

TP. Hồ Chí Minh, ngày 16 tháng 04 năm 2012

## BÁO CÁO

### ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM TÀI CHÍNH 2011

V/v Kết quả hoạt động Công ty năm 2011

#### I. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Năm 2011 là một năm không mấy thành công của thị trường chứng khoán. Kết thúc năm, VN Index đóng cửa ở mức 351,55 điểm, giảm 134 điểm, tương đương 28% so với phiên giao dịch đầu năm. Tại sàn Hà Nội, HNX Index chốt năm tại mức 58,74 điểm, mất 54,7 điểm, tương đương 49% so với phiên giao dịch đầu năm.

Thanh khoản trung bình của thị trường luôn ở mức thấp. Năm 2011, tổng giá trị khớp lệnh bình quân một phiên trên cả hai sàn chỉ đạt xấp xỉ 1.000 tỷ đồng, giảm gần 60% so với mức bình quân của năm 2010 là 2.400 tỷ đồng.

HSC khép lại năm 2011 với vị trí dẫn đầu thị trường về các chỉ tiêu: lợi nhuận thuần sau thuế, giá trị sổ sách và thị giá. EPS đạt 2.920 đồng trên mỗi cổ phiếu và tỷ lệ lợi nhuận trung bình trên vốn chủ sở hữu (ROAE) đạt 10,7%, đây được xem là một trong những chỉ tiêu tốt nhất so với các công ty cùng ngành.

Thị phần môi giới tại HSC năm 2011 của khách hàng tổ chức và khách hàng cá nhân tăng trưởng khả quan với tốc độ tăng 22% so với năm 2010. Thứ hạng của HSC tại sàn HOSE đã vượt lên hạng 2 trong năm 2011 và duy trì ở thứ hạng 3 tại sàn HNX trong cả hai năm.

Thị phần môi giới HSC	Năm 2011	Xếp hạng 2011	Năm 2010	Xếp hạng 2010	Tăng trưởng
<b>Theo sàn giao dịch</b>					
HOSE	8,15%	2	7,02%	2	16%
HNX	6,35%	3	4,71%	3	35%
<b>HOSE + HNX</b>	<b>7,20%</b>	<b>2</b>	<b>5,88%</b>	<b>3</b>	<b>22%</b>
<b>Theo nhóm khách hàng</b>					
Khách hàng tổ chức	2,62%	2	1,69%	2	55%
Khách hàng cá nhân	4,58%	N/A	4,19%	N/A	9%
<b>Toàn HSC</b>	<b>7,20%</b>	<b>2</b>	<b>5,88%</b>	<b>3</b>	<b>22%</b>
<b>Tổ chức nước ngoài trên thị trường Việt Nam</b>					
Nước ngoài tại HSC	17,60%	2	18,30%	2	-4%

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

CHỈ TIÊU	Năm 2011	Năm 2010	% Tăng / Giảm	Kế hoạch 2011 (đã điều chỉnh)	% tăng / giảm
<b>Kết quả hoạt động kinh doanh (Đơn vị: Triệu đồng)</b>					
Doanh thu theo báo cáo tài chính	480.491	470.848	2%		
Doanh thu thuần	397.041	354.538	12%	380.251	4%
Chi phí hoạt động theo báo cáo tài chính	242.972	243.018	0%		
Chi phí hoạt động	160.163	127.509	26%	158.348	1%
Hoàn nhập dự phòng nợ khó đòi	(10)	(872)	-99%	(27)	-64%
Lợi nhuận trước thuế	236.889	227.901	4%	221.930	7%
Lợi nhuận sau thuế	194.420	182.312	7%	177.544	10%
<b>Bảng cân đối kế toán (Đơn vị: Triệu đồng)</b>					
Tổng tài sản	2.628.208	2.524.979	4%	2.349.205	12%
Vốn chủ sở hữu	2.028.968	1.589.171	28%	1.935.972	5%
<b>Các chỉ tiêu tài chính</b>					
Thu nhập trên vốn cổ phần trung bình (ROAE)	10,7%	11,7%	-8%	10,1%	6%
Thu nhập trên tài sản trung bình (ROAA)	7,5%	7,9%	-5%	7,3%	3%
<b>Chỉ tiêu cho 1 đơn vị cổ phiếu</b>					
Số lượng cổ phiếu phát hành	99.848.637	59.999.686	66%	99.827.423	0%
Số lượng cổ phiếu lưu thông	99.617.517	59.841.941	66%	99.827.423	0%
Số lượng cổ phiếu bình quân trong năm	66.584.584	59.900.668	11%	N/A	N/A
Thu nhập trên 1 cổ phiếu cơ bản (EPS) - VNĐ	2,920	3,044	-4%	1.779	64%
Hệ số giá trên thu nhập của 1 cổ phiếu (P/E)	5	10	-51%	N/A	N/A
Giá trị sổ sách của 1 cổ phiếu (BVPS) – VNĐ	20.320	26.486	-23%	19.393	5%
Giá thị trường thời điểm cuối năm - VNĐ	14.000	29.900	-53%	N/A	N/A
Cổ tức – VNĐ	1.600 (*)	1.700	-6%	1.200	33%

(\*): Cổ tức năm 2011 được thanh toán làm 2 đợt: đợt 1, HSC đã tạm ứng tỷ lệ 10% trên vốn điều lệ 998,486 tỷ đồng, đợt 2 với tỷ lệ dự kiến là 6% trên vốn điều lệ 1.008,486 tỷ đồng tùy thuộc vào sự chấp thuận của Đại Hội Đồng Cổ Đông năm 2012.

Để có thể so sánh rõ hơn mức biến động của doanh thu và chi phí, trong đó có các chi phí bán hàng phát sinh theo biến động của doanh thu, các số liệu về doanh thu và chi phí được trình bày lại và mang tên là **doanh thu thuần** và **chi phí hoạt động** trong suốt tài liệu này. Kết quả hoạt động kinh doanh cuối cùng là lợi nhuận trước thuế và lợi nhuận sau thuế không khác biệt so với số liệu trong báo cáo tài chính và trong tài liệu này.

## 1. DOANH THU & HOẠT ĐỘNG NGHIỆP VỤ

Tổng doanh thu thuần năm 2011 tăng 12% so với năm 2010 và tăng 4% so với kế hoạch năm 2011. Các khoản doanh thu sẽ được trình bày chi tiết theo từng khối kinh doanh tại HSC qua 2 năm như sau:

Đơn vị: Triệu đồng

DOANH THU	Năm 2011	Năm 2010	% tăng giảm	Kế hoạch 2011 (Đã điều chỉnh)	% so với kế hoạch 2011
1. Môi giới khách hàng cá nhân (thuần)	160.302	223.018	-28%	152.275	105%
2. Môi giới khách hàng tổ chức (thuần)	39.244	35.248	11%	25.509	154%
3. Tài chính doanh nghiệp	22.059	44.854	-51%	25.158	88%
4. Kinh doanh nguồn vốn	175.437	51.418	241%	177.309	99%
<b>TỔNG DOANH THU THUẦN</b>	<b>397.041</b>	<b>354.538</b>	<b>12%</b>	<b>380.251</b>	<b>104%</b>

### 1.1 Khối môi giới khách hàng cá nhân:

Tình hình thị trường chứng khoán Việt Nam 2011 với giá trị giao dịch bình quân hàng ngày vào khoảng 1.000 tỷ đồng so với số liệu năm 2010 là 2.400 tỷ đồng, giảm gần 60%.

Đơn vị: Triệu đồng

DOANH THU Môi giới khách hàng cá nhân	Năm 2011	Năm 2010	% tăng giảm	Kế hoạch 2011 (Đã điều chỉnh)	% so với kế hoạch 2011
<b>a. Phí môi giới (thuần)</b>	<b>38.812</b>	<b>84.251</b>	<b>-54%</b>	<b>35.229</b>	<b>110%</b>
<i>Phí môi giới ròng từ khách hàng cá nhân</i>	<i>57.335</i>	<i>121.845</i>	<i>-53%</i>	<i>48.894</i>	<i>117%</i>
<i>Hoa hồng môi giới và phí môi giới cho SGDCK</i>	<i>(18.522)</i>	<i>(37.594)</i>	<i>-51%</i>	<i>(13.665)</i>	<i>136%</i>
<b>b. Doanh thu từ tín dụng</b>	<b>120.386</b>	<b>143.834</b>	<b>-16%</b>	<b>115.731</b>	<b>104%</b>
<i>Giao dịch ký quỹ (margin)</i>	<i>117.118</i>	<i>139.138</i>	<i>-16%</i>	<i>114.535</i>	<i>102%</i>
<i>Sản phẩm tín dụng khác</i>	<i>3.268</i>	<i>4.696</i>	<i>-30%</i>	<i>1.196</i>	<i>273%</i>
<b>c. Thu từ các hoạt động khác</b>	<b>1.104</b>	<b>(5.067)</b>	<b>122%</b>	<b>1.315</b>	<b>84%</b>
<b>Thu nhập thuần từ khối môi giới khách hàng cá nhân</b>	<b>160.302</b>	<b>223.018</b>	<b>-28%</b>	<b>152.275</b>	<b>105%</b>

#### a. Doanh thu phí:

Doanh thu phí môi giới thuần từ khối khách hàng cá nhân trong năm 2011 giảm 54% so với năm 2010 và vượt 10% kế hoạch. Doanh thu về phí giảm đi thấp hơn so với tỷ lệ sụt giảm giá trị giao dịch toàn thị trường là 60% vì được sự bù đắp từ việc tăng thị phần môi giới của HSC trong năm 2011.

*b. Doanh thu từ tín dụng:*

Doanh thu từ tín dụng chủ yếu đến từ hoạt động giao dịch ký quỹ (margin). Doanh thu margin năm 2011 giảm 16% so với năm 2010 và đạt 102% so với kế hoạch là do:

- Số dư bình quân của margin năm 2011 đạt mức 559 tỷ đồng, giảm 28% so với số dư bình quân trong năm 2010 là 780 tỷ đồng (số dư trung bình dự kiến trong kế hoạch năm 2011 duy trì ở mức 500 tỷ đồng);
- Lãi suất margin tăng 16% từ mức 18%/năm trong năm 2010 lên mức trung bình 21%/năm trong năm 2011.

Trong giai đoạn giao dịch thị trường trầm lắng, HSC đã quyết định tập trung vào công tác củng cố, tái cấu trúc, nâng cao chất lượng khối dịch vụ môi giới khách hàng cá nhân bao gồm mạng lưới giao dịch và nhân sự. Cùng với sự ra đời của phòng giao dịch Lê Lai đặt tại Hội Sở, thị phần môi giới khách hàng cá nhân của HSC đã tăng 9% từ mức 4,2% trong năm 2010 lên 4,6% trong năm 2011.

Khối môi giới khách hàng cá nhân phối hợp chặt chẽ và được hỗ trợ tốt từ bộ phận Nghiên cứu với chuyên viên phân tích thường xuyên cung cấp các báo cáo bao gồm những nhận định thị trường súc tích và các khuyến nghị cổ phiếu phục vụ mục đích tham khảo cho khách hàng cá nhân. Ngoài ra trong trường hợp cần thiết bộ phận nghiên cứu sẽ cung cấp các báo cáo ngắn gọn mang tính cấp thời theo nhu cầu của kinh doanh và khách hàng.

## 1.2 Khối môi giới khách hàng tổ chức

*Đơn vị: Triệu đồng*

<b>DOANH THU</b> Môi giới khách hàng tổ chức	<b>Năm 2011</b>	<b>Năm 2010</b>	<b>% tăng giảm</b>	<b>Kế hoạch 2011 (Đã điều chỉnh)</b>	<b>% so với kế hoạch 2011</b>
<b>a. Phí môi giới (thuần)</b>	<b>24.086</b>	<b>22.805</b>	<b>6%</b>	<b>19.896</b>	<b>121%</b>
<i>Phí môi giới ròng từ khách hàng tổ chức</i>	<i>32.264</i>	<i>29.684</i>	<i>9%</i>	<i>28.086</i>	<i>115%</i>
<i>Hoa hồng môi giới và phí môi giới cho SGDCK</i>	<i>(8.178)</i>	<i>(6.880)</i>	<i>19%</i>	<i>(8.190)</i>	<i>100%</i>
<b>b. Doanh thu từ tín dụng</b>	<b>11.207</b>	<b>9.689</b>	<b>16%</b>	<b>3.534</b>	<b>317%</b>
<i>Giao dịch ký quỹ (margin)</i>	<i>11.077</i>	<i>3.760</i>	<i>195%</i>	<i>3.404</i>	<i>325%</i>
<i>Sản phẩm tín dụng khác</i>	<i>130</i>	<i>5.929</i>	<i>-98%</i>	<i>130</i>	<i>100%</i>
<b>c. Thu từ các hoạt động khác</b>	<b>3.950</b>	<b>2.754</b>	<b>43%</b>	<b>2.079</b>	<b>190%</b>
<b>Thu nhập thuần từ khối môi giới khách hàng tổ chức</b>	<b>39.244</b>	<b>35.248</b>	<b>11%</b>	<b>25.509</b>	<b>154%</b>

Doanh thu khối môi giới khách hàng tổ chức tăng 11% trong năm 2011 là do:

a. *Phí môi giới:*

Trong năm 2011 thị phần môi giới khách hàng tổ chức của HSC trên toàn thị trường có sự gia tăng khả quan, mức tăng 55% từ 1,7% năm 2010 lên 2,6% nguyên nhân là do mức độ suy giảm giao dịch của khách hàng nước ngoài tại HSC thấp hơn mức giảm của toàn thị trường nên doanh thu phí môi giới từ khách hàng tổ chức năm 2011 tăng 6% so với năm 2010.

*Đơn vị: Triệu đồng*

Môi giới khách hàng tổ chức	Năm 2011	Năm 2010	% tăng / giảm
Tổng giá trị giao dịch toàn thị trường	259.171.669	623.797.161	-58%
Giá trị giao dịch KH tổ chức tại HSC	13.331.816	21.064.918	-36%
<b>Thị phần khối KH tổ chức của HSC (%)</b>	<b>2,6%</b>	<b>1,7%</b>	<b>55%</b>
Giá trị giao dịch KH nước ngoài toàn thị trường	62.423.972	80.772.476	-23%
Giá trị giao dịch KH nước ngoài tại HSC	10.982.223	14.753.952	-26%
<b>Thị phần KH nước ngoài của HSC (%)</b>	<b>17,6%</b>	<b>18,3%</b>	<b>-4%</b>

b. *Doanh thu từ tín dụng:*

Thu nhập từ tín dụng chủ yếu đến từ sản phẩm giao dịch ký quỹ (margin). Doanh thu margin trong năm 2011 tăng cao hơn so với năm 2010 với 16% chủ yếu là do sự gia tăng sử dụng đòn bẩy của khách hàng tổ chức trong nước.

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

Trong năm 2011, HSC đã mạnh dạn đầu tư vào lĩnh vực công nghệ thông tin, hỗ trợ hoàn toàn tự động quy trình đặt lệnh và thanh toán cho khách hàng tổ chức dựa trên các giải pháp tiêu chuẩn quốc tế:

- Hệ thống đặt lệnh được tích hợp với mạng lưới của Bloomberg và Reuters thông qua giao thức chuẩn FIX:

Kết nối FIX là 1 phần không thể thiếu đối với giao dịch điện tử cho khách hàng tổ chức. Do đó HSC đã mạnh dạn đầu tư vào công nghệ và nhân lực cũng như đối tác để tạo ra một giải pháp hoàn chỉnh theo tiêu chuẩn quốc tế, cung cấp cho khách hàng các dịch vụ với chất lượng tốt nhất. Khách hàng có thể tận dụng được ưu thế kết nối FIX của HSC trong các qui trình giao dịch.

- Tích hợp hệ thống xác nhận và phân bổ giao dịch của Omgeo vào hệ thống Back Office:
  - **Giảm chi phí và lỗi giao dịch** bằng cách giảm thiểu tối đa các thao tác thủ công cũng như các kênh giao tiếp truyền thống như fax hay điện thoại;
  - **Đơn giản hóa giao tiếp các bên liên quan** bằng việc so khớp các giao dịch ngay trong ngày, giúp giảm thiểu rủi ro trong việc thanh toán;
  - **Giao dịch được xử lý gần như hoàn toàn tự động** do Back Office được tích hợp hoàn toàn với giải pháp Omgeo.
- Dịch vụ kiểm tra số dư tại ngân hàng lưu ký với mạng lưới SWIFT:

Thông qua giải pháp tiêu chuẩn và an toàn về lệnh giao dịch điện tử, SWIFT đem lại 1 hệ thống thanh toán quốc tế được liên kết với tất cả các khách hàng của HSC – cả trong nước và ngoài nước. Việc tham gia SWIFT và cộng đồng toàn cầu giúp HSC nhanh chóng vươn ra thị trường quốc tế.

### 1.3 Khối tư vấn tài chính doanh nghiệp

Đơn vị: Triệu đồng

DOANH THU Tài chính Doanh nghiệp	Năm 2011	Năm 2010	% tăng giảm	Kế hoạch 2011 (Đã điều chỉnh)	% so với kế hoạch 2011
<b>a. Phí tư vấn (thuần)</b>	<b>22.935</b>	<b>3.791</b>	<b>505%</b>	<b>25.246</b>	<b>91%</b>
<i>Doanh thu dịch vụ tư vấn</i>	25.455	3.974	541%	30.913	82%
<i>Hoa hồng môi giới</i>	(2.520)	(183)	1.277%	(5.667)	44%
<b>b. Hoạt động sử dụng vốn</b>	<b>(876)</b>	<b>41.064</b>	<b>-102%</b>	<b>(88)</b>	<b>996%</b>
<b>Thu nhập thuần từ khối tư vấn Tài chính doanh nghiệp</b>	<b>22.059</b>	<b>44.854</b>	<b>-51%</b>	<b>25.158</b>	<b>88%</b>

Tổng doanh thu cả năm 2011 giảm 51% so với năm 2010 là do năm 2011 HSC không có khoản doanh thu từ nghiệp vụ dàn xếp vốn như trong năm 2010 với số tiền cho vay bắc cầu gần 300 tỷ đồng cho một thương vụ lớn. Bộ phận Tài chính Doanh nghiệp không sử dụng vốn mới trong năm 2011.

Doanh thu phí dịch vụ tư vấn đạt mức 22,9 tỷ đồng, tăng gấp 5 lần so với năm 2010 chủ yếu là từ dịch vụ tư vấn M&A.

2011 cũng là năm thành công của dịch vụ tư vấn sáp nhập (M&A) với các giao dịch như:

- Tư vấn duy nhất bên bán cho CJ-CGV Hàn Quốc mua lại thành công 80% cổ phần MegaStar từ Envoy Media Partner Ltd;
- Tư vấn chính cho dự án Bất động sản của Công ty TNHH Da Cin;
- Tư vấn duy nhất cho việc mua lại Sfone của Công ty CP Dịch vụ SPT;
- Tư vấn duy nhất bên bán cho Công ty CP XNK Y Tế Domesco;
- Tư duy nhất bên bán cho Công ty CP XNK Viễn Thông A;
- Tư vấn duy nhất phát hành trái phiếu doanh nghiệp cho Công ty CP Đầu tư Nam Long.

#### 1.4 Khối kinh doanh nguồn vốn

Do chủ trương hạn chế nghiệp vụ tự doanh từ năm 2010, Ban Điều Hành HSC đã quyết định không giải ngân cho đầu tư mới trong năm 2011 mà tập trung nguồn lực cho các hoạt động hỗ trợ giao dịch thông qua các sản phẩm hỗ trợ thanh toán, giao dịch ký quỹ và các hoạt động kinh doanh trên thị trường tiền tệ.

Đơn vị: Triệu đồng

DOANH THU Kinh doanh nguồn vốn	Năm 2011	Năm 2010	% tăng giảm	Kế hoạch 2011 (Đã điều chỉnh)	% so với kế hoạch 2011
<b>a. Đầu tư cổ phiếu (thuần)</b>	<b>(4.539)</b>	<b>(18.345)</b>	<b>-75%</b>	<b>(3.064)</b>	<b>148%</b>
<i>Doanh thu hoạt động đầu tư CK</i>	8.078	36.413	-78%		
<i>Chi phí hoạt động đầu tư CK</i>	(28.836)	(66.965)	-57%		
<i>Hoàn nhập dự phòng giảm giá CK</i>	16.219	12.207	33%		
<b>b. Hoạt động ngân quỹ (thuần)</b>	<b>179.976</b>	<b>69.763</b>	<b>158%</b>	<b>180.374</b>	<b>100%</b>
- <b>Tiền gửi ngân hàng</b>	<b>145.112</b>	<b>68.646</b>	<b>111%</b>	<b>173.198</b>	<b>84%</b>
<i>Doanh thu lãi tiền gửi ngân hàng</i>	168.264	68.646	145%	178.665	94%
<i>Lãi trái phiếu phát hành phải trả</i>	(23.153)	-		(5.467)	423%
- <b>Doanh thu repo</b>	<b>29.863</b>	<b>(586)</b>	<b>5192%</b>	<b>4.707</b>	<b>634%</b>
- <b>Doanh thu khác</b>	<b>5.002</b>	<b>1.704</b>	<b>194%</b>	<b>2.469</b>	<b>203%</b>
<b>Thu nhập thuần từ Kinh doanh Nguồn vốn</b>	<b>175.437</b>	<b>51.418</b>	<b>241%</b>	<b>177.309</b>	<b>99%</b>

##### a. Đầu tư cổ phiếu:

Khoản lỗ 4,5 tỷ đồng từ hoạt động tự doanh (sau hoàn nhập dự phòng) trong năm bao gồm 5,5 tỷ đồng thu nhập từ cổ tức và khoản lỗ 10 tỷ đồng thanh lý một số cổ phiếu OTC:

- 2,4 tỷ đồng do thanh lý cổ phiếu Ngân hàng Nam Á trong tháng 3 năm 2011
- 7,6 tỷ đồng lỗ do trích lập dự phòng giảm giá cho 2 mã chủ yếu là VFA và VTB là lỗ chưa thực hiện

##### b. Hoạt động ngân quỹ:

Doanh thu chủ yếu là từ tiền gửi ngân hàng. Doanh thu từ tiền gửi ngân hàng từ 2 yếu tố:

- Lãi suất tiền gửi kỳ hạn bình quân trong năm 2011 ở mức 17%/năm, tăng gần 42% so với lãi suất bình quân của cả năm 2010 là mức 12%/năm;
- Số dư tiền gửi trung bình là 875 tỷ đồng (bao gồm số dư bình quân 227 tỷ đồng của nhà đầu tư) với lãi suất tiền gửi bình quân kỳ hạn 1 tháng là 17%.

Do sự sụt giảm về quy mô & giá trị giao dịch của thị trường như đã đề cập, doanh thu về phí (từ hoạt động môi giới, dịch vụ và tư vấn) giảm 22% so với năm 2010 và chỉ bù đắp được 56% chi phí hoạt động của HSC trong năm 2011 (năm 2010: tỷ lệ này là 90%). Phần còn lại bù đắp chi phí hoạt động và lợi nhuận toàn HSC đến từ các hoạt động kinh doanh nguồn vốn. Nguồn huy động gần 400 tỷ đồng từ việc phát hành thêm cổ phiếu trong quý 4 năm 2011 đã góp phần làm tăng doanh thu trong Quý 4 năm 2011.

## 2. CHI PHÍ HOẠT ĐỘNG

Đơn vị: Triệu đồng

STT	CHI PHÍ	Năm 2011	Năm 2010	% tăng giảm	Kế hoạch 2011 (Đã điều chỉnh)	% so với kế hoạch 2011
1	Lương và các chi phí nhân sự	72.609	63.839	14%	72.257	100%
2	Chi phí tư vấn quản lý thuê ngoài	11.639	-		10.000	116%
3	Chi phí thuê và cải tạo văn phòng	25.783	21.610	19%	26.455	97%
4	Chi phí khấu hao	15.606	11.510	36%	15.411	101%
	<i>Trong đó: chi phí liên quan đến Công nghệ thông tin</i>	14.495	10.690	36%	14.050	103%
5	Chi phí Công cụ và dụng cụ	1.240	1.819	-32%	1.020	122%
6	Chi phí nối mạng, đường truyền và dịch vụ thông tin	9.984	7.663	30%	9.665	103%
7	Chi phí tiện ích	4.450	4.166	7%	4.699	95%
8	Chi phí Dịch vụ thuê ngoài	6.782	6.546	4%	6.467	105%
9	Công tác phí	2.212	1.657	33%	2.364	94%
10	Chi phí sự kiện và quan hệ cộng đồng	2.614	1.867	40%	3.218	81%
11	Chi phí tiếp khách	1.858	1.747	6%	1.692	110%
12	Thuế và các phí khác	565	938	-40%	606	93%
13	Chi phí sửa lỗi giao dịch	35	265	-87%	20	179%
14	Các chi phí khác	4.788	3.882	23%	4.475	107%
	<b>TỔNG CHI PHÍ HOẠT ĐỘNG</b>	<b>160.163</b>	<b>127.509</b>	<b>26%</b>	<b>158.348</b>	<b>101%</b>

Chi phí hoạt động của cả năm 2011 là 160 tỷ đồng, tăng 26% so với năm 2010 là do sự mở rộng hoạt động cũng như chi phí vận hành của văn phòng Hội Sở mới tại tòa nhà AB.

Những chi phí hoạt động chính của năm 2011 có sự biến động lớn so với năm 2010 được phân tích như sau:

## 1.1 Chi phí lương:

Chi phí lương là chi phí có tỷ trọng lớn nhất chiếm 45% trong tổng chi phí hoạt động năm 2011. Chi phí lương năm 2011 tăng 14% so với năm 2010 và đạt 100% so với kế hoạch cả năm 2011. Phân tích các thành phần của chi phí lương được thể hiện trong bảng tính sau:

Đơn vị: Triệu đồng

Chi phí lương của các phòng ban	Năm 2011	Năm 2010	% tăng giảm	Kế hoạch 2011 (đã điều chỉnh)	% so với kế hoạch 2011
Lương nhân viên môi giới	14.482	14.967	-3%	20.777	70%
Lương nhân viên các bộ phận khác	58.127	48.871	19%	51.480	113%
<b>Chi phí lương toàn nhân viên</b>	<b>72.609</b>	<b>63.839</b>	<b>14%</b>	<b>72.257</b>	<b>100%</b>
<b>Tổng doanh thu (thuần)</b>	<b>397.041</b>	<b>354.538</b>	<b>12%</b>	<b>380.251</b>	<b>104%</b>
<b>Tổng chi phí (thuần)</b>	<b>160.163</b>	<b>127.509</b>	<b>26%</b>	<b>158.348</b>	<b>101%</b>
Chi phí lương / tổng doanh thu	18,3%	18,0%	2%	19%	96%
Chi phí lương / tổng chi phí	45,3%	50,1%	-9%	46%	99%

Chi phí lương toàn nhân viên tăng 14% với tỷ lệ tăng của doanh thu thuần là 12% so với năm 2010 và chỉ tiêu chi phí lương/tổng doanh thu (thuần) khá ổn định qua 2 năm ở mức 18%.

Chỉ tiêu chi phí lương/tổng chi phí trong năm 2011 giảm đi 9% so với năm 2010 vì tốc độ tăng lương là 14% so với tốc độ tăng của tổng chi phí hoạt động là 26%.

Phân tích về biến động của chi phí lương tăng 14% là do ảnh hưởng bởi 2 yếu tố: số lượng nhân viên và mức điều chỉnh lương trung bình:

	Năm 2011	Năm 2010	% tăng / giảm
<b>a. Số lượng nhân viên trung bình</b>	<b>534</b>	<b>490</b>	<b>9%</b>
- Nhân viên môi giới:	330	300	10%
<i>Nhân viên chính thức</i>	193	200	-4%
<i>Nhân viên hợp tác kinh doanh</i>	137	100	37%
- Nhân viên các bộ phận khác	204	190	7%
<b>b. Lương bình quân (triệu đồng/tháng)</b>	<b>13,7</b>	<b>14,6</b>	<b>-6%</b>
Nhân viên môi giới chính thức	6.3	6.2	0%
Nhân viên các bộ phận khác	23.7	21.4	11%

### a. Chi phí lương của nhân viên môi giới chính thức:

Chi phí lương của nhân viên môi giới chính thức có mức giảm 3% so với năm 2010 là do số lượng nhân viên trung bình của nhóm này giảm đi 4% với mức lương trung bình gần như không đổi trong hai năm so sánh.

### b. Chi phí lương nhân viên các bộ phận khác:

Chi phí lương của nhóm nhân viên này tăng 19% qua hai năm là do ảnh hưởng bởi hai yếu tố:

- Số lượng nhân viên tăng so với năm 2010: 7%
- Mức độ điều chỉnh lương trung bình trong năm 2011: 11%

## 1.2 Chi phí thuê văn phòng và cải tạo văn phòng

Chi phí thuê văn phòng và cải tạo văn phòng tăng 19% so với năm 2010 là do phát sinh thêm chi phí thuê của văn phòng Hội sở mới tại AB Tower và phòng giao dịch Kim Liên Hà Nội từ cuối Quý 3 năm 2010. Các chỉ tiêu của chi phí này trên tổng doanh thu và chi phí như sau:

Đơn vị: Triệu đồng

Chi phí thuê & cải tạo văn phòng	Năm 2011	Năm 2010	% tăng giảm	Kế hoạch 2011 (đã điều chỉnh)	% so với kế hoạch 2011
Chi phí thuê và cải tạo văn phòng	25.783	21.610	19%	26.455	97%
<b>Tổng doanh thu (thuần)</b>	<b>397.041</b>	<b>354.538</b>	<b>12%</b>	<b>380.251</b>	<b>104%</b>
<b>Tổng chi phí (thuần)</b>	<b>160.163</b>	<b>127.509</b>	<b>26%</b>	<b>158.348</b>	<b>101%</b>
Chi phí thuê / Tổng doanh thu (thuần)	6,5%	6,1%	7%	7,0%	93%
Chi phí thuê / Tổng chi phí	16,1%	16,9%	-5%	16,7%	96%

Do chi phí thuê & cải tạo văn phòng tăng cùng chiều với tốc độ tăng của tổng chi phí nên chỉ số chi phí cho thuê/tổng chi phí ít biến động qua 2 năm và so với kế hoạch năm 2011.

## 1.3 Chi phí khấu hao, công cụ dụng cụ và chi phí nổi mạng đường truyền, dịch vụ thông tin:

Các chi phí này liên quan chủ yếu đến các chi phí của bộ phận Công nghệ Thông tin. Các chi phí này liên quan đến việc lắp đặt bổ sung và vận hành của trung tâm dữ liệu mới tại Hội sở (data center), VIS, kế hoạch dự phòng nóng (resilience plan)... hoàn tất và bắt đầu khấu hao trong năm 2011. Phân tích về tỷ lệ chi phí này với tổng chi phí hoạt động và tổng doanh thu thuần như sau:

Đơn vị: Triệu đồng

Chi phí IT	Năm 2011	Năm 2010	% tăng giảm	Kế hoạch 2011 (đã điều chỉnh)	% so với kế hoạch 2011
Chi phí công nghệ thông tin	24.479	18.353	33%	23,715	103%
<b>Tổng doanh thu (thuần)</b>	<b>397.041</b>	<b>354.538</b>	<b>12%</b>	<b>380,251</b>	<b>104%</b>
<b>Tổng chi phí (thuần)</b>	<b>160.163</b>	<b>127.509</b>	<b>26%</b>	<b>158.348</b>	<b>101%</b>
Chi phí IT / Tổng doanh thu (thuần)	6,2%	5,2%	19%	6.2%	99%
Chi phí IT / Tổng chi phí (thuần)	15,3%	14,4%	6%	15.0%	102%

Chi phí công nghệ thông tin và tỷ lệ chi phí IT/doanh thu thuần trong kỳ đều cao hơn năm 2010 là do định hướng tiếp tục đầu tư vào cơ sở hạ tầng để nâng cấp khả năng giao dịch và ổn định kết nối với Sở Giao Dịch và với khách hàng.

## 1.4 Chi phí sự kiện và quan hệ cộng đồng:

Chi phí sự kiện và quan hệ cộng đồng tăng 40% so với năm 2010 và bằng 81% so với kế hoạch cả năm 2011 là do sự kiện khai trương Hội Sở mới tại AB (chiếm 15% của loại chi phí này). Tuy nhiên, chi phí lớn nhất phát sinh trong năm là chi phí đại hội cổ đông (chiếm 28% của tổng chi phí này) và chi phí ngày hội gia đình đầu năm (chiếm 11%) và phần còn lại là các chi phí quảng cáo, in ấn.

## 1.5 Các chi phí khác: không có sự biến động lớn so với năm 2010.

## II. BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN VÀO NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2011

Đơn vị: Triệu đồng

TÀI SẢN	31/12/2011	31/12/2010	% Chênh lệch
<b>A. TÀI SẢN LƯU ĐỘNG VÀ ĐẦU TƯ NGẮN HẠN</b>	<b>2.356.188</b>	<b>2.337.234</b>	<b>1%</b>
I. Tiền	673.986	1.239.485	-46%
- Tiền của HSC	476.761	423.125	13%
- Tiền ký quỹ của NĐT	197.225	816.360	-76%
II. Đầu tư ngắn hạn	96.376	176.895	-46%
III. Khoản phải thu	1.580.921	916.025	73%
Trong đó: - Repo trái phiếu	900.693	61.687	1360%
- Giao dịch ký quỹ	617.878	808.788	-24%
IV. Khoản phải thu khác	4.905	4.829	2%
<b>B. TÀI SẢN CỐ ĐỊNH VÀ ĐẦU TƯ DÀI HẠN</b>	<b>272.020</b>	<b>187.745</b>	<b>45%</b>
II. Tài sản cố định	15.793	27.047	-42%
II. Đầu tư dài hạn	123.484	20.597	500%
III. Đầu tư dài hạn khác	132.742	140.101	-5%
<b>TỔNG TÀI SẢN</b>	<b>2.628.208</b>	<b>2.524.979</b>	<b>4%</b>
<b>NGUỒN VỐN</b>	<b>31/12/2011</b>	<b>31/12/2010</b>	<b>% Chênh lệch</b>
<b>A. NỢ PHẢI TRẢ</b>	<b>599.240</b>	<b>935.808</b>	<b>-36%</b>
I. Nợ ngắn hạn	387.444	933.987	-59%
II. Nợ dài hạn	211.796	1.820	11534%
<b>B. NGUỒN VỐN CHỦ SỞ HỮU</b>	<b>2.028.968</b>	<b>1.589.171</b>	<b>28%</b>
I. Vốn chủ sở hữu	2.028.968	1.589.171	28%
<b>TỔNG NGUỒN VỐN</b>	<b>2.628.208</b>	<b>2.524.979</b>	<b>4%</b>

Tổng tài sản HSC vào ngày 31/12/2011 được phân bổ chủ yếu dưới hình thức tiền mặt (26%), tài sản tương đương tiền là trái phiếu REPO (34%) và giao dịch ký quỹ phải thu (23%).

### 1. Tiền:

Vào thời điểm cuối năm 2010, do có một nghiệp vụ mua trái phiếu của một khách hàng tổ chức và chờ phải thanh toán với Trung Tâm Lưu Ký (470 tỷ đồng), số dư tiền ký quỹ của nhà đầu tư cao hơn mức bình thường. Vì vậy tổng số dư tiền mặt tại HSC vào hai thời điểm cuối năm có sự chênh lệch đột biến. Tiền mặt của riêng HSC vẫn duy trì ở mức an toàn đảm bảo tính thanh khoản cho hoạt động kinh doanh hàng ngày.

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

Danh mục đầu tư còn lại với giá trị là 96 tỷ đồng (sau dự phòng) bao gồm:

- Cổ phiếu niêm yết: 12 tỷ đồng;
- Cổ phiếu OTC: 84 tỷ đồng.

Danh mục cổ phiếu OTC phần lớn được mua vào từ trước năm 2007.

## **3. Khoản phải thu:**

Trong khoản phải thu có 2 khoản có tỷ trọng lớn nhất:

- Giao dịch ký quỹ (margin) là 617 tỷ đồng: do sự sụt giảm chung của thị trường cũng như duy trì sự thận trọng của sản phẩm margin tại HSC, số dư margin có giảm đi 24% so với thời điểm cuối năm 2010 là 809 tỷ đồng;
- REPO trái phiếu là 900 tỷ đồng: do có thêm gần 400 tỷ đồng từ việc tăng vốn điều lệ và 210 tỷ đồng từ việc phát hành trái phiếu HSC (đã đề cập ở mục doanh thu bộ phận Kinh doanh Nguồn vốn) cũng như sản phẩm margin bị thu hẹp, Ban Điều Hành đã đầu tư vào sản phẩm REPO trái phiếu với thời hạn từ 1 tháng đến 6 tháng với lợi suất trung bình là 18%/năm, cao hơn mức tiền gửi ngân hàng cùng thời điểm và được đảm bảo bằng tài sản ít có rủi ro.

## **4. Đầu tư dài hạn:**

- Danh mục trái phiếu là 20 tỷ.
- Chứng chỉ quỹ VFMVF1 là 103 tỷ.

## **5. Đầu tư dài hạn khác:**

Bao gồm trong số dư này là các khoản thuê văn phòng trả trước trong đó có 110 tỷ cho việc trả trước 40 năm tiền thuê văn phòng tại AB Tower.

## **6. Nợ ngắn hạn:**

Chủ yếu liên quan đến khoản phải trả tiền ký quỹ của nhà đầu tư là 197 tỷ và 100 tỷ đồng cổ tức HCM đã công bố phải trả cho nhà đầu tư vào đầu tháng 1 năm 2012. Phần còn lại là nợ thuế chưa đến hạn và trích trước chi phí phải trả.

## **7. Nợ dài hạn**

Chủ yếu là khoản 210 tỷ đồng trái phiếu do HSC phát hành cho một tổ chức nước ngoài.

## **8. Nguồn vốn**

Nguồn vốn đạt 2.028 tỷ đồng sau khi đã thực hiện thành công việc tăng vốn điều lệ từ 600 tỷ đồng lên 1.000 tỷ đồng trong quý 4 năm 2011.

### III. CÁC HOẠT ĐỘNG HỖ TRỢ KINH DOANH

#### 1. Công nghệ thông tin

Theo thống kê từ HSC, số lượng lệnh giao dịch trực tuyến gia tăng qua các năm: năm 2009 là 35%, năm 2010 là 50% và tới nay tăng lên gần 60%, cho thấy xu hướng thay đổi thói quen giao dịch của khách hàng qua Internet. Đặc biệt với việc các Sở Giao dịch kéo dài thời gian giao dịch sang buổi chiều, tiến đến chuẩn hóa khung thời gian với các thị trường khác trong khu vực, HSC dự kiến nhu cầu giao dịch từ xa của khách hàng sẽ tăng lên, do đó HSC đã không ngừng nghiên cứu đưa ra nhiều tiện ích online mới, nhằm đáp ứng tốt hơn nhu cầu của các nhà đầu tư tổ chức cũng như cá nhân trong và ngoài nước:

##### Tiền 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.

##### Tiền ích cho Khách hàng cá nhân:

- 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 an tâm khi 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 để tận dụng các cơ hội hay tránh được tổn thất.
- Thực hiện chuyển khoản và mở tài khoản trực tuyến nhằm tăng cường khả năng tiếp cận và thuận tiện trong giao dịch cho khách hàng.

Xây dựng Trung tâm Dữ liệu Công nghệ Thông tin với các máy chủ IBM 40 và cơ sở hạ tầng được nâng cấp phù hợp với các tiêu chuẩn công nghệ thông tin quốc tế cho mô hình Tier 3.

Tăng cường an ninh và khả năng phục hồi của các mạng chi nhánh, tạo hạ tầng kết nối ổn định trong trường hợp mất điện hoặc sự cố hệ thống bằng cách cho phép truy cập Internet sử dụng công nghệ mạng ảo riêng (VPN), đảm bảo các chi nhánh duy trì mạng trực tuyến kể cả khi mất điện đột xuất.

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

#### 2. Hoạt động của phòng Kiểm soát nội bộ

##### **Công tác tổ chức và xây dựng môi trường kiểm soát**

Trong năm 2011, Bộ phận Kiểm soát nội bộ (KSNB) đã kiện toàn cơ cấu tổ chức và hoàn thiện môi trường kiểm soát thông qua việc xây dựng hệ thống các quy định, quy trình phục vụ công tác kiểm tra, kiểm soát:

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

### **Công tác kiểm tra, kiểm soát:**

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

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

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

- Kiểm soát việc tuân thủ quy trình nghiệp vụ của các bộ phận kinh doanh;
- Kiểm toán nội bộ báo cáo tài chính;
- Giám sát tỷ lệ vốn khả dụng và các tỷ lệ an toàn tài chính theo quy định;
- Bảo quản an toàn tuyệt đối tài sản của khách hàng;
- Thực hiện nghiêm túc chế độ báo cáo và chế độ công bố thông tin.

### **3. Hoạt động nhân sự**

Tại HSC, tỷ lệ nhân sự có trình độ từ Đại học trở lên chiếm gần 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, giải thưởng Quốc tế đáng khâm phục: giải thưởng Chuyên gia phân tích số 1 và 3 Việt Nam do tạp chí quốc tế Asiamoney trao tặng, Chứng chỉ ACCA, CFA ...

Năm 2011, dù thị trường chứng khoán giảm mạnh nhưng HSC vẫn duy trì đội ngũ với 330 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. 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 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 2011, HSC đã tổ chức nhiều hoạt động nhằm củng cố sự đoàn kết và hợp tác giữa các phòng ban: Báo cáo hoạt động hàng quý (Team Briefing), ngày hội gia đình 2010 (Family Day), 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.

Đầu năm 2012, HSC đã phát hành 1 triệu cổ phiếu với tổng trị giá phát hành theo mệnh giá là 10 tỷ đồng dành cho Chương trình ESOP 2011. Tính đến nay, Chương trình ESOP đã được áp dụng lần thứ ba tại HSC và đã mang lại nhiều ý nghĩa tích cực, là "công cụ" giữ người tài, nhân viên ưu tú, gia tăng tỷ lệ nhân viên tiếp tục gắn bó và cùng phát triển lâu dài với Công ty.

HSC đã và sẽ tiếp tục xây dựng giá trị đặc biệt cho các hoạt động kinh doanh cốt lõi và thương hiệu của mình. Chúng tôi đã xây dựng được một nền tảng vững chắc mà trên đó công ty sẽ tiếp tục phát triển bền vững và có sức cạnh tranh ngay cả trong những thời kỳ khó khăn như năm 2011.

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 2011 của Công ty Cổ phần Chứng khoán Thành Phố Hồ Chí Minh kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét thông qua.

**TỔNG GIÁM ĐỐC**  
  
**JOHAN NYVENE**

Nơi nhận:

- Như trên
- Lưu Vp

