

Hà Nội, ngày tháng 04 năm 2016

BÁO CÁO CỦA TỔNG GIÁM ĐỐC TẠI ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN 2016

I. KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2016:

1. Kế hoạch kinh doanh 2016:

- Doanh thu: 630 tỷ đồng
- Lợi nhuận: 15 tỷ đồng
- Cổ tức: 5%

2. Kết quả sản xuất kinh doanh 2016:

Xem chi tiết ở các BCTC, KQKD kèm theo.

3. Thị trường và các yếu tố liên quan đến HIPT:

3.1. Về định hướng mục tiêu hoạt động 2016

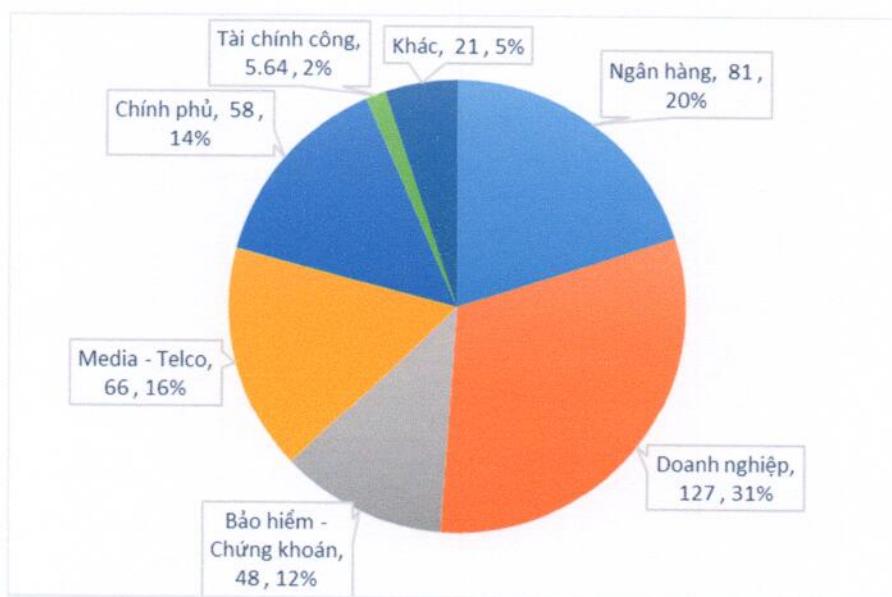
- Năm 2016, HIPT vẫn tiếp tục tập trung phát triển Kinh doanh các Dự án CNTT, chú trọng đối với các khách hàng lớn/ dự án lớn.
- Mở rộng thị trường, giải pháp mới đối với một số lĩnh vực ứng dụng CNTT:
 - Khách hàng Doanh nghiệp
 - Giao thông thông minh
 - Truyền thông/Media
 - Quản lý đất đai địa chính

3.2. Về thị trường CNTT năm 2016

- Mặc dù Chính phủ và các bộ ngành có nhiều chính sách, quyết nghị mở đường và kêu gọi các đầu tư lớn cho lĩnh vực CNTT trên hầu hết các lĩnh vực hoạt động, tuy nhiên việc đưa vào thực tế áp dụng trong năm 2016 vẫn còn rất nhiều chậm trễ. Đặc biệt là đối với các Dự án CNTT lớn cấp quốc gia, cấp ngành. Một số Dự án lớn mà HIPT đang theo đuổi đều bị ảnh hưởng và kéo dài thời gian thực hiện.
- Các đầu tư từ lĩnh vực kinh tế tư nhân, đặc biệt là các mảng đang nhận được rất nhiều sự quan tâm từ xã hội như Thành phố thông minh, Giao thông thông minh, Y tế, Môi trường, Nông nghiệp sạch,... đều đang hình thành và đòi hỏi nhiều ứng dụng công nghệ cao, trong đó có sự tham gia đáng kể của CNTT. HIPT cũng đã có những sự tiếp cận và đầu tư tìm

kiểm các Giải pháp công nghệ phù hợp, góp phần mang đến những cơ hội cho HIPT trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

- Đầu năm 2016, Công ty đã lên kế hoạch mở rộng một số thị phần khách hàng tiềm năng như Giao thông vận tải, Dầu khí, Xây lắp... tuy nhiên hầu hết đều bị đẩy trượt chuyển sang năm 2017. Lý do chủ yếu là vì các Dự án lớn mất nhiều thời gian cho các khâu tư vấn, xây dựng và trình duyệt hồ sơ, các vấn đề liên quan đến vốn đầu tư, nhân sự thực hiện, chủ đầu tư...
- Mạng khách hàng chiến lược từ trước đến nay của HIPT hầu hết tập trung ở các khách hàng có yếu tố nhà nước – chính phủ. Thời gian qua, vì các nguyên nhân chung của nền kinh tế, nên một số khách hàng chiến lược, khách hàng lớn đều cắt giảm và chậm đầu tư CNTT trong năm 2016, đặc biệt là đối với các mảng Tài chính – Ngân hàng, Doanh nghiệp nhà nước...
- Với sự đầu tư tập trung hơn vào mảng khách hàng Doanh nghiệp, HIPT đã đạt được sự tin tưởng của một số Tập đoàn, Doanh nghiệp lớn như Bảo Việt, Hàng không Việt nam, VTV-cable, FLC... Đây vẫn sẽ là mảng mang lại những giá trị doanh thu đáng kể trong năm 2016 và các năm tới.



Biểu 1: Tỷ trọng Doanh thu theo mảng thị trường năm 2016

- Nắm bắt các biến động thị trường, mặc dù đã nỗ lực thúc đẩy các Dự án quan trọng, tìm kiếm và đẩy mạnh kinh doanh đối với các Dự án nhỏ và vừa, nhưng năm 2016 vẫn là một năm không thành công đối với HIPT (chỉ đạt 416 tỷ, tương đương 66% kế hoạch doanh thu). Hầu hết các Dự án lớn, đều bị chuyển ghi nhận doanh thu sang năm 2017.

3.3. Về Quan hệ đối tác và cạnh tranh:

- Những năm gần đây đã cho thấy sự thay đổi lớn về cách thức, quy mô hoạt động của các Hãng CNTT lớn trên thế giới. Hàng loạt thay đổi về mua bán - sáp nhập pháp nhân, cải tổ

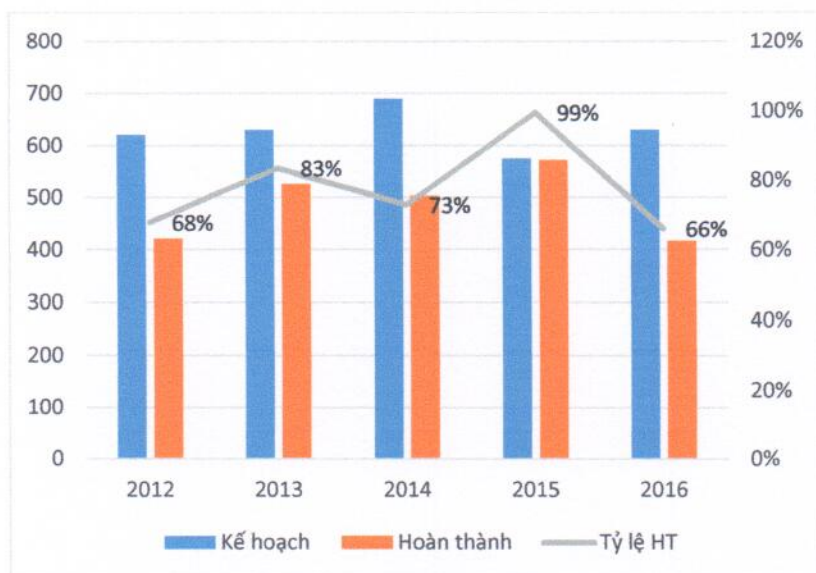
hệ thống vận hành, thay đổi thương hiệu trên quy mô lớn, chẳng hạn với Dell, EMC, HP, AT&T... đã tạo nên những hãng công nghệ lớn mạnh khổng lồ.

- Các đối tác, kênh phân phối, nhà bán lẻ,... cũng thay đổi nhiều diện mạo và cách làm, gia tăng sự hiện diện sâu rộng tại Việt Nam, tạo nên rất nhiều áp lực và sự cạnh tranh trực tiếp đối với các Công ty SI nói chung và HIPT nói riêng.
- Quyền nhập khẩu trực tiếp từ các Hãng lớn đang dần bị thu hẹp lại (không chỉ riêng với HIPT) với nhiều nguyên nhân khác nhau, trong đó lý do căn bản là sự tham gia trực tiếp của các Hãng sản xuất thông qua các Văn phòng thương mại, Công ty trực thuộc tại Việt Nam đến khách hàng cuối cùng. Với năng lực mạnh và cách làm chuyên nghiệp, việc bán hàng, thực hiện triển khai và cung cấp các dịch vụ hậu mãi tiêu chuẩn cao tới khách hàng ngày càng được các Hãng sản xuất nước ngoài chủ động lấn sân thực hiện.
- Nhìn chung, hoạt động Quan hệ và Phát triển Đối tác còn nhiều hạn chế, chưa đóng góp được nhiều cho các hoạt động kinh doanh, đặc biệt là việc tìm kiếm đón đầu các đối tác tiềm năng, các đối tác cung cấp giải pháp phù hợp với HIPT và các khách hàng mới của HIPT.

Sự phát triển đa dạng của các lĩnh vực ứng dụng CNTT tạo ra rất nhiều cơ hội mới, nhưng cũng đòi hỏi sự nhanh nhạy, uyển chuyển xoay mình để đáp ứng, thích ứng. Vì vậy, sự cạnh tranh còn đến mạnh mẽ từ chính các Công ty SI trong nước, không chỉ từ các Công ty có bề dày phát triển nhiều năm tương tự như HIPT, mà ngay từ các Công ty có quy mô nhỏ hơn, thậm chí là mới được thành lập. Trước trào lưu này, sự sống còn của các Công ty SI tại Việt Nam là phải khẳng định được thương hiệu, hiểu biết sâu sắc và có khả năng cung cấp được các dịch vụ công nghệ tiêu chuẩn, phù hợp với nhu cầu khách hàng.

3.4. Về hoạt động sản xuất kinh doanh 2016:

- Hầu hết doanh thu năm 2016 là các dự án vừa và nhỏ vì vậy việc không có nhiều dự án lớn đã không đảm bảo mức doanh thu đúng theo kế hoạch. Dự án ghi nhận doanh thu lớn nhất năm 2016 là 20 tỷ, cả năm chỉ có một hợp đồng lớn 64 tỷ, nhưng không kịp ghi nhận doanh thu (chuyển sang năm 2017).



Biểu 2: Tình hình thực hiện kế hoạch doanh thu – Từ năm 2012-2016

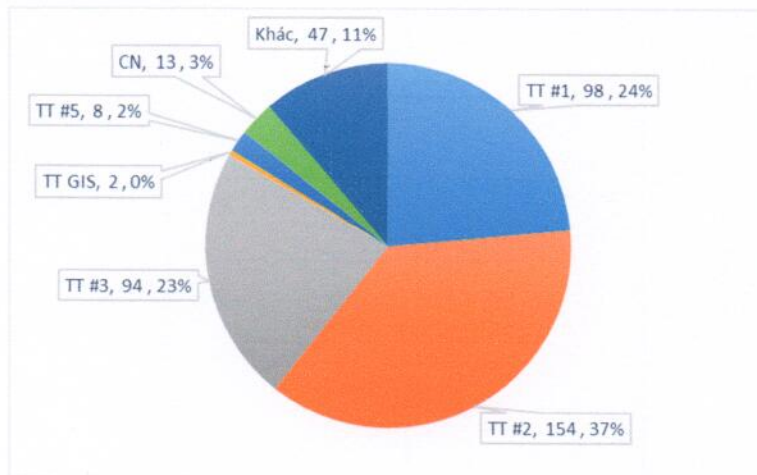
- Các dự án nhỏ chiếm trọng số nhiều cũng gây sự phân tán nhân sự thực hiện, triển khai và gây khó khăn cho việc tập trung và khó tối ưu trong quản trị chi phí. Dù vậy, tỷ lệ lợi nhuận gộp /doanh thu cũng đã tăng nhẹ (từ 12% lên gần 14%) nhưng không thể bù đắp được việc sụt giảm đáng kể về doanh thu năm 2016.



Biểu 3: Tình hình thực hiện Chỉ tiêu Lãi gộp của các TTKD – Năm 2016

- Một số Đơn thầu lớn bị trượt, bị hoãn hoặc hủy thầu. Ngoài nguyên nhân khách quan cũng có một số nguyên nhân chủ quan do thiếu sâu sát trong các hoạt động quản lý, kinh doanh. Tổng giá trị bị hoãn, hủy thầu 06 tháng cuối năm 2016 lên tới gần 230 tỷ.
- Một số phát sinh ngoài tầm kiểm soát của các dự án phần mềm (như dự án Thông tin Dự báo, dự án Đăng kiểm) đã kéo dài không kịp ghi nhận doanh thu, gây mất nguồn lực và hiệu suất dự án.
- Hoạt động kinh doanh và đội ngũ kinh doanh còn thiếu chủ động, trông chờ vào một số mối quan hệ sẵn có, các khách hàng truyền thống. Hầu hết các bộ phận kinh doanh không

hoàn thành kế hoạch năm 2016, trong đó tiêu biểu là TT Phát triển kinh doanh (#5) đạt 2%, CN-HCM đạt 13% kế hoạch.



Biểu 4: Tỷ trọng doanh thu của các TTKD – Năm 2016

3.5. Về hoạt động quản trị doanh nghiệp 2016:

a. Về bộ máy quản lý, nhân lực HIPT:

- Nhân lực tại thời điểm 31/12/2016: 233 người (giảm 3% so với năm 2015). Tỷ lệ vào/ra về nhân lực năm 2016 là 25%.
- So với năm 2015, mô hình cơ cấu quản trị không có nhiều thay đổi. Ban Tổng giám đốc và các cán bộ kinh doanh, công nghệ chính cơ bản vẫn giữ ổn định mặc dù cũng có không ít các lời mời gọi từ bên ngoài (đặc biệt là các Công ty từ Nhật). Mặc dù tình hình kinh doanh vài năm qua chưa khả quan, sự cạnh tranh nhân lực luôn là vấn đề lớn với HIPT tuy nhiên đội ngũ nhân lực quản lý và đa số người lao động HIPT vẫn đoàn kết và có chung một mục tiêu phát triển công ty.
- Mức thu nhập trung bình và mức thu nhập trả cho các nhân sự có kinh nghiệm và kỹ năng chuyên môn nhìn chung còn thấp hơn khá nhiều so với thị trường CNTT (theo báo cáo khảo sát của Phòng QTNL là thấp hơn 30%-50%, tùy từng vị trí) làm cho việc phát triển và thu hút nhân sự, giữ chân nhân sự giỏi là rất khó khăn. Trong bối cảnh kinh doanh khó khăn của năm 2016, công ty rất khó có thể đưa ra được các mức thu nhập để giữ được người và thu hút nhân lực bổ sung. Biện pháp chủ yếu là kêu gọi động viên, tập trung cho các hoạt động trước mắt để tạo nên hiệu quả tăng trưởng chung. Việc giữ ổn định bộ máy nội bộ, tiến hành cơ cấu lại ông ty là những nỗ lực lớn của Ban điều hành công ty.
- Mặc dù đánh giá năng suất làm việc chung chưa cao, nhiều khâu chưa thực sự chạy hết tốc lực, nhưng hiện nay riêng mảng phần mềm đang thiếu khoảng 40% nhân sự (khoảng 60-80 người) để đáp ứng các dự án đang và sắp triển khai trước mắt. Với sự thiếu hụt trầm trọng về nhân lực phần mềm nói chung, việc tuyển dụng và đào tạo phát triển nhân lực là đề tài nóng, là lý do then chốt để đảm bảo cho việc triển khai thành công các dự án /hợp đồng.

b. Về các chính sách, cơ chế quản trị kinh doanh:

- Công tác quản lý tài chính, kế toán:
 - Tiếp tục duy trì và phát huy hệ thống tài chính kế toán chuẩn mực, tuân thủ theo pháp luật và được kiểm toán theo các tiêu chuẩn quốc tế bởi các đơn vị kiểm toán chuyên nghiệp (như KPMG)
 - Giữ vững uy tín và xếp hạng tín nhiệm với các ngân hàng đang hợp tác, sử dụng hiệu quả nguồn vay, bảo lãnh (BIDV, MB, SHB, LVPB...)
 - Áp dụng hiệu quả và đúng quy định với 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.
- Công tác quản trị chi phí:
 - Tiếp tục áp dụng chính sách Quản trị chi phí hiệu quả từ năm 2015, các chi phí văn phòng, hành chính giảm 15%, chi phí vận hành tòa nhà giảm 7%...
 - Các biến động về tỷ giá, lãi vay được theo sát, cùng với sự ổn định chung của lĩnh vực ngân hàng – tài chính cũng góp phần giảm đáng kể các chi phí về tỷ giá.
 - Khó khăn lớn nhất vẫn là Quản trị chi phí nhân lực, đây sẽ là mục tiêu quan trọng nhất trong thời gian tới. Công ty cần phải có chính sách, kế hoạch và công cụ chi phí nhân lực chính xác và lấy đó làm công cụ để giám sát, điều hành và phát triển công ty.

c. Về các chính sách quản trị nhân lực – đào tạo – thương hiệu:

Năm 2016, Công ty tập trung cho các hoạt động, chính sách quản trị sau:

- Tổ chức đánh giá, ghi nhận chất lượng công việc:
 - Định kỳ phân công công việc, đánh giá kết quả, đánh giá hiệu suất, phân loại xếp loại nhân viên hàng tháng...
 - Hệ thống thông tin nội bộ, phân hệ Báo cáo công việc là sản phẩm HIPT được áp dụng cho việc thực hiện báo cáo hàng ngày đối với các cán bộ – nhân viên HIPT.
 - Hệ thống chấm công
 - Tất cả các kết quả đánh giá được tổng hợp và có gắn đến việc chi trả thu nhập hàng tháng đối với mỗi cán bộ – nhân viên.
- Tổ chức đào tạo định hướng, đào tạo kỹ năng:
 - Các khóa đào tạo định hướng cho nhân viên mới
 - Gần 200 chứng chỉ kỹ thuật – công nghệ – kỹ năng trong năm 2016.
- Các hoạt động xây dựng môi trường làm việc, văn hóa công ty
 - Xây dựng Bộ quy tắc ứng xử – Văn hóa công ty
 - Nâng cấp và hoàn thiện môi trường làm việc tại công ty
 - Tổ chức một số chương trình cộng đồng, từ thiện
 - Tổ chức tốt các phương tiện truyền thông nội bộ (Báo, Phát thanh...)
- Các hoạt động xây dựng thương hiệu, quan hệ hiệp hội:

- Tham gia các hoạt động xã hội, ngành nghề trên địa bàn Hà Nội
- Là thành viên của các Hiệp hội CNTT lớn của Việt nam và Quốc tế

II. KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2017:

1. Định hướng Kinh doanh năm 2017

1.1. Định hướng chiến lược cho các Hoạt động kinh doanh HIPT 2017:

- Hội nghị Lãnh đạo HIPT và Hội nghị triển khai kế hoạch 2017 đã thẳng thắn đánh giá và thừa nhận những tồn tại về vai trò trách nhiệm, sự đóng góp hiện tại của từng khâu trong hoạt động của công ty từ quản trị, quản lý đến vận hành.
- **Cung cấp Giải pháp CNTT, Phần mềm HIPT, Dịch vụ Tích hợp hệ thống HIPT** là các định hướng chiến lược then chốt đã được vạch ra. HIPT cần phải khẳng định được các giá trị cốt lõi của mình trong từng lĩnh vực để tạo nên sự phát triển bền vững lâu dài.
- Trong mọi hoạt động sản xuất kinh doanh, HIPT luôn phải vận động không ngừng để tìm kiếm tạo ra các *giá trị dịch vụ HIPT*. Phối hợp với các đối tác để triển khai các Giải pháp mới nhất, phù hợp nhất để mang đến cho các khách hàng của mình, góp phần tạo ra lợi ích cho xã hội.
- Cùng với đó, việc phát triển HIPT cũng sẽ luôn luôn chú trọng song hành cùng với hoạt động xây dựng con người – văn hóa HIPT. *Thái độ Dịch vụ – Con người Dịch vụ* là mục tiêu phấn đấu của mỗi thành viên HIPT.

1.2. Định hướng thị trường CNTT của HIPT năm 2017 và các năm tới:

- Với nhu cầu đầu tư tổng thể về các hệ thống thông tin, phối hợp đầu tư công tư trong nhiều mảng công nghệ - dịch vụ – nghiệp vụ rất đa ngành, đa lĩnh vực của thị trường hiện nay, chắc chắn đòi hỏi HIPT phải có những bước đi mới, nhanh hơn và đa dạng hơn để đáp ứng và góp phần tham gia trong cuộc “cách mạng công nghiệp lần thứ 4”.
- HIPT phải thay đổi quyết liệt, phát triển mạnh mẽ thì mới có thể đáp ứng, nhằm tái tạo và sáng tạo các giá trị cốt lõi. Đó là mục tiêu quan trọng đã được HĐQT và Ban TGD xác định trong giai đoạn tiếp tới.
- Từ những ngày đầu thành lập, HIPT luôn chọn mục tiêu chiến lược là **Tích hợp Hệ thống**. HIPT đã có rất nhiều thành công trên bước đường trưởng thành nhưng với sự phát triển và biến chuyển nhanh chóng về CNTT, về thị trường, về khách hàng những năm gần đây HIPT đã bỏ mất không ít các cơ hội quý giá để mở rộng và khẳng định giá trị của mình - vị trí đáng phải có trên thị trường CNTT Việt nam và khu vực. Trong thời gian tới cùng với sự đáp ứng nhu cầu các khách hàng, **Phần mềm HIPT** sẽ là một mảng hoạt động quan trọng và được quan tâm đầy mạnh. Đây có thể sẽ là mảng hoạt động then chốt để mang lại các hiệu quả cho HIPT ngay từ năm 2017.

1.3. Định hướng mảng hoạt động kinh doanh:

Trong giai đoạn tới, HIPT sẽ tập trung vào các mảng kinh doanh:

- Mạng Tài chính – Ngân hàng: Với các Dự án tập trung vào việc triển khai nâng cấp Hệ thống lõi (Core), các giải pháp theo tiêu chuẩn Basel-II, Hệ thống thanh toán ngân hàng, Phòng chống rủi ro, các giải pháp liên quan đến quản trị vận hành...
- Mạng Doanh nghiệp: Dự báo sẽ là mảng có nhiều sự đầu tư lớn và nhanh chóng trong các năm tới. HIPT tập trung vào việc xây dựng các Trung tâm dữ liệu, các Hệ thống truyền thông kết nối, Hệ thống quản trị doanh nghiệp (quản trị, báo cáo...)... Viễn thông, Truyền thông cũng sẽ là thị trường mang lại doanh thu lớn ngay từ trong năm 2017 (dự kiến 250-400 tỷ).
- Về các giải pháp và kinh nghiệm sẵn có, HIPT tiếp tục đầu tư vào mảng Giải pháp quản lý thông tin Dân cư, Quản lý thông tin địa chính, Y tế ... Cùng với nhu cầu xã hội, sự quan tâm của các cấp chính phủ và dòng vốn đầu tư lớn, HIPT sẽ tìm mọi cách để tiếp tục khẳng định được vị trí của mình trong các Dự án tầm cỡ quốc gia này.
- Sau kinh nghiệm khảo sát, tham gia các công trình xây lắp, cả dân dụng, an sinh và quốc phòng, từ đầu năm 2016, HIPT đã đầu tư và theo đuổi đối với Dự án “Thành phố thông minh” tại một số địa phương. Các đối tác nước ngoài thông qua HIPT cùng đã đạt được một số kết quả sau các hội thảo, và giới thiệu giải pháp và lựa chọn HIPT trở thành đối tác độc quyền trong một số lĩnh vực. Với sự chuẩn bị kỹ càng, và quan tâm đầu tư từ các cấp chính quyền, HIPT có thể hy vọng sẽ có kết quả khích lệ ngay trong năm 2017.

1.4. Nhận định chung về năm 2017:

Năm 2017 sẽ là một năm có nhiều cơ hội kinh doanh cho HIPT:

- Hàng loạt dự án mà HIPT tham gia tư vấn, xây dựng từ năm 2016 sẽ được phê duyệt và triển khai ngay từ đầu năm 2017. Một số khách hàng mới có tiềm năng trong năm 2016 dự kiến sẽ có dự án đầu tư như: Điện lực, Công an, Quốc phòng và dự án cũng sẽ được triển khai tại một số thành phố, địa phương lớn. Tuy nhiên, với sự quyết liệt tham gia vào các Dự án lớn của các khách hàng lớn cấp ngành, bộ,... chắc chắn HIPT sẽ gặp phải nhiều sự cạnh tranh dữ dội của các đối thủ tiềm tàng.
- Việc phê duyệt triển khai dự án Camels (tại Cơ quan Thanh tra Giám sát Ngân hàng) cho phép HIPT tiến hành tiếp cận nhiều hơn đến các dự án khác trong hệ thống Ngân hàng nhà nước cả về phần cứng và các giải pháp liên quan. HIPT cần khẳng định giá trị của mình đối với các Giải pháp, Công nghệ liên quan đến các Hệ thống thanh toán, Giám sát và phân tích rủi ro...
- Việc ký kết trở thành đại lý cấp 1 tại khu vực Indochina đối với Dell EMC, đối tác độc quyền của Frequentis, Gogo, Thales, TVStorm,... trên một số mảng giải pháp /thị trường chuyên ngành chắc chắn sẽ mang lại những lợi thế lớn cho HIPT tại những khách hàng quan trọng.

- Năm 2017 là năm có lượng hợp đồng đã ký từ năm trước được chuyển sang triển khai và ghi nhận doanh thu lớn nhất trong lịch sử HIPT (gần 200 tỷ đồng). Đây cũng là tiền đề quan trọng, tạo đà thành công cho năm 2017 của HIPT.

2. Chỉ tiêu hoạt động kinh doanh năm 2017:

➤ Các chỉ tiêu kinh doanh, quản trị:

- Tìm kiếm, triển khai ít nhất 02 hợp đồng Phần mềm cấp ngành, giá trị >20 tỷ
- Tổng giá trị các Hợp đồng Phần mềm > 60 tỷ
- Tổng giá trị các Hợp đồng Dịch vụ CNTT > 5 tỷ
- Tổng nhân lực không vượt quá 300 người

➤ Các chỉ tiêu tài chính

- Tổng chi phí hoạt động không vượt quá 80 tỷ
- Doanh thu: 650 tỷ (Mục tiêu 4 tháng đầu năm ký được 400 tỷ)
- Cổ tức: 08%

3. Kế hoạch hành động năm 2017:

Để nhanh chóng triển khai thực hiện các Định hướng chiến lược, một số chương trình hành động năm 2017 đã được Ban TGD xác định, trình và được HĐQT phê duyệt từ đầu năm:

- (1) Kiện toàn hoạt động đối với các mảng Đối tác, Tư vấn và Quản trị Dự án;
- (2) Tập trung tìm kiếm cơ hội phát triển và triển khai các dự án phần mềm HIPT;
- (3) Đầu tư và khuyến khích phát triển dịch vụ đối với các bộ phận kỹ thuật;
- (4) Tăng áp lực, đốc thúc đội ngũ kinh doanh chủ động bám sát khách hàng;
- (5) Xây dựng chính sách quản trị chi phí, cơ chế thúc đẩy nâng cao Hiệu suất lao động;
- (6) Điều chỉnh mặt bằng lương, chấp nhận cạnh tranh để thu hút, phát triển nhân lực;
- (7) Đẩy mạnh truyền thông, giới thiệu và quảng bá các mảng hoạt động.

4. Kết quả đạt được đến hết Quý 1/2017

4.1. Kết quả kinh doanh:

- Doanh thu đã ghi nhận: 65 tỷ
- Doanh thu dở đang: 323 tỷ
- Tổng doanh thu: 388 tỷ
- Ký kết đối tác độc quyền với TVStore (Korea),...
- Tham gia tư vấn, xây dựng một số Dự án lớn với giá trị nộp thầu hơn 100 tỷ.
- Hợp đồng đã ký “Cung cấp thiết bị và phần mềm sản xuất chương trình” với tổng giá trị 158 tỷ, trong đó phần HIPT thực hiện là 77 tỷ.

4.2. Quản trị nội bộ:

- Hoàn thành giao nhận kế hoạch 2017: đã xây dựng các chính sách khuyến khích hoàn thành và vượt kế hoạch tới các cá nhân Cán bộ quản lý và nhân viên kinh doanh. Tổ chức theo dõi, đánh giá hàng tuần đối với các công việc, dự án /khách hàng quan trọng,...

- Giao các chỉ tiêu Dịch vụ đối với các bộ phận kỹ thuật: yêu cầu phát triển dịch vụ, đóng gói dịch vụ, quảng bá và khuyến khích tiếp cận khách hàng trực tiếp,...
 - Dịch vụ tích hợp hệ thống, vận hành hệ thống.
 - Dịch vụ tư vấn xây dựng các hệ thống thông tin
 - Dịch vụ đánh giá, tư vấn về ANBM
- Dịch vụ sửa chữa, nâng cấp thiết bị, hệ thống,...
- Thay đổi mô hình hoạt động (nội bộ) của CN-TPHCM: Chuyển sang mô hình như một TTKD trực thuộc Công ty, thực hiện kinh doanh các Dự án tại thị trường phía Nam và theo yêu cầu của Công ty.
- Cải tổ hệ thống, cơ cấu và quy trình QTDA: tập trung quản trị ở cấp Công ty cho các Dự án lớn và vừa. Phân quyền quản trị, giao quyền tự chủ quản lý nhân lực, quản trị tiến độ đến các cá nhân Giám đốc, Quản trị dự án,...
- Đẩy mạnh công tác tuyển dụng, phát triển nhân lực:
 - Tuyển dụng gần 20 nhân viên phần mềm để đáp ứng yêu cầu hiện tại.
 - Liên kết với 02 trường Đại học để tiếp nhận Thực tập viên, Tuyển sinh sớm,...
- Ban hành, bổ sung một số chính sách liên quan đến quản trị nhân sự:
 - Khuyến khích, khen thưởng với các Dự án quan trọng
 - Đàm phán, tăng thu nhập để giữ người đối với các vị trí quan trọng, có đóng góp
 - Phân cấp tài chính, phân công nhiệm vụ lãnh đạo cho các bộ phận, lĩnh vực,...
- Khảo sát, nghiên cứu, xây dựng Chính sách “Nâng cao hiệu suất công việc HIPT”:
 - Thuê Tư vấn bên ngoài, đã hoàn thành khảo sát và khung sơ bộ về nội dung chính sách (tháng 3/2017). Mục tiêu chính là tìm cách khuyến khích người lao động nâng cao năng suất làm việc, đẩy nhanh tiến độ các công việc, dự án. Công ty và người lao động cùng nỗ lực và chia sẻ kết quả đạt được do việc đẩy mạnh hiệu suất công việc chung.
 - Đang tiếp tục hoàn thiện, trên cơ sở lượng hóa khối lượng công việc của từng người, từng công việc liên quan theo thời gian yêu cầu/đáp ứng thực tế. Từ đó, có thể tính toán được chi phí nhân lực, chi phí dự án,... làm tiền đề cho việc xác định chính xác Chi phí nhân lực, đảm bảo cho việc dự trù kế hoạch và giám sát, đánh giá thực hiện.
 - Dự kiến áp dụng từ tháng 5/2017 cho các bộ phận kỹ thuật, từ T9/2017 cho các bộ phận vận hành và kinh doanh.
- Thành lập và chính thức đi vào hoạt động bộ phận Kiểm soát nội bộ: với nhiệm vụ kiểm soát, đánh giá theo chương trình hoặc đột xuất đối với tất cả các hoạt động nội bộ của Công ty, tiến hành phân tích và đề xuất các biện pháp để thúc đẩy, bổ sung, nâng cao hiệu quả và sự minh bạch.

III. KIẾN NGHỊ, ĐỀ XUẤT VỚI HĐQT, ĐHĐCĐ:

- Do kết quả kinh doanh 2016 là kém hiệu quả, mức lợi nhuận thực tế đạt được thấp hơn nhiều so với hoạch đặt ra; vì vậy Ban điều hành đề xuất ĐHĐCĐ, HĐQT không tiến hành chi trả cổ tức năm 2016. Phần lợi nhuận kinh doanh sẽ được giữ lại để tiếp tục đầu tư cho các Dự án, Giải pháp quan trọng của HIPT nhằm đảm bảo cho sự thành công vượt trội của năm 2017.
- Trong nhiệm kỳ tới của HĐQT, để đảm bảo các hoạt động định hướng chiến lược và hoạt động điều hành – vận hành HIPT được thông suốt và kịp thời, đề nghị ĐHĐCĐ, HĐQT xem xét, giới thiệu và bổ sung các thành viên HĐQT mới là những người có gắn bó, có nhiều ảnh hưởng và đóng góp cho sự phát triển của HIPT, đặc biệt là các thành viên từ Ban điều hành.

TỔNG GIÁM ĐỐC



PHẠM VIỆT GIANG