

TP. Hồ Chí Minh, ngày 01 tháng 04 năm 2015

BÁO CÁO

ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM TÀI CHÍNH 2014

V/v Kết quả hoạt động Công ty năm 2014

I. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Giá trị giao dịch bình quân hàng ngày toàn thị trường năm 2014 đạt 3.000 tỷ đồng, gấp đôi so với mức bình quân của năm 2013 là 1.400 tỷ đồng và cao hơn 20% so với giả thiết đưa ra trong kế hoạch năm 2014 là 2.500 tỷ đồng/ngày.

Thị phần môi giới của HSC năm 2014 đạt 10,6% (năm 2013: 12,2%), đứng thứ 2 về thị phần môi giới trong số các công ty cùng ngành, chi tiết thể hiện trong bảng sau:

Thị phần môi giới HSC	Năm 2014	Xếp hạng 2014	Năm 2013	Xếp hạng 2013	Kế hoạch Năm 2014
Thống kê theo sản giao dịch					
HOSE	11,7%	2	13,2%	1	
HNX	7,9%	2	9,2%	1	
HOSE + HNX	10,6%	2	12,2%	1	11,6%
Thống kê theo nhóm khách hàng					
Khách hàng cá nhân	7,4%	2	7,5%	1	7,5%
Khách hàng tổ chức	3,0%	2	4,5%	1	4,1%
Thị phần tổ chức nước ngoài trên thị trường Việt Nam					
Thị phần nước ngoài tại HSC	28,5%	2	32,1%	1	28%

Giá trị giao dịch toàn thị trường đã tăng hơn gấp 2 lần so với năm 2013 nhưng Khối Khách hàng Cá nhân đã nỗ lực duy trì được mức thị phần là 7,4%, thấp hơn một chút so với mức thị phần của năm 2013 và kỳ vọng của cả năm 2014 là 7,5%.

Giao dịch của nhà đầu tư nước ngoài năm 2014 (chủ yếu là khách hàng tổ chức nước ngoài) chỉ chiếm 9,9% tổng giá trị giao dịch toàn thị trường, thấp hơn mức kỳ vọng mà HSC đưa ra đầu năm là 14% (năm 2013 là 13%). Trong đó, giá trị giao dịch qua HSC chiếm 28,5%, thấp hơn mức thị phần của năm 2013 là 32,1% và cao hơn so với kế hoạch đầu năm 2014 ở mức 28%.

Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2014 được tóm tắt như sau:

CHỈ TIÊU	Năm 2014	Năm 2013	% thay đổi	Kế hoạch Năm 2014	% hoàn thành kế hoạch 2014
Kết quả kinh doanh (Triệu đồng)					
Doanh thu	831.135	634.760	31%	744.761	112%
Phí môi giới	299.432	199.104	50%	310.246	97%
Margin và ứng trước	248.786	155.821	60%	195.000	128%
Hoạt động tự doanh	194.425	152.919	27%	167.675	116%
Lãi tiền gửi ngân hàng	67.241	90.727	-26%	36.340	185%
Doanh thu tư vấn	12.362	16.399	-25%	19.000	65%
Doanh thu khác	8.889	19.790	-55%	16.500	54%
Chi phí hoạt động	349.692	260.049	34%	306.951	114%
Lợi nhuận khác	4	718	-99%	-	
Lợi nhuận trước thuế	481.447	375.428	28%	437.810	110%
Lợi nhuận sau thuế	376.152	282.174	33%	341.492	110%
Bảng cân đối kế toán (Triệu đồng)					
Tổng tài sản	3.859.367	3.127.781	23%	3.171.691	122%
Vốn chủ sở hữu	2.358.231	2.247.348	5%	2.265.561	104%
Các chỉ tiêu tài chính					
Thu nhập trên tài sản bình quân (ROAA)	10,8%	8,9%		10,6%	
Thu nhập trên vốn cổ phần bình quân (ROAE)	16,3%	12,8%		15,4%	
Chỉ tiêu cho 1 đơn vị cổ phiếu					
Số lượng cổ phiếu đang lưu hành	127.229.583	127.249.720		127.249.720	
Thu nhập trên 1 cổ phiếu EPS – đồng	2.956	2.241	32%	2.684	110%
Giá trị sổ sách của 1 cổ phiếu – đồng	18.535	17.661	5%	17.804	104%
Giá thị trường thời điểm cuối kỳ - đồng	31.200	24.500	27%	N/A	N/A
P/E	10,6	10,9	-3%	N/A	N/A
Tỷ suất sinh lợi đem lại cho Cổ đông (Total Shareholder Return)	32%	51%			

Doanh thu từ phí môi giới đóng góp tỷ trọng cao nhất, chiếm 36% trong tổng doanh thu và đạt 299 tỷ đồng, tăng 50% so với năm 2013 và hoàn thành 97% kế hoạch do HSC vẫn duy trì thị phần môi giới ở mức cao trong khi giá trị giao dịch toàn thị trường đã tăng hơn 2 lần giữa 2 kỳ so sánh.

Cùng với sự tăng trưởng của doanh thu phí môi giới, doanh thu từ hoạt động giao dịch ký quỹ (margin) và dịch vụ ứng trước tiền bán chứng khoán tăng 60% so với năm 2013 và vượt 28% kế hoạch cả năm, đạt 248 tỷ đồng và đóng góp 30% tổng doanh thu. HSC đã phát huy hiệu quả hoạt động margin và dịch vụ ứng trước tiền bán chứng khoán vào các giai đoạn sôi động của thị trường nhờ vào nguồn vốn dồi dào cùng với khả năng quản lý rủi ro hiệu quả bên cạnh việc tuân thủ các quy định về margin của Ủy ban Chứng khoán Nhà nước (UBCKNN).

Hoạt động tự doanh đóng góp 23% tổng doanh thu của HSC, đạt 194 tỷ đồng, tăng 27% so với năm 2013 và vượt 16% kế hoạch năm do việc tiếp tục hiện thực hóa lợi nhuận từ danh mục chứng

chỉ quỹ còn lại đầu tư từ các năm trước và đầu tư hiệu quả vào danh mục mới (cổ phiếu và trái phiếu) trong năm 2014.

Trái ngược với doanh thu phí môi giới, doanh thu margin và doanh thu từ hoạt động tự doanh, doanh thu lãi tiền gửi ngân hàng đã giảm 26% chủ yếu do lãi suất tiền gửi ngân hàng tiếp tục giảm và doanh thu tư vấn giảm 25% do những khó khăn đặc thù của hoạt động tư vấn tài chính doanh nghiệp trong năm 2014.

Tổng chi phí hoạt động năm 2014 tăng 34% so với năm 2013 chủ yếu là do:

- Các chi phí biến động theo sự gia tăng của giá trị giao dịch tại HSC (như phí môi giới trả cho các Sở giao dịch chứng khoán và hoa hồng trả cho nhân viên môi giới) làm tổng chi phí hoạt động tăng 19%;
- Dự phòng giảm giá chứng khoán chưa niêm yết trích lập trong năm 2014 làm tăng 14% tổng chi phí hoạt động.

Lợi nhuận sau thuế đạt 376 tỷ đồng, tăng 33% so với năm 2013 và vượt 10% kế hoạch năm 2014, trong đó, thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp năm 2014 giảm xuống mức 22% từ mức 25% của năm 2013 cũng là yếu tố ảnh hưởng đến biến động về lợi nhuận sau thuế giữa 2 kỳ so sánh.

Thu nhập cơ bản trên một cổ phiếu (EPS) đạt 2.956 đồng, tăng 32% so với 2.241 đồng của năm 2013 và đạt mức cao nhất trong số các công ty cùng ngành.

Thu nhập trên vốn cổ phần bình quân (ROAE) đạt 16,3%, mức cao thứ hai trong số các công ty cùng ngành và thể hiện hiệu quả sử dụng vốn của HSC.

Tỷ suất sinh lợi đem lại cho cổ đông đạt mức 32%/năm dựa trên cổ tức đã nhận và chênh lệch giá nếu nắm giữ cổ phiếu HCM trong cả năm 2014. Điều này đem lại lợi thế khi đầu tư vào cổ phiếu HCM so với mức lãi suất tiền gửi ngân hàng bình quân và tăng trưởng của chỉ số VN Index trong năm 2014 lần lượt ở mức 5,8%/năm và 8,0%/năm.

II. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG THEO KHỐI KINH DOANH

1. Khối Khách hàng Cá nhân

Khối Khách hàng Cá nhân (Triệu đồng)	Năm 2014	Năm 2013	% thay đổi	Kế hoạch 2014	% hoàn thành kế hoạch 2014
Doanh thu	463.652	263.293	76%	387.951	120%
Phí môi giới	210.582	108.252	95%	197.301	107%
Doanh thu margin	247.269	151.076	64%	189.150	131%
Doanh thu khác	5.801	3.965	46%	1.500	387%
Chi phí hoạt động	190.984	133.531	43%	183.611	104%
Chi phí trực tiếp	151.987	94.707	60%	147.077	103%
Chi phí gián tiếp	38.997	38.824	0%	36.534	107%
Lợi nhuận trước thuế	272.668	129.762	110%	204.340	133%
% Tổng doanh thu HSC	56%	41%		52%	
% Tổng lợi nhuận trước thuế HSC	57%	35%		47%	

1.1 Doanh thu

Doanh thu Khối Khách hàng Cá nhân năm 2014 đạt gần 464 tỷ đồng, tăng 76% so với năm 2013 và vượt 20% kế hoạch. Doanh thu năm 2014 chủ yếu đến từ phí môi giới và doanh thu margin.

a. Phí môi giới

Doanh thu phí môi giới năm 2014 đạt 210 tỷ đồng, tăng 95% so với năm 2013 và vượt 7% kế hoạch, ảnh hưởng bởi các yếu tố:

- Giá trị giao dịch của Khối Khách hàng Cá nhân tại HSC tăng 112% tương đương với mức gia tăng giá trị giao dịch bình quân toàn thị trường;
- Tỷ lệ phí môi giới bình quân giảm 2 điểm cơ bản do chính sách của HSC với giá trị giao dịch trong ngày càng cao thì tỷ lệ phí môi giới sẽ giảm và tối thiểu ở mức 0,15%.

b. Doanh thu margin

Doanh thu margin đạt 247 tỷ đồng và tăng 64% so với năm 2013 và ảnh hưởng bởi các yếu tố chính:

- Số dư margin bình quân năm 2014 đạt 1.645 tỷ đồng, tăng 85% so với 894 tỷ đồng của năm 2013 do nhu cầu sử dụng margin của nhà đầu tư tăng lên khi giá trị giao dịch thị trường tăng gấp 2 lần so với năm 2013;
- Lãi suất margin bình quân giảm xuống mức 15%/năm từ mức 16,9%/năm trong năm 2013 do lãi suất chung trên thị trường giảm và sự cạnh tranh về lãi suất margin giữa các công ty cùng ngành.

Doanh thu margin năm 2014 của Khối Khách hàng Cá nhân vượt 31% kế hoạch do số dư margin bình quân và lãi suất margin bình quân trong thực tế đều cao hơn so với kế hoạch.

c. Doanh thu khác

Doanh thu khác chủ yếu bao gồm khoản thu từ việc thanh lý cổ phiếu repo và các khoản thu phí từ dịch vụ chuyển nhượng chứng khoán và dịch vụ quản lý cổ đông.

1.2 Chi phí hoạt động

Chi phí hoạt động của Khối Khách hàng Cá nhân năm 2014 tăng 43% chủ yếu do tăng các chi phí trực tiếp trong khi các chi phí gián tiếp phân bổ từ các phòng ban hỗ trợ biến động không đáng kể so với năm 2013.

Chi phí trực tiếp (chiếm 80% chi phí hoạt động) tăng 60% so với năm 2013 và làm chi phí hoạt động tăng 43%, ảnh hưởng bởi các yếu tố:

Chi phí trực tiếp Khối Khách hàng cá nhân (Triệu đồng)	Năm 2014	Năm 2013	% thay đổi
Chi phí môi giới chứng khoán+hoa hồng môi giới	92.389	42.548	117%
Chi phí trực tiếp khác	59.598	52.159	14%
Tổng cộng	151.987	94.707	60%

Chi phí môi giới trả các Sở giao dịch và hoa hồng môi giới có mức tăng 117%, tương ứng với sự gia tăng giá trị giao dịch của Khối Khách hàng Cá nhân tại HSC.

Các chi phí trực tiếp khác chủ yếu bao gồm chi phí thuê văn phòng giao dịch, chi phí cho hệ thống công nghệ thông tin và chi phí lương. Các chi phí này tăng 14% do Công ty tiếp tục mở rộng thị trường, đầu tư cho công nghệ thông tin và đầu tư vào đội ngũ môi giới nhằm đáp ứng nhu cầu phát triển trong tương lai.

2. Khối Khách hàng Tổ chức

Khối Khách hàng Tổ chức (Triệu đồng)	Năm 2014	Năm 2013	% thay đổi	Kế hoạch 2014	% hoàn thành kế hoạch 2014
Doanh thu	103.976	121.847	-15%	129.795	80%
Phí môi giới	88.574	90.509	-2%	112.945	78%
Doanh thu margin	1.517	4.745	-68%	5.850	26%
Doanh thu sử dụng vốn	9.774	23.638	-59%	10.000	98%
Doanh thu khác	4.112	2.955	39%	1.000	411%
Chi phí hoạt động	67.418	65.144	3%	72.750	93%
Chi phí trực tiếp	58.506	55.886	5%	65.054	90%
Chi phí gián tiếp	8.913	9.258	-4%	7.696	116%
Lợi nhuận trước thuế	36.558	56.703	-36%	57.045	64%
% Tổng doanh thu HSC	13%	19%		17%	
% Tổng lợi nhuận trước thuế HSC	8%	15%		13%	

2.1 Doanh thu

Doanh thu của Khối Khách hàng Tổ chức đạt 104 tỷ đồng, giảm 15% so với năm 2013 và hoàn thành 80% kế hoạch năm 2014.

a. Phí môi giới

Doanh thu phí môi giới đạt 88 tỷ đồng, giảm 2% so với năm 2013 và hoàn thành 78% kế hoạch. Doanh thu phí môi giới giảm chủ yếu do doanh thu phí từ nhóm khách hàng do các tổ chức môi giới nước ngoài giới thiệu đến HSC đã giảm và không có doanh thu từ hoạt động môi giới cổ phiếu chưa niêm yết cho khách hàng tổ chức như trong năm 2013 (gần 2 tỷ đồng). Các nguồn thu phí chính gồm có:

- Nhóm khách hàng tổ chức thông thường (trong nước và nước ngoài) đem lại 66 tỷ đồng doanh thu, tăng 50% so với năm 2013 chủ yếu là do giá trị giao dịch của nhóm khách hàng này đã tăng 52% với tỷ lệ phí môi giới bình quân tương đương năm 2013;
- Nhóm khách hàng do các tổ chức môi giới nước ngoài giới thiệu đến HSC đạt 14 tỷ đồng doanh thu, giảm 64% do không có phí từ các giao dịch ngoài biên độ và phí môi giới thành công (placement fee) cho khách hàng tổ chức như trong năm 2013. Giá trị giao dịch của nhóm khách hàng này chỉ chiếm 7% tổng giao dịch của Khối Khách hàng Tổ chức (năm 2013: 14%);
- Hoạt động môi giới trái phiếu diễn ra sôi động trên cả thị trường sơ cấp và thứ cấp và đóng góp 8 tỷ đồng doanh thu trong năm 2014 (năm 2013: 5 tỷ đồng).

b. Doanh thu margin

Doanh thu margin đạt 1,5 tỷ đồng, giảm mạnh so với năm 2013 và chỉ hoàn thành 26% kế hoạch do nhu cầu sử dụng margin cho các giao dịch thu gom và mua cổ phiếu quỹ của các khách hàng tổ chức trong nước giảm mạnh cùng với việc giảm lãi suất margin bình quân như đã đề cập ở trên.

c. Doanh thu sử dụng vốn

Doanh thu sử dụng vốn đạt gần 9,7 tỷ đồng, giảm 59% so với năm 2013 và hoàn thành 98% kế hoạch.

Doanh thu sử dụng vốn chủ yếu đến từ khoản chênh lệch giá cổ phiếu từ các giao dịch mua gom cổ phiếu và bán lại cho nhà đầu tư tổ chức với vốn đầu tư bình quân trong năm 2014 khoảng 17 tỷ đồng và đem lại mức sinh lời là 39%/năm (năm 2013: vốn đầu tư bình quân là 25 tỷ đồng và mức sinh lời là 89%/năm).

d. Doanh thu khác

Doanh thu khác chủ yếu đến từ dịch vụ cung cấp dữ liệu phân tích cho khách hàng tổ chức.

2.2 Chi phí hoạt động

Chi phí hoạt động Khối Khách hàng Tổ chức tăng 3% so với năm 2013 chủ yếu do chi phí trực tiếp tăng trong khi chi phí gián tiếp phân bổ từ các phòng ban hỗ trợ biến động không đáng kể giữa 2 năm so sánh.

Chi phí trực tiếp (chiếm 85% chi phí hoạt động) tăng 5% so với năm 2013 làm chi phí hoạt động tăng 4% giữa 2 kỳ so sánh, chi tiết gồm có:

Chi phí trực tiếp Khối Khách hàng Tổ chức (Triệu đồng)	%	Năm 2014	Năm 2013	% thay đổi
Chi phí môi giới chứng khoán	28%	16.432	11.265	46%
Chi phí hoa hồng môi giới	15%	8.771	14.447	-39%
Chi phí trực tiếp khác	52%	30.194	28.655	5%
Chi phí hoạt động đầu tư chứng khoán	5%	3.109	1.518	105%
Tổng cộng	100%	58.506	55.886	5%

Chi phí môi giới chứng khoán tăng lên tương ứng với sự gia tăng của giá trị giao dịch Khối Khách hàng Tổ chức tại HSC.

Chi phí hoa hồng môi giới (giới thiệu khách hàng từ các tổ chức trung gian) giảm do giá trị giao dịch thông qua tổ chức môi giới trung gian giảm xuống như đã trình bày ở phần trên.

Chi phí trực tiếp khác bao gồm phần lớn là chi phí nhân sự và chi phí công nghệ thông tin. Các chi phí này tăng lên do HSC tiếp tục đầu tư vào đội ngũ môi giới và phân tích giới, đầu tư cho công nghệ thông tin nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ, đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của các khách hàng tổ chức.

3. Khối Tư vấn Tài chính Doanh nghiệp

Khối Tư vấn Tài chính Doanh nghiệp (Triệu đồng)	Năm 2014	Năm 2013	% thay đổi	Kế hoạch 2014	% hoàn thành kế hoạch 2014
Doanh thu	10.901	22.556	-52%	33.000	33%
Phí tư vấn	10.901	16.971	-36%	18.000	60%
Hoạt động sử dụng vốn	-	5.585	-99%	15.000	0%
Chi phí hoạt động	13.541	15.705	-14%	15.383	88%
Chi phí trực tiếp	8.585	10.790	-20%	10.861	79%
Chi phí gián tiếp	4.956	4.914	1%	4.522	110%

Lợi nhuận trước thuế	(2.640)	6.852	-139%	17.617	-15%
% Tổng doanh thu HSC	1%	4%		4%	
% Tổng lợi nhuận trước thuế HSC	-1%	2%		4%	

3.1 Doanh thu

Doanh thu Khối Tư vấn Tài chính Doanh nghiệp năm 2014 đạt 11 tỷ đồng, giảm 52% so với năm 2013 và chỉ hoàn thành 33% kế hoạch.

a. Doanh thu phí tư vấn

Doanh thu năm 2014 chủ yếu là phí từ dịch vụ tư vấn phát hành cho Công ty Nam Long, dịch vụ tư vấn mua bán cổ phần cho Công ty Cổ phần Thực phẩm An Long.

Doanh thu từ phí dịch vụ tư vấn đạt 61% kế hoạch do tiến độ thực hiện các dự án trong thực tế không như kỳ vọng đầu năm.

b. Doanh thu sử dụng vốn

Phần lớn dự án không đạt điều kiện để được giải ngân nên không phát sinh doanh thu sử dụng vốn trong năm 2014 như kỳ vọng đầu năm.

3.2 Chi phí hoạt động

Chi phí hoạt động của Khối Tư vấn Tài chính Doanh nghiệp năm 2014 giảm 14% do chi phí trực tiếp giảm 20% trong khi chi phí gián tiếp biến động không đáng kể so với năm 2013.

Chi phí trực tiếp giảm chủ yếu do không phát sinh các chi phí hoa hồng trả cho bên thứ ba giới thiệu khách hàng cho HSC như năm 2013. Bên cạnh đó, chi phí lương cũng giảm do giảm nhân sự cao cấp từ đầu năm 2014 và việc tuyển dụng nhân sự thay thế chưa thực hiện được theo như kế hoạch từ đầu năm.

4. Bộ phận Tư doanh

Bộ phận Tư doanh (Triệu đồng)	Năm 2014	Năm 2013	% thay đổi	Kế hoạch 2014	% hoàn thành kế hoạch 2014
Doanh thu	135.586	84.944	60%	132.475	102%
Danh mục CP niêm yết và CCQ	134.967	83.251	62%	130.000	104%
Danh mục OTC	619	1.693	-63%	2.475	25%
Chi phí hoạt động	48.348	3.539	1266%	3.817	1267%
Chi phí trực tiếp	46.955	2.309	1933%	2.601	1805%
Chi phí gián tiếp	1.393	1.229	13%	1.216	115%
Lợi nhuận trước thuế	87.238	81.405	7%	128.658	68%
% Tổng doanh thu HSC	16%	13%		18%	
% Tổng lợi nhuận trước thuế HSC	18%	22%		29%	

4.1 Doanh thu

Doanh thu của Bộ phận Tư doanh đạt 135 tỷ đồng, tăng 60% so với năm 2013 và vượt 2% kế hoạch năm 2014. Doanh thu tư doanh đến từ 2 danh mục đầu tư chính:

a. Danh mục cổ phiếu niêm yết và chứng chỉ quỹ

Doanh thu từ danh mục cổ phiếu niêm yết và chứng chỉ quỹ đạt 135 tỷ đồng với vốn đầu tư bình quân là 105 tỷ đồng và mức sinh lời bình quân đạt 115%/năm. Trong đó:

- Việc hiện thực hóa lợi nhuận từ danh mục các chứng chỉ quỹ còn lại cuối năm 2013 đem lại 86 tỷ đồng doanh thu với vốn đầu tư bình quân là 39 tỷ đồng và mức sinh lời 224%/năm;

- Danh mục các cổ phiếu niêm yết và chứng chỉ quỹ ETF đem lại 49 tỷ đồng với số dư bình quân 66 tỷ đồng và mức sinh lời 51%/năm. Điều này cho thấy hiệu quả đầu tư của Khối Tự doanh khi so sánh với mức tăng trưởng của chỉ số VN Index trong năm 2014 ở mức 8%/năm.

b. Danh mục cổ phiếu chưa niêm yết (OTC)

Đây là danh mục các cổ phiếu còn lại từ các năm trước và nguồn thu chủ yếu đến từ cổ tức với giá trị 0,6 tỷ đồng. Vốn đầu tư bình quân cho danh mục OTC trong năm 2014 là 80 tỷ đồng và giá trị sau dự phòng vào thời điểm cuối năm là 53 tỷ đồng.

Tính chung cả danh mục đầu tư năm 2014, nguồn vốn đầu tư bình quân là 185 tỷ đồng và mức sinh lời bình quân đạt 49%/năm so với năm 2013 lần lượt ở mức 375 tỷ đồng và 22%/năm.

4.2 Chi phí hoạt động

Tổng chi phí hoạt động của Bộ phận Tự doanh năm 2014 tăng mạnh do chi phí trực tiếp (chiếm đến 97% tổng chi phí hoạt động) tăng cao so với năm 2013.

Chi phí trực tiếp của Khối Tự doanh chủ yếu bao gồm chi phí hoạt động đầu tư chứng khoán (khoản lỗ do giá bán thấp hơn giá gốc) và chi phí dự phòng giảm giá chứng khoán. Trong đó, chi phí hoạt động đầu tư chứng khoán tăng lên phù hợp với thực tế phát sinh của hoạt động tự doanh trong năm 2014 và chi phí dự phòng giảm giá chứng khoán trích lập cho danh mục cổ phiếu OTC đã được trình bày ở các phần trên.

5. Bộ phận Ngân quỹ

Bộ phận Ngân quỹ (Triệu đồng)	Năm 2014	Năm 2013	% thay đổi	Kế hoạch 2014	% hoàn thành kế hoạch 2014
Doanh thu	117.020	142.120	-18%	61.540	190%
Lãi tiền gửi ngân hàng	67.241	90.727	-26%	36.340	185%
Đầu tư trái phiếu	48.251	44.293	9%	25.200	191%
Mua bán lại trái phiếu	796	6.159	-87%	-	N/A
Doanh thu khác	732	940	-22%	-	N/A
Chi phí hoạt động	11.068	29.730	-63%	12.714	87%
Chi phí trực tiếp	9.758	28.501	-66%	11.499	85%
Chi phí gián tiếp	1.310	1.229	7%	1.216	108%
Lợi nhuận trước thuế	105.952	112.390	-6%	48.826	217%
% Tổng doanh thu HSC	14%	22%		8%	
% Tổng lợi nhuận trước thuế HSC	22%	30%		11%	

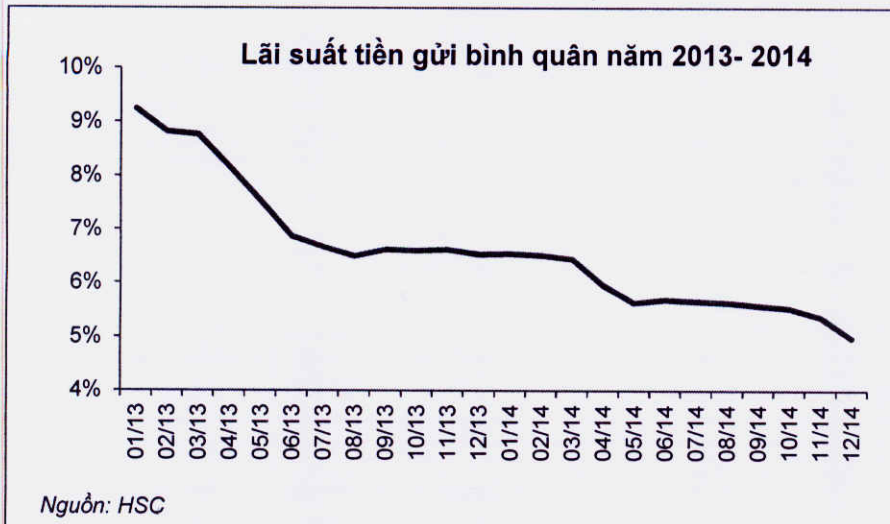
5.1 Doanh thu

Doanh thu từ Bộ phận Ngân quỹ năm 2014 đạt 117 tỷ đồng, giảm 18% so với năm 2013 và vượt 90% kế hoạch 2014. Trong đó:

a. Lãi tiền gửi ngân hàng

Doanh thu lãi tiền gửi ngân hàng đạt 67 tỷ đồng, giảm 26% so với năm 2013 do lãi suất tiền gửi trung bình đã giảm xuống 5,8%/năm từ 7,5%/năm và số dư tiền gửi bình quân cũng giảm xuống mức 1.250 tỷ đồng từ mức 1.280 tỷ đồng.

Doanh thu lãi tiền gửi vượt 85% mức kỳ vọng đầu năm do dự đoán số dư tiền gửi bình quân và lãi suất tiền gửi trung bình đều thấp hơn thực tế năm 2014.



b. Đầu tư trái phiếu

Thu nhập từ đầu tư trái phiếu năm 2014 đạt 48 tỷ đồng, tăng 9% so với năm 2013 chủ yếu là do việc hiện thực hoá nhanh lợi nhuận của các lô trái phiếu trong quý 1 và quý 3 năm 2014 mặc dù lợi suất trái phiếu chính phủ bình quân tại các kỳ hạn đã giảm xuống mức 5,2%/năm (năm 2013: 7,3%/năm) và vốn đầu tư trái phiếu bình quân năm 2014 đạt 168 tỷ đồng (năm 2013: 405 tỷ đồng). Do vậy, mức sinh lời từ đầu tư trái phiếu năm 2014 đạt 28,7%/năm, cao hơn so với mức 10,9%/năm của năm 2013.



Hoạt động đầu tư trái phiếu năm 2014 đã vượt 91% kế hoạch do việc đầu tư và thoái vốn vào thời điểm thích hợp trong năm mặc dù vốn đầu tư bình quân cho trái phiếu thực tế chỉ đạt 60% so với dự kiến trong kế hoạch là 280 tỷ đồng.

c. Hoạt động mua bán lại trái phiếu (Repo trái phiếu)

Doanh thu repo trái phiếu năm 2014 chỉ đạt 0,8 tỷ đồng, giảm 90% so với năm 2013 do bộ phận Ngân quỹ không chủ trương thực hiện các hợp đồng repo trái phiếu trong năm 2014. Vốn sử dụng bình quân cho repo trái phiếu năm 2014 đạt 4 tỷ đồng với mức lãi suất repo là 14,6%/năm so với năm 2013 lần lượt ở mức 48 tỷ đồng và 11,8%/năm.

d. Doanh thu khác

Doanh thu khác bao gồm doanh thu từ phí môi giới trái phiếu và phí đấu thầu trái phiếu thực hiện năm 2014 với tổng giá trị đấu thầu thành công trái phiếu chính phủ cho khách hàng đạt 9.251 tỷ đồng.

5.2 Chi phí hoạt động

Chi phí hoạt động Khối Ngân quỹ năm 2014 giảm 63% chủ yếu do chi phí trực tiếp (chiếm 88% chi phí hoạt động) giảm đến 66% trong khi chi phí gián tiếp biến động không đáng kể so với năm 2013.

Chi phí trực tiếp Khối Ngân quỹ giảm xuống chủ yếu do năm 2014 không phát sinh nhiều chi phí từ hoạt động repo ngược trái phiếu (bond reverse repo) như trong năm 2013 (Repo ngược trái phiếu là nghiệp vụ mà HSC dùng trái phiếu từ hoạt động đầu tư để đi vay, số tiền nhận về được sử dụng cho các hoạt động sử dụng vốn với mức sinh lợi cao hơn và chi phí lãi đi vay được ghi nhận là chi phí hoạt động repo).

III. CHI PHÍ HOẠT ĐỘNG NĂM 2014

Các khoản chi phí hoạt động của từng bộ phận đã được trình bày ở các phần trên, tuy nhiên, phân tích thêm biến động của các khoản mục chi phí chính trong tổng chi phí hoạt động của HSC được trình bày như sau:

Chi phí hoạt động (triệu đồng)	Tỷ trọng	Năm 2014	Năm 2013	% thay đổi
Chi phí lương và chi phí nhân sự liên quan	26%	92.137	81.302	13%
Chi phí hoa hồng môi giới	18%	63.556	37.169	71%
Chi phí môi giới chứng khoán	15%	50.745	26.970	88%
Chi phí dịch vụ mua ngoài	11%	39.583	37.568	5%
Chi phí liên quan đến công nghệ thông tin	5%	16.877	14.975	13%
Chi phí hoạt động kinh doanh chứng khoán	5%	16.385	10.300	59%
Chi phí thuê văn phòng	4%	15.487	16.215	-4%
Chi phí khấu hao TSCĐ	1%	4.255	7.824	-46%
Chi phí khác	6%	20.399	33.336	-39%
Chi phí hoạt động trước dự phòng		319.424	265.658	20%
Dự phòng/(hoàn nhập) giảm giá chứng khoán	11%	36.865	(5.620)	-756%
Dự phòng/(hoàn nhập) phải thu khó đòi	-2%	(6.597)	11	-58911%
Tổng chi phí hoạt động	100%	349.692	260.049	34%
% Chi phí hoạt động / Tổng doanh thu		42%	41%	
% Chi phí hoạt động trước dự phòng / Tổng doanh thu		38%	42%	

Tổng chi phí hoạt động năm 2014 đạt gần 350 tỷ đồng và tăng 34% so với năm 2013. Tốc độ tăng chi phí hoạt động cao hơn so với tốc độ tăng tổng doanh thu dẫn đến chỉ số Chi phí hoạt động / Tổng doanh thu của năm 2014 đạt 42% (năm 2013 là 41%). Nếu xem xét tổng chi phí hoạt động trước các khoản dự phòng, chi phí hoạt động năm 2014 đạt 319 tỷ đồng, tăng 20% so với năm 2013 và chỉ số Chi phí hoạt động trước dự phòng / Tổng doanh thu đạt 38%, khả quan hơn so với chỉ số này trong năm 2013 là 42%.

1. Lương và chi phí nhân sự liên quan

Chi phí lương và chi phí nhân sự liên quan chiếm 26% trong tổng chi phí hoạt động năm 2014 và tăng 13% so với năm 2013 chủ yếu là do:

- Việc điều chỉnh lương trong năm 2014 và điều chỉnh tăng mức đóng bảo hiểm xã hội thêm 1% theo luật định từ đầu năm 2014 làm chi phí lương và các chi phí nhân sự tăng 12%;
- Việc tăng số lượng nhân sự từ giữa năm 2014 ở bộ phận Quản lý Rủi Ro, Bộ phận Nghiên cứu, Bộ phận IT làm tăng 1% chi phí lương năm 2014.

2. Chi phí hoa hồng môi giới và chi phí môi giới chứng khoán

Chi phí hoa hồng môi giới và chi phí môi giới chứng khoán lần lượt chiếm đến 18% và 15% tổng chi phí hoạt động năm 2014. Các chi phí này có mức tăng tương ứng với sự tăng trưởng của hoạt động môi giới tại HSC năm 2014.

3. Chi phí dịch vụ mua ngoài

Chi phí dịch vụ mua ngoài chiếm 11% tổng chi phí hoạt động, tăng 5% so với năm 2013 chủ yếu là do phát sinh phí dịch vụ tư vấn về cải thiện quy trình kinh doanh (BPI) của PwC. Ngoài ra, chi phí dịch vụ mua ngoài bao gồm các chi phí khác như: chi phí kiểm toán độc lập, chi phí kiểm toán nội bộ, chi phí kiểm đếm tiền của các ngân hàng tại các phòng giao dịch, chi phí thuê

xe, gửi xe, chi phí bảo vệ, vệ sinh văn phòng, in ấn..., các chi phí này có biến động không đáng kể so với năm 2013.

4. Chi phí liên quan đến công nghệ thông tin

Các chi phí này tăng 13% so với năm 2013 chủ yếu là do một số khoản đầu tư mới và nâng cấp hệ thống công nghệ thông tin trong năm 2014 như: chi phí nâng cấp và mở rộng mạng đường truyền, chi phí cho dự án an toàn thông tin, chi phí bảo trì hệ thống giao dịch AFE (hệ thống G3 Sec Trading & Settlement), chi phí bảo trì hệ thống dữ liệu trung tâm (data center).

5. Chi phí hoạt động kinh doanh chứng khoán

Đây là khoản lỗ (giá bán thấp hơn giá gốc) phát sinh theo thực tế của hoạt động tự doanh trong năm 2014 và được ghi nhận theo Thông tư 95/2008/TT-BTC do Bộ tài chính ban hành ngày 24 tháng 10 năm 2008 hướng dẫn về hạch toán kế toán các khoản đầu tư chứng khoán.

6. Chi phí thuê văn phòng

Chi phí thuê văn phòng giảm 4% so với năm 2013 do việc giảm chi phí thuê của 01 văn phòng tại Hồ Chí Minh từ giữa năm 2013. Ngoài ra, các hợp đồng thuê hiện tại là các hợp đồng dài hạn đã có thoả thuận giá ổn định từ trước nên chi phí thuê không biến động so với năm 2013.

7. Chi phí khấu hao tài sản cố định

Chi phí khấu hao tài sản cố định năm 2014 giảm 46% so với cùng kỳ năm 2013 chủ yếu là do một số các tài sản công nghệ thông tin có giá trị lớn hết thời gian khấu hao trong năm 2013 như trung tâm dữ liệu (data center), hệ thống server của Văn phòng Lê Thánh Tôn (HN), hệ thống tổng đài và hệ thống máy móc thiết bị của các phòng giao dịch...

Ngoài ra, một số dự án mới không hoặc chưa triển khai theo đúng kế hoạch ban đầu nên cũng không phát sinh thêm chi phí khấu hao mới, cụ thể như: Phần mềm quản lý tránh thất thoát dữ liệu (DPL); Kế hoạch đảm bảo kinh doanh liên tục (Business Continuity Planning); Cấu trúc kỹ thuật cơ sở cho hệ thống quản trị dịch vụ IT (ITSM); Cấu trúc kỹ thuật cơ sở cho hệ thống quản trị quan hệ khách hàng (CRM); Cấu trúc kỹ thuật cơ sở cho hệ thống quản trị rủi ro...

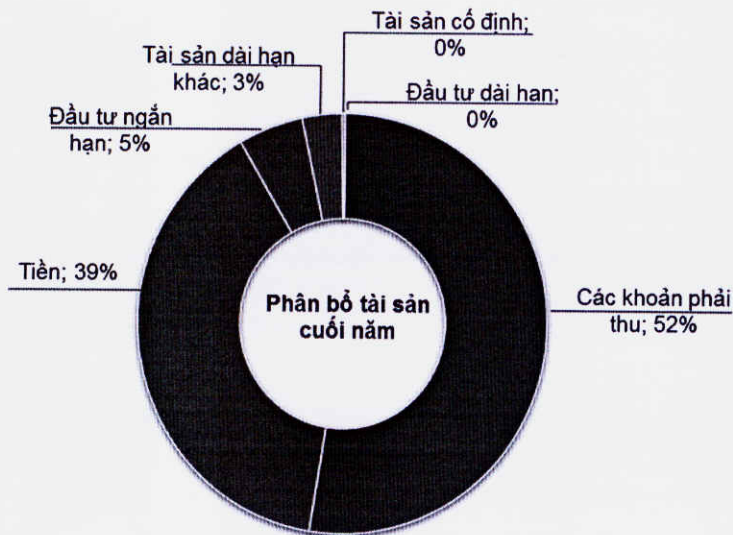
8. Chi phí dự phòng giảm giá chứng khoán

Đây là khoản dự phòng giảm giá chứng khoán cho danh mục cổ phiếu OTC được trích lập trong năm 2014 và đã được đề cập ở phần chi phí hoạt động của Bộ phận tự doanh.

9. Chi phí khác

Các chi phí còn lại của năm 2014 không được đề cập do chiếm tỷ trọng nhỏ hoặc có sự biến động không đáng kể so với năm 2013 và phù hợp với sự thực tế phát sinh tại Công ty.

IV. CƠ CẤU TÀI SẢN



Tổng tài sản HSC vào ngày 31/12/2014 được phân bổ chủ yếu dưới hình thức là các khoản phải thu (chiếm 52%), tiền (chiếm 39%), còn lại đầu tư ngắn hạn và tài sản dài hạn khác.

Số dư khoản phải thu vào thời điểm cuối năm 2014 chủ yếu là khoản dư nợ margin và khoản phải thu giao dịch chứng khoán từ các sở giao dịch.

Tiền của HSC thu hồi từ đầu tư ngắn hạn và đầu tư trái phiếu dài hạn được bổ sung thêm cho hoạt động margin trong năm 2014.

Giá trị khoản mục đầu tư ngắn hạn vào thời điểm cuối năm cũng đã giảm xuống do Công ty đã hiện thực hóa lợi nhuận theo kỳ vọng khi thị trường tăng trưởng mạnh vào các quý 1 và quý 3 năm 2014.

Tài sản dài hạn khác chủ yếu là tiền thuê văn phòng trả trước cho 36 năm tại tòa nhà AB.

So sánh với các công ty cùng ngành

Kết quả kinh doanh	Năm 2014 (*)									
	Doanh thu (Triệu đồng)	LNST (Triệu đồng)	Thị giá (đồng)	EPS (đồng)	P/E	P/B	BVPS (đồng)	ROAA	ROAE	Tỷ lệ an toàn tài chính (**)
SSI	1.600.623	744.242	27.500	2.104	13,1	1,8	15.383	9,4%	14,3%	382%
ACBS	367.188	248.832	n/a	1.659	n/a	n/a	11.273	10,0%	13,9%	465%
VND	435.290	157.347	12.600	1.623	7,8	0,7	18.937	6,4%	10,4%	337%
KLS	230.543	144.788	10.500	794	13,2	0,8	13.567	5,6%	5,8%	861%
VCSC	614.320	143.972	n/a	2.879	n/a	n/a	14.591	6,0%	22,4%	238%
FPTS	255.268	135.571	n/a	1.849	n/a	n/a	17.166	6,8%	11,2%	1063%
BVS	305.071	131.130	13.600	1.816	7,5	0,7	18.564	7,1%	10,3%	604%
SHS	399.777	122.094	10.600	1.223	8,7	1,2	9.092	4,8%	14,4%	207%
VCBS	352.817	95.699	n/a	1.367	n/a	n/a	14.556	4,7%	9,8%	378%
Tổng	4.560.897	1.923.675								
Số trung bình	506.766	213.742	14.960	1.702			14.792	6,8%	12,5%	504%
HCM	831.135	376.152	31.200	2.956	10,6	1,7	18.535	10,8%	16,3%	850%

(*): Số liệu tài chính năm 2014 của các Công ty Chứng khoán là số liệu chưa kiểm toán

(**): Tỷ lệ an toàn tài chính soát xét các Công ty cùng ngành tại 30 tháng 6 năm 2014

So sánh với các công ty cùng ngành, HSC dẫn đầu về các chỉ số như: lãi cơ bản trên cổ phiếu (EPS), lợi nhuận trên tổng tài sản bình quân (ROAA) và thị giá.

Lợi nhuận sau thuế và lợi nhuận trên vốn cổ phần bình quân (ROAE) cũng đạt mức cao, xếp thứ 2 trong nhóm các công ty đầu ngành.

Tỷ lệ an toàn tài chính của HSC tại ngày 31 tháng 12 năm 2014 đạt 798% và cao hơn 4 lần so với mức yêu cầu của UBCKNN.

V. CÁC HOẠT ĐỘNG HỖ TRỢ KINH DOANH

1. Công nghệ thông tin

HSC là công ty cung cấp các dịch vụ tài chính và 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”. 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 thực hiện giao dịch chứng khoán tại HSC.

Trong năm 2014, Bộ phận Công nghệ thông tin (CNTT) của HSC đã hoàn thành một số giai đoạn trong nhiều dự án nâng cao tiện ích cho cả hai khối Kinh doanh và Khối Hỗ trợ, đồng thời xác định những yêu cầu cần thiết và áp dụng các chuẩn thực hành và bảo mật để đảm bảo mức độ phù hợp và an toàn hạ tầng CNTT được áp dụng trong toàn Công ty.

Tiện ích cho Khối Kinh doanh:

- Hoàn thành nâng cấp và chính thức triển khai website mới có giao diện tùy ứng (responsive web design) và thay đổi cấu trúc theo chuẩn mực quốc tế, tích hợp các tính năng hiện đại, tiện dụng. Việc ra đời website mới đánh dấu một bước phát triển của HSC trong hoạt động hỗ trợ khách hàng và các đối tác một cách toàn diện, chuyên nghiệp hơn;
- Ra mắt HSC Trade Pro vào tháng 1 năm 2015, một ứng dụng giao dịch trực tuyến và di động. Hiện tại khách hàng của HSC có thể tiếp cận thông tin của các thị trường tài chính từ máy tính bảng iPad. Bộ phận CNTT đang tiếp tục phát triển khả năng công nghệ của HSC để mở rộng tính năng này trên thiết bị iOS và Android, dự kiến hoàn thành vào Quý 3 năm 2015;
- Phát triển hệ thống Quản lý quan hệ khách hàng (Customer Relationship Management) tự động. Hệ thống này sẽ mang lại một số lợi thế quan trọng: cải thiện dịch vụ khách hàng thông qua việc hỗ trợ cả khách hàng và nhân viên môi giới nâng cao hoạt động quản lý tài khoản; tăng cường khả năng truy cập dữ liệu trong toàn Công ty; và tăng cường khả năng tiếp thị. Giai đoạn I của chương trình này tập trung vào Khối Khách hàng Cá nhân, và dự kiến hoàn thành trong Quý 2 năm 2015.

Nâng cao năng lực CNTT:

- Triển khai thực hiện các hoạt động cải tiến, nâng cao tính ổn định trong hoạt động của các dịch vụ CNTT dựa trên việc áp dụng tiêu chuẩn toàn cầu ISMS (ISO 27001) cho hệ thống an ninh thông tin;
- Áp dụng các chuẩn thực hành về Thư viện hạ tầng CNTT (ITIL), một bộ các khuyến nghị về quản lý dịch vụ CNTT được công nhận trên thế giới, nhằm gắn kết các dịch vụ CNTT với các mục tiêu chiến lược của Công ty;
- Với việc hoàn thành tốt dự án BPI trong toàn Công ty, Bộ phận CNTT đã bắt đầu giai đoạn thiết kế sắp xếp các quy trình nội bộ vào một chương trình máy tính hóa. Việc này giúp tự động hóa hoạt động kiểm soát nội bộ để giảm thiểu nguy cơ không tuân thủ và lỗi do con người.

Các dự án trên cùng với việc không ngừng nâng cao sơ ở hạ tầng đã giúp HSC có được một nền tảng CNTT mang tầm quốc tế, giúp khách hàng giao dịch bảo mật, an toàn với thời gian nhanh nhất.

2. Hoạt động Quản trị Rủi ro

Từ khi được thành lập năm 2013 theo dự án ERM, Khối Quản trị rủi ro đã xây dựng một chiến lược củng cố Công ty từ các hoạt động kiểm soát nội bộ đến tuân thủ và pháp chế.

Trong năm 2014, Khối Quản trị Rủi ro đã giới thiệu thành công văn hóa nhận thức rủi ro trong Công ty bao gồm việc thực hiện thành công nhiều công cụ quản trị rủi ro quan trọng bên cạnh các chương trình và chính sách quan trọng sau:

- Sổ tay Quản trị Rủi ro Doanh nghiệp: chính thức hóa Hồ sơ Rủi ro của Công ty và thiết lập Chính sách và Mô hình Quản trị Rủi ro. Sổ tay Quản trị Rủi ro bao gồm: Quy trình nhận diện rủi ro; Danh mục rủi ro; Ma trận rủi ro & Sơ đồ xếp hạng rủi ro.
- Chính sách kiểm soát nội bộ;
- Chính sách Phòng chống rửa tiền;
- Chính sách Giao dịch tốt nhất;
- Các chính sách Nhân sự & Kế toán.

Nhờ vào các chương trình và chính sách trên, văn hóa quản trị rủi ro của cả Công ty đã và đang được định hình lại. Các bộ phận chức năng hiện đang kết hợp sử dụng các yếu tố kiểm soát rủi ro trong nghiệp vụ hằng ngày của mình. Khối Quản trị Rủi ro cũng sẽ tiếp tục hỗ trợ các phòng ban kinh doanh 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

Tại HSC, tỷ lệ nhân sự có trình độ từ Đại học trở lên chiếm hơn 90%. Tập thể HSC luôn có tinh thần cầu tiến, nâng cao chuyên môn và hoàn thiện bản thân từ lãnh đạo đến nhân viên, không ngừng bổ sung các kiến thức cần thiết cho công việc và đạt được các chứng nhận danh giá. Trong năm 2014, HSC hân hạnh tiếp tục được vinh danh là “Nhà môi giới tốt nhất Việt Nam” năm thứ ba liên tiếp với giải thưởng Triple A Country Awards 2014 do tạp chí The Asset trao tặng.

Năm 2014, HSC duy trì đội ngũ với 382 nhân viên chính thức và nhiều cộng tác viên gắn bó với công ty. Tỷ lệ nghỉ việc của các nhân viên công tác từ 3 năm trở lên chỉ chiếm 8%, cho thấy môi trường làm việc của HSC là điều kiện để sàng lọc, duy trì và phát triển những nhân viên có năng lực, cam kết đóng góp vào lợi ích chung của toàn công ty.

HSC đã đi tiên phong trong việc áp dụng ESOP từ năm 2007 đến nay, như là một trong những chương trình quan trọng nhằm thu hút, gìn giữ nhân tài dựa trên năng lực làm việc và khả năng phát triển của nhân viên trong tương lai. Chương trình ESOP đã được áp dụng lần thứ tư tại HSC và là một trong những hình thức thể hiện vai trò, vị trí và sự đóng góp của nhân viên trong công ty. Bên cạnh đó, ESOP cũng là công cụ giúp HSC gìn giữ nhân tài và phát triển số lượng nhân viên gắn bó với Công ty.

HSC không ngừng tìm kiếm những dịch vụ chuyên nghiệp nhằm mang đến cho nhân viên và người thân những tiện ích tốt nhất trong việc chăm sóc và giữ gìn sức khỏe. 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 2014, HSC đã tổ chức nhiều hoạt động nhằm củng cố sự đoàn kết và hợp tác giữa các phòng ban: Team Building, Báo cáo hoạt động hàng quý (Team Briefing), xây dựng các câu lạc bộ thể thao, nghệ thuật, sinh hoạt định kỳ hàng tuần nhằm tạo điều kiện cho mỗi nhân viên HSC rèn luyện sức khỏe, tăng cường tinh thần đoàn kết và cơ hội thể hiện khả năng, bản lĩnh, tích cực tham gia các hoạt động giao lưu thể thao ở phạm vi mở rộng với các đối tác.

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.

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 2014 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