CÔNG TY CỔ PHẦN
CHỨNG KHOÁN HÒA BÌNH

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

Hà Nội, ngày 29 tháng 06 năm 2023

NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2023

Thời gian: Vào lúc **13h30 thứ Năm, ngày 29 tháng 06 năm 2023**
Địa điểm: Khách sạn Meliã Hà Nội – số 44 Lý Thường Kiệt, phường Trần Hưng Đạo, quận Hoàn Kiếm, thành phố Hà Nội.

Thời gian	Nội dung	Thực hiện
13h00 – 13h30	- Đón tiếp, hướng dẫn cổ đông làm thủ tục ghi danh, nhận phiếu biểu quyết cho cổ đông đủ điều kiện dự họp.	Tổ Lễ tân. Ban thẩm tra tư cách đại biểu – Ông Nguyễn Bá Tuấn
13h30 – 13h35	- Tuyên bố lý do và giới thiệu khách mời, đại biểu đến dự	Người dẫn Chương trình, MC Việt Anh
13h35 – 13h40	- Công bố tỷ lệ cổ đông tham dự, công bố Đại hội cổ đông đủ điều kiện tổ chức.	**Trưởng Ban thẩm tra tư cách đại biểu** Ông Nguyễn Bá Tuấn
13h40 – 13h50	- Thông qua Chương trình đại hội; - Thông qua Quy chế làm việc của Đại hội; - Giới thiệu danh sách Đoàn Chủ tịch, Ban thư ký; - Giới thiệu và biểu quyết thông qua danh sách Ban bầu cử kiêm ban Kiểm phiếu.	**Ban Chủ tọa Đại hội:** Ông Lê Tiến Dũng Ông Lê Đình Dương Ông Nguyễn Anh Đức **Trưởng ban thư ký:** Ông Trần Hùng Cường **Trưởng ban Bầu cử kiêm Trưởng ban kiểm phiếu:** Ông Trần Hùng Cường
13h50 – 14h10	- Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2022; - Kế hoạch kinh doanh năm 2023.	Ông **Nguyễn Thành Nam** - Tổng Giám đốc
14h10 – 14h20	- Báo cáo hoạt động của Hội đồng quản trị năm 2022.	Ông **Lê Tiến Dũng** - Thành viên HĐQT
14h20 – 14h30	- Báo cáo hoạt động của Ban kiểm soát năm 2022.	Ông **Nguyễn Bá Tuấn** - Thành viên Ban kiểm soát
14h30 – 14h45	- Báo cáo Tài chính đã kiểm toán năm 2022.	Bà **Nguyễn Thu Dung** - Kế toán trưởng
14h45 – 14h50	- Tờ trình xin ý kiến cổ đông về việc Ủy quyền cho HĐQT lựa chọn tổ chức kiểm toán năm 2023.	Ông **Lê Tiến Dũng** - Thành viên HĐQT

14h50 -15h10	- Tờ trình về việc Thông qua Quy chế Kiểm toán nội bộ.	Ông **Nguyễn Bá Tuấn** - Thành viên Ban kiểm soát
15h10 – 15h20	- Tờ trình xin ý kiến cổ đông về việc sửa đổi Điều lệ Công ty	Ông **Nguyễn Anh Đức** - Thành viên HĐQT
15h20 – 15h30	- Tờ trình xin ý kiến cổ đông về mức thù lao của thành viên Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát và báo cáo tiền thù lao của Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát.	Ông **Nguyễn Anh Đức** - Thành viên HĐQT
15h30 – 15h45	- Tờ trình xin ý kiến cổ đông về việc góp vốn, mua cổ phần của Công ty Cổ phần Quản lý Quỹ Quốc tế (IFMC).	Ông **Nguyễn Anh Đức** - Thành viên HĐQT
15h45 -16h00	- Tờ trình xin ý kiến cổ đông về việc xây dựng mô hình hoạt động của ngân hàng đầu tư trên nền tảng của HBS và IFMC.	Ông **Lê Tiến Dũng** - Thành viên HĐQT
16h00-16h25	- Xin ý kiến cổ đông về việc bầu thành viên HĐQT và BKS nhiệm kỳ 2023-2028 - Tờ trình về việc Thông qua Quy chế Bầu cử thành viên HĐQT; thành viên BKS. - Giới thiệu SYLL; Thông qua việc đề cử/tự ứng cử thành viên HĐQT/ban KS. Danh sách ứng viên HĐQT/ban KS. - Bỏ phiếu.	Ông **Lê Tiến Dũng** - Thành viên HĐQT trị Ông **Trần Hùng Cường** - Trưởng ban Bầu cử kiêm ban Kiểm phiếu. Ông **Trần Hùng Cường** - Trưởng ban thư ký.
16h25-16h40	- ***Hội nghị nghỉ giải lao.***	
16h40-16h50	- Thông báo kết quả biểu quyết/kết quả bỏ phiếu	**Trần Hùng Cường** - Trưởng ban Bầu cử kiêm ban Kiểm phiếu.
16h50-17h30	- Thông qua Biên bản và Nghị quyết của Đại hội. - Tuyên bố bế mạc Đại hội.	- Ban Thư ký - **Trưởng ban thư ký:** Ông Trần Hùng Cường **- Chủ tọa Đại hội** – CT HĐQT Ông Trịnh Thanh Giảng

HBS HOA BINH SECURITIES

CÔNG TY CỔ PHẦN
CHỨNG KHOÁN HÒA BÌNH

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Hà Nội, ngày tháng 06 năm 2023

QUY CHẾ
TỔ CHỨC ĐẠI HỘI CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2023
CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN HÒA BÌNH

CHƯƠNG I: NHỮNG QUY ĐỊNH CHUNG

Điều 1. Phạm vi và đối tượng áp dụng

1. Quy chế này được sử dụng cho việc tổ chức Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2023 (Sau đây được gọi tắt là "Đại hội") của Công ty cổ phần Chứng khoán Hòa Bình.

2. Quy chế này quy định cụ thể quyền và nghĩa vụ của cổ đông và các bên tham gia Đại hội, điều kiện, thể thức tiến hành Đại hội.

3. Cổ đông và các bên tham gia có trách nhiệm thực hiện theo các quy định tại Quy chế này.

Điều 2. Điều kiện tham dự Đại hội

Là các cổ đông hoặc người đại diện theo ủy quyền của các cổ đông có tên trong danh sách cổ đông tại ngày chốt quyền tham dự Đại hội.

CHƯƠNG II: QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA CỔ ĐÔNG VÀ CÁC BÊN THAM GIA ĐẠI HỘI

Điều 3. Quyền và nghĩa vụ của các cổ đông hoặc người đại diện theo ủy quyền

1. Cổ đông hoặc người đại diện theo ủy quyền được quyền tham dự Đại hội, được biểu quyết tất cả các vấn đề của Đại hội theo quy định của Luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán và các văn bản pháp luật liên quan khác;

2. Tại Đại hội, mỗi cổ đông hoặc người đại diện theo ủy quyền khi tới tham dự cuộc họp Đại hội phải mang theo Chứng minh nhân dân (hoặc giấy tờ tùy thân khác có khả năng chứng minh) nộp cho Ban Kiểm tra tư cách cổ đông và được nhận Thẻ biểu quyết, Phiếu Bầu cử và tài liệu (ghi mã số cổ đông và số cổ phần có quyền biểu quyết hoặc số phiếu bầu);

3. Giá trị biểu quyết của Thẻ biểu quyết tương ứng với tỷ lệ số cổ phần có quyền biểu quyết mà người đó sở hữu hoặc đại diện theo đăng ký tham dự Đại hội trên tổng số cổ phần có quyền biểu quyết của các đại biểu có mặt tại Đại hội;

Cách biểu quyết: Cổ đông biểu quyết (tán thành, không tán thành) một vấn đề bằng cách giơ thẻ biểu quyết. Khi biểu quyết thông qua một vấn đề gì, các cổ đông đồng ý thông qua thì sẽ thực hiện giơ thẻ biểu quyết theo hướng dẫn của Chủ tọa đại hội.

Trường hợp bầu thành viên Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, giá trị biểu quyết của Phiếu bầu cử được tính bằng tổng số phiếu bầu cử, tương ứng với tổng số cổ phần sở hữu có quyền biểu quyết nhân với số thành viên được bầu.

1. Cổ đông, đại diện ủy quyền đến tham dự Đại hội muộn có quyền đăng

ký, sau đó có quyền tham gia và biểu quyết ngay tại Đại hội, nhưng Chủ tọa không có trách nhiệm dừng Đại hội và hiệu lực của các đợt biểu quyết đã tiến hành sẽ không bị ảnh hưởng;

2. Tuân thủ các quy định tại Quy chế này, sự điều khiển của Chủ tọa và tôn trọng kết quả làm việc tại Đại hội.

Điều 4. Quyền và nghĩa vụ của Ban kiểm tra tư cách cổ đông

1. Ban kiểm tra tư cách cổ đông gồm 01 Trưởng ban và các thành viên có chức năng kiểm tra tư cách cổ đông hoặc đại diện ủy quyền đến dự họp: kiểm tra Chứng minh nhân dân (hoặc giấy tờ tùy thân khác có khả năng chứng minh đồng thời có nghĩa vụ phát Thẻ biểu quyết, Phiếu bầu cử và tài liệu cho cổ đông hoặc người đại diện ủy quyền của các cổ đông và Báo cáo trước Đại hội về kết quả kiểm tra tư cách cổ đông dự Đại hội;

2. Ban kiểm tra tư cách cổ đông có quyền thành lập bộ phận giúp việc để hoàn thành nhiệm vụ của Ban.

Điều 5. Quyền và nghĩa vụ của Ban kiểm phiếu

1. Ban kiểm phiếu gồm 01 Trưởng ban và các thành viên do Ban chủ tọa đề cử và được thông qua trước Đại hội;

2. Ban kiểm phiếu có quyền thành lập bộ phận giúp việc để hoàn thành nhiệm vụ của Ban;

3. Ban kiểm phiếu thông báo Quy chế bầu cử thành viên Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát, tiến hành phát Phiếu bầu cử; thu Phiếu bầu cử sau khi Đại hội biểu quyết và tiến hành kiểm phiếu; Báo cáo trước Đại hội về kết quả kiểm phiếu;

4. Ứng cử viên vào thành viên Hội đồng quản trị và Ban Kiểm soát không được làm thành viên của Ban Kiểm phiếu.

Điều 6. Quyền và nghĩa vụ của Chủ tọa và Ban Thư ký

1. Chủ tọa là Chủ tịch HĐQT Công ty. Trong trường hợp Chủ tịch HĐQT vắng mặt, có thể đề cử Thành viên HĐQT khác thay thế mình làm Chủ toạ Đại hội. Chủ toạ có thể giới thiệu một số thành viên giúp việc cho mình, có chức năng điều khiển Đại hội;

2. Quyết định của Chủ tọa về vấn đề trình tự, thủ tục hoặc các sự kiện phát sinh ngoài chương trình của Đại hội sẽ mang tính phán quyết cao nhất;

3. Chủ tọa tiến hành các công việc được cho là cần thiết để điều khiển Đại hội một cách hợp lệ và có trật tự; hoặc để Đại hội phản ánh được mong muốn của đa số tham dự;

4. Không cần lấy ý kiến của Đại hội, bất cứ lúc nào Chủ tọa cũng có thể trì hoãn Đại hội đến một thời điểm khác (phù hợp với quy định tại Luật doanh nghiệp, Luật Chứng khoán và Điều lệ khi đã được thông qua) và tại một địa điểm khác do Chủ tọa quyết định nếu nhận thấy rằng:

a. Hành vi của những người có mặt cản trở hoặc có khả năng cản trở diễn biến có trật tự của cuộc họp hoặc;

b. Sự trì hoãn là cần thiết để các công việc của Đại hội được tiến hành một cách hợp lệ.

5. Ban thư ký gồm 01 Trưởng ban và/hoặc một số ủy viên, có chức năng thực hiện các công việc trợ giúp theo phân công của Chủ tọa, soạn Biên bản họp Đại hội và các Nghị quyết về các vấn đề đã được thông qua tại Đại hội đồng cổ đông.

CHƯƠNG III: TRÌNH TỰ TIẾN HÀNH

Điều 7. Điều kiện tiến hành họp Đại hội đồng cổ đông

1. Đại hội được tiến hành khi có số cổ đông dự họp đại diện trên 50% tổng số phiếu biểu quyết theo danh sách cổ đông được lập tại thời điểm có quyết định triệu tập cuộc họp Đại hội (theo quy định tại khoản 1 điều 145 Luật doanh nghiệp 2020 có hiệu lực từ 1/1/2021).

2. Trường hợp cuộc họp Đại hội lần thứ nhất không đủ điều kiện tiến hành theo quy định tại Khoản 1 Điều này, thì thông báo mời họp lần thứ hai được gửi trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày dự định họp lần thứ nhất. Cuộc họp của Đại hội lần hai được tiến hành khi có số cổ đông tham dự đại diện cho từ 33% tổng số phiếu biểu quyết trở lên.

3. Trường hợp cuộc họp triệu tập lần thứ hai không đủ điều kiện tiến hành theo quy định tại khoản 2 điều này thì thông báo mời họp lần thứ ba được gửi trong thời hạn 20 ngày kể từ ngày dự định họp lần thứ hai. Cuộc họp của Đại hội Đông cổ đông được tiến hành không phụ thuộc vào tổng số phiếu biểu quyết của các cổ đông dự họp.

Điều 8. Cách thức tiến hành Đại hội

1. Đại hội dự kiến sẽ diễn ra trong 1/2 ngày.

2. Đại hội sẽ lần lượt xem xét và thông qua các nội dung nêu tại Chương trình Đại hội đồng cổ đông. Thời gian tiến hành thảo luận của cổ đông và khách mời sẽ diễn ra ngay sau khi nội dung cuối cùng đã được Đại hội thông qua.

Điều 9. Thông qua Quyết định của cuộc họp Đại hội cổ đông

1. Nghị quyết về nội dung sau đây được thông qua nếu được số cổ đông đại diện từ 65% tổng số phiếu biểu quyết trở lên của tất cả cổ đông tham dự và biểu quyết tại cuộc họp tán thành trừ trường hợp quy định tại các khoản 3 và 4 Điều này:

a. Sửa đổi và bổ sung Điều lệ;

b. Loại cổ phần và tổng số cổ phần của từng loại;

b. Thay đổi ngành, nghề và lĩnh vực kinh doanh;

c. Thay đổi cơ cấu tổ chức quản lý Công ty;

d. Dự án đầu tư hoặc bán tài sản có giá trị từ 50% tổng giá trị tài sản trở lên được ghi trong báo cáo tài chính gần nhất của Công ty;

đ. Tổ chức lại, giải thể công ty.

2. Các nghị quyết được thông qua khi được số cổ đông sở hữu trên 50% tổng số phiếu biểu quyết của tất cả cổ đông dự họp tán thành, trừ trường hợp quy định tại các khoản 1, 3 và 4 Điều này.

3. Việc biểu quyết bầu thành viên Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát phải thực hiện theo phương thức bầu dồn phiếu, theo đó mỗi cổ đông có tổng số phiếu biểu quyết tương ứng với tổng số cổ phần sở hữu nhân với số thành viên được bầu của Hội đồng quản trị hoặc Ban kiểm soát và cổ đông có quyền dồn hết hoặc một phần tổng số phiếu bầu của mình cho một hoặc một số ứng cử viên. Người trúng cử thành viên Hội đồng quản trị hoặc Kiểm soát viên được xác định theo số phiếu bầu tính từ cao xuống thấp, bắt đầu từ ứng cử viên có số phiếu bầu cao nhất cho đến khi đủ số thành viên quy định tại Điều lệ công ty. Trường hợp có từ 02 ứng cử viên trở lên đạt cùng số phiếu bầu như nhau cho

thành viên cuối cùng của Hội đồng quản trị hoặc Ban kiểm soát thì sẽ tiến hành bầu lại trong số các ứng cử viên có số phiếu bầu ngang nhau hoặc lựa chọn theo tiêu chí quy định tại quy chế bầu cử.

4. Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông về nội dung làm thay đổi bất lợi quyền và nghĩa vụ của cổ đông sở hữu cổ phần ưu đãi chỉ được thông qua nếu được số cổ đông ưu đãi cùng loại dự họp sở hữu từ 75% tổng số cổ phần ưu đãi loại đó trở lên tán thành hoặc được các cổ đông ưu đãi cùng loại sở hữu từ 75% tổng số cổ phần ưu đãi loại đó trở lên tán thành trong trường hợp thông qua nghị quyết dưới hình thức lấy ý kiến bằng văn bản.

Điều 10. Biên bản cuộc họp Đại hội cổ đông

Tất cả các nội dung tại cuộc họp Đại hội phải được Ban thư ký ghi vào Sổ biên bản. Biên bản cuộc họp được đọc và thông qua trước khi bế mạc Đại hội và được lưu giữ vào sổ biên bản theo quy định.

CHƯƠNG IV: ĐIỀU KHOẢN THI HÀNH

Điều 11. Quy chế này gồm 4 chương 11 điều, được thông qua ngày … tháng 06 năm 2023 và có hiệu lực kể từ ngày ký.

TM. ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG
CHỦ TỊCH HĐQT

TRỊNH THANH GIẢNG

HOA BINH SECURITIES

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN HÒA BÌNH

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Hà Nội, ngày tháng năm 2023

BÁO CÁO
KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2022 VÀ ĐỊNH HƯỚNG NHIỆM VỤ NĂM 2023

(Tại cuộc họp Đại hội đồng Cổ đông thường niên HBS ngày 29/06/2023)

Kính gửi: Quý vị Cổ đông Công ty Cổ phần Chứng khoán Hòa Bình

I. TÌNH HÌNH KINH TẾ VĨ MÔ VÀ TỔNG QUAN THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN NĂM 2022

1. Tình hình kinh tế vĩ mô và thế giới

Năm 2022 sau khi đại dịch Covid đã được kiểm soát, cung tiền quá lớn khiến cho các quốc gia bắt đầu phải đối mặt với làn sóng lạm phát dâng cao, gây áp lực đảo ngược chính sách nới lỏng, FED đã có 6 lần tăng lãi suất trong năm 2022, đưa lãi suất cơ bản lên vùng 3,75 – 4%, đến thời điểm gần nhất là 5-5,25%.

Ngoài ra không thể không kể đến chính sách Zero-Covid của Trung Quốc. Có thể nói, ngoài cung tiền quá lớn và dàn trải của các quốc gia để phục hồi kinh tế sau đại dịch, hai yếu tố này đã châm ngòi thêm cho áp lực lạm phát chi phí đẩy bật lên mạnh mẽ trên bình diện Thế giới. Và các NHTW càng phải đẩy mạnh nâng lãi suất để kiềm chế lạm phát như một nhiệm vụ tiên quyết.

Bước sang năm 2023, dưới áp lực suy thoái kinh tế toàn cầu, FED đã phát những tín hiệu đầu tiên cho thấy chu kỳ nâng lãi suất đã đến giai đoạn cuối cùng trong kỳ họp tháng 03/2023 nhưng chưa có dấu hiệu lãi suất cơ bản của Mỹ sẽ sớm đảo chiều giảm.

2. Tình hình kinh tế vĩ mô Việt Nam

Nền kinh tế Việt Nam năm 2022 đối mặt với nhiều khó khăn, thách thức, chịu áp lực lớn từ các biến động khó lường của kinh tế thế giới cũng như trong nước. Tuy vậy, năm 2022 là năm đánh dấu một số thành tựu to lớn trong phát triển kinh tế, ổn định vĩ mô. Một số điểm nhấn của nền kinh tế trong năm 2022 như sau:

a) GDP năm 2022 tăng trưởng 8,02% so với cùng kỳ và là mức tăng trưởng cao nhất kể từ năm 2011. Nền kinh tế đã phục hồi tích cực sau đại dịch nhờ những tiến triển tốt và đồng đều trên cả 3 khu vực: nông, lâm, thủy sản; công nghiệp, xây dựng và dịch vụ. Kết quả này có được cũng một phần do kinh tế tăng trưởng trên nền thấp với GDP năm 2021 tăng trưởng 2,58%, còn năm 2020 là 2,91%.

b) Các khu vực Công nghiệp – Xây dựng và Dịch vụ đóng vai trò động lực dẫn dắt tăng trưởng của toàn bộ nền kinh tế trong khi sản xuất nông, lâm nghiệp và thủy sản tiếp tục vai trò bệ đỡ. Cụ thể, Công nghiệp – Xây dựng tăng trưởng 7,78% so với cùng kỳ năm trước, trong đó, ngành công nghiệp chế biến, chế tạo là động lực chính với tốc độ tăng 8,10%, đóng góp 2,09% vào tăng trưởng GDP.

Khu vực dịch vụ là điểm sáng của bức tranh kinh tế, khi đã khôi phục và tăng trưởng mạnh mẽ với tốc độ tăng đạt 9,99% năm 2022, cao nhất trong giai đoạn 2011-2022.

c) Tổng kim ngạch xuất, nhập khẩu hàng hóa năm 2022 đạt 732,5 tỷ USD, tăng 9,5% so với năm 2021. Cán cân thương mại thặng dư 11,2 tỷ USD, hỗ trợ tích cực cho cán cân thanh toán, nâng cao dự trữ ngoại hối, ổn định tỷ giá và các chỉ số kinh tế vĩ mô khác.

d) Đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) tiếp tục tăng trưởng. Tổng vốn FDI vào Việt Nam năm 2022 đạt 27,72 tỷ. Giải ngân vốn ngân sách Nhà nước năm 2022 ước tính đạt 511.562 tỷ, tăng 18,8% so với năm 2021. Tốc độ tăng trưởng về giá trị tuyệt đối của vốn ngân sách được giải ngân trong năm 2022 cho thấy sự cố gắng của Chính phủ trong việc thúc đẩy đầu tư công. Giải ngân vốn đầu tư công trong năm 2022 còn chậm và chưa đạt kế hoạch do 2 yếu tố chính: (i) thủ tục liên quan đến quy hoạch cho các dự án diễn ra khá chậm và (ii) đội vốn đầu tư tại 1 số dự án lớn trong lĩnh vực đường bộ, đường sắt.

e) Dù chịu nhiều áp lực từ trong nước và trên thế giới, lạm phát vẫn được kiểm soát tốt. CPI bình quân năm 2022 tăng 3,15% so với năm 2021, đạt mục tiêu Quốc hội đề ra. Điều này thể hiện nỗ lực to lớn trong điều hành của Chính phủ trong bối cảnh giá cả các loại hàng hóa cơ bản diễn biến rất phức tạp trong năm qua. Để kiểm soát lạm phát, NHNN đã tăng lãi suất điều hành hai lần (vào tháng 9 và tháng 10/2022) trước áp lực từ đồng USD tăng mạnh, lãi suất FED tăng cao và lạm phát toàn phần gia tăng. Lãi suất tái chiết khấu tăng từ 2,5% lên 4,5% và lãi suất tái cấp vốn tăng từ 4% lên 6%. Đồng thời, Nghị định 65/2022/NĐ-CP (sửa đổi Nghị định 153/2020/NĐ-CP quy định về chào bán, giao dịch trái phiếu doanh nghiệp riêng lẻ tại thị trường trong nước và chào bán trái phiếu doanh nghiệp ra thị trường quốc tế) thắt chặt thị trường Trái phiếu doanh nghiệp (chủ yếu là nhóm bất động sản) cũng đã gây áp lực mạnh lên vốn đầu tư dài hạn.

f) Tỷ giá được kiểm soát trong biên độ, lãi suất được điều chỉnh linh hoạt, phù hợp với tình hình kinh tế, nhằm đạt được mục tiêu ổn định vĩ mô, lạm phát và mục tiêu chính sách tiền tệ, kịp thời ứng phó với các biến động của thị trường tài chính trên thế giới ...

3. Tổng quan thị trường chứng khoán Việt Nam

Năm 2022 thế giới trải qua nhiều sự kiện bất ngờ và đón nhận những quyết định mang tính bước ngoặt của các NHTW trên thế giới. Mặt khác những vấn đề nội tại của nền kinh tế Việt Nam cũng như TTCK bắt đầu bộc lộ, hành động quyết liệt của các cơ quan quản lý trong việc làm lành mạnh, thanh lọc và ổn định thị trường là điều cần thiết để TTCK có những sự tăng trưởng bền vững hơn trong tương lai. Tuy nhiên, điều này cũng gây ra những ảnh hưởng nhất định đến thị trường và tâm lý chung của nhà đầu tư.

TTCK Việt Nam năm 2022 trải qua nhiều biến động do tác động của nhiều sự kiện có ảnh hưởng lớn đến nền kinh tế, thị trường tài chính, chứng khoán Việt Nam cũng như toàn cầu. TTCK Việt Nam đã trải qua 02 năm thăng hoa với nhiều kỷ lục được xác lập, tuy nhiên thị trường bắt đầu chứng kiến bức tranh tương phản trong năm 2022. Đóng cửa phiên cuối năm, VN-Index đạt 1.007,09 điểm, giảm 32,78% so với cuối năm 2021, thuộc nhóm các TTCK giảm mạnh nhất trên thế

giới. VN30 đạt 1.005,19 điểm giảm 34,55% so với cùng kỳ năm trước. Chỉ số HNX-Index cuối năm đóng cửa tại mốc 205,31 điểm, giảm 56,65% so với cuối năm 2021. Chỉ số Upcom-Index đạt 71,65 điểm, giảm 36,4%. Vốn hóa toàn thị trường đạt gần 5,23 triệu tỷ đồng, giảm 33% so với cuối năm 2021, tương đương 61% GDP.

Thị trường trái phiếu doanh nghiệp trải qua năm 2022 trầm lắng trong bối cảnh nhiều quy định chặt chẽ về điều kiện phát hành, giao dịch TPDN có hiệu lực. Cụ thể, trong năm vừa qua, tổng giá trị trái phiếu phát hành là 255.164 tỷ đồng. Trái phiếu doanh nghiệp riêng lẻ có 420 đợt phát hành, với giá trị xấp xỉ 244.565 tỷ đồng, giảm 66% so với cùng kỳ năm trước. Trái phiếu doanh nghiệp phát hành ra công chúng có giá trị 10.599 tỷ đồng, giảm 65% so với năm 2021. Nhóm ngân hàng dẫn đầu về giá trị phát hành với 136.772 tỷ đồng, chiếm 53,6% tổng giá trị phát hành. Nhóm bất động sản tiếp tục giữ vị trí thứ 02 với giá trị phát hành 51.979 tỷ đồng, chiếm khoảng 20,4%. So với năm 2021, lượng trái phiếu do nhóm doanh nghiệp bất động sản phát hành sụt giảm gần 76%.

Hoạt động niêm yết và đăng ký giao dịch trên 3 sàn diễn ra kém sôi động, hoạt động cổ phần hóa, thoái vốn Nhà nước đình trệ. Trong năm 2022 không có DNNN nào được cổ phần hóa trong năm 2022, do nhiều vướng mắc, khó khăn trong quá trình xác định giá trị doanh nghiệp để cổ phần hóa chưa được tháo gỡ.

Về chính sách, nhiều văn bản pháp luật đã được ban hành mới như: Nghị định 65/2022/NĐ-CP sửa đổi Nghị định 153/2020/NĐ-CP về hoạt động phát hành trái phiếu riêng lẻ, Nghị quyết 86/NQ-CP của Chính phủ về phát triển thị trường vốn an toàn, minh bạch, hiệu quả, bền vững nhằm ổn định kinh tế vĩ mô, huy động nguồn lực phát triển kinh tế - xã hội, Quyết định 1479/QĐ-TTg ngày 29/11/2022 phê duyệt Kế hoạch sắp xếp lại doanh nghiệp nhà nước, doanh nghiệp có vốn nhà nước giai đoạn 2022 – 2025…

Một số sự kiện, diễn biến bất ngờ có tác động tiêu cực đến thị trường chứng khoán năm 2022: Các vụ án liên quan tới Tập đoàn FLC, Tập đoàn Tân Hoàng Minh, Tập đoàn Vạn Thịnh Phát…và nhiều vụ việc khác trên thị trường tài chính đã dấy lên những lo ngại về sự đổ vỡ trên thị trường TPDN và tác động không nhỏ đến tâm lý thị trường.

II. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2022

Năm 2022 là một năm nối tiếp khó khăn khi những yếu tố vĩ mô làm tác động tới nền kinh tế trong nước nói chung và thị trường chứng khoán nói riêng, trong đó có HBS. Tuy nhiên với sự chỉ đạo đúng đắn của ban lãnh đạo công ty tình hình hoạt động kinh doanh của HBS vẫn có những bước tăng trưởng đáng kể về doanh thu. Do khó khăn giữ vững vị thế của công ty trên thị trường chứng khoán trước sự sụt giảm thanh khoản của thị trường buộc công ty phải có những chính sách tăng chi phí để tăng sự cạnh tranh trên thị trường.

Tổng kết năm 2022 doanh thu hoạt động của công ty đạt 29.336.391.594 đồng tăng 15% so với năm 2021, chi phí hoạt động cho năm 2022 là 12.663.929.308 đồng tăng 43% so với năm 2021. Do đó lợi nhuận sau thuế giảm 40% so với năm 2021 còn 4.860.389.390 đồng.

1. Tình hình tài chính năm 2022

Đơn vị : tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2021	Năm 2022	% tăng giảm
Tổng giá trị tài sản	402.009.993.770	405.763.552.603	+ 0.93%
Doanh thu thuần	20.665.275.827	18.424.244.438	- 11.84%
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	8.682.981.269	6.697.392.421	+ 42.5%
Lợi nhuận khác		(500.367.099)	- 86.6%
Lợi nhuận trước thuế	8.682.981.269	6.197.025.322	- 28.63%
Lợi nhuận sau thuế	8.112.789.147	4.860.389.390	- 40.09%

2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Đơn vị : tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2021	Năm 2022
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán		
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn: Tài sản ngắn hạn/ Nợ ngắn hạn	60,42	97,5
+ Hệ số thanh toán nhanh: (tài sản ngắn hạn-hàng tồn kho)/ Nợ ngắn hạn	60,42	97,5
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn		
+ Hệ số nợ/ Tổng tài sản	0,0112	-
+ Hệ số nợ/ Vốn chủ sở hữu	0,9888	-
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động		
+ Vòng quay hàng tồn kho: Giá vốn hàng bán/ Hàng tồn kho bình quân	-	-
+ Vòng quay tổng tài sản: Doanh thu thuần/ Tổng tài sản bình quân	0,0514	0,07
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời		
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/ Doanh thu thuần	39,26%	17%
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/ Vốn chủ sở hữu	2,04%	1,21%
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/ Tổng tài sản	2,02%	1,2%
+ Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/ Doanh thu thuần	39,26%	23%

3. Hoạt động môi giới và dịch vụ tài chính

Hoạt động môi giới, tư vấn khách hàng ngày một chuyên sâu, tư vấn danh mục đầu tư có hiệu quả tốt, đem lại niềm tin cho khách hàng, rất ít tài khoản khách hàng bi rơi vào tình trạng call margin, trước những biến động trồi sụt thất thường của thị trường, qua đó dần đem lại niềm tin đối với khách hàng về hoạt động tư vấn đầu tư.

4. Hoạt động quản lý nguồn vốn

Năm 2022, công ty đã cân đối về nguồn vốn đảm bảo đáp ứng nhu cầu vốn cho hoạt động margin phục vụ khách hàng, dịch vụ tài chính, đảm bảo tốt khả năng thanh toán. Hoạt động quản trị nguồn vốn được chú trọng, ưu tiên an tính an

toàn, giảm thiểu rủi ro, góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động tài chính của toàn Công ty.

5. Hoạt động Phân tích, Tư vấn, Kế hoạch

**** Về hoạt động phân tích***: Trong bối cảnh thị trường biến động thất thường, nhân lực mỏng, hoạt động phân tích đã cố gắng thực hiện công tác nghiên cứu chuyên sâu theo nhóm ngành, dự đoán thị trường, qua đó hỗ trợ tốt cho hoạt động tư vấn đầu tư, tư vấn niêm yết..., phối hợp cùng Khối Môi giới đưa ra danh mục tư vấn chứng khoán đầu tư, danh mục cổ phiếu ký quỹ, các các công việc khác theo chỉ đạo của Ban Tổng giám đốc

**** Về hoạt động Công bố thông tin và Tư vấn tài chính doanh nghiệp:***

Thực hiện tốt hoạt động Công bố thông tin và các Báo cáo nộp các sở ban ngành có liên quan theo đúng quy định của Pháp luật. Duy trì ổn định các hoạt động tư vấn, triển khai tổ chức ĐHĐCĐ,tư vấn quản lý sổ cổ đông, tư vấn phát hành cổ phiếu, trái phiếu cho nhiều doanh nghiệp đối tác.

6. Hoạt động lưu ký, hạch toán, kế toán

Đối với hoạt động lưu ký: Bộ phận lưu ký thực hiện tốt và đầy đủ các nghiệp vụ lưu ký chứng khoán đảm bảo cho hoạt động kinh doanh của Công ty.

Đối với hoạt động hạch toán, kế toán. Thực hiện tốt công tác kế toán, quyết toán chính xác, đúng chế độ và tiêu chuẩn kế toán. Thực hiện kiểm toán đúng quy định và tiến độ công việc.

Thực hiện định kỳ và đột xuất báo cáo kết quả, trạng thái các thống kê, báo cáo của từng mảng nghiệp vụ nhằm hỗ trợ Ban Lãnh đạo nắm bắt và định hướng được các mảng nghiệp vụ kinh doanh, tình hình tài chính doanh nghiệp…

Phối hợp chặt chẽ với từng đơn vị nghiệp vụ về đối chiếu luồng tiền, kiểm tra đối chiếu các số liệu trong thu chi… đảm bảo chính xác, kịp thời.

7. Hoạt động Công nghệ thông tin

Công tác vận hành hệ thống giao dịch trên nền công nghệ mới và quản trị hệ thống CNTT. Nhận được sự phản hồi tốt từ phía khách hàng. Tiếp tục nghiên cứu hoàn thiện các tính năng mới, nâng cao tiện ích, tính năng mới nhằm đáp ứng yêu cầu của cơ quan quản lý và sự phát triển các sản phẩm mới của thị trường

Thực hiện rà soát liên lục để đảm bảo tính bảo mật, an toàn đối với hệ thống giao dịch trực tuyến, thực hiện cập nhật các bản và bảo mật của hệ thống điều hành máy chủ , cơ sở dữ liệu và các thiết bị CNTT khác ... nhằm đảm bảo tính an toàn, khắc phục các rủi ro cho nhà đầu tư khi thực hiện giao dịch trực tuyến.

8. Các hoạt động khác

**** Hoạt động Marketing*:** Năm 2022, mặt dù hoạt động kinh doanh không có sự khởi sắc hơn so với cùng kỳ, tuy nhiên HBS vẫn chưa thực hiện tốt các hoạt động Marketing, quảng bá thương hiệu.

**** Công tác hành chính, nhân sự***

Năm 2022, HBS thực hiện cơ cấu tổ chức bộ máy theo hướng tinh gọn, hiệu quả, một bước xây dựng hệ thống các Phòng tại Hội sở chính/Chi nhánh đảm bảo tính hợp lý, khoa học phù hợp với cơ cấu tổ chức hoạt động của Công ty.

Sắp xếp, cơ cấu lại lương, thu nhập cho toàn bộ cán bộ nhân viên công ty nhằm đảm bảo phù hợp với thị trường, đánh giá đúng năng lực, cống hiến của người lao động.

Thực hiện tuyển mới các cán bộ môi giới chất lượng, có trình độ chuyên môn cao, nhằm phát triển khách hàng về giao dịch tại HBS. Từng bước mở rộng quy mô nhân sự theo chiến lược của Ban Tổng giám đốc.

Trong năm, HBS tiếp tục thực hiện tốt các quy chế, nội quy ý thức tác phong công việc cho đội ngũ cán bộ

Công tác quản trị điều hành và cơ chế chính sách

Duy trì chế độ giao ban đánh giá hoạt động kinh doanh trong tuần đều đặn nhằm nhằm đánh giá kết quả của từng nghiệp vụ, kịp thời báo cáo Ban Lãnh đạo để có chỉ đạo xử lý, nhằm tránh tình trạng sót việc, việc không đảm bảo chất lượng…

Các hoạt động nghiệp vụ đã được thực hiện phân cấp phân quyền rõ ràng, khoa học, phát huy trách nhiệm của từng cấp quản trị điều hành. Nhờ vậy mọi mặt nghiệp vụ được điều hành linh hoạt hơn, đạt kết quả khả quan hơn.

Tiếp tục bổ sung các bộ quy trình nghiệp vụ giao dịch, quy trình giao dịch, quy trình phối kết hợp giữa các phòng, chi nhánh trong HBS, đặc biệt là xây dựng và vận hành cơ chế kiểm soát nội bộ nhằm nâng cao chất lượng mọi mặt hoạt động của HBS.

Thường xuyên rà soát các phát sinh thực tế để cập nhật, hoàn chỉnh các quy trình tác nghiệp nội bộ, cơ chế chính sách nhằm nâng cao tính phối kết hợp chéo giữa các Phòng ban chặt chẽ, liên thông, tránh chồng chéo và đã thu được các kết quả ngày càng hoàn thiện hơn.

Công tác vận hành hệ thống giao dịch trên nền công nghệ mới và quản trị hệ thống CNTT.

Phối hợp với Khối Môi giới để nâng cao tiện ích phầm mềm giao dịch, tạo thuận tiện cho khách hàng giao dịch và việc quản lý nội bộ của Công ty.

9. Những vấn đề tồn tại và khó khăn

- Giao dịch chỉ tập trung ở Hội sở, mạng lưới chi nhánh hiện tại co hẹp, để ngỏ thị trường phía nam.
- Đội ngũ cán bộ kinh doanh còn mỏng, cơ chế thu nhập, đãi ngộ chưa cao do đó khó khăn trong việc giữ chân lao động có chất lượng cao, cũng như tuyển dụng nhân sự tốt về làm việc tại HBS. Hiện tại số lượng và chất lượng nhân sự còn hạn hẹp làm khó khăn trong việc phát triển khách hàng.
- Phân khúc khách hàng hẹp, chủ yếu là cá nhân nhỏ và vừa, chưa có khách làng lớn, khách hàng tổ chức ở tầm cỡ Quỹ, hay tổ chức đầu tư chuyên nghiệp về giao dịch.
- Nguồn vốn cho hoạt động margin, dịch vụ tài chính ...vẫn còn hạn hẹp, chưa đáp ứng hết các nhu cầu của khách hàng
- Quy mô vốn của doanh nghiệp ở mức thấp, chưa đáp ứng đầy đủ các sản phẩm tài chính, phái sinh...phục vụ khách hàng.

III. NHIỆM VỤ TRỌNG TÂM TRONG NĂM 2023

Năm 2022 của Việt Nam rất tích cực khi tăng trưởng tốt, lạm phát thấp. Tuy nhiên, dòng tiền lại xấu do ngân hàng trung ương các nước tăng mạnh lãi suất và gây áp lực lên tỷ giá VND, dòng vốn chảy ra nước ngoài. Thị trường chứng khoán

biến động chủ yếu theo dòng tiền nên giá cổ phiếu 2022 diễn biến tiêu cực, thị trường bất động sản cũng đi xuống theo.

1. Triển vọng nền kinh tế Việt Nam năm 2023

Năm 2023, kỳ vọng FDI và đầu tư công sẽ là 2 động lực tăng trưởng cho nền kinh tế Việt Nam. Trong năm, dòng vốn FDI sẽ tiếp tục được duy trì nhờ triển vọng kinh tế lạc quan với nhiều hiệp định thương mại đa phương, USD có thể lập đỉnh trong năm 2023. Chuỗi cung ứng toàn cầu sẽ dần hồi phục trở lại. Bên cạnh đó, tình trạng thắt chặt tín dụng trong nước sẽ ảnh hưởng đến đầu tư nội địa.

Đầu tư công được dự báo tiếp tục tăng trưởng, theo ước tính 500 ngàn tỷ đồng vốn đầu tư công đã được giải ngân trong năm 2022, tương đương 83% kế hoạch năm. Sang năm 2023, chính sách tài khóa lớn được kỳ vọng hỗ trợ nền kinh tế. Ngân sách đầu tư công sẽ vào khoảng 792 ngàn tỷ đồng, HBS kỳ vọng tỷ lệ giải ngân đạt 90%, tương đương 720 ngàn tỷ đồng. Đây sẽ là động lực thúc đẩy nền kinh tế.

Xuất khẩu chậm lại do nhu cầu ít đi vì biến động của nền kinh tế toàn cầu sẽ tiếp tục tới nửa đầu năm 2023. Tuy vậy, việc nới lỏng chính sách Zero COVID của Trung Quốc sẽ là động lực xuất khẩu của Việt Nam. HBS dự báo tăng trưởng GDP năm 2023 sẽ đạt 6.5%, lạm phát ở mức 3.9%. Nếu Trung Quốc mở cửa thì rõ ràng sẽ có cầu tăng đột biến, cả về du lịch, cả về hàng hóa. Nó giúp đẩy giá cả của các loại hàng hóa tăng lên và cũng có thể làm cho áp lực kiểm soát lạm phát đối với Mỹ sẽ cao hơn. Một điểm nữa, chiến tranh giữa Nga và Ukraine cũng chưa biết sẽ kết thúc như thế nào và sẽ còn tiếp tục ảnh hưởng ra sao.

Ở chiều ngược lại, việc nới lỏng chính sách Zero COVID tại Trung Quốc có thể là yếu tố thúc đẩy cho xuất khẩu Việt Nam trong năm 2023. Song, nhu cầu sẽ giảm trong nửa đầu năm do tỷ lệ COVID ở Trung Quốc gia tăng. Trên thị trường chứng khoán, tăng trưởng lợi nhuận năm 2023 khoảng 10%. Con số này có phần thận trọng hơn so với dự phóng chung vì sẽ có làn sóng điều chỉnh giảm lợi nhuận. Các điều kiện tài chính sẽ cải thiện khi Fed ngừng tăng lãi suất vào năm 2023, khi đó lợi nhuận doanh nghiệp sẽ tích cực hơn.

2. Triển vọng thị trường chứng khoán năm 2023.

Năm 2023, tình hình vĩ mô sẽ rất xấu khi tăng trưởng GDP chậm lại, xuống thấp hơn mức trước dịch COVID-19, áp lực lạm phát lớn hơn so với 2022. Tuy nhiên, áp lực hút ròng sẽ không còn mạnh, dòng tiền được kỳ vọng sẽ phục hồi dần. Do đó, thị trường chứng khoán cũng sẽ tốt lên theo.

2.1 Thị trường sẽ phân hóa

Dự báo lợi nhuận nhóm công ty niêm yết đạt mức khả quan, khoảng gần 17%; mức tăng trưởng lợi nhuận này sẽ có thể giảm trong 2023 xuống còn hơn 13%. Vì vậy, dự báo P/E năm nay khoảng hơn 11 lần, P/E dự phóng cho 2023 khoảng hơn 9 lần so với quá khứ khá là thấp. Điểm đáng nói là chỉ số định giá của VN-Index rất nhạy cảm với đường lãi suất. Thời gian qua, lãi suất điều chỉnh tăng 1 điểm %, dự báo cuối năm nay và đầu năm sau vẫn có mức tăng khoảng 1 điểm % nữa sẽ gây áp lực lên định giá của chỉ số nói chung. Bên cạnh đó, thị trường đang cho thấy một số dấu hiệu chạm đáy khi tốc độ tăng lãi suất liên ngân hàng chững lại, tỷ giá USD/VND đã ổn định và thị trường khởi sắc cùng thanh khoản tăng trở lại. Với dự phóng PE năm 2023 đạt 12 lần, VN-Index có thể đạt mức cao

1,535 điểm. Tuy nhiên, vì bản chất của thị trường vận động theo tâm lý nhà đầu tư, do đó, chỉ số sẽ có những đợt tăng giảm chứ không đi lên tuyến tính.

Nhìn chung xu hướng thị trường chứng khoán trong thời gian tới sẽ tiếp tục khó lường trong bối cảnh điều kiện vĩ mô chưa thuận lợi, không rõ ràng. Nền kinh tế cùng một lúc chịu nhiều yếu tố bất định nên thị trường chứng khoán sẽ vẫn có những nhịp tăng giảm, có sự phân hoá giữa các nhóm ngành và chính các cổ phiếu trong từng nhóm ngành.

Các nhóm ngành cổ phiếu tiềm năng gồm ngành mang tính phòng thủ, ít phụ thuộc chu kỳ kinh tế (bán lẻ, tiêu dùng, y tế, công nghệ thông tin); cổ phiếu hưởng lợi từ đầu tư công và FDI; cổ phiếu hưởng hưởng lợi từ khi giá đầu vào giảm (cao **su, săm lốp, hoá chất**,...); cổ phiếu có câu chuyện kinh doanh riêng như IPO, thoái vốn công ty con hoặc kết quả kinh doanh phục hồi từ đáy; các cổ phiếu có vị thế tiền mặt lớn hưởng lợi từ môi trường lãi suất, đây là giai đoạn lựa chọn hàng tốt, lợi thế thuộc về người mua. Đây là giai đoạn có thể giúp nhà đầu tư đổi đời nếu tìm đúng "long mạch", tuy nhiên, việc đầu tư như thế nào tùy vào khẩu vị rủi ro của từng người.

2.2 Khuyến khích doanh nghiệp phát hành trái phiếu ra công chúng và niêm yết trái phiếu tăng tính minh bạch thông tin

Nghị định số 65/2022/NĐ-CP, vẫn cần thiết để khuyến khích Nhà đầu tư đầu tư vào những trái phiếu phát hành ra công chúng, cũng như khuyến khích các doanh nghiệp phát hành ra công chúng và niêm yết trái phiếu thay vì phát hành riêng lẻ bởi điều đó sẽ giúp tăng tính minh bạch thông tin hơn. Trước đây, trái phiếu phát hành ra công chúng thường có tỷ suất lợi nhuận thấp hơn so với cả các trái phiếu phát hành riêng lẻ, khi có nhiều công ty phát hành trái phiếu ra công chúng, tỷ suất lợi nhuận của các quỹ trái phiếu sẽ được cải thiện tốt hơn.

Năm 2023, kịch bản thị trường chứng khoán sẽ có sự khác nhau giữa nửa đầu và cuối năm. Trong nửa đầu năm, lạm phát toàn cầu đạt đỉnh, cầu tiêu dùng yếu kéo theo tăng trưởng xuất khẩu và FDI yếu. Mặc dù vậy, tỷ giá USD/VND ổn định. Các yếu tố này khiến thị trường biến động và giao dịch trong biên độ lớn ngay cả khi đã có cầu bắt đáy. Trong giai đoạn này, tiêu chí chọn lọc cổ phiếu là cơ bản tốt, nợ USD thấp và dòng tiền dồi dào. Nửa cuối năm, thị trường sẽ hồi phục nếu không xuất hiện suy thoái tại các nước lớn. Trong kịch bản này, Fed giữ nguyên lãi suất, tỷ giá VND phục hồi và tâm lý thị trường được cải thiện. Lúc này, nhà đầu tư nên chọn các cổ phiếu theo chu kỳ và trên bờ vực phá sản có thể phục hồi.

3. Kết quả kinh doanh dự kiến của HBS năm 2023

Đơn vị: tỷ đồng

STT	Nội dung	Tỷ lệ/doanh thu	Năm 2023
A	**TỔNG DOANH THU**		**72.000.000.000**
1	Phí giao dịch chứng khoán	0,1% doanh số giao dịch chứng khoán	12.000.000.000
2	Doanh thu hoạt động đầu tư		18.622.500.000
3	Đầu tư tài chính		28.622.500.000

STT	Nội dung	Tỷ lệ/doanh thu	Năm 2023
4	M&A doanh nghiệp BĐS		12.712.660.523
D	**TỔNG CHI PHÍ**	**36.10%**	**25,993,440,000**
I	**Chi phí cố định**	**13.42%**	**9,663,840,000**
1	Chi phí lương	17.41%	7,521,120,000
2	Chi phí bảo vệ, vệ sinh	0.15%	64,800,000
3	Chi phí diệt côn trùng	0.05%	21,600,000
4	Chi phí điện nước, điện thoại	0.19%	82,080,000
5	Chi phí bảo dưỡng xe, đăng kiểm xe định kỳ; xăng xe hàng tháng	0.17%	73,440,000
6	Chi phí bảo dưỡng phần mềm	0.21%	90,720,000
7	Chi phí đường truyền	0.85%	367,200,000
8	Chi phí VPP	0.06%	25,920,000
9	Chi phí KHTSCĐ	1.88%	812,160,000
10	Chi phí thuê văn phòng	1.35%	583,200,000
11	Chi phí khác	0.05%	21,600,000
II	**Chi phí biến đổi**	**22.68%**	**16,329,600,000**
1	Chi phí lương Hội đồng quản trị và tập đoàn phân bổ	10,00%	4,320,000,000
2	Chi phí tư vấn đầu tư CK	6,17%	2,665,440,000
3	Chi phí marketing	9,19%	3,970,080,000
4	Chi phí giới thiệu	2,00%	864,000,000
5	Chi phí khác	4,97%	2,147,040,000
III	**Dự phòng phí**	5,47%	2,363,040,000
E	**Lợi nhuận trước thuế**	**63,90%**	**46,006,560,000**

IV. KIẾN NGHỊ VÀ ĐỀ XUẤT

Năm 2022, đứng trước những khó khăn và biến động rất lớn của thị trường chứng khoán, HBS không tránh khỏi những ảnh hưởng tác động tiêu cực đến hoạt động kinh doanh, đặc biệt là hoạt động Tự doanh – vốn là một trong những hoạt động nòng cốt của HBS. Tuy nhiên, HBS bằng những cố gắng và sự quyết tâm cao của đội ngũ Ban lãnh đạo và toàn thể nhân viên đã đẩy mạnh tăng trưởng mạnh mẽ hoạt động Tư vấn, Môi giới, phát triển hoạt động kinh doanh nguồn vốn và cho vay ký quỹ đóng góp lợi nhuận tích cực cho công ty.

Để thực hiện mục tiêu năm 2023, Ban Lãnh đạo HBS kính đề xuất HĐQT

và Tập đoàn lưu tâm xem xét một số đề xuất của HBS sau:

- Các đơn vị chức năng của Tập đoàn phối hợp chặt chẽ và có hiệu quả hơn nữa trong việc bán chéo sản phẩm, giới thiệu khách hàng và nâng cao năng lực cạnh tranh trong toàn hệ thống.
- Nâng cao năng lực tài chính của Công ty thông qua các giải pháp trọng tâm như: Tăng vốn điều lệ để tăng năng lực cạnh tranh với các đơn vị chứng khoán cùng ngành; duy trì tỷ lệ vốn khả dụng và vốn tự có để kinh doanh các dịch vụ chứng khoán ngoài hệ thống, …
- *Cho phép đẩy mạnh việc huy động hợp tác với các nhà đầu tư, khách hàng trong lĩnh vực nguồn vốn và kinh doanh nguồn vốn thông qua đầu mối khai thác trong tệp khách hàng tiền gửi của ngân hàng.*

Trên đây là tổng hợp thuyết minh tình hình thực hiện nhiệm vụ năm 2022 và Kế hoạch nhiệm vụ năm 2023 của Công ty Cổ Phần Chứng khoán Hòa Bình (HBS). Ban điều hành HBS kính mong Ban Lãnh đạo Tập đoàn lưu tâm đến những đề xuất trên đây. Ban lãnh đạo và tập thể cán bộ Công ty sẽ nỗ lực hết mình để phấn đấu đạt được mục tiêu đề ra trong năm 2023, đảm bảo hoạt động kinh doanh an toàn, hiệu quả; mang lại tối đa lợi ích cho cổ đông, quyền lợi và điều kiện làm việc cho người cán bộ nhân viên Công ty.

TỔNG GIÁM ĐỐC

NGUYỄN THÀNH NAM

CÔNG TY CỔ PHẦN
CHỨNG KHOÁN HÒA BÌNH

Số: .../2023/BC-HBS

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

Hà Nội, ngày 29 tháng 06 năm 2023

BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

(Tại Đại hội đồng Cổ đông HBS ngày 29/06/2023)

Kính gửi: Quý Cổ đông Công ty Cổ phần Chứng khoán Hòa Bình

Khép lại 2022, VN-Index giảm 34% xuống 1.007,09 điểm

Thị trường chứng khoán giao dịch yếu trong phiên cuối cùng năm 2022. Chỉ số VN-Index giảm nhẹ trong phiên cuối năm và chung cuộc giảm khoảng 34% trong một năm sóng gió, về dưới ngưỡng 1.010 điểm.

Đóng cửa phiên giao dịch ngày 30/12, chỉ số VN-Index giảm 2,2 điểm xuống 1.007,09 điểm. HNX-Index giảm 1,23 điểm xuống 205,31 điểm. Upcom-Index giảm nhẹ xuống 70,83 điểm. Thanh khoản giảm mạnh xuống chỉ còn 7.700 tỷ đồng trên 3 sàn, trong đó có 6.733 tỷ đồng trên HOSE. Thị trường trải qua một năm thăng trầm, nhiều biến động.

Tính chung cả năm 2022, chỉ số VN-Index giảm 34%, từ mức đỉnh 1.525,58 điểm ghi nhận trong phiên đầu năm xuống còn 1.007,09 điểm vào cuối năm. Thị trường chứng khoán tăng bùng nổ trong năm 2021 và tiếp tục đứng quanh mức cao kỷ lục trong quý I/2022.

Ngay trong phiên đầu tiên của năm mới (4/1/2022), VN-Index lập đỉnh lịch sử mới với cú tăng 27,3 điểm lên 1.525,58 điểm với thanh khoản rất cao, lên tới hơn 28.600 tỷ đồng nhờ sức nóng lan truyền từ năm cũ 2021. Tuy nhiên, áp lực chốt lời bắt đầu giờ tăng trong tháng 3 và giá cổ phiếu bắt đầu giảm nhanh từ đầu tháng 4/2022.

Sau đợt bán giải chấp đối với các nhà đầu tư cá nhân kéo dài từ tháng 4, 5, 6, thị trường ghi nhận sự hồi phục đôi chút trong tháng 7 và cả tháng 8, trước khi bước vào một đợt giảm sâu mới.

VN-Index từ mức khoảng 1.525 điểm hồi đầu tháng 4 rớt xuống 1.150 điểm hồi đầu tháng 7 trước khi tăng trở lại lên 1.290 điểm vào cuối tháng 8. Cú giảm sâu nhất là trong tháng 9, tháng 10 và nửa đầu tháng 11 khi mà áp lực bán giải chấp diễn ra trên diện rộng khi thanh khoản giảm trên các thị trường và các cơ quan chức năng tập trung kiểm soát lạm phát và tỷ giá.

Cuộc khủng hoảng trên thị trường trái phiếu sau sự kiện Tân Hoàng Minh và Vạn Thịnh Phát đã buộc nhiều doanh nghiệp vốn dĩ đang thiếu vốn lại phải xoay tiền bằng mọi cách để giải quyết vấn đề trái phiếu phát hành riêng lẻ.

Lãnh đạo nhiều doanh nghiệp, đặc biệt các doanh nghiệp trong lĩnh vực bất động sản bị bán giải chấp khối lượng lớn cổ phiếu, khiến giá lao dốc, nhiều mã mất 80-90%. Chi số VN-Index tụt về đáy 873,8 điểm trong buổi sáng ngày 16/11.

Tín hiệu tích cực

Việc Trung Quốc nới lỏng Zero-Covid được kỳ vọng sẽ tác động tích cực đến giao thương toàn cầu, nối lại các chuỗi cung ứng đã bị gián đoạn. Đồng thời, CPI của Mỹ hạ nhiệt sẽ giúp Fed giảm tốc độ tăng lãi suất. Ngân hàng trung

ương các nước có thể giảm tốc độ tăng lãi suất và sau đó là nới lỏng chính sách thắt chặt tiền tệ, qua đó kích thích tiêu dùng tăng trở lại. Xuất khẩu Việt Nam sẽ tốt lên. Theo kịch bản tích cực, VN-Index có thể đạt 1.373-1.436 điểm trong năm 2023.

Sau đây là báo cáo của HĐQT Công ty trong năm 2022:

I. Các thành viên HĐQT nhiệm kỳ:

HĐQT gồm 07 thành viên:

1. Ông Trịnh Thanh Giảng – Chủ tịch HĐQT
2. Ông Lê Đình Dương – Phó chủ tịch HĐQT
3. Ông Ngô Quốc Hùng – thành viên HĐQT
4. Ông Nguyễn Anh Đức – thành viên HĐQT
5. Ông Lê Tiến Dũng – thành viên HĐQT
6. Bà Trần Mỹ Linh – thành viên HĐQT
7. Ông Reiko Blaha - thành viên HĐQT

II. Hoạt động của HĐQT:

Trong năm 2022, các thành viên HĐQT đã tích cực phối hợp, hỗ trợ công tác điều hành trong quá trình hoạt động của công ty. HĐQT luôn bám sát tình hình thực tế để đưa ra các quyết định nhằm chỉ đạo kịp thời và tạo điều kiện thuận lợi cho Ban điều hành được hoàn thành nhiệm vụ. Năm 2022, HĐQT đã đưa ra các quyết định về chiến lược, kế hoạch phát triển và kế hoạch kinh doanh của công ty, đồng thời quyết định về cơ cấu tổ chức và việc góp vốn vào các dự án đầu tư. Cụ thể:

1. Công tác định hướng chiến lược

- Định hướng hoạt động đầu tư an toàn hiệu quả;
- Định hướng hoạt động dịch vụ, nâng cao chất lượng dịch vụ và thị phần giao dịch;
- Định hướng củng cố mô hình tổ chức, tăng cường đội ngũ nhân sự lãnh đạo và nghiệp vụ chất lượng cao;
- Thực hiện đổi mới quản trị để nâng cao chất lượng quản lý điều hành nhằm đạt được mục tiêu kinh doanh năm 2022.

2. Hỗ trợ công tác quản trị điều hành của Tổng Giám đốc

Trong năm 2022, Hội đồng quản trị đánh giá Tổng giám đốc Công ty đã thực hiện đúng trách nhiệm và quyền hạn của mình trong việc điều hành Công ty theo điều lệ quy định. Tổng Giám đốc đã cùng với các cán bộ quản lý khác có nhiều nỗ lực thực hiện tốt kế hoạch kinh doanh của Công ty. Kết quả thực hiện các công việc đã được hội Đại hội đồng cổ đông và Hội đồng quản trị chỉ đạo như sau:

- Củng cố cơ cấu tổ chức và mô hình hoạt động

Trong năm, HBS đã đặt trọng tâm kiện toàn cơ cấu tổ chức bộ máy theo hướng tinh gọn, hiệu quả, một bước xây dựng hệ thống các Phòng tại Hội sở chính/Chi nhánh đảm bảo tính hợp lý, khoa học phù hợp với cơ cấu tổ chức hoạt động của Công ty.

- Các mục tiêu kinh doanh của công ty

- Hoạt động tự doanh: Hoạt động đầu tư tự doanh giảm xuống gần như bằng không đảm bảo an toàn nguồn vốn và tránh biến động suy giảm của thị trường.

- Hoạt động môi giới: Duy trì doanh số, HBS thực hiện đa dạng hoá nghiệp vụ môi giới, tư vấn tới khách hàng.

- Hoạt động tư vấn tài chính: Duy trì ổn định các hoạt động tư vấn, triển khai, hoàn thiện các hợp đồng mới.

III. Kế hoạch hoạt động của HĐQT trong năm 2023

1. Công tác định hướng chiến lược

Năm 2023, HĐQT sẽ tiếp tục nỗ lực trong việc định hướng chiến lược, hỗ trợ sát sao trong hoạt động của Ban điều hành nhằm đạt được mục tiêu an toàn và hiệu quả cao nhất. Định hướng hoạt động cụ thể như sau:

- Khách hàng và sự thành công của Khách hàng là trung tâm
- Tuyển chọn và đãi ngộ Nhân sự chất lượng cao
- Tâm huyết và Chuẩn mực đạo đức kinh doanh trong các hoạt động
- Khuyến khích năng lực sáng tạo của toàn bộ nhân viên
- Hợp tác cùng phát triển là phần không thể thiếu trong văn hóa công ty

2. Công tác phát triển

Tăng trưởng về chất hoạt động tư vấn môi giới, nâng tầm chất lượng và dịch vụ ở mức chuyên nghiệp.

IV. Kết luận

Thời gian qua, HĐQT đã thực hiện nghiêm túc nội dung nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông, hỗ trợ tốt Ban Điều hành trong quá trình hoạt động của HBS và kết quả kinh doanh của HBS năm 2022 có những đóng góp nhất định của HĐQT.

Trên đây là nội dung báo cáo các hoạt động của HĐQT Công ty trong năm 2022 và kế hoạch hoạt động của HĐQT trong năm 2022.

Cuối cùng, HĐQT xin gửi tới toàn thể Quý cổ đông lời chúc sức khỏe, hạnh phúc và thịnh vượng, chúc Đại hội thành công tốt đẹp.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

LÊ TIẾN DŨNG

HBS HOA BINH SECURITIES

CÔNG TY CỔ PHẦN
CHỨNG KHOÁN HÒA BÌNH

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Số:…./2023/BC-HBS

Hà Nội, ngày ... tháng ... năm 2023

BÁO CÁO CỦA BAN KIỂM SOÁT TRÌNH ĐẠI HỘI CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN HÒA BÌNH NĂM 2023

Kính thưa: Quý vị cổ đông!

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp số 68/2014/QH13 ngày 26/11/2014;
- Căn cứ vào chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn của Ban kiểm soát được quy định tại Điều lệ Công ty;
- Căn cứ Báo cáo tài chính hợp nhất năm 2022 đã được kiểm toán bởi Công ty TNHH Kiểm toán và Dịch vụ Tin học MOORE AISC. Ban Kiểm soát (BKS) Công ty Cổ phần Chứng khoán Hòa Bình kính trình Đại hội đồng cổ đông (ĐHĐCĐ) Báo cáo tình hình hoạt động của BKS năm 2022 và kế hoạch hoạt động năm 2023 với các nội dung như sau:

1. Hoạt động chính của Ban kiểm soát trong năm 2022

Ban kiểm soát đã thực hiện các nhiệm vụ nhằm bảo đảm hoạt động của Công ty phù hợp với Điều lệ Công ty, các Quy chế nội bộ và các quy định pháp luật có liên quan; tập trung thực hiện kiểm soát theo các nội dung chính sau:

- Ban kiểm soát đã tổ chức các cuộc họp và lấy ý kiến thông qua các vấn đề của công ty như: Thẩm định báo cáo tài chính quý, năm, giám sát các Nghị quyết của HĐQT, thảo luận và đánh giá các nội dung trong báo cáo hoạt động của BKS năm 2022 để trình ĐHCĐ thường niên.
- Giám sát tình hình thực hiện nhiệm vụ kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm;
- Giám sát thực hiện các Nghị quyết của ĐHĐCĐ; tình hình hoạt động Ban Tổng giám đốc,… trong việc thực hiện các nhiệm vụ được giao;
- Thực hiện kiểm tra việc chấp hành tuân thủ các quy định của chuẩn mực kế toán, chế độ kế toán, và các quy định của luật thuế, đánh giá tính hợp lệ, hợp lý của các chứng từ kế toán, phù hợp với các quy định của Công ty đã ban hành. Kiểm soát việc chấp hành chế độ chi tiêu nội bộ tại công ty. Kiểm tra tính hợp lý, hợp lệ của các khoản mục chi phí hoạt động của công ty trong kỳ.
- Tham gia công tác kiểm kê định kỳ, thẩm định tình hình vốn và nguồn vốn của công ty.
- Các công việc khác theo Quyết định của Đại hội đồng cổ đông, quy định của Điều lệ Công ty và pháp luật.

2. Kết quả giám sát tình hình hoạt động và tài chính của Công ty

- Ban kiểm soát không phát hiện trường hợp bất thường nào trong hoạt động của HBS. Các quy trình hoạt động tuân thủ theo các yêu cầu của hệ thống

quản trị nội bộ. Hệ thống kiểm soát tài chính nội bộ và chế độ giao ban vận hành tốt, phát hiện kịp thời các vấn đề, đề xuất các kiến nghị và giải pháp phù hợp.

- Hoạt động đầu tư của HBS đều tuân thủ đúng các quy định của pháp Luật và điều lệ Công ty, đảm bảo nguyên tắc phòng ngừa rủi ro.

- BKS đồng ý cơ bản với các đánh giá về hoạt động và tài chính trong các báo cáo của Công ty và tổ chức kiểm toán.

- BCTC năm 2022 của Công ty đảm bảo chất lượng đúng yêu cầu của Luật doanh nghiệp và Uỷ ban chứng khoán.

- Công ty đã hạch toán đầy đủ các khoản mục doanh thu, chi phí. Các nghiệp vụ kinh tế phát sinh đã được phản ánh đúng bản chất.

- Công ty đã trích, nộp đầy đủ các quỹ theo quy định, đúng với các Chuẩn mực kế toán hiện hành.

- Định kỳ, Ban kiểm soát đã soát xét BCTC hàng quý và Báo cáo thường niên năm 2022 của Công ty, BKS nhất trí về kết quả hoạt động kinh doanh 2022, các đánh giá về hoạt động và tài chính trong các Báo cáo của Công ty và tổ chức kiểm toán.

3. Kết quả giám sát đối với thành viên Hội đồng quản trị, thành viên Ban Tổng Giám đốc và các cán bộ quản lý

Hội đồng quản trị đã triển khai thực hiện Nghị quyết Đại hội cổ đông năm 2022, HĐQT đã quản lý, chỉ đạo các hoạt động theo đúng pháp luật, điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty, nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông đề ra năm 2022. Ban tổng giám đốc đã điều hành công ty tuân thủ Nghị quyết của đại hội đồng cổ đông và Nghị quyết của Hội đồng quản trị đúng với chức năng, nhiệm vụ và quyền hạn của Tổng giám đốc. Trong năm 2022, HĐQT và Ban điều hành đã đạt được kết quả như sau:

- Tổ chức thành công Đại hội đồng cổ đông thường niên 2022.

- Chỉ đạo triển khai kế hoạch công tác soát xét Báo cáo tài chính 6 tháng đầu năm và Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2022.

Công ty đã chấp hành đầy đủ và nghiêm túc quy định của Pháp luật, UBCKNN, Sở giao dịch chứng khoán về công bố thông tin của Tổ chức niêm yết, Công ty chứng khoán.

Hội đồng quản trị và Ban điều hành đã tuân thủ các quy định của Pháp luật trong công tác quản lý hành chính cũng như trong các giao dịch. Các thành viên HĐQT, Ban điều hành và các cán bộ quản lý đã thực hiện đúng chức năng, nhiệm vụ được giao theo quy định của Luật Doanh nghiệp, Điều lệ Công ty và Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông.

4. Đánh giá sự phối hợp hoạt động giữa Ban kiểm soát với Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc

- Trong năm 2022, Ban kiểm soát đã được tạo điều kiện làm việc từ phía HĐQT và Ban Tổng giám đốc.

- Ban kiểm soát nhận được đầy đủ thông tin về các quyết định của Hội đồng quản trị; Tham gia đầy đủ các cuộc họp của Hội đồng quản trị. BKS cùng Ban Tổng giám đốc thực hiện kiểm tra các chi phí của Công ty đảm bảo hợp lý hợp lệ theo quy định của Công ty.

- HĐQT và BKS luôn có sự trao đổi thông tin trong các vấn đề liên quan đến định hướng của HBS, bám sát nhiệm vụ được giao để hoàn thành tốt.

- Từ những ý kiến đóng góp của BKS, Ban điều hành và các phòng ban chức năng nghiêm túc thực hiện nhằm nâng cao hơn nữa hiệu quả công tác quản lý và kết quả kinh doanh toàn Công ty.

- Trong thời gian tới, tiếp tục duy trì và phát huy sự phối hợp chặt chẽ giữa Ban kiểm soát với Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc.

5. Tổng kết hoạt động của Ban Kiểm soát trong 2022

Qua công tác giám sát, Ban kiểm soát đánh giá hoạt động quản lý điều hành của Hội đồng quản trị, Ban điều hành HBS trong năm 2022 đã tuân thủ pháp luật, Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty, Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông.

Ban kiểm soát đã tổng kết kết quả giám sát, kiểm toán đối với các hoạt động kinh doanh, kiến nghị với Hội đồng quản trị, Ban điều hành Công ty, cụ thể như sau:

- Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ trong toàn hệ thống để theo dõi việc thực hiện các quy chế hoạt động của công ty.

- Tiếp tục ban hành các văn bản hướng dẫn cụ thể các quy định trong các mảng nghiệp vụ hoặc bổ sung một số nội dung trong quy trình nghiệp vụ cho phù hợp với tình hình thực tiễn, đảm bảo chặt chẽ, an toàn cho Công ty.

- Kiểm soát hoạt động công tác tổ chức quản lý cán bộ nhân viên, việc tuyển dụng, sa thải lao động theo quy định của Luật lao động; Đồng thời tăng cường năng lực cán bộ thông qua việc chú trọng công tác đào tạo cán bộ.

6. Kết luận

- Trong năm 2023, Ban kiểm soát sẽ tiếp tục duy trì công tác kiểm soát thường xuyên và định kỳ hàng tháng, hàng quý theo đúng Điều lệ của Công ty và quy định của Pháp luật, đảm bảo hoạt động của Công ty luôn tuân thủ các quy định của pháp luật, Luật doanh nghiệp và Luật chứng khoán.

- Trong quá trình kiểm tra kiểm soát, BKS sẽ có kiến nghị với HĐQT và Ban Tổng Giám đốc để điều chỉnh quy trình quản lý các nghiệp vụ, nâng cao hiệu quả của hoạt động kinh doanh.

Trên đây là những ý kiến của Ban kiểm soát đối với các mặt hoạt động của Công ty Cổ phần Chứng khoán Hòa Bình trong năm tài chính 2022.

Thay mặt Ban kiểm soát, tôi xin chân thành cảm ơn HĐQT, Ban TGĐ, các bộ phận nghiệp vụ, phòng ban chức năng của Công ty đã tạo điều kiện cho chúng tôi hoàn thành tốt nhiệm vụ của mình.

Trân trọng!

TM. BAN KIỂM SOÁT CÔNG TY

NGUYỄN BÁ TUẤN

HOA BINH SECURITIES

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN HÒA BÌNH

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

Hà Nội, ngày 29 tháng 06 năm 2023

BÁO CÁO TÀI CHÍNH
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2023

Lời đầu tiên cho phép tôi xin được gửi tới Quý cổ đông, Quý vị đại biểu lời chào trân trọng và lời chúc sức khỏe. Sau đây, tôi xin được trình bày bản báo cáo kiểm toán báo cáo tài chính năm 2022 của Công ty Cổ phần Chứng Khoán Hòa Bình.

(Đọc báo cảo kiểm toán độc lập)

Thưa quý cổ đông, bản báo cáo tài chính gồm 7 phần:

1) Báo cáo của hội đồng quản trị và ban tổng giám đốc (01-02)
2) Báo cáo kiểm toán độc lập (03-04)
3) Báo cáo tình hình tài chính (05-07)
4) Báo cáo kết quả hoạt động (08-09)
5) Báo cáo lưu chuyển tiền tệ (10-12)
6) Báo cáo tình hình biến động vốn chủ sở hữu (13)
7) Thuyết minh báo cáo tài chính (14-48)

Trong đó kết quả hoạt động kinh doanh năm 2022 của Công ty đã được Tổng Giám Đốc Nguyễn Thành Nam trình bày ở phần trên.

Sau đây tôi xin được tóm tắt các chỉ tiêu tài chính trên bảng cân đối kế toán như sau:

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	**31/12/2022**	**1/1/2022**
1.Tài sản ngắn hạn	**350,709.2**	**271,941.7**
Trong đó:		
Tài sản tài chính	348,750.7	271,363.7
Tài sản ngắn hạn khác	1,958.5	578.0
2.Tài sản dài hạn	**55,054.2**	**130,068.2**
Tài sản tài chính dài hạn	5,662.5	5,074.6
Tài sản cố định	5,029.0	300.8
Bất động sản đầu tư	32,735.2	34,687.4
Tài sản dài hạn khác	11,627.5	90,005.4
Tổng tài sản	**405,763.4**	**402,009.9**
1.Nợ phải trả	**3,597**	**4,501**
Trong đó:		
Nợ phải trả ngắn hạn	3,597	4,501
2. Vốn chủ sở hữu	**402,166**	**397,509**
Trong đó:		
2.1Vốn đầu tư của chủ sở hữu	329,999.8	329,999.8
2.2Quỹ hỗ trợ bổ xung vốn điều lệ	4,991.3	4,585.7
2.3Quỹ dự phòng tài chính và rủi ro nghiệp vụ	4,991.3	4,585.7
2.4 Lợi nhuận chưa phân phối	62,184.0	58,337.7
Tổng nguồn vốn	**405,763.4**	**402,009.9**

Do thời lượng chương trình có hạn, Quý vị vui lòng xem thêm các chỉ tiêu khác liên quan đến tình hình tài sản, kết quả kinh doanh cũng như luồng tiền và thuyết minh báo cáo tài chính được ban tổ chức đã chuẩn bị trong tập tài liệu gửi tới quý vị, hoặc quý vị có thể xem trang công bố thông tin của công ty trên trang web: *hbse.com.vn.*

Tôi xin dừng phần trình bày ở đây.

Một lần nữa, tôi xin kính chúc Quý cổ đông, Quý vị đại biểu, hội đồng quản trị, ban kiểm soát, ban lãnh đạo Công ty sức khỏe và thành công.

Chúc đại hội thành công tốt đẹp.

Xin trân trọng cảm ơn!

CÔNG TY CỔ PHẦN **CHỨNG KHOÁN HÒA BÌNH**	**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM** **Độc lập – Tự do – Hạnh phúc**
Số: ...03.../2023/TTr-HBS	*Hà Nội, ngày 29 tháng 06 năm 2023*

TỜ TRÌNH

(V/v: Ủy quyền cho HĐQT lựa chọn tổ chức kiểm toán năm 2023)

Kính thưa: Đại hội đồng Cổ đông Công ty Cổ phần Chứng khoán Hòa Bình

Căn cứ Điều lệ Tổ chức và hoạt động của Công ty Cổ phần Chứng khoán Hòa Bình, Hội đồng Quản trị kính trình Đại Hội đồng Cổ đông về việc lựa chọn Công ty Kiểm toán độc lập kiểm toán cho HBS trong năm tài chính 2023 như sau:

1. Yêu cầu đối với Công ty Kiểm toán

- Là Công ty Kiểm toán có trong danh sách các Công ty Kiểm toán được UBCKNN chấp thuận. Kiểm toán cho các tổ chức phát hành, tổ chức niêm yết và tổ chức kinh doanh chứng khoán năm 2023.
- Là Công ty Kiểm toán có kinh nghiệm và uy tín trong công tác kiểm toán cho các Công ty Chứng khoán.

2. Đề xuất của HĐQT

- Để đảm bảo tính độc lập khách quan của kiểm toán và không ngừng nâng cao chất lượng báo cáo kiểm toán, cũng như đảm bảo quá trình lựa chọn được kỹ càng;
- Nhằm lựa chọn được Công ty kiểm toán đáp ứng yêu cầu của Công ty Cổ phần Chứng Khoán Hòa Bình với giá cả cạnh tranh.

HĐQT Công ty kính trình Đại hội đồng Cổ đông xem xét thông qua việc: Ủy quyền cho HĐQT quyết định lựa chọn công ty kiểm toán độc lập kiểm toán BCTC năm 2023 trên cơ sở tiến hành lựa chọn từ các công ty có trong danh sách Công ty Kiểm toán được UBCKNN chấp thuận Kiểm toán cho các tổ chức phát hành, tổ chức niêm yết và tổ chức kinh doanh chứng khoán năm 2023.

Kính trình Đại Hội Đồng Cổ Đông xem xét thông qua.

Nơi gửi: - Các Cổ đông; - HĐQT, BKS; - Lưu VT.	**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ** **CHỦ TỊCH** S.G.P: 82 - C.T.C.P CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN HÒA BÌNH Q. HOÀN KIẾM - TP. HÀ NỘI **TRỊNH THANH GIẢNG**

CÔNG TY CỔ PHẦN **CHỨNG KHOÁN HÒA BÌNH**	**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM** **Độc lập – Tự do – Hạnh phúc**
Số: .04../2023/TTr-HBS	*Hà Nội, ngày 05 tháng 06 năm 2023*

TỜ TRÌNH

(V/v: Thông qua Quy chế Kiểm toán nội bộ)

Kính thưa: Đại hội đồng Cổ đông Công ty Cổ phần Chứng khoán Hòa Bình

Căn cứ Nghị định số 05/2019/NĐ-CP ngày 22/01/2019 của Chính phủ về kiểm toán nội bộ;

Căn cứ Thông tư số 66/2020/TT-BTC ngày 10/07/2020 của Bộ Tài chính quy định về việc ban hành Quy chế mẫu về kiểm toán nội bộ áp dụng cho doanh nghiệp;

Trên cơ sở Quy chế mẫu kiểm toán nội bộ ban hành kèm theo Thông tư số 66/2020/TT-BTC ngày 10/07/2020 của Bộ Tài chính quy định về việc ban hành Quy chế mẫu về kiểm toán nội bộ áp dụng cho doanh nghiệp, dự thảo Quy chế kiểm toán nội bộ của Công ty Cổ phần Chứng khoán Hòa Bình được xây dựng bao gồm **04 chương, 29 điều** tuân thủ các quy định của Luật doanh nghiệp, Luật chứng khoán, phù hợp với Điều lệ của Công ty và các văn bản hướng dẫn hiện hành có liên quan.

Căn cứ Điều lệ Tổ chức và hoạt động của Công ty Cổ phần Chứng khoán Hòa Bình, Hội đồng Quản trị kính trình Đại Hội đồng Cổ đông xem xét thông qua Quy chế Kiểm toán nội bộ của Công ty Cổ phần Chứng khoán Hòa Bình.

Kính trình Đại Hội Đồng Cổ Đông xem xét thông qua.

Đính kèm: Dự thảo Quy chế kiểm toán nội bộ của Công ty Cổ phần Chứng khoán Hòa Bình.

Nơi gửi:
- Các Cổ đông;
- HĐQT, BKS;
- Lưu VT.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH

S.G.P: 82 - C.T.C.P
CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN HÒA BÌNH
Q. HOÀN KIẾM - TP. HÀ NỘI

TRỊNH THANH GIẢNG

QUY CHẾ
KIỂM TOÁN NỘI BỘ

CÔNG TY CP CHỨNG KHOÁN HÒA BÌNH

Hà Nội, ngày tháng năm 2023

QUY CHẾ KIỂM TOÁN NỘI BỘ
CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN HÒA BÌNH

(Ban hành theo Quyết định số .../2023/QĐ-HBS ngày ... tháng ... năm .... của Hội đồng quản trị Công ty)

CHƯƠNG I
QUY ĐỊNH CHUNG

Điều 1. Căn cứ pháp lý

1. Luật Doanh nghiệp số 59/2020/QH14 ngày 17/06/2020;
2. Luật Chứng khoán số 54/2019/QH14 ngày 26/11/2019;
3. Luật Kế toán số 88/2015/QH13 ngày 20/11/2015;
4. Nghị định số 05/2019/NĐ-CP ngày 22/01/2019 của Chính phủ về kiểm toán nội bộ;
5. Thông tư số 66/2020/TT-BTC ngày 10/07/2020 của Bộ Tài chính ban hành Quy chế mẫu về kiểm toán nội bộ áp dụng cho doanh nghiệp;
6. Thông tư số 08/2021/TT-BTC ngày 25/01/2021 của Bộ Tài chính ban hành chuẩn mực kiểm toán nội bộ VIệt Nam và các nguyên tắc đạo đức nghề nghiệp kiểm toán nội bộ;
7. Điều lệ Tổ chức và Hoạt động của Công ty CP Chứng khoán Hòa Bình.

Điều 2. Phạm vi điều chỉnh

Quy chế này quy định về mục tiêu, phạm vi hoạt động, vị trí, nhiệm vụ, quyền hạn, trách nhiệm của kiểm toán nội bộ tại Công ty CP Chứng khoán Hòa Bình (sau đây gọi tắt là "Công ty") và mối quan hệ với các bộ phận khác bao gồm cả phạm vi và cách thức cung cấp thông tin phục vụ kiểm toán; trong đó có các yêu cầu về tính độc lập, khách quan, các nguyên tắc cơ bản, yêu cầu về trình độ chuyên môn, việc đảm bảo chất lượng của kiểm toán nội bộ và các nội dung có liên quan khác.

Điều 3. Đối tượng áp dụng

Quy chế này áp dụng cho hoạt động kiểm toán nội bộ trong phạm vi toàn Công ty bao gồm cả trụ sở chính, các chi nhánh và công ty trực thuộc.

Quy chế này áp dụng cho tất cả thành viên bộ phận kiểm toán nội bộ của Công ty và các tổ chức, cá nhân trong Công ty có liên quan đến hoạt động kiểm toán nội bộ trong phạm vi toàn Công ty.

Điều 4. Giải thích từ ngữ

1. Hội đồng quản trị: Là Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Chứng khoán Hòa Bình.

2. Kiểm toán nội bộ: Là việc kiểm tra, đánh giá, giám sát tính đầy đủ, thích hợp và tính hữu hiệu của kiểm soát nội bộ.

3. Người làm công tác kiểm toán nội bộ: Là người thực hiện công tác kiểm toán nội bộ của đơn vị.

4. Trưởng Bộ phận Kiểm toán nội bộ: Là người phụ trách công tác kiểm toán nội bộ của Công ty, chịu trách nhiệm tổ chức; thực hiện hoạt động kiểm toán nội bộ theo quy định của pháp luật và Quy chế này.

5. Người có liên quan của người làm công tác kiểm toán nội bộ: Là bố đẻ, mẹ đẻ, bố nuôi, mẹ nuôi, bố chồng, mẹ chồng, bố vợ, mẹ vợ, vợ, chồng, con

đẻ, con nuôi, anh ruột, chị ruột, em ruột, anh rể, em rể, chị dâu, em dâu.

Điều 5. Mục tiêu của kiểm toán nội bộ

Thông qua các hoạt động kiểm tra, đánh giá và tư vấn, kiểm toán nội bộ đưa ra các đảm bảo mang tính độc lập, khách quan và các kiến nghị về các nội dung sau đây:

1. Hệ thống kiểm soát nội bộ của Công ty đã được thiết lập và vận hành một cách phù hợp nhằm phòng ngừa, phát hiện, xử lý các rủi ro của Công ty;

2. Các quy trình quản trị và quy trình quản lý rủi ro của Công ty đảm bảo tính hiệu quả và có hiệu suất cao;

3. Các mục tiêu hoạt động và các mục tiêu chiến lược, kế hoạch và nhiệm vụ công tác mà Công ty đạt được.

Điều 6. Vị trí của kiểm toán nội bộ

1. Bộ phận Kiểm toán nội bộ được thành lập bởi Hội đồng quản trị. Hội đồng quản trị quản lý trực tiếp Bộ phận Kiểm toán nội bộ.

2. Trưởng Bộ phận và các thành viên khác thuộc Bộ phận Kiểm toán nội bộ do Hội đồng quản trị quyết định trên cơ sở đề xuất của Tổng Giám đốc Công ty.

3. Thù lao, phụ cấp và các chế độ khác của nhân sự Bộ phận Kiểm toán nội bộ thực hiện theo Quy chế trả lương, thưởng hiện hành của Công ty, Hội đồng Quản trị là cơ quan quyết định cuối cùng.

4. Trưởng Bộ phận Kiểm toán nội bộ chịu trách nhiệm báo cáo về chuyên môn cho Hội đồng quản trị và công việc hành chính (thông báo lịch kiểm toán, các vấn đề về đi lại, công tác phí, ...) cho Tổng giám đốc Công ty.

5. Trưởng Bộ phận Kiểm toán nội bộ có quyền báo cáo và trao đổi trực tiếp với Hội đồng quản trị/Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty khi cần thiết.

6. Trưởng Bộ phận Kiểm toán nội bộ sẽ định kỳ báo cáo cho Hội đồng quản trị về kết quả hoạt động của Bộ phận Kiểm toán nội bộ theo kế hoạch hàng năm. Báo cáo cũng bao gồm các vấn đề rủi ro và kiểm soát đáng kể, rủi ro gian lận phát hiện trong quá trình kiểm toán (nếu có), vấn đề quản trị và các vấn đề khác cần thiết hoặc theo yêu cầu của Hội đồng quản trị.

Điều 7. Phạm vi của kiểm toán nội bộ

1. Kiểm toán nội bộ bao gồm hoạt động đưa ra đảm bảo và tư vấn độc lập, khách quan được thiết kế nhằm tạo thêm giá trị và hoàn thiện các hoạt động của Công ty. Kiểm toán nội bộ giúp cho Công ty đạt được các mục tiêu của mình bằng cách áp dụng phương pháp tiếp cận có nguyên tắc và mang tính hệ thống nhằm đánh giá và nâng cao hiệu quả của các quy trình quản lý rủi ro, quy trình kiểm soát và quản trị.

2. Phạm vi kiểm toán nội bộ bao gồm, nhưng không giới hạn ở việc kiểm tra và đánh giá tính đầy đủ và hiệu quả của quản trị, quản lý rủi ro và kiểm soát nội bộ cũng như chất lượng hiệu suất trong việc thực thi trách nhiệm được giao và đưa ra các kiến nghị hoàn thiện để đạt được mục tiêu và mục đích của doanh nghiệp.

3. Phạm vi của kiểm toán nội bộ bao gồm:

a) Đưa ra đảm bảo thông qua việc kiểm tra và đánh giá tính đầy đủ và hiệu quả của quản trị, quản lý rủi ro và kiểm soát nội bộ nhằm giúp nhằm giúp Công ty đạt được các mục tiêu chiến lược, hoạt động, tuân thủ và tài chính:

i. Theo dõi và đánh giá các quy trình quản trị.

ii. Theo dõi và đánh giá hiệu quả của các quy trình quản lý rủi ro của doanh nghiệp.

iii. Đánh giá rủi ro liên quan đến việc đạt được các mục tiêu chiến lược của doanh nghiệp.

iv. Đánh giá các hệ thống được thiết lập để đảm bảo tuân thủ các chính sách, kế hoạch, thủ tục, luật pháp, chế độ tài chính, kế toán và quy định có thể có tác động đáng kể đến doanh nghiệp.

v. Kiểm tra và xác nhận chất lượng, độ tin cậy của thông tin kinh tế, tài chính của báo cáo tài chính, báo cáo kế toán quản trị trước khi trình ký duyệt.

vi. Đánh giá các phương tiện bảo vệ tài sản và xác minh sự hiện hữu của các tài sản đó khi cần.

vii. Báo cáo các rủi ro đáng kể và các vấn đề kiểm soát bao gồm rủi ro gian lận, vấn đề quản trị và các vấn đề khác cần thiết hoặc theo yêu cầu của Ban Tổng Giám đốc và Hội đồng quản trị.

b) Đưa ra các phân tích chuyên sâu và các kiến nghị dựa trên đánh giá dữ liệu và các quy trình của doanh nghiệp:

i. Đánh giá độ tin cậy và tính toàn vẹn của hệ thống thông tin quản lý và các phương tiện được sử dụng để xác định, đo lường, phân loại và báo cáo thông tin đó.

ii. Phân tích các hoạt động hoặc chương trình để xác định kết quả có phù hợp với mục tiêu và mục đích đã thiết lập không.

iii. Đánh giá các hoạt động hoặc chương trình có được thực hiện theo kế hoạch không.

iv. Đánh giá hiệu quả và hiệu suất sử dụng các nguồn lực.

c) Đưa ra các tư vấn, kiến nghị một cách độc lập khách quan: Thực hiện các hoạt động tư vấn liên quan đến quy trình quản trị, quản lý rủi ro và kiểm soát nội bộ phù hợp với Công ty.

d) Thực hiện kiểm toán trước: được thực hiện trước khi diễn ra việc thực hiện các dự án, chương trình kế hoạch hoạt động của bộ phận/đơn vị được kiểm toán, nhằm đánh giá độ tin cậy của các thông tin, tài liệu, tính kinh tế, tính khả thi và hiệu quả của dự án, chương trình, kế hoạch hoạt động; giúp các cấp quản lý có được những thông tin tin cậy để đưa ra các quyết định.

e) Thực hiện kiểm toán đồng thời: được thực hiện trong khi việc thực hiện các dự án, chương trình kế hoạch hoạt động của bộ phận/đơn vị được kiểm toán đang diễn ra, nhằm đánh giá tiến độ, chất lượng quá trình thực hiện hoạt động; phát hiện và kiến nghị kịp thời các biện pháp sửa chữa những sai lệch, thiếu sót, yếu kém trong quá trình thực hiện dự án, chương trình, kế hoạch hoạt động, nhằm đảm bảo thực hiện tốt nhất các mục tiêu của dự án, kế hoạch của bộ phận/đơn vị được kiểm toán.

f) Thực hiện kiểm toán sau: được thực hiện sau khi việc thực hiện dự án, chương trình, kế hoạch hoạt động của bộ phận/đơn vị được kiểm toán đã hoàn thành, nhằm thực hiện các nội dung, mục tiêu kiểm toán báo cáo tài chính, kiểm toán tuân thủ và kiểm toán hoạt động đối với hoạt động của bộ phận/đơn vị được kiểm toán.

g) Tư vấn cho doanh nghiệp trong việc lựa chọn, kiểm soát sử dụng dịch vụ kiểm toán độc lập bảo đảm tiết kiệm, hiệu quả.

h) Báo cáo định kỳ về mục đích, quyền hạn, trách nhiệm và hiệu suất của bộ phận kiểm toán nội bộ liên quan đến kế hoạch của bộ phận.

i) Kiểm tra và đánh giá các hoạt động cụ thể theo yêu cầu của Ban Tổng Giám đốc và Hội đồng quản trị.

k) Tùy thuộc vào đối tượng kiểm toán, khi lập kế hoạch kiểm toán nội bộ có thể kết hợp cả kiểm toán trước, kiểm toán đồng thời và kiểm toán sau.

Điều 8. Các nguyên tắc cơ bản của kiểm toán nội bộ

1. Tính độc lập:

a) Người làm công tác kiểm toán nội bộ không được đồng thời đảm nhận các công việc thuộc đối tượng của kiểm toán nội bộ. Kiểm toán nội bộ không chịu bất cứ sự can thiệp nào trong khi thực hiện nhiệm vụ báo cáo và đánh giá.

b) Người làm công tác kiểm toán nội bộ không được tham gia kiểm toán các hoạt động và các bộ phận/đơn vị mà người làm công tác kiểm toán nội bộ đó chịu trách nhiệm thực hiện hoạt động hoặc quản lý bộ phận/đơn vị đó trong vòng 03 năm gần nhất.

c) Người làm công tác kiểm toán nội bộ không được tham gia kiểm toán các hoạt động và các bộ phận/đơn vị mà người có liên quan của người làm công tác kiểm toán nội bộ chịu trách nhiệm thực hiện hoạt động hoặc quản lý bộ phận/đơn vị đó.

2. Tính khách quan: Người làm công tác kiểm toán nội bộ phải đảm bảo khách quan, chính xác, trung thực, công bằng trong quá trình thực hiện nhiệm vụ của kiểm toán nội bộ.

3. Tuân thủ pháp luật và chịu trách nhiệm trước pháp luật về hoạt động kiểm toán nội bộ.

Điều 9. Chuẩn mực chuyên môn

1. Bộ phận Kiểm toán nội bộ phải tuân thủ các quy định pháp luật về kiểm toán nội bộ, Chuẩn mực Kiểm toán nội bộ và nguyên tắc đạo đức nghề nghiệp do cơ quan Nhà nước có thẩm quyền ban hành hoặc công bố.

2. Ngoài ra, Bộ phận Kiểm toán nội bộ sẽ tuân thủ các chính sách và thủ tục liên quan của Công ty về kiểm toán nội bộ, bao gồm cả Quy trình kiểm toán nội bộ đã được Công ty phê duyệt và ban hành.

Điều 10. Nguyên tắc đạo đức nghề nghiệp kiểm toán nội bộ

1. Tính chính trực: Người làm công tác kiểm toán nội bộ phải thực hiện các công việc chuyên môn với sự trung thực, tính thận trọng và tinh thần trách nhiệm; tuân thủ các quy định pháp luật và công bố các thông tin cần thiết theo yêu cầu của pháp luật và yêu cầu chuyên môn của kiểm toán nội bộ; không tham gia các hoạt động phi pháp làm tổn hại đến uy tín của Công ty.

2. Tính khách quan: Người làm công tác kiểm toán nội bộ phải thể hiện mức độ cao nhất về tính khách quan chuyên môn trong việc thu thập, đánh giá và trao đổi thông tin về các hoạt động và quy trình được kiểm toán. Người làm công tác kiểm toán nội bộ được đưa ra các đánh giá khách quan về tất cả các tình huống liên quan và không bị ảnh hưởng chi phối từ các lợi ích cá nhân hoặc từ bất kỳ ai trong việc đưa ra các xét đoán và kết luận.

3. Năng lực chuyên môn và tính thận trọng: Người làm công tác kiểm toán nội bộ áp dụng các kiến thức, các kỹ năng và kinh nghiệm chuyên môn trong công tác kiểm toán nội bộ. Đồng thời hành động một cách thận trọng, phù hợp với các chuẩn mực chuyên môn và kỹ thuật được áp dụng.

4. Tính bảo mật: Người làm công tác kiểm toán nội bộ phải tôn trọng các giá trị và quyền sở hữu của các thông tin được cung cấp và không tiết lộ các thông tin này nếu không được phép của các cấp có thẩm quyền trừ khi việc tiết lộ thông tin thuộc trách nhiệm chuyên môn hoặc theo yêu cầu của luật pháp.

5. Tư cách nghề nghiệp: Người làm công tác kiểm toán nội bộ phải tuân thủ pháp luật và các quy định có liên quan, tránh bất kỳ hành động nào làm giảm uy tín nghề nghiệp.

6. Trưởng Bộ phận Kiểm toán nội bộ phải có biện pháp theo dõi, đánh giá, quản lý nhằm đảm bảo người làm công tác kiểm toán nội bộ tuân thủ nguyên tắc đạo đức nghề nghiệp kiểm toán nội bộ.

Điều 11. Năng lực chuyên môn của kiểm toán nội bộ

1. Trưởng Bộ phận Kiểm toán nội bộ xem xét quy mô và mức độ phức tạp của hoạt động kiểm toán cũng như công việc kiểm toán để trình Hội đồng quản trị quyết định nguồn lực cần thiết cho bộ phận kiểm toán nội bộ. Trưởng Bộ phận Kiểm toán nội bộ thiết lập các tiêu chuẩn phù hợp để tuyển dụng người làm công tác kiểm toán nội bộ.

2. Trưởng Bộ phận Kiểm toán nội bộ cần phải có trình độ học vấn/chuyên môn liên quan và kinh nghiệm kiểm toán đầy đủ. Trưởng Bộ phận Kiểm toán nội bộ cũng cần có kiến thức chuyên sâu về hoạt động kinh doanh và các kỹ năng liên quan khác.

3. Trưởng Bộ phận Kiểm toán nội bộ cần đánh giá về kỹ năng và kiến thức của Bộ phận Kiểm toán nội bộ cho việc thực hiện kiểm toán quy trình một cách hiệu quả. Trường hợp cần thiết có thể yêu cầu sử dụng chuyên gia/tư vấn bên ngoài. Trưởng Bộ phận Kiểm toán nội bộ phải lập kế hoạch sử dụng chuyên gia/tư vấn bên ngoài báo cáo Hội đồng quản trị phê duyệt. Trưởng Bộ phận Kiểm toán nội bộ chịu trách nhiệm về hoạt động kiểm toán nội bộ liên quan đến kết quả của chuyên gia/tư vấn.

4. Trưởng Bộ phận Kiểm toán nội bộ chịu trách nhiệm về hoạt động kiểm toán của người làm công tác kiểm toán nội bộ. Trưởng Bộ phận Kiểm toán nội bộ cần đảm bảo rằng các mục tiêu kiểm toán nêu trong kế hoạch kiểm toán được phê duyệt đã đạt được. Trưởng Bộ phận Kiểm toán nội bộ nên thiết lập kế hoạch chi tiết hợp lý để hoàn thành mỗi cuộc kiểm toán (kể từ khi bắt đầu thực hiện đến khi ban hành báo cáo kiểm toán) sau khi xem xét tính chất và sự phức tạp của cuộc kiểm toán.

5. Người làm công tác kiểm toán nội bộ cần được đào tạo các kiến thức cần thiết để thực hiện công việc kiểm toán. Việc đào tạo cần được duy trì thường xuyên để tất cả các cấp người làm công tác kiểm toán nội bộ có thể theo kịp sự phát triển của ngành và nâng cao kỹ năng chuyên môn. Trưởng Bộ phận Kiểm toán nội bộ cần đảm bảo rằng người làm công tác kiểm toán nội bộ được đào tạo thông qua công việc phù hợp.

Điều 12. Quyền hạn của Bộ phận Kiểm toán nội bộ

1. Được chủ động thực hiện nhiệm vụ theo kế hoạch kiểm toán đã được phê duyệt.

2. Được trang bị nguồn lực cần thiết để thực hiện công việc theo kế hoạch được phê duyệt.

3. Được cung cấp đầy đủ, kịp thời tất cả các thông tin, tài liệu, hồ sơ cần thiết cho hoạt động kiểm toán nội bộ.

4. Được tiếp cận, xem xét tất cả các quy trình nghiệp vụ, tài sản khi thực hiện kiểm toán nội bộ.

5. Được tiếp cận, phỏng vấn tất cả cán bộ, nhân viên của đơn vị về các vấn đề liên quan đến nội dung kiểm toán.

6. Được nhận tài liệu, văn bản, biên bản họp của Hội đồng quản trị/Hội đồng thành viên/Chủ tịch công ty và các bộ phận chức năng khác có liên quan đến công việc của kiểm toán nội bộ.

7. Được tham dự các cuộc họp nội bộ theo quy định của pháp luật hoặc theo quy định tại Điều lệ, quy định nội bộ của Công ty.

8. Được giám sát, đánh giá và theo dõi các hoạt động sửa chữa, khắc phục, hoàn thiện của lãnh đạo các đơn vị, bộ phận đối với các vấn đề mà kiểm toán nội bộ đã ghi nhận và có kiến nghị.

9. Được bảo vệ an toàn trước hành động bất hợp tác của bộ phận/đơn vị được kiểm toán.

10. Được đào tạo để nâng cao năng lực cho người làm công tác kiểm toán nội bộ trong bộ phận kiểm toán nội bộ.

11. Tất cả cán bộ, nhân viên và các cấp quản lý trong Công ty có trách nhiệm cung cấp hồ sơ, giải trình và phối hợp đầy đủ, kịp thời, hỗ trợ Bộ phận Kiểm toán nội bộ trong việc thực hiện vai trò và trách nhiệm của mình.

Điều 13. Trách nhiệm của Bộ phận Kiểm toán nội bộ

1. Phải bảo mật tài liệu, thông tin theo đúng quy định pháp luật hiện hành và Quy chế của Công ty.

2. Chịu trách nhiệm trước Hội đồng quản trị về kết quả công việc kiểm toán nội bộ, về những đánh giá, kết luận, kiến nghị, đề xuất trong các báo cáo kiểm toán nội bộ.

3. Phải kịp thời theo dõi, đôn đốc, kiểm tra kết quả thực hiện các kiến nghị sau kiểm toán của các bộ phận/đơn vị thuộc, trực thuộc Công ty.

4. Tổ chức đào tạo liên tục nhằm nâng cao và đảm bảo năng lực chuyên môn cho người làm công tác kiểm toán nội bộ.

5. Các trách nhiệm khác theo quy định của pháp luật và Quy chế kiểm toán nội bộ của Công ty.

Điều 14. Trách nhiệm và quyền hạn của người làm công tác kiểm toán nội bộ

1. Trách nhiệm:

a) Thực hiện kế hoạch kiểm toán đã được phê duyệt;

b) Xác định các thông tin đầy đủ, tin cậy, phù hợp và hữu ích cho việc thực hiện các mục tiêu kiểm toán;

c) Căn cứ vào các phân tích và đánh giá phù hợp để đưa ra kết luận và các

kết quả kiểm toán một cách độc lập, khách quan;

d) Lưu các thông tin liên quan để hỗ trợ các kết luận và đưa ra kết quả kiểm toán;

đ) Chịu trách nhiệm về kết quả kiểm toán được giao thực hiện;

e) Bảo mật thông tin theo đúng quy định của pháp luật;

g) Không ngừng nâng cao năng lực chuyên môn, giữ gìn đạo đức nghề nghiệp;

h) Các trách nhiệm khác theo quy định của pháp luật và Quy chế kiểm toán nội bộ của Công ty.

2. Quyền hạn:

a) Trong khi thực hiện kiểm toán có quyền độc lập trong việc nhận xét, đánh giá, kết luận và kiến nghị về những nội dung đã kiểm toán;

b) Có quyền yêu cầu bộ phận/đơn vị được kiểm toán cung cấp kịp thời, đầy đủ tài liệu, thông tin có liên quan đến nội dung kiểm toán;

c) Bảo lưu ý kiến bằng văn bản về kết quả kiểm toán trong phạm vi được phân công;

d) Thực hiện các quyền hạn khác theo quy định của pháp luật và Quy chế kiểm toán nội bộ của Công ty.

Điều 15. Trách nhiệm và quyền hạn của Trưởng Bộ phận Kiểm toán nội bộ

1. Trách nhiệm:

a) Quản lý và điều hành Bộ phận Kiểm toán nội bộ thực hiện nhiệm vụ theo quy định;

b) Đảm bảo nhân sự của Bộ phận Kiểm toán nội bộ được đào tạo thường xuyên, có đủ trình độ, năng lực chuyên môn để thực hiện nhiệm vụ;

c) Thực hiện các biện pháp nhằm đảm bảo tính độc lập, khách quan, trung thực của kiểm toán nội bộ;

d) Báo cáo Hội đồng quản trị khi phát hiện các vấn đề yếu kém, tồn tại của hệ thống kiểm soát nội bộ;

đ) Chịu trách nhiệm về kết quả kiểm toán do Bộ phận Kiểm toán nội bộ thực hiện;

e) Bảo mật thông tin theo đúng quy định của pháp luật;

g) Các trách nhiệm khác theo quy định của pháp luật và Quy chế kiểm toán nội bộ của Công ty.

2. Quyền hạn:

a) Đề xuất với Hội đồng quản trị ban hành Quy chế, Quy trình kiểm toán nội bộ và các phương pháp nghiệp vụ kiểm toán nội bộ;

b) Được đề nghị sử dụng nhân sự ở các bộ phận khác của Công ty; được đề xuất thuê chuyên gia, tư vấn để thiết lập Bộ phận Kiểm toán nội bộ, để tham gia các cuộc kiểm toán nội bộ khi cần với điều kiện đảm bảo tính độc lập của kiểm toán nội bộ;

c) Dự các cuộc họp theo quy định nội bộ của Công ty và quy định của pháp luật;

d) Trong khi thực hiện kiểm toán có quyền độc lập trong việc nhận xét, đánh giá, kết luận và kiến nghị về những nội dung đã kiểm toán;

đ) Có quyền yêu cầu bộ phận/đơn vị được kiểm toán cung cấp kịp thời, đầy đủ tài liệu, thông tin có liên quan đến nội dung kiểm toán;

e) Bảo lưu ý kiến bằng văn bản về kết quả kiểm toán;

g) Thực hiện các quyền hạn khác theo quy định của pháp luật và Quy chế kiểm toán nội bộ của Công ty.

Điều 16. Tính độc lập và khách quan của kiểm toán nội bộ

1. Bộ phận Kiểm toán nội bộ sẽ không bị can thiệp bởi bất kỳ yếu tố nào trong Công ty, bao gồm các vấn đề về lựa chọn kiểm toán, phạm vi, thủ tục, tần suất, thời gian hoặc nội dung báo cáo để cho phép duy trì thái độ tinh thần độc lập và khách quan cần thiết.

2. Người làm công tác kiểm toán nội bộ không có trách nhiệm hoặc quyền hạn hoạt động trực tiếp đối với bất kỳ hoạt động nào được kiểm toán. Theo đó, người làm công tác kiểm toán nội bộ sẽ không thực hiện kiểm soát nội bộ, xây dựng quy trình, cài đặt hệ thống, chuẩn bị hồ sơ hoặc tham gia vào bất kỳ hoạt động nào khác có thể làm giảm xét đoán của người làm công tác kiểm toán nội bộ.

3. Người làm công tác kiểm toán nội bộ sẽ thể hiện mức độ khách quan chuyên nghiệp cao nhất trong việc thu thập, đánh giá và truyền đạt thông tin về hoạt động hoặc quy trình được kiểm tra. Người làm công tác kiểm toán nội bộ sẽ đánh giá cân bằng tất cả các tình huống có liên quan và không bị ảnh hưởng bởi lợi ích của họ hoặc những người khác trong việc đưa ra các xét đoán.

4. Trưởng Bộ phận Kiểm toán nội bộ hàng năm sẽ cam kết, xác nhận với Hội đồng quản trị về tính độc lập của Công ty đối với Bộ phận Kiểm toán nội bộ.

CHƯƠNG II
HOẠT ĐỘNG KIỂM TOÁN NỘI BỘ

Điều 17. Phương pháp thực hiện kiểm toán nội bộ

Phương pháp thực hiện kiểm toán nội bộ là phương pháp kiểm toán "định hướng theo rủi ro", ưu tiên tập trung nguồn lực để kiểm toán các bộ phận/quy trình được đánh giá có mức độ rủi ro cao.

Điều 18. Kế hoạch kiểm toán nội bộ

1. Hàng năm, trước ngày 31 tháng 03, Bộ phận Kiểm toán nội bộ sẽ trình Hội đồng quản trị kế hoạch kiểm toán nội bộ của năm đó để xem xét và phê duyệt.

2. Kế hoạch kiểm toán nội bộ sẽ bao gồm phạm vi kiểm toán, đối tượng kiểm toán, các mục tiêu kiểm toán, nội dung kiểm toán, niên độ kiểm toán, thời gian kiểm toán, lịch trình làm việc, cũng như các yêu cầu về ngân sách và nguồn lực cho năm tài chính/năm dương lịch tiếp theo.

3. Kế hoạch kiểm toán nội bộ sẽ được xây dựng dựa trên sự ưu tiên của kiểm toán bằng phương pháp định hướng theo rủi ro, có xem xét đến các ý kiến đóng góp của Ban Tổng Giám đốc, Hội đồng quản trị. Trưởng Bộ phận Kiểm toán nội bộ phải đánh giá rủi ro toàn diện các hoạt động, các quy trình nghiệp vụ, các đơn vị/bộ phận để lập kế hoạch kiểm toán nội bộ. Trưởng Bộ phận Kiểm toán nội bộ sẽ xem xét và điều chỉnh kế hoạch nếu cần, để đáp ứng với những thay đổi trong kinh doanh, rủi ro, hoạt động, chương trình, hệ thống và kiểm soát của Công ty. Bất kỳ điều chỉnh đáng kể nào từ kế hoạch kiểm toán nội bộ *đã được phê duyệt* sẽ được thông báo cho Ban Tổng Giám đốc Hội đồng quản trị thông qua các báo cáo hoạt động định kỳ.

4. Kế hoạch kiểm toán nội bộ hàng năm phải được phê duyệt trong thời hạn 10 ngày kể từ ngày Trưởng Bộ phận Kiểm toán nội bộ trình lên Hội đồng quản trị.

5. Kế hoạch kiểm toán nội bộ phải được gửi cho Ban Tổng Giám đốc, Hội đồng quản trị trong thời hạn 03 ngày, kể từ ngày được phê duyệt.

Điều 19. Quy trình kiểm toán nội bộ

Trưởng Bộ phận Kiểm toán nội bộ xây dựng quy trình kiểm toán nội bộ chi tiết phù hợp với đặc thù hoạt động của Công ty, tham vấn ý kiến của Tổng Giám đốc trước khi trình Hội đồng quản trị ban hành.

Điều 20. Báo cáo kiểm toán và kiểm tra việc thực hiện kiến nghị kiểm toán

1. Báo cáo từng cuộc kiểm toán nội bộ:

a) Báo cáo từng cuộc kiểm toán nội bộ do Trưởng Bộ phận Kiểm toán nội bộ hoặc Người phụ trách cuộc kiểm toán chịu trách nhiệm lập, trình Hội đồng Quản trị trong thời hạn tối đa 15 ngày sau khi hoàn thành cuộc kiểm toán. Báo cáo kiểm toán phải có chữ ký của Trưởng Bộ phận Kiểm toán nội bộ hoặc Người phụ trách cuộc kiểm toán.

b) Báo cáo kiểm toán phải trình bày rõ: nội dung kiểm toán, phạm vi kiểm toán; những đánh giá, kết luận về nội dung đã được kiểm toán và cơ sở đưa ra các ý kiến này; các yếu kém, tồn tại, các sai sót, vi phạm, kiến nghị các biện pháp sửa chữa, khắc phục sai sót và xử lý vi phạm; đề xuất các biện pháp hợp lý hóa, cải tiến quy trình nghiệp vụ; hoàn thiện chính sách quản lý rủi ro, cơ cấu tổ chức của Công ty (nếu có).

c) Báo cáo kiểm toán phải có ý kiến của ban lãnh đạo bộ phận/đơn vị được kiểm toán. Trong trường hợp bộ phận/đơn vị được kiểm toán không thông nhất với kết quả kiểm toán, báo cáo kiểm toán nội bộ cần nêu rõ ý kiến không thống nhất của bộ phận/đơn vị được kiểm toán và lý do.

d) Báo cáo kiểm toán nội bộ sau khi hoàn thành được gửi cho Hội đồng quản trị và gửi đồng thời đến Tổng giám đốc, bộ phận/đơn vị được kiểm toán và các bộ phận có liên quan.

2. Báo cáo kiểm toán nội bộ hàng năm:

a) Muộn nhất là 60 ngày kể từ ngày kết thúc năm tài chính, Trưởng Bộ phận Kiểm toán nội bộ phải gửi báo cáo kiểm toán hàng năm cho Hội đồng quản trị và gửi đồng thời đến Tổng giám đốc.

b) Báo cáo kiểm toán nội bộ hàng năm tối thiểu gồm các nội dung sau:

- Kế hoạch kiểm toán đề ra; công việc kiểm toán đã được thực hiện;
- Tồn tại, sai phạm lớn được phát hiện; biện pháp mà kiểm toán nội bộ kiến nghị;
- Đánh giá về hệ thống kiểm soát nội bộ liên quan đến hoạt động được kiểm toán và đề xuất nhằm hoàn thiện hệ thống kiểm soát nội bộ;
- Tình hình thực hiện các biện pháp, kiến nghị, đề xuất của kiểm toán nội bộ;
- Tự đánh giá về thành quả kiểm toán nội bộ đã đạt được và các hướng phát triển trong tương lai.

c) Báo cáo kiểm toán nội bộ hàng năm phải có chữ ký của Trưởng Bộ phận Kiểm toán nội bộ.

3. Báo cáo bất thường:

Trường hợp phát hiện các sai phạm nghiêm trọng hoặc khi nhận thấy có

nguy cơ rủi ro cao có thể ảnh hưởng xấu đến hoạt động của Công ty, Bộ phận Kiểm toán nội bộ phải báo cáo ngay cho Hội đồng quản trị và gửi đồng thời đến Tổng giám đốc. Báo cáo bất thường trong trường hợp có những vấn đề phát sinh trong năm tài chính gồm các nội dung:

a) Những vấn đề rủi ro mà kiểm toán nội bộ quan tâm, chú ý;

b) Bộc lộ, phát sinh sự yếu kém trong hệ thống kiểm soát nội bộ tại một đơn vị hay bộ phận;

c) Những phát hiện nghiêm trọng cần có sự chỉ đạo xử lý, khắc phục của Hội đồng quản trị, Tổng Giám đốc;

d) Báo cáo bất thường trình bày các vấn đề phát sinh hoặc phát hiện cùng với những kiến nghị xử lý,

4. Kiểm tra việc thực hiện các kiến nghị của Kiểm toán nội bộ:

a) Kiểm tra, đánh giá thời gian, kết quả những công việc mà bộ phận/đơn vị được kiểm toán đã thực hiện theo kiến nghị của kiểm toán nội bộ.

b) Báo cáo kết quả kiểm tra thực hiện kiến nghị của kiểm toán nội bộ đối với bộ phận/đơn vị được kiểm toán cho Hội đồng Quản trị và gửi đồng thời đến Tổng giám đốc.

Điều 21. Lưu trữ báo cáo, hồ sơ, tài liệu kiểm toán nội bộ:

1. Hồ sơ, tài liệu trong mỗi cuộc kiểm toán phải được ghi chép thành văn bản (giấy hoặc điện tử), lưu giữ theo trình tự để các cá nhân, tổ chức có thẩm quyền khai thác và hiểu được các công việc, kết quả thực hiện trong báo cáo kiểm toán.

2. Các báo cáo, hồ sơ, tài liệu kiểm toán nội bộ phải được lưu giữ theo quy định hiện hành của Nhà nước và của Công ty.

Điều 22. Đảm bảo và nâng cao chất lượng kiểm toán nội bộ

1. Bộ phận Kiểm toán nội bộ sẽ duy trì một chương trình đảm bảo và nâng cao chất lượng bao gồm tất cả các khía cạnh của Bộ phận Kiểm toán nội bộ.

2. Chương trình sẽ bao gồm đánh giá về tính tuân thủ của Bộ phận Kiểm toán nội bộ với các quy định và chuẩn mực kiểm toán nội bộ; đánh giá việc tuân thủ Quy tắc đạo đức của người làm công tác kiểm toán nội bộ. Chương trình cũng đánh giá hiệu quả và hiệu suất của Bộ phận Kiểm toán nội bộ và xác định các cơ hội để cải thiện.

3. Đánh giá lại hoạt động kiểm toán nội bộ được thực hiện vào cuối cuộc kiểm toán và tự đánh giá lại hàng năm về tổng thể hoạt động kiểm toán nội bộ do chính Bộ phận Kiểm toán nội bộ thực hiện nhằm đảm bảo chất lượng của hoạt động kiểm toán nội bộ. Trong trường hợp cần thiết, có thể thuê doanh nghiệp kiểm toán đủ điều kiện đánh giá độc lập bên ngoài ít nhất 05 năm một lần.

4. Trưởng Bộ phận Kiểm toán nội bộ sẽ báo cáo với Hội đồng quản trị về chương trình đảm bảo và nâng cao chất lượng của Bộ phận Kiểm toán nội bộ, bao gồm kết quả đánh giá nội bộ hàng năm và đánh giá bên ngoài (nếu có).

CHƯƠNG III
TRÁCH NHIỆM CỦA CÁC BÊN ĐỐI VỚI KIỂM TOÁN NỘI BỘ

Điều 23: Trách nhiệm của Hội đồng quản trị Công ty

1. Ban hành Quy chế kiểm toán nội bộ của Công ty.

2. Phê duyệt kế hoạch kiểm toán nội bộ dựa trên rủi ro, báo cáo kiểm toán nội bộ hàng năm.

3. Phê duyệt ngân sách kiểm toán nội bộ và kế hoạch nguồn lực.

4. Nhận thông tin báo cáo từ Trưởng Bộ phận Kiểm toán nội bộ về kết quả hoạt động của Bộ phận Kiểm toán nội bộ liên quan đến kế hoạch của Bộ phận và các vấn đề khác.

5. Quyết định thực hiện các yêu cầu thích hợp của Ban Tổng Giám đốc và người phụ trách kiểm toán nội bộ để xác định xem có giới hạn nguồn lực hoặc phạm vi không phù hợp hay không.

6. Tạo điều kiện thuận lợi để đảm bảo Bộ phận Kiểm toán nội bộ thực hiện đầy đủ các quyền hạn và nhiệm vụ theo quy định.

7. Quyết định, phê duyệt việc thực hiện các kiến nghị của kiểm toán nội bộ; chỉ đạo các bộ phận thực hiện kiến nghị của kiểm toán nội bộ; có biện pháp xử lý kịp thời khi có các kiến nghị, đề xuất của kiểm toán nội bộ.

Điều 24. Trách nhiệm của Tổng Giám đốc

1. Tạo điều kiện thuận lợi để kiểm toán nội bộ thực hiện nhiệm vụ được giao và chỉ đạo các bộ phận thực hiện phối hợp công tác với kiểm toán nội bộ theo quy định của Quy chế kiểm toán nội bộ.

2. Đôn đốc các bộ phận thực hiện những kiến nghị đã thống nhất với Bộ phận Kiểm toán nội bộ hoặc theo chỉ đạo của Hội đồng quản trị, thông báo cho Bộ phận Kiểm toán nội bộ tình hình thực hiện những kiến nghị đã thống nhất với Bộ phận Kiểm toán nội bộ.

3. Đảm bảo Bộ phận Kiểm toán nội bộ được thông báo đầy đủ về các thay đổi, những vấn đề phát sinh mới trong hoạt động của đơn vị nhằm xác định sớm những rủi ro liên quan.

Điều 25. Trách nhiệm của lãnh đạo các bộ phận/đơn vị trong Công ty

1. Tạo điều kiện thuận lợi để kiểm toán nội bộ thực hiện nhiệm vụ được giao và chỉ đạo các bộ phận thực hiện phối hợp công tác với kiểm toán nội bộ theo quy định của Quy chế kiểm toán nội bộ.

2. Đôn đốc các bộ phận thực hiện những kiến nghị đã thống nhất với Bộ phận Kiểm toán nội bộ hoặc theo chỉ đạo của Hội đồng quản trị, thông báo cho Bộ phận Kiểm toán nội bộ tình hình thực hiện những kiến nghị đã thống nhất với Bộ phận Kiểm toán nội bộ.

3. Đảm bảo Bộ phận Kiểm toán nội bộ được thông báo đầy đủ về các thay đổi, những vấn đề phát sinh mới trong hoạt động của bộ phận/đơn vị nhằm xác định sớm những rủi ro liên quan.

4. Thực hiện các kiến nghị của kiểm toán nội bộ đã được phê duyệt; có biện pháp xử lý kịp thời khi có các kiến nghị, đề xuất của kiểm toán nội bộ.

Điều 26. Trách nhiệm của các bộ phận/đơn vị được kiểm toán

1. Cung cấp đầy đủ thông tin, tài liệu, hồ sơ cần thiết cho công việc của kiểm toán nội bộ theo yêu cầu của Bộ phận Kiểm toán nội bộ một cách trung thực, chính xác, không được che giấu thông tin.

2. Thông báo ngay cho Bộ phận Kiểm toán nội bộ khi phát hiện những yếu kém, tồn tại, các sai phạm, rủi ro, thất thoát lớn về tài sản hoặc nguy cơ thất thoát tài sản.

3. Thực hiện những kiến nghị đã thống nhất với Bộ phận Kiểm toán nội bộ hoặc theo chỉ đạo của Hội đồng quản trị, Tổng Giám đốc.

4. Tạo mọi điều kiện thuận lợi nhất để Bộ phận Kiểm toán nội bộ làm việc đạt hiệu quả cao nhất.

CHƯƠNG IV
ĐIỀU KHOẢN THI HÀNH

Điều 27. Hiệu lực thi hành

Quy chế này có hiệu lực thi hành từ ngày ... tháng .... năm 2023.

Điều 28. Sửa đổi, bổ sung, thay thế Quy chế

1. Trưởng Bộ phận Kiểm toán nội bộ có trách nhiệm rà soát định kỳ Quy chế này và đề xuất các sửa đổi, bổ sung, thay thế cần thiết.

2. Việc sửa đổi, bổ sung, thay thế Quy chế này do Hội đồng quản trị Công ty quyết định.

Điều 29. Tổ chức thực hiện

Trong thời gian kiện toàn bộ máy kiểm toán nội bộ của Công ty, Hội đồng quản trị thống nhất giao cho Tổng Giám đốc/Trưởng Bộ phận Kiểm toán nội bộ đàm phán với tổ chức kiểm toán độc lập đủ điều kiện hoạt động kiểm toán theo quy định của pháp luật để thực hiện công tác kiểm toán nội bộ hàng năm của Công ty và trình Hội đồng quản trị phê duyệt.

Các thành viên Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Trưởng Bộ phận Kiểm toán nội bộ và Trưởng các phòng ban các tổ chức, cá nhân trong Công ty CP Chứng khoán Hòa Bình có trách nhiệm thực hiện Quy chế này.

TM.HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH

TRỊNH THANH GIẢNG

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN HÒA BÌNH	CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM Độc lập – Tự do – Hạnh phúc
Số: 06 /2023/TTr- HBS	*Hà Nội, ngày 05 tháng 06 năm 2023*

TỜ TRÌNH

(V/v: Thông qua sửa đổi Điều lệ Công ty)

Kính gửi: ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG

- *Căn cứ Luật Doanh nghiệp số 59/2020/QH14 và các văn bản hướng dẫn thi hành;*
- *Căn cứ Luật Chứng khoán số 54/2019/QH14 đã được Quốc hội khóa 14 nước CHXHCN Việt Nam thông qua ngày 26/11/2019;*
- *Căn cứ Điều lệ Công ty Cổ phần Chứng khoán Hòa Bình (HBS) được Đại hội đồng cổ đông Công ty thông qua.*

Hội đồng quản trị kính trình Đại hội đồng cổ đông thông qua sửa đổi Điều lệ của Công ty với những nội dung được cập nhật phù hợp với các văn bản pháp luật và phù hợp với tình hình hoạt động của công ty, cụ thể sửa đổi Khoản 1 Điều 35, Điều lệ Công ty cổ phần chứng khoán Hòa Bình:

Khoản, Điều	Nội dung hiện tại	Nội dung điều chỉnh	Lý do
Khoản 1 Điều 35	Số thành viên Hội đồng quản trị là 7 người	Số thành viên Hội đồng quản trị là 5 người	Phù hợp với tình hình quản trị và điều hành

Kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét thông qua!

Nơi nhận:
- Quý Cổ đông;
- TV HĐQT, BKS;
- Lưu VT.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH

S.G.P: 82 - C.T.C.K CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN HÒA BÌNH Q. HOÀN KIẾM - TP. HÀ NỘI

TRỊNH THANH GIẢNG

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN HÒA BÌNH	CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM Độc lập – Tự do – Hạnh phúc
Số:..07...../2023/TTr-HBS	*Hà Nội, ngày 05 tháng 06 năm 2023*

TỜ TRÌNH

(V/v: biểu quyết thông qua mức thù lao cho HĐQT và BKS năm 2023)

Kính thưa: Đại Hội đồng Cổ đông CTCP Chứng Khoán Hòa Bình

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp số 59/2020/QH14 đã được Quốc hội nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam thông qua 17 tháng 06 năm 2020;

- Căn cứ vào Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty Cổ phần Chứng Khoán Hòa Bình;

- Căn cứ vào Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2022.

Hội đồng quản trị kính trình Đại Hội Đồng Cổ Đông mức thù lao dự kiến cho Hội đồng quản trị và Ban Kiểm soát năm 2023 như sau:

1. Báo cáo chi thù lao năm 2022:

Số tiền thù lao đã chi trong năm 2022 là: 0 **đồng**

2. Dự kiến mức chi thù lao năm 2023:

STT	Nội dung	Số người	Tháng (VNĐ)	Năm (VNĐ)
HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ				
1	Chủ tịch HĐQT	1	40.000.000	480.000.000
2	Phó Chủ tịch HĐQT	1	40.000.000	480.000.000
3	Thành viên HĐQT	3	20.000.000	720.000.000
4	Thư ký HĐQT	1	5.000.000	60.000.000
Tổng Cộng				**1.740.000.000**
BAN KIỂM SOÁT				
1	Trưởng Ban kiểm soát	1	15.000.000	180.000.000
2	Thành viên Ban kiểm soát	2	10.000.000	240.000.000
Tổng Cộng				**420.000.000**

Tổng kinh phí dự kiến chi cho thù lao của HĐQT và BKS năm 2023 là: 2.160.000.000 VNĐ (Bằng chữ: *hai tỷ một trăm sáu mươi triệu đồng chẵn*)

3. Dự kiến mức chi thưởng cho Hội đồng quản trị hoàn thành và vượt kế hoạch:

STT	Tỉ lệ hoàn thành lợi nhuận so với kế hoạch kinh doanh	Mức thưởng
1	Từ 80% - 100%	Thưởng tháng 13
2	Từ trên 100% - 110%	Thưởng tháng 13 và 10% Lợi nhuận trước thuế vượt kế hoạch
3	Từ trên 110% - 120%	Thưởng tháng 13 và 12% Lợi nhuận trước thuế vượt kế hoạch
4	Trên 120%	Thưởng tháng 13 và 15% Lợi nhuận trước thuế vượt kế hoạch

(Chi phí hoạt động của HĐQT, BKS phục vụ cho việc quản lý, điều hành sản xuất kinh doanh được hạch toán vào chi phí quản lý doanh nghiệp của Công ty).

Kính trình Đại Hội Đồng Cổ Đông xem xét, thông qua.

Nơi nhận:
- *Các Cổ đông;*
- *HĐQT, BKS;*
- *Lưu HBS.*

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN HÒA BÌNH

TRỊNH THANH GIẢNG

CÔNG TY CỔ PHẦN **CHỨNG KHOÁN HÒA BÌNH**	**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM** **Độc lập – Tự do – Hạnh phúc**
Số: .08.../2023/TTr-HBS	*Hà Nội, ngày 05 tháng 06 năm 2023*

TỜ TRÌNH

(V/v: Mua Cổ phần của Công ty Cổ phần Quản lý Quỹ Quốc tế nâng tỷ lệ sở hữu lên đến 51%)

Kính thưa: Đại hội đồng Cổ đông Công ty Cổ phần Chứng khoán Hòa Bình

Do hiện nay Công ty Cổ phần Chứng khoán Hòa Bình đang sở hữu 9,92% vốn điều lệ của Công ty Cổ phần Quản lý Quỹ Quốc tế. Để đảm bảo các mục tiêu định hướng và chiến lược kinh doanh trong thời gian tới. Hội đồng Quản trị Công ty dự kiến tăng tỷ lệ sở hữu Cổ phần tại Công ty Cổ phần Quản lý Quỹ Quốc tế lên đến 51%.

Hội đồng quản trị kính trình Đại hội đồng Cổ đông thông qua để Công ty Cổ phần Chứng khoán Hòa Bình mua Cổ phần của các Cổ đông Công ty Cổ phần Quản lý Quỹ Quốc tế chào bán, để tăng tỷ lệ góp vốn lên đến 51%. Việc mua để gia tăng tỷ lệ sở hữu sẽ được công bố thông tin trước và sau khi giao dịch theo quy định về công bố thông tin trên thị trường chứng khoán.

Kính trình Đại hội đồng Cổ đông xem xét thông qua.

Nơi gửi:
- Các Cổ đông;
- HĐQT, BKS;
- Lưu VT.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH

S.G.P: 82 - C.T.C.P
CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN HÒA BÌNH
Q. HOÀN KIẾM - TP. HÀ NỘI

TRỊNH THANH GIẢNG

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN HÒA BÌNH	**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM Độc lập – Tự do – Hạnh phúc**
Số: ..09../2023/TTr-HBS	*Hà Nội, ngày 05 tháng 06 năm 2023*

TỜ TRÌNH

(V/v: Xin ý kiến cổ đông về việc xây dựng mô hình hoạt động của ngân hàng đầu tư trên nền tảng của HBS và IFMC.)

Kính thưa: Đại hội đồng Cổ đông Công ty Cổ phần Chứng khoán Hòa Bình

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp số 59/2020/QH14 được Quốc hội Nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 17 tháng 06 năm 2020;

- Căn cứ Luật Chứng khoán số 54/2019/QH14 ngày 26 tháng 11 năm 2019;

- Căn cứ Điều lệ tổ chức và hoạt động sửa đổi, bổ sung của Công ty Cổ phần Chứng khoán Hòa Bình đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua.

Nhằm đáp ứng xu hướng phát triển của kinh tế thế giới và minh bạch trong quá trình hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Chứng khoán Hòa Bình, Hội đồng quản trị Công ty kính đề nghị Đại Hội Đồng Cổ Đông xem xét, thông qua Mô hình hoạt động của ngân hàng đầu tư trên nền tảng của HBS và IFMC, với một số nội dung chính như sau:

Với tiêu chí tăng trưởng cân bằng dựa trên danh mục đầu tư đa dạng. Đẩy mạnh giá trị của Khách hàng và Cổ đông. Theo đuổi sự phát triển chung bằng chu kỳ đôi bên cùng có lợi, nơi mà các giá trị của Khách hàng, Ngân hàng đầu tư IB và Xã hội cùng phát triển dựa trên sứ mệnh "**Kỷ nguyên chuyển đổi số sức mạnh đến từ sự khác biệt".**

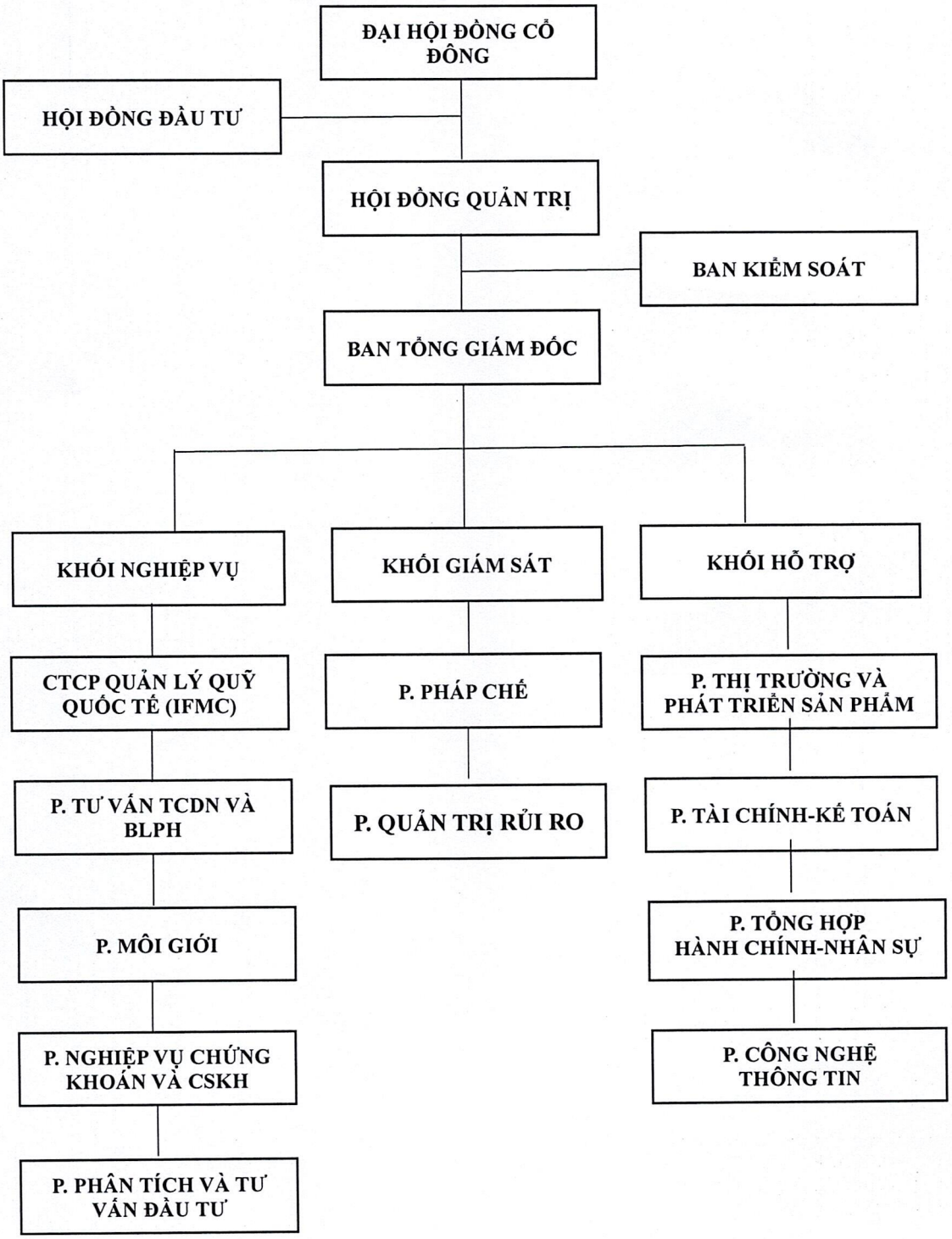
Ngân hàng đầu tư IB được thành lập trên nền tảng là Công ty cổ phần chứng khoán Hòa Bình là Công ty mẹ và Công ty cổ phần quản lý quỹ Quốc Tế IFMC công ty thành viên. Chiến lược kinh doanh của Ngân hàng đầu tư IB là cung cấp cho khách hàng dịch vụ đa dạng, tiện lợi và thỏa đáng thông qua sự phân bổ chuyên biệt và hiệu quả.

Công ty Cổ phần Chứng khoán Hoà Bình (HBS) có Giấy phép thành lập và hoạt động kinh doanh chứng khoán: số 82/UBCK-GP ngày 29/02/2008 do Chủ tịch Uỷ Ban Chứng khoán Nhà Nước cấp. **Vốn điều lệ: 329.999.980.000 đồng** *(Ba trăm hai chín tỷ, chín trăm chín mươi chín triệu chín trăm tám mươi nghìn đồng chẵn)*

Công ty Cổ phần Quản lý Qũy Quốc Tế (IFMC) tiền thân là công ty Cổ phần Quản lý Qũy An Phú, chính thức đi vào hoạt động vào ngày 29/12/2006. IFMC sẽ tập trung quản lý nhiều quỹ, dự án đầu tư vào nhiều loại tài sản. Trong đó, bao gồm **cổ phiếu niêm yết, trái phiếu, chứng khoán phái sinh, chứng quyền, chứng chỉ quỹ, công nghệ thông tin, bất động sản**. Với mục đích, mang lại giá trị tối ưu cho các nhà đầu tư, IFMC luôn cam kết phấn đấu để phát triển các giải pháp và dịch vụ một cách toàn diện và hiệu quả nhất.

Công ty HBS và IFMC hoạt động dựa trên tầm nhìn **"Hợp tác cùng phát triển"**, cùng quan điểm hướng tới mục tiêu chung đem lại hiệu quả tối ưu cho Khách hàng, Cộng sự, Đối tác, Cổ đông và Cộng đồng. HBS và IFMC phát hiện những cơ hội đầu tư mới trên thị trường tài chính và biến những cơ hội này thành lợi nhuận. Hiện nay HBS và IFMC đang hoạt động theo mô hình hợp tác toàn diện.

SƠ ĐỒ TỔ CHỨC CỦA HBS VÀ IFMC



I. VAI TRÒ VÀ CHỨC NĂNG CỦA NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ

Ngân hàng đầu tư là ngân hàng hoạt động chủ yếu trên thị trường vốn – thị trường tài chính trung hạn và dài hạn. Ngân hàng đầu tư cũng là tổ chức đứng giữa các chủ thể cung và cầu vốn, giúp cho chúng có thể dễ dàng gặp nhau hơn. Do đó ngân hàng đầu tư còn có tên gọi khác là định chế tài chính bán trung gian.

- Hoạt động chủ yếu của ngân hàng đầu tư chính là: Tư vấn, Bảo lãnh phát hành chứng khoán và thông qua chứng khoán cho vay trung và dài hạn. Theo đó, nguồn vốn của ngân hàng đầu tư đa phần là đến từ việc huy động bằng cách phát hành các trái phiếu trung dài hạn.

- Về cơ bản, ngân hàng đầu tư cũng tương tự như công ty chứng khoán, tuy nhiên so với công ty chứng khoán thì mức độ phát triển của ngân hàng đầu tư cao hơn với các loại nghiệp vụ phức tạp hơn. Bên cạnh đó, nếu xét về bản chất thì các Công ty Chứng Khoán cũng hoạt động tương tự như các ngân hàng đầu tư, tuy nhiên các sản phẩm và dịch vụ thì phát triển ở mức độ kém hơn.

- Với sự phát triển mạnh mẽ của ngành tài chính như hiện nay thì ngân hàng đầu tư đóng vai trò là một định chế tài chính quan trọng đối với nền kinh tế hoạt động trên thị trường vốn:

- Với vai trò làm trung gian tài chính, Ngân hàng đầu tư đồng thời là cố vấn tài chính đắc lực cho các doanh nghiệp là khách hàng của mình. Đồng thời Ngân hàng đầu tư cũng hỗ trợ rất lớn trong việc cấu trúc và tạo thuận lợi cho việc đàm phán, trao đổi, hợp nhất được diễn ra một các suôn sẻ.

II. CƠ CẤU TỔ CHỨC CỦA NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ

Cấu trúc của ngân hàng đầu tư được phân thành 3 bộ phận chính:

1. Front office: Dịch vụ này hoạt động tương tự như một ngân hàng thương mại và thường bao gồm các dịch vụ như:

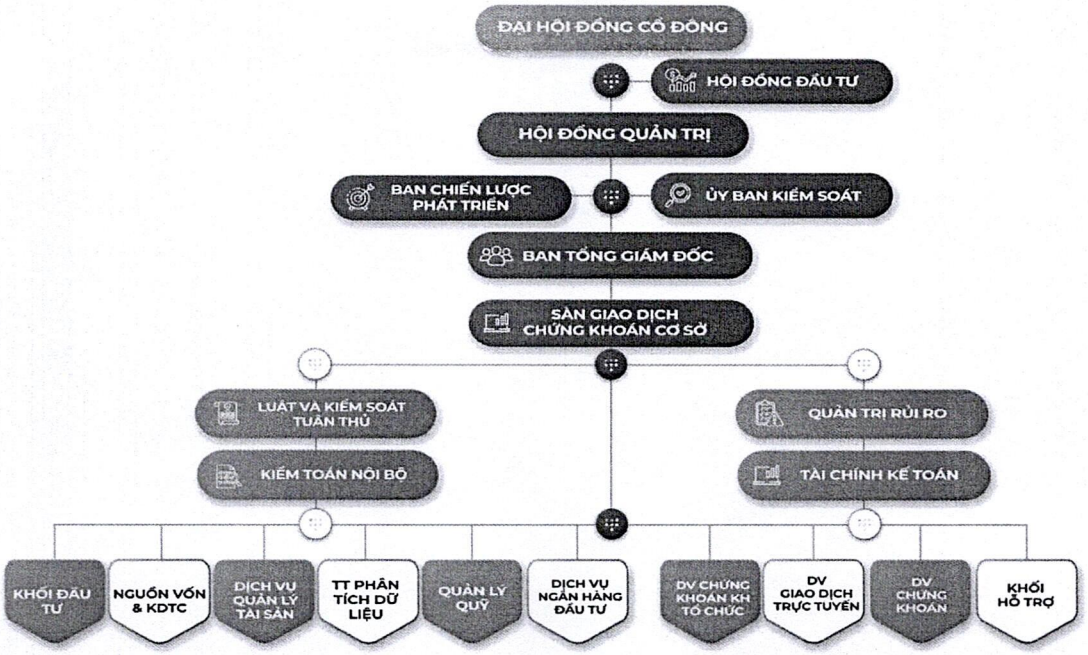
- Ngân hàng đầu tư
- Quản lý đầu tư
- Nghiên cứu thị trường
- Tư vấn chiến lược

2. Middle office: Dịch vụ Ngân hàng Đầu tư Middle office hạn chế khách hàng, làm việc chủ yếu với các đối tác chuyên nghiệp như chính phủ, ngân hàng khác, công ty bảo hiểm, đơn vị tài chính,… Và cung cấp cho các đối tượng lớn dòng vốn lớn. Các dịch vụ chính:

- Quản lý rủi ro
- Quản lý tài chính
- Tư vấn luật pháp

3. Back office: Dịch vụ Ngân hàng Đầu tư Back office xử lý chủ yếu các vấn đề giấy tờ và số tiền nhỏ như những thứ liên quan đến xác nhận thương mại, đảm bảo chính xác rằng các chứng khoán được mua/bán và thanh toán với số tiền chính xác, nền tảng phần mềm và công nghệ cho phép nhà đầu tư thực hiện công việc của họ, tạo ra các thuật toán giao dịch mới.

MÔ HÌNH TỔ CHỨC CỦA NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ



III. CHỨC NĂNG NHIỆM VỤ CỦA NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ

A. Chức nằng của Ngân hàng đầu tư

Hiện nay với sự phát triển mạnh mẽ của ngành tài chính thì ngân hàng đầu tư đóng vai trò là một định chế tài chính quan trọng của nền kinh tế hoạt động trên thị trường vốn:

1. Chức năng Nhà môi giới: Kết nối người mua và người bán trên thị trường vốn lại với nhau. Với chức năng này, ngân hàng đầu tư có nhiệm vụ tìm kiếm thông tin nhằm chắp nối người bán và người mua, qua đó sẽ nhận được một khoản phí tùy thuộc vào mức độ khó khăn của việc kết nối và sự cố gắng của ngân hàng.

2. Chức năng nhà đầu tư và nhà tạo lập thị trường: Ngân hàng đầu tư thực hiện chuyển giao sản phẩm đầu tư từ người bán sang người mua, cho vay sang người đi vay bằng việc ngân hàng sẽ mua tài sản đó từ người bán và bán lại cho người mua (hoặc ngược lại).

3. Chức năng nhận ủy thác: Ngân hàng đầu tư có thể tham gia dưới hai hình thức, đó là: Thay mặt khách hàng thực hiện các giao dịch do khách hàng quyết định và quản lý đầu tư.

4. Chức năng nhà tư vấn đầu tư chứng khoán và Tư vấn tài chính doanh nghiệp: Tư vấn chứng khoán, cổ phần hóa, mua bán sáp nhập doanh nghiệp, tư vấn chiến lược, thành lập liên minh, liên doanh.

B. Nhiệm vụ của Ngan hàng đầu tư

Ngoài việc duy trì và phát triển các nghiệp vụ truyền thống thì hiện nay ngân hàng đầu tư còn mở rộng sang các lĩnh vực kinh doanh khác, trong đó cốt

lõi là nghiệp vụ ngân hàng đầu tư, cách thức hoạt động được đa dạng hóa để nhằm đáp ứng được các nhu cầu của khách hàng một cách tối đa. Các nghiệp vụ chính của một ngân hàng đầu tư như:

1. Nghiệp vụ ngân hàng đầu tư: Nghiệp vụ ngân hàng đầu tư là nghiệp vụ gắn liền với quá trình hình thành của ngân hàng đầu tư, đồng thời cũng là nghiệp vụ được hình thành lâu đời nhất và có thể coi là nghiệp vụ **trên thị trường sơ cấp với dịch vụ tư vấn, bảo lãnh phát hành chứng khoán cho khách hàng**. Trong đó, bao gồm các loại chứng khoán như chứng khoán nợ **(trái phiếu)** và chứng khoán vốn **(cổ phiếu, trái phiếu chuyển đổi).**Trước kia, các dịch vụ mà nghiệp vụ ngân hàng đầu tư thường cung cấp như tư vấn, bảo lãnh phát hành chứng khoán cho khách hàng. Đến nay, đã mở rộng thêm nhiều lĩnh vực khác như **tư vấn mua bán, tư vấn tái cơ cấu doanh nghiệp, sáp nhập doanh nghiệp (M&A).** Từ đó, ngân hàng cũng có thêm một khoản phí để duy trì thông qua những dịch vụ này cũng như phát triển thêm nhiều các sản phẩm khác.

2. Nghiệp vụ đầu tư: Nghiệp vụ đầu tư hoạt động chủ yếu tại thị trường thứ cấp gồm môi giới và đầu tư. Trong đó, nghiệp vụ môi giới được áp dụng chủ yếu cho các sản phẩm chứng khoán đã niêm yết và giao dịch trên thị trường. Với chức năng tạo thanh khoản thị trường, ngân hàng đầu tư đóng vai trò như một chủ thể kinh doanh tìm kiếm các khoản chênh lệch giá từ các giao dịch với khách hàng hay từ nguồn thu từ vốn đem đi kinh doanh thu về được của ngân hàng đâu tư.

3. Nghiệp vụ nghiên cứu: Nghiệp vụ nghiên cứu do các nhân viên nghiên cứu thực hiện để nhằm theo dõi tình hình hoạt động của các loại chứng khoán trên thị trường với đa dạng các sản phẩm nghiên cứu bao gồm các báo cáo nghiên cứu chung như : **Nghiên cứu kinh tế vĩ mô, Nghiên cứu chiến thuật đầu tư, Nghiên cứu ngành và Nghiên cứu sản phẩm.** Theo đó, các báo cáo này giúp cho các nhà đầu tư có thể đưa ra các quyết định mua bán một cách linh hoạt và kịp thời.

4. Nghiệp vụ ngân hàng bán buôn: Ngân hàng bán buôn cũng là một hoạt động đầu tư, tuy nhiên đối tượng đầu tư là các sản phẩm thay thế chứ không phải là các loại chứng khoán, có thể hiểu các sản phẩm thay thế ở đây không phải là các sản phẩm đầu tư truyền thống (cổ phiếu và trái phiếu) mà bao gồm **đầu tư bất động sản, các khoản vay có sử dụng đòn bẩy tài chính, các thỏa thuận tín dụng lớn như cho vay đồng tài trợ và tài trợ dự án nhằm đa dạng hóa danh mục đầu tư, giảm thiểu các rủi ro và góp phần thúc đẩy hoạt động tài chính của ngân hàng đầu tư.** Trong đó, đầu tư vốn tư nhân chính là một mảng quan trọng thuộc dòng sản phẩm chứng khoán vốn của ngân hàng bán buôn.

Ngân hàng đầu tư sẽ thông qua **nghiệp vụ quản lý quỹ đầu tư vốn tư nhân** để vừa thực hiện hoạt động đầu tư vốn tư nhân cho bản thân ngân hàng và cả cho khách hàng. Nghiệp vụ ngân hàng bán buôn là một hoạt động tự doanh và hoạt động này mang tính rủi ro cao. Bởi đối tượng đầu tư là các sản phẩm thay thế, so với nghiệp vụ đầu tư các sản phẩm chứng khoán truyền thống khác thì thời hạn nắm giữ sản phẩm của hoạt động này thường dài hơn.

5. Nghiệp vụ quản lý đầu tư: Nhờ mức độ rủi ro thấp và thu nhập ổn định nên có thể xem nghiệp vụ quản lý đầu tư này là một mảng kinh doanh quan trọng đối với ngân hàng đầu tư. Có thể chia quản lý đầu tư của ngân hàng đầu tư thành hai nghiệp vụ là **quản lý tài sản và nghiệp vụ quản lý gia sản hay còn gọi là**

dịch vụ ngân hàng tư nhân đây là một khái niệm mới chỉ xuất hiện trong vài thập kỷ gần đây với dịch vụ tư vấn và quản lý tài sản dành riêng cho các khách hàng là những cá nhân hay gia đình giàu có.

6. Nghiệp vụ môi giới chính: Nghiệp vụ này hình thành với mục đích chủ yếu là để hỗ trợ và cung cấp các dịch vụ phục vụ cho các **quỹ đầu cơ** đang ngày càng phát triển hiện nay tại các quốc gia trên thế giới. Ngày nay, cùng với sự phát triển ngày càng tinh vi của nền kinh tế thì phạm vi hoạt động của nghiệp vụ **nhà môi giới chính** cũng ngày càng mở rộng hơn nhằm tạo điều kiện để cho ngân hàng đầu tư có thể thích nghi một cách tốt nhất với môi trường.

Kính trình Đại Hội Đồng Cổ Đông xem xét thông qua.

Nơi gửi:
- Các Cổ đông;
- HĐQT, BKS;
- Lưu VT.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH



TRỊNH THANH GIẢNG

CÔNG TY CỔ PHẦN
CHỨNG KHOÁN HÒA BÌNH

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

Hà Nội, ngày ... tháng 06 năm 2023

MÔ HÌNH HOẠT ĐỘNG CỦA NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ TRÊN NỀN TẢNG CỦA HBS VÀ IFMC

(Ban hành theo Quyết định số .../2023/QĐ-HBS ngày ... tháng ... năm .... của Hội đồng quản trị Công ty)

PHẦN I
HBS VÀ IFMC ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN MÔ HÌNH HOẠT ĐỘNG NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ

Ngân hàng đầu tư IB được thành lập trên nền tảng là Công ty cổ phần chứng khoán Hòa Bình là Công ty mẹ và Công ty cổ phần quản lý quỹ Quốc Tế IFMC công ty thành viên. Chiến lược kinh doanh của Ngân hàng đầu tư IB là cung cấp cho khách hàng dịch vụ đa dạng, tiện lợi và thỏa đáng thông qua sự phân bố chuyên biệt và hiệu quả. Bên cạnh đó, Ngân hàng đầu tư IB luôn nỗ lực đa dạng hóa phạm vi kinh doanh, cũng như cập nhật những công nghệ tài chính mới nhất để trở thành Ngân hàng đầu tư IB dẫn đầu trên quy mô toàn cầu.

Với tiêu chí tăng trưởng cân bằng dựa trên danh mục đầu tư đa dạng. Đẩy mạnh giá trị của Khách hàng và Cổ đông. Theo đuổi sự phát triển chung bằng chu kỳ đôi bên cùng có lợi, nơi mà các giá trị của Khách hàng, Ngân hàng đầu tư IB và Xã hội cùng phát triển dựa trên sứ mệnh "**Kỷ nguyên chuyển đổi số sức mạnh đến từ sự khác biệt".**

Nền tảng tăng trưởng bền vững thông qua việc mở rộng kinh doanh toàn cầu vững vàng, ổn định và đa dạng hóa lĩnh vực kinh doanh. Duy trì sự khác biệt bằng cách ưu tiên quản lý rủi ro. Các giải pháp tài chính toàn diện và tối ưu nhất cho khách hàng dựa trên kinh nghiệm quốc tế và mạng lưới toàn cầu của Ngân hàng đầu tư IB.

I. LỊCH SỬ HÌNH THÀNH PHÁT TRIỂN CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN HÒA BÌNH (HBS) VÀ CÔNG TY CỔ PHẦN QUẢN LÝ QUỸ QUỐC TẾ IFMC

1. Công ty Cổ phần Chứng khoán Hoà Bình có Giấy phép thành lập và hoạt động kinh doanh chứng khoán: số 82/UBCK-GP ngày 29/02/2008 do Chủ tịch Uỷ Ban Chứng khoán Nhà Nước cấp.

- **Vốn điều lệ: 329.999.980.000 đồng** *(Ba trăm hai chín tỷ, chín trăm chín mươi chín triệu chín trăm tám mươi nghìn đồng chẵn)*

- **Vốn chủ sở hữu: 329.999.980.000 đồng** *(Ba trăm hai chín tỷ, chín trăm chín mươi chín triệu chín trăm tám mươi nghìn đồng chẵn)*

- **Địa chỉ:** Trụ sở chính (trong năm 2021): Tầng 7+9, tòa nhà số 46-48, phố Bà Triệu, phường Hàng Bài, quận Hoàn Kiếm, thành phố Hà Nội. Website: www.hbse.com.vn; Mã cổ phiếu: HBS

1.1 Quá trình hình thành và phát triển

- Ngày 02/11/2007, Công ty Cổ phần Chứng khoán Hoà Bình được Uỷ Ban chứng khoán Nhà nước chấp nhận nguyên tắc thành lập tại văn bản số 925/UBCK-QLKD.

- Ngày 29/02/2008, UBCKNN đã cấp Giấy phép thành lập và hoạt động số 82/UBCK-GP cho Công ty. Cùng ngày, UBCKNN đã cấp Giấy chứng nhận đăng ký hoạt động lưu ký chứng khoán số 15/UBCK-GCN cho HBS.

- Ngày 14/04/2008, Trung tâm lưu ký chứng khoán cấp mã 082 chấp thuận thành viên lưu ký chứng khoán cho HBS. Cùng ngày, TTGDCK HN đã có Quyết định số 136/QĐ-TTGDHN về việc công nhận tư cách thành viên giao dịch của HBS, chính thức triển khai giao dịch trên TTGDCKHN từ ngày 16/04/2008.

- Ngày 18/04/2008, Sở giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh đã ký Quyết định số 82/QĐ-SGDHCM công nhận tư cách thành viên SGDCK TPHCM cho HBS, với ngày giao dịch chính thức 22/04/2008.

- Ngày 24/04/2008, HBS tổ chức lễ khai trương, chính thức đi vào hoạt động trên thị trường chứng khoán Việt Nam.

- Ngày 30/09/2009, HBS được chấp thuận tăng vốn điều lệ lên 300 tỷ đồng theo quyết định số 266/UBCK-GP của Chủ tịch UBCKNN v/v điều chỉnh Giấp phép thành lập và hoạt động số 82/UBCK-GP ngày 29/02/2008 cho HBS.

- Tháng 5/2010, HBS đã chuyển giao thành công và đưa vào hoạt động hệ thống công nghệ mới, HBS-Tongyang và phần mềm trực tuyến HPRO, đây là nỗ lực của HBS trong việc thực hiện cam kết không ngừng nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ để phục vụ khách hàng ngày một tốt hơn.

- Ngày 12/07/2010, HBS tiếp tục mở rộng mạng lưới kênh phân phối bằng sự kiện khai trương Chi nhánh Thăng Long tại Tòa nhà Sky City, số 88 Láng Hạ, Hà Nội.

- Ngày 16/07/2010, đã đánh dấu sự kiện quan trọng của HBS, cổ phiếu HBS đã chính thức được niêm yết trên SGDCK Hà Nội, là một bước tiến vượt bậc của HBS trong việc minh bạch hóa hoạt động kinh doanh, tài chính trên TTCK Việt nam, đồng thời khẳng định tính đại chúng, thương hiệu lớn của HBS.

- Tháng 2/2011, HBS tiến hành trả cổ tức bằng cổ phiếu năm 2009 với tỷ lệ là 10% cho cổ đông hiện hữu.

- Ngày 14/2/2011, HBS hoàn tất thủ tục xin cấp bổ sung nghiệp vụ kinh doanh chứng khoán và UBCKNN chấp thuận bổ sung nghiệp vụ bảo lãnh phát hành chứng khoán theo giấy phép điều chỉnh số 13/GPĐC-UBCK.

- Ngày 26/3/2011, HBS tổ chức thành công ĐHĐCĐ thường niên năm 2011.

- Ngày 6/4/2011, HBS nhận được quyết định chấp thuận niêm yết bổ sung cổ phiếu của Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội số 151/QĐ-SGDHN. Và 21/4/2011, toàn bộ số cổ phiếu niêm yết bổ sung đã được đưa vào giao dịch trên thị trường.

- Ngày 26/8/2011, HBS hoàn tất mọi thủ tục liên quan đến việc tăng vốn điều lệ và được UBCKNN chấp thuận tăng vốn theo giấy phép điều chỉnh số 50/GPĐC-UBCK, theo đó vốn điều lệ của HBS tăng lên **329.999.980.000 đồng.**

1.2 Các sự kiện khác

- Năm 2010, HBS đánh dấu bước nhảy vọt trong thị phần giao dịch toàn thị

trường, từ ví trí trong Top 30 của năm 2009, HBS đã nhanh chóng vươn lên trong Top 10 thị phần giao dịch trên toàn thị trường.

- Tháng 10/2010, HBS thêm một lần nữa vinh dự nhận giải thưởng "Thương hiệu Chứng khoán Uy tín" và "Doanh nhân xuất sắc Đất Việt" do Bộ Công thương tổ chức.

- Quý II/2011, lần đầu tiên HBS vươn lên đứng vị trí thứ 3 trong Top 10 Công ty chứng khoán có thị phần môi giới lớn nhất trên HNX. Và kết thúc năm 2011, HBS vươn lên vị trí thứ 4 trong Top 10 Công ty chứng khoán có thị phần môi giới lớn nhất trên Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội.

- Theo cuộc khảo sát của Vietstock về các DNNY có hoạt động IR (Investment Relationship) tốt nhất từ quý 4/2010 đến hết quý 3/2011 được công bố vào 02/12/2011, HBS đứng vị trí thứ 6.

- Ngày 09/07/2012, Uỷ ban chứng khoán Nhà nước ra quyết định số 546/QĐ-UBCK chấp thuận cho Chi nhánh Thăng Long chuyển sang địa điểm mới tại số 105 Láng Hạ, Ba Đình, Hà Nội.

- Cũng tiếp theo đó, để phù hợp với tình hình hoạt động kinh doanh của công ty, ngày 5/9/2012, Chi nhánh Hồ Chí Minh cũng được Uỷ Ban chứng khoán Nhà nước chấp thuận cho chuyển địa điểm về Tầng 3 Cao ốc Vimedimex Hòa Bình - 246 Cống Quỳnh, Phạm Ngũ Lão, Quận I, Tp.Hồ Chí Minh theo quyết định số 697/QĐ-UBCK.

- Ngày 26/07/2013, Ủy ban chứng khoán Nhà nước ra quyết định số 450/ QĐ-UBCK chấp thuận cho Công ty Cổ phần Chứng khoán Hòa Bình đóng cửa Chi nhánh Thăng Long tại tầng 1 tòa nhà Thăng Long, số 105 Láng Hạ, quận Đống Đa, Tp. Hà Nội.

- Ngày 18/12/2013, Ủy ban chứng khoán Nhà nước ra quyết định số 51/ GPĐC-UBCK chấp thuận cho Công ty Cổ phần Chứng khoán Hòa Bình chuyển địa điểm trụ sở chính về tầng 7+9, tòa nhà số 46-48, phố Bà Triệu, phường Hàng Bài, quận Hoàn Kiếm, thành phố Hà Nội.

2. Công ty Cổ phần Quản lý Qũy Quốc Tế, tiền thân là công ty Cổ phần Quản lý Qũy An Phú, chính thức đi vào hoạt động vào ngày 29/12/2006.

(1) IFMC là công ty thành lập và hoạt động theo Luật chứng khoán, nhằm thực hiện các nghiệp vụ như: **Tư vấn đầu tư chứng khoán, Quản lý các quỹ đầu tư chứng khoán và Quản lý các danh mục đầu tư chứng khoán.**

(2) IFMC là doanh nghiệp được Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp Giấy phép thành lập và hoạt động kinh doanh chứng khoán, thực hiện nghiệp vụ: **quản lý quỹ đầu tư chứng khoán, quản lý danh mục đầu tư chứng khoán và tư vấn đầu tư chứng khoán.**

(3) Tầm nhìn và mục tiêu của IFMC là cung cấp các giải pháp đầu tư tối ưu nhất cho khách hàng, cũng như các kiến thức về tài chính, đầu tư, đồng thời luôn mang đến dịch vụ chăm sóc khách hàng tốt nhất.

(4) IFMC sẽ tập trung quản lý nhiều quỹ, dự án đầu tư vào nhiều loại tài sản. Trong đó, bao gồm **cổ phiếu niêm yết, trái phiếu, chứng khoán phái sinh, chứng quyền, chứng chỉ quỹ, công nghệ thông tin, bất động sản**. Với mục đích, mang lại

giá trị tối ưu cho các nhà đầu tư, IFMC luôn cam kết phấn đấu để phát triển các giải pháp và dịch vụ một cách toàn diện và hiệu quả nhất.

(5) Việc ra đời IFMC là một dấu mốc quan trọng trong việc góp phần phát triển thị trường tài chính tại Việt Nam. IFMC ra đời không chỉ là chất xúc tác cho thị trường phát triển sôi động bằng cách khuyến khich các doanh nghiệp Nhà nước cổ phần hoá và các công ty cổ phần niêm yết cổ phiếu trên TTCK, mà còn là một phương cách đánh giá qui mô một TTCK, khi những nguồn vốn nhàn rỗi trong nước chuyển hoá thành vốn.

2.2 Các dấu mốc lịch sử của IFMC

Công ty Cổ phần Quản lý Qũy Quốc Tế (tiền thân là công ty Cổ phần Quản lý Qũy An Phú) chính thức đi vào hoạt động ngày 29/12/2006, theo Giấy phép hoạt động số: 17/UBCK-GPHĐQLQ, ngày 29/12/2006 của UBCKNN; Vốn điều lệ ban đầu: 8.000.000.000 đồng (*Tám tỷ đồng),* đã tăng vốn lên 45.000.000.000 đồng; Trụ sở chính: tầng 7, toà nhà 46-48 Bà Triệu, phường Hàng Bài, quận Hoàn Kiếm, TP.Hà Nội.

- Ngày 02/04/2007, UBCKNN ban hành Quyết định số: 240/QĐ-UBCK bổ sung Giấy phép hoạt động Quản lý quỹ cho IFMC được phép thực hiện nghiệp vụ Quản lý danh mục đầu tư chứng khoán.

- Ngày 18/08/2008, UBCKNN ban hành Quyết định số: 19/UBCK-GPĐC cho phép IFMC chuyển trụ sở về địa chỉ: tầng 4, 27 Hàng Bài, Hoàn Kiếm, Hà Nội;

- Ngày 04/12/2009, UBCKNN ban hành Quyết định số: 55/UBCK - GPĐC chấp thuận cho IFMC được tăng vốn điều lệ lên 25.000.000.000 đồng (Hai mươi năm tỷ đồng) 8.000.000.000 đồng được phép thực hiện nghiệp vụ: Quản lý Danh mục đầu tư Chứng khoán; Quản lý Quỹ đầu tư Chứng khoán; Tư vấn đầu tư Chứng khoán

- Ngày 26/05/2011, UBCKNN ban hành Quyết định số: 393/QĐ-UBCK chấp thuận giao dịch làm thay đổi quyền sở hữu cổ phần từ 10% vốn điều lệ của IFMC với cổ đông mới là bà Nguyễn Thị Loan nắm giữ 1.600.000 cổ phần chiếm tỷ lệ 64% vốn điều lệ.

- Ngày 27/10/2011, UBCKNN ban hành Quyết định số: 20/UBCK - GPĐC chấp thuận thay đổi thông tin: Người Đại diện trước pháp luật: Chủ tịch Hội đồng Quản trị bà Nguyễn Thị Loan, giới tính Nữ; Sinh ngày 21/06/1970; Dân tộc Kinh; Quốc tịch: Việt Nam; Số CMND: 012159963, ngày cấp: 22/02/2008, nơi cấp: Công an TP. Hà Nội.

- Ngày 06/02/2015, UBCKNN ban hành Quyết định số: 04/UBCK - GPĐC chấp thuận thay đổi tên công ty: Công ty cổ phần quản lý quỹ Quốc tế - IFMC, tên tiếng Anh là: International Fund Management Joinstock Company - IFMC, JSC

- Ngày 06/02/2015, UBCKNN ban hành Quyết định số: 04/UBCK - GPĐC chấp thuận cho IFMC được chuyển trụ sở chính về địa chỉ: Tầng 7. Toà nhà 46-48 Bà Triệu, Hoàn Kiếm, Hà Nội.

- Ngày 23/08/2022 UBCKNN ban hành Giấy phép điều chỉnh số: 77/GPĐC-UBCK chấp thuận thay đổi thông tin: Người đại diện theo pháp luật: Chủ tich Hội đồng quản trị ông Trần Kiên Cường; Giới tính: Nam; Sinh ngày 23/02/1978; Quốc tịch: Việt Nam; Số CCCD: 013498909 do Công an Thành phố Hà Nội cấp ngày 30/03/2012.

- Ngày 30/11/2022 UBCKNN ban hành Giấy phép điều chỉnh số: 119/GPĐC-UBCK chấp thuận thay đổi thông tin: Người đại diện theo pháp luật: Chủ tich Hội đồng quản trị ông Lê Xuân Tùng; Giới tính: Nam; Sinh ngày 30/08/1995; Quốc tịch: Việt Nam; Số CCCD: 001095011022 ngày 10/07/2021 do Cục Cảnh sát quản lý hành chính về trật tự xã hội cấp.

- Ngày 23/12/2022 Phòng Đăng ký kinh doanh thuộc Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội ban hành Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp công ty cổ phần; Đăng ký thay đổi lần thứ 10 ngày 23 tháng 12 năm 2022 chấp thuận thay đổi thông tin: Người đại diện theo pháp luật: Chủ tịch Hội đồng quản trị ông Trần Kiên Cường; Giới tính: Nam; Sinh ngày 23/02/1978; Quốc tịch: Việt Nam; Số CCCD: 013498909 ngày 30/03/2012 do Công an Thành phố Hà Nội cấp.

- Ngày 05/04/2023 Phòng Đăng ký kinh doanh thuộc Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội ban hành Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp công ty cổ phần; Đăng ký hay đổi lần thứ 11 ngày 05 tháng 04 năm 2023 chấp thuận thay đổi thông tin: Người đại diện theo pháp luật: Chủ tịch Hội đồng quản trị ông Lê Xuân Tùng; Giới tính: Nam; Sinh ngày 30/08/1995; Quốc tịch: Việt Nam; Số CCCD: 001095011022 ngày 10/07/2021 do Cục Cảnh sát quản lý hành chính về trật tự xã hội cấp.

II. NGÀNH NGHỀ KINH DOANH

1. Sản phẩm và dịch vụ chứng khoán

1.1 Sản phẩm Dịch vụ đối với chứng khoán niêm yết như: (1) Mở tài khoản giao dịch, (2) Môi giới, (3) Tư vấn giao dịch, (3) Thực hiện lệnh, (4) Thanh toán tiền, (5) Lưu ký; (6) Hỗ trợ chuyển nhượng đối với chứng khoán chưa niêm yết; (6) Bán chứng chỉ quỹ mở; (7) Bán chứng chỉ ETF; (8) Bán chứng chỉ tiền gửi, trái phiếu doanh nghiệp; (9) Đại lý đấu giá IPO và chứng quyền có bảo đảm; (10) Giao dịch chứng quyền có bảo đảm;

1.2 Sản phẩm, Dịch vụ đối với chứng khoán phái sinh như: (1) Mở tài khoản giao dịch, (2) Môi giới, (3) Tư vấn giao dịch, (4) Thực hiện lệnh, (5) Thanh toán tiền;

1.3 Sản phẩm Dịch vụ Tài chính: Giao dịch ký quỹ (margin) và phối hợp với ngân hàng hỗ trợ khách hàng giao dịch chứng khoán;

1.4 Sản phẩm Dịch vụ Giao dịch Điện tử: (1) Web Trading, (2) Pro Trading, (3) Mobile Trading, (4) Smart Trading, (5) Contact Center và SMS;

1.5 Sản phẩm Dịch vụ phân tích thị trường chứng khoán, chứng khoán và thị trường phái sinh, chứng khoán phái sinh: (1) Phân tích cơ bản, (2) Phân tích kỹ thuật, (3) Phân tích định lượng

1.6 Sản phẩm Dịch vụ Tư vấn đầu tư chứng khoán: (1) Tư vấn đầu tư chứng khoán của HBS và IFMC; (2) Tư vấn khi khách hàng tham gia thị trường chứng khoán; (3) Tư vấn giao dịch, đầu tư chứng khoán của nhà đầu tư nước ngoài trên TTCKVN.

1.7 Sản phẩm Dịch vụ Tư vấn tài chính doanh nghiệp: (1) Tư vấn chuyển đổi doanh nghiệp sang hình thức cổ phần; tư vấn phát hành trái phiếu doanh nghiệp; (2) Tư vấn chào bán, phân phối, niêm yết chứng quyền có đảm bảo; (3) Tư vấn Phát

hành cổ phiếu lần đầu ra công chúng; (4) Tư vấn bảo lãnh phát hành chứng khoán; (5) Tư vấn niêm yết chứng khoán; (6) Tư vấn lưu ký, rút lưu ký, chuyển khoản, chuyển quyền, tất toán tài khoản, chuyển nhượng chứng khoán; (7) Tư vấn cấp mã số giao dịch, tài khoản giao dịch, lưu ký chứng khoán tại HBS và IFMC cho nhà đầu tư nước ngoài; (8) Tư vấn tái cấu trúc doanh nghiệp; (9) Tư vấn mua bán, sáp nhập doanh nghiệp M&A; (10) Định giá cổ phiếu theo phương pháp FCFF và P/E; (11) Đấu giá cổ phiếu thông thường và đấu giá threo lô cổ phiếu.

1.8 Các hoạt động tiếp cận và tìm hiểu doanh nghiệp: (1) Tổ chức cho khách hàng đi thăm các công ty niêm yết, (2) Tổ chức hội thảo giới thiệu cơ hội đầu tư cho khách hàng tại Việt Nam và nước ngoài.

1.9 Nguồn vốn và kinh doanh tài chính

- **Kinh doanh nguồn vốn**: (1) Hoạt động giao dịch tiền tệ, (2) Đầu tư vốn thông qua các giao dịch ký quỹ, ứng trước tiền bán chứng khoán, (3) Hợp đồng tiền gửi, (4) Hợp đồng tiền vay, (5) Ủy thác, (6) Mua bán lại (Repo) trái phiếu, (7) Kinh doanh giấy tờ có giá lãi suất cố định và các loại giao dịch được cơ cấu đặc biệt khác;
- **Dịch vụ liên quan đến trái phiếu**: (1) Môi giới, (2) Hỗ trợ hiện thực hóa các nhu cầu mua bán của Nhà đầu tư thông qua phương thức đấu thầu, Bảo lãnh phát hành trái phiếu;
- **Dịch vụ thiết kế, xây dựng, kinh doanh** các sản phẩm phái sinh, cấu trúc… để đáp ứng các nhu cầu của Công ty và Khách hàng

1.10 Đầu tư và quản lý danh mục đầu tư chứng khoán: (1) Cổ phiếu, (2) Trái phiếu chuyển đổi, (3) Chứng chỉ quỹ, (4) Chứng khoán phái sinh.

2. Sản phẩm và dịch vụ quản lý quỹ, quản lý danh mục đầu tư, tư vấn đầu tư và ủy thác đầu tư

2.1 Huy động và quản lý các Quỹ đầu tư trong và ngoài nước;

2.2. Quản lý danh mục đầu tư và ủy thác đầu tư: (1) Quản lý danh mục đầu tư và ủy thác đầu tư toàn bộ hoặc theo chỉ định cho các khách hàng tổ chức trong và ngoài nước, (2) Quản lý tài sản cho các khách hàng cá nhân trong và ngoài nước có giá trị tài sản lớn;

2.3. Tư vấn đầu tư và ủy thác đầu tư cho các khách hàng tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước, Tư vấn định hướng chiến lược đầu tư và phân bổ tài sản.

MỤC II. TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ

I. NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ, ĐẶC ĐIỂM, VAI TRÒ, CHỨC NĂNG CỦA NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ IB

1. Ngân hàng đầu tư có tên tiếng Anh là Investment Bank, đây là ngân hàng hoạt động chủ yếu trên thị trường vốn – thị trường tài chính trung hạn và dài hạn. Vai trò của ngân hàng đầu tư là giúp huy động vốn trung và dài hạn cho các doanh nghiệp và nhà nước thông qua việc phát hành chứng khoán.

Ngân hàng đầu tư cũng là tổ chức đứng giữa các chủ thể cung và cầu vốn, giúp cho chúng có thể dễ dàng gặp nhau hơn. Do đó ngân hàng đầu tư còn có tên gọi khác là định chế tài chính bán trung gian.

2. Đặc điểm của ngân hàng đầu tư

- Hoạt động chủ yếu của ngân hàng đầu tư chính là: Tư vấn, Bảo lãnh phát hành chứng khoán và thông qua chứng khoán cho vay trung và dài hạn. Theo đó, nguồn vốn của ngân hàng đầu tư đa phần là đến từ việc huy động bằng cách phát hành các trái phiếu trung dài hạn.

- Ngân hàng đầu tư hướng tới mục tiêu trở thành một định chế tài chính kinh doanh đa dạng và đã mở rộng các loại hình nghiệp vụ sang các lĩnh vực khác như: Nghiệp vụ đầu tư, nghiên cứu,…

- Do không nhận tiền gửi của công chúng nên số lượng chi nhánh của ngân hàng đầu tư khá ít.

- Ngân hàng đầu tư có đội ngũ chuyên viên giỏi về giám định, thẩm định cũng như kế toán,…

- Về cơ bản, ngân hàng đầu tư cũng tương tự như công ty chứng khoán, tuy nhiên so với công ty chứng khoán thì mức độ phát triển của ngân hàng đầu tư cao hơn với các loại nghiệp vụ phức tạp hơn. Tại Việt Nam hiện nay vẫn chưa xuất hiện mô hình hóa của một ngân hàng đầu tư đúng nghĩa.

- Bên cạnh đó, nếu xét về bản chất thì các Công ty Chứng Khoán cũng hoạt động tương tự như các ngân hàng đầu tư, tuy nhiên các sản phẩm và dịch vụ thì phát triển ở mức độ kém hơn. Hiện nay, theo quy định của pháp luật hiện hành, nếu chưa được sự cho phép của Ngân hàng Nhà nước thì các ngân hàng thương mại không được phép thực hiện các hoạt động của công ty chứng khoán, do vậy các ngân hàng thương mại thường thành lập các công ty con để có thể thực hiện các hoạt động của công ty chứng khoán, được gọi là công ty chứng khoán.

3. Vai trò của ngân hàng đầu tư

Với sự phát triển mạnh mẽ của ngành tài chính như hiện nay thì ngân hàng đầu tư đóng vai trò là một định chế tài chính quan trọng đối với nền kinh tế hoạt động trên thị trường vốn:

3.1. Ngân hàng đầu tư làm trung gian tài chính

Bên cạnh việc hỗ trợ các tổ chức phát hành định giá cổ phiếu mới trong đợt chào bán lần đầu hoặc tiếp theo thì ngân hàng đầu tư cũng đóng vai trò làm thành viên trung gian giúp tìm kiếm cho trái phiếu doanh nghiệp các nhà đầu tư.

Theo đó, ngân hàng đầu tư bắt đầu vai trò bằng việc bảo lãnh phát hành dưới hình thức tư vấn và tiếp tục cho đến khi phân phối chứng khoán. Bên cạnh đó, ngân hàng đầu tư cũng kiểm tra, xem xét về tính chính xác đối với các báo cáo tài chính của công ty và sau đó trước khi chứng khoán được đưa ra để bán trên sàn giao dịch sẽ đưa ra cho các nhà đầu tư bản cáo bạch giải thích việc chào bán.

3.2. Ngân hàng đầu tư là cố vấn tài chính đặc lực

Trong các công ty, doanh nghiệp lớn, ngân hàng đầu tư đóng vai trò là một cố vấn tài chính đắc lực cho các nhà đầu tư tổ chức lớn, theo đó ngân hàng đầu tư hoạt động tương tự như một đối tác đáng tin cậy, cung cấp tư vấn chiến lược về nhiều vấn đề tài chính khác nhau và đưa ra các giải pháp, hướng đi, hướng phát triển, đồng thời định hướng một cách chính xác và đầy đủ về xu thế của thị trường tài chính trong và

ngoài nước từ đó giúp công ty lớn mạnh, có con đường đi đúng đắn nhất. Ngân hàng đầu tư hoàn thành nhiệm vụ này bằng cách kết hợp sự hiểu biết về mục tiêu, ngành công nghiệp và thị trường toàn cầu với tầm nhìn chiến lược được đào tạo để phát hiện và đánh giá các cơ hội và thách thức ngắn hạn và dài hạn đối với khách hàng của mình.

3.3. Trợ giúp sáp nhập và mua lại

Trợ giúp sáp nhập và mua lại chính là một trong những vai trò vô cùng quan trọng của ngân hàng đầu tư. Theo đó, trong việc sáp nhập hoặc mua lại, đóng góp của ngân hàng đầu tư chính là đưa ra mức giá hợp lý, phù hợp với tình hình của hai bên và xu thế thị trường thông qua cái nhìn, đánh giá mang tính khách quan của bản thân. Từ đó, mang lại cho các công ty, doanh nghiệp nói riêng những thuận lợi to lớn cũng như đem lại sự ổn định của thị trường tài chính ngân hàng nói chung.

Đồng thời, ngân hàng đầu tư cũng hỗ trợ rất lớn trong việc cấu trúc và tạo thuận lợi để việc đàm phán, trao đổi, hợp nhất được diễn ra một cách suôn sẻ, đáp ứng nhu cầu, quyền lợi cũng như mong muốn của mỗi bên.

3.4. Hoạt động nghiên cứu

Nhiệm vụ nghiên cứu của ngân hàng đầu tư là thực hiện nghiên cứu các công ty, sau đó viết ra báo cáo về khách hàng tiềm năng cũng như thực hiện nhiệm vụ về xếp hạng giữa **"mua", "giữ", "bán".** Theo đó, kết quả của việc nghiên cứu này đóng góp vô cùng quan trọng đối với việc hỗ trợ các nhà giao dịch và bán hàng dù nghiên cứu này có thể không tạo ra doanh thu. Bên cạnh đó, nghiên cứu cũng sẽ cung cấp cho các khách hàng bên ngoài những lời khuyên về tư vấn đầu tư với hy vọng rằng, những khách hàng này sẽ thực hiện mua bán như lời khuyên của ngân hàng đầu tư và hoàn tất giao dịch thông qua sàn giao dịch của ngân hàng đầu tư.

Đồng thời, hoạt động nghiên cứu này cũng giúp duy trì kiến thức của ngân hàng đầu tư về nghiên cứu tín dụng, nghiên cứu thu nhập cố định, nghiên cứu kinh tế vĩ mô và phân tích định lượng và cập nhật thông tin nhanh chóng để tư vấn chính xác, kịp thời cho khách hàng.

MỤC III. TẦN NHÌN, SỨ MỆNH, GIÁ TRỊ CỐT LÕI CỦA IB

1. Tầm nhìn: "Kỷ nguyên chuyển đổi số, Sinh ra để tỏa sáng"

(1) Tầm nhìn có lẽ là sức mạnh lớn nhất của IB, giúp IB nhận thức được sức mạnh và tính liên tục của tư duy qua nhiều thế kỷ, giúp IB hướng đến tương lai và định hình những giá trị cốt lõi được xác định rõ ràng ngay từ khi khởi dựng và hoàn thiện, phù hợp, đáp ứng yêu cầu thực tế qua quá trình phát triển, kết nối giữa con người với con người bằng công nghệ số trong tich tắc. Nguồn gốc của bất kỳ thay đổi nào trong kinh doanh cần bắt đầu từ khách hàng. Điều này có nghĩa là Hạnh phúc của khách hàng là cách IB giành chiến thắng trong kinh doanh.

(2) Sống với mục đích tỏa sáng nhân viên của IB sẽ luôn có những sũy nghĩ sáng tạo tích cực, để tìm kiếm cơ hội phát triển bản thân, IFMC và cộng đồng. Có nhân viên tòa sáng nhờ sự thành công trong công việc, có nhân viên tỏa sáng nhờ đạt kết quả cao trong phát triển hệ thống kênh phân phối, có nhân viên tỏa sáng chỉ nhờ một hành động tốt đẹp giữa đời thường và sự tỏa sáng ấy, được bắt đầu từ những

điều bình dị, một cơ thể nhỏ của những tinh thần kiên định, được kích hoạt bằng một niềm tin không gì lay chuyển, trên nền tảng tình yêu và ý thức cộng đồng.

2. Sứ mệnh: "Kỷ nguyên chuyển đổi số, Sức mạnh từ sự đoàn kết"

Chuyển đổi số là một sự đổi mới kinh doanh được thúc đẩy bởi sự bùng nổ của đám mây, trí tuệ nhân tạo (AI) và Internet vạn vật (IoT), cung cấp những cách mới để hiểu, quản lý và chuyển đổi cho các hoạt động kinh doanh của IFMC.

Chuyển đổi số không phải đơn thuần thay đổi cách thực hiện công việc từ thủ công truyền thống (ghi chép trong sổ sách, họp trực tiếp,...) sang vận dụng công nghệ để giảm thiểu sức người. Trên thực tế, chuyển đổi số đóng vai trò thay đổi tư duy kinh doanh, phương thức điều hành, văn hóa tổ chức và tối ưu được các lợi ích mà công nghệ mang lại cho IB.

Chuyển đổi số giúp tiết kiệm chi phí vận hành giúp IB có các nguồn tiền để đầu tư cho các kế hoạch phát triển. Nhờ các mô hình quản lý bằng các ứng dụng công nghệ giúp người bán tới gần và nâng cao được trải nghiệm khách hàng. Điều này sẽ làm tăng tính cạnh tranh cho các doanh nghiệp để đưa ra được các sản phẩm, dịch vụ đáp ứng nhu cầu của khách hàng.

Sứ mệnh gắn liền với chuyển đổi số bao gồm không chỉ công nghệ số, mà còn các thành phần khác không kém quan trọng là chính sách, quản lý nhân tài, cấu trúc tổ chức bộ máy và lãnh đạo. Vậy nên đó là sự kết hợp một cách hài hòa giữa con người có năng lực với máy móc và quy trình kinh doanh để đạt hiệu quả cao. Số hóa và ứng dụng số tập trung vào công nghệ, nhân lực, bởi sứ mệnh của IB biến điều không thể thành có thể.

3. Giá trị cốt lõi: "Kỷ nguyên chuyển đổi số, Giá trị từ sự khác biệt"

(2) Hạnh phúc của khách hàng là đích đến, nguồn gốc của bất kỳ thay đổi nào trong kinh doanh cần bắt đầu từ khách hàng. Kỳ vọng của khách hàng hiện đại đang được thúc đẩy bởi phần lớn công nghệ kỹ thuật số và đổi mới kỹ thuật số. Khách hàng luôn kết nối, luôn nhìn thấy những khả năng mới. Khi khách hàng thấy những điều mới ở nơi khác, khách hàng cũng muốn điều đó từ IB. Thế giới kết nối kỹ thuật số giúp khách hàng dễ dàng hơn bao giờ hết để tìm kiếm, so sánh và chuyển từ thương hiệu này sang thương hiệu khác chỉ với nỗ lực tối thiểu.

(3) Chuyển đổi số trong hoạt động tư vấn đầu tư, quản lý đầu tư, quản lý danh mục đầu tư, tư vấn tài chính doanh nghiệp, đây là lúc mà những kỳ vọng của nhân viên đang được thúc đẩy bởi trải nghiệm của chính nhân viên, đặc biệt là khi nói đến đổi mới kỹ thuật số tại nơi làm việc.

(4) Khách hàng mong đợi công nghệ kỹ thuật số và IB đổi mới, bởi Khách hàng ngày nay được kết nối và trao quyền bởi kỷ nguyên số. Khách hàng đã kết nối 24/7 giao dịch trực tuyến trên sàn giao dịch chứng khoán của Công ty cổ phần chứng khoán Hòa Bình (đơn vị là cổ đông của IB), ngày càng muốn và mong đợi sự truy cập suốt ngày đêm đến IB. Đâu là yếu tố chính đằng sau sự thay đổi này trong hành vi của khách hàng đó là thiết bị di động và phương tiện truyền thông xã hội.

(5) Trao quyền cho nhân viên thúc đẩy các giải pháp kỹ thuật số trong hoạt động phát triển khách hàng mục tiêu, phân khúc thị trường mục tiêu, mà khách hàng

muốn hướng đến đầu tư cổ phiếu OTC của các doanh nghiệp là chủ đầu tư các dự án phát triển các sản phẩm bất động sản: Đất; Nhà ở; Bất động sản thương mại; Bất động sản công nghiệp – hạ tầng, bất động sản nghĩ dưỡng; Bất động sản nghỉ dưỡng kết hợp sân golf và IPhone sẽ là một động lực chính trong việc áp dụng công nghệ tại nơi làm việc của IB. Định hướng phát triển khách hàng mục tiêu của IFMC chuyển đổi thành khách hàng thực của IB trong việc tư vấn đầu tư cổ phiếu bất động sản thông qua việc nghiên cứu, đánh giá, định giá giá trị sản phẩm bất động sản để lựa chọn đầu tư từ thế giới của nhân viên, để có thể đủ gần gũi giúp nhân viên sử dụng và hoàn thành mục tiêu phát triển khách hàng của mình.

(6) Nhân viên kỹ thuật số đầu tiên là hãy kết nối với nhân viên, bởi chuyển đổi số áp dụng cho tất cả nhân viên của IB, cũng giống như cách khách hàng tìm kiếm IFMC sẵn sàng kết nối giao dịch trực tuyến với khách hàng 24/7 thông qua phương tiện truyền thông xã hội và các kênh kỹ thuật số, nhân viên của ngày hôm nay phát triển mạnh trong các môi trường giúp dễ dàng cộng tác, truy cập thông tin, làm việc mọi lúc, mọi nơi và kỹ thuật số là một đồng minh mạnh mẽ của nhân viên được trao quyền. Phần thưởng khi IB xây dựng kỹ thuật số ngay từ đầu, nó sẽ dễ dàng mở rộng hệ thống hơn khi IB đã phát triển.

(7) Đổi mới kỹ thuật số đã chuyển đổi IB cung cấp dịch vụ tư vấn tài chính doanh nghiệp, đầu tư, quản lý danh mục đầu tư đến với khách hàng. Nhân viên không phải là những người duy nhất được hưởng lợi từ việc dễ dàng sử dụng, luôn luôn truy cập thông tin tại nơi làm việc. Bản thân máy móc cũng ngày càng thông minh hơn. Trí tuệ nhân tạo (AI), Internet vạn vật (IoT), điện toán đám mây và cảm biến ở mọi quy mô và khả năng chuyển đổi của IB cung cấp dịch vụ tư vấn tài chính doanh nghiệp, đầu tư, quản lý danh mục đầu tư đến với khách hàng..

(8) Chuyển đổi số là chuyển đổi kinh doanh của IB trong việc cung cấp dịch vụ tư vấn đầu tư cổ phiếu bất động sản, khách hàng cần lựa chọn cho mình một dòng sản phẩm bất động sản thương mại chủ đạo để chuyên tâm đầu tư. **Khách hàng xác định kỳ vọng lợi nhuận mà dòng sản phẩm mang lại**. Nguồn tài chính dành cho dòng sản phẩm này cũng như mức độ chịu đựng rủi ro có thể xảy ra. Trả lời ba câu hỏi quan trọng này giúp khách hàng có cái nhìn rõ nét về danh mục đầu tư mà mình sẽ hướng tới trong dài hạn. Danh mục đầu tư được lựa chọn cẩn trọng cũng sẽ giúp khách hàng xác định rõ khách hàng tiềm năng, phân khúc thị trường mà khách hàng muốn hướng đến đầu tư cổ phiếu bất động sản: Đất; Nhà ở; Bất động sản thương mại; Bất động sản công nghiệp – hạ tầng, bất động sản nghĩ dưỡng; Bất động sản nghỉ dưỡng kết hợp sân golf. Đó là một sự chuyển đổi được thúc đẩy bởi mong muốn cơ bản để tạo ra công việc tốt hơn từ nhân viên đến khách hàng. Thêm vào đó là nhu cầu IB phải cạnh tranh và giành được khách hàng.

(9) Chuyển đổi số, Thách thức từ đổi mới sáng tạo và lựa chọn tiếp cận

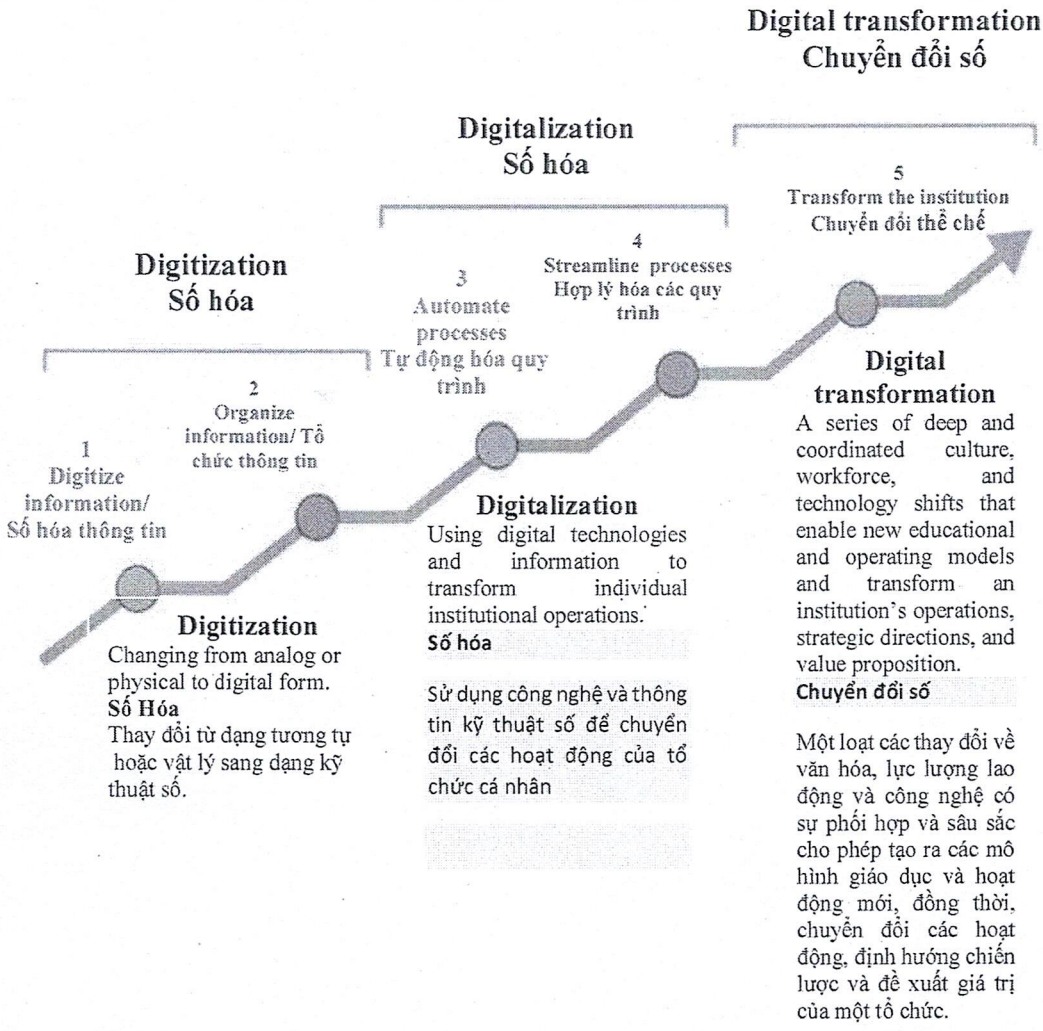
Không cần phải là nhà tương lai học, Ban lãnh đạo của IB đã trang bị những kiến thức, kỹ năng quản trị sự thay đổi. Điều này dựa trên những định hướng về đầu tư nhiều hơn cho nghiên cứu phát triển (R&D). Đổi mới sáng tạo và có hàm lượng

công nghệ, chất xám cao hơn trong những sản phẩm, dịch vụ của IB. Để có thể định vị vai trò làm chủ, chứ không phải là nô lệ của robot tích hợp các công nghệ. IB không thay đổi được quá khứ, nhưng IB hoàn toàn có thể thay đổi được tương lai.

IB chuyển đổi số hướng đến: Tăng tốc độ ra thị trường; Tăng cường vị trí cạnh tranh trên thị trường; Thúc đẩy tăng trưởng doanh thu; Tăng năng suất làm việc của nhân viên và nhóm; Tạo ra môi trường làm việc online ổn định; Số hóa toàn bộ dữ liệu kinh doanh; Điều hành doanh nghiệp từ xa; Hợp lý các dự án, quy trình kinh doanh, nhóm cộng tác; Mở rộng khả năng thu hút và giữ chân khách hàng

II. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN CỦA NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ

1. Chiến lược chuyển đổi số lấy khách hàng làm trọng tâm



Mô hình kinh doanh hiện đại. Thị hiếu và nhu cầu ngày càng cao, càng đa dạng và kỳ vọng của khách hàng, buộc IB phải thay đổi, Chuyển đổi số hay là chết, chuyển mình hoặc là để mất khách hàng. Khách hàng của IB là nhà đầu tư, Khách hàng ủy thác quản lý danh mục đầu tư, khách hàng có nhu cầu tư vấn tài chính doanh nghiệp…

(1) Chuyển đổi số trong tiếp thị: Ở cấp độ cao, mục tiêu của chuyển đổi số trong tiếp thị là tìm kiếm nhiều khách hàng hơn trong khi chi tiêu ít tiền hơn. Cụ thể hơn, tiếp thị kỹ thuật số tuyệt vời tạo ra nhiều khách hàng tiềm năng chất lượng hơn và giúp IB đến gần hơn với tất cả các khách hàng của mình, cho dù họ là khách hàng mới đối với thương hiệu của Khách hàng chính là động lực để IB thay đổi từ hoạt động truyền thống sang mô hình kinh doanh hiện đại. Thị hiếu và nhu cầu ngày càng cao, càng đa dạng và kỳ vọng của khách hàng, buộc IB phải thay đổi, Chuyển đổi số hay là chết, chuyển mình hoặc là để mất khách hàng. Khách hàng của IB là nhà đầu tư, Khách hàng ủy thác quản lý danh mục đầu tư, khách hàng có nhu cầu tư vấn tài chính doanh nghiệp…hay là những khách hàng trung thành lâu năm.

Sự thay đổi từ các tài liệu tiếp thị tương tự sang kỹ thuật số giúp những nỗ lực này theo hai cách chính. Đầu tiên, vật liệu kỹ thuật số thường rẻ hơn để sản xuất và phân phối so với phương tiện truyền thông tương tự. Email, đặc biệt, ít tốn kém hơn nhiều so với các chiến dịch in và thư. Thứ hai, tiếp thị kỹ thuật số mở ra cánh cửa để tự động hóa tiếp thị, theo dõi phân tích và đối thoại với khách hàng theo những cách tương tự không bao giờ có thể. Thay vì lên kế hoạch tiếp thị dài hạn trên chặng đường dài, IB xây dựng các hành trình 1-1 để quan sát hành vi của khách hàng và định hình trải nghiệm trên đường đi để phù hợp nhất với từng khách hàng. Và thay vì đo lường theo bản năng và cảm xúc của mình, IB giờ đây có những hiểu biết dựa trên dữ liệu trong tay để giúp tạo ra những hành trình đó.

(2) Chuyển đổi số giúp IB kết nối với khách hàng cá nhân

Khẩu hiệu chuyển đổi số khi IB kết nối với khách hàng cá nhân *"Chào mừng nhân viên IB đến với Tiếp thị trong kỷ nguyên của khách hàng"*, IB đã xem xét kỹ các công cụ kỹ thuật số phổ biến nhất và cách IB có thể tận dụng chúng trong toàn bộ vòng đời của khách hàng. Toàn bộ bài đăng rất đáng để đọc và đóng vai trò là cơ sở tuyệt vời mà cách ứng dụng công nghệ - từ điện toán đám mây đến trí tuệ nhân tạo - có thể giúp nhân viên của IB đến gần hơn với khách hàng.

(2) Kênh tiếp thị truyền thống, Kênh tiếp thị kỹ thuật số Tác động chuyển đổi

Vật liệu in, Vật liệu kỹ thuật số: Giảm chi phí in ấn và phân phối; khả năng ghi điểm/triển vọng lớp dựa trên các tương tác kỹ thuật số

In chiến dịch thư, Chiến dịch email: Giảm chi phí in và bưu chính; quy mô lớn hơn và cá nhân hóa

Quảng cáo in/biển quảng cáo: Truyền thông xã hội nhằm mục tiêu cá nhân; nhắm mục tiêu đối tượng giống

Trang Website IB trực tuyến/Trang website thương mại điện tử: Loại bỏ tiền thuê/tiện ích; khả năng tiếp cận và quy mô; cơ hội để nuôi dưỡng triển vọng ở quy mô thẻ IB trên Ứng dụng di động Giảm ma sát đăng ký; giảm chi phí in thẻ; khả năng cá nhân hóa các chương trình khuyến mãi và kích hoạt ưu đãi trong thời gian thực; cơ hội để đẩy mạnh cung cấp và nhắn tin cho khách hàng.

(3) Dữ liệu làm cho mỗi doanh số giao dịch chứng khoán, tư vấn đầu tư, quản lý danh mục đầu tư hiệu quả.

Nhân viên tư vấn đầu tư đặc biệt được hưởng lợi từ việc truy cập vào dữ liệu ngày càng tốt hơn. Khi các nhóm tiếp thị và tư vấn đầu tư chia sẻ thông tin trên Website và các đại diện tư vấn đầu tư tham gia vào hoạt động tư vấn đầu tư và giữ cho các đường ống của nhân viên được cập nhật trên nền tảng, thông tin sẽ được truyền tải tự do trong toàn bộ IB. Trước tiên, nhiều khách hàng tiếp cận hơn trên cùng một thông tin, có nghĩa là có nhiều cơ hội hơn để chia sẻ thông tin trên toàn bộ IB. Có thể ai đó từ các nhân viên tiếp thị nhìn thấy một lưu ý về doanh số tư vấn đầu tư, về một khách hàng tiềm năng trong CDP và chia sẻ các hoạt động chiến dịch tiếp thị liên quan đến triển vọng, thúc đẩy thỏa thuận Hợp đồng. Cuối cùng, khi các luồng thông tin và tập hợp trong IB, nhân viên tự thiết lập để tận dụng các cải tiến kỹ thuật số tiên tiến như trí tuệ nhân tạo.

(4) Chuyển đổi số tạo ra các kỹ thuật tư vấn đầu tư, quản lý danh mục đầu tư dựa trên AI. Hệ thống trí tuệ nhân tạo có thể cực kỳ hữu ích trong khả năng kết hợp thông qua lượng dữ liệu khổng lồ để tìm kiếm các mẫu hữu ích và những hiểu biết khác. Khi các dịch vụ AI phát triển, đã nghiên cứu dữ liệu đầu tư, quản lý danh mục đầu tư và tiếp thị không chỉ từ quan điểm của khách hàng mà còn để xác định tính hiệu quả của các kỹ thuật và chiến lược tư vấn đầu tư, quản lý danh mục đầu tư cho khách hàng. Ngoài những hiểu biết sâu sắc xung quanh, giả sử, nhân khẩu học nào có khả năng đầu tư nhiều hơn vào thời điểm nào trong năm, AI có thể làm sáng tỏ những chiến lược tư vấn đầu tư nào đã được chứng minh là hiệu quả nhất theo thời gian, hoặc những sản phẩm đầu tư nào đã tạo ra xu hướng dài hạn di chuyển doanh thu.

Với ngày càng nhiều bộ dữ liệu có sẵn từ các nguồn bên ngoài, hệ thống AI khai thác thông tin thị trường cũng như lịch sử tư vấn đầu tư của từng nhân viên IB. Từ đó, các hệ thống tìm kiếm các mối tương quan, mô hình và thậm chí là sự bất thường để cung cấp cho các nhóm nhân viên IB một lợi thế cạnh tranh khi đi sâu vào các tài khoản. Kết hợp những hiểu biết dựa trên AI với kiến thức sơ khởi của các nhóm có lẽ là sự hiện thực hóa cuối cùng của chuyển đổi số để tư vấn đầu tư.

2. Chiến lược tư vấn đầu tư trên kênh mạng xã hội là một thành phần chính chuyển đổi số của IB

Phương tiện truyền thông xã hội ở khắp mọi nơi, trộn lẫn tin tức, giải trí và tương tác thương hiệu bên cạnh các kết nối giữa các cá nhân. Sự tham gia của nhà đầu tư, khách hàng vào phương tiện truyền thông xã hội đã thay đổi quy trình tư vấn đầu tư, do đó, bất kỳ chuyển đổi số thành công nào cũng cần kết hợp chiến lược tư vấn đầu tư, giao dịch chứng khoán chưa niêm yết, quản lý danh mục đầu tư xã hội. Phương tiện kỹ thuật số độc đáo này có đầy đủ cơ hội cho nhân viên tư vấn đầu tư thông thái kết nối và xây dựng mối quan hệ với khách hàng tiềm năng và khách hàng lâu năm. Nhân viên của IB tư vấn đầu tư trên các kênh mạng xã hội thành công có thể được coi là những nhà lãnh đạo tư tưởng, hoặc thậm chí là các chuyên gia tư vấn đáng tin cậy, bởi nhân viên cung cấp giá trị thông qua hiểu biết về ngành, chia sẻ chuyên môn và đưa ra giải pháp cho các câu hỏi phổ biến của khách hàng, nhà đầu tư thông qua việc tạo hoặc chia sẻ nội dung sâu sắc.

(1) Tự phục vụ là một nhân viên chăm sóc khách hàng tốt nhất.

Cổng thông tin tự phục vụ là công cụ hướng tới người dùng này cung cấp các tính năng như đặt lại mật khẩu, tự ghi nhật ký sự cố, yêu cầu dịch vụ và tìm kiếm cơ sở kiến thức. Chúng cũng có thể bao gồm nhiều dịch vụ tương tác hơn như không gian mạng, chat với người máy (Bot) hoặc hệ thống các câu trả lời tự động.

Thiết kế thân thiện với khách hàng, bao gồm các trường tìm kiếm đưa ra đề xuất và hồ sơ khách hàng thúc đẩy lịch sử giao dịch chứng khoán OTC trên sàn UpCom và dịch vụ của khách hàng, có thể đi một chặng đường dài để cá nhân hóa dịch vụ tự phục vụ cho khách hàng của IB.

(2) AI đóng một vai trò quan trọng trong việc chuyển đổi số của dịch vụ.

Đưa trí tuệ nhân tạo vào dịch vụ của IB là một điển hình về sức mạnh của chuyển đổi số. Các chatbot được hỗ trợ bởi AI trả lời các câu hỏi đơn giản của khách hàng đóng vai trò thay cho sự hiện diện của nhân viên CSKH, giảm thời gian khách hàng phải chờ đợi. Việc triển khai các chatbot để xử lý các yêu cầu cũng giải phóng nhân viên tư vấn đầu tư dành thời gian cho các trường hợp nhạy cảm hơn.

3. Chiến lược chuyển đổi số là chiến lược chuyển đổi kinh doanh

Chuyển đổi số và chuyển đổi về kinh doanh đầu tiên, thứ đến mới là số hóa, các vấn đề vềi dữ liệu kinh doanh là tín hiệu cho phép IB tiến gần với việc làm gì với các dữ liệu này. Bắt đầu với các đánh giá nội bộ để xác định các khoảng trống, vấn đề mà IB có thể gặp khó khăn. Vấn đề lớn nhất của IB là gì? Điều gì là chìa khóa cho sự sống còn của IB? Nó rất quan trọng để kết nối tất cả mọi người trong IB.

3.1 Tạo sự khác biệt trong cạnh tranh

a) IB tập trung khai thác tính hiệu quả, trở thành doanh nghiệp có chi phí thấp trong ngành chứng khoán và quản lý quỹ, từ đó tạo ra lợi thế cạnh tranh dựa trên chi phí so với các đối thủ. Cách tiếp cận chi phí thấp được IB lựa chọn để tạo lập lợi thế cạnh tranh trên toàn bộ thị trường mục tiêu. Để có được lợi thế về chi phí, IB tập trung vào việc cắt giảm chi phí đầu vào, chi phí phối hợp hoạt động; nâng cao năng suất lao động; chuẩn hóa sản phẩm, dịch vụ, khai thác kinh tế quy mô và kinh tế học hỏi; ứng dụng các công nghệ sản xuất tiết kiệm chi phí…

b) IB thực hiện dị biệt hóa sản phẩm đầu tư cổ phiếu bất động sản - làm cho sản phẩm của mình khác biệt so với sản phẩm của đối thủ cạnh tranh. Việc tạo lập lợi thế cạnh tranh dựa trên dị biệt hóa sản phẩm có thể được thực hiện trên phạm vi toàn bộ thị trường mục tiêu. Dị biệt hóa có thể mang tính chất hữu hình hoặc vô hình. Dị biệt hóa hữu hình liên quan đến việc làm thay đổi những đặc tính có thể quan sát được của sản phẩm như: Diện tích, kiến trúc, màu sắc, mẫu mã, thiết kế, vật liệu thi công, hoặc tác động đến tính năng sử dụng sản phẩm như độ bền, độ tin cậy, độ an toàn… Dị biệt hóa hữu hình còn gắn với những sản phẩm hoặc dịch vụ khác có tính chất bổ sung cho sản phẩm của IB, chẳng hạn như tốc độ phân phối sản phẩm, dịch vụ quản lý vận hành như dịch vụ kỹ thuật, dịch vụ bảo hành, dịch vị chăm sóc cảnh quan môi trường…., Dị biệt hóa vô hình gắn với việc đáp ứng mong muốn của khách hàng về những khía cạnh như hình ảnh; địa vị xã hội, tính sang trọng, sự sành điệu… gắn với sản phẩm đầu tư của IB.

c) IB có thể kết hợp yếu tố chi phí với dị biệt hóa sản phẩm để tạo lập lợi thế cạnh tranh so với các đối thủ. Về thực chất cách tiếp cận này là sự kết hợp 2 cách tiếp cận nói trên và được gọi là cách tiếp cận chi phí tốt nhất. Sự kết hợp này được thực hiện trên phạm vi toàn bộ thị trường mục tiêu. Mục tiêu của IB theo đuổi cách tiếp cận này là lôi cuốn khách hàng bằng những sản phẩm hấp dẫn có mức giá cổ phiếu đầu tư phù hợp. Chẳng hạn, với mức giá tương đương như giá cổ phiếu của đối thủ cạnh tranh, nhưng cổ phiếu của doanh nghiệp mà IB tư vấn lại có những đặc tính mà cổ phiếu của đối thủ cạnh tranh không có, hoặc IB có thể giới thiếu các cổ phiếu OTC có mức giá mua thấp hơn cho khách hàng đối với những cổ phiếu có những đặc tính tương đương như cổ phiếu của đối thủ cạnh tranh. Việc lựa chọn bất kỳ cách tiếp cận nào nêu trên để giành được lợi thế cạnh tranh bền vững so với các đối thủ cũng đòi hỏi IB phải hình thành được những kỹ năng đặc biệt mà các đối thủ không thể sao chép hoặc bắt chước một cách nhanh chóng, bởi ngoài các thuộc tính của cổ phiếu hay dịch vụ tư vấn đầu tư của IB, nhưng để tiếp cận được bí quyết, kỹ năng đặc biệt mà IB phát triển và hoàn thiện trong thời gian dài là điều rất khó khăn đối với các đối thủ cạnh tranh, bởi:

(1) Gia tăng doanh thu và thị phần dựa trên việc cắt giảm chi phí và giá bán

(2) Gia tăng doanh thu và thị phần dựa trên việc gia tăng các tính năng mới, thiết kế cảnh quan hạ tầng, kiến trúc công trình hấp dẫn, chất lượng thi công xây dựng công trình hay dịch vụ khách hàng tốt hơn, mở rộng lựa chọn sản phẩm bất động sản để đầu tư và các biện pháp tương tự.

(3) Cải thiện, tạo lập hoặc tiếp nhận thêm các nguồn lực và kỹ năng cạnh tranh quan trọng.

(4) Cách tiếp cận quản trị các hoạt động nghiên cứu đánh giá, lựa chọn đầu tư; Phát triển thị trường mục tiêu, marketing và tư vấn đầu tư, quản lý danh mục đầu tư, giao dịch chứng chỉ quỹ, tư vấn tài chính doanh nghiệp và các hoạt động tạo giá trị then chốt khác.

(5) Gia nhập các thị trường đầu tư sản phẩm bất động sản hoặc thị trường địa lý mới hoặc từ bỏ các thị trường hiện tại.

(6) Gia tăng vị thế mặc cả với các Chủ đầu tư, nhà phân phối sản phẩm độc quyền mang thương hiệu Vimefulland và các đối tượng khác

(7) Nâng cao năng lực cạnh tranh thông qua các liên minh hoặc các hình thức hợp tác chiến lược với các doanh nghiệp khác 8. Nâng cao vị thế thị trường và năng lực cạnh tranh thông qua việc mua bán hoặc sáp nhập với các doanh nghiệp khác 9. Nắm bắt các cơ hội thị trường mới xuất hiện và chống lại nguy cơ

IB chọn con thuyền chắc có thể vượt qua mọi thời tiết, chứ không theo thời tiết mà chọn con thuyền, mua doanh nghiệp chứ không mua cổ phiếu. Tìm hiểu và đặt niềm tin vào doanh nghiệp dựa theo lịch sử mà doanh nghiệp đó đối mặt, phát triển và triển vọng trong tương lai.

Đừng ngại bắt đầu từ con số 0 vì chính con số 0 đấy sẽ dạy cho bạn **cách quản lý tài chính** thực và hiệu quả nhất.

PHẦN II
CƠ CẤU TỔ CHỨC, CHỨC NĂNG NHIỆM VỤ CỦA NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ

MỤC I. CƠ CẤU TỔ CHỨC

I. CẤU TRÚC CỦA NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ

Cấu trúc của ngân hàng đầu tư được phân thành 3 bộ phận chính như: Front office, Middle Office, Back Office. Trong đó:

1. Front office

Dịch vụ này hoạt động tương tự như một ngân hàng thương mại và thường bao gồm các dịch vụ như:

- Ngân hàng đầu tư
- Quản lý đầu tư
- Nghiên cứu thị trường
- Tư vấn chiến lược

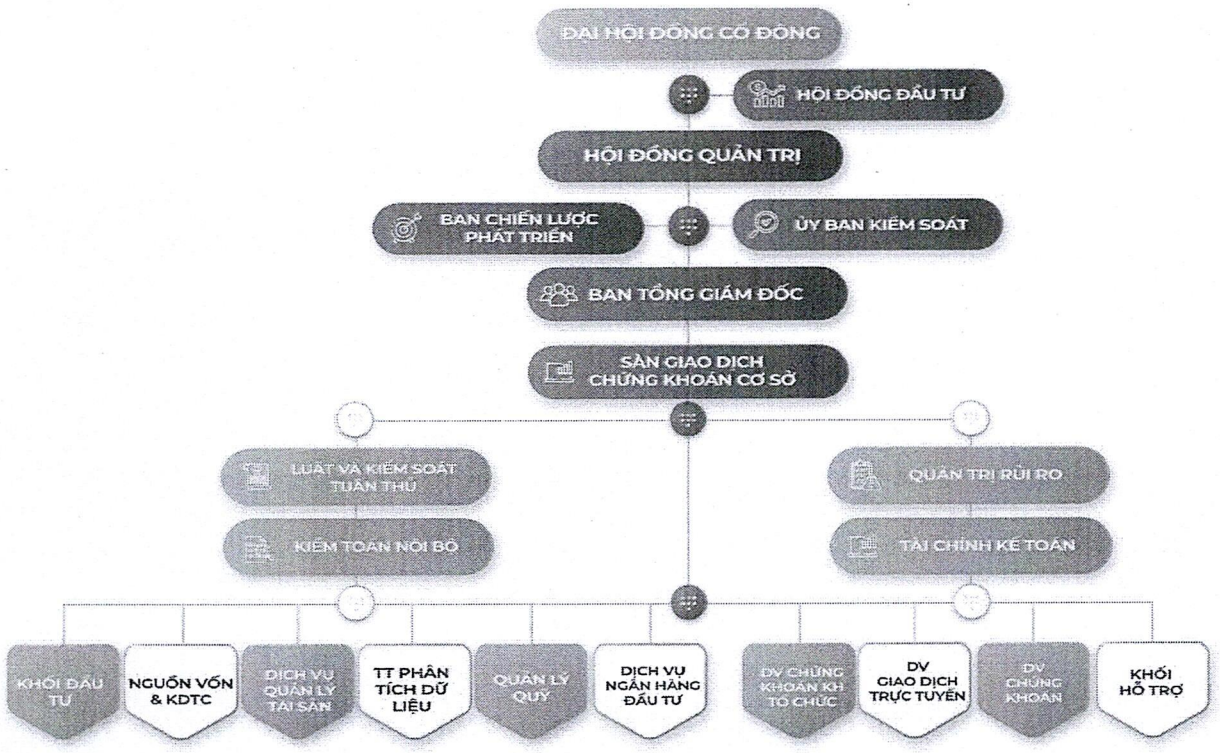
2. Middle office

Dịch vụ Ngân hàng Đầu tư Middle office hạn chế khách hàng, làm việc chủ yếu với các đối tác chuyên nghiệp như chính phủ, ngân hàng khác, công ty bảo hiểm, đơn vị tài chính,… Và cung cấp cho các đối tượng lớn dòng vốn lớn. Các dịch vụ chính:

- Quản lý rủi ro
- Quản lý tài chính
- Tư vấn luật pháp

3. Back office

Dịch vụ Ngân hàng Đầu tư Back office xử lý chủ yếu các vấn đề giấy tờ và số tiền nhỏ như những thứ liên quan đến xác nhận thương mại, đảm bảo chính xác rằng các chứng khoán được mua/bán và thanh toán với số tiền chính xác, nền tảng phần mềm và công nghệ cho phép nhà đầu tư thực hiện công việc của họ, tạo ra các thuật toán giao dịch mới.



II. CHỨC NĂNG NHIỆM VỤ CỦA NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ

1. Chức năng của Ngân hàng đầu tư

Hiện nay với sự phát triển mạnh mẽ của ngành tài chính thì ngân hàng đầu tư đóng vai trò là một định chế tài chính quan trọng của nền kinh tế hoạt động trên thị trường vốn:

(1) Chức năng Nhà môi giới: Kết nối người mua và người bán trên thị trường vốn lại với nhau. Với chức năng này, ngân hàng đầu tư có nhiệm vụ tìm kiếm thông tin nhằm chắp nối người bán và người mua, qua đó sẽ nhận được một khoản phí tùy thuộc vào mức độ khó khăn của việc kết nối và sự cố gắng của ngân hàng.

(2) Chức năng nhà đầu tư và nhà tạo lập thị trường: Ngân hàng đầu tư thực hiện chuyển giao sản phẩm đầu tư từ người bán sang người mua, cho vay sang người đi vay bằng việc ngân hàng sẽ mua tài sản đó từ người bán và bán lại cho người mua (hoặc ngược lại).

(3) Chức năng nhận ủy thác: Ngân hàng đầu tư có thể tham gia dưới hai hình thức, đó là: Thay mặt khách hàng thực hiện các giao dịch do khách hàng quyết định và quản lý đầu tư.

(4) Chức năng nhà tư vấn đầu tư chứng khoán và Tư vấn tài chính doanh nghiệp: Tư vấn chứng khoán, cổ phần hóa, mua bán sáp nhập doanh nghiệp, tư vấn chiến lược, thành lập liên minh, liên doanh.

2. Nhiệm vụ của IB

Ngoài việc duy trì và phát triển các nghiệp vụ truyền thống thì hiện nay ngân hàng đầu tư còn mở rộng sang các lĩnh vực kinh doanh khác, trong đó cốt lõi là nghiệp vụ ngân hàng đầu tư, cách thức hoạt động được đa dạng hóa để nhằm đáp ứng được các nhu cầu của khách hàng một cách tối đa. Các nghiệp vụ chính của một ngân hàng đầu tư như:

2,1 Nghiệp vụ ngân hàng đầu tư (Investment Banking)

Nghiệp vụ ngân hàng đầu tư là nghiệp vụ gắn liền với quá trình hình thành của ngân hàng đầu tư, đồng thời cũng là nghiệp vụ được hình thành lâu đời nhất và có thể coi là nghiệp vụ **trên thị trường sơ cấp với dịch vụ tư vấn, bảo lãnh phát hành chứng khoán cho khách hàng**. Trong đó, bao gồm các loại chứng khoán như chứng khoán nợ **(trái phiếu)** và chứng khoán vốn **(cổ phiếu, trái phiếu chuyển đổi).**

Ngày nay, bên cạnh việc tiếp tục duy trì và phát triển những hoạt động truyền thống vốn có đó thì nghiệp vụ ngân hàng đầu tư còn mở rộng hoạt động của mình sang các hoạt động khác đa dạng hơn như **tư vấn mua bán, sáp nhập doanh nghiệp (M&A) và tư vấn tái cơ cấu doanh nghiệp.**

Nghiệp vụ này dựa trên những kiến thức chuyên môn trong lĩnh vực tài chính doanh nghiệp do đó có thể coi đây là nghiệp vụ mở rộng của nghiệp vụ phát hành chứng khoán huy động vốn. Các dịch vụ tư vấn của M&A bao gồm mua bán, sáp nhập, thành lập liên doanh, liên minh chiến lược, thoái vốn đầu tư,…

Nghiệp vụ ngân hàng đầu tư thường mang về cho ngân hàng đầu tư những khoản phí tư vấn và bảo lãnh phát hành khổng lồ, từ đó tạo cơ sở để bán chéo các sản phẩm khác. Trong đó, doanh nghiệp, các nhà đầu tư có tổ chức, các quỹ đầu tư, các chính phủ và chính quyền địa phương chính là những khách hàng chủ yếu của mảng dịch vụ này.

Ngân hàng đầu tư được hưởng phí tư vấn và bảo lãnh phát hành (phí phát hành) từ các nghiệp vụ huy động vốn. Trong đó, phí phát hành đối với các khoản chứng khoán vốn thường dao động từ **3%-5%** tổng số vốn huy động. Tuy nhiên, khoản phí này đã ngày càng bị thu hẹp bởi sự cạnh tranh khốc liệt ngày càng gia tăng trên thị trường. Trong đó, mức phí bình quân đã giảm xuống **2,5%.** Bên cạnh đó, so với chứng khoán vốn thì mức phí phát hành đối với các chứng khoán nợ thấp hơn nhiều và thường dao động trong khoảng từ **0,3%-1%.** Trong năm 2008, mức phí bình quân đã giảm xuống chỉ còn **0,27%.**

Đối với khoản phí của các giao dịch tư vấn M&A thường dao động trong khoảng từ **1%-1,5%** giá trị giao dịch. Theo đó, tỷ lệ phần trăm phí sẽ càng thấp khi giá trị giao dịch càng lớn. Mức độ rủi ro của mảng dịch vụ này ở mức thấp và trong mọi trường hợp ngân hàng đầu tư đều sẽ mang về một khoản phí nhất định dù giao dịch đó có thất bại hay thành công. Do đó, có thể coi mảng tư vấn tài chính doanh nghiệp này là sân chơi của các công ty tư vấn tài chính lớn trên thế giới (các công ty kiểm toán) chứ không chỉ là của các ngân hàng đầu tư. Dịch vụ ngân hàng đầu tư này cũng được coi là giá trị cốt lõi của một ngân hàng đầu tư.

Trước kia, các dịch vụ mà nghiệp vụ ngân hàng đầu tư thường cung cấp như tư vấn, bảo lãnh phát hành chứng khoán cho khách hàng. Đến nay, đã mở rộng thêm nhiều lĩnh vực khác như **tư vấn mua bán, tư vấn tái cơ cấu doanh nghiệp, sáp nhập doanh nghiệp (M&A).** Từ đó, ngân hàng cũng có thêm một khoản phí để duy trì thông qua những dịch vụ này cũng như phát triển thêm nhiều các sản phẩm khác.

2.2 Nghiệp vụ đầu tư (sales & trading)

Nghiệp vụ đầu tư hoạt động chủ yếu tại thị trường thứ cấp gồm môi giới và đầu tư. Trong đó, nghiệp vụ môi giới được áp dụng chủ yếu cho các sản phẩm chứng khoán đã niêm yết và giao dịch trên thị trường (bao gồm cả các sản phẩm phái sinh niêm yết), trong đó vai trò của ngân hàng đầu tư là trung gian nhận lệnh từ khách hàng và thực hiện khớp lệnh.

Còn nghiệp vụ đầu tư bao gồm hoạt động đầu tư tự doanh và hoạt động đầu tư cho khách hàng. Với chức năng tạo thanh khoản thị trường, ngân hàng đầu tư đóng vai trò như một chủ thể kinh doanh tìm kiếm các khoản chênh lệch giá từ các giao dịch với khách hàng hay từ nguồn thu từ vốn đem đi kinh doanh thu về được của ngân hàng đâu tư.

2.3 Nghiệp vụ nghiên cứu (research)

Nghiệp vụ nghiên cứu do các nhân viên nghiên cứu thực hiện để nhằm theo dõi tình hình hoạt động của các loại chứng khoán trên thị trường với đa dạng các sản phẩm nghiên cứu bao gồm các báo cáo nghiên cứu chung như: **Nghiên cứu kinh tế vĩ mô, Nghiên cứu chiến thuật đầu tư, Nghiên cứu ngành và Nghiên cứu sản phẩm.** Theo đó, các báo cáo này giúp cho các nhà đầu tư có thể đưa ra các quyết định mua bán một cách linh hoạt và kịp thời. Đồng thời, đảm bảo các rủi ro của khách hàng được giảm xuống mức thấp nhất có thể và nâng cao, cải thiện chất lượng hoạt động của ngân hàng đầu tư. Bên cạnh đó, nghiệp vụ nghiên cứu này cũng bao gồm việc cả xây dựng, phát triển các công cụ phân tích và giúp khách hàng quản lý danh mục đầu tư.

Dù không tạo ra doanh thu trực tiếp, tuy nhiên nghiệp vụ nghiên cứu này lại có tác dụng giúp tăng cường chất lượng dịch vụ cũng như khả năng cạnh tranh của ngân hàng đầu tư. Nghiệp vụ cũng đóng vai trò quan trọng trong việc hỗ trợ các hoạt động khác của ngân hàng đầu tư. Đối với các sản phẩm chứng khoán, việc nghiên cứu có tác dụng tăng cường tính thanh khoản từ đó thúc đẩy việc mua bán và tạo ra doanh thu cho khối đầu tư. Bên cạnh đó, hoạt động nghiên cứu cũng hỗ trợ cho việc phát hành chứng khoán trên thị trường sơ cấp trở nên dễ dàng hơn, nhất là các chứng khoán có tính thanh khoản cao và được thị trường quan tâm.

2.4 Nghiệp vụ ngân hàng bán buôn (Merchant Banking)

Ngân hàng bán buôn cũng là một hoạt động đầu tư, tuy nhiên đối tượng đầu tư là các sản phẩm thay thế chứ không phải là các loại chứng khoán, có thể hiểu các sản phẩm thay thế ở đây không phải là các sản phẩm đầu tư truyền thống (cổ phiếu và trái phiếu) mà bao gồm **đầu tư bất động sản, các khoản vay có sử dụng đòn bẩy tài chính, các thỏa thuận tín dụng lớn như cho vay đồng tài trợ và tài trợ**

dự án nhằm đa dạng hóa danh mục đầu tư, giảm thiểu các rủi ro và góp phần thúc đẩy hoạt động tài chính của ngân hàng đầu tư.

Trong đó, đầu tư vốn tư nhân chính là một mảng quan trọng thuộc dòng sản phẩm chứng khoán vốn của ngân hàng bán buôn.

Bản chất của nghiệp vụ này là việc đầu tư vào các doanh nghiệp chưa niêm yết có tiềm năng của ngân hàng thông qua tái cơ cấu tài chính và hoạt động để phát triển làm tăng giá trị. Có thể thực hiện việc đầu tư vào các doanh nghiệp vốn tư nhân từ giai đoạn khởi nghiệp của doanh nghiệp cho đến các giai đoạn trưởng thành và phát triển. Hai hình thức đầu tư mạo hiểm **(venture capital)** và đầu tư mua doanh nghiệp thông qua đòn bẩy tài chính **(Leverage Buy-Out – LBO)** chính là hai hình thức phổ biến của nghiệp vụ đầu tư vốn tư nhân. Khi việc thoái vốn thông qua niêm yết doanh nghiệp bán cho một bên thứ ba hoặc được đầu tư lên thị trường chứng khoán thì quá trình đầu tư sẽ kết thúc.

Bên cạnh đó, có một hình thức đầu tư khác ít phổ biến hơn, ngân hàng đầu tư vào các **công ty niêm yết** và để nhằm hạn chế sự chú ý của các cơ quan giám sát thị trường và công chúng, ngân hàng sẽ thoái sàn **(de-list)** để trở thành doanh nghiệp tư nhân. Theo đó, ngân hàng sẽ thoái vốn đầu tư theo cách thông thường sau quá trình phát triển và tái cơ cấu lại, có thể hiểu là tái niêm yết lên thị trường chứng khoán.

Ngân hàng đầu tư sẽ thông qua **nghiệp vụ quản lý quỹ đầu tư vốn tư nhân (private equity fund)** để vừa thực hiện hoạt động đầu tư vốn tư nhân cho bản thân ngân hàng và cả cho khách hàng. Nghiệp vụ ngân hàng bán buôn là một hoạt động tự doanh và hoạt động này mang tính rủi ro cao. Bởi đối tượng đầu tư là các sản phẩm thay thế, so với nghiệp vụ đầu tư các sản phẩm chứng khoán truyền thống khác thì thời hạn nắm giữ sản phẩm của hoạt động này thường dài hơn.

2.5 Nghiệp vụ quản lý đầu tư (Investment Management)

Nhờ mức độ rủi ro thấp và thu nhập ổn định nên có thể xem nghiệp vụ quản lý đầu tư này là một mảng kinh doanh quan trọng đối với ngân hàng đầu tư. Có thể chia quản lý đầu tư của ngân hàng đầu tư thành hai nghiệp vụ là **quản lý tài sản và nghiệp vụ quản lý gia sản.**

Quản lý gia sản hay còn gọi là dịch vụ ngân hàng tư nhân (private banking) đây là một khái niệm mới chỉ xuất hiện trong vài thập kỷ gần đây với dịch vụ tư vấn và quản lý tài sản dành riêng cho các khách hàng là những cá nhân hay gia đình giàu có. Nhờ toàn cầu hóa nên thu nhập của nhiều tầng lớp dân cư tại nhiều quốc gia đã gia tăng, điều này đã hình thành nên một tầng lớp người giàu, đây chính là **cơ sở để dịch vụ quản lý gia sản phát triển.**

Để tăng khả năng cạnh tranh với mục tiêu trở thành một đại siêu thị tài chính và cung cấp một danh mục dịch vụ đa dạng cho khách hàng, ngân hàng đầu tư không thể không xây dựng cho riêng mình mảng kinh doanh quản lý đầu tư. Theo đó, mảng kinh doanh này mang lại cho các ngân hàng nguồn thu nhập ổn định mà không bị ảnh hưởng nhiều bởi những tác động từ biến động của thị trường.

2.6 Nghiệp vụ môi giới chính (Prime Brokerage)

Trong tiếng Anh, nghiệp vụ nhà môi giới chính có rất nhiều tên gọi như **"Prime Brokerage", "Global Clearing Services", "Capital Market Prime Services"** hay **"Prime Securities Services".** Nghiệp vụ này hình thành với mục đích chủ yếu là để hỗ trợ và cung cấp các dịch vụ phục vụ cho các **quỹ đầu cơ** đang ngày càng phát triển hiện nay tại các quốc gia trên thế giới. Ngày nay, cùng với sự phát triển ngày càng tinh vi của nền kinh tế thì phạm vi hoạt động của nghiệp vụ **nhà môi giới chính** cũng ngày càng mở rộng hơn nhằm tạo điều kiện để cho ngân hàng đầu tư có thể thích nghi một cách tốt nhất với môi trường.

Hiện nay, **dịch vụ nhà môi giới chính** không chỉ bao gồm các dịch vụ môi giới đầu tư mà đã trở nên rất đa dạng, bao gồm rất nhiều dịch vụ hỗ trợ hoạt động, tư vấn cho toàn bộ vòng đời hoạt động của một **quỹ đầu cơ**. Các dịch vụ này bao gồm từ việc xin giấy phép, cho thuê văn phòng, thiết lập cơ sở hạ tầng, thu xếp vốn ***(thông qua nghiệp vụ Repo, bán và mua lại, cho vay chứng khoán, cho vay ký quỹ),*** kêu gọi nhà đầu tư, quản lý dòng tiền và thanh khoản, quản trị rủi ro, cung cấp cho các quỹ đầu cơ các giải pháp công nghệ thông tin, thanh toán và lưu ký chứng khoán môi giới đầu tư cũng như các công việc kế toán hay lập báo cáo tài chính.

III. PHÂN BIỆT NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ VỚI CÁC ĐỊNH CHẾ TÀI CHÍNH KHÁC

1. Phân biệt Ngân hàng Đầu tư với Công ty Chứng khoán.

Về cơ bản, NHĐT thực chất giống như một công ty chứng khoán nhưng ở mức độ phát triển cao hơn với các loại nghiệp vụ đa dạng và phức tạp hơn.

- Giống nhau: Hoạt động chủ yếu trên thị trường vốn; các nghiệp vụ tương đồng với nhau (Môi giới, tư vấn đầu tư, bảo lảnh phát hành,….)

- Khác nhau:

Ngân hàng Đầu tư	Công ty Chứng khoán
- Quy mô lớn. - Nhóm KH của NHĐT là các nhà đầu tư có tổ chức. - Hoạt động như một công ty quản lý quỹ. -Tính chất nghiệp vụ phức tạp.	- Quy mô tương đối nhỏ hơn. - Nhóm KH vừa là nhà đầu tư cá nhân, nhà đầu tư tổ chức. - Không được phép hoạt động như cty quản lý Quỹ. - Tính chất nghiệp vụ đơn giản hơn

2. Phân biệt giữa Ngân hàng Đầu tư và Ngân hàng Thương mại

NHĐT và NHTM là các tổ chức trung gian tài chính, đáp ứng nhu cầu vốn của các chủ thể thừa vốn và thiếu vốn trong nền kinh tế.

Ngân hàng Đầu tư	Ngân hàng Thương mại
- Hoạt động chủ yếu trên TT vốn - Nghiệp vụ chính liên quan đến môi	- Chủ yếu hoạt động trên TT tiền tệ. - Nghiệp vụ chính là nhận tiền gởi sau đó

giới, tư vấn phát hành chứng khoán, hoạt động đầu tư… - Lợi nhuận từ hoạt động môi giới, tư vấn phát hành…. - Các chủ thể thừa vốn và thiếu vốn trực tiếp gặp nhau thông qua các quyết định đầu tư và chứng khoán. - Mức độ rủi ro cao hơn	cho vay lại trên thị trường. - Lợi nhuận chủ yếu từ chênh lệch lãi suất huy động và cho vay. - Các chủ thể thừa vốn và thiếu vốn không trực tiếp gặp nhau mà thông qua NHTM. - Mức độ rủi ro thấp hơn

Ngoài các sự khác nhau cơ bản nêu trên giữa ngân hàng đầu tư và ngân hàng thương mại, còn có một số đặc điểm khác biệt giữa 2 loại hình ngân hàng này về khía cạnh hoạt động. Trong thực tế, do xu hướng thành lập các ngân hàng tổng hợp với sự kết hợp hoạt động của cả ngân hàng thương mại và ngân hàng đầu tư trong suốt thập kỷ qua, nên sự ngăn cách giữa 2 loại hình ngân hàng này ngày càng trở nên mờ nhạt.

So sánh sự khác biệt giữa ngân hàng đầu tư và ngân hàng thương mại

Tiêu chí so sánh	Ngân hàng đầu tư	Ngân hàng thương mại
Tư cách pháp nhân	Công ty tài chính	Ngân hàng
Thị trường hoạt động chính	Thị trường vốn	Thị trường tiền tệ
Mức độ rủi ro	Cao	Thấp
Mức độ sử dụng đòn bẩy tài chính	Cao	Thấp
Mức độ sử dụng sản phẩm phái sinh	Cao	Thấp
Thời hạn đầu tư	Ngắn	Dài
Quản lý tài sản nguồn vốn	Nguồn vốn	Tài sản
Cơ quan giám sát	Uỷ ban Chứng khoán	Ngân hàng Trung ương
Mức độ giám sát	Thấp	Cao
Mức độ ổn định lợi nhuận	Thấp	Cao
Số lượng nhân viên	Ít	Nhiều
Số lượng chi nhánh	Ít	Nhiều
Thu nhập bình quân/nhân viên	Cao	Thấp

IV. CÁC NGUỒN THU NHẬP CỦA NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ

Cơ cấu thu nhập chính của ngân hàng đầu tư vẫn là các khoản phí từ các hoạt động tư vấn, bảo lãnh, dịch vụ môi giới, quản lý đầu tư. Thu nhập từ hoạt động đầu tư chiếm một phần quan trọng, song có mức độ biến động cao. Các ngân hàng đầu

tư tham gia hoạt động ngân hàng bán buôn với các khoản cho vay đồng tài trợ hay tài trợ dự án cũng có một phần thu nhập chênh lệch lãi suất, tuy nhiên các khoản thu nhập này chỉ chiếm khoảng 10% thu nhập của ngân hàng đầu tư.

Chức năng	Nguồn thu nhập
Nhà bảo lãnh phát hành	Phí bảo lãnh phát hành chứng khoán
Nhà môi giới	Phí môi giới
Nhà đầu tư	Chênh lệch giá chào mua, chào bán thông qua hoạt động tạo lập thị trường và các khoản lãi lỗ từ hoạt động tự doanh
Nhận ủy thác	Phí ủy thác, phí quản lý và thưởng hoạt động dựa theo kết quả quản lý tài sản
Nhà tư vấn	Phí tư vấn
Ngân hàng bán buôn	Chênh lệch lãi suất từ hoạt động tín dụng và lãi lỗ đầu tư
Nhà môi giới chính	Phí tư vấn và phí giao dịch

V. NGUỒN VỐN VÀ SỬ DỤNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ

	Nguồn vốn	Sử dụng vốn
Đi vay đảm bảo	- Repo chứng khoán thanh khoản cao. - Chứng khoán đi vay - Nhận ký quỹ giao dịch	- Reverse repo chứng khoán thanh khoản cao. - Chứng khoán cho vay - Đặt kỹ quỹ giao dịch
Đi vay không đảm bảo	- Vay ngân hàng - Phát hành trái phiếu	- Tài trợ dự án - Cho vay đồng tài trợ
Vốn chủ sở hữu	- Vốn chủ sở hữu - Các quỹ	- Tài sản đầu tư - Tài sản cố định

Điểm bất lợi của ngân hàng đầu tư so với ngân hàng thương mại là ngân hàng đầu tư không được phép huy động tiền gửi của công chúng, do đó không có quyền tiếp cận với một nguồn vốn ổn định, dài hạn và với chi phí rẻ hơn các nguồn vốn khác. Trong khi đó, ngân hàng đầu tư ngày càng thâm nhập sâu vào các hoạt động đầu tư và cần một lượng vốn khổng lồ cho các hoạt động này.

1. Nguồn vốn lớn nhất của ngân hàng đầu tư là đi vay bằng tài sản đảm bảo.

Trong quá trình hoạt động của mình, ngân hàng đầu tư nắm giữ rất nhiều tài sản tài chính có chất lượng tốt và tính thanh khoản cao. Đây chính là nguồn tài sản đảm bảo tốt nhất để ngân hàng đầu tư có thể huy động được các nguồn vốn trên thị trường thông qua một số nghiệp vụ đặc thù của thị trường vốn:

(1) Hợp đồng repo: là việc thực hiện đồng thời bán chứng khoán và cam kết mua lại với một mức giá cao hơn cố định tại một thời điểm định sẵn trong tương lai. Bản chất của nghiệp vụ này là mang chứng khoán đi cầm cố để vay tiền. Khoản chênh lệch giá mua lại và giá bán chứng khoán chính là phần lãi suất đi vay trong khoảng thời gian của hợp đồng;

(2) Hợp đồng bán và mua lại (sell & buyback): tương tự như hợp đồng repo, song về mặt pháp lý, giao dịch bán và mua lại được thực hiện thành 2 hợp đồng khác nhau;

- **Cho vay chứng khoán** (securities lending): là việc cho vay chứng khoán trong một khoảng thời gian nhất định. Bên đi vay sẽ phải ký quỹ tiền mặt làm tài sản đảm bảo và thanh toán một khoản phí đi vay chứng khoán cho bên cho vay. Bên cho vay có thể sử dụng số tiền ký quỹ trong thời hạn hợp đồng và trả lãi cho bên đi vay chứng khoán;

- **Bán khống** (short sale): là việc bán các loại chứng khoán mà ngân hàng chưa sở hữu. Do đó ngân hàng đầu tư phải đi vay chứng khoán muốn bán trên thị trường và ghi nợ giá trị của khoản vay này. Trước khi hợp đồng vay chứng khoán đến hạn, ngân hàng đầu tư phải mua lại chứng khoán để thanh toán cho bên cho vay. Để đi vay chứng khoán, ngân hàng phải dùng danh mục tài sản tài chính làm thế chấp;

(3) Hợp đồng cho vay ký quỹ (margin lending): là việc ủy thác cho một đối tác cung cấp vốn quản lý danh mục chứng khoán tồn kho và thỏa thuận một tỷ lệ cho vay nhất định trên giá trị của danh mục, ví dụ 90%-95%, tùy theo chất lượng hàng thế chấp. Phần ký quỹ hay tỷ lệ chiết khấu* (5%-10%) chính là phần vốn thực tế mà ngân hàng phải bỏ ra để đề phòng rủi ro biến động giá trị tài sản đảm bảo cho nhà cung cấp. Hàng ngày đối tác cung cấp vốn sẽ đánh giá lại giá trị danh mục theo giá trị thị trường và điều chỉnh hạn mức cho vay theo một tỷ lệ ấn định.

2. Nguồn vốn lớn thứ hai của ngân hàng đầu tư là đi vay không cần tài sản đảm bảo.

Việc này chủ yếu thực hiện thông qua hai cách chính như sau:

- Đi vay ngân hàng thương mại, chủ yếu là các khoản vay dưới dạng các hạn mức tín dụng dài hạn, để từ đó ngân hàng đầu tư có thể sử dụng tùy theo nhu cầu. Các thỏa thuận tín dụng thường có kỳ hạn đến 5 năm và có thể được gia hạn khi đáo hạn;

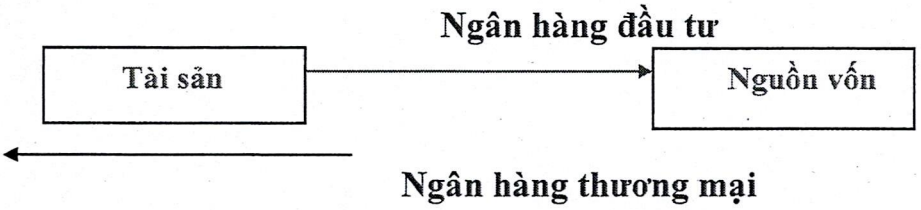
- Phát hành các trái phiếu, kỳ phiếu và thương phiếu để huy động vốn. Các trái phiếu thường dùng để huy động các nguồn vốn dài hạn, trong khi các kỳ phiếu và thương phiếu thường dùng cho mục đích ngắn hạn. Trong thực tế các ngân hàng đầu tư thường phát hành trái phiếu cơ cấu để tạo tính hấp dẫn cho trái phiếu và kết hợp bán các sản phẩm phái sinh liên quan đến các gốc phái sinh như cổ phiếu, tỷ giá, lãi suất, rủi ro tín dụng và giá hàng hóa cơ bản.

3. Quản lý tài sản và nguồn vốn

Đặc thù mô hình hoạt động dẫn đến sự khác nhau trong mối quan hệ giữa "Nguồn vốn" và "Sử dụng vốn" của ngân hàng thương mại và ngân hàng đầu tư. Ngân hàng thương mại thường huy động vốn trước rồi quyết định sử dụng nguồn

vốn huy động được thế nào cho hiệu quả, hạn chế rủi ro. Phần huy động tiền gửi không sử dụng hết có thể được gửi trên thị trường liên ngân hàng hoặc đầu tư các chứng từ có giá có tính thanh khoản cao nhằm hưởng chênh lệch lãi suất. Do đó, "Nguồn vốn" có vai trò quyết định "Sử dụng vốn" và quản lý ngân hàng thương mại mang thiên hướng "Quản lý tài sản".

Mô hình quản lý tài sản, nguồn vốn ngân hàng (ALM)



Trong khi đó, ngân hàng đầu tư chỉ huy động nguồn vốn theo nhu cầu đầu tư thực tế, tức là "Sử dụng vốn" quyết định "Nguồn vốn". Do đó bản chất quản lý ngân hàng đầu tư mang thiên hướng "Quản lý nguồn vốn". Bộ phận quản lý tài sản, nguồn vốn (ALM) có vai trò quan trọng đối với cả ngân hàng thương mại và ngân hàng đầu tư, tuy nhiên vì lý do đặc thù trên mà đối với mỗi loại hình ngân hàng, các định hướng và mục tiêu quản lý là khác nhau.

4. Đòn bẩy tài chính

Đòn bẩy tài chính được hiểu là hệ số giữa vốn vay trên vốn tự có của một doanh nghiệp. Đòn bẩy tài chính thể hiện với một đồng vốn chủ sở hữu bỏ ra, doanh nghiệp có thể đi vay được bao nhiêu đồng nợ mà vẫn nằm trong giới hạn an toàn.

Theo quan điểm tài chính học hiện đại, việc sử dụng vốn vay có nhiều lợi thế hơn sử dụng vốn cổ đông do chi phí sử dụng vốn thấp hơn ($Kd < Ke$) và doanh nghiệp có thể tận dụng tấm chắn thuế (tax shield) tức là việc khấu trừ chi phí lãi vay vào thu nhập chịu thuế để tiết kiệm thuế thu nhập doanh nghiệp. Tuy nhiên, một hệ số đòn bẩy tài chính cao sẽ dẫn đến hệ số rủi ro hơn cho doanh nghiệp do khó có khả năng chống đỡ các cú sốc trong kinh doanh. Việc lạm dụng hệ số đòn bẩy tài chính hay lạm dụng vốn vay cũng dẫn đến một hệ số rủi ro tài chính cao, hệ số định mức tín nhiệm thấp và do đó làm tăng chi phí huy động vốn trong dài hạn.

Một đặc điểm quan trọng của ngân hàng thương mại là tỷ trọng tài sản nằm trong các danh mục cho vay tín dụng và các tài sản đầu tư với định hướng nắm giữ dài hạn khá lớn. Đây là các tài sản có tính thanh khoản thấp và không dễ gì để thế chấp vay vốn trên thị trường. Hơn nữa nếu mang các tài sản này đi thế chấp thì việc định giá sẽ khó khăn và tốn kém, do đó tỷ lệ vốn vay trên tài sản đảm bảo sẽ thấp (LTV) và không đạt hiệu quả. Ngày nay, với sự ra đời của các sáng tạo tài chính mới, các ngân hàng thương mại thực hiện chứng khoán hóa các danh mục cho vay để quay vòng vốn nhanh hơn.

Chính vì vậy, ngân hàng thương mại chủ yếu đi vay không đảm bảo mà điển hình là việc huy động tiền gửi tiết kiệm trong dân cư và các tổ chức kinh tế. Khi đi vay không đảm bảo tức là đi vay bằng uy tín, ngân hàng thương mại phải đảm bảo

độ an toàn tuyệt đối cho người gửi tiền. Do đó, hệ số đòn bẩy tài chính của ngân hàng thương mại được kiểm soát thông qua hệ số an toàn vốn với các chỉ số của Hiệp ước Basel*. Hệ số này kiểm soát với một đồng vốn bỏ ra thì tổng số tài sản được điều chỉnh theo mức độ rủi ro (risk weighted assets) của ngân hàng có thể tăng đến mức độ nào (tối đa là 12,5 lần), thông qua đó khuyến khích cải thiện hệ thống quản trị rủi ro của ngân hàng để nâng hệ số an toàn.

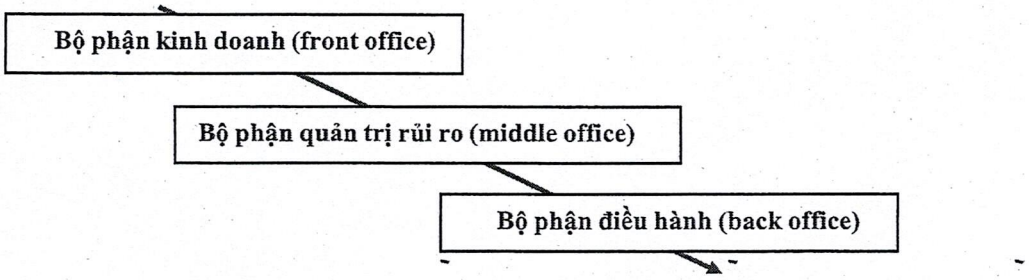
Trong khi đó, đối với ngân hàng đầu tư, với vai trò là một nhà đầu tư chứng khoán, hầu hết các tài sản mang tính thanh khoản rất cao có thể chuyển đổi ra tiền mặt một cách linh hoạt (trừ một số tài sản đầu tư thay thế thuộc nghiệp vụ ngân hàng bán buôn như bất động sản, tài trợ dự án, tài trợ đòn bẩy tài chính, cho vay đồng tài trợ). Do đó, ngân hàng đầu tư dễ dàng mang thế chấp các tài sản đầu tư của mình ra thị trường để vay vốn ngắn hạn thông qua các nghiệp vụ cho vay có đảm bảo. Chính vì vậy, nếu nhìn vào bảng cân đối kế toán của một ngân hàng đầu tư, tỷ trọng vốn vay bằng tài sản đảm bảo hình thành hoạt động "khớp sổ" (matched book) chiếm một tỷ trọng rất lớn.

Từ các đặc thù trên mà hệ số đòn bẩy tài chính gộp của ngân hàng đầu tư cao hơn đáng kể so với ngân hàng thương mại. Trước cuộc khủng hoảng tín dụng (2007), 5 ngân hàng đầu tư lớn nhất của Mỹ đều có hệ số đòn bẩy tài chính khoảng 25-30 lần. Đây chính là mấu chốt khuếch đại lợi nhuận của ngân hàng đầu tư trong thời kỳ hoàng kim và cũng là cái bẫy tự tạo đẩy các ngân hàng đầu tư vào bóng tối trong cuộc khủng hoảng tín dụng vừa qua. Sự sụp đổ của Lehman Brothers cũng có một phần nguyên nhân từ việc sử dụng đòn bẩy tài chính. Việc chấp nhận hệ số đòn bẩy cao, tức là một rủi ro tài chính cao và kiểm soát chúng là tâm điểm của nghệ thuật quản trị ngân hàng đầu tư.

CHƯƠNG II
CẤU TRÚC HOẠT ĐỘNG CỦA NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ
MỤC I. MÔ HÌNH HOẠT ĐỘNG CỦA NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ.

(1) Xét theo chiều ngang: Một NHĐT thường được chia làm 3 bộ phận chính: Bộ phận kinh doanh (Ngân hàng đầu tư, Quản lý đầu tư, Ngân hàng thương mại, Nghiên cứu thị trường, Tư vấn chiến lược), bộ phận quản trị rủi ro(Quản lý rủi ro, Quản lý tài chính, Tư vấn luật pháp), Bộ phận điều hành (Điều hành, kỹ thuật)

Mô hình tổ chức của ngân hàng đầu tư



- Xét theo chiều dọc: NHĐT được chia làm 6 nghiệp vụ chính: Khối NH đầu tư, khối đầu tư, Khối Nghiên cứu, Khối quản lý đầu tư, Khối ngân hàng bán buôn, Khối nhà môi giới chính.

- Xét theo dòng sản phẩm: NHĐT có 2 dòng sản phẩm chính là **sản phẩm có thu nhập cố định và sản phẩm có chứng khoán vốn.**

A. CƠ CẤU TỔ CHỨC HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ (FRONT OFFICE)

<table>
<tr><td colspan="5">Cơ cấu hoạt động kinh doanh IB</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Khối ngân hàng đầu tư IBD (1)</td><td colspan="2">Khối đầu tư Sale & Trading (2)</td><td colspan="2">Khối nghiên cứu Research (3)</td><td rowspan="2">Khối quản lý đầu tư IMD (4)</td></tr>
<tr><td>Các sản phẩm có thu nhập cố định (FID)</td><td>Các sản phẩm chứng khoán vốn (EQ)</td><td>Các sản phẩm có thu nhập cố định (FID)</td><td>Các sản phẩm chứng khoán vốn (EQ)</td></tr>
<tr><td colspan="3">Khối ngân hàng bán buôn Merchant Banking (5)</td><td colspan="3">Khối dịch vụ nhà môi giới chính Prime Brokerage (6)</td></tr>
</table>

I. KHỐI NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ (IBD)

1. Khối nghiệp vụ thị trường sơ cấp

Nghiệp vụ ngân hàng đầu tư là nghiệp vụ cơ bản nhất và là trung tâm đầu mối sản sinh ra các nghiệp vụ khác theo nhiều khía cạnh khác nhau. Nghiệp vụ ngân hàng đầu tư về cơ bản là **nghiệp vụ trên thị trường sơ cấp nhằm tư vấn, bảo lãnh phát hành chứng khoán của các chính phủ và doanh nghiệp ra thị trường.**

Nghiệp vụ ngân hàng đầu tư cũng bao gồm các nghiệp vụ không nhất thiết tạo ra chứng khoán ví dụ như tư vấn mua bán, sáp nhập doanh nghiệp, huy động vốn tư nhân (chào bán riêng lẻ) và các dịch vụ tư vấn tài chính khác như tư vấn quy trình kinh doanh, tư vấn chiến lược, tái cơ cấu doanh nghiệp, tư vấn chống thôn tính thù nghịch. Đối với các ngân hàng đầu tư, việc xây dựng được mối quan hệ và kiếm được các hợp đồng từ các nghiệp vụ cơ bản này có vai trò dẫn mối cho các các nghiệp vụ khác trên thị trường thứ cấp.

2. Khối nghiệp vụ thị trường thứ cấp

Khối nghiệp vụ ngân hàng đầu tư và (3) Khối nghiên cứu: Sau khi chứng khoán đã phát hành, các nghiệp vụ của thị trường thứ cấp được thực hiện. Chứng khoán cần được trao đổi mua bán trên thị trường nhằm tạo ra tính thanh khoản và đáp ứng nhu cầu của các nhà đầu tư. Để tạo thuận lợi cho việc này, chứng khoán cần được nghiên cứu thường xuyên để giúp các nhà đầu tư có thể ra quyết định mua bán của mình.

Do đó, ngân hàng đầu tư thiết lập **khối đầu tư và khối nghiên cứu**. Cả hai khối nghiệp vụ này đều phải bám theo hai dòng sản phẩm chính là **sản phẩm có thu nhập cố định và sản phẩm chứng khoán vốn.**

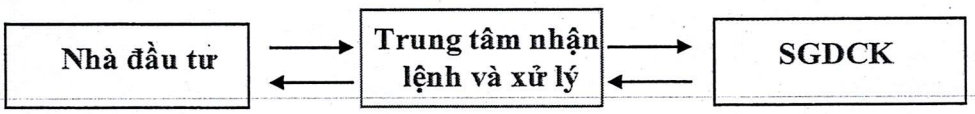
II. KHỐI ĐẦU TƯ

Khối đầu tư được các ngân hàng đầu tư quốc tế sử dụng như một thuật ngữ rộng bao gồm **môi giới, đầu tư và bán hàng** (Sale & Trading). Ngày nay, với sự phát triển của khoa học tài chính, các ngân hàng đầu tư không chỉ đóng vai trò trung tâm buôn bán các sản phẩm truyền thống mà trở thành những phân xưởng gia công chế biến các sản phẩm tài chính phức tạp, mang lại giá trị gia tăng cho khách hàng và bản thân ngân hàng. Với sự phát triển của các sản phẩm tài chính tinh vi, phức tạp, **nghiệp vụ bán hàng ngày càng trở thành một nghiệp vụ không thể thiếu được của khối đầu tư nhằm quảng bá các sản phẩm tài chính đến cho khách hàng**.

1. Phòng Môi giới chứng khoán: Hoạt động môi giới đối với các chứng khoán niêm yết, bao gồm các **sản phẩm chứng khoán niêm yết**, thông qua hệ thống đặt lệnh trực tuyến kết nối **với sở giao dịch** (online trading). Đây là một quy trình tự động hóa quá trình nhận lệnh, xử lý và xác nhận giao dịch của nhà đầu tư (Straight Through Processing - STP). Các lệnh mua bán được truyền từ khách hàng đến Trung tâm nhận lệnh của ngân hàng đầu tư và truyền tiếp đến Sở giao dịch chứng khoán để khớp lệnh. Do đó, vai trò môi giới của ngân hàng đầu tư được thực hiện một cách khá tự động.

Ngân hàng đầu tư thực hiện kỹ năng chuyển đổi số trên nền tảng ứng dụng phần mềm Oracle Netsuite, Safoci thông minh trên cơ sở các thuật toán được xây dựng trước (algorithm) nhằm tạo ra một chiến thuật **đặt lệnh và khớp lệnh** được kết quả tốt nhất cho khách hàng và bản thân ngân hàng. Tại nhiều quốc gia, việc khớp lệnh thường được diễn ra liên tục và không có khống chế biên độ giao dịch trần sàn (hoặc có khống chế song với một biên độ lớn), do đó tính thông minh của hệ thống nhận lệnh có vai trò quan trọng trong việc nâng cao tính cạnh tranh của nghiệp vụ môi giới.

Mô hình nhận lệnh môi giới trực tuyến



Trong mô hình môi giới tại các ngân hàng đầu tư, các khách hàng được trang bị hệ thống **kết nối trực tuyến với Trung tâm nhận lệnh của ngân hàng đầu tư.** Các lệnh truyền đến được xử lý tại trung tâm nhận lệnh thông qua các thuật toán. Sau đó lệnh được truyền đến SGDCK và khớp lệnh. Các lệnh được khớp sẽ được thông báo về trung tâm nhận lệnh và sau đó thông báo cho các khách hàng.

2. Phòng Bán hàng: Bộ phận bán hàng có vai trò quan trọng trong việc quảng bá các sản phẩm tài chính cho các khách hàng. Bộ phận bán hàng của các ngân hàng đầu tư chủ yếu làm việc với các **nhà đầu tư có tổ chức và các cá nhân giàu có** để thuyết phục các khách hàng này mua bán các sản phẩm tài chính. Các ngân hàng đầu tư lớn thường không phục vụ trực tiếp các nhà đầu tư cá nhân với quy mô nhỏ lẻ. Các khách hàng cá nhân nhỏ lẻ thông thường được phục vụ qua quỹ đầu tư và là khách hàng của **khối quản lý đầu tư.**

Ngày nay với các quy định về bảo vệ nhà đầu tư, bộ phận bán hàng có trách nhiệm cung cấp các thông tin đầy đủ về lợi ích cũng như rủi ro của từng sản phẩm tài chính cho các khách hàng. Nhân viên bán hàng vì thế đóng vai trò không chỉ giới thiệu mà còn tư vấn cho các khách hàng về các sản phẩm tài chính.

3. Phòng Đầu tư bao gồm hai loại giao dịch đó là đầu tư cho khách hàng và đầu tư cho ngân hàng hay còn gọi là tự doanh.

3.1 Đầu tư cho khách hàng: thường được gọi là đầu tư tạo thanh khoản (flow trading). Các nhân viên nhóm này được gọi là nhân viên đầu tư phục vụ khách hàng "client trader" hay "flow trader". Nhiệm vụ của NVBH là tiếp nhận các yêu cầu của khách hàng và đáp ứng tốt nhất các yêu cầu này bằng việc đưa ra các giá chào bán (bid) hay chào mua (offer) phù hợp. Việc làm này của NVBH có tác dụng tạo ra tính thanh khoản của thị trường và vì thế NVBH có vai trò là những người tạo lập thị trường. Nghiệp vụ này chỉ thực hiện với các chứng khoán không niêm yết như các sản phẩm thuộc dòng có thu nhập cố định hoặc các sản phẩm phái sinh. Đối với các chứng khoán niêm yết, việc mua bán được thực hiện trực tiếp tại sở giao dịch và ngân hàng đầu tư không cần tạo thị trường cho những sản phẩm này.

Các nhân viên đầu tư tạo thanh khoản sẽ tự quyết định xem nhân viên đầu tư có muốn duy trì trạng thái kinh doanh (trading position) cho danh mục của mình tại thời điểm cuối ngày. Nhân viên đầu tư có trách nhiệm phải cân đối các trạng thái sản phẩm và tiến hành giảm thiểu rủi ro bằng cách thực hiện các giao dịch đối ứng ra trị trường. Việc này có thể tiến hành song song cùng với việc tiếp nhận các đơn hàng của khách hàng hoặc tiến hành sau đó, tùy theo sự biến động của thị trường. Tuy nhiên, nếu thị trường biến động nhanh mà các nhân viên đầu tư chưa kịp trung hòa trạng thái giao dịch của mình, thì có thể dẫn đến lãi hoặc lỗ cho ngân hàng.

Để tiếp nhận đơn hàng của khách hàng và quản lý danh mục của mình hiệu quả, các nhân viên đầu tư phải đồng thời làm việc trên hai thị trường mà người bình thường không dễ nhận biết. Thị trường giao dịch với khách hàng gọi là thị trường bên ngoài (outside market). Thị trường thứ 2 là thị trường bên trong tức là thị trường giữa các nhà môi giới hoạt động với nhau. Thị trường 2 có thể hiểu là loại thị trường "liên ngân hàng" dành cho các nhà tạo lập thị trường giao dịch với nhau. Các nhân viên đầu tư dùng thị trường 2 này để tìm các nguồn hàng phù hợp bằng việc trả giá "chào mua". Nếu nhân viên đầu tư tạo được sự chênh lệch giữa các giá "chào mua" và "chào bán" thì nhân viên đầu tư sẽ tạo được lợi nhuận cho ngân hàng. Như vậy, thị trường bên ngoài là thị trường mà các nhân viên đầu tư kiếm lợi nhuận thông qua chức năng tạo thanh khoản còn thị trường 2 tức là thị trường bên trong là để nhân

viên đầu tư tìm nguồn hàng hoặc quản lý trạng thái sản phẩm của mình, do đó quản lý rủi ro kinh doanh.

Đối với đầu tư cho khách hàng, không phải lúc nào các nhân viên đầu tư cũng trung hòa trạng thái kinh doanh. Thông thường, các nhân viên đầu tư được quyền duy trì một hạn mức kinh doanh nhất định tùy thuộc kinh nghiệm của nhân viên đầu tư. Nhân viên đầu tư có thể quyết định giữ lại một số trạng thái, trường hoặc đoản, tùy theo phán đoán của nhân viên đầu tư về tình hình thị trường. Trong trường hợp này, nhân viên đầu tư chấp nhận rủi ro biến động thị trường giống như các nhân viên tự doanh.

Mỗi nhân viên đầu tư sẽ có mã số kết quả kinh doanh của mình và tự chịu trách nhiệm về kết quả kinh doanh của mình. Như vậy, đối với đầu tư cho khách hàng có hai nguồn thu nhập chính: từ chênh lệch giá chào mua, giá chào bán với khách hàng và từ phần nắm giữ trạng thái kinh doanh.

3.2 Hoạt động tự doanh do các nhân viên tự doanh đảm nhận. Các nhân viên tự doanh thường làm việc độc lập với các nhân viên đầu tư tạo thanh khoản (flow trader). Bộ phận tự doanh dùng vốn của ngân hàng để đi kinh doanh bằng cách áp dụng các chiến thuật đầu tư khác nhau để nắm giữ các trạng thái đầu tư căn cứ vào các phán đoán về thị trường. Hoạt động tự doanh áp dụng cho tất cả các loại sản phẩm tài chính bao gồm cả chứng khoán niêm yết, chứng khoán không niêm yết, các sản phẩm đầu tư thay thế.

Ngày nay, rất nhiều bộ phận tự doanh phát triển các chương trình thuật toán ("algorithmic trading" / "quant trading"/"program trading") để mua bán chứng khoán theo các chiến thuật khác nhau. Các phần mềm máy tính được xây dựng trên nhiều mô hình tài chính định lượng khác nhau, kết hợp giữa thuật toán tin học trong lập trình và các nghiên cứu tài chính thực nghiệm. Các thuật toán này sử dụng rất nhiều mô hình toán phức tạp để xử lý các biến số đầu vào nhằm ra quyết định đầu tư. Các thuật toán này cũng được phát triển cho từng thị trường và được điều chỉnh cho từng thời kỳ.

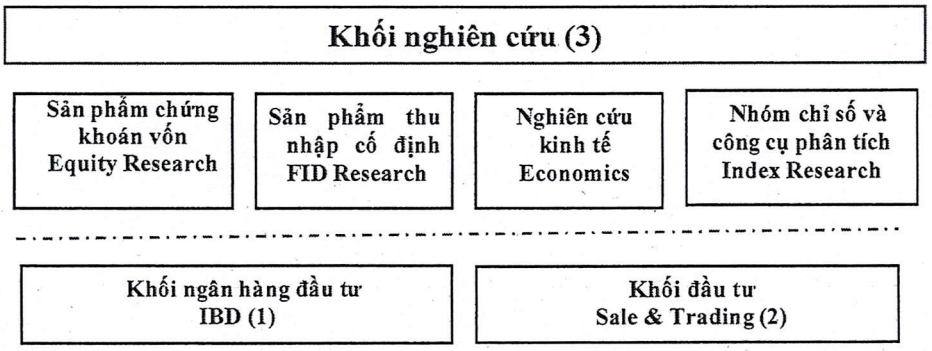
Việc mua bán hoàn toàn tự động do máy tính thực hiện và các nhân viên đầu tư chỉ có nhiệm vụ giám sát các dấu hiện bất thường để can thiệp kịp thời. Với sự phát triển mạnh mẽ của công nghệ thông tin, và với việc những công ty truyền thông tài chính hàng đầu như Bloomberg và Thomson Reuters cung cấp các dịch vụ hỗ trợ tích hợp (các thông tin cơ bản, dữ liệu kinh tế mới nhất), các mô hình kinh doanh bằng thuật toán ngày càng được phát triển rộng rãi. Hiện nay, các tổ chức đầu tư lớn ở Châu Âu và Mỹ như các quỹ đầu tư, ngân hàng, công ty chứng khoán đều dùng phổ biến các mô hình này.

Tùy theo các sản phẩm cụ thể mà các hoạt động môi giới và đầu tư có thể sử dụng các công ty con khác nhau của ngân hàng đầu tư. Thông thường, hoạt động môi giới là các hoạt động kinh doanh có điều kiện nên phải được thực hiện qua các công ty có giấy phép của ủy ban chứng khoán (regulated entities). Đối với hoạt động đầu tư, các giao dịch sẽ được hạch toán vào các công ty con khác nhau tùy theo loại hình sản phẩm. Các công ty con này chỉ có ý nghĩa pháp lý cho việc hạch toán kế toán và

kê khai thuế. Một nhân viên đầu tư có thể ký hợp đồng tuyển dụng với một công ty con nào đó nhưng thực hiện đầu tư cho nhiều công ty con khác nhau tùy theo khách hàng và dòng sản phẩm.

II. KHỐI NGHIỆP VỤ NGHIÊN CỨU

Nghiệp vụ nghiên cứu được thực hiện bởi các nhân viên nghiên cứu nhằm theo dõi tình hình hoạt động của các loại chứng khoán trên thị trường giúp các nhà đầu tư có thể ra được các quyết định mua bán của mình. Nghiệp vụ nghiên cứu chia làm 2 mảng chính là các **sản phẩm có thu nhập cố định và sản phẩm chứng khoán vốn**. Ngoài ra còn có nhóm nghiên cứu chung về chính sách kinh tế vĩ mô và nhóm chỉ số. Ngày nay, với sự phát triển của công nghệ thông tin và internet, các ngân hàng đầu tư hình thành các nhóm nghiên cứu các công cụ phân tích trực tuyến nhằm hỗ trợ khách hàng xử lý dữ liệu và thực hiện các phân tích cơ bản theo nhu cầu cá nhân của họ.



1. Phòng nghiên cứu chứng khoán vốn được tổ chức thành các nhóm nghiên cứu theo ngành kinh tế và các doanh nghiệp trong nhóm ngành đó. Việc phân chia này sẽ giúp công việc chuyên môn hóa ngành nghề, xây dựng mối quan hệ trong một ngành và cập nhật thông tin.

Các báo cáo nghiên cứu đưa ra khuyến cáo các nhà đầu tư mua hay bán, nắm giữ các loại chứng khoán khác nhau trong từng giai đoạn cụ thể nhất định. Do đó, các báo cáo nghiên cứu được dùng bởi các nhân viên bán hàng nhằm thuyết phục khách hàng mua hay bán một loại chứng khoán nào đó. Các báo cáo này cũng được sử dụng bởi nhân viên đầu tư tự doanh như một khách hàng bình thường.

Với kiến thức chuyên sâu theo ngành nghề, các nhân viên nghiên cứu cũng có thể được phân công giúp đỡ khối ngân hàng đầu tư trong một số trường hợp hoạt động tư vấn cần sự hỗ trợ của các chuyên gia.

2. Ngân hàng bán buôn

- Nghiệp vụ ngân hàng bán buôn là một loại nghiệp vụ đầu tư, song có đối tượng chủ yếu là các sản phẩm thay thế. Các sản phẩm thay thế được hiểu là các **sản phẩm đầu tư,** không phải là các sản phẩm truyền thống (cổ phiếu và trái phiếu), bao gồm **đầu tư bất động sản, cho vay sử dụng đòn bẩy tài chính** (leveraged finance), các thỏa thuận tín dụng lớn như cho vay đồng tài trợ và tài trợ dự án.

- Một mảng quan trọng của ngân hàng bán buôn thuộc dòng sản phẩm chứng khoán vốn là **đầu tư vốn tư nhân** (private equity). Bản chất của nghiệp vụ này, là việc ngân hàng đầu tư vào các doanh nghiệp chưa niêm yết có tiềm năng để phát triển làm tăng giá trị thông qua tái cơ cấu tài chính và hoạt động.

Việc đầu tư vào các doanh nghiệp vốn tư nhân có thể thực hiện từ giai đoạn khởi nghiệp đến các giai đoạn trưởng thành và phát triển của doanh nghiệp. Hai hình thức thông dụng của nghiệp vụ đầu tư vốn tư nhân là đầu tư mạo hiểm (venture capital) hoặc đầu tư mua doanh nghiệp thông qua đòn bẩy tài chính (LBO). Quá trình đầu tư sẽ kết thúc bằng việc thoái vốn thông qua niêm yết doanh nghiệp được đầu tư lên thị trường chứng khoán hoặc bán cho một bên thứ ba.

Một cách ít thông dụng hơn, ngân hàng đầu tư vào công ty niêm yết và thoái sàn (de-list) để trở thành doanh nghiệp tư nhân nhằm hạn chế sự quan tâm của công chúng và các cơ quan giám sát thị trường. Sau quá trình phát triển và tái cơ cấu lại, ngân hàng sẽ thoái vốn đầu tư theo cách thông thường là tái niêm yết lên thị trường chứng khoán. Ngân hàng đầu tư vừa thực hiện hoạt động đầu tư vốn tư nhân cho bản thân ngân hàng và cho khách hàng thông qua nghiệp vụ quản lý quỹ đầu tư vốn tư nhân (private equity fund).

2. Dịch vụ nhà môi giới chính

Nghiệp vụ nhà môi giới chính có rất nhiều tên gọi trong tiếng Anh như "Prime Brokerage", "Capital Market Prime Services", "Global Clearing Services" hay "Prime Securities Services". Nghiệp vụ này xuất hiện từ thập kỷ 1980 song chỉ được phát triển mạnh từ những năm cuối thập kỷ 1990 và gần đây được tách ra thành một nhóm nghiệp vụ riêng biệt do sự lớn mạnh của các quỹ đầu cơ và các nhà đầu tư có tổ chức.

Quỹ đầu cơ (hedge fund) là một dạng quỹ thành viên được tham gia bởi một số nhà đầu tư có điều kiện (đáp ứng các tiêu chí về tài sản và kiến thức đầu tư). Quỹ đầu cơ khác với các loại quỹ thông thường ở chỗ được sử dụng đòn bẩy tài chính và có thể tham gia vào các hoạt động rủi ro như các sản phẩm phái sinh. Ngày nay, tại các quốc gia phát triển các quỹ đầu cơ đã hình thành nên một ngành kinh tế mới với việc quản lý tài sản cho những nhà đầu tư đủ điều kiện tham gia với tổng số tiền đầu tư lên đến hàng ngàn tỷ USD.

Ý tưởng hình thành nghiệp vụ nhà môi giới chính xuất phát từ sự bất tiện của việc sử dụng cùng một lúc nhiều nhà môi giới của các quỹ đầu cơ dẫn đến sự phân tán các nguồn lực trong việc thực hiện các hoạt động hỗ trợ. Nhận thấy điều này, các ngân hàng đầu tư đã nhanh chóng tận dụng thế mạnh của mình với hệ thống cơ sở hạ tầng sẵn có để cung cấp một loạt dịch vụ từ A-Z cho các quỹ đầu cơ, thậm chí cung cấp một số dịch vụ hỗ trợ miễn phí. Việc tập hợp các nguồn lực này tạo ra sự tiện lợi trong hoạt động, hạn chế phân tán nguồn lực, giúp các quỹ đầu tư có thể tập trung vào công việc kinh doanh chính là đầu tư. Việc sử dụng nhà môi giới chính không có nghĩa là các quỹ đầu cơ không quan hệ với các nhà môi giới khác. Điều này chỉ có nghĩa là các quỹ đầu tư tiến hành thuê ngoài (outsource) các hoạt động không cơ

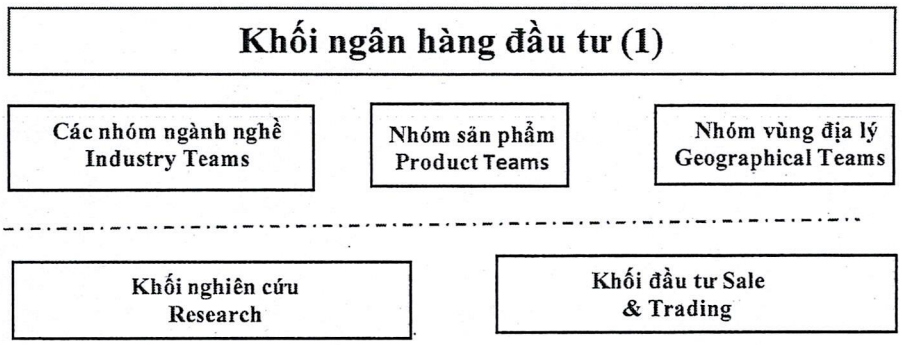
bản và tập trung hóa việc xử lý giao dịch cho nhà môi giới chính để họ thay mặt ký kết thực hiện các giao dịch với các nhà môi giới khác.

Ngày nay, dịch vụ nhà môi giới chính trở nên rất đa dạng và không chỉ bao gồm các dịch vụ môi giới đầu tư mà bao gồm rất nhiều dịch vụ hỗ trợ hoạt động, tư vấn cho toàn bộ vòng đời hoạt động của một quỹ đầu cơ. Các dịch vụ này bao gồm từ việc xin giấy phép, thiết lập cơ sở hạ tầng, cho thuê văn phòng, kêu gọi nhà đầu tư, thu xếp vốn (thông qua nghiệp vụ repo, cho vay chứng khoán, bán và mua lại, cho vay ký quỹ), quản trị rủi ro, quản lý dòng tiền và thanh khoản, cung cấp các giải pháp công nghệ thông tin, môi giới đầu tư, thanh toán và lưu ký chứng khoán cũng như các công việc kế toán, lập báo cáo tài chính cho các quỹ đầu cơ

III. KHỐI NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ (IBD)

Khối ngân hàng đầu tư của các ngân hàng đầu tư quốc tế được tổ chức theo nhóm sản phẩm, nhóm ngành nghề và nhóm vùng địa lý. Các nhóm này hình thành một ma trận các kỹ năng cần thiết để phục vụ các khách hàng một cách hiệu quả nhất. Một nhóm tư vấn hiệu quả phải có chuyên môn sâu về dịch vụ cung cấp, kiến thức về ngành nghề của khách hàng và am hiểu môi trường kinh doanh bản địa.

1. Mô hình tổ chức khối ngân hàng đầu tư (IBD)



2. Các nhóm sản phẩm:

2.1 Nhóm dịch vụ mua bán, sáp nhập doanh nghiệp (M&A)

Nhóm M&A tham gia vào các giao dịch tư vấn mua bán, sáp nhập doanh nghiệp, bao gồm tư vấn bên mua và tư vấn bên bán. Đối với tư vấn bên mua, ngân hàng đầu tư cung cấp tư vấn chiến lược về các công ty mục tiêu mà khách hàng quan tâm đến các công việc cụ thể của quá trình mua bán, sáp nhập như soát xét công ty mục tiêu, định giá mua bán, tham gia đàm phán và tổ chức cơ cấu giao dịch một cách tối ưu nhất. Trong trường hợp bên mua thiếu vốn, ngân hàng đầu tư cung cấp các dịch vụ về huy động vốn hoặc thu xếp các khoản tài trợ hoặc cho vay đồng tài trợ. Ngân hàng đầu tư có thể dùng vốn của chính mình (nghiệp vụ ngân hàng bán buôn) hoặc dùng vốn của khách hàng (nghiệp vụ quản lý tài sản) để tham gia vào các giao dịch kiểu này. Như vậy, nhóm M&A có thể bán chéo sản phẩm cho các khối nghiệp vụ khác một cách dễ dàng.

Đối với tư vấn bên bán, ngân hàng đầu tư giúp các khách hàng tìm các bên mua tiềm năng, định giá doanh nghiệp nhằm đưa ra giá chào bán tốt nhất, tư vấn các

biện pháp chống trả trong trường hợp bị thôn tính thù nghịch. Tất nhiên trong từng giao dịch cụ thể, ngân hàng đầu tư chỉ có thể tham gia tư vấn cho bên mua hoặc bên bán để tránh xung đột lợi ích.

b) Nhóm phát hành chứng khoán

Nhóm phát hành chứng khoán là nhóm sản phẩm quan trọng của khối ngân hàng đầu tư. Nhiệm vụ của nhóm phát hành chứng khoán bao gồm tư vấn, bảo lãnh phát hành chứng khoán cho các khách hàng bao gồm chứng khoán vốn (ECM) và chứng khoán nợ (DCM) cho các nhà đầu tư đại chúng. Việc phát hành chứng khoán vốn bao gồm phát hành lần đầu tiên ra thị trường (IPO) và phát hành thêm (follow on offering). Tại các thị trường phát triển, doanh nghiệp thực hiện IPO sẽ được niêm yết ngay trên thị trường chứng khoán.

Công việc của các nhóm này liên quan đến toàn bộ quá trình phát hành chứng khoán như tư vấn, định giá doanh nghiệp, đấu thầu dịch vụ bảo lãnh, lập bản cáo bạch, tổ chức các buổi thuyết trình nhà đầu tư (roadshow), quảng bá thông tin cho nhà đầu tư, dựng sổ đăng ký nhu cầu thị trường (book building), phân bổ chứng khoán và thông báo kết quả phát hành cho từng nhà đầu tư tham gia.

c) Nhóm huy động vốn tư nhân

Nhóm huy động vốn tư nhân cung cấp dịch vụ huy động vốn cho các doanh nghiệp không muốn hoặc không có khả năng huy động vốn từ công chúng. Việc huy động vốn tư nhân sẽ cho phép doanh nghiệp tránh được các yêu cầu tuân thủ đối với công ty đại chúng và tiết kiệm chi phí hoạt động cũng như giữ bí mật tình hình tài chính. Các ngân hàng đầu tư tham gia tư vấn cơ cấu vốn và hình thức huy động vốn, sử dụng các công cụ vốn, công cụ nợ hay công cụ lưỡng tính. Với mạng lưới quan hệ của mình, các ngân hàng dễ dàng tìm được các nhà cung cấp vốn tư nhân theo hình thức chào bán riêng lẻ đảm bảo việc huy động vốn thành công cho khách hàng.

d) Nhóm huy động vốn thông qua đòn bẩy tài chính

Nhóm huy động vốn thông qua đòn bẩy tài chính cung cấp dịch vụ huy động vốn vay cho các doanh nghiệp có định mức tín nhiệm thấp (hạng đầu cơ), có mức độ rủi ro cao, khó tiếp cận nguồn vốn của công chúng. Các ngân hàng đầu tư với mạng lưới quan hệ của mình, dễ dàng tìm được các nhà cung cấp vốn mạo hiểm để kết nối cho các loại giao dịch này theo hình thức chào bán riêng lẻ. Các loại chứng khoán nợ huy động thuộc nhóm sản phẩm này bao gồm nợ sử dụng đòn bẩy (leveraged finance), nợ bắc cầu, trái phiếu lợi suất cao, nợ mezzanine (có khả năng chuyển đổi thành cổ phiếu khi đáp ứng được một số điều kiện).

e) Nhóm tái cơ cấu doanh nghiệp

Nhóm tái cơ cấu doanh nghiệp cung cấp các dịch vụ tái cơ cấu doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp trong tình trạng khó khăn về tài chính hoặc hoạt động. Đối với các doanh nghiệp bên bờ vực phá sản, ngân hàng đầu tư có thể thay mặt doanh nghiệp đứng ra thương lượng với các nhà cung cấp vốn để đưa ra các giải pháp tái cơ cấu hoặc phát mại tài sản thay vì có sự can thiệp của tòa án. Với mối quan hệ rộng, ngân hàng đầu tư có thể kết nối các nhà đầu tư chiến lược và đầu tư tài chính cùng tham gia cung cấp vốn cho quá trình tái cơ cấu.

CÁC NHÓM NGÀNH NGHỀ CỦA CREDIT SUISSE

Nhóm ngành	Các nhóm phụ
Năng lượng	▪ Hóa chất ▪ Dầu khí và Gas ▪ Điện lực
Định chế tài chính	▪ Ngân hàng ▪ Các tổ chức tài chính ▪ Công ty bảo hiểm
Sức khỏe, y tế	
Công nghiệp và dịch vụ	▪ Vũ trụ và quốc phòng ▪ Tự động hóa ▪ Hàng tiêu dùng ▪ Các ngành công nghiệp ▪ Dịch vụ tiêu dùng ▪ Các sản phẩm giấy đóng gói và lâm nghiệp ▪ Thép và kim loại ▪ Vận tải
Viễn thông và truyền thông	
Khai thác mỏ	
Bất động sản	
Bán lẻ	
Công nghệ	

Kiến thức chuyên môn của các nhóm ngành nghề là một trong những kiến thức lõi của ngân hàng đầu tư, là cơ sở phân biệt ngân hàng đầu tư này với ngân hàng đầu tư khác. Kiến thức ngành nghề giúp các ngân hàng đầu tư hiểu được mô hình và môi trường hoạt động của khách hàng. Kiến thức ngành nghề thể hiện mối quan hệ sâu rộng của ngân hàng với các doanh nghiệp trong một ngành nghề nhất định của nền kinh tế. Đó là cơ sở quan trọng để ngân hàng đầu tư có thể dễ dàng thực hiện nhiệm vụ trung gian của mình, chắp mối những cá thể trong cùng một ngành cần đến nhau trong các mối quan hệ chiến lược về vốn, về thị trường, về sản phẩm, về cạnh tranh. Chính vì thế nói đến từng ngân hàng đầu tư người ta liên tưởng đến một số ngành nghề mà ngân hàng có lợi thế. Các nhóm ngành nghề tham gia cùng với các nhóm sản phẩm vào quá trình phân tích ngành nghề, phân tích chiến lược và mô hình kinh doanh trong các giao dịch tư vấn.

Đối với các giao dịch phát hành chứng khoán, nhóm ngành nghề tham gia vào phần phân tích ngành trong bản cáo bạch thông tin để giúp các nhà đầu tư hiểu được các rủi ro đầu tư chứng khoán. Đối với các giao dịch tư vấn mua bán, sáp nhập hay huy động vốn tư nhân, nhóm ngành nghề tham gia vào các báo cáo soát xét ngành, phân tích môi trường kinh doanh, tình hình cạnh tranh của ngành, xu hướng phát

triển tương lai, khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp, phân tích sản phẩm để giúp các khách hàng bên mua đưa ra các quyết định chiến lược mua bán, sáp nhập hay hợp tác chiến lược. Các thông tin phân tích ngành hay mô hình kinh doanh của khách hàng cũng giúp cho việc đưa ra mô hình định giá doanh nghiệp phù hợp thông qua xác định các chỉ số bình quân ngành.

Các ngân hàng có các cách thức chia các nhóm ngành nghề khác nhau tùy theo chiến lược kinh doanh.

Các nhóm vùng địa lý

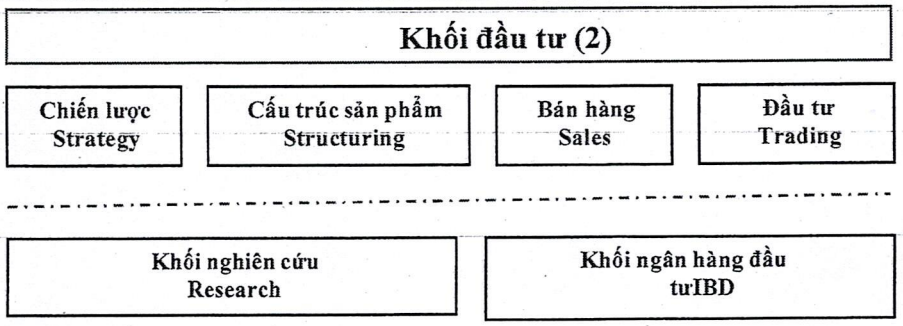
Các ngân hàng đầu tư quốc tế lớn với hoạt động toàn cầu thiết lập các nhóm tư vấn cho từng vùng địa lý nhằm đảm bảo sự am hiểu luật pháp cũng như môi trường kinh doanh của các quốc gia bản địa. Điều này đặc biệt quan trọng khi thị trường vốn ngày càng toàn cầu hóa và các hoạt động M&A liên quan các giao dịch xuyên quốc gia. Các ngân hàng đầu tư lớn thường thành lập nguồn lực tư vấn bản địa tại các văn phòng chính tại các khu vực như Châu Mỹ, Châu Âu và Trung Đông, Châu Á-Thái Bình Dương.

2.4 Khối đầu tư

Cơ cấu tổ chức của khối đầu tư áp dụng chung cho dòng sản phẩm có thu nhập cố định và dòng sản phẩm chứng khoán vốn. Về cơ bản, khối đầu tư được chia làm bốn bộ phận: Chiến lược, Bán hàng, Cơ cấu và Đầu tư.

- Nhóm chiến lược có nhiệm vụ phân tích nghiên cứu chiến lược, nhằm đưa ra các sản phẩm mới và các chiến thuật đầu tư mới.
- Nhóm bán hàng đóng vai trò cầu nối giữa ngân hàng và khách hàng, giới thiệu các sản phẩm, tính năng cũng như rủi ro của sản phẩm cho khách hàng.
- Nhóm cơ cấu có nhiệm vụ gia công, cơ cấu các sản phẩm tài chính tinh vi, phức tạp, đặc biệt các sản phẩm cơ cấu.
- Nhóm đầu tư có nhiệm vụ quyết định giá cả, thương lượng trực tiếp với khách hàng.

Mô hình tổ chức khối đầu tư



a) Tương tác nội bộ

Các nhân viên bán hàng hoạt động song hành với các nhân viên đầu tư và các nhân viên cơ cấu. Các nhân viên bán hàng là những người gặp gỡ khách hàng, giải thích về sản phẩm cho họ hiểu với mục tiêu cuối cùng là bán được càng nhiều sản phẩm cho khách hàng càng tốt. Nhân viên bán hàng ngoài tài thuyết phục cũng cần

kiến thức chuyên môn để giải thích được bản chất các sản phẩm tài chính cho khách hàng, đặc biệt các rủi ro mà khách hàng sẽ gặp phải khi nắm giữ các sản phẩm này. Việc bán hàng sẽ thành công khi khách hàng thực hiện mua bán sản phẩm. Việc xử lý các đơn hàng này là công việc của các nhân viên đầu tư và các nhân viên cơ cấu.

Đối với các sản phẩm đơn giản, khách hàng có thể làm việc trực tiếp với các nhân viên đầu tư. Các sản phẩm phức tạp như sản phẩm cơ cấu có liên quan đến các sản phẩm phái sinh, thông thường thuộc địa phận các nhân viên cơ cấu.

Ví dụ minh họa

Một khách hàng muốn mua một trái phiếu liên kết rủi ro tín dụng của Vinashin (Vinashin Credit Linked Note). Về bản chất, trái phiếu này bao gồm một trái phiếu doanh nghiệp do ngân hàng đầu tư phát hành (rủi ro tín dụng của ngân hàng đầu tư), kết hợp với một hợp đồng hoán đổi rủi ro tín dụng (Credit Default Swap - CDS) và có thể thêm một hợp đồng quyền chọn mua hoặc quyền chọn bán.

Hiểu một cách nôm na, khách hàng muốn mua rủi ro tín dụng của Vinashin một cách gián tiếp thay vì nắm giữ trái phiếu do Vinashin phát hành do các rào cản về địa lý và quản lý ngoại hối hay chi phí giao dịch. Ngoài lãi suất thông thường của trái phiếu, nhà đầu tư còn nhận được phí bán bảo hiểm rủi ro tín dụng. Nếu trong thời hạn hiệu lực của trái phiếu, tài sản tham chiếu là trái phiếu của Vinashin bị rủi ro tín dụng, khách hàng sẽ phải chấp nhận rủi ro này bằng việc nhận hoàn trả khoản đầu tư gốc bằng trái phiếu của Vinashin hoặc thị giá của trái phiếu Vinashin tại thời điểm tất toán thay vì nhận gốc tiền mặt.

Ví dụ minh họa trên cho thấy, sản phẩm đã trở nên phức tạp cho việc nhân viên đầu tư định giá bán sản phẩm. Trong trường hợp này, nhân viên cơ cấu sẽ dùng chuyên môn của mình tiến hành gia công chế biến sản phẩm đúng theo đơn yêu cầu của khách hàng. Nếu khách hàng chấp nhận mức giá đưa ra (lãi suất, phí bảo hiểm rủi ro tín dụng và phí quyền chọn) thì lúc đó giao dịch được thực hiện. Như vậy, có thể hình dung được sự tương tác chặt chẽ giữa các ê-kíp khác nhau trong cùng một bộ phận để phục vụ khách hàng.

Các ngân hàng đầu tư thường áp dụng một hệ thống nội bộ tính điểm doanh thu (sale credit) cho bộ phận bán hàng. Khi một giao dịch mua bán với khách hàng thành công, bộ phận bán hàng nhận được một số điểm doanh thu nhất định (soft dollar) và đây là cơ sở để phân chia lợi nhuận nội bộ cũng như xác định lương thưởng cuối năm giữa nhân viên bán hàng và nhân viên đầu tư của khối đầu tư. Chương 17 trình bày thêm về vấn đề này.

b) Tương tác với các bộ phận khác

Khối đầu tư có sự tương tác thường xuyên với khối nghiên cứu và khối ngân hàng đầu tư. Khối nghiên cứu đưa ra các báo cáo nghiên cứu về tình hình kinh tế và các loại chứng khoán khác nhau. Các báo cáo đưa ra các dự báo và khuyến cáo khách hàng về chiến thuật đầu tư trong từng thời kỳ nhất định. Các báo cáo này được sử dụng để các nhân viên bán hàng thuyết phục khách hàng thực hiện các giao dịch mua bán sản phẩm cụ thể.

Khối ngân hàng đầu tư thực hiện việc phát hành các loại chứng khoán cho khách hàng trên thị trường sơ cấp và các chứng khoán này trở thành đối tượng mua bán của khối đầu tư trên thị trường thứ cấp. Trong thực tế, hai khối này thường kết hợp với nhau thực hiện quá trình phân phối phát hành chứng khoán của khách hàng thông qua nhóm phát hành chứng khoán vốn (ECM) và nhóm phát hành chứng khoán nợ (DCM).

Nhóm phát hành chứng khoán vốn và nhóm phát hành chứng khoán nợ là hai nhóm thuộc khối ngân hàng đầu tư có nhiệm vụ tư vấn phát hành và phân phối chứng khoán phát hành. Các nhóm phát hành chứng khoán có thể sử dụng khối đầu tư làm một kênh phân phối của mình. Trong trường hợp ngân hàng bảo lãnh phát hành theo phương thức cam kết mua toàn bộ thì khối đầu tư sẽ là người thay mặt ngân hàng nắm giữ các chứng khoán này cho mục đích tự doanh hoặc bán lại cho khách hàng.

3. Cơ cấu tổ chức Bộ phận quản trị rủi ro

Hoạt động ngân hàng đầu tư là hoạt động đầy lợi nhuận và rủi ro. Nghệ thuật kinh doanh của phố Wall chính là nghệ thuật đầu tư vào rủi ro trên cơ sở tính toán khoa học. Do đó, quản trị rủi ro có vai trò quan trọng trong hoạt động ngân hàng đầu tư. Trong ngành đầu tư có câu ngạn ngữ nổi tiếng rằng: "Khi một nhân viên đầu tư ngồi cạnh máy điện thoại, anh ta có thể bán cả ngân hàng".

Sự sụp đổ trong một thời gian rất ngắn của Ngân hàng Barings của Anh Quốc năm 1995 do một nhân viên đầu tư duy nhất (Nick Leeson) đã chứng minh điều này và Barings vẫn mãi là một bài học sống động về vai trò của quản trị rủi ro. Năm 2008, cả thế giới ngỡ ngàng trước vụ buôn bán của một nhân viên đầu tư Jérôme Kerviel khiến cho Societe Generale thiệt hại lên tới 7 tỷ USD, một thiệt hại kỷ lục lớn nhất trong lịch sử các cuộc đầu tư quá trớn (rouge trading). Gần đây nhất, cuộc khủng hoảng tài chính (2007-2009) đã làm lộ ra một số vụ lừa đảo mang tính hệ thống trong ngành quản lý đầu tư như vụ lừa đảo với quy mô 50 tỷ USD liên quan đến Bernard L Madoff Investment Securities.

Nhiệm vụ của bộ phận rủi ro là thường xuyên xác định, đo lường và quản lý các rủi ro mà các nhân viên đầu tư nắm giữ trên báo cáo cân đối kế toán của ngân hàng và phân bổ các nguồn vốn tự có bù đắp cho các rủi ro đó nhằm đảm bảo trong tình huống xấu nhất ảnh hưởng tới ngân hàng nằm ở trong ngưỡng an toàn. Phòng quản lý rủi ro thường xuyên cập nhật trạng thái đầu tư cho từng sản phẩm, đồng tiền, từng loại rủi ro cho từng nhân viên đầu tư và từng nhóm giao dịch.

Về cơ cấu tổ chức, bộ phận rủi ro chia theo các rủi ro khác nhau như rủi ro tín dụng, rủi ro thị trường và rủi ro hoạt động. Đối với ngân hàng đầu tư, rủi ro thị trường là một trong những rủi ro lớn nhất do sự tham gia sâu rộng vào các hoạt động đầu tư trên thị trường vốn. Ngày nay, rủi ro hoạt động trở nên quan trọng và nhiệm vụ quản trị rủi ro của các ngân hàng được mở rộng bao gồm cả rủi ro này. Rủi ro thanh khoản tại các ngân hàng đầu tư được quản lý bởi phòng quản lý vốn (Treasury) thuộc bộ phận điều hành.

4. Cơ cấu tổ chức Khối điều hành

4.1 Phòng xử lý giao dịch

Phòng xử lý giao dịch có nhiệm vụ xử lý các giao dịch mà các nhân viên đầu tư thực hiện với các khách hàng. Để tạo điều kiện thuận tiện, phòng xử lý giao dịch được phân theo 2 dòng sản phẩm chính là dòng sản phẩm có thu nhập cố định và dòng sản phẩm chứng khoán vốn. Trong thực tế, các ngân hàng có thể phân chia phòng xử lý giao dịch thành rất nhiều các nhóm nhỏ phục vụ theo các dòng sản phẩm.

Nhóm xử lý dòng sản phẩm có thu nhập cố định: có nhiệm vụ kiểm tra tính xác thực và hợp lệ của giao dịch, xác nhận giao dịch với khách hàng, hạch toán chi tiết các giao dịch vào hệ thống, xác nhận dòng tiền mặt thanh toán, thực hiện chốt giá định kỳ các sản phẩm (fixing) ví dụ như chốt tỷ lệ lãi suất đối với các trái phiếu có lãi suất thả nổi định kỳ.

Nhóm xử lý dòng sản phẩm chứng khoán vốn: có nhiệm vụ xử lý tương tự như trên nhưng áp dụng cho các sản phẩm chứng khoán vốn.

Nhóm thanh toán và lưu ký chứng khoán: có nhiệm vụ kiểm tra tổng hợp dòng tiền mặt của các giao dịch sắp được thanh toán.

Nhóm thông tin và quản lý ký quỹ: có nhiệm vụ quản lý các khoản ký quỹ của khách hàng và đối tác với các hợp đồng phái sinh và cho vay có đảm bảo. Nhóm này còn có nhiệm vụ cung cấp các thông tin liên quan đến sản phẩm cho khách hàng.

Nhóm đối chiếu số liệu: có nhiệm vụ đối chiếu các giao dịch trên các tài khoản và xử lý các khoản chênh lệch.

MÔ HÌNH TỔ CHỨC KHỐI ĐIỀU HÀNH

Khối điều hành (Back Office)		
Xử lý giao dịch (Operation)	Tài chính kế toán (Finance)	Kiểm soát (Control room)
Phòng soạn thảo hợp đồng (TMG)	Tuân thủ (Compliance)	Pháp lý (Legal)
Nhân sự	Công nghệ thông tin	Văn phòng, hành chính

4.2 Phòng tài chính

a) Kế toán sản phẩm: có nhiệm vụ lập báo cáo lãi lỗ của các danh mục đầu tư theo các chuẩn mực kế toán phù hợp. Tại các quốc gia phát triển, các sản phẩm tài chính có tính thanh khoản cao đều được yêu cầu đánh giá lại theo giá trị thị trường (mark-to-market). Do đó, kế toán sản phẩm xây dựng và áp dụng các mô hình tài chính nhằm thực hiện đánh giá lại các danh mục đầu tư. Kế toán sản phẩm cũng xác định giá vốn đầu tư cho từng danh mục theo một cơ chế chuyển giá nội bộ (transfer pricing). Đây là cơ sở tính toán lợi nhuận và đánh giá kết quả đầu tư của từng nhân viên đầu tư, từng nhóm giao dịch, từng dòng sản phẩm nhằm đưa ra các quyết định quản lý chiến lược quan trọng.

Kế toán sản phẩm có vai trò quan trọng trong việc quản trị rủi ro ngân hàng hiện đại, giúp các nhân viên đầu tư biết được kết quả lãi lỗ trên danh mục đầu tư của mình một cách kịp thời để từ đó ra các quyết định kinh doanh tiếp theo.

b) Kế toán tài chính: Có nhiệm vụ hạch toán kế toán và lập báo cáo tài chính theo các chuẩn mực kế toán cho các đối tượng sử dụng thông tin tài chính bên ngoài ngân hàng.

Về mặt hạch toán kế toán, kế toán tài chính chỉ thực hiện một số giao dịch không thường xuyên như các giao dịch về vốn chủ sở hữu, thuế, cổ tức, tài sản cố định, lập dự phòng, các giao dịch chuyển vốn nội bộ. Tuy nhiên, do mức độ phức tạp của hoạt động ngân hàng đầu tư, liên quan đến rất nhiều công ty con sử dụng cùng một hệ thống phần mềm kế toán nên công việc quyết toán tài chính cho từng công ty con và lên báo cáo hợp nhất diễn ra khá phức tạp. Tại các quốc gia có hệ thống chuẩn mực kế toán địa phương không hoàn toàn tuân thủ với chuẩn mực kế toán nước mẹ hoặc chuẩn mực kế toán quốc tế (IFRS), kế toán tài chính có thể phải lập 2 bộ báo cáo tài chính theo chuẩn mực kế toán địa phương và chuẩn mực kế toán nước mẹ cho mục đích lập báo cáo tài chính hợp nhất.

Kế toán tài chính còn có trách nhiệm quan hệ với kiểm toán độc lập và là trung tâm đầu mối làm việc với kiểm toán độc lập giúp họ hoàn thành kiểm toán đúng thời hạn. Kế toán tài chính cũng có trách nhiệm thực hiện các báo cáo tuân thủ liên quan đến tài chính kế toán như các báo cáo về tỷ lệ an toàn vốn. Sự khác biệt chính giữa kế toán sản phẩm và kế toán tài chính chủ yếu nằm ở một số điểm sau:

- Kế toán sản phẩm chủ yếu tập trung vào báo cáo lãi lỗ trong khi kế toán tài chính tập trung vào báo cáo cân đối kế toán.

Kế toán sản phẩm đóng vai trò kế toán quản trị, cung cấp thông tin cho các đối tượng nội bộ nhằm phục vụ công tác quản lý và điều hành hàng ngày. Kế toán tài chính chủ yếu liên quan đến lập báo cáo tài chính cho các đối tượng sử dụng bên ngoài ngân hàng.

c) Quản lý vốn (Treasury) - gồm 4 bộ phận chính:

(1) Quan hệ ngân hàng đại lý và các nhà cung cấp vốn (chủ yếu là các ngân hàng thương mại): quản lý vốn có chức năng huy động vốn bằng các nguồn khác nhau để tài trợ các hoạt động đầu tư của khối kinh doanh. Bộ phận quan hệ ngân hàng đại lý và các nhà cung cấp vốn có nhiệm vụ tận dụng các mối quan hệ truyền thống của mình để đàm phán nhằm có được các hợp đồng vay vốn với các điều khoản tốt nhất về lãi suất huy động cũng như thời hạn vay, đặc biệt là các khoản vay dài hạn.

(2) Quản lý hệ thống tài khoản có trách nhiệm đóng mở và quản lý các tài khoản tiền mặt cũng như tài khoản chứng khoán cho các công ty con khác nhau tại các thị trường khác nhau. Đối với các ngân hàng đầu tư hoạt động trên nhiều thị trường thì số lượng các tài khoản lên tới hàng ngàn. Việc duy trì các tài khoản đòi hỏi các mức phí định kỳ và đây cũng là khoản chi phí lớn.

Việc quy về một mối kiểm soát đóng mở các tài khoản sẽ giúp ngân hàng đầu tư tận dụng khả năng đàm phán của mình tìm được các ngân hàng với dịch vụ tốt

nhất và với giá cả phải chăng nhất. Trong quá trình vận hành, nếu có các vấn đề trục trặc thì bộ phận quản lý hệ thống tài khoản sẽ can thiệp giải quyết. Thông thường bộ phận quan hệ ngân hàng đại lý và quản lý hệ thống tài khoản được lồng ghép thành một nhóm để tạo sự hợp lực trong đàm phán vì họ đều là đại diện bên mua hàng.

(3) Quản lý tài sản và nguồn vốn (Asset & Liability Management - ALM) có các nhiệm vụ chính sau:

- Quản lý thanh khoản hàng ngày và dự báo thanh khoản trung dài hạn bằng cách khớp các gói tài sản và nguồn vốn nhằm giảm thiểu rủi ro cho ngân hàng;
- Phân tích chiến lược nguồn vốn, phân bổ nguồn vốn cho các hoạt động và các công ty con ở các quốc gia khác nhau một cách tối ưu nhất. Nguồn vốn của ngân hàng đầu tư được huy động theo nhu cầu sử dụng vốn, do đó quản lý ngân hàng đầu tư chính là nghệ thuật quản lý nguồn vốn;
- Phối kết hợp với các khối kinh doanh để thực hiện các chiến lược huy động vốn thông qua phát hành các loại trái phiếu và kỳ phiếu, đặc biệt là các trái phiếu cơ cấu;
- Quản lý rủi ro ngoại hối đối với các khoản đầu tư bằng ngoại tệ ra nước ngoài. Các khoản đầu tư vốn ra nước ngoài bằng đồng ngoại tệ phải được phòng tránh rủi ro ngoại hối do biến động tỷ giá; và
- Hỗ trợ thực hiện các giao dịch lớn của khối kinh doanh đặc biệt về khía cạnh luân chuyển vốn đúng đồng tiền, đúng tiến độ, đúng thời gian với mức chi phí sử dụng vốn thấp nhất.

(4) Quản lý tiền mặt có nhiệm vụ thanh toán tiền mặt cho các giao dịch hàng ngày với các đối tác và khách hàng. Do phạm vi hoạt động trên nhiều thị trường, liên quan đến nhiều đồng tiền, việc thanh toán trở nên khá phức tạp nhằm đảm bảo tất cả các giao dịch đều thành công và các số dư được cân đối một cách thường xuyên.

(5) Tư vấn thuế: Là bộ phận tư vấn thuế nội bộ của ngân hàng đầu tư. Các chuyên gia thuế nội bộ tham gia tư vấn các giao dịch lớn liên quan đến nhiều luật thuế khác nhau. Tư vấn thuế tham gia lập các kế hoạch thuế cho từng giao dịch lớn hay sản phẩm cụ thể với mục tiêu tuân thủ các luật thuế liên quan, đồng thời tạo ra giải pháp tiết kiệm thuế hiệu quả nhất. Ngoài ra, tư vấn thuế còn có trách nhiệm trả lời các câu hỏi nội bộ liên quan đến thuế; đóng vai trò đầu mối quản lý các hợp đồng tư vấn thuế thuê ngoài đối với các vấn đề phức tạp, trợ giúp bộ phận kế toán tài chính của từng công ty con thực hiện việc khai thuế. Cuối cùng, tư vấn thuế thay mặt ngân hàng làm việc với các cục thuế địa phương nhằm cung cấp các chứng từ và giải trình khi cần thiết.

(6) Kế hoạch phân tích chiến lược: Có vai trò như phòng phân tích chiến lược của ngân hàng, lên các kế hoạch ngân sách tài chính và theo dõi việc thực hiện để điều chỉnh ngân sách. Kế hoạch tài chính sử dụng rất nhiều hoạt động và thông tin tài chính đa dạng đặc biệt là các thông tin quản trị về sản phẩm, thị trường, khối kinh doanh nhằm phân tích mức độ sinh lời của các chiến lược sản phẩm cũng như so sánh với các chỉ số của các đối thủ trên thị trường để giúp ban điều hành có những thông tin cần thiết cho việc điều chỉnh kế hoạch chiến lược.

(7) Phân tích quy trình kinh doanh: Bộ phận này đóng vai trò như nhà tư vấn quy trình kinh doanh của ngân hàng. Thay vì việc thuê các công ty tư vấn bên ngoài thực hiện việc soát xét các quy trình kinh doanh và cải thiện chúng như các loại hình doanh nghiệp khác, ngân hàng đầu tư duy trì bộ phận này cho từng khối kinh doanh.

Bản chất kinh doanh của ngân hàng đầu tư là luôn phát huy sáng tạo các sản phẩm mới, đòi hỏi phải có sự cải thiện đổi mới các quy trình hiện tại bằng việc thiết kế các phần mềm và hệ thống mới. Các nhân viên nghiên cứu quy trình kinh doanh nội bộ là người hiểu biết về các sản phẩm và sự thay đổi, do đó dễ dàng thực hiện việc soát xét, phân tích kiến nghị thay đổi cũng như quản lý dự án khi cần thiết áp dụng một quy trình hay một hệ thống mới. Việc sử dụng các nhân viên nội bộ cũng giúp việc duy trì bảo mật các bí quyết kinh doanh và các bí quyết sản phẩm của ngân hàng đầu tư.

4.3 Phòng soạn thảo hợp đồng

Do tính chất phức tạp của một số sản phẩm đầu tư như các sản phẩm phái sinh và sản phẩm cơ cấu, một số ngân hàng đầu tư thiết lập một bộ phận chuyên biệt về soạn thảo hợp đồng với các khách hàng. Các mẫu hợp đồng chuẩn thường được bộ phận tư vấn pháp lý hoặc các công ty tư vấn luật độc lập phê duyệt trước. Nhiệm vụ của bộ phận soạn thảo hợp đồng là áp dụng các mẫu hợp đồng một cách linh hoạt trong từng giao dịch cụ thể. Việc áp dụng này cần có hiểu biết pháp lý nhằm tránh các rủi ro cho ngân hàng do đó bộ phận này có sự tham gia của các luật sư. Bộ phận soạn thảo hợp đồng chủ yếu thực hiện các giao dịch phức tạp như các hợp đồng phái sinh, các sản phẩm cơ cấu.

4.4 Bộ phận tư vấn pháp lý

Phòng tư vấn pháp lý cũng được chia thành 2 nhóm tương ứng các dòng sản phẩm chính đó là dòng sản phẩm có thu nhập cố định và dòng sản phẩm chứng khoán vốn. Nhiệm vụ của phòng tư vấn pháp lý là tham gia vào tư vấn pháp lý cho các giao dịch hay các sản phẩm mới, đảm bảo tuân thủ luật pháp và hạn chế rủi ro pháp lý cho ngân hàng.

Để làm được việc này, phòng tư vấn pháp lý có thể tiến hành thuê ngoài một số đầu việc cho các công ty tư vấn luật, đặc biệt khi cần tư vấn luật cho các giao dịch ở nước ngoài nhằm có được sự tư vấn cần thiết cũng như chuyển giao rủi ro cho bên thứ ba. Trong trường hợp này, phòng tư vấn pháp lý đóng vai trò đại diện lựa chọn nhà cung cấp dịch vụ cũng như phối hợp với công ty tư vấn luật trong quá trình thực hiện dịch vụ.

4.5 Bộ phận tuân thủ

Phòng tuân thủ có vai trò kiểm tra tính tuân thủ với các quy định của pháp luật cũng như các chính sách nội bộ của ngân hàng. Hoạt động của ngân hàng đầu tư bao gồm nhiều hoạt động phức tạp và thường là các hoạt động được cấp phép, được kiểm soát bởi các cơ quan chức năng như ủy ban chứng khoán hay ngân hàng trung ương. Do đó có rất nhiều các quy định cũng như các yêu cầu báo cáo đòi hỏi ngân hàng đầu tư phải tuân thủ một cách liên tục.

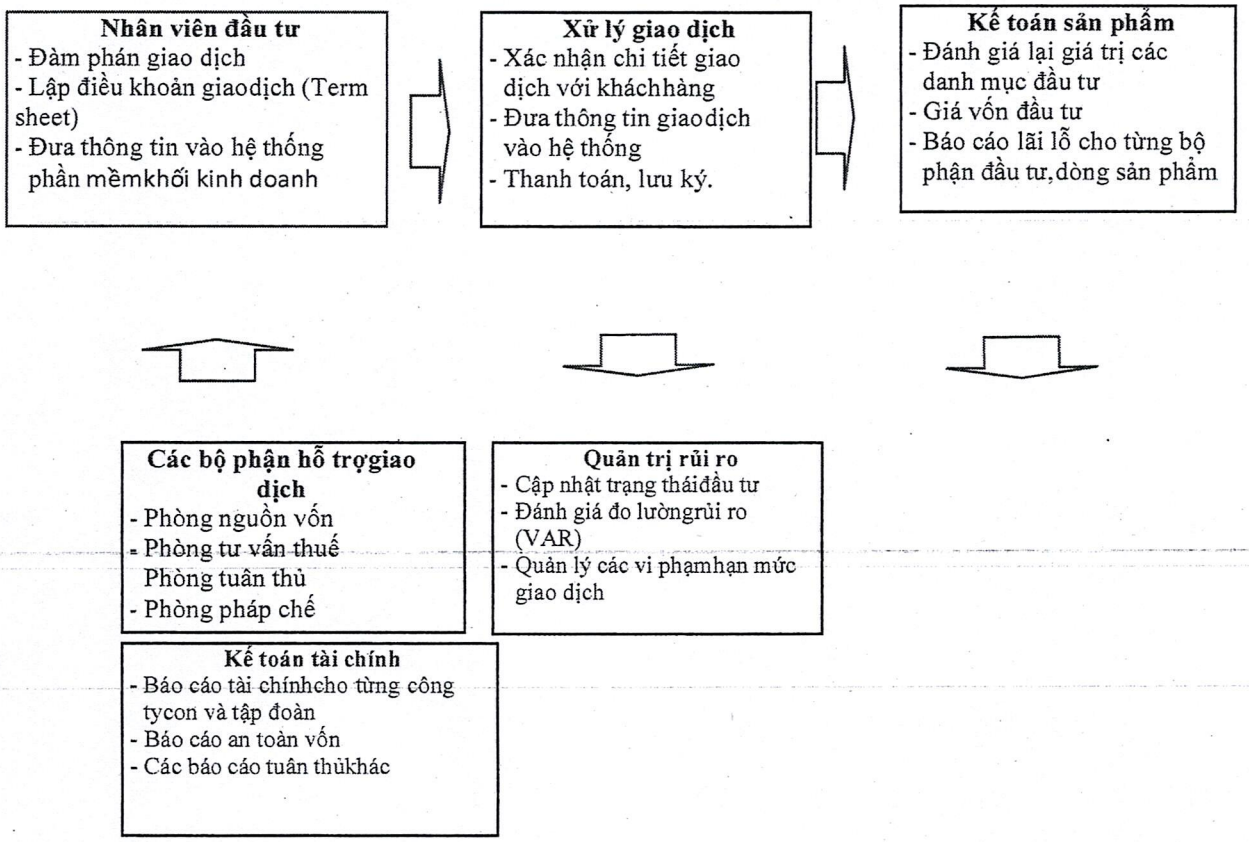
Phòng tuân thủ sẽ có trách nhiệm thông báo, triển khai các quy định cũng như các chính sách phải tuân thủ trong hoạt động hàng ngày. Chúng ta cần phân biệt vai trò của phòng tuân thủ và phòng pháp lý. Phòng pháp lý có vai trò tư vấn và đưa ra các giải pháp về mặt pháp lý cho các sản phẩm, các văn bản tài liệu, cũng như cấu trúc các giao dịch trong khi phòng tuân thủ có trách nhiệm tư vấn và kiểm tra tuân thủ đối với các quy định chi phối hoạt động hàng ngày.

4.6 Bộ phận kiểm soát

Phòng kiểm soát có vai trò kiểm tra việc tuân thủ các chính sách nội bộ về bảo mật thông tin cũng như về mâu thuẫn lợi ích giữa các khối và phòng ban khác nhau. Một số ngân hàng đầu tư lồng ghép phòng kiểm soát vào trong cơ cấu phòng tuân thủ.

4.7 Tương tác giữa các bộ phận trong ngân hàng đầu tư

Tương tác các bộ phận đối với hoạt động đầu tư



III. MÔ HÌNH QUẢN TRỊ VÀ ĐIỀU HÀNH CỦA NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ

Mô hình quản trị và điều hành của các ngân hàng đầu tư quốc tế lớn tuân thủ theo các thông lệ tổ chức tiên tiến đối với các công ty đại chúng. Hoạt động quản trị và điều hành của ngân hàng đầu tư thực hiện thông qua các ủy ban khác nhau.

1. Đại hội đồng cổ đông

Đại hội cổ đông được tổ chức thường niên với sự tham gia của tất cả các cổ đông hoặc đại diện cổ đông là cấp cao nhất của doanh nghiệp có vai trò quyết định những kế sách và chiến lược quan trọng.

2. Hội đồng quản trị và các ủy ban trực thuộc

Hội đồng quản trị (HĐQT) là đại diện cho các cổ đông hoạt động độc lập với ban điều hành có nhiệm vụ hoạch định chiến lược và giám sát hoạt động của ban điều hành. Thành viên HĐQT được bầu thông qua đại hội đồng cổ đông được tổ chức thường niên. Thông thường HĐQT bao gồm một số thành viên HĐQT điều hành (executive director) và một số thành viên HĐQT không điều hành (non-executive director). Thành viên HĐQT điều hành là những người trực tiếp tham gia điều hành hàng ngày của ngân hàng. Trong khi đó thành viên HĐQT không điều hành là những người không tham gia trực tiếp điều hành. Họ là những người có kiến thức và kinh nghiệm sâu rộng, đóng góp tham gia xây dựng chiến lược của doanh nghiệp cũng như soát xét các kết quả hoạt động của doanh nghiệp theo các mục tiêu đặt ra. Các thành viên HĐQT không điều hành bao gồm các thành viên độc lập hoặc không độc lập với ngân hàng, trong đó các thành viên độc lập, không tham gia điều hành có tầm quan trọng đặc biệt.

Sự tham gia của các thành viên HĐQT độc lập, phi điều hành là một trong những tiến bộ trong quản trị doanh nghiệp nhằm tăng cường tính độc lập của các quyết định của HĐQT nhằm bảo vệ lợi ích chung của tất cả các cổ đông. Các công ty đại chúng tại các quốc gia phát triển đều bắt buộc phải có sự tham gia của các thành viên HĐQT độc lập, không điều hành. Thông thường số lượng thành viên này chiếm ít nhất là 1/3 số thành viên HĐQT.

Hội đồng quản trị được sự hỗ trợ bởi các ủy ban như ủy ban kiểm toán, ủy ban quản trị doanh nghiệp, ủy ban lương thưởng, ủy ban rủi ro và ủy ban tài chính.

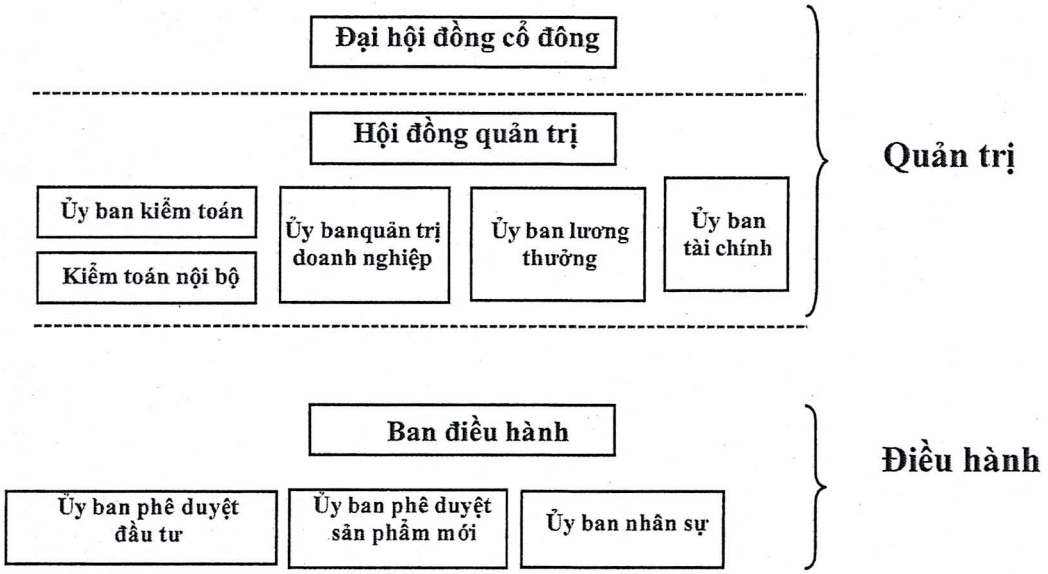
a) Ủy ban kiểm toán (Audit Committee) bao gồm các ủy viên có kiến thức về kế toán, kiểm toán, kiểm soát nội bộ. Ủy ban kiểm toán có nhiệm vụ bổ nhiệm công ty kiểm toán độc lập, quyết định phạm vi công việc và phí kiểm toán, đánh giá chất lượng kiểm toán, soát xét các báo cáo tài chính đã được kiểm toán và chịu trách nhiệm báo cáo lên HĐQT.

Tại Mỹ, Đạo luật Sarbanes-Oxley (SOX) 2002 quy định HĐQT có trách nhiệm đảm bảo hệ thống kiểm soát của doanh nghiệp, do đó bộ phận kiểm toán nội bộ ngày càng có vai trò quan trọng nhằm tăng tính độc lập trong hoạt động của HĐQT. Kiểm toán nội bộ báo cáo trực tiếp lên ủy ban kiểm toán trực thuộc HĐQT mà không chịu sự ảnh hưởng của ban điều hành.

b) Ủy ban đề cử (Nomination Committee) thông thường bao gồm các thành viên HĐQT độc lập, có nhiệm vụ xây dựng cơ cấu tổ chức HĐQT, các tiêu chí bổ nhiệm thành viên HĐQT, các chức năng, nhiệm vụ của các ủy ban thuộc HĐQT và kiến nghị bổ nhiệm các thành viên HĐQT cũng như thành viên của các ủy ban.

Ngoài ra Ủy ban quản trị doanh nghiệp cũng chịu trách nhiệm các vấn đề về chính sách quan hệ công chúng, tuân thủ các quy định bảo vệ môi trường.

MÔ HÌNH QUẢN TRỊ VÀ ĐIỀU HÀNH



c) Ủy ban lương thưởng (Compensation Committee) có nhiệm vụ soát xét và phê duyệt cơ cấu lương thưởng của các chức danh trong ban điều hành bao gồm cả Tổng Giám đốc (CEO) và mức thù lao cho các thành viên trong HĐQT.

d) Ủy ban tài chính (Finance Committee) bao gồm các ủy viên có kiến thức về kế toán tài chính. Ủy ban tài chính có nhiệm vụ kiến nghị cấu trúc vốn của doanh nghiệp, kế hoạch huy động các nguồn vốn dài hạn. Ủy ban tài chính cũng có nhiệm vụ đưa ra kiến nghị xây dựng và soát xét kết quả hoạt động của quỹ hưu trí.

2. Ban điều hành và các ủy ban trực thuộc

Ban điều hành được thuê để thực hiện công việc điều hành quản lý hoạt động kinh doanh hàng ngày của doanh nghiệp. Các ngân hàng đầu tư thường xây dựng các ủy ban sau:

a) Ủy ban phê duyệt đầu tư có nhiệm vụ phê duyệt các khoản đầu tư lớn, các giao dịch quan trọng như đầu tư bất động sản, tài trợ dự án, cho vay đồng tài trợ. Ủy viên của Ủy ban đầu tư bao gồm đại diện các phòng ban của khối kinh doanh cũng như khối điều hành như Đầu tư, Pháp lý, Tuân thủ, Thuế, Chính sách kế toán, Kế toán tài chính, Kế toán sản phẩm, Quản lý vốn (Treasury), Xử lý giao dịch. Thông thường các ủy viên được cung cấp các tài liệu mô tả phân tích khoản đầu tư, giao dịch để nghiên cứu trước. Buổi họp chính thức sẽ do khối Đầu tư đứng ra thuyết trình. Các ủy viên sẽ tham gia đặt câu hỏi liên quan. Nếu các câu hỏi được giải đáp thỏa mãn, Ủy ban đầu tư sẽ phê duyệt giao dịch, khoản đầu tư.

b) Ủy ban phê duyệt sản phẩm mới có nhiệm vụ phê duyệt các sản phẩm mới của Khối đầu tư. Các sản phẩm mới kể cả có giá trị nhỏ cũng cần được thông qua Ủy ban phê duyệt sản phẩm. Cũng tương tự như phê duyệt giao dịch hay một khoản đầu tư, đại diện các phòng ban của khối kinh doanh cũng như khối điều hành

sẽ tham gia cuộc họp. Đối với các sản phẩm đơn giản, Ủy ban có thể tiến hành phê duyệt trực tuyến tức là thông qua thư điện tử. Sau khi các câu hỏi từ các phòng ban được giải đáp thỏa mãn, Ủy ban sẽ chính thức phê duyệt sản phẩm.

IV. NHÀ CUNG CẤP CỦA NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ

1. Các công ty tư vấn luật

Các công ty tư vấn luật là một đối tác rất quan trọng đối với ngân hàng đầu tư và là một đối tác không thể thiếu được trong các giao dịch lớn, đặc biệt là các giao dịch tư vấn bảo lãnh phát hành, tư vấn mua bán, sáp nhập doanh nghiệp hoặc các giao dịch thuộc nhóm sản phẩm đầu tư thay thế như cho vay đồng tài trợ, tài trợ dự án, đầu tư bất động sản.

Với đặc điểm hoạt động trên phạm vi toàn cầu và tiến hành nhiều giao dịch xuyên biên giới, việc am hiểu luật pháp của từng quốc gia cũng như pháp luật quốc tế là rất quan trọng. Vai trò của các công ty tư vấn luật là cung cấp tư vấn về khía cạnh pháp lý của giao dịch, cũng như làm thế nào có thể giúp khách hàng tuân thủ pháp luật một cách hiệu quả, thông qua việc cấu trúc các giao dịch. Điều này càng có tầm quan trọng khi luật pháp các nước đang phát triển thường không rõ ràng và không có tính ổn định cao như ở các nước đã phát triển.

Ngân hàng sử dụng dịch vụ của các công ty tư vấn luật cho cả các giao dịch của bản thân ngân hàng đầu tư (bao gồm việc đưa ra sản phẩm mới, hoặc thâm nhập thị trường mới, xin giấy phép), cũng như các giao dịch của khách hàng. Thomson Reuters thực hiện thống kê và xếp hạng các công ty luật tham gia tư vấn các hoạt động mua bán, sáp nhập doanh nghiệp theo từng quý và từng năm.

2. Các công ty tư vấn thuế

Cũng như các công ty tư vấn luật, các công ty tư vấn thuế có vai trò rất quan trọng trong việc đảm bảo tính tuân thủ các luật của ngân hàng đầu tư và khách hàng của họ tại các thị trường khác nhau. Các nhà tư vấn thuế với am hiểu về các sắc thuế địa phương, cũng như các thỏa thuận thuế song phương và đa phương giữa các chính phủ sẽ tham gia vào nhóm làm việc nhằm lên một kế hoạch thuế cho từng giao dịch cụ thể. Việc tham gia ngay từ đầu của các nhà tư vấn thuế sẽ giúp ngân hàng đầu tư cấu trúc các giao dịch theo cách thức tốt nhất nhằm tiết kiệm chi phí thuế cho mình và cho khách hàng. Việc hiểu các chứng từ hỗ trợ nào sẽ cần thiết để giải trình cho cơ quan thuế trong tương lai cũng rất quan trọng cho vấn đề tuân thủ và thực hiện các thủ tục hoàn thuế sau này.

Tại các thị trường phát triển, các chính sách thuế thay đổi khá nhanh và không chặt chẽ dẫn đến tình trạng có nhiều cách hiểu và áp dụng khác nhau. Các nhà tư vấn thuế thường có mối quan hệ tốt với các cục thuế địa phương và họ hiểu quan điểm giải thích cũng như áp dụng từng luật thuế của các cơ quan thuế. Đây là các điểm thuận lợi khi sử dụng dịch vụ tư vấn thuế chuyên nghiệp.

Ngoài việc sử dụng tư vấn thuế trong các giao dịch của khách hàng, bản thân ngân hàng đầu tư cũng có nhiều giao dịch nội bộ lẫn nhau, đặc biệt là các giao dịch luân chuyển vốn giữa các công ty. Các giao dịch này tạo ra các dòng vốn luân chuyển qua lại giữa các nước, bị điều chỉnh bởi các quy định về chuyển giá. Điều này rất quan

trọng khi quá trình luân chuyển vốn liên quan đến các nước có mức thuế suất khác nhau, tạo ra các quan tâm của cơ quan thuế về việc chuyển lợi nhuận từ nước có thuế suất cao sang các nước có thuế suất thấp, từ nước nộp thuế sang nước miễn thuế (ví dụ: các thiên đường thuế). Các nhà tư vấn thuế sẽ giúp đưa ra các giải pháp ứng xử phù hợp.

Thông thường các ngân hàng đầu tư có phòng tư vấn thuế nội bộ. Phòng thuế nội bộ thực hiện tư vấn trong một số giao dịch đơn giản và thường sử dụng dịch vụ thuê ngoài cho các công ty tư vấn thuế chuyên nghiệp đối với các giao dịch phức tạp. Có hai lý do chính của việc thuê ngoài dịch vụ; thứ nhất là các nhân viên nội bộ không thể hiểu được hết các luật thuế của tất cả các nước; thứ hai việc thuê ngoài là một hình thức chuyển giao rủi ro sang cho một bên thứ ba trong những giao dịch phức tạp. Các công ty tư vấn thuế nổi tiếng mà các ngân hàng đầu tư hay sử dụng đều là các dịch vụ thuế của các công ty kiểm toán lớn như PricewaterhouseCoopers (PWC), KPMG, Ernst & Young (E&Y) và Deloitte Touche Tohmatsu.

3. Công ty định mức tín nhiệm

Các công ty định mức tín nhiệm có vai trò quan trọng trong việc đánh giá mức tín nhiệm (rủi ro tín dụng) của các doanh nghiệp cũng như chính phủ phát hành chứng khoán, chủ yếu là các chứng khoán nợ. Việc định mức có nhiều cấp độ, bao gồm định mức quốc gia, định mức doanh nghiệp, định mức rủi ro tín dụng các loại chứng khoán nợ. Đây là việc làm rất quan trọng nhằm giúp cho việc tìm hiểu rủi ro của các nhà đầu tư tốt hơn, cơ sở để các bên thừa vốn và thiếu vốn có thể đến được với nhau. Tại đa số các quốc gia, tất cả các chứng khoán nợ trước khi phát hành đều phải được định mức tín nhiệm.

Các ngân hàng đầu tư huy động vốn cho bản thân mình thông qua việc phát hành chứng khoán nợ, do đó rất cần đến các công ty định mức tín nhiệm này. Phòng quản lý vốn của ngân hàng đầu tư với chức năng huy động vốn thường đảm nhiệm chức năng quan hệ với các công ty định mức tín nhiệm.

Trên thế giới có 3 công ty lớn chuyên định mức tín nhiệm là Moodys', Standard & Poors và Fitch Rating với quy mô hoạt động toàn cầu. Ngoài ra, các quốc gia cũng đều có các công ty định mức tín nhiệm địa phương của mình. Mỗi công ty đều có các phương pháp luận về định mức tín nhiệm riêng dựa trên các kinh nghiệm lâu năm của mình.

4. Công ty kiểm toán

Các công ty kiểm toán cung cấp khá nhiều dịch vụ đa dạng cho các ngân hàng đầu tư, từ kiểm toán báo cáo tài chính, dịch vụ sổ sách kế toán, dịch vụ tư vấn thuế, dịch vụ soát xét (due dilligence) và dịch vụ tài chính doanh nghiệp.

Với đặc điểm hoạt động trên phạm vi toàn cầu, và sử dụng nhiều pháp nhân là các công ty con khác nhau, các ngân hàng đầu tư phải lập một số lượng lớn các báo cáo tài chính theo luật định trên cơ sở định kỳ. Việc tự lập các báo cáo tài chính theo các chuẩn mực kế toán của nước sở tại nhiều khi được chuyển sang cho các công ty kiểm toán bản địa vì họ am hiểu các chuẩn mực địa phương hơn.

Các công ty kiểm toán có vai trò đặc biệt quan trọng trong việc tạo dựng sự

minh bạch của các thông tin tài chính trong thị trường vốn. Tất cả các công ty niêm yết trên thị trường chứng khoán đều phải được kiểm toán hàng năm và công khai các báo cáo tài chính trên cơ sở hàng quý. Ngân hàng đầu tư sử dụng các báo cáo tài chính được kiểm toán của khách hàng để làm cơ sở phân tích, nghiên cứu, lập các bảng cáo bạch thông tin cho các tư vấn bảo lãnh phát hành của khách hàng.

Nghiệp vụ quản lý tài sản cũng như tư vấn mua bán, sáp nhập doanh nghiệp luôn cần đến các dịch vụ soát xét báo cáo tài chính nhằm giúp ngân hàng hoặc khách hàng bên mua của ngân hàng đưa ra quyết định đầu tư vào các doanh nghiệp. Điều này đặc biệt cần thiết đối với các doanh nghiệp chưa niêm yết với mức độ minh bạch thấp về tài chính. Trong thực tế, các ngân hàng có thể dùng đội ngũ nội bộ của mình để thực hiện một số soát xét tài chính đơn giản, tuy nhiên, đối với các giao dịch phức tạp, các ngân hàng đầu tư thường thuê dịch vụ của các công ty kiểm toán làm những phần việc này. Các công ty kiểm toán với thế mạnh kế toán, kiểm toán, thuế, pháp luật có thể thực hiện các soát xét đặc biệt hoặc các thủ tục thỏa thuận trước với ngân hàng đầu tư (Agreed Upon Procedures) để cung cấp các con số tin cậy và tìm ra các khoản mục báo cáo sai hoặc các công nợ tiềm ẩn của các công ty mà ngân hàng đầu tư sẽ đầu tư.

Các báo cáo soát xét có thể bao gồm soát xét tài chính, soát xét thương mại hoặc soát xét thuế. Báo cáo soát xét tài chính chủ yếu tập trung vào xác định sự tin cậy của các con số tài chính, do đó thường do Phòng kiểm toán thực hiện. Báo cáo soát xét thương mại chủ yếu tập trung vào phân tích thị trường, sản phẩm, khả năng cạnh tranh, do đó thường do Phòng tư vấn tài chính thực hiện. Báo cáo soát xét thuế chủ yếu tập trung vào phân tích khía cạnh thuế của công ty, tìm ra các khoản mục nghĩa vụ thuế tiềm ẩn mà công ty có thể phải thanh toán trong tương lai, do đó thường do Phòng tư vấn thuế thực hiện.

4. Ngân hàng thương mại

Ngân hàng thương mại là đối tác rất quan trọng của ngân hàng đầu tư. Các ngân hàng đầu tư có thể sử dụng các loại dịch vụ sau của ngân hàng thương mại:

- Thu xếp nguồn vốn, đặc biệt là các nguồn vốn dài hạn;
- Phân phối sản phẩm, đặc biệt các sản phẩm hướng tới khách hàng bán lẻ;
- Mở tài khoản tiền gửi và thanh toán;
- Lưu ký và thanh toán;
- Bảo lãnh phát hành, bảo lãnh thanh toán;
- Kinh doanh ngoại tệ nhằm giúp các ngân hàng đầu tư quản lý rủi ro ngoại hối; và
- Các hợp đồng hoán đổi lãi suất nhằm giúp ngân hàng đầu tư quản lý rủi ro lãi suất.

Bộ phận quản lý vốn (Treasury) có trách nhiệm quan hệ với các ngân hàng thương mại và sử dụng mối quan hệ của mình để thương lượng đàm phán các gói dịch vụ. Bộ phận quan hệ này cũng có trách nhiệm can thiệp trong một số trường hợp cần thiết phát sinh trục trặc.

5. Ngân hàng đầu tư

Mặc dù là các đối thủ cạnh tranh, các ngân hàng đầu tư thường xuyên sử dụng các dịch vụ của nhau, đặc biệt trong vai trò là các nhà tạo lập thị trường nhằm tạo ra tính thanh khoản cho các sản phẩm đầu tư của khách hàng. Ngoài ra, ngân hàng đầu tư cũng là một doanh nghiệp hoạt động trên thị trường nên cũng cần các dịch vụ ngân hàng đầu tư trong quá trình huy động vốn. Một số dịch vụ cơ bản như:

- Tư vấn, bảo lãnh IPO và phát hành chứng khoán cho ngân hàng đầu tư;
- Cùng thực hiện giao dịch cho một bên thứ ba, như các giao dịch đồng bảo lãnh phát hành, cho vay đồng tài trợ; và
- Tham gia buôn bán đầu tư các loại sản phẩm với tư cách các nhà tạo lập thị trường (hình thành thị trường liên ngân hàng).

6. Công ty cung cấp dịch vụ lưu ký và thanh toán chứng khoán

Trong quá trình hoạt động, các ngân hàng đầu tư cần các dịch vụ lưu ký và thanh toán chứng khoán. Các dịch vụ này được cung cấp bởi các công ty chứng khoán cũng như Trung tâm lưu ký chứng khoán.

Trung tâm lưu ký chứng khoán là một tổ chức cung cấp dịch vụ lưu ký, thanh toán bù trừ các loại chứng khoán. Lưu ký chứng khoán là hoạt động nhận ký gửi bảo quản, chuyển giao chứng khoán cho khách hàng của Trung tâm lưu ký chứng khoán và giúp cho các khách hàng thực hiện các quyền liên quan đến sở hữu chứng khoán như thanh toán cổ tức, lãi suất, quyền bỏ phiếu, v.v... Chứng khoán có thể được lưu ký và chuyển giao dưới dạng chứng chỉ hoặc ghi sổ. Việc lưu ký chứng khoán của khách hàng tại Trung tâm lưu ký chứng khoán thường được thực hiện theo hai cấp, khách hàng mở tài khoản lưu ký chứng khoán tại các thành viên lưu ký và các thành viên lưu ký mở tài khoản tại Trung tâm lưu ký chứng khoán để tái lưu ký chứng khoán của khách hàng tại Trung tâm lưu ký chứng khoán.

Thông thường các quốc gia đều có Trung tâm lưu ký chứng khoán. Ngoài ra còn có các Trung tâm lưu ký chứng khoán quốc tế (International Central Securities Depository - ICSD) với chức năng lưu ký và thanh toán các chứng khoán quốc tế cũng như các chứng khoán nội địa của các quốc gia. Các trung tâm lưu ký chứng khoán quốc tế thông dụng bao gồm Euroclear và Clearstream.

7. Công ty nghiên cứu

Mặc dù các ngân hàng đầu tư thường tự xây dựng bộ phận nghiên cứu và tư vấn đầu tư cho các khách hàng, nhưng có nhiều lý do khiến các ngân hàng đầu tư có thể thuê các công ty nghiên cứu bên ngoài thực hiện các nghiên cứu cho khách hàng của họ. Một trong những lý do là nhằm tăng tính độc lập của nghiệp vụ nghiên cứu. Năm 2003, vụ xét xử toàn cầu liên quan đến mâu thuẫn lợi ích đã buộc Tòa án Mỹ quyết định 10 ngân hàng đầu tư lớn phải thanh toán 433 triệu USD cho việc nghiên cứu độc lập trong 5 năm tiếp theo.

Các công ty nghiên cứu còn cung cấp các dịch vụ nghiên cứu mà bản thân các ngân hàng đầu tư cần thiết cho các hoạt động hàng ngày của họ, ví dụ như nghiên cứu nhu cầu khách hàng trước khi tung một sản phẩm mới hay thâm nhập một thị trường mới.

8. Công ty điều tra

Khi thực hiện các giao dịch lớn với các đối tác mới, đặc biệt là ở các quốc gia đang phát triển, khi thông tin không được minh bạch và công khai, ngân hàng đầu tư thường sử dụng các dịch vụ điều tra (intellegence services) để xác định một vấn đề nào đó như danh tính của các công ty đối tác nhằm tránh rủi ro về uy tín do sự liên đới của các đối tác tới các hoạt động không trong sáng. Việc này cũng giúp ngân hàng đầu tư giảm thiểu rủi ro pháp lý liên quan đến các hoạt động như rửa tiền hoặc liên quan đến tài trợ khủng bố của khách hàng. Một số tên tuổi trong lĩnh vực này như Hill & Associates chuyên về quản trị rủi ro và các dịch vụ soát xét đặc biệt.

V. KHÁCH HÀNG CỦA NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ

Ngân hàng đầu tư có một mạng lưới các khách hàng đa đạng sử dụng chéo các dịch vụ khác nhau. Khách hàng là huyết mạch quan trọng nhất của bất cứ loại hình kinh doanh nào vì chính khách hàng là người mang lại nguồn doanh thu và sự thịnh vượng cho doanh nghiệp. Đối với ngân hàng đầu tư, có thể phân ra một số loại khách hàng chính như sau:

Các chính phủ, chính quyền địa phương: Các khách hàng này có thể sử dụng các dịch vụ tư vấn bảo lãnh phát hành trái phiếu, tư vấn cổ phần hóa các doanh nghiệp nhà nước, tìm kiếm nhà đầu tư chiến lược;

Các doanh nghiệp: Các khách hàng này có thể sử dụng tất cả các dịch vụ khác nhau như dịch vụ ngân hàng đầu tư, đầu tư, nghiên cứu, quản lý tài sản;

Các nhà đầu tư tổ chức: bao gồm các quỹ đầu tư, các công ty bảo hiểm, công ty tài chính. Các khách hàng này có thể sử dụng tất cả các dịch vụ khác nhau như dịch vụ ngân hàng đầu tư, đầu tư, nghiên cứu, quản lý tài sản và dịch vụ nhà môi giới chính; và

Các khách hàng cá nhân giàu có: Ngân hàng đầu tư lớn thường không phục vụ trực tiếp các nhà đầu tư cá nhân nhỏ lẻ mà chỉ phục vụ các tầng lớp nhà đầu tư thượng lưu có số tài sản đầu tư trên một hạn mức nhất định, thông thường từ một triệu USD. Các dịch vụ chủ yếu là dịch vụ quản lý tài sản, đầu tư, nghiên cứu.

Ngày nay các quỹ đầu tư, bao gồm các quỹ tương hỗ, quỹ hưu trí và các quỹ đầu cơ là các thành phần bên mua quan trọng trong ngành ngân hàng đầu tư.

CÁC KHÁCH HÀNG SỬ DỤNG DỊCH VỤ NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ

Nghiệp vụ	Chính phủ, chính quyền địa phương	Doanh nghiệp	Nhà đầu tư tổ chức	Cá nhân giàu có
Ngân hàng Đầu tư	Tư vấn phát hành, tư vấn cổ phần hóa các DNNN, tìm nhà đầu tư chiến lược	Tư vấn phát hành, mua bán, sáp nhập, tư vấn chiến lược	Tư vấn phát hành, mua bán, sáp nhập doanh nghiệp	Tham gia vốn vào các giao dịch chào bán riêng lẻ
Đầu tư	Mua chứng khoán nợ do chính phủ và chính quyền địa phương phát hành	Môi giới và thực hiện đầu tư cho khách hàng (flowtrading)	Môi giới và thực hiện đầu tư cho khách hàng	Môi giới và thực hiện đầu tư cho khách hàng (flow trading)
			(flow trading)	

Nghiên cứu	Phục vụ nhu cầu đầu tư	Phục vụ nhu cầu đầu tư	Phục vụ nhu cầu đầu tư	Phục vụ nhu cầu đầu tư
Quản lý đầu tư		Quản lý danh mục đầu tư, quỹ hưu trí cho doanh nghiệp		Quản lý danh mục đầu tư
Ngân hàng bán buôn	Tài trợ các dự án xây dựng hạ tầng của chính phủ	Cho vay đồng tài trợ, tài trợ dự án. Mua bán công ty, đầu tư thông qua quỹ đầu tư vốn tư nhân	Mua bán, sáp nhập thông qua sử dụng đòn bẩy tài chính (LBO)	
Dịch vụ nhà môi giới chính			Chủ yếu phục vụ các quỹ đầu cơ (hedge fund)	

TM.HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH

Nơi nhận:
- HĐQT (để b/c);
- Như Điều 3;
- Lưu: VT.

TRỊNH THANH GIẢNG

CÔNG TY CỔ PHẦN **CHỨNG KHOÁN HÒA BÌNH**	**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM** **Độc lập – Tự do – Hạnh phúc**
Số: 10./2023/TTr-HBS	*Hà Nội, ngày 05 tháng 06 năm 2023*

TỜ TRÌNH

(V/v: Thông qua quy chế bầu thành viên Hội đồng Quản trị và Ban Kiểm soát nhiệm kỳ 2023-2028)

Kính thưa: Quý Cổ đông Công ty cổ phần Chứng khoán Hòa Bình

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp số 59/2020/QH14 được Quốc hội Nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 17 tháng 06 năm 2020;

- Căn cứ Luật chứng khoán số 54/2019/QH14 đã được Quốc hội khóa 14 nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 26 tháng 11 năm 2019;

- Căn cứ vào Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty Cổ phần Chứng khoán Hòa Bình.

Để tiến hành bầu thành viên Hội đồng Quản trị và Ban Kiểm soát nhiệm kỳ 2023-2028, Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Chứng khoán Hòa Bình kính trình Đại hội đồng Cổ đông thông qua quy chế bầu thành viên Hội đồng Quản trị, thành viên Ban Kiểm soát nhiệm kỳ 2023-2028 (*Dự thảo Quy chế đính kèm).*

Hội đồng Quản trị kính trình Đại hội đồng Cổ đông xem xét thông qua.

Nơi nhận: - Quý Cổ đông; - HĐQT, BKS; - Lưu HBS.	**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ** **CHỦ TỊCH** CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN HÒA BÌNH **TRỊNH THANH GIẢNG**

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN HÒA BÌNH	**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM Độc lập – Tự do – Hạnh phúc**

Hà Nội, ngày tháng 06 năm 2023

QUY CHẾ BẦU
THÀNH VIÊN HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, THÀNH VIÊN BAN KIỂM SOÁT CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN HÒA BÌNH NHIỆM KỲ 2023 – 2028
(Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2023)

Căn cứ:

- Luật Doanh nghiệp số 59/2020/QH14 được Quốc hội Nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 17 tháng 06 năm 2020 và các văn bản hướng dẫn thi hành;

- Luật Chứng khoán số 59/2019/QH14 được Quốc hội Nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 26 tháng 11 năm 2019 và các văn bản hướng dẫn thi hành;

- Điều lệ Công ty Cổ phần Chứng khoán Hòa Bình.

Đại hội đồng cổ đông ("ĐHĐCĐ" hoặc "Đại hội") Công ty Cổ phần Chứng khoán Hòa Bình tiến hành bầu thành viên Hội đồng quản trị (Hội Đồng Quản Trị) và Kiểm soát viên Ban kiểm soát (Thành Viên Ban Kiểm Soát) nhiệm kỳ 2023-2028 theo các quy định sau:

Điều 1. Các quy định chung

1. Việc bầu thành viên Hội Đồng Quản Trị, Thành Viên Ban Kiểm Soát của Công ty Cổ phần Chứng khoán Hòa Bình (sau đây gọi tắt là "Công ty") được thực hiện theo nguyên tắc: bầu cử công khai, trực tiếp bằng hình thức bỏ phiếu kín.

2. Việc bầu thành viên Hội Đồng Quản Trị, Thành Viên Ban Kiểm Soát được thực hiện theo phương thức bầu dồn phiếu, phù hợp với quy định tại Khoản 3, Điều 148 Luật doanh nghiệp năm 2020 và Điều lệ Công ty.

3. Đối tượng có quyền bầu cử bao gồm các cổ đông sở hữu cổ phần có quyền biểu quyết hoặc người đại diện theo ủy quyền của cổ đông sở hữu cổ phần có quyền biểu quyết có tên trong Danh sách cổ đông có quyền dự họp ĐHĐCĐ.

4. Ngày lập Danh sách cổ đông có quyền dự họp ĐHĐCĐ: ngày 26 tháng 05 năm 2023.

5. Chủ tọa Đại hội có trách nhiệm chủ trì việc bầu thành viên Hội Đồng Quản Trị, Thành Viên Ban Kiểm Soát với các nhiệm vụ cụ thể bao gồm:

- Tổng hợp, lập danh sách những người ứng cử và được đề cử vào Hội Đồng Quản Trị và Ban Kiểm Soát để thông qua tại Đại hội.
- Giám sát việc bỏ phiếu, kiểm phiếu.
- Giải quyết các khiếu nại (nếu có) về bầu thành viên Hội Đồng Quản Trị, Thành Viên Ban Kiểm Soát.

Điều 2. Số lượng, điều kiện và tiêu chuẩn làm thành viên Hội Đồng Quản Trị, Kiểm Soát Viên Ban kiểm Soát

1. Số lượng thành viên Hội Đồng Quản Trị được bầu: 05 thành viên.

2. Thành viên Hội Đồng Quản Trị là những người đáp ứng đủ điều kiện, tiêu chuẩn theo quy định của Điều lệ Công ty và của pháp luật, đồng thời không bị pháp luật cấm làm thành viên Hội Đồng Quản Trị, cụ thể như sau:

a. Điều kiện và tiêu chuẩn làm thành viên Hội Đồng Quản Trị:

- Có đủ năng lực hành vi dân sự, không thuộc đối tượng bị cấm quản lý doanh nghiệp theo quy định của Luật Doanh nghiệp;
- Là cổ đông cá nhân sở hữu ít nhất 5% tổng số cổ phần phổ thông hoặc được ủy quyền bởi nhóm cổ đông sở hữu ít nhất 5% tổng số cổ phần; hoặc người khác có trình độ chuyên môn, kinh nghiệm trong quản lý kinh doanh và trong lĩnh vực ngân hàng, tài chính, chúng khoán;
- Không phải là Tổng Giám đốc (Giám đốc), thành viên Hội đồng quản trị, thành viên Hội đồng thành viên của công ty chứng khoán khác; không được đồng thời làm thành viên Hội đồng quản trị của trên năm (05) công ty khác;
- Không được từng là thành viên Hội đồng quân trị hoặc đại diện theo của một công ty bị phá sản hoặc bị cấm hoạt động do những vi phạm pháp luật nghiêm trọng.

b. Ngoài ra, các thành viên Hội Đồng Quản Trị cần phải có những phẩm chất và năng lực sau đây:

- Nhận được sự tin tưởng của các cổ đông (phản ánh qua việc các cổ đông biểu quyết ủng hộ), các thành viên khác trong Hội đồng quản trị, người quản lý và nhân viên của Công ty.
- Có khả năng cân bằng lợi ích của tất cả các bên có quyền lợi liên quan và đưa ra những quyết định hợp lý.
- Có kinh nghiệm chuyên môn và trình độ học vấn cần thiết để điều hành hoạt động Công ty một cách hiệu quả.
- Có kinh nghiệm kinh doanh quốc tế, am hiểu các vấn đề địa phương, hiểu biết về thị trường, sản phẩm và đối thủ cạnh tranh.
- Có khả năng biến kiến thức và kinh nghiệm thành các giải pháp thực tiễn.

3. Số lượng Thành Viên Ban Kiểm Soát được bầu: 03 thành viên.

4. Điều kiện và tiêu chuẩn làm Thành Viên Ban Kiểm Soát:

Thành Viên Ban Kiểm Soát là những người đáp ứng đủ điều kiện, tiêu chuẩn theo quy định của Điều lệ Công ty và của pháp luật, đồng thời không bị pháp luật cấm làm Thành Viên Ban Kiểm Soát, cụ thể như sau:

- Không thuộc đối tượng theo quy định tại khoản 2 Điều 17 của Luật Doanh nghiệp 2020;
- Được đào tạo một trong các chuyên ngành về kinh tế, tài chính, kế toán, kiểm toán, luật, quản trị kinh doanh hoặc chuyên ngành phù hợp với hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp;
- Không phải là người có quan hệ gia đình của thành viên Hội đồng quản trị, Giám đốc hoặc Tổng giám đốc và người quản lý khác;
- Không được giữ các chức vụ quản lý Công ty; không nhất thiết phải là cổ đông hoặc người lao động của Công ty;
- Các tiêu chuẩn và điều kiện khác theo quy định khác của pháp luật có liên quan và Điều lệ công ty.

Điều 3. Ứng cử, đề cử thành viên Hội Đồng Quản Trị, Thành Viên Ban Kiểm Soát

Cổ đông hoặc nhóm cổ đông nắm giữ từ 5% đến dưới 10% tổng số cổ phần có quyền biểu quyết được đề cử một (01) ứng viên; từ 10% đến dưới 30% được đề cử tối đa hai (02) ứng viên; từ 30% đến dưới 40% được đề cử tối đa ba (03) ứng viên; từ 40% đến dưới 50% được đề cử tối đa bốn (04) ứng viên; từ 50% đến dưới 60% được đề cử tối đa năm (05) ứng viên; từ 60% đến dưới 70% được đề cử tối đa sáu (06) ứng viên; từ 70% đến 80% được đề cử tối đa bảy (07) ứng viên; và từ 80 % đến dưới 90% được đề cử tối đa tám (08) ứng viên.

Trong trường hợp số lượng các ứng viên Hội đồng quản trị thông qua đề cử và ứng cử vẫn không đủ số lượng cần thiết, Hội đồng quản trị đương nhiệm có thể đề cử thêm ứng cử viên. Việc Hội đồng quản trị đương nhiệm giới thiệu thêm ứng cử viên phải được công bố rõ ràng trước khi Đại hội đồng cổ đông biểu quyết bầu thành viên Hội đồng quản trị theo quy định của pháp luật.

Cổ đông hoặc nhóm cổ đông nắm giữ từ 5% đến dưới 10% tổng số cổ phần có quyền biểu quyết được đề cử tối đa 01 ứng viên; Cổ đông hoặc nhóm cổ đông nắm giữ từ 10% đến dưới 30% tổng số cổ phần có quyền biểu quyết được đề cử tối đa 02 ứng viên; Cổ đông hoặc nhóm cổ đông nắm giữ từ 30% đến dưới 40% tổng số cổ phần có quyền biểu quyết được đề cử tối đa 03 ứng viên; Cổ đông hoặc nhóm cổ đông nắm giữ từ 40% đến dưới 50% tổng số cổ phần có quyền biểu quyết được đề cử tối đa 04 ứng viên; Cổ đông hoặc nhóm cổ đông nắm giữ từ 50% đến dưới 60% tổng số cổ phần có quyền biểu quyết được đề cử tối đa 05 ứng viên; Cổ đông hoặc nhóm cổ đông nắm giữ từ 60% đến dưới 70% tổng số cổ phần có quyền biểu quyết được đề cử tối đa 06 ứng viên; Cổ đông hoặc nhóm cổ đông nắm giữ từ 70% đến dưới 80% tổng số cổ phần có quyền biểu quyết được đề cử tối đa 07 ứng viên; Cổ đông hoặc nhóm cổ đông nắm giữ từ 80% đến dưới 90% tổng số cổ phần có quyền biểu quyết được đề cử tối đa 08 ứng viên.

Trường hợp số lượng ứng cử viên Ban kiểm soát thông qua đề cử và ứng cử vẫn không đủ số lượng cần thiết, Ban kiểm soát đương nhiệm giới thiệu thêm ứng cử viên hoặc tổ chức đề cử theo quy định tại Điều lệ công ty, Quy chế nội bộ về quản trị công ty và Quy chế hoạt động của Ban kiểm soát. Việc Ban kiểm soát đương nhiệm giới thiệu thêm ứng cử viên phải được công bố rõ ràng trước khi Đại hội đồng cổ đông biểu quyết bầu thành viên Ban kiểm soát theo quy định của pháp luật.

Điều 4. Hồ sơ tham gia ứng cử, đề cử để bầu vào vị trí thành viên Hội Đồng Quản Trị, Thành Viên Ban Kiểm Soát:

1. Hồ sơ tham gia ứng cử, đề cử để bầu vào vị trí thành viên Hội Đồng Quản Trị, Thành Viên Ban Kiểm Soát bao gồm:

- Đơn ứng cử hoặc đề cử thành viên Hội Đồng Quản Trị, Thành Viên Ban Kiểm Soát (theo mẫu đính kèm Quy chế này);
- Sơ yếu lý lịch do ứng cử viên tự khai (theo mẫu đính kèm Quy chế này);
- Bản sao hợp lệ Chứng minh nhân dân/ Căn cước công dân/ Hộ chiếu và các bằng cấp chứng nhận trình độ học vấn; trình độ chuyên môn.
- Giấy ủy quyền đề cử hợp lệ (trong trường hợp cổ đông ủy quyền cho người khác đề cử).

2. Hồ sơ tham gia ứng cử/ đề cử thành viên Hội Đồng Quản Trị, Kiểm soát viên Ban Kiểm soát phải được gửi về Ban Tổ chức Đại hội trước 17h00' ngày 28 tháng 06 năm 2023 theo địa chỉ sau đây: Ban Tổ chức Đại hội cổ đông thường niên năm 2023 Công ty Cổ phần Chứng khoán Hòa Bình.

Địa chỉ nhận hồ sơ: Tầng 7+9, số 46-48 Bà Triệu, phường Hàng Bài, quận Hoàn Kiếm, Thành phố Hà Nội, Việt Nam.

Đối với các trường hợp đề cử/ ứng cử tại Đại hội thì cổ đông/ nhóm cổ đông đề cử/ ứng cử phải cung cấp hồ sơ đề cử/ ứng cử cho Chủ tọa ngay trước khi khai mạc Đại hội để được xem xét.

3. Đối với các trường hợp đề cử/ ứng cử tại Đại hội thì cổ đông/ nhóm cổ đông đề cử/ ứng cử phải cung cấp hồ sơ đề cử/ ứng cử cho Chủ tọa ngay trước khi khai mạc Đại hội để được xem xét.

4. Chỉ những hồ sơ đề cử/ ứng cử đáp ứng đủ điều kiện đề cử/ ứng cử và những ứng cử viên đáp ứng đủ điều kiện tương ứng của thành viên Hội Đồng Quản Trị, thành viên Ban Kiểm Soát mới được đưa vào danh sách ứng cử viên công bố tại Đại hội.

Điều 5. Ban bầu cử kiêm Ban kiểm phiếu

1. Ban bầu cử kiêm Ban kiểm phiếu gồm 03 (ba) người do Chủ tọa đề cử và được Đại hội đồng cổ đông thông qua. Thành viên Ban bầu cử kiêm Ban kiểm phiếu không được có tên trong danh sách ứng cử và/ hoặc đề cử vào Hội Đồng Quản Trị, Ban Kiểm Soát.

2. Nhiệm vụ của Ban bầu cử kiêm Ban kiểm phiếu:

- Công bố tại Đại hội, giải thích, hướng dẫn cổ đông/ đại diện theo ủy quyền của cổ đông về Quy chế bầu thành viên Hội Đồng Quản Trị, Kiểm soát viên Ban Kiểm Soát.
- Phát phiếu bầu cho cổ đông/ đại diện theo ủy quyền của cổ đông tham dự Đại hội
- Kiểm tra, giám sát việc bỏ phiếu của cổ đông/ đại diện theo ủy quyền của cổ đông.
- Tổ chức kiểm phiếu.
- Lập Biên bản kết quả kiểm phiếu và công bố kết quả trước Đại hội đồng cổ đông.
- Cùng Chủ tọa Đại hội giải quyết các khiếu nại liên quan tới việc bầu thành viên Hội Đồng Quản Trị, Thành Viên Ban Kiểm Soát (nếu có).

3. Các nguyên tắc làm việc của Ban bầu cử kiêm Ban kiểm phiếu:

- Tuân thủ Quy chế này;
- Thận trọng, trung thực, công bằng, khách quan, minh bạch.

4. Ban bầu cử kiêm Ban kiểm phiếu chịu trách nhiệm trước pháp luật và cổ đông về kết quả kiểm phiếu.

Điều 6. Thủ tục, trình tự bầu thành viên Hội Đồng Quản Trị, Thành Viên Ban Kiểm Soát

1. Ban bầu cử kiêm Ban kiểm phiếu hướng dẫn bầu cử tại Đại hội và phát một (01) Phiếu bầu thành viên Hội Đồng Quản Trị, một (01) Phiếu bầu Kiểm soát viên Ban Kiểm Soát ("Phiếu bầu") cho mỗi cổ đông/ đại diện theo ủy quyền của cổ đông tham dự Đại hội.

2. Khi được phát Phiếu bầu, cổ đông/ đại diện theo ủy quyền của cổ đông phải kiểm tra lại tổng số cổ phần của Phiếu bầu được phát. Nếu tổng số cổ phần ghi trên Phiếu bầu không bằng với tổng số cổ phần của cổ đông/ đại diện theo ủy quyền của cổ đông đó sở hữu/ đại diện, cổ đông/ đại diện theo ủy quyền của cổ đông phải thông báo ngay cho Ban bầu cử kiêm Ban kiểm phiếu tại thời điểm nhận phiếu để được kiểm tra lại và xử lý kịp thời.

3. Cổ đông/ đại diện theo ủy quyền của cổ đông lựa chọn các ứng cử viên mình tín nhiệm để bầu trong danh sách các ứng cử viên đã ghi sẵn trên mỗi phiếu bầu và thực hiện bầu thành viên Hội Đồng Quản Trị, Kiểm soát viên Ban Kiểm Soát theo phương thức bầu dồn phiếu quy định tại Điều 8 Quy chế này.

4. Trong trường hợp viết sai trên Phiếu bầu, cổ đông/ đại diện theo ủy quyền của cổ đông không được tẩy xoá mà phải đề nghị Ban bầu cử kiêm Ban kiểm phiếu đổi lại Phiếu bầu mới.

5. Cổ đông/ đại diện theo ủy quyền của cổ đông hoàn tất việc điền vào Phiếu bầu, ký tên trên Phiếu bầu và bỏ vào Hòm phiếu do Ban Tổ chức Đại hội chuẩn bị sẵn.

Điều 7. Phiếu bầu thành viên Hội Đồng Quản Trị, Kiểm soát viên Ban Kiểm Soát

1. Phiếu bầu do Ban Tổ chức Đại hội phát hành và bao gồm các nội dung, đặc điểm sau:

a. Thông tin về cổ đông và cổ phần: Mã số của cổ đông; Tên cổ đông; Số cổ phần mà cổ đông sở hữu; Số cổ phần mà cổ đông đại diện sở hữu; Tổng số phiếu bầu;

b. Danh sách các ứng cử viên thành viên Hội Đồng Quản Trị, Thành Viên Ban Kiểm Soát ;

c. Được đóng dấu treo của Công ty (đóng dấu ở phía trên, bên góc trái của phiếu).

2. Phiếu bầu không hợp lệ sẽ không có giá trị khi kiểm phiếu và không được tính vào kết quả bầu cử. Các Phiếu bầu không hợp lệ bao gồm:

a. Phiếu không phải do Ban Tổ chức Đại hội phát hành, không đóng dấu treo của Công ty.

b. Phiếu bị rách, gạch, tẩy xóa, sửa chữa nội dung.

c. Phiếu bầu quá số thành viên Hội Đồng Quản Trị, Ban Kiểm Soát theo quy định hoặc không bầu ai trong danh sách ứng cử và/ hoặc đề cử đã được Đại hội thông qua.

d. Phiếu bầu ghi thêm tên những người ngoài danh sách ứng cử và/ hoặc đề cử đã được Đại hội thông qua.

e. Phiếu bầu có tổng cộng số phiếu biểu quyết cho tất cả ứng cử viên mà cổ đông chọn lớn hơn tổng số phiếu biểu quyết của cổ đông.

f. Phiếu bầu nộp cho Ban bầu cử kiêm Ban kiểm phiếu sau khi việc bỏ phiếu đã kết thúc và hòm phiếu đã được niêm phong.

g. Phiếu bầu thiếu chữ ký hợp lệ của cổ đông/ đại diện theo ủy quyền của cổ đông hoặc có chữ ký nhưng không hợp lệ, không được ký bởi cổ đông/ đại diện theo ủy quyền của cổ đông.

h. Phiếu bầu không sử dụng một trong hai phương thức bầu dồn phiếu theo quy định tại Điều 8 hoặc sử dụng cả hai phương thức đó.

Điều 8. Phương thức bầu dồn phiếu

1. Cổ đông/ đại diện theo ủy quyền của cổ đông có quyền lựa chọn thực hiện theo một trong hai phương thức bầu dồn phiếu sau đây:

a. Cách 1: Bầu dồn đều phiếu cho các ứng cử viên.

Theo phương thức này, cổ đông/ đại diện theo ủy quyền của cổ đông đánh dấu gạch chéo (X) vào dòng tương ứng với tên ứng cử viên được lựa chọn tại cột "Cách 1: Bầu dồn đều phiếu cho các ứng cử viên".

b. Cách 2: Số phiếu bầu phân bổ cho từng ứng cử viên.

Theo phương thức này, cổ đông/đại diện theo ủy quyền của cổ đông ghi trực tiếp số phiếu bầu cho từng ứng cử viên được lựa chọn tại cột "Cách 2: Số phiếu bầu phân bổ cho từng ứng cử viên".

Số phiếu bầu của mỗi ứng cử viên có thể khác nhau tùy thuộc sự tín nhiệm của cổ đông đối với mỗi ứng cử viên.

2. Cổ đông/ đại diện theo ủy quyền của cổ đông chỉ lựa chọn một trong hai phương thức bầu dồn phiếu nêu tại Khoản 1 Điều này để đảm bảo Phiếu bầu là hợp lệ.

3. Số phiếu bầu của từng ứng cử viên không được vượt quá tổng số phiếu được quyền bầu ghi ở phần thông tin cổ đông.

4. Mỗi cổ đông/ đại diện theo ủy quyền của cổ đông có tổng số Phiếu bầu tương ứng với Tổng số cổ phần sở hữu/ đại diện nhân với (x) số thành viên được bầu của Hội Đồng Quản Trị, Ban Kiểm Soát.

5. Ví dụ minh họa:

- Đại hội đồng cổ đông biểu quyết bầu 01 thành viên Hội Đồng Quản Trị, có 2 ứng cử viên tham gia ứng cử thành viên Hội Đồng Quản Trị
- Cổ đông Nguyễn Văn T sở hữu 1.000 cổ phần.
- Tổng số phiếu bầu thành viên Hội Đồng Quản Trị của cổ đông Nguyễn Văn T là: 1.000 x 1 = 1.000 (Phiếu bầu).
- Cổ đông Nguyễn Văn T có quyền lựa chọn một trong hai phương thức bầu và điền như sau để đảm bảo tính hợp lệ của Phiếu bầu:

Trường hợp 1: Số phiếu bầu phân bổ cho từng ứng cử viên

TT	Danh sách ứng cử viên	Cách 1: Bầu dồn đều phiếu cho các ứng cử viên (Đánh dấu X)	Cách 2: Số phiếu bầu phân bổ cho từng ứng cử viên (Ghi số lượng phiếu bầu)
1	Ứng cử viên A	□	800
2	Ứng cử viên B	□	200
	Tổng cộng	- -	1.000 -

Trường hợp 2: Bầu dồn hết phiếu cho một ứng cử viên:

TT	Danh sách ứng cử viên	Cách 1: Bầu dồn đều phiếu cho các ứng cử viên (Đánh dấu X)	Cách 2: Số phiếu bầu phân bổ cho từng ứng cử viên (Ghi số lượng phiếu bầu)
1	Ứng cử viên A	☐	0
2	Ứng cử viên B	☐	1.000
	Tổng cộng		1.000

Điều 9. Kiểm phiếu

1. Việc kiểm phiếu được Ban bầu cử kiêm Ban kiểm phiếu tiến hành ngay sau khi việc bỏ phiếu kết thúc và được thực hiện ở một phòng riêng có sự giám sát của đại diện cổ đông và/ hoặc Chủ tọa Đại hội.

2. Ban bầu cử kiêm Ban kiểm phiếu kiểm đếm toàn bộ Phiếu bầu được bỏ vào Hòm phiếu, xác định số phiếu hợp lệ và không hợp lệ theo quy định, thống kê số lượng phiếu bầu cho từng ứng cử viên theo từng Phiếu bầu để tổng hợp kết quả kiểm phiếu.

3. Sau khi kiểm phiếu, Ban bầu cử kiêm Ban kiểm phiếu lập Biên bản kết quả kiểm phiếu.

Trưởng Ban bầu cử kiêm Ban kiểm phiếu đọc Biên bản này ngay tại Đại hội.

4. Sau khi công bố Biên bản kết quả kiểm phiếu, Ban bầu cử kiêm Ban kiểm phiếu niêm phong toàn bộ Phiếu bầu đã được kiểm đếm và bàn giao Biên bản này cùng với các Phiếu bầu (đã được niêm phong) cho Thư ký Đại hội.

5. Ban bầu cử kiêm Ban kiểm phiếu có thể yêu cầu các chuyên viên tham gia hỗ trợ trong quá trình kiểm tra Phiếu bầu thành viên Hội Đồng Quản Trị, Kiểm Soát Viên Ban Kiểm Soát nhằm đảm bảo tiến độ kiểm phiếu.

Điều 10. Điều kiện trúng cử

Người trúng cử thành viên Hội Đồng Quản Trị, Kiểm Soát Viên Ban Kiểm Soát được xác định theo số phiếu bầu tính từ cao xuống thấp, bắt đầu từ ứng cử viên có số phiếu bầu cao nhất cho đến khi đủ số thành viên quy định tại Điều lệ Công ty. Trường hợp có từ hai ứng cử viên trở lên đạt cùng số phiếu bầu như nhau cho thành viên cuối cùng của Hội Đồng Quản Trị, Ban Kiểm Soát thì sẽ tiến hành bầu lại trong số các ứng cử viên có số phiếu bầu ngang nhau.

Điều 11. Các quy định khác

1. Mọi cổ đông/ đại diện theo ủy quyền của cổ đông đều có quyền chất vấn trước Đại hội về các vấn đề có liên quan đến việc bầu thành viên Hội Đồng Quản Trị, Thành Viên Ban Kiểm Soát.

2. Mọi khiếu nại về kết quả bầu cử phải được xem xét và giải quyết ngay tại Đại hội. Trường hợp có khiếu nại, Ban Bầu cử kiêm Ban kiểm phiếu sẽ kiểm tra lại và xin ý kiến Đại hội quyết định.

3. Quy chế này có hiệu lực ngay sau khi được Đại hội thông qua và chỉ được áp dụng tại Đại hội đồng cổ đông thường niên của Công ty năm 2023.

Nơi nhận:
- Các cổ đông;
- Lưu Hồ sơ ĐHĐCĐ thường niên năm 2023.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH

TRỊNH THANH GIẢNG

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN HÒA BÌNH	**CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM Độc lập - Tự do - Hạnh phúc**
	Hà Nội, ngày ... tháng 06 năm 2023

THÔNG BÁO ĐỀ CỬ, ỨNG CỬ THÀNH VIÊN HĐQT/BKS ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2023

Kính gửi: Quý cổ đông Công ty Cổ phần Chứng khoán Hòa Bình

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp số 59/2020/QH14 được Quốc hội Nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 17 tháng 06 năm 2020;
- Căn cứ Luật Chứng khoán số 54/2019/QH14 ngày 26/11/2019 của Quốc hội;
- Căn cứ Điều lệ tổ chức và hoạt động Công ty Cổ phần Chứng khoán Hòa Bình;
- Căn cứ vào tình hình hoạt động và kế hoạch kinh doanh năm 2023;
- Căn cứ Nghị Quyết ngày .../2023/QĐ-HBS của HĐQT Công ty về việc Thông qua các nội dung tổ chức Đại hội đồng Cổ đông thường niên năm 2023.

Để kiện toàn công tác nhân sự HĐQT và BKS nhiệm kỳ 2023-2028, Công ty kính thông báo tới Quý cổ đông về việc đề cử, ứng cử thành viên HĐQT, thành viên Ban kiểm soát nhiệm kỳ 2023-2028 tại Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2023 như sau.

I. Số lượng thành viên bầu

- Thành viên HĐQT: 05 thành viên
- Thành viên Ban Kiểm soát: 03 thành viên

II. Tiêu chuẩn, điều kiện đề cử, ứng cử vào Hội đồng quản trị:

1. Tiêu chuẩn, điều kiện thành viên Hội đồng quản trị *(Theo Khoản 1 Điều 155 Luật Doanh nghiệp 2020; Điều 34 Điều lệ Công ty quy định):*

a. Có đủ năng lực hành vi dân sự, không thuộc đối tượng bị cấm quản lý doanh nghiệp theo quy định của Luật Doanh nghiệp;

b. Là cổ đông cá nhân sở hữu ít nhất 5% tổng số cổ phần phổ thông hoặc được ủy quyền bởi nhóm cổ đông sở hữu ít nhất 5% tổng số cổ phần; hoặc người khác có trình độ chuyên môn, kinh nghiệm trong quản lý kinh doanh và trong lĩnh vực ngân hàng, tài chính, chứng khoán;

c. Không phải là Tổng Giám đốc (Giám đốc), thành viên Hội đồng quản trị, thành viên Hội đồng thành viên của công ty chứng khoán khác; không được đồng thời làm thành viên Hội đồng quản trị của trên năm (05) công ty khác;

d. Không được từng là thành viên Hội đồng quân trị hoặc đại diện theo của một công ty bị phá sản hoặc bị cấm hoạt động do những vi phạm pháp luật nghiêm trọng.

2. Điều kiện đề cử, ứng cử thành viên Hội đồng quản trị *(Điều 33 Điều lệ Công ty quy định):*

Cổ đông hoặc nhóm cổ đông nắm giữ từ 5% đến dưới 10% tổng số cổ phần có quyền biểu quyết được đề cử một (01) ứng viên; từ 10% đến dưới 30% được

đề cử tối đa hai (02) ứng viên; từ 30% đến dưới 40% được đề cử tối đa ba (03) ứng viên; từ 40% đến dưới 50% được đề cử tối đa bốn (04) ứng viên; từ 50% đến dưới 60% được đề cử tối đa năm (05) ứng viên; từ 60% đến dưới 70% được đề cử tối đa sáu (06) ứng viên; từ 70% đến 80% được đề cử tối đa bảy (07) ứng viên; và từ 80 % đến dưới 90% được đề cử tối đa tám (08) ứng viên.

Trong trường hợp số lượng các ứng viên Hội đồng quản trị thông qua đề cử và ứng cử vẫn không đủ số lượng cần thiết, Hội đồng quản trị đương nhiệm có thể đề cử thêm ứng cử viên. Việc Hội đồng quản trị đương nhiệm giới thiệu thêm ứng cử viên phải được công bố rõ ràng trước khi Đại hội đồng cổ đông biểu quyết bầu thành viên Hội đồng quản trị theo quy định của pháp luật.

III. Tiêu chuẩn, điều kiện đề cử, ứng cử vào Ban Kiểm soát

1. Tiêu chuẩn của các ứng viên được đề cử vào Ban kiểm soát *(Theo Điều 169 Luật Doanh nghiệp 2020):*

a. Không thuộc đối tượng theo quy định tại khoản 2 Điều 17 của Luật Doanh nghiệp 2020;

b. Được đào tạo một trong các chuyên ngành về kinh tế, tài chính, kế toán, kiểm toán, luật, quản trị kinh doanh hoặc chuyên ngành phù hợp với hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp;

c. Không phải là người có quan hệ gia đình của thành viên Hội đồng quản trị, Giám đốc hoặc Tổng giám đốc và người quản lý khác;

d. Không được giữ các chức vụ quản lý Công ty; không nhất thiết phải là cổ đông hoặc người lao động của Công ty;

e. Các tiêu chuẩn và điều kiện khác theo quy định khác của pháp luật có liên quan và Điều lệ công ty.

2. Điều kiện đề cử, ứng cử vào Ban kiểm soát *(Điều 47 Điều lệ Công ty quy định):*

Cổ đông hoặc nhóm cổ đông nắm giữ từ 5% đến dưới 10% tổng số cổ phần có quyền biểu quyết được đề cử tối đa 01 ứng viên; Cổ đông hoặc nhóm cổ đông nắm giữ từ 10% đến dưới 30% tổng số cổ phần có quyền biểu quyết được đề cử tối đa 02 ứng viên; Cổ đông hoặc nhóm cổ đông nắm giữ từ 30% đến dưới 40% tổng số cổ phần có quyền biểu quyết được đề cử tối đa 03 ứng viên; Cổ đông hoặc nhóm cổ đông nắm giữ từ 40% đến dưới 50% tổng số cổ phần có quyền biểu quyết được đề cử tối đa 04 ứng viên; Cổ đông hoặc nhóm cổ đông nắm giữ từ 50% đến dưới 60% tổng số cổ phần có quyền biểu quyết được đề cử tối đa 05 ứng viên; Cổ đông hoặc nhóm cổ đông nắm giữ từ 60% đến dưới 70% tổng số cổ phần có quyền biểu quyết được đề cử tối đa 06 ứng viên; Cổ đông hoặc nhóm cổ đông nắm giữ từ 70% đến dưới 80% tổng số cổ phần có quyền biểu quyết được đề cử tối đa 07 ứng viên; Cổ đông hoặc nhóm cổ đông nắm giữ từ 80% đến dưới 90% tổng số cổ phần có quyền biểu quyết được đề cử tối đa 08 ứng viên.

Trường hợp số lượng ứng cử viên Ban kiểm soát thông qua đề cử và ứng cử vẫn không đủ số lượng cần thiết, Ban kiểm soát đương nhiệm giới thiệu thêm ứng cử viên hoặc tổ chức đề cử theo quy định tại Điều lệ công ty, Quy chế nội bộ về quản trị công ty và Quy chế hoạt động của Ban kiểm soát. Việc Ban kiểm soát đương nhiệm giới thiệu thêm ứng cử viên phải được công bố rõ ràng trước

khi Đại hội đồng cổ đông biểu quyết bầu thành viên Ban kiểm soát theo quy định của pháp luật.

IV. Hồ sơ đề cử, ứng cử

Hồ sơ đề cử, ứng cử vào HĐQT/BKS bao gồm:

1. Đơn xin đề cử hoặc ứng cử tham gia HĐQT/BKS (theo mẫu);
2. Sơ yếu lý lịch ứng cử viên tự khai (theo mẫu);
3. CMND, Hộ chiếu nếu là Việt Kiều, người nước ngoài và các văn bằng chứng chỉ chứng nhận trình độ văn hóa, trình độ chuyên môn.

Quý vị cổ đông có thể download các mẫu tài liệu trên website của Công ty tại địa chỉ: www.hbse.com.vn

V. Lựa chọn các ứng cử viên

Dựa trên các Đơn đề cử, ứng cử của các cổ đông, nhóm cổ đông và các hồ sơ kèm theo của các ứng cử viên, Hội đồng quản trị công ty sẽ lập danh sách các ứng cử viên đáp ứng đủ điều kiện quy định để bầu vào HĐQT/BKS nhiệm kỳ 2023-2028.

VI. Thời hạn và địa chỉ gửi Hồ sơ đề cử, ứng cử

Hồ sơ đề cử, ứng cử phải được gửi về Văn phòng công ty trước 16h30 ngày 28/06/2023 (tính theo dấu bưu điện) theo địa chỉ sau: Văn phòng HĐQT Công ty Cổ phần Chứng khoán Hòa Bình, Tầng 7+9, số 46-48 Bà Triệu, phường Hàng Bài, quận Hoàn Kiếm, Thành phố Hà Nội, Việt Nam.

Hà Nội, ngày tháng 06 năm 2023

CHỦ TỊCH HĐQT

TRỊNH THANH GIẢNG