

TP. Hồ Chí Minh, ngày 28 tháng 03 năm 2011

BÁO CÁO

ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM TÀI CHÍNH 2010

V/v Kết quả hoạt động Công ty năm 2010

I. TÌNH HÌNH THI TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN NĂM 2010:

Thị trường chứng khoán đã bắt đầu năm 2010 một cách khởi sắc với tâm lý lạc quan tiếp nối từ năm 2009. Nhưng với chính sách tiền tệ được thắt chặt do những lo ngại về lạm phát, lãi suất cao và sự mất giá của tiền đồng, khởi sắc đầu năm đã không còn nữa và thị trường bắt đầu rơi vào giai đoạn đi ngang. Cả hai chỉ số VN Index và HNX Index đã biến động trong biên độ hẹp suốt cả năm.

Kết thúc năm 2010, VN Index đóng cửa ở mức 484,7 điểm, giảm 32 điểm, tương đương 6,26% so với phiên giao dịch đầu năm. Tại sàn Hà Nội, HNX Index chốt năm tại mức 114,2 điểm, mất 65.6 điểm, tương đương 36,5% so với phiên giao dịch đầu năm.

Thanh khoản trung bình của thị trường luôn ở mức thấp, bình quân khối lượng giao dịch trên sàn HOSE là 46,4 triệu cổ phiếu và chứng chỉ quỹ, trị giá 1.517 tỷ đồng / phiên giảm 9,86% so với năm 2009 (1.683 tỷ đồng). Trên sàn HNX là 34,9 triệu cổ phiếu, trị giá 1.017 tỷ đồng / phiên, cao hơn 29.4% so với 2009 (786 tỷ đồng).

Trong năm 2010, có 261 cổ phiếu mới niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam. Cụ thể đã có 79 doanh nghiệp niêm yết tại sàn HOSE và 102 doanh nghiệp niêm yết trên sàn HNX và 82 doanh nghiệp giao dịch trên sàn UPCOM. Trong năm có 2 cổ phiếu hủy niêm yết là NKD và HT2 do sáp nhập doanh nghiệp.

Năm 2010, có 105 công ty chứng khoán với 133 chi nhánh và 80 phòng giao dịch đang hoạt động, cung cấp dịch vụ cho khoảng 1,1 triệu tài khoản của nhà đầu tư. Với việc mở rộng mạng lưới, tăng cường nhân sự, 2010 các công ty chứng khoán đã cạnh tranh gay gắt trong việc cung cấp các dịch vụ chứng khoán, đặc biệt là đối với hoạt động môi giới và tư vấn tài chính doanh nghiệp.

Quá trình tăng vốn trong ngành ngân hàng cũng được coi là một biểu hiện trên bề mặt của sóng ngầm tăng vốn của gần như hầu hết các công ty niêm yết. Các nhà đầu tư đã chịu sức ép từ kế hoạch tăng vốn của nhiều công ty trong giai đoạn quý 3 và quý 4. Pha loãng trở thành một từ phổ biến và thị trường đã trừng phạt những công ty tăng vốn mà không có kế hoạch sử dụng hợp lý.

Các thị trường cuối cùng cũng đã lập đáy vào tháng 10 là thời điểm PV Gas niêm yết thành công và cổ phiếu này có mức định giá thấp. Các nhà đầu tư nước ngoài cũng đã tham gia thị trường tích cực hơn và đóng vai trò quan trọng trong việc đẩy thị trường đi lên từ đáy trong quý 4. Do đó, vào cuối năm, cả VNindex và HNindex đã phục hồi đáng kể. Và thị trường đang nhìn về năm 2011 với một tâm lý lạc quan nhưng thận trọng.

II. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

HSC khép lại năm 2010 với lợi nhuận thuần sau thuế là 182 tỷ đồng, EPS đạt 3.044 đồng trên mỗi cổ phiếu và tỷ lệ lợi nhuận trung bình trên vốn chủ sở hữu (ROAE) đạt 11.7% được xem là một trong những chỉ tiêu tốt nhất so với các công ty cùng ngành.

Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu khác được trình bày tóm tắt như sau:

Đơn vị: Triệu đồng

CHỈ TIÊU (Triệu đồng)	Năm 2009	Năm 2010	Tăng / Giảm
Kết quả hoạt động kinh doanh			
Doanh thu thuần	409.868	354.538	- 13%
Chi phí hoạt động	85.361	127.509	49%
Dự phòng/(hoàn nhập) dự phòng nợ khó đòi	(11.807)	(872)	- 93%
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	336.314	227.901	- 32%
Lợi nhuận trước thuế	336.314	227.901	- 32%
Lợi nhuận sau thuế	278.120	182.312	- 34%
Bảng cân đối kế toán			
Tổng tài sản	2.089.537	2,524,979	21%
Vốn chủ sở hữu	1.538.496	1,589,171	3%
Các chỉ tiêu tài chính			
Thu nhập trên vốn cổ phần trung bình (ROAE)	19,5%	11,7%	- 40%
Thu nhập trên tài sản trung bình (ROAA)	15,6%	7,9%	- 49%
Chỉ tiêu cho 1 đơn vị cổ phiếu			
Số lượng cổ phiếu phát hành	39.463.400	59.999.686	52%
Số lượng cổ phiếu lưu thông	39.398.772	59.841.941	52%
Thu nhập trên 1 cổ phiếu cơ bản (EPS) - VNĐ	7.056	3.044	- 57%
Hệ số giá trên thu nhập của 1 cổ phiếu (P/E)	8	10	27%
Giá trị sổ sách của 1 cổ phiếu (BVPS) – VNĐ	38.985	26.556	-32%
Hệ số giá trên giá trị sổ sách của 1 cổ phiếu (P/B)	1,4	1,1	-21%
Giá thị trường thời điểm cuối năm - VNĐ	54.500	29.900	-45%
Cổ tức - VNĐ	2.000	1.700 (*)	- 15%

(*): Số liệu tạm tính

Thị phần môi giới của HSC trên 2 sàn có sự tiến bộ từ vị trí thứ 4 năm 2009 đã vươn lên thêm một bước để trở thành vị trí thứ 3 trong năm 2010

Thị phần môi giới HSC	2009	Xếp hạng 2009	2010	Xếp hạng 2010
HOSE	5,63%	4	7,02%	3
HNX	3,73%	6	4,71%	3
HOSE + HNX	4,82%	4	5,88%	3

Công ty đã giành được giải thưởng bình chọn Extel Asia 2010 danh giá của hãng thông tấn quốc tế Thomson Reuters với danh hiệu “Công ty chứng khoán số 1 Việt Nam về Môi giới và Nghiên cứu thị trường năm 2010”. Trong giải bình chọn này, HSC cũng vinh dự là công ty duy nhất được vào danh sách 20 Công ty chứng khoán hàng đầu của khu vực Châu Á Thái Bình Dương.

1. DOANH THU & HOẠT ĐỘNG NGHIỆP VỤ

Đơn vị: Triệu đồng

DOANH THU	Năm 2009	Năm 2010	% tăng giảm 2010 /2009	Kế hoạch 2010	% tăng giảm so với kế hoạch 2010
Môi giới khách hàng tổ chức (thuần)	35.155,9	34.218,6	-3%	36.679,5	-6,7%
Trong đó					
Phí môi giới từ khách hàng tổ chức	26.829,9	22.941,2	-14%	31.374,4	-26,8%
Thu nhập từ hợp tác đầu tư		3.760,2			
Môi giới khách hàng cá nhân (thuần)	104.680,2	229.550,8	119%	241.309,4	-4.8%
Trong đó					
Phí môi giới khách hàng cá nhân	64.726,1	85.785,6	33%	94.159,0	-8,9%
Thu nhập từ hợp tác đầu tư	32.393,8	139.137,5	330%	143.276,9	-2,9%
Tự doanh	193.088,6	(16.158,7)	-108%	32.614,1	-150%
Trong đó					
Trích lập dự phòng giảm giá CK	(41.831,2)	(7.567,7)	-82%	-	
Hoàn nhập dự phòng giảm giá CK	150.290,1	19.775,1	-87%	15.710,6	25,9%
Tư vấn tài chính doanh nghiệp	7.228,2	44.954,2	522%	46.963,9	-4,3%
Trong đó					
Doanh thu từ phí tư vấn	2.894,3	4.073,6	41%	10.525,0	-61.3%
Lãi tiền gửi	55.290,9	61.972,7	12%	55.490,9	11,7%
TỔNG DOANH THU	409.868,2	354.537,7	-13%	413.057,8	-14,2%

Doanh thu cả năm 2010 giảm 13% so với năm trước và giảm 14,2% so với kế hoạch đề ra là do các nguyên nhân sau:

1.1 Môi giới khách hàng tổ chức:

Doanh thu phí môi giới khách hàng tổ chức giảm 14% so với năm 2009 được thể hiện qua các số liệu toàn thị trường và của thị phần khách hàng nước ngoài của HSC như sau:

Đơn vị: Triệu đồng

Khách hàng tổ chức nước ngoài	2009	2010	Chênh lệch 2010/2009	% tăng giảm
Giá trị giao dịch KH nước ngoài cả năm – Ngàn tỷ VND	73	81	8	12%
Thị phần KH nước ngoài HSC/Thị phần KH nước ngoài	21,0%	18,3%	-3%	-13%
Thị phần KH nước ngoài HSC/ Toàn thị trường	1,14%	1,15%	0,01%	0,8%
Doanh thu về phí môi giới KH tổ chức	26.829,9	22.941,2	(3.888,8)	-14%

Mặc dù thị phần khách hàng nước ngoài trên toàn thị trường đạt mức tương đương năm 2009 nhưng doanh thu về phí từ tổ chức nước ngoài không cao hơn năm trước. Nguyên nhân là do sự giảm của thị phần khách hàng nước ngoài qua HSC so với thị phần khách hàng nước ngoài của cả thị trường trong những tháng cuối năm 2010 với hoạt động giao dịch sôi nổi chỉ tập trung ở một số quỹ đầu tư ETF.

Đây là năm đầu tiên các tổ chức trong nước có sử dụng sản phẩm hợp tác đầu tư nên doanh thu từ các hoạt động hợp tác đầu tư đạt mức 3,7 tỷ đồng.

Trong năm 2010, HSC đã sáp nhập bộ phận môi giới khách hàng tổ chức và bộ phận nghiên cứu phân tích thành Khối Khách hàng Tổ chức nhằm kết hợp được thế mạnh của đội ngũ quản lý tài khoản chuyên nghiệp và đội ngũ chuyên viên phân tích có chuyên môn sâu, HSC đã đạt được sự cải thiện trong hiệu quả hoạt động và xử lý nhanh hơn các giao dịch của khách hàng.

Năm 2010 cũng là năm HSC thiết lập quan hệ đối tác với các công ty chứng khoán quốc tế nhằm tạo lập chỗ đứng tại các thị trường nước ngoài. Hiện tại, HSC là đối tác tại Việt Nam của công ty chứng khoán toàn cầu Auerbach Grayson, có trụ sở tại Mỹ. Thông qua Auerbach Grayson, HSC có thể tiếp cận với các nhà đầu tư tổ chức quốc tế và xử lý giao dịch đối với các yêu cầu về cổ phiếu và trái phiếu tại Việt Nam

HSC đã tổ chức một loạt các buổi giới thiệu cơ hội đầu tư trong năm 2010 tại các thị trường quan trọng như Mỹ, Hồng Kông và Singapore. Những chuyến đi đến các thị trường này cho phép HSC tiếp xúc với những khách hàng hiện tại cũng như tiềm năng tại các quốc gia này và giới thiệu họ về tiềm năng đầu tư tại Việt Nam

Bộ phận khách hàng tổ chức sẽ tiếp tục đóng góp sự tăng trưởng vững chắc trong mảng môi giới khách hàng tổ chức trong và ngoài nước, dựa trên năng lực nghiên cứu phân tích đã được công nhận, và nguồn lực tài chính hùng mạnh cho phép HSC tiến dần đến việc tạo lập thị trường và hỗ trợ thanh khoản cho các khách hàng tổ chức.

1.2 Môi giới khách hàng cá nhân:

a. Doanh thu phí môi giới từ khách hàng cá nhân

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu khách hàng trong nước	2009	2010	Chênh lệch 2010/2009	% tăng giảm
Giá trị giao dịch toàn thị trường cả năm – Ngàn tỷ VNĐ	630	625	(5)	-1%
Giá trị giao dịch trung bình / ngày – Ngàn tỷ VNĐ	2,52	2,50	(0,02)	-1%
Thị phần bán lẻ HSC / Toàn thị trường	3,3%	4,2%	0,9%	27%
Doanh thu về phí môi giới KH cá nhân	64.726,1	85.785,6	21.059,5	33%
Doanh thu từ hợp tác đầu tư	32.393,8	139.137,5	106.743,7	330%

Doanh thu phí từ khách hàng cá nhân tăng 33% là kết quả của việc tăng thị phần bán lẻ từ 3,3% lên 4,2% tức mức gia tăng là 27%. Việc gia tăng thị phần là do các yếu tố:

- Mở thêm 4 phòng giao dịch trong năm 2010 (Trần Hưng Đạo và Ba Tháng Hai tại Hồ Chí Minh, Kim Liên và Bà Triệu tại Hà Nội).
- Số lượng nhân viên môi giới bình quân tăng từ 126 trong năm 2009 lên 329 trong năm 2010, tăng 161%.
- Khả năng hỗ trợ thanh toán, các sản phẩm hợp tác đầu tư giúp các nhà đầu tư cá nhân có thêm khả năng dùng đòn bẩy tài chính trong giao dịch và đầu tư chứng khoán.

Mức phí môi giới gộp (gross fee) ở mức trung bình là 0,22%, không thay đổi so với năm trước.

Khối Khách hàng Cá nhân phối hợp chặt chẽ và được hỗ trợ tốt từ bộ phận Nghiên cứu với chuyên viên phân tích thường xuyên cung cấp các báo cáo bao gồm những nhận định thị trường súc tích và các khuyến nghị cổ phiếu phục vụ mục đích tham khảo cho khách hàng cá nhân. Ngoài ra trong trường hợp cần thiết bộ phận nghiên cứu sẽ cung cấp các báo cáo ngắn gọn trong vòng một trang chỉ trong vòng 4 tiếng đồng hồ khi nhận được yêu cầu từ các nhân viên chăm sóc khách hàng.

Trong năm 2010, HSC đã cho ra mắt dịch vụ giao dịch qua điện thoại di động mang lại cho khách hàng một công cụ hữu ích giúp các nhà đầu tư nắm bắt mọi diễn biến của thị trường và thông tin của mọi giao dịch. Dịch vụ này đang ngày càng được khách hàng chấp nhận và sử dụng.

b. Doanh thu sản phẩm hợp tác đầu tư và hỗ trợ thanh toán

Các sản phẩm hợp tác đầu tư được HSC triển khai từ tháng 8 năm 2009, vì vậy doanh thu trọn năm 2010 cao hơn so với doanh thu 4 tháng của năm 2009.

- Tổng hạn mức hợp tác đầu tư và hỗ trợ thanh toán duy trì trung bình ở mức 790 tỷ đồng trong năm 2010.
- Mức phí trung bình của các hoạt động hợp tác đầu tư và hỗ trợ thanh toán là 18% /năm.

1.3 Tự doanh

Ngay đầu năm 2010, Ban Điều Hành HSC đã quyết định thận trọng giảm bớt danh mục tự doanh, nhờ vậy Công ty đã chủ động hơn trong hoàn cảnh thị trường suy giảm, hạn chế tối đa các thiệt hại về tài chính và dự phòng tài chính trong năm 2010.

Danh mục trung bình của cổ phiếu niêm yết và chưa niêm yết đạt mức 235 tỷ đồng và mức lỗ cả năm là -8% (âm 8%) trong khi VN Index giảm 6.26% trong cả năm 2010 với chi tiết của cổ phiếu niêm yết và OTC như sau:

- Số dư bình quân của cổ phiếu niêm yết là 118 tỷ và mức lỗ là -18%.
- Số dư bình quân của cổ phiếu OTC là 117 tỷ và mức lỗ là -1%.

Chiến lược của HSC trong hoạt động tự doanh là không đầu cơ theo cảm tính phản ứng của thị trường trong ngắn hạn – một phương thức gây rủi ro thanh khoản cao.

HSC ý thức được việc quản lý một số lượng lớn mã cổ phiếu trong danh mục tự doanh trên thị trường chứng khoán như trước đây ẩn chứa những rủi ro và có khả năng bị xem như mâu thuẫn về lợi ích với khách hàng của HSC.

Chiến lược tự doanh mới của HSC sẽ tiếp cận theo hướng đồng hành và hỗ trợ, theo đó bộ phận Ngân quỹ sẽ điều hành quá trình đầu tư tạo tính thanh khoản cho khách hàng.

1.4 Tư vấn tài chính doanh nghiệp

- Tổng doanh thu cả năm 2010 đạt gần 45 tỷ tăng 522% so với năm 2009. Trong đó, doanh thu từ phí tư vấn tăng 41% so với năm 2009.
- Doanh thu từ các hoạt động sử dụng vốn: 40 tỷ đồng doanh thu chủ yếu từ nghiệp vụ dàn xếp vốn với số tiền đầu tư là 265 tỷ với mức sinh lời bình quân là 15% pa. Khoản này đã thu hồi vào cuối năm 2010.

Trong năm 2010, HSC tư vấn niêm yết thành công cho Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội (HBB), Công ty CP Bột giặt Net (NET), Công ty CP Địa ốc Sacomreal (SRC), Công ty Xây lắp & Địa ốc Vũng Tàu (VRC).

2010 cũng là năm thành công của dịch vụ tư vấn sáp nhập (M&A) với các giao dịch như: Tư vấn chính cho dự án Bất động sản của Công ty TNHH Da Cin; Tư vấn duy nhất cho việc mua lại Sfone của Công ty CP Dịch vụ SPT; Định giá và tư vấn cho Công ty CP Đầu Tư CMC; Tư vấn tái cấu trúc cho Công ty Quốc tế Việt Thái.

2010 còn là năm chứng kiến sự phối hợp thành công của Bộ phận Tư vấn Tài chính Doanh nghiệp và khối khách hàng cá nhân trong hoạt động hỗ trợ thanh khoản và phân phối cổ phiếu doanh nghiệp, đáp ứng được nhu cầu và mong đợi của thị trường.

1.5 Lãi tiền gửi ngân hàng

Lãi tiền gửi năm 2010 với số dư tiền trung bình là 640 tỷ với lãi suất tiền gửi kỳ hạn 1 tháng bình quân là 11%/năm (2009: 8,5% pa).

2. CHI PHÍ HOẠT ĐỘNG

Chi phí hoạt động của cả năm 2010 là 127 tỷ đồng, tăng 49% so với năm 2009.

Những chi phí hoạt động chính của năm 2010 có sự biến động lớn so với năm trước và ngân sách như sau:

2.1 Chi phí lương toàn nhân viên:

Tăng 75% so với năm 2009 theo phân tích của bảng tính sau:

Đơn vị: Triệu đồng

Chi phí lương của các phòng ban	2009	2010	Chênh lệch 2010/2009	% tăng giảm
Lương nhân viên môi giới (cơ bản) (a)	7.747	18.917	11.170	144%
Lương nhân viên các bộ phận khác (b)	23.575	35.778	12.203	52%
Chi phí lương toàn nhân viên = (a)+(b)	31.322	54.695	23.373	75%
Chi phí lương / Doanh thu thuần	7,6%	15,4%	7,8%	102%
Chi phí lương / Tổng chi phí	36,7%	42,9%	6,2%	17%

Chi tiêu chi phí lương/doanh thu thuần và chi phí lương/tổng chi phí đều cao hơn so với năm 2009 là do các nguyên nhân chủ yếu sau:

- Tăng lương cho các nhân sự cao cấp trong năm 2010 để phù hợp với tình hình thị trường lao động.
- Tăng số lượng nhân viên mới theo kế hoạch mở rộng quy mô hoạt động giao dịch với 4 phòng giao dịch tại Hà Nội và 3 phòng giao dịch tại Thành phố Hồ Chí Minh trong năm 2010.
- Do thay đổi chính sách nhân viên môi giới (brokers) theo yêu cầu của cơ quan chức năng là chuyển đổi brokers từ lao động tự do sang hình thức nhân viên môi giới chính thức tức là brokers nhận lương căn bản của HSC (lương cứng) và hoa hồng (lương mềm), đồng nghĩa với việc chi phí cố định tăng lên. Ảnh hưởng của chính sách này làm chi phí lương cơ bản của brokers tăng lên 144%. Tuy nhiên, chi phí thật sự cho nhân viên môi giới là tổng thu nhập từ lương cơ bản và hoa hồng theo doanh số. Vì vậy, phân tích thêm về chính sách thu nhập của nhân viên môi giới như thông tin sau:

Đơn vị: Triệu đồng

Thu nhập của nhân viên môi giới	2009	2010	Chênh lệch 2010/2009	% tăng giảm
Lương nhân viên môi giới (cơ bản) (a)	7.747	18.917	11.170	144%
Hoa hồng (c)	12.232	21.343	9.111	74%
Tổng thu nhập của nhân viên MG = (a)+(c)	19.979	40.260	20.282	102%
Thu nhập về phí gộp – Retails	88.471	121.334	32.863	37%
Tổng thu nhập/Doanh thu phí	23%	33%	11%	47%

Tỷ lệ tăng của tổng thu nhập/doanh thu về phí (compensation/fee income) tăng từ 23% lên 33% theo sự cạnh tranh thu hút nguồn nhân lực trên thị trường.

2.2 Chi phí thuê văn phòng và cải tạo văn phòng

Chi phí thuê văn phòng và cải tạo văn phòng tăng 58% so với năm 2009 và cao hơn ngân sách đầu năm là do việc mở các phòng giao dịch trong năm 2009 và năm 2010 cùng với chậm tiến độ di dời văn phòng Hội Sở Chính về AB Tower. Các chỉ tiêu của chi phí này trên tổng doanh thu và chi phí như sau:

Đơn vị: Triệu đồng

Chi phí thuê & cải tạo văn phòng	2009	2010	Chênh lệch 2010/2009	% tăng giảm
Chi phí thuê và cải tạo văn phòng	13.655	21.610	7.955	58%
Doanh thu thuần	409.868	354.538	(55.330)	-13%
Chi phí thuê / Doanh thu thuần	3,3%	6,1%	2,8%	83,0%
Chi phí thuê / Tổng chi phí	16,0%	16,9%	1,0%	5,9%

2.3 Chi phí khấu hao, công cụ dụng cụ và chi phí nối mạng đường truyền, dịch vụ thông tin:

Các chi phí này liên quan chủ yếu đến các chi phí của bộ phận công nghệ thông tin. Các chi phí này liên quan đến việc vận hành của trung tâm dữ liệu (data center), VIS, kế hoạch dự phòng nóng (resilience plan)...Phân tích về tỷ lệ chi phí này với tổng chi phí hoạt động và tổng doanh thu thuần như sau:

Đơn vị: Triệu đồng

Chi phí IT	2009	2010	Chênh lệch 2010/2009	% tăng giảm
Chi phí công nghệ thông tin	10.171	17.840	7.669	75%
Doanh thu thuần	409.868	354.538	(55.330)	-13%
Chi phí IT / Doanh thu thuần	2,5%	5,0%	2,6%	103%
Chi phí IT / Tổng chi phí	11,9%	14,0%	2,1%	17%

Các tỷ lệ về chi phí IT/doanh thu thuần và tổng chi phí năm 2010 đều cao hơn năm 2009 là do định hướng tiếp tục đầu tư vào cơ sở hạ tầng để nâng cấp khả năng giao dịch và ổn định kết nối với Sở Giao Dịch và với khách hàng. Tỷ lệ chi phí IT/doanh thu thuần với mức 5% là chỉ tiêu tương đương so với các doanh nghiệp trong cùng ngành tài chính ngân hàng.

2.4 Các chi phí khác có sự biến động theo sự phát triển của công ty trong năm 2010;

2.5 Không trích lập dự phòng sản phẩm tín dụng như kế hoạch đầu năm;

2.6 Không phát sinh khoản vay ngân hàng trong năm.

III. BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN VÀO NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2010

Đơn vị: Triệu đồng

TÀI SẢN	31/12/2010	31/12/2009	% Chênh lệch
A. TÀI SẢN LƯU ĐỘNG VÀ ĐẦU TƯ NGẮN HẠN	2.337.234	1.992.037	17%
I. Tiền	1.239.485	826.815	50%
II. Đầu tư ngắn hạn	176.895	267.505	-34%
III. Khoản phải thu	916.025	888.641	3%
IV. Khoản phải thu khác	4.829	9.076	-47%
B. TÀI SẢN CỐ ĐỊNH VÀ ĐẦU TƯ DÀI HẠN	187.745	97.500	93%
II. Tài sản cố định	27.047	18.188	49%
II. Đầu tư dài hạn	20.597	52.671	-61%
III. Đầu tư dài hạn khác	140.101	26.641	426%
TỔNG TÀI SẢN	2.524.979	2.089.537	21%
NGUỒN VỐN	31/12/2010	31/12/2009	% Chênh lệch
A. NỢ PHẢI TRẢ	935.808	541.145	73%
I. Nợ ngắn hạn	933.987	539.363	73%
II. Nợ dài hạn	1.820	1.782	2%
B. NGUỒN VỐN CHỦ SỞ HỮU	1.589.171	1.548.392	3%
I. Vốn chủ sở hữu	1.589.171	1.538.496	3%
II. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	-	9.896	
TỔNG NGUỒN VỐN	2.524.979	2.089.537	21%

1. Tiền:

Loại trừ 470 tỷ tiền mua trái phiếu của một khách hàng vào ngày cuối cùng của năm 2010, trong tổng số tiền 780 tỷ bao gồm 300 tỷ đồng tiền ký quỹ của nhà đầu tư và 480 tỷ của HSC.

2. Đầu tư ngắn hạn (cổ phiếu ngắn hạn):

- Danh mục duy trì là 170 tỷ (sau dự phòng) bao gồm 22 tỷ cổ phiếu niêm yết và 154 tỷ cổ phiếu OTC (trong đó hơn 60 tỷ cổ phiếu Ngân hàng Quân Đội đang chờ để bán lại cho một khách hàng tổ chức lớn).
- Danh mục của cổ phiếu OTC phần lớn được mua vào từ trước năm 2007 và tình hình của 5 cổ phiếu OTC đang được nắm giữ với số lượng lớn như sau:

Đơn vị: Tỷ đồng

STT	Cổ phiếu	Số lượng	Giá vốn	Giá trị theo thị trường	Tỷ lệ dự phòng
1	Lạc Việt	1.200.000	30.750	26.400	-14%
2	VFM	2.180.364	21.804	21.804	0%
3	Nam A Bank	738.673	30.431	7.387	-76%
4	Dong A Bank	453.442	16.464	6.802	-59%
5	Tan Binh Res	300.000	11.925	8.100	-32%

3. Khoản phải thu:

Số dư của các sản phẩm tín dụng là 820 tỷ đồng và 60 tỷ đồng liên quan đến một khoản REPO trái phiếu đáo hạn vào tháng 2 năm 2011.

4. Đầu tư dài hạn (trái phiếu):

Danh mục trái phiếu là 20 tỷ.

5. Đầu tư dài hạn khác:

Liên quan chủ yếu đến các khoản thuê trả trước trong đó có 110 tỷ cho việc trả trước 40 năm tiền thuê văn phòng tại AB Tower;

6. Nợ ngắn hạn:

Chủ yếu liên quan đến khoản phải trả tiền ký quỹ của nhà đầu tư là 300 tỷ (không kể khoản 470 tỷ đồng tiền mua trái phiếu của 1 khách hàng). Ngoài ra còn 1 khoản REPO trái phiếu 60 tỷ sẽ đáo hạn vào tháng 2 năm 2011.

7. Nguồn vốn

Nguồn vốn đạt 1.589 tỷ với biến động được tóm tắt như sau:

Biến động của vốn chủ sở hữu	Tỷ đồng
Số dư đầu năm 2009	1.548.391
Chi trả cổ tức đợt 2 năm 2009	(59.917)
Trích quỹ và chuyển các quỹ ra nợ ngắn hạn	(21.772)
Kết quả kinh doanh của năm 2010	182.312
Chi trả cổ tức đợt 1 năm 2010	(59.842)
Số dư cuối năm 2010	1.589.172

IV. CÁC HOẠT ĐỘNG HỖ TRỢ KINH DOANH

1. Công nghệ thông tin

Trong năm 2010, Phòng Quản trị Hệ thống đã hoàn thành nhiều dự án công nghệ như sau:

- Ra mắt ứng dụng giao dịch trên điện thoại di động của HSC, khách hàng có thể nhận được thông tin trực tiếp từ các sản phẩm giao dịch giúp họ quyết định nhanh để tận dụng các cơ hội hay tránh được tổn thất.
- Thực hiện chuyển khoản và mở tài khoản trực tuyến nhằm tăng cường khả năng tiếp cận và thuận tiện trong giao dịch cho khách hàng. Năm 2010, số lượng lệnh giao dịch trực tuyến tại HSC đạt mức 50% so với mức 30% của năm 2009.
- Đầu tư nâng cấp hệ thống quản lý giao dịch, có thêm hệ thống G3B thực hiện được nhiều chức năng hơn, ngoài việc thanh toán bù trừ và lưu ký chứng khoán, G3B còn đặt nền tảng cho các dịch vụ trực tuyến sau này như thực hiện quyền và đăng ký đấu giá.
- Xây dựng Trung tâm Dữ liệu Công nghệ Thông tin với các máy chủ IBM 40 và cơ sở hạ tầng được nâng cấp phù hợp với các tiêu chuẩn công nghệ thông tin quốc tế cho mô hình Tier 3.
- Tăng cường an ninh và khả năng phục hồi của các mạng chi nhánh, tạo hạ tầng kết nối ổn định trong trường hợp mất điện hoặc sự cố hệ thống bằng cách cho phép truy cập Internet sử dụng công nghệ mạng ảo riêng (VPN), đảm bảo các chi nhánh duy trì mạng trực tuyến kể cả khi mất điện đột xuất.

Việc không ngừng nâng cấp cải tiến hệ thống đã giúp HSC đạt được tốc độ đặt lệnh cao nhất và giúp cho khách hàng giao dịch với thời gian nhanh nhất có thể.

2. Hoạt động của phòng Kiểm soát nội bộ

Công tác tổ chức và xây dựng môi trường kiểm soát

Trong năm 2010, Bộ phận Kiểm soát nội bộ (KSNB) đã kiện toàn cơ cấu tổ chức và hoàn thiện môi trường kiểm soát thông qua việc xây dựng hệ thống các quy định, quy trình phục vụ công tác kiểm tra, kiểm soát:

- Hoàn thiện Quy định về Hệ thống kiểm soát và Quản lý rủi ro của Công ty.
- Xây dựng hệ thống các Quy trình Kiểm soát cho từng hoạt động kinh doanh của Công ty

Về công tác kiểm tra, kiểm soát:

Căn cứ theo quy định của pháp luật và các quy định hiện hành của Công ty, Bộ phận Kiểm soát nội bộ đã lập kế hoạch và tiến hành kiểm tra về mọi mặt hoạt động của Công ty nhằm đảm bảo tính chính xác, tính tuân thủ. Qua công tác kiểm tra, kiểm soát định kỳ, Bộ phận kiểm soát nội bộ đã cung cấp đầy đủ thông tin liên quan tới Ban Tổng Giám đốc thông qua các báo cáo kiểm soát từ đó có thể đánh giá hoạt động của các phòng ban, kiểm soát rủi ro và tiến hành điều chỉnh các sai sót (nếu có).

Hệ thống Kiểm soát nội bộ Công ty đã phát huy được vai trò tích cực trong việc hỗ trợ cho Ban điều hành tiến hành kiểm tra, giám sát mọi hoạt động của Công ty, tuân thủ đúng các quy định của pháp luật về chứng khoán cũng như các quy định nội bộ Công ty nhằm phòng ngừa và hạn chế rủi ro phát sinh trong quá trình hoạt động.

Cụ thể hệ thống Kiểm soát nội bộ đã đảm bảo:

- Kiểm soát việc tuân thủ quy trình nghiệp vụ của các bộ phận kinh doanh.

- Kiểm toán nội bộ báo cáo tài chính.
- Giám sát tỷ lệ vốn khả dụng và các tỷ lệ an toàn tài chính theo quy định.
- Quản lý tách bạch tài sản chứng khoán, tiền gửi của khách hàng với Công ty.
- Bảo quản, lưu trữ tài sản của khách hàng.
- Thực hiện nghiêm túc chế độ báo cáo và chế độ công bố thông tin.

3. Mạng lưới hạ tầng cơ sở vật chất

- Hoàn thiện và đưa vào hoạt động phòng giao dịch Bà Triệu tháng 1 năm 2010.
- Hoàn thiện và đưa vào hoạt động phòng giao dịch Trần Hưng Đạo tháng 2 năm 2010.
- Di dời phòng giao dịch Hậu Giang về địa điểm mới và đổi tên thành phòng giao dịch Ba Tháng Hai tháng 5 năm 2010.
- Hoàn thiện và đưa vào hoạt động phòng giao dịch Kim Liên tháng 7 năm 2010.
- Thuê dài hạn toàn bộ hai tầng của tòa nhà và chuyển Hội sở Công ty về AB Tower, một cao ốc văn phòng mới hạng A thuộc khu vực trung tâm của thành phố Hồ Chí Minh trong tháng 11 năm 2010.
- Thiết kế thi công sàn giao dịch Lê Lai tại tầng 5 tòa nhà AB Tower, dự kiến đưa vào hoạt động trong tháng 5 năm 2011.

4. Hoạt động nhân sự

HSC đã tạo được bước tiến mạnh mẽ trong việc xây dựng đội ngũ quản trị cấp cao để giúp công ty nâng cao năng lực quản trị rủi ro và khả năng xử lý các nghiệp vụ trong kinh doanh.

- Bổ nhiệm ông Trịnh Hoài Giang vào vị trí Phó Tổng Giám đốc Điều hành, tập trung chú trọng đến việc quản lý rủi ro.
- Chào đón ông Lê Công Thiện, người từng giữ vị trí Tổng Giám đốc của một công ty chứng khoán khác, trong vai trò Giám đốc Điều hành mới của Khối Khách hàng Cá nhân. Nâng cấp chi nhánh Hà Nội lên thành văn phòng Khu vực miền Bắc, đồng thời thăng chức Giám đốc Điều hành đối với ông Bạch Quốc Vinh để quản lý toàn bộ khu vực miền Bắc.
- Tăng cường năng lực lãnh đạo cho Khối Tư vấn Tài chính Doanh nghiệp với sự bổ nhiệm ông Phạm Minh Phương đồng hành cùng với ông Kelly Wong trong vai trò quản lý.
- Sáp nhập bộ phận Phân tích và Môi giới khách hàng Tổ chức với nhau để thành lập Khối khách hàng Tổ chức do ông Johan Kruimer và ông Fiachra Mac Cana đồng lãnh đạo.

Tổng số nhân viên HSC tính đến thời điểm cuối năm 2010 là 416 nhân viên

HSC xây dựng một chính sách nhân lực tiên tiến nhằm thu hút nhân viên và trả lương cho nhân viên thỏa đáng dựa trên hiệu quả công việc

- Chương trình sở hữu cổ phiếu cho nhân viên (ESOP) – Trong tháng 5 năm 2010, HSC đã phát hành 836.900 cổ phiếu mệnh giá 10.000/cổ phần cho toàn thể cán bộ công nhân viên HSC dựa trên chương trình phúc lợi của năm 2009.

- Chế độ bảo hiểm y tế toàn diện với tất cả nhân viên chính thức và cả gia đình của họ, trong đó HSC thanh toán 100% phí bảo hiểm cho nhân viên và 50% cho những thành viên trong gia đình.
- Các chương trình đào tạo, những bài tập nâng cao kỹ năng, các cuộc hội thảo về quản lý đào tạo và vai trò lãnh đạo

Trong năm 2010, Phòng Nhân sự HSC đã khởi xướng nhiều hoạt động nhằm củng cố sự đoàn kết và hợp tác giữa các phòng ban: Báo cáo hoạt động thường quý (Team Briefing), ngày hội gia đình 2010 (Family Day), hoạt động xây dựng đội nhóm (Team Building), các câu lạc bộ thể thao, nghệ thuật, giải thưởng sáng tạo, khuyến khích thưởng doanh số,

HSC đã và sẽ tiếp tục xây dựng giá trị đặc biệt cho các hoạt động kinh doanh cốt lõi và thương hiệu của mình. Chúng tôi đã xây dựng được một nền tảng vững chắc mà trên đó công ty sẽ tiếp tục phát triển bền vững và có sức cạnh tranh ngay cả trong những thời kỳ khó khăn như năm 2010 và hiện tại.

Nhân dịp này, chúng tôi muốn cảm ơn tất cả các quý cổ đông, khách hàng, đồng nghiệp và đối tác vì đã dành cho chúng tôi sự ủng hộ và sự tin tưởng mà nhờ đó HSC vững bước tiến vào giai đoạn phát triển kế tiếp trong tương lai.

Trên đây là tổng hợp báo cáo tình hình hoạt động năm 2010 của Công ty Cổ phần Chứng khoán Thành Phố Hồ Chí Minh kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét thông qua.



TỔNG GIÁM ĐỐC

JOHAN NYVENE

Nơi nhận:

- Như trên
- Lưu Vp



