

**CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN
SÀI GÒN - HÀ NỘI**



Biến cơ hội thành giá trị

**BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN
NĂM 2009**

SHS

Tháng 03/2010

MỤC LỤC

STT	NỘI DUNG	TRANG
I.	LỊCH SỬ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY	4
1.	Những sự kiện quan trọng	4
2.	Quá trình phát triển	4
3.	Định hướng phát triển	5
II.	BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ	5
1.	Những nét nổi bật của kết quả hoạt động trong năm 2009 và tình hình thực hiện so với kế hoạch	5
2.	Những thay đổi chủ yếu trong năm	6
3.	Triển vọng và kế hoạch trong tương lai	7
III.	BÁO CÁO CỦA BAN GIÁM ĐỐC	8
1.	Báo cáo tình hình tài chính	8
2.	Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh	10
3.	Những tiến bộ công ty đã đạt được	11
3.1	<i>Những tiến bộ về cơ cấu tổ chức, chính sách, quản lý</i>	<i>11</i>
3.2	<i>Các biện pháp kiểm soát</i>	<i>14</i>
4.	Kế hoạch phát triển trong tương lai	15
IV.	BÁO CÁO TÀI CHÍNH	15
V.	BẢN GIẢI TRÌNH BCTC VÀ BÁO CÁO KIỂM TOÁN	15
1.	Kiểm toán độc lập	15
2.	Kiểm toán nội bộ	15
VI.	CÁC CÔNG TY CÓ LIÊN QUAN	15
VII.	TỔ CHỨC VÀ NHÂN SỰ	15
1.	Cơ cấu tổ chức của Công ty	15
2.	Tóm tắt lý lịch của các thành viên Ban điều hành	15
3.	Thay đổi Tổng Giám đốc điều hành trong năm	20
4.	Quyền lợi của Ban Giám đốc	20
5.	Số lượng cán bộ, nhân viên và chính sách đối với người lao động	20
6.	Thay đổi thành viên HĐQT, BGD, BKS và KTT	22

STT	NỘI DUNG	TRANG
VIII.	THÔNG TIN CỔ ĐÔNG VÀ QUẢN TRỊ CÔNG TY	22
1.	Thành viên HĐQT và BKS	22
2.	Các dữ liệu thống kê về cổ đông	25

PHỤ LỤC I: CƠ CẤU TỔ CHỨC CỦA CÔNG TY

PHỤ LỤC II: BÁO CÁO TÀI CHÍNH NĂM 2009 ĐƯỢC KIỂM TOÁN



I. LỊCH SỬ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY

1. Những sự kiện quan trọng

Mốc thời gian	Sự kiện
15/11/2007	Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội (SHS) được chính thức thành lập theo Giấy phép số 66/UBCK-GP của Ủy ban Chứng khoán Nhà nước; với số vốn điều lệ ban đầu là 350.000.000.000 VNĐ
29/11/2007	Trở thành thành viên Trung tâm Lưu ký chứng khoán theo Quyết định số 71/GCNTVLK của Trung tâm Lưu ký chứng khoán.
15/02/2008	Trở thành thành viên chính thức của Sở Giao dịch Chứng khoán Tp. Hồ Chí Minh (HOSE) và TTGD Chứng khoán Hà Nội (HASTC).
05/5/2008	Thành lập Chi nhánh tại TP Hồ Chí Minh theo Quyết định số 320/QĐ-UBCK của Ủy ban Chứng khoán Nhà nước.
16/02/2009	Khai trương Trụ sở mới tại Toà nhà Đào Duy Anh, số 9 Đào Duy Anh, Đống Đa, Hà Nội.
06/05/2009	Tăng vốn điều lệ từ 350.000.000.000 VNĐ lên 410.629.960.000 VNĐ thông qua hình thức phát hành cổ phiếu thưởng từ nguồn thặng dư vốn cho cổ đông hiện hữu với tỷ lệ chia thưởng 1000:174.
17/06/2009	Cổ phiếu SHS chính thức được chấp thuận niêm yết tại TTGD Chứng khoán Hà Nội theo Quyết định số 245/QĐ-TTGDHN.
25/06/2009	Ngày giao dịch đầu tiên của cổ phiếu SHS tại TTGD Chứng khoán Hà Nội
21/09/2009	Thành lập Chi nhánh tại Đà Nẵng theo Quyết định số 611/QĐ-UBCK của Ủy ban Chứng khoán Nhà nước.

2. Quá trình phát triển

❖ Ngành nghề kinh doanh

Từ khi thành lập đến nay, SHS được UBCKNN cấp phép để thực hiện đầy đủ các nghiệp vụ bao gồm: môi giới chứng khoán, tự doanh chứng khoán, tư vấn đầu tư chứng khoán, bảo lãnh chứng khoán, lưu ký chứng khoán và tư vấn tài chính.

❖ Tình hình hoạt động

Trong 2 năm hoạt động, mặc dù tình hình kinh tế thế giới và Việt Nam không mấy thuận lợi, SHS là một trong số ít các công ty chứng khoán hoạt động có lãi. Dưới đây là 1 số chỉ tiêu phản ánh tình hình hoạt động của SHS trong 2 năm vừa qua:

(Đơn vị: đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2008 (15/11/2007- 31/12/2008)	Năm 2009 (01/01/2009- 31/12/2009)	Tăng trưởng
Vốn điều lệ	350.000.000.000	410.629.960.000	17,32%
Vốn chủ sở hữu	417.374.182.039	470.959.272.315	12,84%
Tổng tài sản	438.829.483.643	613.996.595.701	39,92%
Doanh thu	93.426.089.206	195.709.670.898	109,48%
Lợi nhuận trước thuế	29.882.906.999	101.834.638.138	240,78%

3. Định hướng phát triển

❖ Các mục tiêu chủ yếu của Công ty trong năm 2010

- Triển khai và ứng dụng thành công các phần mềm lõi chứng khoán mới nhằm tận dụng tối đa sức mạnh công nghệ trong việc nâng cao năng suất lao động và giảm thiểu rủi ro;
- Hoàn thiện các quy trình nghiệp vụ trong toàn Công ty, góp phần thay đổi phong cách làm việc theo hướng ngày càng chuyên nghiệp và bài bản hơn;
- Xây dựng thành công các kênh giao tiếp và cơ chế phối hợp giữa các phòng ban nhằm phát huy sức mạnh tập thể, tinh thần làm việc nhóm;
- Xây dựng hoàn thiện cơ chế lương, thưởng có tính cạnh tranh và cơ chế đánh giá hiệu quả công việc nhằm đề cao đóng góp cá nhân vào sự phát triển chung toàn Công ty và tạo động lực làm việc cho mỗi cá nhân;
- Nâng cao đáng kể chất lượng nguồn nhân lực công ty thông qua các hoạt động tuyển dụng, đào tạo chuyên sâu và tự đào tạo.

❖ Chiến lược phát triển đến năm 2015

Phấn đấu trở thành một trong năm công ty chứng khoán hàng đầu của Việt Nam, hoạt động theo mô hình định chế ngân hàng đầu tư, từng bước hướng ra thị trường tài chính khu vực. SHS là một công ty định hướng theo khách hàng, do nhân viên làm chủ. SHS mong muốn cung cấp cho các khách hàng những dịch vụ có chất lượng tốt nhất, tạo ra giá trị thặng dư cho tất cả các đối tác liên quan và có những đóng góp tích cực được cộng đồng tôn trọng.

I. BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

1. Những nét nổi bật của kết quả hoạt động trong năm 2009 và tình hình thực hiện so với kế hoạch

Cùng với sự phục hồi chung của nền kinh tế thế giới nói chung và nền kinh tế Việt Nam nói riêng, thị trường chứng khoán Việt Nam cũng đã có những bước hồi phục mạnh mẽ. Minh chứng là so với thời điểm cuối năm 2008, VN-Index ngày 31/12/2009 đã đóng cửa ở mức 484,45 điểm, tăng 168,83 điểm (53,49%). Đây là mức tăng điểm rất tích cực trong bối cảnh nền kinh tế chịu tác động bởi suy thoái kinh tế toàn cầu. Tính về dài hạn, TTCK Việt Nam đang trong xu hướng tăng điểm sau giai đoạn điều chỉnh kéo dài do suy thoái kinh tế. Trên cơ sở thuận lợi chung của thị trường chứng khoán trong năm 2009, với những nỗ lực vượt bậc của toàn bộ cán bộ, nhân viên Công ty, Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn - Hà Nội đã đạt được mức lợi nhuận trước thuế là 101,8 tỷ đồng, tăng gấp hơn 3,4 lần so với năm 2008, đạt 206% kế hoạch năm 2009.

Về doanh thu, trong năm 2009 Công ty đã đạt được 195,7 tỷ đồng doanh thu, tăng gấp 2 lần so với năm 2008, đạt 165% kế hoạch năm 2009.

Cũng trong năm 2009, tổng tài sản Công ty quản lý tăng từ 438,8 tỷ đồng vào ngày 31/12/2008 lên đến gần 614 tỷ đồng vào ngày 31/12/2009, đạt mức tăng trưởng gần 40%.

2. Những thay đổi chủ yếu trong năm

Ngày 16/02/2009, SHS đã chính thức khai trương trụ sở mới tại Toà nhà Đào Duy Anh, số 9 Đào Duy Anh, Đống Đa, Hà Nội - một trong những khu trung tâm thương mại và tài chính sầm uất nhất của thủ đô nhằm tạo sự thuận lợi và tiện ích hơn nữa cho khách hàng khi đến giao dịch và đây cũng là cột mốc trọng điểm trong chiến lược phát triển dài hạn của SHS.

Sau đó ngày 06/05/2009, Công ty đã tiến hành tăng vốn thành công từ 350 tỷ đồng lên 410 tỷ đồng thông qua phát hành cổ phiếu thưởng cho cổ đông hiện hữu với tỷ lệ 17,4%. Đây là một bước đi quan trọng góp phần từng bước nâng cao năng lực tài chính của Công ty, theo đó đáp ứng tốt hơn nhu cầu hỗ trợ tài chính của các nhà đầu tư, nâng cao năng lực bảo lãnh phát hành cũng như có thêm nguồn lực cho hoạt động tự doanh, tạo tiền đề cho những kết quả hoạt động ấn tượng trong năm 2009.

Ngày 17/6/2009 là một dấu mốc quan trọng của Công ty với sự kiện được chấp thuận niêm yết hơn 41 triệu cổ phiếu SHS trên Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội (HNX), sự kiện này là minh chứng cho cam kết của Công ty nâng cao tính chuyên nghiệp trong công tác quản trị điều hành, công khai minh bạch trong các hoạt động kinh doanh. Đồng thời bằng việc niêm yết cổ phiếu của mình, SHS đã chọn cách quảng bá hình ảnh nhanh nhất, hiệu quả nhất đến với công chúng nhà đầu tư và các khách hàng tiềm năng. Đến nay, với sự nỗ lực không ngừng của đội ngũ CB.CNV, thương hiệu SHS đã bắt đầu tạo dựng được chỗ đứng trong công chúng nói chung và cộng đồng đầu tư nói riêng.

Để mở rộng phạm vi hoạt động của SHS tại khu vực Miền Trung, ngày 21/09/2009, SHS đã chính thức mở chi nhánh Đà Nẵng. Đây là bước đi quan trọng để SHS mở rộng hoạt động môi giới và tư vấn tài chính tại khu vực này.

Cũng trong năm 2009, Công ty đã hoàn tất hồ sơ để tăng vốn điều lệ lên 1.000 tỷ đồng trình UBCKNN và đã nhận được giấy phép phát hành. Việc tăng vốn dự kiến sẽ được thực hiện hoàn tất trong 4 tháng đầu năm 2010 và đưa SHS trở thành một trong những công ty chứng khoán có quy mô vốn điều lệ lớn nhất trên thị trường, tiếp tục củng cố vị thế của Công ty trên thị trường chứng khoán Việt Nam.

Vào cuối năm 2009, nhận thấy những bất cập trong hệ thống công nghệ thông tin của Công ty, HĐQT và Ban điều hành Công ty đã quyết định triển khai đầu tư nâng cấp toàn diện hạ tầng công nghệ của SHS, bao gồm cả phần cứng và phần mềm. Việc nâng cấp này sau khi thực hiện thành công trong năm 2010 sẽ góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động toàn Công ty và tạo ra lợi thế cạnh tranh cho Công ty trong điều kiện thị trường chứng khoán Việt Nam đang cạnh tranh ngày càng khốc liệt.

Trong năm 2009, Công ty cũng đã tận dụng tối đa lợi thế từ cổ đông sáng lập SHB để thực hiện hỗ trợ tài chính cho SHS, đặc biệt đối với các sản phẩm hỗ trợ tài chính cho hoạt động môi giới chứng khoán, góp phần thu hút nhiều khách hàng đặc biệt là khách hàng VIP đến với SHS. Một số sản phẩm tài chính của mảng Môi giới đã được đón nhận và được khách hàng đánh giá cao.

3. Triển vọng và kế hoạch trong tương lai

Trong năm 2010, Hội đồng quản trị và Ban lãnh đạo Công ty nhận định rằng thị trường sẽ tiếp tục có những bước phục hồi cả về môi trường kinh doanh vĩ mô cũng như tình hình phát triển của thị trường chứng khoán Việt Nam. Tuy nhiên, kèm theo đó là tình hình cạnh tranh ngày càng khốc liệt giữa các công ty chứng khoán trên tất cả các mảng dịch vụ từ môi giới chứng khoán, đầu tư cho đến tư vấn tài chính doanh nghiệp cũng như tiềm ẩn nhiều rủi ro của nền kinh tế nói chung và thị trường chứng khoán Việt Nam nói riêng. Nhận thức được điều này, Công ty tiếp tục tập trung đầu tư nguồn lực vào việc nâng cao chất lượng đội ngũ nhân sự cũng như hạ tầng công nghệ nhằm tạo ra lợi thế cạnh tranh rõ rệt so với các đối thủ trong ngành.

❖ Những mục tiêu cụ thể của Công ty trong năm 2010 như sau:

- Đưa SHS vào nhóm 10 công ty chứng khoán lớn nhất về quy mô vốn điều lệ và tài sản;
- Đưa SHS vào nhóm 10 công ty chứng khoán có thị phần môi giới lớn nhất, đạt từ 2-3% thị phần toàn thị trường;
- Đưa hoạt động đầu tư SHS trở thành một đơn vị có uy tín trong giới đầu tư trên thị trường, từng bước thể hiện vai trò dẫn dắt thị trường thông qua động thái tham gia thị trường và hiệu quả đầu tư;
- Đưa hoạt động tư vấn của SHS vào trong nhóm 10 công ty chứng khoán có thị phần tư vấn lớn nhất;
- Đưa hoạt động nghiên cứu phân tích của SHS trở thành một địa chỉ có uy tín và được thị trường thừa nhận thông qua các báo cáo nghiên cứu phân tích thị trường, phân tích ngành có chất lượng cao.

❖ Kế hoạch chủ đạo trong năm 2010 của SHS như sau:

- Tập trung nguồn lực của toàn Công ty cho hoạt động đầu tư với định hướng đầu tư theo xu hướng thị trường (trend following). Khối Đầu tư sẽ là nhân tố chính yếu tạo nguồn lợi nhuận cho Công ty trong năm 2010;
- Tập trung hoàn thiện và củng cố hoạt động môi giới chứng khoán theo hướng chuyên nghiệp hóa và kiểm soát tối đa rủi ro. Lấy hoạt động môi giới và nghiên cứu phân tích làm cơ sở để xây dựng hình ảnh SHS trong mắt các nhà đầu tư và công chúng;
- Mở rộng và nâng cao chất lượng hoạt động tư vấn, củng cố vị thế của mảng hoạt động này để nhanh chóng hướng tới các nghiệp vụ tư vấn bậc cao trong các năm tiếp theo;
- Chú trọng tập trung hơn nữa nâng cao công tác cảnh báo, phòng ngừa rủi ro nhằm hạn chế tối đa rủi ro trong toàn hệ thống;
- Các phòng ban khác củng cố hoạt động theo hướng chuyên nghiệp hóa, đảm bảo hỗ trợ tối đa cho các phòng Đầu tư, GDCK, Nghiên cứu phân tích và Tư vấn tài chính.

❖ **Những điểm trọng tâm trong kế hoạch kinh doanh 2010:**

- Cơ cấu lại một số phòng ban theo hướng chuyên môn hóa nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động cũng như đáp ứng nhu cầu mở rộng quy mô trong năm 2010;
- Tăng cường phân quyền cho các phòng ban, nâng cao tính chủ động cho các nhân viên cấp dưới nhằm tăng cường tinh thần trách nhiệm cũng như tạo thêm động lực làm việc cho nhân viên;
- Ứng dụng tối đa CNTT trong công tác chuyên môn nhằm nâng cao năng suất lao động và giảm thiểu các rủi ro;
- Xây dựng và chuẩn hóa toàn bộ hệ thống quy trình nghiệp vụ, quy trình tác nghiệp của toàn Công ty theo tiêu chuẩn ISO, trong đó đề cao hoạt động kiểm soát rủi ro ở tất cả các cấp, các hoạt động nghiệp vụ.
- Nâng cao trình độ chuyên môn của tất cả các bộ phận thông qua hoạt động đào tạo tại chỗ, kiểm soát quy trình cũng như việc tham gia các khóa đào tạo chuyên sâu;
- Nghiên cứu để xây dựng lại cơ chế lương, thưởng của các phòng ban nhằm tạo động lực làm việc tới từng cá nhân người lao động;
- Xây dựng văn hóa SHS theo hướng chuyên nghiệp, tận tâm và tinh thần làm việc nhóm, trong đó chú trọng nâng cao tính tự giác, chủ động và tinh thần trách nhiệm trong công việc.

II. BÁO CÁO CỦA BAN GIÁM ĐỐC

1. Báo cáo tình hình tài chính

❖ **Khả năng sinh lời, khả năng thanh toán**

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	2008	2009
1	Cơ cấu tài sản	%		
	- Tài sản dài hạn/Tổng tài sản		5,48%	2,44%

	- Tài sản ngắn hạn/Tổng tài sản		94,52%	97,56%
2	Cơ cấu nguồn vốn			
	- Nợ phải trả/Tổng nguồn vốn	%	4,89%	23,30%
	- Nguồn vốn chủ sở hữu/Tổng nguồn vốn		95,11%	76,70%
3	Khả năng thanh toán			
	- Khả năng thanh toán nhanh	Lần	19,4178	4,1918
	- Khả năng thanh toán hiện hành		19,4219	4,1924
4	Khả năng sinh lời			
	- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản (ROA)		4,57%	13,79%
	- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	21,46%	43,31%
	- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Nguồn vốn chủ sở hữu (ROE)		4,80%	17,98%

❖ **Phân tích những thay đổi lớn so với dự kiến và nguyên nhân dẫn đến thay đổi**

Khả năng thanh toán:

Khả năng thanh toán nhanh và khả năng thanh toán hiện hành năm 2009 giảm so với năm 2008 nhưng vẫn trong ngưỡng an toàn.

Khả năng sinh lời:

Chỉ số ROA năm 2009 tăng mạnh, gấp 3 lần so với năm trước do lợi nhuận sau thuế tăng trong khi tổng tài sản ít biến động. Điều này phản ánh năm 2009, Công ty đạt kết quả kinh doanh tốt hơn nhiều so với năm trước.

Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần tăng mạnh, gấp 2 lần do lợi nhuận sau thuế tăng gấp 3 lần trong khi doanh thu thuần chỉ tăng gấp 2 lần. Điều này chủ yếu do Công ty đã tiết kiệm được chi phí quản lý doanh nghiệp.

Chỉ số ROE năm 2009 tăng mạnh, gấp 3,7 lần do lợi nhuận sau thuế tăng gấp 3 lần trong khi nguồn vốn chủ sở hữu chỉ tăng 1,3 lần. Điều này cho thấy, Công ty đã sử dụng hiệu nguồn vốn sẵn có hiệu quả hơn.

❖ **Giá trị sổ sách tại thời điểm 31/12/2009:**

$$\text{Giá trị sổ sách một cổ phần} = \frac{\text{Nguồn vốn chủ sở hữu – Quỹ khen thưởng phúc lợi}}{\text{Số lượng cổ phần lưu hành – số lượng cổ phiếu quỹ}}$$

$$\begin{aligned} \text{Giá trị sổ sách một cổ phần} &= \frac{470.959.272.315 - 224.441.820}{41.062.996 - 155.000} \\ &= 11.507 \text{ đồng/cổ phần} \end{aligned}$$

❖ **Những thay đổi về vốn cổ đông:**

Trong năm 2009, Công ty đã tiến hành tăng vốn thành công từ 350.000.000.000 tỷ đồng lên 410.629.960.000 đồng thông qua phát hành cổ phiếu thường cho cổ đông hiện hữu (tỷ lệ 17,4%).

❖ **Tổng số cổ phiếu theo từng loại:**

- 41.062.996 cổ phiếu phổ thông
- Không có cổ phiếu ưu đãi các loại

❖ **Tổng số trái phiếu đang lưu hành theo từng loại (trái phiếu có thể chuyển đổi, không thể chuyển đổi...):** Không có

❖ **Số lượng cổ phiếu đang lưu hành theo từng loại:**

- 40.907.996 cổ phiếu phổ thông
- Không có cổ phiếu ưu đãi các loại đang lưu hành

❖ **Số lượng cổ phiếu dự trữ, cổ phiếu quỹ theo từng loại:**

- 155.000 cổ phiếu quỹ dạng phổ thông

❖ **Cổ tức/lợi nhuận chia cho các cổ đông:**

- Đã tạm ứng cổ tức đợt 1 năm 2009 là 6,8% trên mệnh giá bằng tiền mặt trên kế hoạch chia cổ tức năm 2009 được ĐHĐCĐ năm 2009 thông qua là 8%.
- Tại ĐHĐCĐ năm 2010 đã quyết định trả cổ tức năm 2009 là 18% trên mệnh giá bằng tiền mặt.

2. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

(Đơn vị : VNĐ)

CHỈ TIÊU	TH 2008	KH 2009	TH 2009	TH/KH 2009	TH 2009/2008
I. CHỈ TIÊU DOANH THU	93.426.089.206	118.464.911.326	195.709.670.898	165,20%	209,48%
<i>1. Thu dịch vụ</i>	<i>1.452.745.002</i>	<i>15.036.182.115</i>	<i>23.554.700.259</i>	<i>156,65%</i>	<i>1.621,39%</i>
<i>Doanh thu hoạt động môi giới chứng khoán</i>	<i>1.295.930.457</i>	<i>7.507.436.660</i>	<i>20.286.879.801</i>	<i>270,22%</i>	<i>1.565,43%</i>
<i>Doanh thu bảo lãnh, đại lý phát hành chứng khoán</i>	-	-	<i>1.800.000.000</i>	N/A	N/A
<i>Doanh thu hoạt động tư vấn</i>	<i>115.867.272</i>	<i>4.604.545.455</i>	<i>1.287.454.546</i>	<i>27,96%</i>	<i>1.111,15%</i>
<i>Doanh thu lưu ký chứng khoán</i>	<i>40.947.273</i>	<i>140.200.000</i>	<i>178.516.003</i>	<i>127,33%</i>	<i>435,97%</i>
<i>Doanh thu hoạt động sàn vàng</i>	-	<i>2.784.000.000</i>	-	-	N/A
<i>Doanh thu hoạt động uỷ thác đầu giá</i>	-	-	<i>1.849.909</i>	N/A	N/A
2. Thu lãi	91.973.344.204	103.428.729.211	172.154.970.639	166,45%	187,18%
<i>Thu lãi tiền gửi, doanh thu dịch vụ hỗ trợ nhà đầu tư</i>	<i>24.797.122.588</i>	<i>50.889.429.211</i>	<i>40.590.452.864</i>	<i>79,76%</i>	<i>163,69%</i>
<i>Doanh thu hoạt động đầu tư chứng khoán, góp vốn</i>	<i>67.176.221.616</i>	<i>52.539.300.000</i>	<i>131.564.517.775</i>	<i>250,41%</i>	<i>195,85%</i>

CHỈ TIÊU	TH 2008	KH 2009	TH 2009	TH/KH 2009	TH 2009/2008
II. CHỈ TIÊU CHI PHÍ	63.543.182.217	69.045.620.132	94.830.205.845	137,34%	149,24%
III. CHỈ TIÊU LỢI NHUẬN TRƯỚC THUẾ	29.882.906.999	49.419.291.193	101.834.638.138	206,06%	340,78%
Thuế thu nhập doanh nghiệp	9.832.965.068	8.018.375.959	17.139.860.582	213,76%	174.31%
Lợi nhuận sau thuế	20.049.941.931	41.400.915.234	84.694.777.556	204,57%	422.42%
Thu nhập trên mỗi cổ phiếu	573	1.065	2.209	207,42%	385.51%

3. Những tiến bộ công ty đã đạt được

3.1 Những tiến bộ về cơ cấu tổ chức, chính sách, quản lý

❖ Hoạt động môi giới chứng khoán

- Tận dụng được lợi thế về địa điểm, các cơ hội quản lý sổ cổ đông cho SHB và các doanh nghiệp do SHS tư vấn niêm yết qua đó gia tăng được số lượng tài khoản. Bước đầu thu hút được một số nhóm khách hàng có giá trị giao dịch lớn;
- Đảm bảo an toàn trong giao dịch chứng khoán, giải quyết kịp thời các lỗi giao dịch;
- Đã tiến hành xây dựng tiêu chí và phân loại khách hàng trên cơ sở những tiêu chí đó để cung cấp các gói dịch vụ phù hợp cho từng nhóm khách hàng;
- Đã ban hành đầy đủ các Quy trình nghiệp vụ liên quan và quá trình hoạt động Môi giới tại SHS đều thực hiện theo đúng quy định và không xảy ra những sai sót lớn;
- Đưa vào triển khai và áp dụng các sản phẩm dịch vụ như Hợp đồng ứng trước tiền bán, Hợp đồng giao dịch T+n, T+2, T+60... cung cấp cho khách hàng nhiều sự lựa chọn trong quá trình thực hiện giao dịch. Những tiện ích này đã được các nhà đầu tư đánh giá cao và góp phần quan trọng trong việc tăng trưởng số lượng tài khoản cũng như thị phần giao dịch.

❖ Hoạt động tư vấn tài chính doanh nghiệp

- Từng bước khai thác có hiệu quả qua đó khẳng định lợi thế cạnh tranh với các doanh nghiệp nằm trong hệ thống của cổ đông sáng lập như Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội; Tập đoàn CN Cao su Việt Nam; Tập đoàn Than Khoáng sản Việt Nam.
- Mở rộng cơ sở khách hàng đối với các đơn vị ngoài như: Nhà xuất bản Giáo dục, Lilama; DATC; SCIC.
- Đã thực hiện được một số dịch vụ tư vấn có hàm lượng giá trị gia tăng cao như tư vấn bảo lãnh phát hành.
- Từng bước nâng cao uy tín và vị thế của SHS trên TTCKVN.

❖ Hoạt động đầu tư

- Năm 2009 là năm tương đối thành công đối với hoạt động đầu tư của SHS với việc tận dụng khá tốt cơ hội phục hồi của thị trường để đóng góp lợi nhuận chủ yếu cho hoạt động chung toàn Công ty. Doanh thu từ hoạt động đầu tư chứng khoán đạt 115,6 tỷ đồng, tăng 120% so với kế hoạch năm

2009 và tăng hơn gấp 3 lần năm 2008.

- Doanh thu từ hoạt động đầu tư bao gồm:
- Đầu tư chứng khoán niêm yết: 60,9 tỷ đồng chiếm 52,7% tổng doanh thu từ hoạt động đầu tư;
- Đầu tư chứng khoán OTC: 50,8 tỷ đồng chiếm 43,9% tổng doanh thu từ hoạt động đầu tư;
- Cổ tức, lợi tức trái phiếu: 3,9 tỷ đồng chiếm 3,4 % tổng doanh thu từ hoạt động đầu tư.

❖ **Hoạt động phân tích**

- Tổ chức được 23 buổi thuyết trình, cung cấp bản tin hàng ngày cho hơn 4.500 nhà đầu tư với những nội dung và nhận định sát với tình hình thị trường, ngày càng được các nhà đầu tư đón nhận và đánh giá cao;
- Thực hiện hơn 50 báo cáo phân tích doanh nghiệp, bản tin 6 tháng và bản tin cả năm. Tạo dựng được uy tín ở các báo cáo phân tích doanh nghiệp OTC;
- Góp phần tạo dựng hình ảnh của SHS thông qua các hoạt động trả lời phỏng vấn và viết bài cho các phương tiện thông tin đại chúng.

❖ **Hoạt động kinh doanh nguồn vốn**

- Quản lý và điều tiết có hiệu quả hơn 430 tỷ đồng nguồn vốn của Công ty, đáp ứng kịp thời nhu cầu vốn kinh doanh cho các Phòng ban trong nội bộ Công ty;
- Huy động vốn từ nhiều nguồn khác nhau với chi phí tương đối thấp, góp phần mở rộng nguồn vốn kinh doanh của công ty.
- Thiết lập được các mối quan hệ mật thiết với các tổ chức tài chính, tín dụng để làm cơ sở xin ký kết hạn mức tín dụng cho Công ty.
- Sản phẩm hợp tác kinh doanh OTC được triển khai có chất lượng cao: thủ tục nhanh chóng, thuận tiện, lãi suất cạnh tranh trên thị trường.
- Phát triển mạnh các dịch vụ tài chính hỗ trợ nhà đầu tư như ứng trước tiền bán chứng khoán, hợp đồng giao dịch chứng khoán T+2, hợp đồng hợp tác kinh doanh chứng khoán niêm yết (T+60), cho vay cầm cố chứng khoán niêm yết và chứng khoán OTC (hợp tác với SHB) đã góp phần thu hút, lôi kéo lượng lớn khách hàng về giao dịch tại Công ty.
- Tận dụng tối đa nguồn tiền thanh toán của nhà đầu tư, tiền tạm thời nhàn rỗi của Công ty thông qua hình thức gửi qua đêm (T0-T2) liên ngân hàng hoặc hỗ trợ ứng trước, tạo nguồn thu đáng kể cho Công ty.

❖ **Công tác tổ chức nhân sự, tuyển dụng và đào tạo:**

Hiện nay, SHS bao gồm Hội sở và 02 chi nhánh tại TP. Hồ Chí Minh và Đà Nẵng. Tại Hội sở có 10 phòng ban trong đó đảm bảo có đầy đủ các phòng ban theo quy định của UBCKNN. Đến thời điểm 31/12/2009, tổng số CBNV toàn hệ thống là 119 người và được phân bố tại Hội sở có 87, CN tại TP.HCM có 22, CN tại Đà Nẵng có 10 cán bộ.

Phân theo trình độ: Thạc sĩ trở lên có 12 người (chiếm 10,08%); Đại học có 101 người (chiếm 84,8%), Trung cấp có 6 người (chiếm 5,04%).

Trong năm 2009, Công ty đã thực hiện tuyển dụng mới 45 nhân sự trong đó có 11 nhân sự cấp cao. Với chế độ đãi ngộ hợp lý và môi trường làm việc chuyên nghiệp, văn hóa doanh nghiệp được đề cao và xây dựng ngay từ những ngày đầu mới thành lập, SHS đã thực sự tạo ra sức hút với người lao động, qua đó dần nâng cao chất lượng nguồn nhân lực của Công ty, đáp ứng yêu cầu cạnh tranh ngày càng khốc liệt của thị trường.

Công tác đào tạo được Ban điều hành coi là một trong những hoạt động then chốt nhằm nâng cao chất lượng nguồn nhân lực công ty. Với vai trò là đầu mối của hoạt động này, Phòng Nhân sự và Đào tạo đã thực hiện được những công việc sau:

- Thực hiện tuyển dụng đủ cho các phòng ban;
- Tổ chức các khoá đào tạo kỹ năng, nâng cao kỹ năng nghiệp vụ cho Phòng Giao dịch chứng khoán, Phân tích, Marketing & PR... và một số phòng ban khác
- Tổ chức các khoá đào tạo nghiệp vụ chứng khoán cho toàn Công ty;
- Đảm bảo tuân thủ quy định của Nhà nước về tiền lương, BHXH, BHYT, BH thất nghiệp ...;
- Tổ chức đánh giá kết quả công việc hàng quý.

Tuy nhiên, cũng trong năm 2009 vừa qua, hoạt động tuyển dụng đào tạo của Công ty cũng còn một số tồn tại như sau:

- Chưa cập nhật hệ thống mô tả, phân tích công việc tới từng vị trí công tác; Chưa sát sao trong việc đào tạo nhân viên mới những quy trình, quy chế hiện có tại SHS.
- Hệ thống đánh giá nhân sự chưa sát với thực tiễn từng vị trí công việc do chưa có hệ thống định chuẩn vị trí, chức danh công việc.

❖ **Hoạt động PR, Marketing:**

Tính đến hết năm 2009, ngân sách cho Marketing và truyền thông của SHS là 2.940.120.000 đồng chiếm trên 79% ngân sách được Đại hội đồng cổ đông thông qua năm 2009 (3.710.000.000 đồng). Đã tổ chức thành công sự kiện SHS tăng vốn từ 350 tỷ đồng lên 410 tỷ đồng, sự kiện SHS niêm yết trên HNX và lễ kỷ niệm 02 năm ngày thành lập Công ty. Bên cạnh đó đã tổ chức 04 hội thảo, 10 sự kiện đối ngoại; tham gia 07 phóng sự truyền hình, đưa 88 tin ngắn trên báo; tham gia 05 giải thưởng của hiệp hội và báo chí. Tuy nhiên hoạt động này mới chỉ tập trung xây dựng mối quan hệ truyền thông và tổ chức các sự kiện đơn lẻ. Hoạt động phát triển thương hiệu chưa thật sự đồng bộ.

❖ **Về công tác phát triển mạng lưới:**

Hiện mạng lưới của SHS bao gồm Trụ sở chính đóng tại Hà Nội, 02 Chi nhánh TP. HCM và Đà Nẵng. Với mục đích phát triển ổn định, Công ty chủ trương xây dựng các chi nhánh vững mạnh song song với việc tìm kiếm phát triển thêm hệ thống mạng lưới thông qua việc kết hợp với mạng lưới của Ngân hàng SHB tại Hải Phòng, Nghệ An, Huế, Cần Thơ. Công tác phát triển mạng lưới của SHS trong năm 2009 mới chỉ dừng lại ở việc thành lập và đưa vào hoạt động Chi nhánh Đà Nẵng như kế hoạch đã đề ra. Riêng kế hoạch mở Chi nhánh tại Cần Thơ chưa thực hiện được một phần do thị trường phát triển quá nhanh nên Ban Điều hành tập trung nguồn lực phát triển Hội sở

và 02 chi nhánh sẵn có.

❖ **Hoạt động kiểm soát nội bộ:**

Công tác quản trị rủi ro được chú trọng và quan tâm hàng đầu nhằm nâng cao năng lực kiểm tra, kiểm soát. Tuy nhiên hoạt động của Ban kiểm soát nội bộ ít nhiều còn bị động, chưa đáp ứng được yêu cầu đề ra.

❖ **Hoạt động công nghệ thông tin:**

Đáp ứng được các yêu cầu cơ bản cho hoạt động kinh doanh của Công ty, chủ động và sáng tạo trong công việc. Sau gần 2 năm hoạt động với mức tăng trưởng cao tất cả các nghiệp vụ hệ thống công nghệ thông tin đã dần bộc lộ những hạn chế về đòi hỏi cần phải khắc phục, nâng cấp để đáp ứng được tình hình phát triển mới của Công ty.

❖ **Về công tác hành chính tổng hợp:**

Đảm bảo đầy đủ trang thiết bị, cơ sở vật chất cho các bộ phận. Đáp ứng tốt yêu cầu về an ninh, an toàn đối với toàn bộ Công ty.

❖ **Chi nhánh tại TP.HCM:**

Tính đến hết 31/12/2009 Chi nhánh tại TP.HCM có 1.809 TK cá nhân và 1 TK tổ chức. Chi nhánh đã biết tận dụng lợi thế của các cổ đông sáng lập để thu hút được một lượng khách hàng không nhỏ từ các cổ đông sáng lập.

Đội ngũ nhân sự của Chi nhánh tuy trẻ nhưng nhiệt huyết, chế độ lương thưởng hợp lý, môi trường làm việc ngày càng thể hiện tính chuyên nghiệp, cạnh tranh lành mạnh để phát triển, khẳng định bản thân, giúp nhân viên toàn tâm toàn ý cho sự phát triển chung của Công ty;

Hạn chế của Chi nhánh tại TP,HCM là mặt tiền hẹp, bị che khuất, đường một chiều không thuận tiện, ngoài diện tích sàn khá rộng thì diện tích khu vực làm việc lại quá hẹp không thuận tiện cho việc mở rộng và tăng thêm nhân sự. Đội ngũ nhân viên còn ít kinh nghiệm, chưa có kỹ năng chuyên sâu về marketing và giao tiếp. Nhân sự bộ phận tư vấn chưa ổn định, chưa tuyển thêm được và ít về số lượng lẫn kinh nghiệm.

❖ **Chi nhánh tại Đà Nẵng:**

Tính đến hết 31/12/2009, Chi nhánh tại Đà Nẵng có 337 tài khoản cá nhân. Tại Đà Nẵng, SHS được biết đến dễ dàng qua thương hiệu SHB tại Đà Nẵng, do vậy việc tạo dựng thương hiệu tương đối thuận lợi. Sàn giao dịch rộng rãi, thoáng đãng đặt ngay tại Trung tâm thành phố là điều kiện để thu hút lượng khách vãng lai.

Đội ngũ nhân viên trẻ, năng động, có kinh nghiệm làm việc ở các công ty chứng khoán khác, nhiệt tình với khách hàng, khâu tổ chức chăm sóc khách hàng tốt tạo được niềm tin cho khách hàng.

Hạn chế của CN tại Đà Nẵng là chưa có được chính sách nổi trội để thu hút các nhà đầu tư lớn, đặc biệt là nhà đầu tư tổ chức. Trong thời gian khai trương tại Chi nhánh, các chính sách như

T+60, T+5 và ứng trước được triển khai tốt nên thu hút khá nhiều nhà đầu tư mở tài khoản. Chi nhánh chưa tổ chức được mạng lưới cộng tác viên rộng rãi như các công ty chứng khoán khác.

3.2 Các biện pháp kiểm soát

- Ban hành khá đầy đủ và chất lượng hệ thống thống quy chế, quy trình, quy định nội bộ.
- Tuân thủ nghiêm ngặt các quy trình kiểm soát nội bộ và quy trình nghiệp vụ.
- Quản lý chặt chẽ chi phí để tối đa hoá lợi nhuận.

4. Kế hoạch phát triển trong tương lai

- Cơ cấu lại một số phòng ban
- Ứng dụng CNTT trong toàn Công ty
- Xây dựng và chuẩn hoá toàn bộ hệ thống quy trình nghiệp vụ của toàn Công ty
- Nâng cao kỹ năng chuyên môn của nhân viên
- Bổ sung nhân sự có chất lượng cao cho các phòng ban
- Xây dựng văn hoá Công ty theo hướng chuyên nghiệp, tận tâm, chú trọng tinh thần trách nhiệm, đề cao đóng góp cá nhân, phát huy tinh thần ham học hỏi.

IV. BÁO CÁO TÀI CHÍNH

1. Bảng cân đối kế toán
2. Báo cáo kết quả kinh doanh
3. Báo cáo lưu chuyển tiền tệ
4. Bản thuyết minh BCTC
5. Báo cáo kiểm toán

(Xem Báo cáo tài chính đã được kiểm toán cho năm tài chính 2009 đính kèm)

V. BẢN GIẢI TRÌNH BCTC VÀ BÁO CÁO KIỂM TOÁN

1. Kiểm toán độc lập

- Đơn vị kiểm toán độc lập: Công ty TNHH Dịch vụ tư vấn tài chính kế toán và kiểm toán
- Ý kiến kiểm toán độc lập: Chấp nhận toàn bộ
- Các nhận xét đặc biệt (thư quản lý): Không

2. Kiểm toán nội bộ

- Ý kiến kiểm toán nội bộ: Chấp nhận toàn bộ
- Các nhận xét đặc biệt: Không

VI. CÁC CÔNG TY CÓ LIÊN QUAN

- Công ty nắm giữ trên 50% vốn cổ phần của tổ chức, công ty: Không có
- Công ty có trên 50% vốn cổ phần do tổ chức, công ty nắm giữ: Không có
- Tình hình đầu tư vào các công ty có liên quan: Không có
- Tóm tắt về hoạt động và tình hình tài chính của các công ty liên quan: Không có

VII. TỔ CHỨC VÀ NHÂN SỰ

1. Cơ cấu tổ chức của Công ty

(Xem Phụ lục 1 đính kèm)

2. Tóm tắt lý lịch của các thành viên Ban Điều hành

- Ban Điều hành gồm các thành viên sau:
- Ông Nguyễn Thế Minh Tổng Giám đốc (miễn nhiệm từ ngày 07/07/2009)
- Trần Quốc Triệu Tổng Giám đốc (bỏ nhiệm từ ngày 15/10/2009)
- Ông Hoàng Đình Lợi Phó Tổng giám đốc
- Bà Bùi Thị Minh Tâm Phó Tổng giám đốc
- Bà Uông Vân Hạnh Kế toán trưởng

a. Tổng Giám đốc – Ông Nguyễn Thế Minh

Họ và tên: **NGUYỄN THẾ MINH**
Giới tính: Nam
Ngày tháng năm sinh: 29/03/1971
Số CMND: 012988665 ngày cấp 18/9/2007 tại CA Hà Nội
Nơi sinh: Cát Văn, Thanh Chương, Nghệ An
Quốc tịch: Việt Nam
Dân tộc: Kinh
Quê quán: Cát Văn, Thanh Chương, Nghệ An
Địa chỉ thường trú: P 207 Nhà A1 Tập thể Hào Nam, Ô Chợ Dừa, Đống Đa, Hà Nội
Chỗ ở hiện tại: P 207 Nhà A1 Tập thể Hào Nam, Ô Chợ Dừa, Đống Đa, Hà Nội
Trình độ văn hoá: 12/12
Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế - Đại học Ngoại thương
Quá trình công tác:

Thời gian	Nơi làm việc	Chức vụ
1992-1996	Ngân hàng Công thương Việt nam-CN Nghệ An	Chuyên viên thanh toán quốc tế& KD Ngoại hối
1997-1998	Công ty SXKD-XNK Chấn Hưng-CN Hải phòng	Trưởng phòng XNK
1999-2002	Chi nhánh Công ty TNHH Thủy Hải tại Hà Nội	Giám đốc chi nhánh
2003-2004	Chi nhánh Công ty TM Nghệ An tại Hà nội	Giám đốc Chi nhánh
2005-2006	Trạm đại diện Công ty CPTM Nghệ An	Trưởng đại diện

Thời gian	Nơi làm việc	Chức vụ
	tại Hà Nội	
8/2006-2/2007	Công ty CP Chứng khoán Việt Tín	Tổng giám đốc
03/2007-10/2007	Ngân hàng TMCP Sài Gòn - Hà Nội	Trưởng ban dự án Công ty Chứng khoán
11/2007 - 7/2009	Công ty CPCK Sài Gòn – Hà Nội	Tổng Giám Đốc

b. Tổng Giám đốc - Ông Trần Quốc Triệu

Họ và tên: **TRẦN QUỐC TRIỆU**
Giới tính: Nam
Ngày tháng năm sinh: 27/8/1971
Số CMND: 012162061 ngày cấp 24/7/1998 nơi cấp: CA Thành phố Hà Nội
Nơi sinh: Tân Hưng, Tiên Lữ, Hưng Yên
Quốc tịch: Việt Nam
Dân tộc: Kinh
Quê quán: Tân Hưng, Tiên Lữ, Hưng Yên
Địa chỉ thường trú: Số 65b Tổ 28C Phường Thanh Lương - Quận Hai Bà Trưng - Thành phố Hà Nội
Chỗ ở hiện tại: Số 65b Tổ 28C Phường Thanh Lương - Quận Hai Bà Trưng - Thành phố Hà Nội
Trình độ văn hoá: 12/12
Trình độ chuyên môn: Cử nhân Ngoại ngữ, Cử nhân kinh tế
Quá trình công tác:

Thời gian	Nơi làm việc	Chức vụ
04/1993-03/1994	Công ty XNK Điện máy và xe đạp xe máy	Chuyên viên xuất nhập khẩu.
04/1994-10/1998	Ngân hàng Indovina	Chuyên viên thanh toán quốc tế
10/1998-08/2002	Ngân hàng Tokyo – Mitsubishi Hà Nội	Trưởng phòng DV khách hàng & Giao dịch
09/2002-04/2003	Ngân hàng Quốc tế	Trưởng phòng quan hệ Quốc tế
05/2003-04/2007	Công ty Trí Đạo	GD Điều hành
05/2007-01/2009	Công ty CK Sài Gòn	Trưởng phòng môi giới
02/2009-09/2009	Công ty CK Bảo Việt	Trợ lý TGD

Thời gian	Nơi làm việc	Chức vụ
10/2009 – 31/12/2009	Công ty CP CK Sài Gòn - Hà Nội	Tổng Giám đốc

c. Phó Tổng Giám đốc - Ông Hoàng Đình Lợi

Họ và tên: **HOÀNG ĐÌNH LỢI**
Giới tính: Nam
Ngày tháng năm sinh: 08/4/1970
Số chứng minh thư nhân dân: 012928388 ngày cấp 8/12/2006 nơi cấp: Hà Nội
Nơi sinh: Xã Cửu Cao – Huyện Văn Giang – Tỉnh Hưng Yên
Quốc tịch: Việt Nam
Dân tộc: Kinh
Quê quán: Hưng Yên
Nơi đăng ký hộ khẩu thường trú: Số 4 Ngách 1/20 Phố Nhân Hòa - Phường Nhân Chính - Quận Thanh Xuân – Thành phố Hà Nội.
Chỗ ở hiện tại: Số 4 Ngách 1/20 Phố Nhân Hòa - Phường Nhân Chính - Quận Thanh Xuân – Thành phố Hà Nội.
Số điện thoại liên lạc: 0435378010
Trình độ văn hoá: 12/12
Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ Quản trị kinh doanh; Cử nhân Kinh tế chuyên ngành tài chính tín dụng.

Quá trình công tác:

Thời gian	Nơi làm việc	Chức vụ
1994- 2001	Công ty DV TCKT và Kiểm toán	Kiểm toán viên, Phó trưởng phòng Kiểm toán
2001- 2004	Công ty CP Kiểm toán và Tư vấn Tài chính tại Hà Nội	Phó Giám đốc Chi nhánh
2005 - 7/2007	Công ty CP Vincom	Giám đốc Tài chính
7/2007 - 11/2007	Ngân hàng TMCP Sài Gòn-Hà Nội	Phó Trưởng Ban Dự án thành lập Công ty CCKK Sài Gòn – Hà Nội
12/2007 - 12/2008	Công ty CP Chứng khoán Sài Gòn-Hà Nội	Giám đốc Khối Dịch vụ khách hàng
01/2009 đến nay	Công ty CP Chứng khoán Sài Gòn-Hà Nội	Phó Tổng Giám đốc

d. Phó Tổng Giám đốc – Bà Bùi Thị Minh Tâm

Họ và tên: **BÙI THỊ MINH TÂM**
Giới tính: Nữ
Ngày, tháng, năm sinh: 10 /10/1973
Số CMND: 012860209 ngày cấp: 17/3/2006 nơi cấp Hà Nội
Nơi sinh: Thái Bình
Quốc tịch: Việt Nam
Dân tộc: Kinh
Quê quán: Đông Hưng - Thái Bình.
Địa chỉ thường trú: P5B N1 Tập thể Viện KTCGQS Ngõ Xã đàn II – Phường Nam Đồng – Quận Đống Đa – Hà Nội.
Chỗ ở hiện tại: P604 nhà Chung cư N09 - Tổ 64 Trung Kính – Yên Hòa - Cầu Giấy.
Số điện thoại liên lạc: 0435378010
Trình độ văn hoá: 12/12
Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế
Quá trình công tác:

Thời gian	Nơi làm việc	Chức vụ công tác
09/1994-12/2006	Công ty TNHH T&T	Kế toán trưởng - P. TGD phụ trách tài chính
01/2007-02/2007	Công ty CP Chứng khoán Việt Tín	P.TGD phụ trách tài chính
03/2007-11/2007	Ngân hàng TMCP Sài Gòn - Hà Nội.	Phó Ban Dự án thành lập Công ty Cổ phần chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội
12/2007-12/2008	Công ty CP Chứng khoán Sài Gòn - Hà Nội	Giám đốc Khối quản trị
01/2009 đến nay	Công ty CP Chứng khoán Sài Gòn - Hà Nội	Phó Tổng giám đốc

e. Kế toán trưởng – Bà Ưng Vân Hạnh

Họ và tên: **ƯNG VÂN HẠNH**
Giới tính: Nữ
Ngày tháng năm sinh: 04/12/1973
Số CMND: 111209242 ngày cấp: 28/08/2009 nơi cấp CA Hà Nội
Nơi sinh: Hà Hồi – Thường Tín - Hà Nội

Quốc tịch: Việt Nam
 Dân tộc: Kinh
 Quê quán: Hà Hồi – Thường Tín – Hà Nội
 Địa chỉ thường trú: H12 – 96 Định Công – Thanh Xuân – Hà Nội.
 Chỗ ở hiện tại: H12 – 96 Định Công – Thanh Xuân – Hà Nội.
 Số điện thoại liên lạc: 0435378010
 Trình độ văn hoá: 12/12
 Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kế toán Ngân hàng
 Quá trình công tác:

Thời gian	Nơi làm việc	Chức vụ công tác
1995-1997	Công ty Nam Yang	Kế toán
1997-2000	Công ty TNHH Thương Mại Á Châu	Kế toán
2000 - 2008	Ngân hàng TMCP Quốc tế (VIB)	Chuyên viên cao cấp – Trưởng nhóm kế toán chi tiêu nội bộ
2008 đến nay	Công ty CP Chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội	Kế toán trưởng

3. Thay đổi Tổng Giám đốc điều hành trong năm

- Ông Nguyễn Thế Minh - miễn nhiệm Tổng Giám đốc từ ngày 07/07/2009
- Ông Trần Quốc Triệu - bổ nhiệm Tổng Giám đốc từ ngày 15/10/2009
- Trong thời gian từ ngày 07/07/2009 đến hết ngày 14/10/2009, Ông Hoàng Đình Lợi - Phó Tổng Giám đốc phụ trách điều hành.

4. Quyền lợi của Ban Giám đốc

Tiền lương, thưởng và các quyền lợi khác theo Quy chế tiền lương của Công ty.

5. Số lượng cán bộ, nhân viên và chính sách đối với người lao động

a. Số lượng cán bộ, nhân viên

Hiện nay, SHS bao gồm Hội sở và 02 chi nhánh tại TP. Hồ Chí Minh và Đà Nẵng. Tại Hội sở có 11 phòng ban trong đó đảm bảo có đầy đủ các phòng ban theo quy định của UBCKNN. Đến thời điểm 31/12/2009, tổng số cán bộ - nhân viên toàn hệ thống là 119 người. Trong đó:

Chỉ tiêu	SL	Tỷ lệ
Số lượng CBNV	119	100,00%
Hội sở	87	73,11%
CN TP. HCM	22	18,49%
CN. Đà Nẵng	10	8,4%

Trình độ học vấn	119	100,00%
Thạc sỹ trở lên	12	10,08%
ĐH	101	84,87%
TC	6	5,05%

Trong năm 2009, Công ty đã thực hiện tuyển dụng mới 45 nhân sự trong đó có 11 nhân sự cấp cao. Với chế độ đãi ngộ hợp lý và môi trường làm việc chuyên nghiệp, văn hóa doanh nghiệp được đề cao và xây dựng ngay từ những ngày đầu mới thành lập, SHS đã thực sự tạo ra sức hút với người lao động, qua đó dần dần nâng cao chất lượng nguồn nhân lực của Công ty, đáp ứng yêu cầu cạnh tranh ngày càng khốc liệt của TTCK VN.

b. Chính sách đối với người lao động

Đối với SHS, người lao động là tài nguyên, là động lực của quá trình hoạt động. Do đó, nhân tố con người được SHS chú trọng đầu tư rất lớn. Bên cạnh chế độ đãi ngộ với mức lương hấp dẫn, Công ty luôn tạo môi trường làm việc đoàn kết và cạnh tranh để người lao động phát huy hết khả năng sáng tạo, tính năng động và góp phần hiệu quả vào kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty.

Chế độ làm việc

Công ty thực hiện chế độ lao động theo Luật Lao động và các quy định của Pháp luật.

Về điều kiện làm việc: văn phòng làm việc được thiết kế khang trang, thoáng mát; trang bị máy tính cá nhân và các công cụ, dụng cụ khác đầy đủ, tạo cảm giác thoải mái, tiện nghi nhất cho người lao động.

Chính sách lương, thưởng:

Quy chế tiền lương, thưởng của Công ty được ban hành phù hợp với Bộ luật lao động, trên tinh thần đảm bảo công bằng, minh bạch, khuyến khích người lao động gắn bó lâu dài với Công ty và tạo động lực nâng cao chất lượng và tinh thần trách nhiệm trong công việc.

Thu nhập của người lao động tại SHS là thu nhập thuần hàng tháng, theo đó Công ty tính nộp các khoản BHXH, BHYT, Thuế TNCN, Bảo hiểm thất nghiệp... cho người lao động.

Lương tháng = Lương cơ bản + Lương kinh doanh tối thiểu

Phụ cấp ăn ca tương đương với mức lương tối thiểu chung của Nhà nước.

Chính sách trợ cấp:

Ngoài tiền lương, tiền thưởng, người lao động ở SHS còn được hưởng các khoản phụ cấp, trợ cấp khác theo lương tùy thuộc vị trí công tác, năng lực làm việc của mỗi người và kết quả hoạt động của Công ty. Các chế độ bảo hiểm như Bảo hiểm xã hội, Bảo hiểm y tế, Bảo hiểm thất nghiệp Công ty thực hiện cho người lao động. Công tác chăm sóc sức khỏe cho người lao động rất được quan tâm.

Ngoài ra, nhằm tạo ra sự gắn bó giữa người lao động với Công ty, SHS chú trọng xây dựng môi trường làm việc chuyên nghiệp và thân thiện. Bên cạnh việc thực hiện các quy định lao động một cách nghiêm túc, SHS còn quan tâm đến đời sống tinh thần của toàn thể CBNV trong Công ty qua các chương trình nghỉ mát, dã ngoại, các buổi tiệc cho toàn thể nhân viên và gia đình trong các dịp lễ tết.

Chính sách thu hút và đào tạo nguồn nhân lực:

Với mức thu nhập tương đối cao, môi trường làm việc tốt cùng với các chính sách đãi ngộ khác, SHS đã thu hút được nguồn nhân lực đông đảo, có trình độ cao. Các thành viên mới được đào tạo, hướng dẫn về chuyên môn và Bản sắc SHS ngay từ những ngày đầu để phù hợp với Văn hóa Công ty.

Quy trình tuyển dụng và đào tạo của SHS được xây dựng một cách khoa học và linh hoạt. Ngoài nguồn nhân sự được thông báo tuyển dụng trên phương tiện thông tin đại chúng, website, SHS còn hợp tác chặt chẽ với các tổ chức giáo dục đào tạo trong và ngoài nước, các trường đại học có uy tín và một số tổ chức cung ứng nhân sự chuyên nghiệp. Do đó SHS có nhiều cơ hội tiếp cận và thu hút được đội ngũ nhân viên có trình độ cao, giàu kinh nghiệm và phù hợp với chiến lược kinh doanh của Công ty.

SHS đặc biệt coi trọng đến vấn đề đào tạo cho nhân viên. Ngoài việc tạo điều kiện cho nhân viên tham gia các khoá đào tạo nâng cao nghiệp vụ, SHS còn chú trọng đến đào tạo kỹ năng nâng cao đảm bảo cho nhân viên hoàn thành mục tiêu như: kỹ năng giao tiếp và chăm sóc khách hàng, kỹ năng thuyết trình, kỹ năng phân tích và nhận định thị trường. Trong năm 2008, SHS đã tổ chức được 05 khóa đào tạo dưới nhiều hình thức: mời cán bộ, chuyên viên trong và ngoài nước về Công ty giảng dạy; gửi đi học; đào tạo nội bộ.

6. Thay đổi thành viên HĐQT, Ban Giám đốc, Ban Kiểm soát, Kế toán trưởng

- Thành viên BGD: Không thay đổi
- Ban Giám đốc: Thay đổi Tổng Giám đốc
- Ban Kiểm soát: Không thay đổi
- Kế toán trưởng: Không thay đổi

VIII. THÔNG TIN CỔ ĐÔNG VÀ QUẢN TRỊ CÔNG TY

1. Thành viên HĐQT và BKS

a. Thành viên và cơ cấu của HĐQT, Ban kiểm soát

a1. Hội đồng quản trị

- Hội đồng quản trị bao gồm 07 (bảy) thành viên;
 - + Ông Đỗ Quang Hiến Chủ tịch
 - + Ông Nguyễn Văn Lê Phó Chủ tịch
 - + Ông Phạm Hồng Thái Phó Chủ tịch
 - + Ông Nguyễn Công Sứ Thành viên
 - + Bà Đinh Thị Tiểu Phương Thành viên
 - + Ông Trần Thoại Thành viên
 - + Ông Phạm Ngọc Lâm Thành viên
- Tất cả các thành viên hoạt động độc lập, không tham gia điều hành;

a2. Ban Kiểm soát

- Ban Kiểm soát bao gồm 03 (ba) thành viên;
 - + Bà Phạm Thị Bích Hồng Trưởng ban

- + Bà Đàm Ngọc Bích Thành viên
+ Ông Lương Đức Chính Thành viên

b. Hoạt động của HĐQT

Trong năm 2009, Hội đồng Quản trị đã thực hiện tốt các cuộc họp định kỳ hàng quý theo qui định, ngoài ra tổ chức nhiều cuộc họp để giải quyết kịp thời công tác quản trị và đáp ứng kịp thời đối với hoạt động kinh doanh của Công ty.

- Chủ tịch HĐQT trực tiếp điều hành nhiều phiên họp với Ban Lãnh đạo giải quyết các công việc liên quan đến các mặt hoạt động kinh doanh của Công ty, đưa ra chủ trương, quyết sách kịp thời phù hợp với từng giai đoạn phát triển của Công ty và theo đúng quy định pháp luật.
- Chỉ đạo Ban điều hành triển khai thực hiện hoạt động kinh doanh theo đúng Nghị Quyết của đại hội đồng cổ đông đề ra.
- Thực hiện giám sát các hoạt động của Ban Điều hành thông qua hệ thống kiểm soát, báo cáo hàng ngày, hàng tháng và hàng quý.
- Tiến hành 08 cuộc họp HĐQT và lấy ý kiến HĐQT bằng văn bản về các vấn đề như thành lập SHS Đà Nẵng, thay đổi TGD Công ty, sửa đổi Điều lệ, hoàn thiện hồ sơ đăng ký niêm yết cổ phiếu và xử lý cổ phần ưu đãi.
- Xem xét và phê duyệt các khoản đầu tư, chi phí của Công ty và các vấn đề cơ cấu nhân sự quản lý cấp cao thuộc thẩm quyền HĐQT.
- Xây dựng và ban hành hệ thống văn bản pháp lý như: Quy chế, quy định, các Nghị quyết, Quyết định, tạo hành lang pháp lý cho các hoạt động kinh doanh diễn ra theo đúng quy định pháp luật và Điều lệ Công ty.

c. Hoạt động của Ban Kiểm soát

- Trong năm 2009 BKS đã tiến hành 4 cuộc họp định kỳ và đột xuất để triển khai các công việc của BKS và thực hiện việc phân công nhiệm vụ cụ thể tới các thành viên.
- BKS đã thực hiện các đợt kiểm tra định kỳ về hoạt động kinh doanh của Công ty và kiểm tra đột xuất theo yêu cầu của Hội đồng Quản trị (HĐQT) về hoạt động tự doanh và hoạt động nguồn vốn. Sau đợt kiểm tra BKS đã có ý kiến gửi HĐQT, Ban Điều hành chấn chỉnh một số vấn đề trong hoạt động kinh doanh đặc biệt là quy trình cung cấp các sản phẩm tài chính cho nhà đầu tư. Thông qua đợt kiểm tra BKS cũng kiến nghị HĐQT, Ban Điều hành xem xét sửa đổi bổ sung hệ thống văn bản pháp lý cho phù hợp với hoàn cảnh mới và tổ chức lại cơ cấu của Phòng Giao dịch chứng khoán.
- BKS đã tham gia đóng góp ý kiến để xây dựng lại Quy chế Tài chính của Công ty, cùng với Ban Điều hành kiểm tra và giải quyết công nợ đối với một số khách hàng sử dụng dịch vụ tài chính của Công ty.
- BKS đã tổ chức thẩm định và xác nhận sự khớp đúng số liệu của Báo cáo tài chính năm 2009;
- BKS đã tiến hành thẩm định Báo cáo tài chính năm 2009, đồng thời với việc xem xét Báo cáo tài chính của Công ty đã được kiểm toán bởi Công ty TNHH Dịch vụ Tư vấn Tài chính Kế toán và Kiểm toán (AASC).
- BKS thống nhất số liệu của AASC, xác nhận Báo cáo tài chính đã phản ánh trung thực và hợp lý trên khía cạnh trọng yếu tình hình tài chính của Công ty tại thời điểm 31/12/2009, kết quả hoạt động cũng như báo cáo lưu chuyển tiền tệ từ 1/1/2009 đến 31/12/2009 đã phù hợp với các

chuẩn mực, chế độ Kế toán Việt Nam hiện hành và các quy định pháp lý có liên quan.

d. Kế hoạch để tăng cường hiệu quả trong hoạt động quản trị công ty

- Tăng cường công tác chỉ đạo, điều hành và phối hợp giữa HĐQT và BGD
- Cơ cấu lại một số phòng ban
- Ứng dụng triệt để CNTT trong toàn bộ hoạt động của Công ty
- Chuẩn hoá toàn bộ hệ thống quy chế, quy trình, quy định nội bộ
- Xây dựng văn hoá Công ty theo hướng chuyên nghiệp, tận tâm, chú trọng tinh thành trách nhiệm, đề cao đóng góp cá nhân, phát huy tinh thần học hỏi.

e. Thù lao, các khoản lợi ích khác và chi phí cho thành viên HĐQT, thành viên BKS và Tổng Giám đốc

(Đơn vị: đồng)

Chỉ tiêu	Thù lao	Lợi ích khác	Chi phí
Hội đồng quản trị	2.597.000.000	-	-
Ban Kiểm soát	809.967.111	-	-
Tổng Giám đốc	530.957.784	-	-
Tổng cộng	3.937.924.895	-	-

f. Số lượng thành viên HĐQT, BKS, BGD đã có chứng chỉ đào tạo về quản trị công ty

- Hội đồng quản trị: 7/7
- Ban Kiểm soát: 3/3
- Ban Giám đốc: 3/3

g. Tỷ lệ sở hữu cổ phần và những thay đổi trong tỷ lệ nắm giữ cổ phần của thành viên HĐQT: các thành viên HĐQT đều đại diện cho cổ đông sáng lập là các tổ chức và không có cổ phần cá nhân ngoại trừ Ông Phạm Hồng Thái – Phó Chủ tịch HĐQT sở hữu cá nhân 1.174 cổ phần SHS.

h. Thông tin về các giao dịch cổ phiếu SHS của các thành viên Hội đồng quản trị, Ban điều hành, Ban kiểm soát và những người có liên quan, cổ đông lớn

Tên người giao dịch	Tên/chức vụ người có liên quan	SL trước khi giao dịch	Mua	Bán	SL sau khi giao dịch	Thời gian giao dịch	Mục đích giao dịch
Đỗ Thị Thu Hà	Đỗ Quang Hiến-Chủ tịch HĐQT	58.700		39.500	19.200	25/6-26/6/2009	Tiêu dùng cá nhân
		19.200		6.000	13.200	24/9-10/10/2009	Tiêu dùng cá nhân
Ngô Thị Bích	Cổ đông lớn	2.636.200		588.800	2.047.400	Ngày kết thúc giao dịch	Tiêu dùng cá nhân

Tên người giao dịch	Tên/chức vụ người có liên quan	SL trước khi giao dịch	Mua	Bán	SL sau khi giao dịch	Thời gian giao dịch	Mục đích giao dịch
Diệu						12/8/2009	
		2.221.900		244.000	1.977.000	3/9-15/9/2009	Tiêu dùng cá nhân
Nguyễn Thị Thanh Hiền	Cổ đông lớn	2.085.800		716.600	1.369.200	27/8-25/9/2009	Tiêu dùng cá nhân
Nguyễn Thị Thanh Thảo	Cổ đông lớn	2.088.300		77.000	2.011.300	11/8-14/8/2009	Tiêu dùng cá nhân

i. Thông tin về hợp đồng hoặc giao dịch đã được ký kết với SHS của thành viên Hội đồng quản trị, Ban điều hành, Ban kiểm soát và những người có liên quan: Không có

2. Các dữ liệu thống kê về cổ đông

a. Cổ đông lớn Nhà nước: Không có

b. Cổ đông sáng lập

STT	Họ và tên	Số Giấy CNĐKKD, ngày cấp, nơi cấp	Địa chỉ thường trú/Địa chỉ trụ sở chính	Ngành nghề hoạt động	Số lượng và tỷ lệ sở hữu
1	Công ty Cổ phần Tập đoàn T&T	0103020950, 30/11/2007, Sở KHĐT Hà Nội	18 Hàng Chuối, p.Phạm Đình Hồ, Hai Bà Trưng, Hà Nội	Thương mại	- Ngày 15/11/2007 + Năm giữ: 5.250.000 cp + Tỷ lệ: 15% - Ngày 06/05/2009 + Năm giữ: 6.163.500 cp + Tỷ lệ: 15% -> Tăng số lượng cổ phần năm giữ do chia cổ tức bằng cổ phiếu nhưng không thay đổi tỷ lệ năm giữ

STT	Họ và tên	Số Giấy CNĐKKD, ngày cấp, nơi cấp	Địa chỉ thường trú/Địa chỉ trụ sở chính	Ngành nghề hoạt động	Số lượng và tỷ lệ sở hữu
2	Công ty CP Phát triển đô thị và khu công nghiệp Cao su Việt Nam	0403000336, 04/10/2005, Sở KHĐT Hải Dương	165 đường Bạch Đằng, p.Trần Phú, TP.Hải Dương, tỉnh Hải Dương	Cao su	- Ngày 15/11/2007 + Năm giữ: 3.500.000 cp + Tỷ lệ: 10% - Ngày 06/05/2009 + Năm giữ: 4.109.000 cp + Tỷ lệ: 10% -> Tăng số lượng cổ phần năm giữ do chia cổ tức bằng cổ phiếu nhưng không thay đổi tỷ lệ năm giữ - Ngày 22/05/2009 + Năm giữ: 3.759.000 cp + Tỷ lệ: 9,15% -> Giảm số lượng cổ phần và tỷ lệ năm giữ do chuyển nhượng
3	Tập đoàn Công nghiệp Than-Khoáng sản Việt Nam	0106000574, 19/12/1994, Sở KHĐT Hà Nội	226 Lê Duẩn, Đống Đa, Hà Nội	Than	- Ngày 15/11/2007 + Năm giữ: 3.500.000 cp + Tỷ lệ: 10% - Ngày 06/05/2009 + Năm giữ: 4.109.000 cp + Tỷ lệ: 10% -> Tăng số lượng cổ phần năm giữ do chia cổ tức bằng cổ phiếu nhưng không thay đổi tỷ lệ năm giữ
4	Ngân hàng TMCP Sài Gòn-Hà Nội	0103026080, 29/07/2008, Sở KHĐT Hà Nội	77 Trần Hưng Đạo, Hoàn Kiếm, Hà Nội	Ngân hàng	- Ngày 15/11/2007 + Năm giữ: 3.500.000 cp + Tỷ lệ: 10% - Ngày 06/05/2009 + Năm giữ: 4.109.000

STT	Họ và tên	Số Giấy CNĐKKD, ngày cấp, nơi cấp	Địa chỉ thường trú/Địa chỉ trụ sở chính	Ngành nghề hoạt động	Số lượng và tỷ lệ sở hữu
					cp + Tỷ lệ: 10% -> Tăng số lượng cổ phần năm giữ do chia cổ tức bằng cổ phiếu nhưng không thay đổi tỷ lệ năm giữ
5	Công ty TNHH Dịch vụ Thương Mại Hà Nội	044981, 27/07/1993, Sở KHĐT Hà Nội	17 Phù Đổng Thiên Vương, Ngõ Thi Nhậm, Hai Bà Trưng, Hà Nội	Thương mại	- Ngày 15/11/2007 + Năm giữ 1.750.000 cp + Tỷ lệ: 5% - Ngày 06/05/2009 + Năm giữ: 2.054.000 cp + Tỷ lệ: 5% -> Tăng số lượng cổ phần năm giữ do chia cổ tức bằng cổ phiếu nhưng không thay đổi tỷ lệ năm giữ
6	Công ty CP Đầu tư Công nghiệp An Sinh	0103021662, 11/01/2008, Sở KHĐT Hà Nội	122 Hoàng Ngân, p.Trung Hòa, Cầu Giấy, Hà Nội	Công nghiệp	- Ngày 15/11/2007 + Năm giữ 1.750.000 cp + Tỷ lệ: 5% - Ngày 06/05/2009 + Năm giữ: 2.054.000 cp + Tỷ lệ: 5% -> Tăng số lượng cổ phần năm giữ do chia cổ tức bằng cổ phiếu nhưng không thay đổi tỷ lệ năm giữ
7	Tập đoàn Công nghiệp Cao su Việt Nam	4106000341, 16/03/2007, Sở KHĐT TP.Hồ Chí Minh	236 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Q.3, TP. Hồ Chí Minh	Cao su	- Ngày 15/11/2007 + Năm giữ 1.750.000 cp + Tỷ lệ: 5% - Ngày 06/05/2009 + Năm giữ: 2.054.000 cp

STT	Họ và tên	Số Giấy CNĐKKD, ngày cấp, nơi cấp	Địa chỉ thường trú/Địa chỉ trụ sở chính	Ngành nghề hoạt động	Số lượng và tỷ lệ sở hữu
					+ Tỷ lệ: 5% -> Tăng số lượng cổ phần năm giữ do chia cổ tức bằng cổ phiếu nhưng không thay đổi tỷ lệ năm giữ

c. Cổ đông lớn nước ngoài:

Theo số liệu do Trung tâm lưu ký chứng khoán cung cấp, tại thời điểm ngày 09/10/2009, số lượng Cổ đông nước ngoài bao gồm 08 cổ đông, sở hữu 1.777.900 cổ phần, tương đương 4,33% vốn điều lệ công ty. Trong đó, có 02 cổ đông là Tổ chức, sở hữu 1.774.100 cổ phần chiếm tỷ lệ 4,32% vốn điều lệ công ty.

Hà Nội, ngày 20 tháng 4 năm 2010

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH**

(đã ký)

ĐỖ QUANG HIỂN

SHS