

DỰ THẢO

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

Báo cáo của Ban Điều hành tại Đại hội đồng Cổ đông Thường niên năm 2023

I. MỘT SỐ NÉT CHÍNH VỀ KINH TẾ VÀ THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN NĂM 2022

Năm 2022, Việt Nam phải đối mặt với nhiều khó khăn, thách thức, chịu áp lực lớn từ biến động khó lường của kinh tế thế giới và không ít bất ổn nội tại. Dịch Covid-19 diễn biến phức tạp trong nửa đầu năm, chiến tranh Nga-Ukraine leo thang, lạm phát thế giới tăng cao, xu hướng tăng lãi suất, thắt chặt chính sách tiền tệ, tài khóa dẫn đến suy giảm tăng trưởng kinh tế toàn cầu; rủi ro tài chính, tiền tệ, mất an ninh năng lượng, lương thực đã tác động tới hầu hết các ngành, lĩnh vực của nền kinh tế.

Trong nước, bên cạnh những thuận lợi cơ bản như tình hình chính trị, xã hội ổn định, dịch bệnh được kiểm soát, thì nền kinh tế phải đối mặt với nhiều khó khăn, thách thức. Diễn hình như áp lực lạm phát tăng cao; giá xăng dầu, nguyên vật liệu biến động mạnh; các thị trường lớn, truyền thống suy giảm; sản xuất kinh doanh gặp nhiều khó khăn... Trước bối cảnh đó, Chính phủ kịp thời chỉ đạo rà soát, sửa đổi thể chế, cải cách hành chính nhằm tháo gỡ khó khăn, vướng mắc trong các hoạt động đầu tư, sản xuất kinh doanh, đời sống xã hội, nỗ lực phấn đấu cao nhất thực hiện các mục tiêu, nhiệm vụ phát triển kinh tế – xã hội năm 2022. Nhờ đó, tình hình kinh tế – xã hội cả năm 2022 tiếp tục chuyển biến tích cực, đạt nhiều kết quả đáng ghi nhận:

- Tăng trưởng GDP đạt 8.2%, mức cao nhất trong vòng 10 năm qua và là điểm sáng kinh tế năm trong nhóm tăng trưởng mạnh nhất khu vực.
- CPI tăng 3.15% đạt mục tiêu Quốc hội đề ra. CPI tháng 12/2022 giảm 0,01% (khu vực thành thị tăng 0,04%; khu vực nông thôn giảm 0,07%). Trong 11 nhóm hàng hóa và dịch vụ tiêu dùng chính, có 2 nhóm hàng giảm giá so với tháng trước và 9 nhóm hàng tăng giá.
- Trong năm 2022, trong bối cảnh tình hình kinh tế, chính trị thế giới có nhiều diễn biến phức tạp, trong đó phần lớn các quốc gia trên toàn cầu vẫn gặp nhiều khó khăn về kinh tế - xã hội. Chúng ta đã tập trung thực hiện đồng bộ các giải pháp như: Đẩy mạnh khai thác các Hiệp định FTA đã ký kết, tập trung khai thác thị trường mới; Phát huy tốt vai trò của hệ thống cơ quan thương vụ Việt Nam ở nước ngoài để mở rộng, đa dạng hoá thị trường, chuỗi cung ứng và mặt hàng xuất khẩu; Tiếp tục đổi mới công tác XTTM, ưu tiên nguồn lực cho phát triển thương mại điện tử nhằm đẩy mạnh tiêu thụ hàng hóa; Nâng cao hiệu quả và điều tiết tốt tốc độ thông quan hàng hóa XNK tại khu vực cửa khẩu thuộc biên giới giữa Việt Nam - Trung Quốc
- Trong 9 tháng đầu năm 2022, NHNN đã cố gắng giữ nguyên lãi suất điều hành để ổn định mặt bằng lãi suất. Tuy nhiên, cuối tháng 9/2022, NHNN đã quyết định tăng lãi suất điều hành nhằm giữ cho VND không bị mất giá quá lớn, gây bất ổn vĩ mô, NHNN đã tăng lãi suất để duy trì sức hấp dẫn của VND, hỗ trợ ổn định tỷ giá. Việc tăng lãi suất giúp tổ chức



tín dụng thu hút thêm nguồn vốn, từ đó có thể đáp ứng nhu cầu tín dụng của người dân, doanh nghiệp.

(Chúng tôi cho rằng mức tăng 2 lần, mỗi lần 1% như các bước điều chỉnh trước đây, đưa lãi suất về tương đương giai đoạn trước dịch là phù hợp với xu hướng của toàn cầu. Trong khi đó, ngân hàng trung ương lớn như Fed đã tăng lãi suất 6 lần trong năm 2022 với tổng mức tăng là 3.75%, đưa lãi suất về mức gấp đôi so với trước dịch.)

- Sau giai đoạn 2020-2021 thăng hoa, chỉ số VN-Index đã liên tục lao dốc không phanh trong năm 2022. Tại tuần cuối cùng của năm 2022, VN-Index dừng ở mức hơn 1,007 điểm, giảm hơn 34% so với mức đỉnh 1,536.24 được thiết lập vào thời điểm đầu năm nay và lọt top 4 các chỉ số chứng khoán giảm mạnh nhất trên thế giới (chỉ sau chỉ số của thị trường Nga và Sri Lanka). Vốn hoá thị trường giảm 31.18% từ 5.83 triệu tỷ đồng xuống 4.02 triệu tỷ đồng, nhưng đã cắt đứt chuỗi tăng về quy mô kéo dài từ năm 2011.
- Hầu hết nhà đầu tư chứng khoán tham gia thị trường trong năm 2022 đều đón nhận kết quả thua lỗ, dẫn tới nhiều nhà đầu tư lựa chọn giải pháp rời bỏ thị trường. Các công ty chứng khoán sau giai đoạn thăng hoa năm 2021 đã gặp rất nhiều khó khăn trong năm 2022 khi thanh khoản tụt mạnh, giá cổ phiếu đi xuống.. khiến kết quả kinh doanh sụt giảm mạnh, thậm chí thua lỗ nặng nề
- ✓ *Số lượng tài khoản mở mới trong năm 2022 sụt giảm rõ rệt trong những tháng cuối năm. Với việc thị trường chứng khoán lao dốc, việc các nhà đầu tư không còn hào hứng giao dịch dẫn đến số lượng tài khoản mở mới có sự giảm sút rõ rệt trong 6 tháng cuối năm. Tuy nhiên, tính chung cả năm 2022, số lượng tài khoản GDCK mở mới vẫn đạt gần 2.6 triệu, nâng số lượng tài khoản lên 6.8 triệu, tương đương 6.8% dân số, điều này cũng cho thấy TTCK Việt Nam vẫn còn nhiều tiềm năng thu hút sự tham gia của các nhà đầu tư trong nước*

Trong bối cảnh đó, tập thể HĐQT, BDH Công ty đã cơ bản thực hiện tốt công tác duy trì và ổn định, phát triển hoạt động Công ty.

II. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG CÔNG TY NĂM 2022

1. Những kết quả đạt được trong năm 2022:

- (1) Trong chiến lược hoạt động sắp tới của Công ty, hoạt động Môi giới tiếp tục được xác định là hoạt động trọng tâm, mang lại doanh thu chính cho Công ty.
- (2) Đồng hành với kết quả kinh doanh nghiệp vụ Môi giới, nhân sự cho mảng này vẫn không ngừng được quan tâm tuyển mới và nâng cao trình độ với sự hỗ trợ và tham gia của đội ngũ phân tích chuyên nghiệp của Công ty. Tư vấn đầu tư được SBS xác định là giá trị cộng thêm cốt lõi và bền vững, là chất lượng dịch, đảm bảo sự ổn định của khách hàng. Qua đó chúng tôi không ngừng nâng cao trải nghiệm khách hàng, gia tăng sự hài lòng thông qua sự đa dạng và tiện ích Công ty mang lại. Tuy nhiên, do khó khăn của thị trường chung trong năm 2022 và tiêu tốn chi phí nhiều cho các công tác phát triển khách hàng trong bối cảnh công ty phải tái cấu trúc, đội ngũ Môi giới hiện đang duy trì số lượng nhân sự như các năm trước đó và sẽ được ưu tiên phát triển nhanh ngay khi Công ty hoạt động ổn định sau tái cấu trúc và thị trường có nhiều ảnh hưởng tích cực hơn.

- (3) Hạ tầng công nghệ thông tin được chú trọng nâng cấp thêm trong năm vừa qua, luôn đảm bảo an toàn giao dịch, hoàn thiện các tiện ích giao dịch cho Nhà đầu tư, tăng sức cạnh tranh trong việc cung cấp sản phẩm dịch vụ. Phòng Công nghệ thông tin luôn đảm bảo công tác theo dõi, nâng cấp theo yêu cầu của UBCK và Sở GDCK.
- (4) Nghiệp vụ lưu ký: Thực hiện mở/đóng tài khoản cùng các nghiệp vụ lưu ký khác nhằm đáp ứng các nhu cầu của KH và quản lý tài sản của KH một cách an toàn, hiệu quả.
- (5) Về nghiệp vụ đầu tư: Trong năm qua, thực hiện phê duyệt của HĐQT và sự chấp thuận của nhóm cổ đông mua cổ phần phát hành riêng lẻ về chiến lược đầu tư, Ban điều hành đã chỉ đạo Khối Phân tích – Đầu tư thực hiện đầu tư vào các Cổ phiếu Công ty Cổ phần BCG Energy, Cổ phiếu Công ty Cổ phần BCG Land, Cổ phiếu Công ty Cổ phần Đầu tư và Dịch vụ Helios, với tổng giá trị là 180 (một trăm tám mươi) tỷ đồng. Song song đó, Ban Điều hành cũng chỉ đạo Khối Phân tích – Đầu tư tiến hành Giám sát chặt chẽ, đảm bảo hiệu quả của nguồn vốn đầu tư.
- (6) Về nghiệp vụ tư vấn tài chính doanh nghiệp, trong năm 2022 đã luôn được chú trọng quan tâm, đã phát triển được nhiều khách hàng hơn so với các năm trước đó do Công ty đã được cung cấp đầy đủ dịch vụ của một công ty chứng khoán sau tái cấu trúc phát hành riêng lẻ thành công trong năm 2022.
- (7) Hoạt động đơn vị trực thuộc mang lại hiệu quả. Chi nhánh Hà Nội tiếp tục phát huy những thành quả kinh doanh tốt từ nhiều năm qua, góp phần đóng góp không nhỏ vào kết quả kinh doanh chung của Công ty. Đồng thời, cuối năm 2022, Công ty đã thành lập và được cấp phép hoạt động chi nhánh Sài Gòn mới, dự đoán chi nhánh mới sẽ đóng góp nhiều thành quả và kết quả chung của Công ty.



2. Những khó khăn cần khắc phục

Bên cạnh những kết quả đạt được, Ban Điều hành gặp những khó khăn gặp phải giải quyết như sau:

- (1) Trong quá trình phát triển của Công ty suốt thời gian vừa qua, khó khăn lớn nhất vẫn là các công tác tái cấu trúc hoạt động do tình trạng lỗ lũy kế của những năm trước còn tồn đọng. Tuy vậy, Ban Điều hành luôn chủ động trong công tác kinh doanh, nhằm đảm bảo đời sống Cán bộ nhân viên, nếu không sẽ khó giữ chân được nhân sự chủ chốt.
- (2) Cạnh tranh về hoa hồng môi giới, phí giao dịch vẫn rất gay gắt trên thị trường, có những mức hoa hồng rất cao trên thị trường, từ 70 -80%, song song với miễn phí giao dịch trên tài khoản khách hàng, miễn phí tư vấn đầu tư chứng khoán. Trong khi hoạt động của SBS cho đến nay vẫn đang là tái cấu trúc hoạt động, và do cạnh tranh lớn nên doanh thu công ty tuy có tăng nhưng lợi nhuận suy giảm hoặc không đạt như mong muốn
- (3) Cạnh tranh về nhân sự ngành chứng khoán hiện nay cũng rất gay gắt, khó khăn trong việc tìm kiếm những nhân sự có kinh nghiệm trong nghề. Và những nhân sự giỏi, có nhiều khách hàng lại dễ bị những công ty chứng khoán lớn lôi kéo.
- (4) Do tình hình tài chính của Công ty hiện còn lỗ lũy kế, chưa thể thực hiện các dịch vụ phái sinh cũng như các dịch vụ khác do yêu cầu từ quy định pháp luật cho khách hàng, từ đó ảnh hưởng trong việc cạnh tranh khách hàng giao dịch.

- (5) Bên cạnh đó, hiện nay nhiều Công ty chứng khoán mới tái cấu trúc về mặt tài chính, có nguồn vốn của nước ngoài hậu thuẫn, dễ dàng cung cấp nhiều tiện ích cũng như là miễn/giảm phí giao dịch, tặng hoa hồng cho cộng tác viên nên dễ thu hút khách hàng hơn hẳn Công ty chúng ta.
- (6) Các hoạt động về Môi giới hiện nay đối với các công ty chứng khoán không còn là thế mạnh, thậm chí nhiều công ty bị lỗ trong lĩnh vực này.
- (7) Công ty hiện đang là bị đơn trong các vụ kiện tại Tòa bởi những vụ việc từ những năm 2009-2011 đến nay, và vẫn còn nhiều vướng mắc chưa giải quyết được tính cho đến hiện nay.
- (8) Do đặc thù của ngành chứng khoán, Công ty phải liên tục tiêu tốn chi phí đầu tư cho lĩnh vực Công nghệ thông tin, nhằm đáp ứng ít nhất là tối thiểu yêu cầu từ VSD cũng như là 2 Sở, những chi phí này cũng tiêu tốn khá nhiều nguồn lực của Công ty.

3. Báo cáo tài chính và Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2022

Báo cáo tài chính năm 2022 của Công ty đã được kiểm toán và Công bố thông tin theo quy định. Nay xin báo cáo tóm tắt kết quả hoạt động kinh doanh của SBS năm 2022 đã được Kiểm toán như sau:

CHỈ TIÊU	2022 (triệu đồng)
1. Doanh thu hoạt động	137.913
2. Chi phí hoạt động	116.480
3. Doanh thu hoạt động tài chính	5.909
4. Chi phí hoạt động tài chính	22.600
5. Chi phí quản lý	75.144
6. Kết quả hoạt động	(70.402)
7. Lợi nhuận khác	(230)
8. Tổng lãi kế toán trước thuế	(70.632)
9. Lãi sau thuế TNDN	(70.632)

Với kết quả tài chính đạt được trong năm 2022, Công ty tiếp tục giữ vững tỷ lệ an toàn vốn khả dụng, củng cố đảm bảo sử dụng an toàn vốn lưu động, hỗ trợ cho hoạt động kinh doanh, đảm bảo tất cả các chỉ tiêu tài chính tuân thủ theo quy định của Công ty và pháp luật hiện hành, duy trì ổn định hoạt động chính của Công ty. Riêng đối với kết quả kinh doanh năm 2022, phát sinh chi phí hoạt động tăng cao là do Ban Điều hành mạnh dạn xử lý các khoản nợ phải thu tồn đọng, tiến hành trích lập dự phòng với giá trị là 55 (năm mươi lăm) tỷ đồng.

III. ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2023

1. Định hướng hoạt động

Ban Điều Hành xác định nhiệm vụ trọng tâm trong thời gian sắp tới vẫn là các chương trình chủ yếu như sau:

- Nhân lúc thị trường đang trên đà tăng trưởng, tích cực tăng cường nhân lực và mở rộng mạng lưới kinh doanh, tìm kiếm thêm nguồn thu cho Công ty.
- Cải tiến sản phẩm và dịch vụ hiện có, phát triển sản phẩm mới và Quản lý hỗ trợ giao dịch. Đẩy mạnh số lượng cộng tác viên.
- Đảm bảo an toàn trong tất cả các mặt hoạt động: hệ thống giao dịch, hệ thống quản trị rủi ro, an toàn tiền gửi nhà đầu tư và đảm bảo không gây biến động trên thị trường.

2. Các chương trình hành động quan trọng.

Để thực hiện những mục tiêu nêu trên, trong năm 2023, SBS triển khai các chương trình hoạt động như sau:

- (1) Tăng cường nhân lực kinh doanh vẫn là nhiệm vụ trọng tâm; Phát triển đội ngũ nhân viên môi giới khách hàng, tổ chức và Nâng cao chất lượng đội ngũ nhân lực kinh doanh. nỗ lực phối hợp với HĐQT nhằm thực hiện thành công công tác phát hành riêng lẻ cho năm 2023, tiếp tục thành quả tái cấu trúc tài chính và hoạt động của Công ty.
- (2) Cập nhật và triển khai chế độ lương theo hiệu quả và chế độ thưởng cho nhân viên kinh doanh xuất sắc; Tăng cường tuyển dụng thông qua nguồn tin có sẵn của công ty hoặc các công ty tuyển dụng, tuyển dụng thông qua quy chế thưởng cho nhân viên giới thiệu nhân viên kinh doanh. Xây dựng và áp dụng cơ chế lương hiệu quả dành cho khối khách hàng tổ chức. Thúc đẩy và hỗ trợ nhân viên kinh doanh ưu tú chia sẻ kinh nghiệm quản lý khách hàng, quản lý danh mục và kiến thức kinh doanh; Phòng Phân tích và hội sở hỗ trợ thông tin và kỹ năng phân tích ngành, doanh nghiệp và cổ phiếu; Nhóm phát triển sản phẩm mới giải thích các sản phẩm mới của công ty và phương pháp tiếp xúc, hỗ trợ khách hàng.
- (3) Tăng cường kiểm soát rủi ro và mở rộng mạng lưới kinh doanh. Mục tiêu: Duy trì và phát triển số lượng và chất lượng cộng tác viên. Phương án thực hiện: Hợp tác với các công ty tài chính và công ty bán lẻ sản phẩm, đồng thời tăng cường tiếp cận nguồn khách hàng của các công ty này; Áp dụng chương trình hợp tác giới thiệu khách hàng với các công ty bảo hiểm, ngân hàng và các doanh nghiệp có mạng lưới rộng trên toàn quốc.
- (4) Khảo sát ý kiến khách hàng tham gia giao dịch trực tuyến từ đó nâng cấp hệ thống giao dịch thỏa mãn nhu cầu của khách hàng, Phát triển thêm các tiện ích đa dạng giúp khách hàng giao dịch qua thiết bị di động cầm tay một cách dễ dàng, thuận tiện. Nghiên cứu thị trường và đối thủ cạnh tranh một cách thường xuyên, và kịp thời đối ứng để cho ra đời các sản phẩm dịch vụ hiệu quả, mang tính cạnh tranh cao. Liên kết thêm với các Công ty quản lý quỹ nhằm đa dạng hóa sản phẩm quỹ, từ đó tăng cường các khách hàng giao dịch chứng chỉ quỹ mở.
- (5) Xây dựng hệ thống phân loại khách hàng; Phát triển khách hàng là các nhóm nhà đầu tư. Thực hiện phân loại khách hàng và áp dụng chính sách ưu đãi phí giao dịch và lãi suất cho khách hàng VIP, tổ chức các buổi hội thảo phù hợp với từng nhóm khách hàng và triển khai chương trình Kết nối khách hàng để thu hút các nhóm nhà đầu tư.

- (6) Đầu tư công nghệ thông tin hiện đại, đồng thời bám sát yêu cầu từ 2 sở và trung tâm lưu ký nhằm phục vụ khách hàng tốt hơn, an toàn và hiệu quả.
- (7) Thực hiện kiểm soát chặt chẽ rủi ro đảm bảo hoạt động Công ty an toàn. Tiếp tục triển khai kế hoạch nhằm ổn định thị trường, giữ an toàn hệ thống giao dịch, an toàn tiền gửi cho nhà đầu tư

3. Mục tiêu doanh thu và lợi nhuận

Mục tiêu cơ bản kinh doanh năm 2023 của SBS trong điều kiện tiếp tục nỗ lực duy trì hoạt động công ty trong bối cảnh thị trường còn nhiều khó khăn.

Chi tiết kế hoạch doanh thu, chi phí và lợi nhuận như sau:

- Doanh thu thuần: Khoảng 100 – 120 tỷ đồng
- Chi phí hoạt động và quản lý: Khoảng 94 – 112 tỷ đồng
- Lợi nhuận từ HĐKD: Khoảng 6 - 8 tỷ đồng
- Cổ tức và phân phối các quỹ: Chưa thực hiện cho năm 2023.

Trong năm 2022, do tình hình khách quan trên thị trường vẫn còn nhiều biến động, cùng với diễn biến phức tạp từ kinh tế vĩ mô trong nước và thế giới có thể khiến cho thị trường suy giảm rất mạnh, ảnh hưởng lớn đến kết quả hoạt động kinh doanh. Tuy vậy, Ban Điều Hành vẫn quyết tâm cố gắng động viên toàn thể cán bộ nhân viên cùng vượt qua khó khăn, hoàn thành tất cả nhiệm vụ kinh doanh được giao.

IV. KẾT LUẬN

Kính thưa Quý vị Cổ đông,

Qua một năm đầy biến động, trong bối cảnh thị trường chứng khoán Việt Nam đang diễn biến khó lường nhưng vẫn có nhiều cơ hội để phát triển, dưới sự chỉ đạo của Hội đồng Quản trị và sự hỗ trợ của toàn thể cán bộ nhân viên, Ban điều hành đã luôn đảm bảo ổn định bộ máy quản lý, bảo toàn và không ngừng phát triển nguồn khách hàng, đáp ứng các kế hoạch phát triển dài hạn trong tương lai.

Kính mong Quý vị cổ đông thông qua các kế hoạch kinh doanh trọng tâm trong năm 2023. Công ty kính mong sự đồng lòng và hỗ trợ ở mức cao nhất từ toàn thể các cổ đông. Và cùng với quyết tâm cao nhất, chúng tôi tin tưởng sẽ hoàn thành xuất sắc các mục tiêu đã đề ra mặc dù còn rất nhiều khó khăn khách quan từ thị trường phía trước.

Chúng tôi cam kết và nỗ lực tiếp tục hoàn thành nhiệm vụ của mình.

Xin chân thành cảm ơn Đại Hội!


TỔNG GIÁM ĐỐC
DƯƠNG MẠNH HÙNG