

BÁO CÁO

ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM TÀI CHÍNH 2013

V/v: Kết quả hoạt động Công ty năm 2013

I. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Năm 2013, thị trường chứng khoán Việt Nam đã có những chuyển biến tích cực với một số thay đổi trong các chính sách điều hành và quản lý thị trường của Chính phủ, điều đó đã giúp nâng cao được niềm tin của nhà đầu tư vào thị trường.

Giá trị giao dịch chứng khoán bình quân hàng ngày toàn thị trường năm 2013 đạt mức 1.400 tỷ đồng, tăng 8% so với mức bình quân năm 2012 là 1.300 tỷ đồng và thấp hơn 7% so với giả thiết HSC đưa ra trong kế hoạch đầu năm 2013 là mức 1.500 tỷ đồng.

HSC tiếp tục giữ vị trí số 1 trên toàn thị trường ở năm thứ 2 liên tiếp với tổng thị phần tăng từ 10,4% năm 2012 lên mức 12,2% năm 2013.

Các tiêu chí về thị phần của HSC được trình bày chi tiết theo bảng dưới đây:

Thị phần môi giới HSC	Năm 2013	Xếp hạng 2013	Năm 2012	Xếp hạng 2012	Tăng trưởng
Thống kê theo sàn giao dịch					
HOSE	13,3%	1	11,8%	1	13%
HNX	9,2%	1	8,4%	1	9%
Toàn HSC	12,2%	1	10,4%	1	17%
Thống kê theo nhóm khách hàng					
Khách hàng Tổ chức	4,5%	N/A	3,2%	2	39%
Khách hàng Cá nhân	7,5%	1	7,0%	1	7%
Tự doanh	0,3%	N/A	0,2%	N/A	32%
Toàn HSC	12,2%	1	10,4%	1	17%
Giao dịch nước ngoài trên toàn thị trường					
Thị phần nước ngoài tại HSC	32,1%	N/A	24,6%	2	30%

Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2013

Thông tin chính	Năm 2013	Năm 2012	% thay đổi	Kế hoạch Năm 2013	% hoàn thành kế hoạch 2013
Kết quả hoạt động kinh doanh (Triệu đồng)					
Tổng doanh thu	634.760	562.372	13%	567.282	112%
Tổng chi phí hoạt động	260.049	255.685	2%	250.939	104%
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	374.711	306.686	22%	316.343	118%
Lợi nhuận khác	718	158	355%	-	
Lợi nhuận trước thuế	375.428	306.844	22%	316.343	119%
Lợi nhuận sau thuế	282.174	246.381	15%	237.257	119%
Bảng cân đối kế toán (Triệu đồng)					
Tổng tài sản	3.127.781	3.198.935	-2%	3.352.111	93%
Vốn chủ sở hữu	2.247.348	2.162.514	4%	2.281.143	99%
Các chỉ tiêu tài chính					
Tỷ trọng Chi phí/Doanh thu phí	117,1%	157,4%		129,1%	
ROAA	8,9%	8,5%		7,7%	
ROAE	12,8%	11,8%		10,7%	
Chỉ tiêu cho 1 đơn vị cổ phiếu					
Số lượng cổ phiếu đang lưu hành	127.249.720	100.565.957	27%	100.565.957	127%
Thu nhập trên 1 cổ phiếu EPS - VNĐ	2.241	1.979	13%	2.359	95%
Giá trị sổ sách của 1 cổ phiếu - VNĐ	17.661	21.503	-18%	22.683	78%
Cổ tức	1.700 (*)	2.000	-15%	N/A	N/A
Giá thị trường cuối kỳ - VNĐ	24.500	21.600	13%	N/A	N/A
P/E (lần)	10,9	10,9	0%	N/A	N/A
P/B (lần)	1,4	1,0	38%	N/A	N/A
Vốn hóa thị trường (triệu đồng)	3.117.618	2.172.225	44%	N/A	N/A
Tỷ suất sinh lợi đem lại cho Cổ đông (Total Shareholder Return)	51%	69%			

(*): Số liệu tạm tính năm 2013 và phụ thuộc vào sự chấp thuận sau cùng của Đại Hội đồng cổ đông

Tổng doanh thu của HSC năm 2013 đạt 635 tỷ đồng, tăng 13% so với năm 2012 và đạt 112% kế hoạch kinh doanh của năm.

Cơ cấu và tỷ trọng của các Khối Kinh doanh trong tổng doanh thu HSC được thể hiện trong bảng sau:

DOANH THU (Triệu đồng)	Năm 2013	Năm 2012	% thay đổi	Kế hoạch Năm 2013	% hoàn thành kế hoạch 2013
Khối Khách hàng Cá nhân	263.383	272.076	-3%	276.920	95%
Khối Khách hàng Tổ chức	121.847	61.984	97%	67.513	180%
Khối Tư vấn Tài chính Doanh nghiệp	22.556	9.577	136%	38.000	59%
Khối Tự doanh	84.944	22.275	281%	47.094	180%
Khối Ngân quỹ	142.120	196.857	-28%	137.755	103%
Tổng doanh thu	634.760	562.372	13%	567.282	112%
Khối Khách hàng Cá nhân	41%	48%		49%	
Khối Khách hàng Tổ chức	19%	11%		12%	
Khối Tư vấn Tài chính Doanh nghiệp	4%	2%		7%	
Khối Tự doanh	13%	4%		8%	
Khối Ngân quỹ	22%	35%		24%	
Tổng doanh thu	100%	100%		100%	

Trong cơ cấu tổng doanh thu năm 2013, doanh thu của Khối Tự doanh và Khối Khách hàng Tổ chức đã tăng mạnh về giá trị và tỷ trọng trong khi doanh thu Khối Ngân quỹ giảm đi do ảnh hưởng của việc giảm lãi suất thị trường trong năm 2013.

Doanh thu về phí (bao gồm phí môi giới, phí dịch vụ và phí tư vấn tài chính doanh nghiệp) đã gần bù đắp được chi phí hoạt động của HSC trong năm 2013 và cao hơn so với tỷ lệ 70% trong năm 2012.

Chi phí hoạt động năm 2013 vẫn được kiểm soát tốt, tăng 2% so với năm 2012 và thấp hơn rất nhiều so với tốc độ tăng doanh thu là 13%.

Thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp từ mức 20% tăng lên mức 25% trong năm 2013 do thời gian ưu đãi thuế sau mười năm hoạt động đã hết cũng là yếu tố ảnh hưởng đến biến động về lợi nhuận sau thuế của HSC.

Lợi nhuận sau thuế đạt mức 282 tỷ đồng, tăng 15% so với năm 2012 và vượt kế hoạch của năm 2013 là 19%.

Thu nhập trên vốn cổ phần bình quân (ROAE) đạt mức 12,8%, cao nhất so với các công ty cùng ngành và thể hiện hiệu quả sử dụng vốn trong hoạt động kinh doanh của HSC.

Mức lợi nhuận sau thuế đưa EPS năm 2013 đạt 2.241 đồng so với mức 1.979 đồng của năm 2012 sau khi HSC tăng vốn điều lệ vào cuối năm 2013 (tăng vốn bằng chia cổ phiếu thưởng, tỷ lệ 25%).

Tỷ suất sinh lợi đem lại cho Cổ đông khi đầu tư vào cổ phiếu HCM trong năm 2013 đạt mức 51% dựa trên giá trị cổ tức đã nhận, cổ phiếu thưởng (tỷ lệ 25%) và chênh lệch giá mua bán khi nắm giữ cổ phiếu HCM trong cả năm 2013. Điều này đem lại ưu thế lớn khi đầu tư vào cổ phiếu HCM và khi so sánh với mức lãi suất tiền gửi bình quân trong năm 2013 chỉ ở mức 7,5%/năm.

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG THEO KHỐI KINH DOANH

1. KHỐI KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN

Khối Khách hàng Cá nhân (Triệu đồng)	Năm 2013	Năm 2012	% thay đổi	Kế hoạch 2013	% thực hiện kế hoạch 2013
Tổng doanh thu	263.383	272.076	-3%	276.920	95%
Môi giới	108.252	103.057	5%	119.520	91%
Margin	151.076	165.217	-9%	156.400	97%
Tổng doanh thu từ môi giới, margin	259.328	268.274	-3%	275.920	94%
Doanh thu khác	4.055	3.803	7%	1.000	406%
Chi phí trực tiếp	94.707	102.459	-8%	101.708	93%
Chi phí gián tiếp	38.824	37.611	3%	42.975	90%
Tổng chi phí	133.531	140.070	-5%	144.683	92%
Lợi nhuận trước thuế	129.853	132.006	-2%	132.237	98%
Doanh thu Khối Khách hàng cá nhân/Tổng doanh thu	41,4%	48,4%			

Doanh thu từ Khối Khách hàng Cá nhân đạt 263 tỷ đồng, chiếm 41% tổng doanh thu, thể hiện ưu thế là hoạt động kinh doanh cốt lõi tại HSC. Doanh thu từ Khối Khách hàng Cá nhân năm 2013 giảm 3% so với năm 2012 chủ yếu là do doanh thu từ margin giảm 9% trong khi doanh thu phí môi giới tăng 5% trong cùng kỳ so sánh.

1.1 Doanh thu môi giới

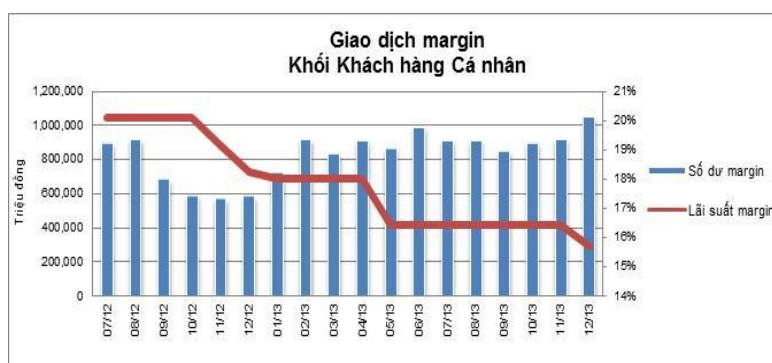
Doanh thu phí môi giới tăng lên nhờ thị phần môi giới của Khối Khách hàng Cá nhân tăng từ 7,0% lên 7,5% và giá trị giao dịch bình quân của thị trường tăng 8% so với năm 2012.

Các phòng giao dịch thuộc Khối Khách hàng Cá nhân đều kinh doanh có lãi trong năm 2013. Tỷ lệ chi phí trực tiếp/doanh thu phí (CIR) của các phòng giao dịch đều dưới 100% cho thấy doanh thu phí môi giới đã đủ bù đắp cho các chi phí hoạt động trực tiếp của từng phòng giao dịch.

Bên cạnh các phòng giao dịch đã có từ trước với thị phần ổn định và hoạt động hiệu quả, Phòng giao dịch Chợ Lớn được hình thành từ việc sáp nhập Công ty Cổ phần Chứng Khoán Chợ Lớn từ giữa năm 2012 đã tăng tốc nhanh chóng và đạt mức thị phần bình quân là 1% trong năm 2013, tương đương với thị phần của các phòng giao dịch khác của HSC.

1.2 Doanh thu margin

Mặc dù dư nợ margin bình quân của Khối Khách hàng Cá nhân tăng 12% so với năm 2012 nhưng doanh thu margin trong năm 2013 giảm 9% chủ yếu là do lãi suất margin bình quân giảm từ 21%/năm xuống còn 17%/năm theo đã giảm lãi suất tiền gửi trên thị trường.



1.3 Chi phí hoạt động

Chi phí hoạt động Khối Khách hàng Cá nhân bao gồm chi phí lương, chi phí hoa hồng môi giới, chi phí thuê văn phòng, chi phí khấu hao, chi phí IT và các chi phí dịch vụ thuê ngoài khác. Chi phí trực tiếp năm 2013 giảm so với năm 2012 chủ yếu do:

- Đóng cửa 1 phòng giao dịch ở khu vực phía Bắc để cắt giảm chi phí hoạt động;
- Phần lớn tài sản cố định đã khấu hao hết trong năm 2012 trong khi các mua sắm mới trong năm 2013 là không đáng kể.

2. KHỐI KHÁCH HÀNG TỔ CHỨC

Khối Khách hàng Tổ chức (Triệu đồng)	Năm 2013	Năm 2012	% thay đổi	Kế hoạch 2013	% thực hiện kế hoạch 2013
Tổng doanh thu	121.847	61.984	97%	67.513	180%
Môi giới	90.509	40.732	122%	53.913	168%
Margin	4.745	12.207	-61%	13.328	36%
Doanh thu từ sử dụng vốn	23.638	4.270	454%	-	
Doanh thu dịch vụ tư vấn	1.892	3.406	-44%	-	
Dịch vụ khác	1.063	1.369	-22%	-	
Chi phí trực tiếp	55.886	35.965	55%	36.497	153%
Chi phí gián tiếp	9.258	8.392	10%	8.375	111%
Tổng chi phí	65.144	44.357	47%	44.872	145%
Lợi nhuận trước thuế	56.703	17.626	222%	22.641	250%
Doanh thu Khối Khách hàng Tổ chức/Tổng doanh thu	19,2%	11,0%			

Doanh thu của Khối Khách hàng Tổ chức năm 2013 đạt 122 tỷ đồng, cao hơn 2 lần so với năm 2012 và đóng góp 19% trên tổng doanh thu của HSC.

2.1 Doanh thu môi giới

Doanh thu phí môi giới đạt hơn 90 tỷ đồng, chiếm đến 74% doanh thu của Khối Khách hàng Tổ chức và tăng 122% so với năm 2012 do giá trị giao dịch bình quân thị trường và thị phần đều tăng với các giao dịch tích cực hơn từ các nhà đầu tư tổ chức nước ngoài:

- Giá trị giao dịch của nhà đầu tư nước ngoài so với tổng giá trị giao dịch toàn thị trường tăng lên mức 13% từ mức 10% năm 2012 và khối này đã mua ròng cổ phiếu trong năm 2013;
- Thị phần của nhà đầu tư nước ngoài giao dịch tại HSC tăng từ mức 24,6% năm 2012 lên đến 32,1% trên tổng giá trị giao dịch của nhà đầu tư nước ngoài toàn thị trường;
- Doanh thu phí môi giới từ các giao dịch ngoài biên độ (off bands fee) và phí giao dịch môi giới thành công (placement fee) do HSC làm môi giới cho các nhà đầu tư tổ chức nước ngoài giao dịch thành công các mã chứng khoán VNM, FPT, KDC, MSN... góp phần làm tăng đáng kể tổng phí môi giới trong năm 2013;
- HSC bổ sung thêm nguồn thu phí môi giới từ nhóm khách hàng do các tổ chức môi giới nước ngoài giới thiệu đến HSC, giao dịch của nhóm khách hàng này cũng có sự tăng trưởng về số lượng và giá trị giao dịch trong năm 2013, chiếm 14% trong tổng giá trị giao dịch của Khối Khách hàng Tổ chức (năm 2012: 2%). Chi phí giới thiệu khách hàng trả các tổ chức môi giới trung gian này được ghi nhận trong chi phí trực tiếp năm 2013;
- Hoạt động môi giới trái phiếu cho nhà đầu tư tổ chức cũng đóng góp tích cực vào doanh thu môi giới năm 2013. Do HSC đã trở thành một trong số ít các công ty chứng khoán được phép đấu thầu trái phiếu Chính phủ trên thị trường sơ cấp, nên hoạt động này đã góp phần làm tăng thêm giá trị giao dịch môi giới trái phiếu trên thị trường thứ cấp trong năm 2013.

2.2 Doanh thu margin

Doanh thu margin của Khối Khách hàng Tổ chức đã giảm 61% trong năm 2013 do không có nhiều khách hàng tổ chức sử dụng sản phẩm này cho việc mua gom cổ phiếu quỹ tương tự như năm 2012. Số dư margin bình quân giảm 52% từ mức 59 tỷ đồng năm 2012 xuống mức 28 tỷ đồng năm 2013 và lãi suất margin bình quân cũng đã giảm xuống mức 17%/năm như đã đề cập ở trên.

2.3 Doanh thu sử dụng vốn

Doanh thu từ sử dụng vốn đến từ các khoản chênh lệch giá chứng khoán từ các giao dịch mua gom và bán lại cho nhà đầu tư tổ chức với vốn sử dụng bình quân là 25 tỷ đồng và mức sinh lời 89%/năm. Đây cũng là một hoạt động gia tăng giá trị trong việc cung cấp dịch vụ môi giới và thoả mãn yêu cầu thu gom số lượng cổ phiếu lớn từ nhà đầu tư tổ chức và hoạt động này cũng sẽ tiếp tục được thực hiện trong tương lai.

2.4 Doanh thu khác

Doanh thu khác chủ yếu đến từ dịch vụ cung cấp thông tin nghiên cứu thị trường của bộ phận Nghiên cứu.

2.5 Chi phí hoạt động

Chi phí hoạt động của Khối Khách hàng Tổ chức chủ yếu bao gồm chi phí giới thiệu khách hàng trả cho các tổ chức môi giới trung gian và chi phí nhân sự. Chi phí hoạt động năm 2013 tăng 47% do chi phí hoa hồng môi giới tăng khi giá trị giao dịch tăng, các chi phí hoạt động khác không có biến động đáng kể so với năm 2012.

3. KHỐI TƯ VẤN TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP

Khối Tư vấn Tài chính Doanh nghiệp (Triệu đồng)	Năm 2013	Năm 2012	% thay đổi	Kế hoạch 2013	% thực hiện kế hoạch 2013
Tổng doanh thu	22.556	9.577	136%	38.000	59%
Tư vấn tài chính doanh nghiệp	16.971	9.577	77%	18.000	94%
Doanh thu từ sử dụng vốn	5.585	-		20.000	28%
Chi phí trực tiếp	10.790	8.534	26%	9.324	116%
Chi phí gián tiếp	4.914	4.636	6%	4.375	112%
Tổng chi phí	15.705	13.170	19%	13.699	115%
Lợi nhuận trước thuế	6.852	(3.593)		24.301	28%
Doanh thu Khối Tư vấn Tài chính Doanh nghiệp/Tổng doanh thu	3,5%	1,7%			

Hoạt động Tư vấn Tài chính Doanh nghiệp năm 2013 có được kết quả khả quan, đạt 23 tỷ đồng, tăng 136% so với năm 2012. Doanh thu của Khối Tư vấn Tài chính Doanh nghiệp chủ yếu đến từ phí dịch vụ tư vấn và hoạt động tài trợ vốn bắc cầu.

3.1 Doanh thu tư vấn tài chính doanh nghiệp

Doanh thu phí dịch vụ tư vấn năm 2013 đạt 17 tỷ đồng, trong đó chủ yếu bao gồm phí tư vấn giới thiệu nhà đầu tư mua cổ phần của Công ty Cổ phần Dược phẩm Euvipharm và phí bảo lãnh phát hành cho Công ty Cổ phần FECON, phần còn lại là doanh thu phí từ các hợp đồng tư vấn định giá, tư vấn phát hành và niêm yết.

3.2 Doanh thu từ sử dụng vốn

Đây là khoản doanh thu từ nghiệp vụ tài trợ bắc cầu cho các khách hàng trong năm 2013. Mức vốn sử dụng bình quân là 31 tỷ đồng và tỷ lệ sinh lời đạt 18%/năm tạo ra 5 tỷ đồng doanh thu.

3.3 Chi phí hoạt động

Chi phí năm 2013 tăng 19% so với năm 2012 chủ yếu là do phát sinh khoản chi phí hoa hồng trả cho bên thứ ba giới thiệu khách hàng cho HSC trong khi các chi phí hoạt động khác không biến động đáng kể so với năm 2012.

Trong năm 2013, hoạt động niêm yết cũng như IPO vẫn chưa được thuận lợi do ảnh hưởng từ khó khăn chung của nền kinh tế và sẽ còn mất một thời gian nữa để hồi phục, mặc dù Chính phủ cũng đã có những nỗ lực nhằm đơn giản hóa các thủ tục IPO cho các doanh nghiệp. Thị trường niêm yết đang bị định giá thấp nên nếu dựa vào đó để làm cơ sở cho việc định giá cổ phần hóa thì cổ phiếu của các doanh nghiệp nhà nước sẽ được bán với giá thấp. Điều này ảnh hưởng đến việc tái triển khai các đợt IPO lớn ra thị trường trong năm vừa qua.

Hoạt động M&A trong năm 2013 cũng có được một số các thỏa thuận lớn được thực hiện bởi các đối tác nước ngoài. Các nhà đầu tư chiến lược cũng đã tích cực trong việc tìm kiếm cơ hội đầu tư tại Việt Nam, tuy nhiên, tình hình sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp Việt Nam còn gặp nhiều khó khăn, việc đánh giá đúng giá trị và rủi ro của các doanh nghiệp mất nhiều thời gian, ảnh hưởng đến tiến độ triển khai các thỏa thuận giữa các bên.

4. KHỐI TỰ DOANH

Khối Tự doanh (Triệu đồng)	Năm 2013	Năm 2012	% thay đổi	Kế hoạch 2013	% thực hiện kế hoạch 2013
Tổng doanh thu	84.944	22.275	281%	47.094	180%
Doanh thu từ kinh doanh chứng khoán	84.944	22.275	281%	47.094	180%
Chi phí trực tiếp	2.309	10.856	-79%	865	267%
Chi phí gián tiếp	1.229	1.138	8%	1.114	110%
Tổng chi phí	3.539	11.994	-70%	1.979	179%
Lợi nhuận trước thuế	81.405	10.281	692%	45.115	180%
Doanh thu Khối Tự doanh/Tổng doanh thu	13,4%	4,0%			

4.1 Doanh thu kinh doanh chứng khoán

Doanh thu Khối Tự doanh năm 2013 đạt 85 tỷ đồng, tăng gần 3 lần so với năm 2012 và đóng góp đến hơn 13% trong tổng doanh thu của HSC.

Khối Tự doanh bao gồm danh mục đầu tư chứng khoán OTC (chủ yếu là danh mục đầu tư còn lại từ năm 2007) và danh mục đầu tư chứng khoán niêm yết.

- Danh mục chứng khoán OTC: thu nhập chủ yếu từ cổ tức với giá trị không đáng kể và vốn đầu tư bình quân trong năm là 80 tỷ đồng.
- Danh mục cổ phiếu niêm yết và chứng chỉ quỹ: Vốn bình quân cho danh mục đầu tư này là 294 tỷ đồng với mức sinh lời là 28%/năm cho thấy hiệu quả đầu tư của Khối Tự doanh khi so sánh với mức tăng trưởng của chỉ số VN Index trong năm 2013:
 - ❖ Phần lớn trong giá trị danh mục chứng khoán niêm yết là các chứng chỉ quỹ với vốn đầu tư bình quân trong năm 2013 là 251 tỷ đồng. HSC đã hiện thực hóa một phần lợi nhuận từ các chứng chỉ quỹ này trong năm 2013 và tỷ lệ sinh lời đạt mức 22%/năm. Vào cuối năm 2013, số dư của danh mục chứng chỉ quỹ còn lại trị giá 165 tỷ đồng với khoản lợi nhuận từ chênh lệch giá chưa được hiện thực hóa là 57 tỷ đồng. Vì vậy, nếu tính chung phần lợi nhuận đã hiện thực hóa và chưa hiện thực hóa trong năm 2013, tỷ lệ sinh lời của danh mục chứng chỉ quỹ đạt mức 45%/năm;
 - ❖ Phần còn lại trong giá trị danh mục chứng khoán niêm yết là các cổ phiếu niêm yết với vốn đầu tư bình quân là 43 tỷ đồng và tỷ lệ sinh lời đạt 67%/năm.

4.2 Chi phí hoạt động

Chi phí hoạt động của Khối Tự doanh chủ yếu bao gồm chi phí hoạt động đầu tư chứng khoán, chi phí dự phòng giảm giá chứng khoán và chi phí nhân viên. Chi phí hoạt động năm 2013 giảm mạnh do không có nhiều các khoản lỗ hoạt động đầu tư hoặc các khoản chi phí dự phòng giảm giá chứng khoán trong khi chi phí nhân sự biến động không đáng kể.

Chiến lược thận trọng nhưng linh hoạt trong các quyết định đầu tư đã khẳng định được hiệu quả của Khối Tự doanh trong năm 2013. Dự đoán tình hình kinh tế sẽ hồi phục và thị trường chứng khoán sẽ khởi sắc hơn trong năm 2014, Khối Tự doanh được kỳ vọng tiếp tục đóng góp một phần nhất định vào lợi nhuận chung của HSC qua việc nắm bắt tốt các cơ hội để tham gia đầu tư vào thị trường chứng khoán niêm yết.

5. KHỐI NGÂN QUỸ

Khối Ngân quỹ (Triệu đồng)	Năm 2013	Năm 2012	% thay đổi	Kế hoạch 2013	% thực hiện kế hoạch 2013
Tổng doanh thu	142.120	196.857	-28%	137.755	103%
Doanh thu lãi tiền gửi ngân hàng	90.727	138.976	-35%	61.755	147%
Doanh thu từ đầu tư trái phiếu	44.293	5.383	723%	66.000	67%
Hợp đồng mua bán lại trái phiếu	6.159	51.772	-88%	10.000	62%
Doanh thu khác	940	726	29%	-	
Chi phí trực tiếp	28.501	29.354	-3%	32.593	87%
Chi phí gián tiếp	1.229	1.138	8%	1.114	110%
Tổng chi phí	29.730	30.492	-2%	33.706	88%
Lợi nhuận trước thuế	112.390	166.365	-32%	104.049	108%
Doanh thu Khối Ngân quỹ/Tổng doanh thu	22,4%	35,0%			

Doanh thu từ hoạt động ngân quỹ trong năm 2013 đóng góp 22% trên tổng doanh thu của HSC, tỷ trọng này đã giảm đi nhiều so với năm 2012. Trong đó, thu nhập từ lãi tiền gửi ngân hàng chiếm 64%, doanh thu từ đầu tư trái phiếu và doanh thu từ hoạt động mua bán lại trái phiếu lần lượt chiếm tỷ lệ 31% và 4% doanh thu Khối Ngân quỹ.

5.1 Lãi tiền gửi ngân hàng

Doanh thu từ lãi tiền gửi giảm 35% so với năm 2012 chủ yếu do lãi suất tiền gửi ngân hàng bình quân đã giảm mạnh từ mức bình quân 11,1%/năm trong năm 2012 xuống còn 7,5%/năm trong năm 2013 trong khi số dư tiền gửi bình quân HSC ở mức 1.280 tỷ đồng và không biến động lớn so với mức 1.300 tỷ trong năm 2012.



5.2 Đầu tư trái phiếu

Doanh thu từ hoạt động đầu tư vào trái phiếu trong năm 2013 đạt 44 tỷ đồng, tăng hơn 7 lần so với năm 2012 với danh mục đầu tư chủ yếu là trái phiếu Chính phủ. Vốn đầu tư bình quân của danh mục trái phiếu là 405 tỷ đồng và tỷ suất sinh lời bình quân là 10,9%/năm cao hơn so với các số liệu này năm 2012 lần lượt ở mức 52 tỷ đồng và 10,3%/năm.

5.3 Hoạt động mua bán lại trái phiếu

Doanh thu hoạt động mua bán lại (repo) trái phiếu giảm 88% so với năm 2012 do phần lớn các hợp đồng này đã tất toán vào cuối năm 2012 và đầu năm 2013. HSC không có chủ trương tăng đầu tư cho hoạt động này trong năm 2013 do lãi suất repo không còn cao như năm 2012. Năm 2013, số dư bình quân của hoạt động mua bán lại trái phiếu là 48 tỷ đồng với mức lãi suất repo là 11,8%, thấp hơn nhiều so với số dư bình quân là 222 tỷ đồng và mức lãi suất repo là 17,7% trong năm 2012.

5.4 Chi phí hoạt động

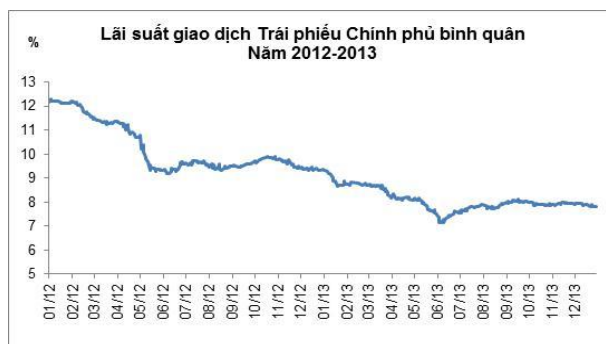
Chi phí hoạt động Khối Ngân quỹ chủ yếu gồm chi phí lãi vay cho hoạt động repo ngược (nghịch vụ mà HSC dùng trái phiếu từ hoạt động đầu tư để đi vay tiền từ các tổ chức tín dụng, số tiền nhận về được sử dụng cho các hoạt động kinh doanh nguồn vốn với mức sinh lợi cao hơn) và chi phí nhân sự. Chi phí hoạt động năm 2013 không biến động đáng kể so với năm 2012.

TÌNH HÌNH PHÂN BỐ TÀI SẢN

Phân bổ tài sản	Cuối năm 2013	Cuối năm 2012	% Thay đổi	Cuối năm 2013
(Triệu đồng)	Giá trị sổ sách	Giá trị sổ sách		Giá trị thị trường
Tiền	1.007.874	1.794.203	-44%	1.007.874
Đầu tư ngắn hạn	352.083	152.323	131%	410.419
Chứng khoán niêm yết	273.757	71.952	280%	332.092
Chứng khoán chưa niêm yết	78.327	80.371	-3%	78.327
Các khoản phải thu	1.408.278	638.584	121%	1.408.278
Giao dịch mua và cam kết bán lại	7.855	86.729	-91%	7.855
Ứng trước cho nhà đầu tư	62.964	25.489	147%	62.964
Giao dịch ký quỹ	1.030.852	510.853	102%	1.030.852
Các khoản phải thu khác	300.346	11.608	2487%	300.346
Tài sản ngắn hạn khác	6.262	3.905	60%	6.262
Tài sản cố định	7.370	11.911	-38%	7.370
Đầu tư dài hạn	229.371	475.294	-52%	245.122
Trái phiếu	229.371	372.226	-38%	245.122
Chứng chỉ quỹ	-	103.068	-100%	-
Tài sản dài hạn khác	122.805	126.620	-3%	122.805
Chi phí trả trước dài hạn	107.738	113.512	-5%	107.738
Tài sản dài hạn khác	15.067	13.108	15%	15.067
Tổng cộng tài sản	3.127.781	3.198.935	-2%	3.201.868

Tổng tài sản HSC vào thời điểm cuối năm 2013 được phân bổ chủ yếu dưới hình thức tiền (32%), phải thu từ giao dịch ký quỹ (33%), đầu tư ngắn hạn (11%), đầu tư dài hạn (7%) và các tài sản khác.

1. Tiền: So sánh với thời điểm cuối năm 2012, số dư tiền của HSC giảm đi 44% do vốn được bổ sung cho hoạt động margin và tăng thêm cho đầu tư ngắn hạn.
2. Đầu tư ngắn hạn: Đầu tư ngắn hạn đã tăng lên cả về giá trị và tỷ trọng trong tổng tài sản, giá trị thời điểm cuối năm là 352 tỷ đồng bao gồm cả chứng khoán niêm yết và chưa niêm yết. Giá trị thị trường của danh mục chứng khoán niêm yết vào thời điểm cuối năm 2013 là 332 tỷ đồng do có một khoản chênh lệch giá (giá thị trường cao hơn so với giá mua vào) với giá trị 58 tỷ đồng chưa được ghi nhận trong báo cáo tài chính.
3. Số dư margin và ứng trước cho nhà đầu tư vào cuối năm 2013 cao hơn gấp 2 lần so với thời điểm cuối năm 2012, tuy nhiên số dư margin bình quân cả năm chỉ tăng khoảng 8% trong 2 kỳ so sánh.
4. Danh mục đầu tư dài hạn vào trái phiếu chính phủ được thực hiện từ cuối năm 2012, tăng cao vào các tháng giữa năm và giảm dần tỷ trọng vào cuối năm 2013 do tình hình lợi suất trái phiếu không còn hấp dẫn như nửa đầu năm. Số dư của danh mục trái phiếu vào thời điểm cuối năm 2013 đạt 230 tỷ đồng, chiếm 7% trong cơ cấu tổng tài sản.
5. Tài sản dài hạn khác chủ yếu bao gồm khoản trả trước tiền thuê văn phòng tại AB Tower, số dư tiền nộp quỹ hỗ trợ thanh toán và các khoản tiền đặt cọc thuê văn phòng hoạt động của Công ty.



SO SÁNH VỚI CÁC CÔNG TY CÙNG NGÀNH

Năm 2013												
Kết quả kinh doanh	Doanh thu (Triệu đồng)	LNST (Triệu đồng)	Thị giá (đồng)	EPS (đồng)	P/E	P/B	BVPS (đồng)	ROAA	ROAE	Tỷ suất LNST	CIR	Tỷ lệ an toàn tài chính (*)
SSI	805.712	351.857	18.000	995	18,1	1,3	14.120	4,7%	7,0%	43,7%	50,9%	308%
KLS	167.651	138.344	8.900	697	12,8	0,7	12.503	5,3%	5,5%	82,5%	27,0%	856%
VND	262.618	124.427	10.400	1.245	8,4	0,9	11.974	7,0%	10,8%	47,4%	49,8%	350%
ACBS	461.051	90.053		600			11.100	2,5%	5,4%	19,5%	78,0%	N/A
FPTS	180.640	88.804		1.211			15.936	5,4%	7,9%	49,2%	34,9%	953%
BVS	207.355	85.700	11.400	1.187	9,6	0,7	16.781	5,2%	7,3%	41,3%	58,5%	494%
VCBS	245.989	71.134		1.016			13.375	4,5%	7,9%	28,9%	61,7%	261%
VCSC	398.819	61.733		1.550			13.396	2,8%	11,9%	15,5%	78,2%	210%
SHS	134.985	11.621	6.000	116	51,6	0,8	7.869	0,7%	1,5%	8,6%	90,5%	215%
Tổng	2.864.820	1.023.673										
Số trung bình	318.313	113.741	10.940	957	20,1	0,9	13.006	4,2%	7,2%	37,4%	54,9%	456%
HCM	634.760	282.174	24.500	2.241	10,9	1,4	17.661	8,9%	12,8%	44,5%	41,0%	950%

* Tỷ lệ an toàn vốn tại Công ty Chứng khoán SHS, VND, SSI, BVS, VCBS, VCSC và FPTS là số liệu cuối tháng 6/2013

So với các doanh nghiệp cùng ngành, HSC là doanh nghiệp dẫn đầu về một số chỉ số tài chính như: thu nhập trên vốn cổ phần bình quân (EPS), tỷ suất lợi nhuận trên vốn bình quân (ROAE), tỷ suất lợi nhuận trên tài sản bình quân (ROAA), thị giá, giá trị sổ sách (BVPS).

Tỷ lệ an toàn tài chính của HSC vào cuối năm 2013 đạt 950%, đây là mức cao so với các doanh nghiệp cùng ngành và cao hơn nhiều so với mức yêu cầu của Ủy ban Chứng khoán Nhà nước.

II. CÁC HOẠT ĐỘNG HỖ TRỢ KINH DOANH

1. Công nghệ thông tin

HSC là công ty cung cấp các dịch vụ tài chính và tư vấn đầu tư hàng đầu tại thị trường Việt Nam, được khách hàng tin tưởng bình chọn là “Công ty chứng khoán tốt nhất Việt Nam” tại các giải thưởng uy tín trong và ngoài nước. HSC không ngừng nghiên cứu, phát triển và đưa ra các sản phẩm, dịch vụ tốt nhất, gia tăng nhiều tiện ích hỗ trợ cho khách hàng, nhà đầu tư khi mở tài khoản và thực hiện giao dịch chứng khoán tại HSC.

Về tiện ích cho Khách hàng Tổ chức:

- Hệ thống đặt lệnh được tích hợp với mạng lưới của Bloomberg và Reuters thông qua giao thức chuẩn FIX;
- Tích hợp hệ thống xác nhận và phân bổ giao dịch của Omgeo vào hệ thống Back Office;
- Dịch vụ kiểm tra số dư tại ngân hàng lưu ký với mạng lưới SWIFT.
- Hệ thống STP (Straight Through Processing – Xử lý lệnh trực tiếp) nhằm đẩy nhanh việc quản lý đặt lệnh và phản hồi chính xác đến các khách hàng tổ chức.

Về tiện ích cho Khách hàng Cá nhân:

- HSC cung cấp đầy đủ các dịch vụ trực tuyến cho Khách hàng Cá nhân trên hệ thống Vi-Trade:
 - Giao diện được thiết kế dành cho nhà đầu tư chuyên nghiệp;
 - Công nghệ bảo mật tiên tiến giúp khách hàng an tâm khi thực hiện giao dịch;
 - Truy cập được tất cả các dịch vụ mọi lúc mọi nơi.

- Giao dịch trên điện thoại di động: khách hàng có thể nhận được thông tin trực tiếp từ các sàn giao dịch giúp họ quyết định nhanh chóng để tận dụng các cơ hội hay tránh được tổn thất.
- Dịch vụ đăng ký quyền, chuyển khoản và mở tài khoản trực tuyến nhằm tăng cường khả năng tiếp cận và sự thuận tiện trong giao dịch cho khách hàng.

Về quản trị hệ thống Công nghệ thông tin:

- HSC đã áp dụng thành công tiêu chuẩn quốc tế ISMS (Information Security Management System – Hệ thống quản trị an toàn thông tin) theo nguyên tắc C.I.A (Bảo mật, toàn vẹn và sẵn sàng) với mục đích đảm bảo tính bảo mật thông tin dưới sự kiểm soát và quản lý toàn diện. HSC đã được tổ chức TUV Rheinland (Đức) công nhận đạt tiêu chuẩn ISO / IEC 27001:2005 cho nghiệp vụ “Cung cấp dịch vụ môi giới trực tuyến và môi giới chứng khoán”, đưa Công ty lên vị trí hàng đầu trong việc cung cấp các dịch vụ giao dịch trực tuyến và tư vấn quản lý.
- Chúng tôi chuẩn bị triển khai bộ tiêu chuẩn quốc tế COBIT 5 (Control Objectives for Information and Related Technology – Các mục tiêu kiểm soát CNTT), là cơ sở cho công tác quản trị và quản lý CNTT của doanh nghiệp trong năm 2014.
- HSC cũng đã lên kế hoạch áp dụng tiêu chuẩn ITIL (Information Technology Infrastructure Library – Thư viện cơ sở hạ tầng Công nghệ thông tin), đưa ra một mô hình thực tiễn để xác định, lập kế hoạch, cung cấp và hỗ trợ các dịch vụ công nghệ thông tin trong kinh doanh, đồng thời cũng là nền tảng tiêu chuẩn quốc tế về quản lý dịch vụ công nghệ thông tin ISO 20000.

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 Quản trị Rủi ro

Tại HSC, hệ thống Quản trị rủi ro được xây dựng trên những phương pháp tiếp cận rõ ràng, nhất quán và có hệ thống, phù hợp với các quy trình kinh doanh chứng khoán toàn cầu, nhằm chủ động nhận diện, kiểm soát và giảm thiểu các rủi ro trọng yếu có khả năng ảnh hưởng đến việc đạt được các mục tiêu kinh doanh của Công ty. HSC chú trọng việc xây dựng phương pháp kiểm soát dựa trên cơ sở đánh giá rủi ro cho từng lĩnh vực kinh doanh của HSC.

Quản trị rủi ro doanh nghiệp (ERM): Với định hướng luôn chú trọng việc tuân thủ các quy định của pháp luật hiện hành cũng như không ngừng nâng cao các quy trình Quản trị rủi ro và Quản trị doanh nghiệp trong Công ty, HSC đã triển khai Dự án Quản trị rủi ro doanh nghiệp (ERM) nhằm đáp ứng yêu cầu về một bộ phận Quản trị rủi ro bài bản và có hệ thống. Theo đó, HSC đã hợp tác với PwC để đánh giá một cách độc lập hồ sơ rủi ro của Công ty, đồng thời hướng dẫn Công ty thiết lập Khối Quản trị rủi ro. Dự án này đã được khởi xướng từ năm 2012 và hoàn thành vào năm 2013.

Trên nền tảng ERM đã xây dựng được, trong năm 2013 HSC đã triển khai thực hiện các chính sách quan trọng như: Bộ Quy tắc ứng xử của HSC; Hướng dẫn Giới hạn thẩm quyền; Nguyên tắc hoạt động của Tiểu ban Quản trị rủi ro trực thuộc Hội đồng quản trị và Nguyên tắc hoạt động của Ban điều hành Quản trị rủi ro trực thuộc cấp Quản lý; Mô hình và Chính sách rủi ro.

Trong năm 2013, HSC cũng đã chỉ định Công ty TNHH KPMG Việt Nam là đơn vị đồng kiểm toán nội bộ. Hội đồng quản trị đã thông qua việc thành lập một bộ phận kiểm toán độc lập - Tiểu ban Kiểm toán nội bộ. Bộ phận này sẽ hoàn toàn độc lập và có trách nhiệm đảm bảo với các cổ đông rằng HSC đang tuân thủ chặt chẽ các quy định và pháp luật hiện hành.

Bên cạnh đó, HSC tiếp tục khởi xướng dự án Cải thiện Quy trình Kinh doanh, với mục đích áp dụng đồng nhất một nguyên tắc cho toàn bộ các quy trình kinh doanh của Công ty. Nhận thấy rủi ro luôn tiềm ẩn trong các hoạt động kinh doanh nên HSC đặt mục tiêu phải cải thiện, nâng cao quy trình kinh doanh thông qua việc xem xét ảnh hưởng của các rủi ro đối với sự phát triển các quy trình này trong tương lai. HSC luôn nỗ lực cân bằng giữa việc tối đa hóa

cơ hội kinh doanh trong khuôn khổ mô hình chiến lược của Công ty với việc nhận diện, đánh giá, giảm thiểu tối đa các rủi ro liên quan.

HSC đặt mục tiêu đến cuối năm 2014 sẽ hoàn thiện một nền tảng quản trị rủi ro vững chắc bao gồm: cơ cấu rủi ro, thông số rủi ro, cập nhật các chính sách và thủ tục, xây dựng và hoàn chỉnh các quy trình nghiệp vụ, cơ chế giám sát và cuối cùng là hệ thống kiểm soát và báo cáo hiệu quả. Việc triển khai dự án ERM thành công sẽ giúp HSC phát huy tối đa tiềm năng để đạt được các mục tiêu kinh doanh, đồng thời nâng cao niềm tin của các nhà đầu tư và cổ đông đối với Công ty.

3. Hoạt động nhân sự

Năm 2013, trong bối cảnh thị trường chứng khoán gặp nhiều khó khăn, HSC vẫn duy trì đội ngũ với 353 nhân viên chính thức và nhiều cộng tác viên gắn bó với Công ty, sẵn sàng tham gia vào Công ty khi thị trường phục hồi. HSC xác định chiến lược phát triển dựa trên nền tảng kiến thức chuyên môn và năng lực, do đó con người là một trong những tài sản quý giá nhất của Công ty và Phương thức Quản trị tập thể là nhân tố đóng vai trò hết sức quan trọng trong quá trình phát triển bền vững của Công ty. Vì vậy, HSC không ngừng tăng cường công tác đào tạo, phát triển và nâng cao kỹ năng, kiến thức chuyên môn, nghiệp vụ cho nhân viên. Đồng thời HSC cũng chú trọng đầu tư chăm lo sức khỏe, đời sống vật chất và tinh thần để tạo động lực và cơ hội cho nhân viên phát huy hết khả năng, phát triển bản thân và cống hiến cho Công ty.

Bên cạnh chính sách bảo hiểm y tế theo quy định Luật lao động, từ năm 2007 HSC đã chủ động lựa chọn và áp dụng chính sách bảo hiểm sức khỏe cao cấp dành cho nhân viên và người thân với các hãng bảo hiểm uy tín đồng thời hỗ trợ tạo điều kiện để nhân viên có cơ hội kiểm tra sức khỏe định kỳ hàng năm.

Trong năm 2013, HSC đã tổ chức nhiều hoạt động văn hóa, thể thao và sinh hoạt đội nhóm nhằm tăng cường sự đoàn kết và hợp tác giữa các phòng ban như: Báo cáo hoạt động hàng quý (Team Briefing), xây dựng các câu lạc bộ thể thao, nghệ thuật, câu lạc bộ Tiếng Anh, Thư viện sách; tổ chức các cuộc thi Ảnh đẹp HSC, Hội thi cắm hoa, v.v.. Nổi bật nhất, HSC đã tổ chức chương trình Company Trip với chủ đề "I care" đề cao tinh thần quan tâm, mình vì mọi người. Chương trình giúp các thành viên nhận ra vai trò, giá trị của mình, việc mình làm, và mức độ ảnh hưởng của công việc mình làm đến những người xung quanh, cũng như hiểu hơn về vị thế và mức độ ảnh hưởng của HSC đối với thị trường, cộng đồng, và xã hội bên cạnh những mục tiêu lợi nhuận trong kinh doanh.

HSC đã và sẽ tiếp tục xây dựng giá trị và ảnh hưởng tích cực cho các hoạt động kinh doanh cốt lõi, thị trường và xã hội. Chúng tôi đã xây dựng được một nền tảng vững chắc mà trên đó Công ty sẽ tiếp tục phát triển bền vững.

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 2013 của Công ty Cổ phần Chứng khoán Thành Phố Hồ Chí Minh kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét thông qua.

Tp. Hồ Chí Minh, ngày 2 tháng 4 năm 2014

Tổng Giám Đốc



Johan Nyvene

Johan Nyvene