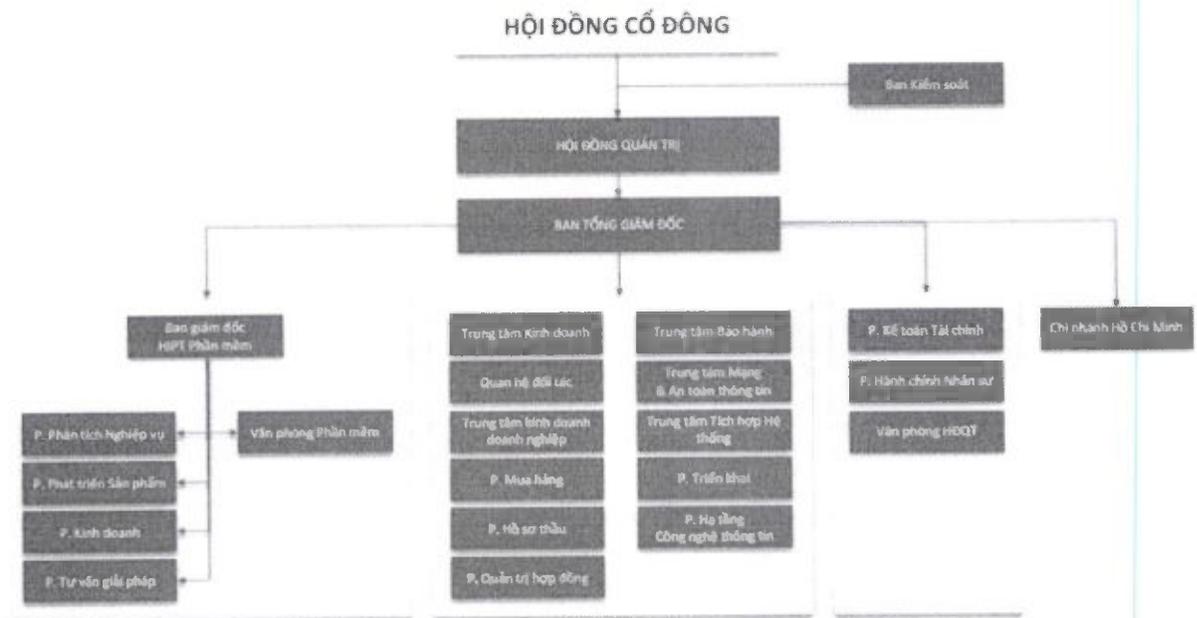


Hà Nội, ngày 22 tháng 06 năm 2019

BÁO CÁO CỦA TỔNG BAN GIÁM ĐỐC TẠI ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN 2019

I. CƠ CẤU TỔ CHỨC

1. Mô hình tổ chức



2. Bộ máy quản lý

Ban Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Tập đoàn HIPT năm 2018 gồm 5 thành viên:

- Ông Võ Văn Mai - Tổng Giám đốc
- Ông Lê Hải Đoàn - Phó Tổng Giám đốc
- Ông Hoàng Thanh Phúc - Phó Tổng Giám đốc
- Ông Đặng Minh Đức - Phó Tổng Giám đốc
- Ông Nguyễn Trần Thành - Phó Tổng Giám đốc

II. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG VÀ KINH DOANH TỪ NGÀY 1/1/2018 ĐẾN 31/3/2019

1. Hoạt động kinh doanh

1.1. Kết quả kinh doanh

Kết quả kinh doanh của HIPT từ ngày 01/01/2018 đến 31/12/2018

Đơn vị tính: Tỷ đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2018	Năm 2017
1	Doanh thu thuần	721,8	589,5
2	Lãi gộp	80,5	71,5
3	Lợi nhuận sau thuế	1,5	1,8

Doanh thu năm 2018 đạt 721,8 tỷ đồng (tăng 22,4% so với năm 2017) trong đó doanh thu từ việc chuyển nhượng bất động sản (khu nhà thấp tầng) là 224 tỷ đồng, doanh thu từ hoạt động kinh doanh thường xuyên của Công ty đạt 497,7 tỷ đồng.

Kết quả kinh doanh từ 01/01/2019 đến 31/03/2019

STT	Chỉ tiêu	Năm 2018	Năm 2018
1	Doanh thu thuần	63,9	264,9
2	Lãi gộp	11,8	10,6
3	Lợi nhuận sau thuế	1,1	(-3,3)

Đây là giai đoạn chuyển tiếp giữa năm 2018 và năm tài chính mới, đây cũng là khoảng thời gian hoạt động kém hiệu quả nhất bởi 2/3 thời gian nằm trong kỳ nghỉ lễ, tết (cả Âm lịch và Dương lịch).

1.2. Phát triển thị trường

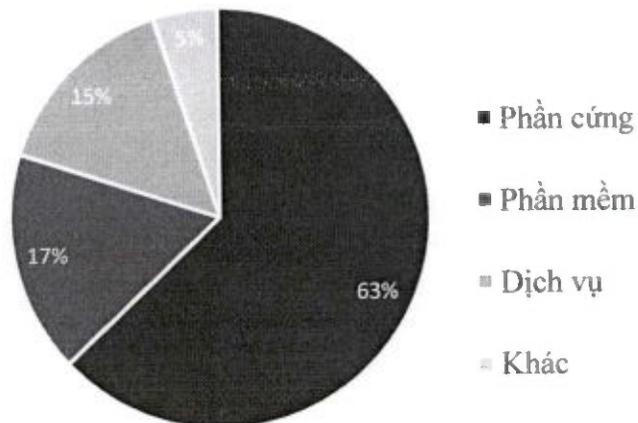
HIPT tiếp tục tập trung vào lĩnh vực Cung cấp giải pháp CNTT, Phần mềm HIPT, Dịch vụ tích hợp hệ thống HIPT. Bằng kinh nghiệm và chất lượng sản phẩm, dịch vụ, HIPT luôn nhận được sự tin tưởng của nhiều khách hàng, đối tác lớn.

HIPT đã tiếp nhận và thực hiện một số dự án có giá trị lớn tại Bộ tài chính, Ngân hàng Nhà nước, Trung tâm thông tin tin dụng quốc gia, các Sở thông tin truyền thông, các Bộ ban ngành khác. Tuy nhiên, do những khó khăn chung của nền kinh tế, việc đưa chính sách đầu tư CNTT vào thực tế áp dụng vẫn còn nhiều hạn chế. Nhiều dự án lớn HIPT đang theo đuổi trong năm 2018 bị kéo dài thời gian thực hiện hoặc thay đổi thời hạn đầu tư. Điều này khiến lợi nhuận bị ảnh hưởng và chưa đạt được như kì vọng.

Mảng khách hàng Doanh nghiệp trong những năm gần đây luôn đóng góp một tỷ trọng lớn trên tổng doanh số cho HIPT. Trong năm 2018, HIPT đã xây dựng được uy tín cao đối với một số tập đoàn, doanh nghiệp lớn như Tập đoàn Bảo Việt, Công ty Cổ phần điện ảnh Truyền hình, Đài truyền hình Việt Nam VTV, Hàng không Việt Nam, Tập đoàn FLC, Đặc biệt, HIPT đang là một trong số ít các doanh nghiệp SI có năng lực và kinh nghiệm vững trong lĩnh vực giải pháp cho các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực Truyền thông.

Đối với mảng khách hàng Tài chính – Ngân hàng: Cùng với sự gia tăng áp lực cạnh tranh từ các đối thủ, nhiều khách hàng có chủ trương cắt giảm và chậm đầu tư dẫn tới việc sụt giảm doanh thu năm 2018 trong lĩnh vực này.

Tỷ trọng doanh thu theo sản phẩm



Song song với việc tiếp tục tập trung lĩnh vực kinh doanh cốt lõi là tích hợp hệ thống, HIPT tiếp tục đầu tư nghiên cứu những mảng nhận được nhiều sự quan tâm từ xã hội như Thành phố thông minh, Giao thông thông minh, dịch vụ CNTT trong Y tế, Môi trường, Nông nghiệp sạch...

2. Hoạt động quản trị vận hành

2.1. Tổ chức – vận hành

Năm 2018, HIPT thay đổi mô hình tổ chức theo hướng tinh gọn, tăng cường quản lý trực tiếp từ các thành viên Ban Tổng giám đốc. Mô hình mới giúp HIPT giảm thiểu chi phí quản lý cũng như tăng cường sự sát sao trong giám sát, điều hành hoạt động kinh doanh.

Đáng kể là việc thành lập Trung tâm kinh doanh doanh nghiệp để đẩy mạnh việc tìm kiếm và khai thác các khách hàng mới.

Đồng thời, đẩy mạnh việc kinh doanh giải pháp phần mềm do Công ty TNHH HIPT Phần mềm thực hiện.

2.2. Nhân sự

Số lượng nhân sự tại thời điểm 31/12/2018 là 182 người, giảm 9% so với cuối năm 2017. Đến 31/3/2019, số lượng nhân sự của Công ty tiếp tục giảm xuống còn 177 người (giảm ~3% so với cuối năm 2018).

Với mục tiêu tinh gọn hoạt động, giảm thiểu chi phí vận hành, Ban điều hành mới của HIPT chủ trương trực tiếp tham gia điều hành vào phần lớn các hoạt động kinh doanh, vận hành, giảm thiểu các bước, bộ phận trung gian. Ngoài ra, chương trình đánh giá hiệu quả nhân sự cũng đã được thực hiện sát sao, thực tế hơn, tính sàng lọc cao hơn.

Năm 2018, việc trẻ hóa đội ngũ lãnh đạo cấp trung cũng được chú trọng. Nhiều nhân sự trẻ có năng lực đã được tin tưởng, bổ nhiệm vào các vị trí trưởng bộ phận của Công ty.

2.3. Quản lý tài chính

HIPT Tiếp tục duy trì và phát huy hệ thống tài chính kế toán chuẩn mực, tuân thủ theo pháp luật và được kiểm toán theo các tiêu chuẩn quốc tế bởi các đơn vị kiểm toán chuyên nghiệp.

Giữ vững uy tín và xếp hạng tín nhiệm với các ngân hàng đang hợp tác, sử dụng hiệu quả nguồn vay.

Áp dụng hiệu quả các ứng dụng CNTT trong hoạt động như sử dụng chữ ký điện tử, ngân hàng điện tử, kê khai thuế, hải quan qua mạng internet.

2.4. Hoạt động thương hiệu, truyền thông

Các hoạt động truyền thông, hoạt động văn hóa nội bộ trong HIPT tiếp tục được duy trì.

Các hoạt động đối ngoại, tiếp xúc, giao lưu với khách hàng truyền thống, khách hàng tiềm năng, các đối tác công nghệ, phục vụ trực tiếp hiệu quả kinh doanh được chú trọng hơn.

Năm 2018, HIPT là 1 trong 10 doanh nghiệp đầu tiên được nhận danh hiệu “TOP 10 doanh nghiệp thực hiện tốt công bố thông tin và minh bạch trên thị trường chứng khoán” do Sở Giao dịch chứng khoán Hà Nội bình chọn.

III. KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG NĂM 2019 (niên khóa từ ngày 10/4/2019→31/3/2020)

1. Kế hoạch kinh doanh

1.1. Kế hoạch doanh số

Đơn vị: Tỷ đồng

STT	Chỉ tiêu	Kế hoạch 2019
1	Doanh thu kinh doanh dự án CNTT	500
2	Cổ tức dự kiến	5%

Việc kiểm soát chi phí, đặc biệt là chi phí vận hành, chi phí quản lý, chi phí dự án tiếp tục là những ưu tiên hàng đầu của Ban điều hành trong năm 2019. Chi phí từng dự án, bao gồm chi phí nhân lực, chi phí dòng tiền của dự án, đã được thống kê và dự phóng đầy đủ ngay từ khi lập phương án kinh doanh. Chi phí quản lý, chi phí vận hành được phân bổ tới từng bộ phận cụ thể. Việc kiểm soát và phân bổ chi phí như trên giúp từng bộ phận biết được hiệu quả của mình và có biện pháp tự giám sát và tiết giảm, đảm bảo được lợi nhuận chung của Công ty trong năm 2019.

Ngoài những khoản thu từ hoạt động kinh doanh chính, HIPT sẽ tối đa hóa các khoản thu từ những mảng hoạt động khác như doanh thu tài chính, doanh thu từ cho thuê văn phòng.

1.2. Phát triển thị trường

Doanh thu của HIPT các năm gần đây vẫn đang dựa nhiều vào một số khách hàng quen thuộc tại những thị trường truyền thống. Tình trạng này tạo ra một rủi ro lớn cho HIPT trong trường hợp dự án của những đối tác này bị ngưng, chậm thực hiện.

Bên cạnh đó, sức cạnh tranh của thị trường công nghệ thông tin ngày càng gia tăng khi ngày càng có nhiều công ty trong và ngoài nước tham gia vào thị trường khiến cho việc mở rộng đối tượng khách hàng, đặc biệt là khách hàng lớn, trong lĩnh vực tích hợp hệ thống CNTT ngày càng khó khăn.

Nhằm tăng cường quy mô kinh doanh, thay vì phát triển khách hàng mới, ban điều hành dự kiến gia tăng loại hình sản phẩm/dịch vụ của Công ty để khai thác tối đa nguồn lực của các khách hàng hiện có.

1.3. Quan hệ đối tác

Ngay từ đầu năm 2018, tất cả các hoạt động đều gắn chặt với mục tiêu phát triển kinh doanh, cùng với các hãng Công nghệ phát triển thị trường, phát triển sản phẩm hướng tới khách hàng mới của Công ty. HIPT đã chủ động tiếp cận và thiết lập quan hệ đối tác với nhiều hãng công nghệ có giải pháp tốt, phù hợp với nhu cầu khách hàng. Một số hãng công nghệ lớn trong đầu năm 2018 đã tái thiết lập quan hệ với HIPT sau một thời gian gián đoạn.

Trong năm 2019, mục tiêu trong quan hệ đối tác của HIPT là tiếp tục giữ vững và nâng hạng đối tác với các hãng công nghệ lớn. Mở rộng phạm vi liên hệ, có chọn lọc, với các đối tác khác trên thế giới nhằm đa dạng hóa giải pháp, đáp ứng linh hoạt nhu cầu của khách hàng.

Cùng với nhu cầu phát triển danh mục sản phẩm/dịch vụ mới, HIPT cũng nghiên cứu và thiết lập mối quan hệ với các đối tác trong lĩnh vực sản phẩm/dịch vụ công ty dự định kinh doanh.

2. Định hướng quản trị, vận hành

2.1. Tổ chức – Vận hành

Tiếp nối những cải tổ trong năm 2018, tổ chức và chính sách của HIPT sẽ tiếp tục được hoàn thiện nhằm đáp ứng được các mục tiêu của Ban điều hành, giúp phát triển và đổi mới HIPT.

2.2. Nhân sự

Quá trình tinh lọc và đánh giá nhân sự sẽ tiếp tục được duy trì trong năm 2019 với mục tiêu duy trì một đội ngũ nhân sự tinh gọn và mạnh mẽ cho HIPT. Chính sách về thu nhập sẽ được sửa đổi nhằm đưa tới những đãi ngộ phù hợp, xứng đáng với cống hiến, đóng góp của từng cán bộ, nhân viên HIPT.

HIPT sẽ tiếp tục đẩy mạnh tuyển dụng nhân sự trong nhóm kinh doanh, kỹ thuật với chủ trương sẵn sàng đào tạo mới nhân viên để đáp ứng tốt nhất nhu cầu hoạt động của mình.

2.3. Quản lý tài chính

Mục tiêu quản lý tài chính của HIPT trong thời gian tới là đẩy nhanh tốc độ thu hồi công nợ của khách hàng, đảm bảo an toàn tài chính, tăng tính thanh khoản cho HIPT.

Năm 2019, HIPT sẽ tiếp tục duy trì giữ vững uy tín và xếp hạng tín nhiệm với các ngân hàng đang hợp tác, sử dụng hiệu quả nguồn vốn vay.

2.4. Hoạt động thương hiệu, truyền thông

Năm 2019, những hoạt động sinh hoạt nội bộ trong Công ty sẽ được tổ chức theo hướng tinh gọn, hiện đại, nhằm tập trung tối đa thời gian, nguồn lực cho hoạt động kinh doanh chính của HIPT. Các hoạt động đối ngoại với khách hàng, đối tác sẽ được tăng cường, đầu tư chọn lọc nhằm mở rộng thị trường kinh doanh, tạo nền tảng gia tăng doanh số cho HIPT.

Trên đây là báo cáo của Tổng Giám đốc tại Đại hội đồng cổ đông năm 2019. Ban Tổng Giám đốc cam kết sẽ nghiêm túc thực hiện các mục tiêu, định hướng đã đề ra để hoàn thành Kế hoạch kinh doanh 2019 được Hội đồng quản trị và Đại hội cổ đông phê duyệt.

Tổng Giám đốc

