CÔNG TY CỔ PHẦN
DỊCH VỤ CÔNG
NGHỆ TIN HỌC HPT

hpt
knowing IT

BÁO CÁO
THƯỜNG NIÊN
2025

hpt
knowing IT

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN

2025 ANNUAL REPORT

MỤC LỤC

01 TỔNG QUAN VỀ HPT **06**

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

02 BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ **32**

03 BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC **58**

04 BÁO CÁO CỦA KIỂM TOÁN **86**

05 THÔNG TIN CỔ ĐÔNG VÀ QUẢN TRỊ CÔNG TY **122**

06 HOẠT ĐỘNG CỘNG ĐỒNG - VĂN HOÁ CÔNG TY **131**

TẦM NHÌN

"Xây dựng HPT trở thành Công ty Công nghệ hàng đầu trong các lĩnh vực giải pháp, dịch vụ CNTT - Truyền thông, Phát triển Phần mềm và Tích hợp các công nghệ tiên tiến, là công ty có uy tín trong nước và quốc tế"

SỨ MỆNH

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

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

GIÁ TRỊ CỐT LÕI



GIỚI THIỆU CHUNG VỀ HPT

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

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

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

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

HPT ngày nay là doanh nghiệp Khoa học Công nghệ, đang nỗ lực triển khai chiến lược phát triển đột phá vì mục tiêu *"Xây dựng HPT trở thành Công ty Công nghệ hàng đầu trong các lĩnh vực giải pháp, dịch vụ CNTT - Truyền thông, Phát triển Phần mềm và Tích hợp các công nghệ tiên tiến, là công ty có uy tín trong nước và quốc tế".*

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

CÁC ĐƠN VỊ KINH TẾ THUỘC HPT



TRUNG TÂM
TÍCH HỢP HỆ THỐNG (HSI)

TRUNG TÂM
DỊCH VỤ KHÁCH HÀNG (HSC)

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

TRUNG TÂM
AN TOÀN THÔNG TIN (HSE)

TRUNG TÂM
GIẢI PHÁP VÀ CÔNG NGHỆ VIỆT (HSV)

TRUNG TÂM
PHÁT TRIỂN NGUỒN LỰC
CÔNG NGHỆ THÔNG TIN (HTC)

2026 "Táo bạo đột phá - Mạnh mẽ quyết liệt - Nắm bắt cơ hội"





> Quyết đưa HPT trở thành doanh nghiệp hàng đầu Việt Nam về công nghệ dịch vụ và sẵn sàng bước ra thị trường quốc tế bằng nội lực của chính mình, bằng giải pháp sản phẩm của HPT.
>
> **Ngô Vi Đồng**
> Chủ tịch HĐQT HPT

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

Hôm nay 31/7/2026 chúng ta tổ chức Đại hội Cổ đông công ty HPT tại Văn phòng Tổng công ty trong không gian Khoa học Công nghệ - Khu Công nghệ cao thành phố Hồ Chí Minh, nơi mà hàng ngày mỗi người HPT đến làm việc đều cần nhận thấy trách nhiệm và niềm vinh dự đang được góp phần vào sự nghiệp phát triển chung, được tham gia vào hoạt động của lĩnh vực khoa học công nghệ, đổi mới sáng tạo và chuyển đổi số, một lĩnh vực được coi là quốc sách hàng đầu, là động lực chủ đạo và then chốt để phát triển kinh tế - xã hội, đồng thời là con đường tất yếu giúp đất nước vươn lên trong kỷ nguyên mới.

Năm nay 2026, chúng ta họp Đại hội cổ đông trong không khí vui mừng phấn khởi bởi năm 2025 vừa qua chúng ta đã vượt qua khó khăn thách thức hoàn thành xuất sắc những chỉ tiêu kinh tế quan trọng, doanh thu và lợi nhuận tăng trưởng vượt bậc, thực hiện thành công cam kết với cổ đông, tạo đà phát triển cho những năm tiếp theo để hoàn thành "Chiến lược Đột phá" đến năm 2030 mà HĐQT đã đề ra.

Nhìn lại một năm qua, đất nước đang bước vào kỷ nguyên mới với một khí thế mới, đặc biệt với sự thành công của Đại hội Đảng lần thứ XIV đã xác định một con đường phát triển cho Việt Nam hướng đến hai mục tiêu chiến lược 100 năm của đất nước, đó là đến năm 2030 Việt Nam trở thành quốc gia có công nghiệp hiện đại, thu nhập trung bình cao và đến năm 2045 là nước phát triển, thu nhập cao, ngang tầm thế giới. Điều đó đòi hỏi nền kinh tế liên tục trong nhiều năm phải tăng trưởng bình quân 10%/năm hoặc cao hơn - một tốc độ đột phá chưa từng có, nhưng là mục tiêu hoàn toàn có cơ sở khi chúng ta biết phát huy tối đa các nguồn lực. Tổng bí thư Tô Lâm đã chỉ rõ "*Trong 5 năm tới, chúng ta phải tăng tốc toàn diện trên tất cả các lĩnh vực then chốt: kinh tế phải bứt phá để đạt mức tăng trưởng cao liên tục; khoa học công nghệ và đổi mới sáng tạo phải được thúc đẩy mạnh mẽ để làm động lực cho phát triển; cải cách thể chế, cải thiện môi trường đầu tư kinh doanh phải tiến hành quyết liệt, thông thoáng để giải phóng mọi nguồn lực xã hội. Đồng thời, các vấn đề xã hội như giáo dục, y tế, văn hóa cần được quan tâm đầu tư ngang tầm với tăng trưởng kinh tế, bảo đảm phát triển hài hòa, bền vững.*"

Là một doanh nghiệp Khoa học công nghệ, hoạt động chính trong lĩnh vực CNTT và chuyển đổi số, HPT thấy rõ vai trò trách nhiệm của mình trong công cuộc phát triển đất nước, nhận thức đây là một nhiệm vụ vô cùng quan trọng nhưng không dễ, đòi hỏi HPT phải rất nỗ lực, liên tục học hỏi nâng cao trình độ, phải luôn theo sát yêu cầu của khách hàng thị trường, bám sát các mục tiêu chung của ngành, của thành phố và đất nước.

Năm 2025 là năm đầu tiên chúng ta thực hiện "Chiến lược Đột phá", HĐQT và Ban Điều hành đã sớm quán triệt nhiệm vụ, xây dựng các kế hoạch hành động, tập trung nguồn lực, kiên định mục tiêu, vượt qua mọi khó khăn thách thức, cùng tập thể đoàn kết, lao động

sáng tạo với tinh thần quyết liệt táo bạo và đã giành được nhiều thành tích vẻ vang. Kết thúc năm tài chính, HPT đạt doanh thu 1.932 tỷ đồng, hoàn thành 138% kế hoạch và tăng trưởng 40% so với năm 2024; lợi nhuận trước thuế đạt 38 tỷ đồng, hoàn thành 115% kế hoạch và tăng trưởng 24% so với cùng kỳ.

Năm 2025 chúng ta tiếp tục đầu tư mạnh mẽ vào các hoạt động chuyên môn khoa học công nghệ, đồng thời phát triển các giải pháp, sản phẩm, dịch vụ mang thương hiệu HPT. Đây là một chiến lược quan trọng tạo nên sức mạnh lõi và tạo bản sắc HPT, nâng cao năng lực cạnh tranh. Các sản phẩm dịch vụ đó là SAALEM, CSEP, SmartNOC, HSOC Platform, IT Outsourcing… cùng với các năng lực hạ tầng, năng lực an ninh mạng, giải pháp tối ưu quy trình, các ứng dụng chuyển đổi số khác và ứng dụng trên nền công nghệ Việt…. Trong báo cáo của Ban Tổng Giám đốc sẽ nêu rõ về những thế mạnh công nghệ HPT trong năm vừa qua.

Chúng ta vẫn duy trì tốt quan hệ khách hàng và đối tác, được khách hàng đối tác tin cậy, tạo điều kiện mở rộng thị trường, đồng thời làm sâu sắc hơn các mối quan hệ hợp tác theo hướng thực chất và hiệu quả. Các hoạt động quản trị cũng được củng cố và hoàn thiện, hoạt động truyền thông Marketing năm 2025 đạt được nhiều tiến bộ quan trọng góp phần nâng cao uy tín thương hiệu HPT. Công tác truyền thông ngày một chuyên nghiệp hơn và được đẩy mạnh trong suốt cả năm 2025 với điểm nhấn là sự kiện "HPT D-Day", tạo dấu ấn mạnh mẽ đối với khách hàng, đối tác và cộng đồng.

Đảm bảo đời sống và môi trường làm việc cho CBNV là một yêu cầu bắt buộc thường xuyên, luôn được Ban Lãnh đạo quan tâm. HPT đã triển khai nhiều chương trình hướng đến cải thiện đời sống vật chất và tinh thần cho CBNV, không chỉ đáp ứng đầy đủ theo các quy định của Nhà nước về chính sách dành cho CBNV mà HPT luôn nỗ lực làm tốt hơn, nhiều hơn khi có thể vì mục đích nâng cao đời sống cho CBNV, tạo môi trường làm việc thân thiện, văn minh. HPT tiếp tục được lựa chọn là doanh nghiệp có môi trường làm việc tốt nhất trong ngành CNTT trong năm 2025.

Trong năm 2025 chúng ta cũng đã đoàn kết cùng nhau vượt qua nhiều khó khăn, có những khó khăn thách thức vô cùng lớn, đòi hỏi sự linh hoạt, thông minh và dũng cảm vượt qua. HĐQT chân thành cảm ơn các anh chị em đã yêu thương, gắn bó với HPT để cùng Ban Lãnh đạo vượt qua khó khăn thử thách, dẫn dắt HPT tiến bước đến thành công.

Chúng ta vui mừng khi liên tục đạt các danh hiệu cao quý như "Doanh nghiệp tiêu biểu" lần thứ 7 của thành phố Hồ Chí Minh; TOP 10 các công ty công nghệ cung cấp giải pháp, sản phẩm, dịch vụ chuyển đổi số uy tín; TOP 10 "Doanh nghiệp đổi mới sáng tạo và kinh doanh hiệu quả"; TOP 10 nơi làm việc tốt nhất ngành CNTT – Viễn thông… và nhiều giải thưởng uy tín khác cho các năng lực dịch vụ, công nghệ và giải pháp…

Thưa các quý vị cổ đông và anh chị em HPT thân mến,

Giữa bối cảnh kinh tế còn nhiều khó khăn và cạnh tranh gay gắt, điều gì đã làm nên thành tích vượt bậc của HPT trong năm 2025? Nếu có thể nói ngắn gọn trong 5 yếu tố làm nên thành tích của HPT, thì đó là: (1) chúng ta đã luôn gắn mình với lĩnh vực ngành nghề, kiên định nghề nghiệp, nỗ lực nắm bắt khoa học công nghệ để xây dựng đội ngũ nhân lực đáp ứng yêu cầu của thị trường khách hàng, nhanh chóng làm chủ công nghệ mới, có năng lực cạnh tranh thực sự; (2) HPT có đội ngũ lãnh đạo điều hành bản lĩnh, luôn nâng cao năng lực quản trị, biết gìn giữ sự đoàn kết để vượt qua khó khăn và dám hết mình vì tập thể, vì sự nghiệp chung, biết chăm lo cho cán bộ nhân viên trong khả năng cho phép; (3) luôn tận tâm với khách hàng, chân thành với đối tác, giữ gìn uy tín và cam kết; (4) chúng ta có năng lực tài chính để bảm bảo hoạt động của doanh nghiệp an toàn hiệu quả, có cơ chế quản trị minh bạch rõ ràng; (5) và điều vô cùng quan trọng là HPT có văn hóa doanh nghiệp thực chất, văn hóa chính trực làm nền tảng cho công ty phát triển bền vững.

Tuy nhiên chúng ta cũng nhận thấy những điểm yếu cần khắc phục, đó là chúng ta chưa khai thác hết các cơ hội, vẫn còn nhiều rủi ro thách thức làm ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động. Chúng ta cần phải cố gắng nhiều hơn nữa, tập trung hơn nữa để tháo gỡ những điểm nghẽn, giải quyết dứt điểm những dự án tồn đọng. Một số dự án phát triển ứng dụng do HPT phát triển vẫn còn có những khó khăn cả về mặt chuyên môn lẫn khó khăn về nguồn lực. Việc xây dựng các sản phẩm mang thương hiệu HPT là một hướng đi đúng nhưng để tạo năng lực cạnh tranh vượt trội chúng ta còn phải nỗ lực rất nhiều, phải nâng cao hiểu biết và tận dụng công nghệ mới, phải làm việc nhiều hơn, thông minh hơn với quyết tâm cao hơn để đi đến cùng, quyết đạt mục tiêu. Một số lĩnh vực mới như trí tuệ nhân tạo (AI) chúng ta đã tiếp cận từ sớm nhưng vẫn còn thách thức khi công nghệ thay đổi rất nhanh và chúng ta cần làm chủ công nghệ AI, đưa công nghệ AI thành ứng dụng thực tiễn, đem lại hiệu quả cho HPT và cho khách hàng. Điều này thật không dễ, đòi hỏi sự đầu tư và kiên định cùng nỗ lực thông minh,

bản lĩnh của đội ngũ nhân sự. Và trong thời gian tới HĐQT cùng Ban Điều hành phải dành nhiều thời gian hơn cho công tác nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp, quyết đưa HPT trở thành doanh nghiệp hàng đầu Việt Nam về công nghệ dịch vụ và sẵn sàng bước ra thị trường quốc tế bằng nội lực của chính mình, bằng giải pháp sản phẩm của HPT.

Thưa các quý vị,

Trong lúc chúng ta tiến hành đại hội cổ đông (ngày 31/7/2026) thì đất nước ta đã đi qua hơn nửa chặng đường của năm 2026. Trong 6 tháng đầu năm 2026, GDP của Việt Nam ước tính tăng trưởng 8,18% so với cùng kỳ năm trước. Đây là mức tăng trưởng nửa đầu năm cao nhất kể từ năm 2011, giúp Việt Nam đứng trong nhóm các nền kinh tế tăng trưởng nhanh nhất khu vực. Năm nay 2026 là năm đầu tiên thực hiện chiến lược quyết đưa Việt Nam trở thành quốc gia hùng cường vào giữa thế kỷ 21. Đảng và Chính phủ đặt nhiệm vụ tăng trưởng kinh tế 2 con số (cụ thể như thành phố Hồ Chí Minh là 10,2%, và Hà Nội là 11%...), đó là nhiệm vụ vô cùng khó khăn và thách thức song quyết phải thực hiện cho bằng được. Tổng bí thư Tô Lâm nói *"Nếu để lỡ thời cơ hoặc chậm trễ, sai sót trong giai đoạn bản lề, cái giá phải trả sẽ rất đắt - có thể đánh mất cơ hội của cả dân tộc, tụt hậu xa hơn trong một thế giới biến động nhanh chóng. Nhận thức rõ điều đó, toàn Đảng và toàn dân ta càng quyết tâm hành động thần tốc, quyết liệt ngay từ đầu nhiệm kỳ, không để "một ngày lãng phí, một tuần chậm trễ""*.

Trước yêu cầu rất cao về phát triển của đất nước, HPT chúng ta phải có nhận thức đầy đủ về xu thế thời đại, nhận rõ vai trò trách nhiệm của mình để cùng nỗ lực với các mục tiêu chung của đất nước, trên cơ sở đó chúng ta xây dựng các mục tiêu cho HPT với tinh thần **"Táo bạo đột phá – Mạnh mẽ quyết liệt – Nắm bắt cơ hội".**

Bước vào năm 2026, HĐQT và Ban Điều hành đã bám sát yêu cầu của khách hàng thị trường, nhìn nhận rõ năng lực nội tại và cũng nhận thấy những cơ hội đi kèm với khó khăn thách thức, những yếu kém chúng ta phải nỗ lực khắc phục vượt qua.

Trong Báo cáo của HĐQT và của Ban Tổng Giám đốc sẽ nêu lên những đánh giá đầy đủ về kết quả đạt được của năm 2025, phân tích những thế mạnh và cả những yếu kém, trên cơ sở đó đề ra những mục tiêu nhiệm vụ cho năm 2026. Quá trình phân tích đánh giá và xây dựng kế hoạch đã được Ban Điều hành thực hiện rất nghiêm túc, trong đó có nhiều điểm mới trong công tác quản trị, lập kế hoạch và tổ chức kinh doanh, hình thành các nhân tố mới.

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

Chúng ta đã đề ra 10 mục tiêu chính của chiến lược đột phá với những nhiệm vụ cụ thể được nêu trong báo cáo này. Trong số các mục tiêu, nổi bật lên là những yêu cầu phải đạt được năng lực khoa học dịch vụ, phải có sản phẩm vượt trội của HPT, phải đạt được các chỉ tiêu về kinh tế, về phát triển thị trường, khách hàng và duy trì quan hệ đối tác… Những nội dung quan trọng khác của mục tiêu đột phá là phải hoàn thành các công trình hạ tầng tại thành phố Hồ Chí Minh và Hà Nội, mời gọi hợp tác đầu tư. Cuối cùng là phải đạt được mục tiêu vì lợi ích cho CBNV, lợi ích cho cổ đông và đóng góp cho quê hương đất nước.

Năm nay 2026 trong thông điệp gửi tới các quý vị cổ đông và tới CBNV HPT, tôi xin tiếp tục khẳng định là hơn bao giờ hết, tập thể Ban Lãnh đạo và CBNV HPT phải được động viên đầy đủ để có nhận thức đúng đắn về cơ hội và trách nhiệm của mình nếu chúng ta muốn thành công, muốn làm giàu. Chúng ta cũng sẽ không chấp nhận bất cứ ai không cùng chung ý chí trong đội ngũ của chúng ta. HPT phải là một tập thể đoàn kết, một tập thể của những con người tự do, khác biệt nhưng có cùng mục tiêu, đó là mục tiêu phát triển thịnh vượng, mục tiêu cao cả chân chính.

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

Năm 2025 chúng ta đã đạt được những thành tích rất đáng khen ngợi một phần cũng bởi chúng ta có "Chiến lược Đột phá", một chiến lược có tầm nhìn đủ dài để vững vàng tiến lên, dám vượt khó, không sợ thất bại. Chúng ta sẽ tiếp tục hoàn thiện chiến lược, bổ sung và điều chỉnh kịp thời để nắm bắt cơ hội cũng như phòng ngừa rủi ro, song chúng ta quyết đi đến cùng mục tiêu của chiến lược quan trọng này, tất cả vì sự nghiệp chung của HPT, vì con người HPT và cũng là để chúng ta góp phần xây dựng quê hương đất nước.

Một lần nữa tôi xin nhắc lại, khát vọng lớn nhất của tôi hôm nay với tư cách Chủ tịch HĐQT công ty, đó là nhìn thấy một HPT mạnh mẽ có năng lực cạnh tranh, được bạn bè khách hàng quý mến; chúng ta có nhiều cơ hội và thành công bằng nội lực vượt trội của chính mình, bằng tri thức khoa học công nghệ, đạt được các mục tiêu về hiệu quả kinh tế; CBNV HPT có thu nhập tốt, làm giàu được từ nỗ lực chung sức với công ty. Tôi cũng mong HPT sớm có đội ngũ lãnh đạo quản lý trẻ tài giỏi bản lĩnh, tràn đầy năng lượng, sẵn sàng gánh vác trọng trách HPT trong tương lai. Và tôi cam kết cùng tập thể Ban Lãnh đạo nỗ lực hết mình vì các mục tiêu trên.

Toàn thể Ban Lãnh đạo và CBNV HPT nguyện nỗ lực vì các mục tiêu lớn của chiến lược phát triển HPT và chúng ta cũng sẽ cùng nhau vì một mục tiêu cao cả xây dựng thành công nước Việt Nam dân giàu, nước mạnh, xã hội dân chủ, công bằng, văn minh, sánh vai với các cường quốc năm châu.

Thưa các Quý vị và các bạn,

Tại Đại hội Cổ đông lần này, chúng ta hãy cùng nhau chia sẻ và đóng góp cho các chương trình công tác của HPT trong năm 2026, một năm rất quan trọng đối với HPT, là năm tiếp tục thực hiện chiến lược đột phá. Chúng ta hãy chung sức cùng Ban Lãnh đạo và toàn thể CBNV quyết lập thành tích ngay từ những ngày đầu tiên của năm 2026.

Hội đồng Quản trị, Ban Điều hành cam kết đoàn kết một lòng, vượt qua khó khăn, nhạy bén nắm bắt các cơ hội, chỉ đạo điều hành xây dựng tập thể HPT ngày một lớn mạnh, hoàn thành các kế hoạch nhiệm vụ năm 2026, thực thi chiến lược đột phá, giữ vững vị thế HPT là công ty công nghệ hàng đầu Việt Nam.

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

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

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

Xin trân trọng cảm ơn!

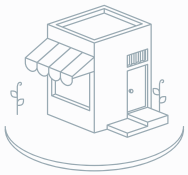


Ngô Vi Đồng

Chủ tịch Hội đồng Quản trị

Công ty Cổ phần Dịch vụ Công nghệ Tin học HPT

LỊCH SỬ HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN



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

THÀNH LẬP
13/01/1995

1995

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



1996

1998



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

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



1999

2000



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

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



2001

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



2002

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

2003

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



2004

2007



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

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



2008

2010



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

LỊCH SỬ HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN

2012

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

2014

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

2015

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

2017

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

2018

Thành lập Trung tâm An toàn Thông tin HPT – HSE

2019

HPT trở thành Doanh nghiệp Khoa học - Công nghệ



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

2020

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



2021

2022



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

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



2023

2024



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

Thành lập Trung tâm Giải pháp và Công nghệ Việt HPT - HSV

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



2025



2026

Đạt doanh thu tiệm cận 2.000 tỷ VNĐ. Thành lập Trung tâm Phát triển Nguồn lực công nghệ - HPT TechForce Center (HTC) trực thuộc Trung tâm Dịch vụ khách hàng HPT

Phát triển **sản phẩm thương hiệu HPT – "Made by HPT"**

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

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

TƯ VẤN TỔNG THỂ

Dịch vụ

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

TÍCH HỢP HỆ THỐNG

Giải pháp

- Giải pháp Đám mây lai và Đa Đám mây
- Giải pháp Hạ tầng Trung tâm dữ liệu và Điện toán tối ưu cho AI
- Giải pháp Hạ tầng mạng, An toàn không gian mạng và Khôi phục thảm họa
- Giải pháp dữ liệu hiện đại và Phân tích cấp doanh nghiệp
- Khung vận hành AI và Mô hình ngôn ngữ lớn (MLOps/LLMOps)

Dịch vụ

- Tích hợp Hệ thống
- Tối ưu hiệu năng và Kiểm thử giả lập sự cố
- Tư vấn hiện đại hóa CNTT và Đánh giá năng lực ứng dụng AI
- Vận hành CNTT thông minh và Giám sát toàn diện

  Quản trị và điều hành dữ liệu doanh nghiệp

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

Giải pháp

- Quản lý quy trình nghiệp vụ (BPM)
- Quản lý nội dung doanh nghiệp (ECM)
- Quản lý vận hành kho (WMS) - HPT SmartWares
- Quản lý nhà phân phối (DMS)
- Tự động hóa quy trình bằng Robot (RPA)
- Quản lý định danh và truy cập tập trung (IAM)
- Số hóa và quản lý biểu mẫu thông minh (Smart Form)
- Kho dữ liệu và phân tích thông minh (DWH-BI)
- Huấn luyện nhân viên bán hàng (Achiever)
- Quản lý trưng bày hàng hóa (Digital Checker)
- Quản lý vật phẩm trưng bày (POSM)

Dịch vụ

- Tư vấn triển khai giải pháp chống gian lận và phòng chống rửa tiền cho ngân hàng tại Việt Nam - SAS Fraud/AML
- Bảo trì, Nâng cấp và Di dời Hệ thống

AN TOÀN THÔNG TIN

Giải pháp

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

Dịch vụ

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

GIẢI PHÁP CÔNG NGHỆ MỚI NỔI

Giải pháp

- Truyền thông số đa kênh MTC - Truyền thông - Marketing đa điểm
- Định danh số vạn vật với Nomion
- Số hóa không gian 3D và Web App tương tác 3D/360
- Xác thực không mật khẩu Yubikey
- Bảo vệ Ứng dụng di động toàn diện cho doanh nghiệp
- WinHub.AI: Nền tảng huấn luyện và vận hành AI no-code
- Quản lý camera và phân tích hình ảnh thông minh bằng AI
- Quản lý an toàn công nghiệp
- Nhà máy thông minh
- HPT SmartTrak - Nền tảng VMS AI Quản lý Camera & An ninh Thông minh

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

Dịch vụ

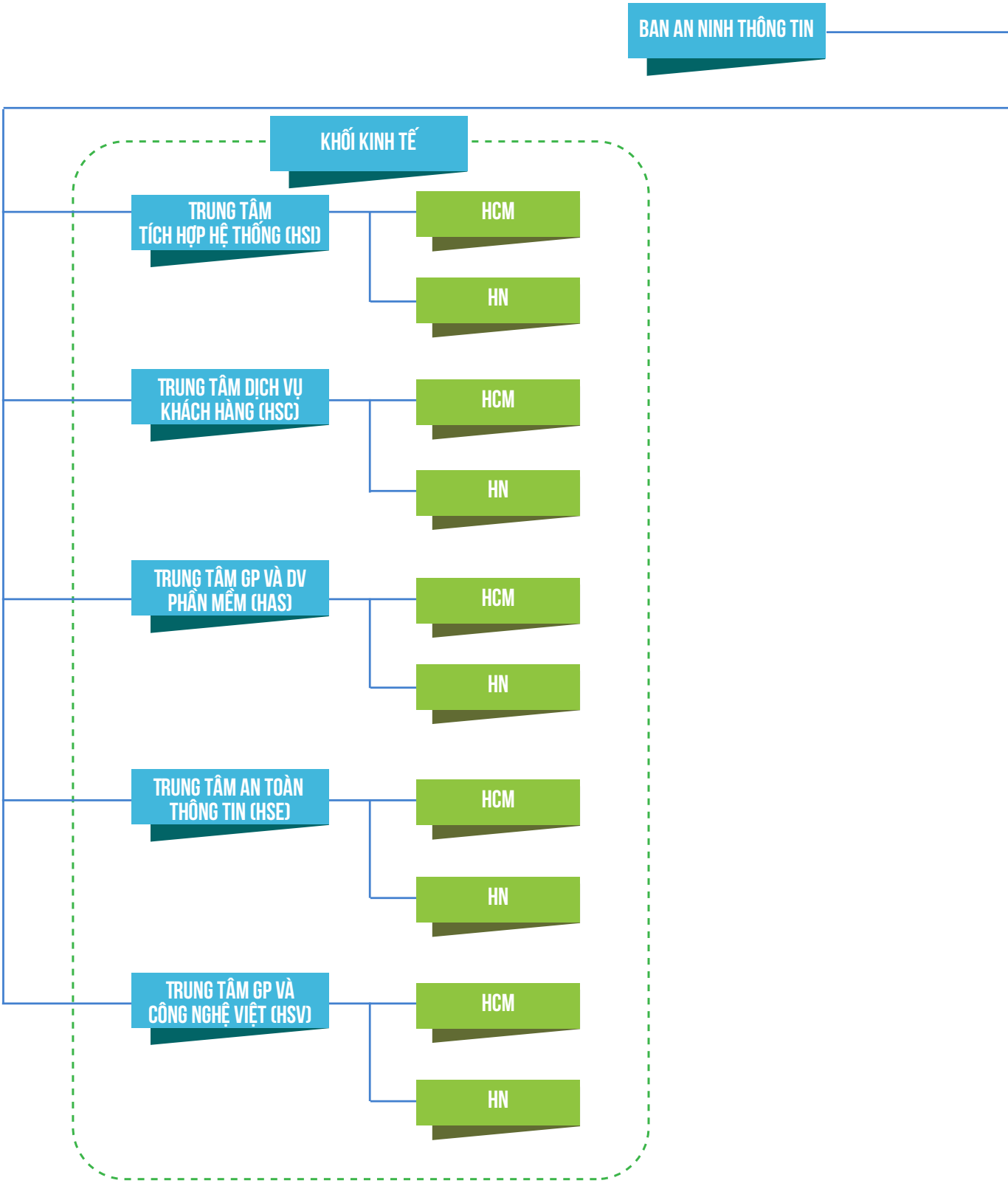
- Dịch vụ CNTT trọn gói
- Dịch vụ bảo trì
- Dịch vụ phần mềm

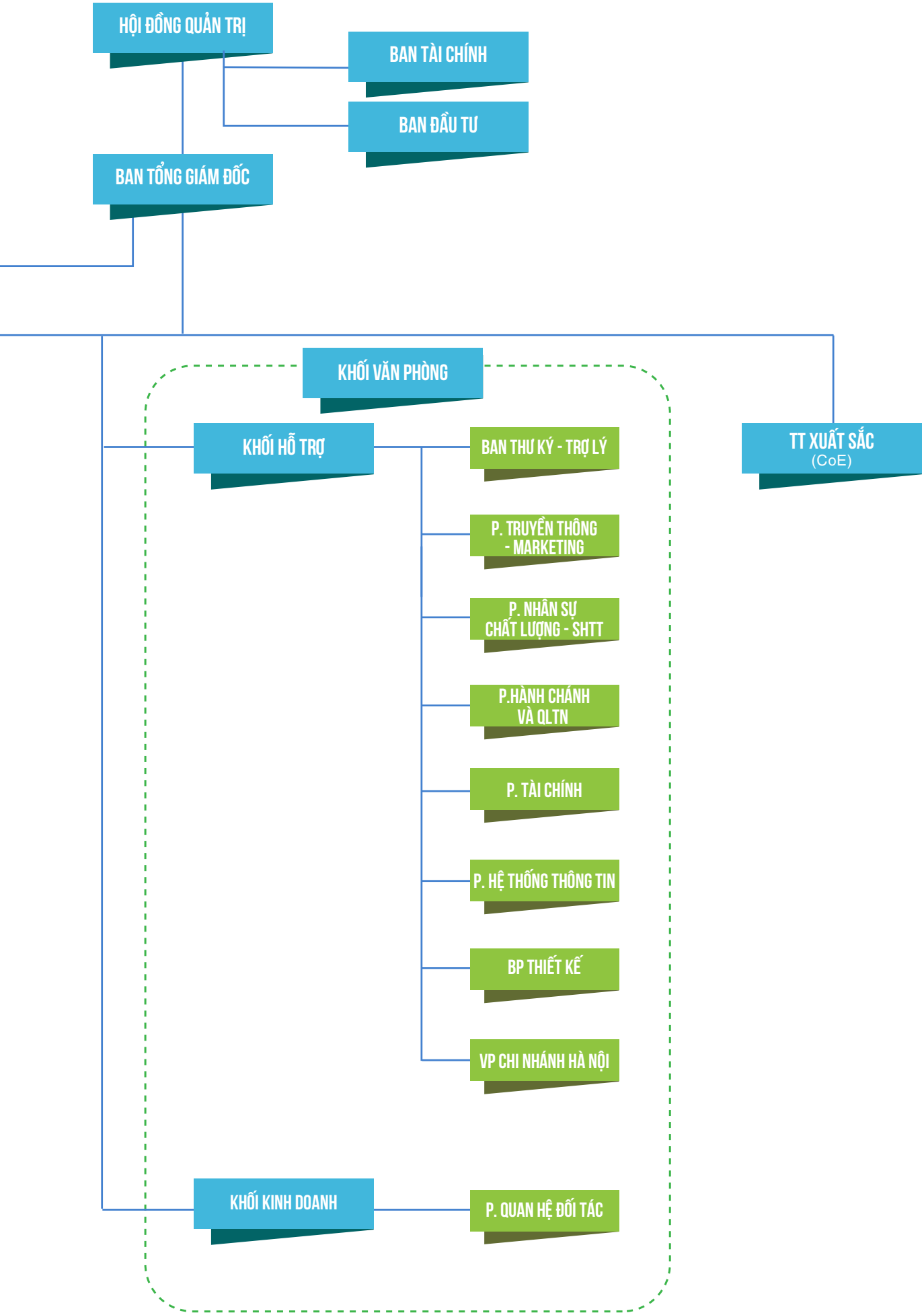
DỊCH VỤ PHÁT TRIỂN NGUỒN LỰC CÔNG NGHỆ

Dịch vụ

- Dịch vụ Cung ứng nguồn nhân lực CNTT - IT Outsourcing
- Dịch vụ Đào tạo nguồn lực

SƠ ĐỒ TỔ CHỨC ĐẾN 04/2026




HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
BAN TÀI CHÍNH
BAN ĐẦU TƯ
BAN TỔNG GIÁM ĐỐC
KHỐI VĂN PHÒNG
KHỐI HỖ TRỢ
BAN THƯ KÝ - TRỢ LÝ
P. TRUYỀN THÔNG - MARKETING
P. NHÂN SỰ CHẤT LƯỢNG - SHTT
P.HÀNH CHÁNH VÀ QLTN
P. TÀI CHÍNH
P. HỆ THỐNG THÔNG TIN
BP THIẾT KẾ
VP CHI NHÁNH HÀ NỘI
KHỐI KINH DOANH
P. QUAN HỆ ĐỐI TÁC
TT XUẤT SẮC
(CoE)



Ông NGÔ VI ĐỒNG
Chủ tịch Hội đồng Quản trị

Ông Ngô Vi Đồng tốt nghiệp chuyên ngành Kỹ thuật Hệ thống, khoa Máy tính Điện tử trường Đại học Bách khoa Donetsk, Ukraine (Liên Xô cũ).

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

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

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

Ông còn giữ nhiều vị trí lãnh đạo trong các Hiệp hội ngành nghề (VNISA, CLB Doanh nhân SG...), tích cực đóng góp cho sự phát triển chung của ngành CNTT và của xã hội cộng đồng. Ông được nhận nhiều bằng khen của cơ quan Nhà nước, Hiệp hội ngành nghề và nhiều năm liền đạt danh hiệu cao quý "Doanh nhân Sài Gòn tiêu biểu".



Bà ĐINH HÀ DUY TRINH
Phó Chủ tịch Hội đồng Quản trị
Trưởng Ban Tài chính

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

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

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

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

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



Ông ĐINH HÀ DUY LINH
Phó Chủ tịch Hội đồng Quản trị
Tổng Giám đốc

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

Là một trong những thành viên sáng lập HPT, ông có nhiều đóng góp quan trọng trong việc phát triển nguồn lực, định hướng, tổ chức thực hiện các hoạt động chuyên môn kỹ thuật công nghệ và kinh doanh, mở rộng quan hệ hợp tác quốc tế, đặc biệt trong lĩnh vực Tích hợp Hệ thống. Ông cũng tham gia tích cực vào công tác phát triển các thị trường quan trọng: Hà Nội, thị trường nước ngoài. Ông còn tham gia xây dựng hệ thống quản trị, văn hóa công ty một cách tích cực và có hiệu quả cao, góp phần nâng cao giá trị thương hiệu và uy tín của HPT.

Từ năm 2011 đến 2023, ông giữ chức vụ là Tổng Giám đốc, đưa ra nhiều sáng kiến mới điều hành Công ty tiếp tục thực hiện tầm nhìn "Xây dựng HPT trở thành Công ty Công nghệ hàng đầu trong các lĩnh vực giải pháp, dịch vụ CNTT - Truyền thông, Phát triển phần mềm và Tích hợp các công nghệ tiên tiến".

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

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



Bà HÀN NGUYỆT THU HƯƠNG
Thành viên Hội đồng Quản trị
Trưởng Ban Đầu tư

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

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

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

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

Hiện nay bà giữ chức vụ Trưởng Ban Đầu tư của Công ty.



Ông NGUYỄN QUYỀN
Thành viên Hội đồng Quản trị
Phó Tổng Giám đốc

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

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

Ông đã từng đảm nhiệm nhiều vị trí quan trọng tại HPT như Giám đốc Quản trị, Phó Giám đốc Trung tâm Tích hợp hệ thống, Trưởng phòng HTTT,…

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



Ông NGUYỄN ĐỨC TIẾN
Thành viên Hội đồng Quản trị

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

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



Ông TRẦN ANH HOÀNG
Thành viên Hội đồng Quản trị

Ông Trần Anh Hoàng Tốt nghiệp Đại học Kiến trúc TP.HCM năm 1999 và Đại học Houston (Hoa Kỳ) năm 2005.

Hiện tại, ông là Giám đốc Điều hành Công ty Cổ phần Đầu tư Phân phối Satico, Chủ tịch Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Khoáng sản vật liệu Aplus.

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



Bà NGUYỄN THỊ HOÀNG YẾN

Trưởng Ban Kiểm soát

Bà Nguyễn Thị Hoàng Yến tốt nghiệp Cử nhân chuyên ngành Tài chính – Ngân hàng năm 2001.

Bà gia nhập HPT từ năm 2001, tích cực tham gia xây dựng quy trình quản trị, hệ thống chất lượng của công ty. Bên cạnh đó, điều hành công tác nhân sự, đào tạo của công ty và tổ chức các hoạt động văn hóa, tinh thần cho CBNV.

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



Bà HUỲNH THỊ THANH NGA

Thành viên Ban Kiểm soát

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

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

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

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



Ông LÊ NHỰT HOÀNG NAM

Thành viên Ban Kiểm soát

Ông công tác tại Công ty HPT từ năm 2003. Năm 2010, ông được bổ nhiệm vị trí Trưởng khối Công nghệ thông tin, đẩy mạnh và phát triển các ứng dụng công nghệ tiên tiến cho công ty, nâng cao hiệu quả mọi hoạt động của HPT. Trong thời gian công tác tại HPT, ông tham gia hoạch định chính sách CNTT, chính sách ATTT, xây dựng – tối ưu kiến trúc và đầu tư phát triển hệ thống CNTT của HPT.

Ông góp phần tích cực trong việc xây dựng hệ thống ISO 27001 tại Công ty. Năm 2020, ông Lê Nhựt Hoàng Nam đã được Ban Lãnh đạo công ty bổ nhiệm trở thành Phó Giám đốc Trung tâm HSI.

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



Ông PHÙNG QUỐC BẢO

Kế toán trưởng

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



Ông ĐINH HÀ DUY LINH

Tổng Giám đốc

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



Ông NGUYỄN QUYỀN

Phó Tổng Giám đốc

Phó Giám đốc TT Tích hợp Hệ thống (HSI)

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



Bà NGUYỄN THỊ HỒNG HẢI

Phó Tổng Giám đốc

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



Ông HUỲNH THẾ VINH

Phó Tổng Giám đốc

Giám đốc TT Tích hợp Hệ thống (HSI)

Năm 2016, ông được bổ nhiệm vào Ban Tổng Giám đốc - vị trí Phó Tổng Giám đốc, hiện nay kiêm thêm vị trí Giám đốc TT Tích hợp hệ thống HSI - để cùng Ban Tổng Giám đốc xây dựng HPT tiếp tục phát triển vững mạnh.



Ông PHẠM MINH CƯỜNG

Phó Tổng Giám đốc

Giám đốc TT Dịch vụ khách hàng (HSC)

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

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



Ông NGUYỄN THÀNH NAM

Phó Tổng Giám đốc

Giám đốc TT An toàn thông tin (HSE)

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

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



Ông NGUYỄN VIỆT ANH

Phó Tổng Giám đốc

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

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

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



Ông LÊ NHỰT HOÀNG NAM

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

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

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

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



Ông NGUYỄN HỮU THANH LIÊM

Phó Giám đốc TT Dịch vụ khách hàng (HSC)

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



Bà VÕ NGUYỄN HƯƠNG GIANG

Phó Giám đốc TT Giải pháp và Dịch vụ Phần mềm (HAS)

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



Ông LÊ QUỐC BẢO

Phó Giám đốc TT An toàn thông tin (HSE)

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



Bà NGUYỄN THỊ THU HƯỜNG

Phó Giám đốc TT Tích hợp Hệ thống (HSI)

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



Bà TRẦN THỊ ĐỖ THƯ

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

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



Ông HOÀNG CÔNG TUẤN ANH

Phó Giám đốc TT Giải pháp và Dịch vụ Phần mềm (HAS)

Năm 2025, ông được bổ nhiệm vào Ban Giám đốc Trung tâm HAS. Ông có nhiều đóng góp trong việc xây dựng đội ngũ kỹ thuật, phát triển các mảng giải pháp chuyển đổi số, cũng như tham gia tích cực vào quá trình xây dựng và phát triển của Trung tâm HAS.



Ông TRẦN TRỌNG THẮNG

Phó Giám đốc TT Dịch vụ khách hàng (HSC)

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

THÀNH TÍCH, KHEN THƯỞNG



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

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

GIẢI THƯỞNG TỪ CÁC TỔ CHỨC CƠ QUAN, HIỆP HỘI UY TÍN HÀNG ĐẦU VIỆT NAM

Hiệp hội Doanh nghiệp TP.HCM (HUBA)

- Danh hiệu Doanh nghiệp Sài Gòn/ TP.HCM tiêu biểu
- Danh hiệu Doanh nhân Sài Gòn/TP.HCM tiêu biểu
- Danh hiệu Sản phẩm/ Dịch vụ tiêu biểu TP.HCM: Dịch vụ Kiểm thử xâm nhập; Dịch vụ Giám sát An toàn thông tin
- Dịch vụ công nghệ thông tin tiêu biểu

Hiệp hội Phần mềm và Dịch vụ Công nghệ thông tin Việt Nam (VINASA)

- Top 50 Doanh nghiệp CNTT hàng đầu Việt Nam
- Top 10 Doanh nghiệp cung cấp dịch vụ, giải pháp chuyển đổi số
- Top 10 Doanh nghiệp bảo mật, an toàn thông tin
- Danh hiệu Sao Khuê nhiều năm liền
- Dịch vụ công nghệ thông tin tiêu biểu

Hội Tin học TP.HCM (HCA)

- Giải thưởng Đơn vị CNTT – TT hàng đầu Việt Nam
- Top 5/HCV đơn vị Tích hợp hệ thống
- Top 5/HCV đơn vị Phần mềm

Hiệp hội An toàn Thông tin (VNISA)

- Danh hiệu "Chìa khóa vàng": Bộ giải pháp HCapollo; Dịch vụ Giám sát An toàn thông tin
- Dịch vụ An toàn thông tin tiêu biểu: Dịch vụ Giám sát An toàn thông tin

TỔ CHỨC, HIỆP HỘI KHÁC GHI NHẬN

Báo Đầu tư và Viet Research

- Top 10 Doanh nghiệp ESG Việt Nam Xanh ngành Công nghệ – Viễn thông – Chuyển đổi số
- Top 10 Doanh nghiệp Đổi mới sáng tạo và Kinh doanh hiệu quả năm 2025 ngành Công nghệ – Viễn thông – Chuyển đổi số
- Top 10 nơi làm việc tốt nhất ngành CNTT – Viễn thông
- Top 500 nhà tuyển dụng hàng đầu Việt Nam 2023

Vietnam Report

- Top 10 Công ty Công nghệ cung cấp sản phẩm, dịch vụ, giải pháp chuyển đổi số uy tín
- Top 10 Công ty Công nghệ cung cấp Dịch vụ, giải pháp Phần mềm & Tích hợp hệ thống uy tín

Liên hiệp các Hội Khoa học và Kỹ thuật Việt Nam - VUSTA

- Top công nghiệp 4.0 Việt Nam 2023

CÁC SẢN PHẨM MANG THƯƠNG HIỆU HPT CŨNG ĐÓN NHẬN NHIỀU GIẢI THƯỞNG DANH GIÁ

HPT SAALEM

- Giải Sao Khuê (VINASA)
- Giải thưởng Sản phẩm, Dịch vụ tiêu biểu TP.HCM (HUBA)

HPT CSEP

- Giải Sao Khuê (VINASA)
- Giải thưởng Sản phẩm, Dịch vụ tiêu biểu TP.HCM (HUBA)

HPT SmartNOC

- Giải Sao Khuê (VINASA)
- Giải thưởng Sản phẩm, Dịch vụ tiêu biểu TP.HCM (HUBA)

HSOC Platform

- Top 10 Sản phẩm công nghệ số xuất sắc cho thị trường nước ngoài tại Giải thưởng "Make in Viet Nam 2025" (Bộ KH&CN)
- Giải Sao Khuê (VINASA)
- Giải thưởng Sản phẩm, Dịch vụ tiêu biểu TP.HCM (HUBA)

NĂNG LỰC TRIỂN KHAI CÔNG NGHỆ CỦA HPT ĐÃ ĐƯỢC GHI NHẬN TẠI THỊ TRƯỜNG QUỐC TẾ QUA CÁC THÀNH TÍCH

TOP 250

Nhà cung cấp dịch vụ an ninh mạng (Managed Security Service Providers - MSSP) toàn cầu năm 2025

TOP 100

Đội thi an ninh mạng toàn cầu tại Giải đấu Global Cyber Skills Benchmark 2025 do Hack The Box tổ chức.

CÔNG TY HPT CŨNG ĐÃ NHẬN ĐƯỢC NHIỀU GIẢI THƯỞNG TỪ CÁC ĐỐI TÁC CÔNG NGHỆ THÔNG TIN HÀNG ĐẦU THẾ GIỚI NHIỀU NĂM LIỀN

HPE

Giải thưởng với Đối tác HPE

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

IBM

Giải thưởng với Đối tác IBM

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

Microsoft

Giải thưởng đối với Đối tác Microsoft

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

CISCO

Giải thưởng đối với Đối tác Cisco

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

sas

Giải thưởng đối với Đối tác SAS

- Đối tác của năm "Most supportive"

ORACLE

Giải thưởng đối với Đối tác Oracle

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

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

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



01 HPT hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu kinh tế đề ra

Doanh thu chạm mốc

1.932 TỈ ĐỒNG

Hoàn thành **138%** kế hoạch đề ra

Tăng trưởng hơn **40%** so với năm 2024

02 Sản phẩm mang thương hiệu HPT tiếp tục đóng vai trò quan trọng trong chiến lược phát triển theo hướng "chủ động"

HPT CSEP

Bộ giải pháp Quản lý Tài sản HPT liên tục cập nhật các tính năng chuyên biệt, đáp ứng những yêu cầu nghiệp vụ phức tạp theo đặc thù của khách hàng.

HPT SmartNOC

Giải pháp giám sát hệ thống CNTT toàn diện, tùy biến cao hoàn thiện phiên bản 2, tăng cường khả năng giám sát chuyên sâu và ứng dụng AI để phát hiện sớm các dấu hiệu bất thường trong hệ thống.

HPT SAALEM

Giải pháp số hóa quy trình nghiệp vụ Ngân hàng phiên bản mới với kiến trúc headless dễ mở rộng, dễ tích hợp và tuỳ chỉnh theo nhu cầu của doanh nghiệp, được triển khai cho 2 ngân hàng lớn, trong đó có 1 ngân hàng Big4 tại Việt Nam.

HSOC Platform

Nền tảng trung tâm điều hành an ninh mạng HPT tiếp tục phát triển trên kiến trúc Microservices hiện đại, tích hợp AI thông qua HSOC Prime, được triển khai cho 20 khách hàng trong nước và quốc tế, đồng thời thiết lập quan hệ hợp tác phân phối với các đối tác tại Campuchia.

03 Quyết liệt triển khai chiến lược "Đột phá" với những định hướng cụ thể

- **Thành lập Trung tâm Phát triển Nguồn lực công nghệ - HPT TechForce Center (HTC) trực thuộc Trung tâm Dịch vụ khách hàng HPT.**
- **Phát triển đội ngũ lãnh đạo, quản lý kế thừa:**
  - » Bổ nhiệm chị Trần Thị Ánh Nguyệt - Giám đốc Trung tâm Phát triển Nguồn lực Công nghệ HPT.
  - » Bổ nhiệm anh Trần Trọng Thắng - Phó Giám đốc Trung tâm Dịch vụ khách hàng HPT.
  - » Bổ nhiệm anh Hoàng Công Tuấn Anh - Phó Giám đốc Trung tâm Ứng dụng phần mềm HPT.
  - » Bổ nhiệm chị Nguyễn Thị Kim Ngân - Giám đốc Kinh doanh Trung tâm Phát triển Nguồn lực Công nghệ HPT.
  - » Bổ nhiệm anh Nguyễn Tri Ân - Giám đốc Kỹ thuật Trung tâm Phát triển Nguồn lực Công nghệ HPT.





04 Tăng trưởng vượt bậc trong hợp tác với các đối tác lớn

- Doanh số nhập từ đối tác tăng trưởng hơn 41%, nổi bật cùng các đối tác chiến lược như Microsoft, Dell, HPE, Oracle, SAS. Tổng trả thưởng từ đối tác tăng trưởng 97%.
- Ký kết hợp tác chiến lược với Kanematsu Electronics (KEL) - công ty thành viên thuộc Tập đoàn Kanematsu, hướng tới mở rộng thị trường Nhật Bản và ASEAN.
- Trở thành Đối tác cấp cao nhất - Titanium Partner của Dell Technologies và là đối tác Platinum Innovator của Palo Alto Networks.
- Đồng hành cùng đối tác tổ chức 13 hội thảo công nghệ, tạo không gian trao đổi và mang đến các giải pháp phù hợp với nhu cầu phát triển của doanh nghiệp.







05 Khẳng định năng lực cạnh tranh thông qua các dự án Chuyển đổi số quan trọng, kể cả các giải pháp lần đầu HPT cung cấp





- Dự án chuyển đổi hạ tầng quy mô quốc gia cho ngành Thuế, trên 52 tỉnh sáp nhập về 23 tỉnh mới.
- Cung cấp dịch vụ ATTT cấp độ 3 cho dự án Khối Nhà nước.
- Triển khai giải pháp quản lý vòng đời dữ liệu do HPT phát triển trên nền tảng OpenText cho ngân hàng thuộc Big4 Việt Nam.
- Cung cấp giải pháp quản lý rủi ro hoạt động cho Agribank, đánh dấu sự hợp tác sâu rộng với đối tác SAS và đáp ứng yêu cầu chuyển đổi số toàn diện trong lĩnh vực tài chính ngân hàng.
- Triển khai hạ tầng, hệ thống CNTT và Dữ liệu, nền tảng quản trị CNTT cho các ngân hàng lớn.
- Cung cấp dịch vụ cung ứng nhân lực CNTT cho các tập đoàn FMCG hàng đầu.
- Các dự án Microsoft Cloud, AI và chuyển đổi số tiếp tục được mở rộng, góp phần nâng cao hiệu quả vận hành và tạo nền tảng cho đổi mới sáng tạo cho doanh nghiệp trong lĩnh vực tài chính và bất động sản.
- Triển khai giải pháp số hóa 3D cho khu công nghệ phần mềm tại TP.HCM.
- Triển khai giải pháp Computer Vision AI cho BPM Group.

06 Đẩy mạnh ứng dụng AI trong vận hành và phát triển các giải pháp AI một cách hiệu quả

- Triển khai chương trình "Đào tạo AI toàn diện" với sự tham gia của 284 CBNV HPT gồm 03 khoá học dành cho: khối Lãnh đạo, khối Kỹ thuật, khối phi kỹ Thuật với tổng cộng 24 buổi học nhằm chuẩn hóa kiến thức AI, nâng cao khả năng ứng dụng vào công việc thực tế.
- Tổ chức cuộc thi "Ứng dụng AI trong công việc", thu hút 35 đề tài tham gia. Trải qua 02 vòng đánh giá, 08 đề tài tiêu biểu có tính ứng dụng cao cùng khả năng triển khai thực tiễn được lựa chọn và vinh danh.



- Đẩy mạnh phát triển nhóm sản phẩm, giải pháp AIoT
  - » Nền tảng WinHub.AI giúp đơn giản hóa việc huấn luyện, triển khai và quản lý vòng đời AI.
  - » Ứng dụng nhận diện thông minh AI Vision phục vụ nhận diện và giám sát an ninh, an toàn và vận hành thông minh.



07 Lần đầu tiên tổ chức HPT D-day tại Hà Nội cùng với công bố báo cáo khảo sát ứng dụng AI trong doanh nghiệp; các hoạt động phát triển thương hiệu HPT được đẩy mạnh

- Tổ chức thành công sự kiện HPT D-day 2025 tại Hà Nội, thu hút hơn 400 lãnh đạo doanh nghiệp, chuyên gia công nghệ cùng 23 đối tác trong và ngoài nước, tạo không gian kết nối cởi mở, thúc đẩy trao đổi về xu hướng ứng dụng AI trong sản xuất, kinh doanh và vận hành doanh nghiệp.
- Chủ trì thực hiện và công bố khảo sát "Thực trạng Ứng dụng AI trong tổ chức", ghi nhận 377 phản hồi từ 350 tổ chức, cung cấp dữ liệu thực chứng về mức độ ứng dụng AI trong tổ chức và doanh nghiệp tại Việt Nam.
- Tham gia triển lãm quy mô quốc gia "80 năm - Hành trình Độc lập - Tự do - Hạnh phúc", khẳng định vai trò của doanh nghiệp khoa học và công nghệ trong kỷ nguyên vươn mình của đất nước.
- Đồng hành cùng "Tuần lễ Khoa học công nghệ, Đổi mới sáng tạo và Chuyển đổi số TP. Cần Thơ năm 2025", giới thiệu hệ sinh thái quản lý đô thị thông minh Digital City, góp phần thúc đẩy chuyển đổi số đô thị và khu vực Đồng bằng sông Cửu Long.
- Đóng góp chuyên môn tại Hội thảo "An toàn thông tin trong đột phá phát triển khoa học, công nghệ, đổi mới sáng tạo và chuyển đổi số" do Trung tâm 286 (Bộ Tư lệnh 86) tổ chức, khẳng định vai trò của HPT trong lĩnh vực an toàn thông tin với đề xuất "Ứng dụng trí tuệ nhân tạo trong trung tâm điều hành an ninh mạng".
- Tham gia tích cực các hoạt động khoa học công nghệ, triển lãm do các hiệp hội, cơ quan tổ chức: Triển lãm ngành Thuế, hội thảo khoa học "Y tế thông minh trong kỷ nguyên AI" của Bệnh viện Đại học Y dược, iTech Expo, Hội nghị CNTT của EVNHCMC,…)













08 Các hoạt động Văn hóa, chăm lo đời sống CBNV tiếp tục được chú trọng và luôn là thành tố quan trọng trong định hướng phát triển của công ty





- Lễ công bố "Cẩm nang Văn hóa HPT" và "Sổ tay thương hiệu HPT phiên bản mới" khẳng định bản sắc văn hóa doanh nghiệp bền vững.
- Hoàn thiện văn phòng mới tại Hà Nội nhân Kỷ niệm 23 năm thành lập CNHN.
- Thăm hỏi, động viên CBNV có gia đình bị ảnh hưởng trong trận lũ lịch sử ở miền Trung và khu vực Tây Nguyên vào tháng 11/2025.
- Hỗ trợ chi phí đi lại cho CBNV trong thời điểm giá xăng dầu tăng cao trong khoảng tháng 3-4/2026
- Viếng lăng Tả quân Lê Văn Duyệt, tri ân tiền nhân và lan tỏa đạo lý "Uống nước nhớ nguồn".
- Thường xuyên khen thưởng tập thể, cá nhân có thành tích nổi bật trong công tác nghiên cứu và các hoạt động chuyên môn.
- Cùng nhiều hoạt động thể thao, phong trào nội bộ gắn kết tập thể, lan tỏa giá trị cốt lõi "Nhân bản - Hài hòa" trong tập thể HPT, hướng tới các giá trị chân thiện mỹ. (Triển lãm sách ảnh Chiến tranh, Happy Friday, Giải cầu lông, bóng đá giao hữu, Quốc tế Phụ nữ, Giáng Sinh, Trang trí góc làm việc…)







09 Hướng đến mục tiêu ESG qua các hoạt động cộng đồng và đóng góp cho xã hội

- Tham gia các hiệp hội chuyên ngành: Hiệp hội dữ liệu quốc gia (NDA), Hiệp hội An ninh mạng quốc gia (NCA).
- Góp phần bồi dưỡng và phát triển tài năng trẻ thông qua các hoạt động đồng hành cùng Giải thưởng Tài năng Lương Văn Can và cuộc thi IT Got Talent do Trường Đại học Công nghệ TP.HCM tổ chức.
- Đồng hành cùng Tuần lễ Doanh nhân và Sách 2025, góp phần lan toả văn hoá đọc trong cộng đồng doanh nghiệp.







- Chú trọng nâng cao năng lực quản trị thông qua các chương trình đào tạo, tiêu biểu như đào tạo ISO, góp phần chuẩn hóa quy trình và nâng cao hiệu quả vận hành nội bộ.
- Chung tay hỗ trợ đồng bào miền Trung và khu vực Tây Nguyên khắc phục hậu quả mưa lũ.
- Trao tặng 50 phần quà cho các em học sinh có hoàn cảnh khó khăn tại Trường Tiểu học Thuận Nghĩa Hòa, tỉnh Long An trong chương trình "Mảnh ghép yêu thương".
- Tham gia hiến máu nhân đạo cùng các doanh nghiệp khu Công nghệ cao.
- Các hoạt động như phân loại rác thải và thu gom rác thải nhựa được triển khai, hướng tới xây dựng môi trường làm việc xanh, an toàn và bền vững.





10 Kết quả hoạt động của HPT được ghi nhận thông qua các giải thưởng uy tín từ cơ quan quản lý nhà nước và các tổ chức ngành nghề

- Danh hiệu Doanh nghiệp tiêu biểu TP.HCM lần thứ 7.
- Top 10 Công ty công nghệ cung cấp SP/GP/DV chuyển đổi số uy tín.
- Top 10 Doanh nghiệp Đổi mới sáng tạo và Kinh doanh hiệu quả tại Việt Nam.
- Top 10 nơi làm việc tốt nhất ngành CNTT - Viễn thông.
- Top 250 Nhà cung cấp dịch vụ An ninh mạng toàn cầu.
- Top 5 Việt Nam và Top 100 tại cuộc thi Global Cyber Skill Benchmark 2025.
- IBM's Skill-Focus Partner of the Year 2025.
- Sản phẩm "Made by HPT" tiếp tục đạt được những giải thưởng ấn tượng:
  - » HSOC Platform đạt giải thưởng Make in Vietnam, thuộc Top 10 sản phẩm công nghệ xuất sắc cho thị trường nước ngoài.
  - » 03 sản phẩm HPT CSEP, HPT SmartNOC và HSOC Platform được vinh danh là sản phẩm, dịch vụ tiêu biểu TP.HCM.
  - » HPT SmartNOC và HPT CSEP tiếp tục được vinh danh tại Giải thưởng Sao Khuê 2025.














hpt
20
WE hpt

BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

I. ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG 2025

1. Đánh giá tổng quát

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

Trong bối cảnh công nghệ thông tin thay đổi rất nhanh và thế giới bước vào thời kỳ chuyển đổi số toàn diện với các đột phá về công nghệ như trí tuệ nhân tạo, dữ liệu lớn, an toàn thông tin..., HPT đã chủ động thích ứng nhằm tạo ra nhiều cơ hội phát triển mạnh mẽ. Năm 2025 là năm HPT bứt phá trong quá trình chuyển mình sau cột mốc 30 năm hình thành và phát triển đầy tự hào. Là năm đầu tiên triển khai chiến lược đột phá, Ban Lãnh đạo cùng toàn thể CBNV đã vượt mọi khó khăn, nỗ lực lao động sáng tạo, bám sát mục tiêu đạt nhiều thành tích vượt trội, hoàn thành các chỉ tiêu kinh tế quan trọng, thực hiện thành công các cam kết với cổ đông, tạo nên dấu ấn trên thị trường ngành CNTT.

Báo cáo tổng kết hoạt động năm 2025 của Ban Tổng Giám đốc sẽ trình bày chi tiết tình hình thực hiện các nhiệm vụ và kết quả đạt được trong năm, phản ánh những nỗ lực của Ban Điều hành trong việc triển khai quyết liệt các định hướng, chủ trương chiến lược do Hội đồng Quản trị (HĐQT) đề ra. Trong phạm vi báo cáo này, HĐQT tập trung đánh giá và làm rõ những nội dung trọng tâm gắn với mục tiêu, nhiệm vụ và các định hướng quản trị đã xác lập trong năm.

Năm 2025, tình hình thế giới vô cùng phức tạp, bất ổn, chứng kiến nhiều biến động lớn về kinh tế, chính trị và xã hội. Cuộc chiến thuế quan bùng phát làm đứt gãy các chuỗi cung ứng truyền thống, gây xáo trộn dòng chảy thương mại cũng như dòng vốn đầu tư trên phạm vi toàn cầu. Các điểm nóng địa chính trị tiếp tục tác động trực tiếp và sâu sắc đến kinh tế thế giới như: căng thẳng leo thang trong quan hệ giữa hai cường quốc Mỹ – Trung; xung đột Nga – Ukraine kéo dài làm tiêu hao nguồn lực toàn cầu; bất ổn tại Trung Đông ảnh hưởng trực tiếp đến an ninh hàng hải tại các tuyến vận tải năng lượng trọng yếu; cùng những nguy cơ xung đột tiềm tàng tại Nam Mỹ và khu vực châu Á – Thái Bình Dương. Trong khi đó, áp lực lạm phát kéo dài khiến mặt bằng lãi suất duy trì ở mức cao, tiếp tục gia tăng áp lực chi phí vốn trên toàn cầu và chưa cho thấy dấu hiệu hạ nhiệt rõ rệt.

Cùng với đó những gián đoạn trong giao lưu kinh tế, hoạt động logistics phân phối hàng hóa bị ảnh hưởng nghiêm trọng tạo áp lực lên giá giá cả hàng hóa, lương thực, năng lượng, nguyên vật liệu và an sinh xã hội. Những yếu tố trên đã tạo ra nhiều lực cản đối với đà phục hồi và tăng trưởng của kinh tế thế giới.

Tuy nhiên, giữa nhiều thách thức đan xen, sự bùng nổ của công nghệ đang trở thành động lực mới góp phần tái định hình trật tự kinh tế toàn cầu. Lĩnh vực công nghệ thông tin tiếp tục ghi nhận nhiều tín hiệu tích cực khi trở thành điểm sáng thu hút dòng vốn đầu tư và là động lực thúc đẩy chuyển đổi số tại doanh nghiệp. Chuyển đổi số không còn là lựa chọn mang tính chiến lược dài hạn mà đã trở thành yêu cầu cấp thiết nhằm tối ưu hóa chi phí, nâng cao hiệu quả vận hành và tăng năng lực cạnh tranh. Đây cũng là giai đoạn chuyển dịch từ "thử nghiệm và cam kết" sang "thương mại hóa toàn diện và tối ưu hiệu quả đầu tư".

Nếu như trước đây AI tạo sinh (Generative AI) mới ở giai đoạn định hình, thì năm 2025 đã ghi nhận sự phát triển mạnh mẽ của các Tác nhân AI tự chủ (AI Agents). Bên cạnh đó, xu hướng Công nghệ xanh (Green Tech) và các giải pháp tối ưu năng lượng cho các trung tâm dữ liệu quy mô lớn dần trở thành yêu cầu tất yếu trong chiến lược phát triển bền vững. Đồng thời, các công nghệ nền tảng như điện toán lượng tử, điện toán đám mây thế hệ mới, điện toán biên, chip bán dẫn tiên tiến và bảo mật không gian mạng tiếp tục được đầu tư, nâng cấp mạnh mẽ, trở thành nền tảng quan trọng cho các mô hình kinh doanh số vận hành an toàn và hiệu quả trong thị trường nhiều biến động và là đó cũng là yếu tố cốt lõi cạnh tranh của các cường quốc công nghệ hàng đầu như Mỹ - Trung.

Với Việt Nam, năm 2025 là cột mốc đáng nhớ của đất nước khi cuộc cách mạng tinh gọn tổ chức bộ máy hệ thống chính trị và điều chỉnh địa giới hành chính hoàn thành trên phạm vi toàn quốc từ ngày 01/7/2025. Mô hình chính quyền địa phương hai cấp (không còn cấp quận/huyện) chính thức vận hành tại 34 tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương, đánh dấu bước chuyển quan trọng trong cải cách và nâng cao hiệu quả quản trị quốc gia.

Trong khi nhiều nền kinh tế lớn trên thế giới có dấu hiệu giảm tốc, Việt Nam đạt kết quả tăng trưởng vượt kỳ vọng với GDP năm 2025 ước đạt 8,02%, vượt xa mục tiêu đề ra (6,5%–7,0%), trở thành một trong những nền kinh tế tăng trưởng nhanh nhất châu Á. GDP bình quân đầu người đạt 5.026 USD, đưa Việt Nam vào nhóm quốc gia có thu nhập trung bình cao. Kết quả này phản ánh hiệu quả của công tác điều hành kinh tế vĩ mô, quá trình hội nhập quốc tế sâu rộng và khả năng thích ứng linh hoạt trước những biến động của môi trường kinh tế, thương mại toàn cầu.

Riêng đối với ngành Khoa học và Công nghệ, năm 2025 doanh thu toàn ngành ước đạt 5.465.819 tỷ đồng, tăng 25% so với cùng kỳ và hoàn thành 122% kế hoạch; đóng góp trực tiếp vào GDP là 1.443.769 tỷ đồng (khoảng 1,68%, tăng 35% so với cùng kỳ).

Năm 2025 cũng được xem là "năm lịch sử" của ngành khoa học và công nghệ khi ghi nhận những đổi mới mạnh mẽ trong xây dựng và hoàn thiện thể chế. Chỉ trong 10 tháng sau hợp nhất, Bộ Khoa học và Công nghệ đã tham mưu Chính phủ trình Quốc hội ban hành 10 luật và 01 nghị quyết quan trọng. Đáng chú ý, Luật Công nghiệp công nghệ số đã đưa Việt Nam trở thành quốc gia đầu tiên trên thế giới ban

hành bộ luật riêng cho lĩnh vực tài sản số và tài sản mã hóa, hướng đến xây dựng thị trường minh bạch, an toàn và bền vững.

Đặc biệt, năm 2025 là năm đầu tiên ngành khoa học và công nghệ triển khai Nghị quyết số 57-NQ/TW của Bộ Chính trị về đột phá phát triển khoa học, công nghệ, đổi mới sáng tạo và chuyển đổi số quốc gia dưới sự lãnh đạo thống nhất ở cấp cao nhất của hệ thống chính trị.

Đối với HPT, năm 2025 chúng ta đã chuẩn bị sẵn sàng một kế hoạch hành động trong bối cảnh thị trường công nghệ thông tin đứng trước nhiều cơ hội phát triển mới, đặt ra những yêu cầu ngày càng cao về đổi mới công nghệ, chất lượng nguồn lực, năng lực cạnh tranh và tốc độ thích ứng. Sự phát triển mạnh mẽ của trí tuệ nhân tạo, dữ liệu, an toàn thông tin, điện toán đám mây cùng nhu cầu chuyển đổi số ngày càng sâu rộng đã mở ra những không gian thị trường mới cho các doanh nghiệp công nghệ. Trên cơ sở đó, HĐQT cùng Ban Điều hành đã thống nhất tập trung nguồn lực triển khai Chiến lược Đột phá giai đoạn 2025–2030 với tinh thần "Táo bạo đột phá – Mạnh mẽ quyết liệt – Nắm bắt cơ hội", xây dựng các mục tiêu nhiệm vụ cụ thể, đầu tư nguồn lực, động viên toàn bộ CBNV cùng quyết tâm thực hiện mục tiêu chiến lược.

Năm 2025 ghi dấu nhiều kết quả tích cực trong công tác xây dựng tổ chức và phát triển nguồn lực. HPT tiếp tục ưu tiên đầu tư cho nguồn nhân lực, trẻ hóa đội ngũ quản lý, nâng cao chất lượng chuyên môn và từng bước hình thành các năng lực mới đáp ứng yêu cầu phát triển trong giai đoạn chuyển đổi công nghệ. Các hoạt động đào tạo, phát triển nguồn lực, ứng dụng AI trong công việc, hoàn thiện hệ thống quản trị và môi trường làm việc được triển khai đồng bộ. Việc chuẩn bị thành lập Trung tâm Phát triển Nguồn lực Công nghệ HPT (HPT TechForce Center - HTC) cùng nhiều kết quả tích cực trong công tác phát triển nhân sự đã góp phần quan trọng trong xây dựng nguồn lực, tạo nên sức cạnh tranh và khả năng phát triển bền vững của công ty.

Hoạt động sản xuất kinh doanh của HPT trong năm ghi nhận sự tăng trưởng mạnh mẽ cả về quy mô và chất lượng. Công ty xuất sắc hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu doanh thu, lợi nhuận và đồng thời tiếp tục chuyển dịch cơ cấu doanh thu theo hướng gia tăng tỷ trọng phần mềm và dịch vụ công nghệ có giá trị gia tăng cao. Song song với mục tiêu tăng trưởng kinh tế, các hoạt động nâng cao năng lực quản trị doanh nghiệp, ứng dụng dữ liệu, trí tuệ nhân tạo và chuyển đổi số trong công tác điều hành được triển khai tích cực, góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động của HPT trong bối cảnh mới.

Công tác phát triển thị trường và khách hàng tiếp tục đạt được những kết quả khả quan. HPT duy trì thế mạnh tại nhiều ngành kinh tế trọng điểm, mở rộng khách hàng mới, khai thác hiệu quả các khách hàng hiện hữu. Các xu hướng đầu tư vào chuyển đổi số, dữ liệu, trí tuệ nhân tạo và an toàn thông tin tiếp tục tạo động lực quan trọng cho sự phát triển của HPT, đồng thời khẳng định tính phù hợp của định hướng tập trung vào các lĩnh vực công nghệ có hàm lượng tri thức và giá trị gia tăng cao.

Trong lĩnh vực chuyên môn cốt lõi, năm 2025 đánh dấu những bước tiến quan trọng trong hoạt động nghiên cứu phát triển, làm chủ công nghệ và xây dựng hệ sinh thái sản phẩm, giải pháp, dịch vụ công nghệ của HPT. Các trung tâm kinh tế tiếp tục phát huy thế mạnh chuyên môn, phối hợp hình thành hệ sinh thái giải pháp toàn diện phục vụ khách hàng. AI và đổi mới sáng tạo từng bước trở thành năng lực lõi của doanh nghiệp. Nhiều sản phẩm, giải pháp và dịch vụ chiến lược được tập trung đầu tư nâng cấp, hoàn thiện và thương mại hóa; các sản phẩm "Made in HPT" tiếp tục ghi nhận những thành công mới, từng bước khẳng định vị thế trên thị trường trong nước và quốc tế.

Hoạt động hợp tác với các đối tác trong và ngoài nước được mở rộng và nâng cao chất lượng. Quan hệ với các hãng công nghệ hàng đầu thế giới được củng cố theo chiều sâu, giúp HPT tiếp cận các công nghệ mới, nâng cao năng lực chuyên môn và mở rộng cơ hội kinh doanh.

Song hành với các mục tiêu phát triển kinh tế, HPT luôn chú trọng xây dựng văn hóa doanh nghiệp, phát triển thương hiệu và chăm lo đời sống cán bộ nhân viên. Việc công bố và triển khai thực tiễn "Cẩm nang Văn hóa HPT" và "Sổ tay Thương hiệu HPT" phiên bản mới là dấu mốc quan trọng trong quá trình hoàn thiện hệ giá trị văn hóa và chuẩn hóa nhận diện thương hiệu của công ty. Các hoạt động truyền thông, marketing, xây dựng môi trường làm việc, phát triển thương hiệu và gắn kết nội bộ được triển khai hiệu quả, góp phần củng cố bản sắc HPT, nâng cao niềm tự hào Người HPT và gia tăng sức hấp dẫn của thương hiệu trên thị trường, nâng cao và duy trì giá trị doanh nghiệp, giá trị cổ phiếu của HPT.

Công tác cổ đông và trách nhiệm xã hội tiếp tục được thực hiện theo hướng minh bạch, chuyên nghiệp và bền vững. HPT luôn coi trọng lợi ích của cổ đông, duy trì chính sách phát triển hài hòa giữa tăng trưởng, đầu tư dài hạn và hiệu quả kinh doanh. Đồng thời, các hoạt động cộng đồng, giáo dục, thiện nguyện, các sáng kiến hướng đến ESG và phát triển bền vững tiếp tục được đẩy mạnh, thể hiện trách nhiệm của HPT đối với xã hội và cộng đồng.

Nhìn tổng thể, năm 2025 không chỉ là năm HPT đạt được những kết quả kinh doanh nổi bật mà còn là năm vô cùng quan trọng, năm đầu tiên thành công tạo xung lực tích cực cho quá trình hiện thực hóa Chiến lược Đột phá giai đoạn 2025–2030. Những kết quả đạt được trong công tác quản trị, phát triển nguồn lực, làm chủ công nghệ, xây dựng hệ sinh thái sản phẩm, mở rộng thị trường, phát triển quan hệ đối tác, xây dựng văn hóa doanh nghiệp và nâng cao trách nhiệm xã hội đã tạo nên nền tảng quan trọng cho những bước phát triển tiếp theo. HĐQT đánh giá đây là một năm thành công của HPT, thể hiện tinh thần đoàn kết, quyết tâm đổi mới và khát vọng phát triển của tập thể người HPT; đồng thời khẳng định tính đúng đắn của các định hướng chiến lược đã được lựa chọn, tạo tiền đề để công ty bước vào giai đoạn tăng tốc thực hiện các mục tiêu đến năm 2030 và tầm nhìn xa hơn nữa.

Trong phần tiếp theo sẽ đề cập rõ hơn về các nội dung nhiệm vụ chính mà HĐQT đề ra và được hoàn thành trong năm 2025.

2. Thực hiện nhiệm vụ năm 2025

Báo cáo của Ban Điều hành đã trình bày đầy đủ tình hình thực hiện các mục tiêu, nhiệm vụ và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2025. Báo cáo của Hội đồng Quản trị chỉ tập trung đánh giá việc triển khai các mục tiêu trọng tâm theo định hướng đã đề ra, đồng thời xem xét hiệu quả thực hiện các nhiệm vụ chiến lược và công tác quản trị trong năm.

Trên cơ sở phân tích rõ bối cảnh kinh tế, xu hướng phát triển của ngành công nghệ thông tin và năng lực nội tại của HPT, HĐQT đã cùng Ban Điều hành đã thống nhất các mục tiêu, nhiệm vụ trọng tâm của năm 2025; tập trung nguồn lực cho việc thực hiện Chiến lược đột phá giai đoạn 2025–2030, nâng cao năng lực quản trị, phát triển nguồn lực và mở rộng các động lực tăng trưởng mới.



Các nội dung trọng tâm đã được triển khai trong năm 2025 bao gồm:

- Các nhiệm vụ cơ bản thường xuyên.
- Triển khai Chiến lược đột phá HPT giai đoạn 2025–2030.

2.1. Các nhiệm vụ cơ bản thường xuyên

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

HĐQT và Ban Điều hành xác định nguồn nhân lực là tài sản quan trọng nhất và là nền tảng tạo nên năng lực cạnh tranh cốt lõi của HPT. Trong bối cảnh công nghệ liên tục đổi mới và thị trường ngày càng cạnh tranh, việc xây dựng một tổ chức có năng lực chuyên môn cao, khả năng thích ứng nhanh và tinh thần hợp lực trở thành yêu cầu mang tính chiến lược đối với sự phát triển lâu dài của Công ty.

Trên cơ sở đó, năm 2025 HPT tiếp tục ưu tiên đầu tư cho việc trẻ hóa đội ngũ quản lý, phát triển nguồn lực theo hướng chuyên nghiệp, hiện đại và bền vững, từng bước xây dựng các năng lực mới cho tổ chức, đặc biệt trong lĩnh vực AI và công nghệ số.

Bên cạnh việc nâng cao chất lượng đội ngũ, Công ty tập trung hoàn thiện năng lực quản trị, phát triển các năng lực mới về công nghệ và chuẩn bị nguồn lực cho các mục tiêu tăng trưởng trong giai đoạn tiếp theo.

Một số kết quả nổi bật trong công tác xây dựng tổ chức và phát triển nguồn lực năm 2025 như sau:

- Quản trị nguồn lực và phát triển đội ngũ nhân sự HPT được chú trọng theo hướng tinh gọn, nâng cao chất lượng chuyên môn và tăng hiệu quả khai thác nguồn lực. Công ty tiếp tục ưu tiên phát triển đội ngũ có năng lực chuyên môn và kinh nghiệm thực tế, đặc biệt tại các lĩnh vực trọng điểm như phát triển phần mềm, an toàn thông tin, AI, dịch vụ nền tảng và chuyển đổi số. Cơ cấu nguồn lực kỹ thuật tiếp tục duy trì ổn định là nền tảng quan trọng cho hoạt động triển khai dự án và phát triển dịch vụ của công ty.
- Song hành với việc xây dựng nguồn lực, HPT duy trì và tăng cường các chương trình phát triển năng lực chuyên môn và quản lý thông qua hệ thống đào tạo nội bộ LMS, các khóa đào tạo chuyên môn, chứng chỉ công nghệ, hoạt động chia sẻ tri thức và tham gia hội thảo trong và ngoài nước. Việc đầu tư liên tục cho đào tạo góp phần hình thành đội ngũ chuyên gia có năng lực thực tiễn, sẵn sàng đáp ứng yêu cầu phát triển và đổi mới của công ty.
- Công tác tuyển dụng đạt 85% kế hoạch, ưu tiên bổ sung nguồn nhân lực có kinh nghiệm và chuyên môn cao nhằm đáp ứng yêu cầu phát triển của Công ty. Tỷ lệ biến động nhân sự toàn công ty ở mức 15%. Thực trạng này đặt ra yêu cầu tiếp tục hoàn thiện các chính sách thu hút, phát triển và giữ chân nhân tài, qua đó củng cố nguồn lực cho tăng trưởng bền vững. Để bảo đảm tính ổn định của nguồn lực, HPT tiếp tục hoàn thiện chính sách phát triển nghề nghiệp, chuẩn hóa và nâng cao năng lực quản trị nguồn lực, xây dựng đội ngũ kế thừa và duy trì môi trường làm việc gắn kết, tạo nền tảng cho sự phát triển bền vững của công ty.
- Năm 2025 đánh dấu bước chuyển quan trọng trong chiến lược phát triển năng lực AI của HPT. Các chương trình đào tạo được triển khai trên phạm vi toàn công ty, gắn với nhu cầu ứng dụng thực tiễn trong công việc. Tiếp nối hoạt động đào tạo, cuộc thi "Ứng dụng AI trong công việc" thu hút 57 đề tài tham gia, phản

ánh tinh thần chủ động học hỏi, đổi mới sáng tạo và ứng dụng AI vào giải quyết các bài toán thực tế. Qua đó, HPT từng bước hình thành văn hóa ứng dụng AI, tạo nền tảng nâng cao năng suất lao động và năng lực cạnh tranh của đội ngũ trong giai đoạn mới, thúc đẩy tinh thần khai phá công nghệ, tư duy ứng dụng và đổi mới sáng tạo tại HPT.

- Việc hoàn thành tái chứng nhận ISO 9001:2015 và nâng cấp hệ thống quản lý an toàn thông tin lên tiêu chuẩn ISO/IEC 27001:2022 tiếp tục khẳng định năng lực quản trị của HPT theo các chuẩn mực quốc tế. Trên nền tảng đó, Công ty duy trì việc hoàn thiện hệ thống quản lý, tăng cường kiểm soát rủi ro và chuẩn hóa hoạt động vận hành, tạo nền tảng cho sự phát triển bền vững của các dịch vụ và giải pháp công nghệ.
- Cùng với định hướng phát triển các sản phẩm công nghệ mang thương hiệu HPT, việc bảo hộ tài sản trí tuệ tiếp tục được đẩy mạnh nhằm từng bước xây dựng và bảo vệ các tài sản công nghệ cốt lõi của công ty. Trong năm 2025, hồ sơ đăng ký sáng chế cho sản phẩm HPT SAALEM và HSOC đã từng bước hoàn thiện. Cùng với đó, nhận thức về sở hữu trí tuệ tiếp tục được lan tỏa trong toàn công ty thông qua việc hoàn thiện quy trình phát triển sản phẩm và các hoạt động đào tạo, truyền thông, qua đó góp phần bảo vệ tài sản công nghệ, gia tăng giá trị thương hiệu và củng cố lợi thế cạnh tranh của HPT trong dài hạn.
- Một dấu mốc quan trọng trong năm tài chính 2025 là việc HPT chính thức thành lập Trung tâm Phát triển Nguồn lực Công nghệ HPT (HPT TechForce Center - HTC), đơn vị trực thuộc Trung tâm HSC. Đây không chỉ là kiện toàn tổ chức mà còn là bước triển khai cụ thể của Chiến lược đột phá HPT giai đoạn 2025–2030, thể hiện định hướng đầu tư bài bản cho nguồn lực công nghệ, góp phần hoàn thiện hệ sinh thái phát triển nguồn lực, yếu tố cốt lõi tạo nên năng lực cạnh tranh và tăng trưởng bền vững của công ty.
- Song hành với quá trình mở rộng quy mô hoạt động, HPT tiếp tục đầu tư hoàn thiện hạ tầng và môi trường làm việc theo hướng hiện đại, linh hoạt và hỗ trợ hiệu quả cho hoạt động sáng tạo, hợp tác. Trong năm 2025, công ty nâng cấp không gian làm việc tại Khu Công nghệ cao TPHCM, đồng thời thúc đẩy các thủ tục pháp lý phục vụ Giai đoạn 2 của dự án tòa nhà HPT nhằm chuẩn bị hạ tầng cho chiến lược phát triển trong những năm tới. Bên cạnh đó, việc đưa vào hoạt động văn phòng mới tại Hà Nội với quy mô và điều kiện làm việc tốt hơn nhân kỷ niệm 23 năm thành lập Chi nhánh Hà Nội đã đáp ứng yêu cầu mở rộng nguồn lực và định hướng đầu tư lâu dài của HPT tại khu vực phía Bắc.
- HPT tiếp tục được vinh danh trong Top 10 Nơi làm việc tốt nhất Việt Nam (VBW10) do Viet Research và Báo Tài chính - Đầu tư công bố, thuộc nhóm doanh nghiệp cung cấp giải pháp CNTT và chuyển đổi số của ngành Công nghệ - Viễn thông - Chuyển đổi số. Việc duy trì vị trí này nhiều năm liên tiếp phản ánh những kết quả tích cực trong chiến lược phát triển nguồn nhân lực, xây dựng môi trường làm việc chuyên nghiệp và phát triển văn hóa doanh nghiệp. Đây cũng là sự ghi nhận từ các tổ chức độc lập đối với các doanh nghiệp có môi trường làm việc tốt nhất.
- HPT duy trì và phát triển mối quan hệ hợp tác chặt chẽ với các trường đại học, viện nghiên cứu và tổ chức đào tạo. Trong nhiều năm qua, HPT đã triển khai các chương trình hợp tác về thực tập, học kỳ doanh nghiệp, định hướng nghề nghiệp, tuyển dụng, nghiên cứu phát triển và đào tạo chuyên môn với nhiều cơ sở đào tạo uy tín như Đại học Công nghệ Thông tin – Đại học Quốc gia TP.HCM (UIT), Đại học Ngân hàng TP.HCM, Đại học Khoa học Tự nhiên – ĐHQG TPHCM, Đại học Công nghệ TPHCM (HUTECH),… cùng các đơn vị đào tạo chuyên sâu trong lĩnh vực công nghệ thông tin và an toàn thông tin. Hoạt động hợp tác này góp phần xây dựng nguồn nhân lực chất lượng cao, thúc đẩy đổi mới sáng tạo, đồng thời tăng cường kết nối giữa nhà trường và doanh nghiệp, phục vụ chiến lược phát triển bền vững của HPT.

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

Năm 2025 ghi dấu bước chuyển mạnh mẽ trong hành trình phát triển của HPT khi công ty đạt kết quả kinh doanh nổi bật nhất trong nhiều năm trở lại đây. Không chỉ vượt các chỉ tiêu kế hoạch, HPT còn tạo ra sự tăng trưởng mang tính bứt phá, phản ánh hiệu quả của định hướng chiến lược dài hạn, chiến lược đột phá, quá trình tích lũy năng lực nội tại và sự quyết liệt trong công tác điều hành. Kết thúc năm tài chính, HPT đạt doanh thu 1.932 tỷ đồng, hoàn thành 138% kế hoạch và tăng trưởng 40% so với năm 2024; lợi nhuận trước thuế đạt 38 tỷ đồng, hoàn thành 115% kế hoạch và tăng trưởng 24% so với cùng kỳ.

Cơ cấu doanh thu tiếp tục phản ánh rõ nét tính đúng đắn của chiến lược phát triển dài hạn mà HPT kiên định theo đuổi trong nhiều năm qua. Trong đó, doanh thu phần cứng chiếm 20,46% (giảm 5,37%); doanh thu phần mềm duy trì tỷ trọng 41%; doanh thu dịch vụ tăng lên mức 38,54% (tăng 5,8% so với năm trước). HPT đang từng bước giảm phụ thuộc vào các hoạt động thương mại sản phẩm truyền thống, đồng thời gia tăng tỷ trọng các lĩnh vực dựa trên năng lực lõi, hàm lượng công nghệ và giá trị tri thức cao. Đây không chỉ là sự thay đổi về cơ cấu doanh thu, mà còn phản ánh quá trình chuyển đổi từ năng lực triển khai sang năng lực làm chủ công nghệ, giải pháp và xây dựng hệ sinh thái sản phẩm, dịch vụ toàn diện mang dấu ấn HPT.

Các sản phẩm và giải pháp do HPT phát triển tiếp tục được hoàn thiện, nâng cấp và mở rộng khả năng thương mại hóa, từng bước khẳng định vị thế trên thị trường. Một số sản phẩm trọng điểm như HPT SmartNOC, HSOC Platform, HPT SAALEM, HPT CSEP cùng các giải pháp chuyên biệt tiếp tục được đầu tư phát triển và ghi nhận những kết quả tích cực. Trong đó, HSOC Platform đạt doanh thu tăng 22% so

với năm 2024 và triển khai thành công tại thị trường quốc tế; HPT SAALEM thành công ký kết các dự án lớn, đồng thời hoàn thiện kiến trúc SAALEM 2.0 đáp ứng chiến lược phát triển trong giai đoạn mới; HPT SmartNOC đã chinh phục được nhiều khách hàng và đang trong quá trình nâng cấp sản phẩm phiên bản mới…

Song song với hoạt động kinh doanh, HPT tiếp tục đầu tư mạnh mẽ cho công tác nâng cao hiệu suất và hiện đại hóa năng lực quản trị. Năm 2025 ghi nhận những chuyển biến rõ nét trong hành trình ứng dụng công nghệ vào hoạt động vận hành thực tế, xây dựng mô hình quản trị tinh gọn và thông minh dựa trên dữ liệu và AI. Hệ thống HRM được cải thiện rút ngắn thời gian tra cứu thông tin, quy trình và chính sách, tự động hóa hỗ trợ nội bộ, nâng cao hiệu quả vận hành. Hệ thống Dashboard dữ liệu và quản trị KPI tiếp tục được hoàn thiện trực quan hóa theo thời gian thực, hỗ trợ quản trị tập trung, loại bỏ tình trạng quản lý dữ liệu phân tán, rút ngắn thời gian thiết lập, tổng hợp và đánh giá, tăng tính minh bạch. Những cải tiến này không chỉ nâng cao hiệu suất hoạt động mà còn nâng cao trải nghiệm người dùng, tạo môi trường làm việc chuyên nghiệp và xuyên suốt.

HPT xác định sức mạnh nội tại của tổ chức không chỉ từ năng lực của cá nhân mà còn là là khả năng hợp lực và kết nối trong toàn hệ thống. Các hoạt động sinh hoạt chuyên đề, chia sẻ tri thức và trao đổi nghiệp vụ theo nhiều hình thức được duy trì thường xuyên, góp phần tăng cường phối hợp giữa các đơn vị và lan tỏa văn hóa doanh nghiệp.

Tăng trưởng quy mô luôn đi kèm áp lực lớn về nguồn lực tài chính, quản trị dòng tiền và hiệu quả sử dụng vốn. HĐQT và Ban Điều hành HPT luôn coi an ninh tài chính là yếu tố sống còn của doanh nghiệp, chúng ta đã chủ động trong công tác điều hành và quản trị rủi ro tài chính, theo dõi sát dòng tiền, kiểm soát hiệu quả công nợ, tối ưu chi phí và khai thác hợp lý các nguồn lực đầu tư. Công ty giữ vững các chỉ số thanh khoản ở mức an toàn, bảo đảm thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ tài chính và nâng cao uy tín với các tổ chức tín dụng. Việc duy trì xếp hạng tín nhiệm A+ trong nhiều năm liên tiếp là minh chứng cho năng lực quản trị tài chính ổn định và mức độ tin cậy của HPT trên thị trường.

2.1.3 Về nhiệm vụ phát triển thị trường, khách hàng

Mặc dù môi trường kinh doanh tiếp tục đối mặt với nhiều thách thức và áp lực cạnh tranh ngày càng cao, HPT vẫn duy trì tốc độ phát triển tích cực trên cả phương diện mở rộng khách hàng mới và gia tăng giá trị trên tập khách hàng hiện hữu. Nền tảng khách hàng được tích lũy trong nhiều năm hoạt động cùng với năng lực cung cấp đa dạng các giải pháp và dịch vụ công nghệ tiếp tục là lợi thế quan trọng giúp công ty duy trì sự hiện diện tại nhiều ngành kinh tế trọng điểm, đồng thời từng bước mở rộng phạm vi tiếp cận các nhu cầu công nghệ mới của thị trường.

Kết thúc năm tài chính 2025, HPT phát triển được 162 khách hàng mới, đạt 111% kế hoạch năm và tăng đáng kể so với năm trước. Đồng thời, công ty tiếp tục duy trì quan hệ với 313 khách hàng hiện hữu, đạt 98% kế hoạch. Tổng số khách hàng phát sinh giao dịch trong năm đạt 475 khách hàng, tăng hơn 34% so với năm 2024. Kết quả này phản ánh khả năng thích ứng của HPT trước những thay đổi của thị trường cũng như hiệu quả của các hoạt động phát triển khách hàng được triển khai xuyên suốt trong năm.

Cơ cấu khách hàng vẫn duy trì theo hướng đa dạng hóa, góp phần giảm thiểu rủi ro tập trung và tạo nền tảng cho tăng trưởng bền vững. Nhóm khách hàng dịch vụ tài chính tiếp tục giữ vai trò chủ lực với tỷ trọng khoảng 49,83% doanh thu, tiếp theo là các lĩnh vực thông tin truyền thông 11,88%, sản xuất 10,83%, cơ quan nhà nước 8,5% và các tập đoàn, thương hiệu lớn 8,02%... Việc duy trì hiện diện tại nhiều lĩnh vực kinh tế khác nhau giúp HPT không chỉ tận dụng được các cơ hội đầu tư công nghệ trong từng ngành mà còn hình thành năng lực tư vấn và triển khai các giải pháp chuyên sâu phù hợp với đặc thù hoạt động của từng nhóm khách hàng.

Một trong những điểm nổi bật của năm 2025 là sự gia tăng nhu cầu đối với các giải pháp và dịch vụ có hàm lượng công nghệ cao, đặc biệt trong các lĩnh vực dữ liệu, an toàn thông tin, tự động hóa và ứng dụng trí tuệ nhân tạo. Xu hướng này được phản ánh rõ trong cơ cấu doanh thu khi nhóm phần mềm và dịch vụ tiếp tục chiếm tỷ trọng chủ đạo, lần lượt đạt 41% và 38,54% tổng doanh thu, trong khi doanh thu từ phần cứng chỉ chiếm 20,46%. Sự chuyển dịch này cho thấy nhu cầu của khách hàng đang ngày càng tập trung vào các giải pháp mang tính tổng thể, dài hạn và có khả năng hỗ trợ quá trình chuyển đổi số thay vì chỉ đầu tư riêng lẻ cho hạ tầng công nghệ.

Song song với hoạt động kinh doanh trực tiếp, HPT tiếp tục đẩy mạnh các chương trình phát triển thị trường thông qua các hoạt động marketing, hội thảo chuyên đề và các chương trình kết nối khách hàng. Trong năm, HPT triển khai 13 chương trình marketing, tạo ra 92 khách hàng tiềm năng đã được xác thực và phát triển thành công 05 khách hàng mới từ các chương trình này. Các hoạt động tiếp thị được triển khai theo hướng chuyên sâu hơn, tập trung vào các lĩnh vực công nghệ đang có nhu cầu tăng trưởng cao, góp phần nâng cao mức độ nhận diện thương hiệu và mở rộng cơ hội kinh doanh trên các thị trường mục tiêu.

Kênh kinh doanh trực tuyến cũng ghi nhận những kết quả tích cực sau giai đoạn hình thành ban đầu. Năm 2025, hệ thống ghi nhận 291 đơn hàng, phục vụ 216 khách hàng cá nhân và 75 khách hàng doanh nghiệp. Mặc dù quy mô hiện nay còn khiêm tốn so với hoạt động kinh doanh truyền thống, kết quả đạt được cho thấy tiềm năng phát triển của mô hình kinh doanh số, đồng thời mở ra cơ hội tiếp cận các phân khúc khách hàng mới, đặc biệt là nhóm khách hàng cá nhân và doanh nghiệp quy mô nhỏ.

Thành công tổ chức sự kiện thường niên ghi dấu thương hiệu là HPT D-Day lần thứ hai (đây là lần đầu tiên tổ chức tại Hà Nội) thu hút hơn 400 lãnh đạo doanh nghiệp, chuyên gia công nghệ cùng 23 đối tác trong và ngoài nước, đồng thời công bố khảo sát "Thực trạng Ứng dụng AI trong tổ chức" do HPT chủ trì với 377 phản hồi từ 350 tổ chức.

Bên cạnh những kết quả tích cực đạt được, cơ cấu doanh thu vẫn còn tập trung tương đối lớn ở một số nhóm khách

hàng truyền thống và các ngành kinh tế chủ lực. Việc mở rộng hiện diện tại các lĩnh vực mới, gia tăng số lượng khách hàng có quy mô lớn, đồng thời nâng cao hiệu quả khai thác chiều sâu trên tập khách hàng hiện hữu vẫn là những yêu cầu quan trọng trong giai đoạn tới. Trong bối cảnh nhu cầu chuyển đổi số, dữ liệu, trí tuệ nhân tạo và an toàn thông tin đang ngày càng gia tăng, đây được xem là những động lực tăng trưởng mới, tạo cơ sở để HPT tiếp tục mở rộng thị phần, nâng cao giá trị cung cấp cho khách hàng và củng cố năng lực cạnh tranh trong các năm tiếp theo.

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

Năm tài chính 2025 là năm đầu tiên HPT triển khai Chiến lược Đột phá. Bên cạnh việc duy trì thế mạnh truyền thống trong triển khai các dự án công nghệ thông tin, HPT tập trung đầu tư cho nghiên cứu phát triển sản phẩm, giải pháp và dịch vụ có giá trị gia tăng cao, góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh và tạo nền tảng phát triển bền vững trong dài hạn.

HPT tiếp tục phát triển mô hình kinh doanh dựa trên sự phối hợp của các đơn vị chuyên môn, hình thành hệ sinh thái giải pháp, sản phẩm và dịch vụ công nghệ toàn diện:

- Trung tâm Tích hợp Hệ thống (HSI) cung cấp các giải pháp hạ tầng CNTT, điện toán đám mây và phát triển các sản phẩm HPT SmartNOC, HPT CSEP, các dịch vụ tích hợp hệ thống chuyên sâu.
- Trung tâm Giải pháp và Dịch vụ Phần mềm (HAS) phát triển các giải pháp chuyển đổi số và tự động hóa quy trình nghiệp vụ với sản phẩm tiêu biểu HPT SAALEM cùng các giải pháp chuyên sâu cho lĩnh vực tài chính, ngân hàng.
- Trung tâm An toàn Thông tin (HSE) cung cấp các nền tảng và dịch vụ an toàn thông tin với trọng tâm là HSOC Platform và các dịch vụ an ninh mạng chuyên sâu.
- Trung tâm Dịch vụ Khách hàng (HSC) cung cấp dịch vụ quản trị vận hành CNTT, Managed Services và dịch vụ thuê ngoài CNTT.
- Trung tâm Giải pháp và Công nghệ Việt (HSV) phát triển các giải pháp AIoT, AI, dữ liệu và các công nghệ mới.
- Chuẩn bị cho ra mắt và vận hành Trung tâm Phát triển Nguồn lực Công nghệ HPT (HTC) cung ứng nguồn nhân lực CNTT thực chiến chất lượng cao.

AI và đổi mới sáng tạo trở thành năng lực lõi và được nghiên cứu ứng dụng vào các hoạt động phát triển phần mềm, quản trị vận hành, giám sát hệ thống và phân tích dữ liệu. Các hoạt động nghiên cứu AI không còn dừng ở mức thử nghiệm mà đã từng bước được tích hợp vào sản phẩm, dịch vụ và quy trình vận hành nội bộ. Việc phát triển các mô hình AI được xem là nền tảng quan trọng giúp HPT nâng cao năng suất, chất lượng dịch vụ và khả năng thích ứng với các xu hướng công nghệ mới của thị trường. Đồng thời, việc thành lập Trung tâm Xuất sắc (Center of Excellence – CoE) đã tạo cơ sở để tập trung nguồn lực chuyên gia, thúc đẩy nghiên cứu công nghệ và đổi mới sáng tạo trong toàn Công ty.

Một trong những trọng tâm của công tác nghiên cứu chuyên môn là tập trung nghiên cứu, phát triển và nâng cấp hoàn thiện 8 sản phẩm, giải pháp, dịch vụ chiến lược trong Chương trình Đột phá bao gồm:

- HPT SmartNOC (Giải pháp giám sát hệ thống công nghệ thông tin toàn diện, tùy biến cao)
- HPT CSEP (Bộ giải pháp Quản lý Tài sản)
- HPT SAALEM (Giải pháp số hóa quy trình nghiệp vụ Ngân hàng)
- HSOC Platform (Nền tảng trung tâm điều hành an ninh mạng HPT)
- SAS Fraud/AML (Dịch vụ tư vấn triển khai giải pháp chống gian lận và phòng chống rửa tiền cho ngân hàng tại Việt Nam)
- IT Outsourcing (Dịch vụ cung ứng nguồn nhân lực CNTT)
- Pentest (Dịch vụ kiểm thử xâm nhập toàn diện)
- Nhóm giải pháp và dịch vụ AIoT.

Các đơn vị chuyên môn tiếp tục đầu tư nâng cấp tính năng, hoàn thiện kiến trúc công nghệ, mở rộng phạm vi ứng dụng và tăng cường khả năng tích hợp AI, dữ liệu và tự động hóa, từng bước tạo sự khác biệt và cạnh tranh trên thị trường. Đáng chú ý, HPT SAALEM tiếp tục được phát triển theo kiến trúc Headless và API-first, sẵn sàng cho các xu hướng Open Banking và Banking-as-a-Service (BaaS), đồng thời nghiên cứu tích hợp AI/LLM nhằm nâng cao khả năng tự động hóa và hỗ trợ ra quyết định trong hoạt động nghiệp vụ ngân hàng.

HPT SmartNOC được nâng cấp với các tính năng mới như AI Chatbot, AI Anomaly Detection, Application Performance Monitoring (APM), Network Configuration Management (NCM) và NetFlow, theo định hướng xây dựng nền tảng giám sát và vận hành CNTT thông minh cho doanh nghiệp. Trong năm, HPT SmartNOC được vinh danh tại Giải thưởng Sao Khuê 2025 trong lĩnh vực hạ tầng và công nghệ số.

Trong lĩnh vực an toàn thông tin, HSOC Platform ghi nhận những bước tiến nổi bật cả về công nghệ, thị trường và uy tín quốc tế. Phiên bản HSOC Platform v2.x được hoàn thiện trên kiến trúc Microservices hiện đại, tích hợp các tính năng AI thông qua trợ lý bảo mật HSOC Prime nhằm nâng cao hiệu quả phát hiện, phân tích và ứng phó sự cố an toàn thông tin. Những nỗ lực đầu tư chiều sâu cho nghiên cứu và phát triển đã được ghi nhận khi HPT được MSSP Alert xếp hạng Top 250 nhà cung cấp dịch vụ an ninh mạng quản trị (MSSP) hàng đầu toàn cầu năm 2025; HSOC Platform được vinh danh Top 10 Sản phẩm công nghệ số xuất sắc cho thị trường nước ngoài tại Giải thưởng Make in Viet Nam 2025 và đạt danh hiệu Sản phẩm – Dịch vụ tiêu biểu năm 2025 do HUBA bình chọn. Đây là những minh chứng rõ nét cho năng lực làm chủ công nghệ của HPT cũng như khả năng đưa các sản phẩm "Made in HPT" vươn ra thị trường quốc tế.

Cùng với hoạt động nghiên cứu phát triển, HPT tập trung đẩy mạnh thương mại hóa và nâng cao vị thế các sản phẩm "Made in HPT", nâng cao năng lực cung cấp dịch vụ chuyên nghiệp theo chuẩn quốc tế. Bên cạnh đó, HPT tiếp tục mở rộng hợp tác với các hãng công nghệ hàng đầu thế giới, duy trì và phát triển các chứng nhận chuyên môn của đội ngũ kỹ sư, chuyên gia theo các chuẩn quốc tế.

Đối với nội bộ, HPT tiếp tục đẩy mạnh chuyển đổi số và ứng dụng công nghệ trong nội bộ nhằm nâng cao hiệu quả quản trị và năng suất hoạt động. Công ty tập trung đầu tư, hoàn thiện các nền tảng quản trị số và hệ sinh thái ứng dụng phục vụ quản lý thông tin, quy trình, nghiệp vụ, khách hàng, nhân sự, đào tạo và báo cáo điều hành như ePortal, BPM, eSign, ECM, HRM, CRM, Service Desk, OpenProject, HPT Dashboard cùng nhiều công cụ hỗ trợ khác. Đồng thời, việc ứng dụng AI và tự động hóa được thúc đẩy nhằm tối ưu hóa nguồn lực, nâng cao chất lượng điều hành và năng lực ra quyết định. Bên cạnh đó, HPT chú trọng tăng cường công tác quản trị dự án thông qua việc chuẩn hóa quy trình, nâng cao hiệu quả giám sát và kiểm soát rủi ro, góp phần hạn chế sai sót, nâng cao hiệu quả hoạt động của các đơn vị và tạo nền tảng cho mục tiêu phát triển doanh nghiệp số trong các giai đoạn tiếp theo.

Bên cạnh những kết quả đạt được, việc thương mại hóa một số sản phẩm công nghệ mới cần thêm thời gian để mở rộng thị trường và nâng cao độ nhận diện. Nguồn nhân lực chất lượng cao trong các lĩnh vực AI, dữ liệu và nghiên cứu phát triển vẫn là thách thức của ngành. Trong thời gian tới, HPT sẽ tiếp tục đầu tư cho các năng lực công nghệ cốt lõi, phát triển sản phẩm và dịch vụ chiến lược, nâng cao chất lượng dịch vụ và năng lực cạnh tranh nhằm thực hiện hiệu quả Chiến lược Đột phá đến năm 2030.

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

Trong năm tài chính 2025, HPT mở rộng và củng cố hệ sinh thái hợp tác với 121 đối tác công nghệ, nhà phân phối và đối tác giải pháp. Công ty đã tiếp cận thêm 20 đối tác công nghệ mới, ký kết 14 cam kết bảo mật thông tin và 08 thỏa thuận hợp tác, góp phần đa dạng hóa danh mục sản phẩm, giải pháp và mở rộng các cơ hội kinh doanh.

Quan hệ với các đối tác chiến lược như Microsoft, IBM, Dell Technologies, Cisco, HPE, Palo Alto Networks và Oracle ngày càng được củng cố và phát triển theo chiều sâu. Đối với Microsoft, HPT đạt thêm 01 năng lực Solution Partner trong mảng Azure và 03 chứng nhận Advanced Specialization thuộc các nhóm giải pháp Security và Modern Work. Đồng thời, HPT được nâng cấp lên cấp độ Dell Titanium Partner; đạt cấp độ Palo Alto Platinum Innovator; duy trì các chứng nhận IBM Gold Partner, HPE Gold Partner cùng nhiều năng lực chuyên môn đối với các hãng công nghệ hàng đầu. HPT giữ vững vị thế Top 5 đối tác Microsoft tại Việt Nam và nâng hạng đối tác Dell từ Top 80 lên Top 30 trên thị trường.

Hiệu quả của chiến lược hợp tác được phản ánh rõ qua kết quả kinh doanh khi doanh số nhập từ đối tác tăng 41% so với cùng kỳ. Đáng chú ý, nhóm 15 đối tác trọng điểm chỉ chiếm khoảng 12% tổng số đối tác nhưng đóng góp tới 82% doanh số nhập toàn Công ty. Các chương trình hợp tác cũng mang lại kết quả tài chính tích cực với tổng giá trị trả thưởng từ đối tác tăng 97% so với năm trước, tổng quỹ marketing từ đối tác tăng 26% và tổng quỹ chương trình toàn công ty tăng 52%.

Trong năm tài chính 2025, HPT triển khai 150 hoạt động hợp tác với hơn 40 đối tác và nhà phân phối; tạo ra 92 khách hàng tiềm năng được xác nhận, phát triển thêm 05 khách hàng mới và thực hiện 238 hồ sơ đăng ký cơ hội kinh doanh với các hãng công nghệ, tăng 111% so với năm tài chính 2024.

Hoạt động hợp tác với các đối tác công nghệ là một trong những nền tảng quan trọng giúp HPT mở rộng năng lực công nghệ, gia tăng cơ hội thị trường và củng cố vị thế trong hệ sinh thái công nghệ. Việc HPT được IBM trao tặng giải thưởng "Skill-Focus Partner of the Year 2025" ở hai lĩnh vực Business Automation và Security càng khẳng định hiệu quả của chiến lược hợp tác với các đối tác công nghệ hàng đầu thế giới.

Bên cạnh những kết quả tăng trưởng tích cực, hiệu quả khai thác hệ sinh thái đối tác vẫn chưa đồng đều. Doanh thu vẫn tập trung chủ yếu vào một số đối tác chiến lược lớn, trong khi nhóm phần mềm ứng dụng chỉ chiếm tỷ trọng 18% tổng doanh số đối tác và ghi nhận mức tăng trưởng doanh thu âm 29% so với năm trước. Một số đối tác phần mềm như FORCS, SAG và KOFAX chưa phát sinh doanh số; đồng thời mức độ hoàn thành cam kết với một số đối tác vẫn chưa đạt kỳ vọng. Đây là những nội dung cần tiếp tục cải thiện nhằm khai thác hiệu quả hơn hệ sinh thái đối tác và đa dạng hóa các động lực tăng trưởng trong thời gian tới.

Việc khai thác hệ sinh thái đối tác vẫn còn nhiều tiềm năng để phát huy hiệu quả, đặc biệt trong việc đa dạng hóa cơ cấu đối tác và gia tăng đóng góp của các nhóm giải pháp có giá trị cao. Đây sẽ là một trong những trọng tâm được HPT ưu tiên trong thời gian tới nhằm phát huy tốt hơn mạng lưới hợp tác đã được xây dựng, mở rộng cơ hội kinh doanh và củng cố vị thế trên thị trường. Với nền tảng hợp tác vững chắc cùng sự đồng hành của các đối tác công nghệ hàng đầu thế giới, HPT tin tưởng sẽ tiếp tục tạo dựng những giá trị mới và hiện thực hóa các mục tiêu của Chiến lược đột phá giai đoạn 2025 – 2030.

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

HPT kiên định với văn hóa doanh nghiệp, thương hiệu và con người là những nền tảng quan trọng cho sự phát triển bền vững. Sau cột mốc 30 năm hình thành và phát triển, các hoạt động văn hóa, truyền thông và xây dựng môi trường làm việc tiếp tục được triển khai theo hướng đồng bộ, góp phần củng cố bản sắc HPT, nâng cao mức độ gắn kết nội bộ và gia tăng vị thế thương hiệu trên thị trường. Việc phát triển văn hóa doanh nghiệp không chỉ được xem là hoạt động nội bộ mà còn trở thành một trong những yếu tố hỗ trợ trực tiếp

cho hoạt động kinh doanh, thu hút nguồn nhân lực và nâng cao sức cạnh tranh của công ty.

HPT chính thức công bố "Cẩm nang Văn hóa HPT" và "Sổ tay Thương hiệu HPT" (phiên bản mới) vào ngày 04/07/2025, đánh dấu bước hoàn thiện quan trọng trong công tác xây dựng văn hóa doanh nghiệp và chuẩn hóa nhận diện thương hiệu. Trên nền tảng đó, công ty triển khai nhiều hoạt động truyền thông, họp toàn công ty, hội nghị nguồn lực và kỷ niệm 31 năm thành lập. Những hoạt động này góp phần tăng cường nhận thức, sự đồng thuận và tinh thần gắn kết trong toàn hệ thống, đồng thời tạo cơ sở để các giá trị văn hóa HPT tiếp tục được duy trì và phát huy.

Bên cạnh việc xây dựng văn hóa nội bộ, năm 2025 cũng ghi nhận bước phát triển tích cực trong công tác truyền thông, marketing và phát triển thương hiệu. Thương hiệu HPT hiện diện rộng rãi trên các kênh truyền thông, báo chí, sự kiện công nghệ, hội thảo khoa học và các chương trình kết nối thị trường. Công tác truyền thông được triển khai theo hướng chuyên nghiệp, thống nhất về hình ảnh nhận diện và nội dung, góp phần nâng cao mức độ nhận biết thương hiệu đối với khách hàng, đối tác và cộng đồng công nghệ. Các hoạt động marketing không chỉ tập trung vào quảng bá hình ảnh doanh nghiệp mà còn gắn chặt với mục tiêu phát triển thị trường, hỗ trợ hoạt động kinh doanh và gia tăng cơ hội tiếp cận khách hàng mới. Việc HPT được nhiều khách hàng, đối tác và cộng đồng công nghệ biết đến hơn trong thời gian qua là kết quả của quá trình đầu tư bền bỉ cho chất lượng dịch vụ, năng lực chuyên môn và các hoạt động truyền thông thương hiệu được thực hiện liên tục trong nhiều năm.

Môi trường làm việc luôn được Ban Lãnh đạo chăm chút đầu tư theo hướng hiện đại, văn minh và tạo điều kiện thuận lợi cho người lao động phát huy năng lực. Trong năm tài chính 2025, HPT đã đưa vào vận hành văn phòng mới tại Chi nhánh Hà Nội, đồng thời tiếp tục cải thiện không gian làm việc tại các đơn vị nhằm đáp ứng nhu cầu phát triển nguồn lực trong giai đoạn tới.

HPT luôn nỗ lực chăm lo cho CBNV, đảm bảo đầy đủ quyền lợi và nghĩa vụ của CBNV theo quy định của luật pháp. Các hoạt động chăm lo đời sống vật chất và tinh thần cho CBNV cũng được duy trì thường xuyên thông qua các chế độ chính sách, chương trình sinh nhật, nghỉ hè, hoạt động dành cho gia đình và con em CBNV, các hoạt động thể thao (giải cầu lông, giải điền kinh, câu lạc bộ võ thuật, bóng bàn…), các chương trình thiện nguyện, hiến máu nhân đạo và các chương trình gắn kết tập thể quy mô toàn công ty. Bộ phận hành chánh và quản lý tòa nhà định kỳ triển khai công tác bảo trì và đảm bảo các yêu cầu về an toàn, phòng cháy chữa cháy, góp phần duy trì môi trường làm việc văn minh, an toàn và chuyên nghiệp cho đội ngũ CBNV.

Những kết quả đạt được trong năm 2025 cho thấy văn hóa HPT tiếp tục được gìn giữ và phát huy phù hợp với yêu cầu phát triển mới của doanh nghiệp. Đồng thời, hình ảnh và thương hiệu HPT tiếp tục được khẳng định trên thị trường, tạo nền tảng thuận lợi cho hoạt động phát triển khách hàng, thu hút nguồn nhân lực chất lượng cao và nâng cao năng lực cạnh tranh. Trong thời gian tới, HPT sẽ tiếp tục đẩy mạnh các hoạt động truyền thông thương hiệu, tăng cường lan tỏa bản sắc văn hóa doanh nghiệp, xây dựng môi trường làm việc hấp dẫn và phát huy vai trò của con người như một lợi thế cạnh tranh cốt lõi trong chiến lược phát triển bền vững của công ty.

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

Công tác cổ đông:

Công tác cổ đông được thực hiện theo hướng minh bạch, kịp thời và tuân thủ đầy đủ các quy định của pháp luật. Hoạt động công bố thông tin, tổ chức Đại hội đồng cổ đông và trao đổi với nhà đầu tư được duy trì hiệu quả, góp phần củng cố niềm tin của cổ đông đối với định hướng phát triển và triển vọng dài hạn của HPT.

Cùng với kết quả kinh doanh tích cực, giá trị doanh nghiệp và hình ảnh HPT trên thị trường tiếp tục được nâng cao. Cổ phiếu HPT ghi nhận những tín hiệu khả quan về độ tăng trưởng, tính thanh khoản và mức độ quan tâm từ nhà đầu tư, phản ánh sự ghi nhận ngày càng rõ nét của thị trường đối với triển vọng tăng trưởng của công ty.

HPT duy trì chính sách cổ tức ổn định, bảo đảm hài hòa giữa lợi ích cổ đông và yêu cầu tái đầu tư cho tăng trưởng bền vững. Công ty dự kiến chi trả cổ tức năm 2025 với tỷ lệ 5% bằng tiền mặt và 15% bằng cổ phiếu và sẽ trình Đại hội đồng cổ đông thường niên HPT năm 2026 được tổ chức vào ngày 31/7/2026 thông qua.

Trong năm, HPT triển khai nhiều kế hoạch hướng đến chiến lược phát triển đột phá đến năm 2030 và tầm nhìn 2035, đồng thời tiếp tục đầu tư cho các nền tảng phát triển dài hạn về thương hiệu, văn hóa doanh nghiệp, năng lực công nghệ và nguồn nhân lực. Công tác chuẩn bị, triển khai dự án xây dựng giai đoạn 2 Tòa nhà HPT tại Khu Công nghệ cao TP.HCM cũng được đẩy mạnh theo kế hoạch, tạo nền tảng cho nhu cầu phát triển trong các giai đoạn tiếp theo.

Bên cạnh các mục tiêu tăng trưởng kinh doanh, HPT tiếp tục tìm kiếm và mở rộng các cơ hội hợp tác chiến lược, tạo điều kiện thu hút các nguồn lực phục vụ phát triển dài hạn, qua đó nâng cao giá trị doanh nghiệp, củng cố năng lực cạnh tranh và tăng cường vị thế của Công ty trên thị trường.

Hoạt động xã hội, cộng đồng:

Song hành với mục tiêu phát triển kinh doanh, HPT luôn đề cao trách nhiệm xã hội và các giá trị nhân văn. Các hoạt động hỗ trợ giáo dục, thiện nguyện, hiến máu nhân đạo, chăm lo cộng đồng và hỗ trợ các hoàn cảnh khó khăn tiếp tục được triển khai với sự tham gia tích cực của Ban Lãnh đạo, Công đoàn và đông đảo CBNV trên toàn hệ thống.

Bên cạnh việc thực hiện trách nhiệm với cộng đồng, HPT đang tích cực tích hợp bộ tiêu chuẩn ESG (Môi trường - Xã hội - Quản trị) vào chiến lược phát triển bền vững dài hạn và đã lọt vào Top 10 Doanh nghiệp ESG Việt Nam Xanh 2026 ngành Công nghệ – Viễn thông – Chuyển đổi số, thuộc

nhóm Cung cấp giải pháp CNTT và chuyển đổi số.

HPT đồng thời duy trì sự hiện diện và tham gia tích cực trong các hoạt động của các hiệp hội, tổ chức xã hội nghề nghiệp, cộng đồng doanh nghiệp và ngành công nghệ thông tin. Thông qua các chương trình kết nối, chia sẻ kinh nghiệm, hợp tác đào tạo và phát triển nguồn nhân lực (như Giải thưởng Lương Văn Can, các ngày hội IT Open Day, các cuộc thi bồi dưỡng tài năng trẻ…), công ty không chỉ mở rộng quan hệ hợp tác mà còn đóng góp vào sự phát triển chung của ngành công nghệ thông tin Việt Nam.



Thông qua việc bảo đảm quyền lợi cổ đông, nâng cao giá trị doanh nghiệp và thực hiện trách nhiệm đối với cộng đồng, HPT tiếp tục khẳng định định hướng phát triển bền vững, hài hòa giữa mục tiêu kinh doanh, lợi ích cổ đông và trách nhiệm xã hội, qua đó góp phần củng cố uy tín và vị thế của công ty trên thị trường.

2.2 Triển khai chiến lược phát triển HPT, hướng đến mục tiêu 2030 và xa hơn nữa.

Năm tài chính 2025 là năm đầu tiên triển khai Chiến lược Đột phá hướng đến năm 2030 và tầm nhìn 2035 sau khi được thống nhất trong toàn hệ thống. Các mục tiêu chiến lược đã được cụ thể hóa thành kế hoạch hành động tại từng đơn vị, tập trung vào các lĩnh vực tăng trưởng trọng tâm như chuyển đổi số, dữ liệu, an toàn thông tin, trí tuệ nhân tạo, phát triển nguồn nhân lực và nâng cao năng lực quản trị.

Song song với việc thực hiện các mục tiêu kinh doanh, HPT tiếp tục củng cố các nền tảng dài hạn về văn hóa doanh nghiệp, thương hiệu, cơ sở hạ tầng và nguồn lực, tạo điều kiện thuận lợi cho việc thực thi chiến lược trong giai đoạn tiếp theo. Những kết quả bước đầu đạt được cho thấy chiến lược đang từng bước được hiện thực hóa, tạo cơ sở để HPT hướng đến các mục tiêu tăng trưởng và phát triển bền vững trong những năm tới.

Việc đánh giá triển khai chiến lược này sẽ được trình bày cụ thể tại mục III của báo cáo này, đó là "Triển khai chiến lược tầm nhìn của HPT đến năm 2030 – Chiến lược "Đột phá"".

II. MỤC TIÊU NHIỆM VỤ 2026

1.Đánh giá tình hình chung

Bước sang năm 2026, kinh tế thế giới tiếp tục vận động trong bối cảnh nhiều biến động khó lường. Cạnh tranh chiến lược giữa các cường quốc, các xung đột địa chính trị kéo dài, những thay đổi trong chính sách thương mại toàn cầu, áp lực về an ninh năng lượng, an ninh mạng và các tác động ngày càng rõ nét của biến đổi khí hậu tiếp tục tạo ra những ảnh hưởng sâu rộng đến môi trường đầu tư và hoạt động sản xuất kinh doanh trên phạm vi toàn cầu. Mặc dù nhiều tổ chức quốc tế dự báo kinh tế thế giới tiếp tục duy trì đà tăng trưởng, nhưng vẫn có nhiều yếu tố không lường trước được, đòi hỏi các quốc gia và doanh nghiệp phải nâng cao năng lực thích ứng và khả năng chống chịu trước những thay đổi nhanh chóng của môi trường kinh doanh.

Tuy nhiên, khoa học công nghệ vẫn luôn là động lực tăng trưởng quan trọng của nền kinh tế thế giới. Làn sóng phát triển mạnh mẽ của trí tuệ nhân tạo (AI), dữ liệu lớn, điện toán đám mây, điện toán biên, an toàn thông tin và các công nghệ số thế hệ mới đang tạo ra những thay đổi sâu sắc trong mọi lĩnh vực kinh tế - xã hội. Theo Gartner, tổng chi tiêu CNTT toàn cầu năm 2026 dự kiến đạt khoảng 6,3 nghìn tỷ USD, tăng 13,5% so với năm 2025; trong đó AI, hạ tầng trung tâm dữ liệu và phần mềm tiếp tục là những động lực tăng trưởng quan trọng của ngành công nghệ thông tin toàn cầu.

Đối với Việt Nam, năm 2026 là năm tiếp tục triển khai các chủ trương lớn của Đảng và Nhà nước về cải cách thể chế, phát triển khoa học công nghệ, đổi mới sáng tạo và chuyển đổi số quốc gia. Sau những kết quả tăng trưởng tích cực của năm 2025, nền kinh tế được kỳ vọng tiếp tục duy trì tốc độ phát triển thuộc nhóm cao trong khu vực.

Năm 2026 cũng là năm nhiều cơ chế, chính sách mới liên quan đến khoa học công nghệ và chuyển đổi số tiếp tục được triển khai vào thực tiễn. Nghị quyết số 57-NQ/TW của Bộ Chính trị về đột phá phát triển khoa học công nghệ, đổi mới sáng tạo và chuyển đổi số quốc gia tiếp tục được cụ thể hóa bằng nhiều chương trình và hành động thiết thực. Cùng với đó, việc hoàn thiện hành lang pháp lý cho chuyển đổi số, phát triển công nghệ và đổi mới sáng tạo được kỳ vọng sẽ tạo thêm động lực cho doanh nghiệp công nghệ Việt Nam đầu tư nghiên cứu phát triển, làm chủ công nghệ và nâng cao năng lực cạnh tranh.

Nhiệm vụ của ngành Công nghệ thông tin năm 2026

Năm 2026 được dự báo tiếp tục là năm tăng trưởng của ngành công nghệ thông tin và chuyển đổi số. Trí tuệ nhân tạo đang chuyển từ giai đoạn thử nghiệm sang giai đoạn ứng dụng rộng rãi trong quản trị, sản xuất, kinh doanh và cung cấp dịch vụ. Các mô hình AI tạo sinh, AI Agent, dữ liệu lớn, điện toán đám mây và an toàn thông tin ngày càng được các tổ chức, doanh nghiệp quan tâm đầu tư nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động và năng lực cạnh tranh.

Tại Việt Nam, ngành CNTT được xác định là một trong những động lực phát triển quan trọng của nền kinh tế số. Các chương trình phát triển hạ tầng số, dữ liệu số, chính phủ số, kinh tế số, trung tâm dữ liệu và ứng dụng trí tuệ nhân tạo tiếp tục được thúc đẩy. Nhu cầu chuyển đổi số, nâng cao năng lực quản trị, bảo đảm an toàn thông tin và khai thác dữ liệu ngày càng gia tăng ở cả khu vực công và khu vực tư nhân, mở ra nhiều cơ hội cho các doanh nghiệp công nghệ trong nước.

Bên cạnh những cơ hội phát triển mới, ngành CNTT cũng đứng trước không ít thách thức. Tốc độ thay đổi công nghệ ngày càng nhanh, yêu cầu đầu tư cho nghiên cứu phát triển ngày càng lớn, sự thiếu hụt nguồn nhân lực chất lượng cao trong các lĩnh vực AI, dữ liệu và an toàn thông tin vẫn là vấn đề chung của ngành. Đồng thời, sức ép cạnh tranh từ các doanh nghiệp trong và ngoài nước cũng đòi hỏi các doanh nghiệp công nghệ Việt Nam phải không ngừng đổi mới, nâng cao năng lực làm chủ công nghệ và đẩy mạnh thương mại hóa các sản phẩm, giải pháp mang thương hiệu Việt Nam.

Đánh giá chung đối với HPT

Đối với HPT, năm 2026 là năm tăng tốc triển khai Chiến lược Đột phá giai đoạn 2025–2030 sau khi đã hoàn thành năm đầu tiên xây dựng nền tảng và đạt được nhiều kết quả tích cực. Những xu hướng phát triển của thị trường công nghệ, đặc biệt là AI, dữ liệu, an toàn thông tin, dịch vụ công nghệ và chuyển đổi số, tiếp tục mở ra nhiều cơ hội mới để HPT phát huy năng lực cốt lõi, đẩy mạnh thương mại hóa các sản phẩm, giải pháp chiến lược và mở rộng thị trường.

Những kết quả và vị thế đạt được trong thời gian qua là nền tảng quan trọng để HPT tự tin bước vào giai đoạn phát triển mới. Năm 2026, HPT tiếp tục được ghi nhận trong Top 10 Doanh nghiệp Đổi mới sáng tạo và Kinh doanh hiệu quả ngành Công nghệ – Viễn thông – Chuyển đổi số; Top 10 Doanh nghiệp ESG Việt Nam Xanh của ngành; đồng thời tiếp tục được xếp hạng trong nhóm các doanh nghiệp công nghệ uy tín tại Việt Nam. Những ghi nhận này phản ánh nỗ lực đầu tư cho công nghệ, đổi mới sáng tạo, quản trị doanh nghiệp và phát triển bền vững của HPT trong nhiều năm qua.

Tuy nhiên, cùng với cơ hội là những yêu cầu ngày càng cao về năng lực nghiên cứu phát triển, chất lượng nguồn nhân lực, khả năng làm chủ công nghệ mới, hiệu quả thương mại hóa sản phẩm và năng lực cạnh tranh trên thị trường. Điều đó đòi hỏi HPT tiếp tục phát huy tinh thần "Táo bạo đột phá – Mạnh mẽ quyết liệt – Nắm bắt cơ hội", nâng cao chất lượng quản trị, tập trung phát triển các năng lực chiến lược và xây dựng những động lực tăng trưởng mới cho giai đoạn tiếp theo.

Trên cơ sở đánh giá tình hình kinh tế thế giới, bối cảnh trong nước, triển vọng của ngành công nghệ thông tin và thực tiễn hoạt động của HPT, HĐQT cùng Ban Điều hành thống nhất các mục tiêu, nhiệm vụ trọng tâm của năm 2026 nhằm tiếp tục nâng cao năng lực cạnh tranh, đẩy mạnh triển khai Chiến lược Đột phá, xây dựng các nền tảng phát triển bền vững và từng bước hiện thực hóa các mục tiêu đến năm 2030, tầm nhìn 2035 và xa hơn nữa.

HĐQT, Ban Điều hành và toàn thể cán bộ nhân viên HPT quyết tâm phát huy truyền thống đoàn kết, trách nhiệm, đổi mới sáng tạo, nỗ lực vượt qua khó khăn, nắm bắt cơ hội và hoàn thành các mục tiêu, nhiệm vụ đã đề ra trong năm 2026.



2. Mục tiêu nhiệm vụ 2026

Năm 2026 là năm tiếp tục triển khai Chiến lược đột phá HPT giai đoạn 2025–2030, đồng thời là năm có ý nghĩa quan trọng trong việc chuyển hóa các định hướng chiến lược thành những kết quả cụ thể. Trên nền tảng những kết quả đạt được trong năm 2025, HĐQT cùng Ban Điều hành thống nhất xây dựng kế hoạch năm 2026 theo định hướng tăng trưởng bền vững, nâng cao năng lực cạnh tranh, đẩy mạnh

làm chủ công nghệ và phát huy hiệu quả các động lực tăng trưởng mới.

Bên cạnh những cơ hội từ xu hướng chuyển đổi số, trí tuệ nhân tạo và nhu cầu đầu tư công nghệ ngày càng gia tăng, HPT cũng xác định nhiều thách thức trong việc làm chủ công nghệ mới, phát triển sản phẩm, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực và gia tăng năng lực cạnh tranh trên thị trường. Điều đó đòi hỏi toàn công ty tiếp tục phát huy tinh thần đổi mới, quyết liệt trong hành động và đồng bộ trong tổ chức thực hiện.

Trên cơ sở đánh giá những thuận lợi, khó khăn và năng lực nội tại của công ty, HĐQT xác định các mục tiêu, nhiệm vụ trọng tâm của năm 2026 là cơ sở để Ban Điều hành xây dựng chương trình hành động, kế hoạch triển khai cụ thể và tổ chức thực hiện thống nhất trong toàn hệ thống.

Các mục tiêu, nhiệm vụ trọng tâm của năm 2026 bao gồm:

- Các nhiệm vụ cơ bản thường xuyên.
- Tiếp tục triển khai Chiến lược đột phá HPT giai đoạn 2025–2030.

2.1. Các nhiệm vụ cơ bản thường xuyên

2.1.1 Xây dựng tổ chức, phát triển nguồn lực HPT

Xây dựng tổ chức và phát triển nguồn lực tiếp tục là nhiệm vụ trọng tâm hàng đầu, quyết định năng lực thực thi Chiến lược Đột phá và sự phát triển bền vững của HPT. Năm 2026, HĐQT và Ban Điều hành định hướng tập trung nâng cao chất lượng nguồn lực, xây dựng đội ngũ lãnh đạo quản lý bản lĩnh, có năng lực thực thi chiến lược; đội ngũ chuyên gia chuyên nghiệp, đổi mới sáng tạo và làm chủ công nghệ mới, đáp ứng yêu cầu phát triển của HPT trong giai đoạn mới.

Một số nội dung công tác trọng tâm gồm:

- Tiếp tục hoàn thiện mô hình tổ chức theo hướng tinh gọn, hiệu quả; kiện toàn đội ngũ lãnh đạo, quản lý các cấp; tăng cường công tác quy hoạch, phát triển đội ngũ kế thừa
- Triển khai các chương trình phát triển nguồn lực theo định hướng chiến lược, tiếp tục duy trì, mở rộng và nâng cao chất lượng Chương trình Nguồn lực khung; phát hiện, bồi dưỡng và tạo điều kiện phát triển đội ngũ nhân sự nòng cốt, đội ngũ kế thừa và các cán bộ trẻ có tiềm năng.
- Đầu tư phát triển đội ngũ chuyên gia và lực lượng nòng cốt, phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao gắn với các lĩnh vực chiến lược như AI, an toàn thông tin, phát triển phần mềm, dữ liệu, điện toán đám mây và các công nghệ số mới; đồng thời phát huy vai trò của HPT TechForce Center (HTC) trong công tác đào tạo, phát triển và cung ứng nguồn lực công nghệ.
- Đẩy mạnh công tác đào tạo, huấn luyện và tự học; xây dựng văn hóa học tập, đổi mới sáng tạo và chia sẻ tri thức trong toàn Công ty; khuyến khích ứng dụng AI và các công nghệ mới vào công việc nhằm nâng cao năng suất lao động, chất lượng chuyên môn và hiệu quả quản trị.
- Hoàn thiện các cơ chế, chính sách quản trị nguồn lực theo hướng cạnh tranh, minh bạch và tạo động lực phát triển. Công tác quản trị nguồn nhân lực đưa vào số hóa, ứng dụng AI và dữ liệu trong quản trị, hoàn thiện hệ thống đánh giá hiệu quả công việc, phát triển lộ trình nghề nghiệp và các cơ chế tạo động lực nhằm nâng cao năng suất lao động và hiệu quả sử dụng nguồn lực.
- Tiếp tục xây dựng môi trường làm việc chuyên nghiệp, nhân văn và gắn kết, phát huy bản sắc văn hóa HPT, tạo điều kiện để mỗi cán bộ nhân viên phát huy năng lực, tinh thần sáng tạo và cam kết đồng hành cùng sự phát triển bền vững của Công ty.
- Công tác xây dựng tổ chức và phát triển nguồn lực phải gắn liền với việc giữ gìn và phát huy bản sắc Văn hóa HPT, xây dựng niềm tự hào Người HPT, tạo nền tảng vững chắc cho việc thực hiện thành công các mục tiêu của Chiến lược Đột phá đến năm 2030.

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

Năm 2026, HPT tiếp tục tăng tốc triển khai Chiến lược Đột phá đến năm 2030, phát huy những kết quả đã đạt được trong giai đoạn đầu và tập trung nâng cao hiệu quả hoạt động, chất lượng tăng trưởng và năng lực cạnh tranh. HPT đặt mục tiêu thực hiện các chỉ tiêu kinh tế doanh thu 2.000 tỷ đồng, lãi gộp 310 tỷ đồng và lợi nhuận trước thuế 40 tỷ đồng, đồng thời đảm bảo hiệu quả sử dụng nguồn lực, nâng cao năng suất lao động và gia tăng giá trị doanh nghiệp.

Các nội dung trọng tâm gồm:

- Tập trung hoàn thành và vượt các chỉ tiêu kế hoạch kinh tế năm 2026; bảo đảm cân đối hài hòa giữa tăng trưởng doanh thu và từng bước cải thiện biên lợi nhuận, nâng cao hiệu quả hoạt động của từng đơn vị kinh tế, từng dự án và hợp đồng.
- Tiếp tục hoàn thiện hệ thống quản trị doanh nghiệp theo hướng hiện đại, minh bạch và hiệu quả; đẩy mạnh ứng dụng công nghệ số, dữ liệu và trí tuệ nhân tạo (AI) trong công tác điều hành, quản trị và hỗ trợ ra quyết định.
- Đưa công tác lập kế hoạch, theo dõi thực hiện kế hoạch và đánh giá kết quả hoạt động lên các nền tảng phần mềm quản trị; tăng cường khả năng giám sát, cảnh báo sớm và đánh giá tự động nhằm nâng cao chất lượng quản trị và hiệu quả điều hành.
- Nâng cao năng lực tham mưu, phân tích, dự báo kinh tế - tài chính; hoàn thiện hệ thống các chỉ số quản trị cốt lõi, các công cụ báo cáo điều hành và cơ chế giám sát thực hiện kế hoạch.
- Đặc biệt coi trọng công tác quản trị tài chính doanh nghiệp, bảo đảm an toàn tài chính, quản trị dòng tiền hiệu quả, kiểm soát chặt chẽ chi phí, sử dụng hợp lý các

nguồn lực và chủ động nắm bắt các cơ hội đầu tư, phát triển kinh doanh phù hợp với định hướng chiến lược của HPT.

- Tiếp tục phát huy hiệu quả các chính sách ưu đãi dành cho doanh nghiệp khoa học và công nghệ; năm 2026 HPT tiếp tục được hưởng chính sách ưu đãi thuế thu nhập doanh nghiệp theo lộ trình ưu đãi hiện hành (giảm 50% số thuế phải nộp), góp phần nâng cao hiệu quả tài chính và tăng nguồn lực tái đầu tư cho hoạt động nghiên cứu phát triển, đổi mới sáng tạo.

Thông qua việc tiếp tục nâng cao năng lực quản trị doanh nghiệp và chất lượng điều hành, HPT hướng tới mục tiêu xây dựng một tổ chức vận hành hiệu quả, linh hoạt, có khả năng thích ứng cao và đủ năng lực thực hiện thành công các mục tiêu của Chiến lược Đột phá đến năm 2030.

2.1.3 Về nhiệm vụ phát triển thị trường, khách hàng

HPT đẩy mạnh phát triển thị trường và khách hàng theo định hướng lấy khách hàng làm trung tâm, nâng cao năng lực cạnh tranh và mở rộng hiện diện trên thị trường trong nước và quốc tế. Trên cơ sở những kết quả đạt được từ năm đầu triển khai Chiến lược Đột phá, HPT tập trung nâng cao hiệu quả tiếp cận thị trường, phát triển khách hàng chiến lược và gia tăng giá trị cung cấp cho khách hàng thông qua các giải pháp, sản phẩm và dịch vụ công nghệ có hàm lượng tri thức cao.

Một số nội dung trọng tâm gồm:

- Tiếp tục nghiên cứu thị trường, nắm bắt nhu cầu khách hàng và diễn biến cạnh tranh để chủ động xây dựng các giải pháp, sản phẩm và dịch vụ phù hợp với từng phân khúc và ngành nghề trọng điểm.
- Từng bước điều chỉnh mô hình quản trị khách hàng; bổ sung khối Solution Sales (SS) và gắn kết chặt chẽ mục tiêu của đội ngũ Account Manager (AM) với đội ngũ SS nhằm nâng cao hiệu quả phát triển cơ hội kinh doanh và khả năng chuyển đổi thành doanh thu thực tế.
- Đẩy mạnh phát triển khách hàng mới, chăm sóc khách hàng hiện hữu, triển khai các chương trình khách hàng chiến lược thúc đẩy lộ trình mục tiêu đạt 1.000 khách hàng có giao dịch thường xuyên vào năm 2030.
- Ưu tiên phát triển thị trường trong nước, tập trung vào khối khách hàng doanh nghiệp và các giải pháp chuyên ngành; đẩy mạnh khai thác cơ hội bán chéo giữa các đơn vị và phát huy hiệu quả hệ sinh thái sản phẩm, dịch vụ của HPT.
- Tiếp tục mở rộng thị trường quốc tế với trọng tâm là Đông Nam Á, Nhật Bản và Úc, từng bước nâng cao năng lực cạnh tranh và sự hiện diện của thương hiệu HPT trên thị trường khu vực.
- Đẩy mạnh thương mại hóa các sản phẩm, giải pháp và dịch vụ chiến lược; phát triển kênh kinh doanh trực tuyến (Online Business), ứng dụng dữ liệu và AI trong hoạt động marketing, bán hàng và quản lý quan hệ khách hàng nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh và trải nghiệm khách hàng.

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

Năm 2026, HPT tập trung đầu tư cho năng lực công nghệ, nghiên cứu phát triển và đặc biệt là thương mại hóa các sản phẩm, giải pháp, dịch vụ trong Chiến lược Đột phá, từng bước chuyển đổi các kết quả nghiên cứu và đầu tư công nghệ thành hiệu quả kinh doanh thực tế. AI và đổi mới sáng tạo là năng lực cốt lõi, tạo nền tảng xây dựng lợi thế cạnh tranh và tăng trưởng bền vững trong giai đoạn tới. HPT cũng kiên định xây dựng đội ngũ nhân lực khoa học công nghệ và cùng cộng tác với các đối tác hàng đầu.

- Đẩy mạnh thương mại hóa các sản phẩm, giải pháp, dịch vụ chiến lược; tập trung đưa các sản phẩm, giải pháp vào thực tiễn, giải quyết các bài toán cụ thể của khách hàng và thị trường. Nâng cao hiệu quả bán hàng, triển khai và vận hành nhằm gia tăng số lượng khách hàng sử dụng, mở rộng thị trường.
- Tiếp tục đầu tư cho hoạt động nghiên cứu phát triển (R&D), xây dựng năng lực cạnh tranh cấp công ty theo các xu hướng công nghệ mới; tập trung vào AI, dữ liệu, an toàn thông tin, điện toán đám mây và các công nghệ có tiềm năng ứng dụng rộng rãi.
- Thực hiện định hướng "Reborn in AI", phát triển các tính năng AI cụ thể trong sản phẩm, dịch vụ và hoạt động vận hành, từng bước đưa AI trở thành năng lực lõi của HPT.
- Tiếp tục nâng cao chất lượng dịch vụ theo hướng chuyên nghiệp, chuẩn hóa và tiệm cận các tiêu chuẩn quốc tế; cải thiện trải nghiệm khách hàng và nâng cao hiệu quả triển khai dự án.
- Đẩy mạnh chuyển đổi số và ứng dụng công nghệ trong nội bộ HPT; hoàn thiện các nền tảng dữ liệu, công cụ quản trị, quản lý dự án và hệ thống hỗ trợ ra quyết định nhằm nâng cao hiệu quả điều hành và năng suất lao động.
- Tăng cường hoạt động sở hữu trí tuệ, đăng ký và bảo hộ các sản phẩm, giải pháp, sáng kiến công nghệ; chủ động triển khai các hoạt động phù hợp với Luật Sở hữu trí tuệ sửa đổi có hiệu lực từ năm 2026.
- Đầu tư cho công tác bảo mật, tuân thủ các nguyên tắc về an toàn thông tin, quản trị chất lượng và quản trị rủi ro, bảo đảm môi trường công nghệ an toàn, tin cậy và phát triển bền vững.

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

Hợp tác với các đối tác công nghệ trong và ngoài nước tiếp tục là động lực quan trọng giúp HPT nâng cao năng lực công nghệ, mở rộng thị trường, phát triển sản phẩm, dịch vụ và gia tăng năng lực cạnh tranh. Trong bối cảnh các công nghệ

mới như AI, robot, điện toán lượng tử, điện toán đám mây và an toàn thông tin đang phát triển mạnh mẽ, HPT định hướng xây dựng hệ sinh thái đối tác rộng mở, hiệu quả và cùng phát triển bền vững.

Các lưu ý cụ thể:

- Tiếp tục giữ vững hiệu quả hợp tác kinh doanh với các đối tác chiến lược hiện tại; xây dựng các chương trình hợp tác chung, mở rộng hệ sinh thái giải pháp và gia tăng doanh thu.
- Mở rộng hợp tác với các đối tác mới trong các lĩnh vực công nghệ trọng điểm như AI, robot, điện toán lượng tử, an toàn thông tin, điện toán đám mây (Cloud), Smart Factory và các công nghệ mới có tiềm năng ứng dụng rộng rãi trong tương lai.
- •Tăng cường hợp tác chuyển giao công nghệ, đào tạo nguồn lực, nghiên cứu phát triển và đồng phát triển các sản phẩm, giải pháp mới nhằm nâng cao năng lực làm chủ công nghệ và năng lực cạnh tranh của HPT.
- Tiếp tục phát triển hợp tác quốc tế, trọng tâm là thị trường Nhật Bản và khu vực ASEAN; tận dụng mạng lưới đối tác để mở rộng cơ hội kinh doanh, phát triển khách hàng và nâng cao sự hiện diện của HPT trên thị trường khu vực.
- Đẩy mạnh hợp tác với các doanh nghiệp và đối tác công nghệ Việt Nam nhằm cùng phát triển các sản phẩm, giải pháp và dịch vụ công nghệ mang thương hiệu Việt Nam, góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh của HPT và hệ sinh thái công nghệ trong nước.
- Tăng cường vai trò của lãnh đạo trong công tác phát triển đối tác; thường xuyên đánh giá hiệu quả hợp tác, nhằm nâng cao uy tín HPT, tạo điều kiện cho sự phát triển của HPT cùng đồng hành với các đối tác công nghệ hàng đầu.
- Tiếp tục phối hợp cùng các đối tác để tổ chức thành công sự kiện thường niên HPT DDay 2026 và HPT Partner Night 2026.
- Duy trì và tăng cường hợp tác với các nhà phân phối, có tiêu chí đánh giá và chia sẻ thông tin kịp thời, cùng nỗ lực phát triển thị phần và nâng cao chất lượng, hiệu quả phục vụ khách hàng.
- HPT cam kết xây dựng hệ sinh thái hợp tác rộng mở, minh bạch và hiệu quả, tạo nền tảng vững chắc cho tăng trưởng bền vững và thực hiện thành công các mục tiêu của Chiến lược Đột phá đến năm 2030.

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

Văn hóa doanh nghiệp, thương hiệu và con người HPT luôn là những giá trị cốt lõi tạo nên bản sắc riêng và nền tảng phát triển bền vững của công ty. Trong quá trình triển khai Chiến lược Đột phá, việc giữ gìn và phát huy văn hóa HPT, xây dựng hình ảnh thương hiệu ngày càng chuyên nghiệp, uy tín, đồng thời chăm lo đời sống vật chất và tinh thần cho CBNV tiếp tục là nhiệm vụ xuyên suốt của HĐQT, Ban Điều hành và tập thể HPT.

Các công tác trọng tâm cần phải lưu ý trong năm 2026:

- Tiếp tục lan tỏa các giá trị văn hóa "Nhân bản – Hài hòa" trên nền tảng Cẩm nang Văn hóa HPT; đưa văn hóa đi vào thực chất trong mọi hoạt động quản trị, kinh doanh và ứng xử, góp phần xây dựng niềm tự hào Người HPT và tăng cường sự gắn kết trong toàn công ty.
- Đẩy mạnh các hoạt động truyền thông nội bộ, sinh hoạt văn hóa, đào tạo, chia sẻ tri thức và các hoạt động tập thể; tạo môi trường khuyến khích học tập, đổi mới sáng tạo và đồng hành cùng mục tiêu phát triển chung của HPT.
- Tăng cường công tác truyền thông, marketing và phát triển thương hiệu; tập trung truyền thông về Chiến lược Đột phá, văn hóa doanh nghiệp, các sản phẩm, giải pháp, dịch vụ công nghệ mới và những thành tựu nổi bật của HPT. Đồng thời đẩy mạnh sự hiện diện của thương hiệu HPT trên các kênh truyền thông bên ngoài, truyền thông số, báo chí, sự kiện chuyên ngành và cộng đồng công nghệ, từng bước khẳng định vị thế doanh nghiệp công nghệ Việt Nam có uy tín, năng lực đổi mới sáng tạo và bản sắc riêng.
- Tiếp tục duy trì và cải thiện môi trường làm việc theo hướng văn minh, hiện đại, chuyên nghiệp và nhân văn; bảo đảm các điều kiện làm việc tốt nhất để CBNV phát huy năng lực, sáng tạo, nâng cao hiệu quả công việc và phát triển nghề nghiệp lâu dài cùng HPT.
- Quan tâm chăm lo đời sống vật chất và tinh thần của CBNV; không ngừng hoàn thiện chính sách, phúc lợi và điều kiện làm việc, phấn đấu nâng cao thu nhập, chất lượng cuộc sống và mức độ gắn bó của người lao động với công ty.

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

Sự đồng hành, tin tưởng và ủng hộ của cổ đông tiếp tục là nguồn lực quan trọng đối với sự phát triển bền vững của HPT. Trong năm 2026, HPT tiếp tục thực hiện công tác quan hệ cổ đông theo hướng minh bạch, chuyên nghiệp và hiệu quả, bảo đảm cung cấp đầy đủ, kịp thời các thông tin về tình hình hoạt động, kết quả sản xuất kinh doanh và định hướng phát triển của công ty. Phấn đấu mức cổ tức dự kiến cho cổ đông năm 2026 là 10%-15% bằng tiền mặt và/hoặc cổ phiếu.

Song song với mục tiêu tăng trưởng, HPT tiếp tục nâng cao hình ảnh thương hiệu, giá trị doanh nghiệp, giá trị cổ phiếu và tính thanh khoản trên thị trường; tạo dựng niềm tin đối với cổ đông, nhà đầu tư, khách hàng và các bên liên quan thông qua các kết quả kinh doanh và quản trị bền vững.

Năm 2026, HPT tiếp tục thúc đẩy mạnh mẽ Giai đoạn 2 Dự án Tòa nhà HPT tại Khu Công nghệ cao TP.HCM, từng bước xây dựng nền tảng hạ tầng phục vụ chiến lược phát triển dài

hạn của Công ty trong các giai đoạn tiếp theo.

Cùng với việc phát triển hoạt động kinh doanh, HPT tiếp tục đẩy mạnh các hoạt động hướng đến mục tiêu ESG (Môi trường – Xã hội – Quản trị), tăng cường trách nhiệm xã hội, các chương trình cộng đồng và phát triển bền vững; qua đó khẳng định vai trò của một Doanh nghiệp Khoa học và Công nghệ có trách nhiệm với cổ đông, khách hàng, người lao động và xã hội.

2.2. Nhiệm vụ tiếp tục triển khai Chiến lược đột phá HPT giai đoạn 2025–2030

Năm 2026 là năm thứ hai triển khai Chiến lược Đột phá HPT giai đoạn 2025–2030. Sau năm đầu tiên tập trung xây dựng nền tảng, hình thành các định hướng trọng tâm và khởi động các chương trình hành động, HPT bước vào giai đoạn đẩy mạnh thực thi, nâng cao hiệu quả triển khai và từng bước chuyển hóa các mục tiêu chiến lược thành kết quả cụ thể. Toàn công ty tiếp tục kiên định với các định hướng đã được thống nhất, đồng thời tập trung nguồn lực để phát triển, hoàn thiện và thương mại hóa mạnh mẽ hơn nữa các sản phẩm, giải pháp và dịch vụ đột phá, tạo động lực tăng trưởng mới cho HPT trong các năm tiếp theo.

Bên cạnh việc bám sát 08 nhiệm vụ trọng tâm đã được HĐQT xác định từ khi phát động Chiến lược Đột phá (Báo cáo của HĐQT trong báo cáo thường niên 2024), đồng thời trong năm 2026 tập trung thêm một số nội dung trọng điểm sau:

1. Tiếp tục phát triển và thương mại hóa các sản phẩm, giải pháp, dịch vụ chiến lược; nâng cao năng lực cạnh tranh của HPT thông qua các công nghệ mới, các mô hình kinh doanh mới và các lĩnh vực có tiềm năng tăng trưởng trong dài hạn.
2. Bổ sung công tác pháp chế và tuân thủ trở thành một lĩnh vực chuyên trách với mục tiêu, kế hoạch và cơ chế giám sát riêng; bảo đảm hoạt động của HPT tuân thủ các quy định của pháp luật, quản trị tốt rủi ro và hỗ trợ hiệu quả cho quá trình phát triển kinh doanh.
3. Nâng cao chất lượng công tác lập kế hoạch, triển khai và giám sát thực hiện; phân rã mục tiêu từ cấp công ty đến từng đơn vị, bộ phận và cá nhân. Tổng hợp, đánh giá kết quả từ cơ sở để hỗ trợ công tác điều hành và ra quyết định kịp thời. Thực hiện cơ chế đánh giá kết quả triển khai chiến lược theo thời gian thực và theo các mốc quý, sáu tháng và hằng năm; kịp thời điều chỉnh mục tiêu để bảo đảm hoàn thành các chỉ tiêu đã đề ra.
4. Chủ động theo dõi sát diễn biến kinh tế - xã hội trong nước, xu hướng công nghệ và tình hình địa chính trị thế giới nhằm kịp thời điều chỉnh kế hoạch, nắm bắt cơ hội và giảm thiểu các tác động bất lợi đến hoạt động của công ty.
5. Nâng cao nhận thức và năng lực hành động trước những cơ hội, thách thức từ các công nghệ mới như AI, điện toán lượng tử và các công nghệ thế hệ tiếp theo; từng bước đưa các công nghệ này vào hoạt động nghiên cứu phát triển, quản trị và kinh doanh của HPT.
6. Đẩy mạnh phân quyền, ủy quyền cho đội ngũ lãnh đạo điều hành đi cùng với việc tuân thủ nghiêm các nguyên tắc quản trị, kiểm soát và trách nhiệm giải trình; nâng cao tính chủ động, tốc độ và hiệu quả trong quá trình thực thi chiến lược.

Với tinh thần "Táo bạo đột phá – Mạnh mẽ quyết liệt – Nắm bắt cơ hội", HPT quyết tâm tiếp tục đổi mới, nâng cao năng lực cạnh tranh, tạo dựng những động lực tăng trưởng mới và từng bước hiện thực hóa các mục tiêu của Chiến lược Đột phá đến năm 2030.

III. TRIỂN KHAI CHIẾN LƯỢC TẦM NHÌN CỦA HPT ĐẾN NĂM 2030 - CHIẾN LƯỢC "ĐỘT PHÁ"

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

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

Các nội dung chi tiết về các nội dung cơ bản của chiến lược đã được đưa ra trong báo cáo thường niên năm 2024. Trong báo cáo năm nay sẽ nhận xét đánh giá những bước tiến trong quá trình triển khai chiến lược sau năm đầu tiên triển khai và bước sang năm thứ hai.

A. NHỮNG NHIỆM VỤ CHIẾN LƯỢC CƠ BẢN

1. Đánh giá đúng vị thế HPT trong từng giai đoạn
2. Xây dựng chiến lược đột phá kinh doanh
   - Đột phá trong kinh doanh các sản phẩm, giải pháp, dịch vụ của Đối tác
   - Đột phá trong kinh doanh các sản phẩm, dịch vụ HPT
3. Chiến lược phát triển khách hàng thị trường
4. Chiến lược hợp tác quốc tế và quan hệ đối tác
5. Chiến lược phát triển nguồn lực và hoàn thiện hệ thống quản trị, quy trình
   - Chiến lược phát triển nguồn lực cho đột phá phát triển
   - Hoàn thiện hệ thống quản trị, quy trình cho đột phá phát triển
6. Chiến lược đầu tư hạ tầng xây dựng

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

7. Chiến lược Truyền thông, giữ gìn và phát huy bản sắc

Văn hóa thương hiệu HPT

B. ĐÁNH GIÁ VIỆC THỰC HIỆN CHIẾN LƯỢC ĐỘT PHÁ HPT SAU NĂM ĐẦU TIÊN TRIỂN KHAI

Năm 2025 đánh dấu năm đầu tiên HPT triển khai thực hiện Chiến lược Đột phá giai đoạn 2025–2030 với tinh thần "Táo bạo đột phá – Mạnh mẽ quyết liệt – Nắm bắt cơ hội". Đây không chỉ là năm khởi đầu của một chương trình hành động chiến lược dài hạn mà còn là năm kiểm chứng tính đúng đắn của những định hướng phát triển mà HĐQT đã xác định cho HPT trong giai đoạn mới. Qua một năm triển khai, Chiến lược Đột phá đã bước đầu tạo ra những chuyển biến tích cực cả về kết quả kinh doanh, năng lực nội tại và sự đồng thuận trong toàn hệ thống.



Kết quả nổi bật nhất không chỉ nằm ở tốc độ tăng trưởng doanh thu hơn 40% so với năm trước mà còn ở việc HPT đã từng bước chuyển hóa các định hướng chiến lược thành những chương trình hành động cụ thể. Các sản phẩm, giải pháp và dịch vụ được lựa chọn làm trọng tâm đột phá đã được tập trung nguồn lực đầu tư; năng lực công nghệ được củng cố; các mô hình kinh doanh mới từng bước hình thành và cho thấy tiềm năng phát triển trong tương lai. Đồng thời, chiến lược đã tạo được sự thống nhất về nhận thức, tinh thần đổi mới và khát vọng phát triển trong toàn công ty, tạo nền tảng quan trọng cho các giai đoạn tiếp theo.

Song song với việc triển khai chiến lược kinh doanh, HPT cũng hoàn thiện những nền tảng quan trọng về văn hóa và thương hiệu thông qua việc công bố và triển khai "Cẩm nang Văn hóa HPT" và "Sổ tay Thương hiệu HPT" phiên bản mới. Đây là những nền tảng mềm nhưng có ý nghĩa chiến lược, góp phần tạo nên sự đồng thuận, tăng cường bản sắc doanh nghiệp và hỗ trợ quá trình thực thi Chiến lược Đột phá một cách bền vững và nhất quán trong toàn hệ thống.

Một trong những kết quả đáng chú ý trong năm đầu triển khai chiến lược là việc hình thành HTC (Trung tâm Phát triển nguồn lực công nghệ HPT) trên nền tảng dịch vụ cung ứng nguồn lực của HPT. Việc phát triển lĩnh vực nguồn lực công nghệ không chỉ hướng đến mục tiêu kinh doanh mà còn thể hiện định hướng dài hạn của HPT trong việc chủ động xây dựng và phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao phục vụ cho chính HPT và thị trường. Đây cũng là một trong những sản phẩm, dịch vụ đột phá được kỳ vọng trở thành động lực tăng trưởng mới trong tương lai.

Bên cạnh những kết quả đạt được, HĐQT cũng nhìn nhận khách quan rằng quá trình triển khai Chiến lược Đột phá vẫn còn không ít thách thức. Một số sản phẩm, giải pháp và dịch vụ đột phá chưa phát triển đúng như kỳ vọng; một số dự án cần thêm thời gian để hoàn thiện và thương mại hóa; nguồn nhân lực chất lượng cao trong các lĩnh vực công nghệ mới vẫn là thách thức chung của ngành. Điều này cho thấy việc xây dựng những năng lực mới, đặc biệt trong các lĩnh vực công nghệ có hàm lượng tri thức cao, đòi hỏi sự đầu tư kiên trì, dài hạn và khả năng thực thi đồng bộ trong toàn hệ thống.

Qua năm đầu tiên triển khai, HĐQT nhận thấy Chiến lược Đột phá đã đi đúng hướng và đang tạo ra những nền tảng quan trọng cho sự phát triển lâu dài của HPT. Tuy nhiên, chiến lược chỉ có thể thành công khi tiếp tục được thực thi với tinh thần quyết liệt, đồng bộ và nhất quán. Năm 2026 được xác định là năm tăng tốc của Chiến lược Đột phá, tập trung chuyển mạnh từ giai đoạn xây dựng nền tảng sang giai đoạn nâng cao năng lực cạnh tranh, đẩy mạnh thương mại hóa các sản phẩm, giải pháp, dịch vụ chiến lược; mở rộng thị trường; ứng dụng AI sâu rộng hơn trong hoạt động kinh doanh và quản trị; đồng thời tiếp tục nâng cao năng lực thực thi chiến lược của đội ngũ lãnh đạo, nguồn lực khung và toàn thể CBNV HPT.

HĐQT tin tưởng rằng với những nền tảng đã được tạo dựng trong năm bản lề 2025, cùng tinh thần đoàn kết, kỷ luật, trách nhiệm và khát vọng phát triển của tập thể người HPT, Công ty hoàn toàn có đủ cơ sở để hiện thực hóa các mục tiêu đã đặt ra trong Chiến lược Đột phá giai đoạn 2025–2030,

từng bước xây dựng HPT trở thành doanh nghiệp công nghệ có năng lực cạnh tranh cao, phát triển bền vững và có vị thế ngày càng vững chắc trên thị trường.

IV. CAM KẾT CỦA LÃNH ĐẠO

Tập thể Ban Lãnh đạo công ty HPT cam kết:

- Tận tâm, tận lực vượt qua khó khăn thách thức, phấn đấu hoàn thành thắng lợi các kế hoạch, mục tiêu nhiệm vụ năm 2026 và chiến lược phát triển công ty đến năm 2030 tầm nhìn đến 2035 và xa hơn nữa.
- Nắm bắt cơ hội, vượt qua thử thách, đưa ra những quyết sách phù hợp nhằm mang lại hiệu quả và lợi nhuận cho công ty, cho cổ đông.
- Xây dựng tập thể Ban Lãnh đạo đoàn kết, nhất trí, thường xuyên trau dồi, học tập nâng cao nghiệp vụ quản lý và chuyên môn, nâng cao và gìn giữ bản sắc văn hóa HPT.
- Tận tụy với khách hàng, chân thành với đối tác, sâu sát với công việc, chăm nom tới nhân viên.
- Gương mẫu trong công tác và trong cuộc sống./.

A. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG 2025

I. TỔNG QUAN VỀ HPT VÀ MÔ HÌNH HOẠT ĐỘNG

ĐỊNH HƯỚNG VÀ GIAI ĐOẠN PHÁT TRIỂN

HPT vẫn kiên định với định hướng là doanh nghiệp về công nghệ (trong đó công nghệ thông tin chiếm tỷ trọng lớn nhất) theo đúng tôn chỉ đã được nêu rõ trong "Sứ mệnh" và "Tầm nhìn" của công ty và hoạt động kinh doanh theo mô hình B2B.

Trải qua hơn 30 năm hoạt động, HPT đang bước vào giai đoạn mới: giai đoạn "Đột phá" theo định hướng chiến lược của Hội đồng Quản trị đề ra từ năm 2023.

Đến năm 2024 hoàn tất bản kế hoạch "Đột phá" phiên bản đầu tiên.

CHIẾN LƯỢC NÀY CÓ TÍNH KHẢ THI TỪ KẾT QUẢ CỦA NHỮNG ĐIỀU CHỈNH QUAN TRỌNG TRONG NHỮNG NĂM QUA NHƯ:

HƯỚNG ĐẾN MỤC TIÊU CAO NHẤT LÀ:
"Phát triển bền vững, chủ động, hiệu quả và an toàn."

Trong đó, yếu tố "chủ động" được bổ sung chính thức trong giai đoạn từ 2020, 2021 bằng việc xác định HPT cần phải sở hữu "sản phẩm" của chính mình bên cạnh truyền thống về dịch vụ, giải pháp (lưu ý: "truyền thống về dịch vụ" chứ không phải "dịch vụ truyền thống") dựa trên sản phẩm của các đối tác.

04 CHUYỂN DỊCH VÀ BỔ SUNG CHỦ ĐẠO ĐỊNH HÌNH CÁC KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG HẰNG NĂM:

DỊCH VỤ

Chuyển dịch từ cung cấp dịch vụ (trên nền sản phẩm đối tác) sang cung cấp dịch vụ + sản phẩm HPT.

THỊ TRƯỜNG

Chuyển dịch từ thị trường trong nước sang thị trường trong nước + quốc tế.

TRI THỨC

Chuyển dịch từ tri thức (năng lực) công nghệ sang tri thức công nghệ + nghiệp vụ (ngành).

QUẢN TRỊ

Chuyển dịch từ quản trị truyền thống (vận hành) sang quản trị vận hành + hiệu quả (tích hợp dữ liệu, kiểm soát rủi ro).

HPT cũng thay đổi ngày càng rõ từ một công ty "tích hợp hệ thống và dịch vụ CNTT" sang doanh nghiệp công nghệ

Cung cấp giá trị tích hợp từ tư vấn, thiết kế kiến trúc, phát triển sản phẩm, triển khai giải pháp đến vận hành dịch vụ, với trọng tâm tăng trưởng trong các lĩnh vực cloud, data, an toàn thông tin, AI, phần mềm và hạ tầng số cho cơ quan nhà nước, khối doanh nghiệp, tổ chức trong đó thị trường chính là tài chính – ngân hàng, sản xuất, phân phối, tiện ích, giáo dục, y tế, dịch vụ...

DANH MỤC SẢN PHẨM CÔNG NGHỆ CỦA HPT

Danh mục sản phẩm công nghệ của HPT (cung cấp) hiện tại trải dài từ sản phẩm riêng như:

CSEP HPT Product

smartNOC HPT Product

SAALEM HPT Product

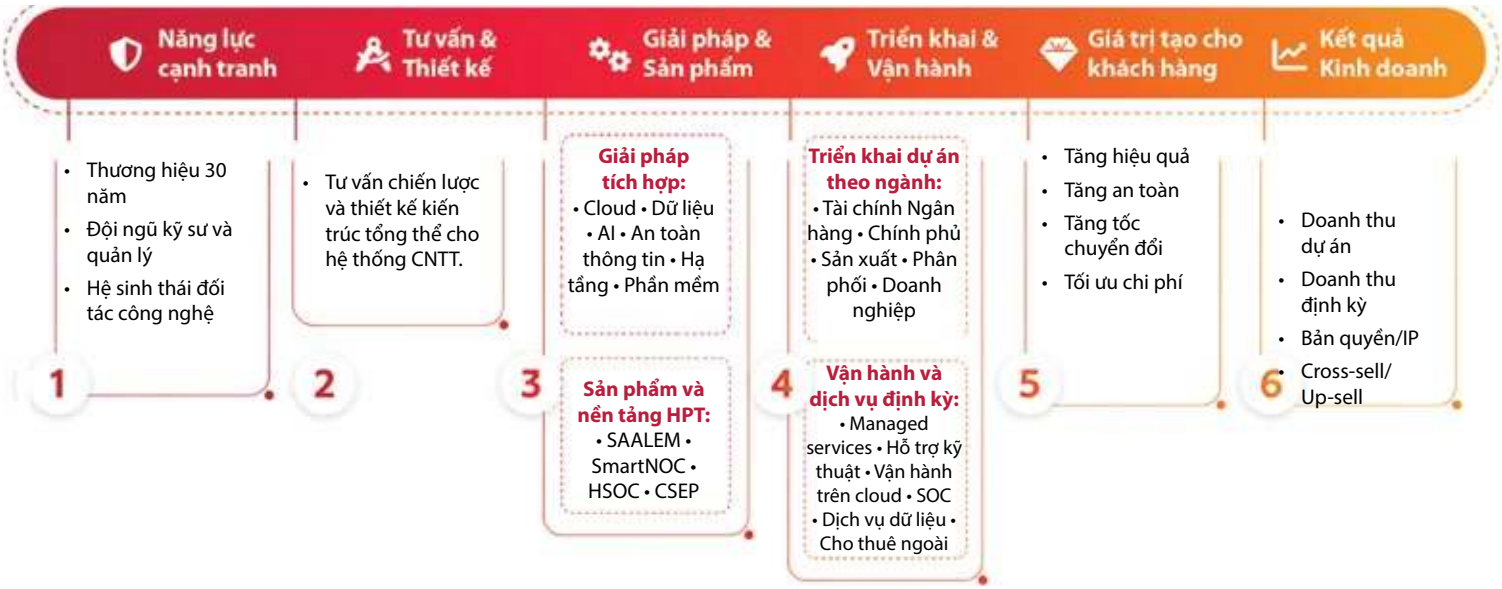
HSOC HPT Product

Đến các nhóm giải pháp về AI, cloud, bảo mật, dữ liệu, smart factory, ngân hàng – tài chính, chính phủ và các nhóm dịch vụ hạ tầng, cloud, dữ liệu, phần mềm (dùng chung, nghiệp vụ, giải pháp ngành,…), hỗ trợ kỹ thuật, outsourcing và tư vấn.

HPT cũng xác định và nhận thức rõ ràng rằng hiệu quả (biên lợi nhuận) và thế mạnh cạnh tranh (bền vững) ngày càng phụ thuộc vào:

- **Doanh thu định kỳ**
- **Tài sản công nghệ (sản phẩm) riêng**
- **Năng lực cung cấp managed services**

SƠ ĐỒ MÔ HÌNH KINH DOANH TỔNG THỂ MINH HỌA QUA SƠ ĐỒ:



II. TÓM TẮT TÌNH HÌNH VÀ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG 2025

1. Bối cảnh 2025, tình hình ngành

KINH TẾ VĨ MÔ 2025 – ĐÀ TĂNG TRƯỞNG TÍCH CỰC

GDP 2025 TĂNG
8,02%
So với năm trước, chỉ thấp hơn tốc độ tăng của năm 2022 trong giai đoạn 2011-2025.

GIÁ TRỊ TĂNG THÊM NGÀNH CÔNG NGHIỆP NĂM 2025
tăng 8,80%
So với năm trước, đóng góp 35,15% vào tốc độ tăng tổng giá trị tăng thêm toàn nền kinh tế.

DỊCH VỤ TĂNG
8,62%
Bán buôn, bán lẻ ▲ 8,52%; vận tải, kho bãi ▲ 10,99%; tài chính, ngân hàng và bảo hiểm ▲ 7,82%; lưu trú và ăn uống tăng 10,02%

KIM NGẠCH XUẤT NHẬP KHẨU LẦN ĐẦU LẬP KỶ LỤC
Vượt 930 tỷ USD
▲18,2% so với 2024; trong đó xuất khẩu đạt 475 tỷ USD, ▲ 17%, với 36 mặt hàng đem về trên 1 tỷ USD

KHCN ĐÓNG GÓP TRỰC TIẾP
1,68% GDP
Tổng tác động trực tiếp và gián tiếp khoảng 2,5% GDP (tương đương 320,4 nghìn tỷ đồng), ▲ 16,3% so với 2024.

VỐN ĐẦU TƯ TRỰC TIẾP NƯỚC NGOÀI ĐẠT
27,62 tỷ USD
▲ 9,0% so với năm trước, cao nhất trong 5 năm qua.

DOANH NGHIỆP 2025:
297,5 nghìn
Doanh nghiệp thành lập mới và quay trở lại hoạt động, tăng 27,4% so với 2024. **18,9 nghìn** doanh nghiệp rút lui khỏi thị trường mỗi tháng (trung bình).

CPI TĂNG
▲ 3,31%
So với năm trước, đạt mục tiêu Quốc hội đề ra.

TÌNH HÌNH NGÀNH ICT, CÔNG NGHIỆP CÔNG NGHỆ SỐ VÀ CHUYỂN ĐỔI SỐ 2025

CHÍNH SÁCH TẠO ĐỘNG LỰC
Bộ Chính trị ban hành Nghị quyết 57-NQ/TW cùng các Nghị quyết 59, 66, 68 ("bộ tứ trụ cột") – tạo nền tảng thúc đẩy KHCN, đổi mới sáng tạo, CĐS, hội nhập quốc tế và phát triển kinh tế tư nhân.

QUY MÔ NGÀNH TĂNG TRƯỞNG
198 TỶ
Doanh thu toàn ngành CNTT
tăng gần 26% so với 2024. Xuất khẩu sản phẩm công nghệ số ước đạt **172 tỷ USD**, tăng 1,7 lần so với năm 2020.

HẠ TẦNG SỐ & THỊ TRƯỜNG SỐ BỨT PHÁ
- 5G phủ sóng tới 90% dân số
- Tốc độ Internet di động lọt top 20 thế giới
- Thương mại điện tử ước đạt 36 tỷ USD, tăng 3 lần so với 2020
- Thanh toán không dùng tiền mặt gấp 26 lần GDP với hơn 20 tỷ giao dịch/năm.

DN CÔNG NGHỆ PHÁT TRIỂN
~80.000
Doanh nghiệp công nghệ
tăng 1,4 lần so với 2020, với hơn 1,9 triệu lao động. Doanh thu từ thị trường nước ngoài ước đạt **15 tỷ USD,** với hơn 2.100 doanh nghiệp công nghệ đã khẳng định vị thế.

BỘ MÁY QUẢN LÝ NGÀNH ĐƯỢC KIỆN TOÀN
Năm 2025, Bộ TT&TTsáp nhập vào Bộ Khoa học Công nghệ; tập trung quản lý thống nhất ngành CNTT, CDS trong tổng thể lĩnh vực khoa học công nghệ.

CẢI CÁCH HÀNH CHÍNH 2025

Từ 01/7/2025, cả nước vận hành mô hình chính quyền địa phương 2 cấp: từ 63 tỉnh, thành xuống còn 34 tỉnh, thành; không tổ chức cấp huyện.

TẠO THUẬN LỢI

- Đẩy nhanh ứng dụng CNTT, CĐS phục vụ vận hành bộ máy mới của cơ quan nhà nước.
- Quản lý tập trung ngành CNTT trong tổng thể khoa học công nghệ.

TẠO KHÓ KHĂN

- Quy trình đầu tư, mua sắm công gián đoạn trong giai đoạn chuyển tiếp.
- Số lượng đầu mối khách hàng khối nhà nước giảm do sáp nhập.

MỘT SỐ NHẬN ĐỊNH VỀ BỐI CẢNH

- Kinh tế số và ngành công nghệ số Việt Nam duy trì đà tăng trưởng vượt bậc, cho thấy nhu cầu ứng dụng công nghệ, chuyển đổi số của thị trường tiếp tục là động lực lớn cho các doanh nghiệp công nghệ thông tin nói chung và HPT nói riêng
- AI tiếp tục là xu hướng công nghệ chủ đạo, không chỉ trong các giải pháp cung cấp ra thị trường mà còn ứng dụng trong chính hoạt động quản trị, vận hành nội bộ của doanh nghiệp. Đặc biệt, năm 2025 ghi nhận xu hướng dịch chuyển nhanh từ AI thử nghiệm sang Agentic AI và các AI Agent có khả năng tự động hóa toàn trình nhiều nghiệp vụ phức tạp
- Quá trình tái cấu trúc bộ máy hành chính nhà nước, cùng với các chính sách đột phá về khoa học công nghệ, đổi mới sáng tạo, kinh tế tư nhân tạo ra cả cơ hội lẫn thách thức cho các doanh nghiệp công nghệ trong việc thích ứng nhanh với nhu cầu mới của khách hàng khối nhà nước cũng như khối doanh nghiệp
- Sự tăng trưởng ổn định trong hoạt động của các ngành, lĩnh vực cũng là thị trường lớn của HPT (tài chính ngân hàng, sản xuất, bán lẻ, tiện ích,..) cũng là yếu tố quan trọng tác động tích cực đến hoạt động kinh doanh của công ty
- Xu thế doanh nghiệp công nghệ Việt Nam mở rộng ra thị trường quốc tế tiếp tục diễn ra sôi động, đặc biệt ở các lĩnh vực AI, an toàn thông tin, chuyển đổi xanh, bán dẫn, dịch vụ CNTT
- Bên cạnh đó, những khó khăn thách thức chủ yếu đã được đề cập trong báo cáo thường niên 2024 vẫn tồn tại và tiếp tục là những vấn đề mà HPT phải thích ứng, giải quyết thường xuyên

2. Công tác điều hành chung của Ban Tổng Giám đốc

NỀN TẢNG ĐIỀU HÀNH CHUNG

Năm 2025, HPT chính thức triển khai Chiến lược "Đột phá" do HĐQT đề ra với tinh thần xuyên suốt:

"Táo bạo đột phá - Mạnh mẽ quyết liệt - Nắm bắt cơ hội".

Các biện pháp điều hành chủ yếu mà Ban Tổng Giám đốc đã triển khai trong năm gồm:

555

Áp dụng và hoàn thiện khung "555" (5(a), 5(b), 5(c) với 5(c1) - 5(c5)) trong xây dựng, giám sát, theo dõi và đánh giá kế hoạch; tích hợp Chiến lược "Đột phá" vào khung kế hoạch chung của năm.

Phối hợp chặt chẽ trong Ban Điều hành để tổ chức, giám sát thực hiện kế hoạch qua các cuộc họp định kỳ và chuyên đề; thống nhất hệ thống báo cáo điều hành, chuẩn hóa danh mục và mẫu báo cáo.

Hoàn thiện quản trị dựa trên dữ liệu (kỹ trị): tài chính – kết quả kinh doanh (ERP, CRM, Knack), nhân sự (HRM), dự báo kinh doanh (CRM), hệ thống báo cáo định kỳ.

Triển khai dự án tái cấu trúc quản trị về chỉ tiêu kinh tế, chỉ tiêu công việc, định mức chi phí, chế độ chính sách song song với tái cấu trúc cơ cấu tổ chức (ưu tiên khối kinh doanh và phần mềm từ năm 2026).

CÔNG TÁC ĐIỀU HÀNH ĐỂ THỰC HIỆN CÁC MỤC TIÊU THEO KẾ HOẠCH

1. Triển khai các định hướng của Chiến lược "Đột phá": thành lập Trung tâm Phát triển Nguồn lực công nghệ HPT – **HPT TechForce Center (HTC)** trực thuộc HSC từ 01/2026, hướng tới trở thành đơn vị đào tạo và cung ứng dịch vụ nguồn lực công nghệ hàng đầu tại Việt Nam và mở rộng ra Đông Nam Á đến năm 2030; kiện toàn, bổ sung nhân sự lãnh đạo, quản lý kế thừa; chuẩn bị thành lập **CoE về lĩnh vực AI**,...

2. Tiếp tục triển khai, phát triển các sản phẩm và dịch vụ chuyên sâu trong và ngoài danh mục của Chiến lược "Đột phá".

3. Đẩy mạnh hợp tác với các đối tác công nghệ lớn trong và ngoài nước: nâng cấp đối tác chiến lược (Dell – Platinum Partner, Microsoft – 02 năng lực mới: Copilot và Data Security Advanced Specialization, Palo Alto – Platinum Innovator,...); mở rộng hợp tác quốc tế (KEL – Nhật Bản) hướng tới thị trường Nhật Bản và ASEAN; tăng số lượng dự án về các giải pháp công nghệ mới; mở rộng đối tác trong nước và khu vực châu Á (Đài Loan, Trung Quốc).

4. Thay đổi phương thức đánh giá, phân tích và dự báo kết quả kinh doanh: phân rã mục tiêu theo từng Quý và phân nhóm rõ ràng, theo dõi tiến trình trong suốt năm tài chính, thúc đẩy hoạt động kinh doanh liên tục, quyết liệt và sâu sát.

5. Tiếp tục tổ chức sự kiện công nghệ HPT D-Day với chủ đề "A2" nhằm quảng bá thương hiệu, tăng cường hợp tác với đối tác và mang lại giá trị thiết thực cho khách hàng thông qua các nội dung về AI và bài học ứng dụng công nghệ trong doanh nghiệp.

6. Đẩy mạnh ứng dụng AI toàn diện trong kinh doanh, phát triển sản phẩm và quản trị vận hành nội bộ; triển khai chương trình **"Đào tạo AI toàn diện"** cho toàn bộ cán bộ quản lý, kỹ thuật, kinh doanh; tổ chức cuộc thi **"Ứng dụng AI trong công việc"** với 57 đề tài đăng ký tham gia.

3. Các kết quả quan trọng trong hoạt động năm 2025

Về tổng thể, **năm 2025 là một năm rất thành công của HPT**, với kết quả kinh doanh vượt kế hoạch ở hầu hết các chỉ tiêu kinh tế quan trọng, đánh dấu bước chuyển mình mạnh mẽ sau giai đoạn chuẩn bị và đặt nền móng của Chiến lược "Đột phá" được khởi động từ năm 2024. Những kết quả nổi bật trong hoạt động chung của toàn công ty là:

KẾT QUẢ KINH DOANH ẤN TƯỢNG

DOANH THU
1.932,15 tỷ đồng
▲ **40,6%** so với 2024
Hoàn thành **138,0%** kế hoạch

LÃI GỘP
293,73 tỷ đồng
▲ **18,5%** so với 2024
Hoàn thành **115,2%** kế hoạch

LÃI RÒNG TRƯỚC THUẾ
38,02 tỷ đồng
▲ **24,6%** so với 2024
Hoàn thành **115,2%** kế hoạch

LÃI RÒNG SAU THUẾ
37,75 tỷ đồng
▲ **23,7%** so với 2024

QUYẾT LIỆT TRIỂN KHAI CHIẾN LƯỢC "ĐỘT PHÁ"

Kết quả kinh doanh vượt trội, hoàn thành và vượt kế hoạch các chỉ tiêu quan trọng.

Thành lập đơn vị mới HPT TechForce Center (HTC).

Kiện toàn đội ngũ lãnh đạo kế thừa và đẩy mạnh ứng dụng AI trong toàn bộ hoạt động.

TĂNG TRƯỞNG VƯỢT BẬC TRONG HỢP TÁC VỚI ĐỐI TÁC LỚN

DOANH SỐ NHẬP TỪ ĐỐI TÁC
▲ 41%

Tổng quỹ chương trình và trả thưởng từ đối tác tăng trưởng mạnh
▲ 52% và ▲ 97%

MICROSOFT	DELL	HPE	ORACLE	SAS	CHECKPOINT
▲ 56%	▲ 56%	▲ 22%	▲ 42%	▲ 95%	▲ 85%

SẢN PHẨM, DỊCH VỤ THƯƠNG HIỆU HPT TIẾP TỤC KHẲNG ĐỊNH VAI TRÒCHIẾN LƯỢC

HSOC Platform

- Nâng cấp lên Version 2.0, tích hợp đa dạng giải pháp bảo mật từ on-premise đến Cloud.
- Doanh thu dịch vụ hơn 40 tỷ đồng.
- Triển khai cho gần 30 khách hàng trong nước và quốc tế (Cambodia).

SAALEM

- Hoàn thành kiến trúc Headless V.2.0.

HSOC Platform được vinh danh **Top 10 Sản phẩm Công nghệ số xuất sắc Make in Vietnam cho thị trường nước ngoài 2025** - cột mốc quan trọng khẳng định năng lực công nghệ tự chủ của HPT.

KHẲNG ĐỊNH NĂNG LỰC QUA CÁC DỰ ÁN CHUYỂN ĐỔI SỐ QUAN TRỌNG

Dự án quốc gia
Dự án hạ tầng quan trọng cho cơ quan quản lý nhà nước trên phạm vi toàn quốc.

OpenText Big4
Giải pháp quản lý vòng đời dữ liệu do HPT phát triển trên nền tảng OpenText cho ngân hàng thuộc Big4.

Nhân lực FMCG
Cung cấp dịch vụ cung ứng nhân lực CNTT cho các tập đoàn FMCG hàng đầu.

SAS GCM Big4
SAS GCM cho ngân hàng thuộc Big4.

Hạ tầng lớn & Core
Dự án hạ tầng lớn cho tập đoàn sản xuất hàng đầu thế giới tại VN, hợp đồng bảo trì core banking có giá trị lớn nhất từ trước đến nay.

ATTT Cấp độ 3
Dự án ATTT cấp độ 3 cho khối Chính phủ.

Số hóa 3D
Giải pháp số hóa 3D cho khu công nghệ phần mềm.

Computer Vision
Triển khai giải pháp Computer Vision AI cho khách hàng mảng sản xuất.

Cloud & AI Agent
Nhiều dự án Microsoft Cloud, AI Agent, Modern Workplace và chuyển đổi số khác.



PHÁT TRIỂN NĂNG LỰC CẠNH TRANH VÀ THƯƠNG HIỆU HPT

- Đạt **16 giải thưởng,** chứng nhận uy tín từ cơ quan quản lý nhà nước và các tổ chức ngành nghề.
- Lần đầu tiên đạt **Giải thưởng Make in Vietnam** (Bộ KH&CN) cho HSOC Platform.
- **Top 250 MSSP** toàn cầu (MSSP Alert).
- Đội tuyển HPT (HSE đại diện) **đạt Top 32/589** đội thi toàn cầu tại Global Cyber Skills Benchmark (GCSB) CTF 2025 - Project Nightfall (Hack The Box), thuộc Top 6% xuất sắc nhất thế giới.
- Phát hiện hơn **35 lỗ hổng bảo mật** (CVE) được công nhận quốc tế (trong đó 14 CVE Top 50 Mitre/ Oracle).
- Tổ chức thành công **HPT D-Day** tại Hà Nội với hơn 400 lãnh đạo DN và 23 đối tác; công bố khảo sát "Thực trạng Ứng dụng AI trong tổ chức" với 377 phản hồi từ 350 tổ chức.

NGUỒN NHÂN LỰC HIỆU QUẢ

Nguồn lực bình quân toàn công ty

352 người (2024) → **339** người (2025)

Riêng HSC tinh giản 15% nhân sự

Hiệu quả kinh tế trên đầu người tăng vượt bậc

Doanh thu bình quân/người
5.489 triệu đồng
▲ **41%** so với 2024

Lãi ròng trước thuế bình quân/người
108 triệu đồng

Tỷ lệ biến động nhân sự toàn công ty
15%
(HSI duy trì mức ổn định nhất)

ĐƯỢC GHI NHẬN VÀ TÔN VINH

- **Top 10** Nơi làm việc tốt nhất Việt Nam 2025 ngành Công nghệ thông tin – Viễn thông.
- **Top 10** Doanh nghiệp Đổi mới sáng tạo và Kinh doanh hiệu quả tại Việt Nam.
- Bằng khen **"Doanh nghiệp tiêu biểu TP.HCM"** lần thứ 7 và nhiều giải thưởng khác.

HƯỚNG ĐẾN MỤC TIÊU ESG VÀ TRÁCH NHIỆM XÃ HỘI

- Đồng hành cùng các chương trình phát triển tài năng trẻ: Giải thưởng Tài năng Lương Văn Can, IT Got Talent.
- Hỗ trợ đồng bào miền Trung và Tây Nguyên khắc phục hậu quả mưa lũ.
- Trao tặng 50 phần quà cho học sinh có hoàn cảnh khó khăn tại Trường Tiểu học Thuận Nghĩa Hòa, tỉnh Long An (cũ) trong chương trình "Mảnh ghép yêu thương".
- Tổ chức các hoạt động phân loại rác thải và thu gom rác thải nhựa, hướng tới xây dựng môi trường làm việc xanh, an toàn và bền vững.
- Tạo điều kiện cho CBNV nữ phát triển nghề nghiệp, giữ các vai trò quan trọng trong tổ chức.

III. THỰC HIỆN CÁC MỤC TIÊU THEO KHUNG KẾ HOẠCH

1. Sản phẩm và dịch vụ chủ lực của HPT

Nội dung này là định hướng về 05 sản phẩm/giải pháp/dịch vụ quan trọng (gọi là "trụ cột") để tăng trưởng thị trường trong nước (5(a)) và phát triển thị trường nước ngoài (5(b)), gắn liền với các nội dung P1 (sản phẩm thương hiệu HPT), P2 (giải pháp từ đối tác và dịch vụ của HPT).

NHÓM 5(a) – THỊ TRƯỜNG TRONG NƯỚC

SẢN PHẨM
Doanh thu kỳ vọng
≥ 20
TỶ ĐỒNG/NĂM

DỊCH VỤ
Doanh thu kỳ vọng
≥ 10
TỶ ĐỒNG/NĂM

NHÓM 5(b) – THỊ TRƯỜNG NƯỚC NGOÀI

SẢN PHẨM
Doanh thu kỳ vọng
≥ 1
TRIỆU USD/NĂM

DỊCH VỤ
Doanh thu kỳ vọng
≥ 500
NGHÌN USD/NĂM

Năm 2025, theo tiêu chí doanh thu, các sản phẩm, dịch vụ trụ cột có kết quả nổi bật:

ĐỐI VỚI SẢN PHẨM

HSOC (HSE)

- Doanh thu hơn **40 tỷ đồng**.
- Đã đạt và vượt tiêu chí sản phẩm trụ cột 5(a).
- Triển khai cho gần **30** khách hàng thuộc nhiều lĩnh vực.
- Phát triển thêm **06** khách hàng mới, **02** đối tác mới ở thị trường quốc tế.
- Top **10 Sản phẩm Công nghệ số xuất sắc Make in Vietnam** cho thị trường nước ngoài 2025.

ĐẠT & VƯỢT TIÊU CHÍ TRỤ CỘT 5(a)
Tăng trưởng hai chữ số, mở rộng thành công ra thị trường quốc tế.

SMARTNOC

- Doanh thu gần **2,5** tỷ đồng.
- Ký kết thành công **05** hợp đồng.

CHƯA ĐẠT MỤC TIÊU
Cần đẩy mạnh hoạt động kinh doanh.

CSEP

- Tiếp tục tập trung hoàn thiện sản phẩm, triển khai các dự án lớn.
- Tiềm năng phát triển tốt thông qua chất lượng sản phẩm, đội ngũ và cơ hội kinh doanh.

CHƯA ĐẠT MỤC TIÊU
Cần đẩy mạnh hoạt động kinh doanh.

Như vậy, so với năm 2024, năm 2025 ghi nhận bước tiến quan trọng khi 1 sản phẩm (HSOC Platform) đã đạt ngưỡng "trụ cột" với mức tăng trưởng hai con số và lần đầu tiên đạt giải thưởng "Make in Vietnam", đồng thời phát triển thành công ra thị trường quốc tế. Tuy nhiên, một số sản phẩm khác (CSEP, SmartNOC) vẫn còn khoảng cách so với chỉ tiêu, cần sự tập trung cải thiện kinh doanh mạnh mẽ hơn trong giai đoạn tới

ĐỐI VỚI DỊCH VỤ

Các dịch vụ trụ cột (kể cả trong và ngoài danh mục dịch vụ đột phá) tiếp tục phát triển (xem chi tiết thêm ở mục Quản trị theo 6P bên dưới) và đóng góp



trên tổng doanh thu toàn công ty

- 05 dịch vụ đạt doanh thu từ **10 tỷ đồng** trở lên.
- 04 dịch vụ đạt doanh thu từ **3 tỷ đến dưới 10 tỷ đồng.**

Như vậy, với mảng dịch vụ, mục tiêu trong nước đã đạt được tiêu chí dịch vụ trụ cột cho 05 nhóm dịch vụ và cần phát triển dịch vụ mạnh mẽ hơn cho thị trường nước ngoài.

2. Quản trị theo 6P

P1. PHÁT TRIỂN SẢN PHẨM THƯƠNG HIỆU

- Tiếp tục phát triển các sản phẩm chủ lực: **SAALEM, HSOC, SmartNOC, CSEP** và mở rộng các sản phẩm ứng dụng AI như eMarket, SmartTrack, SmartDocument.
- HSOC Platform là sản phẩm thành công nhất, nền tảng cho dịch vụ giám sát ATTT, khẳng định thương hiệu HPT trong lĩnh vực ATTT.
- **SAALEM** hoàn thành kiến trúc Headless V2.0 và tích hợp Agentic AI, duy trì vị thế sản phẩm cốt lõi của HAS.
- Sản phẩm **HPT SAALEM** tiếp tục trong quá trình đăng ký bằng sáng chế (patent): đã được chấp thuận ở giai đoạn đầu. Đồng thời, hồ sơ đăng ký patent cho sản phẩm HSOC cũng đang được triển khai - hoàn thành đăng ký sáng chế tạo nền tảng bảo vệ tài sản trí tuệ và giá trị công nghệ cốt lõi.
- Tiếp tục triển khai mạnh mẽ việc tích hợp AI vào các sản phẩm (phần mềm) của HPT, trong đó thành công nhất vẫn là HSOC và một số sản phẩm do Trung tâm HSV tự phát triển

Doanh thu sản phẩm thương hiệu HPT

▲ ~56%
so với 2024

P2. GIẢI PHÁP VÀ DỊCH VỤ CHUYÊN NGHIỆP; HỢP TÁC ĐỐI TÁC

GIẢI PHÁP VÀ DỊCH VỤ

- HPT tiếp tục phát triển năng lực cung cấp giải pháp chuyển đổi số toàn diện: hạ tầng, cloud, Microsoft Modern Work, dữ liệu, an toàn thông tin, SOC, managed services, AMS và các giải pháp ngành ngân hàng, sản xuất, kho vận, FMCG.
- Duy trì ổn định các dịch vụ chuyên sâu, tập trung phát triển 04 dịch vụ thuộc danh mục Đột phá.
- Doanh thu dịch vụ chiếm **38,5%** tổng doanh thu toàn công ty, ▲ **~ 6 điểm %** so với năm 2024.
- Dịch vụ thuộc danh mục Đột phá ▲ **22%**, đóng góp **~ 8%** tổng doanh thu.

HPT chưa có nhiều đối tác giải pháp trong lĩnh vực AI chuyên sâu, nhất là về hạ tầng, dữ liệu và các giải pháp chuyên ngành.

HỢP TÁC ĐỐI TÁC 2025 – BƯỚC TIẾN ĐỘT PHÁ

- Năm 2025, HPT ghi nhận nhiều bước tiến nổi bật trong chiến lược hợp tác đối tác, tập trung phát triển đối tác chiến lược, mở rộng hợp tác theo chiều sâu và nâng cao hiệu quả khai thác hệ sinh thái.

TĂNG TRƯỞNG NỔI BẬT TẠI CÁC ĐƠN VỊ

HSI
Đối tác lớn chiếm **82%** doanh số nhập, ▲ **32,9%**; riêng Microsoft ▲ **66,2%**.

HSC
Doanh số với đối tác hạ tầng ▲ **117,8%**; riêng Dell ▲ **278,0%**.

HAS
Duy trì hợp tác ổn định với SAS và IBM.

HSE
Củng cố hệ sinh thái ATTT với Palo Alto, Fortinet, Trellix.

HSV ghi nhận mức tăng trưởng doanh thu **324,9%** từ các đối tác Việt Nam, cho thấy tín hiệu tích cực tạo nền tảng cho việc mở rộng hệ sinh thái công nghệ trong các lĩnh vực AI, Smart Factory và công nghệ lõi.

CẤP ĐỘ - NĂNG LỰC HỢP TÁC

Microsoft: Top 5 đối tác tập trung tại Việt Nam. Đạt thêm 02 năng lực mới **(Copilot & Data Security Advanced Spec)**; Doanh thunhập ▲ **66%**, hoàn thành **128%** mục tiêu đột phá.

Dell: Nâng cấp Platinum Partner; **Top 80 ➡ Top 30** đối tác toàn cầu.

Các đối tác khác:
HPE: Duy trì Gold Partner.
Palo Alto: Đạt cấp độ Platinum Innovator.
Duy trì hợp tác với hơn **120 đối tác**.
Mở rộng thêm **08** đối tác mới.

HIỆU QUẢ KINH TẾ TỪ HỢP TÁC ĐỐI TÁC

Doanh số nhập từ đối tác

▲ 41%, nổi bật:

Microsoft:	**▲ 56%**
Dell:	**▲ 56%**
HPE:	**▲ 22%**
Oracle:	**▲ 42%**
SAS:	**▲ 95%**
Check Point:	**▲ 85%**

Trả thưởng từ đối tác

Tổng giá trị trả thưởng **▲ 97%**

Hiệu quả chương trình hợp tác

Tổng quỹ chương trình từ đối tác **▲ 52%** tập trung lớn từ Microsoft

Tổng quỹ marketing **▲ 26%**

HPT thuộc **Top 3** đối tác đạt chương trình khuyến mãi theo Quý của Tech Data cho mảng IBM.

HOẠT ĐỘNG VỚI ĐỐI TÁC

238 deal được đăng ký với đối tác, **▲ 111%** so với năm 2024; **150** hoạt động tương tác với hơn 40 đối tác và nhà phân phối; triển khai 13 chương trình marketing, tạo ra **92** verified leads và **05** khách hàng mới; tổ chức thành công HPT D-Day 2025 với **23** đơn vị đồng hành.



IBM-Skill-Focus Partner of the Year 2025

HPT được IBM vinh danh ở 02 nhóm giải pháp:

- Business Automation.
- Security.

Đây là sự ghi nhận quan trọng về năng lực chuyên môn và mức độ gắn kết của HPT trong hệ sinh thái đối tác quốc tế.

HỢP TÁC VỚI ĐỐI TÁC VIỆT NAM VÀ XÂY DỰNG HỆ SINH THÁI SẢN XUẤT THÔNG MINH

- HSE tăng cường liên kết với VNPT IT và NP Secure (đối tác tại thị trường Cambodia), phối hợp tổ chức sự kiện hội thảo chuyên ngành; nghiên cứu xây dựng sản phẩm tích hợp mô hình AI của VNPT AI để khai thác các sản phẩm AI với model On-Premise phù hợp thị trường Việt Nam.
- HSV tập trung bổ sung đối tác trong lĩnh vực sản xuất thông minh (EPCB, NHTC, AIWin, Hitrust, HALO), từng bước hoàn chỉnh hệ sinh thái Smart Factory và AIoT với các đối tác IoT cho nhà máy, robot/ cơ khí tự động hóa, AI Vision, an toàn công nghiệp, MES và chuyên gia tư vấn lĩnh vực sản xuất.

Tổng thể, đây là năm mà hoạt động hợp tác đối tác có nhiều bước tiến vượt bậc nhất trong các năm gần đây, không chỉ về hiệu quả kinh tế (doanh số, trả thưởng) mà còn về cấp độ, vị thế của HPT trong mạng lưới đối tác công nghệ, tạo nền tảng vững chắc cho chiến lược tăng trưởng thị phần với đối tác mà Hội đồng Quản trị đã đề ra trong chiến lược đột phá về đối tác.

P3. PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG - KHÁCH HÀNG

KẾ HOẠCH VỀ PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG – KHÁCH HÀNG nằm trong chiến lược đột phá có các mục tiêu quan trọng:

- Lộ trình đạt **1.000** khách hàng có giao dịch thường xuyên vào năm 2030
- Duy trì khoảng **2 – 4 khách hàng SC**
- **3%** khách hàng là cấp độ ST và **chiếm 30%** doanh thu
- **5%** khách hàng là cấp độ CO và **chiếm 35%** doanh thu
- Ưu tiên phát triển thị trường trong nước là doanh nghiệp, giải pháp chuyên ngành
- Phát triển thị trường quốc tế là Đông Nam Á, Nhật, Úc thông qua 6 giải pháp và dịch vụ chủ lực

KẾT QUẢ ĐẠT ĐƯỢC THỰC TẾ NĂM 2025

HPT đạt gần **700 khách hàng** thường xuyên (trong 03 năm liên tiếp có giao dịch thường xuyên gần nhất).

- 04 Khách hàng SC (tăng trưởng mạnh so với 2024): **Đóng góp 30% doanh thu**
- Khách hàng ST (chiếm 1% số lượng khách hàng): **Đóng góp 17% doanh thu**
- Khách hàng CO (chiếm 1% số lượng khách hàng): **Đóng góp 6% doanh thu**
- Khách hàng doanh nghiệp (chiếm 92% số lượng): **Đóng góp 92% doanh thu**
- Nhóm doanh nghiệp lớn VNR500 (chiếm 10% số lượng): **Đóng góp 49% doanh thu**

THỊ TRƯỜNG QUỐC TẾ

Thị trường quốc tế tiếp tục được duy trì và mở rộng tại Cambodia, khách hàng Nhật Bản tại Việt Nam và một số thị trường khác. Doanh thu năm 2025 đạt **hơn 23 tỷ đồng**, trong đó gần **8 tỷ đồng** từ các dự án triển khai ngoài Việt Nam; giá trị hợp đồng ký mới ▲ **48%** so với 2024.

HỆ THỐNG CRM

Hoạt động kinh doanh được quản trị chặt chẽ trên **CRM**, hỗ trợ dự báo, điều hành và thúc đẩy kinh doanh hiệu quả trong Quý 2 và Quý 3. Năm 2025, CRM được nâng cấp với các tính năng tích hợp dữ liệu hợp đồng - kế toán, xây dựng dashboard đa chiều, chuẩn hóa dữ liệu khách hàng, triển khai mô hình **1 khách hàng - 1 AM** và **ứng dụng AI** trong phân tích dữ liệu.

PHÁT TRIỂN VÀ GIỮ KHÁCH HÀNG

Số lượng khách hàng mới năm 2025 ▲ **40%** so với năm 2024, cho thấy hiệu quả tích cực trong công tác phát triển khách hàng. Tuy nhiên, doanh thu từ khách hàng mới chỉ chiếm **6%** tổng doanh thu và tỷ lệ giữ chân khách hàng chưa đạt mục tiêu, khiến tổng số khách hàng có giao dịch chỉ ▲ **~ 5%** so với năm 2024.

CƠ CẤU DOANH THU THEO NGÀNH HÀNG

Cơ cấu doanh thu tiếp tục dịch chuyển theo hướng gia tăng giá trị: Phần mềm chiếm **41,0%**, Dịch vụ **38,5%**, Phần cứng **chiếm 20,5%.** Xu hướng tăng tỷ trọng doanh thu dịch vụ tiếp tục được củng cố trong năm 2025.

CƠ CẤU DOANH THU THEO MẢNG KHÁCH HÀNG

Cơ cấu doanh thu theo mảng khách hàng: theo cách phân nhóm khách hàng theo 12 ngành, có 7/12 nhóm đóng góp trên 3% vào tổng doanh thu, thể hiện cơ cấu đa dạng khách hàng của HPT. Những nhóm ngành có tỷ trọng đóng góp đáng kể vào doanh thu như: Dịch vụ tài chính (FSI) tiếp tục là mảng khách hàng lớn nhất, chiếm **49,83%** tổng doanh thu (giảm nhẹ so với 54,3% năm 2024 do tốc độ tăng trưởng của các mảng khác cao hơn); Thông tin, truyền thông (ICT) chiếm **11,9%** - tăng trưởng hơn 3 điểm % nhưng giá trị doanh thu tăng trưởng gần 90% so với 2024; Sản xuất chiếm gần 11% (giảm về tỷ trọng, tổng doanh thu so với 2024); Chính phủ chiếm **8,5%** (giảm nhẹ về tỷ trọng, doanh thu tăng); nhóm Tập đoàn/thương hiệu lớn tăng đột biến đóng góp hơn **8%** trên tổng doanh thu (doanh thu nhóm này tăng trưởng hơn 6 lần so với 2024); Thương mại/ bán lẻ chiếm hơn **4%** trên tổng doanh thu (tăng nhẹ so với 2024 nhưng giá trị doanh thu tăng hơn 80% so với 2024); Tiện ích dù chỉ chiếm gần **3%** trên tổng doanh thu nhưng giá trị doanh thu tăng trưởng đột biến hơn 4 lần so với 2024.

KINH DOANH ONLINE

Kênh online tiếp tục tăng trưởng mạnh với 291 đơn hàng (▲ **26,5%**), số lượng key/thiết bị tăng gần **28%** (216 cá nhân, 75 doanh nghiệp). Doanh thu đạt **1,73 tỷ đồng** (▲ **78,6%**), lãi gộp ▲ **118,67%** (hoàn thành **103%** kế hoạch) và mở rộng thêm 4 tỉnh ngoài TP.HCM.

P4. HIỆU QUẢ TRONG CÔNG VIỆC CỦA CBNV VÀ QUẢN TRỊ CÔNG TY

Tiếp tục đưa việc quản trị theo "Hiệu suất - Hiệu quả" là công tác quan trọng hàng đầu. Năm 2025, trọng tâm cải tiến tập trung vào hệ thống quản trị nguồn nhân lực (HRM) và quản trị dữ liệu với các nhóm kết quả chính:

TRIỂN KHAI DỰ ÁN TÁI CẤU TRÚC QUẢN TRỊ

Thuê đơn vị tư vấn và nhóm dự án bao gồm cả Tổng Giám đốc HPT với mục tiêu cải tiến cơ cấu, mô hình tổ chức để phù hợp với các yêu cầu về hiệu quả, không trùng lắp chức năng; phương pháp lập chỉ tiêu, giao chỉ tiêu, chế độ chính sách từng CBNV và đơn vị, phương pháp ghi nhận và tính kết quả đạt được và nhiều vấn đề quản trị khác. Dự án đã hoàn tất bước xây dựng tài liệu và sẽ triển khai từng bước từ năm 2026.

QUẢN LÝ VÀ ĐÁNH GIÁ KPI

Phân quyền cho cán bộ quản lý điều chỉnh KPI và phân bổ chỉ tiêu, cải thiện **~ 50-70%** tốc độ thiết lập và tính linh hoạt theo từng đơn vị; tích hợp KPI khối Kỹ thuật lên hệ thống HRM, loại bỏ 100% việc quản lý bằng Excel rời rạc; quản lý và đánh giá KPI toàn công ty trên HRM giúp rút ngắn thời gian tổng hợp, tăng minh bạch và theo dõi theo thời gian thực.

DASHBOARD DỮ LIỆU

Xây dựng dashboard trực quan hóa dữ liệu nguồn nhân lực và KPI hỗ trợ theo dõi theo thời gian thực. Tại HSI, Dashboard điều hành đã được đưa vào sử dụng hỗ trợ theo dõi công tác thầu, hợp đồng và điều hành dữ liệu tập trung; CRM tiếp tục được chuẩn hóa và rà soát để quản trị việc kinh doanh chặt chẽ hơn.

TRIỂN KHAI CHATBOT AI (HRM WEB)

Hỗ trợ giải đáp về KPI, quy trình và quy định khối văn phòng, giảm khoảng 60-80% thời gian tra cứu thông tin; tự động hóa hỗ trợ nội bộ, giảm khoảng 30-50% khối lượng câu hỏi lặp lại cho các phòng ban hỗ trợ, nâng cao trải nghiệm nhân viên.

HOÀN THIỆN DANH MỤC CÔNG VIỆC VÀ FTE CHO KHỐI KỸ THUẬT

Một bước tiến quan trọng trong việc chuẩn hóa quản trị nguồn lực kỹ thuật theo hướng đo lường được, định lượng được hiệu suất sử dụng thực tế của toàn đội ngũ kinh doanh và kỹ thuật của HPT.

Những cải tiến này thể hiện cụ thể đối với việc công ty đang chuyển đổi mạnh mẽ phương thức quản trị từ truyền thống sang quản trị dựa trên dữ liệu, số hóa và ứng dụng AI - đúng theo định hướng chuyển dịch về năng lực, công nghệ mà Hội đồng Quản trị đã đề ra trong Chiến lược "Đột phá".

KẾT QUẢ KHẢO SÁT CHẤT LƯỢNG PHỤC VỤ NỘI BỘ NĂM 2025

KHẢO SÁT ĐỊNH KỲ

Điểm đánh giá chất lượng phục vụ nội bộ của khối Văn phòng đều **tăng trưởng mạnh mẽ so với năm 2024.**

Hành chính - Lễ tân	Nhân sự & Sở hữu trí tuệ	Lĩnh vực hỗ trợ khác
Tăng trưởng chất lượng ▲	Tăng trưởng chất lượng ▲	Đều tăng so với 2024 ▲

P5. NGUỒN NHÂN LỰC

Tiếp tục xác định chiến lược quản trị nguồn nhân lực là chiến lược quan trọng nhất trong phát triển hoạt động và tăng trưởng đột phá của công ty. Năm 2025, trong bối cảnh thị trường CNTT tiếp tục có nhiều biến động và xu hướng tối ưu vận hành diễn ra trên toàn ngành, HPT định hướng phát triển nguồn lực theo hướng **tinh gọn, nâng cao chất lượng chuyên môn và tăng hiệu quả khai thác nguồn lực.**

Tái đào tạo lĩnh vực Trí tuệ nhân tạo (AI)

Tổ chức thành công **03 khóa đào tạo liên tục** cho các cấp quản lý và nhân viên kỹ thuật:

284	24
CBNV tham gia	**Buổi học chuyên sâu**

➡ Chuẩn hóa kiến thức AI và tuyển chọn nhân sự kỹ thuật xuất sắc chuẩn bị nguồn lực chuyên trách.

Tổng số nhân sự toàn công ty giảm nhẹ so với đầu năm 2025, chủ yếu do tinh giản khối Kỹ thuật; nhân sự outsource tăng khoảng 40%, góp phần nâng cao tính linh hoạt và tối ưu chi phí.

CƠ CẤU NHÂN SỰ THEO KHỐI CHỨC NĂNG



* Khối Kỹ thuật: 52%
* Khối Kinh doanh: 21%
* Khối Quản trị: 20%
* Khối BGĐ đơn vị/Trưởng khối/ KTT công ty: 5%

Chất lượng nguồn lực kỹ thuật bao gồm cả đội ngũ phân tích nghiệp vụ tiếp tục nâng cao, thể hiện qua việc triển khai nhiều dự án có liên quan.

HPT tiếp tục nâng cao chất lượng quản trị nguồn nhân lực thông qua phát triển lộ trình nghề nghiệp, tăng cường chính sách phát triển và giữ chân nhân sự, xây dựng đội ngũ kế thừa, đồng thời duy trì môi trường làm việc gắn kết, linh hoạt, hướng đến phát triển bền vững.

Chương trình **On-the-Job Training (OJT)** về an toàn thông tin thu hút hàng trăm sinh viên tham gia, qua đó tuyển chọn và đào tạo 15 nhân sự trẻ chất lượng cao, khẳng định hiệu quả của mô hình phát triển nhân tài trẻ.

Phát triển đội ngũ lãnh đạo, quản lý kế thừa - một trong những nội dung trọng tâm của Chiến lược "Đột phá" trong năm 2025: Thành lập Trung tâm Phát triển Nguồn lực công nghệ HPT - HPT TechForce Center (HTC) vào tháng 01/2026, trực thuộc Trung tâm Dịch vụ khách hàng HPT, và bổ nhiệm 1 Giám đốc, 1 Giám đốc Kinh doanh, 1 Giám đốc Kỹ thuật của HTC; bổ nhiệm Phó Giám đốc 2 Trung tâm (HSC, HAS).

➡ Thể hiện quyết tâm chuẩn bị nguồn lực lãnh đạo cho giai đoạn phát triển mới, đáp ứng nhu cầu nhân lực chất lượng cao của ngành.

Các hoạt động chăm lo cho CBNV, phát triển năng lực, đào tạo, hoạt động chuyên đề được trình bày chi tiết hơn tại mục 6 bên dưới.

P6. HIỆU QUẢ KINH TẾ VÀ LỢI NHUẬN

HPT tiếp tục áp dụng phương pháp lập kế hoạch tài chính theo khung và quy trình thống nhất với tất cả các Trung tâm kinh tế, thúc đẩy các hoạt động kinh doanh có biên lợi nhuận cao.

TOÀN CÔNG TY THỰC HIỆN VƯỢT KẾ HOẠCH TẤT CẢ CÁC CHỈ TIÊU KINH TẾ QUAN TRỌNG

DOANH THU
138,0%
kế hoạch
▲ 40,6%
so với 2024

LÃI GỘP
115,2%
kế hoạch
▲ 18,5%
so với 2024

LÃI RÒNG TRƯỚC THUẾ
115,2%
kế hoạch
▲ 24,6%
so với 2024

HIỆU QUẢ TRÊN ĐẦU NGƯỜI CẢI THIỆN VƯỢT BẬC

DOANH THU / NGƯỜI
141,1%
kế hoạch
▲ 41%
so với 2024

LÃI GỘP / NGƯỜI
117,8%
kế hoạch
▲ ~19%
so với 2024

LÃI RÒNG TRƯỚC THUẾ/ NGƯỜI
117,8%
kế hoạch
▲ ~25%
so với 2024

Dự kiến năm 2025 là năm cuối HPT được miễn thuế thu nhập doanh nghiệp

3. Đổi mới - Sáng tạo - Nghiên cứu - Phát triển

Hoạt động nghiên cứu phát triển năm 2025 tiếp tục bám sát 04 nhiệm vụ trọng tâm:

- Xây dựng, phát triển sản phẩm **"Made in HPT".**
- Xây dựng, phát triển năng lực giải pháp và dịch vụ, nâng cao lợi thế cạnh tranh.
- Thực hiện các dự án nghiên cứu nội bộ phục vụ nhu cầu kinh doanh trong tương lai.
- Nghiên cứu cải tiến quản trị, điều hành và sáng kiến cải tiến.

Trọng tâm lớn nhất năm 2025 là ĐẨY MẠNH ỨNG DỤNG AI trên diện rộng với 03 mục tiêu:

- Mục tiêu 01
  Thay đổi nhận thức về AI.
- Mục tiêu 02
  Ứng dụng AI trong công việc và vận hành.
- Mục tiêu 03
  Phát triển tính năng AI trong các sản phẩm HPT.

Năm 2025, HĐQT định hướng R&D theo Chiến lược Đột phá, Ban TGĐ đề xuất 06 hướng nghiên cứu chuyên sâu có nguồn lực chuyên trách nhằm tạo lợi thế cạnh tranh và phát triển bền vững.

Một mục tiêu quan trọng là phát triển tài sản sở hữu trí tuệ (IP).

Chứng nhận sở hữu trí tuệ đã đạt được — **Đến nay HPT có 18 chứng nhận**

Sản phẩm công nghệ chiến lược đang đăng ký — **02 sản phẩm đang chờ cấp Patent**

Một số hoạt động cụ thể là:

Ứng dụng AI

Nghiên cứu các công nghệ, giải pháp AI để áp dụng trong công việc: tự động hóa báo cáo, hồ sơ thầu, hợp đồng, nhân sự, marketing, Power Platform, AI Agent hỗ trợ điều hành và cảnh báo rủi ro.

Nghiên cứu công nghệ giải pháp AI để phục vụ cho kinh doanh

HAS	HSE	HSV
Tích hợp Agentic AI, Smart Document vào SAALEM 2.0; AI hỗ trợ lập trình, nhận diện tài liệu.	Thương mại hóa HSOC Prime V2.0; AI xử lý trên **10.000 cảnh báo**/ngày.	Phát triển HPT SmartTrak với AI Vision nhận diện khuôn mặt, biển số, hành vi, lỗi sản phẩm.

Cuộc thi "Ứng dụng AI trong công việc" thu hút 57 đề tài, nhiều sáng kiến được triển khai thực tế.

Kết quả:
HPT chuyển từ giai đoạn thử nghiệm sang ứng dụng AI thực tế, tạo nền tảng cho quản trị theo hướng "Hiệu suất - Hiệu quả - Kỹ trị", định hướng Agentic AI năm 2026.

Nghiên cứu phát triển sản phẩm của HPT

Tập trung nghiên cứu chatbot/ trợ lý AI phục vụ điều hành quản trị với khả năng multimodal, hướng tới thương mại hóa cho khách hàng doanh nghiệp.

Tiếp tục tuân thủ quy trình quản lý sản phẩm, quản lý mã nguồn, sở hữu trí tuệ; nâng cấp ISO/IEC 27001:2022, áp dụng DevSecOps và chuẩn OWASP.

Nghiên cứu xây dựng, phát triển năng lực chuyên môn, thế mạnh cạnh tranh giải pháp, dịch vụ:

Tiếp tục nâng cao năng lực giải pháp cùng các đối tác trong và ngoài nước.

Phát triển các dịch vụ thế mạnh: BI, Outsourcing, Cơ sở dữ liệu, Vận hành & hỗ trợ hạ tầng, An toàn thông tin, Bảo trì hệ thống.

Thực hiện các dự án nghiên cứu nội bộ phục vụ nhu cầu kinh doanh trong tương lai:

Cấp công ty: Tiếp tục phát triển chatbot/trợ lý AI phục vụ quản trị doanh nghiệp và triển khai thí điểm phần mềm quản lý dịch vụ SCT.

Nghiên cứu định vị năng lực cạnh tranh theo định hướng công nghệ chiến lược và sản phẩm công nghệ chiến lược của Chính phủ.

4. Mô hình - Quy chế (hoạt động) - Kiểm soát và tuân thủ

Dự thảo tái cấu trúc mô hình tổ chức và trình bày cấp Ban Lãnh đạo (HĐQT, Ban TGĐ, Ban Điều hành); ưu tiên tái cấu trúc mô hình quản trị khách hàng và hoạt động kinh doanh.

Chuẩn bị phương án tái cấu trúc hoạt động phát triển và triển khai các sản phẩm phần mềm HPT (SAALEM, CSEP...) theo hướng tập trung hóa, chuyên trách hóa.

Rà soát, hệ thống hóa hệ thống văn bản và tài liệu vận hành theo 03 nhóm:

Quản trị	Pháp chế	Quy phạm
Định hướng chiến lược, ra quyết định và tối ưu vận hành.	Phòng ngừa rủi ro pháp lý, bảo vệ doanh nghiệp trong hợp đồng và hoạt động kinh doanh.	Chuẩn mực, nội quy, quy trình và tiêu chuẩn hành vi.

5. Hoạt động kinh doanh - marketing



> Bối cảnh chung của kinh tế xã hội, công nghệ và nguồn nhân lực (mà có tác động đến hoạt động kinh doanh), năm 2025 nhìn chung cũng không có nhiều khác biệt so với 2024, Từ đó, phương thức điều hành, quản trị, triển khai hoạt động kinh doanh của HPT tiếp tục được thống nhất từ Ban Điều hành đến từng nhân viên kinh doanh. Các hoạt động và kết quả cụ thể tiêu biểu như:

Triển khai Chiến lược phát triển khách hàng, thị trường

- Tiếp tục triển khai "Chiến lược phát triển khách hàng, thị trường" đã xây dựng phiên bản 1 từ năm 2024.
- Hoàn thành và vượt nhiều chỉ tiêu về doanh thu, lãi gộp, tỷ trọng khách hàng doanh nghiệp.
- Tiếp tục nỗ lực để đạt được mục tiêu đột phá như:
  - ➡ 1.000 khách hàng giao dịch thường xuyên.
  - ➡ Phát triển thị trường quốc tế.
  - ➡ Phát triển đội ngũ kinh doanh.
  - ➡ Phát triển giải pháp chuyên ngành.
  - ➡ Nâng cao hiệu quả hợp tác với các đối tác.
- Tiếp tục phát triển các sản phẩm, dịch vụ theo xu hướng mới và nâng cao trải nghiệm khách hàng.

Công tác quản trị kinh doanh

- Tiếp tục áp dụng mô hình quản trị kinh doanh theo dữ liệu; tích hợp AI vào Presale, quản lý hồ sơ thầu, hợp đồng; đặc biệt trên CRM và ERP.
- Tổ chức các cuộc họp chuyên đề về AI trong hoạt động kinh doanh của HPT và có dẫn chứng cụ thể
- Thực hiện khảo sát "Ứng dụng AI trong doanh nghiệp", góp phần nâng cao hình ảnh thương hiệu và tăng cường kết nối khách hàng.
- Năm 2025, công ty cũng ban hành mẫu khung chương trình đẩy mạnh hoạt động kinh doanh Quý và đã triển khai vào Quý 2 và Quý 3
- Công tác đấu thầu: toàn công ty tham gia 553 gói thầu (tăng so với 524 gói năm 2024), trúng 207 gói, tỷ lệ thắng thầu đạt 37,4%, giảm nhẹ so với năm 2024.
- Số lượng hợp đồng: toàn công ty ký 1.412 hợp đồng trong năm, xuất hóa đơn 1.561 hợp đồng, tương ứng với gần 580 khách hàng có phát sinh doanh thu trong năm.
- Tiếp tục bám sát các chương trình khuyến khích kinh doanh sản phẩm của các đối tác. Năm 2025, triển khai cho đội ngũ kinh doanh HPT khoảng 16 chương trình này, tương ứng với 7 đối tác.

Hoạt động marketing, tiếp cận khách hàng theo định hướng chuyển đổi số, ứng dụng công nghệ mới

Năm 2025 được xác định là năm HPT chuyển dịch từ truyền thông sự kiện, sản phẩm - dịch vụ sang truyền thông chiến lược đột phá và văn hóa doanh nghiệp. Một số kết quả nổi bật:



- Tổ chức thành công **HPT D-Day 2025** tại Hà Nội với thu hút hơn 400 lãnh đạo, chuyên gia công nghệ và 23 đối tác trong và ngoài nước.
- Tham gia nhiều sự kiện lớn về khoa học công nghệ, chuyển đổi số và an toàn thông tin. (Đồng hành cùng "Tuần lễ Khoa học công nghệ, Đổi mới sáng tạo và Chuyển đổi số TP. Cần Thơ năm 2025", đóng góp chuyên môn tại Hội thảo "An toàn thông tin trong đột phá phát triển khoa học, công nghệ, đổi mới sáng tạo và chuyển đổi số" do Trung tâm 286 (Bộ Tư lệnh 86) tổ chức,…)
- LinkedIn ▲ **30%** người theo dõi, hỗ trợ phát triển khách hàng B2B và quốc tế.
- Chuẩn hóa và quốc tế hóa tài liệu: hệ thống tài liệu marketing và website được thực hiện song ngữ (Việt - Anh), phục vụ định hướng phát triển thị trường quốc tế.

CÁC KÊNH TRUYỀN THÔNG SỐ TĂNG TRƯỞNG MẠNH

Website	**▲ 42,81% truy cập, ▲ 340% tiếp cận**
Social	**▲ 60% truy cập, >100k tiếp cận**
In-house	**Tiết kiệm 40% chi phí Digital**

Phát triển giải pháp, dịch vụ hỗ trợ kinh doanh

- Như các mục tiêu P1, P2, P3 trong mục 2- Quản trị theo 6P đã phân tích ở trên. Đặc biệt, năm 2025, định hướng hợp tác với các đối tác công nghệ Việt Nam (qua HSV) tiếp tục được củng cố, đồng thời mở rộng hợp tác quốc tế với Kanematsu Electronics (Nhật Bản) - một bước đi mới hướng tới thị trường Nhật Bản và ASEAN.
- Kết quả kinh doanh với đối tác: doanh số với các đối tác quan trọng (giải pháp tổng thể, hạ tầng, phần mềm hệ thống, phần mềm ứng dụng, an toàn thông tin) chiếm khoảng 60% tổng doanh số nhập với đối tác và khoảng 56% trên tổng doanh thu toàn công ty.

Phát triển thị trường, khách hàng nước ngoài

- Năm 2025, lần đầu tiên cả 04 Trung tâm (HSI, HSC, HAS, HSE) đều có hợp đồng với khách hàng nước ngoài. Khách hàng đến từ Cambodia, Singapore, Myanmar, Timor, Nhật Bản, Ấn Độ, Mỹ, Úc, England, tương ứng doanh thu hợp đồng quốc tế tăng hơn 48% so với năm 2024
- Các giải pháp, dịch vụ cung cấp cho mảng khách hàng này tiêu biểu như: các dịch vụ về an toàn thông tin (đặc biệt là HSOC); mảng phần mềm ngân hàng; dịch vụ cung ứng nhân lực CNTT cho các tập đoàn FMCG đa quốc gia hàng đầu.
- Chiến lược kinh doanh là xây dựng mạng lưới đối tác địa phương là ưu tiên.

Phát triển kinh doanh online



* Kênh hpttechstore.com tiếp tục tăng trưởng ổn định, HSV đạt doanh thu online **1,73 tỷ** đồng (▲**8,6%**), lãi gộp ▲ **118,67%**, hoàn thành **103%** kế hoạch. Hoạt động kinh doanh online hiện chủ yếu triển khai với dòng sản phẩm khóa xác thực YubiKey và đây là cơ sở để mở rộng các nhóm sản phẩm liên quan (camera, thiết bị xác thực/giám sát/an ninh).

Phát triển đội ngũ kinh doanh



* Tiếp tục phát triển nguồn nhân lực kinh doanh. Khối Kinh doanh chiếm **21%** tổng nhân sự công ty, tăng 1,11 điểm % so với đầu năm.
* Quy trình tuyển dụng bổ sung yêu cầu kỹ năng AI và có sự tham gia trực tiếp của Ban Tổng Giám đốc trong phỏng vấn.

6. Các công tác nghiệp vụ quản trị

QUẢN TRỊ NGUỒN NHÂN LỰC

Công tác quản trị nguồn lực và phát triển đội ngũ:

Năm 2025, HPT tiếp tục phát triển nguồn lực theo hướng tinh gọn, nâng cao chất lượng chuyên môn và tối ưu hiệu quả, ưu tiên các lĩnh vực phát triển phần mềm, an toàn thông tin, AI, dịch vụ nền tảng và chuyển đổi số; duy trì ổn định đội ngũ kỹ thuật phục vụ triển khai dự án và phát triển dịch vụ.

Các hoạt động chuẩn hóa và nâng cao năng lực quản trị nguồn lực trong năm:

- Hoàn thiện danh mục công việc và FTE cho khối kỹ thuật
- Triển khai Dashboard dữ liệu nguồn lực
- Quản lý và đánh giá KPI trên hệ thống HRM
- Tăng cường ứng dụng AI và tự động hóa trong công tác quản trị nhân sự và vận hành nội bộ (Chatbot HRM, AI Reporter Tool, AI CV cho tuyển dụng). Phòng Nhân sự là đơn vị thuộc khối hỗ trợ (backoffice) có mức độ am hiểu và ứng dụng AI dẫn đầu công ty, mang lại rất nhiều thay đổi và có hiệu quả ấn tượng.

Trong công tác tuyển dụng, HPT tiếp tục định hướng ưu tiên nguồn lực có kinh nghiệm nhằm đáp ứng yêu cầu triển khai các dự án công nghệ chuyên sâu và nâng cao chất lượng nguồn lực đầu vào. Tỷ lệ tuyển dụng năm 2025 đạt 85% kế hoạch đề ra. Tỷ lệ biến động nhân sự toàn công ty ghi nhận ở mức 15%, chủ yếu ở nhóm thâm niên 1-3 năm - lực lượng đang trong giai đoạn phát triển năng lực. Trong số nguồn lực biến động, cũng ghi nhận một số trường hợp là nhân sự với năng lực, kinh nghiệm có tính cạnh tranh cao. Ngược lại, năm 2025, công ty cũng tuyển dụng được những nhân sự có nhiều kinh nghiệm trong ngành.

HPT kiên định tiếp tục chú trọng nâng cao chất lượng quản trị nguồn nhân lực thông qua việc phát triển lộ trình nghề nghiệp, tăng cường chính sách phát triển và giữ chân nhân sự, xây dựng đội ngũ kế thừa và duy trì môi trường làm việc gắn kết, linh hoạt, hướng đến phát triển bền vững trong dài hạn.

Công tác đào tạo, phát triển nguồn nhân lực:

Thực hiện định hướng chiến lược đột phá nguồn nhân lực: Song song với các hoạt động quản trị và phát triển nguồn lực trong năm 2025, HPT tiếp tục hoàn thiện định hướng chiến lược phát triển nguồn nhân lực đến năm 2030 nhằm đáp ứng mục tiêu tăng trưởng và chiến lược phát triển đột phá của công ty trong giai đoạn mới.

Chiến lược phát triển nguồn nhân lực được xây dựng với định hướng hình thành đội ngũ nhân sự có trình độ chuyên môn và năng lực quản trị đạt chuẩn khu vực ASEAN; phát triển đội ngũ lãnh đạo, quản lý bản lĩnh; đội ngũ chuyên gia công nghệ chuyên sâu và lực lượng kế thừa có khả năng thích ứng nhanh với sự thay đổi của thị trường công nghệ

Phát triển năng lực AI: Năm 2025 đánh dấu bước chuyển quan trọng trong chiến lược phát triển năng lực, với trọng tâm là đào tạo AI diện rộng. Công ty đã tổ chức chuỗi khóa đào tạo AI dành cho nhiều đối tượng gồm Ban lãnh đạo, cán bộ quản lý, khối kinh doanh và khối kỹ thuật với nội dung thiết thực, gắn với nhu cầu triển khai thực tế.

Tiếp nối chương trình đào tạo, HPT tổ chức cuộc thi "Ứng dụng AI trong công việc" nhằm thúc đẩy tinh thần đổi mới sáng tạo và khuyến khích ứng dụng AI vào hoạt động thực tiễn. Cuộc thi ghi nhận 57 đề tài đăng ký tham gia thuộc nhiều nhóm lĩnh vực khác nhau, góp phần lan tỏa văn hóa học tập và ứng dụng công nghệ mới trong toàn công ty

Đào tạo bên ngoài: HPT tổ chức/tham gia 22 khóa đào tạo nâng cao năng lực chuyên môn (09 khóa đào tạo kỹ năng quản lý, 10 khóa đào tạo kỹ năng chuyên môn, 03 khóa đào tạo tại nước ngoài) và thi đạt 130 loại chứng chỉ của các hãng công nghệ thông tin, tương ứng 152 lượt tham gia (71 người tham gia). Tổng chi phí đào tạo bên ngoài tăng 35% so với năm 2024, chưa bao gồm chi phí thuê giảng viên ngoài đào tạo AI, phản ánh việc đầu tư có chọn lọc vào các nội dung đào tạo chuyên sâu, giá trị cao hơn.

Đào tạo nội bộ: tổ chức 10 khóa, tương ứng 577 lượt tham gia với 376 người tham gia (tăng 54,7% số người tham gia so với 243 người năm 2024). Điểm khác biệt lớn nhất của năm 2025 là nội dung: có tới 03 khóa về AI và 04 khóa chia sẻ kiến thức dành cho khối kinh doanh. Đặc biệt, HPT đã thuê giảng viên bên ngoài đào tạo 03 khóa về AI dành cho cả Ban lãnh đạo, cán bộ quản lý và chuyên gia công nghệ, với tổng chi phí đầu tư đào tạo theo chuyên đề lớn nhất trong năm. Hệ thống đào tạo nội bộ LMS tiếp tục được duy trì để đào tạo nhân sự mới và nâng cao năng lực chuyên môn với các bài giảng thực chiến của chính HPT.

Ghi chú: số liệu chứng chỉ trên chưa bao gồm 92 chứng nhận hoàn thành khóa học về AI của NVIDIA mà cán bộ nhân viên HPT đã đạt được trong năm.

b. Quản trị chất lượng, Sở hữu trí tuệ

Hoạt động quản trị chất lượng (ISO):

Trong năm 2025, HPT hoàn thành đánh giá tái chứng nhận ISO 9001:2015 và nâng cấp thành công hệ thống quản lý an toàn thông tin theo tiêu chuẩn ISO/IEC 27001:2022, đây là dấu mốc quan trọng thể hiện cam kết của công ty trong việc duy trì và nâng cao năng lực quản trị theo các chuẩn mực quốc tế. Đồng thời, công ty cũng đã mở rộng phạm vi chứng nhận ISO cụ thể cho mảng dịch vụ SOC - một bước tiến quan trọng giúp nâng cao uy tín và năng lực cạnh tranh trong lĩnh vực an toàn thông tin.

05 nhóm công việc trọng tâm của công tác quản trị chất lượng trong năm:

- Cập nhật, tinh gọn bảng đánh giá rủi ro: sắp xếp, đánh giá lại các rủi ro, tách biệt những rủi ro cao và rủi ro thực tế.
- Tổ chức 02 kỳ đánh giá nội bộ ISO 27001 và 9001: kỳ tháng 08/2025 đạt yêu cầu nâng cấp lên ISO 27001:2022; kỳ tháng 01/2026
- Đào tạo lấy minh chứng: tổ chức đào tạo 5 quy định trọng yếu cho 32 phòng tại TP.HCM, nâng cao nhận thức và năng lực tuân thủ.
- Đánh giá tái chứng nhận ISO 9001:2015 và nâng cấp thành công ISO/IEC 27001:2022; mở rộng phạm vi chứng nhận cho mảng dịch vụ SOC.
- Rà soát, cập nhật 136 tài liệu của ISO 27001 và 9001, trong đó 10 tài liệu được cập nhật/cải tiến/bổ sung và 4 tài liệu được ban hành mới.

Ngoài ra, HSE đã hoàn thành đánh giá SOC-CMM nội bộ và đạt chứng nhận CREST Pathway+ - tiêu chuẩn quốc tế quan trọng cho dịch vụ SOC, hướng tới các tiêu chí chuyên nghiệp cao hơn cho dịch vụ Trung tâm Điều hành An ninh mạng. Các hoạt động này góp phần nâng cao năng lực kiểm soát, tăng cường quản trị rủi ro và tạo nền tảng quan trọng cho việc phát triển các dịch vụ công nghệ và chuyển đổi số trong giai đoạn tiếp theo.

Định hướng chiến lược của công tác quản trị chất lượng: Bên cạnh việc duy trì hiệu lực các hệ thống quản lý theo tiêu chuẩn quốc tế, HPT định hướng chuyển đổi công tác quản trị chất lượng từ mô hình đảm bảo tuân thủ sang quản trị chất lượng chủ động. Trọng tâm là số hóa công tác quản lý ISO, ứng dụng trí tuệ nhân tạo (AI) trong quản lý tài liệu, đánh giá rủi ro, theo dõi hành động khắc phục và hỗ trợ tư vấn tuân thủ cho các đơn vị; đồng thời xây dựng hệ thống chỉ số chất lượng (Quality KPI Dashboard) phục vụ công tác giám sát và ra quyết định theo thời gian thực.

Song song đó, công ty sẽ tiếp tục mở rộng hệ thống quản trị theo các chuẩn mực quốc tế như ESG và các mô hình quản trị quy trình tiên tiến, từng bước hình thành nền tảng quản trị tích hợp, góp phần nâng cao năng lực vận hành, tăng tính minh bạch, giảm rủi ro và tạo lợi thế cạnh tranh trong việc cung cấp các dịch vụ công nghệ thông tin chất lượng cao

Sở hữu trí tuệ:

HPT nhận thức và có những hành động từ nhiều năm qua về vấn đề sở hữu trí tuệ, trong đó mục tiêu cao nhất là xây dựng hệ thống tài sản trí tuệ (IP) của công ty, xác lập rõ ràng các quyền và nghĩa vụ liên quan, đặc biệt là: bản quyền (quyền tác giả), quyền sở hữu giải pháp hữu ích và bằng sáng chế độc quyền (patent).

Với việc ban hành Luật sở hữu trí tuệ sửa đổi, có hiệu lực từ năm 2026, HPT sẽ tiếp tục triển khai công việc này một cách mạnh mẽ và chặt chẽ hơn nữa.

Trong năm qua, HPT tiếp tục ghi nhận các kết quả tích cực trong hoạt động bảo hộ tài sản trí tuệ và phát triển năng lực công nghệ lõi:

- Đăng ký patent cho sản phẩm SAALEM: hồ sơ tiếp tục được triển khai theo lộ trình quy định và đã được chấp thuận ở giai đoạn đầu.
- Đăng ký patent cho sản phẩm HSOC: công ty tiếp tục triển khai hồ sơ đăng ký sáng chế cho sản phẩm HSOC, từng bước hoàn thiện hoạt động bảo hộ công nghệ và sản phẩm do HPT nghiên cứu, phát triển.

Song song đó, nhận thức về sở hữu trí tuệ trong toàn công ty tiếp tục được nâng cao thông qua các hoạt động đào tạo, truyền thông và hoàn thiện quy trình phát triển sản phẩm. Việc đồng thời triển khai đăng ký bằng sáng chế cho cả hai sản phẩm chiến lược (SAALEM và HSOC) thể hiện cam kết dài hạn của công ty trong việc bảo vệ tài sản trí tuệ, khẳng định năng lực tự chủ công nghệ và tạo nền tảng pháp lý vững chắc cho việc thương mại hóa, mở rộng thị trường (kể cả thị trường quốc tế) của các sản phẩm thương hiệu HPT.

c. Truyền thông

Như đã trình bày, năm 2025 là năm HPT chuyển dịch chiến lược truyền thông từ trọng tâm sự kiện, sản phẩm, dịch vụ sang truyền thông chiến lược đột phá và văn hóa doanh nghiệp, với các kết quả nổi bật về tăng trưởng kênh số, mở rộng kênh Social B2B, chuẩn hóa, quốc tế hóa tài liệu và ứng dụng AI trong truyền thông nội bộ.

Chứng nhận - giải thưởng: năm 2025, HPT đạt 16 chứng nhận, giải thưởng uy tín từ cơ quan quản lý nhà nước và các tổ chức ngành nghề

Truyền thông bên ngoài:

- Gia tăng mạnh mẽ sự hiện diện của HPT trên thị trường thông qua truyền thông báo chí với số lượng tin bài

tăng trưởng vượt bậc, tăng 286% so với năm trước, với trung bình 2.539 lượt xem mỗi bài, góp phần nâng cao uy tín và giá trị thương hiệu trên thị trường

- Tham gia triển lãm kỷ niệm 80 năm thành lập nước (A80)
- Bằng khen "Doanh nghiệp tiêu biểu TP.HCM" lần thứ 7 (UBND TP.HCM)
- Top 10 Công ty công nghệ cung cấp sản phẩm/giải pháp/dịch vụ chuyển đổi số uy tín năm 2025 (Vietnam Report)
- Top 10 Doanh nghiệp Đổi mới sáng tạo và Kinh doanh hiệu quả tại Việt Nam (Viet Research)
- Top 10 Nơi làm việc tốt nhất Việt Nam 2025 ngành CNTT - Viễn thông (VBW10 - Viet Research)
- Top 250 Nhà cung cấp dịch vụ An ninh mạng toàn cầu (MSSP Alert) - HPT xếp hạng 161/250, phản ánh toàn diện năng lực vận hành dịch vụ an ninh mạng và mức độ đáp ứng các yêu cầu bảo mật khắt khe của khách hàng doanh nghiệp
- Top 32/589 đội thi toàn cầu Global Cyber Skills Benchmark CTF 2025 - Project Nightfall (Hack The Box) - đội tuyển HPT thuộc Top 6% xuất sắc nhất thế giới và là đội Việt Nam có thứ hạng cao nhất
- Phát hiện hơn 35 lỗ hổng bảo mật (CVE) được công nhận quốc tế, trong đó 14 CVE thuộc Top 50 Mitre/Oracle
- Lần đầu tiên HPT đạt Giải thưởng Make in Vietnam (Bộ Khoa học và Công nghệ): HSOC Platform lọt Top 10 sản phẩm công nghệ số xuất sắc cho thị trường nước ngoài, chứng minh sản phẩm công nghệ do HPT làm chủ có tiềm năng lớn, đủ năng lực cạnh tranh tại thị trường quốc tế
- 03 sản phẩm "Made in HPT" (HPT CSEP, HPT SmartNOC, HSOC Platform) được vinh danh sản phẩm, dịch vụ tiêu biểu TP.HCM (HUBA)
- HPT SmartNOC và HPT CSEP tiếp tục được vinh danh tại Giải thưởng Sao Khuê 2025 (VINASA).
- Top 10 Doanh nghiệp Việt Nam điển hình sáng tạo (Hiệp hội Doanh nghiệp Khoa học và Công nghệ).
- Doanh nhân và thương hiệu năm 2025, cùng Bằng khen và Vinh danh nét đẹp từ tâm dành cho ông Ngô Vi Đồng vì những đóng góp tích cực cho Hội Doanh nhân Sài Gòn giai đoạn 2005-2025 (Hội DNSG).
- Tích cực tham gia các hiệp hội chuyên ngành như Hiệp hội Dữ liệu Quốc gia (NDA) và Hiệp hội An ninh mạng Quốc gia (NCA), tăng cường kết nối cộng đồng doanh nghiệp và thúc đẩy hợp tác trong lĩnh vực công nghệ

Như vậy, điểm nhấn đặc biệt của năm 2025 so với năm 2024 là việc HPT lần đầu tiên đạt "Giải thưởng Make in Vietnam" với HSOC Platform, đồng thời các thành tích quốc tế về an toàn thông tin (Top 250 MSSP toàn cầu, Top 32/589 GCSB CTF, 35 CVE quốc tế) đã khẳng định năng lực kỹ thuật chuyên sâu của đội ngũ HPT trên trường quốc tế.

Truyền thông nội bộ:

- Cải tiến và ứng dụng AI trên kênh truyền thông số Hotnews Online đã nâng cao rõ rệt hiệu quả truyền thông nội bộ, góp phần tăng cường gắn kết và lan tỏa văn hóa HPT, thể hiện bước tiến trong ứng dụng AI vào công tác truyền thông
- Ứng dụng AI trong việc tạo các bản tin tổng hợp hằng ngày cho toàn công ty
- Công tác thiết kế phục vụ cho hình ảnh thương hiệu: thực hiện hiệu quả nhiều công việc trong hoạt động truyền thông, đào tạo và kinh doanh trong năm 2025: 01 Slide Master và Profile công ty; 24 brochure giải pháp và dịch vụ; 04 số bản tin nội bộ Hotnews; 20 poster chung và giải pháp/dịch vụ; 15 poster/decal trang trí Văn phòng Hà Nội, Văn phòng Tổng công ty; 35 video; thiết kế cho 13 sự kiện khách hàng/đối tác và 27 sự kiện nội bộ; 20 template email (sinh nhật, chúc mừng, gương mặt tiêu biểu); 09 thiết kế phong trào; biên soạn và phát hành "Cẩm nang Văn hóa HPT" và cập nhật "Sổ tay thương hiệu HPT"; thiết kế lịch bàn 2026 và báo cáo thường niên 2025.

d. Phát huy văn hóa doanh nghiệp trong hoạt động nội bộ:

Công ty tiếp tục tổ chức nhiều hoạt động phát huy văn hóa HPT, thể hiện tinh thần Nhân bản - Hài hòa:

- Công bố chính thức "Cẩm nang Văn hóa HPT" và "Sổ tay thương hiệu HPT phiên bản mới", khẳng định bản sắc văn hóa doanh nghiệp bền vững.
- Hoàn thiện văn phòng mới tại Hà Nội nhân Kỷ niệm 23 năm thành lập Chi nhánh Hà Nội.
- Thăm hỏi, động viên cán bộ nhân viên có gia đình bị ảnh hưởng trong trận lũ lịch sử ở miền Trung và khu vực Tây Nguyên vào tháng 11/2025; hỗ trợ chi phí đi lại cho cán bộ nhân viên trong thời điểm giá xăng dầu tăng cao (tháng 3-4/2026)
- Tổ chức chương trình viếng Lăng Tả quân Lê Văn Duyệt, góp phần bồi đắp tinh thần tri ân tiền nhân và lan tỏa đạo lý "Uống nước nhớ nguồn" trong toàn thể CBNV
- Duy trì và phát triển các hoạt động văn hóa, thể thao, phong trào nội bộ nhằm tăng cường sự gắn kết, lan tỏa giá trị cốt lõi "Nhân bản – Hài hòa" thông qua các chương trình như Happy Friday, triển lãm sách ảnh Chiến tranh Việt Nam, giải cầu lông, bóng đá giao hữu, các hoạt động chào mừng Quốc tế Phụ nữ, Giáng sinh, trang trí không gian làm việc và nhiều chương trình nội bộ khác
- Thường xuyên khen thưởng tập thể, cá nhân có thành tích nổi bật trong công tác nghiên cứu và các hoạt động chuyên môn
- Các Trung tâm cũng duy trì các hoạt động gắn kết nội bộ, sân chơi phong trào tạo môi trường làm việc tích cực và đoàn kết

e. Hướng đến mục tiêu ESG và đóng góp cho xã hội

- Tích cực tham gia các hiệp hội chuyên ngành như Hiệp

hội Dữ liệu Quốc gia (NDA) và Hiệp hội An ninh mạng Quốc gia (NCA), tăng cường kết nối cộng đồng doanh nghiệp và thúc đẩy hợp tác trong lĩnh vực công nghệ

- Đồng hành cùng Giải thưởng Tài năng Lương Văn Can và cuộc thi IT Got Talent (Trường Đại học Công nghệ TP.HCM) nhằm bồi dưỡng, phát triển tài năng trẻ
- HSE triển khai chương trình On-the-Job Training (OJT) thu hút hơn 150 sinh viên tham gia, tuyển chọn và đào tạo được 15 nhân sự trẻ chất lượng cao - hợp tác chặt chẽ với các trường đại học để thu hút nhân tài
- Đồng hành cùng Tuần lễ Doanh nhân và Sách 2025, góp phần lan tỏa văn hóa đọc trong cộng đồng doanh nghiệp
- Chung tay hỗ trợ đồng bào miền Trung và Tây Nguyên khắc phục hậu quả mưa lũ; trao tặng 50 phần quà cho học sinh có hoàn cảnh khó khăn tại Trường Tiểu học Thuận Nghĩa Hòa, tỉnh Long An (cũ) (chương trình "Mảnh ghép yêu thương" - tiếp nối hoạt động thiện nguyện đã thực hiện từ năm 2024)
- Tham gia hiến máu nhân đạo cùng các doanh nghiệp Khu Công nghệ cao; triển khai các hoạt động phân loại và thu gom rác thải nhựa, hướng tới xây dựng môi trường làm việc xanh, an toàn, bền vững
- Đồng hành cùng các chương trình phát triển cộng đồng và giáo dục như Giải thưởng Tài năng Lương Văn Can, cuộc thi HUTECH IT Got Talent, Tuần lễ Doanh nhân và Sách 2025, góp phần bồi dưỡng nguồn nhân lực trẻ, lan tỏa văn hóa đọc và thúc đẩy tinh thần đổi mới sáng tạo

f. Công tác quản trị văn phòng và hành chánh - quản lý tòa nhà

- Đầu tư nâng cấp văn phòng: HPT tiếp tục đầu tư nâng cấp và tối ưu công tác vận hành tòa nhà văn phòng tại Khu Công nghệ cao theo hướng hiện đại, linh hoạt và thân thiện với môi trường làm việc. Không gian làm việc tiếp tục được cải tạo theo hướng mở, tăng tính kết nối, tạo môi trường làm việc thuận tiện, truyền cảm hứng và phù hợp với xu hướng vận hành hiện đại. Quy hoạch khu làm việc cho các phòng ban mới (Trung tâm năng lực AI - CoE, Truyền thông, Hệ thống thông tin).
- Văn phòng mới Hà Nội: HPT Chi nhánh Hà Nội cũng đã khai trương văn phòng mới với diện tích rộng hơn và khang trang hơn nhằm đáp ứng nhu cầu mở rộng và phát triển nhân sự của HPT tại khu vực Hà Nội.
- Giai đoạn 2 dự án tòa nhà văn phòng HPT: công ty tiếp tục triển khai các công tác chuẩn bị cho định hướng mở rộng quy mô hoạt động, bao gồm hoàn thiện các thủ tục pháp lý và tiếp tục xin cấp các giấy phép liên quan đến Giai đoạn 2 của dự án tòa nhà văn phòng HPT nhằm đáp ứng định hướng phát triển dài hạn của công ty.
- Công tác hành chánh: chi phí hành chánh giảm 4% so với cùng kỳ; công tác quản trị chi phí hành chánh được kiểm soát chặt chẽ và minh bạch hơn.
- Công tác pháp lý: hoàn tất cấp Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp (GCNĐKDN) lần thứ 20 cho Văn phòng Tổng công ty và lần thứ 9 cho Chi nhánh Hà Nội; hoàn tất cấp giấy bổ sung mã ngành nghề lần thứ 5; xác nhận chính xác địa giới hành chánh mới của công ty theo địa giới hành chính mới sau sáp nhập tỉnh, thành năm 2025.
- Quản lý tòa nhà: duy trì diễn tập phòng cháy chữa cháy (PCCC) định kỳ và công tác bảo trì, bảo dưỡng định kỳ.

CÁC KHÓ KHĂN - THÁCH THỨC CHỦ YẾU KHÁC ẢNH HƯỞNG VIỆC TĂNG TRƯỞNG

Bên cạnh những kết quả rất tích cực đã đạt được, hoạt động năm 2025 của HPT cũng đối diện với một số khó khăn, hạn chế cần có giải pháp khắc phục trong giai đoạn tới:

- Thách thức về nguồn nhân lực: thị trường lao động CNTT tiếp tục phân hóa mạnh mẽ giữa các nhân sự có năng lực, kinh nghiệm, nhất là các vị trí kinh doanh, kỹ thuật chuyên sâu/công nghệ mới, tạo sự cạnh tranh cao giữa các doanh nghiệp, mặt đối lập là các nhân sự trẻ, năng lực không nổi trội thì rất khó tìm vị trí việc làm . Tỷ lệ tuyển dụng năm 2025 chỉ đạt 85% kế hoạch đề ra, phần nào phản ánh vấn đề này.
- Một số định hướng kỹ thuật công nghệ quan trọng chưa đạt tiến độ kỳ vọng: các mảng như cloud, AI, dữ liệu cho AI, kỹ nghệ phần mềm (software engineering), các giải pháp ngành giáo dục, y tế ,…
- Một số sản phẩm thương hiệu HPT chưa đạt chỉ tiêu: CSEP chưa đạt mục tiêu về doanh thu và lãi gộp do tập trung nguồn lực vào các dự án lớn (dù tiềm năng vẫn rất tốt); SmartNOC chỉ đạt khoảng 50% kế hoạch doanh thu với chu kỳ bán hàng dài và tỷ lệ chuyển đổi PoC sang hợp đồng còn chậm; eMarket và HPT SmartTrak chưa phát sinh doanh thu đáng kể, cho thấy việc đa dạng hóa và mở rộng quy mô các sản phẩm "Made in HPT" cần nhiều nỗ lực để phát triển thị trường hơn nữa
- Các giải pháp công nghệ Việt quy mô kinh doanh chưa cao: việc phối hợp với các đối tác công nghệ Việt Nam cần được cải thiện và tăng cường nguồn lực để đạt được hiệu quả kinh doanh ổn định. Các sản phẩm, giải pháp mới đang được triển khai nhằm thăm dò thị trường và xây dựng vị thế ban đầu cần thêm thời gian để xác lập hiệu quả
- Bối cảnh vĩ mô và ngành tiếp tục biến động: quá trình tái cấu trúc, sáp nhập bộ máy hành chính nhà nước trong năm 2025 vừa tạo cơ hội (đẩy nhanh ứng dụng công nghệ) vừa tạo ra sự gián đoạn nhất định trong quy trình đầu tư, mua sắm công ở giai đoạn chuyển tiếp; cạnh tranh nguồn nhân lực công nghệ (đặc biệt mảng AI, an toàn thông tin) tiếp tục gay gắt; sự phát triển nhanh chóng của công nghệ AI và Agentic AI vừa là cơ hội vừa đặt ra áp lực lớn về việc liên tục nâng cao, chuyển đổi năng lực chuyên môn của đội ngũ kỹ thuật.
- Cơ cấu doanh thu dịch chuyển có ảnh hưởng đến biên lợi nhuận: tốc độ tăng trưởng doanh thu (40,6%) cao hơn tốc độ tăng trưởng lãi gộp (18,5%) và lãi ròng (24,5%), phản ánh việc tỷ trọng doanh thu tăng thêm

phần nhiều đến từ các mảng có tỷ suất lợi nhuận thấp hơn. Tỷ lệ lãi gộp/doanh thu thuần năm 2025 ở mức 15,2%, giảm so với 18,0% của năm 2024 - đây là một điểm cần lưu ý trong định hướng quản trị và cân nhắc cân bằng giữa việc mở rộng thị trường, cơ cấu doanh thu với lợi nhuận của các năm tiếp theo.

TÓM TẮT THEO 05 TIÊU CHÍ THƯỜNG NIÊN

- Hiệu quả: năm 2025 là một năm hoạt động rất hiệu quả, thể hiện qua việc hoàn thành vượt mức tất cả các chỉ tiêu kinh tế quan trọng (doanh thu 138,0% kế hoạch, lãi gộp 115,2%, lãi ròng trước thuế 115,2%); hiệu quả trên đầu người tăng vượt bậc (tỷ lệ tăng cao nhất là doanh thu/đầu người tăng 41% so với năm 2024)
- Tăng trưởng: các kết quả hoạt động có tăng trưởng nổi bật là:
  - » Tài chính: doanh thu toàn công ty tăng 40,6%, lãi ròng trước thuế tăng 24,5% so với 2024 - mức tăng trưởng cao nhất trong nhiều năm
  - » Sản phẩm, dịch vụ thương hiệu HPT: HSOC Platform tăng 22%; mảng doanh thu SAS của HAS tăng kỷ lục 118%
  - » Tăng trưởng hợp tác với đối tác: doanh số nhập từ đối tác tăng 41%
  - » Nguồn lực: hiệu quả kinh tế trên đầu người (doanh thu, lãi gộp, lãi ròng bình quân/người) đều tăng trưởng vượt bậc.
  - » Kênh kinh doanh online: số đơn hàng toàn công ty tăng 26,5%
  - » Khách hàng mới: tăng trưởng và vượt 115% kế hoạch.
- Nâng cao năng lực cạnh tranh: thể hiện qua nhiều giải thưởng, chứng nhận đã đạt được trong năm, đặc biệt là giải thưởng Make in Vietnam lần đầu tiên cho HSOC Platform; Top 250 MSSP toàn cầu; Top 32/589 GCSB CTF; phát hiện 35 CVE quốc tế; chứng nhận CREST Pathway+ cho dịch vụ SOC; nâng cấp ISO/IEC 27001:2022; việc nâng cấp độ hợp tác với các đối tác công nghệ lớn (Platinum với Dell, Platinum Innovator với Palo Alto, Top 5 đối tác Microsoft với 2 năng lực Advanced Specialization mới); năng lực cạnh tranh nổi bật trong lĩnh vực an toàn thông tin (HSOC Platform) và giải pháp ngân hàng (SAS GCM cho Big4, SAALEM 2.0 Headless với Agentic AI).
- Phát triển thị trường, giải pháp mới: số lượng khách hàng mới năm 2025 tăng trưởng mạnh; mở rộng hợp tác quốc tế với đối tác Nhật Bản; lần đầu tiên cả 04 Trung tâm kinh tế đều có các hợp đồng với khách hàng ngoài nước ; nhiều dự án chuyển đổi số quy mô lớn, lần đầu triển khai (di dời DC quy mô toàn quốc; SAS GCM cho ngân hàng Big4; di dời DC Zero Downtime; giải pháp quản lý vòng đời dữ liệu cho ngân hàng Big4; AI Agent, AI Meeting Recap, M365 Copilot Agent; Computer Vision AI; số hóa 3D cho khu công nghệ phần mềm,…).
- Phát triển hình ảnh thương hiệu HPT: thể hiện qua các giải thưởng, sự kiện thương hiệu (HPT D-Day 2025 lần đầu tổ chức tại Hà Nội với hơn 400 lãnh đạo doanh nghiệp tham dự), tăng trưởng vượt bậc các kênh truyền thông số (website +42,81% lượt truy cập, +340% lượt tiếp cận, LinkedIn +30% +200% followers, Social B2B +60%), việc chuyển dịch chiến lược truyền thông sang trọng tâm chiến lược đột phá và văn hóa doanh nghiệp và đặc biệt là việc khẳng định thương hiệu "Made in HPT" trên đấu trường quốc tế qua các giải thưởng Make in Vietnam, MSSP Alert, GCSB CTF.

ĐÁNH GIÁ HOẠT ĐỘNG CÁC TRUNG TÂM, ĐƠN VỊ THÀNH VIÊN

1. TRUNG TÂM TÍCH HỢP HỆ THỐNG (HSI)

Năm 2025, Trung tâm HSI tiếp tục giữ vai trò đơn vị chủ lực của HPT với những đóng góp nổi bật về doanh thu, lãi gộp, phát triển thị trường, khách hàng và đối tác. Trong bối cảnh thị trường CNTT tiếp tục tăng trưởng tốt đồng thời chuyển dịch mạnh sang Cloud, AI, Data và Managed Services, HSI đã ghi nhận tăng trưởng tích cực cả về số lượng và quy mô hợp đồng, khách hàng chiến lược và năng lực tích hợp, triển khai các dự án lớn; xác định rõ sản phẩm, dịch vụ trọng tâm đồng thời từng bước định hình năng lực Data, AI cho các năm tiếp theo

a. Về hoạt động kinh doanh

- Doanh thu đạt 114,8% kế hoạch, tăng trưởng 37,6% so với năm 2024 - mức tăng trưởng cao nhất trong nhiều năm trở lại đây, giá trị doanh thu lớn nhất toàn công ty, đóng góp quyết định vào kết quả tăng trưởng đột phá 40,6% doanh thu của toàn công ty. Tổng số hợp đồng ký kết đạt 687 hợp đồng, tăng 23% so với năm 2024.
- Lãi gộp đạt 126,1% kế hoạch, tăng trưởng 38,0%, duy trì thành tích liên tiếp vượt kế hoạch lãi gộp
- Phát triển khách hàng mới tiếp tục đạt kết quả tích cực
- Đóng góp thêm 01 khách hàng vào nhóm "Chiến lược Toàn diện", nâng tổng số khách hàng chiến lược toàn diện lên 02 khách hàng với tổng doanh thu tăng trưởng 163% so với năm 2024. Nhóm khách hàng quan trọng (Chiến lược Toàn diện; Chiến lược và Toàn diện) tiếp tục là nhóm khách hàng chủ lực, đóng góp khoảng 54% tổng doanh thu của toàn HSI.
- Cơ cấu doanh thu theo mảng khách hàng có những kết quả đáng chú ý: nhóm Thông tin, Truyền thông (ICT) tăng trưởng mạnh với mức 238% so với năm 2024; mảng Tiện ích và Thương mại/Bán lẻ cũng ghi nhận mức tăng trưởng cao nhờ các hợp đồng trọng điểm với các khách hàng doanh nghiệp lớn - cho thấy sự đa dạng hóa thành công các mảng khách hàng ngoài Tài chính - Ngân hàng truyền thống.
- Hiệu quả (chỉ tiêu doanh thu, lãi gộp) trên đầu người tiếp tục dẫn đầu toàn công ty

b. Về hoạt động chuyên môn

Phát triển sản phẩm thương hiệu HPT:

- CSEP: năm 2025 tiếp tục là giai đoạn HSI tập trung đầu tư hoàn thiện sản phẩm với các phân hệ Quản lý Bất động sản, Quản lý Đầu tư xây dựng cơ bản, Quản lý khai thác cho thuê tòa nhà và mở rộng SMOM, nghiên cứu thành công phương án tích hợp chữ ký số cho hệ thống. Mặc dù kết quả kinh doanh chưa đạt kỳ vọng do tập trung nguồn lực để triển khai các dự án lớn và hoàn thiện sản phẩm, CSEP vẫn chứng tỏ được tiềm năng phát triển tốt thể hiện qua chất lượng sản phẩm, chất lượng đội ngũ, số lượng và quy mô của các cơ hội kinh doanh.
- SmartNOC: tiếp tục có bước tiến về năng lực sản phẩm và hiện diện thị trường. Doanh thu khoảng gần 2,5 tỷ đồng với biên lợi nhuận gộp tăng trưởng cao, ký kết thành công 05 hợp đồng. Bổ sung thêm các tính năng NPM (Network Performance Monitoring), NCM (Network Configuration Management), APM (Application Performance Management), SSO và AI hỗ trợ Tier-1 cho dịch vụ Managed Services. SmartNOC mở rộng tiếp cận khách hàng trong các lĩnh vực Nhà nước, Giáo dục, Y tế, Năng lượng và Sản xuất. Tuy nhiên, tỷ lệ chuyển đổi từ PoC sang hợp đồng còn thấp và chu kỳ bán hàng vẫn kéo dài, đây là điểm cần cải thiện trong năm 2026.

Các dự án tiêu biểu và năng lực triển khai:

Năm 2025, HSI đã triển khai nhiều dự án trọng điểm, quy mô lớn và có độ phức tạp cao, góp phần khẳng định năng lực triển khai hạ tầng, Cloud, Security, Data và AI của đội ngũ kỹ sư:

- Dự án DC-DR cho doanh nghiệp ICT: được HPT tư vấn và xây dựng giải pháp qua nhiều giai đoạn, bao gồm nâng cấp nền tảng Cloud, xây dựng hạ tầng dự phòng và tích hợp bảo mật Check Point, đã Go-live thành công trong Quý II/2025. Đây là dấu mốc quan trọng trong năng lực cung cấp hạ tầng có độ phức tạp và độ sẵn sàng rất cao
- Các dự án di dời Trung tâm dữ liệu theo tiêu chuẩn Zero Downtime cho khách hàng trong lĩnh vực tài chính, chứng khoán: với yêu cầu Zero Downtime nghiêm ngặt, đảm bảo an toàn tuyệt đối cho hệ thống core và dữ liệu nhạy cảm. Đây là các dự án tham chiếu tiêu biểu để mở rộng kinh doanh trong thời gian tới
- Dự án di dời DC cho cơ quan nhà nước trung ương: quy mô lớn trên phạm vi toàn quốc, đáp ứng mô hình tổ chức chính quyền địa phương 2 cấp theo định hướng sắp xếp từ 63 tỉnh/thành xuống còn 34 tỉnh/thành phố. Dự án có phạm vi triển khai phức tạp, bao gồm hạ tầng CNTT, hệ thống mạng, bảo mật, hệ thống Active Directory (AD) và chuyển đổi đồng bộ cho hơn 28.000 cán bộ, công chức của ngành trên toàn quốc. Thành công của dự án tiếp tục khẳng định năng lực quản trị, năng lực triển khai thực thi cũng như kinh nghiệm của HSI trong các dự án CNTT quy mô lớn, yêu cầu nghiêm ngặt về tính đồng bộ trên diện rộng, hoạt động liên tục
- Triển khai thành công các dự án hạ tầng cho giải pháp ESB (Enterprise Service Bus) và NAS cho 1 ngân hàng trong nhóm Big4 với quy mô toàn hàng, trong đó hạ tầng cho ESB là dự án đòi hỏi tính chính xác cực cao do yêu cầu đặc thù của hệ thống. Dự án được khách hàng đánh giá cao về chất lượng và tiến độ, góp phần quan trọng vào kết quả kinh doanh 2025
- Mảng Modern Workplace và Cloud: HSI triển khai hiện đại hóa hệ thống cho khách hàng mảng dầu khí bao gồm nâng cấp Active Directory, Exchange, SharePoint Online và Microsoft Security. Đồng thời, HSI triển khai thành công nền tảng Viva Engage cho công ty bảo hiểm với quy mô 15.000 người dùng. Các dự án Azure và AI tiếp tục được mở rộng cho các khách hàng lớn trong mảng sản xuất và các tổ chức tài chính, đồng thời từng bước hình thành năng lực triển khai AI Agent, AI Meeting Recap và M365 Copilot Agent - nền tảng chiến lược cho định hướng Agentic AI trong năm 2026.
- Mảng Data & Analytics: HSI tiếp tục triển khai các dự án Data Platform, DWH và IBM Guardium cho nhiều tổ chức tài chính ngân hàng lớn. Song song với hoạt động triển khai, đội ngũ kỹ sư chủ động nghiên cứu và phát triển các giải pháp AI Reporter Tool, AI Tier-1 Agent và Data Lifecycle, tạo nền tảng cho các dịch vụ và giải pháp mới trong năm 2026.

Duy trì và phát triển hệ sinh thái đối tác:

Năm 2025 ghi nhận sự tăng trưởng mạnh với các đối tác chiến lược:

- Microsoft: doanh số nhập tăng trưởng 66% và đạt 128% mục tiêu đột phá. HSI đồng thời đạt thêm các năng lực chuyên môn mới như Copilot Advanced Specialization và Data Security Advanced Specialization - hai năng lực chiến lược cho định hướng AI và bảo mật dữ liệu
- Dell: đóng góp phần lớn năng lực cho việc nâng hạng lên Platinum Partner của HPT
- HPE: tiếp tục duy trì Gold Partner.

c. Về công tác quản trị

- HSI tiếp tục nâng cao hiệu quả quản trị vận hành, tối ưu nguồn lực và quản trị bằng dữ liệu. Dashboard điều hành HSI đã được đưa vào sử dụng nhằm hỗ trợ theo dõi công tác thầu, hợp đồng và điều hành dữ liệu tập trung. Đồng thời, CRM tiếp tục được chuẩn hóa và rà soát chặt chẽ hơn.
- Tổng số hợp đồng thực hiện trong năm đạt khoảng 863 hợp đồng/PO, tăng mạnh cả về số lượng và giá trị so với năm 2024. Công tác kiểm soát chi phí kỹ thuật tiếp tục được duy trì hiệu quả dù quy mô và độ phức tạp của dự án tăng cao.
- Hiệu suất sử dụng nguồn lực được cải thiện rõ rệt: tỷ lệ manday thực hiện tăng từ 88% lên 94%, tỷ lệ manday tạo lãi gộp tăng từ 68% lên 76%, phản ánh mức độ chuyển dịch mạnh mẽ về hiệu suất quản trị của Trung tâm.
- Quy mô nhân sự bình quân duy trì ổn định; tỷ lệ biến động nhân sự năm 2025 ở mức 7,76% - thấp nhất toàn công ty
- Tuy nhiên, HSI vẫn còn thách thức về nguồn lực chuyên

sâu trong các mảng Data Governance, Data Security, Azure, AI và Cloud Platform - những lĩnh vực có nhu cầu thị trường tăng cao nhưng nguồn cung nhân lực chuyên sâu trên thị trường khó tuyển dụng

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

Năm 2025 đánh dấu một giai đoạn phục hồi mạnh mẽ và bứt phá về mặt công nghệ của Trung tâm Giải pháp và Dịch vụ Phần mềm (HAS). Trong bối cảnh thị trường tài chính - ngân hàng có nhiều biến động và yêu cầu ngày càng khắt khe về mặt an toàn thông tin, HAS đã linh hoạt chuyển đổi mô hình, tập trung tối ưu hóa nguồn lực nội tại và đẩy mạnh ứng dụng trí tuệ nhân tạo (AI) vào quy trình sản xuất phần mềm nhằm tiết giảm chi phí, gia tăng biên lợi nhuận. Kết quả kinh doanh năm 2025 ghi nhận sự tăng trưởng ổn định về mặt doanh thu và đặc biệt là sự chuyển biến tích cực của lợi nhuận, khẳng định tính đúng đắn trong chiến lược quản trị chi phí, cải tiến quy trình công nghệ và tái cấu trúc danh mục giải pháp của Ban Giám đốc Trung tâm.

a. Về hoạt động kinh doanh

- Doanh thu đạt 102,4% kế hoạch đề ra. Lãi gộp chưa đạt theo kế hoạch nhưng do tối ưu chi phí (thấp hơn kế hoạch) nên lợi nhuận đạt 100,7% kế hoạch - đưa Trung tâm chính thức bước vào giai đoạn tăng trưởng ổn định sau năm 2024 đầy thách thức. Đây là sự phục hồi rất quan trọng, minh chứng cho sự đúng đắn của chiến lược tái cấu trúc và đầu tư công nghệ
- Nhờ sự đầu tư nghiêm túc vào giải pháp mới cho lĩnh vực tài chính ngân hàng của đối tác SAS, doanh thu của mảng này tăng trưởng 118% so với 2024, đóng góp 35% vào tổng doanh thu toàn Trung tâm. Đây là điểm tăng trưởng mới biến thách thức về yêu cầu của thị trường thành lợi thế cạnh tranh
- SAALEM - sản phẩm chiến lược cốt lõi, tiếp tục là sản phẩm thương hiệu HPT có vai trò quan trọng nhất của Trung tâm, đóng góp 27% vào tổng doanh thu
- Mảng giải pháp IBM Automation duy trì ổn định, là thế mạnh truyền thống của HAS, đóng góp 21% vào tổng doanh thu
- Các dịch vụ phần mềm khác đóng góp 17% vào tổng doanh thu
- Phát triển khách hàng mới vẫn còn là điểm cần cải thiện để tăng trưởng thị trường và quy mô kinh doanh

b. Về hoạt động chuyên môn

Phát triển sản phẩm thương hiệu HPT

- Đột phá về mặt công nghệ cho sản phẩm SAALEM: HAS đã hoàn toàn làm chủ kiến trúc Headless (Headless Architecture), tách biệt hoàn toàn lớp giao diện hiển thị (Frontend) và lớp xử lý logic cốt lõi (Backend), tạo tiền đề vững chắc cho hệ sinh thái SAALEM 2.0. Đồng thời, việc tích hợp thành công Agentic AI và giải pháp Smart Document đã giúp tự động hóa khâu trích xuất dữ liệu, giảm thiểu tối đa sai sót thủ công và tiết kiệm ít nhất 10% nỗ lực (effort) của toàn đội ngũ dự án
- Đầu tư toàn diện cho hệ sinh thái giải pháp của đối tác SAS: đặc biệt là trục giải pháp chống tội phạm tài chính (Fraud và chống rửa tiền AML). Xây dựng thành công phòng Lab công nghệ cao (HAS SAS Lab), phục vụ trực tiếp cho công tác nghiên cứu, R&D và demo thực tế các kịch bản mô phỏng kiểm soát rủi ro tuân thủ cho khách hàng. Song song đó, việc bồi dưỡng và bổ sung thêm tri thức về SAS nâng cao đã giúp đội ngũ kỹ sư HAS nâng tầm năng lực, sẵn sàng làm chủ hoàn toàn các kiến trúc dữ liệu và quy trình phức tạp nhất trong lĩnh vực (giải pháp) này
- Tối ưu nguồn lực kỹ thuật: Trung tâm duy trì quy mô nhân sự tinh gọn đội ngũ chuyên gia nòng cốt và kỹ sư công nghệ cốt lõi cùng mạng lưới cộng tác viên rộng khắp. Tỷ lệ sử dụng nguồn lực hữu ích (utilization rate) đạt mức cao, tập trung cao độ vào các dự án lớn hàng đầu. Từ đó, phối hợp toàn bộ nguồn lực kỹ thuật cả 02 đầu Hà Nội và TP.Hồ Chí Minh triển khai thành công đồng loạt hơn 30 dự án lớn nhỏ thuộc nhiều mảng giải pháp, tại các khách hàng trọng điểm, củng cố uy tín chuyên môn của thương hiệu HPT trên thị trường phần mềm

Dự án tiêu biểu và năng lực triển khai

- Hợp đồng SAS GCM với 1 Ngân hàng Big4: năm 2025 ghi nhận một dấu mốc quan trọng trong năng lực triển khai giải pháp cấp cao khi HAS ký kết hợp đồng về quản trị rủi ro (GCM) với một trong những ngân hàng thuộc nhóm Big4. Dự án tập trung vào việc xây dựng và triển khai toàn diện hệ thống SAS GCM (Governance and Compliance Manager) - một nền tảng lõi và cực kỳ phức tạp giúp tự động hóa quy trình quản trị, kiểm soát nội bộ và rủi ro tuân thủ theo tiêu chuẩn quốc tế.

c. Hoạt động quản trị

- Sự bứt phá đột biến và hiệu suất tối ưu từ mô hình outsource tại Hà Nội: một điểm sáng vận hành trong năm 2025 là sự tăng trưởng đột biến của mô hình cung ứng nhân sự chất lượng cao (outsourcing - OS) tại chi nhánh Hà Nội. Bằng việc áp dụng linh hoạt cơ chế Quản trị Resource Pool và tối ưu hóa quy trình điều phối nguồn lực kỹ sư chuyên trách hệ thống lớn, đội ngũ HAS tại Hà Nội đã đạt hiệu suất vận hành kỷ lục với tỷ lệ huy động nhân sự hữu ích (deployment rate) luôn duy trì ở mức tối đa 99%. Sự bứt phá này không chỉ giúp giải quyết triệt để bài toán tối ưu chi phí nhân lực khi triển khai song song các dự án, mà còn mang lại nguồn doanh thu dịch vụ ổn định, đóng góp phần lớn vào việc chuyển dịch cơ cấu biên lợi nhuận gộp của toàn Trung tâm.
- Tỷ lệ biến động nhân sự năm 2025 của HAS ở mức cao nhất toàn công ty. Đây là vấn đề quản trị nguồn nhân lực mà Ban Giám đốc HAS đặc biệt quan tâm, phân tích nguyên nhân và có giải pháp ổn định đội ngũ kết hợp với công nghệ AI trong thời gian tới, trong bối cảnh Trung tâm đang gia tăng nhu cầu nguồn lực để phát triển SAALEM 2.0 và mở rộng dịch vụ outsourcing.

3. TRUNG TÂM DỊCH VỤ KHÁCH HÀNG (HSC)

Năm 2025, HSC tiếp tục ghi nhận hiệu quả kinh tế bền vững với tăng trưởng ổn định qua các năm, đồng thời tạo bước phát triển mạnh mẽ về quy mô và chất lượng kinh doanh. Việc chinh phục thành công các hợp đồng có giá trị lớn không chỉ góp phần vào việc gia tăng doanh thu và tối ưu hiệu quả hoạt động mà còn mở rộng phát triển, nâng tầm quan hệ đối tác và vị thế cạnh tranh trên thị trường. Đặc biệt, năm 2025 đánh dấu một cột mốc chiến lược quan trọng khi HSC thành lập thành công đơn vị mới - Trung tâm Phát triển Nguồn lực công nghệ HPT (HTC).

a. Về hoạt động kinh doanh

- Doanh thu đạt 152,7% kế hoạch, tỷ lệ vượt kế hoạch cao nhất trong các Trung tâm kinh tế, tăng trưởng 69% so với năm 2024
- Lãi gộp đạt 92,0% kế hoạch (tăng trưởng 8,7% so với 2024). nhưng do tối ưu chi phí (thấp hơn kế hoạch) nên lợi nhuận đạt 101,2% kế hoạch, tăng trưởng 21,4% so với năm 2024
- Số lượng khách hàng mới đạt 100% kế hoạch; duy trì khách hàng cũ ở mức tỷ lệ cao (tiếp tục ký kết hợp đồng) phản ánh mức độ tin cậy và gắn kết cao từ phía khách hàng.
- Tổng số hợp đồng ký kết trong năm đạt hơn 400 hợp đồng, trong đó khoảng 90% hợp đồng được triển khai đúng tiến độ, đảm bảo đầy đủ các cam kết về chất lượng dịch vụ và thỏa thuận SLA.
- Cơ cấu khách hàng chiến lược duy trì ổn định: nhóm khách hàng các tập đoàn đa quốc gia đóng góp khoảng 50% tổng doanh thu; khối khách hàng tài chính đóng góp khoảng 30% tổng doanh thu, tạo nền tảng vững chắc cho hoạt động kinh doanh dài hạn.

b. Về hoạt động chuyên môn

Phát triển sản phẩm thương hiệu HPT và dịch vụ cốt lõi:

- Giải pháp Quản lý vận hành kho (WMS - Warehouse Management Solution): hoàn thiện và nâng cấp bộ tài liệu bán hàng (brochure, slide WMS/TMS), qua đó nâng cao hiệu quả giới thiệu giải pháp tới các khách hàng là các doanh nghiệp lớn, thương hiệu nổi tiếng. Số lượng khách hàng tiếp cận và mức độ quan tâm tăng so với năm 2024. Đội ngũ kỹ thuật tập trung xây dựng và phát triển giải pháp HPT Smartwares theo mô hình SaaS, từng bước chuẩn hóa thành các gói dịch vụ (Basic, Advanced, Plus), tạo nền tảng cho mở rộng kinh doanh theo hướng linh động, thích hợp với mọi đối tượng khách hàng
- Hệ thống Quản lý Phân phối (DMS - Distribution Management System): tiếp tục triển khai thành công thêm 1 khách hàng trong lĩnh vực hàng tiêu dùng nhanh (FMCG), góp phần gia tăng độ phủ thị trường. Dịch vụ DMS-AMS (Application Managed Services) duy trì ổn định, đảm bảo vận hành liên tục và nhận được đánh giá tích cực từ khách hàng, khẳng định chất lượng dịch vụ cũng như năng lực hỗ trợ lâu dài.
- Mảng dịch vụ Outsourcing: tiếp tục là một trong những trụ cột tăng trưởng chính, với quy mô cung cấp và quản lý hơn 150 nhân sự cho trên 20 khách hàng là các doanh nghiệp lớn và tập đoàn đa quốc gia tại Việt Nam. Phạm vi dịch vụ bao gồm cả hạ tầng CNTT và các dịch vụ liên quan đến phần mềm. Đây là mảng đã được định hướng chiến lược rõ ràng, đóng vai trò động lực tăng trưởng chính của HSC trong các năm tiếp theo và là tiền đề cho việc thành lập Trung tâm HTC
- Dịch vụ bảo trì (Maintenance Services): tiếp tục giữ vai trò hoạt động cốt lõi với quy mô lớn và độ ổn định cao. Trong năm, đơn vị đã thực hiện 29 hợp đồng bảo trì và 18 hợp đồng triển khai, đồng thời xử lý 726 yêu cầu sự cố và hỗ trợ khách hàng, phản ánh năng lực vận hành liên tục ở mức cao. Đội ngũ kỹ thuật đã làm chủ nhiều nền tảng hạ tầng CNTT quan trọng như hệ thống máy chủ X86 (HPE, IBM, Dell), thiết bị mạng (Cisco, Juniper) và hệ thống lưu trữ SAN (EMC, HPE, IBM, NetApp), đảm bảo khả năng triển khai, cấu hình và vận hành toàn diện

Các dự án tiêu biểu và năng lực triển khai:

Trung tâm HSC đã ký kết và triển khai thành công nhiều hợp đồng có giá trị lớn nhất từ trước đến nay trong cả mảng cung cấp sản phẩm phần cứng và cung cấp dịch vụ:

- Dự án triển khai cho tập đoàn sản xuất trị giá trên 120 tỷ đồng, góp phần quan trọng vào việc nâng hạng đối tác Dell
- Hợp đồng bảo trì hệ thống core banking trị giá gần 70 tỷ đồng, khẳng định năng lực bảo trì hệ thống lõi cho khối ngân hàng
- Dự án An toàn thông tin cấp độ 3 cho khối Chính phủ trị giá gần 20 tỷ đồng, đáp ứng yêu cầu bảo mật khắt khe của khu vực công
- Hệ thống DMS cho doanh nghiệp FMCG với 99 nhà phân phối và cài đặt hệ điều hành cho hơn 1.500 thiết bị trong lĩnh vực tư vấn chuyển đổi số.

c. Về công tác quản trị:

- Thành lập Trung tâm Phát triển Nguồn lực Công nghệ HPT (HTC) vào tháng 01/2026: đánh dấu một bước phát triển chiến lược quan trọng của Trung tâm HSC. HTC định hướng trở thành đơn vị đào tạo và cung ứng dịch vụ nguồn lực công nghệ hàng đầu tại Việt Nam và mở rộng ra khu vực Đông Nam Á đến năm 2030. Đây là sự cụ thể hóa quan trọng của chiến lược "Đột phá" trong việc phát triển một mô hình kinh doanh mới dựa trên thế mạnh cung ứng nhân sự công nghệ chất lượng cao mà HSC đã tích lũy được trong nhiều năm qua
- Hiệu quả trong công tác quản trị: triển khai một số ứng dụng trên nền tảng Power Platform nhằm tối ưu hóa và tự động hóa các quy trình nội bộ, qua đó giảm thiểu sai sót, nâng cao hiệu quả vận hành và cải thiện năng suất lao động. Tiêu biểu là công cụ Quản lý hợp đồng, hỗ trợ theo dõi và kiểm soát tiến độ thực hiện hợp đồng, đảm bảo tính minh bạch và kịp thời trong công tác quản lý
- Ứng dụng AI trong công tác quản trị: tự động hóa dữ liệu hợp đồng giúp giảm thiểu việc xử lý thủ công và

hạn chế sai sót; khai thác hiệu quả dữ liệu khách hàng để hỗ trợ phân tích nhanh và chính xác, nâng cao chất lượng công tác tư vấn giải pháp; đối với công tác tuyển dụng nhân viên cho dịch vụ outsourcing - chọn lọc và đánh giá CV theo yêu cầu tuyển dụng bằng AI.

- Nhân sự và phát triển nguồn nhân lực: thực hiện tái cơ cấu và tối ưu hóa hiệu quả sử dụng nhân lực so với năm 2024. Việc tinh gọn bộ máy không những giúp nâng cao năng suất lao động, mà còn góp phần tối ưu chi phí vận hành, hỗ trợ cải thiện hiệu quả kinh doanh chung của Trung tâm. Đây là một thành công đáng ghi nhận về quản trị hiệu suất trong bối cảnh doanh thu vẫn tăng trưởng vượt bậc 69%.

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

Năm 2025, Trung tâm Dịch vụ An toàn Thông tin (HSE) đã hoàn thành xuất sắc các mục tiêu kế hoạch, có những nỗ lực và tiến triển mới về công nghệ, năng lực chuyên môn cũng như hiệu quả kinh doanh. Trong bối cảnh thị trường cạnh tranh cao, nhu cầu bảo mật ngày càng gia tăng và các yêu cầu tuân thủ ngày càng khắt khe, HSE tiếp tục là một trong những Trung tâm có kết quả hoạt động ấn tượng nhất, với sự bứt phá mạnh mẽ ở mảng giải pháp, việc tiếp tục khẳng định vị thế tiên phong trong phát triển sản phẩm thương hiệu HPT và mở rộng thị trường quốc tế, đồng thời ghi nhận hàng loạt thành tích quốc tế nổi bật trong lĩnh vực an toàn thông tin.

a. Về hoạt động kinh doanh

- Hoàn thành xuất sắc các chỉ tiêu kinh tế: Doanh thu đạt 103% kế hoạch, tăng trưởng 24% so với năm 2024; lãi gộp đạt 102% kế hoạch, tăng trưởng hơn 24% so với năm 2024, lợi nhuận đạt 120,1% kế hoạch, tăng 40,4%, nâng cao giá trị đóng góp của HSE trong kết quả chung của HPT.
- Ký kết 138 hợp đồng, phát triển nhiều khách hàng mới, mở rộng thị trường trong các lĩnh vực quan trọng như Tài chính - Ngân hàng, Bán lẻ, FinTech, Microfinance, Sản xuất, Năng lượng, Chứng khoán, Logistics, Chính phủ, Dầu khí - Hóa chất, đặc biệt trong đó có thị trường nước ngoài (Cambodia). Gần 30 khách hàng trong nhiều lĩnh vực đang sử dụng dịch vụ HSOC. Từ đó, dịch vụ HSOC tăng trưởng 22%, khẳng định vai trò là dịch vụ chủ lực, có tính ổn định cao và tạo nền tảng mở rộng sang các mảng giải pháp, dịch vụ chuyên sâu khác; mảng Giải pháp đạt kết quả kinh doanh đột phá.
- Mở rộng thị trường nước ngoài: HSE là đơn vị kinh tế tiên phong của HPT trong việc phát triển thị trường nước ngoài trong những năm gần đây. Chiến lược kinh doanh là xây dựng mạng lưới đối tác và cơ hội mảng HSOC tại thị trường Cambodia, đồng thời mở rộng các thị trường mới (Lào, Myanmar, Singapore và Nhật Bản). Năm 2025, mảng quốc tế ký kết được các hợp đồng mới trải đều ở các mảng Giải pháp ATTT, Dịch vụ ATTT, SOC; phát triển 06 khách hàng mới và 02 đối tác mới.

b. Về hoạt động chuyên môn

Phát triển sản phẩm thương hiệu HPT và dịch vụ cốt lõi:

- HSOC Platform nâng cấp lên Version 2.0: áp dụng cho toàn bộ khách hàng HSOC, tích hợp đa dạng giải pháp bảo mật từ hệ thống nội bộ (On-Premise) đến môi trường Cloud, khẳng định từng bước hướng đến năng lực công nghệ bao phủ. Phát triển các tính năng tiêu biểu như ứng dụng AI trong xử lý alert tự động, TI (Threat Intelligence), ASM (Attack Surface Management), CVE, Report,...; ứng dụng HSCAN hỗ trợ dịch vụ Continuous Pentest
- Trợ lý ảo HSOC Prime: tiếp tục được nâng cấp, là tính năng nổi bật đi cùng với HSOC Platform, tự động phân tích và gom nhóm hơn 10.000 cảnh báo/ngày bằng AI và AI Agent. Trợ lý HSOC Prime cho phép hỏi đáp tri thức an ninh mạng, hỏi đáp về văn bản pháp lý ATTT, phân tích cảnh báo/sự cố/lỗ hổng, trực quan hóa dữ liệu và đề xuất hướng xử lý, hỗ trợ tạo báo cáo tự động và ra quyết định nhanh hơn.
- Đối với môi trường Cloud: HSOC mở rộng thêm các dịch vụ mới như Quản lý bản vá (CVEM), Quản lý an toàn đám mây (CSPM), kết hợp dữ liệu lỗ hổng bảo mật được công bố (CVE) và tài sản để cảnh báo sớm mối đe dọa tiềm ẩn. Mảng Dịch vụ giám sát ATTT tiếp tục duy trì là mảng chủ lực của Trung tâm.

Một số thành tích kỹ thuật nổi bật:

- Triển khai thành công các dự án thuộc mảng công nghệ mới: (ZTNA, Cloud Security, AI Security), triển khai 02 dự án Red Team trong lĩnh vực Banking, tạo nền tảng phát triển các dịch vụ tấn công mô phỏng chuyên sâu
- Top 161/250 MSSP toàn cầu năm 2025 (MSSP Alert): MSSP Alert, nguồn đánh giá uy tín hàng đầu thế giới về các nhà cung cấp dịch vụ an ninh mạng (Managed Security Service Provider) xếp hạng HPT vị trí 161/250 trong Top 250 MSSP toàn cầu. Top 250 MSSP là danh sách được giới chuyên môn quốc tế theo dõi sát sao, phản ánh toàn diện năng lực vận hành dịch vụ an ninh mạng, khả năng giám sát - ứng phó sự cố, cũng như mức độ đáp ứng các yêu cầu bảo mật ngày càng khắt khe của khách hàng doanh nghiệp. Vị trí 161/250 cho thấy quá trình đầu tư nghiêm túc, bài bản và bền bỉ của HPT trong lĩnh vực an toàn thông tin, đồng thời khẳng định chất lượng dịch vụ "Make in Vietnam" đạt chuẩn quốc tế.
- Top 32/589 đội thi toàn cầu tại Global Cyber Skills Benchmark (GCSB) CTF 2025 - Project Nightfall (do Hack The Box tổ chức): đội tuyển của HSE đại diện cho HPT, đã ghi dấu ấn nổi bật khi đạt vị trí 32/589 đội thi toàn cầu, thuộc Top 6% đội xuất sắc nhất thế giới và trở thành đội tuyển Việt Nam có thứ hạng cao nhất tại mùa giải năm nay. Đây là bước tiến vượt bậc của HPT trên bảng xếp hạng quốc tế so với các mùa giải trước
- Phát hiện hơn 35 lỗ hổng bảo mật (CVE) được công nhận quốc tế, bao gồm 14 CVE trong Top 50 Mitre/Oracle. Trong số 35 lỗ hổng được công nhận, phần lớn

thuộc WordPress, Phpgurukul - những framework nằm trong nhóm phổ biến nhất thế giới. Đây là các nền tảng có cấu trúc bảo mật phức tạp và thường chỉ những nhóm có kinh nghiệm sâu mới đủ khả năng tiếp cận

- Đạt Top 10 Sản phẩm công nghệ số xuất sắc cho thị trường nước ngoài, tại Giải thưởng Make in Viet Nam 2025 do Bộ Khoa học và Công nghệ tổ chức công bố; Sản phẩm, Dịch vụ tiêu biểu 2025 do Hiệp hội Doanh nghiệp TP. Hồ Chí Minh HUBA trao tặng
- Phát triển các dịch vụ mới CVEM, CSPM, Brand Protection - cung cấp năng lực bảo mật toàn diện từ quản lý lỗ hổng, bảo mật Cloud đến bảo vệ thương hiệu số.
- Duy trì dịch vụ, triển khai đánh giá cho nhiều hệ thống của khách hàng trong nhiều lĩnh vực khác nhau. Xây dựng hệ thống diễn tập an toàn thông tin theo nhiều kịch bản và triển khai cho nhiều khách hàng.

Duy trì và phát triển hệ sinh thái đối tác:

- Duy trì các năng lực cốt lõi với những đối tác truyền thống như IBM và Palo Alto, tiếp tục khẳng định thế mạnh qua các dự án lớn về giải pháp SIEM (IBM QRadar), PIM (CyberArk), nhóm giải pháp Cortex của Palo Alto Network (Prisma Cloud, Xpanse, XSOAR, XDR), giải pháp bảo vệ nền tảng AI như Prisma Airs. HSE cũng mở rộng triển khai các giải pháp mới như Vulnerability/Patch Management, BAS (Breach and Attack Simulation), TDM (Test Data Management),... chuẩn bị nguồn lực nghiên cứu các sản phẩm và xu hướng công nghệ mới có tiềm năng của các hãng đối tác chiến lược
- Đại diện cho HPT tăng cường liên kết với các đối tác lớn trong nước, cùng phối hợp tổ chức sự kiện workshop chuyên ngành để mở rộng cơ hội kinh doanh. Duy trì hoạt động nghiên cứu, xây dựng sản phẩm có tích hợp mô hình AI của VNPT AI, tạo tiền đề khai thác các sản phẩm AI với các model On-Premise, phù hợp nhu cầu và thị trường Việt Nam

c. Về công tác quản trị

- Duy trì cơ cấu tổ chức ổn định với nhân sự chính thức và cộng tác viên, đảm bảo cung cấp dịch vụ SOC 24/7 với chất lượng cao.
- Hoàn thiện khung năng lực cho đội ngũ kỹ sư và lộ trình phát triển nghề nghiệp, đồng thời tích cực tham gia các hoạt động cộng đồng và hợp tác cùng các trường đại học để thu hút nhân tài. Chương trình On-the-Job Training (OJT) được tổ chức thành công, thu hút hơn 150 sinh viên tham gia, qua đó tuyển chọn và đào tạo được 15 nhân sự trẻ chất lượng cao, đảm bảo nguồn lực liên tục, vững chắc cho hoạt động chuyên môn, kinh doanh.
- Áp dụng phương thức quản lý bằng dữ liệu để tối ưu vận hành, ghi nhận 100% công việc của khối kỹ thuật, giúp minh bạch hóa và chính xác hóa việc đo lường, báo cáo hiệu suất. Công tác quản lý chất lượng và tiến độ dự án cũng được tăng cường, hướng tới các tiêu chuẩn quốc tế như CREST và SOC-CMM. Trong năm 2025 đã hoàn thành đánh giá SOC-CMM nội bộ và đạt chứng nhận CREST Pathway+. Những cải tiến này giúp HSE nâng cao hiệu quả quản trị và chất lượng dịch vụ, đáp ứng các tiêu chí chuyên nghiệp của HPT.
- Hoạt động phối hợp kinh doanh nội bộ và quản lý quy trình bán hàng được thực hiện nghiêm túc (thực hiện đầy đủ báo cáo, tuân thủ cập nhật CRM), việc phối hợp chéo đóng góp khoảng 26% doanh thu của HSE. Doanh thu chính trong phối hợp nội bộ đến từ các khách hàng trong mảng Tài chính Ngân hàng, Nhà nước và doanh nghiệp, đặc biệt các tập đoàn lớn, bán lẻ, sản xuất.
- Hoàn thành đăng ký sáng chế (patent) cho sản phẩm, tạo nền tảng bảo vệ tài sản trí tuệ và giá trị công nghệ cốt lõi.
- Đội ngũ kỹ thuật đạt nhiều chứng chỉ chuyên môn quốc tế và đối tác quan trọng nổi bật như: CISSP, LPT, ECSA, CHFI, ECIH, CEH, CSA, CCSP, SSCP, CC, SecurityX, góp phần củng cố năng lực triển khai, tư vấn và vận hành dịch vụ an toàn thông tin theo chuẩn quốc tế

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

Năm 2025 là năm Trung tâm Giải pháp và Công nghệ Việt (HSV) tiếp tục củng cố nền tảng hoạt động sau giai đoạn thành lập, đồng thời từng bước định hình rõ hơn vai trò trong chiến lược phát triển các sản phẩm, giải pháp công nghệ Việt của HPT. Nếu năm 2024 là giai đoạn thiết lập bộ máy, xây dựng đội ngũ, thử nghiệm danh mục sản phẩm và mở những cơ hội kinh doanh đầu tiên, thì năm 2025 là giai đoạn HSV tập trung chuẩn hóa vận hành, sàng lọc và phát triển hệ sinh thái đối tác, tăng tốc xây dựng năng lực công nghệ chuyên sâu, từng bước chứng minh tiềm năng thương mại hóa của các nhóm giải pháp trọng tâm và phát triển thị trường.

a. Về hoạt động kinh doanh:

- HSV đã ghi nhận những tín hiệu tích cực về tăng trưởng doanh thu, lãi gộp, số lượng hợp đồng, số lượng khách hàng mới, hiệu quả kinh doanh online, cũng như năng lực làm chủ công nghệ trong các mảng AI Vision, Smart Factory, AIoT và các giải pháp quản lý an toàn công nghiệp.
- Hoạt động kinh doanh có chuyển biến tích cực so với năm 2024: doanh thu tăng khoảng 8 lần, lãi gộp tăng khoảng hơn 9 lần so với 2024 nhưng giá trị tuyệt đối còn rất nhỏ nên chưa đạt lợi nhuận kỳ vọng
- Ký 20 hợp đồng/PO với 10 khách hàng, trong đó có 9 khách hàng mới. Các hợp đồng chủ yếu cung cấp các giải pháp mới như Computer Vision, số hóa 3D, Phygital, Smart Factory và các dịch vụ kỹ thuật.
- Kênh kinh doanh online tiếp tục là điểm sáng của HSV trong năm 2025: doanh thu online tăng 78,6% so với năm 2024; lãi gộp tăng 118,67% so với cùng kỳ và hoàn thành 103% kế hoạch lãi gộp. Sản phẩm kinh doanh online hiện chỉ có dòng sản phẩm khóa xác thực YubiKey nhưng đây là cơ sở để HSV mở rộng thêm các nhóm sản phẩm liên quan (camera, màn hình hiển thị,

thiết bị phục vụ xác thực/giám sát/an ninh)

- Xây dựng hệ thống tài liệu cho các sản phẩm, giải pháp đang kinh doanh và hệ thống bài SEO. Tổng số bài SEO thực hiện cho các kênh liên quan đạt 115 bài, góp phần tăng hiện diện số và hỗ trợ hoạt động tiếp cận khách hàng. Các nhóm giải pháp được tập trung SEO gồm MTC, BShield, YubiKey, số hóa 3D, Phygital Nomion, Smart Factory, Computer Vision và Skillspar

b. Về hoạt động chuyên môn:

Phát triển sản phẩm thương hiệu HPT và dịch vụ cốt lõi:

- Tập trung phát triển nhóm giải pháp chủ lực: Smart Factory & AIoT, giải pháp cho ngành công nghiệp văn hóa - truyền thông và quảng cáo, bảo mật và các dịch vụ kỹ thuật chuyên sâu (AI Vision và phát triển phần mềm). Trong đó, nhóm Smart Factory & AIoT được xem là hướng phát triển có chiều sâu và tiềm năng dài hạn, phù hợp với nhu cầu chuyển đổi số trong sản xuất, giám sát vận hành, an toàn công nghiệp và tối ưu hiệu quả nhà máy.
- Phát triển nền tảng HPT SmartTrak: với khả năng giám sát tập trung đối tượng như người, vật thể và thiết bị, phục vụ kiểm soát tuân thủ, an ninh và an toàn công nghiệp. Nền tảng này bao gồm: hệ thống VMS (Video Management System) quản lý camera tập trung; Core AI Vision Engine phân tích và nhận dạng hình ảnh; module tích hợp, tương tác với các hệ thống IoT khác như RTLS, access control, ánh sáng, âm thanh; các module ứng dụng nghiệp vụ như điểm danh, chấm công và dashboard
- Phát triển các năng lực kỹ thuật về AI Vision, AI Chatbot và Agentic AI: xây dựng các mô hình AI nhận diện khuôn mặt, biển số, đối tượng, hành vi nguy hiểm, hiện trạng vật chất, phát hiện lỗi sản phẩm; đồng thời phát triển module AI Chatbot hỗ trợ tra cứu, giải đáp thông tin sản phẩm và AI Agentic hỗ trợ tạo nội dung marketing, đăng tải trên các nền tảng bán hàng.
- Demo Center: HSV tiếp tục cập nhật đầy đủ tài liệu giới thiệu sản phẩm, giải pháp và sử dụng nền tảng này để hỗ trợ hoạt động truyền thông nội bộ, đóng vai trò là công cụ trực quan hóa cách thức trình diễn giải pháp trong không gian 3D.

Duy trì và phát triển hệ sinh thái đối tác:

- Tiếp tục duy trì và mở rộng mạng lưới đối tác theo định hướng tập trung vào các nhóm giải pháp có khả năng phục vụ chiến lược phát triển của HPT. Hiện có 21 đối tác đang hợp tác và sẵn sàng kinh doanh, trong đó có 15 đối tác kế thừa từ năm 2024 tiếp tục kinh doanh và 6 đối tác mới phát triển trong năm 2025, gồm các đối tác như EPCB, NHTC, AIWin, Hitrust và HALO
- Bổ sung đối tác trong lĩnh vực sản xuất thông minh, từng bước hoàn chỉnh nền tảng và tổ hợp công nghệ cho nhóm giải pháp Smart Factory & AIoT
- Tuy nhiên, trong năm 2025, hoạt động hợp tác với các đối tác của Trung tâm vẫn ở giai đoạn đầu, tập trung vào việc thiết lập và sàng lọc đối tác; hiệu quả hợp tác giữa các đối tác còn chưa đồng đều và cần tiếp tục được cải thiện để đóng góp rõ nét hơn vào kết quả kinh doanh của Trung tâm trong các năm tiếp theo.

c. Về công tác quản trị

- Tập trung nhiều thời gian và nguồn lực cho công tác đào tạo, hướng dẫn và huấn luyện về quy trình làm việc, quy định vận hành và cách thức phối hợp nhằm nhanh chóng nâng cao tính chuyên nghiệp và chuẩn hóa tác phong làm việc của đội ngũ theo định hướng chung của công ty
- Về quản lý hiệu suất và hiệu quả vận hành: ứng dụng công cụ quản lý: áp dụng timesheet cho khối kỹ thuật, triển khai KPI cho khối kinh doanh và hoàn thiện danh mục - định chuẩn công việc
- Phối hợp với các đơn vị liên quan linh hoạt xử lý các phát sinh và duy trì sự ổn định của kênh online.
- Hoàn tất triển khai 20 hợp đồng/PO cũng như xử lý 291 đơn hàng trên kênh online với tỷ lệ 99% đúng tiến độ và chất lượng.
- Về nguồn lực, ưu tiên bổ sung các vị trí tư vấn kỹ thuật, quản lý dự án, kinh doanh tại Hà Nội
- Khai thác dữ liệu và ứng dụng AI để tối ưu điều hành. Thiết lập các AI Agent để hỗ trợ việc theo dõi tình hình kinh doanh và tiên lượng, cảnh báo các rủi ro kinh doanh

V. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH VÀ CÁC CHỈ SỐ TÀI CHÍNH QUAN TRỌNG:

1. Tình hình thực hiện chỉ tiêu kinh tế năm 2025 của toàn công ty

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Kế hoạch 2025	Thực hiện 2025	Thực hiện 2024	Tỷ lệ % HTKH	Tăng trưởng so với 2024
Doanh thu	1.400.000	1.932.153	1.373.926	138,0%	40,6%
Lãi ròng trước thuế	33.000	38.022	30.524	115,2%	24,6%
Lãi ròng sau thuế	33.000	37.750	30.524	114,4%	23,7%

Năm 2025 đánh dấu mức tăng trưởng doanh thu cao nhất của HPT trong nhiều năm trở lại đây (40,6%), vượt xa mức tăng trưởng của năm 2024 (19%). Đây là kết quả tổng hợp từ sự bứt phá đồng thời ở hầu hết các Trung tâm kinh tế, đặc biệt là HSI (tăng 37,6%) và HSC (tăng 69,0%), cùng với sự đóng góp lần đầu đáng kể của HSV. Lãi ròng trước thuế tăng trưởng 24,6%, cao hơn đáng kể so với năm 2024 (7%), cho thấy hiệu quả kinh doanh được cải thiện rõ rệt cùng với đà tăng trưởng doanh thu.

Đáng chú ý, tốc độ tăng trưởng doanh thu (40,6%) cao hơn tốc độ tăng trưởng lãi gộp (18,5%) và lãi ròng (24,6%), phản ánh việc tỷ trọng doanh thu tăng thêm phần nhiều đến từ các mảng có tỷ suất lợi nhuận thấp hơn (phần cứng, license cho nhóm khách hàng lớn). Tỷ lệ lãi gộp/doanh thu thuần năm 2025 ở mức 15,2%, giảm so với 18,0% của năm 2024 - đây là một điểm cần lưu ý trong định hướng quản trị cơ cấu doanh thu, lợi nhuận của các năm tiếp theo, để đảm bảo tăng trưởng doanh thu đi kèm với việc duy trì, cải thiện biên lợi nhuận.

2. Chỉ tiêu kinh tế bình quân đầu người

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Kế hoạch 2025	Thực hiện 2025	Thực hiện 2024	Tỷ lệ % HTKH
Doanh thu bình quân/đầu người	3.888	5.489	3.892	141,1%
Lãi gộp bình quân /đầu người	708	834	702	117,8%
Chi phí bình quân /đầu người	638	752	633	117,8%
Thu nhập khác & DT tài chính bình quân /đầu người	22	26	17,4	117,2%
Lãi ròng trước thuế bình quân/đầu người	91,7	108	86,5	117,8%
Lãi ròng sau thuế bình quân /đầu người	91,7	107,2	86,5	117,0%

Hiệu quả kinh tế trên đầu người năm 2025 tăng trưởng vượt bậc ở tất cả các chỉ tiêu, với mức tăng trên 40% so với năm 2024 đối với doanh thu bình quân/người - kết quả của việc kết hợp đồng thời giữa tăng trưởng doanh thu mạnh mẽ (40,6%) và việc duy trì số lượng nhân sự bình quân ổn định. Đây là minh chứng rõ nét cho định hướng chuyển đổi quản trị theo hiệu suất - hiệu quả mà công ty đã kiên trì theo đuổi trong những năm gần đây.

3. Một số chỉ số tài chính khác

Khả năng sinh lời	Năm 2025	Năm 2024	Năm 2023
Tỷ lệ Lãi gộp/Doanh thu thuần	15,2%	18,0%	20,0%
Tỷ suất lợi nhuận ròng sau thuế/Doanh thu thuần	2,0%	2,2%	2,9%
Tỷ suất lợi nhuận ròng sau thuế/Tổng tài sản (ROA)	5,1%	5,5%	8,3%
Tỷ suất lợi nhuận ròng sau thuế/Vốn chủ sở hữu (ROE)	20,6%	19,0%	22,1%

Theo số liệu hoạt động năm 2025, tỷ lệ Lãi gộp/Doanh thu thuần ước tính đạt khoảng 15,2%, giảm so với mức 18,0% của năm 2024; tỷ suất lợi nhuận ròng sau thuế/doanh thu thuần ước đạt khoảng 2,0%, cũng giảm nhẹ so với 2,2% của năm 2024 - phản ánh việc tốc độ tăng trưởng doanh thu (40,6%) vượt xa tốc độ tăng trưởng lợi nhuận (23,7%-24,6%) do cơ cấu doanh thu dịch chuyển. Tỷ suất ROA có giảm nhẹ so với năm 2024, tuy nhiên ROE tăng chứng tỏ công ty đã sử dụng chính sách đòn bẩy nợ rất hiệu quả.

Khả năng thanh toán	Năm 2025	Năm 2024	Năm 2023
Khả năng thanh toán nhanh	0,93	1,17	1,23
Khả năng thanh toán hiện hành	1,23	1,30	1,40

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

Cơ cấu tài sản	2025	2024	2023
Tài sản dài hạn/ Tổng tài sản	7,2%	8,0%	13,1%
Tài sản ngắn hạn/ Tổng tài sản	92,8%	92,0%	86,9%
Cơ cấu nguồn vốn	**2025**	**2024**	**2023**
Nợ phải trả/ Tổng nguồn vốn	75,3%	71,0%	62,2%
Nguồn vốn chủ sở hữu/ Tổng nguồn vốn	24,7%	29,0%	37,8%
Chỉ tiêu liên quan đến cổ phần	**2025**	**2024**	**2023**
Số cổ phiếu phổ thông lưu hành bình quân năm	11.386.659	10.259.809	9.910.300
Thu nhập trên mỗi cổ phần - EPS (đồng)	3.315	2.975	3.367
Giá trị sổ sách của mỗi cổ phần tại thời điểm 31/03 (đồng)	16.103	15.601	15.221

4. Cơ cấu doanh thu theo ngành hàng

Ngành hàng	Doanh thu 2024	Tỷ trọng 2024	Doanh thu 2025	Tỷ trọng 2025	Tăng trưởng
Phần cứng	354,7 tỷ	25,8%	395,3 tỷ	20,5%	11,4%
Phần mềm	569,6 tỷ	41,5%	792,2 tỷ	41,0%	39,1%
Dịch vụ	449,7 tỷ	32,7%	744,7 tỷ	38,5%	65,6%
Tổng cộng	**1.373,9 tỷ**	**100%**	**1.932,2 tỷ**	**100%**	**40,6%**

Doanh thu năm 2025 đạt hơn 1.932 tỷ đồng, tăng trưởng đồng thời ở cả ba ngành hàng, trong đó Dịch vụ có tốc độ tăng trưởng cao nhất (65,6%), kéo theo tỷ trọng của Dịch vụ trong cơ cấu doanh thu tăng từ 32,7% lên 38,5% - tiếp tục xu hướng dịch chuyển sang mảng có giá trị gia tăng cao đã được ghi nhận từ năm 2024. Phần mềm vẫn là ngành hàng có tỷ trọng lớn nhất (41,0%) với mức tăng trưởng tốt (39,1%). Phần cứng có tỷ trọng giảm (25,8% 20,5%) dù vẫn tăng trưởng về giá trị tuyệt đối (11,4%).

5. Tình hình thực hiện nghĩa vụ nộp thuế

Trong năm 2025, công ty HPT đã nộp cho ngân sách nhà nước hơn 73 tỷ đồng tiền thuế các loại tăng 55,7% so với cùng kỳ. Trong đó bao gồm 12,9 tỷ đồng thuế GTGT, 48 tỷ thuế nhà thầu và hơn 12,1 tỷ đồng các loại thuế khác.

Liên quan đến chính sách ưu đãi thuế: HPT tiếp tục được áp dụng chính sách ưu đãi thuế TNDN từ năm 2022 (miễn thuế 4 năm và giảm 50% thuế cho 9 năm tiếp theo).

6. Các hoạt động đầu tư

Năm 2025, công ty HPT tập trung ổn định hoạt động kinh doanh và phát triển khách hàng theo mảng cốt lõi nên không phát sinh hoạt động đầu tư mới.

B. KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG 2026

I. TÓM TẮT NỘI DUNG VÀ MỤC TIÊU CHÍNH

1. Tiếp tục triển khai định hướng "Đột phá" của HĐQT, tập trung phát huy những thế mạnh và thành công để tiếp tục tăng trưởng hiệu quả

Năm 2025 là một năm có những thành công vượt bậc, tăng trưởng cao nhất trong nhiều năm trở lại đây. Không chủ quan, không lơ là công tác điều hành, quản trị, Ban Tổng Giám đốc đã chuẩn bị việc xây dựng kế hoạch hoạt động 2026 từ khá sớm (từ khoảng đầu Quý 4 năm tài chính 2025) với một số điều chỉnh quan trọng về cách thức lập kế hoạch nhằm tiếp tục triển khai chiến lược "Đột phá", thực hiện 04 chuyển dịch quan trọng cũng như các mục tiêu cụ thể khác trong tất cả các mảng hoạt động.

Các cơ sở cho việc lập mục tiêu hoạt động 2026 vẫn kế thừa, tiếp nối những yếu tố chính đã trình bày trong các báo cáo thường niên những năm gần đây (chỉ thay đổi về mức độ, quy mô và giá trị cụ thể).

Bên cạnh đó, Ban Tổng Giám đốc cũng bổ sung những yếu tố quan trọng khác như:

- Kế hoạch phải đi cùng với việc giám sát theo tiến trình và có mức độ phân rã chặt chẽ từ trên xuống, mức tổng hợp kịp thời từ dưới lên để ra quyết định
- Kế hoạch phải được triển khai bám sát theo bối cảnh kinh tế xã hội trong nước và địa chính trị thế giới (nếu có tác động đến hoạt động kinh doanh) (xem thêm một số nhận định cơ bản về bối cảnh 2026 ở mục 2 bên dưới)
- Kế hoạch tái cấu trúc mô hình quản trị, chính sách chế độ đãi ngộ
- Bổ sung vấn đề pháp chế, tuân thủ trở thành mảng công tác chuyên trách và có những mục tiêu riêng bên cạnh việc tham gia vào các hoạt động kinh doanh
- Kế hoạch phải thể hiện rõ ràng nhận thức và hành động để thích ứng kịp thời, khai thác cơ hội nhưng cũng đánh giá các rủi ro, thách thức của các công nghệ AI, lượng tử vào hoạt động của công ty

2. Bối cảnh 2026 tại thời điểm lập kế hoạch

Thời điểm xây dựng báo cáo này, bối cảnh chung là năm 2026 đã bước vào Quý thứ 2. Vì vậy, việc nhận định bối cảnh chung bao gồm cả những vấn đề đã, đang và sẽ diễn ra (khác với việc nếu báo cáo được xây dựng vào đầu năm) của năm 2026. Điều thuận lợi (do năm tài chính bắt đầu từ Quý 4) là sự chuẩn bị cho hoạt động có nhiều cơ sở thực tế để phân tích nhưng thách thức là nếu không hành động kịp thời thì sẽ rất khó đạt mục tiêu kế hoạch (do độ lệch về thời gian của năm tài chính với các chu kỳ đầu tư của khách hàng).

Đối với trong nước:

- Mục tiêu tăng trưởng 2026 được triển khai rất quyết liệt dưới sự chỉ đạo mạnh mẽ, khẩn trương của Trung ương. Vì vậy đầu tư công sẽ là yếu tố quan trọng để thúc đẩy nền kinh tế nói chung. Trong đó, việc đầu tư vào khoa học công nghệ đổi mới sáng tạo và chuyển đổi số diễn ra sâu – rộng – lớn hơn bao giờ hết. Điều này là cơ hội rất lớn cho các công ty công nghệ nhưng cũng đặt ra nhiều bài toán cạnh tranh mới
- Do ảnh hưởng của địa chính trị thế giới, ảnh hưởng của thương chiến công nghệ, giá cả hàng hóa công nghệ nhập khẩu tăng mạnh, chi phí, giá tiêu dùng (nhiên liệu) có những giai đoạn bị ảnh hưởng tăng cao theo xu thế chung. Việc quản trị tài chính công ty, đảm bảo dòng tiền, kiểm soát chi phí phải được coi trọng cao nhất
- Năm 2026, hệ thống pháp luật, nhiều luật mới có hiệu lực, tác động cả 02 mặt: thuận lợi (môi trường kinh doanh, cơ hội phát triển thị trường,….) nhưng cũng đòi hỏi doanh nghiệp phải tăng cường tính tuân thủ, hiểu biết đa chiều các điều luật để nghiêm túc tuân thủ bên cạnh vận dụng (các chính sách hỗ trợ,…) phù hợp để có thêm sự hỗ trợ từ nhà nước cho hoạt động của doanh nghiệp

Đối với thế giới:

- Ngành công nghệ và ứng dụng công nghệ chứng kiến những thay đổi nhanh như vũ bão vừa tạo ra nhiều giá trị cho cá nhân, tổ chức nhưng cũng đặt ra nhiều thách thức mới, nhất là khi các tập đoàn công nghệ lớn trên thế giới ngày càng nắm rất nhiều lợi thế, nguồn lực và sản phẩm công nghệ mà các công ty khác rất khó để đuổi kịp
- Tính đến thời điểm này, giá hàng hóa phần cứng CNTT gia tăng không ngừng, gây rất nhiều khó khăn cho hoạt động kinh doanh của HPT cũng như sự đầu tư của khách hàng. Đây là khó khăn rất khó khắc phục và chưa rõ thời điểm tình hình sẽ được cải thiện hơn
- Xu thế 2 chiều: các doanh nghiệp công nghệ Việt Nam tiến ra toàn cầu, các doanh nghiệp công nghệ nước ngoài vào Việt Nam làm cho doanh nghiệp trong nước càng phải căng mình "giữ được sân nhà" và vẫn phải tiếp tục mở rộng hoạt động ra nước ngoài

3. Phương pháp lập kế hoạch

Một trong những thay đổi quan trọng trong việc lập kế hoạch hoạt động 2026 là việc Ban Tổng Giám đốc thay đổi khung lập kế hoạch "555" sang 1 khung lập kế hoạch mới (thật ra là kế thừa, điều chỉnh từ nhiều nhận định, phân tích, rút kinh nghiệm các khung lập kế hoạch của những năm từ 2020 đến nay).

Khung lập kế hoạch mới có tên gọi là DOPA bao gồm 04 cấu phần chính:

- D (Disruption): bao gồm các mục tiêu Đột phá trong kế hoạch tương ứng
- O (Objectives): các (nhóm) mục tiêu quan trọng nhưng cụ thể hằng năm (bao gồm cả các mục tiêu cụ thể của D)
- P (Platform of Operation): phân rã các mục tiêu của D, O thành những nội dung hoạt động, vận hành theo cấu trúc, chỉ tiêu của năm, hoạt động và đơn vị, cá nhân phụ trách. Trong đó gồm 8 nội dung gọi tắt là 8P
- A (A.I: AI và Innovation): bao gồm việc áp dụng (ứng dụng, phát triển sản phẩm) AI trong tất cả các hoạt động cũng như thúc đẩy đổi mới sáng tạo trong công ty

Trong nhiều điểm khác với các khung trước đây, điểm khác (biệt) quan trọng nhất chính là DOPA là 1 khung lập kế hoạch có cấu trúc (thay vì chỉ mang tính liệt kê như những năm trước) và mang tính "động" (chứ không "tĩnh") theo cả 02 chiều: tăng trưởng và bền vững.

Với khung lập kế hoạch DOPA, tất cả các mục tiêu của những chiến lược quan trọng cũng như việc thích ứng kịp thời với các tác động của công nghệ, thị trường về cơ bản được đưa vào đầy đủ và một kế hoạch cần phải bám sát khung DOPA mới đạt được yêu cầu "toàn diện".

Với nội bộ HPT, khung lập kế hoạch DOPA áp dụng cho kế hoạch hoạt động toàn công ty, các Trung tâm kinh tế và có thể điều chỉnh để phù hợp cho việc lập kế hoạch các đơn vị cấp dưới và đến từng cán bộ nhân viên của công ty

4. Một số mục tiêu chính

- Kinh tế: hoàn thành các chỉ tiêu doanh thu, lãi gộp, lãi ròng do HĐQT giao (chi tiết tại mục II dưới đây)
- Quản lý kế hoạch: chính thức đưa việc lập kế hoạch vào công cụ phần mềm và theo dõi, đánh giá một cách tự động nhất có thể (bằng phần mềm)
- Quản trị khối Kinh doanh: điều chỉnh từng bước mô hình quản trị khách hàng bằng việc bổ sung khối SS (Solution Sales) và gắn chỉ tiêu (tạm gọi là KPI) của AM với chỉ tiêu của SS; phát triển thị trường và hợp tác phát triển thị trường quốc tế
- Tổ chức, quản trị nhân sự: xây dựng các đơn vị mới theo định hướng như bộ phận pháp chế, Trung tâm Phát triển nguồn nhân lực (HTC); trung tâm nghiên cứu và ứng dụng AI (CoE AI); chuẩn bị tái cấu trúc hoạt động phát triển phần mềm (mô hình SEF – Software Engineering Factory); đổi mới, tái cấu trúc hệ thống chế độ chính sách của công ty; thúc đẩy và đưa ứng dụng AI như là yêu cầu bắt buộc và ràng buộc với các tiêu chuẩn đánh giá của từng nhân sự, đơn vị; xem xét kế hoạch phát triển đội ngũ kế thừa (kể cả việc điều chỉnh chương trình NLK nếu thấy cần thiết),…

- Sản phẩm HPT: tiếp tục triển khai kế hoạch phát triển, kế hoạch kinh doanh các sản phẩm trong chiến lược "Đột phá" cũng như thương mại hóa các sản phẩm đã hoàn thiện trong năm 2025 (nhất là sản phẩm theo công nghệ mới như AI; số hóa không gian và vật thể vật lý; giải pháp ngành sản xuất;…)
- Kỹ thuật – Công nghệ: xây dựng năng lực cạnh tranh (tiêu chuẩn hóa) cấp công ty để đáp ứng xu hướng công nghệ mới, thể hiện rõ ràng vị thế cạnh tranh thật sự của HPT trong từng mảng chuyên môn thế mạnh và mang lại ứng dụng hiệu quả cho khách hàng; mở rộng hợp tác với các đối tác mới về robot, điện toán lượng tử; phát triển tính năng AI cụ thể trong sản phẩm, dịch vụ
- Lãnh đạo điều hành: ủy quyền mạnh mẽ đi cùng việc tuân thủ các nguyên tắc quản trị

II. KẾ HOẠCH CHỈ TIÊU KINH TẾ NĂM 2026

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Kế hoạch 2026	Thực hiện 2025	Tỷ lệ tăng trưởng
Doanh thu	2.000.000	1.932.153	3,5%
Lãi trước thuế	40.000	38.022	5,2%

Chỉ tiêu	Kế hoạch 2026	Thực hiện 2025	Tăng trưởng
Số cổ phiếu lưu hành bình quân (cổ phiếu)	12.240.658	11.386.659	7,5%
Lãi cơ bản trên cổ phiếu (EPS) - đồng/cổ phiếu	3.104	3.315	-6,4%

HPT dự kiến chi trả cổ tức năm 2025 tỷ lệ là 20%, trong đó 5% bằng tiền mặt và 15% bằng cổ phiếu sẽ trình đại hội đồng cổ đông 2025 thông qua.

III. KẾ HOẠCH CỔ TỨC NĂM 2026

Công ty HPT tiếp tục dự kiến mức cổ tức năm 2026 là 10% - 15% bằng tiền mặt và/hoặc cổ phiếu.

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2026

Ban Tổng Giám đốc trân trọng đệ trình báo cáo này cùng với các Báo cáo tài chính đã được kiểm toán cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2026.

THÔNG TIN CHUNG VỀ CÔNG TY

Thành lập

Công ty Cổ phần Dịch vụ Công nghệ Tin học HPT (gọi tắt là "Công ty") hoạt động theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0301447426 ngày 11 tháng 5 năm 2004, và đăng ký thay đổi lần thứ 20 ngày 06 tháng 11 năm 2025 do Ban Quản lý Khu Công Nghệ cao cấp về việc tăng vốn điều lệ.

Hình thức sở hữu vốn: Công ty cổ phần.

Hoạt động kinh doanh của Công ty:

- Hoạt động dịch vụ công nghệ thông tin và dịch vụ khác liên quan đến máy vi tính, chi tiết: 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;
- Nghiên cứu và phát triển thực nghiệm khoa học tự nhiên và kỹ thuật, chi tiết: Dịch vụ phát triển và ứng dụng khoa học công nghệ và khoa học kỹ thuật vào cuộc sống;
- Xuất bản phần mềm, chi tiết: Cung cấp các phần mềm ứng dụng. Sản xuất phần mềm. Dịch vụ phần mềm;
- Tư vấn máy vi tính và quản trị hệ thống máy vi tính, chi tiết: 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);
- Hoạt động viễn thông khác, chi tiết: Cung cấp dịch vụ gia tăng trên mạng viễn thông; Dịch vụ truy cập dữ liệu và thông tin trên mạng, dịch vụ xử lý dữ liệu và thông tin trên mạng, dịch vụ trao đổi điện tử (không kinh doanh đại lý cung cấp dịch vụ Internet, kinh doanh trò chơi điện tử tại trụ sở);
- Sửa chữa máy vi tính và thiết bị ngoại vi, chi tiết: Dịch vụ sửa các thiết bị máy tính, máy vi tính, thiết bị văn phòng;
- Bán buôn thiết bị và linh kiện điện tử, viễn thông, chi tiết: Mua bán các thiết bị máy tính, máy vi tính, thiết bị văn phòng. Mua bán phần mềm máy tính, các thiết bị và linh kiện điện tử, điện thoại, thiết bị viễn thông, thiết bị điều khiển, thiết bị phục vụ thiết kế, vật tư ngành in và phụ tùng, thiết bị nghiên cứu khoa học, thí nghiệm;
- Cho thuê máy móc, thiết bị và đồ dùng hữu hình khác, chi tiết: Dịch vụ cho thuê máy móc thiết bị văn phòng;
- Giáo dục khác chưa được phân vào đâu, chi tiết: Đào tạo và chuyển giao công nghệ. Đào tạo dạy nghề;
- Hoạt động kiến trúc và tư vấn kỹ thuật có liên quan. Chi tiết: Dịch vụ tư vấn kỹ thuật;

Tên tiếng anh: HPT VIETNAM CORPORATION

Tên viết tắt: HPT

Mã chứng khoán: HPT (UPCOM).

Trụ sở chính: Lô E2a-3 Đường D1, Khu Công Nghệ cao, Phường Tăng Nhơn Phú, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam.

TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH VÀ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG

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

BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2026

THÀNH VIÊN HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, BAN KIỂM SOÁT, BAN TỔNG GIÁM ĐỐC VÀ KẾ TOÁN TRƯỞNG

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

Hội đồng Quản trị

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

Ban Kiểm soát

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

Ban Tổng Giám đốc và Kế toán trưởng

Ông	Đinh Hà Duy Linh	Tổng Giám đốc
Ông	Nguyễn Quyền	Phó Tổng Giám đốc
Ông	Huỳnh Thế Vinh	Phó Tổng Giám đốc
Bà	Nguyễn Thị Hồng Hải	Phó Tổng Giám đốc
Ông	Phạm Minh Cường	Phó Tổng Giám đốc
Ông	Nguyễn Thành Nam	Phó Tổng Giám đốc
Ông	Nguyễn Việt Anh	Phó Tổng Giám đốc
Ông	Phùng Quốc Bảo	Kế toán trưởng

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

Ông	Ngô Vi Đồng	Chủ tịch Hội đồng Quản trị
Ông	Đinh Hà Duy Linh	Tổng Giám đốc

KIỂM TOÁN ĐỘC LẬP

Công ty TNHH Kiểm toán và Dịch vụ Tin học MOORE AISC được chỉ định là kiểm toán viên cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2026.

CAM KẾT CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

Ban Tổng Giám đốc chịu trách nhiệm lập các báo cáo tài chính thể hiện trung thực và hợp lý tình hình tài chính của Công ty tại ngày 31 tháng 3 năm 2026, kết quả hoạt động kinh doanh và các luồng lưu chuyển tiền tệ của năm tài chính kết thúc cùng ngày. Trong việc soạn lập các báo cáo tài chính này, Ban Tổng Giám đốc đã xem xét và tuân thủ các vấn đề sau đây:

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

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2026

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

XÁC NHẬN

Theo ý kiến của Ban Tổng Giám đốc, chúng tôi xác nhận rằng các Báo cáo tài chính bao gồm Bảng cân đối kế toán tại ngày 31 tháng 3 năm 2026, Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, Báo cáo lưu chuyển tiền tệ và các Thuyết minh đính kèm được soạn thảo đã thể hiện quan điểm trung thực và hợp lý về tình hình tài chính cũng như kết quả hoạt động kinh doanh và các luồng lưu chuyển tiền tệ của Công ty cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2026.

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

Tp. HCM, ngày 26 tháng 6 năm 2026

Thay mặt Ban Tổng Giám đốc



Đinh Hà Duy Linh

Tổng Giám đốc

Số: B0326099-R/MOORE AISC-DN3

BÁO CÁO KIỂM TOÁN ĐỘC LẬP

Kính gửi:

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

Chúng tôi đã kiểm toán báo cáo tài chính kèm theo của Công ty Cổ phần Dịch vụ Công nghệ Tin học HPT ("Công ty"), được lập ngày 26 tháng 6 năm 2026, từ trang 06 đến trang 42, bao gồm Bảng cân đối kế toán tại ngày 31 tháng 3 năm 2026, Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, Báo cáo lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc cùng ngày và Bản thuyết minh báo cáo tài chính.

Trách nhiệm của Ban Tổng Giám đốc

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

Trách nhiệm của Kiểm toán viên

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

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

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

Ý kiến của Kiểm toán viên

Theo ý kiến của chúng tôi, báo cáo tài chính đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu tình hình tài chính của Công ty Cổ phần Dịch vụ Công nghệ Tin học HPT tại ngày 31 tháng 3 năm 2026, cũng như kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc cùng ngày, phù hợp với chuẩn mực kế toán, chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính.

Vấn đề cần nhấn mạnh

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

Vấn đề cần nhấn mạnh này không làm thay đổi ý kiến kiểm toán đã trình bày.

Tp. HCM, ngày 26 tháng 6 năm 2026
Công ty TNHH Kiểm toán và Dịch vụ Tin học Moore AISC
Thay mặt và đại diện

Đoàn Nguyễn Minh Tâm	**Hà Nguyễn Hoàng Nhân**
Giám đốc Kiểm toán	**Kiểm toán viên**
Giấy chứng nhận đăng ký hành nghề kiểm toán số: 4277-2023-005-1	Giấy chứng nhận đăng ký hành nghề kiểm toán số: 5908-2023-005-1

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

Mẫu số B 01 - DN

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Tại ngày 31 tháng 3 năm 2026

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

TÀI SẢN	Mã số	Thuyết minh	31/3/2026	01/4/2025
A. TÀI SẢN NGẮN HẠN	**100**		**689.528.272.789**	**509.314.764.590**
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	**110**	**V.1**	**133.354.775.122**	**30.103.726.258**
1. Tiền	111		133.019.180.122	30.103.726.258
2. Các khoản tương đương tiền	112		335.595.000	-
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	**120**		**-**	**-**
1. Chứng khoán kinh doanh	121		-	-
2. Dự phòng giảm giá chứng khoán kinh doanh	122		-	-
3. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	123		-	-
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	**130**		**378.500.559.433**	**422.045.141.791**
1. Phải thu ngắn hạn của khách hàng	131	V.3	336.184.323.232	406.930.090.558
2. Trả trước cho người bán ngắn hạn	132	V.4	55.808.778.435	14.022.745.332
3. Phải thu nội bộ ngắn hạn	133		-	-
4. Phải thu theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	134		-	-
5. Phải thu về cho vay ngắn hạn	135		-	-
6. Phải thu ngắn hạn khác	136	V.5a	1.124.809.533	1.092.305.901
7. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	137	V.6	(14.617.351.767)	-
8. Tài sản thiếu chờ xử lý	139		-	-
IV. Hàng tồn kho	**140**	**V.7**	**167.765.151.937**	**50.986.932.224**
1. Hàng tồn kho	141		167.765.151.937	50.986.932.224
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	149		-	-
V. Tài sản ngắn hạn khác	**150**		**9.907.786.297**	**6.178.964.316**
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	151	V.11a	664.300.000	804.912.000
2. Thuế GTGT được khấu trừ	152		4.561.304.139	554.161.394
3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	153	V.14b	4.682.182.158	4.819.890.922
4. Giao dịch mua bán lại trái phiếu Chính phủ	154		-	-
5. Tài sản ngắn hạn khác	155		-	-

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

Mẫu số B 01 - DN

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Tại ngày 31 tháng 3 năm 2026

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

TÀI SẢN	Mã số	Thuyết minh	31/3/2026	01/4/2025
B. TÀI SẢN DÀI HẠN	**200**		**53.609.745.513**	**43.876.061.899**
I. Các khoản phải thu dài hạn	**210**		**904.704.300**	**785.521.420**
1. Phải thu dài hạn của khách hàng	211		-	-
2. Trả trước cho người bán dài hạn	212		-	-
3. Vốn kinh doanh ở đơn vị trực thuộc	213		-	-
4. Phải thu nội bộ dài hạn	214		-	-
5. Phải thu về cho vay dài hạn	215		-	-
6. Phải thu dài hạn khác	216	V.5b	904.704.300	785.521.420
7. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi	219		-	-
II. Tài sản cố định	**220**		**19.395.918.769**	**20.714.837.812**
1. Tài sản cố định hữu hình	221	V.9	19.346.641.000	20.588.098.765
- Nguyên giá	*222*		*41.730.217.209*	*39.965.375.463*
- Giá trị hao mòn luỹ kế	*223*		*(22.383.576.209)*	*(19.377.276.698)*
2. Tài sản cố định thuê tài chính	224		-	-
- Nguyên giá	*225*		-	-
- Giá trị hao mòn luỹ kế	*226*		-	-
3. Tài sản cố định vô hình	227	V.10	49.277.769	126.739.047
- Nguyên giá	*228*		*1.675.517.000*	*1.641.517.000*
- Giá trị hao mòn luỹ kế	*229*		*(1.626.239.231)*	*(1.514.777.953)*
III. Bất động sản đầu tư	**230**		**-**	**-**
- Nguyên giá	231		-	-
- Giá trị hao mòn luỹ kế	232		-	-
IV. Tài sản dở dang dài hạn	**240**		**1.081.538.305**	**997.390.342**
1. Chi phí sản xuất, kinh doanh dở dang dài hạn	241		-	-
2. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	242	V.8	1.081.538.305	997.390.342
V. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	**250**	**V.2**	**16.087.436.174**	**5.121.357.931**
1. Đầu tư vào công ty con	251		-	-
2. Đầu tư vào công ty liên doanh, liên kết	252		-	-
3. Đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	253		5.062.810.000	5.154.330.000
4. Dự phòng đầu tư tài chính dài hạn	254		(29.710.102)	(32.972.069)
5. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	255		11.054.336.276	-
VI. Tài sản dài hạn khác	**260**		**16.140.147.965**	**16.256.954.394**
1. Chi phí trả trước dài hạn	261	V.11b	15.829.029.954	15.812.119.507
2. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	262	V.19	311.118.011	444.834.887
3. Thiết bị, vật tư, phụ tùng thay thế dài hạn	263		-	-
4. Tài sản dài hạn khác	268		-	-
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	**270**		**743.138.018.302**	**553.190.826.489**

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

Mẫu số B 01 - DN

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Tại ngày 31 tháng 3 năm 2026

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

NGUỒN VỐN	Mã số	Thuyết minh	31/3/2026	01/4/2025
C. NỢ PHẢI TRẢ	**300**		**559.725.676.813**	**392.996.573.070**
I. Nợ ngắn hạn	**310**		**559.725.676.813**	**392.996.573.070**
1. Phải trả cho người bán ngắn hạn	311	V.12	332.934.112.286	262.506.354.312
2. Người mua trả tiền trước ngắn hạn	312	V.13	31.123.425.658	20.743.645.291
3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	313	V.14a	17.832.810.763	13.160.661.175
4. Phải trả người lao động	314		20.310.669.999	10.157.499.999
5. Chi phí phải trả ngắn hạn	315	V.15	31.191.638.151	9.958.641.096
6. Phải trả nội bộ ngắn hạn	316		-	-
7. Phải trả theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	317		-	-
8. Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn	318		-	-
9. Phải trả ngắn hạn khác	319	V.16	2.294.240.341	1.834.716.838
10. Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	320	V.17	116.344.868.003	68.941.742.747
11. Dự phòng phải trả ngắn hạn	321		-	-
12. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	322	V.18	7.693.911.612	5.693.311.612
13. Quỹ bình ổn giá	323		-	-
14. Giao dịch mua bán lại trái phiếu Chính phủ	324		-	-
II. Nợ dài hạn	**330**			**-**
1. Phải trả người bán dài hạn	331		-	-
2. Người mua trả tiền trước dài hạn	332		-	-
3. Chi phí phải trả dài hạn	333		-	-
4. Phải trả nội bộ về vốn kinh doanh	334		-	-
5. Phải trả nội bộ dài hạn	335		-	-
6. Doanh thu chưa thực hiện dài hạn	336		-	-
7. Phải trả dài hạn khác	337		-	-
8. Vay và nợ thuê tài chính dài hạn	338		-	-
9. Trái phiếu chuyển đổi	339		-	-
10. Cổ phiếu ưu đãi	340		-	-
11. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	341		-	-
12. Dự phòng phải trả dài hạn	342		-	-
13. Quỹ phát triển khoa học và công nghệ	343		-	-

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

Mẫu số B 01 - DN

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Tại ngày 31 tháng 3 năm 2026

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

NGUỒN VỐN	Mã số	Thuyết minh	31/3/2026	01/4/2025
D. VỐN CHỦ SỞ HỮU	**400**		**183.412.341.489**	**160.194.253.419**
I. Vốn chủ sở hữu	**410**	**V.20**	**183.412.341.489**	**160.194.253.419**
1. Vốn góp của chủ sở hữu	411		115.423.190.000	105.073.820.000
- Cổ phiếu phổ thông có quyền biểu quyết	*411a*		*115.423.190.000*	*105.073.820.000*
- Cổ phiếu ưu đãi	*411*		-	-
2. Thặng dư vốn cổ phần	412		95.500.000	95.500.000
3. Quyền chọn chuyển đổi trái phiếu	413		-	-
4. Vốn khác của chủ sở hữu	414		-	-
5. Cổ phiếu quỹ	415		(2.155.280.020)	(2.155.280.020)
6. Chênh lệch đánh giá lại tài sản	416		-	-
7. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	417		-	-
8. Quỹ đầu tư phát triển	418		11.814.797.159	8.961.857.439
9. Quỹ hỗ trợ sắp xếp doanh nghiệp	419		-	-
10. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	420		-	-
11. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	421		58.234.134.350	48.218.356.000
- LNST chưa phân phối lũy kế đến cuối kỳ trước	*421a*		*20.483.392.000*	*17.694.022.980*
- LNST chưa phân phối kỳ này	*421b*		*37.750.742.350*	*30.524.333.020*
12. Nguồn vốn đầu tư XDCB	422		-	-
II. Nguồn kinh phí, quỹ khác	**430**		**-**	**-**
1. Nguồn kinh phí	431		-	-
2. Nguồn kinh phí đã hình thành TSCĐ	432		-	-
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	**440**		**743.138.018.302**	**553.190.826.489**

Tp. HCM, ngày 26 tháng 6 năm 2026

Người lập biểu	Kế toán trưởng	Tổng Giám đốc
Đỗ Quốc Tú	Phùng Quốc Bảo	Đinh Tấn Duy Linh

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

Mẫu số B 02 - DN

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2026

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Từ 01/4/2025 đến 31/3/2026	Từ 01/4/2024 đến 31/3/2025
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	VI.1	1.932.152.541.339	1.373.926.438.821
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	02		-	-
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	10	VI.2	1.932.152.541.339	1.373.926.438.821
4. Giá vốn hàng bán	11	VI.3	1.638.426.883.043	1.126.065.098.686
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20 = 10 -11)	**20**		**293.725.658.296**	**247.861.340.135**
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21	VI.4	2.816.216.621	3.452.090.471
7. Chi phí tài chính	22	VI.5	7.574.527.984	7.921.660.790
Trong đó: Chi phí lãi vay	*23*		*3.175.641.841*	*2.821.997.874*
8. Chi phí bán hàng	25	VI.6a	176.043.033.439	157.989.646.910
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	26	VI.6b	80.834.904.788	57.570.737.652
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh (30 = 20 + (21 - 22) - (25 + 26))	**30**		**32.089.408.706**	**27.831.385.254**
11. Thu nhập khác	31	VI.7	6.348.874.442	2.699.335.563
12. Chi phí khác	32	VI.8	416.115.158	6.387.797
13. Lợi nhuận khác (40 = 31 - 32)	**40**		**5.932.759.284**	**2.692.947.766**
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30 + 40)	**50**		**38.022.167.990**	**30.524.333.020**
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	51	VI.10	137.708.764	-
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	52	VI.11	133.716.876	-
17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60 = 50 - 51 -52)	**60**		**37.750.742.350**	**30.524.333.020**
18. Lãi cơ bản trên cổ phiếu	**70**	**VI.12**	**3.315**	**2.083**
19. Lãi suy giảm trên cổ phiếu	**71**	**VI.12**	**3.315**	**2.083**

Tp. HCM, ngày 26 tháng 6 năm 2026

Người lập biểu	Kế toán trưởng	Tổng Giám đốc
Đỗ Quốc Tú	Phùng Quốc Bảo	Đinh Thị Duy Linh

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ

Mẫu số B 03 - DN

(Theo phương pháp gián tiếp)

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2026 — *Đơn vị tính: Đồng Việt Nam*

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Từ 01/4/2025 đến 31/3/2026	Từ 01/4/2024 đến 31/3/2025
I. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH				
1. Lợi nhuận trước thuế	**01**		**38.022.167.990**	**30.524.333.020**
2. Điều chỉnh cho các khoản :				
- Khấu hao tài sản cố định và bất động sản đầu tư	02	V.8, V.9	3.117.760.789	3.817.822.395
- Các khoản dự phòng	03	VI.5, VI.6b	14.614.089.800	32.972.069
- Lãi, lỗ chênh lệch tỷ giá hối đoái do đánh giá lại các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ	04		304.001.899	966.807.198
- Lãi, lỗ từ hoạt động đầu tư	05		(969.833.707)	(280.745.858)
- Chi phí lãi vay	06	VI.5	3.175.641.841	2.821.997.874
- Các khoản điều chỉnh khác	07		-	-
3. Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trước thay đổi vốn lưu động	**08**		**58.263.828.612**	**37.883.186.662**
- Tăng (-), giảm (+) các khoản phải thu	09		24.906.986.150	(144.439.168.633)
- Tăng (-), giảm (+) hàng tồn kho	10		(116.778.219.713)	(9.057.841.061)
- Tăng (+), giảm (-) các khoản phải trả (không kể lãi vay phải trả, thuế thu nhập phải nộp)	11		116.829.156.048	95.560.920.666
- Tăng (-), giảm (+) chi phí trả trước	12		123.701.553	7.130.960.405
- Tăng (-), giảm (+) chứng khoán kinh doanh	13		-	-
- Tiền lãi vay đã trả	14		(3.175.655.356)	(2.821.997.874)
- Thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp	15		-	-
- Tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh	16		-	-
- Tiền chi khác từ hoạt động kinh doanh	17		(7.356.193.280)	(6.632.600.000)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	**20**		**72.813.604.014**	**(22.376.539.835)**
II. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ				
1. Tiền chi để mua sắm, xây dựng TSCĐ và các TSDH khác	21		(1.882.989.709)	(2.425.195.206)
2. Tiền thu từ thanh lý, nhượng bán TSCĐ và các TSDH khác	22			50.000.000
3. Tiền chi cho vay, mua các công cụ nợ của đơn vị khác	23		(11.054.336.276)	-
4. Tiền thu hồi cho vay, bán lại các công cụ nợ của đơn vị khác	24		-	-
5. Tiền chi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	25		-	-
6. Tiền thu hồi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	26		507.398.452	-
7. Tiền thu từ lãi cho vay, cổ tức và lợi nhuận được chia	27		425.805.279	230.745.858
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư	**30**		**(12.004.122.254)**	**(2.144.449.348)**

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ

Mẫu số B 03 - DN

(Theo phương pháp gián tiếp)

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2026

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Từ 01/4/2025 đến 31/3/2026	Từ 01/4/2024 đến 31/3/2025
III. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH				
1. Tiền thu từ phát hành cổ phiếu, nhận vốn góp của CSH	31			2.207.110.000
2. Tiền trả lại vốn góp cho các chủ sở hữu, mua lại cổ phiếu của doanh nghiệp đã phát hành	32		-	-
3. Tiền thu từ đi vay	33	VII.1	413.713.391.918	250.752.837.771
4. Tiền trả nợ gốc vay	34	VII.2	(366.310.253.147)	(208.154.052.504)
5. Tiền trả nợ gốc thuê tài chính	35		-	-
6. Cổ tức, lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu	36		(5.173.862.215)	(12.051.746.520)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính	**40**		**42.229.276.556**	**32.754.148.747**
Lưu chuyển tiền thuần trong năm (50 = 20+ 30 + 40)	**50**		**103.038.758.316**	**8.233.159.564**
Tiền và tương đương tiền đầu năm	**60**		**30.103.726.258**	**21.895.265.499**
Ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá hối đoái quy đổi ngoại tệ	61		212.290.548	(24.698.804)
Tiền và tương đương tiền cuối năm (70 = 50+60+61)	**70**	**V.1**	**133.354.775.122**	**30.103.726.258**

Tp. HCM, ngày 26 tháng 6 năm 2026

Người lập biểu	Kế toán trưởng	Tổng Giám đốc
Đỗ Quốc Tú	Phùng Quốc Bảo	Đinh Tấn Duy Linh

BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2026 *Đơn vị tính: Đồng Việt Nam*

I. ĐẶC ĐIỂM HOẠT ĐỘNG CỦA DOANH NGHIỆP

1. Thành lập

Công ty Cổ phần Dịch vụ Công nghệ Tin học HPT (gọi tắt là "Công ty") hoạt động theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0301447426 ngày 11 tháng 5 năm 2004, và đăng ký thay đổi lần thứ 20 ngày 06 tháng 11 năm 2025 do Ban Quản lý Khu Công nghệ cao cấp về việc tăng vốn điều lệ.

Hình thức sở hữu vốn: Công ty Cổ phần.

Tên tiếng Anh: HPT VIETNAM CORPORATION.
Tên viết tắt: HPT.

Mã chứng khoán: HPT (UPCOM).

Trụ sở chính: Lô E2a-3 Đường D1, Khu Công Nghệ cao, Phường Tăng Nhơn Phú, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam.

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

3. Ngành nghề kinh doanh

- Hoạt động dịch vụ công nghệ thông tin và dịch vụ khác liên quan đến máy vi tính, chi tiết: 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;
- Nghiên cứu và phát triển thực nghiệm khoa học tự nhiên và kỹ thuật, chi tiết: Dịch vụ phát triển và ứng dụng khoa học công nghệ và khoa học kỹ thuật vào cuộc sống;
- Xuất bản phần mềm, chi tiết: Cung cấp các phần mềm ứng dụng. Sản xuất phần mềm. Dịch vụ phần mềm;
- Tư vấn máy vi tính và quản trị hệ thống máy vi tính, chi tiết: 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);
- Hoạt động viễn thông khác, chi tiết: Cung cấp dịch vụ gia tăng trên mạng viễn thông; Dịch vụ truy cập dữ liệu và thông tin trên mạng, dịch vụ xử lý dữ liệu và thông tin trên mạng, dịch vụ trao đổi điện tử (không kinh doanh đại lý cung cấp dịch vụ Internet, kinh doanh trò chơi điện tử tại trụ sở);
- Sửa chữa máy vi tính và thiết bị ngoại vi, chi tiết: Dịch vụ sửa các thiết bị máy tính, máy vi tính, thiết bị văn phòng;
- Bán buôn thiết bị và linh kiện điện tử, viễn thông, chi tiết: Mua bán các thiết bị máy tính, máy vi tính, thiết bị văn phòng. Mua bán phần mềm máy tính, các thiết bị và linh kiện điện tử, điện thoại, thiết bị viễn thông, thiết bị điều khiển, thiết bị phục vụ thiết kế, vật tư ngành in và phụ tùng, thiết bị nghiên cứu khoa học, thí nghiệm;
- Cho thuê máy móc, thiết bị và đồ dùng hữu hình khác, chi tiết: Dịch vụ cho thuê máy móc thiết bị văn phòng;
- Giáo dục khác chưa được phân vào đâu, chi tiết: Đào tạo và chuyển giao công nghệ. Đào tạo dạy nghề;
- Hoạt động kiến trúc và tư vấn kỹ thuật có liên quan. Chi tiết: Dịch vụ tư vấn kỹ thuật;
- Nghiên cứu khoa học và phát triển công nghệ trong lĩnh vực khoa học kỹ thuật và công nghệ;

4. Chu kỳ sản xuất kinh doanh thông thường

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

5. Đặc điểm hoạt động của doanh nghiệp trong năm tài chính có ảnh hưởng đến báo cáo tài chính: không có.

6. Tổng số nhân viên đến ngày 31 tháng 3 năm 2026: 542 nhân viên. (Ngày 31 tháng 3 năm 2025: 463 nhân viên)

7. Cấu trúc doanh nghiệp

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

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

8. Tuyên bố về khả năng so sánh thông tin trên Báo cáo tài chính

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

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

Mẫu số B 09 - DN

BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2026

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

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

2. Đơn vị tiền tệ sử dụng trong kế toán

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

III. CHUẨN MỰC VÀ CHẾ ĐỘ KẾ TOÁN ÁP DỤNG

1. Chế độ kế toán áp dụng

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

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

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

IV. CÁC CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN ÁP DỤNG

1. Cơ sở lập Báo cáo tài chính

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

2. Các giao dịch bằng ngoại tệ

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

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

Tỷ giá giao dịch thực tế khi mua bán ngoại tệ (hợp đồng mua bán ngoại tệ giao ngay, hợp đồng kỳ hạn, hợp đồng tương lai, hợp đồng quyền chọn, hợp đồng hoán đổi): tỷ giá ký kết trong hợp đồng mua, bán ngoại tệ giữa Công ty và ngân hàng.

Đối với nợ phải thu: tỷ giá mua của ngân hàng thương mại nơi Công ty chỉ định khách hàng thanh toán tại thời điểm giao dịch phát sinh.

Đối với nợ phải trả: tỷ giá bán của ngân hàng thương mại nơi Công ty dự kiến giao dịch tại thời điểm giao dịch phát sinh.

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

Nguyên tắc xác định tỷ giá tại ngày kết thúc năm tài chính

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

- Tỷ giá giao dịch thực tế khi đánh giá lại các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ được phân loại là tài sản: áp dụng theo tỷ giá mua ngoại tệ của Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam. Tỷ giá mua quy đổi tại ngày 31 tháng 3 năm 2026: 26.137 VND/USD.
- Tỷ giá giao dịch thực tế khi đánh giá lại các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ được phân loại là nợ phải trả: áp dụng theo tỷ giá bán ngoại tệ của Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam. Tỷ giá bán quy đổi tại ngày 31 tháng 3 năm 2026: 26.357 VND/USD.

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

Nguyên tắc xác định tỷ giá ghi sổ kế toán

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

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

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

Tiền bao gồm tiền mặt, tiền gửi ngân hàng không kỳ hạn, tiền gửi ngân hàng có kỳ hạn

4. Nguyên tắc kế toán các khoản đầu tư tài chính

Nguyên tắc kế toán đối với các khoản đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn

Khoản đầu tư được phân loại là nắm giữ đến ngày đáo hạn khi Công ty có ý định và khả năng giữ đến ngày đáo hạn.

Các khoản đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn bao gồm: các khoản tiền gửi ngân hàng có kỳ hạn, chứng chỉ tiền gửi do Ngân hàng phát hành.

Các khoản đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn được ghi nhận ban đầu theo giá gốc bao gồm giá mua và các chi phí liên quan đến giao dịch mua các khoản đầu tư. Sau khi nhận ban đầu, các khoản đầu tư này được ghi nhận theo giá trị có thể thu hồi. Thu nhập lãi từ các khoản đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn sau ngày mua được ghi nhận trên Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trên cơ sở dự thu. Lãi được hưởng trước khi Công ty nắm giữ được ghi giảm trừ vào giá gốc tại thời điểm mua.

Khi có các bằng chứng chắc chắn cho thấy một phần hoặc toàn bộ khoản đầu tư có thể không thu hồi được và số tổn thất được xác định một cách đáng tin cậy thì tổn thất được ghi nhận vào chi phí tài chính trong kỳ và giảm trừ trực tiếp giá trị đầu tư.

Nguyên tắc kế toán các khoản đầu tư vào công cụ vốn của đơn vị khác

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

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

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

- Đối với khoản đầu tư vào cổ phiếu niêm yết hoặc giá trị hợp lý khoản đầu tư được xác định tin cậy, việc lập dự phòng dựa trên giá trị thị trường của cổ phiếu.
- Đối với khoản đầu tư không xác định được giá trị hợp lý tại thời điểm báo cáo, việc lập dự phòng được thực hiện căn cứ vào khoản lỗ của bên được đầu tư với mức trích lập bằng chênh lệch giữa vốn góp thực tế của các bên tại đơn vị khác và vốn chủ sở hữu thực có nhân với tỷ lệ góp vốn của Công ty so với tổng số vốn góp thực tế của các bên tại đơn vị khác.

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

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

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

- **Phải thu của khách hàng** phản ánh các khoản phải thu mang tính chất thương mại phát sinh từ giao dịch có tính chất mua – bán giữa Công ty và người mua là đơn vị độc lập với Công ty bao gồm cả các khoản phải thu về tiền bán hàng xuất khẩu ủy thác cho đơn vị khác.
- **Phải thu khác** phản ánh các khoản phải thu không có tính thương mại, không liên quan đến giao dịch mua – bán.

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

- Đối với nợ phải thu quá hạn thanh toán: Căn cứ vào thời gian quá hạn trả nợ gốc theo cam kết nợ ban đầu (không tính đến việc gia hạn nợ giữa các bên);

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

Mẫu số B 09 - DN

BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2026 *Đơn vị tính: Đồng Việt Nam*

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

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

6. Nguyên tắc ghi nhận hàng tồn kho

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

Giá gốc hàng tồn kho được xác định như sau:

- **Nguyên liệu vật liệu hàng hóa**: bao gồm giá mua, chi phí vận chuyển và các chi phí liên quan trực tiếp khác phát sinh để có được hàng tồn kho ở địa điểm và trạng thái hiện tại.
- **Chi phí sản xuất kinh doanh dở dang:** là chi phí phát sinh của các hợp đồng đang thực hiện chưa ghi nhận doanh thu.

Phương pháp tính giá trị hàng tồn kho: Theo giá thực tế đích danh.

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

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

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

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

7.1 Nguyên tắc ghi nhận TSCĐ hữu hình

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

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

Xác định nguyên giá trong từng trường hợp

Tài sản cố định hữu hình mua sắm

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

Tài sản cố định hình thành do đầu tư xây dựng theo phương thức giao thầu nguyên giá là giá quyết toán công trình đầu tư xây dựng các chi phí liên quan trực tiếp khác và lệ phí trước bạ (nếu có).

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

7.2 Nguyên tắc ghi nhận TSCĐ vô hình

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

Xác định nguyên giá trong từng trường hợp

Phần mềm máy vi tính

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

7.3 Phương pháp khấu hao TSCĐ

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

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

Nhà cửa, vật kiến trúc	*10 - 25 năm*
Máy móc thiết bị	*3 năm*
Phương tiện vận tải truyền dẫn	*6 năm*
Thiết bị dụng cụ quản lý	*3 - 5 năm*
Phần mềm máy tính	*3 năm*

8. Nguyên tắc ghi nhận chi phí trả trước

Chi phí trả trước tại Công ty bao gồm các chi phí thực tế đã phát sinh nhưng có liên quan đến kết quả hoạt động kinh doanh của nhiều kỳ kế toán. Phương pháp phân bổ chi phí trả trước: Việc tính và phân bổ chi phí trả trước vào chi phí hoạt động kinh doanh từng kỳ theo phương pháp đường thẳng.

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

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

Chi phí đào tạo nghiên cứu khoa học, chi phí đầu tư sửa chữa văn phòng, công cụ dụng cụ, chi phí máy chủ, chi phí khác: Các chi phí được phân bổ theo phương pháp đường thẳng với thời gian phân bổ không quá 36 tháng.

9. Nguyên tắc ghi nhận nợ phải trả

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

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

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

10. Nguyên tắc ghi nhận vay

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

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

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

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

12. Nguyên tắc ghi nhận chi phí phải trả

Chi phí phải trả bao gồm chi phí bảo trì, chi phí triển khai dự án để tạm tính giá vốn hàng hóa đã phát sinh trong kỳ báo cáo nhưng thực tế chưa chi trả. Các chi phí này được ghi nhận dựa trên các ước tính hợp lý về số tiền phải trả theo các hợp đồng.

13. Nguyên tắc ghi nhận vốn chủ sở hữu

Vốn góp của chủ sở hữu

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

Thặng dư vốn cổ phần: Thặng dư vốn cổ phần được ghi nhận theo số chênh lệch giữa giá phát hành và mệnh giá cổ phiếu

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

Nguyên tắc ghi nhận lợi nhuận chưa phân phối

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

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

14. Nguyên tắc ghi nhận Cổ phiếu quỹ

Khi mua lại cổ phiếu do Công ty phát hành, khoản tiền trả bao gồm cả các chi phí liên quan đến giao dịch được ghi nhận là cổ phiếu quỹ và được phản ánh là một khoản giảm trừ trong vốn chủ sở hữu. Khi tái phát hành, chênh lệch giữa giá tái phát hành và giá sổ sách của cổ phiếu quỹ được ghi vào khoản mục "Thặng dư vốn cổ phần".

15. Nguyên tắc và phương pháp ghi nhận Doanh thu và thu nhập khác

Nguyên tắc và phương pháp ghi nhận doanh thu bán hàng

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

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

Doanh thu của giao dịch cung cấp dịch vụ được ghi nhận khi kết quả của giao dịch đó được xác định một cách đáng tin cậy. Trường hợp dịch vụ được thực hiện trong nhiều kỳ thì doanh thu được ghi nhận trong kỳ được căn cứ vào kết quả phần công việc đã hoàn thành vào ngày kết thúc kỳ kế toán.

Kết quả của giao dịch cung cấp dịch vụ được xác định khi thỏa mãn tất cả bốn (4) điều kiện: 1. Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn. Khi hợp đồng qui định người mua được quyền trả lại dịch vụ đã mua theo những điều kiện cụ thể, doanh thu chỉ được ghi nhận khi những điều kiện cụ thể đó không còn tồn tại và người mua không được quyền trả lại dịch vụ đã cung cấp; 2. Có khả năng thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch cung cấp dịch vụ đó; 3. Xác định được phần công việc đã hoàn thành vào ngày kết thúc kỳ kế toán; 4. Xác định được chi phí phát sinh cho giao dịch và chi phí để hoàn thành giao dịch cung cấp dịch vụ đó.

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

Doanh thu hoạt động tài chính được ghi nhận khi thỏa mãn đồng thời 2 điều kiện: 1. Có khả năng thu được lợi ích từ giao dịch đó; 2. Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn.

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

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

Cổ tức và lợi nhuận được chia được ghi nhận khi Công ty được quyền nhận cổ tức hoặc lợi nhuận từ việc góp vốn. Cổ tức được nhận bằng cổ phiếu chỉ được theo dõi số lượng cổ phiếu tăng thêm, không ghi nhận giá trị cổ phiếu nhận được.

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

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

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

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

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

17. Nguyên tắc và phương pháp ghi nhận chi phí tài chính

Chi phí tài chính bao gồm: Các khoản chi phí hoặc khoản lỗ liên quan đến các hoạt động đầu tư tài chính và đi vay vốn; lỗ tỷ giá hối đoái và các khoản chi phí tài chính khác.

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

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

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

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

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

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

Công ty đã được thanh tra kiểm tra thuế đến năm 2024.

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

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

Trong năm tài chính Công ty được miễn thuế TNDN đối với thu nhập từ hoạt động kinh doanh được hưởng ưu đãi. Các khoản thu nhập khác ngoài hoạt động ưu đãi nêu trên chịu thuế TNDN theo thuế suất phổ thông là 20%.

19. Nguyên tắc ghi nhận lãi trên cổ phiếu

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

Lãi suy giảm trên cổ phiếu được tính bằng cách chia lợi nhuận hoặc lỗ sau thuế phân bổ cho cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông của Công ty (sau khi đã điều chỉnh cho cổ tức của cổ phiếu ưu đãi có quyền chuyển đổi) cho số lượng bình quân gia quyền của số cổ phiếu phổ thông đang lưu hành trong kỳ và số lượng bình quân gia quyền của cổ phiếu phổ thông sẽ được phát hành trong trường hợp tất cả các cổ phiếu phổ thông tiềm năng có tác động suy giảm đều được chuyển thành cổ phiếu phổ thông.

20. Các bên liên quan

(i) Những doanh nghiệp kiểm soát, hoặc bị kiểm soát trực tiếp hoặc gián tiếp thông qua một hoặc nhiều bên trung gian,

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

Mẫu số B 09 - DN

BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2026 *Đơn vị tính: Đồng Việt Nam*

hoặc dưới quyền bị kiểm soát chung với doanh nghiệp báo cáo (bao gồm công ty mẹ, công ty con, các công ty con cùng tập đoàn);

(ii) Các công ty liên kết;

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

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

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

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

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

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

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

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

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

1. Tiền và các khoản tương đương tiền	31/3/2026	01/4/2025
Tiền	**133.019.180.122**	**30.103.726.258**
Tiền mặt	2.743.793.621	788.830.076
Tiền gửi ngân hàng không kỳ hạn	130.275.386.501	29.314.896.182
VND	128.378.301.698	25.641.988.028
- *Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam*	*103.723.080.409*	*265.210.698*
- *Ngân hàng TMCP Quốc Tế Việt Nam*	*11.112.966.421*	*6.931.290.311*
- *Các ngân hàng khác*	*13.542.254.868*	*18.445.487.019*
USD	1.897.084.803	3.672.908.154
- *Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam (38.200,457 USD)*	*998.445.345*	*3.087.480.046*
- *Ngân hàng TMCP Quốc Tế Việt Nam (32.456,33 USD)*	*848.311.097*	*536.296.456*
- *Các ngân hàng khác (1.925,56 USD)*	*50.328.361*	*49.131.652*
Các khoản tương đương tiền	**335.595.000**	**-**
Các khoản tiền gửi có kỳ hạn dưới 03 tháng	335.595.000	-
Cộng	**133.354.775.122**	**30.103.726.258**

2. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn

a. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn

	31/3/2026		01/4/2025	
	Giá gốc	Giá trị ghi sổ	Giá gốc	Giá trị ghi sổ
- Các khoản đầu tư khác (*)	11.054.336.276	11.054.336.276	-	-
Cộng	**11.054.336.276**	**11.054.336.276**	-	-

(*) Là khoản chứng chỉ tiền gửi phát hành tại ngân hàng TMCP Kỹ thương Việt Nam có kỳ hạn ban đầu 48 tháng kể từ ngày 26 tháng 3 năm 2026; lãi suất từ 5,5%/năm đến 6%/năm. Đến thời điểm lập Báo cáo tài chính, Công ty đã thực hiện chuyển nhượng toàn bộ khoản chứng chỉ tiền gửi nêu trên.

b. Đầu tư góp vốn vào đơn vị khác

Đầu tư góp vốn vào đơn vị khác

	31/3/2026			01/4/2025		
	Giá gốc	Dự phòng	Giá trị hợp lý	Giá gốc	Dự phòng	Giá trị hợp lý
Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam	562.810.000	-	3.477.196.200	654.330.000	-	3.259.254.950
2. Công ty CP Dịch vụ An toàn Thông tin Thành phố Hồ Chí Minh	4.500.000.000	(29.710.102)	(*) Không xác định	4.500.000.000	(32.972.069)	(*) Không xác định
CỘNG	5.062.810.000	(29.710.102)		5.154.330.000	(32.972.069)	-

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

1- Tại thời điểm ngày 31 tháng 3 năm 2026, Công ty sở hữu 100.497 cổ phiếu của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam (mã chứng khoán: CTG), giá đóng cửa là 34.600/cổ phiếu.

2- Theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0316534696 ngày 10 tháng 10 năm 2020, thay đổi lần thứ hai ngày 06 tháng 11 năm 2024 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hồ Chí Minh cấp, Công ty đăng ký góp vốn vào Công ty CP Dịch vụ An toàn Thông tin Thành phố Hồ Chí Minh là 4.500.000.000 VND - chiếm 3% vốn điều lệ. Trong năm, Công ty CP Dịch vụ An toàn Thông tin Thành phố Hồ Chí Minh kinh doanh lỗ. Công ty trích lập dự phòng dựa theo Báo cáo tài chính đã được kiểm toán cho năm tài chính kết thúc tại ngày 31 tháng 12 năm 2025.

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

Mẫu số B 09 - DN

BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2026 — *Đơn vị tính: Đồng Việt Nam*

3. Phải thu của khách hàng	31/03/2026		01/04/2025	
Ngắn hạn	Giá trị	Dự phòng	Giá trị	Dự phòng
Khách hàng trong nước	331.556.175.404	(14.617.351.767)	405.996.037.891	-
Khách hàng nước ngoài (177.072,65 USD)	4.628.147.828	-	934.052.667	-
Cộng	336.184.323.232	(14.617.351.767)	406.930.090.558	-

4. Trả trước cho người bán ngắn hạn	31/03/2026		01/04/2025	
	Giá trị	Dự phòng	Giá trị	Dự phòng
Nhà cung cấp trong nước	55.714.908.490	-	14.001.889.897	-
Nhà cung cấp nước ngoài	93.869.945	-	20.855.435	
Cộng	55.808.778.435	-	14.022.745.332	-

5. Phải thu khác	31/03/2026		01/04/2025	
	Giá trị	Dự phòng	Giá trị	Dự phòng
a. Ngắn hạn	**1.124.809.533**	**-**	**1.092.305.901**	**-**
Tạm ứng	397.001.260	-	171.370.000	-
Phải thu khác	552.928.741	-	752.928.741	-
+ Hỗ trợ nhân viên (*)	*550.000.000*	-	*750.000.000*	-
+ Các khoản khác	*2.928.741*	-	*2.928.741*	-
Ký quỹ	174.879.532	-	168.007.160	-
b. Dài hạn	**904.704.300**	**-**	**785.521.420**	**-**
Đặt cọc bảo lãnh hợp đồng	457.228.800	-	457.228.800	-
Ký quỹ khác	447.475.500	-	328.292.620	-
Cộng	2.029.513.833	-	1.877.827.321	-

(*) Các khoản cho nhân viên Công ty mượn không tài sản đảm bảo, lãi suất 0%/năm và 6%/năm với mục đích hỗ trợ nhân viên theo chính sách ưu đãi dành cho đội ngũ khung quy định tại Quy chế tài chính của Công ty với thời hạn cho mượn 12 tháng.

6. Nợ xấu	31/03/2026		01/04/2025	
	Giá trị	Giá trị có thể thu hồi	Giá gốc	Giá trị có thể thu hồi
Phải thu ngắn hạn của khách hàng				
+ Công ty Cổ phần Thương mại Dịch vụ Vùng trời thông tin	14.617.351.767	-	-	-
Cộng	14.617.351.767	-	-	-

Tình hình biến động dự phòng nợ phải thu như sau:

	Nợ phải thu ngắn hạn	Nợ phải thu dài hạn	Tổng cộng
Số đầu năm	-	-	-
Trích lập dự phòng bổ sung	14.617.351.767	-	14.617.351.767
Số cuối năm		14.617.351.767 -	14.617.351.767

7. Hàng tồn kho	31/03/2026		01/04/2025	
	Giá gốc	**Dự phòng**	**Giá gốc**	**Dự phòng**
Chi phí sản xuất kinh doanh dở dang (*)	145.568.793.857	-	14.484.168.946	-
Hàng hóa	22.196.358.080	-	36.502.763.278	-
Cộng	167.765.151.937	-	50.986.932.224	-

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

(*) Chi phí các dự án Công ty đang thực hiện, Công ty đánh giá các dự án không bị suy giảm giá trị.

8. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	31/03/2026		01/04/2025	
	Giá gốc	**Dự phòng**	**Giá gốc**	**Dự phòng**
Trung tâm Nghiên cứu và Ứng dụng CNTT-Truyền thông HPT	1.081.538.305	-	997.390.342	-
Cộng	1.081.538.305	-	997.390.342	-

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

Mẫu số B 09 - DN

BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2026

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

9. Tài sản cố định hữu hình

Khoản mục	Nhà cửa, vật kiến trúc	Máy móc thiết bị	Phương tiện vận tải	Thiết bị dụng cụ quản lý	Tổng cộng
Nguyên giá					
Số dư đầu năm	23.569.583.061	1.322.708.545	10.602.858.131	4.470.225.726	39.965.375.463
Mua trong năm	-	*958.585.105*	-	*806.256.641*	1.764.841.746
Số dư cuối năm	23.569.583.061	2.281.293.650	10.602.858.131	5.276.482.367	41.730.217.209
Giá trị hao mòn lũy kế					
Số dư đầu năm	6.619.305.477	1.259.006.889	7.797.164.205	3.701.800.127	19.377.276.698
Khấu hao trong năm	*1.323.861.096*	*63.282.015*	*999.950.475*	*619.205.925*	3.006.299.511
Số dư cuối năm	7.943.166.573	1.322.288.904	8.797.114.680	4.321.006.052	22.383.576.209
Giá trị còn lại					
Số dư đầu năm	16.950.277.584	63.701.656	2.805.693.926	768.425.599	20.588.098.765
Số dư cuối năm	15.626.416.488	959.004.746	1.805.743.451	955.476.315	19.346.641.000

* Nguyên giá tài sản cố định cuối năm đã khấu hao hết nhưng vẫn còn sử dụng: 10.723.714.572 VND.

* Giá trị còn lại của tài sản cố định hữu hình đã dùng để thế chấp, cầm cố đảm bảo các khoản vay: 844.503.000 VND.

10. Tài sản cố định vô hình	Phần mềm máy tính	Tổng cộng
Nguyên giá		
Số dư đầu năm	1.641.517.000	1.641.517.000
Mua trong năm	*34.000.000*	34.000.000
Số dư cuối năm	1.675.517.000	1.675.517.000
Giá trị hao mòn lũy kế		
Số dư đầu năm	1.514.777.953	1.514.777.953
Khấu hao trong năm	*111.461.278*	111.461.278
Số dư cuối năm	1.626.239.231	1.626.239.231
Giá trị còn lại		
Số dư đầu năm	126.739.047	126.739.047
Số dư cuối năm	49.277.769	49.277.769

* Nguyên giá tài sản cố định cuối năm đã khấu hao hết nhưng vẫn còn sử dụng: 1.581.517.000 VND.

11. Chi phí trả trước	31/03/2026	01/04/2025
a. Chi phí trả trước ngắn hạn	664.300.000	804.912.000
Chi phí thuê internet, tủ rack	425.800.000	424.200.000
Chi phí Kaspersky	238.500.000	216.000.000
Chi phí gia hạn License tường lửa Fortigate	-	164.712.000
b. Chi phí trả trước dài hạn	15.829.029.954	15.812.119.507
Chi phí đào tạo nghiên cứu KHKT	358.283.477	152.748.962
Chi phí sửa chữa văn phòng công ty	353.586.542	143.518.488
Chi phí công cụ dụng cụ	1.109.122.756	1.079.361.047
Chi phí thuê đất (*)	10.005.841.889	10.300.131.353
Chi phí máy chủ	4.002.195.290	4.136.359.657
Cộng	16.493.329.954	16.617.031.507

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

12. Phải trả người bán ngắn hạn	31/03/2026		01/04/2025	
	Giá trị	Số có khả năng trả nợ	Giá trị	Số có khả năng trả nợ
Nhà cung cấp trong nước	145.829.323.568	145.829.323.568	132.057.686.863	132.057.686.863
Nhà cung cấp nước ngoài (7.021.496,08 USD)	187.104.788.718	187.104.788.718	130.448.667.449	130.448.667.449
Cộng	332.934.112.286	332.934.112.286	262.506.354.312	262.506.354.312

13. Người mua trả tiền trước ngắn hạn	31/03/2026	01/04/2025
Khách hàng trong nước	29.849.509.060	20.588.797.891
Khách hàng nước ngoài	1.273.916.598	154.847.400
Cộng	31.123.425.658	20.743.645.291

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

Mẫu số B 09 - DN

BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2026 *Đơn vị tính: Đồng Việt Nam*

14. Thuế và các khoản phải nộp nhà nước

	01/04/2025	Số phải nộp trong năm	Số đã thực nộp/ khấu trừ trong năm	31/03/2026
a. Phải nộp				
Thuế GTGT đầu ra	3.635.256.135	101.197.008.162	104.832.264.297	-
Thuế GTGT hàng nhập khẩu		654.031.165	654.031.165	-
Thuế nhà thầu phải nộp	8.779.090.580	56.515.090.703	48.068.778.331	17.225.402.952
Thuế thu nhập cá nhân	746.314.460	12.045.675.489	12.184.582.138	607.407.811
Cộng	13.160.661.175	170.671.030.006	165.998.880.418	17.832.810.763
b. Phải thu				
Thuế TNDN	4.819.890.922	137.708.764	-	4.682.182.158
Cộng	4.819.890.922	137.708.764	-	4.682.182.158

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

Thuế giá trị gia tăng

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

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

Trong năm Công ty được giảm thuế GTGT đối với một số hàng hóa, dịch vụ từ 10% xuống còn 8% theo Nghị định 180/2024/NĐ-CP áp dụng từ ngày 01 tháng 01 năm 2025 đến ngày 30 tháng 6 năm 2025 và theo Nghị định 174/2025/NĐ-CP áp dụng từ ngày 01 tháng 7 năm 2025 đến ngày 31 tháng 12 năm 2026.

Thuế xuất, nhập khẩu

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

Thuế thu nhập doanh nghiệp.

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

Thu nhập từ các hoạt động kinh doanh thông thường phải nộp thuế thu nhập doanh nghiệp với thuế suất 20%.

Các loại thuế khác

Công ty kê khai và nộp theo quy định.

15. Chi phí phải trả ngắn hạn	31/03/2026	01/04/2025
Chi phí triển khai và bảo trì dự án	31.191.638.151	9.958.641.096
Cộng	31.191.638.151	9.958.641.096

16. Phải trả ngắn hạn khác	31/03/2026	01/04/2025
Kinh phí công đoàn	1.964.903.907	1.401.947.897
Cổ tức lợi nhuận phải trả	282.485.780	414.105.117
Các khoản phải trả khác	46.850.654	18.663.824
Cộng	2.294.240.341	1.834.716.838

17. Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	31/03/2026		01/04/2025	
	Giá trị	Số có khả năng trả nợ	Giá trị	Số có khả năng trả nợ
Vay ngân hàng	116.344.868.003	116.344.868.003	68.667.058.074	68.667.058.074
(1) Ngân hàng TMCP Quốc Tế VN - CN Sài Gòn (1)	*71.381.163.650*	*71.381.163.650*	*15.271.456.335*	*15.271.456.335*
(2) Ngân hàng TMCP Đầu Tư và Phát Triển VN- CN Phú Nhuận (2)	*44.963.704.353*	*44.963.704.353*	*53.395.601.739*	*53.395.601.739*
Vay ngân hàng dài hạn đến hạn trả	-	-	274.684.673	274.684.673
(3) Ngân hàng TNHH MTV Shinhan VN - CN Sài Gòn	-	-	*274.684.673*	*274.684.673*
Cộng	116.344.868.003	116.344.868.003	68.941.742.747	68.941.742.747

Thuyết minh các khoản vay ngân hàng

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

(1) Khoản vay của Ngân hàng TMCP Quốc tế VN - CN Sài Gòn theo hợp đồng tín dụng số 1088671.25 ngày 09 tháng 9 năm 2025. Tổng hạn mức: 300 tỷ đồng hoặc ngoại tệ tương đương, trong đó cho vay ngắn hạn 150 tỷ đồng. Thời hạn cấp tín dụng 12 tháng kể từ ngày ký hợp đồng, trong đó khoản vay ngắn hạn tối đa 6 tháng. Lãi suất vay theo từng lần giải ngân. Mục đích vay: Bổ sung vốn lưu động, mở LC phục vụ sản xuất kinh doanh. Tài sản đảm bảo: Sổ tiết kiệm số QT 10855068 thuộc sở hữu của ông Ngô Vi Đồng (chủ tịch HĐQT) và bà Hàn Nguyệt Thu Hương (thành viên HĐQT) và các khoản phải thu/ quyền đòi nợ đã hình thành, hình thành trong tương lai phát sinh từ các hợp đồng đầu ra do VIB tài trợ.

(2) Khoản vay của Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam theo hợp đồng tín dụng số 01/2025/999250/HĐTD ngày 03 tháng 10 năm 2025. Tổng hạn mức: 250 tỷ đồng gồm cả Việt Nam đồng hoặc ngoại tệ quy đổi. Thời hạn cấp tín dụng từ ngày ký hợp đồng đến hết ngày 30 tháng 9 năm 2026. Lãi suất vay theo từng hợp đồng tín dụng cụ thể. Mục đích vay: Bổ sung vốn lưu động, bảo lãnh, phát hành L/C. Biện pháp đảm bảo: Bất động sản tại thửa đất số 464, tờ bản đồ số 111, phường Phước Tân, tỉnh Đồng Nai là bất động sản thuộc sở hữu của Bà Hàn Nguyệt Thu Hương (thành viên HĐQT); xe ô tô biển kiểm soát số 52U - 4940; khoản phải thu hình thành từ việc cấp tín dụng của Ngân hàng.

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

Mẫu số B 09 - DN

BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2026 — *Đơn vị tính: Đồng Việt Nam*

18. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	**31/03/2026**	**01/04/2025**
Số đầu năm	**5.693.311.612**	**3.271.525.376**
Tăng do trích lập từ lợi nhuận	9.157.300.000	10.011.186.236
Chi quỹ	(7.156.700.000)	(7.589.400.000)
Số cuối năm	**7.693.911.612**	**5.693.311.612**

19. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại và thuế thu nhập hoãn lại phải trả		
Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	**31/3/2026**	**01/4/2025**
- Tài sản Thuế thu nhập hoãn lại liên quan đến các khoản chênh lệch tạm thời được khấu trừ	311.118.011	444.834.887
Cộng	**311.118.011**	**444.834.887**

20. Vốn chủ sở hữu

a. Bảng đối chiếu biến động của Vốn chủ sở hữu:

Khoản mục	Vốn góp của chủ sở hữu	Thặng dư vốn cổ phần	Cổ phiếu quỹ	Quỹ đầu tư phát triển	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	Cộng
Số dư tại ngày 01/4/2024	**100.659.600.000**	**139.500.000**	**(2.155.280.020)**	**8.647.659.402**	**44.002.916.655**	**151.294.396.037**
Lợi nhuận trong năm nay	-		-	-	30.524.333.020	30.524.333.020
Tăng vốn từ phát hành cổ phiếu cho nhân viên	4.414.220.000	(44.000.000)	-	-	(2.207.110.000)	2.163.110.000
Trích lập các quỹ năm 2023	-	-	-	1.668.531.039	(11.679.717.275)	(10.011.186.236)
Trả cổ tức năm 2023	-	-	-	-	(12.422.066.400)	(12.422.066.400)
Giảm khác	-	-	-	(1.354.333.002)	-	(1.354.333.002)
Số dư tại ngày 31/3/2025	**105.073.820.000**	**95.500.000**	**(2.155.280.020)**	**8.961.857.439**	**48.218.356.000**	**160.194.253.419**
Số dư tại ngày 01/4/2025	**105.073.820.000**	**95.500.000**	**(2.155.280.020)**	**8.961.857.439**	**48.218.356.000**	**160.194.253.419**
Lợi nhuận trong năm nay	-	-	-	-	37.750.742.350	37.750.742.350
Tăng vốn từ chia cổ tức năm 2024 (*)	10.349.370.000	-	-	-	(10.349.370.000)	-
Trích lập các quỹ năm 2024	-	-	-	3.052.433.000	(12.209.733.000)	(9.157.300.000)
Trả cổ tức năm 2024	-	-	-	-	(5.175.861.000)	(5.175.861.000)
Giảm khác	-	-	-	(199.493.280)	-	(199.493.280)
Số dư tại ngày 31/3/2026	**115.423.190.000**	**95.500.000**	**(2.155.280.020)**	**11.814.797.159**	**58.234.134.350**	**183.412.341.489**

(*) Theo nghị quyết Đại hội đồng Cổ đông số 62/25/NQ-HPT ngày 15 tháng 7 năm 2025, Đại hội đồng Cổ đông thông qua nghị quyết phát hành cổ phiếu để chi trả cổ tức năm 2024. Số lượng cổ phiếu dự kiến phát hành tối đa 1.035.172 cổ phiếu phổ thông với mệnh giá phát hành là 10.000 VND/cổ phiếu.

Vào ngày 24 tháng 10 năm 2025, Công ty đã hoàn thành việc phát hành 1.034.937 cổ phiếu để tăng vốn cổ phần, mệnh giá phát hành là 10.000 VND/cổ phiếu. Do đó, vốn cổ phần của Công ty đã tăng từ 105.073.820.000 VND lên 115.423.190.000 VND. Việc tăng vốn này Công ty đã điều chỉnh thay đổi Giấy phép Đăng ký Kinh doanh lần thứ 20 vào ngày 06 tháng 11 năm 2025 được cấp bởi Ban Quản lý Khu Công nghệ cao.

Theo thông báo số 4784/TB-SGDHN ngày 03 tháng 11 năm 2025, Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội thông báo ngày giao dịch đầu tiên của cổ phiếu đăng ký giao dịch bổ sung của Công ty Cổ phần Dịch vụ Công nghệ Tin học HPT là ngày giao dịch vào thứ hai - ngày 10 tháng 11 năm 2025.

b. Chi tiết vốn góp của chủ sở hữu	Tỷ lệ vốn góp	31/03/2026	01/04/2025
Ông Ngô Vi Đồng	12,847%	14.828.940.000	13.680.860.000
Công ty CP Đầu Tư Phân Phối SATICO	10,940%	12.627.650.000	11.479.690.000
Ông Nguyễn Đức Tiến	6,000%	6.295.180.000	6.295.620.000
Bà Hàn Nguyệt Thu Hương	8,527%	9.842.560.000	9.291.510.000
Bà Đinh Hà Duy Trinh	5,570%	6.428.780.000	5.844.350.000
Ông Đinh Hà Duy Linh	6,957%	8.030.440.000	7.300.400.000
Cổ phiếu quỹ	1,349%	1.556.600.000	1.556.600.000
Vốn góp của các cổ đông khác	47,810%	55.183.040.000	49.624.790.000
Cộng	100%	115.423.190.000	105.073.820.000

* Số lượng cổ phiếu quỹ: 155.660 cổ phiếu.

c. Các giao dịch về vốn với các chủ sở hữu và phân phối cổ tức chia lợi nhuận	Từ 01/04/2025 đến 31/03/2026	Từ 01/04/2024 đến 31/03/2025
Vốn đầu tư của chủ sở hữu	115.423.190.000	105.073.820.000
Vốn góp đầu năm	*105.073.820.000*	*100.659.600.000*
Vốn góp tăng trong năm	*10.349.370.000*	*4.414.220.000*
Vốn góp cuối năm	*115.423.190.000*	*105.073.820.000*
Cổ tức lợi nhuận đã chia	15.525.231.000	12.422.066.400

d. Cổ tức	Từ 01/04/2025 đến 31/03/2026	Từ 01/04/2024 đến 31/03/2025
Cổ tức đã công bố sau ngày kết thúc niên độ	*Dự kiến*	
Cổ tức đã công bố trên cổ phiếu thường	*10% - 15%*	*15%*

e. Cổ phiếu	31/03/2026	01/04/2025
Số lượng cổ phiếu đăng ký phát hành	11.542.319	10.507.382
Số lượng cổ phiếu đã bán ra công chúng	11.542.319	10.507.382
Cổ phiếu phổ thông	*11.542.319*	*10.507.382*
Số lượng cổ phiếu được mua lại	155.660	155.660
Cổ phiếu phổ thông	*155.660*	*155.660*
Số lượng cổ phiếu đang lưu hành	*11.386.659*	10.351.722
Cổ phiếu phổ thông	*11.386.659*	*10.351.722*
Mệnh giá cổ phiếu đang lưu hành: đồng Việt Nam/cổ phiếu.	*10.000*	*10.000*

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

Mẫu số B 09 - DN

BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2026 *Đơn vị tính: Đồng Việt Nam*

f. Phân phối lợi nhuận

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

Trong năm, Công ty đã phân phối lợi nhuận năm 2024 theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025 số 62/25/NQ-HPT ngày 15 tháng 7 năm 2025 như sau:

	VND
Chia cổ tức năm	*15.525.231.000*
Trích Quỹ đầu tư phát triển	*3.052.433.000*
Trích Quỹ phúc lợi	*1.526.217.000*
Trích Quỹ khen thưởng	*7.631.083.000*
Cộng	27.734.964.000

g. Các quỹ của doanh nghiệp	31/03/2026	01/04/2025
Quỹ đầu tư phát triển	11.814.797.159	8.961.857.439
Cộng	11.814.797.159	8.961.857.439

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

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

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

1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	Từ 01/04/2025 đến 31/03/2026	Từ 01/04/2024 đến 31/03/2025
Doanh thu bán hàng hóa	1.187.001.618.271	933.280.989.757
Doanh thu cung cấp dịch vụ	745.150.923.068	440.645.449.064
Cộng	1.932.152.541.339	1.373.926.438.821

2. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	Từ 01/04/2025 đến 31/03/2026	Từ 01/04/2024 đến 31/03/2025
Doanh thu thuần bán hàng hóa	1.187.001.618.271	933.280.989.757
Doanh thu thuần cung cấp dịch vụ	745.150.923.068	440.645.449.064
Cộng	1.932.152.541.339	1.373.926.438.821

3. Giá vốn hàng bán	Từ 01/04/2025 đến 31/03/2026	Từ 01/04/2024 đến 31/03/2025
Giá vốn của hàng hóa	1.066.896.125.050	784.564.875.661
Giá vốn của dịch vụ	571.530.757.993	341.500.223.025
Cộng	1.638.426.883.043	1.126.065.098.686

4. Doanh thu hoạt động tài chính	Từ 01/04/2025 đến 31/03/2026	Từ 01/04/2024 đến 31/03/2025
Lãi tiền gửi, tiền cho vay	520.821.305	230.745.858
Lãi chênh lệch tỷ giá đã thực hiện	1.846.382.914	3.221.344.613
Doanh thu hoạt động tài chính khác	449.012.402	-
Cộng	2.816.216.621	3.452.090.471

5. Chi phí tài chính	Từ 01/04/2025 đến 31/03/2026	Từ 01/04/2024 đến 31/03/2025
Lãi tiền vay	3.175.641.841	2.821.997.874
Dự phòng/(hoàn nhập) tổn thất đầu tư	(3.261.967)	32.972.069
Lỗ chênh lệch tỷ giá đã thực hiện	4.098.146.211	4.099.883.649
Lỗ chênh lệch tỷ giá do đánh giá lại các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ	304.001.899	966.807.198
Cộng	7.574.527.984	7.921.660.790

6. Chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp	Từ 01/04/2025 đến 31/03/2026	Từ 01/04/2024 đến 31/03/2025
a. Chi phí bán hàng		
Chi phí nhân viên	164.293.257.997	146.955.377.227
Chi phí khấu hao TSCĐ	167.823.858	237.664.855
Chi phí dịch vụ mua ngoài	11.071.194.584	10.569.574.828
Chi phí bằng tiền khác	510.757.000	227.030.000
Cộng	176.043.033.439	157.989.646.910
b. Chi phí quản lý doanh nghiệp		
Chi phí nhân viên	39.389.226.398	27.572.188.159
Chi phí đồ dùng văn phòng	629.636.602	866.149.191
Chi phí khấu hao TSCĐ	2.949.936.931	3.580.157.504
Dự phòng phải thu khó đòi	14.617.351.767	-
Thuế phí lệ phí	5.579.070.903	4.095.151.297
Chi phí dịch vụ mua ngoài	11.892.601.417	16.417.044.371
Chi phí bằng tiền khác	5.777.080.770	5.040.047.130
Cộng	80.834.904.788	57.570.737.652

7. Thu nhập khác	Từ 01/04/2025 đến 31/03/2026	Từ 01/04/2024 đến 31/03/2025
Các khoản khác	6.348.874.442	2.699.335.563
Cộng	6.348.874.442	2.699.335.563

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

Mẫu số B 09 - DN

BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2026 *Đơn vị tính: Đồng Việt Nam*

8. Chi phí khác	Từ 01/04/2025 đến 31/03/2026	Từ 01/04/2024 đến 31/03/2025
Phạt do vi phạm hợp đồng	8.998.560	5.000.000
Thuế bị phạt, bị truy thu	108.261.942	1.387.797
Chi phí khác	298.854.656	-
Cộng	416.115.158	6.387.797

9. Chi phí sản xuất, kinh doanh theo yếu tố	Từ 01/04/2025 đến 31/03/2026	Từ 01/04/2024 đến 31/03/2025
Chi phí nguyên vật liệu	1.634.329.236.191	1.120.002.552.349
Chi phí nhân công	203.682.484.395	174.527.565.386
Chi phí khấu hao tài sản cố định	3.117.760.789	3.817.822.359
Chi phí dịch vụ mua ngoài	33.270.150.358	38.010.466.024
Chi phí khác bằng tiền	6.287.837.770	5.267.077.130
Cộng	1.880.687.469.503	1.341.625.483.248

10. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	Từ 01/04/2025 đến 31/03/2026	Từ 01/04/2024 đến 31/03/2025
1. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	**38.022.167.990**	**30.524.333.020**
2. Các khoản điều chỉnh tăng giảm lợi nhuận kế toán để xác định thu nhập chịu thuế thu nhập doanh nghiệp:	**(825.374.400)**	**270.989.174**
- Các khoản điều chỉnh tăng	131.857.513	270.989.174
+ Chi phí không được trừ	*108.261.942*	*1.387.797*
+ Lỗ chênh lệch tỷ giá do đánh giá lại khoản mục tiền, nợ phải thu năm nay	*23.595.571*	*269.601.377*
- Các khoản điều chỉnh giảm	(957.231.913)	-
+ Lỗ chênh lệch tỷ giá do đánh giá lại khoản mục tiền, nợ phải thu năm trước	*(41.682.742)*	-
+ Lãi chênh lệch tỷ giá do đánh giá lại khoản mục tiền, nợ phải thu năm nay	*(213.830.840)*	-
+ Cổ tức lợi nhuận được chia	*(33.133.950)*	-
+ Chênh lệch tạm thời về thời gian bắt đầu phân bổ chi phí	*(668.584.381)*	-
3. Thu nhập chịu thuế năm hiện hành (1+2)	**37.196.793.590**	**30.795.322.194**
+ Thu nhập được hưởng ưu đãi thuế TNDN (*)	36.998.384.247	30.795.322.194
+ Thu nhập chịu thuế của hoạt động khác không được ưu đãi	198.409.343	-
4. Thu nhập tính thuế năm hiện hành	**37.196.793.590**	**30.795.322.194**
5. Thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp		
+ Thuế suất thuế TNDN được ưu đãi thuế (10%)	10%	10%
+ Thuế suất thuế TNDN năm hiện hành (20%)	20%	20%
6. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	**39.681.869**	**-**
7. Điều chỉnh chi phí thuế TNDN các năm trước vào năm nay	**98.026.895**	**-**
8. Tổng chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	**137.708.764**	-

(*) Năm tài chính kết thúc tại ngày 31 tháng 3 năm 2026 là năm thứ tư Công ty được miễn thuế đối với thu nhập được hưởng ưu đãi thuế TNDN.

11. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại	Từ 01/04/2025 đến 31/03/2026	Từ 01/04/2024 đến 31/03/2025
- Chi phí Thuế TNDN hoãn lại phát sinh từ việc hoàn nhập tài sản thuế thu nhập hoãn lại	133.716.876	-
Chi phí trích trước	*133.716.876*	-
Tổng chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại	**133.716.876**	**-**

12. Lãi cơ bản trên cổ phiếu	Từ 01/04/2025 đến 31/03/2026	Từ 01/04/2024 đến 31/03/2025
Lợi nhuận kế toán sau thuế thu nhập doanh nghiệp	**37.750.742.350**	**30.524.333.020**
Các khoản điều chỉnh tăng hoặc giảm	**-**	**(9.157.300.000)**
- *Các khoản điều chỉnh tăng*	-	-
- *Các khoản điều chỉnh giảm*	-	*(9.157.300.000)*
+ *Trích Quỹ Khen thưởng, Phúc lợi*	-	*(9.157.300.000)*
Lợi nhuận phân bổ cho cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông	**37.750.742.350**	**21.367.033.020**
Cổ phiếu phổ thông đang lưu hành bình quân trong năm	11.386.659	10.259.809
Lãi cơ bản trên cổ phiếu (*)	**3.315**	**2.083**
Lãi suy giảm trên cổ phiếu (**)	**3.315**	**2.083**

(*) Lãi cơ bản trên cổ phiếu được tính lại cho phù hợp theo NQ-ĐHĐCĐ số 62/25/NQ-HPT ngày 15 tháng 7 năm 2025. Theo đó lãi cơ bản năm 2024 - 2025 từ 2.975 VND/cổ phiếu giảm còn 2.083 VND/cổ phiếu. Lãi cơ bản và lãi suy giảm trên cổ phiếu của năm 2025 - 2026 sẽ được điều chỉnh và trình bày lại sau khi Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2026 thông qua phương án phân phối lợi nhuận.

(**) Không có tác động nào làm suy giảm các cổ phiếu phổ thông tại ngày 31 tháng 3 năm 2026.

13. Mục tiêu và chính sách quản lý rủi ro tài chính

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

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

13.1. Rủi ro thị trường

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

Các phân tích độ nhạy như được trình bày dưới đây liên quan đến tình hình tài chính của Công ty tại ngày 31 tháng 3 năm 2026 và ngày 31 tháng 3 năm 2025.

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

Khi tính toán các phân tích độ nhạy, Ban Tổng Giám đốc giả định rằng độ nhạy của các công cụ nợ sẵn sàng để bán trên bảng cân đối kế toán và các khoản mục có liên quan trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh bị ảnh hưởng bởi các thay đổi trong giả định về rủi ro thị trường tương ứng. Phép phân tích này được dựa trên các tài sản và nợ phải trả tài chính mà Công ty nắm giữ tại ngày 31 tháng 3 năm 2026 và ngày 31 tháng 3 năm 2025.

Rủi ro lãi suất

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

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

Mẫu số B 09 - DN

BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2026

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

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

Độ nhạy đối với lãi suất

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

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

	Tăng/giảm điểm cơ bản	Ảnh hưởng đến lợi nhuận trước thuế
Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2026		
VND	+ 100	147.772.273
VND	- 100	(147.772.273)
USD	+ 100	18.970.848
USD	- 100	(18.970.848)
Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2025		
VND	+ 100	(425.109.246)
VND	- 100	425.109.246
USD	+ 100	36.729.082
	- 100	(36.729.082)

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

Rủi ro ngoại tệ

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

Công ty quản lý rủi ro ngoại tệ bằng cách xem xét tình hình thị trường hiện hành và dự kiến khi Công ty lập kế hoạch cho các nghiệp vụ trong tương lai bằng ngoại tệ. Công ty không sử dụng bất kỳ công cụ tài chính phái sinh để phòng ngừa rủi ro ngoại tệ của mình.

Độ nhạy đối với ngoại tệ

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

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

VND

	Thay đổi tỷ giá USD	Ảnh hưởng đến lợi nhuận trước thuế
Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2026	+ 1%	(1.805.795.561)
	- 1%	1.805.795.561
Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2025	+ 2%	(2.516.834.133)
	- 2%	2.516.834.133

Rủi ro về giá cổ phiếu

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

13.2 Rủi ro tín dụng

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

Phải thu khách hàng

Công ty giảm thiểu rủi ro tín dụng bằng cách chỉ giao dịch với các đơn vị có khả năng tài chính tốt, Công ty thường xuyên theo dõi chặt chẽ nợ phải thu để đôn đốc thu hồi. Trên cơ sở này và khoản phải thu của Công ty liên quan đến nhiều khách hàng khác nhau nên rủi ro tín dụng không tập trung vào một khách hàng nhất định.

Tiền gửi ngân hàng

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

13.3 Rủi ro thanh khoản

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

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

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

Ngày 31 tháng 3 năm 2026	Dưới 1 năm	Từ 1-5 năm	Trên 5 năm	Tổng cộng
Các khoản vay và nợ	116.344.868.003	-	-	116.344.868.003
Phải trả người bán	332.934.112.286	-	-	332.934.112.286
Chi phí phải trả	31.191.638.151	-	-	31.191.638.151
Cộng	480.470.618.440	-	-	480.470.618.440

Ngày 31 tháng 3 năm 2025	Dưới 1 năm	Từ 1-5 năm	Trên 5 năm	Tổng cộng
Các khoản vay và nợ	68.941.742.747	-	-	68.941.742.747
Phải trả người bán	262.506.354.312	-	-	262.506.354.312
Chi phí phải trả	9.958.641.096	-	-	9.958.641.096
	341.406.738.155	-	-	341.406.738.155

Công ty có đủ khả năng tiếp cận các nguồn vốn và các khoản vay đến hạn thanh toán trong vòng 12 tháng có thể được tái tục với các bên cho vay hiện tại.

Tài sản đảm bảo

Công ty đã sử dụng các khoản phải thu/quyền đòi nợ đã hình thành, hình thành trong tương lai phát sinh từ các hợp đồng đầu ra do Ngân hàng tài trợ và xe ô tô biển kiểm soát số 52U - 4940 làm tài sản thế chấp cho khoản vay từ Ngân hàng (Thuyết minh V.17 - Vay và nợ thuê tài chính).

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

Mẫu số B 09 - DN

BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2026

Đơn vị tính: Đồng Việt Nam

Công ty đang sử dụng tài sản của bên thứ ba làm tài sản thế chấp cho các khoản vay từ các Ngân hàng bao gồm: Sổ tiết kiệm số QT 10855068 thuộc sở hữu của ông Ngô Vi Đồng (chủ tịch HĐQT) và bà Hàn Nguyệt Thu Hương (thành viên HĐQT) và bất động sản tại thửa đất số 464, tờ bản đồ số 111, phường Phước Tân, tỉnh Đồng Nai là bất động sản thuộc sở hữu của Bà Hàn Nguyệt Thu Hương (thành viên HĐQT) (Thuyết minh V.17 - Vay và nợ thuê tài chính).

14. Tài sản tài chính và nợ phải trả tài chính

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

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

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

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

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

Ngoại trừ các khoản đề cập ở trên, giá trị hợp lý của tài sản tài chính và nợ phải trả tài chính dài hạn chưa được đánh giá và xác định một cách chính thức vào ngày 31 tháng 3 năm 2026 và 31 tháng 3 năm 2025. Tuy nhiên, Ban Tổng Giám đốc Công ty đánh giá giá trị hợp lý của các tài sản tài chính và nợ phải trả tài chính này không có khác biệt trọng yếu so với giá trị ghi sổ vào ngày kết thúc năm tài chính.

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

	Giá trị ghi sổ				Giá trị hợp lý	
	31/3/2026		01/4/2025		31/3/2026	01/4/2025
	Giá trị	Dự phòng	Giá trị	Dự phòng		
Tài sản tài chính						
- Tài sản tài chính sẵn sàng để bán	562.810.000	-	654.330.000	-	3.477.196.200	3.259.254.950
- Phải thu khách hàng	336.184.323.232	(14.617.351.767)	406.930.090.558	-	321.566.971.465	406.930.090.558
- Phải thu khác	2.029.513.833	-	1.877.827.321	-	2.029.513.833	1.877.827.321
- Tiền và các khoản tương đương tiền	133.354.775.122	-	30.103.726.258	-	133.354.775.122	30.103.726.258
- Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	11.054.336.276	-	-	-	11.054.336.276	-
TỔNG CỘNG	483.185.758.463	(14.617.351.767)	439.565.974.137	-	471.482.792.896	442.170.899.087
Nợ phải trả tài chính						
- Vay và nợ	116.344.868.003	-	68.941.742.747	-	116.344.868.003	68.941.742.747
- Phải trả người bán	332.934.112.286	-	262.506.354.312	-	332.934.112.286	262.506.354.312
- Chi phí phải trả	31.191.638.151	-	9.958.641.096	-	31.191.638.151	9.958.641.096
TỔNG CỘNG	480.470.618.440		341.406.738.155	-	480.470.618.440	341.406.738.155

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

1. Số tiền đi vay thực thu trong năm	Từ 01/4/2025 đến 31/03/2026	Từ 01/04/2024 đến 31/03/2025
- Tiền thu từ đi vay theo khế ước thông thường	413.713.391.918	250.752.837.771

2. Số tiền đã thực trả gốc vay trong năm	Từ 01/4/2025 đến 31/03/2026	Từ 01/04/2024 đến 31/03/2025
- Tiền trả nợ gốc vay theo khế ước thông thường	366.310.253.147	208.154.052.504

VIII. NHỮNG THÔNG TIN KHÁC

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

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

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

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

3. Giao dịch và số dư với các bên liên quan

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

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

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

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

+ Thu nhập của Hội đồng Quản trị và Ban Tổng Giám đốc		Từ 01/4/2025 đến 31/03/2026	Từ 01/04/2024 đến 31/03/2025
Hội đồng Quản trị và Ban Tổng Giám đốc	Lương và thưởng	20.229.040.954	18.423.947.954
Cộng		20.229.040.954	18.423.947.954

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

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ CÔNG NGHỆ TIN HỌC HPT

Mẫu số B 09 - DN

BẢN THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 3 năm 2026 *Đơn vị tính: Đồng Việt Nam*

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

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

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

Tp. HCM, ngày 26 tháng 6 năm 2026

Người lập biểu	Kế toán trưởng	Tổng Giám đốc
Đỗ Quốc Tú	Phùng Quốc Bảo	Đinh Hà Duy Linh

01 SỐ LƯỢNG THÀNH VIÊN HĐQT

07
Thành viên HĐQT

THÀNH VIÊN HĐQT ĐỘC LẬP

Trong **7** thành viên, có **2** thành viên HĐQT độc lập

11.386.659
CỔ PHẦN CÓ QUYỀN BIỂU QUYẾT

Theo danh sách cổ đông chốt ngày 31/3/2026

02 ĐIỂM NHẤN HOẠT ĐỘNG 2025

01 Triển khai chiến lược **"Đột phá"** đến năm 2030, tầm nhìn 2035

02 Hoàn thành các chỉ tiêu kinh tế cam kết với cổ đông

03 Doanh thu thực hiện **1935 tỷ**, tăng trưởng **~ 40%**
Lợi nhuận tăng **~ 25%** so với 2024

04 Lợi nhuận tăng **~ 5%** so với 2024

05 Đẩy mạnh ứng dụng AI trong hoạt động nội bộ và sản phẩm/dịch vụ HPT

06 Chú trọng R&D, thương hiệu HPT và cơ hội thị trường quốc tế

03 TỶ LỆ SỞ HỮU CỔ PHẦN HĐQT

01	**Ông Ngô Vi Đồng** - Chủ tịch HĐQT	**1.504.894 cp**	**13,21%**
02	**Ông Đinh Hà Duy Linh** - Phó Chủ tịch HĐQT- Tổng Giám đốc	**803.044 cp**	**7,05%**
03	**Bà Hàn Nguyệt Thu Hương** - Thành viên HĐQT	**1.037.145 cp**	**9,11%**
04	**Bà Đinh Hà Duy Trinh** - Phó Chủ tịch HĐQT	**642.878 cp**	**5,64%**
05	**Ông Nguyễn Quyền** - Thành viên HĐQT	**279.641 cp**	**2,45%**
06	**Ông Nguyễn Đức Tiến** - Thành viên HĐQT độc lập	**692.518 cp**	**6,08%**
07	**Ông Trần Anh Hoàng** - Thành viên HĐQT độc lập Sở hữu cá nhân	**82.470 cp**	**0,72%**
	Đại diện công ty CP Đầu tư phân phối Satico	**1.262.765 cp**	**11,09%**

(*) Theo danh sách cổ đông chốt ngày 31/3/2026 và tỷ lệ sở hữu tính trên số cổ phần có quyền biểu quyết là 11.386.659 CP



Ông Đinh Hà Duy Linh
Phó Chủ tịch HĐQT - Tổng Giám đốc



Ông Ngô Vi Đồng
Chủ tịch HĐQT



Bà Đinh Hà Duy Trinh
Phó Chủ tịch HĐQT



Bà Hàn Nguyệt Thu Hương
Thành viên HĐQT



Ông Nguyễn Quyền
Thành viên HĐQT



Ông Nguyễn Đức Tiến
Thành viên HĐQT



Ông Trần Anh Hoàng
Thành viên HĐQT

04 CÁC CUỘC HỌP TIÊU BIỂU

17/4/2025
Họp định kỳ Quý I/2025 (7/7 thành viên HĐQT)

Nội dung chính	Kết quả HĐQT
• Ông Ngô Vi Đồng tóm tắt tình hình hoạt động chung công ty năm 2024. • Ông Đinh Hà Duy Linh - Phó CT HĐQT-TGĐ chia sẻ kết quả hoạt động năm 2024 và kế hoạch năm 2025. • Triển khai chiến lược "Đột phá". • Thúc đẩy AI. • Điểm nổi bật 2024 gồm hợp tác công nghệ Việt, sản phẩm CSEP, quản trị 6P.	• Ông Trần Anh Hoàng chia sẻ tiếp cận đột phá thì cần có tư duy và tầm nhìn ra cả thế giới trong tương lai 10-15 năm tới. • Ông Nguyễn Đức Tiến nhấn mạnh xác định đúng nhu cầu khách hàng. • Bà Đinh Hà Duy Trinh so sánh thông tin giữa 2 sàn UPCOM và HOSE. Đề xuất giữ nguyên giao dịch cổ phiếu HPT trên sàn UPCOM. Chỉ chuyển sàn vào thời điểm thích hợp.

14/4/2025, 21/5/2025, 23/6/2025, 22/8/2025, 25/8/2025, 8/9/2025, 9/9/2025, 6/10/2025, 16/10/2025
Họp đột xuất

Nội dung chính	Kết quả HĐQT
• Phê duyệt hạn mức tín dụng Ngân hàng VIB cấp cho HPT 260 tỷ đồng. • Triển khai tổ chức đại hội cổ đông thường niên năm 2025 và tạm ứng cổ tức 2024. • Thống nhất hạn mức tín dụng Ngân hàng TP Bank cấp cho HPT 7 tỷ đồng. • Phát hành cổ phiếu để chi trả cổ tức năm 2024. • Phê duyệt hạn mức tín dụng Ngân hàng BIDV cấp cho HPT 300 tỷ đồng.	• Thống nhất cao hạn mức để hỗ trợ hoạt động kinh doanh và vận hành.

Nội dung chính	Kết quả HĐQT
• Chốt ngày ĐKCC để thực hiện quyền nhận cổ tức năm 2024 bằng cổ phiếu. • Thông qua hạn mức tín dụng Ngân hàng VIB cấp cho HPT 312 tỷ đồng. • Thông qua kết quả phát hành cổ phiếu để trả cổ tức cho cổ đông hiện hữu. • Thông qua việc sửa đổi Điều lệ và Giấy chứng nhận Đăng ký doanh nghiệp.	

04/07/2025
Họp định kỳ Quý II/2025 (7/7 thành viên HĐQT)

Nội dung chính	Kết quả HĐQT
• Chuẩn bị Đại hội đồng cổ đông 2025. • Thông qua 8 tờ trình trọng yếu. • Phương án phân phối lợi nhuận. • Kế hoạch cổ tức 2025. • Phát hành cổ phần tăng vốn điều lệ. • Sửa đổi điều lệ. • Ủy quyền HĐQT/BKS. • Điều chỉnh CCN đầu tư dự án giai đoạn 2. • Lựa chọn kiểm toán. • Kinh phí hoạt động của HĐQT và Ban kiểm soát năm 2025.	• Các thành viên thống nhất đẩy mạnh đầu tư R&D, đồng thuận các nội dung trình Đại hội đồng cổ đông năm 2025.

15/4/2026
Họp định kỳ Quý I/2026 (7/7 thành viên HĐQT)

Nội dung chính	Kết quả HĐQT
• Ông Ngô Vi Đồng tóm tắt tình hình hoạt động chung toàn công ty năm 2025. • Ông Đinh Hà Duy Linh - Phó CT HĐQT-TGĐ chia sẻ kết quả hoạt động năm 2025 và kế hoạch năm 2026. • Đề xuất cổ tức 2025 là 20% (5% bằng tiền mặt, 15% bằng cổ phiếu). • ESOP 2026. • Định hướng DOPA (8P), AI, R&D.	• Ông Ngô Vi Đồng thống nhất chương trình ESOP 2026 như tờ trình sẽ trình đại hội đồng cổ đông HPT 2026 thông qua. HPT tiếp tục nghiên cứu các chương trình khuyến khích người lao động.

05 QUYẾT NGHỊ / ĐỊNH HƯỚNG

Cổ tức 2024:
15%
5% bằng tiền mặt,
10% bằng cổ phiếu

Đề xuất cổ tức 2025:
20%
5% bằng tiền mặt,
10% bằng cổ phiếu

Định hướng 2026:
Tiếp tục chiến lược đột phá,
Mô hình DOPA (8P)
Tăng cường AI, R&D

Hoạt động của Ban kiểm soát trong năm 2025

BAN KIỂM SOÁT GỒM 3 THÀNH VIÊN

01 **Bà Nguyễn Thị Hoàng Yến** Trưởng ban	**02** **Bà Huỳnh Thị Thanh Nga** Thành viên	**03** **Ông Lê Nhựt Hoàng Nam** Thành viên
Tham dự họp: **3/3 buổi** 100%	Tham dự họp: **3/3 buổi** 100%	Tham dự họp: **3/3 buổi** 100%

Trong năm 2025, Ban Kiểm soát tổ chức họp định kỳ 4 tháng/lần và thường xuyên gặp gỡ trao đổi các hoạt động của Ban kiểm soát như sau:

01 Kiểm tra/tư vấn việc tuân thủ theo điều lệ của Công ty cũng như Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông năm 2025 và pháp luật hiện hành trong các hoạt động của HPT

02 Tham gia các cuộc họp của Hội đồng Quản trị và đưa ra các ý kiến góp ý trong phạm vi trách nhiệm và quyền hạn của Ban Kiểm soát

03 Ban kiểm soát đã xem xét báo cáo tài chính năm 2025 của công ty và đã thống nhất với kết quả hoạt động kinh doanh và các chỉ tiêu trong báo cáo tài chính đã được kiểm toán bởi Công ty TNHH Kiểm toán và Dịch vụ Tin học Moore Aisc (Moore AISC).

04 Ban kiểm soát thực hiện giám sát việc sửa đổi quy chế quản trị nội bộ công ty.

05 Giám sát, kiểm tra việc quản lý và thực hiện các chỉ tiêu kinh tế của công ty

06 Kiểm tra và giám sát việc ban hành các nghị quyết, quyết định của HĐQT và Ban điều hành

07 Giám sát việc thực hiện công bố thông tin theo qui định

08 Ban kiểm soát tham gia kiểm tra giám sát hoạt động kiểm soát nội bộ của công ty như: xây dựng, soạn thảo, đóng góp ý kiến sửa đổi, bổ sung và kiểm soát vận hành hệ thống quy trình an toàn an ninh thông tin 27001, hệ thống ISO 9001, các quy trình quản lý tài sản doanh nghiệp, quy trình mua hàng, quy trình thực hiện hợp đồng,...

09 Tổ chức họp với các phòng ban liên quan (Phòng tài chính, nhân sự, chất lượng, hệ thống thông tin,..) để đánh giá và có ý kiến trong các công tác quản trị và điều hành hoạt động của công ty.

10 Tư vấn, cải tiến và kiểm soát công tác pháp lý công ty.

ĐÁNH GIÁ & KẾT LUẬN CHUNG

Trong năm 2025, Ban Kiểm soát đã thực hiện đầy đủ và hiệu quả vai trò giám sát, tư vấn, phản biện độc lập theo đúng chức năng được giao, góp phần tăng cường tính minh bạch, tuân thủ và hiệu quả trong hoạt động quản trị – điều hành của Công ty.

Các nội dung giám sát trọng yếu được triển khai có hệ thống, bám sát thực tiễn hoạt động của HPT và kịp thời có ý kiến đối với các vấn đề quan trọng. Mối quan hệ phối hợp giữa Ban Kiểm soát với Hội đồng Quản trị, Ban Điều hành và các phòng ban chức năng được duy trì tốt, tạo điều kiện thuận lợi để Ban Kiểm soát thực thi nhiệm vụ.

THÔNG TIN CỔ ĐÔNG

I. QUÁ TRÌNH THAY ĐỔI VỐN ĐIỀU LỆ CỦA HPT ĐẾN 31/03/2026

Stt	Ngày	Vốn điều lệ (Đồng)	Giấy CNĐKDN	Loại hình hoạt động
1	19/01/1995	400.000.000	045008	Công ty TNHH
2	23/01/1998	1.000.000.000	045008	Công ty TNHH
3	25/04/2001	4,000,000,000	045008	Công ty TNHH
4	11/05/2004	10.000.000.000	4103002304	Công ty Cổ phần
5	18/10/2005	15.000.000.000	4103002304	Công ty Cổ phần
6	09/08/2006	20.000.000.000	4103002304	Công ty Cổ phần
7	29/03/2007	36.000.000.000	4103002304	Công ty Cổ phần
8	18/11/2009	38.476.550.000	0301447426	Công ty Cổ phần
9	02/03/2010	59.892.990.000	0301447426	Công ty Cổ phần
10	02/11/2012	68.642.010.000	0301447426	Công ty Cổ phần
11	22/08/2017	75.348.880.000	0301447426	Công ty Cổ phần
12	01/09/2020	82.726.050.000	0301447426	Công ty Cổ phần
13	20/12/2022	90.841.010.000	0301447426	Công ty Cổ phần
14	13/11/2023	100.659.600.000	0301447426	Công ty Cổ phần
15	17/03/2025	105.073.820.000	0301447426	Công ty Cổ phần
16	06/11/2025	115.423.190.000	0301447426	Công ty Cổ phần
17	Đến nay	115.423.190.000	0301447426	Công ty Cổ phần

II. TÌNH HÌNH VỐN CỔ PHẦN NĂM 2025

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

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

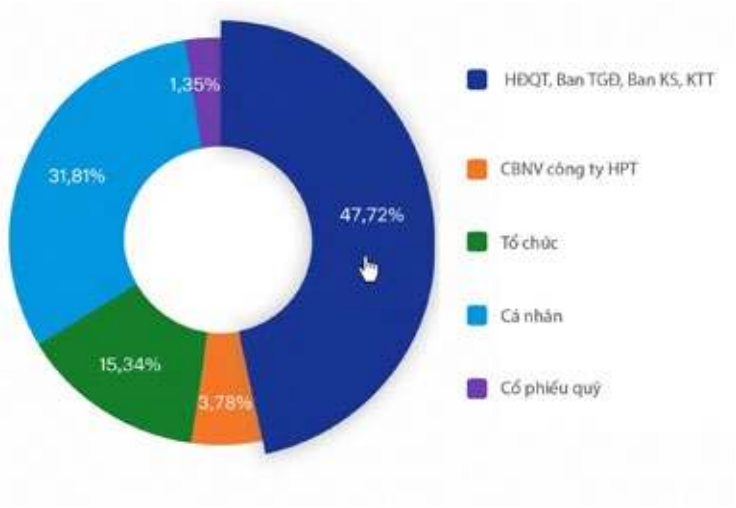
Sàn giao dịch: UPCOM

Đến ngày 31/03/2026, công ty HPT có 11.542.319 cổ phiếu, tăng 1.034.937 cổ phiếu so với năm tài chính 2024. Toàn bộ là cổ phiếu phổ thông. Mệnh giá 10.000đ/ cổ phiếu, tương đương 115.423.190.000 đồng (Một trăm mười lăm tỷ, bốn trăm hai mươi ba triệu, một trăm chín mươi nghìn đồng). Trong đó có 11.386.659 cổ phiếu có quyền biểu quyết và 155.660 cổ phiếu quỹ.

Cơ cấu cổ đông đến ngày 31/03/2026

STT	Loại hình cổ đông	Số lượng	Tổng vốn (VNĐ)	Tỷ lệ sở hữu/VĐL
1	HĐQT, Ban TGĐ, Ban KS, KTT	16	55.082.730.000	47,72%
2	CBNV công ty HPT	67	4.365.130.000	3,78%
3	Tổ chức	7	17.700.150.000	15,34%
4	Cá nhân	594	36.718.580.000	31,81%
5	Cổ phiếu quỹ		1.556.600.000	1,35%
	Tổng cộng	**684**	**115.423.190.000**	**100,00%**

- Số lượng cổ đông năm 2025 tăng 12,13% so với cùng kỳ, phản ánh sự mở rộng của cơ sở nhà đầu tư và mức độ quan tâm ngày càng cao của thị trường đối với cổ phiếu HPT
- Tính đến ngày 31/03/2026, Hội đồng Quản trị, Ban Điều hành, Ban Kiểm soát và Kế toán trưởng sở hữu 47,72% vốn điều lệ, thể hiện sự gắn kết lợi ích giữa đội ngũ quản lý và các cổ đông, đồng thời góp phần duy trì định hướng phát triển dài hạn của Công ty
- Trong năm 2025, không ghi nhận sự thay đổi đáng kể trong danh sách cổ đông lớn (nắm giữ từ 5% trở lên).
- Năm 2025, công ty HPT không giao dịch cổ phiếu Quỹ.



III. TÌNH HÌNH CHI TRẢ CỔ TỨC

Trong nhiều năm qua, HPT luôn duy trì chính sách cổ tức ổn định, hài hòa giữa nhu cầu tái đầu tư cho tăng trưởng và lợi ích của cổ đông.

Năm 2025 là một năm tiếp nối về việc thay đổi lớn ở ngành Công nghệ thông tin của Việt Nam, thị trường chứng khoán Việt Nam ghi nhận sự phục hồi tích cực nhờ môi trường lãi suất duy trì ở mức hợp lý, tăng trưởng kinh tế ổn định và dòng vốn đầu tư quay trở lại thị trường. Thanh khoản trên các sàn giao dịch được cải thiện đáng kể so với năm trước, trong khi tâm lý nhà đầu tư được hỗ trợ bởi kỳ vọng nâng hạng thị trường. Tuy nhiên, thị trường vẫn chịu tác động từ các yếu tố quốc tế như biến động các mức thuế suất, diễn biến địa chính trị và xu hướng dịch chuyển dòng vốn đầu tư nước ngoài, khiến diễn biến giá cổ phiếu có những giai đoạn biến động mạnh.

Với sự linh hoạt thích ứng, điều chỉnh kịp thời và với sự nỗ lực của Ban điều hành cùng toàn thể cán bộ nhân viên, kết thúc năm tài chính 2025 của công ty HPT, lợi nhuận trước thuế rất khả quan là 38,022 tỷ đồng, đạt 115,2 % kế hoạch. Lãi cơ bản trên mỗi cổ phần đạt 3.315 VNĐ, cao nhất trong 5 năm gần đây.

Trên cơ sở kết quả kinh doanh đạt được và nhằm tiếp tục chia sẻ thành quả với cổ đông, Hội đồng Quản trị trình Đại hội đồng cổ đông thường niên phương án chi trả cổ tức năm 2025 với tổng tỷ lệ 15%, bao gồm: cổ tức bằng tiền mặt với tỷ lệ là 5%, bằng cổ phiếu với tỷ lệ 10%.

THÔNG TIN VỀ CỔ TỨC BẰNG TIỀN MẶT VÀ CỔ PHIẾU (2019-2024)

Năm	Tỷ lệ	Hình thức	Thời gian thực hiện
2024	5%	Tiền mặt	2025
	10%	Cổ phiếu	2025
2023	12%	Tiền mặt	2024
2022	4%	Tiền mặt	2023
	11%	Cổ phiếu	2023
2021	5%	Tiền mặt	2022
	10%	Cổ phiếu	2022
2020	7%	Tiền mặt	2021
2019	10%	Cổ phiếu	2020
	5%	Tiền mặt	2020

Thu nhập trên mỗi cổ phần:

Chỉ tiêu	Năm 2025	Năm 2024	Năm 2023	Năm 2022	Năm 2021
Lãi cơ bản trên mỗi cổ phần (VNĐ)	3.315	2.083	2.357	1.661	1.704

IV. THÔNG TIN CÁC CỔ ĐÔNG SỞ HỮU TRÊN 5% /SỐ CP CÓ QUYỀN BIỂU QUYẾT TÍNH ĐẾN NGÀY 31/03/2026

Stt	Họ và tên cổ đông	Chức vụ	Số cổ phần sở hữu	Tỷ lệ sở hữu/Số CP có quyền BQ
01	Ngô Vi Đồng	Chủ tịch HĐQT	1.504.894 cp	13,22%
02	Hàn Nguyệt Thu Hương	Thành viên HĐQT	1.037.145 cp	9,11%
03	Công ty CP Đầu Tư Phân Phối SATICO	Tổ chức	1.262.765 cp	11,09%
04	Đinh Hà Duy Linh	Phó CT HĐQT- Tổng Giám đốc	803.044 cp	7,05%
05	Nguyễn Đức Tiến	Thành viên HĐQT	629.518 cp	6.08%
06	Đinh Hà Duy Trinh	Phó CT HĐQT	642.878 cp	5.65%

V. TÌNH HÌNH GIAO DỊCH CỔ PHIẾU TRÊN SÀN UPCOM

1. Đánh giá chung:

Tính từ ngày 01/04/2025 đến ngày 31/03/2026, tổng khối lượng giao dịch cổ phiếu HPT trên thị trường UPCOM đạt 891.407 CP. Trong năm 2025, thị trường UPCoM duy trì xu hướng tăng trưởng tích cực về thanh khoản và chỉ số giao dịch so với năm trước. Mặc dù vẫn chịu tác động từ các yếu tố kinh tế vĩ mô trong nước và quốc tế, thị trường chứng khoán Việt Nam nhìn chung có diễn biến khả quan hơn năm 2024, tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động huy động vốn và gia tăng sự quan tâm của nhà đầu tư đối với các doanh nghiệp niêm yết và đăng ký giao dịch trên thị trường UPCoM.

Giao dịch UPCOM
891.407 CP

Số lượng cổ đông
600 - 700 cổ đông

Số lượng cổ đông của công ty HPT tiếp tục duy trì trong khoảng 600-700 cổ đông, phản ánh sự ổn định của nhà đầu tư và niềm tin đối với định hướng phát triển dài hạn của HPT.

> Ngoài ra có thể nhận thấy tỷ lệ nắm giữ cổ phiếu của Hội đồng Quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban kiểm soát và Kế toán trưởng và các cổ đông lớn vẫn ổn định và có tăng nhẹ trong năm vừa qua.

Cơ cấu sở hữu Nhà đầu tư nước ngoài

Số liệu chốt ngày 31/03/2026

Đến ngày 31/03/2026, số lượng cổ phiếu HPT được Nhà đầu tư nước ngoài nắm giữ là 356.214 CP, chiếm tỷ lệ 3,13%/ số cổ phần có quyền biểu quyết, trong đó tổ chức nước ngoài nắm giữ là 283.498 CP (tỷ lệ 2,49%) và cá nhân nước ngoài nắm giữ 72.716 CP (tỷ lệ 0,64%)



Nhà đầu tư nước ngoài
356.214 CP



Tổ chức nước ngoài
283.498 CP



Cá nhân nước ngoài
72.716 CP

2. Tình hình giao dịch của cổ đông nội bộ

TÍNH TỪ NGÀY 01/04/2025 ĐẾN NAY:

Có phát sinh giao dịch của cổ đông nội bộ và Người có liên quan đã công bố thông tin.

VI. HOẠT ĐỘNG CỦA BAN CỔ ĐÔNG

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

Trong năm 2025, Ban cổ đông đã triển khai Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông và các Nghị Quyết của Hội đồng Quản trị như sau:

- Kịp thời cập nhật các ý kiến của cổ đông và phản hồi cho cổ đông các thông tin liên quan đến tình hình hoạt động của công ty, về cổ tức, về việc lưu ký chứng khoán,…
- Cập nhật thông tin cổ đông tại Tổng Công ty lưu ký theo yêu cầu của cổ đông.
- Lên kế hoạch và triển khai công tác tổ chức Đại hội cổ đông thường niên năm 2025
- Tiến hành các thủ tục để chi trả cổ tức năm 2024 bằng tiền mặt với tỷ lệ **5%** và bằng cổ phiếu **10%**
- Thực hiện việc công bố thông tin đầy đủ và kịp thời theo Quy định trên cổng thông tin điện tử của HNX và website công ty.

Các hoạt động với cổ đông và nhà đầu tư:

Ban Cổ đông phối hợp với Hội đồng Quản trị, Ban Điều hành và các đơn vị liên quan trong việc nâng cao tính minh bạch, đảm bảo quyền tiếp cận thông tin bình đẳng của cổ đông, đồng thời hỗ trợ thực hiện các yêu cầu về quản trị công ty theo quy định của pháp luật chứng khoán và các thông lệ quản trị tốt. Hiện nay, Công ty HPT luôn duy trì các kênh thông tin chính thức đến các cổ đông, nhà đầu tư như sau:

KÊNH WEBSITE CÔNG TY

Kênh thông tin thông qua Website của công ty https://.hpt.vn về các thông tin như Báo cáo thường niên, báo cáo tài chính, thông cáo báo chí, hồ sơ công bố thông tin theo qui định.

GẶP GỠ & LẮNG NGHE

Lãnh đạo công ty HPT luôn lắng nghe ý kiến đóng góp của các cổ đông và trao đổi thảo luận với các cổ đông thông qua các buổi gặp gỡ trực tiếp như Đại hội cổ đông, email, qua điện thoại. Ban lãnh đạo đã tiếp nhận ý kiến đóng góp và phản hồi đầy đủ và kịp thời các ý kiến của cổ đông.

ĐỊNH HƯỚNG CHIẾN LƯỢC 2026

Bước sang năm 2026, HPT tiếp tục tập trung nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh, phát triển các lĩnh vực công nghệ có giá trị gia tăng cao, tăng cường năng lực quản trị doanh nghiệp và minh bạch thông tin nhằm nâng cao giá trị doanh nghiệp, gia tăng lợi ích cho cổ đông và hướng đến các chuẩn mực quản trị tiên tiến trên thị trường vốn Việt Nam



Văn hóa HPT

niềm tự hào của người HPT

Triết lý văn hóa HPT: "Văn hóa HPT là tinh thần, cốt cách của tập thể con người HPT được đúc kết, gìn giữ và vun đắp trong suốt chiều dài lịch sử phát triển hơn 30 năm của HPT. Văn hóa HPT dựa trên các nền tảng cam kết chính trực, nhân bản hài hòa, là sự nỗ lực không ngừng làm chủ khoa học công nghệ, tận tụy vì sự thành công của khách hàng, là sức mạnh gắn kết con người HPT vượt qua mọi khó khăn thử thách hoàn thành các nhiệm vụ chiến lược đề ra. Văn hóa HPT là nỗ lực xây dựng môi trường văn minh hiện đại cho nhân tài tự do phát triển, làm giàu chân chính, góp phần xây dựng quê hương đất nước, xây dựng một thế giới hòa bình hạnh phúc."

Cội nguồn: Văn hóa HPT được xây dựng từ thế hệ sáng lập, được gìn giữ phát huy và vun đắp trong suốt chiều dài lịch sử xây dựng và phát triển, tạo nên bản sắc và niềm tự hào riêng HPT.

Bản chất: Văn hóa HPT hướng đến thành tích bằng nỗ lực lao động chân chính, bằng trí tuệ và bản lĩnh vượt khó, đem lại lợi ích cho tất cả các bên liên quan.

Lý tưởng: Văn hóa HPT khuyến khích con người phát triển toàn diện, góp phần xây dựng cộng đồng công bằng lành mạnh vì một cuộc sống tốt đẹp hơn, một thế giới bình an hạnh phúc hơn.

Khẩu hiệu văn hóa **"Knowing IT – Am tường công nghệ, Thấu hiểu thông tin"** thể hiện rõ tính chuyên nghiệp trong cung cấp dịch vụ công nghệ thông tin, truyền thông, phát triển phần mềm và tích hợp các công nghệ tiên tiến.


hpt
20
WE ♥ hpt

10 nét VĂN HÓA TIÊU BIỂU HPT

01

Hệ thống quản trị doanh nghiệp chuẩn mực, duy trì đạo đức nghề nghiệp và tinh thần văn hóa nhân bản HPT.





02



Chăm nom đời sống vật chất, tinh thần cho cán bộ nhân viên, tạo điều kiện cho người HPT phát triển toàn diện, xây dựng nét đặc trưng cốt cách của người HPT lương thiện, chuẩn mực với những giá trị cốt lõi con người HPT "Cầu thị học hỏi - Năng động linh hoạt - Trách nhiệm - Chan hòa - Cống hiến".

03

Bộ giá trị cốt lõi được gìn giữ vun đắp trong thực tiễn là nền tảng sức mạnh, văn hóa HPT



04

Bộ nhận diện thương hiệu HPT "Knowing IT - Am tường Công nghệ - Thấu hiểu Thông tin"
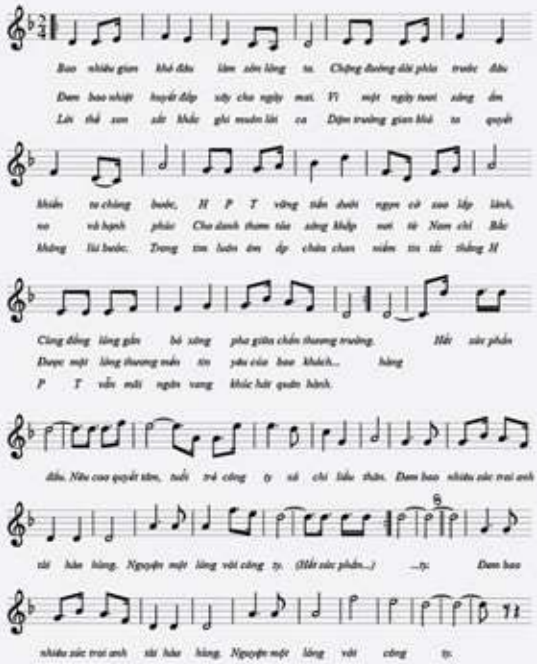


05

Giải thưởng "Trâu vàng, bạc, đồng" cao quý cho tập thể xuất sắc hàng năm



HÀNH KHÚC HPT

Sáng tác: Trần Phong Vũ - Cựu nhân viên HPT



06

Hành khúc HPT, Hòa nhạc HPT

07

Bộ sách HPT: sách viết, sách ảnh "Sắc màu HPT", ấn phẩm HotNews

08

Môi trường làm việc xanh, sạch đẹp, văn minh hiện đại cùng sắc màu hội họa.

09

Hoạt động phong trào (sinh nhật CBNV, ngày đặc biệt, nghỉ hè, các sự kiện ngày thành lập công ty, các hoạt động thể thao, văn nghệ nội bộ…)

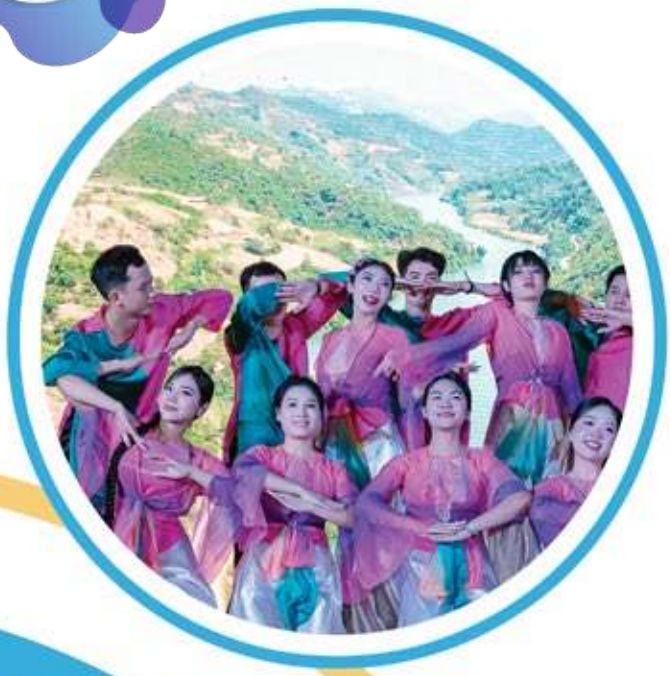






10

Là thành viên tích cực của cộng đồng, cam kết và có trách nhiệm với xã hội, chia sẻ yêu thương, lan tỏa giá trị nhân văn qua các chương trình thiện nguyện.







HOẠT ĐỘNG CỘNG ĐỒNG

Công ty HPT cam kết gắn liền với sự phát triển của đất nước, luôn nỗ lực là công ty có trách nhiệm trong các chương trình phát triển khoa học công nghệ, kinh tế xã hội của Chính phủ, của thành phố. Đặc biệt, HPT là thành viên tích cực có đóng góp cho khu Công nghệ cao Thành phố Hồ Chí Minh, nỗ lực tham gia vào chương trình của thành phố xây dựng khu đô thị sáng tạo, xây dựng Thành phố Hồ Chí Minh trở thành thành phố thông minh, nghĩa tình, đáng sống.

- HPT tham gia đóng góp cho các Hiệp hội ngành nghề nhiều thập niên và giữ vai trò lãnh đạo:
  - » Ông Ngô Vi Đồng - Chủ tịch HĐQT HPT là Chủ tịch Hội đồng Sách Doanh nhân (thuộc Tạp chí Doanh Nhân Sài Gòn), Nguyên Phó Chủ tịch Hiệp hội An toàn thông tin Việt Nam (VNISA) và Nguyên Chủ tịch Chi hội VNISA phía Nam.
  - » Ông Đinh Hà Duy Linh - Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty HPT là Phó Chủ tịch Hội Tin học TP.HCM (HCA).
- Nhằm thúc đẩy giáo dục và nghiên cứu công nghệ thông tin, HPT đã ký kết hợp tác với các trường đại học tại Việt Nam như: Đại học Quốc gia TP.HCM, Đại học Khoa học Tự nhiên, trường Đại học CNTT - ĐHQG TP.HCM, trường Đại học Công nghệ TP.HCM (Hutech).
- HPT là thành viên cửta hiệp hội, tổ chức: Hiệp hội An ninh mạng quốc gia (NCA), Câu Lạc Bộ Doanh Nhân Sài Gòn, Hội Tin học TP.HCM (HCA), Hiệp hội An toàn Thông tin Việt Nam (VNISA), Hội Nữ Doanh Nhân TP.HCM (HAWEE), Liên minh các công ty gia công xuất khẩu phần mềm Việt Nam, Câu lạc bộ Kiểm tra, đánh giá và kiểm định an toàn thông tin Việt Nam (VSAC), Câu lạc bộ Phát triển và Ứng dụng Công nghệ số Thủ Đức (TDAC).

Ngoài ra, HPT còn tham gia là thành viên hội đồng các trường Đại học Công nghệ Thông tin:

- Ông Ngô Vi Đồng - Chủ tịch HĐQT Công ty HPT là thành viên Hội đồng trường Trường Đại học Công nghệ Thông tin (VNUHCM-UIT).
- Ông Đinh Hà Duy Linh - Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty HPT là thành viên Hội đồng trường Trường Đại học Khoa học Tự nhiên (VNUHCM-US).
- HPT cũng tham gia rất nhiều chương trình, sự kiện cộng đồng tại các trường như: Hội nghị Khoa học Quốc tế MAPR (Trường Đại học Công nghệ Thông tin - ĐHQG TPHCM); diễn đàn "Khoa học - Doanh nghiệp và đổi mới sáng tạo" - FIIS (trường Đại học Khoa học Tự nhiên ĐHQG TP.HCM); Talkshow về "Data Analytics Insights for Future Generation" (trường Đại học Ngoại thương); tìm kiếm tài năng CNTT (trường Đại học HUTECH); chia sẻ bí quyết chọn nghề cho sinh viên Đại học Quốc tế Sài Gòn (SIU)

HPT luôn ý thức tham gia các hoạt động cộng đồng để cùng đóng góp cho xã hội và xây dựng đất nước qua các chương trình:

- Các chương trình, sự kiện cộng đồng ngành CNTT như: DigiTrans Smart City - Sáng kiến xây dựng thành phố thông minh (Ban Quản lý Khu Công nghệ cao TP.HCM phối hợp Sở Khoa học và Công nghệ TP.HCM tổ chức); Tuần lễ Chuyển đổi số (Sở Khoa học và Công nghệ TP.HCM phối hợp cùng HCA tổ chức).
- HPT luôn cam kết và có trách nhiệm với xã hội, chia sẻ yêu thương, lan tỏa giá trị nhân văn qua các hoạt động hướng đến cộng đồng.
  - » Nhiều năm liền đồng hành trong vai trò doanh nghiệp hỗ trợ và tham gia chấm giải cuộc thi "Giải thưởng Tài năng Lương Văn Can", tham gia nhiều buổi chia sẻ hướng nghiệp các sinh viên đạt giải do CLB Doanh nhân Sài Gòn tổ chức.
  - » Tham gia chương trình trao tặng "Top 100 quyển sách đáng có trong tủ sách doanh nghiệp" cho Trường Đại học Khoa học Tự nhiên, ĐHQG TP.HCM.
  - » Thực hiện chương trình "Thắp sáng bản em" dành cho đồng bào vùng cao miền Bắc nhiều năm liền.
  - » Phối hợp cùng Hội chữ thập đỏ tại địa phương tổ chức và tham gia chương trình hiến máu nhân đạo "Giọt hồng yêu thương" nhiều năm liền.
  - » Quyên góp và tổ chức chương trình Chia sẻ yêu thương - tặng quà cho bà con và học sinh tại các tỉnh miền Nam nhiều năm liền.
  - » Quyên góp cho chương trình hướng về biển Đông, ủng hộ ngư dân vùng đảo Hoàng Sa - Trường Sa.
  - » Thăm và trao quà cho Trung tâm Nuôi trẻ mồ côi - nhiễm chất độc Dioxin thành phố Cần Thơ, Đồng Tháp, …
  - » Quyên góp quỹ hỗ trợ đồng bào vùng lũ gặp khó khăn.

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

Website: https://hpt.vn