

Số 02 /BC-CKDK-BĐH

-----o0o-----
Hà Nội, ngày 29 tháng 01 năm 2010

**BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2009
VÀ KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2010**

Kính gửi: ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp thông qua ngày 29/11/2005;
- Căn cứ Luật Chứng khoán thông qua ngày 23/6/2006;
- Căn cứ Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty Cổ phần Chứng khoán Dầu khí được Đại hội cổ đông thông qua ngày 09/09/2009.
- Căn cứ vào chiến lược phát triển và kế hoạch kinh doanh của Công ty CP Chứng khoán Dầu khí năm 2010.

PHẦN I: TÌNH HÌNH CHUNG VÀ KẾT QUẢ THỰC HIỆN KẾ HOẠCH NĂM 2009

1. BỐI CẢNH CHUNG

1.1 Nền kinh tế năm 2009

Năm 2009 đã khép lại với nhiều biến động kinh tế lớn trên phạm vi toàn cầu, một năm mà tâm lý bi quan bao trùm bởi những lo ngại đến từ cuộc khủng hoảng được coi là sâu và rộng nhất từ sau Đại khủng hoảng 1929 - 1933.

Mặc dù không bị ảnh hưởng trực tiếp từ sự sụp đổ của hệ thống tài chính thế giới, Việt Nam vẫn phải chịu những hậu quả gián tiếp nặng nề từ suy thoái kinh tế. Do đặc thù nền kinh tế phụ thuộc nhiều vào thị trường xuất khẩu, khủng hoảng đã khiến doanh nghiệp trong nước gặp nhiều khó khăn, đặc biệt là các doanh nghiệp xuất khẩu. Tuy nhiên, với nhiều chính sách mạnh, kịp thời của Chính phủ, Việt nam đã trở thành một trong số ít các quốc gia vẫn duy trì được mức tăng trưởng dương. GDP năm 2009 đã tăng trưởng 5,3% so với năm 2008, vượt mục tiêu đề ra là 5%. Lạm phát được duy trì ở mức 6,88%.

1.2 Thị trường chứng khoán Việt Nam

Năm 2009 chứng kiến một giai đoạn biến động khá mạnh của TTCK Việt Nam bắt đầu bằng sự sụt giảm tiếp theo xu thế giảm điểm của năm 2008. Thị trường phục hồi và tăng trưởng ấn tượng trong Quý II và Quý III/2009 và lại điều chỉnh mạnh trong Quý IV/2009.

Giai đoạn tiếp tục xu thế giảm điểm của năm 2008: ảnh hưởng bởi cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu, thị trường chứng khoán Việt nam đã liên tục giảm điểm trong năm 2008 và tiếp tục đà suy giảm trong hầu hết Quý I/2009. Mặc dù Chính phủ đã có các biện pháp quyết liệt để kích thích nền kinh tế như việc thông qua gói kích cầu 1 tỷ USD thông qua bù lãi suất hay việc nới lỏng chính sách tiền tệ nhưng do độ trễ của chính sách, thị trường chứng khoán Việt Nam đã giảm xuống mức thấp nhất trong năm là 234,66 điểm vào ngày 24/2/2009.

Giai đoạn hồi phục và tăng trưởng: Sau một thời gian các biện pháp hỗ trợ kinh tế trên toàn thế giới được triển khai, kinh tế thế giới dần bước qua đáy cuộc khủng hoảng. Trong nước, gói

kích cầu sau một thời gian triển khai, cùng với việc nới lỏng chính sách tiền tệ đã kích thích kinh tế hồi phục, tạo cơ sở cho thị trường chứng khoán hồi phục từ đầu quý II/2009. Ngoài ra, kết quả kinh doanh rất tốt của nhiều doanh nghiệp niêm yết cùng sự bùng nổ của các dịch vụ chứng khoán mới như giao dịch ký quỹ, hay bán chứng khoán trước ngày T+4 cũng góp phần thúc đẩy đà tăng trưởng và tính thanh khoản của thị trường.

Giai đoạn điều chỉnh trong quý IV: Mặc dù chính phủ thông qua gói kích cầu số 2 nhưng trước động thái của Ngân hàng Nhà nước trong việc chuyển từ nới lỏng sang thắt chặt chính sách tiền tệ cùng với việc UBCKNN cấm các Công ty chứng khoán cho nhà đầu tư bán chứng khoán trước khi về tài khoản của nhà đầu tư, thị trường chứng khoán đã giảm mạnh sau khi tạo đỉnh của năm 2009 ở mức 624,10.

Đến hết năm 2009, đã có 105 Công ty Chứng khoán được cấp phép hoạt động tại Việt nam. Cạnh tranh giữa các Công ty Chứng khoán ngày càng gay gắt hơn. Các Công ty chứng khoán không ngừng đưa ra các chính sách, sản phẩm mới để thu hút khách hàng từ giảm phí, không phải nộp tiền trước ngày T+2, bán khống chứng khoán, và đặc biệt là dịch vụ thấu chi. Rất nhiều Công ty đưa các hình thức giao dịch hiện đại như giao dịch chứng khoán trực tuyến vào áp dụng và coi đây như một công cụ để thu hút khách hàng.

Tính đến cuối năm 2009, tổng giá trị vốn hoá toàn thị trường đạt trên 620.000 tỷ đồng, gấp 3 lần so với năm 2008 và bằng 38% GDP. Số lượng Công ty niêm yết là 453, tăng 30% so với 2008. Số lượng tài khoản chứng khoán đạt 793.000, tăng hơn 50% so với năm 2008.

2. ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ THỰC HIỆN NĂM 2009

Năm 2009 là năm có những thay đổi to lớn tại PSI, bắt đầu từ sự thay đổi cơ bản về nhân sự cao cấp trong Công ty từ tháng 5/2009 với mục đích tái cơ cấu lại Công ty Chứng khoán Dầu khí trở thành Công ty Chứng khoán hàng đầu tại Việt nam. Với những nhiệm vụ rõ ràng đã được các cổ đông, Tập đoàn Dầu khí Việt nam giao phó, Ban Lãnh đạo PSI đã xác định rõ quan điểm chiến lược mới của Công ty trong giai đoạn từ năm 2009 trở đi đó là:

- PSI lấy Tập đoàn Dầu khí Quốc gia Việt Nam là trọng tâm. Lấy dịch vụ làm nền tảng bền vững, là yếu tố quyết định sự khác biệt so với các CTCK khác. Lấy đầu tư để tăng tốc phát triển khi có điều kiện.
- Thị trường phía Nam là mục tiêu, Công ty sẽ đầu tư để chi nhánh TP HCM là đầu tàu phát triển dịch vụ đặc biệt là mảng dịch vụ kinh doanh chứng khoán.
- Lấy nhân tố con người làm hạt nhân, coi con người là tài sản quý nhất của Doanh nghiệp.
- Công nghệ thông tin là công cụ quan trọng, là xương sống trong hoạt động của Công ty.

Đồng thời Công ty xây dựng mục tiêu cụ thể cho từng giai đoạn phát triển trong 5 năm tới đó là:

- Năm 2009: Tái cấu trúc Công ty
- Năm 2010-2011: Mở rộng hoạt động
- Năm 2012-2013: Khẳng định vị thế của PSI là Công ty Chứng khoán hàng đầu tại Việt nam.

Với sự định hướng rõ ràng như vậy PSI đã nỗ lực và hoàn thành tốt các nhiệm vụ đã được Hội đồng Quản trị và Đại hội đồng cổ đông giao phó.

Bảng 1
Các chỉ tiêu kinh doanh năm 2009

Đơn vị tính: tỷ đồng

STT	Khoản mục	KH 2009	KH 2009 điều chỉnh	Thực hiện năm 2009	%/ KH 2009 điều chỉnh
I	DOANH THU	45	147.85	156.93	106.14%
1	Môi giới		11.36	10.23	90.04%
2	Tự doanh		80.55	81.70	101.43%
3	Tư vấn		2.00	2.33	116.45%
4	Lưu ký		1.53	1.28	83.46%
5	Dịch vụ		52.41	61.40	117.15%
II	CHI PHÍ	41.5	145.42	154.64	106.34%
1	Chi phí kinh doanh		115.86	122.44	105.68%
2	Chi phí quản lý DN		29.56	32.20	108.93%
III	Thu nhập khác			0.15	
IV	LỢI NHUẬN	3.5	2.43	2.45	100.80%

- Doanh thu của Công ty là 156,9 tỷ đồng, đạt 106,14 % kế hoạch 2009 điều chỉnh (bằng 348% so với năm 2009), lợi nhuận trước thuế là 2,45 tỷ đồng, đạt 100.8 % kế hoạch 2009 điều chỉnh.
- Năm 2009, doanh thu từ hoạt động môi giới là 10,229 tỷ đồng, đạt 90% so với kế hoạch được giao. Công ty không đạt kế hoạch doanh thu môi giới bởi vì chất lượng dịch vụ môi giới rất thấp so với nhiều Công ty chứng khoán, phần mềm giao dịch chứng khoán lạc hậu, không có giao dịch trực tuyến, không có các dịch vụ hỗ trợ vốn cho khách hàng. Kể từ tháng 9/2009, sau khi đưa phần mềm giao dịch chứng khoán mới đi vào hoạt động cùng việc đẩy mạnh phát triển và cung cấp các sản phẩm dịch vụ mới cho khách hàng, doanh thu và thị phần môi giới những tháng cuối năm của Công ty đã tăng rõ rệt tạo nền tảng vững chắc cho hoạt động môi giới năm 2010.
- Doanh thu tư vấn đạt 2,329 tỷ, bằng 116% kế hoạch 2009 điều chỉnh. Nhận thấy, tư vấn là một nghiệp vụ rất quan trọng giúp mang lại giá trị gia tăng lớn cho Công ty, tăng vị thế và uy tín của Công ty trong Tập đoàn Dầu khí Việt nam và trên toàn thị trường, Ban lãnh đạo Công ty đã tích cực khai thác các dịch vụ tư vấn trong ngành. Đến hết năm 2009, Công ty đã ký được 35 hợp đồng và 25 hợp đồng đang được đàm phán để sớm ký kết trong năm 2010. Bên cạnh số lượng hợp đồng, điều đáng ghi nhận là sự cải thiện của chất lượng dịch vụ. Với đội ngũ chuyên gia tăng cường từ nhiều Công ty chứng khoán có uy tín như BVSC, SSI, VnDirect... PSI đã có khả năng thực hiện trọn gói các dịch vụ tư vấn hiện nay từ tư vấn cổ phần hóa, phát hành và niêm yết chứng khoán đến tư vấn M&A.
- Doanh thu hoạt động tự doanh đạt 81,699 tỷ đồng, bằng 101% kế hoạch 2009 điều chỉnh. Năm 2009, Công ty đã tích cực bán cắt lỗ và hiện thực hóa lợi nhuận nhiều khoản đầu tư trước đây tạo doanh thu tăng cao. Đặc biệt do dự đoán được chính xác diễn biến thị trường, Công ty đã thực hiện bán hầu hết các khoản đầu tư trước tháng 10/2009 và gần như không giải ngân mới, do vậy Công ty gần như không chịu ảnh hưởng của đợt suy giảm của thị trường trong Quý 4/2009.

- Năm 2009 cũng đánh dấu sự thành công vượt bậc của Công ty trong việc triển khai các dịch vụ tài chính khác như hỗ trợ vốn cho các nhà đầu tư, hay đầu tư tài chính ngắn hạn mang đến doanh thu tới 61,4 tỷ đồng cho Công ty.

Những thành quả đạt được trong năm không đơn giản ở những số kế hoạch mà trên thực tế PSI đã hoàn thành một số công việc có ý nghĩa lớn, tạo nền tảng vững chắc cho sự phát triển trong những năm sắp tới, cụ thể:

- Về tổ chức, nhân sự:
 - Công ty tập trung tái cấu trúc Công ty theo hướng tinh giản bộ máy quản lý, tập trung nhân sự tốt cho các bộ phận kinh doanh.
 - Mở rộng mạng lưới bao gồm 2 Chi nhánh Vũng tàu và Đà Nẵng, 2 Phòng giao dịch mới tại 22 Ngô Quyền và 18 Láng hạ.
 - Đẩy mạnh cơ cấu lại nhân sự, chủ động dừng ký Hợp đồng lao động hoặc đưa cán bộ đi đào tạo nâng cao trình độ, đồng thời tuyển dụng nhiều cán bộ có trình độ, kinh nghiệm từ bên ngoài bổ sung cho đội ngũ nhân sự của Công ty.
- Về công nghệ:
 - Công ty đã đưa vào vận hành thành công hệ thống phần mềm giao dịch chứng khoán Core Securities mới, tạo điều kiện nâng cao khả năng quản lý hệ thống, quản lý rủi ro, chăm sóc khách hàng, thuận lợi hơn trong việc phát triển các sản phẩm mới, phát triển các Chi nhánh và Phòng giao dịch của Công ty.
 - Hệ tầng Công nghệ thông tin được nâng cấp bao gồm: Data Center được đặt tại tòa nhà Thông tấn xã Việt nam tại 11 Trần Hưng Đạo, Hà nội; Hệ thống đường truyền backbone giữa Hà nội và Thành phố HCM, đường truyền giữa 20 Ngô quyền và 11 Trần Hưng Đạo, đường truyền của các Chi nhánh với Hội sở. Hệ thống các thiết bị an ninh mạng, lưu trữ, ... cũng được đầu tư đồng bộ đảm bảo hoạt động an toàn và ổn định của hệ thống.
- Về nghiệp vụ: các nghiệp vụ đều được rà soát, chuẩn hóa các quy trình nhằm cung cấp các sản phẩm mới cho khách hàng, nâng cao chất lượng dịch vụ và kiểm soát rủi ro cho Công ty trong đó phải kể đến các nghiệp vụ sau:
 - Công ty tập trung phát triển các sản phẩm mới trong đó phải kể đến 7 gói sản phẩm mới cùng các công cụ giao dịch bao gồm SmartTrade, SmartInvest, SmartMoney, SmartLink, và SmartWiz. Các sản phẩm, công cụ mới này cùng với các dịch vụ hỗ trợ tài chính đã góp phần tăng nhanh thị phần môi giới và doanh thu của Công ty;
 - Nghiệp vụ tư vấn tài chính được tập trung phát triển bằng cách mở rộng phạm vi các nghiệp vụ cung cấp cho khách hàng hướng đến cung cấp các sản phẩm tư vấn chọn gói từ tư vấn chuyển đổi hình thức sở hữu, tư vấn phát hành và niêm yết chứng khoán, tư vấn tài chính doanh nghiệp... Đặc biệt trong năm 2009, Công ty đã triển khai thành công một số thương vụ tư vấn M&A cho PVOil giúp tăng uy tín của Công ty cũng như mang lại hiệu quả kinh tế cao.
 - Hoạt động phân tích được xây dựng với đội ngũ 7 chuyên gia phân tích. Công ty đã xây dựng được báo cáo phân tích ngày, báo cáo phân tích ngành và hoạt động một số doanh nghiệp ngành Dầu khí. Bộ phận phân tích đã tổ chức được một số cuộc

hội thảo về đầu tư cho các khách hàng của Công ty, 8h hàng sáng tổ chức nhận định thị trường cho các cán bộ môi giới qua đó nâng cao khả năng tư vấn cho khách hàng.

- Xử lý dứt điểm các khoản thua lỗ của Công ty, tối đa hóa lợi nhuận và quản lý tốt danh mục đầu tư;
- Quản lý tài chính, đầu tư:
 - Rà soát, ban hành các quy định về quản lý tài chính của Công ty. Kiểm soát chặt chẽ chi tiêu, gắn lương với hiệu quả. Hệ thống báo cáo được xây dựng phản ánh được thực tế hoạt động kinh doanh nhằm kiểm soát tình hình hoạt động của Công ty tại từng thời điểm.
 - Với mục tiêu xử lý cơ bản các tồn tại về mặt tài chính, Công ty đã tiến hành rà soát, sắp xếp lại tất cả các khoản đầu tư, góp vốn, hợp tác kinh doanh trước đây theo hướng tiến hành thu hồi tối đa các khoản tiền hợp tác đầu tư, khoanh lại các khoản góp vốn và tìm hướng thoái vốn, tiến hành cắt lỗ các khoản đầu tư không hiệu quả, hiện thực hóa các khoản đầu tư có lãi.
- Những vấn đề khác:
 - Xây dựng và triển khai áp dụng thành công Hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001:2008;
 - Công bố thương hiệu mới của Công ty là **PSI – Chứng khoán Dầu khí** và có các chương trình quảng bá cho thương hiệu PSI trong suốt thời gian vừa qua;
 - Tăng vốn điều lệ của Công ty lên 397,25 tỷ đồng, thu thặng dư 22 tỷ đồng;
 - Xây dựng lại các tổ chức đoàn thể trong Công ty, chăm lo đời sống vật chất và tinh thần cho người lao động, khởi động xây dựng văn hóa doanh nghiệp, đề cao chất lượng dịch vụ phục vụ khách hàng;

Tuy đạt nhiều kết quả khích lệ nhưng Ban Điều hành nhận thấy còn một số tồn tại trong hoạt động kinh doanh cần được khắc phục sớm:

- Thị phần môi giới chứng khoán của Công ty còn thấp, chưa thu hút được nhiều khách hàng đến mở tài khoản và giao dịch tại Công ty đặc biệt là các khách hàng VIP, khách hàng tổ chức có giá trị giao dịch lớn ngay cả khi phần mềm giao dịch chứng khoán hiện đại đã đi vào hoạt động.

- Nhân sự cho một số bộ phận như: tư vấn, đầu tư, phân tích còn chưa thật sự đáp ứng được yêu cầu. Còn thiếu một số vị trí lãnh đạo chủ chốt tại các bộ phận Phòng Ban, Chi nhánh;

- Cơ chế tiền lương mặc dù đã được cải thiện nhưng còn chưa có tính cạnh tranh so với các Công ty Chứng khoán khác trên thị trường nên khó thu hút được nhiều nhân sự giỏi về làm việc tại Công ty;

- Chưa có cơ chế công tác viên, cơ chế hoa hồng để tăng thị phần môi giới chứng khoán, nâng cao vị thế của Công ty trên thị trường.

Bên cạnh những tồn tại nêu trên, Ban Điều hành cũng đã tự rút ra cho mình một số bài học từ thực tiễn hoạt động kinh doanh, quản lý trong năm như sau:

- Trong điều kiện thị trường thay đổi nhanh như hiện nay, Công ty cần thường xuyên rà soát lại chiến lược kinh doanh để xem có phù hợp với thực tiễn kinh doanh hay không. Nếu không phù hợp cần có sự điều chỉnh hợp lý.

- Phải luôn xác định lấy PVN và các dịch vụ trong ngành là nền tảng, gây dựng uy tín, mối quan hệ trong ngành sẽ giúp Công ty phát triển ổn định;

- Công tác quản lý luôn phải đặt lên hàng đầu, đặc biệt với những bộ phận, chi nhánh mới thành lập, chưa đủ hệ thống quy trình nội bộ chặt chẽ và nhân sự còn thiếu kinh nghiệm cần phải có cơ chế kiểm soát chặt chẽ;

- Vai trò của động kiểm tra, kiểm soát nội bộ phải được coi trọng. Công việc này được thực hiện thường xuyên, liên tục và hiệu quả để hạn chế một cách tốt nhất những tồn tại mang tính hệ thống tại từng bộ phận;

PHẦN II: ĐỊNH HƯỚNG TRIỂN KHAI HOẠT ĐỘNG NGHIỆP VỤ TRONG NĂM 2010

Với nhận định nền kinh tế và thị trường chứng khoán Việt nam sẽ phát triển ổn định trong năm 2010, với Chiến lược phát triển đã đề ra cho giai đoạn 2009-2015, Công ty xây dựng mục tiêu chính cho năm 2010 như sau:

Mục tiêu kinh doanh

- Là Công ty môi giới chứng khoán có sản phẩm, dịch vụ cạnh tranh trên thị trường. Đưa thị phần môi giới cổ phiếu trong nhóm Top 15 trên thị trường;
- Là Công ty chứng khoán có khả năng cung cấp trọn gói các dịch vụ tư vấn tài chính. Lọt vào nhóm 10 Công ty Chứng khoán có thị phần tư vấn và các dịch vụ tài chính lớn nhất thị trường chứng khoán Việt Nam;
- Là một trong số những Công ty chứng khoán có hoạt động phân tích mạnh nhất trên thị trường, có các sản phẩm phân tích được ưa chuộng tại Việt Nam;
- Phát hành thành công cổ phiếu ra công chúng để tăng vốn điều lệ lên 500 tỷ đồng và niêm yết cổ phiếu trên SGDCK Hà Nội.

Chỉ tiêu kế hoạch 2010

Đơn vị tính: tỷ đồng

STT	Khoản mục	Thực hiện năm 2009	Kh 2010	Tỷ lệ so với KH 2009
I	DOANH THU	156.93	177.97	113.40%
1	Môi giới	10.23	42.16	412.13%
2	Tự doanh	81.70	66.34	81.20%
3	Tư vấn	2.33	6.05	259.90%
4	Lưu ký	1.28	1.50	117.46%
5	Dịch vụ	61.40	61.92	100.85%
II	CHI PHÍ	154.64	107.00	73.58%
III	LỢI NHUẬN	2.45	70.97	2921.11%

Để thực hiện được các chỉ tiêu kế hoạch trên đây, Công ty định hướng các hoạt động như sau:

- **Hoạt động môi giới**

Trong năm 2010, Công ty đẩy mạnh cơ cấu tổ chức Bộ phận môi giới thành Front Office gồm Phòng Phát triển khách hàng và các Phòng Giao dịch, Back Office gồm Phòng Quản lý giao dịch và Phòng Nghiệp vụ. Front Office tập trung vào phát triển khách hàng và hưởng thu nhập theo hiệu quả hoạt động và Back Office sẽ hưởng thu nhập như một bộ phận quản lý của Công ty. Việc phân tách như vậy sẽ giúp đẩy mạnh việc phát triển khách hàng và gia tăng thị phần môi giới của PSI.

Năm 2010, PSI cũng tập trung vào việc đưa các tổ chức trong Tập đoàn Dầu khí Việt nam về mở tài khoản giao dịch chứng khoán tại PSI. Trọng tâm là các tài khoản của TCty Tài chính Cổ phần Dầu khí, Công ty PVFC Invest, PVFC Capital, PVFI, PVI Invest, và PVI Finance. Đối với PVFC, Công ty sẽ hợp tác chặt chẽ để mở thêm khoảng 10 Phòng Giao dịch mới trong năm 2010.

Song song với việc phát triển khách hàng, PSI phải tập trung nâng cao chất lượng dịch vụ đặc biệt là khâu chăm sóc khách hàng đảm bảo khách hàng luôn được chăm sóc tận tình, chu đáo và được hưởng dịch vụ với chất lượng cao nhất.

Ngoài ra, PSI sẽ tiếp tục đầu tư vào nghiên cứu và phát triển các sản phẩm, dịch vụ mới nhằm tạo lợi thế cạnh tranh với các Công ty chứng khoán khác.

- **Hoạt động tư vấn**

Trong năm tới PSI vẫn sẽ chú trọng vào các dịch vụ trong ngành Dầu khí, đảm bảo duy trì vị thế tuyệt đối của PSI về dịch vụ tư vấn đối với PVN và các đơn vị trong ngành. Đối với các dịch vụ quy mô lớn và các dịch vụ cao cấp, Công ty sẽ kết hợp với các định chế tài chính lớn của nước ngoài để triển khai.

6 tháng cuối năm 2010, Công ty sẽ bắt đầu mở rộng dịch vụ tư vấn sang các đơn vị ngoài ngành đảm bảo sự ổn định về dịch vụ và nâng cao vị thế của PSI trên thị trường.

Năm 2010, PSI chú trọng đến việc xây dựng và chuẩn hoá quy trình cung cấp các dịch vụ tài chính cao cấp, tư vấn sáp nhập, giải thể, mua bán doanh nghiệp; các dịch vụ truyền thống như tư vấn chuyển đổi hình thức sở hữu, tư vấn phát hành và niêm yết chứng khoán. Chú trọng đến việc đào tạo đội ngũ chuyên gia tư vấn đảm bảo nắm vững nghiệp vụ, nhiều kinh nghiệm triển khai, giỏi ngoại ngữ để có thể triển khai được mọi loại hình tư vấn với độ phức tạp cao.

- **Hoạt động bảo lãnh phát hành**

Cùng với tư vấn, Công ty sẽ đẩy mạnh hoạt động bảo lãnh phát hành sau khi đã đăng ký bổ sung nghiệp vụ này với SSC vào Quý 1/2010. Công ty tập trung vào bảo lãnh phát hành trái phiếu của PVN, bảo lãnh phát hành cổ phiếu, trái phiếu cho các khách hàng tư vấn của PSI.

- **Hoạt động tự doanh**

Công ty sẽ mở rộng quy mô của hoạt động tự doanh trong năm 2010 nhưng vẫn tuân thủ theo nguyên tắc: đặt lợi ích khách hàng của Công ty lên hàng đầu, hạn chế các mâu thuẫn và xung đột với lợi ích khách hàng.

Công ty sẽ hạn chế đầu tư vào cổ phiếu niêm yết nhằm hạn chế rủi ro, chủ yếu tập trung đầu tư với tư cách cổ đông chiến lược với mức giá và độ rủi ro thấp. Công ty sẽ xây dựng

cơ cấu đầu tư vào các ngành nghề cụ thể, xác định chiến lược đầu tư ngắn hạn và dài hạn, chuẩn hoá các quy trình đầu tư và tăng cường quản lý rủi ro.

- **Hoạt động phân tích**

Trong năm tới, Công ty sẽ tiếp tục hoàn thiện và nâng cao chất lượng các báo cáo phân tích và báo cáo đầu tư. Ngoài báo cáo ngày đã có, Công ty sẽ xây dựng các báo cáo Tháng, Quý và đặc biệt là các báo cáo ngành và Công ty để chuyển tải các cơ hội đầu tư đến khách hàng của PSI.

- **Hoạt động lưu ký**

Hiện nay, Công ty đang chạy thử phần mềm Quản lý Sổ cổ đông trực tuyến và ngay trong tháng 2/2010 Công ty sẽ đưa phần mềm này vào hoạt động. Với những tiện ích mới của phần mềm, Công ty sẽ đẩy mạnh việc chào dịch vụ cho các Công ty cả trong và ngoài ngành góp phần đẩy mạnh doanh thu, thu hút thêm khách hàng cho hoạt động lưu ký và cả môi giới chứng khoán.

- **Các dịch vụ khác**

Quý IV/2009 đánh dấu thành công của PSI trên thị trường về các dịch vụ hỗ trợ vốn. Năm 2010, Công ty sẽ tiếp tục đẩy mạnh dịch vụ này nhằm mang lại doanh thu cao đồng thời thu hút thêm nhiều khách hàng cho hoạt động môi giới đặc biệt là các khách hàng lớn.

- **Công nghệ thông tin**

Năm 2010, Công ty sẽ triển khai thực hiện các hoạt động công nghệ thông tin đồng bộ, đảm bảo hỗ trợ tối đa cho các hoạt động nghiệp vụ, cụ thể như sau:

- Nâng cấp toàn diện hệ thống hạ tầng mạng của Công ty;
- Nâng cấp hệ thống Data Center, xây dựng DR Center đảm bảo cơ sở dữ liệu ổn định, an toàn hệ thống khi xảy ra sự cố;
- Xây dựng hệ thống Contact Center nhằm nâng cao khả năng và chất lượng chăm sóc khách hàng qua điện thoại;
- Hoàn thành triển khai Hệ thống phần mềm giao dịch chứng khoán giai đoạn 2 với TongYang-HPT;
- Nâng cấp website của Công ty;
- Xây dựng các phần mềm hỗ trợ khác như phần mềm quản lý các dịch vụ tài chính...

- **Tổ chức nhân sự.**

Để triển khai và hoàn thành kế hoạch năm 2010, Công ty sẽ cần tuyển dụng thêm các cán bộ có phẩm chất đạo đức tốt, năng lực và trình độ chuyên môn chuyên sâu để đáp ứng yêu cầu công việc, đảm bảo hoàn thành mục tiêu kế hoạch đã đề ra và theo đúng định hướng chiến lược phát triển của Công ty trong thời gian tới. Trong đó, trọng tâm về nhân sự cao cấp là các cán bộ chủ chốt tại các bộ phận như Phân tích, Đầu tư, Kế toán tài chính, lãnh đạo của các Chi nhánh. Công ty cũng sẽ xem xét thuê một số chuyên gia cao cấp người nước ngoài để hỗ trợ cho các hoạt động tư vấn cao cấp, và hoạt động phân tích nhằm nhanh chóng nâng cao chất lượng dịch vụ và vị thế của PSI trong và ngoài ngành.

Ngoài ra, Công ty sẽ chú trọng đặc biệt đến hoạt động đào tạo cán bộ. Công ty sẽ xây dựng và ban hành quy chế đào tạo trong đó quy định đối tượng cán bộ, quyền lợi và trách nhiệm khi được tham gia đào tạo, áp dụng thống nhất cho các cán bộ trong toàn Công ty. Mặt khác, PSI cũng sẽ phối hợp chặt chẽ với các cơ quan quản lý có liên quan để chủ động sắp xếp các cán bộ Công ty có thể tham gia các khóa đào tạo ngắn hạn, các chương trình hội thảo chuyên đề trong và ngoài nước có liên quan đến lĩnh vực chứng khoán do các cơ quan quản lý tổ chức. Công ty cũng hợp tác chặt chẽ với các đối tác nước ngoài để cử cán bộ sang học tập, nghiên cứu, trao đổi kinh nghiệm.

- **Đầu tư trụ sở chính và các Phòng giao dịch**

Trọng điểm trong năm 2010 là việc hoàn thành đầu tư và chuyển trụ sở chính của Công ty sang Tòa nhà 18 Lý Thường Kiệt. Việc đầu tư phải hoàn thành trong tháng 4/2010 tạo một diện mạo mới, một môi trường làm việc chuyên nghiệp cho cán bộ PSI, tạo điều kiện phục vụ tốt nhất các khách hàng của Công ty.

Cùng với Trụ sở chính, Công ty cần tìm kiếm và đầu tư 1 Phòng giao dịch tại Thành phố Hồ Chí Minh nhằm đẩy mạnh khai thác các khách hàng bên ngoài ngành tại địa bàn này.

- **Các hoạt động khác**

Để đạt được kết quả kinh doanh như đã đề ra, ngoài những hoạt động trên đây, PSI sẽ đẩy mạnh các chương trình quảng bá thương hiệu của Công ty nhằm đưa thương hiệu PSI trở thành thương hiệu thân thuộc trong giới đầu tư; tăng cường hợp tác quốc tế trong việc phát triển sản phẩm, phát triển thị trường, phát triển khách hàng tạo thế phát triển vững chắc cho Công ty cho những năm tiếp theo.

Hà Nội, ngày 27 tháng 1 năm 2010

Tổng Giám đốc



Phạm Quang Huy