

Hà Nội, ngày 07 tháng 4 năm 2016

TỜ TRÌNH

V/v : Kế hoạch kinh doanh năm 2016

Kính trình : Đại hội đồng cổ đông Công ty

Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Chứng khoán An Phát (APG) kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét và thông qua Tờ trình về “ Kế hoạch kinh doanh năm 2016 ” như sau :

Năm 2016 được xác định là một năm có ý nghĩa quan trọng của APG sau khi hoàn thành mục tiêu trong đề án Tái cơ cấu giai đoạn 2013-2015, mở đầu cho một giai đoạn phục hồi mạnh mẽ.

I.Môi trường kinh tế vĩ mô và triển vọng TTCK Việt Nam năm 2016

Triển vọng năm 2016 đối với nền kinh tế Việt Nam gồm nhiều thách thức và cơ hội. Các dự báo kinh tế cho biết GDP 2016 dự kiến sẽ tăng 6,7-6,9%, tỷ lệ lạm phát có thể dao động trong vùng 1,8-3,5%, vốn FDI thực hiện có thể đạt 13,5-17 tỷ USD, mặt bằng lãi suất tăng nhẹ trở lại, tín dụng và cung tiền tăng trưởng so với năm 2015.

Năm 2016, VN-Index được dự báo có thể đạt trên 600 điểm. Cùng với đó, động thái của khối ngoại được đa số các chuyên gia cho rằng sẽ mua ròng. Với nỗ lực nghiên cứu các chính sách ngày càng hoàn thiện hơn, đồng thời bổ sung các sản phẩm mới..., TTCK Việt Nam được kỳ vọng sẽ nâng hạng. Thị trường dự báo sẽ có sự phân hóa mạnh giữa các ngành và nhóm cổ phiếu. Mức độ tăng trưởng thị trường năm 2016 dự báo không nhiều, kèm theo rủi ro lớn hơn vì vậy hoạt động đầu tư cần thận trọng, định hướng vào các doanh nghiệp cơ bản, quản trị minh bạch và triển vọng nổi bật trong các ngành khuyến nghị.

II. Kế hoạch kinh doanh năm 2016

1. Những nhiệm vụ trọng tâm

ĐHQT APG xác định giai đoạn 2016-2020 là giai đoạn bứt phá với APG; nâng cao năng lực tài chính và năng lực cạnh tranh trong điều kiện hội nhập để xây dựng vị thế APG. Để đạt được mục tiêu này, định hướng điều hành mang chiến lược giai đoạn 2016-2020 bao gồm:

- (i) Nâng cao năng lực tài chính thông qua việc phát hành cổ phiếu tăng vốn, từng bước tự chủ tài chính; nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh.



- (ii) Phát triển nguồn nhân lực, xây dựng văn hóa doanh nghiệp, năng lực quản trị và thương hiệu APG.
- (iii) Củng cố và duy trì vị thế các mảng kinh doanh trọng tâm như tư vấn tài chính.
- (iv) Thúc đẩy mảng môi giới cho khách hàng tổ chức, tư vấn mua bán sáp nhập (M&A).

2. Các chỉ tiêu kế hoạch của Công ty

Đơn vị : triệu đồng

TT	Nội dung	Kế hoạch KH 2016	Tỷ lệ 2016 với 2015
A	Doanh thu kinh doanh CK	18,000	55.87%
1	Doanh thu môi giới	6,500	47.65%
2	Doanh thu hoạt động tự doanh	7,500	48.02%
3	Doanh thu vốn kinh doanh	2,500	130.55%
3.1	Thu lãi tiền gửi ngân hàng	1,500	146.20%
3.2	Doanh thu cho vay HTĐT, UT	1,000	112.49%
4	Thu từ dịch vụ tư vấn tài chính	1,500	143.54%
5	Doanh thu khác		
B	Chi phí	7,250	
I	Chi phí HĐ kinh doanh CK	2,400	
1	Chi môi giới hoa hồng đại lý	400	118.34%
2	Chi phí hoạt động tự doanh	-500	79.62%
2.1	Chi HĐ tự doanh CK		
2.2	Hoàn nhập dự phòng giảm giá CK	-500	79.62%
2.3	Dự phòng giảm giá CK		
3	Chi phí vay vốn kinh doanh	500	101.83%
4	Chi trực tiếp hoạt động KDCK	2,000	66.23%
5	Chi phí bù đắp rủi ro KD		
II	Chi phí quản lý	4,850	105.80%
1	Chi nhân viên, BH, Y tế, Công đoàn	2,500	103.43%
1.1	Quyế lương cơ sở	2,500	103.43%
1.2	Lương phụ trội khi đạt KHKD		
2	Chi phí CCDC, VPP ..	300	82.64%
3	Khấu hao TSCĐ	1,000	101.11%
4	Dịch vụ mua ngoài, thuế, phí	1,050	128.83%
4.1	Thuê VP	450	101.12%
4.2	Chi mua ngoài khác	600	162.16%
5	Chi khác (PR, đối ngoại, quảng cáo ..)		
C	Thu nhập khác		
D	Chi bất thường khác		
Đ	Lãi gộp	10,750	
E	Thuế thu nhập doanh nghiệp	0	
F	Thu nhập không chịu thuế khác	0	
G	Lãi sau thuế	10,750	

3. Các giải pháp để thực hiện mục tiêu kinh doanh năm 2016

Trong năm 2016, HĐQT APG sẽ tiếp tục đồng hành và sát cánh cùng Ban điều hành để định hướng và chỉ đạo hoạt động kinh doanh của Công ty nhằm giữ vững thành quả đã đạt được và nâng cao năng lực cạnh tranh trên phạm vi toàn Công ty. Cụ thể :

- Nâng cao năng lực tài chính thông qua việc phát hành cổ phiếu tăng vốn, chuyên sàn giao dịch HSX, tự chủ tài chính trong điều kiện hội nhập để củng cố và xây dựng vị thế APG trên thị trường trong nước.
- Tập trung phát triển dịch vụ trong đó đặc biệt là các nghiệp vụ Tư vấn tài chính, Môi giới và Giao dịch ký quỹ. Lấy Tư vấn làm thế mạnh nổi trội của APG trong giai đoạn tới, thể hiện đẳng cấp và giá trị của APG.
- Lấy sự hài lòng của khách hàng và đối tác làm thước đo uy tín của APG, thúc đẩy quảng bá thương hiệu.
- APG đang chuẩn bị tốt các yêu cầu cần thiết để tham gia thị trường chứng khoán phái sinh từ 1.7.2016 : tài chính, công nghệ, nhân lực, quy trình và quản trị rủi ro.
- Nâng cao năng lực quản trị, kỹ năng, tính chuyên nghiệp và đạo đức nghề nghiệp. Xây dựng chính sách động lực, nâng cao năng lực đội ngũ cán bộ nhân viên Công ty.

Trân trọng kính trình !

Nơi nhận:

- Như kính trình;
- Lưu : VT

TM.HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



NGUYỄN HỒ HƯNG

