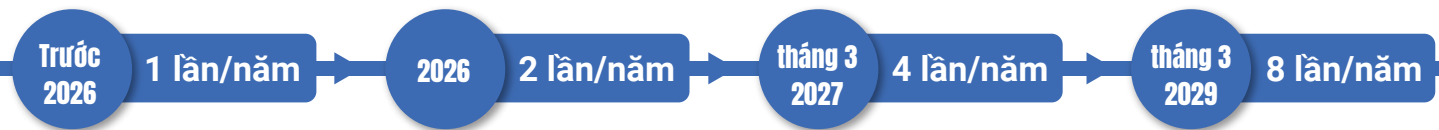


Thực trạng, xu hướng và triển vọng thị trường

* Số 01 | 6 tháng đầu năm 2026

Việc rút ngắn thời hạn chứng chỉ SSL/TLS đang khiến tần suất thay thế tăng nhanh: Từ một lần mỗi năm trước đây lên hai lần trong năm 2026, bốn lần từ tháng 3/2027 và khoảng tám lần từ tháng 3/2029. Trước áp lực vận hành tăng gấp nhiều lần, quản trị thủ công không còn phù hợp; AutoSSL và CLM đang chuyển từ một lựa chọn “nên có” thành năng lực “phải có” của doanh nghiệp.



4 Xu Hướng Nổi Bật

01 AutoSSL đang chuyển từ “nên có” thành “phải có”.

12%

KHÁCH HÀNG

sử dụng AutoSSL

25%

CẬP KHÓA

được quản trị bằng AutoSSL

Từ ngày 15/03/2026, khi thời hạn chứng chỉ SSL/TLS chính thức được rút ngắn từ 398 ngày xuống còn 200 ngày, đến ngày 31/07/2026, tỷ lệ khách hàng Bluebits sử dụng AutoSSL/CLM đã tăng từ 0% lên 12%. Nhóm khách hàng này hiện chiếm khoảng 25% tổng số cặp khóa SSL/TLS đang hoạt động. Sự tăng trưởng trong thời gian ngắn cho thấy thị trường đã bắt đầu chuyển từ tiếp nhận thông tin sang hành động cụ thể. AutoSSL/CLM được ứng dụng trước hết tại các doanh nghiệp có dịch vụ yêu cầu vận hành liên tục/ số lượng chứng chỉ từ 10 keypair trở lên.

02 AutoSSL dẫn dắt - On-premises ưu tiên giải pháp CA chính hãng.

82% SaaS

18% On-Premises

100% khách hàng On-premises chọn giải pháp chính hãng CA

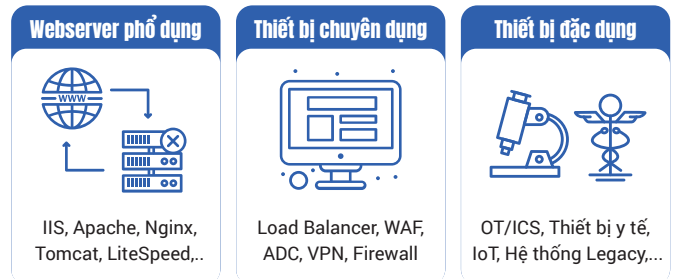
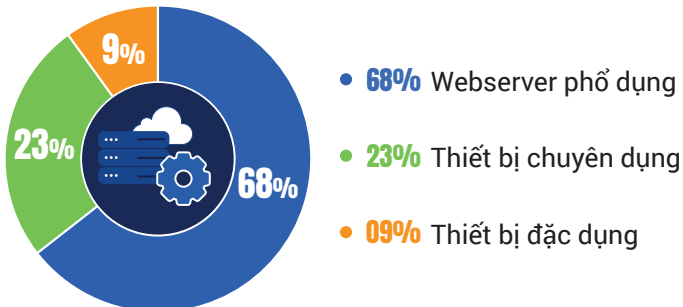
AutoSSL (SaaS) chiếm ưu thế nhờ triển khai nhanh, chi phí ban đầu thấp và không tạo thêm gánh nặng vận hành hạ tầng; trong khi On-premises phù hợp với các tổ chức yêu cầu kiểm soát và tích hợp nội bộ cao. Đáng chú ý, 100% khách hàng On-premises lựa chọn giải pháp chính hãng CA, phản ánh ưu tiên của doanh nghiệp đối với khả năng kết nối, tương thích lâu dài và mức độ bảo đảm từ nhà cung cấp chứng chỉ (do tâm lý lo ngại giải pháp CLM của bên thứ ba có thể gặp hạn chế trong việc kết nối, tích hợp hoặc duy trì tương thích lâu dài với hệ thống của CA).

1 **AutoSSL:** Dịch vụ SSL/TLS tích hợp sẵn khả năng tự động cấp phát, gia hạn, triển khai và thay thế chứng chỉ trên nền tảng SaaS.
CLM: Giải pháp quản trị và tự động hóa toàn bộ vòng đời chứng chỉ số, được triển khai trực tiếp trên hạ tầng của doanh nghiệp.

2 Báo cáo được xây dựng từ dữ liệu khách hàng SSL/TLS do Bluebits quản lý và phục vụ trong kỳ thống kê. Với gần 80% thị phần SSL tại Việt Nam, tệp dữ liệu của Bluebits bao phủ đa dạng nhóm khách hàng, từ doanh nghiệp SME đến các tổ chức thuộc Top FAST500, đồng thời ghi nhận nhiều mô hình ứng dụng AutoSSL/CLM khác nhau. Các nhận định về xu hướng được Bluebits phân tích dựa trên dữ liệu triển khai thực tế, nhu cầu khách hàng và những thay đổi trong lộ trình rút ngắn thời hạn chứng chỉ SSL/TLS. Báo cáo phản ánh tệp khách hàng do Bluebits quản lý trong kỳ, không phải kết quả điều tra toàn bộ doanh nghiệp tại Việt Nam.

3. Thiết bị triển khai AutoSSL/ CLM: Từ phổ dụng đến chuyên dụng và đặc dụng.

Đây cũng là lộ trình triển khai hợp lý cho phần lớn doanh nghiệp: bắt đầu từ các webserver và hệ thống phổ dụng, nơi có khả năng tích hợp và chuẩn hóa cao, sau đó, mở rộng sang các thiết bị chuyên dụng có yêu cầu tích hợp riêng. Cuối cùng là các thiết bị đặc dụng, hệ thống legacy và những môi trường có quy trình vận hành phức tạp. Cách tiếp cận này giúp doanh nghiệp đạt hiệu quả nhanh ở giai đoạn đầu, tích lũy kinh nghiệm vận hành và hạn chế rủi ro khi mở rộng tự động hóa.



4. Dịch vụ trọng yếu vẫn cần giám sát thủ công bên cạnh tự động hóa.

Đối với các dịch vụ trọng yếu/ thiết bị đặc chủng, doanh nghiệp vẫn cần duy trì cơ chế giám sát, phê duyệt hoặc kiểm tra thủ công tại những công đoạn cần thiết. CLM sẽ thực hiện các tác vụ có tính lặp lại như yêu cầu cấp, gia hạn, triển khai, thay thế và thu hồi chứng chỉ. Con người tập trung vào kiểm soát chính sách, xử lý ngoại lệ và bảo đảm an toàn vận hành.



★ Khuyên hướng lựa chọn nổi bật trong giai đoạn tới: chi phí cố định, minh bạch và có khả năng mở rộng theo nhu cầu thực tế.

Mặc dù 100% khách hàng SSL đều nhận thức rằng AutoSSL cần phải được trang bị, nhiều doanh nghiệp vẫn băn khoăn về bài toán “một tiền gà, ba tiền thóc”: chi phí đầu tư giải pháp tự động hóa có thể lớn hơn nhiều so với chi phí mua chứng chỉ.

Vì vậy, thị trường đang tìm kiếm những sản phẩm có khả năng giải quyết đồng thời cả bài toán kỹ thuật và bài toán tài chính.



Giải pháp mong muốn cần đáp ứng

-  Đáp ứng cả nhu cầu triển khai SaaS và On-premises.
-  Có chi phí tương đương khoảng 30%–50% tổng chi phí SSL hằng năm.
-  Không giới hạn số lượng chứng chỉ được tự động hóa.
-  Không tính phí theo từng đầu chứng chỉ.
-  Không phát sinh chi phí ẩn trong quá trình triển khai và vận hành.

Kết luận: Bắt đầu phù hợp - Mở rộng đúng thời điểm.

CÁC GIẢI PHÁP/ DỊCH VỤ AUTOSSL/ CLM DO BLUEBITS LÀ NHÀ PHÂN PHỐI CHÍNH THỨC:

TLS Connect
by GMO


keytalk

digicert®

appviewx