

Hải phòng, ngày 7 tháng 5 năm 2022

**BÁO CÁO**  
**KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2021**  
**VÀ PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ, KẾ HOẠCH NĂM 2022**  
**(Tại ĐHĐCĐ thường niên năm 2022)**

**PHẦN I: KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2021**

**I. MÔI TRƯỜNG KINH DOANH NĂM 2021**

**1. Tình hình kinh tế vĩ mô**

Dù chịu tác động từ đại dịch Covid-19 nhưng thị trường chứng khoán Việt Nam năm 2021 đã chứng kiến sự tăng trưởng ngoạn mục, vượt ngoài mong đợi trên nhiều khía cạnh. Thị trường chứng khoán đã thể hiện vai trò nổi bật là kênh huy động vốn quan trọng cho Chính phủ, doanh nghiệp cũng như là kênh đầu tư hấp dẫn cho công chúng trong năm vừa qua. Theo đó, chỉ số VN-Index nhiều lần thiết lập đỉnh lịch sử mới. Tính đến ngày 28/12/2021, VN-Index đạt 1.494,39 điểm, tăng 35,4% so với cuối năm 2020. Chỉ số HNX-Index đạt mức 458,05 điểm, tăng 125,5% so với cuối năm 2020.

Sang đầu năm 2022, Căng thẳng Nga – Ukraina và kế hoạch tăng lãi suất của FED tạo áp lực lên thị trường chứng khoán thế giới nói chung và của Việt Nam nói riêng. Bên cạnh đó việc xử lý mạnh những sai phạm trên thị trường Chứng khoán và thị trường trái phiếu của Chính phủ cũng đã tác động không nhỏ đến thị trường chứng khoán Việt nam trong thời gian qua.

**II. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2021**

**1. Hoạt động kinh doanh**

Đơn vị: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2020	Năm 2021	% kế hoạch năm 2021
1. Doanh thu	61,63	90,7	139,5%
2. Lợi nhuận sau thuế:	22,6	38,9	194,5%

**Tình hình thực hiện so với kế hoạch**

Về chỉ tiêu Doanh thu và lợi nhuận, theo nghị quyết số: 35/2021/NQ-CKHP ngày 20/3/2021 của ĐHĐCĐ thường niên năm 2021 Đại hội đã thông qua kế hoạch kinh doanh năm 2021 của Công ty với mức Doanh thu: 65 tỷ đồng và Lợi nhuận sau thuế là 20 tỷ đồng.



- Trong bối cảnh chung đó, năm 2021 Công ty đã vượt kế hoạch lợi nhuận. Lợi nhuận sau thuế đạt 38,9 tỷ đồng bằng 194,5% kế hoạch năm, tăng gần 2 lần lợi nhuận năm 2020.

- Tổng doanh thu năm 2021 của Công ty đạt 90,7 tỷ đồng, bằng 139,5% kế hoạch năm và tăng cao so với cùng kỳ năm 2020. Có được kết quả đó phần lớn là doanh thu từ hoạt động môi giới; đầu tư tự doanh và đầu tư vào trái phiếu.

## 2. Tổ chức, nhân sự

- Công ty vẫn hoạt động với mô hình 01 Hội sở và 2 Chi nhánh.

TT	Mạng lưới	Địa chỉ
1	Trụ sở chính	- 24 Cù Chính Lan, Hồng Bàng, Hải Phòng
2	Chi nhánh HN	- Số 163 Bà Triệu - Hai Bà Trưng – Hà Nội
3	Chi nhánh HCM	- Số 328 Võ Văn Kiệt, Cô Giang, Q1, HCM

- Tính đến cuối năm 2021 tổng số cán bộ nhân viên là 45 không tăng so với thời điểm cuối năm 2020 được phân bổ ở các đơn vị:

+ Hội sở: 29 người

+ Chi nhánh Hà Nội: 9 người

+ Chi nhánh Hồ Chí Minh: 7 người

- Công ty cũng tạo điều kiện cho CBNV tham gia ôn luyện, thi sát hạch để cấp chứng chỉ hành nghề theo qui định.

- Tổng số Chứng chỉ hành nghề của Công ty là 23 chứng chỉ, giảm 1 chứng chỉ so với cùng kỳ năm 2020. Ngoài ra nhằm nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ, Công ty đã triển khai một số khóa đào tạo về các nội dung khác nhau như nghiệp vụ, kỹ năng mềm với hình thức đào tạo nội bộ.

- Công tác quan hệ lao động (quy hoạch, bổ nhiệm, miễn nhiệm, kỷ luật...) và chế độ cho người lao động (lương, BHXH) được thực hiện tốt, không phát sinh tranh chấp, khiếu kiện. Các nhân viên có đóng góp tích cực đến hoạt động của Công ty được khen thưởng động viên kịp thời.

- Đối với công tác kế hoạch, hoạt động triển khai kế hoạch kinh doanh phòng, ban, chi nhánh trong công ty được cập nhật theo dõi hàng tháng qua đó Ban Lãnh đạo Công ty có thể kịp thời đánh giá và đưa ra các giải pháp phù hợp.

## 3. Hoạt động môi giới

- Trong năm 2021, cùng với sự tăng trưởng mạnh mẽ về chỉ số, mức vốn hóa thị trường cổ phiếu cũng tăng mạnh. Tính đến ngày 28/12, mức vốn hóa thị trường đạt 7.729 nghìn tỷ đồng, tăng 46% so với cuối năm 2020, tương đương 122,8% GDP. Số lượng nhà đầu tư tham gia TTCK tăng mạnh trong năm qua đã góp phần đẩy thanh khoản thị trường lên hàng tỷ USD/phiên.



Trong bối cảnh đó hoạt động môi giới của Công ty cũng có sự tăng trưởng vượt bậc khi doanh thu hoạt động môi giới năm 2021 của Công ty đạt 46,2 tỷ đồng, bằng 222% so với cùng kỳ năm 2020. Riêng phí môi giới đạt 22,58 tỷ đồng.

- Trong năm, ngoài việc nâng cao chất lượng dịch vụ Công ty vẫn duy trì chương trình chăm sóc khách hàng trong đó phân loại rõ các nhóm khách hàng để có chế độ chăm sóc phù hợp. Các sản phẩm và dịch vụ môi giới vẫn duy trì ổn định.

- Trong tháng 4.2021 Công ty đã quyết định điều chỉnh lãi suất cho vay margin lên mức 14,5%/năm áp dụng từ ngày 2/4/2021.

- Trong năm có tuyển dụng một số nhân sự môi giới đáp ứng yêu cầu phát triển của Công ty

- Trong năm 2021 Công ty tiếp tục có chính sách ưu đãi cho một số khách hàng tiềm năng tại Hội sở và các chi nhánh nhằm khuyến khích khách hàng quay trở lại giao dịch.

- Tính đến cuối năm 2021 Số tài khoản giao dịch tại HASECO là: 24.748 tài khoản tăng 1.154 tài khoản so với cuối năm 2020 (tương đương tăng 4,9%), trong đó cá nhân trong nước có 24.663 tài khoản; cá nhân nước ngoài có: 20 tài khoản; tổ chức trong nước có 62 tài khoản và tổ chức nước ngoài có: 02 tài khoản

- Hoạt động môi giới và giao dịch ký quỹ trong năm 2021 vẫn là hoạt động chiếm tỷ trọng quan trọng trong tổng doanh thu của công ty.

- Duy trì tốt hệ thống công nghệ thông tin phục vụ giao dịch tại Haseco, phần mềm Freewill luôn được đánh giá là hiện đại và đáp ứng được các yêu cầu của các Sở và Nhà đầu tư.

#### **4. Hoạt động Đầu tư**

- Hoạt động đầu tư cổ phiếu trong năm 2021 luôn bám sát diễn biến thị trường. Trong năm 2021 Công ty đã cơ cấu lại hoạt động đầu tư và được giải ngân thêm vốn để tìm kiếm lợi nhuận tốt hơn.

- Tính đến hết năm 2021 doanh thu của hoạt động đầu tư cổ phiếu đạt 22,56 tỷ đồng, trong đó doanh thu đã thực hiện đạt 18,5 tỷ đồng. Bên cạnh đó hoạt động này vẫn bám sát diễn biến của thị trường, tích cực tìm kiếm mã chứng khoán tiềm năng đầu tư trong tương lai.

- Trong năm 2021, các mảng thị trường khác như trái phiếu chính phủ, trái phiếu doanh nghiệp, chứng quyền có bảo đảm và TTCK phái sinh cũng có nhiều diễn biến tích cực theo hướng tăng trưởng chung của toàn thị trường. Trong bối cảnh đó, doanh thu từ hoạt động đầu tư trái phiếu của Công ty trong năm 2021 cũng ở mức cao đạt 20,29 tỷ đồng.

- Ngoài ra, công tác quản trị hoạt động đầu tư đảm bảo tuân thủ các quy trình và các bước đầu tư với các báo cáo giấy tờ được chuẩn hóa. Quy trình đầu tư ngày một hoàn thiện, nhân sự được bổ sung và hệ thống công nghệ dữ liệu được bảo đảm hoàn thiện công việc.



- Đối với một số doanh nghiệp mà Công ty nắm giữ có giá trị lớn Công ty đã thường xuyên chủ động cập nhật, nắm bắt các thông tin, cố gắng tham gia sâu hơn vào hoạt động kinh doanh để đảm bảo quyền lợi của Haseco tại các doanh nghiệp này.

### **5. Hoạt động tư vấn tài chính doanh nghiệp**

- Trong năm 2021, Hoạt động Tư vấn tài chính trong tình hình khó khăn, tuy nhiên Công ty đã cố gắng duy trì hoạt động, củng cố nhân sự để thực hiện tiếp và triển khai các hợp đồng trong thời gian tới

- Tổ chức ký kết các hợp đồng bảo lãnh, tiếp xúc các doanh nghiệp để ký kết thêm các hợp đồng tư vấn mới cho các doanh nghiệp trên địa bàn. Ngày 6.4.2021 Công ty đã tổ chức thành công phiên bán đấu giá cổ phần cho Công ty Cổ phần Tin học và Công nghệ Hàng hải.

- Bên cạnh nghiệp vụ chính, hoạt động tư vấn trong năm vừa qua cũng hỗ trợ khá tích cực cho các hoạt động khác của Công ty như Môi giới, Đầu tư và Nguồn vốn.

### **6. Duy trì, xây dựng hệ thống quản lý**

- **Quản lý nguồn vốn trong năm 2021:** Công ty đã cân đối về nguồn vốn, đảm bảo tốt khả năng thanh toán, đáp ứng đủ nhu cầu vốn cho các hoạt động đặc biệt là hoạt động Đầu tư, Môi giới và Dịch vụ tài chính.

Hoạt động nguồn vốn được tổ chức khoa học, hợp lý, công tác quản trị được chú trọng nên hiệu quả sử dụng vốn đạt mức cao, góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động tài chính của toàn Công ty.

- **Xây dựng hệ thống qui định hoạt động nghiệp vụ và quản trị rủi ro:** Công ty thường xuyên rà soát, cập nhật, hiệu chỉnh, bổ sung lại quy chế, quy trình liên quan đến hoạt động hàng ngày gồm: Quy chế lương kinh doanh; các quy trình liên quan đến tổ chức nhân sự; Các quy trình kiểm soát; và các quy định liên quan đến các hoạt động nghiệp vụ khác như; Quy trình nghiệp vụ kế toán lưu ký; Quy chế đầu tư, giao dịch....

- **Thương hiệu:** Năm 2021 hoạt động quảng bá thương hiệu của Công ty vẫn được duy trì.

- **Xây dựng môi trường làm việc:** Công ty đã sắp xếp lại một số phòng ban và tiếp tục tối ưu hóa việc sử dụng phần mềm văn phòng trực tuyến (Portal Office) góp phần rút ngắn thời gian làm việc và trao đổi trong toàn bộ hệ thống. Đảm bảo công việc nhanh chóng, chính xác và tiết kiệm chi phí.

### **7. Các hoạt động khác**

- Hệ thống phần mềm core phục vụ giao dịch chứng khoán được duy trì hoạt động ổn định, đáp ứng những thay đổi về giao dịch tại 2 sàn.

- Trong năm 2021, công tác kiểm soát đối với các nghiệp vụ có tính rủi ro cao được thực hiện sát sao, đảm bảo tuân thủ đúng quy trình, quy định. Các sai sót



đều được phát hiện và chấn chỉnh kịp thời. Công tác kiểm tra định kỳ tại các phòng ban, chi nhánh được thực hiện đầy đủ, chặt chẽ, kịp thời.

- Công ty thực hiện báo cáo và công bố thông tin đảm bảo đúng quy định, đầy đủ và kịp thời.

## **PHẦN II: PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2022**

Dựa trên các dự báo kinh tế vĩ mô và thị trường chứng khoán những tháng đầu năm 2022, đặc biệt là tác động của dịch bệnh Covid – 19; của cuộc chiến Nga – Ukraina; của việc xử lý mạnh những sai phạm trên thị trường Chứng khoán và thị trường trái phiếu của Chính phủ. Công ty đặt kế hoạch kinh doanh năm 2022 như sau:

*Đơn vị tính: tỷ đồng*

<b>CHỈ TIÊU</b>	<b>Kế hoạch 2022</b>
1. Doanh thu	65
2. Lợi nhuận sau thuế	20

### **1. Một số giải pháp cụ thể**

#### **1.1. Hoạt động môi giới**

- Tiếp tục đẩy mạnh hoạt động môi giới, khuyến khích nhà đầu tư sử dụng sản phẩm margin. Trong năm 2022, phấn đấu tăng số lượng nhà đầu tư thường xuyên có giao dịch trong tháng cao hơn năm 2021.

- Nâng cấp hệ thống CNTT để tăng cường tính ổn định của hệ thống giao dịch, bổ sung thêm các tiện ích nâng cao trên phần mềm giao dịch phát triển các tiện ích trên mobile – trading. Nâng cấp hệ thống giao dịch phục vụ khách hàng đặc biệt là hệ thống mở tài khoản trực tuyến tạo điều kiện thuận lợi cho nhà đầu tư mở tài khoản giao dịch từ xa.

- Xem xét xây dựng sản phẩm dịch vụ mới phù hợp với nhu cầu của khách hàng nhưng vẫn đảm bảo quản trị rủi ro.

- Duy trì ổn định nguồn vốn để phục vụ khách hàng, tiếp tục nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ, chuẩn hóa các quy trình quy chế nội bộ, đơn giản hóa thủ tục khi giao dịch với khách hàng.

- Tổng kết và tiếp tục duy trì chương trình chăm sóc khách hàng tại Hội sở cũng như các Chi nhánh. Tìm giải pháp thuyết phục nhà đầu tư mới tham gia thị trường, cũng như các nhà đầu tư cũ quay lại giao dịch, đặc biệt là tại hai trung tâm lớn là Hà Nội và TP HCM.

- Phát triển đội ngũ nhân sự thu hút được khách hàng tổ chức trong và ngoài nước. Đẩy mạnh phát triển khách hàng từ các doanh nghiệp nhà nước thực hiện IPO, niêm yết mà công ty có cung cấp dịch vụ tư vấn.



- Bên cạnh việc thúc đẩy phát triển các mạng lưới hiện có tại Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh mở rộng phát triển thêm khách hàng tại các địa phương có tiềm năng.

- Đánh giá sàng lọc nhân viên môi giới dựa trên hiệu quả thực tế, đào tạo nâng cao chất lượng hoạt động tư vấn khách hàng theo hướng chuyên nghiệp.

## **1.2. Hoạt động đầu tư**

- Tận dụng các cơ hội trên thị trường niêm yết khi thị trường xuống thấp để tích lũy các cổ phiếu đầu ngành, cơ bản tốt, có mức định giá thấp cho các mục tiêu dài hạn.

- Tham gia đấu giá các doanh nghiệp tiềm năng cổ phần hóa hoặc nhà nước thoái vốn. Tập trung đầu tư vào các doanh nghiệp đầu ngành trong các lĩnh vực tiềm năng.

- Tiếp tục thực hiện quyết liệt tái cơ cấu danh mục đầu tư theo hướng rút gọn và tập trung hơn, thời gian đầu tư dài hơn nhưng mang lại lợi nhuận lớn và bền vững hơn. Tăng cường tham gia quản trị, kiểm soát các doanh nghiệp mà Haseco đang sở hữu vốn.

- Tuyển dụng nhân viên mới, tiếp tục nâng cao chất lượng nhân viên hiện có thông qua tăng cường đào tạo nội bộ về các nội dung liên quan đầu tư như phân tích kỹ thuật, thẩm định, định giá bất động sản, kế toán kiểm toán doanh nghiệp, chứng khoán phái sinh....

- Đẩy mạnh đầu tư trái phiếu, cũng như môi giới cho các đơn vị phát hành trái phiếu Doanh nghiệp. Thực hiện môi giới trái phiếu doanh nghiệp có hiệu quả cao.

- Đảm bảo tuân thủ chặt chẽ các quy trình nghiệp vụ đầu tư, tự doanh trong quá trình mua, bán, chỉ đầu tư vào các mã có nền tảng cơ bản tốt, thanh khoản cao, các doanh nghiệp được hưởng lợi từ các chính sách của Nhà nước để đạt hiệu quả.

- Tăng cường quản trị rủi ro trong hoạt động đầu tư nhằm tăng tính hiệu quả đồng thời đáp ứng các quy định của Công ty.

## **1.3. Dịch vụ tài chính – Tư vấn Doanh nghiệp**

- Đẩy mạnh khai thác khách hàng từ thoái vốn, chào bán cổ phần. Khai thác và tận dụng triệt để các mối quan hệ để cung cấp nghiệp vụ tư vấn niêm yết, phát hành, bảo lãnh phát hành đặc biệt từ các DN nhà nước và doanh nghiệp tư nhân nền tảng tốt.

- Tăng cường khai thác các dịch vụ tư vấn chuyên sâu như tái cơ cấu nợ gắn liền với tái cấu trúc doanh nghiệp, tư vấn thu xếp vốn, tư vấn mua lại các khoản thoái vốn đầu tư ngoài ngành...

- Tiếp tục khai thác các dịch vụ tư vấn khác như tổ chức đại hội đồng cổ đông, tư vấn định giá cổ phiếu, tư vấn quan hệ nhà đầu tư... Trong quá trình cung cấp dịch vụ tư vấn cho khách hàng, tìm kiếm các doanh nghiệp có ngành nghề cơ bản



ổn định, chiến lược kinh doanh khả thi và dòng tiền bền vững để đề xuất thực hiện các thương vụ M&A.

- Tập trung, đẩy mạnh các giải pháp đồng bộ để khai thác khách hàng trên địa bàn các thành phố lớn như Thành phố HCM; Thành phố HN

#### **1.4. Hoạt động Kiểm tra, kiểm soát**

- Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát và quản trị rủi ro, đáp ứng các yêu cầu của công tác quản trị cũng như các quy định của UBCK nhà nước.

- rà soát và hoàn thiện các quy trình nghiệp vụ, ban hành các chương trình, kế hoạch kiểm tra, kiểm soát nội bộ và các chế tài xử lý các vi phạm. Bộ phận quản trị rủi ro của Công ty phải được tổ chức, hoạt động hiệu quả, phù hợp với tình hình thực tế, tuân thủ các yêu cầu của UBCK nhà nước và Điều lệ của Công ty.

- Tổ chức thực hiện kiểm tra định kỳ và đột xuất hoạt động của các phòng, ban, chi nhánh để cảnh báo, phòng ngừa, phát hiện, kiến nghị xử lý kịp thời các sai phạm, giảm thiểu rủi ro cho Công ty.

- Tiếp tục duy trì hoạt động báo cáo, công bố thông tin theo đúng các quy định.

#### **1.5. Công tác tổ chức và các hoạt động khác**

- Chính sửa, cải tiến để gia tăng thêm các tiện ích trên nền các ứng dụng sẵn có theo hướng dễ tiếp cận và sử dụng, tiện lợi, nhiều tính năng. Nâng cấp các tính năng mới cho sản phẩm Mobile Trading nhằm mục tiêu nâng cao tỷ trọng giao dịch môi giới qua sản phẩm này.

- Tiếp tục tăng cường công tác tuyển dụng để phục vụ cho nhu cầu phát triển của công ty để nâng cao hiệu quả hoạt động.

- Nâng cao trình độ kiến thức, kỹ năng làm việc cho nhân viên và kỹ năng quản lý dành cho lãnh đạo cấp trung thông qua hình thức đào tạo nội bộ, đào tạo chéo giữa các bộ phận.

- Xây dựng và áp dụng chính sách đãi ngộ nhân sự tốt, cạnh tranh để giữ được nhân sự hiện tại và thu hút được nhân sự có chất lượng cho Haseco vì mục tiêu phát triển dài hạn.

- Duy trì và đẩy mạnh cả chất và lượng của hoạt động phân tích nhằm phục vụ cả nhu cầu nội bộ và khách hàng của Công ty.

- Chuẩn hóa hình ảnh nhận diện thương hiệu Haseco, định vị Haseco là một trong những công ty có dịch vụ tốt và công nghệ tốt.

- Tăng cường công tác quản trị rủi ro, đáp ứng các yêu cầu của công tác quản trị cũng như các quy định của UBCK nhà nước.

- Kiểm soát thường xuyên để đảm bảo các cam kết, thỏa thuận, hợp đồng, văn bản của Công ty được soạn thảo, ban hành, ký kết đúng pháp luật. Thực hiện tốt hoạt động báo cáo, công bố thông tin đúng theo các quy định.

Trên đây là tổng hợp Báo cáo về Tình hình hoạt động kinh doanh năm 2021 và Phương hướng nhiệm vụ, kế hoạch kinh doanh năm 2022 của Công ty cổ phần chứng khoán Hải phòng.

Trân trọng báo cáo.

Nơi nhận:

- ĐHĐCĐ thường niên năm 2022
- Các thành viên HĐQT
- Các thành viên BGD
- Lưu HCTH



TỔNG GIÁM ĐỐC  
*Trần Dương Hiền*