

Số: 02/BC - CKDK

Hà Nội ngày 05 tháng 4 năm 2023

**BÁO CÁO
KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2023**

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông

I. ĐÁNH GIÁ KINH TẾ VĨ MÔ VÀ THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN

1. Dự báo tình tế vĩ mô năm 2023:

Tình trạng lạm phát cao trên diện rộng khó có thể kiểm soát nhanh, buộc nhiều nước phải tiếp tục thắt chặt chính sách tiền tệ, căng thẳng chính trị cũng đang diễn biến phức tạp, điều này có thể dẫn tới nguy cơ suy thoái kinh tế. Do đó bức tranh kinh tế thế giới năm 2023 không mấy tươi sáng. Trước bối cảnh chung của toàn cầu, nền kinh tế của Việt Nam năm 2023 được dự báo sẽ gặp nhiều lực cản và khó khăn.

Cuộc chiến ở Ukraine, suy thoái kinh tế ở Trung Quốc, lãi suất quốc tế tăng, USD mạnh lên và nguy cơ suy thoái kinh tế ngày càng tăng ở châu Âu có thể ảnh hưởng đến nhu cầu đối với hàng xuất khẩu của Việt Nam và làm tăng rủi ro bất ổn kinh tế vĩ mô. Bên cạnh đó, Thị trường trong nước cũng gặp nhiều khó khăn do những rủi ro về thị trường trái phiếu, những biến động bất thường trong thị trường bất động sản hay sự sụt giảm mạnh mẽ trong thị trường chứng khoán cũng tác động không nhỏ đến kinh tế vĩ mô năm 2023 của Việt Nam.

Xu thế Lãi suất

Trong bối cảnh niềm tin vào thị trường trái phiếu sụt giảm nghiêm trọng, các doanh nghiệp cũng như NHTM vẫn sẽ cần có một lượng lớn về vốn để đảm bảo an toàn vốn cũng như đáp ứng nhu cầu vay vốn tăng cao trong nền kinh tế. Do đó lãi suất tiền gửi trong nửa đầu năm 2023 dự báo sẽ có áp lực tăng lên. Đến nửa cuối năm 2023 dự báo lãi suất sẽ có xu hướng giảm trong điều kiện lạm phát năm 2023 được kiểm chế trong mức kế hoạch đặt ra là dưới 4.5%, ngoài ra, chính phủ cũng đang nỗ lực đưa ra các chính sách để hỗ trợ, củng cố niềm tin trên thị trường trái phiếu.

Thị trường trái phiếu doanh nghiệp gia tăng rủi ro

Thị trường trái phiếu doanh nghiệp gần như đã đóng băng sau Nghị định 65/2022/NĐ-CP, siết chặt các quy định về chào bán trái phiếu doanh nghiệp riêng lẻ. Theo thống kê mới nhất, dự kiến trong năm 2023, sẽ có khoảng 309.000 tỷ đồng trái phiếu doanh nghiệp đáo hạn. Trong số này, nhóm các doanh nghiệp bất động sản phần lớn sẽ khó có khả năng trả nợ do không thể tiếp tục phát hành thêm trái phiếu để huy động vốn.

Về dài hạn, Nghị định 65 sẽ giúp cho thị trường trái phiếu doanh nghiệp trở nên minh bạch và giảm thiểu rủi ro đối với các nhà đầu tư. Tuy nhiên, trong ngắn hạn, nhiều doanh nghiệp có thể sẽ phải đối mặt với rủi ro vỡ nợ. Rủi ro của thị trường trái phiếu doanh nghiệp có

thể lây lan cho cả hệ thống tài chính khi các Ngân hàng thương mại và Công ty chứng khoán là nhóm nắm giữ nhiều trái phiếu doanh nghiệp.

2. Thị trường chứng khoán năm 2023:

Với những lo ngại về suy thoái kinh tế toàn cầu, rủi ro FED tiếp tục duy trì các chính sách tăng lãi suất quyết liệt để kiềm chế lạm phát cùng những yếu tố bất định liên quan tới xung đột giữa Nga – Ukraine tiếp tục là những thách thức cho thị trường chứng khoán năm 2023.

Tâm lý nhà đầu tư sẽ tiếp tục thận trọng hơn trong năm 2023 trước rủi ro suy thoái; các chính sách siết chặt dòng tiền và lãi suất tăng. Chỉ số VNIndex được dự báo sẽ dao động trong biên độ hẹp nhằm tích lũy lại trước khi sẽ có sự phục hồi về quanh vùng 1,100 – 1,200 điểm vào cuối năm 2023.

Nghị định 65/2022/NĐ-CP sửa đổi Nghị định 153/2020/NĐ-CP về phát hành trái phiếu doanh nghiệp riêng lẻ tác động không nhỏ đến thị trường giao dịch trái phiếu; đồng thời các Ngân hàng do phải đảm bảo tỷ lệ an toàn vốn theo quy định tại Thông tư số 08/2022/TT-NHNN ngày 30/6/2022 và tuân thủ Thông tư số 16/2021/TT-NHNN ngày 10/11/2021 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (NHNN) về tín dụng trái phiếu doanh nghiệp; Tâm lý nhà đầu tư không còn mặn mà với trái phiếu...; Do vậy, hoạt động tư vấn phát hành trái phiếu và phân phối trái phiếu năm 2023 sẽ gặp rất nhiều khó khăn.

II. KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG NĂM 2023

1. Kế hoạch kinh doanh:

Cơ sở xây dựng kế hoạch:

- Chỉ số VN Index có thể quay trở lại trạng thái điều chỉnh trong vùng 850 – 960 điểm.
- Thanh khoản giảm, giá trị giao dịch bình quân dự kiến bằng 74% giá trị giao dịch bình quân năm 2022.
- Thị trường trái phiếu doanh nghiệp sẽ tiếp tục khó khăn do không có thanh khoản, doanh nghiệp đối mặt rủi ro trả nợ đến hạn do không phát hành được gây áp lực lên hệ thống Ngân hàng, tài chính, chứng khoán.

Với các dự báo kinh tế vĩ mô và rủi ro lạm phát tăng cao, chính sách tiền tệ thắt chặt, theo kịch bản Thận Trọng, Hội đồng quản trị đề xuất Kế hoạch kinh doanh năm 2023 như sau:

Đơn vị tính: Tỷ đồng

STT	KHOẢN MỤC	KẾ HOẠCH 2022	THỰC HIỆN NĂM 2022	KẾ HOẠCH NĂM 2023	TỶ TRỌNG SO THỰC HIỆN 2022
I	Tổng doanh thu	380.00	483.87	260.00	54%
1	Hoạt động Dịch vụ chứng khoán	230.00	236.00	170.00	72%
1.1	Môi giới chứng khoán	75.00	69.31	60.00	87%
1.2	Lưu ký chứng khoán	8.00	7.55	7.00	93%
1.3	Dịch vụ tài chính	140.00	147.27	100.00	68%
1.4	Doanh thu khác	7.00	11.87	3.00	25%

2	Hoạt động đầu tư, góp vốn	100.00	180.15	50.00	28%
3	Hoạt động tư vấn	30.00	33.98	17.00	50%
4	Hoạt động phân tích, chỉ số	4.00	4.00	3.00	75%
5	Doanh thu khác	16.00	29.74	20.00	67%
II	Tổng chi phí	357.50	457.53	240.00	52%
III	Lợi nhuận khác	-	0.24	-	0%
IV	Lợi nhuận sau thuế	22.50	26.58	20.00	75%

Cụ thể các mảng hoạt động:

Hoạt động dịch vụ chứng khoán:

Doanh thu DVCK năm 2023 là 170 tỷ đồng:

- Tiếp tục tập trung vào 02 mảng hoạt động chính là Môi giới và Dịch vụ tài chính.
- Tìm mọi giải pháp, cách làm mới, đột phá để đạt thị phần giao dịch tối thiểu 1%.
- Duy trì mức phí giao dịch bình quân 240 triệu đồng/ngày.
- Tối ưu chi phí sử dụng nguồn vốn đối với hoạt động dịch vụ chứng khoán.
- Đẩy mạnh cung cấp dịch vụ liên quan đến Trái phiếu, Cổ phiếu như Đại lý QLTSDB, Đại lý Lưu ký và Thanh toán, chuyển nhượng trái phiếu...
- Kiện toàn, tinh gọn bộ máy nhân sự phù hợp với quy mô hoạt động.
- Rà soát, chỉnh sửa các quy trình, quy chế nhằm vận hành nghiệp vụ đạt hiệu quả tối ưu và kiểm soát tốt các rủi ro trong hoạt động kinh doanh dịch vụ chứng khoán.

Hoạt động đầu tư chứng khoán, góp vốn:

Doanh thu hoạt động đầu tư chứng khoán, góp vốn năm 2023 là 50 tỷ đồng:

- Nhiệm vụ trọng tâm là tiếp tục cơ cấu lại các khoản đầu tư tồn đọng. Tìm kiếm cơ hội để chuyển nhượng các khoản đầu tư kém hiệu quả để bổ sung nguồn lực cho hoạt động kinh doanh cốt lõi (dịch vụ chứng khoán).
- Đẩy mạnh hoạt động kinh doanh nguồn vốn thông qua các công cụ nợ, giấy tờ có giá: chứng chỉ tiền gửi, trái phiếu chính phủ... trong giai đoạn trái phiếu doanh nghiệp còn nhiều khó khăn.

Hoạt động tư vấn:

- Bám sát tập khách hàng mục tiêu PVN, PVcomBank, SMBC Nikko để tận dụng thế mạnh là mạng lưới, khách hàng, cung cấp các dịch vụ tư vấn như niêm yết, phát hành chứng khoán, tìm kiếm cổ đông chiến lược và mua bán sáp nhập, tư vấn quản trị doanh nghiệp.
- Đồng thời tích cực mở rộng hoạt động ra khách hàng ngoài ngành.
- Phối hợp bán chéo cùng Ngân hàng mẹ - PVcomBank trong hoạt động thu xếp vốn, tận dụng tối đa khách hàng của Ngân hàng.

Trung tâm phân tích:

- Cung cấp đa dạng các sản phẩm phân tích, dự báo, quan hệ nhà đầu tư mang lại hiệu quả thiết thực cho Doanh nghiệp, Nhà đầu tư thông qua hợp tác với các tổ chức chuyên nghiệp và chuyên gia kinh tế như: Giáo sư Trần Thọ Đạt, TS Võ Chí Thành...
- Tìm kiếm giải pháp vận hành, khai thác hiệu quả bộ chỉ số ngành PVN Index.
- Đẩy mạnh hoạt động IR tập trung các đơn vị trong ngành tổ chức.
- Phát triển thêm doanh thu đến từ mảng hoạt động Quan hệ Nhà đầu tư và Quan hệ Quốc tế.

2. Nhiệm vụ trọng tâm:

- *Hoàn thành kế hoạch kinh doanh năm 2023*
- *Định hướng chiến lược và sản phẩm dịch vụ:*
 - Tận dụng Ba trụ cột lợi thế là PVN, PVcomBank và đối tác SMBC Nikko trên cơ sở xây dựng 2 nền tảng là Con người và Công nghệ cho mục tiêu trở thành công ty chứng khoán hoạt động theo mô hình Ngân hàng Đầu tư trong lĩnh vực Năng lượng.
 - Tìm giải pháp đề xuất Hội đồng quản trị, Đại hội đồng cổ đông thông qua tăng vốn điều lệ để tăng quy mô các hoạt động kinh doanh.
 - Xây dựng kênh triển khai sản phẩm huy động thông qua ngân hàng mẹ PVcomBank.
 - Sản phẩm chiến lược: Cung cấp dịch vụ giao dịch chứng khoán kết hợp với sản phẩm tài chính (công cụ nợ) trong lĩnh vực năng lượng. Tập trung đẩy mạnh phát triển các sản phẩm tài chính số ứng dụng công nghệ.
- *Công tác quản trị:*
 - Xây dựng mô hình quản trị phân cấp End to End: tầm nhìn chiến lược – kế hoạch hành động - Hiệu quả sản phẩm – Tính toán kết quả báo cáo.
 - Xây dựng hệ thống quản trị dữ liệu (database) tập trung hóa nguồn dữ liệu khách hàng.
 - Thiết lập bộ chỉ tiêu quản trị hoạt động, quản trị rủi ro, quản trị hiệu quả theo từng sản phẩm/ lĩnh vực.
 - Giám sát và vận hệ thống bộ chỉ số hạn mức thanh khoản và an toàn tài chính trước và sau giao dịch cho mục tiêu giảm thiểu tối đa rủi ro.
 - Tăng cường pháp lý, tính tuân thủ và kiểm soát các hoạt động của Công ty; ngăn ngừa sai phạm, xung đột lợi ích và vi phạm đạo đức nghề nghiệp.
- *Thị phần, sản phẩm và mạng lưới:*
 - Thị phần giao dịch tối thiểu: 1%
 - Tỷ lệ phát triển khách hàng mới tối thiểu: 15%.
 - Tỷ lệ tài khoản active tối thiểu 10%/tháng.
 - Mở mới 01 điểm giao dịch tại khu vực phía Nam (Thành phố Hồ Chí Minh).
 - Hoàn chỉnh chuỗi sản phẩm, dịch vụ cho Khách hàng nước ngoài (đặc biệt tập trung vào nhóm khách hàng Nhật Bản).

- Tăng tỷ trọng doanh thu dịch vụ từ mảng hoạt động kinh doanh quan hệ quốc tế, đảm bảo 2% /tổng Doanh thu.
- **Công nghệ, sản phẩm dịch vụ:**
 - Tiếp tục triển khai, phát triển e-Kyc (trên hệ thống PSI và PVcomBank) và xây dựng các sản phẩm, tiện ích công nghệ mới cung cấp cho khách hàng.
 - Triển khai tối thiểu 01 sản phẩm hỗ trợ hoạt động xử lý nợ/tái cơ cấu của ngân hàng mẹ PVcomBank.
 - Xây dựng hạ tầng công nghệ đảm bảo hoạt động ổn định và đáp ứng nhu cầu phát triển mới.
- **Xử lý tồn đọng tài chính và đầu tư:**
 - Chuyển nhượng tối thiểu 02 khoản đầu tư trên danh mục đầu tư tồn đọng, đảm bảo quản lý minh bạch, rõ ràng mục đích sử dụng khoản đầu tư của doanh nghiệp PSI góp vốn.
 - Thu hồi, thoái thu hoặc xử lý tối thiểu 70% các khoản nợ xấu, khoản phải thu quá hạn trong hoạt động Dịch vụ chứng khoán và Tư vấn.
- **Công tác cán bộ, đào tạo và quản trị điều hành:**
 - Kiện toàn, nâng cao năng lực điều hành của lãnh đạo chủ chốt.
 - Hoàn thiện chính sách tiền lương cạnh tranh với thị trường đảm bảo phát triển ổn định chất lượng và số lượng nguồn nhân lực.
 - Xây dựng chiến lược đào tạo nhằm nâng cao năng suất lao động, khả năng sáng tạo và quản trị rủi ro trong công việc.
 - Xây dựng chính sách nhân sự core team cho các nhân sự cốt lõi nhằm xây dựng đội ngũ nhân sự gắn bó để đồng hành và phát triển PSI.

Trân trọng ./.

Nơi nhận:

- Như trên,
- Lưu VT.

TM. BAN GIÁM ĐỐC
PHÓ GIÁM ĐỐC PHỤ TRÁCH



Phan Quỳnh Nga