

**BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CÔNG TY TÀI CHÍNH CỔ PHẦN ĐIỆN LỰC**

Kính thưa các quý vị khách quý, kính thưa quý vị cổ đông,

Được sự ủy quyền của Hội đồng quản trị, sau đây tôi xin thay mặt Hội đồng quản trị báo cáo Đại hội cổ đông về kết quả hoạt động năm 2019 và định hướng chỉ đạo của hội đồng quản trị năm 2020.

Một số nét khái quát về kết quả hoạt động chỉ đạo hoạt động kinh doanh năm 2019 của Hội Đồng quản trị với nội dung như sau:

I. Kết quả hoạt động kinh doanh 2019

Kinh tế - xã hội nước ta năm 2019 diễn ra trong bối cảnh tình hình kinh tế thế giới tiếp tục tăng trưởng chậm lại[1]. Căng thẳng thương mại giữa Mỹ - Trung và vấn đề địa chính trị càng làm gia tăng đáng kể tính bất ổn của hệ thống thương mại toàn cầu, gây ảnh hưởng không nhỏ tới niềm tin kinh doanh, quyết định đầu tư và thương mại toàn cầu[2]. Sự biến động khó lường trên thị trường tài chính - tiền tệ quốc tế, giá dầu diễn biến phức tạp tác động đến tăng trưởng tín dụng, tâm lý và kỳ vọng thị trường

GDP năm 2019 đạt kết quả ấn tượng với tốc độ tăng 7,02% (Quý I tăng 6,82%, quý II tăng 6,73%; quý III tăng 7,48%[3]; quý IV tăng 6,97%), vượt mục tiêu của Quốc hội đề ra từ 6,6%-6,8%, , khẳng định tính kịp thời và hiệu quả của các giải pháp được Chính phủ ban hành

Tuy nhiên, cần nhìn nhận những khó khăn, tồn tại mà công ty hiện đang phải đối mặt khi thị phần đang bị thu hẹp và thị trường đang bị cạnh tranh khốc liệt bởi các ngân hàng thương mại cả về phương diện lãi suất huy động, cho vay và sản phẩm dịch vụ. Khả năng huy động vốn hạn chế do chỉ được huy động tiền gửi từ tổ chức kinh tế, chi phí huy động vốn và lãi suất cho vay ở mức cao hơn các ngân hàng thương mại dẫn đến khả năng cạnh tranh bị giảm sút trong các sản phẩm cho vay truyền thống. Ngân hàng Thương mại tiếp tục bùng nổ quy mô, sản phẩm, công nghệ mới để thu hút khách hàng, việc cho vay trên nền tảng công nghệ số, ngân hàng điện tử ngày càng phát triển mạnh mẽ khiến cho thị phần các sản phẩm truyền thống như huy động vốn và cho vay doanh nghiệp của các Công ty tài chính giảm sút một cách nghiêm trọng.

Bên cạnh đó, EVN tiếp tục thực hiện chủ trương thoái vốn theo chỉ đạo của Chính Phủ và Bộ Công Thương; EVN tiếp tục thực hiện thoái vốn để đưa tỷ lệ sở hữu phần vốn của EVN tại EVNFinance về mức 1%. Đây cũng là một nguyên nhân gây khó

khẩn trong công tác huy động vốn khi mà vị thế trên thị trường của EVNFinance bị giảm sút do công tác thoái vốn của EVN.

Trước bối cảnh đó, Hội đồng quản trị đã tập trung chỉ đạo hoạt động kinh doanh của Công ty theo hướng tập trung đẩy mạnh các hoạt động dịch vụ, đẩy nhanh, mạnh có hiệu quả hoạt động xử lý nợ, tái cơ cấu và nâng cao chất lượng tài sản, tập trung triển khai dự án tài chính tiêu dùng để đưa sản phẩm ra thị trường, phát triển tài sản đầu tư và tín dụng theo hướng thận trọng, đảm bảo quản trị rủi ro và phát triển bền vững.

Tiếp tục phát huy các thế mạnh vốn có từ các hoạt động dịch vụ; trong năm 2019; Công ty đã đạt được các kết quả kinh doanh khả quan, thể hiện ở các chỉ tiêu lợi nhuận trước thuế đạt mức 285.4 tỷ đồng, đạt 101.8% kế hoạch, tổng tài sản đạt 22.123 tỷ, đạt 110% kế hoạch, doanh thu đạt 1.703,7 tỷ, đạt 104% kế hoạch. Các chỉ tiêu về tỷ lệ nợ xấu, tỷ lệ an toàn vốn đều đảm bảo theo quy định của Ngân hàng Nhà Nước.

II. Hoạt động của Hội đồng quản trị năm 2019

Quá trình chỉ đạo định hướng các hoạt động kinh doanh của Công ty trong năm 2019, trong kỳ, HĐQT đã ban hành 80 Nghị quyết, 24 quyết định để kịp thời xử lý và điều hành các công việc của Công ty; trong đó, Hội đồng quản trị tập trung chỉ đạo với các nhiệm vụ cho Ban Điều hành như sau:

1. Công tác triển khai dự án Tài chính tiêu dùng:

Dự án triển khai tài chính tiêu dùng là một dự án lớn, có tầm quan trọng và ảnh hưởng trọng yếu đến sự tồn tại và phát triển của Công ty trong giai đoạn tiếp theo.

Hội đồng quản trị đã trực tiếp chỉ đạo Ban Điều hành quyết liệt thực hiện triển khai dự án, Công ty đã xây dựng thành công bộ máy nhân sự gồm đội ngũ chuyên gia nước ngoài, các nhân sự mới được tuyển dụng từ các ngân hàng, Công ty tài chính trong và ngoài nước; đã thực hiện đầu tư các hạng mục phần cứng, phần mềm công nghệ thông tin đảm bảo hiện đại đáp ứng khả năng triển khai sản phẩm rộng lớn trên phạm vi toàn quốc. Trong năm 2019; chiến lược xâm nhập thị trường đang ở giai đoạn tìm hiểu và thăm dò, từng bước xâm nhập thị trường, nghiên cứu triển khai sản phẩm phù hợp đồng bộ cùng với việc đầu tư nền tảng quản trị, quản lý rủi ro một cách thận trọng và vững chắc; chiến lược triển khai sản phẩm tài chính tiêu dùng của EVNFinance (thương hiệu Easy Credit) là cho vay dựa trên nền tảng công nghệ hiện đại (platform) song hành cùng với các đối tác lớn về công nghệ, có lượng khách hàng dồi dào (zalopay/ viettel/ Grab/ EVN...) , triển khai sản phẩm với định hướng tìm kiếm và kết hợp với các nhà đầu tư chiến lược nước ngoài có tiềm lực tài chính và công nghệ mạnh để triển khai sản phẩm tài chính tiêu dùng tại Việt Nam.

2. Công tác thu hồi và xử lý nợ xấu:

Công tác thu hồi và xử lý nợ xấu là một trong những nhiệm vụ quan trọng luôn được Hội đồng quản trị ưu tiên hàng đầu trong công tác chỉ đạo. Đề án tái cơ cấu tổ chức tín dụng gắn liền với xử lý nợ xấu đến năm 2020 thực hiện theo chỉ đạo của Chính Phủ và Ngân hàng Nhà Nước đã được HĐQT chỉ đạo thực hiện triển khai xuyên suốt năm 2019. Chủ tịch HĐQT chuyên trách và các thành viên HĐQT đã trực tiếp làm việc với Ban Điều

hành, chỉ đạo bám sát từng khách hàng để có phương án xử lý nợ phù hợp. Quá trình thu hồi nợ đối với các khách hàng có dư nợ tồn đọng đã có chuyển biến tích cực trong thời gian vừa qua, bằng việc trực tiếp theo dõi, chỉ đạo trực tiếp và lên các phương án xử lý nợ, trong đó bao gồm áp dụng các biện pháp thu hồi xử lý nợ để đạt được hiệu quả cao nhất cho Công ty.

3. Công tác kiện toàn tổ chức, hệ thống quy chế, quy trình, nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ:

Hội đồng quản trị tiếp tục đẩy mạnh hoạt động kiện toàn cơ cấu tổ chức theo hướng phân định độc lập hoạt động kinh doanh và hoạt động hỗ trợ; tăng cường cơ cấu lại tổ chức – đội ngũ, kiện toàn đội ngũ lãnh đạo cấp cao; kể từ cấp Ban Điều hành cho đến lãnh đạo các đơn vị. Trong năm 2019;

HĐQT cũng đã chỉ đạo dự thảo ban hành cơ chế lương mới theo hướng thực hiện đánh giá KPI, gắn liền thu nhập với hiệu quả công việc; thực hiện luân chuyển cán bộ, điều chuyển nhân sự theo kết quả công việc định kỳ hàng quý/lần nhằm đẩy mạnh hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty.

4. Hoạt động của các Ủy ban Quản lý Rủi ro, Ủy ban Nhân sự

Các hoạt động về chính sách quản lý rủi ro, quản lý tài sản nợ và có, chính sách nhân sự được các Ủy ban chuyên trách của HĐQT thực hiện theo dõi và có các chỉ đạo kịp thời về các chính sách phù hợp với diễn biến tình hình thực tế theo từng thời kỳ.

- ✓ Ủy ban Quản lý Rủi ro theo dõi sát các diễn biến về tình hình thị trường tài chính, lãi suất, ngành nghề kinh doanh để tham mưu có các khâu vị rủi ro về định hướng đầu tư, mặt bằng lãi suất, khuyến nghị tập trung dòng tiền theo từng thời kỳ.
- ✓ Ủy ban nhân sự thực hiện tham mưu cho HĐQT về quy mô, cơ cấu nhân sự, bầu, bổ nhiệm, miễn nhiệm các thành viên HĐQT, BKS, người điều hành, tham mưu, đề xuất mức lương, thưởng, chế độ thu hút nhân sự cho các mảng nhân sự theo từng thời kỳ.

Với thành quả đạt được trong năm 2019, lợi nhuận trước thuế đạt được 285,4 tỷ đồng, đạt 101,8 % so với kế hoạch đặt ra, trong đó đã có sự ghi nhận chi phí đầu tư cho hoạt động tài chính tiêu dùng, sự khởi sắc từ hoạt động dịch vụ quản lý ủy thác và cho vay lại, hoạt động xử lý và thu hồi nợ đã có những chuyển biến rõ nét, các chỉ tiêu về an toàn hoạt động được đảm bảo theo yêu cầu của NHNN.

Về công tác chi trả cổ tức, HĐQT hoàn toàn hiểu và chia sẻ với các cổ đông về tiến độ thực hiện chi trả cổ tức trong thời gian vừa qua chưa được thực hiện đảm bảo theo tiến độ yêu cầu do quá trình làm việc xin ý kiến các cấp có thẩm quyền liên quan phát sinh thời gian lâu hơn dự kiến, có thể nói đây là một trong những đặc thù mang tính chuyên ngành tài chính ngân hàng do Tổ chức Tín dụng chịu sự điều chỉnh của Luật các Tổ chức Tín dụng và chỉ đạo của Ngân hàng Nhà Nước. Trong thời gian qua, Công ty đã hoàn thành công tác chi trả cổ tức năm 2017 với mức chi trả là 6 % bằng hình thức chi trả

bằng cổ phiếu. HĐQT đã chỉ đạo các bộ phận tiếp tục làm việc để xin ý kiến chi trả cổ tức năm 2018 và kết hợp xin ý kiến chi trả cổ tức của năm 2019 với tổng mức chi trả là 15%.

(chi tiết theo nội dung Tờ trình về phương án phân phối lợi nhuận năm 2019)

Khép lại năm 2019, mặc dù còn rất nhiều thách thức, nhưng với sự nỗ lực của mình, sự hỗ trợ và ủng hộ của Tập đoàn Điện lực Việt Nam, sự tin tưởng của Chính Phủ, Bộ Tài chính, Ngân hàng Nhà nước và các cơ quan hữu quan, sự tin tưởng của khách hàng, chúng ta đã thể hiện được bản lĩnh, từng bước vượt qua khó khăn để đạt được các mục tiêu đã đặt ra, hoàn thành các chỉ tiêu mà Đại hội đồng cổ đông giao phó. Hội đồng quản trị nhiệt liệt biểu dương các thành quả đã đạt được của tập thể Ban Điều Hành, cán bộ nhân viên toàn công ty trong năm 2019 đã đồng sức đồng lòng, vượt qua khó khăn thử thách để hoàn thành nhiệm vụ kinh doanh đã đặt ra. Kính đề nghị Đại hội cổ đông thông qua báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2019 do Ban Điều hành đã trình bày tại phần báo cáo của Tổng Giám đốc.

II. Định hướng hoạt động kinh doanh năm 2020

Bước sang năm 2020, đặc biệt trong bối cảnh nền kinh tế thế giới và kinh tế trong nước chịu tác động mạnh mẽ bởi dịch bệnh Covid 19 dẫn đến suy thoái kinh tế toàn cầu.

Đại dịch Covid 19 đã phủ bóng đen lên triển vọng phát triển kinh tế toàn cầu, nguy cơ khủng hoảng kinh tế trong nước và gây suy thoái trên diện rộng.

Tỷ lệ nợ xấu dự báo sẽ tăng do khách hàng (doanh nghiệp và khách hàng cá nhân) đều rơi vào tình trạng khó khăn do những diễn biến hết sức bất lợi, từ việc thiếu hụt nguồn cung cho đến nhu cầu tiêu dùng sụt giảm mạnh; diễn biến dịch bệnh tại thời điểm hiện tại hết sức phức tạp, đặc biệt tại Mỹ và Châu Âu là các thị trường xuất khẩu chủ lực của Việt Nam, sẽ dẫn đến sụt giảm nghiêm trọng về doanh thu của các doanh nghiệp trong hầu hết các lĩnh vực thương mại và sản xuất kinh doanh. Theo báo cáo đánh giá tác động dịch bệnh covid 19 của ADB, dự báo tăng trưởng kinh tế Việt Nam ở mức 4.8% (kịch bản trung tính).

Công tác Phát triển kinh doanh, tìm kiếm lợi nhuận cực kỳ khó khăn, đồng thời, việc đảm bảo giữ và phát triển được nguồn vốn huy động từ các khách hàng doanh nghiệp khi nền kinh tế rơi vào chu kỳ suy thoái cũng là nhiệm vụ hết sức nặng nề, do đó, việc chủ động tăng cường các giải pháp quản trị rủi ro, đảm bảo an toàn và quản trị thanh khoản tốt được ưu tiên lên hàng đầu.

Trong bối cảnh đặc biệt khó khăn như hiện nay; HĐQT xác định một số nhiệm vụ trọng tâm như sau:

- 1. Tập trung chiến lược đầu tư vào lĩnh vực năng lượng, đặc biệt là các dự án năng lượng tái tạo (năng lượng mặt trời, năng lượng gió, năng lượng sinh khối,**

...), tận dụng lợi thế cạnh tranh là 01 đơn vị trong ngành điện; khơi thông dòng vốn tài trợ từ các nguồn nước ngoài để tài trợ cho các dự án năng lượng tại Việt Nam. Công ty hiện đang tích cực làm việc với các tổ chức, quỹ đầu tư nước ngoài có tiềm lực tài chính mạnh và dồi dào, tìm kiếm các cơ hội đầu tư góp vốn, tài trợ vốn cho các dự án năng lượng tại Việt Nam. (Công ty đã tiếp nhận nguồn vốn 15 triệu USD từ Quỹ phát triển năng lượng sạch toàn cầu của Thụy Sĩ (GCPF) và tiếp tục làm việc với các tổ chức định chế lớn trên thị trường Quốc tế nhằm phát triển mạnh mẽ các hoạt động này); hoạt động đầu tư và nhận ủy thác đầu tư vào lĩnh vực năng lượng tái tạo dự kiến sẽ là một trong những nguồn thu quan trọng của Công ty trong tương lai gần.

2. **Thực hiện giải pháp tìm kiếm nguồn lực từ các quỹ, tổ chức đầu tư nước ngoài có tiềm lực, kinh nghiệm trong việc triển khai hoạt động tài chính tiêu dùng.** Thị trường tài chính tiêu dùng tại Việt Nam được đánh giá là thị trường có rất nhiều tiềm năng và dư địa phát triển với quy mô lên đến 1,4 triệu tỉ đồng, tăng gần sáu lần mức của năm 2012 và chiếm hơn 19% tổng dư nợ của nền kinh tế. Riêng mức dư nợ của các công ty tài chính tiêu dùng tương đương 110.000 tỉ đồng, trong những năm vừa qua đã chứng kiến sự tham gia thị trường tài chính tiêu dùng của hàng loạt các Công ty Tài chính như FE, MB, HDSaison, ... Công ty đã chính thức triển khai hoạt động tài chính tiêu dùng từ tháng 10/2018 và sản phẩm tín dụng tiêu dùng của Easy Credit đã và đang từng bước xâm nhập thị trường này. HĐQT nhận định lĩnh vực tín dụng tiêu dùng là thị trường có lợi nhuận cao, tuy nhiên cần phải đi kèm với việc đầu tư hệ thống công nghệ, phát triển sản phẩm dựa trên nền tảng hệ sinh thái nhằm từng bước chiếm lĩnh thị trường. Công ty xác định tập trung xây dựng nền tảng công nghệ bằng việc kết hợp với các tập đoàn, doanh nghiệp có nền tảng khách hàng, công nghệ để cùng triển khai các sản phẩm tài chính. (Viettelpay/zalopay/Grapp/Sunshine Group /EVN...)

Để tạo tiền đề cho việc phát triển mạnh mẽ hoạt động tín dụng tiêu dùng, HĐQT đã quyết định về việc tìm kiếm cơ hội hợp tác với các đối tác chiến lược từ nước ngoài, có nguồn lực tài chính dồi dào, có kinh nghiệm trong việc triển khai thành công sản phẩm tín dụng tiêu dùng để hợp tác triển khai tại Việt Nam. HĐQT đã thành lập tổ công tác cổ đông chiến lược để tập trung thực hiện tìm kiếm các đối tác phù hợp, hiện đã ký thỏa thuận để tìm hiểu về thỏa thuận hợp tác cổ đông chiến lược với một đối tác là một tập đoàn tài chính mạnh hàng đầu Châu Á, xếp hạng định mức tín nhiệm A- để nghiên cứu triển khai cơ hội hợp tác. Đây là một trong những nội dung quan trọng và sẽ báo cáo xin ý kiến Đại hội đồng cổ đông ngay khi có kết quả đàm phán.

3. **Đẩy mạnh các hoạt động xử lý nợ và tái cấu trúc tài sản, năm 2019 đánh dấu một năm thành công trong hoạt động xử lý nợ và tái cấu trúc tài sản; xử lý toàn diện và triệt để các khoản nợ xấu tồn đọng; bước đầu đưa tỷ lệ nợ xấu về mức 1.98% tại thời điểm 31/12/2019 , thể hiện nỗ lực cao nhất của tập thể HĐQT**

và BDH trong việc tập trung chỉ đạo xử lý nợ xấu, tạo nguồn lợi nhuận từ việc xử lý nợ xấu.

4. **Kiến toàn đội ngũ nhân sự, thay đổi quy chế quy trình nội bộ, tăng cường đầu tư vào hệ thống công nghệ, quản lý rủi ro, pháp chế, tăng cường ứng dụng công nghệ trong chỉ đạo điều hành (E-office) nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động.**

HĐQT chỉ đạo quyết liệt trong việc xây dựng và kiện toàn đội ngũ nhân sự, xác định nhiệm vụ trọng tâm là thực hiện triệt để công tác nâng cao trình độ đội ngũ nhân sự; thực hiện luân chuyển, thay thế; gắn liền trách nhiệm về hiệu quả hoạt động đối với cấp trưởng các đơn vị; thực hiện thay đổi quy chế lương và thu nhập theo hướng gắn liền hiệu quả hoạt động với cơ chế lương và thu nhập, thực hiện đánh giá hiệu quả công việc chặt chẽ theo KPI. Bên cạnh đó, Công ty cũng đã triển khai hệ thống văn phòng điện tử (E-Office) nhằm đảm bảo công tác chỉ đạo điều hành một cách nhanh chóng và hiệu quả.

5. **Chú trọng công tác xây dựng thương hiệu, đầu tư vào hoạt động marketing và xây dựng giá trị cốt lõi của Công ty.**

HĐQT xác định hoạt động marketing và xây dựng thương hiệu là hoạt động đầu tư giá trị cốt lõi, do đó, đang chỉ đạo xây dựng chiến lược thương hiệu, định vị hình ảnh của Công ty trong giai đoạn 2020 – 2025 nhằm phát triển mạnh mẽ hoạt động tín dụng tiêu dùng và nâng cao hiệu quả hoạt động đầu tư vào lĩnh vực điện năng theo hướng phát triển bền vững.

6. **Giải pháp, đánh giá ảnh hưởng của dịch covid 19 – tác động đến nền kinh tế Việt Nam và chiến lược kinh doanh của Công ty trong bối cảnh đại dịch Covid 19**

Hội đồng Quản trị thống nhất các giải pháp đặt ra trong giai đoạn hiện nay để đối phó với giai đoạn khủng hoảng covid 19

- Tiết giảm chi phí hoạt động ở mức tối đa, HĐQT, Ban Điều hành đã thống nhất giảm lương (mức 10% với Ban TGD, các cấp Trưởng/Phó các Đơn vị giảm 5%, cắt giảm các chi phí hoạt động ở mức tối đa, chi phí văn phòng, điện, nước, sửa chữa,...)
- Nâng cao chất lượng nhân sự, sàng lọc, sắp xếp và chuẩn hóa đội ngũ nhân sự, thực hiện thanh lọc, tối ưu hóa bộ máy, chỉ giữ lại khung bộ máy với mức duy trì đảm bảo hoạt động, chuyển trạng thái hoạt động sang hình thức chủ động quản trị rủi ro luôn ở mức cao nhất.
- Ưu tiên đảm bảo thanh khoản, duy trì nguồn vốn hoạt động, chỉ giải ngân các khoản đầu tư có hiệu quả sinh lời cao trong lĩnh vực năng lượng, các cơ hội đầu tư vào các doanh nghiệp được định giá rẻ hơn giá trị thật, có tiềm năng tăng trưởng mạnh mẽ.

- Chủ động tìm kiếm nguồn lực từ các đối tác nước ngoài, các quỹ đầu tư, hợp tác kinh doanh trong lĩnh vực công nghệ với các tổ chức, tập đoàn kinh tế lớn để xây dựng hệ sinh thái riêng, khai thác các lợi thế trong việc tiếp cận các khách hàng sử dụng điện năng, đặc biệt là trong hoạt động tín dụng tiêu dùng và ro
- HĐQT đã giao kế hoạch kinh doanh tăng trưởng trong năm 2020 cho BĐH (mức 305 tỷ) ; tuy nhiên, sau khi diễn biến của dịch Covid 19 phức tạp, HĐQT thống nhất cần phải điều chỉnh kế hoạch kinh doanh phù hợp với diễn biến của thị trường, ưu tiên đặt chỉ tiêu an toàn, đảm bảo thanh khoản lên hàng đầu, sau đó mới tính đến mục tiêu tăng trưởng. Do đó, HĐQT thống nhất với kịch bản trình Đại hội đồng cổ đông thông qua nội dung kế hoạch kinh doanh năm 2020 theo nội dung trình của Tổng Giám đốc.

Trên đây là nội dung báo cáo của HĐQT tại Đại hội đồng cổ đông năm 2020; một lần nữa thay mặt HĐQT, tôi xin trân trọng cảm ơn sự quan tâm chỉ đạo của lãnh đạo NHNN, sự hỗ trợ và phối hợp của các khách hàng lớn, đối tác của Công ty, đặc biệt là Tập đoàn Điện lực Việt Nam, mặc dù đã thực hiện công tác thoái vốn theo chỉ đạo của Chính Phủ nhưng vẫn tiếp tục là đối tác chiến lược của Công ty trong giai đoạn tiếp theo; xin dành sự cảm ơn và chúc sức khỏe, bình an tới tất cả các vị khách quý, các quý vị cổ đông của Công ty.



Nơi nhận:

- Như trên;
- Lưu VPHĐQT.

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH**



Hoàng Văn Ninh