

TP. Hồ Chí Minh, ngày 05 tháng 04 năm 2010

BÁO CÁO

ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM TÀI CHÍNH 2009

V/v kế hoạch kinh doanh năm 2010

I. TỔNG QUAN THỊ TRƯỜNG NĂM 2010

1. Dự báo tình hình kinh tế tài chính năm 2010

- Tốc độ tăng trưởng GDP từ 5.8% đến 6.3%.
- Tỷ lệ lạm phát từ 10.5% đến 11.5%.
- Thâm hụt cán cân thương mại và cán cân tài khoản vãng lai là 15% và 7,5% GDP.
- Lãi suất cơ bản bằng VND: có xu hướng tăng từ 9% đến 10%.
- Năm 2010 là một năm đầy thử thách đối với nền kinh tế Việt Nam trước 3 mục tiêu lớn cần đạt được là: Tăng trưởng, ổn định tỷ giá và lãi suất, và ngăn chặn lạm phát. Áp lực tâm lý do tăng kỳ vọng lạm phát cũng như lo ngại đồng tiền mất giá đang có tác động thử thách đến hiệu quả của các chính sách vĩ mô.
- Trong bối cảnh kinh tế thế giới đang dần phục hồi, đặc biệt là các nước trong khu vực Đông Nam Á, Việt Nam có thể khó đạt được đồng thời cả 3 mục tiêu trên. Về lạm phát, Việt Nam đang chịu cùng một lúc hai tác động lạm phát. Yếu tố lạm phát đầu tiên là do tăng trưởng tín dụng quá cao năm vừa qua 2009 và yếu tố thứ hai là do chi phí đầu vào sản xuất tăng cao trong năm 2010. Tuy nhiên chúng tôi dự báo là áp lực lạm phát vẫn còn trong tầm kiểm soát vì tác động lạm phát do cầu kéo đang giảm dần và ảnh hưởng do chi phí tăng không kéo dài quá lâu. Do đó, chúng tôi cho rằng lạm phát trong 2010 là có thể kiềm chế được.
- Sau hai lần thay đổi tỷ giá hối đoái mà gần đây nhất là vào ngày 10/02/2010, tỷ giá USD/VND giao dịch không chính thức trong thời gian gần đây đang có xu hướng ổn định với giá trị không chênh lệch quá xa so với biên độ giao dịch chính thức. Trong trung và dài hạn thì xác suất xảy ra một lần nữa giảm giá đồng tiền trong năm nay vẫn còn do triển vọng cải thiện cán cân thương mại cũng như cán cân tài khoản vãng lai chưa khả quan.
- 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.

2. Dự báo tình hình thị trường chứng khoán năm 2010

- HSC cho rằng VNindex sẽ dao động trong phạm vi từ 450 đến 650 điểm.
- Sau khi đi ngang tích lũy bắt đầu từ cuối tháng 12 năm 2009 trong một phạm vi hẹp từ 477 điểm đến 533 điểm, VNIndex đã bắt đầu tăng trở lại vào thời điểm sau Tết âm lịch. Chúng tôi cho rằng thị trường chứng khoán Việt Nam bị tác động chủ yếu bởi kỳ vọng về tính thanh khoản của thị trường. HSC tin rằng mức tăng

trường tín dụng từ 23-25% năm 2010 sẽ tạo ra thanh khoản dồi dào cho thị trường vào thời điểm NHNN nói lòng trở lại chính sách tiền tệ của mình.

II. KẾ HOẠCH TRIỂN KHAI HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2010

1. Kế hoạch kinh doanh trong năm 2010

Đơn vị: Triệu đồng

CHỈ TIÊU	THỰC TẾ NĂM 2009	KẾ HOẠCH NĂM 2010	TỶ LỆ
DOANH THU	409,868.2	556,077.1	35.7%
Môi giới khách hàng cá nhân	104,680.2	313,682.1	14.7%
Môi giới khách hàng tổ chức	35,155.9	40,320.0	199.7%
Tự doanh	193,088.6	95,200.0	-50.7%
Tư vấn tài chính doanh nghiệp	7,228.2	29,025.0	301.6%
Lãi tiền gửi	55,290.9	77,850.0	40.8%
Lợi nhuận khác	14,424.3		-100%
TỔNG CHI PHÍ HOẠT ĐỘNG	85,361.5	166,928.0	95.6%
HOÀN NHẬP DỰ PHÒNG KHÓ ĐÒI	11,806.7		
TỔNG LỢI NHUẬN TRƯỚC THUẾ	336,313.1	389,149.0	15.7%
THUẾ THU NHẬP DOANH NGHIỆP	58,194.1	76,830.0	32.0%
LỢI NHUẬN SAU THUẾ	278,119.2	312,319.0	12.3%
Hệ số thu nhập cổ phần trên vốn cổ phần trung bình (ROAE)	19.4%	18.8%	

2. Kế hoạch đối với từng hoạt động nghiệp vụ:

2.1 Nghiệp vụ Kinh doanh Môi giới khách hàng cá nhân và Dịch vụ:

Tổng doanh thu của nghiệp vụ môi giới khách hàng cá nhân và dịch vụ là 313 tỷ đồng.

▪ Môi giới khách hàng cá nhân:

Để đạt được doanh thu như trên, HSC đưa ra các giả thuyết: giá trị giao dịch trung bình trên thị trường là 3,500 tỷ đồng/ngày và thị phần môi giới của HSC từ 5.0% đến 6.5%. Thị phần môi giới trung bình khoảng 5.0% trong 6 tháng đầu năm và tăng lũy tiến từ 5.0% đến 6.5% trong 6 tháng cuối năm 2010. Và phí môi giới trung bình phải thu khách hàng cá nhân giao động từ 0.15% đến 0.30%.

Các chi phí lớn nhất trong hoạt động môi giới khách hàng cá nhân là chi phí lương và hoa hồng cho nhân viên môi giới, thuê địa điểm và công nghệ thông tin.

▪ **Các sản phẩm hỗ trợ thanh toán:**

Doanh thu từ các sản phẩm hỗ trợ thanh toán cũng góp phần tạo ra doanh thu cho Bộ phận Kinh doanh Môi giới khách hàng cá nhân và Dịch vụ của HSC.

Để đạt được mục tiêu kế hoạch như trên, Bộ phận Kinh doanh Môi giới khách hàng cá nhân và dịch vụ đưa ra những mục tiêu thực hiện trong năm 2010 như sau:

- Hoàn thiện mạng lưới giao dịch: Mở thêm từ 2 đến 4 phòng giao dịch mới tùy diễn biến thị trường và đảm bảo hiệu quả kinh doanh chậm nhất là tháng 6 năm 2010;
- Tăng cường quảng bá, hướng dẫn, khuyến khích khách hàng giao dịch qua internet. Thực hiện lần đầu tiên chậm nhất là tháng 5 năm 2010, sau đó ít nhất mỗi quý 1 lần;
- Kết hợp chặt chẽ với bộ phận Nghiên Cứu để xây dựng đội ngũ chuyên viên phân tích riêng cho khách hàng cá nhân và nhanh chóng cung cấp cho Chuyên viên Tư vấn của HSC và các Khách hàng cá nhân các bản tin phù hợp với nhu cầu.

2.2 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 40.3 tỷ đồng trên các giả định là giá trị giao dịch trung bình trên thị trường là 3,500 tỷ đồng/ngày và thị phần môi giới của khách hàng tổ chức khoảng từ 1.5% đến 2.0%.
- Bộ phận Kinh doanh Môi giới khách hàng tổ chức tiếp tục duy trì vị trí thứ hai hoặc thứ nhất 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 Môi giới khách hàng tổ chức đề ra kế hoạch thực hiện trong năm 2010 như sau:
 - o Kết hợp với các tổ chức môi giới ở các thị trường nước ngoài để thu hút đầu tư từ các tổ chức;
 - o Tiếp tục thu xếp các chuyến thăm công ty cho các tổ chức nước ngoài;
 - o Cung cấp nguồn sản phẩm thị trường sơ cấp dồi dào hơn từ mảng Tư vấn Tài chính Doanh nghiệp

2.3 Nghiệp vụ Tự doanh

- Các giả định cho việc lập kế hoạch đầu tư:
 - HSC nhận định thị trường chứng khoán Việt Nam sẽ tiếp tục đà tăng trưởng trong năm 2010, chỉ số VN Index sẽ dao động trong khoảng khoảng 450 – 650 điểm với thời điểm đạt mức cao nhất có thể rơi vào quý 4, tương đương với mức tăng trưởng của năm là 30% so với mức đóng cửa vào ngày 31/12/2009 là 494 điểm;
 - Thị trường sẽ giao dịch với chỉ số P/E trung bình toàn thị trường dao động trong khoảng 11 – 19.3 lần;
 - HSC phân tích và dự báo 38 công ty niêm yết có số vốn hóa lớn nhất, chiếm 65% lượng vốn hóa trên toàn thị trường niêm yết;
 - Do có sự loãng giá vì lượng cổ phiếu phát hành thêm, EPS trung bình chỉ tăng trưởng 6%.
- Doanh thu từ đầu tư:

Với các giả định cho việc lập kế hoạch đầu tư như trên, Bộ phận Tự doanh đưa ra doanh thu đầu tư trong năm 2010 như sau:

- Doanh thu giao dịch cổ phiếu (đầu tư ngắn hạn): Với danh mục đầu tư cổ phiếu duy trì ở mức 400 tỷ đồng bao gồm (cổ phiếu niêm yết và cổ phiếu OTC) và mức lời kỳ vọng chung là 22%/năm thì doanh thu của cổ phiếu là 88 tỷ đồng.
- Giao dịch trái phiếu (đầu tư dài hạn): Ban Điều Hành không kỳ vọng vào việc kinh doanh trái phiếu trong năm 2010 nên đã thoát vốn khỏi đầu tư này trong năm 2009. Giá trị đầu tư chỉ ở mức 20 tỷ đồng.
- Hình thức đầu tư:
 - Chỉ đầu tư các cổ phiếu đã niêm yết trên sàn HOSE, HNX,... và các cổ phiếu OTC đi kèm theo các dự án tư vấn tài chính doanh nghiệp được Hội đồng đầu tư HSC phê duyệt;
 - Các cổ phiếu OTC đã có trong danh mục: Tiến hành thanh lý càng sớm càng tốt. Trình Hội đồng đầu tư phê duyệt từng trường hợp cụ thể;
 - Đầu tư cổ phiếu niêm yết: Đầu tư ngắn hạn theo quy chế đầu tư đã được Hội đồng đầu tư HSC phê duyệt;
 - Đầu tư cổ phiếu OTC: Chỉ thực hiện theo từng dự án tư vấn được phê duyệt.

2.4 Nghiệp vụ Tư vấn Tài chính doanh nghiệp

Doanh thu của Bộ phận Tư vấn Tài chính doanh nghiệp là 29 tỷ đồng trong đó doanh thu từ dịch vụ tư vấn (bao gồm tư vấn niêm yết, phát hành, cổ phần hóa, đấu giá, chào bán riêng lẻ, M&A...) là 09 tỷ đồng và 20 tỷ đồng cho việc đầu tư vào các giao dịch phát hành riêng lẻ với hạn mức trung bình của các giao dịch vốn trong năm là 133 tỷ đồng với mức lợi suất là 15%/ năm.

III. KẾ HOẠCH CHI PHÍ NĂM 2010:

Đơn vị: Triệu đồng

STT	CHỈ TIÊU	Thực tế năm 2009	Kế hoạch năm 2010	% tăng giảm kế hoạch 2010/2009
1	Lương và các chi phí nhân sự liên quan	46,896.4	67,982.3	44.96%
2	Thuê văn phòng	9,906.6	15,085.6	52.28%
3	Cải tạo văn phòng	3,748.7	3,220.2	-14.10%
4	Khấu hao & Công cụ	7,692.0	12,366.8	60.77%
5	Nối mạng, đường truyền	4,885.5	6,612.2	39.31%
6	Dịch vụ thuê ngoài	11,150.9	12,934.2	6.59%
7	Chi phí vay và trái tức phải trả	-	35,000.0	100%
8	Sửa lỗi giao dịch	535.3	-	-
9	Chi phí khác	546.1	752.3	37.75%
10	Dự phòng sản phẩm hỗ trợ thanh toán	-	12,975.0	100%
	TỔNG CHI PHÍ HOẠT ĐỘNG	85,361.5	166,928	195.55%

1. Chi phí lương và các chi phí nhân sự liên quan:

Chi phí lương và các chi phí nhân sự liên quan trong năm 2010 là 68 tỷ đồng, tăng 45% so với chi phí lương của năm 2009 là do các nguyên nhân sau:

- Tăng lương cho nhân viên với tỷ lệ trung bình là 25%;
- 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 4 phòng giao dịch tại TP.Hồ Chí Minh trong năm 2010 với tỷ lệ tăng là 20%;
- Tăng tỷ lệ đóng các quỹ bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế theo như luật định với tỷ lệ tăng là 2%.

2. Chi phí thuê văn phòng:

Chi phí thuê văn phòng trong năm 2010 cao hơn 05 tỷ đồng, tương đương tăng 52% so với năm 2009 là do:

- Phát sinh thêm chi phí thuê các văn phòng giao dịch như đã đề cập;
- Thuê mua dài hạn văn phòng Tòa nhà AB Tower làm Trụ sở chính của Công ty sẽ bắt đầu được phân bổ từ tháng 5 năm 2010 khi hợp đồng thuê mua bắt đầu có hiệu lực.

3. Chi phí cải tạo văn phòng:

Mặc dù có phát sinh thêm chi phí cải tạo của 4 phòng giao dịch mới, văn phòng Capital Place và văn phòng Lê Thánh Tông - Chi nhánh Hà Nội nhưng tổng chi phí này không tăng so với năm 2009 do sẽ được phân bổ hết vào giữa năm 2010.

4. Chi phí khấu hao, công cụ, dụng cụ; chi phí đường truyền và dịch vụ thông tin và chi phí dịch vụ thuê ngoài:

Chi phí khấu hao, công cụ, dụng cụ; chi phí đường truyền và dịch vụ thông tin tăng tương ứng là 61% và 39% so với năm 2009 dựa trên kế hoạch mua sắm thiết bị công nghệ thông tin phù hợp với sự mở rộng hoạt động và phát triển ổn định cơ sở hạ tầng của HSC.

Chi phí dịch vụ thuê ngoài tăng 7% so với năm 2009.

5. Chi phí vay:

Dự đoán khoản vay trung bình trong năm là 200 tỷ đồng với lãi suất là 15%/ năm và khoản trái tức phải trả cho 600 tỷ đồng trái phiếu chuyển đổi với lãi suất 8%/năm.

6. Chi phí khác

Dự đoán các chi phí khác tăng 38% so với năm 2009 do việc mở rộng mạng lưới dịch vụ khách hàng cá nhân.

7. Dự phòng sản phẩm hỗ trợ thanh toán:

Dự phòng sản phẩm hỗ trợ thanh toán là khoản chi phí dự phòng cơ bản trong trường hợp nợ xấu và khó đòi với mức dự phòng là 1%.

IV. PHÂN BỐ TÀI SẢN

Đơn vị: Triệu đồng

TÀI SẢN	Dự đoán số dư trung bình năm 2010	%	31/12/2009	%	31/12/2008	%
A. TÀI SẢN LƯU ĐỘNG VÀ ĐẦU TƯ NGẮN HẠN	2,414,782	93.7%	1,992,037	95.3%	454,010	29.9%
I. Tiền	626,782	24.3%	826,814	39.6%	134,722	8.9%
II. Đầu tư ngắn hạn	558,000	21.6%	267,506	12.8%	227,642	15.0%
III. Khoản phải thu	1,090,000	42.3%	888,641	42.5%	88,284	5.8%
IV. Khoản phải thu khác	140,000	5.4%	9,076	0.4%	3,361	0.2%
B. TÀI SẢN CỐ ĐỊNH VÀ ĐẦU TƯ DÀI HẠN	163,661	6.3%	97,500	4.7%	1,062,797	70.1%
II. Tài sản cố định	23,661	0.9%	18,188	0.9%	15,707	1.0%
II. Đầu tư dài hạn	20,000	0.8%	52,671	2.5%	1,037,397	68.4%
III. Đầu tư dài hạn khác	120,000	4.7%	26,641	1.3%	9,694	0.6%
TỔNG TÀI SẢN	2,578,442	100%	2,089,537	100%	1,516,806	100%
NGUỒN VỐN	Dự đoán số dư trung bình năm 2010	%	31/12/2009	%	31/12/2008	%
A. NỢ PHẢI TRẢ	910,761	35.3%	541,145	25.9%	155,762	10.3%
I. Nợ ngắn hạn	659,608	25.6%	539,363	25.8%	154,236	10.2%
II. Nợ dài hạn	251,153	9.7%	1,782	0.1%	1,526	0.1%
B. NGUỒN VỐN CHỦ SỞ HỮU	1,667,681	64.7%	1,548,392	74.1%	1,361,044	89.7%
I. Vốn chủ sở hữu	1,657,553	64.3%	1,538,496	73.6%	1,353,642	89.2%
II. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	10,128	0.4%	9,896	0.5%	7,402	0.5%
TỔNG NGUỒN VỐN	2,578,442	100%	2,089,537	100%	1,516,806	100%

- Đầu tư ngắn hạn (cổ phiếu ngắn hạn):** Danh mục trung bình là 558 đồng.
- Khoản phải thu:** Tổng hạn mức hỗ trợ thanh toán trung bình là 1,090 tỷ đồng.
- Khoản phải thu khác:** Trong đó bao gồm 133 tỷ đồng hạn mức cho bộ phận Tư Vấn Tài Chính Doanh Nghiệp sử dụng trong việc đầu tư vốn, phần còn lại là các khoản trả trước tiền thuê văn phòng trong ngắn hạn.

4. **Đầu tư dài hạn (trái phiếu):** Danh mục còn lại là 20 tỷ đồng.
5. **Đầu tư dài hạn khác:** Trong đó có 110 tỷ đồng với mục đích đầu tư vào việc thuê dài hạn văn phòng tại AB Tower.
6. **Nợ ngắn hạn:** 659 tỷ đồng chủ yếu liên quan đến khoản nợ ký quỹ của nhà đầu tư và khoản thanh toán cho Sở Giao Dịch Chứng Khoán. Bao gồm trong số dư nợ ngắn hạn bao gồm khoản vay ngân hàng là 200 tỷ đồng để đáp ứng cho các hoạt động hỗ trợ thanh toán của kinh doanh môi giới khách hàng cá nhân khi có sự gia tăng đột biến. Ban Điều Hành sẽ xin hạn mức ngân hàng trong khoản 200 đến 400 tỷ đồng và số dư bình quân dự đoán là 200 tỷ đồng như đề cập ở trên.

Trên đây là kế hoạch kinh doanh năm 2010 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

