



AM TƯỜNG CÔNG NGHỆ - THẤU HIỂU THÔNG TIN

# BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN 2011

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN 2011 ANNUAL REPORT

2012 - năm xây dựng  
**Bản sắc Phần mềm và Dịch vụ**



BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN  
**2011 ANNUAL REPORT**

---

# MỤC LỤC

## **Thông điệp**

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

## **Giới thiệu về công ty**

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

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

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

## **Báo cáo của Hội đồng Quản trị**

### **Báo cáo của Ban Tổng Giám đốc**

### **Báo cáo của Kiểm toán**

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

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

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

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

# THÔNG ĐIỆP

---

## TÂM NHÌN

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

## SỨ MẠNG

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

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

## GIÁ TRỊ CỐT LÕI

**Chính trực - Cam kết**

**Tận tụy với khách hàng**

**Chuyên nghiệp**

**Tinh thần đồng đội**

**Nhân bản - Hải hòa**

## THƯ CỦA CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



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

**Kính thưa các Quý vị Cổ đông,**

Hôm nay giữa những ngày tháng 4 năm 2012, chúng ta lại có dịp gặp gỡ trong Đại hội Cổ đông Thường niên của công ty HPT để cùng nhau nhìn nhận lại một chặng đường đã qua, cùng nhau xem xét các kế hoạch mục tiêu chiến lược của công ty, chia sẻ với tập thể cán bộ nhân viên công ty những khó khăn vất vả và cùng vui với những thành tích mà HPT đã đạt được trong năm qua.

Năm 2011 là một năm rất khó khăn, ngay từ đầu năm Hội đồng Quản trị đã có những dự báo song thực tế những khó khăn và thách thức đều lớn hơn so với dự báo.

Nền kinh tế Việt Nam năm 2011 phải đương đầu với tình hình giá lương thực thực phẩm, giá dầu thô và nguyên vật liệu trên thị trường quốc tế tăng cao; thị trường chứng khoán sụt giảm mạnh; khủng hoảng nợ công ở nhiều nước; tăng trưởng kinh tế thế giới chậm lại, lạm phát cao tại hầu hết các quốc gia... tác động tiêu cực vào nền kinh tế nước ta. Ở trong nước, chính sách nới lỏng tài khóa, tiền tệ trong nhiều năm để đáp ứng yêu cầu tăng trưởng kinh tế, đầu tư phát triển hạ tầng, bảo đảm an sinh xã hội và phúc lợi xã hội đã đem lại những thành tựu quan trọng nhưng cũng làm phát sinh những hệ quả tiêu cực. Lạm phát và mặt bằng lãi suất tăng cao; nhập siêu lớn, cán cân thanh toán quốc tế thâm hụt, dự trữ ngoại hối giảm mạnh gây áp lực lên thị trường tiền tệ và tỷ giá; giá vàng trên thị trường biến động bất thường. Sản xuất kinh doanh gặp nhiều khó khăn.



*Nguy cơ mất ổn định kinh tế vĩ mô trở thành thách thức lớn.*

*Chính phủ đã ban hành Nghị quyết số 11 về những giải pháp điều hành phát triển kinh tế - xã hội trong tình hình mới, đã báo cáo Quốc hội để có Nghị quyết số 59 điều chỉnh mục tiêu, nhiệm vụ và giải pháp phát triển kinh tế - xã hội năm 2011.*

*Trong bối cảnh chung của nền kinh tế, ngành CNTT cũng gặp không ít khó khăn. Nhiều dự án đầu tư cho CNTT bị cắt giảm, ngân sách nhà nước cho CNTT bị giãn tiến độ hoặc ngưng thực hiện theo tinh thần Nghị quyết 11 của Chính phủ, các doanh nghiệp CNTT gặp rất nhiều khó khăn trong việc duy trì công ăn việc làm và đầu tư cho phát triển công nghệ, mức độ cạnh tranh ngày càng gay gắt, tỷ suất lợi nhuận sụt giảm trong khi các chi phí cho hoạt động và chi phí lương cho cán bộ nhân viên đều tăng. Nhiều doanh nghiệp CNTT phải thu hẹp hoặc tạm dừng hoạt động.*

### **HPT trong khó khăn bão táp 2011**

*Trước những khó khăn chung của nền kinh tế và của ngành CNTT, HPT cũng không là ngoại lệ, công ty trong năm qua đã phải đương đầu với muôn vàn khó khăn thách thức. Tập thể Ban Lãnh đạo và Cán bộ Nhân viên công ty đã nỗ lực phấn đấu thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch đề ra song chúng ta vẫn chưa đạt được các kết quả như mong đợi, mặc dù công ty vẫn có hiệu quả lợi nhuận. Năm 2011, HPT đạt doanh thu 665,8 tỷ VNĐ, đạt 66,6% kế hoạch, sụt giảm so với năm trước 16,9%. Lợi nhuận trước thuế 13,2 tỷ VNĐ, đạt 33% kế hoạch. Về nghĩa vụ nộp thuế HPT đã đóng góp vào ngân sách nhà nước 51,9 tỷ VNĐ, giảm 2,4% so với năm trước.*

*Năm 2011 là năm đầu tiên HPT có sự điều chỉnh bổ sung đội ngũ lãnh đạo với Ban Tổng Giám đốc mới và các cán bộ lãnh đạo điều hành các đơn vị kinh tế được trẻ hóa. Sự đổi mới bộ máy lãnh đạo điều hành đã đem đến những sức sống mới, trẻ trung và năng động, dám nghĩ dám làm.*

*Phát huy những thế mạnh của một công ty dịch vụ CNTT hàng đầu Việt Nam với hơn 17 năm kinh nghiệm, có đội ngũ chuyên gia am tường công nghệ, được khách hàng và đối tác tin cậy, HPT đã kiên định trên con đường phấn đấu trở thành công ty CNTT, truyền thông và phát triển phần mềm đẳng cấp quốc tế.*

*Năm 2011, HPT lựa chọn khẩu hiệu của năm là phát triển “Bản sắc Phần mềm và Dịch vụ HPT”. Việc chọn khẩu hiệu này, HĐQT và Ban Lãnh đạo công ty muốn nhấn mạnh bản chất cốt lõi của hoạt động HPT là tập trung cho phần mềm và dịch vụ CNTT. Đây cũng chính là hướng đi lâu dài đòi hỏi sự nỗ lực và phấn đấu liên tục của tập thể cán bộ nhân viên HPT.*

*Đội ngũ cán bộ nhân viên HPT hiểu rõ con đường duy nhất đi đến thành công là phải thực sự “Am tường Công nghệ, Thấu hiểu Thông tin”, làm chủ các giải pháp công nghệ tiên tiến, có năng lực cạnh tranh vượt trội để có thể phục vụ khách hàng tốt nhất, tạo khả năng duy trì và phát triển bền vững cùng khách hàng. Năm 2011, HPT tiếp tục phát triển các thế mạnh cốt lõi trong cung cấp các giải pháp hạ tầng CNTT, giải pháp bảo mật, quản trị cơ sở dữ liệu, giải pháp CoreIO*

Microsoft... đồng thời đầu tư cho các giải pháp chuyên sâu như BI, ITSM, CRM, DW... Năm 2011 cũng là năm HPT có nhiều nỗ lực xây dựng các nhóm dịch vụ phần mềm, hoàn thiện sản phẩm phần mềm HRM.

Trong quan hệ hợp tác quốc tế, HPT duy trì hợp tác với các công ty CNTT hàng đầu thế giới ở mức cao, cùng chia sẻ thông tin thị trường, đầu tư vào các lĩnh vực giải pháp chuyên sâu, dịch vụ phần mềm.

Mặc dù còn nhiều khó khăn song với tinh thần tận tụy vì khách hàng, HPT vẫn duy trì và phát triển khách hàng chiến lược trong các lĩnh vực như ngân hàng, tài chính, doanh nghiệp... Mở rộng thị trường sang các mảng khách hàng mới như lĩnh vực viễn thông, Chính phủ, Quản lý Nhà nước tại các tỉnh thành... Năm 2011 HPT đã phát triển các hoạt động kinh doanh cung cấp dịch vụ cho thị trường Campuchia, hợp tác chặt chẽ với đối tác nước bạn Campuchia. Do nỗ lực trong kinh doanh, chăm sóc khách hàng từ trước nên nhiều dự án CNTT của khách hàng có cơ hội được HPT triển khai trong năm 2012.

Năm 2011 là năm kinh tế khó khăn song HPT vẫn nỗ lực duy trì số lượng nhân sự ổn định, đồng thời có chính sách hỗ trợ nhân viên, đầu năm 2011 tăng 10% lương cho toàn thể cán bộ nhân viên, mức lương trung bình năm 2011 tăng 19%. Các hoạt động của Đoàn Thanh niên, hoạt động văn thể mỹ trong công ty được đông đảo cán bộ nhân viên hưởng ứng tham gia. Các công tác xã hội, các hoạt động trong các tổ chức đoàn thể và hiệp hội đều được Ban Lãnh đạo công ty ủng hộ, tích cực tham gia góp phần nâng cao uy tín doanh nghiệp HPT trong cộng đồng xã hội và địa phương.

Bên cạnh những mặt tích cực và thành tích đạt được, Ban Lãnh đạo công ty cũng thẳng thắn nhìn nhận những mặt yếu kém tồn tại trong công tác quản lý điều hành. Đội ngũ cán bộ lãnh đạo quản lý vẫn còn chưa đồng đều, thiếu kỹ năng lãnh đạo điều hành, kỹ năng chuyên môn. Công tác lập kế hoạch kinh doanh còn chưa sát thực tế, việc giám sát thực hiện kế hoạch có lúc còn buông lỏng, tinh thần trách nhiệm của một bộ phận cán bộ nhân viên chưa cao, công tác huấn luyện đào tạo chưa đạt chất lượng như mong muốn... Những yếu kém nêu trên được Ban lãnh đạo nghiêm túc nhìn nhận và có các biện pháp khắc phục, xây dựng con người HPT ngày một hoàn thiện đáp ứng với đòi hỏi của thực tiễn phát triển công ty.

Trong hoàn cảnh khó khăn của năm 2011, HPT vẫn giữ vững là công ty CNTT hàng đầu Việt Nam. Tại sự kiện thường niên có uy tín của Hội Tin học Tp.HCM đã đánh giá các doanh nghiệp CNTT, HPT đạt danh hiệu Top 5 doanh nghiệp CNTT Việt Nam, Huy chương vàng và Top 5 trong doanh nghiệp tích hợp hệ thống. Cũng trong năm 2011, HPT tiếp tục được UBND Tp.HCM tặng bằng khen về thành tích xuất sắc trong lĩnh vực CNTT và truyền thông.

## **HPT mạnh mẽ trước thách thức 2012**

Bước sang năm 2012, Ban Lãnh đạo công ty nhìn nhận năm nay còn khó khăn thách thức hơn cả năm 2011, đòi hỏi toàn thể cán bộ nhân viên HPT phải nỗ lực hơn, thông minh sáng tạo hơn trong lao động sản xuất để phấn đấu hoàn thành các mục tiêu kinh doanh và phát triển doanh nghiệp.

Với tinh thần tiếp tục phát huy những thành quả đã đạt được, HPT tiếp tục khẳng định tầm nhìn **“Xây dựng HPT trở thành công ty dịch vụ CNTT, Truyền thông và Phát triển Phần mềm đẳng cấp quốc tế”**. Cùng với tầm nhìn này là các mục tiêu, chiến lược cụ thể về đầu tư công nghệ, đầu tư con người, mở rộng thị trường và đa dạng các hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ CNTT, truyền thông, phát triển phần mềm ứng dụng, tư vấn ứng dụng, dịch vụ phần mềm...

HPT tiếp tục khẳng định vị thế là một trong những công ty CNTT hàng đầu Việt Nam, cùng với bản sắc văn hóa “Nhân bản” của con người HPT, với bề dày 17 năm phát triển, với kinh nghiệm và năng lực tài chính, quản lý điều hành của HPT, chúng ta hoàn toàn tin tưởng vào sứ mạng của mình là “Thấu hiểu và phát triển những ứng dụng công nghệ tiên tiến trong lĩnh vực CNTT và Truyền thông cho khách hàng tại Việt Nam và quốc tế vì sự phồn vinh của khách hàng, của HPT và của Việt Nam”.

Năm 2012, HPT tiếp tục duy trì khẩu hiệu hành động của năm là phát triển “Bản sắc Phần mềm và Dịch vụ HPT” như một lần nữa khẳng định hướng đi chuyên sâu về phần mềm và dịch vụ của HPT.

Năm 2012, HPT sẽ dành ưu tiên cho công tác nâng cao năng lực cán bộ nhân viên HPT, chú trọng xây dựng các chương trình huấn luyện đào tạo, phát triển nội lực, khuyến khích phát triển tài năng. Đội ngũ cán bộ lãnh đạo quản lý HPT sẽ được bổ sung và tăng cường nguồn lực, trẻ hóa đội ngũ cán bộ. HPT phấn đấu ổn định về tổ chức, kiên định theo phương châm xây dựng “Đội ngũ cán bộ Lãnh đạo Quản lý HPT tài giỏi, có bản lĩnh – Đội ngũ Chuyên gia có kinh nghiệm và kỹ luật”.

Năm 2012 là một năm khó khăn song tập thể cán bộ nhân viên HPT với tinh thần thực sự cầu thị, với bản chất doanh nghiệp tôn trọng sự “Chính trực – Cam kết” trong hành động, “Tận tụy với Khách hàng”, “Chuyên nghiệp” trong công tác, đoàn kết phối hợp trên “Tinh thần đồng đội” và với bản chất con người “Nhân bản – Hòa hòa” chúng ta tin tưởng tập thể HĐQT, Ban Lãnh đạo và toàn thể cán bộ nhân viên HPT sẽ nỗ lực thực hiện thắng lợi kế hoạch năm 2012, phấn đấu đạt doanh thu toàn công ty 850 tỷ VNĐ, lợi nhuận gộp 119 tỷ VNĐ, lợi nhuận ròng trước thuế 25,5 tỷ VNĐ.

Các mục tiêu nhiệm vụ cụ thể của năm 2012 được HĐQT và Ban Tổng Giám đốc trình bày trong tài liệu này là những nhiệm vụ rất quan trọng, đầy thách thức song cũng rất thú vị, vẻ vang, chắc chắn sẽ tạo nên những động lực cho tập thể cán bộ nhân viên HPT phấn đấu lập thành tích, khẳng định uy tín thương hiệu HPT, xây dựng và gìn giữ bản sắc văn hóa “Nhân bản” HPT, xây dựng hình ảnh con người HPT là con người năng động, chính trực, có tri thức, có văn hóa và có đời sống vật chất - tinh thần phong phú.

**Kính thưa các Quý vị!**

*HĐQT, Ban Điều hành chúng tôi cam kết đoàn kết một lòng, nhạy bén nắm bắt các cơ hội, chỉ đạo điều hành xây dựng tập thể HPT ngày một lớn mạnh, hoàn thành các kế hoạch nhiệm vụ năm 2012, tạo đà phát triển cho các năm tiếp theo, hướng đến tầm nhìn 2015 đưa HPT trở thành Công ty dịch vụ CNTT đẳng cấp quốc tế.*

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

*Tôi cũng xin được bày tỏ lòng tri ân đến các khách hàng những người đã đồng hành cùng HPT trong suốt 17 năm qua. Sự tin nhiệm và chia sẻ của các quý khách hàng đã giúp cho HPT trưởng thành như ngày hôm nay. Tôi cũng xin chân thành cảm ơn các đối tác, bạn bè, các cơ quan quản lý Nhà nước đã 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 cán bộ nhân viên công ty HPT. Từ trái tim mình, tôi xin cảm ơn tất cả các bạn, những con người HPT đã hết mình vì sự nghiệp công ty, vì sức sống HPT trong suốt 17 năm qua. Chúng ta hãy cùng nhau đoàn kết, chung sức, chung lòng vượt qua mọi gian khó, quyết xây dựng HPT ngày một vững mạnh và thịnh vượng.*

*Chúng ta lạc quan tin tưởng rằng, HPT sẽ vượt qua năm 2012 đầy khó khăn thử thách đi đến thành công, chuẩn bị tiềm năng phát triển mạnh mẽ cho các năm tiếp theo, xứng đáng là một trong những Công ty dịch vụ CNTT hàng đầu Việt Nam.*

*Xin trân trọng cảm ơn!*

**Chủ tịch HĐQT Công ty HPT**



**Ngô Vi Đồng**







# **GIỚI THIỆU CÔNG TY**

# LỊCH SỬ HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN

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

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

Thành lập vào ngày 13/01/1995, HPT đã chọn lựa con đường riêng cho mình trong suốt 17 năm trường thành, đó là đầu tư mọi nguồn lực cho sự phát triển công nghệ cao, cung cấp các giải pháp và dịch vụ CNTT tiên tiến với chất lượng cao cho khách hàng. Sự lớn mạnh và các bước phát triển của HPT được ghi dấu qua các giai đoạn đáng nhớ:

### **GIAI ĐOẠN từ 1995 – 1999:**

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

### **GIAI ĐOẠN từ 2000 – 2004:**

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

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

### **GIAI ĐOẠN từ 2005 đến 2010:**

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



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

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

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

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

## **GIAI ĐOẠN từ 2011 trở đi:**

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

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

**Trong năm 2011 vừa qua, HPT vẫn duy trì tốt vị trí “Top 5 Công ty CNTT hàng đầu Việt Nam” và “Huy chương vàng Tích hợp hệ thống”.** Bên cạnh đó, HPT cũng đã xuất sắc nhận được những giải thưởng uy tín, giá trị như “Giải thưởng Doanh nghiệp cung cấp dịch vụ giá trị gia tăng tiêu biểu năm 2011” với sản phẩm Dịch vụ Tích hợp hệ thống do Sở Thông tin - Truyền thông trao tặng; “Top 500 doanh nghiệp tư nhân lớn nhất Việt Nam”; “Doanh nghiệp Sài Gòn tiêu biểu”. Vào dịp kỷ niệm 16 năm thành lập, công ty HPT đã vinh dự được nhận bằng khen của Thủ tướng Chính phủ về thành tích đóng góp cho sự nghiệp phát triển CNTT Việt Nam.

17 năm hình thành và phát triển, 17 năm đương đầu cùng bao thử thách và khó khăn, HPT đã thực sự trưởng thành và là doanh nghiệp dịch vụ CNTT có uy tín, góp phần vào sự phát triển và thành công của khách hàng, của lĩnh vực CNTT tại Tp.HCM nói riêng và Việt nam nói chung. Nhờ những nỗ lực đó, HPT đã 7 năm liên được vinh dự nhận bằng khen của chính quyền thành phố về thành tích xuất sắc trong lĩnh vực CNTT. Niềm tự hào và những thành công vừa qua sẽ càng thôi thúc tập thể CBNV Công ty HPT không ngừng phấn đấu nhằm đạt được mục tiêu chiến lược “Xây dựng HPT trở thành công ty dịch vụ CNTT, Truyền thông và phát triển phần mềm đẳng cấp quốc tế” mà HĐQT và Ban lãnh đạo đã đặt ra.

# CÁC CỘT MỐC ĐÁNG NHỚ

## 1995

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

## 1996

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

## 1998

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

## 1999

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

## 2000

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

## 2001

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

## 2002

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

## 2003

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

## 2004

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

# CÁC CỘT MỐC ĐÁNG NHỚ

## 2005

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

## 2006

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

## 2007

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

## 2008

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

## 2009

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

## 2010

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

## 2011

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

## TÍCH HỢP HỆ THỐNG

Với hơn 17 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực Tích hợp hệ thống cùng cam kết “luôn đồng hành với khách hàng” và phương châm “đặt lợi ích của khách hàng lên trên hết”, các dự án tích hợp hệ thống do HPT thực hiện luôn mang lại hiệu quả và được khách hàng đánh giá cao. Khách hàng của HPT trong mảng tích hợp hệ thống rất đa dạng, hoạt động trong nhiều ngành nghề, nhiều lĩnh vực khác nhau. Đó là các Cơ quan Nhà nước và Chính phủ; các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực Tài chính, Ngân hàng, Bảo hiểm, Viễn thông, Truyền thông, Giáo dục; các doanh nghiệp trong và ngoài lãnh thổ Việt Nam.

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

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

- Giải pháp Data Center
- Giải pháp mạng
- Giải pháp hệ thống máy chủ và lưu trữ
- Giải pháp cơ sở dữ liệu
- Giải pháp ảo hóa và điện toán đám mây
- ...

### 2. Giải pháp An toàn Thông tin

- Giải pháp bảo mật ứng dụng
- Giải pháp bảo mật mạng và hạ tầng
- Giải pháp bảo mật nội dung dữ liệu
- Giải pháp bảo mật hệ thống cơ sở dữ liệu
- Giải pháp định danh và quản lý truy cập
- Dịch vụ đánh giá và kiểm định bảo mật
- Dịch vụ tư vấn xây dựng hệ thống bảo mật toàn diện

### **3. Giải pháp Phân tích Thông tin**

- Giải pháp hệ thống thông tin quản trị
- Dịch vụ khởi tạo hệ thống thông tin quản trị
- Giải pháp phân tích dữ liệu
- Giải pháp phân tích thông tin
- Giải pháp quản lý dữ liệu danh mục

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

- Đánh giá và thiết lập các quy trình theo tiêu chuẩn ITIL
- Giải pháp quản lý dịch vụ công nghệ thông tin
- Các giải pháp về quản lý các trung tâm vận hành

### **5. Giải pháp Truyền thông Hợp nhất**

- Giải pháp truyền thông hợp nhất
- Giải pháp tiết kiệm chi phí thoại
- Giải pháp thoại tích hợp AudioCodes & Microsoft
- Giải pháp di động kết nối ứng dụng

### **6. Dịch vụ Tích hợp – triển khai**

- Dịch vụ tích hợp triển khai
- Tích hợp tổng thể hệ thống
- Dịch vụ triển khai hệ thống trên diện rộng
- Dịch vụ di dời hệ thống
- Dịch vụ đánh giá và phân tích tối ưu hệ thống
- Dịch vụ cơ sở dữ liệu

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

Mục tiêu chiến lược của HPT là quyết tâm trở thành đơn vị cung cấp phần mềm và dịch vụ có bản sắc, có chất lượng, có sự khác biệt để khẳng định vị thế và nâng cao năng lực cạnh tranh. Trung tâm phần mềm HPT (Hsoft) được thành lập từ năm 2005 và là một trong số ít công ty phần mềm ở Việt Nam thực hiện việc quản lý và sản xuất phần mềm theo tiêu chuẩn quốc tế CMMi cấp độ 3 và hệ thống bảo mật thông tin ISO27001.

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

### 1. Phát triển phần mềm đóng gói

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

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

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

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

- Giải pháp tài chính ngân hàng
- Giải pháp về quản trị nội dung doanh nghiệp (ECM)
- Giải pháp xây dựng hệ thống quản trị quan hệ khách hàng CRM

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

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

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



## DỊCH VỤ KHÁCH HÀNG

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

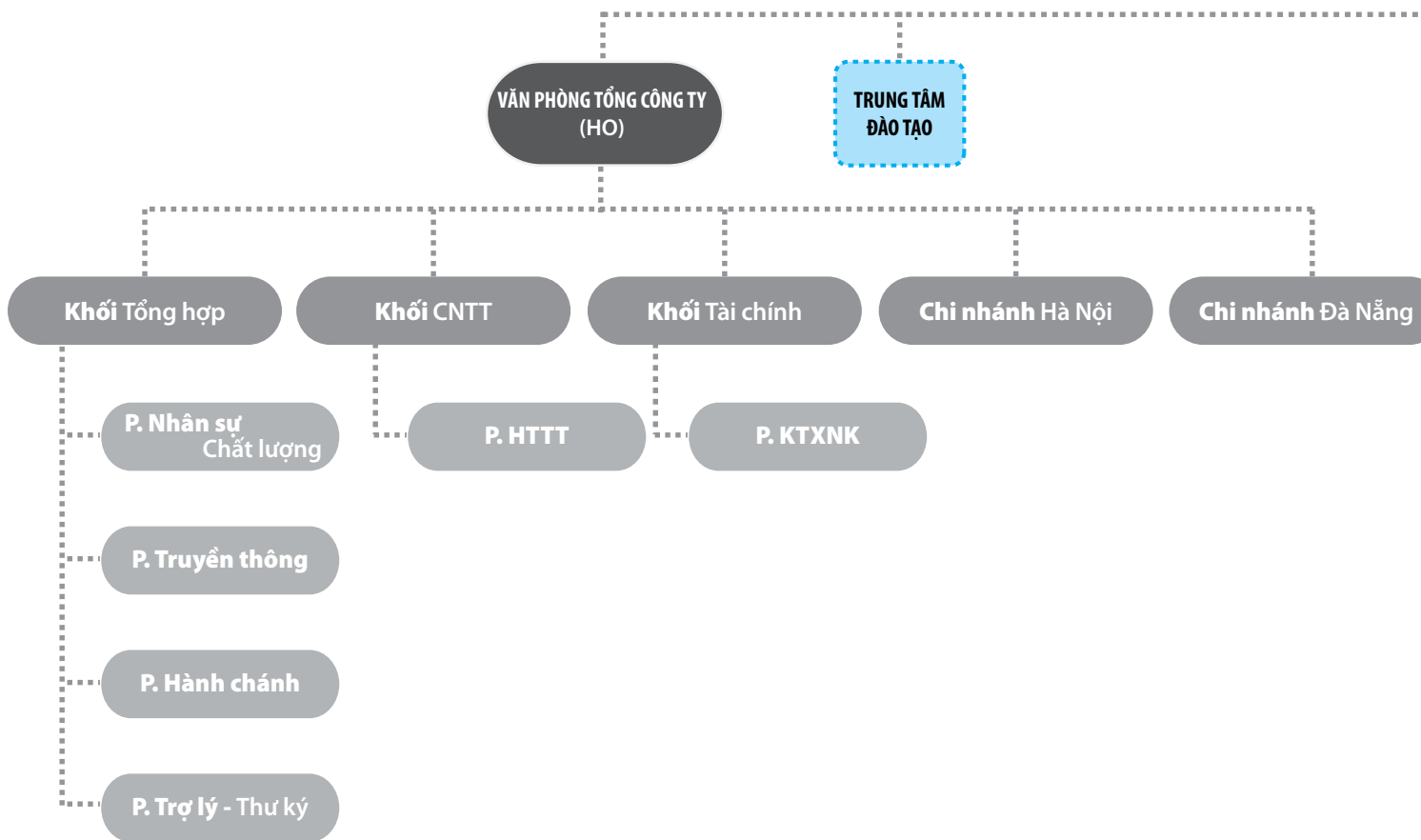
- Dịch vụ bảo hành
- Dịch vụ bảo trì, bảo dưỡng
- Dịch vụ sửa chữa
- Dịch vụ hỗ trợ khẩn cấp, đảm bảo hệ thống thông suốt 24/24
- Dịch vụ cho thuê thiết bị
- Dịch vụ di dời hệ thống
- Dịch vụ cho thuê kỹ sư IT

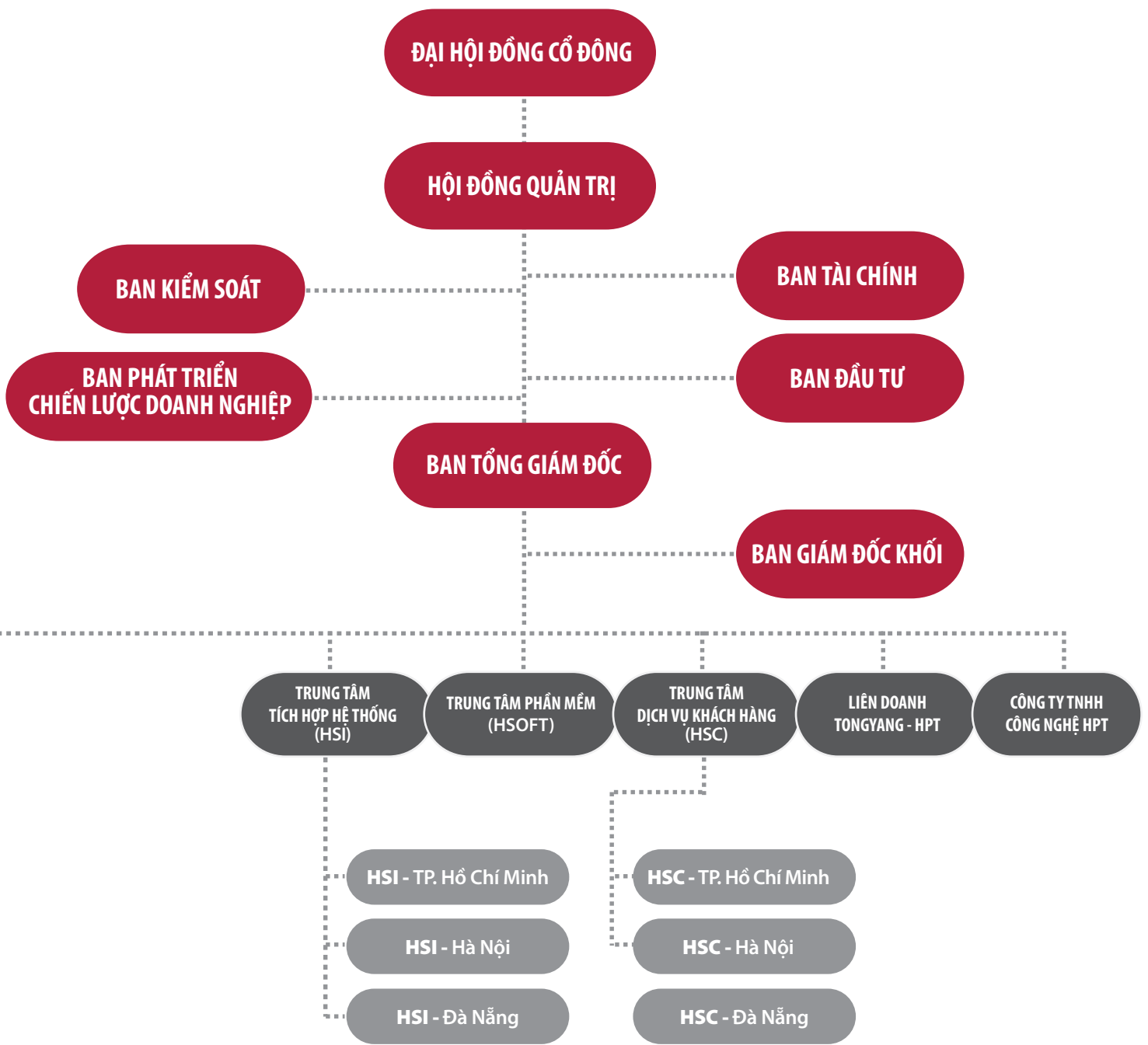
HPT có khả năng thực hiện dịch vụ hỗ trợ kỹ thuật và bảo hành trên toàn quốc. Bên cạnh đó, HPT còn thực hiện các dịch vụ sửa chữa, nâng cấp hệ thống từ xa. Các dịch vụ của HPT cung cấp rất đa dạng và tùy theo yêu cầu của khách hàng, bảo đảm sự an toàn và vận hành liên tục cho những hệ thống trọng yếu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

## LIÊN DOANH, LIÊN KẾT

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

# SƠ ĐỒ TỔ CHỨC





## SƠ ĐỒ TỔ CHỨC HPT 2012



## **Giới thiệu HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**

### **1. Ông NGÔ VI ĐỒNG**

#### **Chủ tịch Hội đồng Quản trị**

---

Sinh năm: 1958

Thời gian gắn bó với công ty: 18 năm

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

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

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

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

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

### **2. Bà ĐINH HÀ DUY TRINH**

#### **Phó Chủ tịch Hội đồng Quản trị**

#### **Trưởng Ban tài chính**

---

Sinh năm: 1968

Thời gian gắn bó với công ty: 18 năm

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

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

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

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



### **3. Ông ĐINH HÀ DUY LINH** Thành viên Hội đồng Quản trị Tổng Giám Đốc

.....

Sinh năm: 1970

Thời gian gắn bó với công ty: 18 năm

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

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

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

### **4. Ông NGUYỄN QUYỀN** Thành viên Hội đồng Quản trị

.....

Sinh năm: 1975

Thời gian gắn bó với công ty: 16 năm

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

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

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



## Giới thiệu **HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**

### **5. Bà HÀN NGUYỆT THU HƯƠNG**

**Thành viên Hội đồng Quản trị**

.....

Sinh năm: 1970

Thời gian gắn bó với công ty: 18 năm

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

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

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

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

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

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



## **6. Ông NGUYỄN ĐỨC TIẾN**

**Thành viên Hội đồng Quản trị**

.....

Sinh năm: 1950

Thời gian gắn bó với công ty: 18 năm

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

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

## **7. Ông TRẦN ANH HOÀNG**

**Thành viên Hội đồng Quản trị**

.....

Sinh năm: 1976

Thời gian gắn bó với công ty: 5 năm

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

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



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

### **1. Bà HUỲNH THỊ THANH NGA**

#### **Trưởng Ban kiểm soát**

.....

Sinh năm: 1980

Thời gian gắn bó với công ty: 8 năm

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

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

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

### **2. Bà NGUYỄN THỊ HOÀNG YẾN**

#### **Thành viên Ban kiểm soát**

.....

Sinh năm: 1978

Thời gian gắn bó với công ty: 12 năm

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

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

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





### **3. Ông LÊ NHẬT HOÀNG NAM**

**Thành viên Ban kiểm soát**

---

Sinh năm: 1980

Thời gian gắn bó với công ty: 9 năm

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

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

### **4. Bà NGUYỄN THỊ HỒNG HẢI**

**Kế toán trưởng**

---

Sinh năm: 1976

Thời gian gắn bó với công ty: 12 năm

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

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

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



## Gới thiệu **BAN ĐIỀU HÀNH**

### **BAN TỔNG GIÁM ĐỐC**

**1. Ông ĐINH HÀ DUY LINH**

Sinh năm: 1970

Thời gian gắn bó với công ty: 18 năm

Chức vụ hiện tại: Tổng Giám đốc

### **BAN GIÁM ĐỐC KHỐI**

**2. Bà VÕ THỤY CAM TUYỀN**

Sinh năm: 1975

Thời gian gắn bó với công ty: 13 năm

Chức vụ hiện tại: Giám đốc Kinh doanh

### **BAN GIÁM ĐỐC TRUNG TÂM**

**3. Ông NGUYỄN QUYÊN**

Sinh năm: 1975

Thời gian gắn bó với công ty: 16 năm

Chức vụ hiện tại: Giám đốc Trung tâm Phần mềm (HSoft)



#### **4. Ông TRẦN THANH HÙNG**

Sinh năm: 1979

Thời gian gắn bó với công ty: 11 năm

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

#### **5. Ông TRẦN MINH ĐỨC**

Sinh năm: 1973

Thời gian gắn bó với công ty: 11 năm

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

#### **6. Ông PHẠM MINH CƯỜNG**

Sinh năm: 1976

Thời gian gắn bó với công ty: 13 năm

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

#### **7. Ông NGUYỄN HỮU THANH LIÊM**

Sinh năm: 1973

Thời gian gắn bó với công ty: 16 năm

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





# **THÀNH TÍCH NỔI BẬT**

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



- Bằng khen “Đơn vị đạt thành tích xuất sắc trong lĩnh vực CNTT Việt Nam” do Thủ tướng Chính phủ trao tặng
- Bằng khen “Doanh nghiệp có thành tích đóng góp xuất sắc cho sự nghiệp phát triển công nghệ thông tin Việt Nam” do Bộ Thông tin và Truyền thông trao tặng
- Danh hiệu Top 5 Công ty Công nghệ thông tin hàng đầu Việt Nam do Hội Tin học TP.HCM trao tặng
- Danh hiệu Top 5 Đơn vị cung cấp Dịch vụ Tích hợp hệ thống hàng đầu Việt Nam do Hội Tin học TP.HCM trao tặng
- Danh hiệu Huy chương vàng đơn vị Tích hợp hệ thống do Hội Tin học TP.HCM trao tặng
- Giải thưởng Đơn vị cung cấp dịch vụ Tích hợp hệ thống tiêu biểu năm 2011 do Sở Thông tin – Truyền thông TP.HCM trao tặng
- Danh hiệu Top 500 Doanh nghiệp Tư nhân lớn nhất Việt Nam (Bảng xếp hạng theo tiêu chuẩn Fortune Hoa Kỳ)
- 7 năm liên tiếp đạt Bằng khen DN có thành tích xuất sắc trong lĩnh vực CNTT & Viễn Thông do UBND TP.Hồ Chí Minh trao tặng từ năm 2005 đến nay
- Bằng khen của UBND Tp.Hồ Chí Minh cho tập thể Công ty HPT vì đã hoàn thành tốt nhiệm vụ nhiều năm liên tục, góp phần tích cực trong phong trào thi đua của thành phố năm 2011
- Danh hiệu Doanh nghiệp Sài Gòn tiêu biểu năm 2011 do Hiệp hội Doanh nghiệp TP.HCM trao tặng

## QUAN HỆ ĐỐI TÁC

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

Một số đối tác tiêu biểu:



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

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

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

## ORACLE

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

### Giải thưởng tiêu biểu:

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



- Đối tác cao cấp của Cisco (Premier Partner)
- Đối tác chuyên sâu của Cisco về bảo mật và truyền thông hợp nhất

### Giải thưởng tiêu biểu:

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



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



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



- Đối tác Bạc (Silver Partner)



- Đối tác cao cấp của Dell (Preferred Partner)

# HPT và 5 sự kiện NỔI BẬT NHẤT 2011

1

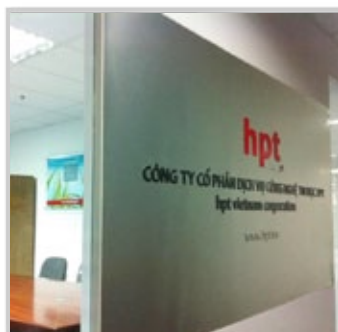
HPT tiếp tục khẳng định giá trị thương hiệu của mình với những vị trí quan trọng như:

- Doanh nghiệp đạt giải thưởng dịch vụ giá trị gia tăng tiêu biểu (Sở TT-TT Tp.HCM)
- Top 5 Công ty CNTT hàng đầu Việt Nam (HCA)
- Top 5 Đơn vị cung cấp dịch vụ Tích hợp hệ thống hàng đầu Việt Nam (HCA)
- Huy chương vàng Đơn vị cung cấp dịch vụ Tích hợp hệ thống (HCA)
- Top 500 Doanh nghiệp Tư nhân lớn nhất Việt Nam (VNR)



2

HPT chính thức thành lập văn phòng tại TP. Đà Nẵng vào cuối tháng 12 năm 2011 với mục tiêu mở rộng và phát triển hoạt động kinh doanh của mình tại thị trường Đà Nẵng nói riêng và miền Trung nói chung.





### 3

#### HPT triển khai thành công các dự án lớn – tạo tiềm năng phát triển cho tương lai điển hình là 02 dự án:

- Dự án Sân bay Quốc tế Đà Nẵng
- Dự án Ngân hàng Quốc gia Campuchia (NBC)

Đây được xem là 2 dự án rất quan trọng thể hiện được năng lực và kinh nghiệm triển khai của HPT tại môi trường làm việc chuyên nghiệp và nhiều thách thức về quy mô dự án và tiến độ thực hiện. Góp phần nâng cao uy tín của công ty trong việc tham gia các dự án mang tầm quốc tế ở trong và ngoài nước..



### 4

#### Sự tăng trưởng vượt bậc của thị trường Doanh nghiệp tại TP.HCM:

Trong năm qua, thị trường Doanh nghiệp tại TP.HCM đã có sự đầu tư rất lớn về mặt triển khai hệ thống, các ứng dụng CNTT và các dịch vụ kỹ thuật. Từ đó doanh thu mà HPT đạt được từ mảng thị trường này có sự tăng trưởng vượt bậc so với các năm trước đây:

- Trung tâm HSI: mảng kinh doanh doanh nghiệp vượt kế hoạch 38%
- Trung tâm HSC: mảng dịch vụ doanh nghiệp tăng trưởng 30%



### 5

#### Hoàn tất triển khai dự án HRM (phần mềm Quản trị nguồn nhân lực) cho EuroWindow - một trong những dự án lớn về HRM của HSoft.

Ngay sau hoàn tất công tác triển khai dự án HRM này, HPT đã tiếp tục được EuroWindow tin tưởng để chuẩn bị xúc tiến triển khai các giai đoạn tiếp theo tại các nhà máy và văn phòng của EuroWindow trên toàn quốc. Ngoài ra HSoft cũng đã tiến hành nâng cấp sản phẩm HRM, rà soát lại các quy trình sản xuất, kiểm thử phần mềm để tiếp tục nâng cao chất lượng sản phẩm và dịch vụ cung cấp cho khách hàng trong thời gian tới.







# **BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**

## A. Đánh giá kết quả hoạt động năm 2011

Năm 2011 đã đi qua, mặc dù Ban Lãnh đạo công ty đã có những nhận định trước về những khó khăn thách thức của năm 2011 (giai đoạn suy thoái kinh tế, thị trường sụt giảm) nhưng cũng không thể dự đoán hết được các ảnh hưởng tiêu cực của tình hình thị trường. Tập thể Ban Lãnh đạo và Cán bộ Nhân viên công ty đã rất nỗ lực phấn đấu thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch đề ra song chúng ta vẫn chưa đạt được các kết quả như mong đợi, mặc dù công ty vẫn có hiệu quả lợi nhuận. Năm 2011, HPT đạt doanh thu 665,8 tỷ VNĐ, đạt 66,6% kế hoạch, sụt giảm so với năm trước 16,9%. Lợi nhuận trước thuế 13,2 tỷ VNĐ, đạt 33% kế hoạch. Về nghĩa vụ nộp thuế HPT đã đóng góp vào ngân sách nhà nước 51,9 tỷ VNĐ, giảm 2,4% so với năm trước.

Trong hoàn cảnh khó khăn của năm 2011, HPT vẫn giữ vững là công ty Công nghệ Thông tin (CNTT) hàng đầu Việt Nam, tại sự kiện thường niên có uy tín của Hội Tin học Tp.HCM đã đánh giá các doanh nghiệp CNTT, HPT đạt danh hiệu Top 5 doanh nghiệp CNTT Việt Nam, Huy chương vàng và Top 5 trong doanh nghiệp tích hợp hệ thống. Cũng trong năm 2011, HPT tiếp tục được UBND Tp.HCM tặng bằng khen về thành tích xuất sắc trong lĩnh vực CNTT và truyền thông.

### I. Tình hình kinh tế xã hội năm 2011

Bước vào năm 2011, khó khăn và thách thức đều lớn hơn so với dự báo. Giá lương thực thực phẩm, giá dầu thô và nguyên vật liệu trên thị trường quốc tế tăng cao; thị trường chứng khoán sụt giảm mạnh; khủng hoảng nợ công ở nhiều nước; tăng trưởng kinh tế thế giới chậm lại; lạm phát cao tại hầu hết các quốc gia... tác động tiêu cực vào nền kinh tế nước ta.

Năm 2011, tổng sản phẩm trong nước (GDP) năm 2011 ước tính tăng 5,89% so với năm 2010. Vốn đầu tư toàn xã hội thực hiện năm 2011 theo giá thực tế ước tính đạt 877,9 nghìn tỷ đồng, tăng 5,7% so với năm 2010 và bằng 34,6% GDP. Quy mô nền kinh tế tăng lên, các ngành kinh tế xã hội đều có bước phát triển; đời sống nhân dân được cải thiện, tỷ lệ hộ nghèo giảm nhanh; đã hoàn thành hầu hết các mục tiêu thiên niên kỷ; chính trị xã hội ổn định; quốc phòng, an ninh và chủ quyền quốc gia được giữ vững. Vị thế và uy tín quốc tế của Việt Nam ngày càng được nâng cao, tạo môi trường hòa bình, ổn định cho phát triển đất nước. Nước ta đã thoát khỏi tình trạng kém phát triển, bước vào nhóm các nước đang phát triển có thu nhập trung bình.

Bên cạnh những kết quả đạt được, nền kinh tế Việt Nam vẫn còn bộc lộ nhiều yếu kém, bất cập. Một số chỉ tiêu quan trọng của kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội năm 2011 chưa hoàn thành. Kinh tế vĩ mô chưa ổn định; lạm phát và lãi suất tín dụng còn cao; sản xuất, kinh doanh vẫn gặp nhiều khó khăn. Việc đổi mới mô hình tăng trưởng, cơ cấu lại nền kinh tế còn chậm. Văn hoá, xã hội còn nhiều mặt bức xúc. Đời sống của nhân dân, còn nhiều khó khăn. Tham nhũng, lãng phí chưa được đẩy lùi, tội phạm và tệ nạn xã hội chưa giảm. Chính phủ đã ban hành Nghị quyết số 11 về những giải pháp điều hành phát triển kinh tế - xã hội trong tình hình mới, đã báo cáo Quốc hội điều chỉnh mục tiêu, nhiệm vụ và giải pháp phát triển kinh tế - xã hội năm 2011. Đó là những quyết sách kịp thời, đúng đắn trong tình hình kinh tế có nhiều khó khăn thách thức.

Tình hình trên có nguyên nhân khách quan là do tác động nặng nề, phức tạp của khủng hoảng tài chính, suy thoái kinh tế toàn cầu; nguyên nhân chủ quan là do những yếu kém nội tại của nền kinh tế với mô hình tăng trưởng và cơ cấu kinh tế, cơ cấu đầu tư kém hiệu quả tích tụ từ nhiều năm, chậm được khắc phục và do những hạn chế, yếu kém trong lãnh đạo, quản lý, nhất là trong quản lý kinh tế vĩ mô, điều hành chính sách tài chính, tiền tệ trong quản lý đầu tư công, quản lý doanh nghiệp nhà nước, quản lý tài nguyên và trong chỉ đạo giải quyết các vấn đề xã hội bức xúc. Việc khắc phục những khuyết điểm, yếu kém, bảo đảm phát triển bền vững đòi hỏi sự nỗ lực vượt bậc và quyết tâm của cả nước trong năm 2012 và những năm tiếp theo.

## II. Ngành CNTT và thị trường năm 2011

Thị trường công nghệ Việt Nam năm 2011 đang chứng lại với mức tăng trưởng không đồng đều giữa các lĩnh vực phần cứng, phần mềm, dịch vụ và đào tạo nhân lực. Một trong những nguyên nhân chính tạo nên bức tranh âm ảm của thị trường vẫn là những tác động từ sự sụt giảm của thị trường chung toàn cầu. Bên cạnh đó, những nguyên nhân khác được xác định từ những biến động của nền kinh tế vĩ mô, giá cả, chi phí leo thang, kế hoạch thắt chặt mức chi tiêu cho CNTT của các tổ chức, cơ quan và doanh nghiệp.

Các doanh nghiệp lĩnh vực CNTT không chỉ bị ảnh hưởng bởi Nghị quyết 11 của Chính phủ về cắt giảm chi tiêu công mà còn vướng khi thực hiện Nghị định 102/2009/NĐ-CP về quản lý đầu tư ứng dụng CNTT sử dụng nguồn vốn ngân sách nhà nước. Nhiều dự án CNTT với nguồn vốn ngân sách nhà nước đã phải cắt giảm, thu hẹp phạm vi dự án... Thị trường ứng dụng CNTT trong khu vực doanh nghiệp và khu vực nhà nước bị thu hẹp, tạo nên sự cạnh tranh gay gắt hơn bao giờ hết giữa các công ty cung cấp dịch vụ CNTT và tích hợp hệ thống, tỷ suất lợi nhuận trong kinh doanh cũng sụt giảm đáng kể. Trong lĩnh vực cung cấp giải pháp và tích hợp hệ thống, mức tăng trưởng của các doanh nghiệp đã chậm lại so với những năm trước, thậm chí có doanh nghiệp có mức tăng trưởng âm.

Lĩnh vực đào tạo CNTT cũng đang gặp thách thức khi mà lượng thí sinh chọn thi vào các trường đại học, cao đẳng chuyên ngành CNTT đã giảm sút, sức hấp dẫn ngành đã không còn như những năm trước đây. Lĩnh vực an toàn bảo mật năm 2011 cũng nổi lên với nhiều cảnh báo đòi hỏi các cơ quan doanh nghiệp phải nâng cao nhận thức và có sự chuẩn bị nghiêm túc trước những thách thức này.

Mặc dù thị trường khu vực doanh nghiệp và khối nhà nước gặp nhiều khó khăn song các chỉ số kinh tế ngành vẫn có bước tăng trưởng. Theo số liệu của Bộ Thông tin và Truyền thông (TT-TT), ước tính năm 2011 tổng doanh thu ngành công nghiệp CNTT đạt hơn 8,5 tỷ USD. Trong đó, doanh thu công nghiệp phần cứng – điện tử đạt khoảng 6,3 tỷ USD, với mức tăng gần 12%; doanh thu công nghiệp phần mềm đạt hơn 1,1 tỷ USD, với mức tăng chỉ khoảng 6%, chưa bằng 1/4 mức tăng 2010 và doanh thu công nghiệp nội dung số đạt gần 1,1 tỷ USD, với mức tăng khoảng 17%, chưa bằng một nửa mức tăng năm 2010. Các mức tăng trưởng doanh thu này là do có sự đóng góp của các doanh nghiệp FDI. Trên thị trường bán lẻ các sản phẩm CNTT và viễn thông cũng tăng do các sản phẩm CNTT được phổ cập mạnh mẽ đến cá nhân người tiêu dùng

và sự gia tăng sử dụng các dịch vụ viễn thông, internet...

Tại khu vực phía Nam và Tp.HCM theo thống kê của Sở Thông tin và Truyền thông Tp.HCM thì năm 2011 doanh thu từ công nghiệp CNTT năm 2011 ước đạt 52.670 tỷ VNĐ (2.508 triệu USD), giảm 0,92% so với năm 2010. Trong đó, doanh thu từ công nghiệp phần mềm ước đạt 11.700 tỷ VNĐ (khoảng 557 triệu USD), tăng 30% so với năm 2010, doanh thu từ công nghiệp phần cứng ước đạt 40.970 tỷ (khoảng 1.951 triệu USD), giảm 15% so với năm 2010.

Các công ty CNTT hàng đầu thế giới vẫn tiếp tục có ảnh hưởng chi phối đến thị trường cung ứng sản phẩm và dịch vụ CNTT tại Việt Nam. Sự hợp tác cùng phát triển là xu thế chung của ngành đem lại nhiều lợi ích cho các doanh nghiệp CNTT và cho khách hàng sử dụng sản phẩm CNTT, tuy nhiên với sự tham gia trực tiếp vào thị trường nội địa của các doanh nghiệp nước ngoài cũng tạo nên thách thức cạnh tranh cho các doanh nghiệp Việt Nam.

Năm 2011 là một năm thử thách đối với các doanh nghiệp CNTT Việt nam, đòi hỏi các doanh nghiệp phải có những bước đi thích hợp, gìn giữ nguồn lực, giữ vững thị trường và có những chuyển đổi chiến lược phù hợp mới mong tồn tại và phát triển. Là một doanh nghiệp cung cấp dịch vụ CNTT, HPT cũng đã rất nỗ lực tìm mọi cách để vượt qua khó khăn, duy trì sự ổn định và tạo cơ hội phát triển trong những năm tiếp theo.

### III. Thực hiện mục tiêu nhiệm vụ 2011

Năm 2011, Hội đồng Quản trị (HĐQT) và Ban Lãnh đạo công ty ngay từ đầu năm đã nhận diện những khó khăn thách thức và đã đề ra các kế hoạch hành động nhằm đối phó với những khó khăn thách thức.

Những khó khăn thách thức của năm 2011 là rất lớn đối với HPT, trong bối cảnh này HĐQT và Ban Điều hành công ty đã phân tích và chỉ ra những thách thức đó là:

- Tình hình kinh tế thị trường diễn biến phức tạp khó lường, lạm phát tăng cao cùng các giá thành dịch vụ, giá tiêu dùng tăng, tỷ giá hối đoái biến động, lãi suất cho vay cao, việc thực thi các chính sách của các cơ quan quản lý Nhà nước còn nhiều bất cập.
- Sự thiếu hụt nguồn lực, thiếu kỹ năng để đáp ứng với những đòi hỏi ngày một cao của thị trường và yêu cầu phát triển bền vững của doanh nghiệp
- Sự cạnh tranh gay gắt để tồn tại trong lúc khó khăn, nhiều lĩnh vực hoạt động không còn lợi nhuận cao.
- Công nghệ thay đổi nhanh, rủi ro khi đầu tư công nghệ và dịch vụ không đáp ứng kịp tốc độ thay đổi, các nguy cơ về an toàn hệ thống luôn là mối đe dọa tiềm ẩn. Phụ thuộc nhiều vào các đối tác công nghệ, mô hình quản lý kinh doanh của nhiều đối tác còn chưa chuẩn mực...

Năm 2011 là năm đầu tiên HPT có sự điều chỉnh bổ sung đội ngũ lãnh đạo với Ban Tổng Giám

đốc mới và các cán bộ lãnh đạo điều hành các đơn vị kinh tế được trẻ hóa. Sự đổi mới bộ máy lãnh đạo điều hành đã đem đến những sức sống mới, trẻ trung và năng động, dám nghĩ dám làm. Tuy nhiên, bên cạnh những mặt tích cực, đội ngũ lãnh đạo điều hành mới vẫn cần phải tiếp tục hoàn thiện năng lực quản trị, cần được trải nghiệm thực tế trong bối cảnh nền kinh tế còn nhiều khó khăn thách thức.

Phát huy những thế mạnh của một công ty dịch vụ CNTT hàng đầu Việt Nam với hơn 16 năm kinh nghiệm, có đội ngũ chuyên gia am tường công nghệ, được khách hàng và đối tác tin cậy, HPT đã kiên định trên con đường phấn đấu trở thành công ty CNTT, truyền thông và phát triển phần mềm đẳng cấp quốc tế.

Năm 2011, HPT lựa chọn khẩu hiệu của năm là năm phát triển “Bản sắc Phần mềm và Dịch vụ HPT”. Việc chọn khẩu hiệu này HĐQT và Ban Lãnh đạo công ty muốn nhấn mạnh bản chất cốt lõi của hoạt động HPT là tập trung cho phần mềm và dịch vụ CNTT. Đây cũng chính là hướng đi lâu dài đòi hỏi sự nỗ lực và phấn đấu liên tục của tập thể cán bộ nhân viên HPT. Các nhiệm vụ cụ thể của công ty đã được chia sẻ, phân tích theo từng lĩnh vực chuyên môn, thị trường và được các đơn vị từ cấp bộ phận, cấp phòng, cấp trung tâm đầu tư xây dựng kế hoạch hướng đến tạo bản sắc, tạo lợi thế cạnh tranh trong cung ứng dịch vụ CNTT và phát triển phần mềm.

Các mục tiêu nhiệm vụ cụ thể cũng được HĐQT thông qua và được Ban Lãnh đạo tổ chức thực hiện gồm các nội dung sau:

### **1. Tiếp tục hoàn thiện chiến lược tầm nhìn đến năm 2015:**

- Cụ thể hóa các chiến lược tầm nhìn đến năm 2015: HPT đã xác định tầm nhìn chiến lược phát triển là: “Xây dựng HPT trở thành công ty dịch vụ CNTT, Truyền thông và Phát triển Phần mềm đẳng cấp quốc tế” với các mục tiêu đến 2015 HPT nằm trong nhóm các công ty:
  - ▶ Top 3 cung cấp giải pháp CNTT tại thị trường Việt Nam.
  - ▶ Top 10 cung cấp dịch vụ phần mềm cho thị trường trong và ngoài nước (Software services and outsourcing)
  - ▶ Duy trì và phát triển định hướng chuyên nghiệp về cung cấp các sản phẩm, giải pháp, dịch vụ CNTT cho các khách hàng là cơ quan, doanh nghiệp trong nước và khu vực.
  - ▶ Mở rộng các hướng hoạt động về dịch vụ CNTT và viễn thông cho đối tượng khách hàng đại chúng (mass market) trong thời gian 01–02 năm sắp đến.

Chiến lược tầm nhìn và các mục tiêu kể trên đã được HĐQT và Ban lãnh đạo truyền đạt đến từng đơn vị và đến từng cán bộ nhân viên. Các Trung tâm kinh tế của công ty đều xây dựng các hướng chuyên môn công nghệ cụ thể nhằm khẳng định vị thế hiện tại và từng bước thực hiện chiến lược tầm nhìn 2015 là phấn đấu trở thành đơn vị có năng lực cạnh tranh đẳng cấp quốc tế.

- Chuẩn bị hướng phát triển khoa học dịch vụ, định hướng CNTT phục vụ kinh tế xã hội của thành phố và của cả nước. HĐQT và Ban Lãnh đạo đã nỗ lực tham gia đóng góp vào chương trình khoa học dịch vụ của thành phố HCM, tích cực tham gia vào các hoạt động xây dựng các chương trình CNTT của thành phố HCM và của Bộ TT-TT. Tuy nhiên các kết quả này còn chưa nhiều do những điều kiện khách quan chưa có đủ thông tin dữ liệu và thiếu kinh phí cho hoạt động nghiên cứu khả thi. Tuy nhiên, Ban Lãnh đạo HPT nhận thấy đây là một nhiệm vụ quan trọng đóng góp cho sự phát triển chung của thành phố và của ngành CNTT, các chuyên gia HPT cần tiếp tục dành thời gian và công sức tham gia như một thành viên có trách nhiệm với sự nghiệp chung.

## **2. Đẩy mạnh các hướng phát triển phần mềm và dịch vụ phần mềm với khẩu hiệu hành động của năm 2011 là phát triển “Bản sắc Phần mềm và Dịch vụ HPT”:**

- Nhằm thực hiện mục tiêu trên các đơn vị trong toàn công ty năm 2011 đã tập trung xây dựng các nhóm giải pháp phần mềm tích hợp và dịch vụ phần mềm chuyên nghiệp, tạo bản sắc mới cho HPT để trở thành một công ty dịch vụ phần mềm. Trung tâm Tích hợp Hệ thống nghiên cứu mở rộng các giải pháp về phân tích thống kê (BI), quản trị nội dung doanh nghiệp (ECM)... bên cạnh việc tiếp tục duy trì các thế mạnh lõi về cung cấp các giải pháp:
  - ▶ Giải pháp dữ liệu
  - ▶ Giải pháp hệ thống
  - ▶ Giải pháp truyền thông bảo mật
  - ▶ Giải pháp quản trị hệ thống
  - ▶ Giải pháp Microsoft

Trung tâm Dịch vụ Khách hàng giữ vững thế mạnh chủ lực là dịch vụ doanh nghiệp

Trung tâm Phần mềm đẩy mạnh hoàn thiện sản phẩm quản trị nhân sự.

- Hoàn thiện chiến lược UniHPT. Năm 2011 Ban Lãnh đạo HPT nỗ lực thống nhất chỉ đạo điều hành các hoạt động của các đơn vị nhằm khai thác thế mạnh của từng đơn vị, tạo nền sức mạnh tổng hợp, xây dựng hình ảnh thương hiệu HPT.

## **3. Thực hiện các chỉ tiêu kinh tế**

- Năm 2011, HPT đạt doanh thu 665,8 tỷ VNĐ, giảm 16,9% so với năm trước và đạt 66,6% kế hoạch; lợi nhuận trước thuế 13,2 tỷ VNĐ, đạt 33% kế hoạch.
- Về nghĩa vụ nộp thuế HPT đã đóng góp vào ngân sách nhà nước 51,9 tỷ VNĐ, giảm 2,4% so với năm trước.



Năm 2011, HPT đã không đạt được các chỉ tiêu kinh tế như mong đợi, các nguyên nhân chủ quan và khách quan cũng đã được HĐQT và Ban Lãnh đạo công ty nhìn nhận, đánh giá nghiêm túc. Bên cạnh những nguyên nhân khách quan và tình hình kinh tế khó khăn chung làm ảnh hưởng đến các kết quả kinh doanh, thì nguyên nhân chủ quan và những yếu kém nội tại cũng góp phần làm cho kế hoạch khó thành công. Đó là việc lập kế hoạch kinh doanh còn chưa sâu sát, chưa đánh giá đầy đủ tình hình thị trường, khách hàng, đội ngũ kinh doanh còn thiếu và năng lực chưa đồng đều, một số giải pháp công nghệ lựa chọn chưa thực sự tạo nên sức cạnh tranh vượt trội, công tác quản lý điều hành có lúc chưa sâu sát. Trong báo cáo của Ban Tổng Giám đốc dưới đây cũng phân tích rõ các nguyên nhân dẫn đến việc chưa hoàn thành các chỉ tiêu đề ra. HĐQT và Ban Lãnh đạo đã có đánh giá và nhìn nhận các khiếm khuyết trong điều hành hoạt động của doanh nghiệp và đề ra các biện pháp khắc phục.

Mặc dù chỉ tiêu doanh thu năm 2011 chưa đạt song nhiều dự án do HPT xây dựng có cơ hội chuyển sang doanh thu của năm 2012.

#### **4. Thực hiện các nhiệm vụ chuyên môn**

- Năm 2011, các đơn vị kinh tế triển khai các nhiệm vụ chuyên môn theo định hướng chiến lược đến năm 2015 và theo kế hoạch năm 2011 trên tinh thần hết sức khẩn trương, đầu tư nguồn lực, tạo sức cạnh tranh và xây dựng các tiêu chuẩn dịch vụ, tiêu chuẩn tri thức hướng đến đạt đẳng cấp quốc tế trong các hoạt động dịch vụ của mình. Báo cáo của Ban Tổng Giám đốc dưới đây sẽ đề cập cụ thể về việc thực hiện các nhiệm vụ chuyên môn trọng tâm của các đơn vị trong toàn công ty.
- Năm 2011, mặc dù có nhiều khó khăn thách thức trong kinh doanh và trong hợp tác quốc tế, HPT vẫn duy trì và củng cố mối quan hệ ở mức cao với các đối tác công nghệ hàng đầu thế giới như IBM, Oracle, Microsoft, HP, EMC, Dell, SAS, CheckPoint...
- Công tác huấn luyện đào tạo nâng cao trình độ nghiệp vụ được Ban lãnh đạo công ty chăm lo nghiêm túc, cán bộ nhân viên được khuyến khích động viên tham gia vào các chương trình tìm tòi sáng tạo và khai phá công nghệ mới, công ty thường xuyên tổ chức các sinh hoạt chuyên đề nhằm chia sẻ kiến thức và kinh nghiệm làm việc, học tập cho cán bộ nhân viên.

#### **5. Phát triển thị trường, khách hàng**

- Năm 2011, HPT tiếp tục duy trì và gắn kết chặt chẽ với khách hàng chiến lược. Nhóm khách hàng chiến lược của HPT là những khách hàng có hệ thống hạ tầng CNTT và ứng dụng CNTT triển khai trên diện rộng, có mối quan hệ hợp tác lâu năm với HPT. Đó là mảng khách hàng tài chính, ngân hàng, chính phủ... năm 2011 HPT tiếp tục phát triển thêm các khách hàng chiến lược mới, tiếp cận và giới thiệu các giải pháp sản phẩm CNTT chuyên sâu tới khách hàng.

- Năm 2011, HPT đã mở văn phòng hoạt động tại Đà Nẵng với quyết tâm tham gia sâu rộng vào các hoạt động phát triển CNTT tại Đà Nẵng và các tỉnh miền Trung, phát triển và cùng hợp tác lâu dài với các cơ quan quản lý Nhà nước, các doanh nghiệp, các trường đại học tại khu vực này.
- HPT tiếp tục duy trì dịch vụ gia công phần mềm với đối tác Nhật bản. Năm 2011, Nhật bản bị thiên tai động đất và sóng thần gây ảnh hưởng đến các kế hoạch gia công phát triển phần mềm, HPT đã kịp thời chia sẻ khó khăn cùng đối tác, đến nay các hoạt động này đã được nối lại duy trì tiếp theo. Năm 2011, HPT tiếp tục các hoạt động cung cấp sản phẩm và dịch vụ cho khách hàng tại Campuchia, hợp tác với đối tác địa phương, chuẩn bị kế hoạch mở rộng hoạt động cùng đối tác trong tương lai.

## 6. Nhiệm vụ quản trị, xây dựng nguồn lực

- Năm 2011, HPT tiếp tục công tác xây dựng và hoàn thiện đội ngũ cán bộ quản lý tài giỏi có bản lĩnh, đội ngũ chuyên gia giỏi có kỹ luật. Thực hành tiết kiệm trong mọi hoạt động, đặc biệt xây dựng ý thức tiết kiệm năng lượng và bảo vệ môi trường. Cùng cố mạnh mẽ nền tảng CNTT doanh nghiệp, nâng cao hiệu quả quản lý điều hành doanh nghiệp thông qua các ứng dụng CNTT tiên tiến. Đảm bảo an toàn thông tin và an ninh doanh nghiệp, tiếp tục đẩy mạnh các hoạt động truyền thông nội bộ và truyền thông ra bên ngoài, khẳng định uy tín và vị thế của HPT trên thương trường. Công tác đảm bảo chất lượng và xây dựng các quy trình nghiệp vụ theo chuẩn quốc tế, tiếp tục áp dụng và nâng cao các chuẩn mực để gia tăng hiệu suất hoạt động của công ty.
- Nhiệm vụ về quản trị và xây dựng nguồn lực được HĐQT và Ban lãnh đạo công ty thường xuyên chăm lo, đây là nhiệm vụ hết sức quan trọng và lâu dài. Công tác phát triển ứng dụng CNTT và quản trị tri thức bằng CNTT cũng được công ty đầu tư và từng bước hoàn thiện nhằm nâng cao năng lực và chất lượng hiệu quả công tác. Báo cáo của Ban Tổng giám đốc sẽ đề cập cụ thể về các mặt công tác này.

**7. Năm 2011, HPT tiếp tục xây dựng và hoàn thiện bản sắc văn hóa HPT, nâng cao đời sống vật chất tinh thần cho cán bộ nhân viên.** Mặc dù năm 2011 là năm kinh tế khó khăn song HPT vẫn nỗ lực duy trì số lượng nhân sự ổn định, đồng thời có chính sách hỗ trợ nhân viên, đầu năm 2011 tăng 10% lương cho toàn thể cán bộ nhân viên, mức lương trung bình năm 2011 tăng 19%, chi phí lương của doanh nghiệp tăng 27,5% so với năm trước. Năm 2011, các hoạt động của Đoàn Thanh niên và các hoạt động văn thể mỹ trong công ty được Ban Lãnh đạo ủng hộ, được đồng đội cán bộ nhân viên hưởng ứng tham gia. Các công tác xã hội, các hoạt động trong các tổ chức đoàn thể và các hiệp hội đều được Ban Lãnh đạo công ty ủng hộ và tích cực tham gia, góp phần nâng cao uy tín doanh nghiệp HPT trong cộng đồng xã hội và địa phương.

## 8. Công tác quản trị tài chính và đầu tư cơ bản

- Về công tác quản trị tài chính:

HĐQT công ty luôn bám sát chặt chẽ hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, thông qua Ban Tài chính các kế hoạch kinh doanh của từng đơn vị được đánh giá, giám sát chặt chẽ.

Ban Tài chính với các công cụ kiểm soát chuẩn mực được áp dụng và liên tục cải tiến cập nhật đã góp phần chỉ đạo điều hành kịp thời các tình huống phát sinh trong thời kỳ nền kinh tế có nhiều biến động về tỷ giá, lãi suất và nhiều yếu tố khó lường. Hoạt động của công ty được đảm bảo an ninh tài chính, các dự án kinh doanh được thực hiện đầy đủ đúng thời hạn về nguồn vốn, các cam kết với ngân hàng, nhà đầu tư được thực hiện nghiêm túc đem lại uy tín lớn cho HPT trong giao dịch tài chính.

- Về công tác đầu tư, xây dựng cơ bản:

Năm 2011 HPT vẫn đảm bảo tốt mặt bằng và môi trường làm việc cho cán bộ nhân viên, HPT đã thực hiện nâng cấp môi trường làm việc khang trang thuận tiện cho một số đơn vị.

Năm 2011 HPT đã mở văn phòng tại Đà Nẵng nhằm đáp ứng các đòi hỏi phát triển thị trường khu vực miền Trung, tạo thêm các cơ hội kinh doanh và chăm sóc khách hàng, nâng cao uy tín HPT.

## **9. Về đầu tư tại Khu Công nghệ cao Tp.HCM**

Năm 2011 do có nhiều khó khăn thách thức việc triển khai ngay các kế hoạch đầu tư tại Khu Công nghệ cao Tp.HCM chưa thể tiến hành. Bên cạnh đó hạ tầng cơ sở tại Khu Công nghệ cao cũng chưa hoàn toàn hoàn thiện, HĐQT đã cân nhắc và thận trọng việc mở rộng hoạt động đầu tư, tiếp tục nỗ lực tìm kiếm các cơ hội hợp tác và phát triển công nghệ, dịch vụ với các đối tác có năng lực. HĐQT xác định đây là một nhiệm vụ quan trọng và cần có thêm thời gian để hoàn thiện các phương án khả thi.

## **10. Hoạt động của liên doanh TongYang - HPT**

HĐQT công ty HPT luôn quan tâm đến hoạt động của liên doanh. Trong năm 2011, HĐQT công ty HPT đã có các buổi gặp gỡ, trao đổi, làm việc với HĐQT của liên doanh TongYang – HPT để cùng xem xét kế hoạch kinh doanh của liên doanh, chia sẻ, phân tích, thống nhất các điểm quan trọng trong chiến lược hoạt động của liên doanh cũng như bàn bạc kế hoạch hợp tác giữa HPT và liên doanh, hỗ trợ để giúp liên doanh phát triển ổn định và bền vững.

## **11. Công tác của HĐQT và công tác cổ đông**

HĐQT trong năm 2011 đã theo dõi, bám sát và chỉ đạo Ban điều hành thực hiện các mục tiêu và nhiệm vụ kinh doanh, nhiệm vụ quản trị của doanh nghiệp trong điều kiện kinh tế có nhiều khó khăn thách thức. HĐQT đã tích cực, năng động trong việc hoạch định các chiến lược phát triển công ty phù hợp với tình hình thực tiễn. Công tác chỉ đạo điều hành linh hoạt và mềm dẻo ứng phó kịp thời với những thay đổi của thị trường nhằm mang lại lợi ích tốt nhất cho cổ đông. Thông qua Ban Cổ đông, HĐQT thực hiện việc liên lạc và chia sẻ thông tin kịp thời, chính xác với các cổ đông.

Năm 2011, HĐQT đã có những nỗ lực trong công tác phát triển nguồn lực lãnh đạo, chuẩn bị nhân sự cho các bước phát triển tiếp theo của công ty.

HĐQT và Ban điều hành luôn nỗ lực chỉ đạo điều hành các đơn vị trong toàn công ty không chỉ thực hiện các kế hoạch kinh doanh mà còn phấn đấu nâng cao giá trị cổ phiếu HPT bằng thực chất hoạt động có hiệu quả, bằng tầm nhìn chiến lược của công ty, bằng đội ngũ cán bộ nhân viên HPT có năng lực và bằng một nền tài chính công ty lành mạnh, được kiểm soát chặt chẽ, minh bạch.

(Xem báo cáo về hoạt động của HĐQT và báo cáo của Ban Cổ đông ở phần sau).

## **B. Chiến lược hoạt động, mục tiêu nhiệm vụ năm 2012 và các năm tiếp theo**

### **I. Chiến lược hoạt động của HPT**

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

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

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

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

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

#### **2. Mục tiêu nhiệm vụ năm 2012**

Năm 2012, HPT tiếp tục duy trì khẩu hiệu hành động của năm là phát triển “Bản sắc Phần mềm và Dịch vụ HPT”.

## II. Nhận định tình hình kinh tế thị trường năm 2012

Năm 2012, kinh tế Việt Nam vẫn đang đối mặt với lạm phát, bất ổn, các chính sách thắt chặt tiền tệ, tài khóa sẽ vẫn là công cụ chính để kiềm chế lạm phát, các chuyên gia kinh tế đưa ra các khuyến nghị doanh nghiệp cần có cái nhìn dài hạn với kế hoạch cho 03-05 năm tới, chấp nhận khó khăn hiện tại để đạt mục tiêu ổn định trong dài hạn. Doanh nghiệp cần xác định mọi kế hoạch kinh doanh của năm 2012 trong điều kiện lạm phát vẫn cao, dù cả năm có thể xuống dưới 1 con số nhưng chắc không sớm được trong nửa đầu năm 2012. Như vậy, không thể kỳ vọng rằng, lãi suất sẽ giảm xuống khi lạm phát chưa đạt được kỳ vọng.

Môi trường kinh doanh Việt Nam đang trong lúc vô cùng nhạy cảm. Con số doanh nghiệp buộc phải tạm dừng hoạt động đang được dự báo là sẽ tăng lên khi niềm tin kinh doanh về môi trường kinh doanh Việt Nam trong hàng loạt các cuộc điều tra, khảo sát đều theo xu hướng giảm. Theo công bố chính thức, số lượng doanh nghiệp tạm dừng hoạt động của năm 2011 đã lên tới khoảng 48.000 doanh nghiệp, và chỉ trong quý 1 năm 2012 đã có gần 12.000 doanh nghiệp đóng cửa, giải thể. Nhiều doanh nghiệp dự kiến chỉ duy trì hoặc giảm quy mô kinh doanh hay đóng cửa là vì chi phí kinh doanh cao, thực thi luật pháp kém, thiếu đồng bộ, thiếu nhất quán, tệ quan liêu và tham nhũng gia tăng.

Các chuyên gia kinh tế nhìn nhận tình hình đặc biệt nghiêm trọng của kinh tế năm 2012. Thế khó buộc cả Chính phủ và doanh nghiệp phải đặt cho mình những ưu tiên hành động đặc thù dành riêng cho thời điểm đặc biệt này, nhất là cách phân bổ nguồn lực.

Chính phủ đã xác định mục tiêu tổng quát của năm 2012 là: *“Ưu tiên kiềm chế lạm phát, ổn định kinh tế vĩ mô, duy trì tăng trưởng ở mức hợp lý gắn với đổi mới mô hình tăng trưởng và cơ cấu lại nền kinh tế, nâng cao chất lượng, hiệu quả và sức cạnh tranh; bảo đảm phúc lợi xã hội, an sinh xã hội và cải thiện đời sống nhân dân; giữ vững ổn định chính trị, củng cố quốc phòng, bảo đảm an ninh, trật tự an toàn xã hội; nâng cao hiệu quả công tác đối ngoại và hội nhập quốc tế.”*. Với các chỉ tiêu kinh tế chính là: kiềm chế lạm phát dưới 10%; GDP tăng khoảng 6-6,5%; bội chi ngân sách bằng 4,8% GDP; tổng kim ngạch xuất khẩu tăng khoảng 12-13% so với năm 2011; nhập siêu 11,5-12% tổng kim ngạch xuất khẩu; tổng vốn đầu tư phát triển toàn xã hội bằng khoảng 33,5 - 34% GDP.

Trong lĩnh vực CNTT năm 2012, nhìn nhận chung của các chuyên gia là thị trường vẫn tiếp tục khó khăn, thậm chí hơn cả năm 2011. Chính phủ vẫn tiếp tục siết chặt chi tiêu, trong đó có CNTT. Thị trường CNTT do đó sẽ tiếp tục “tối”, không “sáng” hơn năm 2011.

Ảnh hưởng của Nghị định 102 quy định về quy trình thực hiện dự án đầu tư CNTT có nguồn vốn ngân sách nhà nước có nhiều bất cập đã và đang tiếp tục làm cho các dự án này không thể triển khai thuận lợi nhanh chóng, gây nhiều khó khăn ách tắc.

Tuy nhiên, một số địa phương, bộ, ngành cũng đã ủng hộ phát triển CNTT, Bộ TT-TT vừa ký thông tư về quản lý tài chính đối với việc thực hiện chương trình CNTT, thông tư này có hiệu lực từ ngày 01/4/2012 sẽ tháo gỡ nhiều khó khăn cho doanh nghiệp. Tại Tp.HCM, Lãnh đạo Thành

phổ cam kết không cắt giảm đầu tư cho CNTT năm 2012.

Ngày 17/2/2012, Văn phòng Chính phủ thông báo ý kiến của Phó Thủ tướng Nguyễn Thiện Nhân về việc chuẩn bị chuyển đổi, kiện toàn mô hình Ban chỉ đạo Quốc gia về CNTT-TT theo hướng thành lập Ủy ban Quốc gia về CNTT-TT do Thủ tướng Chính phủ làm Chủ tịch.

Đánh giá tình hình thị trường 2012, tổ chức IDG dự báo: Chi tiêu CNTT Việt Nam sẽ tăng 19% trong năm 2012, tổng doanh số khoảng 3,25 tỷ USD; Ứng dụng đám mây tại Việt Nam sẽ chuyển từ giai đoạn thăm dò sang giai đoạn triển khai ứng dụng rộng rãi; Hợp nhất viễn thông sẽ thúc đẩy các công ty viễn thông tập trung hơn vào dịch vụ khách hàng; Smartphone sẽ đạt mốc 2,7 triệu chiếc vào năm 2012 và tăng sử dụng smartphone sẽ kích thích phát triển các ứng dụng giá trị gia tăng cho điện thoại di động; Thị trường bảo mật xác thực (security authentication) sẽ tăng trưởng mạnh trong năm 2012; Thị trường máy tính bảng của Việt Nam sẽ tăng trưởng 92% trong năm 2012; Xu hướng giảm lược kênh phân phối trong thị trường PC sẽ rõ ràng hơn vào năm 2012; Thanh toán điện tử (ePayment) có tiềm năng phát triển mạnh trong năm 2012 và Sự tăng trưởng liên tục và mạnh mẽ của mạng xã hội sẽ giúp tăng cường thương mại điện tử.

### III. Mục tiêu nhiệm vụ cụ thể năm 2012:

Nhìn nhận những khó khăn thách thức và những cơ hội thị trường năm 2012, HĐQT và Ban Lãnh đạo công ty xác định những mục tiêu nhiệm vụ cụ thể là:

Bám sát tình hình kinh tế, thị trường trong nước và thế giới, sẵn sàng các phương án ứng phó, kịp thời thay đổi, tái cơ cấu tổ chức lãnh đạo điều hành để bắt kịp với tình hình mới, tìm kiếm cơ hội phát triển mới ngay trong giai đoạn cả nền kinh tế đã chuyển đổi.

Thực hiện truyền thông, nâng cao nhận thức của cán bộ nhân viên về tình hình kinh tế thị trường và hoạt động của doanh nghiệp để đạt sự thống nhất đồng thuận về nhận thức, cùng nỗ lực chung sức vượt qua mọi khó khăn thử thách hoàn thành các mục tiêu nhiệm vụ chiến lược của doanh nghiệp.

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

- Đây là một nhiệm vụ trọng tâm của công ty trong năm 2012. Đánh giá rà soát toàn bộ nguồn nhân lực, có chương trình huấn luyện đào tạo chuyên môn nghiệp vụ, nâng cao trình độ chuyên môn, trình độ quản lý điều hành, rèn luyện các kỹ năng sống và làm việc, tạo sự chuyển biến về chất nguồn nhân lực HPT.
- Năm 2012, HPT phấn đấu ổn định về tổ chức, không mở rộng số lượng mà tăng cường chất lượng cán bộ, kiên định theo phương châm xây dựng “Đội ngũ cán bộ Lãnh đạo Quản lý HPT tài giỏi, có bản lĩnh – Đội ngũ Chuyên gia có kinh nghiệm và kỷ luật”.
- Trong tình hình kinh tế còn nhiều khó khăn, HPT nỗ lực phấn đấu duy trì sự ổn định kinh tế, nỗ lực nâng cao đời sống vật chất và tinh thần cho cán bộ nhân viên.

Nhiệm vụ chỉ tiêu kinh tế năm 2012:

- Phần đầu đạt doanh thu toàn công ty: 850 tỷ VNĐ
- Lợi nhuận gộp: 119 tỷ VNĐ
- Lợi nhuận ròng trước thuế: 25,5 tỷ VNĐ.

Nhiệm vụ chuyên môn:

Tiếp tục khẳng định là công ty công nghệ thông tin hàng đầu Việt Nam, cung cấp dịch vụ tích hợp hệ thống trong Top 5.

Tập trung công tác chuyên môn theo tinh thần xây dựng “Bản sắc Phần mềm và Dịch vụ HPT”, các đơn vị kinh tế tiếp tục hướng chuyên môn đã chọn, trong đó:

- Trung tâm Tích hợp Hệ thống: bên cạnh các hướng chuyên môn sức mạnh lõi (giải pháp dữ liệu/ giải pháp hệ thống/ truyền thông bảo mật/ quản trị hệ thống/ giải pháp Microsoft), năm 2012 đầu tư phát triển các giải pháp trên nền công nghệ điện toán đám mây; các giải pháp quản trị ECM, ITSM...
- Trung tâm Dịch vụ Khách hàng: tiếp tục phát huy thế mạnh trong các mảng bảo hành, sửa chữa và cung cấp các dịch vụ chuyên sâu phục vụ khách hàng doanh nghiệp.
- Trung tâm Phần mềm: tập trung cho sản phẩm HRM, gia công ứng dụng trên PC: xác định các thế mạnh lõi, phát triển mảng gia công ứng dụng trên thiết bị di động.
- Nghiên cứu một số hướng sản phẩm giải pháp dịch vụ mới nhằm tạo thế cạnh tranh.

Nhiệm vụ kinh doanh phát triển thị trường:

Năm 2012 HPT phải tập trung hoàn thiện nghiệp vụ kinh doanh, chăm sóc khách hàng:

- Kiện toàn đội ngũ nhân viên kinh doanh, huấn luyện đào tạo nghiệp vụ kinh doanh theo hướng chuyên nghiệp, có hiểu biết về dịch vụ và sản phẩm kinh doanh, hiểu biết lĩnh vực hoạt động của khách hàng, có kỹ năng kinh doanh và có chuẩn mực đạo đức kinh doanh theo tinh thần doanh nghiệp HPT.
- Xác định rõ khách hàng chiến lược, có chiến lược phát triển lâu dài cùng khách hàng.
- Cập nhật chính xác thông tin khách hàng, giám sát, theo dõi kịp thời hiện trạng khách hàng và dự án. Chăm sóc khách hàng tận tụy, chu đáo, giữ vững khách hàng cũ, phát triển khách hàng mới.
- Triển khai thành công CRM trong công tác kinh doanh

- Đẩy mạnh các hoạt động kinh doanh và phát triển thị trường khu vực miền Trung, đưa văn phòng Đà Nẵng vào hoạt động có hiệu quả kinh tế và tạo dựng được uy tín với địa phương.
- Đẩy mạnh hoạt động tại thị trường Campuchia cùng đối tác, nâng cao hơn nữa chất lượng và hiệu quả kinh doanh từ thị trường này.
- Tiếp tục các dự án với các khách hàng nước ngoài truyền thống Nhật bản, tăng cường trao đổi xúc tiến mở rộng thị trường gia công phần mềm với Nhật bản.

## Hợp tác với các đối tác CNTT

- Năm 2012 HPT tiếp tục duy trì hợp tác ở mức cao với các đối tác CNTT hàng đầu thế giới. Có chiến lược hợp tác dài hạn, xây dựng lòng tin.
- Chú trọng hợp tác trong lĩnh vực cung cấp giải pháp, dịch vụ phần mềm chuyên sâu.
- Đẩy mạnh các hoạt động huấn luyện đào tạo, marketing.

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

- Hệ thống CNTT phải đảm bảo cho các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp được an toàn và thông suốt, đáp ứng nhu cầu phát triển các đơn vị và theo kịp sự tiến bộ của công nghệ.
- Các chuyên gia của Phòng Hệ thống thông tin còn phải tham gia tư vấn và hỗ trợ các đơn vị kinh tế thực hiện các dự án CNTT phục vụ khách hàng.
- Triển khai thành công các ứng dụng CNTT trong hoạt động của doanh nghiệp như: ERP, CRM, HRM, BI, Quản trị tri thức, chữ ký số, Contact Center, OCS 2007, MS Lync 2010...

## Nhiệm vụ truyền thông, marketing

- Kiện toàn bộ máy truyền thông, nâng cao năng lực truyền thông phục vụ nội bộ và truyền thông ra bên ngoài nhằm đáp ứng các yêu cầu phát triển kinh doanh, phát triển thị trường.
- Nâng cao giá trị thương hiệu HPT, xây dựng hình ảnh và uy tín HPT cùng với các chương trình hoạt động đa dạng phong phú của công ty.

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

- Năm 2012 phải đưa các hoạt động chất lượng đi vào thực tế phục vụ sản xuất kinh doanh. Trong sản xuất phần mềm phải đảm bảo tuân thủ quy trình CMMI Level 3, đánh giá và giám sát thực hiện ISO nghiêm túc, tiến tới hoàn thiện quy trình an toàn bảo mật ISO 27000.
- Năm 2012 là năm có những điều chỉnh về mặt bằng làm việc phải đảm bảo mặt bằng làm



việc tối ưu đáp ứng nhu cầu làm việc có chất lượng của cán bộ nhân viên, đảm bảo tiết kiệm hiệu quả sử dụng mặt bằng làm việc.

- Công tác hành chính văn phòng phải đảm bảo hoạt động của doanh nghiệp được thông suốt và hiệu quả, an toàn bảo mật hồ sơ theo đúng quy định. nâng cao tính kỷ luật trong mọi mặt hoạt động.
- Ủng hộ và khuyến khích các hoạt động đoàn thể, hoạt động văn thể trong doanh nghiệp nhằm tạo sự gắn kết nội bộ, nâng cao đời sống tinh thần cho cán bộ nhân viên.
- HPT tích cực tham gia đóng góp cho công tác xã hội, công tác từ thiện tại địa phương và tham gia vào các hoạt động hội đoàn.

Kế hoạch cổ tức 2012

Năm 2012, công ty HPT sẽ thực hiện việc chi trả cổ tức của năm 2011 bằng cổ phiếu với tỷ lệ 15%.

HĐQT công ty HPT cũng dự kiến mức cổ tức cho năm 2012 sẽ vào khoảng từ 10%-15% và được trả bằng tiền mặt và sẽ trình Đại hội đồng Cổ đông thường niên năm 2012 thông qua.

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

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

### 1. Tích hợp hệ thống, dịch vụ phần mềm

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

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

- a. Cung cấp giải pháp, dịch vụ hệ thống máy chủ lớn, hệ thống lưu trữ cao cấp, các giải pháp ảo hóa. Từ năm 2010, HPT đã giới thiệu tới khách hàng các dịch vụ do chính HPT tự xây dựng có hàm lượng kỹ thuật công nghệ tương đương với các đơn vị nước ngoài.
- b. Cung cấp các giải pháp và dịch vụ bảo mật chuyên sâu như đánh giá, tư vấn, thiết kế, triển khai giải pháp, tập trung vào giải pháp cho một số thị trường ngành dọc quan trọng như tài chính-ngân hàng, chính phủ, truyền thông,...

- c. Cung cấp các giải pháp và dịch vụ về quản trị hệ thống dịch vụ CNTT. Năm 2010, HPT với đội ngũ có trình độ chuyên môn cao đã phối hợp cùng những đối tác hàng đầu thế giới như HP, IBM... thực hiện thành công những dự án quản trị toàn diện các hệ thống lớn, trọng yếu, mang tính phức tạp và yêu cầu khắt khe, tạo tiền đề mạnh mẽ giúp HPT khẳng định vị thế của mình trong lĩnh vực này. HPT cũng dự kiến sẽ đặt vấn đề với các đối tác nước ngoài để cung cấp dịch vụ triển khai cho các dự án trong khu vực.
- d. Cung cấp các giải pháp và dịch vụ liên quan đến các hệ thống cơ sở dữ liệu cỡ lớn, đặc biệt là các dịch vụ về chuyển đổi, tối ưu hóa, sẵn sàng cao, kho dữ liệu,... Năm 2010, HPT đã giới thiệu tới khách hàng các dịch vụ do HPT tự xây dựng có tính chuyên môn tương đương các đơn vị nước ngoài.

Trong 03–05 năm sắp tới, HPT quyết tâm trở thành số 1 tại thị trường Việt nam về cung cấp các dịch vụ chuyên sâu nêu trên. Điều này hoàn toàn khả thi căn cứ vào trình độ nhân lực hiện tại, lộ trình đầu tư đào tạo, các dự án đã triển khai thành công, việc tổ chức kinh doanh, tiếp thị và các nghiên cứu nhu cầu của thị trường.

## 2. Về định hướng công nghệ, giải pháp mới

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

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

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

- Contact Center
- Customer Relationship Management (CRM)
- Risk Management
- Business Intelligence (BI)

- Business Analytics
- Internet Banking, e-banking
- Các giải pháp dịch vụ phần mềm mới như ECM, ITSM, DW....

Đây là những giải pháp chuyên sâu, cần chu kỳ kinh doanh (sales cycle) dài. Do đó, kỳ vọng là trong 01–02 năm sắp đến sẽ có những hợp đồng, dự án đầu tiên trong các giải pháp trên. Trong đó, trước mắt HPT sẽ định hướng vào việc kinh doanh, đồng tư vấn, hỗ trợ (mức đầu tiên) khách hàng sau triển khai, đối tác chịu trách nhiệm tư vấn chính, triển khai và sau 02–03 dự án thành công, HPT sẽ dần đảm nhiệm việc tư vấn, triển khai. Phương thức này đã được áp dụng rất thành công trong thời gian qua (cụ thể như hướng giải pháp dịch vụ Microsoft, giải pháp quản trị hệ thống CNTT hay còn gọi là tối ưu hóa công nghệ cho kinh doanh (Business Technology Optimization - BTO).

### **3. Phát triển phần mềm và gia công sản xuất phần mềm**

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

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

- HPTSoftware trở thành trung tâm phát triển các sản phẩm phần mềm trong lĩnh vực quản trị doanh nghiệp, cung cấp các giải pháp, dịch vụ gia công, phát triển phần mềm theo tiêu chuẩn CMMi-3 và cao hơn cho thị trường trong nước và quốc tế (Nhật, Bắc Mỹ).
- HPTSoftware trở thành một trung tâm hoạt động có hiệu quả về mặt lợi nhuận.
- Phát triển sản phẩm quản trị nguồn nhân lực HPT-HRM thành một sản phẩm có thương hiệu dẫn đầu tại Việt Nam
- Liên tục cải tiến để duy trì và nâng cao lợi thế cạnh tranh của trung tâm, tiến tới phát triển HPTSoftware thành một pháp nhân độc lập
- Mạnh mẽ đầu tư vào 3 hướng giải pháp phần mềm chiến lược: SOA, ECM, BPM

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

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

Năm 2012, HPT sẽ tiếp tục đẩy mạnh việc kinh doanh dịch vụ kỹ thuật ra thị trường miền Bắc và miền Trung. Với quan điểm, tinh thần và chất lượng dịch vụ đã khẳng định trong 17 năm hoạt động, HPT quyết định sẽ cung cấp thêm dịch vụ khách hàng mảng đại chúng nhằm đem lại lợi ích thiết thực nhất cho khách hàng.

Về định hướng phát triển công tác bảo hành, HPT sẽ đặt những mục tiêu và lộ trình cụ thể để mở rộng thêm hoạt động đối tác, bảo hành ủy quyền của các hãng CNTT lớn, đồng thời nghiên cứu việc cung cấp dịch vụ bảo hành cho các công ty CNTT Việt Nam khác.

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

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

## 5. Các lĩnh vực khác

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

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

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

## V. Nền tảng thực thi chiến lược

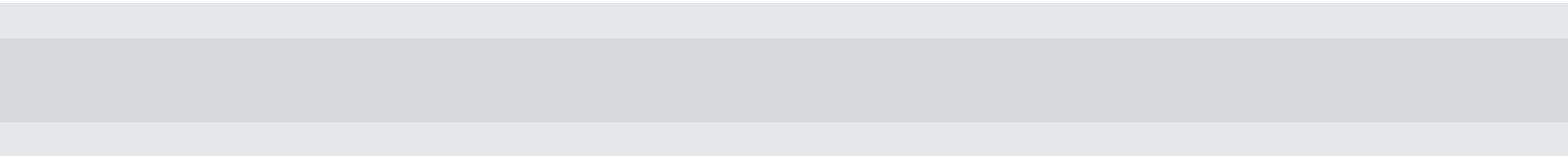
Một chặng đường mới, một tương lai rộng mở cho HPT sau 17 năm xây dựng và trưởng thành. Những nền tảng cho bước đường tiếp theo và thực thi thành công các chiến lược nêu trên đó là:

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

## VI. Cam kết của Ban lãnh đạo

Tập thể Ban Lãnh đạo công ty HPT cam kết:

- Tận tâm, tận lực phấn đấu hoàn thành thắng lợi các kế hoạch 2012, quyết tâm thực hiện thắng lợi các nhiệm vụ đề ra
- Nắm bắt cơ hội, vượt qua thử thách, đưa ra những quyết sách phù hợp nhằm mang lại hiệu quả và lợi nhuận cho công ty, cho cổ đông
- Xây dựng tập thể Ban Lãnh đạo đoàn kết, nhất trí, thường xuyên trau dồi nâng cao nghiệp vụ quản lý và chuyên môn
- Tận tụy với khách hàng, sâu sát với công việc, chăm nom tới nhân viên
- Gương mẫu trong công tác và trong cuộc sống









**BÁO CÁO CỦA  
BAN TỔNG GIÁM ĐỐC**

## A. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2011

### I. Đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh toàn công ty năm 2011

Tình hình kinh tế xã hội trong nước năm 2011 tiếp tục có những thách thức và khó khăn: lạm phát, tỷ giá có thời điểm biến động phức tạp, cắt giảm đầu tư công, lãi suất tăng cao, đầu tư nước ngoài sụt giảm,... Bằng những biện pháp điều hành kịp thời của Chính phủ, đến cuối năm 2011, một số vấn đề về tỷ giá, lãi suất, lạm phát đã dần đi vào ổn định và đem lại hy vọng cho các doanh nghiệp về điều kiện phát triển sản xuất kinh doanh cho năm 2012. Với tỷ lệ tăng trưởng GDP gần 6%, trong khi chỉ số giá tiêu dùng tăng hơn 18% so với năm 2010, kinh tế vĩ mô năm 2011 thật sự khó khăn và ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, nhất là doanh nghiệp vừa và nhỏ. Hàng chục ngàn doanh nghiệp phá sản hoặc ngưng hoạt động trong năm 2011, thị trường bất động sản đóng băng, các kênh tín dụng được thắt chặt với lãi vay tăng cao (có lúc vượt 24%/năm) là những biểu hiện cụ thể. Riêng trong lĩnh vực kinh doanh CNTT, sự khó khăn cũng rất lớn: cắt giảm đầu tư (trong đó có đầu tư CNTT) của khối nhà nước và tư nhân, thay đổi các quy trình xây dựng dự án CNTT (nghị định 102) khiến nhiều dự án CNTT trong khối nhà nước bị trì hoãn, biến động tỷ giá, lãi suất tạo áp lực tài chính rất lớn lên hiệu quả hoạt động.

Năm 2011 cũng là năm thực hiện công tác chuyển giao thể hệ lãnh đạo của HPT. Những thay đổi quan trọng trong bộ máy điều hành của công ty là:

- Bổ nhiệm Tổng Giám đốc mới. Ban Điều hành năm 2011 gồm Tổng Giám đốc (CEO) và Giám đốc Kinh doanh (CBO). Ban Điều hành định hướng xây dựng theo mô hình C-level (C: Chief, Giám đốc các khối, mảng) hiện đang được nhiều doanh nghiệp công nghệ áp dụng để tạo sự linh hoạt và tập trung cao trong công tác quản lý
- Bổ nhiệm Ban Giám đốc mới của các đơn vị kinh tế: Trung tâm Tích hợp Hệ thống, Trung tâm Phần mềm
- Điều chỉnh nhiệm vụ, chức năng, cán bộ quản lý một số đơn vị thuộc khối Văn phòng Tổng công ty để nâng cao hiệu quả của công tác hỗ trợ trong: ứng dụng CNTT, truyền thông, nhân sự, hành chính, tài chính

Ban Tổng Giám đốc cũng đã tiếp tục thực hiện các giải pháp quản trị đã trình bày trong Báo cáo năm 2011. Bên cạnh việc triển khai các kế hoạch chi tiết của các đơn vị, Ban Tổng Giám đốc cũng đặt ra nhiệm vụ trọng tâm quan trọng cho năm 2011 như sau:

- Xây dựng chiến lược phát triển HPT theo hướng “Bản sắc Phần mềm và Dịch vụ” mà năm 2011 là năm khởi đầu. Tập trung vào việc phát triển các sản phẩm phần mềm cho thị trường trong nước, các dịch vụ phần mềm cho thị trường nước ngoài, các dịch vụ giá trị gia tăng trên nền sản phẩm và giải pháp của các hãng công nghệ hàng đầu thế giới (trong đó chú trọng vào các giải pháp phần mềm chuyên ngành), phát triển các dịch vụ có tính khác biệt của HPT
- Thống nhất điều hành các hoạt động kinh doanh, công nghệ kỹ thuật và các hoạt động

chuyên môn khác theo định hướng “UniHPT” với mục tiêu cụ thể là: Xây dựng HPT là một tổ chức đa dạng về hoạt động, địa lý và văn hóa địa phương nhưng thống nhất trong giá trị cốt lõi, trong văn hóa doanh nghiệp và trong các dịch vụ, giải pháp toàn diện cung cấp cho khách hàng

- Phát triển các hoạt động kinh doanh của 03 đơn vị kinh tế: Trung tâm Tích hợp Hệ thống, Trung tâm Phần mềm, Trung tâm Dịch vụ Khách hàng, theo chiều sâu về chuyên môn, về thị trường
- Mở rộng thị trường theo hướng lấy công nghệ làm nền tảng, lấy khách hàng làm định hướng, cụ thể cho các lĩnh vực: viễn thông, ngân hàng, tài chính, khối cơ quan quản lý nhà nước
- Mở rộng thị trường theo khu vực địa lý: thị trường Đà Nẵng, thị trường nước ngoài
- Phát triển môi trường làm việc theo hướng chuyên nghiệp, phát huy vai trò của văn hóa công ty, tiếp tục nâng cao đời sống tinh thần của CBNV

Ngoài ra, các giải pháp quản trị khác nhằm đối phó với các khó khăn của tình hình kinh tế, tình hình đầu tư ứng dụng CNTT của khách hàng cũng được Ban Điều hành triển khai như:

- Cắt giảm các chi phí đầu tư, tiếp thị dài hạn
- Cương quyết với việc thu hồi công nợ, thậm chí sử dụng các biện pháp pháp lý khi cần thiết
- Ban hành các giải pháp tài chính khuyến khích kinh doanh có hiệu quả
- Tăng cường việc phát triển các thị trường vừa và nhỏ (mảng doanh nghiệp)

Mặc dù đã rất nỗ lực, đã có sự thống nhất chỉ đạo điều hành rất cao từ Hội đồng Quản trị đến Ban Điều hành, Ban Lãnh đạo, cán bộ nhân viên các đơn vị nhưng kết quả kinh doanh năm 2011 đã không đạt được thành công như mong muốn. Các kết quả về tài chính có sự sụt giảm so với năm 2011 và không hoàn thành kế hoạch đã đặt ra: doanh thu giảm 17% so với năm 2010, lãi ròng giảm 59% so với năm 2010. Việc sụt giảm lãi ròng có nguyên nhân rất lớn từ chi phí lãi vay tăng cao (lãi suất bình quân tăng hơn 40% so với năm 2010, các chi phí chung đều tăng trên 10% so với năm 2010 do lạm phát,...). Việc sụt giảm doanh thu, ngoài những khó khăn khách quan nêu trên còn có những nguyên nhân khác như:

- Việc thay đổi về chiến lược công nghệ của các hãng
- Việc chuyển hướng lựa chọn giải pháp của khách hàng
- Hiệu quả và tính chuyên nghiệp của nhân viên công ty chưa đáp ứng kịp thời với những biến động thị trường, sự thay đổi của đối tác và các hình thức cạnh tranh rất tinh vi của đối thủ.

- Tuy nhiên, bên cạnh những kết quả chưa đạt thì hoạt động công ty năm 2011 cũng tạo ra những cơ hội, tiền đề thuận lợi cho năm 2012 như:
- Phát triển một số thị trường mới theo địa lý: khu vực miền Trung, miền Tây, Cambodia
- Phát triển một số thị trường mới theo lĩnh vực: viễn thông, các Bộ Ban ngành, các doanh nghiệp (tư nhân, đầu tư nước ngoài) có dự án đầu tư lớn về CNTT cho hạ tầng
- Có những dự án quan trọng đã có kết quả và chờ ký hợp đồng vào năm 2012
- Có những hướng chuyên môn chuyên sâu của HPT có khả năng tạo sự khác biệt sẽ có kết quả cụ thể trong năm 2012

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

**Trung tâm Tích hợp hệ thống:** từ các hoạt động thành công của năm 2010, Trung tâm đã đóng góp quan trọng để HPT tiếp tục đạt các danh hiệu Top 5, huy chương Vàng đơn vị cung cấp dịch vụ Tích hợp Hệ thống. Tuy nhiên, năm 2011 là năm đặc biệt khó khăn của Trung tâm trong vòng 05 năm gần đây. Các kết quả hoạt động kinh tế của Trung tâm có sự sụt giảm và là nguyên nhân chính ảnh hưởng trực tiếp đến sự sụt giảm của toàn công ty. Mặc dù vậy, với những hoạt động chuyên môn tích cực và tập trung, Trung tâm vẫn tạo ra được nhiều tiềm năng, cơ hội cho năm 2012.

- Về kinh tế: Trung tâm vẫn đóng góp khoảng 89% doanh thu nhưng đóng góp khoảng 60% lãi ròng. Doanh thu giảm khoảng 29%, lãi ròng giảm hơn 80% so với năm 2010. Những nguyên nhân chính ảnh hưởng đến các chỉ tiêu kinh tế: có 03 khách hàng lớn có sự sụt giảm đáng kể trong tỷ trọng đóng góp trong doanh thu vì nhiều nguyên nhân khác nhau (ảnh hưởng đến khoảng 30% trên tổng doanh thu kế hoạch của toàn Trung tâm), chi phí đầu vào tăng cao nhưng lãi gộp không tăng do sự cạnh tranh, các yếu tố tài chính khách quan (tỷ giá, lãi suất,...), tăng nhân sự để chuẩn bị cho các hướng hoạt động mới (tăng 8%). Điểm sáng quan trọng nhất của Trung tâm về kinh tế là sự thành công của việc phát triển thị trường mảng doanh nghiệp tại TP.HCM (hoàn thành vượt mức kế hoạch doanh số trong mảng này) và việc phát triển khách hàng mới. Năm 2011, Trung tâm phát triển khách hàng mới tăng hơn 43%, điều này tạo tiềm năng khá tốt cho thời gian tới. Những hướng chuyên môn chuyên sâu quan trọng: ITSM, database, security, ECM, BI, datacenter,... đều có những dự án khả thi trong và ngoài nước. Những dự án thành công tiêu biểu trong nước gồm: Cung cấp bản quyền Oracle và dịch vụ cho Ngân hàng TMCP Kỹ thương Việt Nam; Cung cấp thiết bị truyền thông và máy chủ cho Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam; Cung cấp máy chủ và dịch vụ cho Ngân hàng Phát triển Việt Nam; Cung cấp thiết bị CNTT và dịch vụ triển khai cho các Chi Cục thuế; Cung cấp thiết bị CNTT cho Tổng công ty Tài chính Dầu khí VN; Cung cấp thiết bị và triển khai hạ tầng kỹ thuật cho Sân bay Quốc tế Đà Nẵng (thông qua tổng thầu nước ngoài)... Các khách hàng ngoài nước như: Ngân hàng Quốc gia Cambodia, Ngân hàng Vatanac, Ngân hàng Maruhan Japan tại Cambodia,...
- Về chuyên môn: Ngoài những hướng chuyên môn truyền thống tiếp tục được phát triển như:

hệ thống máy tính và lưu trữ, giải pháp và dịch vụ cơ sở dữ liệu, an toàn bảo mật thông tin, ITSM, giải pháp và dịch vụ Microsoft, hạ tầng cho trung tâm dữ liệu, mạng và truyền thông,... các hướng chuyên sâu cũng tiếp tục được đầu tư rất mạnh mẽ: ECM, BI, CRM, DW, ... và đều có những dự án đang được xây dựng và có tính khả thi cao. Trung tâm tiếp tục duy trì quan hệ đối tác cao cấp với các hãng CNTT lớn trên thế giới và có những bước phát triển cao hơn như: đối tác duy nhất về SW của HP tại Việt Nam, đủ điều kiện trở thành đối tác chiến lược (LAR) của Microsoft, đăng ký trở thành Silver Partner của Cisco, là đối tác về BAF duy nhất của SAS tại VN, đối tác đầu tiên giới thiệu các giải pháp an toàn bảo mật của IBM, đối tác toàn diện của Oracle. Đội ngũ chuyên gia kỹ thuật của Trung tâm nắm giữ hơn 80% số lượng bằng cấp chứng chỉ của công ty. Năm 2011, các kỹ sư chuyên gia của Trung tâm ở một vài mảng đã tự tin giới thiệu, triển khai thành công các giải pháp và dịch vụ cho khách hàng quốc tế tại thị trường Cambodia

- Về quản trị: theo đúng lộ trình đã đề ra, năm 2011 là năm chuyển giao lãnh đạo của Trung tâm với toàn bộ Ban Giám đốc (gồm 02 thành viên) là các cán bộ trẻ được phát triển từ đội ngũ quản lý của Trung tâm. Dù có những khó khăn, vướng ngại ban đầu, Ban Giám đốc cùng các cán bộ quản lý của Trung tâm đã nhanh chóng ổn định công tác, bắt tay vào thực hiện các nhiệm vụ cụ thể và dần đã chứng minh được năng lực của mình. Trung tâm đã mạnh dạn thay đổi những phương thức quản lý, điều hành theo hướng quyết liệt, chuyên nghiệp và tập trung hơn. Mạnh dạn sử dụng các cán bộ trẻ, có năng lực vào các công tác chuyên môn khó bên cạnh sự hỗ trợ của các cán bộ có kinh nghiệm. Đội ngũ tiếp tục phát triển với khoảng 170 cán bộ nhân viên. Năm 2011, Trung tâm triển khai thành công trên 370 hợp đồng, đơn hàng các loại

**Trung tâm Phần mềm:** năm 2011 là năm nhiều khó khăn chủ quan và khách quan cho Trung tâm Phần mềm. Khó khăn khách quan là do ảnh hưởng từ thiên tai tại Nhật nên nguồn gia công phần mềm bị gián đoạn thời gian dài, các khách hàng trong nước cũng cắt giảm hoặc giãn đầu tư (phần mềm thường nằm trong thứ tự ưu tiên thấp về đầu tư). Khó khăn chủ quan lớn nhất là nguồn lực, Ban Giám đốc cũ biến động, Ban Giám đốc mới phải cùng lúc giải quyết nhiều vấn đề nên công tác kinh doanh cũng bị ảnh hưởng, các dự án triển khai từ trước do thiếu cán bộ giám sát nên kéo dài làm ảnh hưởng đến hiệu quả. Việc giao kế hoạch, chỉ tiêu chuyên môn bao gồm nhiều mảng nên thiếu nguồn lực triển khai. Sau 6 tháng, tổ chức Trung tâm dần đi vào ổn định, các chiến lược kinh doanh, sản phẩm dịch vụ được xác định rõ nên hoạt động Trung tâm đã có những thay đổi tích cực trong giai đoạn cuối năm, tạo tiền đề thuận lợi cho năm 2012.

- Về kinh tế: mảng gia công phần mềm sụt giảm về doanh thu dù số lượng khách hàng có tăng so với năm 2010 (tăng khoảng 2 khách hàng mới). Điểm đáng ghi nhận là các khách hàng cũ vẫn duy trì quan hệ hợp tác và khẳng định chất lượng dịch vụ gia công của Trung tâm. Sản phẩm đóng gói chủ lực của Trung tâm vẫn là phần mềm quản lý nhân sự (HRM). Sản phẩm

đã có nhiều cải tiến quan trọng trong năm 2011 về công nghệ cũng như chức năng. Các dự án lớn có chậm tiến độ nhưng vẫn thành công về chuyên môn. Số lượng khách hàng tiềm năng phát triển cho HRM trong năm 2011 tăng khoảng 3 lần so với năm 2010

- Về chuyên môn: ngoài các thế mạnh chuyên môn truyền thống, Trung tâm đã đặc biệt chú trọng bổ sung, đào tạo các vị trí quan trọng cho hoạt động phát triển phần mềm như Team Leader, Project Manager, Pre-sales. Các vị trí này sẽ đóng vai trò quyết định trong việc hỗ trợ hoạt động kinh doanh và triển khai thành công các dự án. Các hướng chuyên môn đã phát triển trong năm 2011 (ngoài các hướng chuyên môn truyền thống): kết nối phần mềm với hệ thống viễn thông, bảo mật cơ sở dữ liệu, portal, lập trình di động,....
- Về quản trị: với sự điều hành của Ban Giám đốc mới, hàng loạt công tác quản trị đã được triển khai như: xác định lại cơ cấu tổ chức, mục tiêu công việc, củng cố và tạo sự đoàn kết, quyết tâm cao trong đội ngũ cán bộ quản lý, đánh giá và có biện pháp với từng nhân sự cụ thể về công việc, đổi mới công tác quản lý, báo cáo theo yêu cầu đầy đủ, toàn diện, hiện đại, xây dựng môi trường Trung tâm gắn bó và vui tươi, chấn chỉnh công tác đào tạo,... Nhờ đó, giai đoạn cuối năm, Trung tâm đã có những thay đổi tích cực và tạo được nhiều cơ hội kinh doanh. Các hoạt động quản trị chất lượng, quản lý quy trình phát triển phần mềm (CMMi), quản lý phát triển phần mềm,... tiếp tục được duy trì ổn định

**Trung tâm Dịch vụ Khách hàng:** năm 2011 tiếp tục khẳng định là hướng hoạt động ổn định, hiệu quả, góp phần quan trọng vào chiến lược “Bản sắc Phần mềm và Dịch vụ” của HPT. Là đơn vị duy nhất trong toàn công ty có mức tăng trưởng về doanh số (dù không nhiều khoảng hơn 2%). Lãi gộp tăng trưởng khoảng hơn 4% nhưng do chi phí tăng và đặc biệt là tăng nhân sự (30%) để chuẩn bị phát triển trong tương lai nên lãi ròng đạt xấp xỉ năm 2010. Điều đáng ghi nhận là dù Trung tâm chỉ đóng góp hơn 3% trên doanh thu nhưng đóng góp đến gần 57% lãi ròng toàn công ty và lần đầu tiên giá trị tuyệt đối về lãi ròng gần bằng Trung tâm Tích hợp hệ thống. Các chỉ số trên khẳng định hiệu quả của việc dịch chuyển cơ cấu hoạt động theo hướng dịch vụ và là chiến lược cần phải tiếp tục đẩy mạnh trên toàn công ty

- Về kinh tế: doanh số năm 2011 tăng trưởng nhờ vào sự tăng trưởng ngoạn mục của mảng dịch vụ kỹ thuật (gia tăng) cho doanh nghiệp, nhất là doanh nghiệp nước ngoài: tăng trưởng 34% so với năm 2010 và đóng góp hơn 62% trong tổng doanh số của Trung tâm. Trung tâm cũng phát triển thêm nhiều khách hàng mới (tổng số khách hàng mới chiếm 25% trong số khách hàng và đóng góp trên 16% trong tổng doanh thu). Nhờ có những chiến lược kinh doanh tốt: hỗ trợ kỹ thuật toàn diện, phương án tài chính tối ưu, khả năng đáp ứng dịch vụ trên nhiều loại thiết bị, yêu cầu dịch vụ khác nhau mà mảng dịch vụ cho doanh nghiệp đạt kết quả xuất sắc như trên. Mảng dịch vụ sửa chữa tuy có sụt giảm về doanh thu (một phần do biến động nhân sự) nhưng cũng là định hướng tái cơ cấu các dịch vụ có hiệu quả cao, thiết bị phức tạp nhằm tạo lợi thế cạnh tranh hơn trong lĩnh vực này. Doanh thu nội bộ từ bảo hành cho các hợp đồng do Trung tâm Tích hợp Hệ thống cung cấp vẫn ổn định như mức năm 2010

(chiếm khoảng 15.5% trong doanh thu). Năm 2011 cũng là năm mà Trung tâm mở rộng mạnh mẽ hoạt động tại khu vực phía Bắc

- Về chuyên môn: cả 03 mảng hoạt động: bảo hành, sửa chữa, dịch vụ gia tăng đều đạt hoặc vượt các chỉ tiêu về chuyên môn quan trọng như: 100% nhân viên có bằng cấp chứng chỉ của hãng có liên quan, nâng cấp mức bảo hành (lên mức trực tiếp) thêm 1 hãng: Dell, chỉ tiêu về thời gian xác định lỗi, thời gian khắc phục đều vượt mức đề ra (tối thiểu trên 80% trường hợp xử lý), xử lý bảo hành tốt cho trên 1.600 lượt thiết bị (kể cả onsite), có những chủng loại thiết bị thời gian sửa chữa chỉ còn trong vòng 02 giờ, 95% các thiết bị sửa chữa không bị lặp lại lỗi. Các chủng loại thiết bị phức tạp như: máy chủ, UPS công suất lớn, thiết bị mạng, thiết bị cầm tay,...cũng đã được các kỹ sư của Trung tâm nghiên cứu xử lý thành công nhiều hơn, đa dạng hơn so với năm 2010.
- Về quản trị: năm 2011 Trung tâm có nhiều khó khăn trong việc phát triển đội ngũ kinh doanh nên công tác này sẽ tiếp tục được ưu tiên trong thời gian sắp tới. Để tiến đến việc triển khai ứng dụng hệ thống hỗ trợ khách hàng (Contact Center hay Customer Service Support (CSS)), Trung tâm cũng đã rà soát, cải tiến các quy trình, các công cụ quản trị cho phù hợp với mô hình mới. Các hoạt động nội bộ để tăng cường sự đoàn kết, chia sẻ, nâng cao kỹ năng chung (ngoại ngữ) được quan tâm và tổ chức nhiều hoạt động. Trung tâm cũng thường xuyên tổ chức khảo sát thu thập ý kiến đánh giá chất lượng dịch vụ để không ngừng cải tiến, nâng cấp.

### III. Tóm tắt kết quả kinh doanh năm 2011 toàn công ty

ĐVT: Triệu đồng

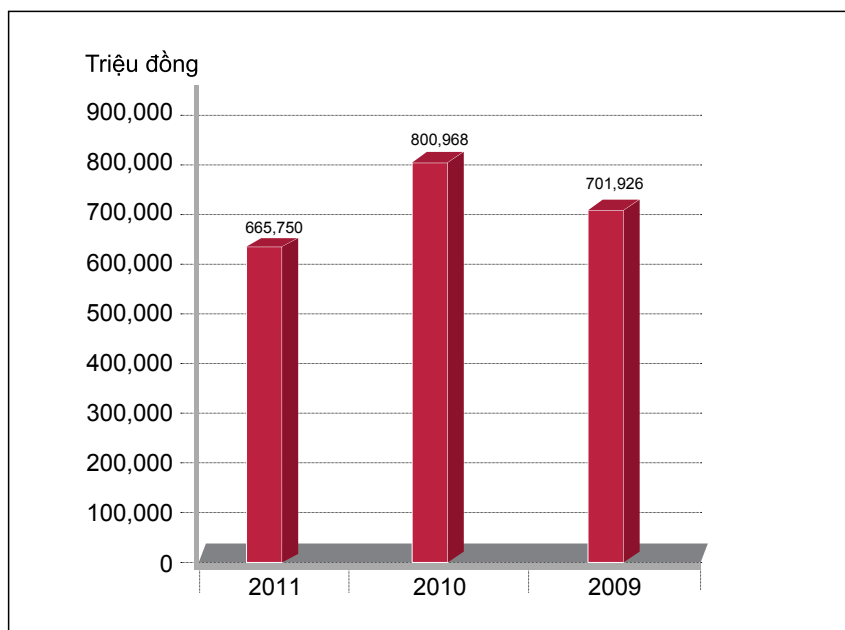
Chỉ tiêu	Thực hiện 2011	Kế hoạch 2011	%HTKH	Thực hiện 2010	Tăng trưởng 2011/2010
Doanh thu	665.750	1.000.000	66,6%	800.968	-16,9%
Lợi nhuận trước thuế	13.200	40.000	33,0%	31.843	-58,6%

## IV. Tình hình tài chính

### 1. Một số chỉ tiêu tài chính cơ bản của công ty HPT trong 3 năm gần nhất 2009, 2010, 2011

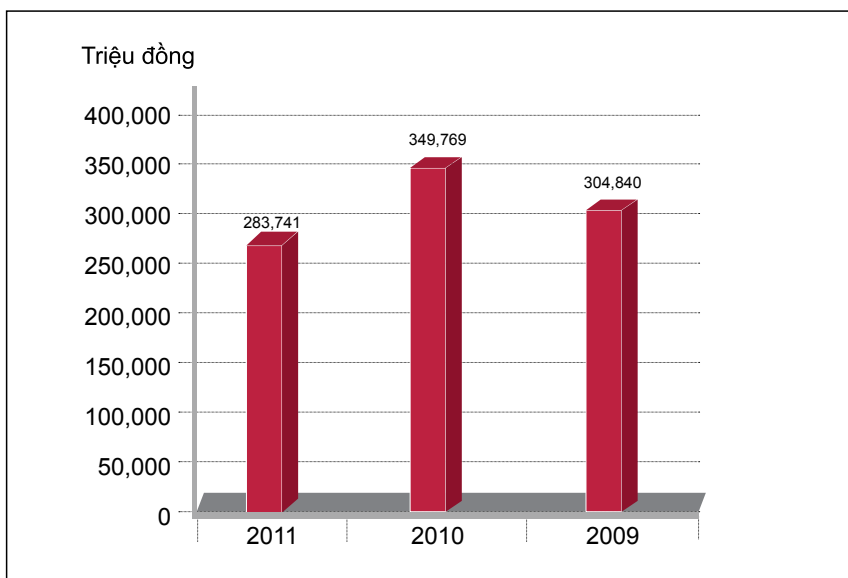
Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2011	Năm 2010	Năm 2009
Doanh thu thuần	Triệu đồng	665.750	800.968	701.926
Lợi nhuận gộp	Triệu đồng	96.990	111.003	86.132
Lợi nhuận trước thuế	Triệu đồng	13.200	31.843	25.034
Lợi nhuận sau thuế TNDN	Triệu đồng	9.900	24.050	20.653
EBITDA	Triệu đồng	36.339	50.315	37.452
Tổng Tài sản	Triệu đồng	283.741	349.769	304.840
Vốn chủ sở hữu	Triệu đồng	83.039	83.545	52.218
Số cổ phiếu lưu hành bình quân	Cổ phiếu	5.833.639	5.922.481	3.791.995
EPS	Đồng/cổ phiếu	1.697	4.061	5.447

#### Doanh thu thuần

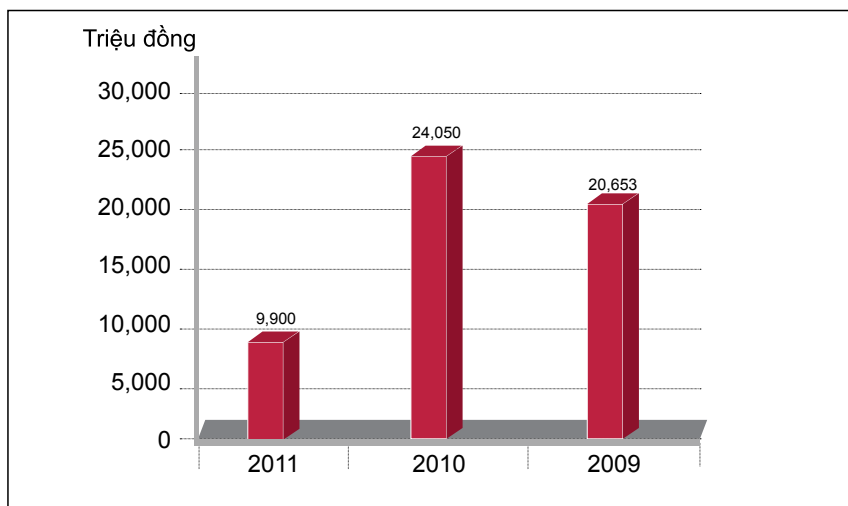




### Tổng tài sản



### Lợi nhuận sau thuế



## 2. Các chỉ số tài chính

Khả năng sinh lời	2011	2010	2009
Tỷ lệ Lãi gộp/Doanh thu thuần	14.6%	13,9%	12,3%
Tỷ suất lợi nhuận ròng sau thuế/Doanh thu thuần	1.5%	3,0%	2,9%
Tỷ suất lợi nhuận ròng sau thuế/Tổng tài sản (ROA)	3.5%	6,9%	6,8%
Tỷ suất lợi nhuận ròng sau thuế/Vốn chủ sở hữu (ROE)	11.9%	28,9%	39,6%

Tỷ lệ lãi gộp trên doanh thu năm 2011 tăng so với năm 2010 và 2009, tuy nhiên do doanh số năm 2011 sụt giảm so với năm 2010 và 2009, chi phí năm 2011 lại tăng cao do đó tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu thuần, ROA, ROE của năm 2011 đều sụt giảm so với các năm trước.

Khả năng thanh toán	2011	2010	2009
Khả năng thanh toán nhanh	1,15	1,22	1,15
Khả năng thanh toán hiện hành	1,33	1,27	1,27

Các hệ số thanh toán năm 2011 không có thay đổi nhiều so với năm 2010, vẫn được duy trì ở mức an toàn, hệ số thanh toán hiện hành có tốt hơn năm 2010, đảm bảo khả năng thanh toán đúng hạn cho các khoản nợ và các khoản vay Ngân hàng. Công ty vẫn tiếp tục duy trì mức tín nhiệm loại A hoặc A+ tại các Ngân hàng.

Cơ cấu tài sản	2011	2010	2009
Tài sản dài hạn/Tổng tài sản	6.1%	3,8%	4,2%
Tài sản ngắn hạn/Tổng tài sản	93.9%	96,2%	95,8%

<b>Cơ cấu nguồn vốn</b>	<b>2011</b>	<b>2010</b>	<b>2009</b>
Nợ phải trả/Tổng nguồn vốn	70.7%	76,1%	82,8%
Nguồn vốn chủ sở hữu/Tổng nguồn vốn	29.3%	23,9%	17,2%
<b>Chỉ tiêu liên quan đến cổ phần</b>	<b>2011</b>	<b>2010</b>	<b>2009</b>
Số cổ phiếu phổ thông lưu hành bình quân năm	5.833.639	5.922.481	3.791.995
Thu nhập trên mỗi cổ phần - EPS (đồng)	1.697	4.061	5.447
Giá trị sổ sách của mỗi cổ phần tại thời điểm 31/12 (đồng)	14.234	14.106	13.848

## V. Hoạt động kinh doanh

### 1. Doanh thu

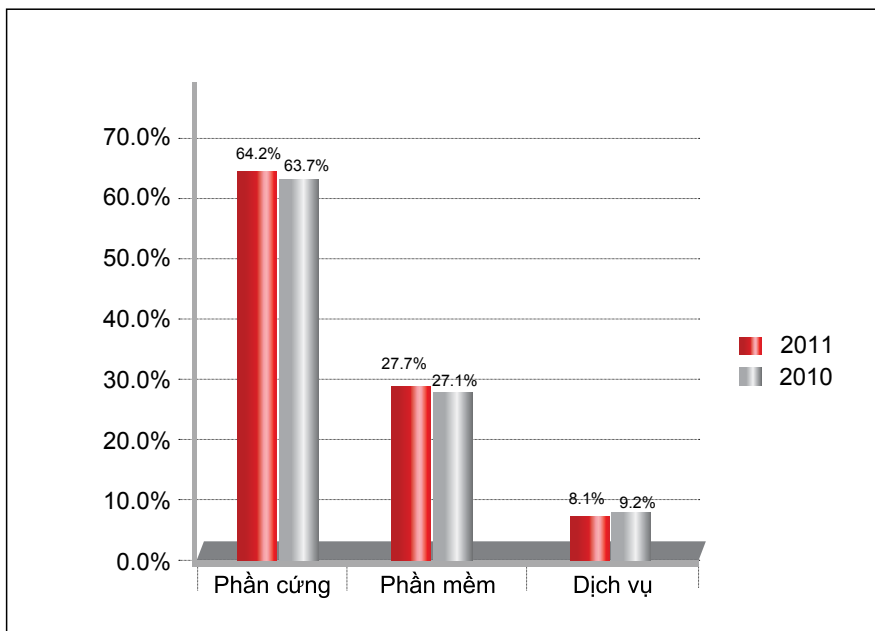
Doanh thu năm 2011 đạt 666 tỷ đồng. Cơ cấu doanh thu chủ yếu tập trung vào mảng tích hợp hệ thống. Trong năm 2011 tỷ trọng phần cứng trong tổng doanh thu tăng 0,5%, phần mềm tăng 0,6% và dịch vụ giảm 1.1%, nhìn chung không biến động nhiều so với năm 2010.

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

ĐVT: Triệu đồng

<b>Ngành hàng</b>	<b>Giá trị 2011</b>	<b>Tỷ trọng 2011</b>	<b>Tỷ trọng 2010</b>	<b>Tăng/giảm</b>
Phần cứng	427.412	64,2%	63,7%	+0,5%
Phần mềm	184.413	27,7%	27,1%	+0,6%
Dịch vụ	53.925	8,1%	9,2%	-1,1%
Tổng cộng	665.750	100%	100%	

Cơ cấu doanh thu (ĐVT: %)



### 3. Một số chỉ tiêu về hoạt động kinh doanh của công ty trong năm tài chính 2011

Đơn vị tính: Triệu đồng

	Chỉ tiêu	Năm 2011	Tăng trưởng 2011/2010	Năm 2010
1	Tổng tài sản	283.741	-18,9%	349.769
2	Doanh thu thuần	665.750	-16,9%	800.968
3	Giá vốn hàng bán	568.760	-17,6%	689.964
4	Lợi nhuận gộp	96.990	-12,6%	111.004
5	Doanh thu hoạt động tài chính	14.992	+176,7%	5.419
6	Chi phí tài chính	32.589	+41,6%	23.022
<i>Trong đó: Chi phí lãi vay</i>		20.484	+25,9%	16.271
7	Tổng chi phí HDKD	70.780	+5,1%	67.335
<i>Trong đó:</i>				
7.1	Chi phí bán hàng	46.193	+13,6%	40.654
7.2	Chi phí quản lý	24.587	-7,8%	26.681
8	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	8.613	-67,0%	26.066
9	Lợi nhuận khác	4.587	-20,6%	5.777
10	Tổng Lợi nhuận trước thuế (EBT)	13.200	-58,5%	31.843
11	Thuế TNDN	3.300	-57,7%	7.793
12	Lợi nhuận sau thuế	9.900	-58,8%	24.050

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

### 1. Công tác nhân sự:

Như đã trình bày trong nhiều báo cáo của công ty, công tác nhân sự là một trong những công tác ưu tiên và được coi trọng hàng đầu về quản trị của HPT. Năm 2011 là năm mà công tác nhân sự tại công ty có những nội dung rất quan trọng:

- Ổn định tổ chức với Ban Lãnh đạo mới gồm: Ban Điều hành (Tổng Giám đốc, các Giám đốc khối), Ban Giám đốc Trung tâm Tích hợp Hệ thống, Trung tâm Phần mềm, sắp xếp lại các đơn vị thuộc khối Văn phòng Tổng công ty. Việc chuyển đổi, bàn giao và sự điều hành của Ban Lãnh đạo mới nhìn chung đã nhanh chóng đi vào guồng và việc kế thừa các chiến lược, định hướng được tiến hành cụ thể, rõ ràng. Tuy nhiên, Ban Lãnh đạo mới cũng phải rất nỗ lực để vừa có thể làm tốt công tác quản lý mới được giao, vừa phải ổn định tổ chức, vừa phải thực hiện các công tác chuyên môn theo kế hoạch
- Củng cố và phát triển đội ngũ quản lý cấp trung (có trên 10% cán bộ quản lý cấp trung được bổ nhiệm mới năm 2011)
- Để tiếp tục gia tăng sự cạnh tranh về thu hút nguồn lực có chất lượng, khuyến khích động viên những thành viên công ty làm việc có hiệu quả, xây dựng môi trường làm việc ngày một thân thiện và chuyên nghiệp, Ban Tổng Giám đốc cũng đã bắt đầu triển khai một loạt các công tác có liên quan về vấn đề quản trị nhân sự như: chế độ chính sách, hệ thống đánh giá gắn liền với mục tiêu, nghiên cứu và chuẩn bị đưa vào ứng dụng các phương pháp quản trị nhân sự hiện đại, chuẩn bị nâng cấp phần mềm quản trị nhân sự phục vụ cho các mục tiêu trên
- Ngoài việc phát triển nguồn lực nội bộ, Ban Tổng Giám đốc cùng với các cán bộ Lãnh đạo, quản lý của công ty tiếp tục chú trọng bổ sung các nhân sự có trình độ, có kinh nghiệm, có khả năng đóng góp cho công ty bằng những hướng hoạt động có hiệu quả, mở ra thị trường mới, tạo ra giá trị mới cho công ty

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

- Tổng số nhân sự công ty tăng khoảng 15% so với năm 2010. Trong đó, số lượng cán bộ nhân viên có trình độ cao (thạc sỹ) đã tăng và chiếm 2%
- Chế độ chính sách:
  - ▶ Mức lương bình quân năm 2011 tăng khoảng 19% so với năm 2010. Đây là mức tăng tương đối cao so tổng chi phí của công ty nhằm ổn định nhân sự và tạo sự cạnh tranh về nguồn lực. Tuy nhiên, nếu tình hình lạm phát chung vẫn không giảm thì bài toán chi phí lương là một thách thức rất lớn cho công ty
  - ▶ Thực hiện nghiêm túc các chế độ bảo hiểm theo qui định cho người lao động, mở rộng các chế độ bảo hiểm tai nạn, bảo hiểm sức khỏe cao cấp cho các thành phần cán bộ nhân viên chọn lọc, tiến đến việc xem xét bảo hiểm sức khỏe và tai nạn trên diện rộng
- Dù chi phí đào tạo năm 2011 không cao (chỉ sử dụng khoảng 38%) so với kế hoạch nhưng công ty tiếp tục duy trì các khóa đào tạo, các chứng chỉ, bằng cấp theo yêu cầu về quản trị và việc hợp tác quốc tế cũng như tăng cường năng lực cạnh tranh của công ty. Năm 2011 công

ty cũng lần đầu tiên cử các cán bộ chuyên môn đi đào tạo dài hạn ở nước ngoài. Tổng kết năm 2011, toàn công ty có hơn 500 chứng chỉ chuyên môn kỹ thuật của các hãng, khoảng 100 lượt đào tạo về kỹ năng mềm, quản trị, kinh doanh,....

## **2. Công tác chất lượng:**

- HPT tiếp tục duy trì tốt hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2008. Các mục tiêu chất lượng ngày càng được đánh giá sát với thực tế. Tỷ lệ đạt mục tiêu chất lượng năm 2011 không cao (khoảng 62%) nhưng phản ánh hệ thống quản lý chất lượng đã đi vào thực chất hoạt động của công ty
- Tiếp tục cải tiến các hệ thống tài liệu quản trị: chỉnh sửa, bổ sung, đặc biệt trong năm 2011 bắt đầu triển khai thành công hệ thống quản trị chất lượng trên Web nội bộ (BPM: business process management) với trên 20 biểu mẫu được số hóa và ứng dụng chữ ký số, cải thiện rõ rệt hiệu quả quản trị của công ty
- Tiếp tục tăng cường các biện pháp kiểm soát về an toàn an ninh thông tin theo các tiêu chuẩn quốc tế

## **3. Công tác Hành chính:**

- Trong năm 2011, thực hiện chủ trương theo chỉ đạo của Ban Điều hành, bộ phận Hành chính đã tích cực, chủ động trong các công tác hỗ trợ pháp lý cho các hoạt động kinh doanh. Các trường hợp trễ hạn thanh toán lớn đều được giải quyết thành công thông qua các biện pháp về pháp lý.
- Chuẩn bị các phương án về mặt bằng làm việc của công ty trong năm 2012 theo yêu cầu hiệu quả, hiện đại
- Tiếp tục duy trì rất tốt các phong trào sinh hoạt nội bộ của công ty (9 sự kiện) và các hoạt động xã hội, cộng đồng (9 sự kiện)

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

- Tiếp tục duy trì và phát huy hệ thống tài chính kế toán chuẩn mực, tuân thủ theo pháp luật và được kiểm toán theo các tiêu chuẩn quốc tế bởi các đơn vị kiểm toán chuyên nghiệp
- Giữ vững uy tín và xếp hạng tín nhiệm với các ngân hàng đang hợp tác, sử dụng hiệu quả nguồn vay. Do lãi vay VND tăng cao so với năm 2010 (tăng hơn 5 % tức khoảng hơn 40% so với năm 2010) trong khi lãi vay USD có tính ổn định hơn nên tổng vốn vay VND giảm khoảng gần 30% và tổng vốn vay USD tăng khoảng hơn 10%. Tuy nhiên, do lãi suất bình quân vẫn quá cao so với năm 2010 nên chi phí lãi vay năm 2011 tăng khoảng 17% so với năm 2010 dù doanh thu thấp hơn

- Toàn bộ các quy trình thanh toán nội bộ được đưa vào hệ thống BPM và là một trong những quy trình được sử dụng nhiều nhất của công ty
- Giải quyết hầu hết các trường hợp khách hàng có công nợ kéo dài quá thời hạn
- Tham gia vào việc nâng cấp hệ thống ERP để tăng cường hiệu quả công tác quản trị tài chính của công ty

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

- Bám sát các mục tiêu quan trọng trong hoạt động công ty năm 2011, công tác thương hiệu, truyền thông và marketing đã triển khai nhiều hoạt động có liên quan và có những kết quả tích cực hơn so với năm 2010
- Công tác tổ chức, nhân sự của đơn vị truyền thông, marketing cũng được chấn chỉnh, bổ sung nguồn lực. Ban Lãnh đạo cũng đặt ra các yêu cầu rất cụ thể cho từng mảng công tác
- Truyền thông nội bộ: các hình thức truyền thông nội bộ: bản tin hàng ngày, báo nội bộ Hotnews, portal của công ty,... được duy trì đều đặn, đúng định kỳ (12 số Hotnews/năm) với nội dung có chất lượng hơn năm 2010
- Hoàn tất các hồ sơ để công ty tiếp tục đạt các giải thưởng có giá trị như: bằng khen của UBND TP.HCM, Top 5 đơn vị CNTT hàng đầu Việt Nam của Hội Tin học TP.HCM, Doanh nghiệp Sài Gòn tiêu biểu, Top 500 công ty tư nhân lớn nhất Việt Nam,...
- Công tác truyền thông bên ngoài cũng được đẩy mạnh với việc xuất hiện, tin tức trên báo chí, các trang Web tăng 100%, trên truyền hình tăng gần 7 lần so với năm 2010
- Tiếp tục duy trì truyền thống tham gia các chương trình nhân đạo, thiện nguyện, công tác xã hội của công ty như: thăm và tặng quà trẻ em SOS Gò Vấp, chương trình tủ sách “Ước mơ của Thúy”, hiến máu nhân đạo “Giọt hồng yêu thương”, quyên góp ủng hộ nhân dân Nhật Bản...

## 6. Công tác hệ thống thông tin:

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

- Sử dụng các công nghệ và giải pháp tiên tiến của các đối tác hàng đầu của HPT. Thông qua sự hợp tác mà HPT sẽ nhận được sự hỗ trợ tốt nhất về chi phí đầu tư và hỗ trợ kỹ thuật
- Phục vụ ngày một chính xác, nhanh chóng, an toàn, đầy đủ cho công tác quản lý, điều hành, lãnh đạo của Ban Lãnh đạo công ty



- Tạo môi trường làm việc thuận tiện, bảo mật, đa công cụ cho cán bộ nhân viên trong công việc hàng ngày
- Hướng đến việc xây dựng kiến trúc doanh nghiệp và quản lý tri thức trên nền tảng CNTT
- Sử dụng mô hình của HPT để làm tham khảo tư vấn, triển khai cho khách hàng các giải pháp có liên quan

Năm 2011, dù khó khăn, công ty vẫn tiếp tục đầu tư khoảng 5 tỷ đồng cho việc trang bị và ứng dụng CNTT trong công ty. Hiệu quả thu lại được (ROI) từ việc đầu tư này cũng đã được xác định rất cụ thể qua việc giảm được các chi phí vận hành (Opex) như viễn thông, vận chuyển, giảm thời gian xử lý công việc, giảm giấy tờ hành chính,... Các công tác nổi bật bao gồm:

- Tiếp tục hoàn thiện hạ tầng theo hướng ảo hóa, điện toán đám mây để tối ưu chi phí đầu tư hạ tầng, phần cứng
- Hoàn thiện hệ thống truyền thông hợp nhất: email, điện thoại (cố định, di động, IP,...), voice mail, hội nghị, lịch làm việc,... tạo hệ thống thông tin liên lạc thông suốt, giảm chi phí
- Tiếp tục dự án nâng cấp hệ thống ERP, HRM, BPM
- Tiếp tục triển khai CRM. Đến nay gần 100% cán bộ kinh doanh của công ty làm việc trên CRM. Bắt đầu triển khai Contact Center để đưa vào hoạt động năm 2012

#### **Kết luận:**

Bên cạnh những khó khăn, thách thức và sự cạnh tranh gay gắt, Ban Tổng Giám đốc vẫn tin tưởng rằng với sự kiên định trong công tác quản trị theo hướng chuyên nghiệp, hiệu quả, duy trì, phát triển hình ảnh công ty là doanh nghiệp nghiêm túc, triển khai thành công các dự án cho khách hàng với dịch vụ chuyên nghiệp và sự tận tụy, công ty sẽ vượt qua các khó khăn và phát triển ổn định. Nền tảng quản trị chuyên nghiệp, hiệu quả là công cụ quan trọng trong chiến lược thực thi tầm nhìn: đưa công ty đạt đẳng cấp quốc tế trong cung cấp dịch vụ CNTT, truyền thông và phần mềm.

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

Trong năm 2011, công ty HPT đã nộp cho Ngân sách Nhà nước trên 51 tỷ đồng tiền thuế các loại. Trong đó bao gồm: 4,1 tỷ đồng thuế nhập khẩu; 37,4 tỷ đồng thuế Giá trị gia tăng; 7,3 tỷ đồng thuế Thu nhập doanh nghiệp (TNDN) và hơn 3 tỷ đồng các loại thuế khác (Thuế thu nhập cá nhân, thuế môn bài, thuế nộp thay nhà thầu...).

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

Tình hình góp vốn vào các liên doanh liên kết của công ty đến thời điểm 31/12/2011 như sau:

ĐVT: Triệu đồng

Tên liên doanh/ liên kết	Vốn Điều lệ	Số vốn HPT tham gia	Tỷ lệ sở hữu	Số đã góp đến ngày 31/12/2011
TY- HPT	16.000	4.800	30%	4.800
<b>Tổng cộng</b>		<b>4.800</b>		<b>4.800</b>

## B. KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG NĂM 2012

### I. Cơ sở lập kế hoạch kinh doanh 2012

Trên cơ sở thu thập, phân tích thông tin về thị trường, khách hàng của các đơn vị thành viên, Ban TGD đề xuất kế hoạch kinh doanh năm 2012 và đã được HĐQT phê duyệt, trình Đại hội đồng cổ đông 2011 thông qua. Trong đó, Ban Tổng Giám đốc thực hiện những mục tiêu chiến lược lớn là:

- Năm 2011 là năm phát triển “Bản sắc phần mềm và dịch vụ HPT”
- Nâng cao hiệu quả làm việc (thông qua các chỉ tiêu đo lường cụ thể)
- Phối hợp chặt chẽ và tổng lực các đơn vị trong công ty
- Phát triển văn hóa công ty, xây dựng môi trường làm việc hiện đại, thân thiện và phát huy năng lực nhân viên

## II. Kế hoạch chỉ tiêu kinh tế 2012

Năm 2012 được dự báo vẫn là một năm đầy khó khăn của kinh tế vĩ mô. Việc quyết tâm kiềm chế lạm phát của chính phủ cũng có thể tiếp tục dẫn đến việc cắt giảm, giãn tiến độ. Tình trạng nợ xấu, vỡ nợ dây chuyền cũng có thể xảy ra với một số doanh nghiệp, nhất là trong các lĩnh vực bị khủng hoảng. Khả năng giảm lãi suất cho vay của ngân hàng vẫn còn là vấn đề khó khăn. Trên tinh thần đánh giá nghiêm túc những thách thức khó khăn, phân tích các cơ hội đã, đang có và định hình các chiến lược phát triển trong năm 2012, Ban Điều hành tiếp tục quyết tâm đặt kế hoạch Doanh thu và Lợi nhuận năm 2012 tăng trưởng so với năm 2011. Cụ thể như sau:

STT	Chỉ tiêu	Kế hoạch 2012	Thực hiện 2011	Tăng trưởng
01	Doanh thu (Triệu VND)	850.000	665.750	+28%
02	Lợi nhuận ròng trước thuế (Triệu VND)	25.500	13.200	+93%
03	Lợi nhuận ròng sau thuế (Triệu VND)	19.125	9.900	+93%
04	Số cổ phiếu lưu hành bình quân (cổ phiếu)	6.271.162(*)	5.833.639	+8%
05	Lãi cơ bản trên cổ phiếu (EPS)- Đồng/cổ phiếu	3.050	1.697	+80%

(\*) Dự kiến trong năm 2012 sẽ chia cổ tức năm 2011 bằng cổ phiếu tỷ lệ 15%

## III. Kế hoạch cổ tức 2012

Công ty HPT dự kiến mức cổ tức năm 2012 là 10-15% bằng tiền mặt

## IV. Các hoạt động khác:

### 1. Quản trị chung

Thực hiện chỉ đạo chung của HĐQT, năm 2012 sẽ là năm tập trung phát triển nội lực, đặc biệt là đội ngũ cán bộ quản lý, Ban Điều hành sẽ thực hiện việc tiếp tục củng cố bộ máy tổ chức, đánh giá hiện trạng đội ngũ và có những chương trình, kế hoạch cụ thể cho việc đào tạo, huấn luyện, nâng cao tính chuyên nghiệp và hiệu quả hoạt động. Trong đó các công tác ưu tiên quan trọng bao gồm:

- Hoàn thiện các yêu cầu năng lực cốt lõi của cán bộ quản lý
- Hoàn thiện cơ cấu tổ chức, mối quan hệ giữa các cấp quản lý, lãnh đạo, cơ chế, hình thức, biểu mẫu báo cáo. Ưu tiên các hình thức báo cáo thông qua ứng dụng hệ thống CNTT (portal)
- Kế hoạch cụ thể để phát triển năng lực và kỹ năng đội ngũ quản lý. Kế hoạch phải có tính hệ thống làm khung chuẩn và được thực thi thường xuyên
- Hệ thống hóa các quy trình kinh doanh, gắn với ứng dụng CNTT làm nền tảng vận hành cho toàn hệ thống

### 2. Kinh doanh phát triển thị trường

Duy trì thường xuyên việc xem xét các kế hoạch kinh doanh và giám sát việc thực hiện sâu sát. Các mục tiêu trong từng Quý phải gắn với cam kết thực hiện cùng những biện pháp xử lý đi kèm. Tăng cường dự phòng doanh số lên hệ số 2.5 - 3 (nghĩa là doanh số tiềm năng phải gấp 2.5 đến 3 lần doanh số đăng ký) để tạo độ dự phòng an toàn cao nhất. Điều chỉnh các chiến lược chăm sóc khách hàng, bám sát dự án, chiến thuật cạnh tranh, chiến lược hợp tác quốc tế trong các khách hàng và dự án quan trọng đóng góp quan trọng vào doanh số và/hoặc những định hướng về “Bản sắc Phần mềm và Dịch vụ” của HPT. Phát triển mạnh hơn nữa mảng khách hàng doanh nghiệp. Phát triển có định hướng khách hàng mảng chính phủ, cơ quan nhà nước. Ban Lãnh đạo (HĐQT, Ban Điều hành) dành thời gian và xây dựng công tác cụ thể để hỗ trợ các mảng khách hàng quan trọng, các dự án trọng điểm có khả năng thay đổi về chất hoạt động kinh doanh của HPT. Phát triển các thị trường mới theo khu vực địa lý: ngoài Hà Nội, ngoài TP.HCM, khu vực miền Trung và thị trường nước ngoài. Nghiên cứu các khả năng triển khai dịch vụ và ứng dụng trên nền điện toán đám mây.

### 3. Chuyên môn

Chú trọng mở rộng, phát triển quan hệ hợp tác với các đối tác giải pháp phần mềm ứng dụng, đối tác về dịch vụ. Chuẩn bị phát triển các hướng chuyên môn chuyên sâu liên quan đến giải pháp phần mềm và dịch vụ thành các đơn vị kinh doanh chuyên biệt. Đặt lộ trình cho việc phát triển các quan hệ hợp tác cung cấp sản phẩm, giải pháp thành đối tác cung cấp dịch vụ nhất là dịch vụ tư vấn, triển khai. Hoạch định lại chiến lược phát triển cụ thể về chuyên môn cho các đối tác

quan trọng. Triển khai cụ thể các chương trình hợp tác nghiên cứu phát triển với các Trường Đại học lớn.

#### **4. Nhân sự:**

Hoàn thiện các cơ chế chính sách chế độ đãi ngộ gắn với mục tiêu. Xây dựng hệ thống đánh giá công việc theo KPI và gắn với chế độ đãi ngộ. Tăng cường hỗ trợ cho các đơn vị kinh tế về công tác tuyển dụng, giao việc, đánh giá và đào tạo, huấn luyện. Sắp xếp lại khối hỗ trợ tối ưu hơn, tránh trùng lặp về công việc và giảm tỷ lệ nhân sự khối hỗ trợ/khối trực tiếp. Xây dựng các hoạt động phong trào tích cực hơn, ưu tiên cho việc tạo động lực (motivate) nhân viên. Chuẩn bị môi trường làm việc mới (nếu có) theo chủ trương và quyết nghị của HĐQT.

#### **5. Chất lượng:**

Ngoài việc tiếp tục duy trì có hiệu quả hệ thống quản lý chất lượng theo ISO 9001 sẽ tiếp tục điều chỉnh các mục tiêu chất lượng sát với thực tế hoạt động. Tiếp tục tăng cường ứng dụng quy trình trên hệ thống BPM. Xem xét khả năng lấy chứng chỉ ISO 27000 trong năm 2012.

#### **6. Truyền thông:**

Nâng cao chất lượng nội dung của các kênh truyền thông nội bộ (bản tin, báo Hotnews, Website, portal, các chương trình VOH) theo những mục tiêu chiến lược của công ty trong năm 2012. Đảm bảo thông tin thống nhất, nhất quán, kịp thời, phản ánh đầy đủ các hoạt động chuyên môn, đời sống tinh thần của cán bộ nhân viên. Chú trọng các kênh truyền thông bên ngoài phục vụ cho mục tiêu phát triển thương hiệu và xây dựng hình ảnh công ty “Phần mềm và Dịch vụ”: tin tức hoạt động, sự kiện, thành tích nổi bật, các bài viết, trao đổi về chuyên môn, ứng dụng CNTT và quản lý. Xây dựng các chương trình phối hợp marketing với các đối tác quan trọng trong chiến lược kinh doanh 2012

#### **7. Hệ thống thông tin:**

Tiếp tục triển khai các ứng dụng CNTT đang có một cách có hiệu quả: về số lượng người dùng, về giá trị đem lại, về dữ liệu thiết thực cho công tác thống kê, phân tích, phục vụ điều hành, lãnh đạo. Xây dựng kiến trúc ứng dụng CNTT gắn liền với qui trình kinh doanh để làm lộ trình triển khai ứng dụng CNTT một cách có hệ thống và có chiến lược, mục tiêu đo lường được.





# **BÁO CÁO CỦA KIỂM TOÁN**

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

## **BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC**

*Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2011*

---

Ban Tổng Giám đốc trân trọng đề trình bản báo cáo này cùng các báo cáo tài chính đã được kiểm toán từ trang 05 đến trang 28 của Công Ty Cổ Phần Dịch Vụ Công Nghệ Tin Học HPT (dưới đây gọi tắt là Công ty) cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2011.

### **1. Thông tin chung về công ty:**

#### *1.1 Hình thức sở hữu*

Công Ty Cổ Phần Dịch Vụ Công Nghệ Tin Học HPT là Công ty cổ phần được thành lập và hoạt động theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0301447426, ngày 11 tháng 05 năm 2004 (đăng ký thay đổi lần 03, ngày 28 tháng 06 năm 2011) do Sở Kế Hoạch và Đầu Tư Thành Phố Hồ Chí Minh cấp.

#### *1.2 Hoạt động chính của Công ty*

Hoạt động kinh doanh chính của Công ty là:

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

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

Dịch vụ môi giới bất động sản.

Dịch vụ nghiên cứu, phân tích thị trường.

Bán buôn máy móc thiết bị ý tế.

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

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

#### *1.3 Địa chỉ Công ty*

Trụ sở chính công ty hiện đặt tại: 60 Nguyễn Văn Trỗi, Phường 08, Quận Phú Nhuận, Thành Phố Hồ Chí Minh.

Điện thoại: 08 3845 8518

Fax: 08 3845 8516

Mã số thuế: 0301447426



## **BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC**

*Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2011*

---

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

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

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

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

#### **Thành viên Hội đồng quản trị**

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

#### **Ban kiểm soát**

TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT	: BÀ HUỖNH THỊ THANH NGA
KIỂM SOÁT VIÊN	: BÀ NGUYỄN THỊ HOÀNG YẾN
KIỂM SOÁT VIÊN	: ÔNG LÊ NHỰT HOÀNG NAM

#### **Ban Tổng Giám đốc**

TỔNG GIÁM ĐỐC	: ÔNG ĐÌNH HÀ DUY LINH
KẾ TOÁN TRƯỞNG	: BÀ NGUYỄN THỊ HỒNG HẢI

### **4. Kiểm toán độc lập**

Công ty TNHH Kiểm toán và Dịch vụ Tin học TP.HCM (AISC) được chỉ định là kiểm toán viên cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2011.

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

## BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2011

### 5. Cam kết của Ban Tổng Giám đốc

Ban Tổng Giám đốc chịu trách nhiệm lập các báo cáo tài chính thể hiện trung thực và hợp lý tình hình tài chính của Công ty tại ngày 31 tháng 12 năm 2011, kết quả hoạt động kinh doanh và các luồng lưu chuyển tiền tệ của năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2011. Trong việc soạn lập các báo cáo tài chính này, Ban Tổng Giám đốc đã xem xét và tuân thủ các vấn đề sau đây:

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

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

### 6. Xác nhận

Theo ý kiến của Ban Tổng Giám đốc, chúng tôi xác nhận rằng các Báo cáo tài chính bao gồm Bảng cân đối kế toán tại ngày 31 tháng 12 năm 2011, Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, Báo cáo lưu chuyển tiền tệ và các Thuyết minh đính kèm được soạn thảo đã thể hiện quan điểm trung thực và hợp lý về tình hình tài chính cũng như kết quả hoạt động kinh doanh và các luồng lưu chuyển tiền tệ của Công ty cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2011.

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

TP. Hồ Chí Minh, ngày 27 tháng 02 năm 2012

  
**TỔNG GIÁM ĐỐC**  
  
**ĐÌNH HÀ DUY LINH**

Số: 06.11.343/AISC-DN5

**BÁO CÁO KIỂM TOÁN VỀ BÁO CÁO TÀI CHÍNH  
NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2011  
CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT**

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

Chúng tôi đã kiểm toán các báo cáo tài chính gồm Bảng cân đối kế toán tại ngày 31 tháng 12 năm 2011, Báo cáo kết quả kinh doanh, Báo cáo lưu chuyển tiền tệ và Thuyết minh báo cáo tài chính cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2011, được lập ngày 20 tháng 02 năm 2012 của Công Ty Cổ Phần Dịch Vụ Công Nghệ Tin Học HPT từ trang 05 đến trang 28 kèm theo.

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

**Cơ sở ý kiến**

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

**Ý kiến của kiểm toán viên**

Theo quan điểm của chúng tôi, xét trên các khía cạnh trọng yếu, các báo cáo tài chính đã phản ánh trung thực và hợp lý tình hình tài chính của Công Ty Cổ Phần Dịch Vụ Công Nghệ Tin Học HPT tại ngày 31 tháng 12 năm 2011 cũng như kết quả kinh doanh và các luồng lưu chuyển tiền tệ của Công ty cho năm tài chính kết thúc cùng ngày, phù hợp với chuẩn mực và chế độ kế toán Việt Nam hiện hành và các quy định pháp lý có liên quan.

KIỂM TOÁN VIÊN



**LÊ THANH DUY**

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



**PHẠM VĂN VINH**

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

# BÁO CÁO CỦA KIỂM TOÁN

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

Mẫu số B 01 - DN

## BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Ngày 31 tháng 12 năm 2011

Đơn vị tính : Đồng Việt Nam

TÀI SẢN	Mã số	Thuyết minh	31/12/2011	01/01/2011
<b>A. TÀI SẢN NGẮN HẠN</b>	<b>100</b>		<b>266,521,791,852</b>	<b>336,570,578,453</b>
<b>I. Tiền</b>	<b>110</b>		<b>19,149,293,250</b>	<b>9,412,052,159</b>
1. Tiền	111	V.1	19,149,293,250	9,412,052,159
2. Các khoản tương đương tiền	112		-	-
<b>II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn</b>	<b>120</b>		<b>2,000,000</b>	<b>2,000,000</b>
1. Đầu tư ngắn hạn	121	V.2	2,000,000	2,000,000
2. Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn	129		-	-
<b>III. Các khoản phải thu ngắn hạn</b>	<b>130</b>		<b>209,626,691,230</b>	<b>302,305,851,784</b>
1. Phải thu khách hàng	131	V.2.1	190,381,128,916	295,595,177,881
2. Trả trước cho người bán	132		19,103,085,212	6,739,310,053
3. Phải thu nội bộ ngắn hạn	133		-	-
4. Phải thu theo tiến độ hợp đồng xây dựng	134		-	-
5. Các khoản phải thu khác	135	V.2.2	174,111,252	2,998,000
6. Dự phòng các khoản phải thu khó đòi	139		(31,634,150)	(31,634,150)
<b>IV. Hàng tồn kho</b>	<b>140</b>	<b>V.3</b>	<b>34,999,618,406</b>	<b>12,507,792,381</b>
1. Hàng tồn kho	141		34,999,618,406	12,507,792,381
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	149		-	-
<b>V. Tài sản ngắn hạn khác</b>	<b>150</b>	<b>V.4</b>	<b>2,744,188,966</b>	<b>2,342,882,129</b>
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	151		394,726,337	307,934,072
2. Thuế GTGT được khấu trừ	152		1,188,881,229	664,374,684
3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	154		-	-
4. Giao dịch mua bán lại trái phiếu chính phủ	157		-	-
5. Tài sản ngắn hạn khác	158		1,160,581,400	1,370,573,373

**BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN**

Ngày 31 tháng 12 năm 2011

Đơn vị tính : Đồng Việt Nam

TÀI SẢN	Mã số	Thuyết minh	31/12/2011	01/01/2011
<b>B. TÀI SẢN DÀI HẠN</b>	<b>200</b>		<b>17,218,753,784</b>	<b>13,198,887,367</b>
<b>I. Các khoản phải thu dài hạn</b>	<b>210</b>		-	-
1. Phải thu dài hạn khách hàng	211		-	-
2. Vốn kinh doanh ở đơn vị trực thuộc	212		-	-
3. Phải thu dài hạn nội bộ	213		-	-
4. Phải thu dài hạn khác	218		-	-
5. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi	219		-	-
<b>II. Tài sản cố định</b>	<b>220</b>	<b>V.5</b>	<b>7,720,037,765</b>	<b>3,709,164,545</b>
1. TSCĐ hữu hình	221	V.5.1	7,482,500,812	3,282,782,514
- Nguyên giá	222		20,852,761,432	15,373,173,018
- Giá trị hao mòn lũy kế	223		(13,370,260,620)	(12,090,390,504)
2. TSCĐ thuê tài chính	224		-	-
- Nguyên giá	225		-	-
- Giá trị hao mòn lũy kế	226		-	-
3. TSCĐ vô hình	227	V.5.2	237,536,953	426,382,031
- Nguyên giá	228		1,776,861,758	1,776,861,758
- Giá trị hao mòn lũy kế	229		(1,539,324,805)	(1,350,479,727)
4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	230		-	-
<b>III. Bất động sản đầu tư</b>	<b>240</b>		-	-
1. Nguyên giá	241		-	-
2. Giá trị hao mòn lũy kế	242		-	-
<b>IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn</b>	<b>250</b>		<b>7,537,680,000</b>	<b>7,402,850,000</b>
1. Đầu tư vào công ty con	251		-	-
2. Đầu tư vào công ty liên kết, liên doanh	252	V.6.1	4,800,000,000	4,800,000,000
3. Đầu tư dài hạn khác	258	V.6.2	2,737,680,000	2,602,850,000
4. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn	259		-	-
<b>V. Tài sản dài hạn khác</b>	<b>260</b>	<b>V.7</b>	<b>1,961,036,019</b>	<b>2,086,872,822</b>
1. Chi phí trả trước dài hạn	261		1,563,344,382	1,585,126,435
2. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	262		-	-
3. Tài sản dài hạn khác	263		397,691,637	501,746,387
<b>TỔNG CỘNG TÀI SẢN</b>	<b>270</b>		<b>283,740,545,636</b>	<b>349,769,465,820</b>

# BÁO CÁO CỦA KIỂM TOÁN

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

Mẫu số B 01 - DN

## BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Ngày 31 tháng 12 năm 2011

Đơn vị tính : Đồng Việt Nam

TÀI SẢN	Mã số	Thuyết minh	31/12/2011	01/01/2011
<b>A. NỢ PHẢI TRẢ</b>	<b>300</b>		<b>200,701,743,171</b>	<b>266,224,152,503</b>
<b>I. Nợ ngắn hạn</b>	<b>310</b>	<b>V.8</b>	<b>199,474,743,171</b>	<b>265,949,152,503</b>
1. Vay và nợ ngắn hạn	311		121,935,033,926	151,662,885,222
2. Phải trả cho người bán	312		60,866,467,273	79,249,806,389
3. Người mua trả tiền trước	313		4,800,054,074	2,091,342,865
4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	314		2,700,606,084	12,552,699,486
5. Phải trả người lao động	315		3,000,000,000	6,500,000,000
6. Chi phí phải trả	316		3,461,094,458	8,448,380,114
7. Phải trả nội bộ	317		-	-
8. Phải trả theo tiến độ hợp đồng xây dựng	318		-	-
9. Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	319		580,882,262	4,042,084,222
10. Dự phòng phải trả ngắn hạn	320		-	-
11. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	323		2,130,605,094	1,401,954,205
12. Giao dịch mua bán lại trái phiếu chính phủ	327		-	-
<b>II. Nợ dài hạn</b>	<b>330</b>	<b>V.9</b>	<b>1,227,000,000</b>	<b>275,000,000</b>
1. Phải trả dài hạn người bán	331		-	-
2. Phải trả dài hạn nội bộ	332		-	-
3. Phải trả dài hạn khác	333		-	-
4. Vay và nợ dài hạn	334		1,227,000,000	275,000,000
5. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	335		-	-
-				
6. Dự phòng trợ cấp mất việc làm	336		-	-
7. Dự phòng phải trả dài hạn	337		-	-
8. Doanh thu chưa thực hiện	338		-	-
9. Quỹ phát triển khoa học công nghệ	339		-	-

**BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN**

Ngày 31 tháng 12 năm 2011

Đơn vị tính : Đồng Việt Nam

NGUỒN VỐN	Mã số	Thuyết minh	31/12/2011	1/01/2011
<b>B. VỐN CHỦ SỞ HỮU</b>	<b>400</b>		<b>83,038,802,465</b>	<b>83,545,313,317</b>
<b>I. Vốn Chủ Sở Hữu</b>	<b>410</b>	<b>V.10</b>	<b>83,038,802,465</b>	<b>83,545,313,317</b>
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	411		59,892,990,000	59,892,990,000
2. Thặng dư vốn cổ phần	412		139,500,000	139,500,000
3. Vốn khác của chủ sở hữu	413		-	-
4. Cổ phiếu ngân quỹ	414		(2,155,280,020)	(2,155,280,020)
5. Chênh lệch đánh giá lại tài sản	415		-	-
6. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	416		543,902,085	(255,011,816)
7. Quỹ đầu tư phát triển	417		753,240,000	753,240,000
8. Quỹ dự phòng tài chính	418		2,555,887,105	1,689,332,370
9. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	419		-	-
10. Lợi nhuận chưa phân phối	420		21,308,563,295	23,480,542,783
11. Nguồn vốn đầu tư XDCB	421		-	-
12. Quỹ hỗ trợ sắp xếp doanh nghiệp	422		-	-
<b>II. Nguồn kinh phí và quỹ khác</b>	<b>430</b>		-	-
2. Nguồn kinh phí	432		-	-
3. Nguồn kinh phí đã hình thành TSCĐ	433		-	-
<b>TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN</b>	<b>440</b>		<b>283,740,545,636</b>	<b>349,769,465,820</b>
<b>CHỈ TIÊU NGOÀI BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN</b>	<b>Mã số</b>	<b>Thuyết minh</b>	<b>31/12/2011</b>	<b>01/01/2011</b>
1. Tài sản thuê ngoài			-	-
2. Vật tư, hàng hóa nhận giữ hộ, nhận gia công			-	-
3. Hàng hóa nhận bán hộ, nhận ký gửi, ký cược			-	-
4. Nợ khó đòi đã xử lý			-	47,894,173
5. Ngoại tệ các loại (USD)			4,105.90	2,298.83
6. Dự toán chi sự nghiệp, dự án			-	-

TP. Hồ Chí Minh, ngày 20 tháng 02 năm 2012

NGƯỜI LẬP BIỂU



PHÙNG QUỐC BẢO

KẾ TOÁN TRƯỞNG



NGUYỄN THỊ HỒNG HẢI

TỔNG GIÁM ĐỐC



ĐINH HÀ DUY LINH

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

Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2011

Đơn vị tính : Đồng Việt Nam

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Năm 2011	Năm 2010
1.Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	VI.1.	665,749,932,948	801,347,233,894
2.Các khoản giảm trừ doanh thu	02		-	379,367,519
3.Doanh thu thuần về bán hàng và dịch vụ	10		665,749,932,948	800,967,866,375
4.Giá vốn hàng bán	11	VI.2.	568,760,256,967	689,964,308,670
<b>5.Lợi nhuận gộp về bán hàng và dịch vụ</b> <b>(20 = 10 - 11)</b>	<b>20</b>		<b>96,989,675,981</b>	<b>111,003,557,705</b>
6.Doanh thu hoạt động tài chính	21	VI.3.	14,991,995,011	5,419,039,159
7.Chi phí tài chính	22	VI.4.	32,588,815,229	23,022,321,566
- Trong đó: Chi phí lãi vay	23		20,484,192,999	16,271,300,591
8.Chi phí bán hàng	24	VI.5.	46,192,893,928	40,653,489,324
9.Chi phí quản lý doanh nghiệp	25	VI.6.	24,587,362,571	26,681,004,121
<b>10.Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh</b> <b>(30 = 20 + 21 - 22 - 24 - 25)</b>	<b>30</b>		<b>8,612,599,264</b>	<b>26,065,781,853</b>
11.Thu nhập khác	31	VI.5	5,805,308,676	6,057,610,435
12.Chi phí khác	32	VI.6	1,217,531,555	280,883,032
<b>13.Lợi nhuận khác (40 = 31 - 32)</b>	<b>40</b>		<b>4,587,777,121</b>	<b>5,776,727,403</b>
<b>14.Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế</b> <b>(50 = 30 + 40)</b>	<b>50</b>		<b>13,200,376,385</b>	<b>31,842,509,256</b>
15.Chi phí thuế TNDN hiện hành	51	VI.7.	3,300,094,096	7,792,628,562
16.Chi phí thuế TNDN hoãn lại	52		-	-
<b>17.Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp</b> <b>(60 = 50 - 51 - 52)</b>	<b>60</b>		<b>9,900,282,289</b>	<b>24,049,880,694</b>
<b>18.Lợi nhuận cơ bản trên cổ phiếu</b>	<b>70</b>	<b>VI.8</b>	<b>1,697</b>	<b>4,061</b>

TP. Hồ Chí Minh, ngày 20 tháng 02 năm 2012

NGƯỜI LẬP BIỂU



PHÙNG QUỐC BẢO

KẾ TOÁN TRƯỞNG



NGUYỄN THỊ HỒNG HẢI

TỔNG GIÁM ĐỐC



ĐINH HÀ DUY LINH



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

Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2011

Đơn vị tính : Đồng Việt Nam

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Năm 2011	Năm 2010
<b>I. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH</b>				
<b>1.Lợi nhuận trước thuế</b>	<b>01</b>		<b>13,200,376,385</b>	<b>31,842,509,256</b>
<b>2.Điều chỉnh cho các khoản:</b>				
- Khấu hao tài sản cố định	02		2,654,585,771	2,201,455,241
- Các khoản dự phòng	03		-	-
- Lãi/ lỗ chênh lệch tỷ giá hối đoái chưa thực hiện	04		-	-
- Lãi/ lỗ do từ hoạt động đầu tư	05		(912,289,732)	374,603,808
- Chi phí lãi vay	06		20,484,192,999	16,271,300,591
<b>3.Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trước thay đổi vốn lưu động</b>				
- Tăng (-), giảm (+) các khoản phải thu	08		35,426,865,423	50,689,868,896
- Tăng (-), giảm (+) hàng tồn kho	09		91,810,043,460	(65,927,150,287)
- Tăng (+), giảm (-) hàng tồn kho	10		(22,491,826,025)	15,137,994,960
- Tăng (+), giảm (-) các khoản phải trả (không kể lãi vay phải trả, thuế thu nhập phải nộp)	11		(33,378,203,143)	15,205,000,838
- Tăng (-), giảm (+) chi phí trả trước	12		(65,010,212)	27,821,794
- Tiền lãi vay đã trả	13		(20,484,192,999)	(15,318,992,841)
- Thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp	14		(6,470,152,827)	(7,788,318,296)
- Tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh	15		-	-
- Tiền chi khác từ hoạt động kinh doanh	16		(4,161,678,607)	(3,584,750,118)
<b>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động SXKD</b>			<b>40,185,845,070</b>	<b>(11,558,525,054)</b>
<b>II. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ</b>				
1.- Tiền chi để mua sắm TSCĐ và các TSDH khác			(6,726,119,307)	(1,961,353,301)
2.- Tiền thu từ thanh lý, bán TSCĐ và các TSDH khác	21		109,527,455	-
3.- Tiền chi cho vay, mua bán công cụ nợ của đơn vị khác	23		(134,830,000)	-
4.- Tiền thu hồi cho vay, bán lại các công cụ nợ của đơn vị khác	24		-	10,000,000
5.- Tiền chi góp vốn đầu tư vào đơn vị khác	25		-	(3,030,000,000)
6.- Tiền thu hồi vốn đầu tư vào đơn vị khác	26		-	1,069,185,045
7.- Tiền thu lãi cho vay, cổ tức được chia	27		912,289,732	938,711,147
<b>Lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư</b>	<b>30</b>		<b>(5,839,132,120)</b>	<b>(2,973,457,109)</b>

# BÁO CÁO CỦA KIỂM TOÁN

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

Mẫu số B 03 - DN

## BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ

(Theo phương pháp gián tiếp)

Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2011

Đơn vị tính : Đồng Việt Nam

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Năm 2011	Năm 2010
<b>III. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH</b>				
1.- Tiền thu từ phát hành cổ phiếu, nhận vốn góp của CSH	31		-	-
2.- Tiền chi trả vốn góp cho các CSH, mua lại cổ phiếu của doanh nghiệp đã phát hành	32		-	(1,424,780,020)
3.- Tiền vay ngắn hạn, dài hạn nhận được	33		529,457,062,142	512,042,750,966
4.- Tiền chi trả nợ gốc vay	34		(558,232,913,438)	(496,168,558,629)
5.- Tiền chi trả nợ thuê tài chính	35		-	-
6.- Cổ tức lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu	36		(5,833,639,000)	(8,854,208,500)
<b>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính</b>	<b>40</b>		<b>(34,609,490,296)</b>	<b>5,595,203,817</b>
<b>Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ (50=20+30+40)</b>	<b>50</b>		<b>(262,777,346)</b>	<b>(8,936,778,346)</b>
<b>Tiền và tương đương tiền đầu kỳ</b>	<b>60</b>		<b>19,412,052,159</b>	<b>28,347,178,728</b>
Ảnh hưởng của chênh lệch tỷ giá hối đoái quy đổi ngoại tệ	61		18,437	1,651,777
<b>Tiền và tương đương tiền cuối kỳ (70=50+60+61)</b>	<b>70</b>		<b>19,149,293,250</b>	<b>19,412,052,159</b>

TP. Hồ Chí Minh, ngày 20 tháng 02 năm 2012

NGƯỜI LẬP BIỂU

PHÙNG QUỐC BẢO

KẾ TOÁN TRƯỞNG

NGUYỄN THỊ HỒNG HẢI

TỔNG GIÁM ĐỐC



ĐINH HÀ DUY LINH

## THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2011

Đơn vị tính : Đồng Việt Nam

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

#### 1. Hình thức sở hữu vốn

Công Ty Cổ Phần Dịch Vụ Công Nghệ Tin Học HPT là Công ty cổ phần được thành lập và hoạt động theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0301447426, ngày 11 tháng 05 năm 2004 (đăng ký thay đổi lần 03, ngày 28 tháng 06 năm 2011) do Sở Kế Hoạch và Đầu Tư Thành Phố Hồ Chí Minh cấp.

Tổng vốn điều lệ của Công ty là: 59,892,990,000 VNĐ

Trụ sở chính công ty hiện đặt tại: 60 Nguyễn Văn Trỗi, Phường 08, Quận Phú Nhuận, Thành Phố Hồ Chí Minh.

#### 2. Lĩnh vực sản xuất kinh doanh

Viễn thông và tin học

#### 3. Ngành nghề kinh doanh

Hoạt động kinh doanh chính của Công ty là:

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

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

Dịch vụ môi giới bất động sản.

Dịch vụ nghiên cứu, phân tích thị trường.

Bán buôn máy móc thiết bị ý tế.

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

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

#### 4. Tổng số Công nhân viên

Tổng số Công nhân viên của Công ty: 305 người.

Trong đó: nhân viên quản lý 17 người

## THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2011

Đơn vị tính : Đồng Việt Nam

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

#### 1. Niên độ kế toán

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

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

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

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

#### 1. Chế độ kế toán áp dụng

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

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

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

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

#### 3. Hình thức kế toán áp dụng

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

### IV. CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN ÁP DỤNG

#### 1. Nguyên tắc ghi nhận các khoản tiền và tương đương tiền.

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

**THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH**

Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2011

Đơn vị tính : Đồng Việt Nam

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

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

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

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

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

**3. Nguyên tắc ghi nhận hàng tồn kho:**

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

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

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

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

**4. Nguyên tắc ghi nhận và khấu hao tài sản cố định (TSCĐ)****Nguyên tắc ghi nhận TSCĐ hữu hình**

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

**THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH***Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2011**Đơn vị tính : Đồng Việt Nam*

nhận ban đầu chỉ được ghi tăng nguyên giá tài sản cố định nếu các chi phí này chắc chắn làm tăng lợi ích kinh tế trong tương lai do sử dụng tài sản đó. Các chi phí không thỏa mãn điều kiện trên được ghi nhận là chi phí trong kỳ.

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

Xác định nguyên giá trong từng trường hợp

**Tài sản cố định hữu hình mua sắm**

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

**Nguyên tắc ghi nhận TSCĐ vô hình**

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

Xác định nguyên giá trong từng trường hợp

**Tài sản cố định vô hình là quyền sử dụng đất**

Nguyên giá tài sản cố định vô hình là quyền sử dụng đất là số tiền trả khi nhận chuyển nhượng quyền sử dụng đất hợp pháp từ người khác, chi phí đền bù, giải phóng mặt bằng, san lấp mặt bằng, lệ phí trước bạ..., hoặc giá trị quyền sử dụng đất nhận góp vốn liên doanh.

**Phần mềm máy vi tính**

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

**Phương pháp khấu hao TSCĐ**

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

**THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH**

Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2011

Đơn vị tính : Đồng Việt Nam

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

Máy móc, thiết bị	05 - 08	năm
Phương tiện vận tải, truyền dẫn	06	năm
Thiết bị, dụng cụ quản lý	03	năm
Tài sản cố định vô hình	03 - 08	năm

Quyền sử dụng đất có thời hạn được khấu hao phù hợp với thời hạn trên giấy chứng nhận quyền sử dụng đất.

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

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

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

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

Dự phòng tổn thất các khoản đầu tư tài chính dài hạn khác được lập khi Công ty xác định được các khoản đầu tư này bị giảm sút giá trị không phải tạm thời và ngoài kế hoạch do kết quả hoạt động của các công ty được đầu tư bị lỗ.

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

**6. Nguyên tắc ghi nhận và vốn hoá các khoản chi phí đi vay**

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

**THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH**

Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2011

Đơn vị tính : Đồng Việt Nam

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

**7. Nguyên tắc ghi nhận và vốn hoá các khoản chi phí khác:**

Chi phí trả trước ngắn hạn và dài hạn tại công ty bao gồm: Chi phí thành lập doanh nghiệp, tiền thuê nhà xưởng văn phòng, các khoản chi phí đào tạo, chi phí bảo hiểm và các chi phí khác... liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh của nhiều kỳ kế toán cần phải phân bổ.

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

**8. Nguyên tắc và phương pháp ghi nhận chi phí phải trả**

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

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

Nguyên tắc ghi nhận vốn đầu tư của chủ sở hữu:

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



**THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH**

Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2011

Đơn vị tính : Đồng Việt Nam

---

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

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

**+ Nguyên tắc ghi nhận chênh lệch đánh giá lại tài sản.**

Tài sản được đánh giá lại chủ yếu là TSCĐ, bất động sản đầu tư, một số trường hợp cần thiết đánh giá lại vật tư, công cụ dụng cụ, thành phẩm, hàng hóa, sản phẩm dở dang.... Chênh lệch đánh giá lại tài sản được ghi nhận khi có quyết định của Nhà nước về đánh giá lại tài sản; Khi thực hiện cổ phần hóa doanh nghiệp Nhà Nước; Khi chuyển đổi hình thức sở hữu doanh nghiệp theo quy định...Giá trị tài sản được xác định lại trên cơ sở bảng giá Nhà nước quy định hoặc Hội đồng định giá tài sản thống nhất xác định.

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

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

**+ Nguyên tắc ghi nhận lợi nhuận chưa phân phối.**

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

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

**THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH**

Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2011

Đơn vị tính : Đồng Việt Nam

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

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

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

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

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

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

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

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

- Tiền lãi được ghi nhận trên cơ sở thời gian và lãi suất thực tế từng kỳ.
- Tiền bản quyền được ghi nhận trên cơ sở dồn tích phù hợp với hợp đồng.
- Cổ tức và lợi nhuận được chia được ghi nhận khi cổ đông được quyền nhận cổ tức hoặc các bên tham gia góp vốn được quyền nhận lợi nhuận từ việc góp vốn.

**THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH**

Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2011

Đơn vị tính : Đồng Việt Nam

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

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

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

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

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

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

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

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

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

**THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH**

Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2011

Đơn vị tính : Đồng Việt Nam

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

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

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

**13. Các nghiệp vụ dự phòng rủi ro hối đoái**

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

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

Số dư cuối kỳ của các khoản mục tiền tệ (tiền, tương đương tiền, các khoản phải thu và phải trả) có gốc ngoại tệ phải được đánh giá lại theo tỷ giá giao dịch bình quân trên thị trường ngoại tệ liên ngân hàng do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam công bố tại thời điểm lập báo cáo tài chính. Tỷ giá quy đổi tại ngày 31 tháng 12 năm 2011: 20.828 VNĐ/USD.

Trong năm, Ban Tổng Giám đốc Công ty áp dụng việc ghi nhận chênh lệch tỷ giá theo hướng dẫn tại Thông tư số 201/2009/TT-BTC do Bộ Tài chính ban hành ngày 15 tháng 10 năm 2009 (Thông tư 201), và tin tưởng việc áp dụng đó cùng với việc đồng thời công bố đầy đủ thông tin về sự khác biệt trong trường hợp áp dụng theo hướng dẫn của chuẩn mực kế toán số 10 - Ảnh hưởng của việc thay đổi tỷ giá hối đoái (VAS10) sẽ cung cấp đầy đủ hơn các thông tin cho người sử dụng báo cáo tài chính.

**THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH**

Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2011

Đơn vị tính : Đồng Việt Nam

Hướng dẫn về chênh lệch tỷ giá do đánh giá lại số dư các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ cuối kỳ theo Thông tư 201 khác biệt so với quy định trong VAS 10 như sau:

<b>Nghiệp vụ</b>	<b>Xử lý kế toán theo Thông tư 201</b>	<b>Xử lý kế toán theo VAS 10</b>
Đánh giá lại số dư cuối năm của các khoản mục tiền và công nợ ngắn hạn có gốc ngoại tệ	Tất cả chênh lệch tỷ giá do đánh giá lại số dư có gốc ngoại tệ cuối năm được phản ánh ở tài khoản “Chênh lệch tỷ giá” trong khoản mục Vốn chủ sở hữu, và sẽ được ghi giảm trong kỳ tiếp theo.	“Tất cả chênh lệch tỷ giá do đánh giá lại số dư có gốc ngoại tệ cuối năm được hạch toán vào kết quả hoạt động kinh doanh trong kỳ.”
Đánh giá lại số dư cuối năm của các khoản mục công nợ dài hạn có gốc ngoại tệ.	Tất cả chênh lệch tỷ giá do đánh giá lại số dư có gốc ngoại tệ cuối năm được hạch toán vào kết quả hoạt động kinh doanh trong kỳ.	Tất cả chênh lệch tỷ giá do đánh giá lại số dư có gốc ngoại tệ cuối năm được hạch toán vào kết quả hoạt động kinh doanh trong kỳ.
	Trường hợp ghi nhận lỗ chênh lệch tỷ giá dẫn đến kết quả hoạt động kinh doanh trước thuế của công ty bị lỗ, một phần lỗ chênh lệch tỷ giá có thể được phân bổ vào các năm sau để đảm bảo Công ty không bị lỗ. Trong mọi trường hợp, tổng số lỗ chênh lệch tỷ giá ghi nhận vào chi phí trong năm ít nhất phải bằng số lỗ chênh lệch tỷ giá phát sinh từ việc đánh giá lại số dư công nợ dài hạn đến hạn trả. Phần lỗ chênh lệch tỷ giá còn lại có thể được phản ánh trên bảng cân đối kế toán và phân bổ vào báo cáo kết quả kinh doanh trong vòng 5 năm tiếp theo.	

Ảnh hưởng đến việc lập và trình bày các báo cáo tài chính của Công ty nếu Công ty áp dụng Thông tư 201 cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2011 được trình bày ở phần thuyết minh số VIII.3.

**14. Các bên liên quan**

**THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH**

Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2011

Đơn vị tính : Đồng Việt Nam

Các bên được coi là liên quan nếu một bên có khả năng kiểm soát hoặc có ảnh hưởng đáng kể đối với bên kia trong việc ra quyết định các chính sách tài chính và hoạt động.

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

	<b>31/12/2011</b>	<b>01/01/2011</b>
<b>1. Tiền</b>		
Tiền mặt	872,724,435	217,742,844
Tiền gửi ngân hàng	18,276,568,815	19,194,309,315
<b>Tổng cộng</b>	<b>19,149,293,250</b>	<b>19,412,052,159</b>
<b>2. Các khoản phải thu ngắn hạn</b>		
Phải thu khác	174,111,252	2,998,000
<i>Tài sản thiếu chờ xử lý</i>	<i>74,399,951</i>	
<i>Phải thu khác</i>	<i>99,711,301</i>	<i>2,998,000</i>
<b>3. Hàng tồn kho</b>		
Hàng hóa	34,999,618,406	12,507,792,381
<b>Tổng Cộng</b>	<b>34,999,618,406</b>	<b>12,507,792,381</b>
<b>4. Tài sản ngắn hạn khác</b>		
<b>4.1 Chi phí trả trước ngắn hạn</b>		
Chi phí thuê mặt bằng văn phòng	209,186,800	195,093,000
Chi phí chờ kết chuyển khác	185,539,537	112,841,072
Số cuối năm	<b>394,726,337</b>	<b>307,934,072</b>
<b>4.2 Thuế GTGT được khấu trừ</b>		
Thuế GTGT hàng nhập khẩu	825,764,914	459,695,962
Thuế GTGT của TSCĐ	127,272,727	-
Thuế GTGT được khấu trừ của HHDV	235,843,588	204,678,722
<b>Cộng</b>	<b>1,188,881,229</b>	<b>664,374,684</b>

**THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH**

Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2011

Đơn vị tính : Đồng Việt Nam

4.3 Tài sản ngắn hạn khác	<b>31/12/2011</b>	<b>01/01/2011</b>
Tạm ứng	658,041,200	1,116,467,840
Ký quỹ ngắn hạn	502,540,200	254,105,533
<b>Cộng</b>	<b>1,160,581,400</b>	<b>1,370,573,373</b>
<b>Tổng Cộng</b>	<b>2,744,188,966</b>	<b>2,342,882,129</b>

**5. Tài sản cố định**

5.1 Tài sản cố định Hữu hình	Máy móc thiết bị	Phương tiện vận tải	Thiết bị dụng cụ quản lý	Cộng
<b>Nguyên giá</b>				
Số dư đầu năm	12,479,481,274	2,115,471,521	778,220,223	<b>15,373,173,018</b>
- Mua trong kỳ	2,712,599,801	2,097,545,455	1,915,974,051	<b>6,726,119,307</b>
- Thanh lý, nhượng bán	1,169,310,880	-	77,220,013	<b>1,246,530,893</b>
Số dư cuối kỳ	14,022,770,195	4,213,016,976	2,616,974,261	<b>20,852,761,432</b>
<b>Giá trị hao mòn lũy kế</b>				
Số dư đầu kỳ	10,678,831,966	1,181,359,266	230,199,272	12,090,390,504
- Khấu hao trong kỳ	1,451,653,066	673,036,920	341,050,707	<b>2,465,740,693</b>
- Thanh lý, nhượng bán	1,091,278,203	-	94,592,374	<b>1,185,870,577</b>
Số dư cuối kỳ	11,039,206,829	1,854,396,186	476,657,605	<b>13,370,260,620</b>
<b>Giá trị còn lại</b>				
Số dư đầu kỳ	1,800,649,308	934,112,255	548,020,951	<b>3,282,782,514</b>
Số dư cuối kỳ	2,983,563,366	2,358,620,790	2,140,316,656	<b>7,482,500,812</b>

\* Giá trị còn lại của TSCĐ hữu hình đã dùng để thế chấp, cầm cố đảm bảo các khoản vay: 2.234.526.247 VNĐ.

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

5.2 Tài sản cố định vô hình	Quyền sử dụng đất	Phần mềm máy tính	Tài sản vô hình khác	Cộng
<b>Nguyên giá</b>				
Số dư đầu năm	-	1,776,861,758	-	<b>1,776,861,758</b>
Số dư cuối năm	-	1,776,861,758	-	<b>1,776,861,758</b>
<b>Giá trị hao mòn lũy kế</b>				
Số dư đầu năm	-	1,350,479,727	-	<b>1,350,479,727</b>
- Khấu hao trong năm	-	188,845,078	-	<b>188,845,078</b>
Số dư cuối năm	-	1,539,324,805	-	<b>1,539,324,805</b>
<b>Giá trị còn lại</b>				
Số dư đầu năm	-	426,382,031	-	<b>426,382,031</b>
Số dư cuối năm	-	237,536,953	-	<b>237,536,953</b>

**THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH**

Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2011

Đơn vị tính : Đồng Việt Nam

6. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	31/12/2011		01/01/2011	
	Số lượng	Giá trị	Số lượng	Giá trị
6.1 Đầu tư vào công ty liên kết				
(*) CTCP Công nghệ cao Tong Yang	480,000	4,800,000,000	480,000	4,800,000,000
<b>Cộng</b>	<b>480,000</b>	<b>4,800,000,000</b>	<b>480,000</b>	<b>4,800,000,000</b>

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

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

6.2 Đầu tư dài hạn khác	Số lượng	Giá trị	Giá trị	Số lượng
(*) CTCP Chứng khoán NHCT VN	67,415	1,287,680,000	53,932	1,152,850,000
CTCP Maseco	50,000	1,450,000,000	50,000	1,450,000,000
<b>Cộng</b>	<b>117,415</b>	<b>2,737,680,000</b>	<b>103,932</b>	<b>2,602,850,000</b>

**Lý do thay đổi với từng khoản đầu tư**

(\*) Mua thêm 17.415 cổ phần của Công ty Cổ phần Chứng khoán Ngân hàng Công thương Việt Nam.

7. Tài sản dài hạn khác	31/12/2011	01/01/2011
7.1 Chi phí trả trước dài hạn	1,563,344,382	1,585,126,435
<i>CP Đào tạo nghiên cứu khoa học kỹ thuật</i>	664,303,565	728,205,003
<i>Chi phí sửa chữa văn phòng công ty</i>	275,874,558	334,443,827
<i>Chi phí công cụ, dụng cụ</i>	623,166,259	522,477,605
<b>Cộng</b>	<b>1,563,344,382</b>	<b>1,585,126,435</b>
7.2 Tài sản dài hạn khác	31/12/2011	01/01/2011
<i>Ký quỹ thuê văn phòng</i>	-	312,781,520
<i>Ký quỹ bảo lãnh dự thầu</i>	84,410,117	-
<i>Ký quỹ khác</i>	313,281,520	188,964,867
<b>Tổng Cộng</b>	<b>397,691,637</b>	<b>501,746,387</b>



**THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH**

Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2011

Đơn vị tính : Đồng Việt Nam

**8. Nợ ngắn hạn**

## 8.1 Vay và nợ ngắn hạn

(\*) Vay ngắn hạn Ngân hàng

(\*\*) Vay ngắn hạn cá nhân

	<b>31/12/2011</b>	<b>01/01/2011</b>
(*) Vay ngắn hạn Ngân hàng	108,970,854,502	125,899,012,722
(**) Vay ngắn hạn cá nhân	12,964,179,424	25,763,872,500

**Cộng**

	<b>121,935,033,926</b>	<b>151,662,885,222</b>
--	------------------------	------------------------

(\*) Chi tiết các khoản nợ vay Ngân hàng

(a) Ngân hàng VIB

(b) Ngân hàng BIDV

(c) Ngân hàng HSBC

(d) Ngân hàng Sacombank

(e) Ngân hàng Techcombank

Ngân hàng TMCP An Bình

	Số dư nợ vay cuối kỳ	Số dư nợ vay đầu kỳ
(a) Ngân hàng VIB	55,552,274,191	73,803,447,230
(b) Ngân hàng BIDV	19,399,258,915	25,473,753,902
(c) Ngân hàng HSBC	31,559,836,602	759,472,350
(d) Ngân hàng Sacombank	880,607,840	-
(e) Ngân hàng Techcombank	1,578,876,954	-
Ngân hàng TMCP An Bình	-	25,862,339,240

**Cộng**

	<b>108,970,854,502</b>	<b>125,899,012,722</b>
--	------------------------	------------------------

(\*\*) Khoản vay các cá nhân không có thế chấp tài sản, với thời hạn vay từ 05 đến 12 tháng; lãi suất từ 9,5% đến 12%/ năm để bổ sung vốn lưu động.

(a) Khoản vay Ngân hàng VIB theo hợp đồng số 42/HĐTD2-VIB625/11, ngày 02 tháng 03 năm 2011. Hạn mức tín dụng 120 tỷ đồng. Thời hạn vay: 08 tháng. Lãi suất cho vay: theo từng lần nhận nợ. Mục đích vay: bổ sung vốn lưu động phục vụ kinh doanh trong lĩnh vực công nghệ thông tin.

(b) Khoản vay Ngân hàng BIDV theo 02 hợp đồng sau:

- Hợp đồng số 40/2011/999250/HĐ, ngày 25 tháng 08 năm 2011. Hạn mức: 100 tỷ đồng. Mục đích vay: bổ sung vốn lưu động. Thời hạn vay: 05 tháng. Lãi suất cho vay: theo từng lần nhận nợ.

- Hợp đồng số 41/2011/999250/HĐ, ngày 25 tháng 08 năm 2011. Hạn mức: 120 tỷ đồng. Thời hạn vay: 06 tháng. Mục đích vay: bổ sung vốn lưu động. Lãi suất cho vay: 17,5%/năm.

(c) Khoản vay HSBC theo hình thức tín dụng chứng từ với thời hạn: 04 tháng.

(d) Khoản vay Ngân hàng Sacombank theo hợp đồng số LD1026500127, ngày 22 tháng 09 năm 2010. Hạn mức: 50 tỷ đồng. Mục đích vay: bổ sung vốn lưu động. Lãi suất: 0,6%/tháng. Thời hạn vay : 06 tháng.

(e) Khoản vay Ngân hàng Techcombank theo hợp đồng số 82/10k/HĐHMTD/TCB-HCM, ngày 15 tháng 12 năm 2010. Hạn mức: 70 tỷ đồng. Thời hạn vay: 06 tháng. Mục đích vay: bổ sung vốn lưu động phục vụ kinh doanh. Lãi suất: 6,5%/năm.

**THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH**

Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2011

Đơn vị tính : Đồng Việt Nam

8.2 Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	<b>31/12/2011</b>	<b>01/01/2011</b>
Thuế GTGT đầu ra phải nộp	1,816,099,631	8,327,617,322
Thuế nhập khẩu	187,226,957	59,374,844
Thuế thu nhập doanh nghiệp	154,436,704	3,129,769,236
Thuế thu nhập cá nhân	201,912,999	244,442,474
Thuế nhà thầu	340,929,793	791,495,610
<b>Cộng</b>	<b>2,700,606,084</b>	<b>12,552,699,486</b>
8.3 Chi phí phải trả	<b>31/12/2011</b>	<b>01/01/2011</b>
Chi phí phải trả bảo hành	475,934,458	144,438,864
Chi phí phải trả triển khai các dự án	2,985,160,000	8,303,941,250
<b>Cộng</b>	<b>3,461,094,458</b>	<b>8,448,380,114</b>
8.4 Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	<b>31/12/2011</b>	<b>01/01/2011</b>
Kinh phí công đoàn	-	34,400,000
Phải trả lãi vay cá nhân	-	1,037,482,713
Cổ tức phải trả	-	220,055,625
Mượn tiền cá nhân bên liên quan	-	2,700,000,000
Phải trả lãi vay	393,022,361	-
Tài sản thừa chờ giải quyết	4,731,391	-
Phải trả khác	183,128,510	50,145,884
<b>Cộng</b>	<b>580,882,262</b>	<b>4,042,084,222</b>
8.5 Quỹ khen thưởng, phúc lợi	<b>31/12/2011</b>	<b>01/01/2011</b>
Quỹ khen thưởng	1,407,666,556	1,401,954,205
Quỹ phúc lợi	722,938,538	-
<b>Cộng</b>	<b>2,130,605,094</b>	<b>1,401,954,205</b>

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

*Quỹ khen thưởng: Thưởng cho cán bộ công nhân viên trong công ty.**Quỹ phúc lợi: Chi cho các hoạt động phúc lợi trong công ty.*

**THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH**

Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2011

Đơn vị tính : Đồng Việt Nam

## 9. Nợ dài hạn

Vay và nợ dài hạn	31/12/2011	01/01/2011
Vay dài hạn	628,000,000	91,000,000
(* Vay dài hạn ngân hàng	628,000,000	91,000,000
Nợ dài hạn (-)	599,000,000	184,000,000
Nợ dài hạn đến hạn trả	599,000,000	184,000,000
<b>Cộng</b>	<b>1,227,000,000</b>	<b>275,000,000</b>
(* Chi tiết các khoản nợ vay Ngân hàng	Số dư nợ vay cuối kỳ	Số dư nợ vay đầu kỳ
(a) Ngân hàng VIB	1,136,000,000	-
(b) Ngân hàng BIDV	91,000,000	275,000,000
<b>Cộng</b>	<b>1,227,000,000</b>	<b>275,000,000</b>

(a) Khoản vay Ngân hàng VIB theo 02 hợp đồng sau:

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

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

(b) Khoản vay Ngân hàng BIDV theo hợp đồng số 09/2009/999250, ngày 08 tháng 04 năm 2009. Số tiền vay: 551.000.000 VNĐ. Mục đích sử dụng tiền vay: hoàn vốn tạm ứng trước thanh toán tiền mua xe. Thời hạn vay: 36 tháng. Lãi suất cho vay: bằng lãi suất tiết kiệm cá nhân 12 tháng trả lãi sau của ngân hàng + 3,2%/năm, lãi suất nợ quá hạn bằng 150% lãi suất trong hạn. Tài sản đảm: thế chấp tài sản hình thành từ vốn vay là phương tiện vận tải.

**THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH**

Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2011

Đơn vị tính : Đồng Việt Nam

## 10. Vốn Chủ Sở Hữu

a). Chi tiết vốn đầu tư của chủ sở hữu	Tỷ lệ	31/12/2011	01/01/2011
Ông Ngô Vi Đồng	13%	7,611,950,000	7,611,950,000
Ông Đinh Hà Duy Linh	5%	2,830,000,000	2,611,660,000
Bà Đinh Hà Duy Trinh	5%	2,897,680,000	2,897,680,000
Vốn góp của các cổ đông	78%	46,553,360,000	46,771,700,000
<b>Tổng cộng</b>	<b>100%</b>	<b>59,892,990,000</b>	<b>59,892,990,000</b>

c). Các giao dịch về vốn với các CSH và phân phối cổ tức, LN	Năm 2011	Năm 2010
Vốn đầu tư của chủ sở hữu		
<i>Vốn góp đầu năm</i>	59,892,990,000	38,476,550,000
<i>Vốn góp tăng trong năm</i>	-	21,416,440,000
<i>Vốn góp giảm trong năm</i>	-	-
<i>Vốn góp cuối năm</i>	59,892,990,000	59,892,990,000
Cổ tức, lợi nhuận đã chia	5,833,639,000	8,854,208,500

d). Cổ phiếu	31/12/2011	01/01/2011
Số lượng cổ phiếu đăng ký phát hành	5,989,299	5,989,299
Số lượng cổ phiếu đã được phát hành và góp vốn	5,989,299	5,989,299
<i>Cổ phiếu thường</i>	5,989,299	5,989,299
<i>Cổ phiếu ưu đãi</i>	-	-
Số lượng cổ phiếu được mua lại	155,660	155,660
<i>Cổ phiếu thường</i>	155,660	155,660
<i>Cổ phiếu ưu đãi</i>	-	-
Số lượng cổ phiếu đang lưu hành	5,833,639	5,833,639
<i>Cổ phiếu thường</i>	5,833,639	5,833,639
<i>Cổ phiếu ưu đãi</i>	-	-
<i>Mệnh giá cổ phiếu đang lưu hành: 10.000 đồng/ cổ phiếu</i>		

**THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH**

Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2011

Đơn vị tính : Đồng Việt Nam

f). Các quỹ của DN	31/12/2011	01/01/2011
Quỹ đầu tư phát triển	753,240,000	753,240,000
Quỹ dự phòng tài chính	2,555,887,105	1,689,332,370
<b>Cộng</b>	<b>3,309,127,105</b>	<b>2,442,572,370</b>

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

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

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

**VI. THÔNG TIN BỔ SUNG CHO CÁC KHOẢN MỤC TRÌNH BÀY TRONG BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH****1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ**

	Năm 2011	Năm 2010
1. Tổng Doanh Thu	665,749,932,948	801,347,233,894
+ Doanh thu bán và cung cấp dịch vụ	665,749,932,948	801,347,233,894
Các khoản giảm trừ doanh thu	-	379,367,519
+ Hàng bán bị trả lại	-	379,367,519
<b>Doanh thu thuần</b>	<b>665,749,932,948</b>	<b>800,967,866,375</b>

**2. Giá vốn hàng bán**

	Năm 2011	Năm 2010
Giá vốn hàng bán và cung cấp dịch vụ	568,760,256,967	689,964,308,670
<b>Tổng Cộng</b>	<b>568,760,256,967</b>	<b>689,964,308,670</b>

**3. Doanh thu hoạt động tài chính**

	Năm 2011	Năm 2010
Lãi tiền gửi ngân hàng	683,992,727	938,711,147
Cổ tức, lợi nhuận được chia	228,297,005	-
Lãi do chênh lệch tỷ giá	14,079,705,279	4,480,328,012
<b>Tổng Cộng</b>	<b>14,991,995,011</b>	<b>5,419,039,159</b>

**THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH**

Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2011

Đơn vị tính : Đồng Việt Nam

	Năm 2011	Năm 2010
<b>4. Chi phí tài chính</b>		
Chi phí lãi tiền vay	20,484,192,999	16,271,300,591
Dự phòng giảm giá đầu tư dài hạn	-	-
Lỗ đầu tư vào công ty con	-	1,221,714,955
Lỗ chuyển nhượng cổ phiếu	-	91,600,000
Lỗ chênh lệch tỷ giá	11,934,625,123	5,437,706,020
Chi phí tài chính khác	169,997,107	-
<b>Tổng Cộng</b>	<b>32,588,815,229</b>	<b>23,022,321,566</b>
<b>5. Thu nhập khác</b>		
Thu từ thanh lý TSCĐ	109,527,455	-
Thu từ khoản thưởng, bồi thường	5,695,781,221	5,970,678,981
Khác	-	86,931,454
<b>Tổng Cộng</b>	<b>5,805,308,676</b>	<b>6,057,610,435</b>
<b>6. Chi phí khác</b>		
Chi phí tiền phạt vi phạm	1,147,871,239	263,006,680
Chi từ thanh lý TSCĐ	69,660,316	-
Khác	-	17,876,352
<b>Tổng Cộng</b>	<b>1,217,531,555</b>	<b>280,883,032</b>
<b>7. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành</b>		
- Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp tính trên thu nhập chịu thuế năm hiện hành.	3,300,094,096	7,792,628,562
<b>Lợi nhuận kế toán trước thuế</b>	<b>13,200,376,385</b>	<b>31,842,509,256</b>
<i>Các khoản điều chỉnh tăng</i>	-	72,087,673
<i>Các khoản điều chỉnh giảm</i>	-	744,082,682
<b>Thu nhập chịu thuế trong kỳ tính thuế</b>	<b>13,200,376,385</b>	<b>31,170,514,247</b>
Thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp	25%	25%
<b>Thuế Thu nhập doanh nghiệp phải nộp</b>	<b>3,300,094,096</b>	<b>7,792,628,562</b>
Thuế Thu nhập doanh nghiệp được giảm	-	-
- Điều chỉnh chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp của các năm trước vào chi phí thuế thu nhập hiện hành năm nay.	-	-
<b>- Tổng chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành</b>	<b>3,300,094,096</b>	<b>7,792,628,562</b>

**THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH**

Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2011

Đơn vị tính : Đồng Việt Nam

<b>8. Lãi cơ bản trên cổ phiếu</b>	<b>01/01/2011</b>	<b>31/12/2011</b>
Lợi nhuận kế toán sau thuế thu nhập doanh nghiệp	9,900,282,289	24,049,880,694
Các khoản chênh lệch tăng hoặc giảm	-	-
- Các khoản điều chỉnh tăng	-	-
- Các khoản điều chỉnh giảm	-	-
Lợi nhuận hoặc lỗ phân bổ cho cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông	9,900,282,289	24,049,880,694
Cổ phiếu phổ thông đang lưu hành bình quân trong kỳ	5,833,639	5,922,481
<b>Lãi cơ bản trên cổ phiếu</b>	<b>1,697</b>	<b>4,061</b>

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

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

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

**VIII. NHỮNG THÔNG TIN KHÁC****1. Giao dịch với các bên liên quan**

## 1.1 Các khoản vay các cá nhân có liên quan

<b>Bên liên quan</b>	<b>Mối quan hệ</b>	<b>Tính chất giao dịch</b>	<b>Phát sinh trong năm</b>	<b>Số dư phải thu / (phải trả)</b>
Ông Ngô Vi Đồng	Chủ tịch HĐQT	Vay mượn	970,000,000	(570,000,000)
Bà Hàn Nguyệt Thu Hương	Thành viên HĐQT	Vay mượn	21,720,000,000	(3,400,000,000)
Bà Ngô Thị Ngọc Hoa	Cá nhân có liên quan	Vay mượn	1,230,568,892	(681,759,424)
Bà Phạm Thị Ngọc Hoàn	Cá nhân có liên quan	Vay mượn	312,420,000	(312,420,000)
Ông Hàn Quốc Ân	Cá nhân có liên quan	Vay mượn	5,000,000,000	(5,000,000,000)
Ông Hàn Hải	Cá nhân có liên quan	Vay mượn	3,000,000,000	(3,000,000,000)

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

Mẫu số B 09 - DN

## THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2011

Đơn vị tính : Đồng Việt Nam

1.2 Các khoản chi trả cho HĐQT và Ban TGD	Năm 2011	Năm 2010
Lương và thưởng	3,919,432,152	3,733,624,002
Các khoản khác	306,000,000	299,716,369
<b>Cộng</b>	<b>4,225,432,152</b>	<b>4,033,340,371</b>

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

3. Những thông tin khác.

Như đã trình bày ở thuyết minh số 13. Trong năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2011, Công ty tiếp tục áp dụng hướng dẫn về các nghiệp vụ bằng ngoại tệ theo Thông tư 201, hướng dẫn này khác biệt so với các quy định trong VAS 10. Ảnh hưởng như sau:

Bảng cân đối kế toán	VAS 10	Thông tư 201	Chênh lệch
Chênh lệch tỷ giá hối đoái	-	543,902,085	(543,902,085)
<b>Báo cáo kết quả kinh doanh</b>			
Lãi chênh lệch tỷ giá	837,068,377	-	837,068,377
Lỗ chênh lệch tỷ giá	(293,166,292)	-	(293,166,292)
Lãi/(lỗ) chênh lệch tỷ giá thuần ghi nhận vào báo cáo KQKD	543,902,085	-	543,902,085

TP. Hồ Chí Minh, ngày 20 tháng 02 năm 2012

NGƯỜI LẬP BIỂU

PHÙNG QUỐC BẢO

KẾ TOÁN TRƯỞNG

NGUYỄN THỊ HỒNG HẢI

TỔNG GIÁM ĐỐC



ĐINH HÀ DUY LINH



7. Vốn chủ sở hữu								
Tình hình tăng, giảm vốn	Vốn góp của chủ sở hữu	Thặng dư vốn cổ phần	Cổ phiếu quỹ	CLTG hối đoái	Quỹ đầu tư phát triển	Quỹ dự phòng tài chính	LN sau thuế chưa phân phối	Cộng
Số dư đầu năm trước	38,476,550,000	139,500,000	(730,500,000)	(1,107,200,737)	753,240,000	750,538,370	13,936,021,205	52,218,148,838
Tăng vốn trong năm trước	21,416,440,000	-	-	-	-	-	-	21,416,440,000
Lãi trong năm trước	-	-	-	-	-	-	24,049,880,694	24,049,880,694
Trích lập các quỹ năm trước	-	-	-	-	-	938,794,000	-	938,794,000
Mua cổ phiếu quỹ	-	-	1,424,780,020)	-	-	-	-	(1,424,780,020)
Hoàn nhập CLTG cuối kỳ	-	-	-	1,107,200,737	-	-	-	1,107,200,737
Đánh giá CLTG cuối kỳ	-	-	-	255,011,816	-	-	-	255,011,816
Trả cổ tức năm trước	-	-	-	-	-	-	(8,854,208,500)	(8,854,208,500)
Trích quỹ KTPL năm trước	-	-	-	-	-	-	(4,693,969,000)	(4,693,969,000)
Trích lập các quỹ	-	-	-	-	-	-	(938,794,000)	(938,794,000)
Giảm khác	-	-	-	-	-	-	(18,387,616)	(18,387,616)
Số dư cuối năm trước	59,892,990,000	139,500,000	(2,155,280,020)	(255,011,816)	753,240,000	1,689,332,370	23,480,542,783	83,545,313,317
Số dư đầu năm nay	59,892,990,000	139,500,000	(2,155,280,020)	(255,011,816)	753,240,000	1,689,332,370	23,480,542,783	83,545,313,317
Lãi trong năm nay	-	-	-	-	-	-	9,900,282,289	9,900,282,289
Hoàn nhập CLTG cuối kỳ	-	-	-	255,011,816	-	-	-	255,011,816
Trả cổ tức năm trước	-	-	-	-	-	-	(5,833,639,000)	(5,833,639,000)
Trích lập các quỹ của DN	-	-	-	-	-	1,202,494,035	(6,047,054,222)	(4,844,560,187)
Giảm khác	-	-	-	-	-	335,939,300	(191,568,555)	144,370,745
Trích lập CLTG cuối kỳ	-	-	-	543,902,085	-	-	-	543,902,085
<b>Số dư cuối năm nay</b>	<b>59,892,990,000</b>	<b>139,500,000</b>	<b>(2,155,280,020)</b>	<b>543,902,085</b>	<b>753,240,000</b>	<b>2,555,887,105</b>	<b>21,308,563,295</b>	<b>83,038,802,465</b>

Giá trị trái phiếu đã chuyển thành cổ phiếu trong năm: 0 VNĐ  
Số lượng cổ phiếu quỹ: 155.660 cổ phiếu





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



## HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Hội đồng quản trị (HĐQT) của công ty gồm 7 thành viên. Trong đó có 2 thành viên HĐQT độc lập.

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

Hội đồng quản trị thực hiện việc kiểm tra, giám sát đánh giá kết quả hoạt động và hỗ trợ Ban điều hành trong việc thực thi chiến lược, mục tiêu nhiệm vụ đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua.

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

Trong năm 2011, Hội đồng quản trị đã tiến hành 4 cuộc họp định kỳ và một số cuộc họp đột xuất để giải quyết các nội dung sau:

- Thông qua báo cáo kết quả kinh doanh, báo cáo tài chính, phương án phân phối lợi nhuận năm 2010 và kế hoạch kinh doanh năm 2011.
- Thảo luận về công tác định vị và nâng tầm hợp tác với các đối tác quốc tế hiện tại. Mở rộng quan hệ hợp tác với các đối tác về giải pháp phần mềm trong và ngoài nước theo từng lĩnh vực chuyên ngành hướng đến mục tiêu phát triển “Bản sắc phần mềm và dịch vụ”.
- Thông qua nội dung và công tác tổ chức đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2011.
- Quyết định mức cổ tức, thời gian chốt danh sách, thời gian chia tạm ứng cổ tức đợt 1 năm 2011.
- Phân công công tác của các thành viên Hội đồng quản trị nhằm hỗ trợ cho Ban điều hành.
- Chia sẻ các cơ hội đầu tư, tìm hiểu thông tin, nghiên cứu tìm hiểu, đánh giá thị trường.
- Thảo luận nội dung “Đầu tư cho hoạt động của khối công nghệ thông tin (CNTT)”. Ủng hộ đề xuất của Ban điều hành trong việc triển khai một số ứng dụng CNTT mới cho công tác quản trị doanh nghiệp. Xây dựng mô hình điển hình để sau này triển khai cho khách hàng trong tương lai. Nâng cấp ERP, cung cấp dịch vụ ứng dụng trên di động để nâng cao công tác quản trị hoạt động kinh doanh của Công ty. Chuẩn hóa mô hình quản trị của công ty bằng việc khai thác triệt để sức mạnh của ứng dụng CNTT.
- Trao đổi về tình hình hoạt động của liên doanh TY-HPT và đưa ra những biện pháp nhằm hỗ trợ hoạt động của liên doanh trong tình hình khó khăn của thị trường chứng khoán như: chia sẻ thông tin, cùng phối hợp với liên doanh trong các dự án cụ thể với khách hàng.
- Đánh giá những khó khăn chung của nền kinh tế và khó khăn của công ty HPT trong việc thực hiện mục tiêu năm 2011. Thống nhất một số biện pháp như: tập trung vào các chiến lược công nghệ cốt lõi của HPT; Sử dụng lợi thế cạnh tranh của HPT; Xem xét lựa chọn mô hình kinh doanh phù hợp với văn hóa của HPT; Chú trọng đầu tư vào giá trị con người làm nền tảng phát triển công ty; Nâng cao năng lực quản lý cấp trung, ưu tiên công tác huấn luyện đào tạo năng lực quản trị. Tuy HĐQT nhận định khả năng thực hiện mục tiêu 2011 của HPT là rất khó khăn và thách thức, tuy nhiên HĐQT nhất trí sát cánh cùng Ban điều hành để duy trì hoạt động của công ty có Lãi và vượt qua giai đoạn khó khăn.
- Thông qua việc đồng ý cho bà Đinh Hà Duy Trinh - Phó chủ tịch HĐQT thực hiện việc chuyển nhượng 99.934 cổ phiếu đã mua năm 2010 cho các thành viên của Ban điều hành.
- Chia sẻ thông tin về việc bổ sung nhân sự cấp cao.
- Thông qua việc bổ sung thêm 1 thành viên Hội đồng quản trị, trình đại hội cổ đông năm 2012.

## HOẠT ĐỘNG CỦA BAN KIỂM SOÁT

Ban kiểm soát gồm có 3 thành viên.

Trong năm 2011, Ban Kiểm soát tổ chức họp định kỳ 6 tháng / lần và thường xuyên gặp gỡ trao đổi nhằm mục đích kiểm tra, giám sát các hoạt động của HPT để đảm bảo quyền lợi của cổ đông như sau:

- Kiểm tra / tư vấn việc tuân thủ theo điều lệ của Công ty cũng như Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông năm 2011 và pháp luật hiện hành trong các hoạt động của HPT.
- Tham gia công tác kiểm tra giám sát kết quả kiểm phiếu tại Đại hội cổ đông năm 2011
- Tham gia một số cuộc họp của Hội đồng Quản trị và đưa ra các ý kiến góp ý trong phạm vi trách nhiệm và quyền hạn của Ban Kiểm soát.
- Kiểm tra báo cáo tài chính của Công ty.
- Giám sát việc thực hiện các chỉ tiêu kinh tế của công ty.
- Phối hợp với Phòng Kế toán kiểm tra sổ sách, tài sản, công nợ tại các đơn vị bán hàng trực thuộc công ty nhằm phát hiện những rủi ro hoặc thiếu sót, từ đó có những đề xuất và chấn chỉnh phù hợp.
- Phối hợp với Ban ISO và Ban pháp lý giám sát các quy trình hoạt động của công ty. Trong năm 2011 Ban kiểm soát đã đề xuất Ban ISO cải tiến 2 quy trình thực hiện trong hoạt động tác nghiệp (Quy trình thực hiện hồ sơ thầu, quy trình quản trị dự án) và yêu cầu các đơn vị quản trị dự án ghi nhận các vấn đề sai sót để chia sẻ cho các đơn vị liên quan theo định kỳ 2 tháng/1 lần.
- Phối hợp với Phòng Hệ thống thông tin kiểm soát an toàn an ninh mạng của công ty, đảm bảo vận hành an toàn, xuyên suốt.
- Phối hợp với Phòng Nhân sự kiểm tra giám sát các qui chế về tiền lương, qui chế về thi đua khen thưởng, kỷ luật, các quyết định bổ nhiệm, miễn nhiệm và các công tác nhân sự khác.

Đến hết năm 2011, Ban kiểm soát không phát hiện trường hợp nào bất thường trong hoạt động tài chính của công ty, hoạt động của thành viên Hội đồng Quản trị, thành viên Ban Tổng Giám đốc. Hệ thống kiểm soát nội bộ vận hành chặt chẽ, rõ ràng mạch lạc.

## THÔNG TIN CỔ ĐÔNG

### I. Quá trình thay đổi vốn điều lệ của HPT đến 31/12/2011

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

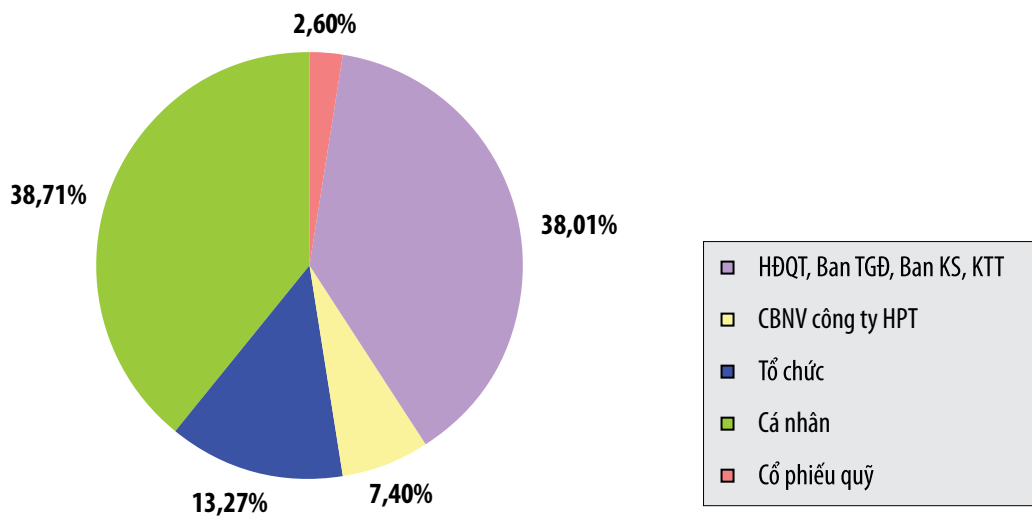
### II. Tình hình vốn cổ phần năm 2011

Trong năm 2011, tình hình vốn cổ phần của công ty HPT không thay đổi so với năm 2010.

Đến ngày 31/12/2011, công ty HPT có 5.989.299 cổ phiếu. Toàn bộ là cổ phiếu phổ thông. Mệnh giá 10.000đ/ cổ phiếu, tương đương 59.892.990.000 đồng (Năm mươi chín tỷ tám trăm chín mươi hai triệu chín trăm chín mươi ngàn đồng). Trong đó có 5.833.639 cổ phiếu đang lưu hành và 155.660 cổ phiếu quỹ.

## Cơ cấu cổ đông đến ngày 20/03/2012

	Loại hình cổ đông	Số lượng	Tổng vốn (VNĐ)	Tỷ lệ sở hữu
1	HĐQT, Ban TGD, Ban KS, KTT	11	22.767.720.000	38,01%
2	CBNV công ty HPT	76	4.433.930,000	7,40%
3	Tổ chức	7	7.949.370.000	13,27%
4	Cá nhân	348	23.185.370.000	38,71%
5	Cổ phiếu quỹ		1.556.600.000	2,60%
	Tổng cộng	442	59.892.990.000	100,00%





### III. Tình hình chi trả cổ tức

Công ty HPT có một quá trình phát triển ổn định, mức cổ tức trung bình hàng năm từ 12-25%.

Năm 2011 là một năm khó khăn của công ty trong bối cảnh nền kinh tế ảm đạm chung. Tuy nhiên để đảm bảo lợi ích cao nhất của cổ đông, Hội đồng Quản trị đã quyết định thực hiện việc chi trả cổ tức theo kế hoạch đã trình tại Đại hội cổ đông năm 2011. Cụ thể như sau:

- Tạm ứng cổ tức bằng tiền mặt năm 2011 với tỷ lệ là 10% trên mệnh giá (tức 1.000đ/cổ phiếu). Việc tạm ứng cổ tức đã được thanh toán vào ngày 28/09/2011.
- Đề xuất Đại hội cổ đông năm 2012 thông qua kế hoạch chi tiết trả cổ tức năm 2011 bằng cổ phiếu với tỷ lệ 15% bằng việc phát hành cổ phần tăng vốn điều lệ theo nội dung tờ trình tại đại hội.

### IV. Thông tin các cổ đông lớn đến ngày 20/03/2011

Stt	Tên cổ đông	Chức vụ	Số cổ phần sở hữu	Tỷ lệ sở hữu
01	Ngô Vi Đồng	Chủ tịch HĐQT	761.195	12,71%
02	Công ty CP Đầu Tư Phân Phối SATICO	Tổ chức	469.928	7,85%
03	Nguyễn Đức Tiến	Thành viên HĐQT	370.546	6,19%

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

### Đánh giá chung:

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

Tính từ ngày 01/01/2011 đến ngày 31/12/2011, số lượng cổ phiếu đã được giao dịch trên UPCOM là 282.664 CP. Năm 2011 là năm khó khăn của thị trường chứng khoán. Hầu hết cổ phiếu trên sàn HOSE, HNX và UPCOM đều giảm giá mạnh. Tuy nhiên giá thị trường của cổ phiếu HPT có giảm nhưng vẫn giữ được ở mức giá tương đối thể hiện giá trị của cổ phiếu HPT vẫn được cổ đông và nhà đầu tư đánh giá cao giá trị của cổ phiếu HPT

Đến ngày 20/03/2012, số lượng cổ phiếu HPT được Nhà đầu tư là tổ chức nước ngoài nắm giữ là 129.000 CP, chiếm tỷ lệ 2.15% vốn điều lệ.

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

Người giao dịch	Chức vụ	Nội dung giao dịch	Số lượng CP giao dịch	Thời gian giao dịch
Đình Hà Duy Trinh	Phó Chủ tịch HĐQT	Đăng ký bán cổ phiếu	99.934 CP	Từ ngày 22/08/2011 đến ngày 31/08/2011
Nguyễn Thị Hoàng Yến	Thành viên BKS	Đăng ký mua cổ phiếu	10.000 CP	Từ ngày 22/08/2011 đến ngày 31/08/2011
Nguyễn Quyền	Thành viên HĐQT	Đăng ký mua cổ phiếu	21.700 CP	Từ ngày 22/08/2011 đến ngày 31/08/2011
Lê Nhật Hoàng Nam	Thành viên BKS	Đăng ký mua cổ phiếu	5.000 CP	Từ ngày 22/08/2011 đến ngày 31/08/2011
Đình Hà Duy Linh	Thành viên HĐQT	Đăng ký mua cổ phiếu	21.734 CP	Từ ngày 22/08/2011 đến ngày 31/08/2011
Nguyễn Thị Hồng Hải	Kế toán trưởng	Đăng ký mua cổ phiếu	10.000 CP	Từ ngày 22/08/2011 đến ngày 31/08/2011

## VI. Hoạt động của ban cổ đông

**Trong năm 2011, Ban cổ đông đã triển khai Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông và các Nghị Quyết của Hội đồng Quản trị như sau:**

- ▶ Kịp thời cập nhật các ý kiến của cổ đông và phản hồi cho cổ đông các thông tin liên quan về cổ tức, v/v lưu ký chứng khoán,...
- ▶ Cập nhật thông tin cổ đông tại Trung tâm lưu ký theo yêu cầu của cổ đông.
- ▶ Lập danh sách và gửi thư thông báo đến toàn thể cổ đông để đăng ký tham dự Đại hội cổ đông thường niên năm 2011.
- ▶ Tiến hành các thủ tục để chi tạm ứng cổ tức đợt 1 năm 2011 (10%) cho cổ đông vào ngày 28/09/2011
- ▶ Thực hiện việc công bố thông tin đầy đủ và kịp thời theo Qui định.

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

- Ban cổ đông duy trì các kênh thông tin đến cổ đông và nhà đầu tư thông qua Đại hội đồng cổ đông, các trang tin đăng báo Đầu tư chứng khoán, Website của công ty và email. Năm 2011, các nội dung liên quan đến cổ đông đều được cập nhật đầy đủ trên Website của HPT





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

## 1 HOẠT ĐỘNG CỘNG ĐỒNG

HPT không chỉ đem lại những lợi ích thiết thực cho khách hàng bằng những giải pháp và dịch vụ CNTT chuyên sâu mà còn luôn nỗ lực phấn đấu xây dựng và phát triển bản sắc văn hóa HPT mang đậm tính nhân văn sâu sắc, phát triển vì một xã hội tốt đẹp – văn minh. Ý thức được trách nhiệm của một doanh nghiệp đối với cộng đồng xã hội, HPT đã và đang tích cực cùng xã hội xây dựng cuộc sống cộng đồng tốt đẹp hơn bằng những hoạt động thiện nguyện như xây dựng nhà tình nghĩa, quyên góp ủng hộ bạn bè quốc tế gặp hoạn nạn, tài trợ các quỹ phát triển tài năng trẻ, đi bộ vì người nghèo... và những chương trình vì cộng đồng – xã hội khác.

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

- Tổ chức thăm và tặng quà cho trẻ em mồ côi làng SOS Gò Vấp, Tp.HCM
- Thăm và tặng quà cho các trẻ em mồ côi, khuyết tật tại Long Thành, Đồng Nai
- Tổ chức thăm và tặng quà cho người già và trẻ em tàn tật tại Thụy An, Ba Vì, Hà Nội
- Tham gia chương trình đi bộ vì người nghèo do UBND Tp.HCM tổ chức
- Đóng góp quỹ đền ơn đáp nghĩa, xây dựng nhà tình nghĩa và tình thương cho gia đình liệt sĩ Quận Phú Nhuận, nhà tình nghĩa tại Tây Ninh, hỗ trợ xây dựng nhà cho người nghèo Huyện Phú Tân (An Giang)
- Phụng dưỡng suốt đời cho mẹ thương binh liệt sĩ Quận Phú Nhuận



## ỦNG HỘ NẠN NHÂN THIÊN TAI, CHIA SẺ VỚI BỆNH NHÂN CÓ HOÀN CẢNH KHÓ KHĂN



- Quyên góp ủng hộ bạn bè quốc tế với chương trình “HPT hướng về nước Nhật sẻ chia”
  - Tích cực tham gia các đợt quyên góp ủng hộ đồng bào bị thiên tai, bão lụt các miền
  - Tổ chức chương trình “Áo ấm ngày xuân” cho trẻ em vùng cao phía Bắc
  - Ủng hộ chương trình nạn nhân chất độc màu da cam
- Tổ chức chương trình hiến máu nhân đạo “HPT – Giọt hồng yêu thương” phối hợp cùng Sở Y tế Tp.HCM & Hội chữ thập đỏ
  - Ủng hộ chương trình Xây dựng tủ sách “Ước mơ của Thúy” dành cho các bệnh nhi ung thư tại bệnh viện Chấn thương chỉnh hình Tp.HCM.

## TÀI TRỢ CÁC CHƯƠNG TRÌNH GIÁO DỤC

- Tài trợ các chương trình hướng tới cộng đồng năm 2011 của khu Công nghệ cao Tp.HCM
- Tài trợ quỹ phát triển tài năng của Đại học Quốc gia Tp.HCM
- Tài trợ cho các cuộc thi “Sinh viên với An toàn thông tin” do VNISA tổ chức
- Tài trợ học bổng cho sinh viên nghèo học giỏi
- Tài trợ học bổng cho sinh viên Nhạc viện Tp.HCM
- Tài trợ giải thưởng báo chí CNTT Tp.HCM



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

Công ty HPT luôn tự hào với nét văn hóa nhân bản và hài hòa của mình. Đó là những giá trị tồn tại bền vững của một doanh nghiệp mà HPT luôn hướng tới. Con người HPT sống trong một môi trường làm việc chuyên nghiệp và văn minh, gắn kết với nhau không chỉ bằng vật chất mà còn bởi một đời sống tinh thần phong phú và bản sắc văn hóa rất riêng. Nét văn hóa ấy gắn liền với hình ảnh thương hiệu HPT: Năng động – Chính trực – Chuyên nghiệp, đó cũng là tính cách của con người HPT. Hình ảnh thương hiệu HPT được thể hiện rõ nét trong cuốn “Tài liệu chỉ dẫn bản sắc thương hiệu” do chính con người HPT chăm chút xây dựng và thiết kế. Tác phẩm là cẩm nang thể hiện sự thống nhất của thương hiệu HPT.

Bên cạnh đó, HPT luôn có các món ăn tinh thần quý giá và là những nhịp cầu kết nối những thành viên đại gia đình HPT như:

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

**Các ấn phẩm đặc biệt:** Công ty HPT thường xuyên xuất bản các ấn phẩm đặc biệt để đánh dấu những mốc phát triển qua các dịp kỷ niệm 5 năm, 10 năm và 15 năm thành lập Công ty HPT. Đặc biệt nhân dịp kỷ niệm 15 năm, HPT đã biên tập và xuất bản sách viết “**15 năm HPT – cuộc sống và niềm tin**” và sách ảnh “**Sắc màu HPT**”. Tất cả những ấn phẩm này đều do chính những thành viên HPT sáng tác và thực hiện.





**Chương trình VOH (Voice of HPT):** Một chương trình phát thanh đặc sắc nhằm gắn kết những trái tim yêu thương của con người HPT. Chương trình là cầu nối và thông điệp sẽ chia tình cảm, những ước mơ và khát vọng của các thế hệ HPT, hướng đến nét văn hóa nhân bản và hài hòa.

Giải thưởng cá nhân xuất sắc và giải thưởng “Con trâu”: là những giải thưởng cao quý được xét tặng cho các cá nhân và các tập thể có đóng góp xuất sắc trong sự nghiệp phát triển của HPT hàng năm.

#### Hoạt động khác:

- Tổ chức chương trình “Xuyên Việt – về nguồn”, giáo dục truyền thống lịch sử cho CBNV
- Tổ chức chương trình “Uống nước nhớ nguồn” giao lưu với anh hùng Lực lượng Vũ trang Nhân dân
- Tổ chức các câu lạc bộ thể thao: cầu lông, bóng đá, tennis, golf,...
- Tổ chức các cuộc thi tìm kiếm tài năng của HPT như “Tiếng hát HPT”, chương trình trình diễn thời trang “HPT – Tự tin tỏa sáng”
- Tổ chức các câu lạc bộ văn hóa: Ban Báo chí – Truyền thông, CLB Kinh doanh,...

Ngoài ra, còn có các chương trình lễ hội truyền thống mừng kỷ niệm ngày thành lập công ty, các chương trình giao lưu văn hóa giàu bản sắc HPT được tổ chức hàng năm như chương trình hội thao, chương trình văn nghệ, biểu diễn thời trang, các giải thi đấu cầu lông, golf, bóng đá đa dạng... các chuyến dã ngoại, nghỉ hè với mục đích gắn kết và tăng tinh thần đồng đội giữa những con người HPT.





