

Nexus Group | Kết hợp với | StoxPlus

Các vấn đề Nhà đầu tư và Cổ đông thường Thảo luận và Chất vấn Doanh nghiệp



Các vấn đề nhà đầu tư và cổ đông thường thảo luận và chất vấn doanh nghiệp

Phát triển và duy trì tốt quan hệ với nhà đầu tư và cổ đông là điều cực kỳ quan trọng trong việc **gia tăng giá trị cổ phiếu**, **tạo thanh khoản cao** trên thị trường chứng khoán, và tạo thuận lợi trong công tác **huy động vốn** của doanh nghiệp.

Để đạt được mục tiêu này, ban lãnh đạo doanh nghiệp cần phải thường xuyên truyền tải đầy đủ và chính xác các thông tin về tình hình hoạt động, kết quả tài chính và kế hoạch kinh doanh tới cổ đông và cộng đồng các nhà đầu tư. Doanh nghiệp cũng cần tạo ra nhiều kênh khác nhau để cổ đông có thể dễ dàng tiếp cận và trao đổi với ban lãnh đạo doanh nghiệp.

Nexus Group là công ty đi tiên phong trong lĩnh vực tư vấn quan hệ cổ đông tại Việt nam. Chúng tôi rất hân hạnh tổng hợp trong tài liệu này các nội dung quan trọng giúp ban lãnh đạo doanh nghiệp và cổ đông đối thoại một cách hiệu quả.

Phần 1 là 50 câu hỏi chính về cổ phiếu và doanh nghiệp trong bối cảnh kinh tế hiện tại và có gắn với các diễn biến trên thị trường trong thời gần đây. Phần 2 là ngân hàng 200 câu hỏi được trình bày theo các chủ đề về lợi ích cổ đông, chiến lược hoạt động, báo cáo tài chính, quản trị doanh nghiệp và thù lao cho ban lãnh đạo.

Chúng tôi mong rằng tài liệu này sẽ giúp ban lãnh đạo doanh nghiệp và cổ đông chuẩn bị tốt cho các buổi thảo luận các cuộc gặp gỡ cũng như Đại hội đồng cổ đông. Ngoài ra, tài liệu này cũng giúp các cán bộ phân tích đặt câu hỏi đúng vấn đề cũng như giúp nâng cao chất lượng báo cáo phân tích và thẩm định đầu tư.

Nội dung

1	50 câu hỏi chính	4
2	Ngân hàng các câu hỏi quan trọng	8
2.1	Lợi ích và quyền lợi của cổ đông	9
2.2	Hoạt động kinh doanh và chiến lược của công ty	12
2.3	Những vấn đề liên quan đến báo cáo tài chính	19
2.4	Quản trị doanh nghiệp: Ban giám đốc	20
2.5	Quản trị doanh nghiệp: Kiểm soát nội bộ	22
2.6	Thù lao cho ban lãnh đạo	23
3	Giới thiệu về Nexus Group và StoxPlus	25
4	Liên hệ	27

Phần 1: 50 câu hỏi chính

Các vấn đề liên quan đến lợi ích cổ đông

1. Giá cổ phiếu của công ty đã diễn biến như thế nào so với thị trường? Và so với các công ty trong cùng lĩnh vực? So với dự báo của công ty? Các yếu tố gì đã dẫn đến biến động giá cổ phiếu của công ty trong thời gian qua?
2. Cổ phiếu của công ty đã giảm X% trong 12 tháng qua? Ban lãnh đạo công ty có dự tính được điều này không? Ban lãnh đạo công ty có các biện pháp gì để khôi phục lại niềm tin của nhà đầu tư vào công ty và cổ phiếu của công ty?
3. Chỉ số PE của cổ phiếu so với các công ty khác cùng ngành như thế nào? So với thị trường ra sao? Công ty có dự định gì để cải thiện chỉ số PE? Dự định cụ thể là gì?
4. Tại sao cổ phiếu công ty lại được định giá ở mức PE cao (thấp) như vậy?
5. Liệu cổ phiếu có đang được thị trường giao dịch ở mức giá hợp lý hay không?
6. Tại sao công ty lại dừng việc trả cổ tức / giảm lượng cổ tức năm nay? Khi nào công ty sẽ tiếp tục trả cổ tức ở mức như trước đây?
7. Có sự thay đổi đáng kể nào trong việc nắm giữ cổ phiếu của các cổ đông lớn không?
8. Tỷ lệ phần trăm nắm giữ cổ phiếu của nhà đầu tư tổ chức là bao nhiêu? Ban Lãnh đạo và thành viên HĐQT nắm bao nhiêu phần trăm sở hữu? Của nhân viên? Công ty có được giám sát chặt chẽ sở hữu của các thành viên HĐQT, Ban kiểm soát, cán bộ và những người khác trong Ban Lãnh đạo không? Những ai là cổ đông lớn nhất?
9. Nguyên nhân của việc bán ra một lượng cổ phiếu đáng kể của các đối tượng trong nội bộ công ty là gì? Việc bán cổ phiếu làm cho giá cổ phiếu giảm, có phải do thông tin nội bộ thay vì thông báo rộng rãi cho tất cả các cổ đông hay không?
10. Các chuyên gia phân tích đánh giá cổ phiếu của công ty là như thế nào? Cổ phiếu được nâng cấp hay hạ cấp xếp hạng? Tại sao các chuyên gia phân tích lại đưa ra nhận xét có lợi/không có lợi về cổ phiếu của công ty? Tác động của việc giảm xếp hạng cổ phiếu là gì?
11. Trong năm qua, Ban lãnh đạo đã làm gì để truyền tải và đảm bảo nhà đầu tư hiểu rõ về chiến lược và tình hình kinh doanh của công ty?
12. Chính sách trả cổ tức của công ty là như thế nào? Công ty có kế hoạch thay đổi tỷ lệ trả cổ tức không?
13. Chính sách trả cổ tức của công ty so với các công ty khác cùng ngành như thế nào? So với mặt bằng chung thì như thế nào?

Chiến lược và hoạt động kinh doanh

14. Bối cảnh kinh tế hiện tại có ảnh hưởng như thế nào đối với công ty? Chiến lược kinh doanh của công ty có được điều chỉnh theo điều kiện kinh tế hay không? Điều chỉnh như thế nào?
15. Dự báo doanh thu bán hàng, thu nhập, cổ tức cho những năm tiếp theo là gì? Cơ sở cho những dự báo này là gì?
16. Doanh thu bán hàng và thu nhập so với kế hoạch như thế nào? So với những năm trước? Lý do cho sự thay đổi này là gì? Bao nhiêu là do khối lượng, cơ cấu sản phẩm và giá?
17. Tại sao kết quả tài chính của công ty có chênh lệch nhiều so với kế hoạch và dự báo của ban lãnh đạo? So với kỳ vọng của các giới phân tích và của các cổ đông?
18. Thu nhập của công ty và các chỉ số tài chính so với các công ty khác cùng ngành ra sao? Luồng tiền và tính thanh khoản của công ty so với đối thủ là như thế nào? Tại sao luồng tiền từ hoạt động kinh doanh không tăng mạnh như tốc độ tăng trưởng thu nhập ròng?
19. Công ty có trả được nợ vay hay không? Liệu công ty có nguy cơ vi phạm các điều khoản trong các hợp đồng tín dụng hiện tại không?
20. Công ty có nợ xấu phát sinh từ khách hàng hay các đối tác quan trọng mà đang gặp vấn đề về tài chính hoặc có thể bị phá sản không?
21. Công ty có phân tích năng lực tài chính và khả năng phá sản của nhà cung cấp, nhà phân phối, khách hàng và các đối tác khác không? Công ty có kế hoạch đối phó như thế nào khi các đối tượng này làm ăn đổ bể? Có tác động gì đối với công ty khi các tình huống này xảy ra?
22. Công ty đang có các hạn mức tín dụng nào và ở mức lãi suất bao nhiêu? Công ty có đủ nguồn tiền mặt hay các hạn mức tín dụng tương đương không? Công ty có lường trước những khó khăn có thể gặp phải trong việc phát sinh những khoản tín dụng mới hay duy trì các khoản tín dụng hiện tại?
23. Việc giảm giá cổ phiếu trong thời gian qua có ảnh hưởng như thế nào đến khả năng huy động vốn của công ty? Ban Lãnh đạo giải quyết vấn đề này như thế nào? Công ty có kế hoạch gì cho việc huy động vốn nếu có vấn đề về thanh khoản?
24. Khả năng huy động vốn vay của công ty có bị ảnh hưởng bởi kết quả kinh doanh gần đây của công ty hay không?
25. Công ty đánh giá khả năng chi trả (thanh khoản) và nguồn vốn sẵn có cho hoạt động kinh doanh của mình như thế nào?

26. Tại sao có những khoản đầu tư được lập dự phòng đáng kể trong báo cáo tài chính của công ty? Tại sao những khoản dự phòng này lại không đưa ra sớm hơn? Những sự kiện gì hay yếu tố gì sẽ làm dự phòng gia tăng?
27. Kế hoạch của công ty cho việc đầu tư và sử dụng những khoản tiền nhàn rỗi là gì?
28. Những hoạt động không kinh doanh không cốt lõi của công ty là gì? Công ty có kế hoạch ra sao đối với các hoạt động này?
29. Công ty có thể trở thành mục tiêu của việc mua lại/thâu tóm hay không? Công ty có nhận được đề nghị mua lại không? Ban Lãnh đạo và HĐQT phản ứng thế nào về việc này?
30. Ban Lãnh đạo có thông báo đầy đủ cho cổ đông về tình hình hoạt động của công ty không? Ban Lãnh đạo xử lý như thế nào khi nào khi phải công bố các tín hiệu không tích cực?

Về báo cáo tài chính

31. Chênh lệch giữa giá trị thực tế của tài sản với giá trị sổ sách ròng trong báo cáo tài chính là như thế nào?
32. Ban giám đốc sử dụng các nguyên tắc ước tính quan trọng gì trong việc soạn lập báo cáo tài chính?
33. Ban giám đốc sử dụng phương pháp nào để để đánh giá trị suy giảm của tài sản?
34. Do vốn hóa bị suy giảm, công ty có xem xét đánh giá giảm giá trị của các tài sản vô hình không?
35. Công ty đã áp dụng phương thức nào để tính toán các khoản dự phòng? Ban lãnh đạo công ty có thể cho biết các khoản dự phòng có độ chính xác và tin cậy cao không?
36. Có các bút toán điều chỉnh đáng kể nào về thu nhập trong quý 4 không? Những điều chỉnh này có được xem xét lại để đảm bảo tính tuân thủ và hợp lý không?
37. Tại sao _____ (những sự kiện quan trọng như mua lại, ghi giảm/đánh giá giảm, chuyển nhượng, thỏa thuận) không được ghi nhận trước đó? Những sự kiện này đã không được ghi nhận trong bao lâu? Có các sự kiện khác có đang được xem xét không?
38. Có giao dịch nào được coi là “không bình thường” trong năm không? Mục đích của các giao dịch này là gì? Chúng chiếm tỉ lệ bao nhiêu và có được tuân thủ các chính sách và/hay quy trình hợp lý không?
39. Công ty có nhận được ý kiến nào từ SSC, HoSE hay của cơ quan quản lý khác không? Nếu có, các ý kiến nào là nổi bật nhất?

Về quản trị doanh nghiệp

40. HĐQT có phản biện và chất vấn đối với Ban điều hành không? Đây là các ví dụ chứng minh HĐQT có đủ khả năng độc lập để phủ quyết Ban điều hành khi cần thiết?
41. Các thành viên đương nhiệm của HĐQT có đủ trình độ và kinh nghiệm cần thiết để dẫn dắt công ty vượt qua thời kỳ khó khăn không? Tại sao không thay thế những thành viên đã ngồi trong HĐQT để có thể giới thiệu các thành viên mới?
42. Đây là những động thái và biện pháp mà HĐQT đã sử dụng để giám sát hoạt động của Ban điều hành và đảm bảo rằng quyền lợi của các cổ đông được bảo vệ?
43. HĐQT có thảo luận về các rủi ro mà công ty đang gặp phải không? Ban điều hành có đảm bảo được là mức rủi ro của công ty là có thể chấp nhận được và chúng không có tác động tiêu cực lên giá trị cho cổ đông?
44. Làm thế nào HĐQT đảm bảo rằng Ban điều hành không có những hoạt động (như giải trí xa xỉ và các đặc quyền khác) mà có thể gây tổn hại đến danh tiếng của công ty?
45. Công ty làm thế nào để đảm bảo thấu hiểu các rủi ro và mức độ rủi ro phù hợp với chiến lược của công ty, và có thể quản lý trong giới hạn chấp nhận được?
46. Thành viên HĐQT phải có những kĩ năng và phẩm chất cần thiết gì? Có cần các kiến thức chuyên môn và kinh nghiệm về ngành không? HĐQT có đánh giá lại về cơ cấu trình độ và phẩm chất của các thành viên không?
47. Tại sao Chủ tịch lại kiêm nhiệm Tổng giám đốc? Công ty có kế hoạch nào cho sự tách biệt hai vị trí này không?
48. Công ty có kế hoạch kế nhiệm cho các vị trí chủ chốt, bao gồm Chủ tịch và TGD không? Kế hoạch này có quan tâm đến các ứng cử viên bên ngoài hay chỉ là những người trong nội bộ? Để hỗ trợ kế hoạch kế nhiệm, HĐQT có làm việc các cán bộ quản lý cấp cao khác hay không? Đây là các bước mà TGD thực hiện để tìm ra người kế cận? Tại sao công ty không công khai về kế hoạch kế nhiệm cho các cổ đông?

Thù lao Ban điều hành

49. Tại sao Ban điều hành lại nhận được các khoản thưởng và phúc lợi trong khi giá cổ phiếu và lợi nhuận của công ty suy giảm?
50. Các khoản thù lao của Ban điều hành được xác định như thế nào? Khi xem xét và thông qua chế độ thù lao cho Ban điều hành có tính đến tình hình kinh doanh thực tế của công ty (so với kế hoạch), hoặc so sánh với đối thủ hoặc công ty tương tự hay không?

Phần 2: Ngân hàng các câu hỏi quan trọng



Phần 2.1 Lợi ích và quyền lợi của cổ đông

Cổ tức

1. Chính sách trả cổ tức của công ty là như thế nào? Công ty có kế hoạch thay đổi tỉ lệ trả cổ tức không?
2. Chính sách trả cổ tức của công ty so với các công ty khác cùng ngành như thế nào? So với mặt bằng chung thì như thế nào?
3. Công ty có chính sách giảm giá đối với các cổ đông khi mua sản phẩm của mình không?

Quyền sở hữu cổ phiếu

4. Công ty có bao nhiêu cổ đông và thay đổi như thế nào so với năm trước? Lý do cho sự thay đổi đáng kể về số lượng cổ đông là gì?
5. Các quỹ đầu tư nắm giữ bao nhiêu phần trăm cổ phiếu? Họ có ảnh hưởng gì tới chiến lược kinh doanh hoặc chính sách của công ty không?
6. Thành viên Ban điều hành và HĐQT có mua cổ phiếu của công ty trên thị trường không? Lý do để họ mua vào là gì?
7. Việc mua cổ phiếu quỹ là từ các nguồn cá nhân, từ giám đốc hay lãnh đạo, hay từ thị trường? Việc mua bán có theo giá thị trường hiện hành không?
8. Một lượng lớn cổ phiếu được nắm giữ bởi _____ (cổ đông), họ có đại diện trong HĐQT không? Mục đích của họ là gì? Họ có mặt tại buổi họp hôm nay không? Các cổ đông lớn, bao gồm cả nhà đầu tư tổ chức có được tiếp cận với các thông tin nội bộ (không phổ biến rộng rãi) không?
9. Các cổ đông đã phê duyệt tất cả các quyền chọn cổ phiếu và các kế hoạch sở hữu cổ phiếu nhân viên chưa?

Các quyền cổ đông

10. Các quyền ưu tiên có được cấp cho người giữ cổ phiếu của công ty liên quan đến cổ phiếu mới phát hành và các khoản nợ chuyển đổi không? Tại sao không?
11. Công ty có liên quan đến các vụ kiện tụng liên quan đến cổ đông không? Bản chất của các vụ kiện tụng này là gì?

Quan hệ cổ đông

12. Công ty đã và đang làm gì để cải thiện công tác quan hệ với các cổ đông?
13. Công ty đã và đang làm gì để việc truyền tải thông tin và truyền thông cho cổ đông dễ hiểu hơn?
14. Bộ phận Quan hệ cổ đông có trang web và số điện thoại không? Công ty sử dụng internet/website như thế nào trong công tác quan hệ cổ đông? Làm thế nào để cổ đông nhận được báo cáo tài chính và các tài liệu khác một cách nhanh nhất?
15. Ban Lãnh đạo có gặp gỡ riêng các nhà đầu tư tổ chức nắm giữ một lượng lớn cổ phiếu không? Có gặp gỡ các chuyên gia phân tích không? Nếu có, bản chất của các cuộc gặp gỡ là gì và những thông tin gì được cung cấp cho họ? Công ty có thông báo rộng rãi mối quan hệ chính với các nhà đầu tư tổ chức và các chuyên gia phân tích không? Công ty làm thế nào để đảm bảo không có sự giới hạn trong công bố thông tin, đặc biệt là thông báo về tình hình tài chính trong các cuộc họp/gặp?
16. Tại sao công ty không tổ chức các cuộc họp thường xuyên giữa Ban lãnh đạo và các cổ đông lớn nhất để thảo luận về các chính sách quản trị doanh nghiệp và thực tế quản trị doanh nghiệp?
17. Ban Lãnh đạo cung cấp những dự báo về thu nhập cho các quý tiếp theo như thế nào?
18. Có bao nhiêu đơn vị phân tích cung cấp các xếp hạng về cổ phiếu của công ty? Họ có độc lập không? Có đơn vị phân tích và công ty nào có khuyến nghị bán đối với cổ phiếu của công ty không?
19. Công ty đã có giao dịch về ngân hàng đầu tư hoặc tài chính doanh nghiệp với tổ chức nào để đổi lấy việc được xếp hạng tốt từ các chuyên gia phân tích của họ không?
20. Công ty đã có động thái nào đối với các công ty chứng khoán có phân tích tiêu cực về cổ phiếu của công ty hoặc tình hình kinh doanh của công ty không?

Đại hội Cổ đông Thường niên

21. Tại sao cuộc họp không bao gồm 1 chuyến thăm cơ sở vật chất của công ty? Tại sao công ty không tổ chức họp thường niên tại chính trụ sở công ty? Tại sao không có những mẫu sản phẩm mới được trưng bày, giới thiệu bên lề cuộc họp?
22. Công ty có xem xét việc cung cấp bằng văn bản trả lời các câu hỏi thường gặp của cổ đông để tiết kiệm thời gian cho những người tham dự và có thời gian cho những câu hỏi bổ sung?
23. Tại sao công ty không chuyển tải thông tin về các cuộc họp thường niên qua mạng?
24. Tại sao công ty không phát hành các báo cáo, kỷ yếu sau các cuộc họp nhằm tóm tắt các cuộc họp thường niên và cuộc họp đặc biệt, bao gồm cả phần hỏi đáp? Công ty có gỡ băng hoặc tường thuật trên các phương tiện thông tin như trang web của công ty sau các sự kiện không?
25. Có nơi nào thuận tiện hơn để tổ chức họp cho các cổ đông không? Cuộc họp thường niên tiêu tốn bao nhiêu tiền?
26. Công ty làm gì để đảm bảo rằng các đề xuất của cổ đông được xem xét và xử lý? Công ty đã làm gì đối với những đề xuất mà có sự hưởng ứng của các cổ đông?

2.2. Hoạt động kinh doanh và chiến lược của công ty

Kết quả tài chính

1. Công ty tiết kiệm được bao nhiêu từ các biện pháp cắt giảm chi phí?
2. Công ty thực hiện những bước nào để tự bảo vệ mình từ những biến động tỉ giá?
3. Thu nhập ròng từ khoản thu không thường xuyên của công ty là bao nhiêu? Đó là những khoản gì? Có thích hợp để phân loại thành rất nhiều khoản thu không thường xuyên trong khi có vẻ như công ty chỉ có vài hạng mục “không thường xuyên” mỗi năm thôi?
4. Xu hướng lợi nhuận hoạt động của công ty là gì? Tại sao những xu hướng này xuất hiện? Nếu chúng phản ánh một tình trạng xấu đi, phải làm gì để cải thiện lợi nhuận hoạt động của công ty?
5. Công ty đã chi bao nhiêu cho quảng cáo và khuyến mãi sản phẩm? Lượng tiền này sẽ tăng hay giảm trong năm tới?
6. Tại sao khoản phải thu của công ty tăng trưởng nhanh hơn doanh số bán hàng? Có phải công ty nói lỏng tài chính cho những khách hàng chính để đạt doanh số bán hàng? Công ty có phải ghi giảm khoản phải thu nào trong số đó không? Chính sách phải thu của công ty có thay đổi để phù hợp với thực tế của bối cảnh kinh tế hiện nay không?
7. Phần trăm phải thu ghi giảm thành nợ xấu của năm nay là bao nhiêu so với năm trước? So sánh với các công ty khác trong ngành thì như thế nào? Khoản nợ lớn nhất được ghi giảm là khoản nào?
8. Tại sao kết quả kinh doanh của ____ (đối thủ) lại tốt hơn rất nhiều so với của công ty?
9. Lợi tức đầu tư của công ty so sánh với các công ty khác trong ngành như thế nào?
10. Lợi nhuận của công ty so với những thay đổi trong doanh thu như thế nào? Nếu thu nhập ròng không tăng tương ứng với doanh thu, nguyên nhân là gì?
11. Công ty có tiếp tục cung cấp những dự báo về thu nhập? Công ty phản ứng thế nào khi các dự báo thu nhập công bố trước đây là không chính xác?

Chiến lược kinh doanh

1. Mô tả nhiệm vụ và chiến lược tổng thể của công ty. Những mảng kinh doanh nào liên quan trực tiếp đến chiến lược này? Tại sao lại có những khoản đầu tư không thuộc chiến lược kinh doanh cốt lõi của công ty?

2. Những cơ hội và thách thức chính mà công ty phải đối mặt là gì? Ban Lãnh đạo có kế hoạch đối phó như thế nào?
3. Quan điểm của Ban Lãnh đạo về tình trạng hiện tại của ngành là gì? Số lượng và bản chất của các đối thủ cạnh tranh? Mối quan hệ với khách hàng? Nhà cung cấp? Cấp quản lý? Các bên liên quan khác? Những thay đổi chính nào được dự đoán trong ngành và công ty chuẩn bị cho những sự thay đổi đó như thế nào?
4. Những cơ hội và thách thức nào là kết quả của xu hướng toàn cầu hoá? Công ty có kế hoạch gì để duy trì vị thế cạnh tranh trong thị trường quốc tế?
5. Những lợi thế cạnh tranh chủ chốt của công ty là gì? Đối thủ cạnh tranh có giới thiệu các sản phẩm mà đe dọa đến các sản phẩm chính của công ty hay không?
6. Mục tiêu dài hạn của Ban Lãnh đạo cho công ty là gì? Công ty định vị sự tăng trưởng dài hạn thế nào so với các đối thủ cạnh tranh? Chiến lược tăng trưởng của công ty là gì?
7. Ban Lãnh đạo làm thế nào để đảm bảo họ đang quản lý công ty hướng tới quyền lợi dài hạn của cổ đông hơn chứ không chỉ là đối phó với áp lực về thu nhập trong ngắn hạn?
8. Công ty có kế hoạch đa dạng hoá vào thị trường mới, sản phẩm mới hay ngành kinh doanh mới không? Công ty có kế hoạch marketing nhắm tới một phân khúc thị trường cụ thể không?
9. Công ty có xem xét lại chiến lược marketing nhằm đảm bảo tính cạnh tranh và hiệu quả chi phí? Thị trường nào có nhiều cơ hội và rủi ro lớn nhất? Sẽ có những thay đổi gì trong phương pháp marketing?
10. Công ty quản lý thương hiệu và vị thế của mình như thế nào cho một sự tăng trưởng bền vững trong tương lai? Thương hiệu nào không được tiếp tục duy trì và tại sao? Công ty có kế hoạch giới thiệu thương hiệu mới nào không?
11. Tài sản sở hữu trí tuệ chính của công ty là gì? Công ty làm thế nào để bảo vệ chúng và tối đa hoá giá trị của chúng?
12. Công ty có dự tính những thay đổi trong hoạt động kinh doanh do những tiến bộ công nghệ và nó sẽ tiêu tốn khoảng bao nhiêu tiền? Nó sẽ tác động thế nào đến lợi thế cạnh tranh của công ty? Việc thực hiện những thay đổi này có phụ thuộc vào các khoản đầu tư chính vào máy móc thiết bị và hệ thống thông tin không?
13. Mục tiêu cơ bản trong kế hoạch kinh doanh của công ty năm tới, trong 5 năm tới là gì?
14. Đây là 2 hoặc 3 vấn đề mà Ban Lãnh đạo đã xác định là quan trọng nhất đối với công ty tại thời điểm này. Phải làm gì và làm thế nào để giải quyết các vấn đề đó?
15. Đây là 3 rủi ro hàng đầu đối với công ty. Phải làm gì và làm thế nào để giảm thiểu các rủi ro đó?

16. Cung cấp thông tin mô tả một chương trình sản phẩm mới bất kì hoặc phát triển công nghệ và kì vọng đối với các hạng mục này.
17. Thị phần hiện tại các sản phẩm chính của công ty là gì? Công ty có kế hoạch như thế nào để mở rộng thị phần?
18. Công ty có kế hoạch gì để giảm chi phí nhằm duy trì lợi nhuận đồng thời vẫn theo đuổi chiến lược tăng trưởng?
19. Bộ phận nào mà công ty kì vọng tăng trưởng cao nhất? Làm thế nào để đạt được?
20. Với áp lực cạnh tranh, công ty có gặp khó khăn trong việc tăng hoặc duy trì giá bán không? Nếu có, phải đối phó như thế nào?

Nhận định ngắn hạn

21. Mục tiêu ngắn hạn của Ban Lãnh đạo là gì? Có phù hợp với các mục tiêu dài hạn không?
22. Công ty có đánh giá gì về các kết quả dự kiến của năm hiện tại.
23. Các chỉ số kinh tế chủ yếu nào được sử dụng để dự phóng hoạt động kinh doanh của công ty? Nhận định của công ty về các yếu tố kinh tế, như lãi suất, lạm phát, và giá cả hàng hóa cho năm tới là gì?
24. Tỷ giá hối đoái có tác động gì lên kết quả hoạt động của công ty trong năm tới?
25. Những đơn đặt hàng còn tồn đọng hiện hành? So sánh với cùng kì năm trước như thế nào?
26. Các bước công ty phải thực hiện để củng cố bảng cân đối kế toán là gì?
27. Ngân sách cho các khoản chi tiêu đầu tư và những dự án chủ đạo là gì? Công ty làm thế nào để đảm bảo khả năng tiếp tục rót vốn cho các dự án quan trọng? Tỷ lệ thu hồi vốn có thể chấp nhận của các dự án mới là bao nhiêu?

Hoạt động chung

28. Công ty đã sử dụng các thước đo phi tài chính nào để đánh giá hoạt động? Chúng có mối liên hệ như thế nào với kế hoạch chiến lược và chiến thuật? Các thước đo này có được truyền đạt tới các cổ đông không?
29. Tỷ lệ tăng trưởng của công ty so với các công ty khác cùng ngành như thế nào?
30. Những đối thủ chính của công ty là ai? Tại sao doanh số bán hàng và thu nhập của công ty không tăng nhiều như của họ?
31. Khách hàng chính của công ty là ai? Việc mất hay thu nhỏ các khách hàng chính có ảnh hưởng nghiêm trọng đến doanh thu và thu nhập của công ty không?
32. Công ty có tiến hành tìm kiếm khách hàng nước ngoài không? Điều đó tác động như thế nào lên hoạt động kinh doanh tổng thể của công ty?
33. Có những thay đổi lớn nào về các lượng khách hàng của công ty? Công ty có bị mất hay có thêm những khách hàng quan trọng nào?
34. Công ty có tính toán hiệu quả kinh doanh đã đạt được không? Hiệu quả của công ty thay đổi như thế nào trong những năm qua?
35. Nhà sản xuất chi phí thấp trong ngành là ai? Công ty phải thực hiện những bước gì để đạt được mức chi phí thấp nhất có thể?
36. Các sản phẩm của công ty so sánh về chất lượng với các đối thủ cạnh tranh như thế nào? Công ty có chương trình giám sát và cải tiến chất lượng sản phẩm và dịch vụ không?
37. Các vấn đề mới hay những vấn đề định kỳ về các sản phẩm cụ thể có được xác định, điều tra và báo cáo tới Ban Lãnh đạo và HĐQT không? Các biện pháp thích hợp có được triển khai không?
38. Công ty có đình chỉ hoạt động của bất kỳ sản phẩm hay dịch vụ nào trong năm không?
39. Tại sao công ty tiếp tục sản xuất _____ (sản phẩm) và/hoặc cung cấp dịch vụ _____ (dịch vụ), mà không mang lại lợi nhuận gì?
40. Công ty có xem xét việc mở rộng sản xuất _____ (sản phẩm) và các sản phẩm liên quan?
41. Công ty có kế hoạch rút lui sản phẩm nào không? Có kế hoạch bán hay hợp nhất các đơn vị không?
42. Công ty chi bao nhiêu cho việc nghiên cứu và phát triển sản phẩm? So sánh với các đối thủ như thế nào? Công ty đo lường lợi nhuận của việc nghiên cứu và phát triển, và giám sát chi tiêu của dự án như thế nào? Chi phí nghiên cứu và phát triển có đủ để duy trì

khả năng cạnh tranh dài hạn không? Công ty có tham gia vào nghiên cứu và phát triển liên doanh nào không?

43. Chi phí nghiên cứu và phát triển cho năm nay được dự thảo ngân sách ở mức độ nào? Dòng tiền từ hoạt động kinh doanh có hỗ trợ được tỉ lệ chi tiêu của những nghiên cứu và phát triển hiện tại không?
44. Các chương trình nghiên cứu và phát triển sản phẩm gần đây đã tạo ra các sản phẩm mới hoặc các cải tiến nào? Công ty đã làm gì để đảm bảo rằng sự phát triển sẽ mang lại các sản phẩm tiên phong? Các sản phẩm mới đã được cấp bằng sáng chế chưa? Sắp tới công ty có kế hoạch giới thiệu sản phẩm mới nào?
45. Có phải nhu cầu về sản phẩm/dịch vụ của công ty đang có xu hướng giảm? Phải thực hiện những gì để ngăn chặn xu thế này?
46. Công ty đang làm gì để đẩy nhanh chu kỳ phát triển sản phẩm? Điều gì được kì vọng sẽ tác động lên sự phát triển, chi phí và sự thành công của sản phẩm? Công ty có thu hồi các sản phẩm lỗi thời và sản phẩm trả lại mà thường đi kèm với sự thay đổi sản phẩm không?
47. Công ty có mối quan hệ tốt với các nhà cung cấp chủ chốt không? Công ty có đủ các nhà cung cấp dự phòng để thay thế cho các nhà cung cấp chính trong khủng hoảng hay nếu có kiện tụng xảy ra? Công ty giải quyết tranh chấp với các nhà cung cấp chính như thế nào? Công ty bị những tác động gì trong vấn đề với nhà cung cấp _____ (tên)?
48. Công ty có đóng cửa nhà máy nào trong năm nay không? Là đóng cửa tạm thời hay vĩnh viễn? Phải chăng lỗi là do việc đóng cửa nhà máy?
49. Nhà máy đang hoạt động ở công suất nào và phải thực hiện những gì để tận dụng công suất nhàn rỗi?
50. Công ty có bị lỗ vì các vụ gian lận được xác định gần đây không? Mức độ thiệt hại là bao nhiêu?

Tính thanh khoản và nguồn vốn

51. Kế hoạch chi tiêu trong các dự án đầu tư tác động như thế nào đến luồng tiền và tính thanh khoản? Có đủ dòng tiền sau khi chi trả cổ tức để trả cho việc thay đổi máy móc thiết bị không?
52. Tại sao công ty lại có luồng tiền âm từ hoạt động kinh doanh? Cần phải làm gì để tăng lượng tiền? Có cần phải bán bộ phận nào để huy động vốn không?
53. Công ty có dự tính đủ tiền để trả cho những khoản nợ cần thiết không?
54. Công ty theo dõi mức độ tập trung của các thỏa thuận tài chính với các định chế tài chính như thế nào? Có giới hạn nào về mức độ rủi ro cho phép đối với một đơn vị đơn lẻ?
55. Có những thỏa thuận tài chính mới nào đang được lên kế hoạch? Liệu các khoản nợ đáo hạn trong tương lai có thể được đáp ứng mà không cần vay thêm không?
56. Công ty có sử dụng đòn bẩy tài chính ở mức cao không? Ban Lãnh đạo cần phải thực hiện những gì để giảm đòn bẩy tài chính? Mức đòn bẩy tài chính tối đa là bao nhiêu?

Quản lý rủi ro

57. Công ty có quy trình để xác định những rủi ro trọng yếu trong kinh doanh không? Quy trình đó thuộc loại gì? Hoạt động như thế nào? Thực hiện thường xuyên ra sao? Ai chịu trách nhiệm về quy trình đó?
58. Công ty có thực hiện những bước cụ thể để giảm thiểu những rủi ro như một phần của hoạt động kinh doanh không? Những rủi ro đó là gì và các bước để thực hiện giảm thiểu là như thế nào?

Các đơn vị hoạt động và các dòng sản phẩm

59. (Đơn vị hoặc dòng sản phẩm) nào _____ đóng góp vào doanh thu và thu nhập năm trước? Bao nhiêu tiền được đầu tư vào hoạt động kinh doanh này? Có thực hiện theo kế hoạch của Ban Lãnh đạo hay doanh số và thu nhập dự kiến không? Có bộ phận hay dòng sản phẩm nào bị lỗ không? Kế hoạch cho chúng là gì?
60. Tổng quy mô thị trường ước tính cho _____ (sản phẩm), và thị phần của công ty là bao nhiêu? Tại sao thị trường tăng/giảm? Tại sao thị phần của công ty tăng/giảm? Phương pháp tiếp thị cơ bản được sử dụng cho sản phẩm này là gì? Những kỹ năng hay lợi thế đặc biệt nào cho phép công ty duy trì vị thế trên thị trường?
61. Dự kiến doanh thu và lợi nhuận cho _____ (sản phẩm, bộ phận hay công ty con) là bao nhiêu? Làm thế nào để đạt được?

62. Mức tăng trưởng triển vọng cho _____ (sản phẩm, dịch vụ, bộ phận, công ty con) trong thị trường nội địa là bao nhiêu? Bộ phận hay dòng sản phẩm nào được dự tính sẽ thực hiện tốt hơn/kém hơn trong năm nay?
63. Tại sao lợi nhuận hoạt động từ _____ (phân khúc) nhiều hơn từ _____ (phân khúc khác)?

Quản lý Nguồn nhân lực

64. Công ty có gặp khó khăn trong việc tìm kiếm nguồn nhân lực chất lượng cao? Các biện pháp nào đang được áp dụng để giải quyết vấn đề? Các biện pháp nào đang được áp dụng để giữ và phát huy nguồn nhân lực hiệu quả?
65. Tỷ lệ % thay đổi việc trung bình của cán bộ, công nhân viên trong công ty là bao nhiêu?
66. Các biện pháp gì được tiến hành để thúc đẩy, giáo dục và giữ chân các vị trí chủ chốt?

Sáp nhập, mua lại và chuyển nhượng

67. Vì sao công ty con/chi nhánh _____ bị bán? Doanh thu và lợi nhuận của công ty con là bao nhiêu? Lãi/lỗ từ việc bán công ty con là bao nhiêu? Tiền thu được sẽ được sử dụng vào mục đích gì?
68. Công ty có kế hoạch thu tóm hoặc liên doanh? Kế hoạch tài chính là gì? Các tiêu chí nào được dùng để quyết định thu tóm? Kế hoạch này có pha loãng lợi ích của cổ đông hiện tại?
69. Vì sao công ty mua lại _____ (tên công ty bị thu tóm)? Công ty có kinh nghiệm quản lý gì trong lĩnh vực này? Công ty được mua này có giá bao nhiêu tiền? Giá chuyển nhượng có lớn hơn giá trị sổ sách?
70. Công ty mua lại bao nhiêu % của _____ (tên công ty)? Công ty có đại diện trong HĐQT? Công ty có tham gia cuộc họp thường niên?
71. Công việc điều hành công ty _____ (tên công ty bị thu tóm) thành công đến đâu?

2.3. Những vấn đề liên quan đến báo cáo tài chính

Những vấn đề chung

1. Hoạt động kế toán của công ty là “cấp tiến” hay “bảo thủ”?
2. Chính sách kế toán của công ty có nhất quán với những năm trước không? Có sự thay đổi chính sách kế toán nào không? Tác động thế nào lên lợi nhuận? Có kế hoạch thay đổi chính sách kế toán cho năm tới không? Tác động dự kiến của nó là gì?
3. Những dự toán và đánh giá quan trọng nhất nào mà Ban Lãnh đạo thực hiện để chuẩn bị cho các báo cáo tài chính là gì?
4. Công ty có xác định lại khoản thu nhập không? Nếu có, lý do của việc đánh giá lại là gì và diễn ra như thế nào? Có dấu hiệu nào cho thấy các việc đánh giá lại này là do gian lận?
5. Tại sao công ty hoãn công bố thông tin về tình hình kinh doanh vào kỳ kết thúc _____?
6. Có nhà phân tích hay cơ quan truyền thông tài chính nào bày tỏ quan ngại đến tình hình kế toán của công ty?
7. Tại sao báo cáo kiểm toán độc lập có những ý kiến loại trừ?
8. Cái gì đã làm tăng (giảm) trong _____ (tên tài khoản) so với năm trước?
9. Đây là những hạng mục chính được bao gồm trong _____ (tên tài khoản)?
10. Công ty có tham gia vào vụ kiện tụng nào gần đây không? Chi phí tiềm năng khoảng bao nhiêu? Có khoản dự phòng nào được trích lập không?
11. Chính sách ghi nhận doanh thu được phân loại là “cấp tiến” hay “bảo thủ” so với chính sách của các công ty tương đương?
12. Tại sao công ty không cải thiện tính minh bạch của các hạng mục ngoại bảng trên bảng cân đối kế toán, các rủi ro liên quan và tác động của nó lên kết quả tài chính, tính thanh khoản, và đưa ra các nghĩa vụ hiện tại và tương lai?

2.4. Quản trị doanh nghiệp: Ban giám đốc

Quản trị tổng thể

1. Thành viên HĐQT có tự đánh giá về hiệu quả công việc của từng thành viên cũng như của tập thể HĐQT? Những yếu tố nào được chú ý khi đánh giá? Quy trình đánh giá có dựa trên nhu cầu chiến lược trong tương lai của công ty hay chỉ tập trung vào hiệu quả trong quá khứ? Đã có biện pháp gì được thực thi từ các khuyến nghị của đánh giá này?
2. Đây là những vấn đề lớn mà HĐQT đã xử lý trong năm qua?
3. HĐQT đã tiến hành các biện pháp gì để nâng cao giá trị của cổ đông cũng như uy tín đối với nhà đầu tư?
4. HĐQT đóng vai trò gì trong việc hoạch định kế hoạch chiến lược của công ty?
5. Thành viên trong HĐQT đã thay đổi như thế nào trong các năm qua? Đã có thành viên nào của HĐQT được đề nghị thôi việc hoặc không được đề bạt trong cuộc bầu cử tiếp theo? Có xung đột nào dẫn đến sự rút lui của thành viên HĐQT và có biện pháp gì để giải quyết nguyên nhân xung đột này?

Tính độc lập và xung đột lợi ích

6. Tại sao thành viên HĐQT lại là thành viên Ban giám đốc? Họ đại diện lợi ích của ai nếu như lợi ích của cổ đông và của Ban điều hành mâu thuẫn với nhau.
7. Có đại diện của quỹ đầu tư hoặc của các công ty chuyên mua bán lại các công ty trong HĐQT không? Lợi ích của họ có xung đột với lợi ích của cổ đông?
8. Có bất kỳ thành viên HĐQT, Ban điều hành, nhân viên hoặc nhà quản lý nào của công ty có cổ phần tại các đơn vị đối tác có quan hệ kinh doanh với công ty?
9. Có mối quan hệ gì trước kia hoặc hiện thời giữa Chủ tịch HĐQT/Tổng giám đốc với các thành viên của HĐQT hiện hành?

Thù lao Ban lãnh đạo

10. Thu nhập năm nay của thành viên HĐQT so với năm ngoái là như thế nào? Có kế hoạch tăng thù lao cho thành viên HĐQT vào năm tới hay không?
11. Thu nhập của các thành viên HĐQT so với các công ty khác là cao hay thấp? Thu nhập của thành viên HĐQT được trả theo các tiêu chí nào?

Ban giám đốc và các vấn đề khác

12. Tần suất họp của HĐQT trong năm nay và năm ngoái như thế nào? Tần suất đó có đủ đáp ứng giải quyết các vấn đề trong phạm vi trách nhiệm của HĐQT một cách hiệu quả?
13. HĐQT giám sát các vấn đề lớn và các thương vụ quan trọng của công ty đến mức độ nào? Ở mức độ nào thì phải có sự phê duyệt của HĐQT (bên cạnh sự phê duyệt của Ban điều hành).
14. Giám đốc điều hành và các cán bộ quản lý cao cấp khác có là thành viên ban lãnh đạo cấp cao ở các công ty khác? Liệu việc điều hành bên ngoài công ty có ảnh hưởng xấu tới hiệu quả lãnh đạo?
15. Có thành viên nào trong HĐQT/Ban điều hành bán ra một lượng lớn cổ phiếu trong năm? Công ty có biện pháp gì để đảm bảo các giao dịch không phải do thông tin nội gián? Công ty có chính sách gì trong việc giám sát HĐQT/ban giám đốc và nhân viên giao dịch cổ phiếu?
16. Có sự bất đồng nào trong HĐQT/Ban giám đốc không? Vấn đề được giải quyết như thế nào?

Báo cáo tài chính

17. HĐQT có cùng Ban điều hành và kiểm toán viên độc lập xem xét mức độ rủi ro và những sai sót trọng yếu trong BCTC?

2.5. Quản trị doanh nghiệp: Kiểm soát nội bộ

Tổng quát

1. Hệ thống báo cáo có cung cấp đầy đủ các thông tin để nhận biết kịp thời các vấn đề về tài chính hay không?
2. Kiểm toán viên độc lập có phát hiện và báo cáo các sai sót trong thiết kế và vận hành của hệ thống kiểm soát nội bộ? Điều được coi là điểm yếu thực sự? Đã có biện pháp gì đối với các điểm yếu này?
3. HĐQT và Ban điều hành có thực sự tin vào hiệu quả hoạt động của kiểm soát nội bộ hay không? Công ty có các biện pháp an toàn nào để tránh rủi ro khi Ban điều hành “cố ý cung cấp thông tin báo cáo tài chính sai” hay việc lạm dụng các quy tắc kế toán chung đã được chấp nhận?

Hành vi gian lận và bất hợp pháp

4. Các biện pháp an toàn có đảm bảo tài sản của công ty không bị tham ô?
5. Đã có nhân viên nào bị bắt quả tang khi có hành vi gian lận? Biện pháp chống lại hành vi gian lận này là gì? Và các biện pháp để phòng các hành vi sai trái tương tự là gì?
6. Công ty có chính sách và biện pháp gì để phòng tránh và phát hiện kịp thời giao dịch của nội gián? Trong năm nay đã có vụ xâm phạm nào bị phát hiện ra? Công ty đã có những biện pháp gì?

Kiểm toán viên độc lập

7. Vì sao kiểm toán viên độc lập trước bị sa thải? Vì sao kiểm toán viên độc lập lại xin từ chức hoặc không tái bổ nhiệm?
8. Đã có bất cứ sự bất đồng quan điểm nào giữa kế toán nội bộ và kế toán độc lập? Đây là bản chất của các bất đồng này?
9. Kiểm toán viên độc lập có thường xuyên ghé thăm các chi nhánh chính của công ty?

2.6. Thù lao cho ban lãnh đạo

1. Công ty có gặp bất cứ khó khăn nào trong việc tuyển dụng hoặc giữ chân các cán bộ quản lý/điều hành? Vấn đề này được giải quyết như thế nào? Có cán bộ điều hành/quản lý nào từ chức/ngỉ việc do nguyên nhân thù lao không thỏa đáng?
2. Mức trợ cấp cho ban quản trị của công ty (như: sử dụng phương tiện đi lại, căn hộ, các khoản hỗ trợ hoặc các khoản hỗ trợ gia đình khác) trong sự tương quan với các công ty khác cùng ngành như thế nào?
3. Mức độ pha loãng của cổ phiếu phổ thông là bao nhiêu sau mỗi đợt thực hiện quyền của cổ đông (ví dụ: nếu thực hiện hết quyền)? Công ty có bất cứ đề xuất nào về kế hoạch hỗ trợ có thể dẫn đến đợt pha loãng cổ phiếu tiếp theo?
4. Công ty có cam kết nắm giữ cổ phiếu đối với HĐQT và BĐH? Mức độ nắm giữ thực tế so với chính sách như thế nào? Có sự thay đổi chính sách nào để vì sự sụt giảm của giá cổ phiếu trong thời gian qua?
5. Tại sao các khoản thưởng bằng cổ phiếu hiện nay chỉ áp dụng đối với thành viên HĐQT /ban giám đốc mà không phải cho toàn bộ CBCNV? Tỷ lệ thưởng bằng cổ phiếu cho ban lãnh đạo chiếm bao nhiêu phần trăm của công ty và vì sao?
6. Bao nhiêu phần trăm CBCNV hiện có quyền nhưng chưa thực hiện?



3. Giới thiệu về Nexus Group

Truyền thông hiệu quả và phát triển tốt quan hệ với nhà đầu tư có ý nghĩa quan trọng hàng đầu trong việc **gia tăng giá trị cổ phiếu, tạo thanh khoản cao** trên thị trường chứng khoán, và thuận lợi trong công tác **huy động vốn** của doanh nghiệp.

Nexus Group là công ty đi tiên phong tại Việt nam trong lĩnh vực Truyền thông Chứng khoán, Tư vấn Quan hệ Cổ đông, Tư vấn Đầu tư, Tư vấn M&A và Tư vấn Tài chính. Đội ngũ chuyên gia của chúng tôi có bề dày kinh nghiệm tại các hãng tư vấn quốc tế, công ty quản lý quỹ, và ngân hàng đầu tư tại Anh, Úc, Hoa Kỳ và Việt nam; kết hợp với mạng lưới các quỹ đầu tư, công ty chứng khoán trong và ngoài nước, cùng với kênh truyền thông www.stox.vn, www.stoxplus.com và các đối tác TV, báo đài uy tín. Tại Nexus Group, chúng tôi cung cấp các dịch vụ chính sau:

Tư vấn Quan hệ cổ đông

- Rà soát hoạt động quan hệ với nhà đầu tư (“IR”), và đánh giá kỳ vọng của nhà đầu tư.
- Tiến hành benchmarking hoạt động IR với các công ty trong cùng lĩnh vực và với thông lệ quốc tế.
- Hoạch định chiến lược IR và lập kế hoạch triển khai.
- Soạn lập cẩm nang quản lý cổ đông và lịch biểu công bố thông tin.
- Tư vấn soạn lập báo cáo thường niên, bản giới thiệu về doanh nghiệp và các tài liệu thuyết trình cho cổ đông nhằm giúp truyền tải thông tin hiệu quả nhất.
- Tổ chức hội thảo đầu tư (roadshow) và các chuyến thăm doanh nghiệp cho giới phân tích chứng khoán và cộng đồng đầu tư.

Truyền thông Chứng khoán

- Viết bài phân tích, phóng sự, phỏng vấn và đăng tải trên các kênh truyền thông.
- Soạn lập báo cáo phân tích chứng khoán và truyền tải tới cộng đồng đầu tư.
- Theo dõi báo chí viết về doanh nghiệp và độ phủ của giới truyền thông về cổ phiếu
- Thiết kế website thành công cụ truyền thông hiệu quả để chuyển tải thông tin và tương tác với nhà đầu tư.
- Đánh giá và đo lường hiệu quả công tác truyền thông và quan hệ cổ đông.
- Soạn brochure, catalogue, đăng banner trên các phương tiện truyền thông, tài trợ sự kiện vv.
- Hỗ trợ giải trình với các cơ quan chức năng về các vấn đề liên quan đến cổ phiếu.

Tư vấn Tài chính và Đầu tư

- Phân tích tài chính, định giá và đưa ra mức giá cổ phiếu mục tiêu;
- Tìm kiếm nhà đầu tư tổ chức, đối tác chiến lược trong nước và nước ngoài;
- Soạn lập tài liệu thuyết trình cho nhà đầu tư chuyên nghiệp và hiệu quả cao;
- Tư vấn M&A: cấu trúc các thương vụ M&A, rà soát đặc biệt, nghiên cứu theo yêu cầu;
- Tư vấn trong việc định giá và đàm phán với nhà đầu tư tổ chức và đối tác chiến lược.

3. Giới thiệu về StoxPlus

StoxPlus tự hào là công ty hàng đầu Việt nam chuyên cung cấp các giải pháp dữ liệu và thông tin tài chính thông minh đã được chuẩn hóa cao và đáng tin cậy; và các công cụ phân tích đầu tư cực kỳ hữu ích cho các công ty chứng khoán, các hãng quản lý quỹ, và nhà đầu tư chuyên nghiệp.

Ban Phân tích Độc lập của StoxPlus cung cấp hai nhóm sản phẩm phân tích có chất lượng cao:

- Phân tích thị trường cho khách hàng cá nhân qua phần mềm StoxPro, trang web Stox.vn và
- Thực hiện phân tích cổ phiếu theo yêu cầu của doanh nghiệp và khách hàng.

StoxPlus và Ban Phân tích Độc lập không cung cấp các khuyến nghị mua bán cổ phiếu mà chúng tôi tập trung vào những đánh giá khách quan về tình hình tài chính, triển vọng và rủi ro của các cổ phiếu mà chúng tôi phân tích. Và do vậy, báo cáo phân tích của chúng tôi phù hợp hơn với các nhà đầu tư giá trị hoặc có thiên hướng nghiên cứu kỹ doanh nghiệp trong các đầu tư chứng khoán.

Chúng tôi luôn hướng về lợi ích của nhà đầu tư và độc giả của chúng tôi và đảm bảo tính độc lập trong các nhận định và đánh giá dựa trên các thủ tục rà soát số liệu và dựa trên kinh nghiệm và hiểu biết của chúng tôi về công ty và ngành mà chúng tôi thực hiện phân tích.

Nếu quý công ty mong muốn được phân tích cổ phiếu của mình để giúp nhà đầu tư hiểu rõ hơn về giá trị nội tại của doanh nghiệp cũng như tiềm năng của cổ phiếu, xin vui lòng liên hệ ngay với các chuyên gia của StoxPlus.

Liên hệ

Nếu quý vị và các bạn có bất kỳ câu hỏi gì về tài liệu này hay về dịch vụ của chúng tôi, xin vui lòng liên hệ:

Nguyễn Hữu Hiệu

Tổng Giám Đốc, Nexus Group

+84 (0) 90322 2662

hieu.nguyen@nexusgroup.vn

John Dũng Trần

Giám Đốc, Tư vấn Quan hệ Cổ đông

Nexus Group

+84 (0) 909 08 9895

john.tran@nexusgroup.vn

www.nexusgroup.vn

Nguyễn Quang Thuần

Tổng Giám Đốc, StoxPlus

+ 84 (0) 902 116 682

thuan.nguyen@stoxplus.com

Nguyễn Đức Tuấn

Chuyên viên Phân tích Độc lập

StoxPlus

+ 84 (0) 902 882 780

tuan.nguyen@stoxplus.com

www.stox.vn

