

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 Kế hoạch kinh doanh năm 2011

I. TỔNG QUAN THỊ TRƯỜNG NĂM 2011

- HSC dự báo GDP năm 2011 sẽ tăng trưởng 6,5% với giả định chính sách thắt chặt tiền tệ sẽ được duy trì đến giữa quý 2 và mặc dù lãi suất có thể giảm sau đó, thì HSC cho rằng mục tiêu tăng trưởng cung tiền M2 và tăng trưởng tín dụng sẽ được giữ vững trong khoảng thời gian còn lại của năm.
- Cán cân thương mại: dự báo thâm hụt thương mại trong năm 2011 sẽ vào khoảng 10 tỷ USD, giảm 17,4% so với mức 12,1 tỷ USD của năm 2010 dựa trên một số yếu tố gồm:
 - Môi trường chính trị thế giới hiện tại đang trở nên phức tạp, đặc biệt tại khu vực Trung Đông, và do đó, giá dầu thô có thể sẽ tiếp tục tăng và Việt Nam hiển nhiên là người hưởng lợi từ diễn biến này do nước ta là nước xuất khẩu ròng đối với mặt hàng dầu.
 - Với mục tiêu tăng trưởng tín dụng mới cho năm dưới 20%, chúng tôi cho rằng kim ngạch nhập khẩu sẽ được hạn chế ở mức hợp lý.
 - Sau khi phá giá đồng nội tệ vào ngày 11/2, các sản phẩm xuất khẩu của Việt Nam sẽ trở nên rẻ hơn và các sản phẩm nhập khẩu sẽ trở nên đắt hơn. Do vậy, chúng tôi cho rằng nhập khẩu sẽ giảm và xuất khẩu sẽ tăng.
- Lạm phát do cầu kéo xuất phát từ chính sách tăng trưởng tín dụng mạnh mẽ với tốc độ tăng trưởng tín dụng đạt 29,8% trong năm 2010, và tác động của chính sách tăng trưởng tín dụng mạnh mẽ này đã tạo ra tác dụng lạm phát tiềm ẩn và hiện giờ đang thể hiện rõ. Lạm phát do chi phí đẩy do cả giá nguyên liệu đầu vào trong nước và quốc tế tăng. Bên cạnh đó, việc phá giá 8,5% gần đây của tiền đồng vào ngày 11/2/2011 chắc chắn cũng sẽ có tác động tới lạm phát. Nếu Chính phủ không có những biện pháp thích hợp nhằm kiềm chế lạm phát, thì theo chúng tôi, lạm phát năm 2011 có thể lên tới 14%.
- HSC dự báo lãi suất cho vay trong năm 2011 có thể giảm xuống 15-16%, tương đương giảm 3% từ mặt bằng hiện tại. Tuy nhiên, chúng tôi cho rằng lãi suất sẽ khó giảm mạnh dưới ngưỡng này cho tới khi áp lực lạm phát không còn nữa

Hiện nay, chính phủ đang cân nhắc các biện pháp chính sách nhằm thắt chặt tiền tệ, giảm chi tiêu ngân sách cũng như đẩy mạnh xuất khẩu nhằm ngăn ngừa tái lạm phát, ổn định giá trị đồng tiền nhưng đồng thời cũng đạt được mục tiêu tăng trưởng.

Thị trường chứng khoán năm 2010 cuối cùng đã lập đáy vào tháng 10, 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 Q4. 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. KẾ HOẠCH TRIỂN KHAI HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2011

Dựa trên tình hình thực tế sau khi kết thúc năm 2010, Ban Điều Hành lên kế hoạch hoạt động kinh doanh dựa trên dự đoán giá trị giao dịch trung bình toàn thị trường năm 2011 sẽ tăng 20% so với năm 2010 và đạt mức giao dịch trung bình là 3.000 tỷ đồng / ngày với 250 ngày giao dịch trong năm 2011.

1. KẾ HOẠCH KINH DOANH TRONG NĂM 2011

Đơn vị: Triệu đồng

CHỈ TIÊU	Năm 2010	Năm 2011	% tăng giảm
Môi giới khách hàng tổ chức (thuần)	34.218,6	36.000,0	5%
Trong đó			
Phí môi giới từ khách hàng tổ chức	22.941,2	36.000	57%
Thu nhập từ hợp tác đầu tư	3.760,2	-	-100%
Môi giới khách hàng cá nhân (thuần)	229.550,8	256.440,0	12%
Trong đó			
Phí môi giới khách hàng cá nhân	85.785,6	109.440,0	28%
Thu nhập từ hợp tác đầu tư	139.137,5	144.000,0	3%
Tự doanh	(16.158,7)	63.000,0	490%
Tư vấn tài chính doanh nghiệp	44.954,2	30.576,8	-32%
Trong đó			
Doanh thu từ phí tư vấn	4.073,6	9.700,0	138%
Lãi tiền gửi	61.972,7	50.500,0	-19%
TỔNG DOANH THU	354.537,7	436.516,8	20%
TỔNG CHI PHÍ HOẠT ĐỘNG	127.508,6	139.983,6	10%
HOÀN NHẬP NỢ KHÓ ĐÒI	871,7	-	-100%
TỔNG LỢI NHUẬN TRƯỚC THUẾ	227.900,9	296.533,2	30%
THUẾ THU NHẬP DOANH NGHIỆP	45.589,2	59.306,6	30%
LỢI NHUẬN SAU THUẾ	182.311,7	237.226,6	30%
Hệ số thu nhập trên vốn cổ phần (ROAE)	11,7%	13,1%	

2. KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG ĐỐI VỚI TỪNG NGHIỆP VỤ

2.1 Nghiệp vụ Kinh doanh Môi giới Khách hàng tổ chức:

Doanh thu phí môi giới từ khách hàng tổ chức được xây dựng với mức 36 tỷ đồng và thị phần môi giới là 2% dựa trên các giả định sau:

- Tỷ trọng của giá trị giao dịch khách hàng nước ngoài trên tổng giá trị giao dịch toàn thị trường là 18%, so với 13% năm 2010.
- Mức tăng trưởng của toàn thị trường giao dịch khách hàng nước ngoài là 70%.
- Thị phần khách hàng tổ chức HSC trên tổng thị trường nước ngoài tăng từ 18% lên mức 22%.
- Thị phần khách hàng tổ chức HSC trong năm 2010 là 1,2% trên toàn thị trường.

Tóm tắt các dữ kiện trên bằng bảng số liệu như sau:

Khách hàng tổ chức nước ngoài	2010	Dự đoán 2011
Giá trị giao dịch toàn thị trường cả năm – ngàn tỷ	625	750
Giá trị giao dịch KH nước ngoài cả năm – ngàn tỷ	81	138
% giao dịch nước ngoài/Tổng thị trường	13%	18%
Giá trị giao dịch KH nước ngoài HSC cả năm – ngàn tỷ	14,8	30,3
Thị phần KH nước ngoài HSC / Thị phần KH nước ngoài	18,3%	22,0%
Thị phần KH nước ngoài HSC / Toàn thị trường	1,2%	2,0%

Bộ phận Kinh doanh Khách hàng tổ chức tiếp tục duy trì vị trí thứ hai hoặc thứ nhất từng tháng về thị phần trong phân khúc thị trường khách hàng tổ chức nước ngoài. Để đạt được mục tiêu đề ra, Bộ phận Kinh doanh Khách hàng tổ chức đề ra kế hoạch thực hiện trong năm 2011 như sau:

- Tăng cường tổ chức tiếp xúc với khách hàng hiện tại cũng như tiềm năng, kết hợp với các tổ chức môi giới và đại lý ở các thị trường nước ngoài để thu hút đầu tư từ các tổ chức.
- Tiếp tục thu xếp các chuyến thăm công ty cho các tổ chức nước ngoài.
- Cung cấp nguồn sản phẩm thị trường sơ cấp dồi dào hơn từ mảng Tư vấn Tài chính Doanh nghiệp.
- Sử dụng nguồn vốn để tạo thanh khoản, hỗ trợ nhà đầu tư, dần tiến đến khả năng tạo lập thị trường.

2.2 Nghiệp vụ Kinh doanh Môi giới Khối khách hàng cá nhân:

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

Mục tiêu của doanh thu phí trong năm 2011 là 109 tỷ, tăng 28% so với năm 2010 dựa trên giả định như sau:

- Giá trị giao dịch trung bình trên thị trường là 3.000 tỷ đồng.
- Thị phần môi giới khách hàng cá nhân là 4,8% so với toàn thị trường (tăng 15% so với mức 4,2% của năm 2010).
- Hoa hồng cho nhân viên môi giới ở mức trung bình là 20% của tổng phí gộp nhận được từ khách hàng.

b. Doanh thu từ các sản phẩm hợp tác đầu tư

Tổng hạn mức cung cấp cho các sản phẩm hợp tác đầu tư và hỗ trợ thanh toán giao dịch duy trì ở mức 800 tỷ đồng, vào những thời điểm giải ngân cao, hạn mức này có thể tăng đến hơn 1.200 tỷ đồng với mức phí trung bình là 18%/năm.

Để đạt được mục tiêu kế hoạch như trên, Bộ phận Kinh doanh Môi giới Khối khách hàng cá nhân và dịch vụ đưa ra những mục tiêu thực hiện trong năm 2011 như sau:

- Hoàn thiện mạng lưới giao dịch: Thi công và đưa vào hoạt động phòng giao dịch Lê Lai tại lầu 5 tòa nhà AB trong tháng 5 năm 2011.
- Tiếp tục cung cấp các dịch vụ truyền thống như tư vấn, tổ chức những buổi hội thảo với mục đích chia sẻ và cập nhật xu hướng thị trường cho khách hàng.
- Đưa vào những sản phẩm mới sau khi được các cơ quan chức năng phê duyệt. Những sản phẩm mới có mục đích tăng tính thanh khoản của khách hàng và tăng giao dịch.
- Tiếp tục phát triển đội ngũ chuyên viên tư vấn đầu tư chăm sóc khách hàng có chất lượng, đánh thức tài khoản ngủ quên và cải tiến hệ thống giao dịch nhằm mang lại những tiện ích tốt nhất cho khách hàng.

2.3 Nghiệp vụ Tự doanh:

a. Giao dịch cổ phiếu (đầu tư ngắn hạn):

- Danh mục đầu tư cổ phiếu niêm yết: định hướng là sẽ bắt đáy thị trường trong năm 2011 với danh mục được phân bổ đến 300 tỷ đồng với giả định lợi suất là 12%/năm;
- Danh mục đầu tư cổ phiếu OTC: kế hoạch trong năm 2011 là duy trì bằng với mức cuối năm 2010 với mức sinh lời là 3% giá vốn (tương đương với mức chia cổ tức 10% của mệnh giá), kỳ vọng cổ tức nhận được là 3,3 tỷ đồng.
- Những khoản đầu tư khác chủ yếu chỉ nhắm vào những dự án có sự tư vấn và thu xếp vốn bởi HSC.

b. Giao dịch trái phiếu (đầu tư dài hạn):

- Vào thời điểm sau khi hoàn thành kế hoạch tăng vốn, giá trị đầu tư trái phiếu có thể được phân bổ đến 400 tỷ đồng (số dư trung bình là 200 tỷ đồng) với giả định đưa ra cho lợi suất tối thiểu là 12%/năm.

2.4 Nghiệp vụ Tư vấn Tài chính Doanh nghiệp:

- Doanh thu dịch vụ tư vấn: dự kiến thu được 9,7 tỷ đồng, tăng 141% so với năm 2010. Vào bất cứ thời điểm nào, HSC vẫn luôn có khoảng 35 dự án tư vấn trong lĩnh vực tài chính doanh nghiệp.
- Doanh thu từ các hoạt động sử dụng vốn: dự đoán là 20,8 tỷ đồng từ các hoạt động phát hành và bảo lãnh phát hành trái phiếu, cổ phiếu và trái phiếu chuyển đổi. Nguồn vốn sử dụng trung bình cả năm là 80 tỷ (nhưng có khả năng giải ngân đến 300 tỷ vào những thời điểm cao) với mức sinh lời trung bình là 26%/năm.

2.5 Lãi tiền gửi ngân hàng:

Trong tổng số tiền 550 tỷ đồng bao gồm 150 tỷ tiền của HSC nhằm đáp ứng nhu cầu vốn lưu động và gửi ngân hàng với mức lãi suất trung bình là 12% /năm.

3. CHI PHÍ HOẠT ĐỘNG

Chi phí hoạt động dự kiến của HSC trong năm 2011 là 140 tỷ đồng tăng 10% so với năm 2010 gồm những chi phí hoạt động chính của năm như sau:

3.1 Phí lưu ký:

Tăng 46% so với năm 2010 là do cách tính giá mới của Trung Tâm Lưu Ký từ việc tính phí cho từng lô cổ phiếu sang từng cổ phiếu. Hiện tại, tất cả các công ty chứng khoán chưa thực hiện việc thu lại khoản phí từ khách hàng.

3.2 Chi phí lương và các chi phí nhân sự liên quan:

Chi phí lương tăng 21% so với năm 2010.

Đơn vị: Triệu đồng

Chi phí lương của các phòng ban	2010	2011	Chênh lệch 2011/2010	%
Lương brokers (lương cơ bản) (a)	18.917	20.777	1.860	10%
Lương nhân viên các bộ phận khác (b)	35.778	45.144	9.366	26%
Chi phí lương toàn nhân viên=(a)+(b)	54.695	65.921	11.226	21%
Chi phí lương/doanh thu thuần	15,4%	15,1%	-0,3%	-2%
Chi phí lương/ tổng chi phí	42,9%	47,1%	4,2%	10%

Xem xét về thành phần chi phí lương của nhân viên môi giới và nhân viên của các bộ phận còn lại của HSC như sau:

- Lương nhân viên các bộ phận khác ngoài nhân viên môi giới:

Tăng 26% so với năm 2010 là do tăng thêm số lượng nhân viên cao cấp trong năm 2011 ở các bộ phận Nghiên Cứu (7 nhân viên), Khách hàng Tổ Chức (2 nhân viên) và Tư Vấn (2 nhân viên).

- **Chi phí lương nhân viên môi giới:**

Tăng 10% là do thay đổi chính sách nhân viên môi giới theo yêu cầu của cơ quan chức năng vào giữa năm 2010 là phải hợp thức hóa toàn bộ nhân viên môi giới tự do thành nhân viên chính thức của công ty. Vì vậy, chi phí lương năm 2011 bao gồm 12 tháng so với 6 tháng lương trong năm 2010. Kế hoạch của bộ phận Môi Giới Cá Nhân là không thay đổi số lượng nhân viên môi giới so với thời điểm cuối năm 2010.

So sánh về các khoản chi phí cho nhân viên môi giới giữa hai năm được phân tích theo chi số thu nhập của nhân viên môi giới trên doanh thu phí thì tỷ lệ này ở mức từ 35% trong năm 2011:

Đơn vị: Triệu đồng

Thu nhập của Retail	2010	2011	Chênh lệch 2011/2010	%
Lương brokers (lương cơ bản) (a)	18.917	20.777	1.860	10%
Hoa hồng (lương mềm) (c)	21.343	27.360	6.017	28%
Tổng thu nhập của brokers =(a)+(c)	40.260	48.137	7.877	20%
Thu nhập về phí gộp - Retails	121.334	136.800	15.466	13%
Tổng thu nhập/Doanh thu phí	33%	35%	2%	6%

3.3 Chi phí thuê văn phòng:

Với các văn phòng hiện có, giá thuê đã cố định cho cả năm 2011 với mức 1,9 tỷ tiền thuê/tháng, giá thuê bình quân là 18,2 USD/mét vuông (đã bao gồm phí quản lý và thuế). Chi phí tăng 21% so với năm 2010 là do có chi phí thuê phát sinh thêm của tòa nhà AB (chi khấu hao bắt đầu từ tháng 5 năm 2010) và chi phí thuê trọn năm của các phòng giao dịch mới hoạt động từ giữa năm 2010 như văn phòng Kim Liên, Trần Hưng Đạo, Ba Tháng Hai.

3.4 Chi phí cải tạo văn phòng:

Kế hoạch chi phí là 3,6 tỷ, tăng 13% là do chi phí phát sinh thêm của văn phòng mới tại AB Tower (phân bổ chi phí trong 2 năm).

So sánh chi phí thuê văn phòng và chi phí cải tạo văn phòng với các chỉ tiêu doanh thu thuần và tổng chi phí như sau:

Đơn vị: Triệu đồng

Chi phí thuê & Cải tạo văn phòng	2010	2011	Chênh lệch 2011/2010	%
Chi phí thuê và cải tạo	21.610	25.700	4.090	16%
Doanh thu thuần	354.538	436.517	81.979	20%
Chi phí thuê/doanh thu thuần	6,1%	5,9%	-0,2%	-3%
Chi phí thuê/ tổng chi phí	16,9%	18,4%	1,4%	8%

3.5 Chi phí khấu hao, chi phí nổi mạng, đường truyền và dịch vụ thông tin:

Các chi phí này chủ yếu liên quan đến chi phí về việc đầu tư và duy trì công nghệ thông tin. Tất cả chi phí về công nghệ thông tin tăng 19% so với năm 2010 là do việc đầu tư mới trung tâm dữ liệu (data center) tại văn phòng Hội Sở. Ngân sách của các chi phí này dựa trên chỉ tiêu doanh thu thuần và kế hoạch mua sắm và trang bị máy móc của phòng IT trong năm 2011 như sau:

Đơn vị: Triệu đồng

Chi phí IT	2010	2011	Chênh lệch 2011/2010	%
Chi phí công nghệ thông tin	17.840	22.000	4.160	19%
Doanh thu thuần	354.538	436.517	81.979	20%
Chi phí IT/doanh thu thuần	5,0%	5,0%	0,0%	0%
Chi phí IT/ tổng chi phí	14,0%	15,7%	1,7%	11%

3.6 Chi phí điện, nước, điện thoại: được dự trù ở mức tăng 20% cho sự mở rộng hoạt động của HSC.

3.7 Các chi phí khác: được xây dựng bằng hoặc có mức tăng không trọng yếu so với năm 2010.

3.8 Không phát sinh chi phí lãi vay.

III. PHÂN BỐ TÀI SẢN (BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN):

Đơn vị: Triệu đồng

TÀI SẢN	31/12/2010	Dự đoán 2011 (Số dư trung bình)	% Chênh lệch
A. TÀI SẢN LƯU ĐỘNG VÀ ĐẦU TƯ NGẮN HẠN	2.337.234	1.980.064	-15%
I. Tiền	1.239.485	550.595	-56%
II. Đầu tư ngắn hạn	176.895	401.585	127%
III. Khoản phải thu	916.025	1.021.209	11%
IV. Khoản phải thu khác	4.829	6.675	38%
B. TÀI SẢN CỐ ĐỊNH VÀ ĐẦU TƯ DÀI HẠN	187.745	366.259	95%
II. Tài sản cố định	27.047	25.483	-6%
II. Đầu tư dài hạn	20.597	200.597	874%
III. Đầu tư dài hạn khác	140.101	140.179	0%
TỔNG TÀI SẢN	2.524.979	2.346.323	-7%
NGUỒN VỐN	31/12/2010	Dự đoán 2011 (Số dư trung bình)	% Chênh lệch
A. NỢ PHẢI TRẢ	935.808	438.539	-53%
I. Nợ ngắn hạn	933.987	436.988	-53%
II. Nợ dài hạn	1.820	1.551	-15%
B. NGUỒN VỐN CHỦ SỞ HỮU	1.589.171	1.907.784	20%
I. Vốn chủ sở hữu	1.589.171	1.907.784	20%
TỔNG NGUỒN VỐN	2.524.979	2.346.323	-7%

1. **Tiền:** trong tổng số 550 tỷ bao gồm 400 tỷ đồng tiền ký quỹ của nhà đầu tư và 150 tỷ của HSC.
2. **Đầu tư ngắn hạn (cổ phiếu ngắn hạn):** danh mục bao gồm 300 tỷ cổ phiếu niêm yết và 100 tỷ cổ phiếu OTC.
3. **Khoản phải thu:** bao gồm trong số này là tổng hạn mức hợp tác đầu tư và hỗ trợ thanh toán trung bình là 800 tỷ đồng, 80 tỷ đồng liên quan đến các khoản đầu tư của bộ phận Ngân hàng Đầu Tư (nhưng có khả năng giải ngân đến 300 tỷ vào những thời điểm cao).
4. **Đầu tư dài hạn (trái phiếu):** số dư trung bình trong danh mục đầu tư trái phiếu là 200 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:** bao gồm trong số này là khoản 400 tỷ liên quan đến tiền ký quỹ của nhà đầu tư.
7. **Vốn chủ sở hữu:** bình quân đạt 1.900 tỷ đồng.

Trên đây là kế hoạch kinh doanh năm 2011 của Công ty Cổ phần Chứng khoán TP. 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

