



BÁO CÁO **KẾT QUẢ THỰC HIỆN KẾ HOẠCH NĂM 2009** **VÀ PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ KẾ HOẠCH NĂM 2010**

Kính thưa Đoàn Chủ tịch, thưa toàn thể Đại hội!

Thay mặt Ban TGD Công ty, tôi xin báo cáo trước Quý vị Cổ đông Công ty về tình hình hoạt động của Công ty năm 2009 và kế hoạch, giải pháp thực hiện kế hoạch năm 2010.

Báo cáo gồm có 04 phần chính:

- Phần thứ nhất: Tình hình hoạt động cụ thể các mặt hoạt động năm 2009;
- Phần thứ hai: Định hướng và Kế hoạch mục tiêu năm 2010;
- Phần thứ ba: Kế hoạch 2010 và giải pháp thực hiện;
- Phần thứ tư: Một số vấn đề kiến nghị.

PHẦN I

BÁO CÁO TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY NĂM 2009

Do những tác động mạnh mẽ của khủng hoảng kinh tế toàn cầu, năm 2009 là một năm rất khó khăn đối với nền kinh tế thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng. Những dư chấn của nó cộng hưởng với một số vấn đề trong nội tại của Công ty từ năm 2008 đã tạo nên những lực cản rất lớn đối với hoạt động của Công ty trong năm 2009. Tuy nhiên, dưới sự chỉ đạo sát sao của Hội đồng quản trị cùng với sự linh hoạt, sáng tạo trong điều hành cộng với những nỗ lực hết mình của tập thể cán bộ nhân viên, Công ty đã từng bước vượt qua khó khăn, đi vào ổn định hoạt động.

1. Những kết quả đạt được của năm 2009

1.1. Về công tác tổ chức - hành chính

Năm 2009 là một năm có biến động rất lớn trong cơ cấu tổ chức và nhân sự của Công ty với sự thay đổi của 80% các vị trí chủ chốt, đồng thời với việc di chuyển Trụ sở chính của Công ty từ TP. Hồ Chí Minh ra Hà Nội.

Về tổ chức, sau khi có thay đổi về nhân sự cấp cao, cùng với sự chỉ đạo và hỗ trợ kịp thời của Hội đồng quản trị, việc tái thiết về cơ cấu tổ chức của công ty đã được tiến hành một cách mạnh mẽ. Cùng với việc bổ nhiệm các vị trí lãnh đạo then chốt có Tâm có Tài, là việc “Chiêu hiền đãi sĩ” đối với chuyên viên và vị trí lãnh đạo phòng đã tạo dựng được bộ khung nhân sự chủ chốt cho Công ty. Công tác tổ chức nhân sự đã tạo nền tảng cơ bản cho việc thực thi những nhiệm vụ Đại hội đồng cổ đông và Hội đồng quản trị giao phó.

Các vị trí lãnh đạo được bổ nhiệm mới trong năm 2009 bao gồm:

- Tổng Giám đốc công ty;
- Phó Tổng Giám đốc;
- Năm (5) Trưởng phòng, bộ phận tại Hội sở;
- Ba (3) phó phòng tại Hội sở;
- Phó Giám đốc Chi nhánh;
- Hai (2) Trưởng phòng tại Chi nhánh;

Đồng thời với việc tái cơ cấu tổ chức của bộ máy quản lý là việc thành lập các tổ chức đoàn thể như: Công Đoàn và Đoàn Thanh niên, tạo môi trường đoàn kết, gắn bó và có định hướng trong các hoạt động phong trào, chăm lo và chia sẻ đời sống tâm tư tình cảm của cán bộ nhân viên Công ty;

1.2. Về các hoạt động của khối hỗ trợ

Hoạt động tài chính kế toán

Trong năm 2009, mặc dù có sự biến động về tổ chức nhưng hoạt động kế toán tài chính của Công ty đã từng bước khẳng định vai trò trong việc bảo đảm an toàn tài chính, hạch toán kế toán; thu xếp, phân bổ nguồn cho các hoạt động kinh doanh một cách linh hoạt, hiệu quả và phối hợp kinh doanh tốt với khối kinh doanh trong Công ty.

Phối hợp với các bộ phận: Kiểm soát Nội bộ, Hành chính và Chi nhánh giải quyết dứt điểm nhiều tồn đọng cũ của năm trước về các vấn đề chi phí, tài sản, công cụ dụng cụ, thuế.

Công tác quản trị chi phí được đặt lên hàng đầu với nguyên tắc hạn chế các chi phí không cần thiết, không hiệu quả nhằm tiết giảm tối đa chi phí, giúp Công ty vượt qua giai đoạn khó khăn.

Phối hợp tốt với các tổ chức tín dụng trong việc hỗ trợ và cung cấp dịch vụ cho khách hàng.

Hoạt động Công nghệ thông tin

Công nghệ thông tin là một trong 03 nhân tố quan trọng nhất bao gồm: Nhân lực; Nguồn Vốn và Công nghệ. Năm 2009, Công ty đã triển khai thành công các chương trình và dự án sau:

- Di chuyển thành công hệ thống Công nghệ thông tin của Công ty từ CN Hồ Chí Minh ra Hà Nội với chi phí thấp và vẫn đảm bảo tính ổn định trong thời gian di dời;
- Hoàn thành việc xây dựng hệ thống Website hiện đại với nhiều tiện ích;
- Triển khai hệ thống Core chứng khoán đáp ứng đủ hoạt động nghiệp vụ hiện tại của Công ty như: Quản lý khách hàng, Quản lý lưu ký, Kế toán, Quản lý hợp đồng, Giao tiếp với HOSE & HNX, Giao tiếp online với NH OCB & BIDV, Quản lý rủi ro, Tạo báo cáo nội bộ & báo cáo trung tâm.

- Hoàn thành việc kết nối không sàn với Sở GDCK Hồ Chí Minh vào 20/07/2009 và trở thành 1 trong số 5 Công ty chứng khoán đầu tiên kết nối không sàn với SGDCK Hà Nội.
- Giao dịch online được triển khai nhanh chóng, kịp thời với tốc độ cao và nhiều tiện ích.
- Hệ thống báo nhả tin hoạt động ổn định và hiệu quả.

Nhìn chung đến thời điểm hiện tại, hoạt động Công nghệ thông tin đã đi vào ổn định, đáp ứng cơ bản các nhu cầu nghiệp vụ của Công ty cũng như cung cấp các sản phẩm dịch vụ có tính cạnh tranh cho nhà đầu tư – khách hàng.

Hoạt động Kiểm soát

Bộ phận kiểm soát nội bộ với quy chế hoạt động độc lập đã phát huy vai trò và đóng góp cho sự bảo đảm an toàn và quản trị hiệu quả của Tổng Giám đốc, cụ thể, đã thực hiện được các công việc sau:

- Hỗ trợ Ban giám đốc Công ty giám sát mọi hoạt động trong Công ty để đảm bảo rằng mọi nhân viên đều tuân thủ nghiêm túc nội quy, quy chế và quy trình nghiệp vụ và đặc biệt là việc tuân thủ các văn bản quy phạm pháp luật.
- Kiểm toán nội bộ và kiểm soát các báo cáo phát hành ra bên ngoài đảm bảo tính chính xác và phù hợp của số liệu công bố;
- Từng bước hình thành bộ phận pháp chế, quản trị rủi ro của Công ty.

1.3. Các hoạt động kinh doanh

Hoạt động kinh doanh dịch vụ Tư vấn tài chính

Trong bối cảnh năm 2009 còn chịu nhiều tác động từ cuộc khủng hoảng kinh tế tài chính năm 2008, đồng thời sự cạnh tranh ngày càng khốc liệt giữa các công ty chứng khoán trong việc tranh giành khách hàng và giảm phí dịch vụ, Khối tư vấn Sao Việt tiếp tục giữ vững thị phần tư vấn niêm yết tại HNX (6,1%) và phát triển thêm sản phẩm mới là tư vấn phát hành trái phiếu doanh nghiệp, chiếm thị phần 13% toàn thị trường, mang lại doanh thu lớn cho công ty.

Việc xây dựng hồ sơ và tiến độ tư vấn ngày càng hoàn thiện, chuyên nghiệp. Thể hiện ở việc hoàn thành đúng tiến độ một số dự án tư vấn trọng điểm trong năm như: tư vấn niêm yết SDU, tư vấn phát hành trái phiếu SJS, tư vấn phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ SJS.

Trong năm 2009 có 49 doanh nghiệp mới niêm yết tại HNX, VSSC đã tư vấn thành công cho 3 doanh nghiệp (SEB, SDU, CSC) chiếm tỷ lệ 6,1% trên tổng số doanh nghiệp mới niêm yết tại HNX.

Trong năm 2009 có 16 vụ phát hành trái phiếu doanh nghiệp thành công. Trong đó VSSC đã thực hiện tư vấn thành công cho 2 doanh nghiệp (SJS, SIC) chiếm tỷ lệ 13% trên tổng số vụ phát hành trái phiếu thành công trong năm 2009.

Hoạt động Kinh doanh dịch vụ môi giới

Hoạt động kinh doanh dịch vụ môi giới đạt kết quả khả quan về nhiều mặt.

Tổng số tài khoản mở mới là 814 tài khoản, tương đương 99,1% KH năm 2009.

Giá trị GDCK niêm yết: 6.125 tỷ đồng, tương đương 200,2% KH năm 2009.

Phí Môi giới đạt 14,5 tỷ đồng, tương đương 183,5% KH năm 2009.

Phí chuyển nhượng CP chưa niêm yết do Công ty quản lý sở cổ đông đạt 210 triệu đồng, tương đương 311,3% KH 2009.

Trong năm 2009, công ty đã khai thác thêm một số dịch vụ gia tăng và bước đầu đã đạt được một số kết quả đáng kể:

Doanh thu từ ứng tiền, cầm cố hợp tác với Ngân hàng là đạt 59,6 triệu đồng, đạt 209,8% KH năm 2009.

Doanh thu từ hoạt động hợp tác kinh doanh, hợp đồng chuyển nhượng quyền nhận tiền bán chứng khoán 624,61 triệu đồng.

Hoạt động phân tích và đầu tư tự doanh

Quý I năm 2009 là thời điểm kinh tế thế giới cũng như kinh tế Việt Nam rơi vào đáy khủng hoảng, tới quý 2 mới xuất hiện một số dấu hiệu phục hồi. Trong bối cảnh đó, sáu tháng đầu năm, các hoạt động phân tích và đầu tư của Công ty không có hiệu quả.

Bằng việc liên tục đánh giá thị trường, nắm bắt các cơ hội một cách nhanh chóng để hiện thực hóa lợi nhuận tại các thời điểm phù hợp, lợi nhuận hoạt động đầu tư đã cải thiện đáng kể theo từng tháng các quý 3,4 năm 2009, mang lại lợi nhuận cao cho công ty.

Kết quả kinh doanh

Doanh thu

Doanh thu thuần của Công ty năm 2009 đạt trên 69,37 tỷ đồng, tương đương 205,5% KH năm 2009

Lợi nhuận gộp đạt 63,3 tỷ đồng, bằng hơn 02 lần kế hoạch.

Cơ cấu doanh thu chủ yếu vẫn tập trung vào mảng đầu tư. Sau khi phân bổ chi phí, tỷ trọng lợi nhuận của các khối kinh doanh đạt được như sau:

Đầu tư: đạt 43 tỷ đồng - chiếm 62% (trong đó hoàn nhập 22 tỷ)

Môi giới: đạt 14,5 tỷ đồng - chiếm 21%

Tư vấn: đạt 4,3 tỷ đồng - chiếm 6,2%

Doanh thu khác: đạt 7,13 tỷ đồng - chiếm 10,3%

So với năm 2007 và 2008, tổng doanh thu có sự biến động theo chiều hướng tăng và cơ cấu doanh thu của Công ty là tương đối ổn định. Trong đó, doanh thu môi giới thường chiếm tỷ trọng khoảng 20-21% doanh thu.

Chi phí

Chi phí hoạt động kinh doanh (theo cách tính là các khoản đã trừ giá mua) là 6,1 tỷ, tăng 15% so kế hoạch, trong đó chủ yếu là từ tự doanh. Chi phí hoạt động tư vấn cũng tăng lên, tuy nhiên tỷ lệ tăng của chi phí tư vấn nhỏ hơn nhiều so với tỷ lệ tăng của doanh thu.

Chi phí quản lý ở mức 19,3 tỷ đồng, tăng 14,4% so với kế hoạch thể hiện sự cố gắng cao trong quản trị chi phí và tiết kiệm ngân sách khi tốc độ tăng của chi phí thấp hơn rất nhiều so với tốc độ tăng của doanh thu.

Lãi lỗ

Tổng lợi nhuận gộp đạt 63,3 tỷ đồng. Lợi nhuận sau thuế 41 tỷ đồng, đạt 290% kế hoạch sau khi điều chỉnh.

Tổng doanh thu:	Đạt 69,3 tỷ, tương đương 214% kế hoạch
CP Hoạt động kinh doanh:	Đạt 6 tỷ, tương đương 137% kế hoạch
Chi phí quản lý:	Đạt 19,3 tỷ, tương đương 110% kế hoạch
Lợi nhuận thuần:	Đạt 41,0 tỷ, tương đương 290% kế hoạch.
LN trên VDL:	30%

2. Những vấn đề tồn tại trong năm 2009

Mặc dù đã đạt được một số thành quả đáng khích lệ trong năm 2009 trên các mặt hoạt động. Tuy nhiên vẫn còn một nhiều những hạn chế và tồn tại. Cụ thể:

Trong quá trình tổ chức xây dựng kế hoạch

Việc tổ chức xây dựng kế hoạch năm của Công ty chưa được chú trọng, chưa sát với thực tế và chưa mang tính dự báo. Cụ thể, có rất nhiều các thông tin xa rời với thực tế dẫn tới tình trạng số liệu kế hoạch xây và thực hiện có sự chênh lệch khá lớn.

Kế hoạch được xây dựng đã đưa ra các mục tiêu cụ thể, nhưng việc thực thi vẫn còn mang tính tự phát, thụ động.

Kế hoạch còn thiếu yếu tố mục tiêu và định hướng, làm hạn chế và gây khó khăn cho các bộ phận và đơn vị trực thuộc trong quá trình thực hiện.

Việc thích ứng với thực tế và độ nhạy của việc lập kế hoạch so với thực tế còn thấp, dẫn tới kế hoạch không gắn với thực tế trong bối cảnh thị trường hoạt động của công ty có sự biến động.

Trong thực hiện các nhiệm vụ và hoạt động kinh doanh thực hiện kế hoạch

a/ Về mặt tổ chức của Công ty

Công ty chưa hoàn thành được việc xây dựng mô hình tổ chức hiện đại, bài bản và phù hợp với từng giai đoạn phát triển trong dài hạn.

Bên cạnh đó nhân sự cao cấp, xứng tầm và phù hợp với mức độ phát triển trong tương lai vẫn còn thiếu, đặc biệt là nhân sự có kinh nghiệm về quản lý, kinh doanh và tổ chức khối.

Cơ chế và mức lương hiện đang áp dụng chưa thực sự phù hợp với thị trường hoạt động của công ty dẫn tới việc tuyển dụng nhân tài còn bị hạn chế.

Công tác đào tạo, bồi dưỡng, nâng cao trình độ chuyên môn, trình độ quản lý và tổ chức trong nội bộ chưa được quan tâm đúng mức.

b/ Hoạt động kinh doanh dịch vụ

Năm 2009 là năm thành công về số liệu kế hoạch, tuy nhiên, xét trong tổng thể thị trường, bối cảnh kinh tế và nội tại Công ty, những thành công đó chưa có sự tương xứng một cách đồng đều về chất lượng của dịch vụ và còn thiếu định hướng cơ bản.

Về dịch vụ Môi giới

Mặc dù doanh thu môi giới hoàn thành vượt mức kế hoạch, nhưng chưa đạt được sự gia tăng về thị phần. Doanh thu tăng chủ yếu do tác động tăng của giao dịch thị trường. Việc tổ chức hoạt động Môi giới chưa hình thành rõ cơ chế dịch vụ khách hàng, phát triển khách hàng và chăm sóc khách hàng. Mô hình tổ chức tách giữa Back và Front là mô hình tiên tiến và hiện đang được vận dụng hiệu quả tại các công ty chứng khoán hàng đầu nhưng tại Công ty vẫn chưa triển khai được. Mặc dù được kỳ vọng rất nhiều và cũng được tạo điều kiện rất lớn về mọi mặt, nhưng CN. HCM vẫn chưa khẳng định được vị thế của đại diện khu vực Miền Nam với tỷ trọng doanh thu quá khiêm tốn (Khoảng 27% tổng doanh thu Môi giới toàn Công ty).

Về Khối Tư vấn tài chính

Doanh thu hoạt động tư vấn vượt so kế hoạch, khoảng 90%. nhưng chi tiết cơ cấu trong doanh thu đã không đạt được theo kế hoạch mà chủ yếu nhờ vào sự gia tăng đột biến của một loại dịch vụ mới được định hình và đưa vào khai thác.

Dịch vụ tư vấn chỉ dừng ở việc thực hiện các hợp đồng dịch vụ về thủ tục, chưa hàm chứa nhiều chất xám, đặc biệt, chưa có sự chú trọng vào vấn đề nghiên cứu, phát triển thị trường và hướng tới một dịch vụ chuyên nghiệp.

Trong năm 2009, hầu như chưa thực hiện được chương trình chăm sóc và tìm hiểu nhu cầu khách hàng, hỗ trợ các dịch vụ sau tư vấn để gìn giữ và phát triển quan hệ với khách hàng cũ.

Về đầu tư và phân tích

Đây được xác định là mảng kinh doanh mang lại lợi nhuận cao nhất nhưng đồng thời cũng nhiều rủi ro nhất. Hoạt động đầu tư của Công ty còn chưa có chiến lược cụ thể, sự hoạch định và phân bổ chưa rõ ràng và chưa theo sát với nhịp đập của thị trường. Các quyết định giao dịch chưa nhanh, yếu tố quyết đoán cần gia tăng hơn nữa.

Các hoạt động hỗ trợ cho đầu tư bao gồm nghiên cứu và phân tích chưa được tổ chức bài bản, chuyên nghiệp và chưa mang tính hệ thống do đó chưa hỗ trợ được nhiều cho đầu tư cũng như cho tư vấn tài chính.

Hoạt động phân tích chưa có định hướng trong việc chuyển tải thông tin nghiên cứu, phân tích đến với khách hàng và tiếp cận với các phương tiện thông tin đại chúng nhằm nâng cao vị thế, thương hiệu công ty, tạo tiếng nói của riêng mình trên thị trường và với các nhà đầu tư.

c/ Hoạt động phát triển mạng lưới, khách hàng

Xuất phát từ việc định hướng phát triển chưa được hoàn thiện, do đó, hoạt động phát triển mạng lưới và khách hàng hầu như chưa được quan tâm và xây dựng.

d/ Hoạt động phát triển thương hiệu

Công ty hiện chưa có nhân sự tổ chức, chưa xây dựng được chương trình về vấn đề phát triển thương hiệu. Có thể nói hoạt động phát triển thương hiệu hiện đang còn bỏ ngõ.

e/ Hoạt động hỗ trợ

Phần mềm Công ty đang sử dụng mới chỉ đáp ứng được các yêu cầu hiện tại và trước mắt của Công ty, gặp khó khăn trong việc mở rộng xây dựng thêm các sản phẩm hỗ trợ kinh doanh, quản lý và phát triển khách hàng, các sản phẩm dịch vụ hỗ trợ cho các giao dịch và xử lý giao dịch bậc cao.

Hoạt động pháp chế, quản trị rủi ro và kiểm soát các hoạt động nội bộ được xem là các hoạt động rất quan trọng trong quá trình tác nghiệp và kinh doanh của Công ty đến nay mới bắt đầu được quan tâm và xây dựng.

PHẦN II

ĐỊNH HƯỚNG VÀ KẾ HOẠCH KINH DOANH 2010

1. Nhận diện thị trường và đối thủ

Tổng quan ngành

Số lượng và quy mô của các công ty chứng khoán cũng như các công ty niêm yết đã tăng lên từng ngày. Nếu như thời điểm mới thành lập năm 2001, cả thị trường chỉ có 8 CTCK thì hiện nay con số này đã lên tới 104 công ty tương ứng với tổng số VĐL là 22.926,68 tỷ.

Trong 104 CTCK, có 10 công ty có VĐL từ 550 tỷ trở lên, đây hầu hết là các CTCK của các ngân hàng (7 CTCK), còn lại là CK Sài Gòn (1.533 tỷ), CK Kim Long (891 tỷ) và CK Bảo Việt (722 tỷ). 50% trong số 94 CTCK còn lại có VĐL trên 100 tỷ, bình quân VĐL/ 1CTCK là 156 tỷ. Với quy mô vốn hiện nay là 135 tỷ, VSSC đang nằm ở mức trung bình trên toàn thị trường.

Hiện nay đã có 7 Công ty chứng khoán niêm yết trên sàn là SSI, HSC (sàn HOSE), BVS, KLS, HPC, SHS, CTS (sàn HNX). Trong đó, SSI dẫn đầu về thị phần môi giới trong khi BVS dẫn đầu về thị phần tư vấn.

Thị phần môi giới chứng khoán của top 10 công ty chứng khoán dẫn đầu chiếm gần 52% của toàn thị trường. Trong top 10 công ty chứng khoán ở quý 3 xuất hiện thêm các gương mặt mới so với năm 2008 như KEVS và FPTC. Các công ty chứng khoán TSC và SBS đã vươn lên vị trí 1 và 2, đẩy VCBS và BVSC xuống các vị trí thứ 7 và thứ 9. Như vậy trong bối cảnh thị trường khởi sắc trong quý 3 với khối lượng giao dịch tăng lên mạnh mẽ, các công ty chứng khoán như TSC và SBS đã triển khai hoạt động tư vấn môi giới rất hiệu quả cùng các dịch vụ gia tăng để tạo đột biến trong việc chiếm lĩnh thị phần môi giới.

Triển vọng ngành

Cùng với sự phục hồi của kinh tế vĩ mô, TTCKVN đang phục hồi tích cực trong các tháng cuối năm 2009. Các chỉ số trên 2 sàn đều đã có sự bứt phá mạnh, tính thanh khoản được cải thiện đáng kể, GTGD và KLGD liên tiếp lập những kỉ lục mới. Hoạt động IPO

cũng như niềm yết đều đã nóng trở lại khi thị trường tăng. Chỉ số VNIndex đã lọt vào top 8 chỉ số chứng khoán có mức tăng cao nhất thế giới trong 1 tháng và 1 năm qua.

Thời gian tới, kinh tế Việt Nam cùng với kinh tế thế giới sẽ có những chuyển biến rõ nét hơn, TTCK vì thế sẽ có nền tảng tốt để tăng trưởng. Trong bối cảnh đó, các CTCK biết nắm bắt thời cơ, đầu tư mạnh vào đội ngũ nhân sự và hệ thống công nghệ sẽ có nhiều cơ hội để phát triển trên cả 4 mảng nghiệp vụ môi giới, tư vấn, tự doanh và bảo lãnh phát hành.

Vị thế ngành

Công ty CP CK Sao Việt ra đời từ cuối năm 2006 với số vốn ban đầu là 20 tỷ đồng, trải qua hơn 3 năm hoạt động và phát triển đến nay vốn điều lệ công ty đã tăng lên hơn 6 lần ở mức 135 tỷ đồng và được thực hiện 4 nghiệp vụ kinh doanh trong lĩnh vực CK. Hiện công ty đã phần nào định vị được thương hiệu của mình và chiếm lĩnh được một thị phần nhất định, cụ thể là 0,55% thị phần môi giới, 12% thị phần tư vấn phát hành trái phiếu và 6,1% thị phần tư vấn niêm yết.

Thị phần môi giới của Sao Việt vẫn còn khá khiêm tốn và có khoảng cách khá xa so với thị phần của BSC (đứng thứ 10 trong top 10) là 2,63%.

Bên cạnh đó số lượng tài khoản chiếm chưa đến 1% trên toàn thị trường là ở mức tương đối thấp.

2. Định hướng phát triển của công ty năm 2010

Trên cơ sở nhận diện và đánh giá thị trường và tiềm năng của VSSC, năm 2010 được xác định là năm nền tảng trong sự phát triển của Công ty trong bối cảnh nền kinh tế thế giới nói chung đã thoát khỏi khủng hoảng nhưng vẫn còn nhiều khó khăn và dự báo kinh tế trong nước cũng còn rất nhiều thử thách phải vượt qua. Trong bối cảnh đó, việc xác định định hướng phát triển bền vững trong lâu dài là cơ bản. Trong năm 2010, Công ty cần tiếp tục gia tăng sự củng cố và chú trọng vào các yếu tố có tính cơ bản, định hướng vào một số các công việc có tính trọng tâm làm nền tảng cho sự phát triển bền vững trong tương lai song song với việc tiếp tục vượt khó:

- Phát triển có tính bền vững, mỗi phương án hành động đều được cân nhắc cẩn trọng.
- Xác định rõ tầm nhìn sứ mệnh và các chân giá trị làm kim chỉ nan cho hành động, hoạt động.
- Kết hợp hài hòa giữa Doanh thu, lợi nhuận với các vấn đề Tổ chức nền tảng dịch vụ, sản phẩm và Văn hóa doanh nghiệp.
- Định vị thị trường, sản phẩm dịch vụ, khách hàng để xây dựng các chương trình cụ thể.
- Tái cơ cấu nguồn lực, phân bổ vốn và nguồn nhân lực hợp lý.

3. Mục tiêu kế hoạch năm 2010

Về năng lực, tổ chức và hỗ trợ

Đưa Công ty lên niêm yết trên sàn HNX.

Tăng vốn điều lệ nhằm nâng cao năng lực tài chính, đầu tư công nghệ, phát triển dịch vụ.

Tiếp tục ổn định tổ chức Công ty, hoàn thành việc tổ chức mô hình Công ty theo hướng chuyên môn hóa một cách đầy đủ, nhằm bảo đảm hoạt động mềm dẻo, hiệu quả và an toàn, chức năng nhiệm vụ rõ ràng, đáp ứng nhu cầu kinh doanh của các mảng, khối kinh doanh.

Tái cơ cấu tổ chức Chi nhánh theo hướng hạch toán độc lập.

Chuẩn bị phương án thành lập mới hoặc tham gia tổ chức quản lý đầu tư chuyên nghiệp. (*Công ty quản lý quỹ*).

Bảo đảm an toàn trong các hoạt động kinh doanh.

Về kinh doanh

Đảm bảo tăng trưởng doanh thu các mảng và hướng tới cơ cấu hợp lý an toàn Tăng trưởng tư vấn 20%, Tăng trưởng Môi giới 70%, Hiệu suất đầu tư: tối thiểu 20% trên tổng nguồn vốn đầu tư. Cơ cấu doanh thu phần đầu 40:10:50 theo thứ tự Môi giới: Tư vấn tài chính: Đầu tư.

Hoạt động Tư vấn

Phần đầu nằm trong TOP 7 về các loại dịch vụ tư vấn tài chính, chiếm 15% tổng giá trị dịch vụ ưu tiên tại VSSC.

STT	Sản phẩm tư vấn	Số lượng	Doanh thu
1	Niên yết	9	710
2	Phát hành cổ phiếu tăng vốn	10	1.962,5
3	Phát hành trái phiếu	2	1.625
4	Đấu giá cổ phần	4	160
5	Xây dựng báo cáo thường niên	4	350
6	Upcom	12	420
7	Quản lý sổ cổ đông	18	466
Cộng		59	5.693,5

Hoạt động Môi giới

Tách hẳn chức năng dịch vụ chứng khoán và phát triển - chăm sóc khách hàng.

Theo kịp các yêu cầu thay đổi phát triển nghiệp vụ, dịch vụ của thị trường như, Thị trường trái phiếu, giao dịch trực tuyến tại HNX, Giao dịch ký quỹ, ngày T+,..

Thị phần môi giới tương đương 1,5% toàn thị trường.

TT	Danh mục	ĐVT	KH 2009	TH 2009	KH 2010
I	Số lượng tài khoản nhà đầu tư		821	814	1,176
1	Nhà đầu tư có tổ chức		7	7	5

2	Nhà đầu tư cá nhân		814	807	1,171
II	Giá trị giao dịch khớp lệnh	Tỷ đ	3,058,714	6,124,730	13,230,000
III	Doanh thu từ hoạt động môi giới	Tỷ đ	8,0	14,5	25,5

Hoạt động đầu tư

Tổng nguồn hiện hữu: 100 tỷ Hiệu suất khoảng 30%, tương đương 30 tỷ.
 Tổng nguồn vay lũy kế: 100 tỷ Chi phí lãi vay khoảng 12 tỷ đồng,
 Hiệu suất đầu tư khoảng 22%. Lợi suất ròng dự kiến thu 10 tỷ đồng.
 Hiệu suất đầu tư dự kiến bình quân tối thiểu 20%.
 Doanh thu Gộp của Đầu tư dự kiến 52 tỷ đồng. Doanh thu ròng 40 tỷ đồng.

Hoạt động Marketing và PR

Nâng cao hình ảnh thương hiệu của Công ty trong lòng các nhà đầu tư cá nhân và các tổ chức đồng thời phổ biến thương hiệu ra ngoài công chúng.

Hoạt động	Ngân sách (triệu)	Tỉ lệ	Ghi chú
Quảng cáo	300	23,08%	
PR	300	23,08%	
Giảm phí cho khách	600	46,16%	
Khảo sát thị trường	100	7,68%	
Tổng cộng	1.300	100%	

Về phát triển sản phẩm mới và giá dịch vụ

Phát triển được các sản phẩm mới có tính cạnh tranh chuyên biệt của VSSC, đáp ứng nhu cầu của khách hàng và gia tăng lợi nhuận cho Công ty trong đó, chú trọng xây dựng chính sách về giá phí dịch vụ đảm bảo mang tính cạnh tranh, mềm dẻo và phù hợp với sự biến động của thị trường.

4. Số liệu kế hoạch 2010 của một số chỉ tiêu chủ yếu

(Đính kèm các bảng số liệu)

PHẦN III

GIẢI PHÁP TRIỂN KHAI THỰC HIỆN KẾ HOẠCH 2010

Trên cơ sở đánh giá hoạt động 2009; nhận diện thị trường năm 2010 và vị thế của Công ty, các chương trình kế hoạch chiến lược sau đây cần được triển khai nhằm hiện thực hóa các mục tiêu chiến lược theo định hướng đã đề ra.

1. Xây dựng Chiến lược sản phẩm

a) Sản phẩm dịch vụ chứng khoán và tư vấn đầu tư

Xây dựng Bộ Hồ sơ chào dịch vụ hoàn chỉnh với các dịch vụ đi kèm.

Xây dựng Bộ sản phẩm dịch vụ chứng khoán.

Xây dựng Bộ sản phẩm tư vấn đầu tư.

Xây dựng và hoàn thiện bộ chính sách khách hàng bao gồm: các chính sách về phí giao dịch, chính sách cộng tác viên, chính sách về dịch vụ hỗ trợ phát triển phù hợp với sự phát triển của thị trường.

b) Sản phẩm dịch vụ ngân hàng đầu tư

Hoàn thiện Hồ sơ chào một cách chuyên nghiệp.

Xây dựng và hoàn thiện các gói sản phẩm truyền thông: niêm yết, phát hành,...

Kế thừa và phát triển các sản phẩm mới đã làm tốt trong năm qua: phát hành trái phiếu, xây dựng báo cáo thường niên,...

Phối hợp Phân tích xây dựng sản phẩm về định giá, mua bán sáp nhập, tái cơ cấu, tư vấn dự án, tư vấn hợp tác đầu tư dự án...

2. Xây dựng chương trình về giá

Xây dựng biểu giá năng động, phù hợp với mức độ, quy mô giao dịch, đối tượng giao dịch một cách mềm dẻo, phù hợp với các loại hình dịch vụ môi giới và có sự cạnh tranh.

Xây dựng chính sách giá phí tư vấn, hợp tác cạnh tranh và có các chế độ thù lao, hoa hồng phù hợp, có tnh khuyến khích.

3. Xây dựng chương trình tiếp thị và phát triển thương hiệu

Xác định đối tượng truyền thông là mọi tầng lớp, mọi lứa tuổi có khả năng tài chính và có sự quan tâm tới kênh đầu tư Chứng khoán.

Củng cố lại thông điệp truyền thông như sau: Tạo lập niềm tin bằng sản phẩm dịch vụ an toàn, tiện lợi, nhằm đem lại giá trị vững bền, lợi ích tối đa cho khách hàng.

Xây dựng các chương trình sử dụng các công cụ truyền thông sau để truyền thông và nhận dạng thương hiệu Công ty:

- Quảng cáo trên tạp chí chứng khoán.
- Phân tích, đánh giá thị trường chứng khoán trên TV, VOV.
- Tài trợ cho các hoạt động, chương trình lớn có tính khác biệt cao.
- Đưa sản phẩm dịch vụ tới từng khách hàng, mở tài khoản giao dịch, hướng dẫn giao dịch, tư vấn đầu tư Tại nơi khách hàng có nhu cầu.
- Thực hiện việc tiếp thị, quảng bá hình ảnh Công ty qua các kênh truyền thông, các sự kiện lớn của Việt Nam.
- Tổ chức khảo sát khách hàng trên địa bàn bằng hình thức trực tiếp cũng như qua các trang web có số lượng truy cập lớn.

- Phối hợp với các ngân hàng đưa ra các gói sản phẩm đi kèm, ví dụ như: khách hàng mở tài khoản tại Ngân hàng thì nhận được sự ưu đãi về biểu phí dịch vụ khi giao dịch chứng khoán tại VSSC.
- Đưa sản phẩm là tờ rơi với nội dung tóm tắt về dịch vụ của VSSC tới khách hàng tại các địa điểm như siêu thị, khu trung cư, trung tâm thương mại(có thể áp dụng cả những chương trình khuyến mại).

4. Xây dựng các chương trình phát triển kinh doanh môi giới

Để bảo đảm mục tiêu kế hoạch liên quan đến môi giới đã đề ra, các biện pháp và chương trình sau đây cần được đưa vào thực hiện:

- Xây dựng chương trình chăm sóc và phát triển khách hàng, mạng lưới khách hàng.
- Xây dựng chương trình tư vấn đầu tư khách hàng và lên kế hoạch tiếp xúc hợp tác tư vấn đầu tư.
- Xây dựng chương trình tổ chức tiếp xúc khách hàng nhằm giới thiệu sản phẩm.
- Rà soát và cân đối nguồn hỗ trợ tín dụng và các dịch vụ tín dụng, chủ động tìm kiếm và phát triển nguồn hỗ trợ tín dụng cho khách hàng.
- Nghiên cứu phát triển các dịch vụ hỗ trợ giao dịch chứng khoán.
- Đẩy mạnh vấn đề Quản trị rủi ro trong việc quản trị các rủi ro tiềm ẩn.
- Nghiên cứu và điều chỉnh các dịch vụ giá trị gia tăng để nâng cao hiệu quả và tiện ích.
- Cung cấp các sản phẩm phân tích thị trường, phân tích ngành, doanh nghiệp... phân tích xu hướng thị trường cho nhà đầu tư.

5. Thực hiện phát triển dịch vụ ngân hàng đầu tư

- Xây dựng chương trình tiếp tục duy trì thị phần và các quan hệ với khách hàng hiện hữu. Đẩy nhanh tiến độ các hợp đồng đã ký.
- Xây dựng chương trình phát triển thị trường tại các Tổng Công ty và Tập đoàn lớn, có tiềm năng thông qua tiếp xúc, gặp gỡ, trao đổi và semina.
- Xây dựng chương trình mở rộng địa bàn hoạt động tư vấn tài chính doanh nghiệp tại tất cả các thành phố lớn trong cả nước, khai thác triệt để tiềm năng các doanh nghiệp địa phương.
- Xây dựng chương trình chăm sóc khách hàng: điện thoại, mời chào các sản phẩm mới, tổ chức các cuộc gặp gỡ trao đổi định kỳ về chính sách mới,...
- Tăng cường công tác nghiên cứu các công ty đối thủ, cập nhật các sản phẩm tư vấn mới đang triển khai trên thị trường.
- Đẩy mạnh việc phối hợp với các phòng ban liên quan, đặc biệt là khối Kinh doanh, lên các quy trình phối hợp cụ thể: Tư vấn – Phân tích, Tư vấn - Đầu tư, Tư vấn – Môi giới.

6. Nâng cao hiệu quả hệ thống công nghệ

- Nâng cấp hệ thống Back, nhằm đáp ứng các chức năng tự động online ngân hàng, kết nối kế toán, báo cáo quản trị, ...
- Nâng cấp online hệ thống giao dịch, phát triển thêm các công cụ, dịch vụ trực tuyến.
- Mã hóa đường truyền, bảo đảm an toàn số liệu.
- Phát triển tiện ích qua điện thoại di động.
- Bổ sung thêm máy chủ, các thiết bị định tuyến, máy chiếu, máy tính cá nhân, dự phòng để phục vụ bảo đảm an toàn và nâng cao hiệu suất giao dịch qua internet, giao dịch tại sàn, ..
- Bổ sung bản quyền cho Trụ sở mới.
- Nâng cấp xác thực giao dịch.
- Nâng cấp công giao tiếp của Công ty.

7. Chương trình về Quản lý và tổ chức

Về hệ thống tổ chức quản lý của Công ty

- Xây dựng hệ thống tổ chức Công ty theo hướng chuyên nghiệp.
- Ban hành quy định tổ chức và hoạt động của Công ty (Hội sở, Chi nhánh).
- Ban hành quy định sửa đổi, bổ sung chức năng nhiệm vụ các đơn vị, phòng ban của Công ty.
- Xây dựng phòng mới ‘Quản trị rủi ro’ bao gồm các bộ phận Quản trị rủi ro, Pháp chế và Kiểm soát nội bộ.
- Cơ cấu Phòng Môi giới thành 02 bộ phận chính là Bộ phận Dịch vụ chứng khoán và Bộ phận Tư vấn đầu tư.
- Xây dựng Bộ phận trợ lý và tư vấn chiến lược và thực hiện xây dựng phương án thành lập Cty quản lý quỹ; phương án tăng vốn cho Công ty.
- Cơ cấu Phòng HCNS gồm 03 bộ phận là Bộ phận Hành chính quản trị, Bộ phận Đào tạo, Bộ phận đối ngoại và marketing.
- Cơ cấu Phòng Tư vấn tài chính gồm 02 Bộ phận Dịch vụ tư vấn tài chính và Bộ phận thị trường vốn.
- Bổ sung thêm Bộ phận kế hoạch thuộc phòng Kế toán.

Về nhân sự

- Bổ sung 01 Phó Tổng Giám đốc.
- Bổ sung nhân sự lãnh đạo Chi nhánh TP. HCM, Kế toán trưởng Chi nhánh TP. HCM.
- Tuyển bổ sung nhân sự Giám đốc, Phó Giám đốc Môi giới.
- Tuyển bổ sung nhân sự có trình độ chuyên môn cao cho các phòng ban bộ phận, đặc biệt là Môi giới, IT và marketing.

Đào tạo

- Tổ chức các khóa đào tạo chuyên môn cho nhân sự lãnh đạo, chuyên viên các đơn vị nhằm củng cố năng lực, khả năng tổ chức và thực thi công việc với chuyên môn cao.
- Tổ chức đào tạo nội bộ thông qua các buổi trao đổi, semina có chủ đề tại Công ty.

Chế độ chính sách đãi ngộ

- Xây dựng cơ chế lương, thưởng cho phù hợp với xu thế chung của ngành đảm bảo sự gắn bó và cống hiến lâu dài với công ty.

PHẦN IV: KẾT LUẬN VÀ CÁC KIẾN NGHỊ

1. KẾT LUẬN

VSSC đã đi qua 03 năm hoạt động kể từ khi thành lập. Trong 03 năm đó, hầu hết thời gian hoạt động đều có khó khăn do bối cảnh chung của thị trường với các yếu tố ngoại cảnh chịu tác động nặng nề của khủng hoảng kinh tế. Tuy nhiên, năm 2009 được cho là một năm thành công của VSSC trên các khía cạnh, tạo tiền đề cho các bước chuẩn bị phát triển tiếp theo.

Bên cạnh việc cố gắng phấn đấu mang lại hiệu quả về doanh thu, tiết kiệm chi phí và có lợi nhuận khoảng 20%. Công ty còn chủ trương song song việc xây dựng và tổ chức bộ máy hoạt động một cách bài bản, có định hướng bền vững và phù hợp với một chu kỳ mới phát triển của nền kinh tế sau 10 năm TTCK đi vào hoạt động.

Năm 2010 còn nhiều khó khăn chưa lường hết được của bối cảnh kinh tế hậu khủng hoảng, diễn biến các yếu tố vĩ mô chưa rõ ràng, để đạt được kết quả kế hoạch năm nay, tập thể Ban điều hành Công ty cùng toàn thể cán bộ nhân viên Công ty cần bám sát định hướng, mục tiêu, thực thi các nhiệm vụ kế hoạch với quyết tâm cao. Bên cạnh đó, liên tục nghiên cứu, có các điều chỉnh về chính sách, kế hoạch một cách năng động, bài bản để theo kịp các biến động của nền kinh tế và TTCK.

2. KIẾN NGHỊ

Để có thể đạt được các kết quả kế hoạch dự kiến, Ban điều hành kiến nghị Hội đồng Cổ đông Công ty tiếp tục có niềm tin, sự ủng hộ đối với Ban điều hành và có các ý kiến thiết thực với HĐQT để chỉ đạo Ban điều hành trong một số việc như sau:

- a/ Cơ cấu lại mạnh mẽ tổ chức của Chi nhánh TP. HCM, trong đó có việc xem xét tìm kiếm nhân sự lãnh đạo có chất lượng để thay thế, bổ sung nhằm giúp Chi nhánh TP. HCM xứng đáng với tầm vóc phát triển và hoạt động một cách có hiệu quả.
- b/ Tạo điều kiện và giúp đỡ cho Ban điều hành Công ty tiếp tục đẩy mạnh quan hệ ngoại giao và tiếp cận tư vấn tài chính, tư vấn đầu tư với các tổ chức có uy tín nhằm tiếp tục gia tăng doanh thu và đẩy mạnh chất lượng thương hiệu của VSSC tại Hà Nội, TP. HCM và khu vực Miền Trung.

- c/ Tạo điều kiện và giúp đỡ cho Ban điều hành Công ty trong việc tiếp cận các nguồn vốn, các tổ chức tài chính ngân hàng trong và ngoài nước nhằm chia sẻ, tận dụng sức mạnh và sự hợp tác trong việc phát triển Công ty.
- d/ Có điều chỉnh kịp thời về định hướng tầm nhìn cho Công ty, tạo chỗ đứng vững chắc trong tâm huyết của nhân viên Công ty, và định hướng lâu dài bền vững cùng với sự phát triển của Công ty.
- e/ Tạo điều kiện và cơ chế cho Ban điều hành Công ty tiếp cận các nguồn nhân lực cấp cao có năng lực nhằm tiếp tục cải tổ hơn nữa bộ máy hướng tới chất lượng nhân sự phục vụ hoạt động kinh doanh dịch vụ, đầu tư của Công ty.
- f/ Quan tâm, chỉ đạo quyết liệt và có các cơ chế chính sách khuyến khích kinh doanh và đóng góp hiệu quả doanh thu cho Công ty như.
 - Cơ chế thưởng cho hiệu quả kinh doanh đầu tư.
 - Cơ chế thưởng kế hoạch môi giới, tư vấn.
 - Cơ chế chi phí môi giới, hoa hồng khách hàng, nhân viên.
 - Cơ chế hợp tác kinh doanh, cơ chế khen thưởng kịp thời gắn liền với hiệu quả hoạt động.

Trên đây là báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của công ty năm 2009 và kế hoạch, định hướng năm 2010 của Công ty, kính đề nghị Đại hội đồng cổ đông xem xét, thông qua.

Với sự lãnh đạo sâu sát của Hội đồng quản trị Công ty, chúng tôi tin tưởng rằng Công ty Cổ phần Chứng khoán Sao Việt sẽ hoàn thành tốt các mục tiêu kế hoạch kinh doanh năm 2010 đã đề ra, đáp ứng được niềm tin và sự kỳ vọng của toàn thể quý vị cổ đông.

Thay mặt Ban Tổng Giám đốc Công ty, xin chúc toàn thể các Quý vị đại biểu, Quý vị cổ đông mạnh khỏe và thành công, chúc Đại hội thành công rực rỡ.

Xin trân trọng cảm ơn!

TỔNG GIÁM ĐỐC CÔNG TY

Nơi nhận:

- ĐHQĐ (b/c)
- HĐQT C.ty (b/c)
- Lưu C.ty

Nguyễn Anh Tuấn