

TỜ TRÌNH

V/v: Định hướng phát triển Công ty trong năm 2023

**Kính gửi: ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN
CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN PHÚ HƯNG**

- Căn cứ Luật doanh nghiệp số 59/2020/QH14;
- Căn cứ Điều lệ tổ chức và hoạt động hiện hành của CTCP Chứng khoán Phú Hưng;

Hội đồng Quản trị kính trình Đại hội Kế hoạch phát triển Công ty năm 2023 như sau:

Kế hoạch phát triển của Công ty năm 2023 sẽ ưu tiên phát triển theo hướng bền vững với việc cân bằng hợp lý giữa lợi nhuận và rủi ro.

1. Môi giới

Sau một năm 2021 rất thành công của thị trường chứng khoán Việt Nam, nhiều điều bất ngờ đã xảy ra trong năm 2022. VN-Index đạt đỉnh vào ngày 4/7/2022 khi thị trường đóng cửa ở mức 1,524 điểm và từ đó bắt đầu chuỗi 7 tháng điều chỉnh với điểm thấp nhất là khi thị trường đóng cửa ở mức 911 điểm vào ngày 15/11/2022, đồng nghĩa với việc giảm 40% so với đỉnh cao nhất. Tính đến hết tháng 9/2022, giá trị giao dịch toàn thị trường thấp hơn 8% so với cùng kỳ năm ngoái. Trái ngược với sự bùng nổ thanh khoản của thị trường từ tháng 5 đến tháng 9/2021, giá trị giao dịch trong cùng giai đoạn này trong 2022 chỉ quanh mức 16,000 tỷ đồng/ngày, thấp hơn 39% so với trước đó. Trong ngắn hạn, nó đã tác động không nhỏ đến hiệu quả đầu tư cũng như tâm lý, niềm tin của đại đa số nhà đầu tư trên thị trường chứng khoán. Tuy nhiên, với nền tảng kinh tế vững chắc của Việt Nam hiện nay, niềm tin của nhà đầu tư sẽ nhanh chóng phục hồi, thị trường chứng khoán Việt Nam sẽ quay trở lại giai đoạn tăng trưởng thuận lợi.

Trong 9 tháng đầu năm 2022 và trong bối cảnh thanh khoản thị trường sụt giảm, giá trị giao dịch cổ phiếu của PHS vẫn đạt mức tăng trưởng 3% so với cùng kỳ năm trước. Thị phần giao dịch cổ phiếu PHS cuối tháng 9 đạt 1,25%, cao hơn 12% so với cuối năm 2021. Thành tích của Công ty đã có sự tăng trưởng ấn tượng khi doanh thu môi giới lũy kế 9 tháng đạt 151 tỷ đồng và thu nhập lãi từ các khoản cho vay đạt 232 tỷ đồng, tăng lần lượt 4% và 59% so với cùng kỳ năm trước. Nhờ chính sách dịch vụ khách hàng thu hút và duy trì khách hàng lớn phù hợp nên PHS mới đạt được kết quả khả quan này. Năm 2023, PHS đặt kế hoạch doanh thu môi giới và doanh thu cho vay ký quỹ lần lượt là 308 tỷ đồng và 327 tỷ đồng, thị phần môi giới cổ phiếu mục tiêu là 1,717%.

Năm 2022 là một năm quan trọng đối với hoạt động kinh doanh môi giới chứng khoán phái sinh của PHS. Vừa ra mắt vào năm 2021 nên thị phần và tổng thu nhập trong năm đó lần lượt chỉ là 0,31% và khoảng 1,4 tỷ đồng. Tuy nhiên, đến tháng 9 năm 2022, thành tích này lần lượt là 1,38% và 5,3 tỷ đồng. Do hai chỉ số này tăng trưởng khoảng 4 lần chỉ sau một năm nên đã hỗ trợ Công ty đạt được Top 10 công ty chứng khoán có thị phần môi giới chứng khoán phái sinh lớn nhất. Kết quả khả

quan này là do Công ty đã tiếp cận được một số khách hàng tiềm năng và tuyển dụng thành công các môi giới tập trung vào giao dịch chứng khoán phái sinh. Trong năm 2022, PHS cũng bắt đầu hợp tác với một số đối tác cung cấp nền tảng giao dịch chứng khoán phái sinh và có thể sẽ tập trung lượng tài sản với giá trị đáng kể. Chúng tôi tin rằng việc gia tăng giao dịch của các đối tác như vậy có thể hỗ trợ PHS nâng cao hiệu quả môi giới chứng khoán phái sinh và vươn lên vị trí cao hơn trong Top 10 công ty chứng khoán.

Sau quá trình tái cấu trúc thành công khối Nhân sự nói chung và đầu tư mạnh mẽ hơn cho mảng tuyển dụng và đào tạo nói riêng, đến hết tháng 10/2022 Công ty đã tuyển dụng được 98 nhân viên môi giới với tỷ lệ tồn tại đạt khoảng 50%. Đó là một kết quả khá ấn tượng trong tình hình thị trường năm nay không mấy thuận lợi. Trong năm 2023, PHS vẫn tiếp tục cập nhật chế độ phúc lợi, chính sách chỉ tiêu của khối Môi giới để phù hợp với diễn biến thị trường và duy trì hiệu quả cần thiết của đội ngũ kinh doanh. Dự báo thị trường chứng khoán năm 2023 sẽ có nhiều thách thức dẫn đến mối liên kết giữa nhân viên môi giới và công ty môi giới dễ bị rạn nứt. Tuy nhiên, đó cũng là một cơ hội tốt của chúng ta để tiếp cận và sàng lọc các ứng viên tiềm năng.

Sau hai năm thành lập, hoạt động kinh doanh của khách hàng tổ chức tại PHS đã có sự khởi sắc qua từng năm. Nhờ việc nâng cao chất lượng dịch vụ mà PHS cung cấp cho khách hàng, trong 9 tháng đầu năm 2022, giá trị giao dịch của khách hàng tại PHS đã cao hơn 9% so với năm 2021. Trong năm này, Công ty đã đầu tư nâng cấp các công cụ hỗ trợ giao dịch do PHS tự xây dựng và công cụ mang tính quốc tế nhằm tạo thuận lợi cho quá trình giao dịch của khách hàng, và quá trình nâng cấp này sẽ tiếp tục trong năm 2023. Đây là những khoản đầu tư cần thiết để tiếp cận nhiều khách hàng tổ chức tiềm năng hơn trong tương lai khi thị trường chứng khoán Việt Nam mở rộng và thu hút thêm nhiều quỹ quốc tế.

2. Tư vấn và Bảo lãnh phát hành

Diễn biến thị trường chứng khoán khả quan trong nửa đầu năm 2022, khi thị trường có xu hướng giảm từ quý 3 năm 2022, do ảnh hưởng của suy thoái kinh tế thế giới do chiến tranh và lạm phát, khiến cả lãi suất và tỷ giá hối đoái đều tăng mạnh. Việc rà soát của các cơ quan, ban ngành liên quan về hồ sơ niêm yết và phát hành hiện đang được xử lý cẩn thận hơn. Vì vậy, thời gian triển khai của khối Tư vấn kéo dài hơn và ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động của khối trong năm 2022.

Trong năm nay, khối Tư vấn của PHS đã tăng cường kết nối với các công ty cổ phần, công ty đại chúng và công ty niêm yết để đáp ứng thêm nhiều khách hàng có nhu cầu tư vấn. Đồng thời, khối Tư vấn có kế hoạch mở rộng nhân sự trong năm 2022, tuy nhiên thị trường chứng khoán suy giảm khiến khách hàng hạn chế phát hành, niêm yết trong năm nay nên số lượng hợp đồng tư vấn giảm. Kế hoạch tăng nhân sự khối Tư vấn cũng sẽ hoãn lại và thực hiện trong năm 2023 khi tình hình thị trường chứng khoán khả quan hơn và thay vào đó, khách hàng có nhu cầu tư vấn tài chính doanh nghiệp tăng lên.

Chính phủ ban hành Nghị định 65/2022/NĐ-CP ban hành ngày 16/09/2022 siết chặt hoạt động phát hành trái phiếu. Do vậy, hầu hết các doanh nghiệp đã giảm hẳn việc phát hành trái phiếu. Khối Tư vấn cũng đã cập nhật Quy trình phát hành trái phiếu để đảm bảo việc kiểm soát rủi ro trong quá trình thực hiện hợp đồng chào bán trái phiếu được tăng cao.

Các dịch vụ tư vấn tập trung tư vấn cho khách hàng là tái cấu trúc, phát hành cổ phiếu, niêm yết và từ chối phát hành trái phiếu rủi ro.

PHS sẽ duy trì chiến lược kinh doanh chính là cung cấp các dịch vụ tư vấn trọn gói cho các khách hàng có giá trị, đặc biệt là dịch vụ tư vấn liên quan đến các nhà đầu tư nước ngoài có nhu cầu đầu tư vào Việt Nam. Đồng thời, khối Tư vấn sẽ tiếp tục nâng cao chất lượng dịch vụ cũng như tính chuyên nghiệp trong việc cung cấp các dịch vụ liên quan đến tài chính doanh nghiệp và tư vấn M&A, nhằm nâng cao sự hài lòng của khách hàng và nhà đầu tư. Để thu hút thêm khách hàng mới bằng cách mở rộng các mối quan hệ trong nước và quốc tế, xây dựng thương hiệu uy tín trong ngành là phương thức then chốt mà đội ngũ tư vấn của chúng tôi cần hướng tới. Căn cứ vào tình hình và khả năng hiện tại, PHS dự kiến tập trung phát triển khối Tư vấn cụ thể theo các hướng sau:

- Xây dựng đội ngũ nhân sự hùng hậu, chuyên nghiệp nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ, đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng tiềm năng. Để đạt được mục tiêu trên, PHS sẽ tăng cường nhân sự vào năm 2023 khi thị trường chứng khoán thuận lợi và nâng cao chất lượng nhân sự khối Tư vấn bằng việc tuyển dụng các ứng viên có kinh nghiệm. Điều này được kỳ vọng sẽ trang bị cho PHS một khối Tư vấn có kinh nghiệm và năng lực để cung cấp cho khách hàng các dịch vụ tư vấn chất lượng và toàn diện hơn.
- Thường xuyên liên lạc với các chi nhánh PHS để có cơ hội tìm kiếm khách hàng nhiều hơn, nhân viên các chi nhánh có thể tạo cơ hội ký kết hợp đồng dịch vụ tư vấn và giới thiệu công ty với các khách hàng tiềm năng. Để tạo động lực cho nhân viên, PHS cũng đã xây dựng chính sách hoa hồng cho những người giới thiệu được hợp đồng dịch vụ tư vấn.
- Tiếp tục thực hiện các hợp đồng hiện có và mở rộng quan hệ với các doanh nghiệp trong nước và doanh nghiệp nước ngoài đang hoạt động tại Việt Nam. Thông qua việc củng cố và tăng cường mối quan hệ với các khách hàng hiện tại và giới thiệu công ty với các khách hàng tiềm năng, PHS mong muốn cung cấp các dịch vụ tư vấn niềm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam, tư vấn M&A, v.v.
- Tiếp tục thực hiện các hợp đồng hiện tại và mở rộng mối quan hệ với các doanh nghiệp trong nước và các doanh nghiệp nước ngoài hoạt động tại Việt Nam. Thông qua việc củng cố và tăng cường mối quan hệ với những khách hàng hiện có và giới thiệu Công ty đến các khách hàng tiềm năng, PHS mong muốn cung cấp dịch vụ tư vấn niềm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam và dịch vụ tư vấn M&A.
- Hợp tác với các công ty chứng khoán khác về những hợp đồng tư vấn lớn hoặc tìm nhà đầu tư để chia sẻ lợi ích và tăng số lượng nhà đầu tư thông qua việc quảng cáo chéo.

3. Tự doanh

Thị trường chứng khoán Việt Nam đã trải qua một năm 2022 đầy biến động với việc chỉ số VN-Index giảm hơn 31% và chúng tôi nhận thấy các nhân tố từ bên ngoài tiếp tục ảnh hưởng tiêu cực đến thị trường. Trong khi đó, rủi ro từ thị trường trái phiếu doanh nghiệp và bất động sản cũng gây ra trở ngại cho thị trường cổ phiếu. Vì vậy, trước áp lực bán tháo lan rộng, khối Tự doanh đã điều chỉnh danh mục về mức an toàn để giảm bớt rủi ro. Nhờ đó, mức giảm danh mục của chúng tôi thấp hơn nhiều so với VN-Index. Tính đến ngày 29/11/2022, danh mục tự doanh ghi nhận mức lỗ 12%, trong khi đó VN-Index giảm hơn 31%.

Năm 2023, kinh tế Việt Nam sẽ duy trì đà hồi phục với mục tiêu tăng trưởng 6,5% như Quốc hội đề ra, cho thấy Việt Nam vẫn là điểm sáng trong nền kinh tế toàn cầu trong năm tới. Đặc biệt, gần đây các cơ quan quản lý của Việt Nam đang nỗ lực tìm

giải pháp để lấy lại niềm tin của nhà đầu tư vào thị trường tài chính. Do đó, chúng tôi kỳ vọng thị trường chứng khoán Việt Nam sau đợt giảm sâu trong năm 2022 sẽ có dấu hiệu phục hồi vào năm 2023.

Trong khi đó, khối Tự doanh sẽ phối hợp chặt chẽ hơn với khối Phân tích trong hoạt động đầu tư. Với sự quan sát toàn diện và kịp thời về mặt phân tích cơ bản và kỹ thuật, chúng tôi tin rằng khối Tự doanh sẽ tìm kiếm được các cơ hội đầu tư có giá trị hơn, cũng như hiệu suất đầu tư vượt trội hơn trong năm 2023.

Hiện tại, danh sách cổ phiếu đầu tư được theo dõi, cập nhật và điều chỉnh cùng với những tín hiệu từ kỹ thuật và cơ bản. Ngoài ra, danh mục đầu tư cũng được xem xét thường xuyên. Quá trình theo dõi diễn biến cổ phiếu được ghi nhận như là hướng dẫn cho hoạt động đầu tư trong tương lai. Hiện tại, chúng tôi duy trì danh mục ở mức hợp lý, và sẽ gia tăng tỷ trọng khi thị trường có tín hiệu hồi phục.

Tóm lại, khối Tự doanh sẽ theo sát diễn biến thị trường và tích cực hơn trong việc tìm kiếm các cơ hội đầu tư. Với việc hợp tác chặt chẽ với khối Phân tích trong việc phân tích cơ bản cũng như phân tích kỹ thuật, hoạt động đầu tư của khối Tự doanh sẽ chuyên nghiệp với kỳ vọng đạt được lợi nhuận tiềm năng, bên cạnh đó rủi ro cũng được kiểm soát chặt chẽ.

4. Chứng quyền

Qua hơn 3 năm kể từ ngày 28/06/2019 sản phẩm chứng quyền có bảo đảm (CW) được chính thức giao dịch trên HOSE, thị trường CW đã đạt được những thành công nhất định và nhận được nhiều sự quan tâm của thành viên tham gia bao gồm các tổ chức phát hành và nhà đầu tư.

Kể từ năm 2019 đến nay, quy mô phát hành và niềm yết của chứng quyền có bảo đảm không ngừng tăng trưởng. Tính trong năm 2022, đến ngày 30/09/2022, có tổng cộng 218 mã CW mới được phát hành và niêm yết trên sàn HOSE, với tổng khối lượng hơn 1,3 tỷ CW và tổng giá trị hơn 2.400 tỷ đồng. Bên cạnh đó, khối lượng giao dịch thị trường CW cũng không ngừng tăng trưởng. Đặc biệt, khối lượng giao dịch đạt đỉnh điểm hơn 60 triệu đơn vị CW vào ngày 07/10/2022 và khối lượng giao dịch trung bình hàng ngày đạt 30 triệu đơn vị CW trong 3 quý đầu năm 2022.

Thông qua phát triển sản phẩm CW, nhà đầu tư sẽ có thêm lựa chọn sản phẩm đầu tư thay thế với nhiều ưu điểm nổi bật bao gồm việc thanh toán dễ dàng. Ngoài ra, khoản lỗ tối đa được xác định ngay thời điểm ban đầu, và trên hết, CW là một sản phẩm có tính chất đòn bẩy cao song cũng là một sản phẩm tương đối phức tạp. Một đặc điểm nữa giúp cho CW thu hút sự quan tâm của nhà đầu tư nước ngoài đó chính là cung cấp thêm một sự lựa chọn mới để tìm kiếm cơ hội sinh lời tại thị trường chứng khoán Việt Nam. Thêm vào đó, sự xuất hiện của CW, với chứng khoán cơ sở là cổ phiếu, sẽ phần nào giúp cho các doanh nghiệp niêm yết trong tương lai có thể giảm bớt áp lực tăng tỷ lệ sở hữu của nhà đầu tư ngoại. Qua đó, có thể đáp ứng được nhu cầu đầu tư của khách hàng là nhà đầu tư nước ngoài. Với những ưu điểm trên, thị trường CW được kỳ vọng sẽ tiếp tục mang lại nhiều lợi ích to lớn trên thị trường chứng khoán Việt Nam trong năm 2023, giúp cho nhà đầu tư có thể tìm thấy cơ hội sinh lời theo chiều giá tăng mà còn cung cấp cho nhà đầu tư một sự lựa chọn mới trong việc tìm kiếm cơ hội sinh lời theo chiều giá giảm. Đặc biệt, CW còn là một công cụ hữu ích giúp nhà đầu tư có thể thực hiện các chiến lược đa dạng hóa danh mục đầu tư.

Với những kỳ vọng về những lợi ích CW mang lại, thông qua việc phát triển sản phẩm CW, PHS kỳ vọng gia nhập và trở thành đơn vị tổ chức phát hành CW dẫn đầu thị trường trong thời gian sắp tới. PHS hướng đến việc phát hành CW dựa trên cổ phiếu thuộc các nhóm ngành khác nhau trong rổ chỉ số VN30 với tỷ lệ chuyển đổi

và thời gian đáo hạn linh hoạt, đáp ứng đa dạng nhu cầu chọn lựa CW của nhà đầu tư. Trong năm 2023, PHS đặt chỉ tiêu số đợt phát hành của CW sẽ được đa dạng hóa với tổng giá trị chào bán dự kiến khoảng 200 tỷ đồng. Bên cạnh đó, PHS sẽ tiến hành nâng cao chất lượng hệ thống, cơ sở vật chất công nghệ hiện đại cũng như nguồn nhân lực chất lượng nhằm thực hiện các nghiệp vụ phức tạp và đặc thù như hoạt động phòng ngừa rủi ro và tạo lập thị trường đối với CW.

5. Marketing

Năm 2022, Chứng khoán Phú Hưng đã có một năm đẩy mạnh các hoạt động quảng bá sản phẩm dịch vụ và sự kiện trên các nền tảng trực tuyến 100%. Trong đó phải kể đến các hội thảo đầu tư trực tuyến dành cho khách hàng được thực hiện một cách bài bản và chuyên nghiệp và phát sóng trực tuyến trên 2 nền tảng Facebook và Youtube. Ngoài ra, các chiến dịch quảng bá thương hiệu trực tuyến đã thu hút hơn 3 triệu lượt người tiếp cận thông tin và hàng trăm ngàn lượt xem thông tin trên các nền tảng mạng xã hội của PHS. Bên cạnh đó, PHS cũng đã có một năm 2022 hoàn thiện gần như toàn bộ các nền tảng truyền thông từ việc nâng cấp email, website cho đến việc xây dựng các nền tảng mạng xã hội để bắt kịp với người dùng hiện đại. Năm 2023 được dự báo là năm tương đối khó khăn với nền kinh tế vĩ mô nói chung cũng như với thị trường chứng khoán nói riêng. Chính vì vậy, dựa trên những thành quả của bước đầu tiếp cận hoạt động truyền thông & tiếp thị kỹ thuật số của năm 2022, trong năm tới, Phú Hưng dự kiến sẽ tối ưu hóa sức mạnh của các kênh truyền thông nội bộ với các mục tiêu:

- Đẩy mạnh hoạt động truyền thông, quảng bá sản phẩm dịch vụ trên các kênh kỹ thuật số – Với tiền đề hoạt động 2022, PHS đã từng bước điều hướng nhà đầu tư tiếp nhận thông tin và các hoạt động quảng bá trên các nền tảng trực tuyến như website, email, mạng xã hội. Dự kiến 2023, PHS sẽ tiếp tục phát triển nội dung và tối ưu hóa trải nghiệm của khách hàng trên các nền tảng thông tin trực tuyến.
- Xây dựng mối quan hệ tốt đẹp với các cơ quan báo chí truyền thông là tiền đề để quản lý khủng hoảng rủi ro trong bối cảnh thị trường nhiều biến động – Điều này đảm bảo cho các thông tin về Chứng khoán Phú Hưng không bị dẫn dắt sai hướng và các nhà đầu tư luôn có một nguồn thông tin hữu ích đảm bảo từ báo chí.
- Đo lường và quản lý dữ liệu tiếp thị là yếu tố quan trọng để đánh giá hiệu quả – Một trong những ưu điểm nổi bật của hoạt động truyền thông tiếp thị kỹ thuật số là người quản lý hoặc công ty có thể nắm bắt được dữ liệu hành vi của khách hàng và đánh giá được hiệu quả của hoạt động dựa trên các dữ liệu trực quan thu thập được. Do đó, phương hướng hoạt động của Marketing năm 2023 cũng tập trung vào việc xây dựng hệ thống kiểm soát và đánh giá dữ liệu khách hàng trên tất cả các kênh truyền thông trực tuyến.

6. Quản lý rủi ro

PHS thừa nhận rằng rủi ro là một thành phần thiết yếu và không thể tránh khỏi trong hoạt động kinh doanh và cam kết quản lý rủi ro một cách chủ động, linh hoạt, hiệu quả, không thay đổi chính sách một cách đột ngột và hỗ trợ tốt cho hoạt động kinh doanh.

Năm 2022 kinh tế trong nước vẫn còn chịu không ít ảnh hưởng của dịch Covid-19 khi các biến thể mới cũng như tình hình dịch bệnh tiếp tục diễn biến phức tạp ở các thành phố lớn, đặc biệt là tại Thành phố Hồ Chí Minh, đe dọa đến quá trình phục hồi và tăng trưởng. Bên cạnh đó, thị trường chứng khoán Việt Nam cũng gánh chịu

nhieu cú sốc lớn trong những tháng cuối năm 2022. PHS đã có các chiến lược quản lý rủi ro linh hoạt theo từng thời kỳ như thay đổi các tỷ lệ xử lý nhằm hỗ trợ kinh doanh cũng như phòng ngừa rủi ro trong giai đoạn thị trường nhiều biến động. Đồng thời kiểm soát giá vay, tỷ lệ vay phù hợp với quy định của pháp luật và tình hình thị trường. Bên cạnh đó, Chiến lược quản lý rủi ro đã có sự thay đổi trong đó cơ cấu dư nợ chủ yếu được phân bổ cho các cổ phiếu vốn hóa lớn, cổ phiếu cơ bản tốt và khách hàng có uy tín. Các hoạt động quản lý rủi ro cụ thể là dịch vụ giao dịch ký quỹ đạt hiệu quả cao. Dựa vào kết quả đánh giá nợ xấu từ dịch vụ giao dịch ký quỹ, chúng ta có thể thấy rằng không có phát sinh bất kỳ khoản nợ xấu nào mới trong những năm qua. Khối Quản lý rủi ro đã hợp tác tốt với khối Phân tích để có phân tích nâng cao về các công ty niêm yết đủ điều kiện giao dịch ký quỹ và nhiều thay đổi trong chiến lược quản lý rủi ro cho thấy tính hiệu quả và linh hoạt với những thay đổi của thị trường. Đồng thời với việc sử dụng một số công cụ phân tích dữ liệu được phát triển bởi phòng phần mềm thuộc khối Công nghệ thông tin và triển khai các mô hình định giá cổ phiếu cũng hỗ trợ rất tốt cho khối Quản lý rủi ro trong việc thu thập dữ liệu một cách nhanh chóng, chính xác và hiệu quả nhất để trình Hội đồng Quản lý rủi ro.

Với tình hình thị trường biến động mạnh trong cuối năm 2022 thì nhiều khả năng trong năm 2023 thị trường sẽ bước vào nhịp ổn định trước khi quay trở lại giai đoạn tăng trưởng mạnh mẽ. Căn cứ theo tình hình thị trường trong năm 2022, khối Quản lý rủi ro sẽ xây dựng những chính sách quản lý rủi ro phù hợp với thị trường chung trong năm 2023. Đồng thời tập trung nhiều hơn vào các cổ phiếu cơ bản tốt để tăng tỷ trọng của cổ phiếu đó trong danh mục chứng khoán được phép giao dịch ký quỹ; hơn nữa, các chính sách cũng sẽ tập trung vào việc cải tiến quá trình đánh giá các chứng khoán được phép giao dịch ký quỹ nhằm giảm thiểu rủi ro cho PHS và khách hàng cũng như hỗ trợ cho hoạt động kinh doanh của toàn công ty.

PHS chính thức triển khai sản phẩm giao dịch chứng khoán phái sinh được 02 năm, nên số lượng khách hàng còn nhiều cơ hội tăng trưởng trong năm 2023. Sản phẩm phái sinh ngày càng được mở rộng nên việc xây dựng các chiến lược quản lý rủi ro trong giao dịch chứng khoán phái sinh ngày càng được chủ động và cải tiến để giảm thiểu các tác động tiêu cực. Các rủi ro chính được xác định bao gồm: rủi ro thị trường, đòn bẩy vốn, sức ép yêu cầu ký quỹ, pháp lý, thanh khoản và rủi ro hệ thống. Theo đó Khối Quản lý rủi ro đề ra bộ tiêu chí quản lý rủi ro liên tục và phù hợp với thị trường nhằm giảm thiểu rủi ro trong hoạt động kinh doanh trên thị trường giao dịch phái sinh.

Bên cạnh đó trong năm 2023, mục tiêu giảm thiểu rủi ro và hỗ trợ hoạt động kinh doanh là chiến lược quan trọng trong hoạt động quản lý rủi ro. Nhằm đảm bảo cho các chiến lược đó, Khối Quản lý rủi ro sẽ nỗ lực hợp tác với Khối Phân tích để có phân tích nâng cao về các công ty niêm yết đủ điều kiện giao dịch ký quỹ và tiếp tục sử dụng một số công cụ phân tích dữ liệu được phát triển bởi phòng phần mềm thuộc khối Công nghệ thông tin để hỗ trợ tốt nhất cho khối Quản lý rủi ro trong việc thu thập dữ liệu một cách nhanh chóng, chính xác và hiệu quả nhất để trình Hội đồng Quản lý rủi ro. Sau đó, chúng tôi tiếp tục áp dụng danh sách giao dịch ký quỹ đa dạng hơn với tỷ lệ cho vay khác nhau nhằm hỗ trợ cho hoạt động kinh doanh diễn ra an toàn và hiệu quả, đồng thời gia tăng sức cạnh tranh trên thị trường.

Trên hết, chính sách Quản lý rủi ro năm 2023 phải đảm bảo tính độc lập, linh hoạt, đồng nhất, hiệu quả và bền vững trong tăng trưởng kinh doanh.

7. Công nghệ Thông tin

Trong năm 2022, PHS đã đầu tư mạnh mẽ hạ tầng công nghệ thông tin, cải tiến toàn diện Website, Mobile App, triển khai giải pháp liên kết Online tài khoản BIDV với nhiều tính năng nộp rút tiền online hỗ trợ cho khách hàng giao dịch nhanh và thuận tiện hơn. Áp dụng giải pháp công nghệ số vào trong hoạt động giao dịch, quản trị kinh doanh của công ty.

Công ty thiết lập datacenter dự phòng nhằm đảm bảo điều kiện cho hoạt động liên tục của hệ thống giao dịch ở mức độ cao. Công ty đã triển khai, áp dụng các công nghệ tiên tiến, thiết lập các tiêu chuẩn an toàn, bảo mật cao và đảm bảo các điều kiện cho hoạt động an toàn của hệ thống giao dịch.

Công ty đã triển khai giao dịch chứng khoán qua cổng kết nối Bloomberg là công cụ giao dịch hiện đại có chức năng nhận lệnh trực tiếp từ kênh Bloomberg trên cơ sở chuẩn kết nối đối với hệ thống EMSX của Bloomberg. Với công cụ này, các khách hàng nước ngoài, các Quỹ đầu tư nước ngoài hiện đang đầu tư tại Việt Nam, có thể cùng một lúc giao dịch tại tất cả các thị trường trên thế giới và đặt lệnh trực tiếp đến PHS.

Năm 2023, PHS sẽ tập trung cải tiến và đầu tư sâu cho công nghệ, nền tảng giao dịch nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ, cung cấp các giải pháp, công cụ tài chính hiện đại mang lại hiệu quả tốt nhất cho khách hàng.

PHS sẽ nâng cấp, cải tiến toàn diện Mobile App, Web-Trading nhằm mang đến cho khách hàng những trải nghiệm tốt nhất về sản phẩm, dịch vụ mà công ty cung cấp.

Công ty tiếp tục xây dựng datacenter dự phòng nhằm đảm bảo điều kiện cho hoạt động liên tục của hệ thống giao dịch ở mức độ cao nhất.

Ngoài ra, công ty sẽ làm việc liên tục với nhà cung cấp phần mềm giao dịch chứng khoán để nâng cấp phần mềm giao dịch chứng khoán nhằm đáp ứng các yêu cầu kỹ thuật của hệ thống giao dịch mới KRX về tốc độ xử lý, hỗ trợ thêm nhiều lệnh thị trường, sản phẩm tài chính mới của Sở Giao dịch Chứng khoán và Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Việt Nam.

8. Quản lý Nhân sự

Tuyển dụng nhân sự là quá trình tìm kiếm và lựa chọn nhân sự phù hợp, bổ sung cho các vị trí còn thiếu trong công ty. Quá trình này thực chất là tuyển mộ và tuyển chọn. Việc tuyển dụng hiệu quả sẽ giúp công ty bổ sung thêm nhân sự tại các vị trí đang thiếu, nâng cao hiệu suất công việc, tiết kiệm chi phí và thời gian. Trong hai năm trở lại đây, bộ phận Tuyển dụng & Gắn kết ưu tiên đăng tin lên các trang tin tuyển dụng như TopCV, Vietnamworks, Careerbuilder, Vieclam24h, v.v. để tìm kiếm ứng viên. Tất cả các thông tin liên quan đến vị trí cần tuyển nhân viên như chức danh, mô tả công việc, chính sách lương thưởng, chế độ đãi ngộ, cách thức ứng tuyển, v.v. đều được bộ phận đăng tải rõ ràng. Bên cạnh đó, bộ phận Tuyển dụng & Gắn kết còn xây dựng quy trình tuyển dụng riêng của mình, cẩn trọng ở từng bước để không bỏ sót ứng viên sáng giá.

Cho đến nay, thuật ngữ “Sự gắn kết” vẫn chưa có định nghĩa hoàn chỉnh và gây hoang mang cho nhiều người. Mỗi định nghĩa đều tiếp cận thuật ngữ theo nhiều khía cạnh khác nhau. Đó có thể là một trạng thái tâm lý như sự cam kết, gắn bó hoặc cũng có thể là thái độ, hành vi như làm việc hiệu quả cao, hòa hợp với đồng nghiệp và cống hiến hết sức cho công ty. Có 9 nhân tố quan trọng hình thành nên sự gắn kết, đó là: Giao tiếp, mục tiêu, không gian làm việc, chăm sóc sức khỏe, trách nhiệm công việc, sự công nhận, cơ hội phát triển bản thân, tình bạn, người quản lý trực tiếp. Để gắn kết nhân viên, giao tiếp chính là chìa khóa quan trọng. Do đó bộ phận Tuyển dụng & Gắn kết đã liên tục sáng tạo cũng như đổi mới các nội dung giao tiếp nội bộ trên Base Inside – kênh truyền thông nội bộ của công ty nhằm

giúp nhân viên hiểu thêm về các chính sách phúc lợi của công ty cũng như tổ chức các hoạt động sự kiện nội bộ (Sinh nhật cho nhân viên, Team building, Bowling, Chạy bộ, v.v.) để nhân viên của khối Văn Phòng và khối Môi Giới có thể gặp gỡ, giao lưu và hiểu nhau hơn.

Song song với việc tuyển dụng và gắn kết nhân viên, bộ phận bắt đầu vẽ ra thương hiệu tuyển dụng công ty muốn hướng đến, và nó đang phản ánh chính xác những trải nghiệm mà công ty cam kết tạo ra cho nhân viên, để họ lần lượt mang những giá trị tương tự đến với khách hàng của mình. Và điều mà bộ phận Tuyển dụng & Gắn kết đang hướng đến chính là nhân viên có thể tự hào nói với những người khác: “Tôi đang là nhân viên PHS!”.

Kinh tế năm 2022 có nhiều biến động ảnh hưởng đến các lĩnh vực hoạt động tài chính nói chung và chứng khoán nói riêng làm cho mức độ cạnh tranh trong ngành cũng tăng cao. Với Phương châm Nhân sự là một lợi thế cạnh tranh của Công ty, trong năm 2022 PHS đã xây dựng lộ trình đào tạo cho nhân viên một cách toàn diện. Các chương trình đào tạo của Công ty bao gồm: chương trình bắt buộc của UBCK nhà nước; các chương trình của Công ty được đào tạo bằng hình thức học trực tiếp (offline) và trực tuyến (online thông qua hệ thống E-learning); Chương trình đào tạo nội bộ và thuê ngoài Công ty từ các Chuyên gia.

Với lộ trình đào tạo năm 2023, PHS đặt mục tiêu nâng tầm Nhân viên không chỉ kiến thức chuyên môn mà còn xây dựng quy trình bán hàng chuyên nghiệp và kỹ năng cho từng vị trí công việc giúp Công ty thực hiện sứ mệnh đưa 4 giá trị Tân – Tốc – Thực – Giản đến cho Khách Hàng. Thông qua các khóa đào tạo, Công ty đặt kỳ vọng sẽ giúp nhân viên có tầm nhìn dài hạn, phát triển sự nghiệp và gắn bó lâu dài với Công ty.

Trong thời đại công nghệ 4.0, PHS tiên phong ứng dụng công nghệ vào đào tạo thông qua các hệ thống quản lý chuyên nghiệp. Hệ thống quản trị doanh nghiệp BASE, Công ty tạo ra diễn đàn cũng như kho dữ liệu giúp cho Nhân viên “Học tập chủ động” thông qua trao đổi giữa các nhân viên, các báo cáo – phân tích và quy trình của Công ty. Đối với hệ thống E-learning, Công ty sẽ theo dõi quá trình học tập của nhân viên để xác định lộ trình phù hợp với từng nhân viên để đáp ứng tiêu chuẩn công việc.

Những năm gần đây, PHS đang nỗ lực xây dựng hình ảnh đẹp và chuyên nghiệp với sự hậu thuẫn là các chính sách lương thưởng và chế độ phúc lợi hấp dẫn nhằm thu hút lực lượng lao động. Đồng thời, Người lao động cũng dựa trên điều này để lựa chọn nơi gắn bó lâu dài của họ. Do vậy, một chính sách tiền lương và phúc lợi thỏa đáng sẽ mang đến cho Doanh nghiệp những giá trị như sau:

- Đảm bảo hoạt động của doanh nghiệp được thực hiện theo đúng kế hoạch. Đồng thời, tạo sự hài lòng và niềm tin của Người lao động
- Đảm bảo sự công bằng với tất cả Người lao động, qua đó thúc đẩy năng suất và chất lượng lao động.
- Nâng cao giá trị của doanh nghiệp trong thị trường so với các doanh nghiệp cùng ngành.

Nhằm đạt được các giá trị cốt lõi mà PHS đang xây dựng, những mục tiêu thiết yếu được xác định như bên dưới:

Xây dựng Quy chế lương, thưởng và chính sách phúc lợi không chỉ đảm bảo được mức sống cơ bản nhất cho Người lao động mà còn đảm bảo mục tiêu cho Người lao động có được sự an tâm để có thể công tác lâu dài, mang lại hiệu quả cao trong công việc và tăng năng suất lao động tại Doanh nghiệp với các yếu tố cơ bản như sau:

- Quy chế lương, thưởng và chính sách phúc lợi phải được xây dựng trên cơ sở phù hợp với Pháp luật lao động, tình hình kinh doanh và ngân sách hoạt động của Doanh nghiệp;
- Cơ chế chi trả lương, thưởng và phúc lợi được xây dựng theo vị trí, năng lực và kinh nghiệm của Người lao động;
- Đảm bảo yếu tố công bằng trong Doanh nghiệp và cạnh tranh so với thị trường nhằm tạo ra một môi trường làm việc lành mạnh, hài hòa và ổn định.

Xây dựng Quy chế xử lý kỷ luật lao động công bằng và minh bạch là cơ sở để tổ chức lao động khoa học, duy trì trật tự lao động và ổn định được sản xuất kinh doanh trong phạm vi Doanh nghiệp nói riêng và trên phạm vi toàn xã hội nói chung.

9. Tóm tắt Dự toán ngân sách năm 2023

Chỉ tiêu	Dự toán ngân sách năm 2023 (VNĐ)
Tổng Doanh thu	788.104.738.843
Tổng Chi phí	642.808.066.924
Lãi (lỗ) trước thuế	145.296.671.919
Lãi (lỗ) sau thuế	115.560.992.730
Thị phần	1,717%

Kính trình Đại hội xem xét thông qua.

Trân trọng.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH


Ông ALBERT KWANG-CHIN TING



KẾ HOẠCH KINH DOANH 2023

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN PHÚ HƯNG

MỤC LỤC

1. TỔNG QUAN THỊ TRƯỜNG.....	3
2. DỰ BÁO THỊ TRƯỜNG NĂM 2023.....	4
3. KẾ HOẠCH KINH DOANH.....	4
3.1. Môi giới.....	5
3.2. Tư vấn và Bảo lãnh phát hành.....	6
3.3. Tự doanh.....	8
3.4. Chứng quyền.....	8
3.5. Marketing.....	9
3.6. Quản lý rủi ro.....	10
3.7. Công nghệ Thông tin.....	11
3.8. Quản lý Nhân sự.....	11
4. DỰ TOÁN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH.....	14
5. Phụ lục 1: Dự toán 2023 theo phòng ban, chi nhánh	

KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2023

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN PHÚ HƯNG

1. TỔNG QUAN THỊ TRƯỜNG

Trong năm 2022, Việt Nam đang phải đối mặt với những điều kiện vĩ mô hết sức bất lợi từ cả trong nước và quốc tế. Cụ thể, cuộc chiến giữa Nga và Ukraine cùng với các lệnh phong tỏa ở Trung Quốc tiếp tục khiến chuỗi cung ứng của thế giới bị ảnh hưởng và dẫn đến việc lạm phát tăng cao trong suốt một thời gian dài. Nhằm chống lại những rủi ro mà lạm phát gia tăng đem lại, Cục dự trữ liên bang (FED) đã mạnh tay tăng lãi suất trong năm 2022 và tác động tiêu cực tới nền kinh tế toàn cầu.

Đối với Việt Nam, đi cùng với xu hướng thắt chặt chính sách tiền tệ trên toàn cầu, tình hình tài chính trong nước đã phải đối mặt với vấn đề thanh khoản tương đối nghiêm trọng. Để ngăn dòng vốn ngoại rút ròng và bảo vệ VND trước việc đồng USD mạnh lên, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam đã hai lần tăng lãi suất điều hành thêm 2% trong quý 3/2022 đồng thời bán ra gần 25 tỷ USD từ dự trữ ngoại hối, tuy nhiên VND vẫn mất giá gần 10% từ đầu năm so với USD.

Ngoài ra, để quản lý lĩnh vực bất động sản không trở thành bong bóng và gây nên một cuộc khủng hoảng tài chính, Chính phủ đã kiểm soát chặt chẽ thị trường trái phiếu và điều này làm trầm trọng thêm vấn đề thanh khoản của thị trường tài chính Việt Nam trong thời gian gần đây.

Thị trường chứng khoán Việt Nam đã hết sức khó khăn trong năm 2022 khi nhà đầu tư lo ngại những cơn gió ngược từ cả trong nước lẫn quốc tế có thể khiến Việt Nam bước vào một cuộc khủng hoảng tài chính. Tính đến hết ngày 29/11/2022, chỉ số VN-Index đã giảm 31% so với hồi đầu năm xuống còn 1.032 điểm. Trong khi đó, giá trị giao dịch trung bình mỗi phiên cũng ghi nhận mức giảm 19,8% so với cùng kỳ xuống 19.432 tỷ đồng mỗi phiên.

Với sự sụt giảm về điểm số của Vn-Index trong khi lợi nhuận của các công ty niêm yết tăng 21% so với cùng kỳ trong 9 tháng đầu năm, định giá P/E của thị trường chứng khoán đã giảm xuống còn 10,x – mức thấp kỷ lục trong gần 10 năm.

Ở chiều ngược lại, khối ngoại đã mua ròng khoảng 11.130 tỷ đồng trong 11 tháng đầu năm, cho thấy các nhà đầu tư nước ngoài vẫn tin tưởng vào tiềm năng của thị trường chứng khoán Việt Nam trong dài hạn nhờ tăng trưởng kinh tế được dự báo vẫn rất tích cực, được thúc đẩy bởi các hiệp định thương mại tự do và dòng vốn Đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) dồi dào.

Quả thực, kinh tế Việt Nam vẫn kiên cường trước những điều kiện vĩ mô bất lợi. Tổng sản phẩm quốc nội (GDP) của Việt Nam tăng 8,83% YoY trong 9 tháng đầu năm 2022 và dự kiến sẽ đạt tốc độ tăng trưởng ổn định từ 7%-7,5% cho cả năm 2022.

Lạm phát tại Việt Nam vẫn trong tầm kiểm soát dù chuỗi cung ứng toàn cầu bị gián đoạn. Trong đó, Chỉ số giá tiêu dùng (CPI) tăng 2,73% YoY trong 9 tháng đầu năm 2022 nhờ chính sách miễn thuế đối với các sản phẩm xăng dầu của chính phủ trong Q2/2022.

Thêm vào đó, Việt Nam vẫn là một trong những môi trường đầu tư hấp dẫn đối với các nhà đầu tư nước ngoài. Vốn FDI giải ngân 9 tháng đầu năm 2022 đạt 15,43 tỷ đô, tăng 16,3% so với cùng kỳ và là mức cao kỷ lục trong vòng 5 năm vừa qua.

2. DỰ BÁO THỊ TRƯỜNG NĂM 2023

Trong năm 2023, triển vọng kinh tế toàn cầu tiếp tục bị che mờ bởi tình trạng lạm phát gia tăng tại Châu Âu và Mỹ dẫn đến chính sách thắt chặt tiền tệ có thể sẽ còn kéo dài, những bất ổn liên quan tới quá trình tái mở cửa của Trung Quốc và căng thẳng địa chính trị toàn cầu.

Quỹ tiền tệ quốc tế (IMF) lưu ý rằng cuộc khủng hoảng nợ bởi quá trình thắt chặt chính sách tiền tệ ở các nền kinh tế mới nổi sẽ ảnh hưởng đến tốc độ tăng trưởng Thế giới và có thể dẫn đến suy thoái kinh tế toàn cầu, đồng thời bổ sung rằng đồng đô la Mỹ mạnh sẽ khiến tình hình trở nên tồi tệ hơn.

Tổ chức này cũng cho rằng nguy cơ suy thoái toàn cầu ngày càng tăng, kêu gọi các nhà hoạch định chính sách chống lại lạm phát, bảo vệ những người dễ bị tổn thương nhất khỏi chi phí sinh hoạt gia tăng, hỗ trợ các thị trường mới nổi và các nước đang phát triển

Tuy nhiên, IMF đã đưa ra dự báo khả quan cho Việt Nam với mức tăng trưởng GDP năm 2023 ở mức 6,2%, trong khi Quốc hội Việt Nam cũng đặt mục tiêu tăng trưởng GDP năm 2023 ở mức 6,5%. Chúng tôi cho rằng trong bối cảnh kinh tế toàn cầu còn ảm đạm và đối diện với rủi ro suy thoái, tăng trưởng kinh tế của Việt Nam trong năm 2023 là một điểm sáng.

Bằng cách sử dụng phương pháp P/E, chúng tôi cho rằng vùng định giá hợp lý cho VN-Index sẽ vào khoảng 1.535 điểm vào năm 2023 tương đương với mức P/E mục tiêu là 12 lần. Chúng tôi cũng giả định rằng thu nhập của các công ty niêm yết sẽ tăng trưởng 10% so với cùng kỳ trong khi GDP tăng 6,5%.

Một trong những rủi ro chính trong dự báo của chúng tôi là sự không chắc chắn về chính sách thắt chặt tiền tệ ở Mỹ do ảnh hưởng của lạm phát. Lạm phát cao và kéo dài hơn dự kiến có thể khiến cho FED tiếp tục nâng lãi suất một cách mạnh mẽ, qua đó buộc các nhà hoạch định chính sách của Việt Nam tăng lãi suất, qua đó ảnh hưởng tới mức P/E mục tiêu.

Ngoài ra, việc kiểm soát chặt chẽ lĩnh vực nhà ở có thể ảnh hưởng tiêu cực đến hệ thống tài chính, do đó tác động đáng kể đến tâm lý thị trường tài chính nói chung cũng như thị trường chứng khoán nói riêng và cuối cùng đẩy định giá thị trường xuống mức thấp hơn so với kỳ vọng.

Chúng tôi kỳ vọng thanh khoản của hệ thống có thể sẽ được cải thiện hơn trong năm 2023 sau khi FED giảm tốc độ tăng lãi suất cùng với việc hệ thống tài chính Việt Nam được kỳ vọng sẽ ổn định trở lại. Do đó, chúng tôi dự báo giá trị giao dịch tại Sở giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh (HOSE) & Sở giao dịch Chứng khoán Hà Nội (HNX) trong năm 2023 có thể đạt 21.191 tỷ đồng mỗi phiên (bao gồm cả giao dịch thỏa thuận và khớp lệnh).

3. KẾ HOẠCH KINH DOANH

Năm 2022 là một năm tương đối biến động của thị trường chứng khoán Việt Nam. Ảnh hưởng của cuộc chiến Nga – Ukraine, quá trình mở cửa trở lại của Trung Quốc cùng việc Fed nâng lãi suất liên tục đã làm cho thị trường khốc liệt hơn bao giờ hết. Trong nước, việc một loạt sai phạm của các doanh nghiệp lớn bị đưa ra ánh sáng đã làm cho tâm lý nhà đầu tư hoang mang khiến thị trường chứng khoán dần hạ nhiệt. Bằng chứng cho thấy, số lượng tài khoản mở mới trong những tháng cuối năm liên tục giảm mạnh. Trên cơ sở chủ động đánh giá năng lực phát triển và điều kiện khách quan của thị

trường, PHS đã xây dựng những kế hoạch phát triển, đầu tư – kinh doanh cho năm 2023, với chỉ tiêu tổng doanh thu đạt 788 tỷ đồng, tổng chi phí 643 tỷ đồng; từ đó, công ty dự kiến mang về 145 tỷ đồng lợi nhuận trước thuế và 115,56 tỷ đồng lợi nhuận sau thuế.

Để đạt được mục tiêu trên, các giải pháp cho từng mảng kinh doanh đã được xác lập cụ thể dựa trên tầm nhìn chiến lược dài hạn và tập trung vào các yếu tố tạo nên sự phát triển bền vững cho PHS: phát triển hệ thống, chất lượng sản phẩm dịch vụ và phát triển nguồn nhân lực. Khách hàng luôn là trọng tâm trong mọi hoạt động. Cụ thể:

- Nâng cấp sản phẩm hiện tại và phát triển thêm sản phẩm mới – PHS không ngừng nghiên cứu, phát triển và đưa ra các sản phẩm, dịch vụ tốt nhất, đồng thời nâng cấp nhiều tiện ích hỗ trợ trên các sản phẩm và công cụ giao dịch hiện tại. Trong Quý 3/2022, PHS đã đạt TOP 10 thị phần môi giới chứng khoán phái sinh, PHS sẽ tiếp tục phát triển các tính năng mới cho nghiệp vụ chứng khoán phái sinh và mục tiêu đạt TOP 8 thị phần vào năm 2023. Trong năm 2023, PHS sẽ ra mắt sản phẩm Chứng quyền có bảo đảm nhằm đáp ứng các nhu cầu đầu tư đa dạng của khách hàng.
- Xây dựng Hệ thống khôi phục dữ liệu sau thảm họa (“DR-site”) – sao lưu cơ sở dữ liệu là một trong những cách an toàn nhất để đảm bảo dữ liệu được an toàn. Nhằm để mang lại niềm tin cho khách hàng khi sử dụng sản phẩm và dịch vụ của chúng tôi, tránh rủi ro gây nguy hiểm cho Công ty bằng cách vận hành bằng DR-site khi có yêu cầu.
- Xây dựng PHS Mobile App – PHS hiểu rằng công nghệ trong một công ty hoạt động về giao dịch không còn đóng vai trò hỗ trợ mà là yếu tố thiết yếu dẫn đến thành công then chốt. Đó không chỉ là việc đáp ứng nhu cầu thường xuyên về thích ứng công nghệ bình thường trong việc ổn định môi trường và/hoặc cải thiện hiệu suất, mà còn là cách rút ngắn thời gian giao dịch. Nền tảng giao dịch trực tuyến đang được cải tiến để phù hợp nhất với yêu cầu của các nhà giao dịch từ bình thường đến chuyên nghiệp. Hướng tới năm 2023, PHS đang lập kế hoạch, khám phá, cải thiện và triển khai dịch vụ trực tuyến trên PHS Mobile App để đáp ứng những thay đổi trong tương lai.
- Mở rộng đội ngũ – PHS tin rằng nguồn nhân lực là tài sản quý giá nhất của công ty. PHS đặc biệt quan tâm và chú trọng đến việc tuyển chọn những ứng viên tiềm năng, nhiệt huyết, hoài bão và sẵn sàng đối mặt với những cơ hội và thách thức mới. Trong năm 2023, PHS dự kiến gia tăng số lượng nhân sự mới có kinh nghiệm về môi giới chứng khoán, nhằm gia tăng thị phần không chỉ của khách hàng cá nhân mà cả khách hàng tổ chức. Việc mở rộng và kết hợp đội ngũ nhân viên mới với các nhân viên cấp cao có kinh nghiệm hiện có, PHS hướng tới mục tiêu một cộng đồng lớn hơn hoặc bằng hai, có khả năng thực hiện và hiện thực hóa các chiến lược phát triển của công ty trong từng giai đoạn phát triển.

3.1. Môi giới

Sau một năm 2021 rất thành công của thị trường chứng khoán Việt Nam, nhiều điều bất ngờ đã xảy ra trong năm 2022. VN-Index đạt đỉnh vào ngày 4/7/2022 khi thị trường đóng cửa ở mức 1,524 điểm và từ đó bắt đầu chuỗi 7 tháng điều chỉnh với điểm thấp nhất là khi thị trường đóng cửa ở mức 911 điểm vào ngày 15/11/2022, đồng nghĩa với việc giảm 40% so với đỉnh cao nhất. Tính đến hết tháng 9/2022, giá trị giao dịch toàn thị trường thấp hơn 8% so với cùng kỳ năm ngoái. Trái ngược với sự bùng nổ thanh khoản của thị trường từ tháng 5 đến tháng 9/2021, giá trị giao dịch trong cùng giai đoạn này trong 2022 chỉ quanh mức 16,000 tỷ đồng/ngày, thấp hơn 39% so với trước đó. Sự sụt giảm điểm chỉ số và thanh khoản thị trường bắt nguồn từ các vấn đề bất ổn

toàn cầu cũng như các vấn đề kinh tế và chính trị nội bộ của Việt Nam. Trong ngắn hạn, nó đã tác động không nhỏ đến hiệu quả đầu tư cũng như tâm lý, niềm tin của đại đa số nhà đầu tư trên thị trường chứng khoán. Tuy nhiên, với nền tảng kinh tế vững chắc của Việt Nam hiện nay, sau khi những vấn đề nội tại của Việt Nam được sáng tỏ vào đầu năm 2023, niềm tin của nhà đầu tư sẽ nhanh chóng phục hồi, thị trường chứng khoán Việt Nam sẽ quay trở lại giai đoạn tăng trưởng thuận lợi.

Trong 9 tháng đầu năm 2022 và trong bối cảnh thanh khoản thị trường sụt giảm, giá trị giao dịch cổ phiếu của PHS vẫn đạt mức tăng trưởng 3% so với cùng kỳ năm trước. Thị phần giao dịch cổ phiếu PHS cuối tháng 9 đạt 1,25%, cao hơn 12% so với cuối năm 2021. Thành tích của Công ty đã có sự tăng trưởng ấn tượng khi doanh thu môi giới lũy kế 9 tháng đạt 151 tỷ đồng và thu nhập lãi từ các khoản cho vay đạt 232 tỷ đồng, tăng lần lượt 4% và 59% so với cùng kỳ năm trước. Nhờ chính sách dịch vụ khách hàng thu hút và duy trì khách hàng lớn phù hợp nên PHS mới đạt được kết quả khả quan này. Năm 2023, PHS đặt kế hoạch doanh thu môi giới và doanh thu cho vay ký quỹ lần lượt là 308 tỷ đồng và 327 tỷ đồng, thị phần môi giới cổ phiếu mục tiêu là 1,717%.

Năm 2022 là một năm quan trọng đối với hoạt động kinh doanh môi giới chứng khoán phái sinh của PHS. Vừa ra mắt vào năm 2021 nên thị phần và tổng thu nhập trong năm đó lần lượt chỉ là 0,31% và khoảng 1,4 tỷ đồng. Tuy nhiên, đến tháng 9 năm 2022, thành tích này lần lượt là 1,38% và 5,3 tỷ đồng. Do hai chỉ số này tăng trưởng khoảng 4 lần chỉ sau một năm nên đã hỗ trợ Công ty đạt được Top 10 công ty chứng khoán có thị phần môi giới chứng khoán phái sinh lớn nhất. Kết quả khả quan này là do Công ty đã tiếp cận được một số khách hàng tiềm năng và tuyển dụng thành công các môi giới tập trung vào giao dịch chứng khoán phái sinh. Trong năm 2022, PHS cũng bắt đầu hợp tác với một số đối tác cung cấp nền tảng giao dịch chứng khoán phái sinh và có thể sẽ tập trung lượng tài sản với giá trị đáng kể. Chúng tôi tin rằng việc gia tăng giao dịch của các đối tác như vậy có thể hỗ trợ PHS nâng cao hiệu quả môi giới chứng khoán phái sinh và vươn lên vị trí cao hơn trong Top 10 công ty chứng khoán.

Sau quá trình tái cấu trúc thành công khối Nhân sự nói chung và đầu tư mạnh mẽ hơn cho mảng tuyển dụng và đào tạo nói riêng, đến hết tháng 10/2022 Công ty đã tuyển dụng được 98 nhân viên môi giới với tỷ lệ tồn tại đạt khoảng 50%. Đó là một kết quả khá ấn tượng trong tình hình thị trường năm nay không mấy thuận lợi. Trong năm 2023, PHS vẫn tiếp tục cập nhật chế độ phúc lợi, chính sách chỉ tiêu của khối Môi giới để phù hợp với diễn biến thị trường và duy trì hiệu quả cần thiết của đội ngũ kinh doanh. Dự báo thị trường chứng khoán năm 2023 sẽ có nhiều thách thức dẫn đến mối liên kết giữa nhân viên môi giới và công ty môi giới dễ bị rạn nứt. Tuy nhiên, đó cũng là một cơ hội tốt của chúng ta để tiếp cận và sàng lọc các ứng viên tiềm năng.

Sau hai năm thành lập, hoạt động kinh doanh của khách hàng tổ chức tại PHS đã có sự khởi sắc qua từng năm. Nhờ việc nâng cao chất lượng dịch vụ mà PHS cung cấp cho khách hàng, trong 9 tháng đầu năm 2022, giá trị giao dịch của khách hàng tại PHS đã cao hơn 9% so với năm 2021. Trong năm này, Công ty đã đầu tư nâng cấp các công cụ hỗ trợ giao dịch do PHS tự xây dựng và công cụ mang tính quốc tế nhằm tạo thuận lợi cho quá trình giao dịch của khách hàng, và quá trình nâng cấp này sẽ tiếp tục trong năm 2023. Đây là những khoản đầu tư cần thiết để tiếp cận nhiều khách hàng tổ chức tiềm năng hơn trong tương lai khi thị trường chứng khoán Việt Nam mở rộng và thu hút thêm nhiều quỹ quốc tế.

3.2. Tư vấn và Bảo lãnh phát hành

Diễn biến thị trường chứng khoán khả quan trong nửa đầu năm 2022, khi thị trường có xu hướng giảm từ quý 3 năm 2022, do ảnh hưởng của suy thoái kinh tế thế giới do

chiến tranh và lạm phát, khiến cả lãi suất và tỷ giá hối đoái đều tăng mạnh. Việc rà soát của các cơ quan, ban ngành liên quan về hồ sơ niêm yết và phát hành hiện đang được xử lý cẩn thận hơn. Vì vậy, thời gian triển khai của khối Tư vấn kéo dài hơn và ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động của khối trong năm 2022.

Trong năm nay, khối Tư vấn của PHS đã tăng cường kết nối với các công ty cổ phần, công ty đại chúng và công ty niêm yết để đáp ứng thêm nhiều khách hàng có nhu cầu tư vấn. Đồng thời, khối Tư vấn có kế hoạch mở rộng nhân sự trong năm 2022, tuy nhiên thị trường chứng khoán suy giảm khiến khách hàng hạn chế phát hành, niêm yết trong năm nay nên số lượng hợp đồng tư vấn giảm. Kế hoạch tăng nhân sự khối Tư vấn cũng sẽ hoãn lại và thực hiện trong năm 2023 khi tình hình thị trường chứng khoán khả quan hơn và thay vào đó, khách hàng có nhu cầu tư vấn tài chính doanh nghiệp tăng lên.

Chính phủ ban hành Nghị định 65/2022/NĐ-CP ban hành ngày 16/09/2022 siết chặt hoạt động phát hành trái phiếu. Do vậy, hầu hết các doanh nghiệp đã giảm hẳn việc phát hành trái phiếu. Khối Tư vấn cũng đã cập nhật Quy trình phát hành trái phiếu để đảm bảo việc kiểm soát rủi ro trong quá trình thực hiện hợp đồng chào bán trái phiếu được tăng cao.

Các dịch vụ tư vấn tập trung tư vấn cho khách hàng là tái cấu trúc, phát hành cổ phiếu, niêm yết và từ chối phát hành trái phiếu rủi ro.

PHS sẽ duy trì chiến lược kinh doanh chính là cung cấp các dịch vụ tư vấn trọn gói cho các khách hàng có giá trị, đặc biệt là dịch vụ tư vấn liên quan đến các nhà đầu tư nước ngoài có nhu cầu đầu tư vào Việt Nam. Đồng thời, khối Tư vấn sẽ tiếp tục nâng cao chất lượng dịch vụ cũng như tính chuyên nghiệp trong việc cung cấp các dịch vụ liên quan đến tài chính doanh nghiệp và tư vấn M&A, nhằm nâng cao sự hài lòng của khách hàng và nhà đầu tư. Để thu hút thêm khách hàng mới bằng cách mở rộng các mối quan hệ trong nước và quốc tế, xây dựng thương hiệu uy tín trong ngành là phương thức then chốt mà đội ngũ tư vấn của chúng tôi cần hướng tới. Căn cứ vào tình hình và khả năng hiện tại, PHS dự kiến tập trung phát triển khối Tư vấn cụ thể theo các hướng sau:

- Xây dựng đội ngũ nhân sự hùng hậu, chuyên nghiệp nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ, đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng tiềm năng. Để đạt được mục tiêu trên, PHS sẽ tăng cường nhân sự vào năm 2023 khi thị trường chứng khoán thuận lợi và nâng cao chất lượng nhân sự khối Tư vấn bằng việc tuyển dụng các ứng viên có kinh nghiệm. Điều này được kỳ vọng sẽ trang bị cho PHS một khối Tư vấn có kinh nghiệm và năng lực để cung cấp cho khách hàng các dịch vụ tư vấn chất lượng và toàn diện hơn.
- Thường xuyên liên lạc với các chi nhánh PHS để có cơ hội tìm kiếm khách hàng nhiều hơn, nhân viên các chi nhánh có thể tạo cơ hội ký kết hợp đồng dịch vụ tư vấn và giới thiệu công ty với các khách hàng tiềm năng. Để tạo động lực cho nhân viên, PHS cũng đã xây dựng chính sách hoa hồng cho những người giới thiệu được hợp đồng dịch vụ tư vấn.
- Tiếp tục thực hiện các hợp đồng hiện có và mở rộng quan hệ với các doanh nghiệp trong nước và doanh nghiệp nước ngoài đang hoạt động tại Việt Nam. Thông qua việc củng cố và tăng cường mối quan hệ với các khách hàng hiện tại và giới thiệu công ty với các khách hàng tiềm năng, PHS mong muốn cung cấp các dịch vụ tư vấn niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam, tư vấn M&A, v.v.
- Tiếp tục thực hiện các hợp đồng hiện tại và mở rộng mối quan hệ với các doanh nghiệp trong nước và các doanh nghiệp nước ngoài hoạt động tại Việt Nam. Thông qua việc củng cố và tăng cường mối quan hệ với những khách hàng hiện có và

giới thiệu Công ty đến các khách hàng tiềm năng, PHS mong muốn cung cấp dịch vụ tư vấn niềm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam và dịch vụ tư vấn M&A.

- Hợp tác với các công ty chứng khoán khác về những hợp đồng tư vấn lớn hoặc tìm nhà đầu tư để chia sẻ lợi ích và tăng số lượng nhà đầu tư thông qua việc quảng cáo chéo.

3.3. Tự doanh

Thị trường chứng khoán Việt Nam đã trải qua một năm 2022 đầy biến động với việc chỉ số VN-Index giảm hơn 31% và chúng tôi nhận thấy các nhân tố từ bên ngoài tiếp tục ảnh hưởng tiêu cực đến thị trường. Trong khi đó, rủi ro từ thị trường trái phiếu doanh nghiệp và bất động sản cũng gây ra trở ngại cho thị trường cổ phiếu. Vì vậy, trước áp lực bán tháo lan rộng, khối Tự doanh đã điều chỉnh danh mục về mức an toàn để giảm bớt rủi ro. Nhờ đó, mức giảm danh mục của chúng tôi thấp hơn nhiều so với VN-Index. Tính đến ngày 29/11/2022, danh mục tự doanh ghi nhận mức lỗ 12%, trong khi đó VN-Index giảm hơn 31%.

Năm 2023, kinh tế Việt Nam sẽ duy trì đà hồi phục với mục tiêu tăng trưởng 6,5% như Quốc hội đề ra, cho thấy Việt Nam vẫn là điểm sáng trong nền kinh tế toàn cầu trong năm tới. Đặc biệt, gần đây các cơ quan quản lý của Việt Nam đang nỗ lực tìm giải pháp để lấy lại niềm tin của nhà đầu tư vào thị trường tài chính. Do đó, chúng tôi kỳ vọng thị trường chứng khoán Việt Nam sau đợt giảm sâu trong năm 2022 sẽ có dấu hiệu phục hồi vào năm 2023.

Trong khi đó, khối Tự doanh sẽ phối hợp chặt chẽ hơn với khối Phân tích trong hoạt động đầu tư. Với sự quan sát toàn diện và kịp thời về mặt phân tích cơ bản và kỹ thuật, chúng tôi tin rằng khối Tự doanh sẽ tìm kiếm được các cơ hội đầu tư có giá trị hơn, cũng như hiệu suất đầu tư vượt trội hơn trong năm 2023.

Hiện tại, danh sách cổ phiếu đầu tư được theo dõi, cập nhật và điều chỉnh cùng với những tín hiệu từ kỹ thuật và cơ bản. Ngoài ra, danh mục đầu tư cũng được xem xét thường xuyên. Quá trình theo dõi diễn biến cổ phiếu được ghi nhận như là hướng dẫn cho hoạt động đầu tư trong tương lai. Hiện tại, chúng tôi duy trì danh mục ở mức hợp lý, và sẽ gia tăng tỷ trọng khi thị trường có tín hiệu hồi phục.

Tóm lại, khối Tự doanh sẽ theo sát diễn biến thị trường và tích cực hơn trong việc tìm kiếm các cơ hội đầu tư. Với việc hợp tác chặt chẽ với khối Phân tích trong việc phân tích cơ bản cũng như phân tích kỹ thuật, hoạt động đầu tư của khối Tự doanh sẽ chuyên nghiệp với kỳ vọng đạt được lợi nhuận tiềm năng, bên cạnh đó rủi ro cũng được kiểm soát chặt chẽ.

3.4. Chứng quyền

Qua hơn 3 năm kể từ ngày 28/06/2019 sản phẩm chứng quyền có bảo đảm (CW) được chính thức giao dịch trên HOSE, thị trường CW đã đạt được những thành công nhất định và nhận được nhiều sự quan tâm của thành viên tham gia bao gồm các tổ chức phát hành và nhà đầu tư.

Kể từ năm 2019 đến nay, quy mô phát hành và niêm yết của chứng quyền có bảo đảm không ngừng tăng trưởng. Tính trong năm 2022, đến ngày 30/09/2022, có tổng cộng 218 mã CW mới được phát hành và niêm yết trên sàn HOSE, với tổng khối lượng hơn 1,3 tỷ CW và tổng giá trị hơn 2.400 tỷ đồng. Bên cạnh đó, khối lượng giao dịch thị trường CW cũng không ngừng tăng trưởng. Đặc biệt, khối lượng giao dịch đạt đỉnh điểm hơn 60 triệu đơn vị CW vào ngày 07/10/2022 và khối lượng giao dịch trung bình hàng ngày đạt 30 triệu đơn vị CW trong 3 quý đầu năm 2022.

Thông qua phát triển sản phẩm CW, nhà đầu tư sẽ có thêm lựa chọn sản phẩm đầu tư thay thế với nhiều ưu điểm nổi bật bao gồm việc thanh toán dễ dàng. Ngoài ra, khoản lỗ tối đa được xác định ngay thời điểm ban đầu, và trên hết, CW là một sản phẩm có tính chất đòn bẩy cao song cũng là một sản phẩm tương đối phức tạp. Một đặc điểm nữa giúp cho CW thu hút sự quan tâm của nhà đầu tư nước ngoài đó chính là cung cấp thêm một sự lựa chọn mới để tìm kiếm cơ hội sinh lời tại thị trường chứng khoán Việt Nam. Thêm vào đó, sự xuất hiện của CW, với chứng khoán cơ sở là cổ phiếu, sẽ phần nào giúp cho các doanh nghiệp niêm yết trong tương lai có thể giảm bớt áp lực tăng tỷ lệ sở hữu của nhà đầu tư ngoại. Qua đó, có thể đáp ứng được nhu cầu đầu tư của khách hàng là nhà đầu tư nước ngoài. Với những ưu điểm trên, thị trường CW được kỳ vọng sẽ tiếp tục mang lại nhiều lợi ích to lớn trên thị trường chứng khoán Việt Nam trong năm 2023, giúp cho nhà đầu tư có thể tìm thấy cơ hội sinh lời theo chiều giá tăng mà còn cung cấp cho nhà đầu tư một sự lựa chọn mới trong việc tìm kiếm cơ hội sinh lời theo chiều giá giảm. Đặc biệt, CW còn là một công cụ hữu ích giúp nhà đầu tư có thể thực hiện các chiến lược đa dạng hóa danh mục đầu tư.

Với những kỳ vọng về những lợi ích CW mang lại, thông qua việc phát triển sản phẩm CW, PHS kỳ vọng gia nhập và trở thành đơn vị tổ chức phát hành CW dẫn đầu thị trường trong thời gian sắp tới. PHS hướng đến việc phát hành CW dựa trên cổ phiếu thuộc các nhóm ngành khác nhau trong rổ chỉ số VN30 với tỷ lệ chuyển đổi và thời gian đáo hạn linh hoạt, đáp ứng đa dạng nhu cầu chọn lựa CW của nhà đầu tư. Trong năm 2023, PHS đặt chỉ tiêu số đợt phát hành của CW sẽ được đa dạng hóa với tổng giá trị chào bán dự kiến khoảng 200 tỷ đồng. Bên cạnh đó, PHS sẽ tiến hành nâng cao chất lượng hệ thống, cơ sở vật chất công nghệ hiện đại cũng như nguồn nhân lực chất lượng nhằm thực hiện các nghiệp vụ phức tạp và đặc thù như hoạt động phòng ngừa rủi ro và tạo lập thị trường đối với CW.

3.5. Marketing

Năm 2022, Chứng khoán Phú Hưng đã có một năm đẩy mạnh các hoạt động quảng bá sản phẩm dịch vụ và sự kiện trên các nền tảng trực tuyến 100%. Trong đó phải kể đến các hội thảo đầu tư trực tuyến dành cho khách hàng được thực hiện một cách bài bản và chuyên nghiệp và phát sóng trực tuyến trên 2 nền tảng Facebook và Youtube. Ngoài ra, các chiến dịch quảng bá thương hiệu trực tuyến đã thu hút hơn 3 triệu lượt người tiếp cận thông tin và hàng trăm ngàn lượt xem thông tin trên các nền tảng mạng xã hội của PHS. Bên cạnh đó, PHS cũng đã có một năm 2022 hoàn thiện gần như toàn bộ các nền tảng truyền thông từ việc nâng cấp email, website cho đến việc xây dựng các nền tảng mạng xã hội để bắt kịp với người dùng hiện đại.

Năm 2023 được dự báo là năm tương đối khó khăn với nền kinh tế vĩ mô nói chung cũng như với thị trường chứng khoán nói riêng. Chính vì vậy, dựa trên những thành quả của bước đầu tiếp cận hoạt động truyền thông & tiếp thị kỹ thuật số của năm 2022, trong năm tới, Phú Hưng dự kiến sẽ tối ưu hóa sức mạnh của các kênh truyền thông nội bộ với các mục tiêu:

- Đẩy mạnh hoạt động truyền thông, quảng bá sản phẩm dịch vụ trên các kênh kỹ thuật số – Với tiền đề hoạt động 2022, PHS đã từng bước điều hướng nhà đầu tư tiếp nhận thông tin và các hoạt động quảng bá trên các nền tảng trực tuyến như website, email, mạng xã hội. Dự kiến 2023, PHS sẽ tiếp tục phát triển nội dung và tối ưu hóa trải nghiệm của khách hàng trên các nền tảng thông tin trực tuyến.
- Xây dựng mối quan hệ tốt đẹp với các cơ quan báo chí truyền thông là tiền đề để quản lý khủng hoảng rủi ro trong bối cảnh thị trường nhiều biến động – Điều này đảm bảo cho các thông tin về Chứng khoán Phú Hưng không bị dẫn dắt sai hướng và các nhà đầu tư luôn có một nguồn thông tin hữu ích đảm bảo từ báo chí.

- Đo lường và quản lý dữ liệu tiếp thị là yếu tố quan trọng để đánh giá hiệu quả – Một trong những ưu điểm nổi bật của hoạt động truyền thông tiếp thị kỹ thuật số là người quản lý hoặc công ty có thể nắm bắt được dữ liệu hành vi của khách hàng và đánh giá được hiệu quả của hoạt động dựa vào các dữ liệu trực quan thu thập được. Do đó, phương hướng hoạt động của Marketing năm 2023 cũng tập trung vào việc xây dựng hệ thống kiểm soát và đánh giá dữ liệu khách hàng trên tất cả các kênh truyền thông trực tuyến.

3.6. Quản lý rủi ro

PHS thừa nhận rằng rủi ro là một thành phần thiết yếu và không thể tránh khỏi trong hoạt động kinh doanh và cam kết quản lý rủi ro một cách chủ động, linh hoạt, hiệu quả, không thay đổi chính sách một cách đột ngột và hỗ trợ tốt cho hoạt động kinh doanh.

Năm 2022 kinh tế trong nước vẫn còn chịu ảnh hưởng của dịch Covid-19 khi các biến thể mới cũng như tình hình dịch bệnh tiếp tục diễn biến phức tạp ở các thành phố lớn, đặc biệt là tại Thành phố Hồ Chí Minh, đe dọa đến quá trình phục hồi và tăng trưởng. Bên cạnh đó, thị trường chứng khoán Việt Nam cũng gánh chịu nhiều cú sốc lớn trong những tháng cuối năm 2022. PHS đã có các chiến lược quản lý rủi ro linh hoạt theo từng thời kỳ như thay đổi các tỷ lệ xử lý nhằm hỗ trợ kinh doanh cũng như phòng ngừa rủi ro trong giai đoạn thị trường nhiều biến động. Đồng thời kiểm soát giá vay, tỷ lệ vay phù hợp với quy định của pháp luật và tình hình thị trường. Bên cạnh đó, Chiến lược quản lý rủi ro đã có sự thay đổi trong đó cơ cấu dư nợ chủ yếu được phân bổ cho các cổ phiếu vốn hóa lớn, cổ phiếu cơ bản tốt và khách hàng có uy tín. Các hoạt động quản lý rủi ro cụ thể là dịch vụ giao dịch ký quỹ đạt hiệu quả cao. Dựa vào kết quả đánh giá nợ xấu từ dịch vụ giao dịch ký quỹ, chúng ta có thể thấy rằng không có phát sinh bất kỳ khoản nợ xấu nào mới trong những năm qua. Khối Quản lý rủi ro đã hợp tác tốt với khối Phân tích để có phân tích nâng cao về các công ty niêm yết đủ điều kiện giao dịch ký quỹ và nhiều thay đổi trong chiến lược quản lý rủi ro cho thấy tính hiệu quả và linh hoạt với những thay đổi của thị trường. Đồng thời với việc sử dụng một số công cụ phân tích dữ liệu được phát triển bởi phòng phần mềm thuộc khối Công nghệ thông tin và triển khai các mô hình định giá cổ phiếu cũng hỗ trợ rất tốt cho khối Quản lý rủi ro trong việc thu thập dữ liệu một cách nhanh chóng, chính xác và hiệu quả nhất để trình Hội đồng Quản lý rủi ro.

Với tình hình thị trường biến động mạnh trong cuối năm 2022 thì nhiều khả năng trong năm 2023 thị trường sẽ bước vào nhịp ổn định trước khi quay trở lại giai đoạn tăng trưởng mạnh mẽ. Căn cứ theo tình hình thị trường trong năm 2022, khối Quản lý rủi ro sẽ xây dựng những chính sách quản lý rủi ro phù hợp với thị trường chung trong năm 2023. Đồng thời tập trung nhiều hơn vào các cổ phiếu cơ bản tốt để tăng tỷ trọng của cổ phiếu đó trong danh mục chứng khoán được phép giao dịch ký quỹ; hơn nữa, các chính sách cũng sẽ tập trung vào việc cải tiến quá trình đánh giá các chứng khoán được phép giao dịch ký quỹ nhằm giảm thiểu rủi ro cho PHS và khách hàng cũng như hỗ trợ cho hoạt động kinh doanh của toàn công ty.

PHS chính thức triển khai sản phẩm giao dịch chứng khoán phái sinh được 02 năm, nên số lượng khách hàng còn nhiều cơ hội tăng trưởng trong năm 2023. Sản phẩm phái sinh ngày càng được mở rộng nên việc xây dựng các chiến lược quản lý rủi ro trong giao dịch chứng khoán phái sinh ngày càng được chủ động và cải tiến để giảm thiểu các tác động tiêu cực. Các rủi ro chính được xác định bao gồm: rủi ro thị trường, đòn bẩy vốn, sức ép yêu cầu ký quỹ, pháp lý, thanh khoản và rủi ro hệ thống. Theo đó Khối Quản lý rủi ro đề ra bộ tiêu chí quản lý rủi ro liên tục và phù hợp với thị trường nhằm giảm thiểu rủi ro trong hoạt động kinh doanh trên thị trường giao dịch phái sinh.

Bên cạnh đó trong năm 2023, mục tiêu giảm thiểu rủi ro và hỗ trợ hoạt động kinh doanh là chiến lược quan trọng trong hoạt động quản lý rủi ro. Nhằm đảm bảo cho các chiến lược đó, Khối Quản lý rủi ro sẽ nỗ lực hợp tác với Khối Phân tích để có phân tích nâng cao về các công ty niêm yết đủ điều kiện giao dịch ký quỹ và tiếp tục sử dụng một số công cụ phân tích dữ liệu được phát triển bởi phòng phần mềm thuộc khối Công nghệ thông tin để hỗ trợ tốt nhất cho khối Quản lý rủi ro trong việc thu thập dữ liệu một cách nhanh chóng, chính xác và hiệu quả nhất để trình Hội đồng Quản lý rủi ro. Sau đó, chúng tôi tiếp tục áp dụng danh sách giao dịch ký quỹ đa dạng hơn với tỷ lệ cho vay khác nhau nhằm hỗ trợ cho hoạt động kinh doanh diễn ra an toàn và hiệu quả, đồng thời gia tăng sức cạnh tranh trên thị trường.

Trên hết, chính sách Quản lý rủi ro năm 2023 phải đảm bảo tính độc lập, linh hoạt, đồng nhất, hiệu quả và bền vững trong tăng trưởng kinh doanh.

3.7. Công nghệ Thông tin

Trong năm 2022, PHS đã đầu tư mạnh mẽ hạ tầng công nghệ thông tin, cải tiến toàn diện Website, Mobile App, triển khai giải pháp liên kết Online tài khoản BIDV với nhiều tính năng nộp rút tiền online hỗ trợ cho khách hàng giao dịch nhanh và thuận tiện hơn. Áp dụng giải pháp công nghệ số vào trong hoạt động giao dịch, quản trị kinh doanh của công ty.

Công ty thiết lập datacenter dự phòng nhằm đảm bảo điều kiện cho hoạt động liên tục của hệ thống giao dịch ở mức độ cao. Công ty đã triển khai, áp dụng các công nghệ tiên tiến, thiết lập các tiêu chuẩn an toàn, bảo mật cao và đảm bảo các điều kiện cho hoạt động an toàn của hệ thống giao dịch.

Công ty đã triển khai giao dịch chứng khoán qua cổng kết nối Bloomberg là công cụ giao dịch hiện đại có chức năng nhận lệnh trực tiếp từ kênh Bloomberg trên cơ sở chuẩn kết nối đối với hệ thống EMSX của Bloomberg. Với công cụ này, các khách hàng nước ngoài, các Quỹ đầu tư nước ngoài hiện đang đầu tư tại Việt Nam, có thể cùng một lúc giao dịch tại tất cả các thị trường trên thế giới và đặt lệnh trực tiếp đến PHS.

Năm 2023, PHS sẽ tập trung cải tiến và đầu tư sâu cho công nghệ, nền tảng giao dịch nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ, cung cấp các giải pháp, công cụ tài chính hiện đại mang lại hiệu quả tốt nhất cho khách hàng.

PHS sẽ nâng cấp, cải tiến toàn diện Mobile App, Web-Trading nhằm mang đến cho khách hàng những trải nghiệm tốt nhất về sản phẩm, dịch vụ mà công ty cung cấp.

Công ty tiếp tục xây dựng datacenter dự phòng nhằm đảm bảo điều kiện cho hoạt động liên tục của hệ thống giao dịch ở mức độ cao nhất.

Ngoài ra, công ty sẽ làm việc liên tục với nhà cung cấp phần mềm giao dịch chứng khoán để nâng cấp phần mềm giao dịch chứng khoán nhằm đáp ứng các yêu cầu kỹ thuật của hệ thống giao dịch mới KRX về tốc độ xử lý, hỗ trợ thêm nhiều lệnh thị trường, sản phẩm tài chính mới của Sở Giao dịch Chứng khoán và Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Việt Nam.

3.8. Quản lý Nhân sự

Tuyển dụng nhân sự là quá trình tìm kiếm và lựa chọn nhân sự phù hợp, bổ sung cho các vị trí còn thiếu trong công ty. Quá trình này thực chất là tuyển mộ và tuyển chọn. Việc tuyển dụng hiệu quả sẽ giúp công ty bổ sung thêm nhân sự tại các vị trí đang thiếu, nâng cao hiệu suất công việc, tiết kiệm chi phí và thời gian. Trong hai năm trở lại đây, bộ phận Tuyển dụng & Gắn kết ưu tiên đăng tin lên các trang tin tuyển dụng

như TopCV, Vietnamworks, Careerbuilder, Vieclam24h, v.v. để tìm kiếm ứng viên. Tất cả các thông tin liên quan đến vị trí cần tuyển nhân viên như chức danh, mô tả công việc, chính sách lương thưởng, chế độ đãi ngộ, cách thức ứng tuyển, v.v. đều được bộ phận đăng tải rõ ràng. Bên cạnh đó, bộ phận Tuyển dụng & Gắn kết còn xây dựng quy trình tuyển dụng riêng của mình, cẩn trọng ở từng bước để không bỏ sót ứng viên sáng giá.

Cho đến nay, thuật ngữ “Sự gắn kết” vẫn chưa có định nghĩa hoàn chỉnh và gây hoang mang cho nhiều người. Mỗi định nghĩa đều tiếp cận thuật ngữ theo nhiều khía cạnh khác nhau. Đó có thể là một trạng thái tâm lý như sự cam kết, gắn bó hoặc cũng có thể là thái độ, hành vi như làm việc hiệu quả cao, hòa hợp với đồng nghiệp và cống hiến hết sức cho công ty. Có 9 nhân tố quan trọng hình thành nên sự gắn kết, đó là: Giao tiếp, mục tiêu, không gian làm việc, chăm sóc sức khỏe, trách nhiệm công việc, sự công nhận, cơ hội phát triển bản thân, tình bạn, người quản lý trực tiếp. Để gắn kết nhân viên, giao tiếp chính là chìa khóa quan trọng. Do đó bộ phận Tuyển dụng & Gắn kết đã liên tục sáng tạo cũng như đổi mới các nội dung giao tiếp nội bộ trên Base Inside – kênh truyền thông nội bộ của công ty nhằm giúp nhân viên hiểu thêm về các chính sách phúc lợi của công ty cũng như tổ chức các hoạt động sự kiện nội bộ (Sinh nhật cho nhân viên, Team building, Bowling, Chạy bộ, v.v.) để nhân viên của khối Văn Phòng và khối Môi Giới có thể gặp gỡ, giao lưu và hiểu nhau hơn.

Song song với việc tuyển dụng và gắn kết nhân viên, bộ phận bắt đầu vẽ ra thương hiệu tuyển dụng công ty muốn hướng đến, và nó đang phản ánh chính xác những trải nghiệm mà công ty cam kết tạo ra cho nhân viên, để họ lần lượt mang những giá trị tương tự đến với khách hàng của mình. Và điều mà bộ phận Tuyển dụng & Gắn kết đang hướng đến chính là nhân viên có thể tự hào nói với những người khác: “Tôi đang là nhân viên PHS!”.

Kinh tế năm 2022 có nhiều biến động ảnh hưởng đến các lĩnh vực hoạt động tài chính nói chung và chứng khoán nói riêng làm cho mức độ cạnh tranh trong ngành cũng tăng cao. Với Phương châm Nhân sự là một lợi thế cạnh tranh của Công ty, trong năm 2022 PHS đã xây dựng lộ trình đào tạo cho nhân viên một cách toàn diện. Các chương trình đào tạo của Công ty bao gồm: chương trình bắt buộc của UBCK nhà nước; các chương trình của Công ty được đào tạo bằng hình thức học trực tiếp (offline) và trực tuyến (online thông qua hệ thống E-learning); Chương trình đào tạo nội bộ và thuê ngoài Công ty từ các Chuyên gia.

Với lộ trình đào tạo năm 2023, PHS đặt mục tiêu nâng tầm Nhân viên không chỉ kiến thức chuyên môn mà còn xây dựng quy trình bán hàng chuyên nghiệp và kỹ năng cho từng vị trí công việc giúp Công ty thực hiện sứ mệnh đưa 4 giá trị Tân – Tốc – Thực – Giản đến cho Khách Hàng. Thông qua các khóa đào tạo, Công ty đặt kỳ vọng sẽ giúp nhân viên có tầm nhìn dài hạn, phát triển sự nghiệp và gắn bó lâu dài với Công ty.

Trong thời đại công nghệ 4.0, PHS tiên phong ứng dụng công nghệ vào đào tạo thông qua các hệ thống quản lý chuyên nghiệp. Hệ thống quản trị doanh nghiệp BASE, Công ty tạo ra diễn đàn cũng như kho dữ liệu giúp cho Nhân viên “Học tập chủ động” thông qua trao đổi giữa các nhân viên, các báo cáo – phân tích và quy trình của Công ty. Đối với hệ thống E-learning, Công ty sẽ theo dõi quá trình học tập của nhân viên để xác định lộ trình phù hợp với từng nhân viên để đáp ứng tiêu chuẩn công việc.

Những năm gần đây, PHS đang nỗ lực xây dựng hình ảnh đẹp và chuyên nghiệp với sự hậu thuẫn là các chính sách lương thưởng và chế độ phúc lợi hấp dẫn nhằm thu hút lực lượng lao động. Đồng thời, Người lao động cũng dựa trên điều này để lựa chọn nơi gắn bó lâu dài của họ. Do vậy, một chính sách tiền lương và phúc lợi thỏa đáng sẽ mang đến cho Doanh nghiệp những giá trị như sau:

- Đảm bảo hoạt động của doanh nghiệp được thực hiện theo đúng kế hoạch. Đồng thời, tạo sự hài lòng và niềm tin của Người lao động
- Đảm bảo sự công bằng với tất cả Người lao động, qua đó thúc đẩy năng suất và chất lượng lao động.
- Nâng cao giá trị của doanh nghiệp trong thị trường so với các doanh nghiệp cùng ngành.

Nhằm đạt được các giá trị cốt lõi mà PHS đang xây dựng, những mục tiêu thiết yếu được xác định như bên dưới:

Xây dựng Quy chế lương, thưởng và chính sách phúc lợi không chỉ đảm bảo được mức sống cơ bản nhất cho Người lao động mà còn đảm bảo mục tiêu cho Người lao động có được sự an tâm để có thể công tác lâu dài, mang lại hiệu quả cao trong công việc và tăng năng suất lao động tại Doanh nghiệp với các yếu tố cơ bản như sau:

- Quy chế lương, thưởng và chính sách phúc lợi phải được xây dựng trên cơ sở phù hợp với Pháp luật lao động, tình hình kinh doanh và ngân sách hoạt động của Doanh nghiệp;
- Cơ chế chi trả lương, thưởng và phúc lợi được xây dựng theo vị trí, năng lực và kinh nghiệm của Người lao động;
- Đảm bảo yếu tố công bằng trong Doanh nghiệp và cạnh tranh so với thị trường nhằm tạo ra một môi trường làm việc lành mạnh, hài hòa và ổn định

Xây dựng Quy chế xử lý kỷ luật lao động công bằng và minh bạch là cơ sở để tổ chức lao động khoa học, duy trì trật tự lao động và ổn định được sản xuất kinh doanh trong phạm vi Doanh nghiệp nói riêng và trên phạm vi toàn xã hội nói chung.

4. DỰ TOÁN TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

Chỉ tiêu	2021 (Thực tế)	2022 (Dự báo)	2023 (Ngân sách)
1. Doanh thu hoạt động	493.564.173.717	535.457.964.977	787.487.936.359
Lãi từ các tài sản tài chính ghi nhận thông qua lãi/ lỗ ("FVTPL")	9.985.315.892	2.020.728.735	37.817.140.812
Lãi từ các khoản đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	24.007.985.887	47.461.947.493	68.737.329.869
Lãi từ các khoản cho vay và phải thu	229.792.026.725	289.552.656.164	351.740.532.841
Doanh thu nghiệp vụ môi giới chứng khoán	225.207.389.952	191.133.879.362	319.583.116.319
Doanh thu nghiệp vụ lưu ký chứng khoán	2.550.937.612	3.699.136.708	5.193.917.462
Doanh thu hoạt động tư vấn tài chính	460.909.090	558.343.434	3.410.000.000
Thu nhập hoạt động khác	1.559.608.559	1.031.273.081	1.005.899.056
2. Chi phí hoạt động	21.677.255.800	212.502.952.533	328.057.767.588
Trong đó: Chi phí xóa nợ/ Dự phòng nợ phải thu khó đòi	(2.870.836.145)	5.871.071.038	10.041.895.475
3. Doanh thu tài chính	15.803.463.964	6.586.622.556	616.802.484
4. Chi phí tài chính	46.541.321.977	157.163.418.672	197.036.970.046
5. Chi phí quản lý công ty chứng khoán	71.782.028.606	96.244.567.336	117.713.329.290
6. Lãi/(lỗ) hoạt động	176.367.031.298	76.133.648.992	145.296.671.919
7. Lãi/(lỗ) hoạt động khác	59.909.896	794.572.437	-
8. Lợi nhuận/(lỗ) trước thuế TNDN	176.426.941.194	76.928.221.429	145.296.671.919
9. Thuế TNDN	35.491.834.267	15.628.924.244	29.735.679.189
10. Lợi nhuận/(lỗ) sau thuế TNDN	140.935.106.927	61.299.297.185	115.560.992.730