		553,190,826,489	400,074,178,435



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 2024

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

NGUỒN VỐN	Mã số	Thuyết minh	31/3/2025	01/4/2024
C. NỢ PHẢI TRẢ	300		392,996,573,070	248,779,782,398
I. Nợ ngắn hạn	310		392,996,573,070	248,505,097,741
1. Phải trả cho người bán ngắn hạn	311	V.12	262,506,354,312	154,557,032,650
2. Người mua trả tiền trước ngắn hạn	312	V.13	20,743,645,291	20,571,597,183
3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	313	V.14	13,160,661,175	9,280,785,738
4. Phải trả người lao động	314		10,157,499,999	7,893,006,999
5. Chi phí phải trả ngắn hạn	315	V.15	9,958,641,096	24,119,328,542
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.16	1,834,716,838	2,743,548,430
10. Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	320	V.11a	68,941,742,747	26,068,272,823
11. Dự phòng phải trả ngắn hạn	321		-	-
12. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	322	V.17	5,693,311,612	3,271,525,376
13. Quỹ bình ổn giá	323		-	-
14. Giao dịch mua bán lại trái phiếu Chính phủ	324		-	-
II. Nợ dài hạn	330			274,684,657
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.11b	-	274,684,657
9. Trái phiếu chuyển đổi	339		-	-
10. Cổ phiếu ưu đãi	340		-	-
11. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	341		-	-
12. Dự phòng phải trả dài hạn	342		-	-
13. Quỹ phát triển khoa học và công nghệ	343		-	-

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Tại ngày 31 tháng 3 năm 2024

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

NGUỒN VỐN	Mã số	Thuyết minh	31/3/2025	01/4/2024
D. VỐN CHỦ SỞ HỮU	400		160,194,253,419	151,294,396,037
I. Vốn chủ sở hữu	410	V.19	160,194,253,419	151,294,396,037
1. Vốn góp của chủ sở hữu	411		105,073,820,000	100,659,600,000
- Cổ phiếu phổ thông có quyền biểu quyết	411a		105,073,820,000	100,659,600,000
- Cổ phiếu ưu đãi	411		-	-
2. Thặng dư vốn cổ phần	412		95,500,000	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		8,961,857,439	8,647,659,402
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		48,218,356,000	44,002,916,655
- LNST chưa phân phối lũy kế đến cuối kỳ trước	421a		17,694,022,980	10,632,295,868
- LNST chưa phân phối kỳ này	421b		30,524,333,020	33,370,620,787
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		553,190,826,489	400,074,178,435

Người lập biểu

Đỗ Quốc Tú

Kế toán trưởng

Phùng Quốc Bảo



Tp. HCM, ngày 23 tháng 6 năm 2025

Tổng Giám đốc

Đinh Hà Duy Linh



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 2024

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Từ 01/4/2024 đến 31/3/2025	Từ 01/4/2023 đến 31/3/2024
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	VI.1	1,373,926,438,821	1,156,626,517,096
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	02		-	-
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	10	VI.2	1,373,926,438,821	1,156,626,517,096
4. Giá vốn hàng bán	11	VI.3	1,126,065,098,686	925,859,540,344
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20 = 10 - 11)	20		247,861,340,135	230,766,976,752
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21	VI.4	3,452,090,471	1,642,582,424
7. Chi phí tài chính	22	VI.5	7,921,660,790	7,105,544,185
Trong đó: Chi phí lãi vay	23		2,821,997,874	2,733,548,090
8. Chi phí bán hàng	25	VI.6a	157,989,646,910	147,956,607,641
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	26	VI.6b	57,570,737,652	51,314,961,018
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh (30 = 20 + (21 - 22) - (25 + 26))	30		27,831,385,254 -	26,032,446,332
11. Thu nhập khác	31	VI.7	2,699,335,563	3,200,607,531
12. Chi phí khác	32	VI.8	6,387,797	648,827,077
13. Lợi nhuận khác (40 = 31 - 32)	40		2,692,947,766	2,551,780,454
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30 + 40)	50		30,524,333,020	28,584,226,786
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	51	VI.10	-	(4,819,890,923)
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	52	VI.11	-	33,496,922
17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60 = 50 - 51 - 52)	60		30,524,333,020	33,370,620,787
18. Lãi cơ bản trên cổ phiếu	70	VI.12	2,975	2,357
19. Lãi suy giảm trên cổ phiếu	71	VI.12	2,975	2,357

Người lập biểu

Đỗ Quốc Tú

Kế toán trưởng

Phùng Quốc Bảo

Tp. HCM, ngày 23 tháng 6 năm 2025

Tổng Giám đốc



Đinh Thị Duy Linh

BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ

(Theo phương pháp gián tiếp)
Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2024

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Từ 01/4/2024 đến 31/3/2025	Từ 01/4/2023 đến 31/3/2024
I. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH				
1. Lợi nhuận trước thuế	01		30,524,333,020	28,584,226,786
2. Điều chỉnh cho các khoản :				
- Khấu hao tài sản cố định và bất động sản đầu tư	02	V.7, 8	3,817,822,359	3,825,443,168
- Các khoản dự phòng	03		32,972,069	-
- 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	966,807,198	1,318,555,631
- Lãi, lỗ từ hoạt động đầu tư	05	VI.4	(280,745,858)	(163,466,126)
- Chi phí lãi vay	06	VI.5	2,821,997,874	2,733,548,090
- Các khoản điều chỉnh khác	07		-	-
3. Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trước thay đổi vốn lưu động	08		37,883,186,662	36,298,307,548
- Tăng (-), giảm (+) các khoản phải thu	09		(144,439,168,633)	(36,510,271,384)
- Tăng (-), giảm (+) hàng tồn kho	10		(9,057,841,061)	22,541,367,149
- Tăng (+), giảm (-) các khoản phải trả (không kể lãi vay phải trả, thuế thu nhập phải nộp)	11		95,560,920,666	(2,055,029,149)
- Tăng (-), giảm (+) chi phí trả trước	12		7,130,960,405	3,842,591,404
- Tăng (-), giảm (+) chứng khoán kinh doanh	13		-	-
- Tiền lãi vay đã trả	14		(2,821,997,874)	(2,733,548,090)
- Thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp	15		-	(2,644,387,760)
- Tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh	16		-	-
- Tiền chi khác từ hoạt động kinh doanh	17		(6,632,600,000)	(4,702,274,000)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	20		(22,376,539,835)	14,036,755,719
II. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ				
1. Tiền chi để mua sắm, xây dựng TSCĐ và các TSDH khác	21		(2,425,195,206)	(518,400,000)
2. Tiền thu từ thanh lý, nhượng bán TSCĐ và các TSDH khác	22		50,000,000	-
3. Tiền chi cho vay, mua các công cụ nợ của đơn vị khác	23		-	-
4. Tiền thu hồi cho vay, bán lại các công cụ nợ của đơn vị khác	24		-	-
5. Tiền chi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	25		-	-
6. Tiền thu hồi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	26		-	-
7. Tiền thu từ lãi cho vay, cổ tức và lợi nhuận được chia	27	VI.4	230,745,858	163,466,126
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư	30		(2,144,449,348)	(354,933,874)



BÁO CÁO CỦA KIỂM TOÁN

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

Mẫu số B 03 - DN

BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ

(Theo phương pháp gián tiếp)

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2024

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Từ 01/4/2024 đến 31/3/2025	Từ 01/4/2023 đến 31/3/2024
III. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH				
1. Tiền thu từ phát hành cổ phiếu, nhận vốn góp của CSH	31		2,207,110,000	-
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	250,752,837,771	308,700,878,872
4. Tiền trả nợ gốc vay	34	VII.2	(208,154,052,504)	(304,199,264,222)
5. Tiền trả nợ gốc thuê tài chính	35		-	-
6. Cổ tức, lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu	36		(12,051,746,520)	(3,811,365,180)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính	40		32,754,148,747	690,249,470
Lưu chuyển tiền thuần trong năm (50 = 20+ 30 + 40)	50		8,233,159,564	14,372,071,315
Tiền và tương đương tiền đầu năm	60		21,895,265,499	7,274,919,184
Ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá hối đoái quy đổi ngoại tệ	61		(24,698,804)	248,275,000
Tiền và tương đương tiền cuối năm (70 = 50+60+61)	70	V.1	30,103,726,258	21,895,265,499

Người lập biểu

Đỗ Quốc Tú

Kế toán trưởng

Phùng Quốc Bảo

Tp. HCM, ngày 23 tháng 6 năm 2025

Tổng Giám đốc



Đinh Hà Duy Linh

BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2024

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 (gọi tắt là "Công ty") hoạt động theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0301447426 ngày 11 tháng 5 năm 2004, và đăng ký thay đổi lần thứ 18 ngày 17 tháng 3 năm 2025 do Sở Tài chính Thành phố Hồ Chí Minh cấp về việc tăng vốn điều lệ.

Hình thức sở hữu vốn: Công ty cổ phần.

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, TP. Hồ Chí Minh.

2. Lĩnh vực kinh doanh: Thương mại và dịch vụ.

3. Ngành nghề kinh doanh

- Thi công lắp đặt và chuyển giao công nghệ hệ thống mạng máy tính. Cung cấp dịch vụ ứng dụng internet (OSP), dịch vụ lưu trữ và cung cấp thông tin.
- Dịch vụ phát triển và ứng dụng khoa học công nghệ và khoa học kỹ thuật vào cuộc sống.
- Dịch vụ môi giới bất động sản.
- Dịch vụ nghiên cứu, phân tích thị trường.
- Cung cấp các phần mềm ứng dụng. Sản xuất phần mềm, dịch vụ phần mềm.
- Tư vấn thiết kế hệ thống máy tính (thiết kế, tạo lập trang chủ internet, thiết kế hệ thống máy tính tích hợp phần cứng - phần mềm với các công nghệ truyền thông). Tích hợp mạng cục bộ (LAN)
- Cung cấp dịch vụ gia tăng trên mạng viễn thông. Dịch vụ truy cập dữ liệu và thông tin trên mạng, dịch vụ xử lý dữ liệu và thông tin trên mạng, dịch vụ trao đổi điện tử (không kinh doanh đại lý cung cấp dịch vụ internet, kinh doanh trò chơi điện tử tại trụ sở).
- Dịch vụ sửa chữa các thiết bị máy tính, máy vi tính, thiết bị văn phòng.
- Mua bán các thiết bị máy tính, máy vi tính, thiết bị văn phòng. Mua bán phần mềm máy tính, các thiết bị và linh kiện điện tử, điện thoại, thiết bị viễn thông, thiết bị điều khiển, thiết bị và linh kiện trong ngành công nghệ thông tin, máy vẽ, thiết bị phục vụ thiết kế, vật tư ngành in và phụ tùng, thiết bị nghiên cứu khoa học, thí nghiệm.
- Dịch vụ cho thuê máy móc thiết bị văn phòng.
- Đào tạo và chuyển giao công nghệ. Đào tạo dạy nghề.
- Cho thuê nhà, kho (trừ kinh doanh cho thuê phòng trọ). Kinh doanh nhà, kinh doanh bất động sản (trừ dịch vụ định giá, sàn giao dịch bất động sản).
- Dịch vụ khai thuế 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 2025: 463 nhân viên. (Ngày 31/3/2024: 439 nhân viên)



BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2024

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

7. Cấu trúc doanh nghiệp

Danh sách các đơn vị trực thuộc không có tư cách pháp nhân hạch toán phụ thuộc

Tên đơn vị	Địa chỉ
Chi nhánh Công ty Cổ phần Dịch vụ Công nghệ Tin học HPT tại Hà Nội	Tầng 11, tòa nhà Việt, số 1 Thái Hà, Phường Trung Liệt, Quận Đống Đa, Hà Nội

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

1. Niên độ kế toán

Năm tài chính của Công ty áp dụng cho việc lập báo cáo tài chính bắt đầu từ ngày 01 tháng 4 và kết thúc ngày 31 tháng 3 hằng năm..

2. Đơn vị tiền tệ sử dụng trong kế toán

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

III. CHUẨN MỰC VÀ CHẾ ĐỘ KẾ TOÁN ÁP DỤNG

1. Chế độ kế toán áp dụng

Công ty áp dụng chuẩn mực kế toán, Chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam được ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC ngày 22 tháng 12 năm 2014, Thông tư số 53/2016/TT-BTC ngày 21 tháng 3 năm 2016 sửa đổi bổ sung một số điều Thông tư số 200/2014/TT-BTC và các thông tư hướng dẫn thực hiện chuẩn mực kế toán của Bộ Tài chính trong việc lập và trình bày Báo cáo tài chính.

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

Ban Tổng Giám đốc đảm bảo đã tuân thủ yêu cầu của các chuẩn mực kế toán, Chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam được ban hành theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC ngày 22 tháng 12 năm 2014, Thông tư số 53/2016/TT-BTC ngày 21 tháng 3 năm 2016 sửa đổi bổ sung một số điều Thông tư số 200/2014/TT-BTC cũng như thông tư hướng dẫn thực hiện chuẩn mực kế toán của Bộ Tài chính trong việc lập và trình bày Báo cáo tài chính.

IV. CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN ÁP DỤNG

1. Cơ sở lập Báo cáo tài chính

Báo cáo tài chính được lập trên cơ sở kế toán dồn tích (trừ các thông tin liên quan đến các luồng tiền).

2. Các giao dịch bằng ngoại tệ

Nguyên tắc xác định tỷ giá quy đổi các giao dịch phát sinh

Tỷ giá sử dụng để quy đổi các giao dịch phát sinh bằng ngoại tệ là tỷ giá giao dịch thực tế tại thời điểm phát sinh giao dịch. Tỷ giá giao dịch thực tế đối với các giao dịch bằng ngoại tệ được xác định như sau:

- » Tỷ giá giao dịch thực tế khi mua bán ngoại tệ (hợp đồng mua bán ngoại tệ giao ngay, hợp đồng kỳ hạn, hợp đồng tương lai, hợp đồng quyền chọn, hợp đồng hoán đổi): tỷ giá ký kết trong hợp đồng mua, bán ngoại tệ giữa Công ty và ngân hàng.
- » Đối với nợ phải thu: tỷ giá mua của ngân hàng thương mại nơi Công ty chỉ định khách hàng thanh toán tại thời điểm giao dịch phát sinh.
- » Đối với nợ phải trả: tỷ giá bán của ngân hàng thương mại nơi Công ty dự kiến giao dịch tại thời điểm giao dịch phát sinh.

BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2024

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

- » Đối với các giao dịch mua sắm tài sản hoặc các khoản chi phí được thanh toán ngay bằng ngoại tệ (không qua các tài khoản phải trả): tỷ giá mua của ngân hàng thương mại nơi Công ty thực hiện thanh toán.

Nguyên tắc xác định tỷ giá tại ngày kết thúc kỳ kế toán

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 tháng 3 năm 2025: 25.385 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 tháng 3 năm 2025: 25.745 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.

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

Tiền bao gồm tiền mặt, tiền gửi ngân hàng không kỳ hạn và tiền đang chuyển.

4. Nguyên tắc kế toán các khoản đầu tư tài chính:**Nguyên tắc kế toán các khoản đầu tư vào công cụ vốn của đơn vị khác**

Đầu tư vào công cụ vốn của đơn vị khác bao gồm các khoản đầu tư công cụ vốn nhưng Công ty không có quyền kiểm soát, đồng kiểm soát hoặc có ảnh hưởng đáng kể đối với bên được đầu tư.

Các khoản đầu tư vào công cụ vốn của đơn vị khác được ghi nhận ban đầu theo giá gốc, bao gồm giá mua hoặc khoản góp vốn cộng các chi phí trực tiếp liên quan đến hoạt động đầu tư. Cổ tức và lợi nhuận của các kỳ trước khi khoản đầu tư được mua được hạch toán giảm giá trị của chính khoản đầu tư đó. Cổ tức và lợi nhuận của các kỳ sau khi khoản đầu tư được mua được ghi nhận doanh thu. Cổ tức được nhận bằng cổ phiếu chỉ được theo dõi số lượng cổ phiếu tăng thêm, không ghi nhận giá trị cổ phiếu nhận được/được ghi nhận theo mệnh giá (trừ công ty nhà nước thực hiện theo quy định hiện hành của pháp luật).

Dự phòng tổn thất cho các khoản đầu tư vào công cụ vốn của đơn vị khác được trích lập như sau:

- » Đối với 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.
- » Đối với 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 với mức trích lập bằng chênh lệch giữa vốn góp thực tế của các bên tại đơn vị khác và vốn chủ sở hữu thực có nhân với tỷ lệ góp vốn của Công ty so với tổng số vốn góp thực tế của các bên tại đơn vị khác.

5. Nguyên tắc ghi nhận các khoản phải thu thương mại và phải thu khác:

Các khoản nợ phải thu được trình bày theo giá trị ghi sổ trừ đi các khoản dự phòng phải thu khó đòi.

Việc phân loại các khoản phải thu được thực hiện theo nguyên tắc sau:

Phải thu của khách hàng phản ánh các khoản phải thu mang tính chất thương mại phát sinh từ giao dịch có tính chất mua – bán giữa Công ty và người mua là đơn vị độc lập với Công ty bao gồm cả các khoản phải thu về tiền bán hàng xuất



BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2024

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

khẩu ủy thác cho đơn vị khác.

Phải thu khác phản ánh các khoản phải thu không có tính thương mại, không liên quan đến giao dịch mua – bán.

Dự phòng phải thu khó đòi được lập cho từng khoản nợ phải thu khó đòi căn cứ vào tuổi nợ quá hạn của các khoản nợ hoặc dự kiến mức tổn thất có thể xảy ra, cụ thể như sau:

- » Đối với nợ phải thu quá hạn thanh toán;
- » Đối với nợ phải thu chưa quá hạn thanh toán nhưng khó có khả năng thu hồi: căn cứ vào dự kiến mức tổn thất để lập dự phòng.”

Tăng, giảm số dư dự phòng nợ phải thu khó đòi cần phải trích lập tại ngày kết thúc năm tài chính được ghi nhận vào chi phí quản lý doanh nghiệp

6. Nguyên tắc ghi nhận hàng tồn kho

Hàng tồn kho được ghi nhận theo giá thấp hơn giữa giá gốc và giá trị thuần có thể thực hiện được.

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 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. Giá trị thuần có thể thực hiện được là giá bán ước tính của hàng tồn kho trong kỳ sản xuất, kinh doanh bình thường trừ chi phí ước tính để hoàn thành và chi phí ước tính cần thiết cho việc tiêu thụ chúng. (Đối với dịch vụ cung cấp dở dang, việc lập dự phòng giảm giá được tính theo từng loại dịch vụ có mức giá riêng biệt.)

Tăng, giảm số dư dự phòng giảm giá hàng tồn kho cần phải trích lập tại ngày kết thúc năm tài chính được ghi nhận vào giá vốn hàng bán.

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

7.1 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 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.

7.2 Nguyên tắc ghi nhận TSCĐ vô hình:

BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2024

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

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.

7.3 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

8. 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. 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.

Chi phí trả trước của công ty bao gồm các chi phí sau:

Tiền thuê đất trả trước: Tiền thuê đất trả trước thể hiện khoản tiền thuê đất đã trả cho phần đất Công ty đang sử dụng. Tiền thuê đất trả trước được phân bổ vào chi phí theo phương pháp đường thẳng tương ứng với thời gian thuê (40 năm).

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: Các chi phí được phân bổ theo phương pháp đường thẳng với thời gian phân bổ không quá 36 tháng.

9. Nguyên tắc ghi nhận nợ phải trả

Các khoản nợ phải trả được ghi nhận cho số tiền phải trả trong tương lai liên quan đến hàng hóa và dịch vụ đã nhận được. Nợ phải trả được ghi nhận dựa trên các ước tính hợp lý về số tiền phải trả.

Việc phân loại các khoản phải trả là phải trả người bán, chi phí phải trả, phải trả nội bộ và phải trả khác được thực hiện theo nguyên tắc sau:

- » Phải trả người bán phản ánh các khoản phải trả mang tính chất thương mại phát sinh từ giao dịch mua hàng hóa, dịch vụ, tài sản và người bán là đơn vị độc lập với Công ty, bao gồm cả các khoản phải trả khi nhập khẩu thông qua người nhận ủy thác.
- » Phải trả khác phản ánh các khoản phải trả không có tính thương mại, không liên quan đến giao dịch mua, bán, cung cấp hàng hóa dịch vụ

10. 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.

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

Nguyên tắc ghi nhận chi phí đi vay: Chi phí đi vay bao gồm lãi tiền vay và các chi phí khác phát sinh liên quan trực tiếp đến các khoản vay. Chi phí đi vay được ghi nhận vào chi phí khi phát sinh.



BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2024

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

12. 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 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.

13. Nguyên tắc ghi nhận vốn chủ sở hữu

Vốn góp của chủ sở hữu

Vốn góp của chủ sở hữu được ghi nhận theo số vốn thực tế đã góp của các cổ đông.

Thặng dư vốn cổ phần: Thặng dư vốn cổ phần được ghi nhận theo số chênh lệch giữa giá phát hành và mệnh giá cổ phiếu khi phát hành lần đầu, phát hành bổ sung, chênh lệch giữa giá tái phát hành và giá trị sổ sách của cổ phiếu quỹ và cấu phần vốn của trái phiếu chuyển đổi khi đáo hạn. Chi phí trực tiếp liên quan đến việc phát hành bổ sung cổ phiếu và tái phát hành cổ phiếu quỹ được ghi giảm thặng dư vốn cổ phần.

Nguyên tắc ghi nhận lợi nhuận chưa phân phối

Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp được phân phối cho các cổ đông sau khi đã trích lập các quỹ theo Điều lệ của Công ty cũng như các quy định của pháp luật và đã được Đại hội đồng Cổ đông phê duyệt.

Cổ tức được ghi nhận là nợ phải trả khi được Đại hội đồng Cổ đông phê duyệt.

14. Nguyên tắc ghi nhận Cổ phiếu quỹ

Khi mua lại cổ phiếu do Công ty phát hành, khoản tiền trả bao gồm cả các chi phí liên quan đến giao dịch được ghi nhận là cổ phiếu quỹ và được phản ánh là một khoản giảm trừ trong vốn chủ sở hữu. 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".

15. 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 năm (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 qui định người mua được quyền trả lại sản phẩm, hàng hoá, đã mua theo những điều kiện cụ thể, doanh thu chỉ được ghi nhận khi những điều kiện cụ thể đó không còn tồn tại và người mua không được quyền trả lại sản phẩm, hàng hoá (trừ trường hợp khách hàng có quyền trả lại hàng hóa dưới hình thức đổi lại để lấy hàng hóa, dịch vụ khác); 4. Doanh nghiệp thu được 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 cung cấp dịch vụ được ghi nhận khi kết quả của giao dịch đó được xác định một cách đáng tin cậy. Trường hợp dịch vụ được thực hiện trong nhiều kỳ thì doanh thu được ghi nhận trong kỳ được căn cứ vào kết quả phần công việc đã hoàn thành vào ngày kết thúc kỳ kế toán.

Kết quả của giao dịch cung cấp dịch vụ được xác định khi thỏa mãn tất cả bốn (4) điều kiện: 1. Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn. Khi hợp đồng qui định người mua được quyền trả lại dịch vụ đã mua theo những điều kiện cụ thể, doanh thu chỉ được ghi nhận 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. Có khả năng thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch cung cấp dịch vụ đó; 3. Xác định được phần công việc đã hoàn thành vào ngày kết thúc kỳ kế toán; 4. Xác định được chi phí phát sinh cho giao dịch và chi phí để hoàn thành giao dịch cung cấp dịch vụ đó.

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

Doanh thu hoạt động tài chính 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.

Doanh thu hoạt động tài chính gồm: tiền lãi, tiền thưởng và doanh thu hoạt động tài chính khác của doanh nghiệp (Lãi tỷ giá hối đoái).

BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2024

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

Tiền lãi được ghi nhận trên cơ sở dồn tích, được xác định trên số dư các tài khoản tiền gửi và lãi suất thực tế từng kỳ.

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

16. 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.

17. 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.

18. 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.

Thuế thu nhập hiện hành là khoản thuế được tính dựa trên thu nhập tính thuế. Thu nhập tính thuế chênh lệch so với lợi nhuận kế toán là do điều chỉnh các khoản chênh lệch tạm thời giữa thuế và kế toán, các chi phí không được trừ cũng như điều chỉnh các khoản thu nhập không phải chịu thuế và các khoản lỗ được chuyển.

Thuế thu nhập hoãn lại là khoản thuế thu nhập doanh nghiệp sẽ phải nộp hoặc sẽ được hoàn lại do chênh lệch tạm thời giữa giá trị ghi sổ của tài sản và nợ phải trả cho mục đích lập Báo cáo tài chính và cơ sở tính thuế thu nhập. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả được ghi nhận cho tất cả các khoản chênh lệch tạm thời chịu thuế. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại chỉ được ghi nhận khi chắc chắn trong tương lai sẽ có lợi nhuận tính thuế để sử dụng những chênh lệch tạm thời được khấu trừ này.

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

Công ty đã được thanh tra kiểm tra thuế đến năm 2022.

Theo Giấy chứng nhận đầu tư số 3816634616 cấp lần đầu ngày 12 tháng 01 năm 2011 do Ban Quản lý Khu Công nghệ cao Thành phố Hồ Chí Minh cấp, thay đổi lần thứ 2 ngày 10 tháng 12 năm 2020 và Biên bản Thanh tra thuế ngày 24 tháng 10 năm 2023, Công ty được hưởng ưu đãi thuế thu nhập doanh nghiệp như sau:

Doanh nghiệp được hưởng ưu đãi thuế thu nhập doanh nghiệp 10% trong thời gian 15 năm, trong đó miễn thuế 4 năm kể từ năm 2022 và giảm 50% số thuế phải nộp trong 9 năm tiếp theo.

Trong năm tài chính công ty được miễn thuế TNDN.

19. Nguyên tắc ghi nhận lãi trên cổ phiếu

Lãi cơ bản trên cổ phiếu được tính bằng cách lấy lợi nhuận hoặc lỗ phân bổ cho cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông của Công ty sau khi trừ đi phần Quỹ khen thưởng và phúc lợi được trích lập trong kỳ chia cho số lượng bình quân gia quyền của số cổ phiếu phổ thông đang lưu hành trong kỳ.

Lãi suy giảm trên cổ phiếu được tính bằng cách chia lợi nhuận hoặc lỗ sau thuế phân bổ cho cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông của Công ty (sau khi đã điều chỉnh cho cổ tức của cổ phiếu ưu đãi có quyền chuyển đổi) cho số lượng bình quân



BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2024

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

gia quyền của số cổ phiếu phổ thông đang lưu hành trong kỳ và số lượng bình quân gia quyền của cổ phiếu phổ thông sẽ được phát hành trong trường hợp tất cả các cổ phiếu phổ thông tiềm năng có tác động suy giảm đều được chuyển thành cổ phiếu phổ thông.

20. Các bên liên quan

(i) Những doanh nghiệp kiểm soát, hoặc bị kiểm soát trực tiếp hoặc gián tiếp thông qua một hoặc nhiều bên trung gian, hoặc dưới quyền bị kiểm soát chung với doanh nghiệp báo cáo (bao gồm công ty mẹ, công ty con, các công ty con cùng tập đoàn);

(ii) Các công ty liên kết (quy định tại Chuẩn mực kế toán số 07 “Kế toán các khoản đầu tư vào công ty liên kết”);

(iii) Các cá nhân có quyền trực tiếp hoặc gián tiếp biểu quyết ở các doanh nghiệp báo cáo dẫn đến có ảnh hưởng đáng kể tới doanh nghiệp này, kể cả các thành viên mật thiết trong gia đình của các cá nhân này. Thành viên mật thiết trong gia đình của một cá nhân là những người có thể chi phối hoặc bị chi phối bởi người đó khi giao dịch với doanh nghiệp như quan hệ: Bố, mẹ, vợ, chồng, con, anh, chị em ruột;

(iv) Các nhân viên quản lý chủ chốt có quyền và trách nhiệm về việc lập kế hoạch, quản lý và kiểm soát các hoạt động của doanh nghiệp báo cáo, bao gồm những người lãnh đạo, các nhân viên quản lý của công ty và các thành viên mật thiết trong gia đình của các cá nhân này;

(v) Các doanh nghiệp do các cá nhân được nêu ở trường hợp (iii) hoặc trường hợp (iv) nắm trực tiếp hoặc gián tiếp phần quan trọng quyền biểu quyết hoặc thông qua việc này người đó có thể có ảnh hưởng đáng kể tới doanh nghiệp. Trường hợp này bao gồm những doanh nghiệp được sở hữu bởi những người lãnh đạo hoặc các cổ đông chính của doanh nghiệp báo cáo và những doanh nghiệp có chung một thành viên quản lý chủ chốt với doanh nghiệp báo cáo.

Trong việc xem xét từng mối quan hệ của các bên liên quan cần chú ý tới bản chất của mối quan hệ chứ không chỉ hình thức pháp lý của các quan hệ đó.

21. 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 2024

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	31/3/2025	01/4/2024
Tiền	30,103,726,258	21,895,265,499
Tiền mặt	788,830,076	910,333,843
Tiền gửi ngân hàng không kỳ hạn	29,314,896,182	20,984,931,656
VND	25,641,988,028	19,342,784,837
- Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam	11,119,938,844	8,934,272,901
- Ngân hàng TMCP Quốc Tế Việt Nam	6,931,290,311	5,485,609,330
- Các ngân hàng khác	7,590,758,873	4,922,902,606
USD	3,672,908,154	1,642,146,819
- Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam (121.626,16 USD)	3,087,480,046	689,235,385
- Ngân hàng TMCP Quốc Tế Việt Nam (21.126,51 USD)	536,296,456	905,028,865
- Các ngân hàng khác (1.935,46 USD)	49,131,652	47,882,569
Cộng	30,103,726,258	21,895,265,499

2. Các khoản đầu tư chính dài hạn:

	31/3/2025			01/4/2024		
	Giá gốc	Dự phòng	Giá trị hợp lý	Giá gốc	Dự phòng	Giá trị hợp lý
Đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	5,154,330,000	(32,972,069)		5,154,330,000	-	
1. Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam	654,330,000	-	3,259,254,950	654,330,00	-	2,795,332,050
2. Công ty CP Dịch vụ An toàn Thông tin Thành phố Hồ Chí Minh	4,500,000,000	(32,972,069)	(*) Không xác định	4,500,000,000	-	(*) Không xác định
CỘNG	5,154,330,000	(32,972,069)		5,154,330,000	-	

(*): 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 2025, Công ty sở hữu 78.631 cổ phiếu của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam (mã chứng khoán: CTG), giá đóng cửa là 41.450/cổ phiếu.

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 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 lỗ. Công ty trích lập dự phòng dựa theo Báo cáo tài chính đã được kiểm toán cho năm tài chính kết thúc tại ngày 31 tháng 12 năm 2024.



BÁO CÁO CỦA KIỂM TOÁN

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 2024

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

3. Phải thu của khách hàng ngắn hạn

31/03/2025		01/04/2024	
Giá trị	Dự phòng	Giá trị	Dự phòng
405,996,037,891	-	253,099,582,830	-
934,052,667	-	1,173,343,789	-
406,930,090,558	-	254,272,926,619	-

4. Trả trước cho người bán ngắn hạn

31/03/2025		01/04/2024	
Giá trị	Dự phòng	Giá trị	Dự phòng
14,001,889,897	-	17,166,904,967	-
20,855,435	-	259,721,915	-
14,022,745,332	-	17,426,626,882	-

5. Phải thu khác

31/03/2025		01/04/2024	
Giá trị	Dự phòng	Giá trị	Dự phòng
1,092,305,901	-	6,004,658,201	-
171,370,000	-	5,970,180,200	-
752,928,741	-	2,928,741	-
750,000,000	-	-	-
2,928,741	-	2,928,741	-
168,007,160	-	31,549,260	-
785,521,420	-	697,404,300	-
457,228,800	-	457,228,800	-
328,292,620	-	240,175,500	-
1,877,827,321	-	6,702,062,501	-

(*) Các khoản cho nhân viên Công ty mượn không tài sản đảm bảo, lãi suất 0% với mục đích hỗ trợ nhân viên theo chính sách ưu đãi dành cho đội ngũ khung quy định tại Quy chế tài chính của Công ty với thời hạn cho mượn 12 tháng.

6. Hàng tồn kho

31/03/2025		01/04/2024	
Giá gốc	Dự phòng	Giá gốc	Dự phòng
14,484,168,946	-	24,414,036,404	-
36,502,763,278	-	17,515,054,759	-
50,986,932,224	-	41,929,091,163	-

- 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.

BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2024

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

7. Tài sản dở dang dài hạn	31/03/2025		01/04/2024	
	Giá gốc	Dự phòng	Giá gốc	Dự phòng
Xây dựng cơ bản dở dang				
Trung tâm Nghiên cứu và Ứng dụng CNTT-Truyền thông HPT	997,390,342	-	-	-
Cộng	997,390,342	-	-	-

8. 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	5,797,084,660	9,990,252,372	5,808,629,480	45,165,549,573
Mua trong năm	-	49,000,000	1,038,578,500	280,226,364	1,367,804,864
Phân loại nhóm tài sản	-	(2,668,636,870)	-	2,668,636,870	-
Thanh lý tài sản	-	(1,854,739,245)	(425,972,741)	(4,287,266,988)	(6,567,978,974)
Số dư cuối năm	23,569,583,061	1,322,708,545	10,602,858,131	4,470,225,726	39,965,375,463
Giá trị hao mòn lũy kế					
Số dư đầu năm	5,295,444,381	4,567,089,541	7,051,514,363	5,597,553,363	22,511,601,649
Khấu hao trong năm	1,323,861,096	30,057,067	1,044,184,304	1,035,551,556	3,433,654,023
Phân loại nhóm tài sản	-	(1,483,400,474)	127,438,279	1,355,962,195	-
Thanh lý tài sản	-	(1,854,739,245)	(425,972,741)	(4,287,266,988)	(6,567,978,974)
Số dư cuối năm	6,619,305,477	1,259,006,889	7,797,164,205	3,701,800,127	19,377,276,698
Giá trị còn lại					
Số dư đầu năm	18,274,138,680	1,229,995,119	2,938,738,009	211,076,117	22,653,947,924
Số dư cuối năm	16,950,277,584	63,701,656	2,805,693,926	768,425,599	20,588,098,765

* Nguyên giá tài sản cố định cuối năm đã khấu hao hết nhưng vẫn còn sử dụng: 6.478.439.454 VND.

* Giá trị còn lại của tài sản cố định hữu hình đã dùng để thế chấp, cầm cố đảm bảo các khoản vay: 1.017.368.621 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 2024

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

9. Tài sản cố định vô hình	Phần mềm máy tính	Tổng cộng
Nguyên giá		
Số dư đầu năm	3,120,704,984	3,120,704,984
Mua trong năm	60,000,000	60,000,000
Thanh lý tài sản	(1,539,187,984)	(1,539,187,984)
Số dư cuối năm	1,641,517,000	1,641,517,000
Giá trị hao mòn lũy kế		
Số dư đầu năm	2,669,797,601	2,669,797,601
Khấu hao trong năm	384,168,336	384,168,336
Thanh lý tài sản	(1,539,187,984)	(1,539,187,984)
Số dư cuối năm	1,514,777,953	1,514,777,953
Giá trị còn lại		
Số dư đầu năm	450,907,383	450,907,383
Số dư cuối năm	126,739,047	126,739,047

* Nguyên giá tài sản cố định cuối năm đã khấu hao hết nhưng vẫn còn sử dụng: 489.012.000 VND.

10. Chi phí trả trước	31/03/2025	01/04/2024
a. Chi phí trả trước ngắn hạn	804,912,000	793,437,400
Chi phí thuê internet, tủ rack	424,200,000	438,400,000
Chi phí Kaspersky	216,000,000	192,780,000
Chi phí gia hạn Licence tường lửa Fortigate	164,712,000	162,257,400
b. Chi phí trả trước dài hạn	15,812,119,507	22,954,554,512
Chi phí đào tạo nghiên cứu KHKT	152,748,962	473,608,466
Chi phí sửa chữa văn phòng công ty	143,518,488	28,253,685
Chi phí công cụ dụng cụ	1,079,361,047	1,125,724,900
Chi phí thuê đất (*)	10,300,131,353	10,594,420,817
Chi phí máy chủ	4,136,359,657	10,320,915,590
Chi phí khác	-	411,631,054
Cộng	16,617,031,507	23,747,991,912

(*) Công ty thuê đất theo Hợp đồng số 48/HĐTĐ/KCNC-2011 ngày 26 tháng 5 năm 2011 và phụ lục hợp đồng thuê số PL03-48/KCNC-2014 ngày 25 tháng 7 năm 2014, với Ban quản lý Khu công nghệ Cao Thành phố Hồ Chí Minh. Vị trí đất thuê: Lô E2a-3 Đường D1, Khu Công Nghệ Cao, Phường Long Thạnh Mỹ, Thành phố Thủ Đức, Thành phố HCM, diện tích thuê là 11.835,2 m2. Công ty đã thanh toán hết tiền thuê đất trên. Thời hạn thuê đất: 50 năm kể từ ngày ký hợp đồng thuê đất.

BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2024

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

11. Vay và nợ thuê tài chính	31/03/2025		01/04/2024	
	Giá trị	Số có khả năng trả nợ	Giá trị	Số có khả năng trả nợ
a. Vay ngắn hạn	68,941,742,747	68,941,742,747	26,068,272,823	26,068,272,823
Vay ngân hàng	68,667,058,074	68,667,058,074	25,498,137,679	25,498,137,679
(1) Ngân hàng TMCP Quốc Tế VN - CN Sài Gòn	15,271,456,335	15,271,456,335	15,709,306,459	15,709,306,459
(2) Ngân hàng Đầu Tư và Phát Triển VN - CN Phú Nhuận	53,395,601,739	53,395,601,739	9,788,831,220	9,788,831,220
Vay ngân hàng dài hạn đến hạn trả	274,684,673	274,684,673	570,135,144	570,135,144
(3) Ngân hàng TNHH MTV Shinhan VN - CN Sài Gòn	274,684,673	274,684,673	570,135,144	570,135,144
b. Vay dài hạn	-	-	274,684,657	274,684,657
(4) Ngân hàng TNHH MTV Shinhan VN - CN Sài Gòn	-	-	274,684,657	274,684,657
Cộng	68,941,742,747	68,941,742,747	26,342,957,480	26,342,957,480

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 3878697.24 ngày 19 tháng 4 năm 2024. Tổng hạn mức: 250 tỷ đồng hoặc ngoại tệ tương đương, cho vay ngắn hạn 80 tỷ đồng. 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: Sổ 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 01/2024/999250/HĐTD ngày 02 tháng 10 năm 2024. Tổng hạn mức: 200 tỷ đồng hoặc ngoại tệ quy đổi. Thời hạn cấp tín dụng từ ngày ký hợp đồng đến hết ngày 30 tháng 9 năm 2025. 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 tháng 9 năm 2011 (cập nhật ngày 17 tháng 4 năm 2021) tọa lạc tại tỉnh Đồng Nai có giá trị 12.015.000.000 VND 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/202211 ngày 10 tháng 11 năm 2022. Tổng hạn mức tín dụng: 700.000.000 VND. 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. Số dư tại ngày 31 tháng 3 năm 2025 là 151.351.349 VND.
- 3.2 - Khoản vay Ngân hàng TNHH MTV Shinhan VN - CN Sài Gòn theo hợp đồng SHBVN/CP/HĐTD/HPT/20221122 ngày 10 tháng 11 năm 2022. Tổng hạn mức tín dụng: 700.000.000 VND. 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. Số dư tại ngày 31 tháng 3 năm 2025 là 123.333.324 VND.



BÁO CÁO CỦA KIỂM TOÁN

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 2024

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

12. Phải trả người bán ngắn hạn

	31/03/2025		01/04/2024	
	Giá trị	Số có khả năng trả nợ	Giá trị	Số có khả năng trả nợ
Nhà cung cấp trong nước	132,057,686,863	132,057,686,863	68,324,622,315	68,324,622,315
Nhà cung cấp nước ngoài (5.066.951,54 USD)	130,448,667,449	130,448,667,449	86,232,410,335	86,232,410,335
Cộng	262,506,354,312	262,506,354,312	154,557,032,650	154,557,032,650

13. Người mua trả tiền trước ngắn hạn

	31/03/2025	01/04/2024
Khách hàng trong nước	20,588,797,891	20,411,630,111
Khách hàng nước ngoài	154,847,400	159,967,072
Cộng	20,743,645,291	20,571,597,183

14. Thuế và các khoản phải nộp nhà nước

	01/04/2024	Số phải nộp trong năm	Số đã thực nộp/ khấu trừ trong năm	31/03/2025
a. Phải nộp				
Thuế GTGT đầu ra	1,362,889,896	48,805,125,705	46,532,759,466	3,635,256,135
Thuế nhà thầu phải nộp	7,268,281,063	30,780,123,362	29,269,313,845	8,779,090,580
Thuế thu nhập cá nhân	649,614,779	11,469,726,519	11,373,026,838	746,314,460
Cộng	9,280,785,738	91,314,200,073	87,434,324,636	13,160,661,175
b. Phải thu				
Thuế GTGT hàng nhập khẩu	22,141,349	3,730,111,845	3,707,970,496	-
Thuế TNDN	4,819,890,922	-	-	4,819,890,922
Cộng	4,842,032,271	3,730,111,845	3,707,970,496	4,819,890,922

BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2024

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

Trình bày cách xác định các khoản thuế, phí, lệ phí phải nộp

Thuế giá trị gia tăng

Công ty nộp thuế giá trị gia tăng theo phương pháp khấu trừ. Thuế suất thuế giá trị gia tăng như sau:

	Mức thuế suất
- Phần mềm và Dịch vụ phần mềm	Không chịu thuế
- Thuế suất thuế giá trị gia tăng cho hàng xuất khẩu	0%
- Hàng hóa dịch vụ khác	10%

Trong năm Công ty được giảm thuế GTGT đối với một số hàng hóa, dịch vụ từ 10% xuống còn 8% theo Nghị định số 94/2023/NĐ-CP ngày 28/12/2023 và Nghị định số 72/2024/NĐ-CP ngày 30/06/2024.

Thuế xuất, nhập khẩu

Công ty kê khai và nộp theo thông báo của Hải quan

Thuế thu nhập doanh nghiệp.

Theo Giấy chứng nhận đầu tư số 3816634616 cấp lần đầu ngày 12 tháng 01 năm 2011 do Ban Quản lý Khu Công nghệ cao Thành phố Hồ Chí Minh cấp, thay đổi lần thứ 2 ngày 10 tháng 12 năm 2020. Doanh nghiệp được hưởng ưu đãi thuế thu nhập doanh nghiệp 10% trong thời gian 15 năm, trong đó miễn thuế 4 năm và giảm 50% số thuế phải nộp trong 9 năm tiếp theo.

Các loại thuế khác

Công ty kê khai và nộp theo qui định

15. Chi phí phải trả ngắn hạn	31/03/2025	01/04/2024
Chi phí triển khai và bảo trì dự án	9,958,641,096	24,119,328,542
Cộng	9,958,641,096	24,119,328,542

16. Phải trả khác ngắn hạn	31/03/2025	01/04/2024
Kinh phí công đoàn	1,401,947,897	1,422,326,229
Bảo hiểm xã hội	-	794,554,680
Bảo hiểm y tế	-	140,171,414
Bảo hiểm thất nghiệp	-	62,298,406
Cổ tức lợi nhuận phải trả	414,105,117	311,635,077
Các khoản phải trả khác	18,663,824	12,562,624
Cộng	1,834,716,838	2,743,548,430



BÁO CÁO CỦA KIỂM TOÁN

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 2024

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

17. Quỹ khen thưởng, phúc lợi

Số đầu năm

Tăng do trích lập từ lợi nhuận

Chi quỹ

Số cuối năm

31/03/2025

01/04/2024

3,271,525,376

2,118,577,412

10,011,186,236

6,356,967,964

(7,589,400,000)

(5,204,020,000)

5,693,311,612

3,271,525,376

18. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại và thuế thu nhập hoãn lại phải trả

Tài sản thuế thu nhập hoãn lại

- Tài sản Thuế thu nhập hoãn lại liên quan đến các khoản chênh lệch tạm thời được khấu trừ

Cộng

31/3/2025

01/4/2024

444,834,887

444,834,887

444,834,887

444,834,887

19. 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 01/4/2023	90,841,010,000	139,500,000	(2,155,280,020)	8,448,164,741	30,960,393,084	128,233,787,805
Lợi nhuận trong năm nay	-	-	-	-	33,370,620,787	33,370,620,787
Tăng vốn từ chia cổ tức	9,818,590,000	-	-	-	(9,818,590,000)	-
Trích quỹ KTPL năm 2022	-	-	-	-	(6,356,967,964)	(6,356,967,964)
Trích lập các quỹ năm 2022	-	-	-	1,059,494,661	(1,059,494,661)	-
Trả cổ tức năm 2022	-	-	-	-	(3,571,376,400)	(3,571,376,400)
Tăng khác	-	-	-	-	478,331,809	478,331,809
Giảm khác	-	-	-	(860,000,000)	-	(860,000,000)
Số dư tại ngày 31/3/2024	100,659,600,000	139,500,000	(2,155,280,020)	8,647,659,402	44,002,916,655	151,294,396,037
Số dư tại ngày 01/4/2024	100,659,600,000	139,500,000	(2,155,280,020)	8,647,659,402	44,002,916,655	151,294,396,037
Lợi nhuận trong năm nay	-	-	-	-	30,524,333,020	30,524,333,020
Tăng vốn từ phát hành cổ phiếu cho nhân viên (*)	4,414,220,000	(44,000,000)	-	-	(2,207,110,000)	2,163,110,000
Trích lập các quỹ năm 2023	-	-	-	1,668,531,039	(11,679,717,275)	(10,011,186,236)
Trả cổ tức năm 2023	-	-	-	-	(12,422,066,400)	(12,422,066,400)
Giảm khác	-	-	-	(1,354,333,002)	-	(1,354,333,002)
Số dư tại ngày 31/3/2025	105,073,820,000	95,500,000	2,155,280,020	8,961,857,439	48,218,356,000	160,194,253,419

(*) Theo nghị quyết Đại hội đồng Cổ đông số 51/24/NQ-HPT ngày 17 tháng 7 năm 2024, Đại hội đồng Cổ đông thông qua nghị quyết phát hành cổ phiếu theo chương trình lựa chọn cho người lao động. Số lượng cổ phiếu dự kiến phát hành tối đa 446.422 cổ phiếu phổ thông với mệnh giá phát hành là 10.000 VND/cổ phiếu.

BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2024

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

Vào ngày 26 tháng 9 năm 2024, Công ty đã hoàn thành việc phát hành 441.422 cổ phiếu để tăng vốn cổ phần, mệnh giá phát hành là 10.000 VND/cổ phiếu. Do đó, vốn cổ phần của Công ty đã tăng từ 100.659.600.000 VND lên 105.073.820.000 VND. Việc tăng vốn này Công ty đã điều chỉnh thay đổi Giấy phép Đăng ký Kinh doanh lần thứ 18 vào ngày 17 tháng 3 năm 2025 được cấp bởi Sở Tài chính Thành phố Hồ Chí Minh.

Theo thông báo số 4823/TB-SGDHN ngày 29 tháng 10 năm 2024, Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội thông báo ngày giao dịch đầu tiên đối với cổ phiếu thay đổi đăng ký giao dịch của Công ty Cổ phần Dịch vụ Công nghệ Tin học HPT là ngày giao dịch vào thứ hai - ngày 06 tháng 9 năm 2027 với tổng số lượng cổ phiếu đăng ký giao dịch 10.507.382 cổ phiếu.

b. Chi tiết vốn góp của chủ sở hữu	Tỷ lệ vốn góp	31/03/2025	01/04/2024
Ông Ngô Vi Đồng	13.020%	13,680,860,000	13,480,860,000
Công ty CP Đầu Tư Phân Phối SATICO	10.925%	11,479,690,000	7,984,150,000
Ông Nguyễn Đức Tiến	5.992%	6,295,620,000	6,295,620,000
Bà Hàn Nguyệt Thu Hương	8.843%	9,291,510,000	7,976,810,000
Bà Đinh Hà Duy Trinh	5.562%	5,844,350,000	5,654,350,000
Ông Đinh Hà Duy Linh	6.948%	7,300,400,000	6,243,400,000
Cổ phiếu quỹ	1.481%	1,556,600,000	1,556,600,000
Vốn góp của các cổ đông khác	47.229%	49,624,790,000	51,467,810,000
Cộng	100%	105,073,820,000	100,659,600,000

* 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 01/04/2024 đến 31/03/2023	Từ 01/04/2023 đến 31/03/2024
Vốn đầu tư của chủ sở hữu	105,073,820,000	100,659,600,000
Vốn góp đầu năm	100,659,600,000	90,841,010,000
Vốn góp tăng trong năm	4,414,220,000	9,818,590,000
Vốn góp cuối năm	105,073,820,000	100,659,600,000
Cổ tức lợi nhuận đã chia	12,422,066,400	13,389,966,400

d. Cổ tức	Từ 01/04/2024 đến 31/03/2025	Từ 01/04/2023 đến 31/03/2024
Cổ tức đã công bố sau ngày kết thúc niên độ	Dự kiến	
Cổ tức đã công bố trên cổ phiếu thường	10% - 15%	12%

e. Cổ phiếu	31/03/2025	01/04/2024
Số lượng cổ phiếu đăng ký phát hành	10,507,382	10,065,960
Số lượng cổ phiếu đã bán ra công chúng	10,507,382	10,065,960
Cổ phiếu phổ thông	10,507,382	10,065,960
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	10,351,722	9,910,300
Cổ phiếu phổ thông	10,351,722	9,910,300
Mệnh giá cổ phiếu đang lưu hành: đồng Việt Nam/cổ phiếu.	10,000	10,000



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 2024

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

f. Phân phối lợi nhuận

Trình bày thông tin về việc phân phối lợi nhuận trong năm

Trong năm, Công ty đã phân phối lợi nhuận năm 2023 theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2024 số 51/24/NQ-HPT ngày 17 tháng 7 năm 2024 như sau:

	VND
Chia cổ tức năm 2023 cho các cổ đông	12,422,066,400
Trích Quỹ đầu tư phát triển	1,668,531,039
Trích Quỹ phúc lợi	1,668,531,039
Trích Quỹ khen thưởng	8,342,655,197
Cộng	24,101,783,675

g. Các quỹ của doanh nghiệp

Quỹ đầu tư phát triển

Cộng

31/03/2025

8,961,857,439

8,961,857,439

01/04/2024

8,647,659,402

8,647,659,402

* 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

Doanh thu bán hàng hóa

Doanh thu cung cấp dịch vụ

Cộng

Từ 01/04/2024
đến 31/03/2025

933,280,989,757

440,645,449,064

1,373,926,438,821

Từ 01/04/2023
đến 31/03/2024

750,299,595,270

406,326,921,826

1,156,626,517,096

2. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ

Doanh thu thuần bán hàng hóa

Doanh thu thuần cung cấp dịch vụ

Cộng

Từ 01/04/2024
đến 31/03/2025

933,280,989,757

440,645,449,064

1,373,926,438,821

Từ 01/04/2023
đến 31/03/2024

750,299,595,270

406,326,921,826

1,156,626,517,096

3. Giá vốn hàng bán

Giá vốn của hàng hóa

Giá vốn của dịch vụ

Cộng

Từ 01/04/2024
đến 31/03/2025

784,564,875,661

341,500,223,025

1,126,065,098,686

Từ 01/04/2023
đến 31/03/2024

608,924,541,320

316,934,999,024

925,859,540,344

BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2024

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

4. Doanh thu hoạt động tài chính

	Từ 01/04/2024 đến 31/03/2025	Từ 01/04/2023 đến 31/03/2024
Lãi tiền gửi	230,745,858	163,466,126
Lãi chênh lệch tỷ giá đã thực hiện	3,221,344,613	1,479,116,298
Cộng	3,452,090,471	1,642,582,424

5. Chi phí tài chính

	Từ 01/4/2024 đến 31/03/2025	Từ 01/04/2023 đến 31/03/2024
Lãi tiền vay	2,821,997,874	2,733,548,090
Dự phòng tổn thất đầu tư	32,972,069	-
Lỗ chênh lệch tỷ giá đã thực hiện	4,099,883,649	3,053,440,464
Lỗ chênh lệch tỷ giá do đánh giá lại các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ	966,807,198	1,318,555,631
Cộng	7,921,660,790	7,105,544,185

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

	Từ 01/4/2024 đến 31/03/2025	Từ 01/04/2023 đến 31/03/2024
a. Chi phí bán hàng		
Chi phí nhân viên	146,955,377,227	136,142,681,920
Chi phí khấu hao TSCĐ	237,664,855	246,253,028
Chi phí dịch vụ mua ngoài	10,569,574,828	11,381,949,823
Chi phí bằng tiền khác	227,030,000	185,722,870
Cộng	157,989,646,910	147,956,607,641

b. Chi phí quản lý doanh nghiệp

Chi phí nhân viên	27,572,188,159	26,935,303,186
Chi phí đồ dùng văn phòng	866,149,191	668,217,384
Chi phí khấu hao TSCĐ	3,580,157,504	3,579,190,140
Thuế phí lệ phí	4,095,151,297	4,429,519,549
Chi phí dịch vụ mua ngoài	16,417,044,371	12,015,676,564
Chi phí bằng tiền khác	5,040,047,130	3,687,054,195
Cộng	57,570,737,652	51,314,961,018

7. Thu nhập khác

	Từ 01/4/2024 đến 31/03/2025	Từ 01/04/2023 đến 31/03/2024
Các khoản khác	2,699,335,563	3,200,607,531
Cộng	2,699,335,563	3,200,607,531



BÁO CÁO CỦA KIỂM TOÁN

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 2024

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

8. Chi phí khác	Từ 01/4/2024 đến 31/03/2025	Từ 01/04/2023 đến 31/03/2024
Phạt do vi phạm hợp đồng	5,000,000	253,586,099
Thuế bị phạt, bị truy thu	1,387,797	314,584,902
Chi phí khác	-	80,656,076
Cộng	6,387,797	648,827,077
9. Chi phí sản xuất, kinh doanh theo yếu tố	Từ 01/4/2024 đến 31/03/2025	Từ 01/04/2023 đến 31/03/2024
Chi phí nguyên vật liệu	1,120,002,552,349	928,655,590,376
Chi phí nhân công	174,527,565,386	163,077,985,106
Chi phí khấu hao tài sản cố định	3,817,822,359	3,825,443,168
Chi phí dịch vụ mua ngoài	38,010,466,024	30,670,005,355
Chi phí khác bằng tiền	5,267,077,130	8,302,296,614
Cộng	1,341,625,483,248	1,134,531,320,619
10. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	Từ 01/4/2024 đến 31/03/2025	Từ 01/04/2023 đến 31/03/2024
1. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	30,524,333,020	28,584,226,786
2. Các khoản điều chỉnh tăng giảm lợi nhuận kế toán để xác định thu nhập chịu thuế thu nhập doanh nghiệp:	270,989,174	151,174,295
- Các khoản điều chỉnh tăng	270,989,174	395,474,148
+ Chi phí không được trừ	3 1,387,797	395,474,148
+ Chênh lệch tỷ giá do đánh giá lại khoản mục tiền, nợ phải thu	269,601,377	-
- Các khoản điều chỉnh giảm	-	(244,299,853)
+ Chênh lệch tỷ giá do đánh giá lại khoản mục tiền, nợ phải thu	-	(244,299,853)
3. Thu nhập chịu thuế năm hiện hành (1+2)	30,795,322,194	28,735,401,081
+ Thu nhập được hưởng ưu đãi thuế TNDN (*)	30,795,322,194	28,735,401,081
4. Thu nhập tính thuế năm hiện hành	30,795,322,194	28,735,401,081
5. Thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp		
+ Thuế suất thuế TNDN được ưu đãi thuế (10%)	10%	10%
+ Thuế suất thuế TNDN năm hiện hành (20%)	20%	20%
6. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	-	-
7. Điều chỉnh chi phí thuế TNDN các năm trước vào năm nay	-	(4,819,890,923)
8. Tổng chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	-	(4,819,890,923)

(*) Năm tài chính kết thúc tại ngày 31 tháng 3 năm 2025 là năm thứ ba Công ty được miễn thuế đối với thu nhập được hưởng ưu đãi thuế TNDN.

BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2024

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

11. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại	Từ 01/4/2024 đến 31/03/2025	Từ 01/04/2023 đến 31/03/2024
- Chi phí Thuế TNDN hoãn lại phát sinh từ việc hoàn nhập tài sản thuế thu nhập hoãn lại	-	33,496,922
Chi phí trích trước	-	33,496,922
Tổng chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại	-	33,496,922
-		
12. Lãi cơ bản trên cổ phiếu	Từ 01/4/2024 đến 31/03/2025	Từ 01/04/2023 đến 31/03/2024
Lợi nhuận kế toán sau thuế thu nhập doanh nghiệp	30,524,333,020	33,370,620,787
Các khoản điều chỉnh tăng hoặc giảm	-	(10,011,186,236)
- Các khoản điều chỉnh tăng	-	-
- Các khoản điều chỉnh giảm	-	(10,011,186,236)
+ Trích Quỹ Khen thưởng, Phúc lợi	-	(10,011,186,236)
Lợi nhuận phân bổ cho cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông	30,524,333,020	23,359,434,551
Cổ phiếu phổ thông đang lưu hành bình quân trong năm	10,259,809	9,910,300
Lãi cơ bản trên cổ phiếu (*)	2,975	2,357
Lãi suy giảm trên cổ phiếu (**)	2,975	2,357

(*) Lãi cơ bản trên cổ phiếu được tính lại cho phù hợp theo NQ-ĐHĐCĐ số 51/24/NQ-HPT ngày 17 tháng 7 năm 2024. Theo đó lãi cơ bản năm 2023 - 2024 từ 3.367 VND/cổ phiếu giảm còn 2.357 VND/cổ phiếu. Lãi cơ bản và lãi suy giảm trên cổ phiếu của năm 2024 - 2025 sẽ được điều chỉnh và trình bày lại sau khi Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025 thông qua phương án phân phối lợi nhuận.

(**) Không có tác động nào làm suy giảm các cổ phiếu phổ thông tại ngày 31 tháng 3 năm 2025.

13. 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:

13.1. 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 2025 và ngày 31 tháng 3 năm 2024.

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

Khi tính toán các phân tích độ nhạy, ban Tổng Giám đốc giả định rằng độ nhạy của các công cụ nợ sẵn sàng để bán trên bảng cân đối kế toán và các khoản mục có liên quan trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh bị ảnh hưởng bởi các thay đổi trong giả định về rủi ro thị trường tương ứng. Phép phân tích này được dựa trên các tài sản và nợ phải trả tài chính mà Công ty nắm giữ tại ngày 31 tháng 3 năm 2025 và ngày 31 tháng 3 năm 2024.

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.



BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2024

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

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 2025		
VND	+ 100	(425,109,246)
VND	- 100	425,109,246
USD	+ 100	36,729,082
USD	- 100	(36,729,082)
Ngày 31 tháng 3 năm 2024		
VND	+ 100	(921,150,991)
VND	- 100	921,150,991
USD	+ 100	(845,902,635)
USD	- 100	845,902,635

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

Độ nhạy của các khoản vay và nợ, tiền mặt, TGNH và các khoản tiền gửi ngắn hạn của Công ty đối với sự thay đổi có thể xảy ra ở mức độ hợp lý của ngoại tệ được thể hiện như sau:

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

VND

	Thay đổi tỉ giá USD	Ảnh hưởng đến lợi nhuận trước thuế
Từ 01/4/2023 đến 31/3/2025		
	+ 2%	(2,516,834,133)
	- 2%	2,516,834,133
Từ 01/4/2022 đến 31/3/2024		
	+ 1%	(834,169,197)
	- 1%	834,169,197

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.

13.2 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.

13.3 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 2025	Dưới 1 năm	Từ 1-5 năm	Trên 5 năm	Tổng cộng
Các khoản vay và nợ	68,941,742,747	-	-	68,941,742,747
Phải trả người bán	262,506,354,312	-	-	262,506,354,312
Chi phí phải trả	9,958,641,096	-	-	9,958,641,096
Cộng	341,406,738,155	-	-	341,406,738,155
Ngày 31 tháng 3 năm 2024	Dưới 1 năm	Từ 1-5 năm	Trên 5 năm	Tổng cộng
Các khoản vay và nợ	26,068,272,823	274,684,657	-	26,342,957,480
Phải trả người bán	154,557,032,650	-	-	154,557,032,650
Chi phí phải trả	24,119,328,542	-	-	24,119,328,542
	204,744,634,015	274,684,657	-	205,019,318,672

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 tiền gửi tiết kiệm, các khoản phải thu, các phương tiện vận chuyển làm tài sản thế chấp cho khoản vay từ Ngân hàng (Thuyết minh V.11 - Vay và nợ thuê tài chính).

14. 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 dài hạn chưa được đánh giá và xác định một cách chính thức vào ngày 31 tháng 3 năm 2025 và 31 tháng 3 năm 2024. 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. 14. 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	
	31/3/2025		01/4/2024		31/3/2025	01/4/2024
	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	-	3,259,254,950	2,795,332,050
- Phải thu khách hàng	406,930,090,558	-	254,272,926,619	-	406,930,090,558	254,272,926,619
- Phải thu khác	1,877,827,321	-	6,702,062,501	-	1,877,827,321	6,702,062,501
- Tiền và các khoản tương đương tiền	30,103,726,258	-	21,895,265,499	-	30,103,726,258	21,895,265,499
TỔNG CỘNG	439,565,974,137	-	283,524,584,619	-	442,170,899,087	285,665,586,669
Nợ phải trả tài chính						
- Vay và nợ	68,941,742,747	-	26,342,957,480	-	68,941,742,747	26,342,957,480
- Phải trả người bán	262,506,354,312	-	154,557,032,650	-	262,506,354,312	154,557,032,650
- Chi phí phải trả	9,958,641,096	-	24,119,328,542	-	9,958,641,096	24,119,328,542
TỔNG CỘNG	341,406,738,155	-	205,019,318,672	-	341,406,738,155	205,019,318,672

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

	Từ 01/4/2024 đến 31/03/2025	Từ 01/04/2023 đến 31/03/2024
1. Số tiền đi vay thực thu trong năm		
- Tiền thu từ đi vay theo kế ước thông thường	250,752,837,771	308,700,878,872

	Từ 01/4/2024 đến 31/03/2025	Từ 01/04/2023 đến 31/03/2024
2. Số tiền đã thực trả gốc vay trong năm		
- Tiền trả nợ gốc vay theo kế ước thông thường	208,154,052,504	304,199,264,222

VIII. NHỮNG THÔNG TIN KHÁC

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

Công ty thuê đất theo Hợp đồng số 48/HĐTĐ/KCNC-2011 ngày 26 tháng 5 năm 2011 và phụ lục hợp đồng thuê số PL03-48/KCNC-2014 ngày 25 tháng 7 năm 2014, với Ban quản lý Khu công nghệ Cao Thành phố Hồ Chí Minh. Vị trí đất thuê: Lô E2a-3 Đường D1, Khu Công Nghệ Cao, Phường Long Thạnh Mỹ, Thành phố Thủ Đức, Thành phố HCM, diện tích thuê là 11.835,2 m2. Công ty đã thanh toán hết tiền thuê đất trên. Thời hạn thuê đất: 50 năm kể từ ngày ký hợp đồng thuê đất.

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 và số dư với các bên liên quan

3.1. Giao dịch và số dư với các thành viên quản lý chủ chốt và các cá nhân có liên quan với các thành viên quản lý chủ chốt

Công ty không phát sinh giao dịch bán hàng và cung cấp dịch vụ cho các thành viên quản lý chủ chốt và các cá nhân có liên quan với các thành viên quản lý chủ chốt. Trong năm Công ty cũng không phát sinh giao dịch khác với các thành viên quản lý chủ chốt và các cá nhân có liên quan với các thành viên quản lý chủ chốt.

Tại ngày kết thúc năm tài chính, Công ty không có công nợ với các thành viên quản lý chủ chốt và các cá nhân có liên quan với các thành viên quản lý chủ chốt.

3.2. Thu nhập của các thành viên quản lý chủ chốt

		Từ 01/4/2024 đến 31/03/2025	Từ 01/04/2023 đến 31/03/2024 (số trình bày lại)
+ Thu nhập của Hội đồng Quản trị và Ban Tổng Giám đốc			
Hội đồng Quản trị và Ban Tổng Giám đốc	Lương và thưởng	18,423,947,954	17,126,295,604
Cộng		18,423,947,954	17,126,295,604

Vì các chính sách bảo mật thông tin nội bộ nên Công ty không thể trình bày chi tiết thù lao của từng thành viên Hội đồng Quản trị và tiền lương của Ban Tổng Giám đốc theo quy định tại Điều 298 Nghị định số 155/2020/NĐ-CP ngày 31 tháng 12 năm 2020 của Chính phủ, Khoản 3 Điều 163 Luật Doanh nghiệp năm 2020 và các yêu cầu trình bày thông tin theo Chuẩn mực kế toán Việt Nam số 26 – Bên liên quan.

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.

Người lập biểu

Đỗ Quốc Tú

Kế toán trưởng

Phùng Quốc Bảo

Tp. HCM, ngày 23 tháng 6 năm 2025

Tổng Giám đốc

M.S.D.N: 030144742
CÔNG TY
CỔ PHẦN DỊCH VỤ
CÔNG NGHỆ TIN HỌC
HPT
TP. THỦ ĐỨC - TP. HCM

Đinh Hà Duy Linh



HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Hội đồng quản trị (HĐQT) của công ty năm 2024 gồm 7 thành viên, trong đó có 2 thành viên HĐQT độc lập. Thành phần và cơ cấu của HĐQT như sau:

Stt	Tên thành viên	Chức danh	Tỷ lệ sở hữu cổ phần(*)
01	Ông Ngô Vi Đồng	Chủ tịch HĐQT	1.368.086 cp (13,21%)
02	Ông Đinh Hà Duy Linh	Phó CT HĐQT- Tổng Giám đốc	730.040 cp (7,05%)
03	Bà Hàn Nguyệt Thu Hương	Thành viên HĐQT	932.651 cp (9,01%)
04	Bà Đinh Hà Duy Trinh	Phó CT HĐQT	584.435 cp (5,64%)
05	Ông Nguyễn Quyền	Thành viên HĐQT	254.220 cp (2,45%)
06	Ông Nguyễn Đức Tiến	Thành viên HĐQT độc lập	629.562 cp (6,08%)
07	Ông Trần Anh Hoàng	Thành viên HĐQT độc lập	Sở hữu cá nhân: 74.973 cp (0,72%) Đại diện công ty CP Đầu tư phân phối Satico: 1.147.969 cp (11,09%)

(*) Theo danh sách cổ đông chốt ngày 11/6/2025 và tỷ lệ tính trên số cổ phần có quyền biểu quyết là 10.351.722 CP.

HĐQT 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.

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

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

Năm tài chính 2024, HĐQT tiếp tục triển khai chiến lược phát triển HPT đến năm 2030 tầm nhìn 2035 gọi là Chương trình “Đột phá” HPT và chương trình đã được triển khai mạnh mẽ, cụ thể xuống các đơn vị kinh tế và truyền thông toàn công ty.

Trong năm tài chính 2024 (từ tháng 4/2024 đến hết tháng 3/2025), HĐQT đã tiến hành một số cuộc họp định kỳ và đột xuất. Nội dung các cuộc họp HĐQT như sau:

Phiên họp	10/4/2024
Số thành viên tham dự	7/7
Nội dung:	
Chủ tịch HĐQT tóm tắt tình hình hoạt động chung của HPT năm 2023	105,1% kế hoạch; Lãi ròng trước thuế đạt 28,6 tỷ VNĐ, đạt 102,1% kế hoạch, tăng trưởng 7,8% so với năm 2022.
- Năm tài chính 2023 là một năm vô cùng khó khăn của ngành công nghệ thông tin nói riêng và của nước Việt Nam nói chung nhưng tập thể HPT đã nỗ lực để hoàn thành mục tiêu. - Năm 2024 tiếp tục hoàn thiện chương trình đột phá (công ty phát triển bền vững, khẳng định vai trò quan trọng ngành CNTT...). Các ngành kinh tế xã hội ứng dụng CNTT đang đứng trước thách thức lớn về công nghệ mới (trí tuệ nhân tạo, máy học,...) - Tiếp tục xúc tiến các công tác xây dựng tòa nhà HPT giai đoạn 2. - Giữ vững nguồn nhân lực, giữ bộ khung ổn định. - HĐQT cần chia sẻ và động viên giúp cho Ban Điều hành hoàn thành nhiệm vụ. - Các đơn vị và trung tâm đã nghiêm túc nhận xét đánh giá công tác năm 2023 và kế hoạch năm 2024. - Phát triển đột phá trong cơ cấu tổ chức công ty, thành lập 1 trung tâm mới (Trung tâm Giải pháp và Công nghệ Việt – HSV)	- Tình hình các đơn vị kinh tế: » HSE: an toàn thông tin đang trên đà phát triển vì ATTT là nhu cầu thiết yếu của tất cả các doanh nghiệp trong kỷ nguyên số. » HSC: phát triển mảng phần mềm về quản lý kho... có nhiều khách hàng tiềm năng. » HAS: trung tâm vẫn duy trì kinh tế ổn định, tuy nhiên chiến lược kinh doanh cần cải tiến, thay đổi mới có thể đột phá hơn. » HSI: năm 2023 nỗ lực hết sức mới đạt kế hoạch và cần phải chú trọng hơn nữa một số mảng trong năm 2024. - Các công tác quản trị là một trong những mảng công việc quan trọng cần tiếp tục suy nghĩ, cải tiến trước những thách thức mới. Công ty HPT đã được miễn/giảm thuế (4 năm miễn thuế 100% bắt đầu từ năm 2022 và giảm 50% trong 9 năm). Xây dựng bộ tiêu chí chuyên nghiệp; cải tiến KPIs cho khối kinh doanh; duy trì các kênh online và mạnh dạn mở trang bán hàng online chuyên kinh doanh mảng an toàn thông tin để đáp ứng xu thế mới. - Trong năm qua, HĐQT đã quyết định bổ nhiệm Giám đốc các trung tâm vào vị trí Phó Tổng Giám đốc và bổ sung thành phần Ban giám đốc các trung tâm để tăng cường đội ngũ lãnh đạo theo chiến lược của HĐQT. - Cải tiến hệ thống Ủy quyền và các vấn đề pháp lý chặt chẽ hơn. - Các đơn vị đã ý thức được tính ứng dụng công nghệ trong công việc của chính đơn vị mình và của khách hàng.

Phó CT HĐQT kiêm Tổng Giám đốc báo cáo kết quả hoạt động năm 2023 và kế hoạch năm 2024:

Kết quả hoạt động năm 2023:

- Năm 2023 gặp khó khăn nhiều nhất ở mảng thị trường Doanh nghiệp nhà nước vì khách hàng phải thận trọng trong việc đầu tư.
- Bên cạnh những khó khăn chung của nền kinh tế, các ngành vẫn tiếp tục đầu tư CNTT (Ngân hàng, Tài chính, Sản xuất, Thương mại, Dịch vụ...) vì đây là nền tảng thiết yếu để vận hành doanh nghiệp
- Năm 2023 công ty đạt doanh thu: 1.156,6 tỷ VNĐ, đạt



- Hợp tác với trung tâm CLC về việc tư vấn công tác chuyên môn để ứng dụng trí tuệ nhân tạo, đặc biệt tự động hóa trong sản xuất phần mềm.

Định hướng kế hoạch 2024: Theo chiến lược 555 và 6P được mô tả trong báo cáo của Ban TGD

- Đặt mục tiêu năm 2024 Doanh thu là 1.100 tỷ VNĐ và Lãi ròng trước thuế là 30 tỷ đồng.
- Thành lập trung tâm mới: Trung tâm giải pháp và sản phẩm công nghệ Việt: (HSV). Anh Lê Nhật Hoàng Nam được bổ nhiệm làm Giám đốc trung tâm.

Tóm tắt về dự án xây dựng giai đoạn 2 tòa nhà HPT tại khu CNC TP.HCM

- Mục tiêu chậm nhất đến cuối năm 2024 phải động thổ.
- Thiết kế lựa chọn nhà thầu phù hợp để thiết kế xin điều chỉnh quy hoạch và thiết kế trọn gói công trình.

Về chương trình ESOP:

- Đây là chương trình bán cổ phiếu với giá ưu đãi. Chương trình đã được đại hội đồng cổ đông 2023 thông qua, tuy nhiên do việc phát hành dưới mệnh giá chưa có tiền lệ phải mất rất nhiều thời gian để xin phép cho nên HĐQT đang thực hiện thủ tục trình lại đại hội cổ đông 2024 phương án phát hành 50% số lượng cổ phần với giá 10.000đ/cp và 50% số lượng cổ phần với giá 0đ. Phương án trình mới này phù hợp với quy định của Nhà nước nhưng vẫn đảm bảo phát hành với giá ưu đãi đã trình ban đầu là 5.000đ/cổ phần.

- Cổ phiếu theo chương trình ESOP sẽ giới hạn chuyển nhượng trong 3 năm. Thành viên tham gia ESOP dừng công tác trước thời hạn 3 năm sẽ phải hoàn trả lại cho công ty phần cổ phần mua với giá đã mua bằng mệnh giá và phần cổ phần mua với giá 0 đồng ban đầu. Không phải hoàn trả phần cổ tức (tiền mặt và/hoặc cổ phiếu) đã nhận.
- Thành viên tham gia ESOP có quyền mua một phần hoặc toàn bộ quyền mua được phân bổ cho cá nhân mình, nếu không mua hết quyền mua thì không được chuyển nhượng cho người khác. Số cổ phần cá nhân không mua hết theo quyền mua sẽ do HĐQT tiếp tục phân bổ cho các cá nhân khác thuộc đối tượng tham gia ESOP.
- Chi tiết chương trình ESOP sẽ được trình bày trong Quy chế phát hành ESOP.

Kết luận của Chủ tịch HĐQT:

- Cơ chế phát triển bền vững: Phải đảm bảo hạ tầng cho sự phát triển của công ty.
- Tiếp tục làm tốt các công tác (điều hành, kinh doanh, truyền thông...) để tăng giá trị thương hiệu HPT.
- Các chương trình chuẩn bị cho sự kiện kỷ niệm 30 năm thành lập HPT.
- Nỗ lực và mạnh mẽ, quyết liệt trong các công tác nhằm đạt mục tiêu đề ra.
- HĐQT sẽ tiếp tục có buổi họp tiếp theo đối với từng vấn đề cụ thể để thảo luận chi tiết hơn.

Cuộc họp kết thúc lúc 12h cùng ngày.

Phiên họp

10/7/2024

Số thành viên tham dự

7/7

Nội dung:

Ông Ngô Vi Đồng - Chủ tịch HĐQT tóm tắt tình hình hoạt động:

- Tình hình kinh tế chung năm 2023
- Ngành công nghệ thông tin truyền thông trong khó khăn thử thách cũng có những điểm sáng, là cơ hội cho HPT.
- HPT đã đạt được những chỉ tiêu kinh tế cam kết với cổ đông.
- Chia sẻ về những kết quả đạt được trong năm 2023 và các mục tiêu cho năm 2024.
- Các công tác chuẩn bị cho sự kiện kỷ niệm 30 năm thành lập HPT
- Các thông tin chi tiết được nêu trong báo cáo thường niên 2023.

Ông Đinh Hà Duy Linh- Phó CT HĐQT- Tổng Giám đốc chia sẻ kết quả hoạt động năm 2023 và kế hoạch hoạt động năm 2024

Chi tiết theo báo cáo thường niên phần báo cáo của Ban TGD. Vấn đề phát triển thị trường quốc tế: được sự ủng hộ của HĐQT nên Ban TGD sẽ xúc tiến mạnh mẽ. Có thể thành lập luôn pháp nhân (đang trong giai đoạn nghiên cứu phương án). Khi có cuộc họp tiếp theo về chủ đề này và có sự chuẩn bị kỹ lưỡng, Ban TGD sẽ chia sẻ rõ hơn về các sản phẩm giải pháp mới trong hợp tác quốc tế.

Tóm tắt sơ lược về công tác tổ chức Đại hội đồng cổ đông thường niên HPT 2024:

- Đại hội Cổ đông tổ chức vào ngày 17/07/2024
- Thông qua chương trình Đại hội cổ đông.
- Các công tác chuẩn bị: Đã gửi thư mời các cổ đông tham dự họp và liên lạc trực tiếp với các cổ đông lớn/ các nhóm cổ đông lớn để nhắc nhở việc tham dự đại hội hoặc thực hiện ủy quyền nếu không tham dự được.
- Bà Đinh Hà Duy Linh- Phó CT HĐQT trình bày 9 tờ trình để HĐQT thảo luận và cho ý kiến thống nhất để trình tại đại hội. 9 tờ trình gồm:

- » Tờ trình phương án phân phối lợi nhuận và trích lập các quỹ năm 2023.
- » Tờ trình chi trả cổ tức 2023 – kế hoạch cổ tức 2024
- » Tờ trình thực hiện chương trình ESOP 2024
- » Tờ trình bổ sung người đại diện theo pháp luật của công ty
- » Tờ trình sửa đổi Điều lệ công ty
- » Tờ trình đầu tư dự án Trung tâm nghiên cứu và ứng dụng công nghệ thông tin truyền thông HPT tại Khu CNC TPHCM
- » Tờ trình điều chỉnh quy chế nội bộ về quản trị công ty
- » Tờ trình kinh phí hoạt động Hội đồng Quản trị và Ban Kiểm soát năm 2024
- » Tờ trình thông qua báo cáo kiểm toán và lựa chọn đơn vị kiểm toán 2024

Ý kiến của HĐQT:

- Ủng hộ cho việc nghiên cứu phát triển
- Quỹ đầu tư phát triển có thể tăng thêm nhiều hơn, và cần đo lường hiệu quả sử dụng quỹ này có tạo được hướng đột phá nào hay không?
- Ngân sách quỹ đầu tư phát triển năm 2024 đề xuất vào khoảng 2-3 tỷ. Cách dùng ngân sách quỹ này thì Ban Điều hành có thể toàn quyền quyết định sao cho tối ưu và hiệu quả nhất

- Hầu hết Ban giám đốc các Trung tâm và Trưởng phòng phần khởi với chính sách ưu đãi và quyền lợi của chương trình ESOP 2024.
- Đầu tư dự án Trung tâm nghiên cứu và ứng dụng công nghệ thông tin truyền thông HPT tại khu CNC TP.HCM là đầu tư lớn, cần thận trọng xem xét và tính toán phương án sao cho tối ưu và hiệu quả nhất.
- Việc nghiên cứu phát triển xu hướng trí tuệ nhân tạo AI rất cần thiết trong thời đại công nghệ hiện nay. HPT nên đầu tư mạnh vào mảng này.

Kết luận của Chủ tịch HĐQT:

- Cơ chế phát triển bền vững: Phải đảm bảo hạ tầng, sớm triển khai dự án Trung tâm nghiên cứu và ứng dụng công nghệ thông tin truyền thông HPT tại Khu CNC TPHCM giai đoạn 2, đảm bảo mặt bằng làm việc cho cán bộ nhân viên công ty vì mặt bằng hiện tại đã kín chỗ.
- Tiếp tục làm tốt các công tác (điều hành, kinh doanh, truyền thông...) để tăng giá trị thương hiệu HPT, tăng thị giá cổ phiếu HPT.
- Chuẩn bị nghiêm túc, chu đáo cho sự kiện kỷ niệm 30 năm thành lập HPT.
- Nỗ lực và mạnh mẽ, quyết liệt thực hiện các mục tiêu đã đề ra và giữ gìn bản sắc văn hóa HPT.
- HĐQT sẽ tiếp tục có các buổi họp để phân tích các vấn đề chi tiết hơn.

Buổi họp kết thúc lúc 13h30 cùng ngày.

Các cuộc họp đột xuất vào các ngày: 09/04/2024, 06/05/2024, 16/05/2024, 22/07/2024, 09/09/2024, 26/09/2024, 21/10/2024, 20/03/2025

Số thành viên tham dự

7/7

Nội dung:

- Thông qua phương án đề nghị Ngân hàng TMCP Quốc tế (VIB) cấp hạn mức tín dụng bổ sung vốn lưu động phục vụ hoạt động kinh doanh của công ty với hạn mức tín dụng là 250.000.000.000 VNĐ (Hai trăm năm mươi tỷ đồng).
- Trao đổi về nhu cầu sử dụng tín dụng của công ty HPT tại Ngân hàng TMCP Tiên Phong với hạn mức tín dụng 70.000.000.000 VNĐ (Bảy mươi tỷ đồng) dùng để phát hành bảo lãnh (bảo lãnh dự thầu; bảo lãnh thực hiện hợp đồng; bảo lãnh bảo hành; bảo lãnh hoàn tạm ứng và các loại bảo lãnh khác.
- Thống nhất việc tổ chức Đại hội cổ đông thường niên năm 2024
- Triển khai phương án phát hành cổ phiếu theo chương trình lựa chọn cho người lao động; thông qua phương án đảm bảo việc phát hành cổ phiếu đáp ứng quy định về tỷ lệ sở hữu nước ngoài và xác định Tiêu chuẩn Nguyên tắc xác định số cổ phiếu được phân phối cho từng đối tượng và Danh sách người lao động được tham gia chương trình phát hành cổ phiếu cho người lao động - Thời gian thực hiện
- Thông qua kết quả phát hành cổ phiếu theo chương trình lựa chọn cho người lao động trong Công ty
- Thông qua Đăng ký tăng vốn điều lệ, điều chỉnh Giấy chứng nhận Đăng ký doanh nghiệp
- Về việc chi trả cổ tức HPT năm 2023 bằng tiền mặt
- Tổng kết tình hình hoạt động kinh doanh toàn công ty



THÔNG TIN CỔ ĐÔNG VÀ QUẢN TRỊ CÔNG TY

Trong Quý 1 năm tài chính 2025 (từ tháng 4/2025 đến hết ngày 27/6/2026 – ngày lập báo cáo), HĐQT đã tiến hành 1 cuộc họp như sau:

Phiên họp

17/4/2024

Số thành viên tham dự

7/7

Nội dung:

Ông Ngô Vi Đồng - Chủ tịch HĐQT tóm tắt tình hình chung:

- Tình hình kinh tế khó khăn chung, ngành công nghệ thông tin truyền thông có nhiều khó khăn thử thách cả trong và ngoài nước.
- Bằng sự nỗ lực lao động của tập thể, HPT đã đạt được tất cả những chỉ tiêu kinh tế năm 2024, đạt chỉ tiêu đã cam kết với các cổ đông. Doanh số đạt 1.378 tỷ VNĐ, đạt 124,9% kế hoạch và Lãi ròng trước thuế đạt 30,6 tỷ đạt 102,1% kế hoạch.
- Trong vô vàn khó khăn, thách thức, HPT vẫn tổ chức thành công chuỗi chương trình kỷ niệm 30 năm thành lập với rất nhiều hoạt động ý nghĩa. Chương trình đã ghi dấu ấn tốt trong lòng khách hàng, đối tác, bạn bè, cựu nhân viên; để lại kỷ niệm sâu sắc trong lòng cán bộ nhân viên công ty và gia đình. Cột mốc 30 năm là rất quan trọng, là cốt lõi để HPT tạo đà phát triển trong chặng đường tiếp theo.
- Bên cạnh những thành công, những kết quả đạt được, HPT vẫn tồn tại một số khó khăn. Có thể kể đến như trung tâm giải pháp phần mềm, HPT (HAS) chưa đạt được kế hoạch các chỉ tiêu kinh tế, còn khó khăn trong việc phát triển thị trường khách hàng...
- Một công tác quan trọng của HPT sau cột mốc 30 năm là việc chuẩn bị cho chiến lược đột phá của công ty bắt đầu từ năm nay, và chuẩn bị cho kế hoạch phát triển hạ tầng.
- Chia sẻ về tài liệu đột phá và tiến trình thực hiện tài liệu.

Ông Đinh Hà Duy Linh - Phó Chủ tịch HĐQT - Tổng Giám đốc Chia sẻ kết quả hoạt động năm 2024 và kế hoạch năm 2025:

- Báo cáo chi tiết về kết quả hoạt động công ty 2024 đã có trong tài liệu tổng kết trình bày trong Lễ tổng kết toàn công ty vào buổi chiều ngày 17/4/2025
- Một số điểm sáng của năm 2024 vừa qua:
 - » Chia sẻ về việc hợp tác giữa HPT và các công ty công nghệ Việt sẽ là tiền đề để vươn ra thị trường quốc tế.
 - » Năm 2024 có sự thành công của Bộ giải pháp quản lý tài sản mang thương hiệu HPT (HPT CSEP), ký kết hợp đồng cung cấp cho 1 trong 4 ngân hàng lớn của Việt Nam và có nhiều tiềm năng phát triển.
 - » Quản trị theo 6P, mở rộng ra nhiều hơn. Quản trị trong năm vừa qua chú trọng hơn đến quản trị hiệu quả, hiệu suất. Khuyến khích sử dụng AI trong các công tác, các hoạt động của toàn công ty.

- Một số nét chính trong kế hoạch năm 2025:

- » Sẽ cải tổ lại trong công tác tổ chức công ty. Quyết liệt hành động để hoàn thành việc cải tổ này thành công.
- » Ứng dụng AI trong các hoạt động nội bộ; tạo ra các giá trị ứng dụng AI vào các sản phẩm, dịch vụ cung cấp cho khách hàng.

Bà Đinh Hà Duy Trinh trình bày một số chỉ tiêu tài chính và trình HĐQT xem xét các đề xuất:

- Tóm tắt về các chỉ số kinh tế: doanh thu 1.374 tỷ VNĐ, tăng trưởng 18,8% so với 2023. Lãi ròng đạt 30,63 tỷ VNĐ, tăng trưởng 7,2% so với 2023.
- Kết quả hoạt động của các trung tâm là: HSI, HSE vượt kế hoạch, HSC đạt kế hoạch. HAS đạt doanh thu nhưng chưa đạt chỉ tiêu Lãi ròng. Toàn công ty vượt chỉ tiêu kế hoạch 2024 đã cam kết với cổ đông.
- Nhìn chung các chỉ tiêu kinh tế đều đạt cam kết với cổ đông và tăng trưởng so với năm 2023.
- So sánh 2 sàn UPCOM và HOSE để thảo luận và thống nhất ý kiến có nên chuyển cổ phiếu HPT sang sàn HOSE hay không -> HĐQT thảo luận và quyết định vẫn giữ cổ phiếu HPT ở sàn UPCOM, chỉ chuyển sang sàn HOSE khi HPT có những thông tin mới và điều kiện thị trường thuận lợi.
- Đề xuất tăng tỷ lệ trích quỹ đầu tư phát triển từ 5% lên 10% trên lợi nhuận sau thuế để có nguồn lực cho đầu tư phát triển sản phẩm, giải pháp, dịch vụ mới.
- Đề xuất tỷ lệ chi trả cổ tức năm 2024: tỷ lệ 15% (bằng cổ phiếu 10%, bằng tiền mặt 5%).

Ý kiến của HĐQT:

- Kế hoạch truyền thông sẽ truyền thông mạnh mẽ về chiến lược đột phá cho cả nội bộ công ty lẫn bên ngoài.
- Chia sẻ tinh thần mục tiêu của HĐQT và các mục tiêu cho năm 2025 cũng như các năm tới, làm sao để lan tỏa tinh thần đột phá đến tất cả CBNV công ty.
- Định nghĩa lại nhu cầu của khách hàng để đáp ứng tốt hơn. Đó cũng chính là mục tiêu của HPT, chuyên nghiệp hóa trong công tác thị trường và khách hàng.
- Định nghĩa lại sản phẩm, giải pháp, dịch vụ của HPT. Nên làm những gì mới mà chưa ai làm
- Trong chiến lược đột phá, cần có tư duy và tầm nhìn ra cả thế giới; ứng dụng các xu hướng công nghệ mới như thế nào để tiếp cận khách hàng
- HĐQT thống nhất với các đề xuất về tăng tỷ lệ trích quỹ đầu tư phát triển và tỷ lệ cổ tức năm 2024, sẽ trình đại hội cổ đông thường niên HPT năm 2025 thông qua.

Buổi họp kết thúc lúc 12h cùng ngày.

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	3/3	100%
02	Bà Huỳnh Thị Thanh Nga	Thành viên	3/3	100%
03	Ông Lê Nhựt Hoàng Nam	Thành viên	3/3	100%

Trong năm 2024, Ban Kiểm soát tổ chức họp định kỳ 4 tháng/lần và thường xuyên gặp gỡ trao đổi các hoạt động của Ban Kiểm soát 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 2024 và pháp luật hiện hành trong các hoạt động của HPT
- Tham gia các cuộc họp của Hội đồng Quản trị và đưa ra các ý kiến góp ý trong phạm vi trách nhiệm và quyền hạn của Ban Kiểm soát
- Ban Kiểm soát đã xem xét báo cáo tài chính năm 2024 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 sửa đổi quy chế quản trị nội bộ công ty.
- Giám sát, kiểm tra việc quản lý và thực hiện các chỉ tiêu kinh tế của công ty
- Kiểm tra và giám sát việc ban hành các nghị quyết, quyết định của HĐQT và Ban Điều hành
- Giám sát việc thực hiện công bố thông tin theo qui định
- Ban Kiểm soát tham gia kiểm tra giám sát hoạt động kiểm soát nội bộ của công ty như: xây dựng, soạn thảo, đóng góp ý kiến sửa đổi, bổ sung và kiểm soát vận hành hệ thống quy trình an toàn an ninh thông tin 27001, hệ thống ISO 9001, các quy trình quản lý tài sản doanh nghiệp, quy trình mua hàng, quy trình thực hiện hợp đồng,...
- Tổ chức họp với các phòng ban liên quan (Phòng tài chính, nhân sự, chất lượng, hệ thống thông tin,...) để đánh giá và có ý kiến trong các công tác quản trị và điều hành hoạt động của công ty.
- Tư vấn, cải tiến và kiểm soát công tác pháp lý công ty.

Trong năm 2024, Ban Kiểm soát đã thực hiện đầy đủ và hiệu quả vai trò giám sát, tư vấn, phản biện độc lập theo đúng chức năng được giao, góp phần tăng cường tính minh bạch, tuân thủ và hiệu quả trong hoạt động quản trị – điều hành của Công ty.

Các nội dung giám sát trọng yếu được triển khai có hệ thống, bám sát thực tiễn hoạt động của HPT và kịp thời có ý kiến đối với các vấn đề quan trọng. Mối quan hệ phối hợp giữa Ban Kiểm soát với Hội đồng Quản trị, Ban Điều hành và các phòng ban chức năng được duy trì tốt, tạo điều kiện thuận lợi để Ban Kiểm soát thực thi nhiệm vụ.



THÔNG TIN CỔ ĐÔNG

I. QUÁ TRÌNH THAY ĐỔI VỐN ĐIỀU LỆ CỦA HPT ĐẾN 31/03/2025

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	13/11/2023	100.659.600.000	0301447426	Công ty Cổ phần
15	17/03/2025	105.073.820.000	0301447426	Công ty Cổ phần
16	Đến nay	105.073.820.000	0301447426	Công ty Cổ phần

II. TÌNH HÌNH VỐN CỔ PHẦN NĂM 2024

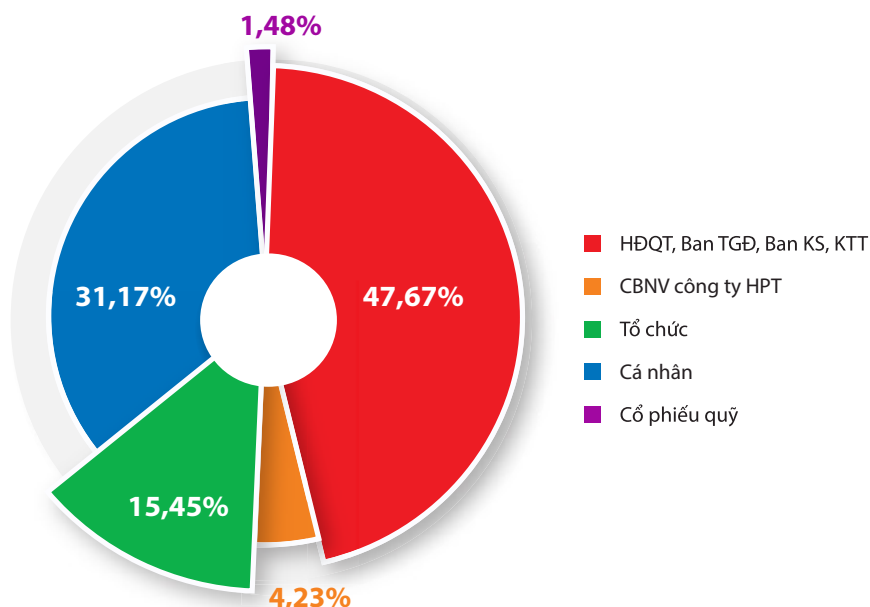
Mã cổ phiếu: HPT Loại cổ phiếu: Cổ phiếu phổ thông
Tên cổ phiếu: Cổ phiếu Công ty Cổ phần Dịch vụ Công nghệ Tin học HPT
Sàn giao dịch: UPCOM

Đến ngày 31/03/2025, công ty HPT có 10.507.382 cổ phiếu, tăng 441.422 cổ phiếu so với năm tài chính 2023. Toàn bộ là cổ phiếu phổ thông. Mệnh giá 10.000đ/ cổ phiếu, tương đương 105.073.820.000 đồng (*Một trăm lẻ năm tỷ, không trăm bảy mươi ba triệu, tám trăm hai mươi nghìn đồng*). Trong đó có 10.351.722 cổ phiếu có quyền biểu quyết và 155.660 cổ phiếu quỹ.

Cơ cấu cổ đông đến ngày 11/06/2025

STT	Loại hình cổ đông	Số lượng	Tổng vốn (VNĐ)	Tỷ lệ sở hữu/VĐL
1	HDQT, Ban TGD, Ban KS, KTT	16	50.091.450.000	47,67%
2	CBNV công ty HPT	69	4.442.930,000	4,23%
3	Tổ chức	7	16.231.550.000	15,45%
4	Cá nhân	518	32.751.290.000	31,17%
5	Cổ phiếu quỹ		1.556.600.000	1,48%
Tổng cộng		610	105.073.820.000	100,00%

- Tổng số lượng cổ đông năm 2024 có biến động tăng 8,5% so với cùng kỳ năm 2023.
- Trong cơ cấu cổ đông, tỷ lệ sở hữu của HĐQT, BKS và Ban điều hành vẫn ổn định, có tăng nhẹ, chiếm 47,67%, góp phần ổn định định hướng dài hạn và kiểm soát quản trị công ty.
- Trong năm 2024, không ghi nhận sự thay đổi đáng kể trong danh sách cổ đông lớn (nắm giữ từ 5% trở lên).
- Năm 2024, 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 2024 là một năm thay đổi lớn ở ngành Công nghệ thông tin của Việt Nam. Chương trình chuyển đổi số Quốc gia được đẩy mạnh áp dụng và phát triển mạnh mẽ. Ngành an toàn thông tin tăng trưởng cao. Đồng thời mức độ đầu tư về nhân lực và công nghệ cho 2 lĩnh vực này được đẩy mạnh, tạo nền tảng cho sự phát triển của các doanh nghiệp ngành CNTT.

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 2024 của công ty HPT, lợi nhuận ròng trước thuế rất khả quan là 30,6 tỷ đồng, đạt 102,1% kế hoạch. Lãi cơ bản trên mỗi cổ phần đạt 2.975 VNĐ, cao nhất trong 5 năm gần đây.

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 2024 bằng tiền mặt với tỷ lệ là 5%, bằng cổ phiếu với tỷ lệ 10%. Kế hoạch chi trả cổ tức này sẽ được trình Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025.

THÔNG TIN VỀ CỔ TỨC BẰNG TIỀN MẶT VÀ CỔ PHIẾU (2019-2023)

Năm	Tỷ lệ	Hình thức	Thời gian thực hiện
2023	12%	Tiền mặt	2024
2022	4%	Tiền mặt	2023
	11%	Cổ phiếu	2023
2021	5%	Tiền mặt	2022
	10%	Cổ phiếu	2022
2020	7%	Tiền mặt	2021
2019	10%	Cổ phiếu	2020
	5%	Tiền mặt	2020

Thu nhập trên mỗi cổ phần:

Chỉ tiêu	Năm 2024	Năm 2023	Năm 2022	Năm 2021	Năm 2020
Lãi cơ bản trên mỗi cổ phần (VNĐ)	2.975	2.357	1.661	1.704	1.423

IV. THÔNG TIN CÁC CỔ ĐÔNG SỞ HỮU TRÊN 5% /SỐ CP CÓ QUYỀN BIỂU QUYẾT TÍNH ĐẾN NGÀY 11/06/2025

Stt	Họ và tên cổ đông	Chức vụ	Số cổ phần sở hữu	Tỷ lệ sở hữu/Số CP có quyền BQ
01	Ngô Vi Đồng	Chủ tịch HĐQT	1.368.086 cp	13,22%
02	Hàn Nguyệt Thu Hương	Thành viên HĐQT	932.651 cp	9,01%
03	Công ty CP Đầu Tư Phân Phối SATICO	Tổ chức	1.147.969 cp	11,09%
04	Đinh Hà Duy Linh	Phó CT HĐQT - Tổng Giám đốc	730.040 cp	7,05%
05	Nguyễn Đức Tiến	Thành viên HĐQT	629.562 cp	6,08%
06	Đinh Hà Duy Trinh	Phó CT HĐQT	584.435 cp	5,65%

V. TÌNH HÌNH GIAO DỊCH CỔ PHIẾU TRÊN SÀN UPCOM

1. Đánh giá chung:

Tính từ ngày 01/04/2024 đến ngày 31/03/2025, số lượng cổ phiếu HPT đã được giao dịch trên UPCOM là 933.217 CP. Trong năm 2024, thị trường UPCOM ghi nhận bước tăng mạnh mẽ của sự thanh khoản, đặc biệt là đầu năm 2024. Tuy nhiên đã có sự giảm thanh khoản vào cuối năm. Đồng thời trước ảnh hưởng của các yếu tố về kinh tế - xã hội, thị trường chứng khoán trong nước đã trải qua nhiều biến động hơn năm 2023.

Số lượng cổ đông của HPT vẫn ổn định hàng năm, dao động khoảng 500-600 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 11/06/2025, số lượng cổ phiếu HPT được Nhà đầu tư nước ngoài nắm giữ là 365.131 CP, chiếm tỷ lệ 3,47%/ số cổ phần có quyền biểu quyết, trong đó tổ chức nước ngoài nắm giữ là 271.173 CP (tỷ lệ 2,59%) và cá nhân nước ngoài nắm giữ 93.358 CP (tỷ lệ 0,89%)

2. Tình hình giao dịch của cổ đông nội bộ (tính từ ngày 01/04/2024 đến nay): Có phát sinh giao dịch của cổ đông nội bộ và Người có liên quan đã công bố thông tin

VI. HOẠT ĐỘNG CỦA BAN CỔ ĐÔNG

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

Trong năm 2024, 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 Tổng Công ty 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 2024
- Tiến hành các thủ tục để chi trả cổ tức năm 2023 bằng tiền mặt với tỷ lệ 12%
- Tiến hành các thủ tục phát hành cổ phiếu theo chương trình lựa chọn cho Người lao động (ESOP)
- Thực hiện việc công bố thông tin đầy đủ và kịp thời theo Quy định trên cổng thông tin điện tử của HNX và website công ty.

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.



Văn hóa HPT

niềm tự hào của người HPT

Triết lý văn hóa HPT: “Văn hóa HPT là tinh thần, cốt cách của tập thể con người HPT được đúc kết, gìn giữ và vun đắp trong suốt chiều dài lịch sử phát triển hơn 30 năm của HPT. Văn hóa HPT dựa trên các nền tảng cam kết chính trực, nhân bản hài hòa, là sự nỗ lực không ngừng làm chủ khoa học công nghệ, tận tụy vì sự thành công của khách hàng, là sức mạnh gắn kết con người HPT vượt qua mọi khó khăn thử thách hoàn thành các nhiệm vụ chiến lược đề ra. Văn hóa HPT là nỗ lực xây dựng môi trường văn minh hiện đại cho nhân tài tự do phát triển, làm giàu chân chính, góp phần xây dựng quê hương đất nước, xây dựng một thế giới hòa bình hạnh phúc.”

Cội nguồn: Văn hóa HPT được xây dựng từ thể hệ sáng lập, được gìn giữ phát huy và vun đắp trong suốt chiều dài lịch sử xây dựng và phát triển, tạo nên bản sắc và niềm tự hào riêng HPT.

Bản chất: Văn hóa HPT hướng đến thành tích bằng nỗ lực lao động chân chính, bằng trí tuệ và bản lĩnh vượt khó, đem lại lợi ích cho tất cả các bên liên quan.

Lý tưởng: Văn hóa HPT khuyến khích con người phát triển toàn diện, góp phần xây dựng cộng đồng công bằng lành mạnh vì một cuộc sống tốt đẹp hơn, một thế giới bình an hạnh phúc hơn.

Khẩu hiệu văn hóa “**Knowing IT – Am tường công nghệ, Thấu hiểu thông tin**” thể hiện rõ tính chuyên nghiệp trong cung cấp dịch vụ công nghệ thông tin, truyền thông, phát triển phần mềm và tích hợp các công nghệ tiên tiến.



10 nét VĂN HÓA TIÊU BIỂU HPT



Hệ thống quản trị doanh nghiệp chuẩn mực, duy trì đạo đức nghề nghiệp và tinh thần văn hóa nhân bản HPT.

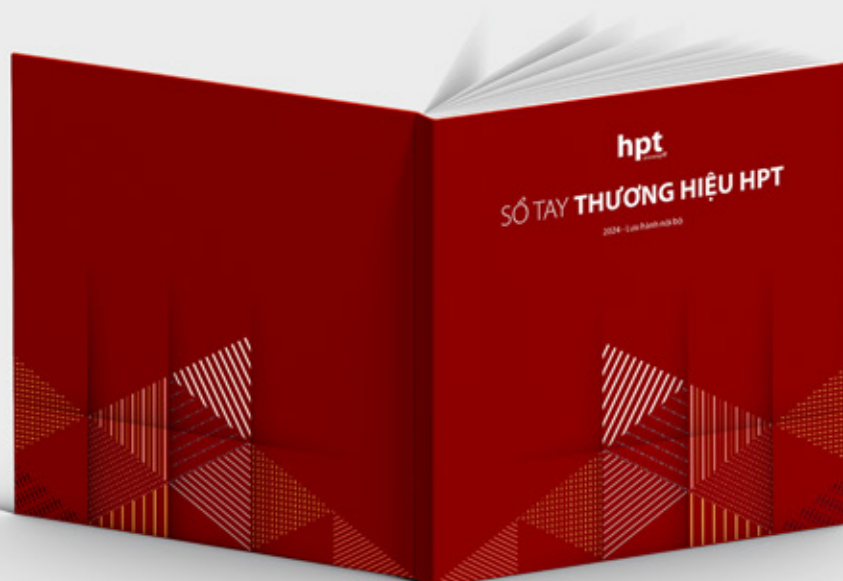




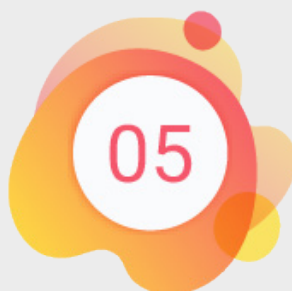
Chăm nom đời sống vật chất, tinh thần cho cán bộ nhân viên, tạo điều kiện cho người HPT phát triển toàn diện, xây dựng nét đặc trưng cốt cách của người HPT lương thiện, chuẩn mực với những giá trị cốt lõi con người HPT “Cầu thị học hỏi – Năng động linh hoạt – Trách nhiệm – Chan hòa - Cống hiến”.



Bộ giá trị cốt lõi được gìn giữ vun đắp trong thực tiễn là nền tảng sức mạnh, văn hóa HPT



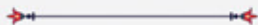
Bộ nhận diện thương hiệu HPT “Knowing IT -
Am tường Công nghệ - Thấu hiểu Thông tin”



Giải thưởng “Trâu vàng, bạc, đồng” cao quý cho
tập thể xuất sắc hàng năm



HÀNH KHÚC HPT



Sáng tác: Trần Phong Vũ - Cựu nhân viên HPT

Bao nhiêu gian khổ đâu làm sờn lòng ta. Chặng đường dài phía trước đâu
Đem bao nhiệt huyết dâng hiến xây cho ngày mai. Vì một ngày tươi sáng
Lời thề son sắt khắc ghi muôn lời ca. Dặm trường gian khổ ta quyết

Khấn tạ chúng bước, H P T vững tiến dưới ngọn cờ sao lấp lánh,
no và hạnh phúc. Cho danh thơm tỏa sáng khắp nơi từ Nam chí Bắc
không lùi bước. Trung tâm luôn âm ập chứa chan niềm tin tất thắng H

Cùng đồng lòng gần bó sát pha giữa chốn thương trường. Hải sản phần
Được một lòng thương mến tin yêu của bao khách... hàng
P T vẫn mãi ngàn vạn khúc hát quân hành.

đầu. Núi cao quyết tâm, tuổi trẻ công ty xé chỉ lâu thân. Đem bao nhiều sức trẻ anh
tái hòa hàng. Nguyễn một lòng với công ty. (Hết tác phẩm...) ...ty. Đem bao
nhiều sức trẻ anh tái hòa hàng. Nguyễn một lòng với công ty.

06

Hành khúc HPT, Hòa nhạc HPT

07

Bộ sách HPT: sách viết, sách ảnh "Sắc màu HPT",
ấn phẩm HotNews



08

Môi trường làm việc xanh, sạch đẹp, văn minh hiện đại cùng sắc màu hội họa.

09

Hoạt động phong trào (sinh nhật CBNV, ngày đặc biệt, nghỉ hè, các sự kiện ngày thành lập công ty, các hoạt động thể thao, văn nghệ nội bộ...)



10

Là thành viên tích cực của cộng đồng, cam kết và có trách nhiệm với xã hội, chia sẻ yêu thương, lan tỏa giá trị nhân văn qua các chương trình thiện nguyện.



HOẠT ĐỘNG CỘNG ĐỒNG

Công ty HPT cam kết gắn liền với sự phát triển của đất nước, luôn nỗ lực là công ty có trách nhiệm trong các chương trình phát triển khoa học công nghệ, kinh tế xã hội của Chính phủ, của thành phố. Đặc biệt, HPT là thành viên tích cực có đóng góp cho khu Công nghệ cao Thành phố Hồ Chí Minh, nỗ lực tham gia vào chương trình của thành phố xây dựng khu đô thị sáng tạo, xây dựng Thành phố Hồ Chí Minh trở thành thành phố thông minh, nghĩa tình, đáng sống.

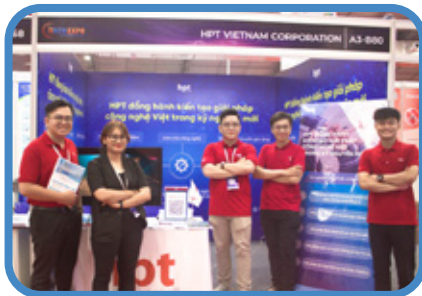
- HPT tham gia đóng góp cho các Hiệp hội ngành nghề nhiều thập niên và giữ vai trò lãnh đạo: như Hiệp hội an toàn thông tin Việt Nam - VNISA (Chủ tịch HĐQT HPT là Phó Chủ tịch VNISA, Chủ tịch Chi hội phía Nam); Hội Tin học TP.HCM - HCA (Phó Chủ tịch HĐQT kiêm TGD HPT là Phó Chủ tịch HCA), ...
- Nhằm thúc đẩy giáo dục và nghiên cứu công nghệ thông tin, HPT đã ký kết hợp tác với các trường đại học tại Việt Nam như: Đại học Quốc gia TP.HCM, trường Đại học Khoa học Tự nhiên, trường Đại học CNTT – ĐHQG TP.HCM, trường ĐH Công nghệ TP.HCM (Hutech).

Ngoài ra, HPT còn tham gia là thành viên hội đồng các trường Đại học Công nghệ Thông tin:

- Ông Ngô Vi Đồng – Chủ tịch HĐQT Công ty HPT là thành viên hội đồng trường Trường Đại học Công nghệ Thông tin (VNUHCM-UIT).
- Ông Đinh Hà Duy Linh – Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty HPT là Thành viên hội đồng trường Trường Đại học Khoa học Tự nhiên (VNUHCM-US).
- Nhiều năm liền đồng hành cùng Giải thưởng Tài năng Lương Văn Can và nhiều buổi chia sẻ hướng nghiệp các sinh viên đạt giải do CLB Doanh nhân Sài Gòn tổ chức.
- Ngoài ra, HPT cũng tham gia rất nhiều chương trình, sự kiện cộng đồng tại các trường như: Tìm kiếm tài năng CNTT (trường ĐH Hutech); diễn đàn “Khoa học – Doanh nghiệp và đổi mới sáng tạo” - FIIS (trường Đại học Khoa học Tự nhiên ĐHQG TP.HCM), Talkshow về “Data

Analytics Insights for Future Generation” cho trường Đại học Ngoại thương tổ chức, chia sẻ bí quyết chọn nghề cho sinh viên Đại học Quốc tế Sài Gòn (SIU),...

- HPT luôn ý thức tham gia các hoạt động cộng đồng để cùng đóng góp cho xã hội và xây dựng đất nước qua các chương trình:
 - » “Ngày An toàn thông tin” do VNISA tổ chức
 - » Các chương trình, sự kiện cộng đồng ngành CNTT như: DigiTrans Smart City - Sáng kiến xây dựng thành phố thông minh (Ban Quản lý Khu Công nghệ cao TP.HCM phối hợp Sở Khoa học và Công nghệ TP.HCM tổ chức); Tuần lễ Chuyển đổi số (Sở TT&TT (nay là Sở Khoa học và Công nghệ TP.HCM - HCA).
- HPT luôn cam kết và có trách nhiệm với xã hội, chia sẻ yêu thương, lan tỏa giá trị nhân văn qua các hoạt động hướng đến cộng đồng:
 - » Quyên góp cho chương trình hướng về biển Đông, ủng hộ ngư dân vùng đảo Hoàng Sa – Trường Sa.
 - » Thăm và trao quà cho Trung tâm Nuôi trẻ mồ côi – nhiễm chất độc Dioxin thành phố Cần Thơ, Đồng Tháp, ...
 - » Hơn 10 năm đồng hành tổ chức và là ban giám khảo cuộc thi Giải thưởng Tài năng Lương Văn Can.
 - » Tham gia chương trình trao tặng “Top 100 quyển sách đáng có trong tủ sách doanh nghiệp” cho Trường Đại học Khoa học Tự nhiên, ĐHQG TP.HCM.
 - » Thực hiện chương trình “Thắp sáng bản em” dành cho đồng bào vùng cao miền Bắc nhiều năm liền.
 - » Phối hợp cùng Hội chữ thập đỏ tại địa phương tổ chức và tham gia chương trình hiến máu nhân đạo “Giọt hồng yêu thương” nhiều năm liền.
 - » Quyên góp và tổ chức chương trình Chia sẻ yêu thương – tặng quà cho bà con và học sinh tại các tỉnh miền Nam nhiều năm liền.





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

Website: <https://hpt.vn>