

ỦY BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC CẤP CHỨNG NHẬN ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG CHỈ CÓ NGHĨA LÀ VIỆC ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN CỔ PHIẾU ĐÃ THỰC HIỆN THEO CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT LIÊN QUAN MÀ KHÔNG HÀM Ý ĐẢM BẢO GIÁ TRỊ CỦA CỔ PHIẾU. MỌI TUYÊN BỐ TRÁI VỚI ĐIỀU NÀY LÀ BẤT HỢP PHÁP.

BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN – HÀ NỘI
(Số 66/UBCK-GP do Ủy ban chứng khoán nhà nước cấp ngày 15 tháng 11 năm 2007. Điều chỉnh lần thứ 3 ngày 5/6/2009)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG
(Giấy chứng nhận đăng ký chào bán số . . ./ĐKCB do Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày . . . tháng . . . năm . . .)

BẢN CÁO BẠCH NÀY VÀ TÀI LIỆU BỔ SUNG SẼ ĐƯỢC CUNG CẤP TỪ NGÀY
___/___/2010 TẠI

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN – HÀ NỘI



Biến cơ hội thành giá trị

Trụ sở chính:

Địa chỉ: tầng 1&5 toà nhà Đào Duy Anh, Đào Duy Anh, Đống Đa, Hà Nội

Điện thoại: (04) 35378010 Fax: (04) 35378005

Email: contact@shs.com.vn

Website: www.shs.com.vn

Chi nhánh TP. Hồ Chí Minh

Địa chỉ: 41 Pasteur, P. Nguyễn Thái Bình, Quận 1, TP.HCM

Điện thoại: (08) 39151368 Fax: (08) 39151369

Chi nhánh Đà Nẵng:

Địa chỉ: Số 97 đường Lê Lợi, quận Hải Châu, thành phố Đà Nẵng

Điện thoại: 0511.3525777 Fax: 0511.3525779

PHỤ TRÁCH CÔNG BỐ THÔNG TIN

Ông Vũ Đức Trung – Chức vụ: Trưởng phòng TVTC&BLPH

Điện thoại: 04.3 5378010 (Máy lẻ: 505)



CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN – HÀ NỘI
(Số 66/UBCK-GP do Ủy ban chứng khoán nhà nước cấp ngày 15 tháng 11 năm 2007. Điều chỉnh lần thứ 3 ngày 5/6/2009)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHỨNG

Tên cổ phiếu:	Cổ phiếu Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội
Mệnh giá:	10.000 đồng
Giá bán	- Đối với cổ đông hiện hữu: 10.000 đồng/cổ phiếu - Đối với cán bộ công nhân viên: 15.000 đồng/cổ phiếu - Đối với nhà đầu tư khác: Giá phát hành tối thiểu bằng 70% giá thị trường trung bình của cổ phiếu SHS trong năm phiên giao dịch liên tiếp trước thời điểm phát hành.
Tổng số lượng chào bán:	58.937.004 cổ phiếu (Năm mươi tám triệu, chín trăm ba mươi bảy nghìn, không trăm linh bốn cổ phiếu). Trong đó: - Chào bán cho cổ đông hiện hữu: 40.907.996 cổ phiếu - Chào bán cho cán bộ công nhân viên: 2.045.399 cổ phiếu - Chào bán cho nhà đầu tư khác: 15.983.609 cổ phiếu
Tổng giá trị chào bán:	589.370.040.000 đồng (Năm trăm tám mươi chín tỷ, ba trăm bảy mươi triệu, không trăm bốn mươi nghìn đồng)

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:



CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ TƯ VẤN TÀI CHÍNH KẾ TOÁN VÀ KIỂM TOÁN

Địa chỉ: Số 01 Lê Phụng Hiểu, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Điện thoại: 04.3 8241990

Fax: 04.3 8253973

Website: www.aasc.com.vn



MUC LUC

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO.....	6
1. Rủi ro về kinh tế.....	6
2. Rủi ro về luật pháp.....	7
3. Rủi ro đặc thù.....	8
4. Rủi ro của đợt chào bán, của dự án sử dụng tiền thu được từ đợt chào bán	9
5. Rủi ro pha loãng cổ phiếu	10
6. Rủi ro khác.....	11
II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH	11
1. Tổ chức phát hành.....	11
2. Tổ chức bảo lãnh phát hành, Tổ chức tư vấn.....	11
III. CÁC KHÁI NIỆM.....	12
1. Trong Bản cáo bạch này, các từ ngữ dưới đây được hiểu như sau:	12
2. Trong Bản cáo bạch, các từ, nhóm từ viết tắt dưới đây có nội dung như sau:	13
IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH	13
1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển.....	13
1.1. Lịch sử hình thành và phát triển.....	13
1.2. Giới thiệu công ty.....	16
2. Cơ cấu bộ máy quản lý của công ty.....	17
2.1. Đại hội đồng cổ đông.....	19
2.2. Hội đồng quản trị.....	19
2.3. Ban Kiểm soát.....	19
2.4. Hội đồng đầu tư.....	19
2.5. Ban Tổng Giám đốc	19
2.6. Văn phòng Hội đồng quản trị	20
2.7. Các Phòng Ban	20
3. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của công ty; Danh sách cổ đông sáng lập và tỉ lệ cổ phần nắm giữ.....	24
3.1. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty	24
3.2. Danh sách cổ đông sáng lập của Công ty	25
3.3. Cơ cấu cổ đông.....	26
4. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức phát hành, những công ty mà tổ chức phát hành đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức phát hành;	26
5. Hoạt động kinh doanh.....	27
5.1. Hoạt động kinh doanh chính của Công ty:	27
5.2. Doanh thu từ hoạt động kinh doanh chứng khoán qua các năm	30
5.3. Chi phí hoạt động kinh doanh chứng khoán.....	31
5.4. Lợi nhuận gộp.....	31



5.5.Trình độ công nghệ.....	31
5.6.Hoạt động Marketing.....	32
5.7.Nhãn hiệu thương mại	34
5.8.Một số hợp đồng lớn đang thực hiện hoặc đã ký kết	34
5.9.Tình hình phát triển các sản phẩm mới	35
6. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong năm gần nhất.....	36
6.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động kinh doanh của công ty trong năm 2007, 2008 và Báo cáo tài chính Quý 3/2009.....	36
6.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của công ty trong năm 2009.....	36
7. Vị thế của công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành.....	38
7.1 Vị thế của công ty trong ngành.....	38
7.2 Triển vọng phát triển của ngành.....	44
7.3 Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của Công ty với định hướng của ngành, chính sách của Nhà nước và xu thế chung trên thế giới.....	46
8. Chính sách đối với người lao động.....	48
8.1. Số lượng người lao động trong công ty;.....	48
8.2. Chính sách đối với người lao động.....	48
9. Chính sách cổ tức.....	50
10. Tình hình tài chính.....	50
10.1 Các chỉ tiêu cơ bản	50
10.2 Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu.....	52
11. Hội đồng quản trị, Ban Tổng giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng	54
11.1.Sơ yếu lý lịch của các thành viên Hội đồng quản trị	54
11.2 Sơ yếu lý lịch thành viên Ban kiểm soát	63
11.3.Sơ yếu lý lịch thành viên Ban Tổng Giám đốc, Kế toán trưởng	67
12. Tài sản.....	71
12.1. Giá trị tài sản cố định.....	71
12.2.Tình hình sử dụng bất động sản.....	72
13. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm tiếp theo.....	73
13.1. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm tiếp theo	73
13.2. Căn cứ để đạt kế hoạch lợi nhuận cổ tức nêu trên	73
14. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức phát hành	78
15.Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả cổ phiếu chào bán	79
V. CỔ PHIẾU CHÀO BÁN.....	79
1.Loại cổ phiếu	79
2. Mệnh giá	79
3. Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán	79
4. Giá chào bán dự kiến	79
5. Phương pháp tính giá:.....	80
6. Phương thức phân phối.....	80
7. Thời gian phân phối cổ phiếu	81
8. Đăng ký mua cổ phiếu	81



9. Phương thức thực hiện quyền	81
10. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài.....	81
11. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng.....	81
12. Các loại thuế có liên quan.....	82
13. Ngân hàng mở tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phiếu.....	82
VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN.....	82
1. Mục đích chào bán.....	82
2. Phương án khả thi	83
2.1 Đầu tư, đổi mới nâng cấp hệ thống công nghệ thông tin	83
2.2 Mua đất, xây dựng tòa nhà văn phòng làm trụ sở chính của Công ty	83
2.3 Bổ sung vốn cho hoạt động kinh doanh của Công ty	83
2.4 Bổ sung vốn cho hoạt động bảo lãnh phát hành	84
2.5 Bổ sung vốn cho hoạt động tự doanh	84
2.6 Bổ sung vốn cho hoạt động kinh doanh nguồn vốn và các hoạt động khác	85
VII.KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN	85
VIII.CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT CHÀO BÁN	86
IX. PHỤ LỤC	86



I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

1. Rủi ro về kinh tế

Những biến động về kinh tế như tốc độ tăng trưởng kinh tế, tỷ lệ lạm phát, lãi suất, tỷ giá hối đoái... có ảnh hưởng đáng kể đến hoạt động của mọi chủ thể trong nền kinh tế. Đặc biệt đối với các tổ chức hoạt động trên thị trường chứng khoán (TTCK) như các tổ chức tài chính, quỹ đầu tư, công ty chứng khoán... thì sự biến động của nền kinh tế sẽ có ảnh hưởng tức thì tới sự thành bại của các công ty trong ngành.

a) *Tăng trưởng kinh tế*

TTCK được xem là hàn thử biểu phản ánh sự biến động của nền kinh tế một cách nhạy bén và chính xác nhất. Sự biến động của nền kinh tế sẽ có tác động trực tiếp đến sự phát triển của TTCK. Năm 2009 được coi là một năm rất khó khăn với nền kinh tế thế giới, đặc biệt là nền kinh tế của Việt Nam. Trong thời gian gần đây, đặc biệt là quý II, TTCK Thế giới và Việt Nam có những tín hiệu tích cực đã làm giảm áp lực khó khăn lên các công ty chứng khoán. Tuy nhiên, theo nhiều dự đoán của các chuyên gia, tốc độ tăng trưởng Tổng sản phẩm quốc nội (GDP) của Việt Nam năm nay dự kiến chỉ đạt khoảng 5-5.5%. Do vậy, TTCK Việt Nam sẽ phải đối mặt với nhiều khó khăn và thách thức.

b) *Lạm phát và lãi suất*

Lạm phát là yếu tố vĩ mô có ảnh hưởng đến mọi chủ thể trong nền kinh tế. Lạm phát còn có ảnh hưởng rất lớn đến TTCK nói chung và hoạt động của công ty chứng khoán nói riêng. Giai đoạn lạm phát tăng nóng đã ảnh hưởng mạnh đến hầu hết các chỉ số kinh tế vĩ mô đặc biệt là lãi suất. Để giải quyết bài toán khủng hoảng kinh tế Chính phủ các nước trong đó có Việt Nam đã thực hiện các gói giải pháp kích cầu trị giá hàng nghìn tỷ USD điều này vô hình đã làm sức ép lạm phát tăng quay trở lại. Áp lực của lạm phát sẽ gây ra các ảnh hưởng truyền thống như tăng giá cả, giảm tiêu dùng của người dân và đầu tư doanh nghiệp. Với vai trò là hàn thử biểu của nền kinh tế, những yếu tố này sẽ thể hiện ngay trên giá cổ phiếu, tính thanh khoản của toàn thị trường, cũng như niềm tin của nhà đầu tư. Nhận thức rõ điều này, lạm phát luôn là chỉ số được SHS theo dõi chặt chẽ để đưa ra các điều chỉnh đối với hoạt động của mình.

Bên cạnh lạm phát, lãi suất là một chỉ số tài chính vô cùng quan trọng được SHS theo dõi và cập nhật hàng ngày nhằm đưa ra các chiến lược đầu tư hợp lý. Lãi suất ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp nói riêng, các doanh nghiệp niêm yết trên sàn nói chung. Bên cạnh đó, lãi suất còn ảnh hưởng đến dòng vốn đổ vào thị trường chứng khoán. Trong năm 2008, do ảnh hưởng của các chính sách thắt chặt tiền tệ mà Ngân hàng Nhà nước (NHNN) đưa ra, thị trường tiền tệ Việt Nam đã chứng kiến một đợt tăng lãi suất mạnh, đẩy chi phí vốn lên rất cao. Dòng vốn cho TTCK do đó bị giảm sút dẫn đến các chỉ số chứng khoán như VN-Index và HNX-Index luôn trong tình trạng giảm điểm. Trong năm 2009, có một số lo ngại về khả năng tăng trở lại của lãi suất do áp lực của lạm phát



cũng là một nhân tố có ảnh hưởng không nhỏ đến TTCK nói chung cũng như hoạt động của các công ty chứng khoán bao gồm cả SHS. Công ty SHS luôn theo dõi chặt chẽ mọi biến động của lạm phát cũng như lãi suất để có những điều chỉnh kịp thời.

c) Tỷ giá hối đoái

Tỷ giá hối đoái cũng là một nhân tố có tác động không nhỏ đến nền kinh tế của các quốc gia có hoạt động ngoại thương lớn như Việt Nam. Mỗi biến động trên thị trường ngoại hối quốc tế và Việt Nam sẽ có ảnh hưởng ngay tức thì tới hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp xuất nhập khẩu Việt Nam, cũng như tới cán cân thanh toán quốc gia.

Do ảnh hưởng của suy thoái kinh tế thế giới, cán cân thương mại, cán cân thanh toán của Việt Nam đã bị đặt trong tình trạng nguy hiểm từ đó tạo sức ép lên tỷ giá, làm VND có xu hướng mất giá khá mạnh so với các ngoại tệ khác. Thực tế NHNN đã có sự điều chỉnh tăng biên độ giao dịch tỷ giá VND/USD của hệ thống liên ngân hàng lên tới 5%¹. Một mặt, VND mất giá có tác dụng thúc đẩy xuất khẩu nhưng mặt khác lại làm tăng giá hàng hóa nhập khẩu, đặc biệt là đối với các nguyên liệu phục vụ cho xuất khẩu. Bên cạnh đó, biến động tỷ giá hối đoái còn rất nhiều khó khăn cho doanh nghiệp trong công tác xây dựng kế hoạch kinh doanh, các quyết định kinh doanh, đầu tư dài hạn.

Những biến động của đồng nội tệ cũng ảnh hưởng đến các dòng vốn ngắn hạn, trung hạn và dài hạn vào ra TTCK. Nếu như sự mất giá của đồng nội tệ là tín hiệu tốt cho TTCK khi kích thích dòng vốn đổ vào thị trường, thì sự tăng giá của đồng nội tệ lại là tín hiệu tiêu cực ngăn cản các dòng vốn ngoại tìm kiếm lợi nhuận ngắn hạn và dài hạn trên TTCK Việt Nam. Nhìn chung, một tỉ giá không quá biến động về lâu dài sẽ có lợi cho TTCK khi nó không gây ra những khó khăn cho các doanh nghiệp cũng như các dòng vốn vào ra thị trường.

Xét tổng thể, hoạt động kinh doanh của SHS không gắn trực tiếp doanh thu và chi phí tới ngoại tệ. Tuy nhiên, sự biến động của tỉ giá hối đoái có ảnh hưởng gián tiếp đến doanh thu và lợi nhuận của SHS thông qua tác động đến TTCK Việt Nam. Cùng với các chỉ số kinh tế vĩ mô khác, tỉ giá luôn được SHS theo dõi một cách chặt chẽ nhằm có những phản ứng đối phó kịp thời.

2. Rủi ro về luật pháp

Các chủ thể hoạt động trên TTCK Việt Nam, trong đó có SHS, chịu sự chi phối trực tiếp bởi các hệ thống pháp luật liên quan như Luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán, Luật Đầu tư... Mặc dù vậy, vẫn luôn tồn tại những rủi ro liên quan đến mặt pháp lý do tính thiếu đồng bộ và nhất quán giữa các hệ thống luật. Bên cạnh đó, sự thay đổi, điều chỉnh hay bổ sung các luật này đều có ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động của các doanh nghiệp.

¹ Theo quyết định số 622/QĐ-NHNN ngày 23/3/2009 về điều chỉnh biên độ tỷ giá VND/USD



Thực tế tác động của Quyết định 03/2008/QĐ-NHNN ngày 01/02/2008 của Ngân hàng nhà nước về việc cho vay, chiết khấu giấy tờ có giá để đầu tư và kinh doanh chứng khoán là một minh chứng rõ ràng nhất về rủi ro luật pháp, chính sách tới thị trường.

Mặt khác, Việt Nam đã chính thức gia nhập WTO, các công ty trong nước đang đứng trước các cơ hội thông thoáng hơn, nhưng cũng bị ảnh hưởng bởi các rủi ro do những biến động pháp lý mang lại. Do vậy để hạn chế rủi ro, SHS đã chú trọng đội ngũ cán bộ pháp lý nhằm thực hiện đúng theo quy định của Pháp luật, tạo điều kiện cho Công ty hoạt động ổn định và đem lại lợi ích cao nhất cho nhà đầu tư.

3. Rủi ro đặc thù

a) *Rủi ro biến động giá cổ phiếu trên TTCK*

TTCK luôn biến động không ngừng theo những diễn biến của nền kinh tế. Biến động giá của các cổ phiếu là rủi ro đối với hoạt động tự doanh của SHS, ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty. Thực tế năm 2008, kết quả kinh doanh của các công ty chứng khoán đã bị ảnh hưởng nghiêm trọng do khoản trích lập dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán. Tuy nhiên, đối với SHS, rủi ro này được hạn chế với một danh mục đầu tư được đa dạng hóa, được quản lý bởi Ban lãnh đạo và đội ngũ chuyên viên nhiều kinh nghiệm và có tầm nhìn chiến lược về xu hướng thị trường. Do vậy, hoạt động tự doanh của SHS đã và đang là hoạt động đóng góp đáng kể vào doanh thu, lợi nhuận của Công ty.

b) *Nguồn nhân lực*

Do đặc thù của ngành, nguồn nhân lực trên TTCK luôn đòi hỏi có trình độ chuyên môn nghiệp vụ, đạo đức kinh doanh, kinh nghiệm làm việc rất cao. Do đó, nguồn nhân lực chất lượng chính là điểm mạnh, nhưng ngược lại cũng chính là rủi ro đối với các doanh nghiệp hoạt động trong ngành trong đó có SHS. Rủi ro này thường mang tính chu kỳ, khi TTCK tăng trưởng mạnh mẽ, sự cạnh tranh giữa các tổ chức tài chính, công ty chứng khoán trong việc thu hút nhân lực là rất gay gắt. Ngược lại khi TTCK sụt giảm thì hiện tượng chảy máu chất xám ồ ạt từ lĩnh vực chứng khoán sang các lĩnh vực khác làm cho các doanh nghiệp chứng khoán thiếu hụt nhân sự trầm trọng.

Tuy nhiên với tầm nhìn chiến lược, SHS đã có những chính sách hợp lý về nhân sự kể từ khi thành lập. Công ty đã đặc biệt chú ý đến công tác đào tạo, cơ hội thăng tiến và môi trường tập thể, tạo điều kiện cho nhân viên được trang bị thêm kiến thức và trưởng thành trong công việc, đồng lòng phấn đấu vì sự thành công chung của SHS. Vì vậy, trong điều kiện cạnh tranh ngày càng cao về nhân sự ngành chứng khoán, SHS đã và đang tạo ra được sự ổn định về mặt nhân sự, đặc biệt là nhân sự cấp cao. Sự ổn định về nguồn nhân lực chính là sức mạnh để SHS được thực hiện mục tiêu đã đề ra, xác lập được vị thế cao trên thị trường.



c) *Rủi ro cạnh tranh*

Hiện nay trên TTCK Việt Nam có tới hơn 100 công ty chứng khoán đang hoạt động, trong đó ưu thế thị phần không còn thuộc về các Công ty chứng khoán thành lập từ những ngày đầu mà bắt đầu có sự vươn lên mạnh mẽ của các Công ty chứng khoán mới. Trên thực tế, sự cạnh tranh ngày càng một mạnh mẽ hơn để thu hút khách hàng đã làm cho các Công ty Chứng khoán buộc phải giảm lợi nhuận để lôi kéo khách hàng cũng như tìm kiếm các khách hàng tiềm năng. Sự tranh giành thị phần giữa các công ty chứng khoán, đặc biệt là các công ty chứng khoán mới đi vào hoạt động diễn ra rất gay gắt và đang là áp lực rất lớn cho các Công ty Chứng khoán có thời gian hoạt động chưa lâu như SHS. Những hình thức cạnh tranh chủ yếu là:

- Cuộc chiến giảm phí môi giới, giảm phí tư vấn để lôi kéo khách hàng có ảnh hưởng không nhỏ đến doanh thu của các công ty chứng khoán, đặc biệt là các công ty mới gia nhập ngành.
- Cuộc chạy đua về công nghệ thông tin, mặt bằng kinh doanh,... làm cho chi phí vận hành và đầu tư phát triển doanh nghiệp ngày càng tăng cao.
- Cạnh tranh thu hút nhân sự lẫn nhau làm ảnh hưởng đến sự ổn định trong hoạt động kinh doanh của các công ty chứng khoán.

Nhận thức rõ các yếu tố cạnh tranh, tầm quan trọng của nhân lực cũng như chiến lược đầu tư hợp lý, SHS đã bắt tay vào xây dựng cơ sở vật chất là nền tảng công nghệ cao, nhân sự có chất lượng cao, tạo dựng sức cạnh tranh ngay từ thời điểm ban đầu. Với mục tiêu cuối cùng là sự hài lòng của khách hàng, SHS đã, đang và sẽ làm hết sức mình để mang đến cho khách hàng cơ hội và môi trường đầu tư chuyên nghiệp nhất. Định hướng mang tính chiến lược này đã và đang tạo dựng một thương hiệu SHS được sự tín nhiệm của khách hàng, giúp SHS không những đứng vững mà còn tiến xa trong môi trường kinh doanh cạnh tranh nhiều cơ hội và thách thức.

4. **Rủi ro của đợt chào bán, của dự án sử dụng tiền thu được từ đợt chào bán**

Đợt phát hành này được chào bán cho các đối tượng là Cổ đông hiện hữu, Cán bộ công nhân viên và Các đối tác bên ngoài có tiềm năng phù hợp. Rủi ro từ đợt phát hành cho các đối tượng được xem xét như sau:

Đối với cổ đông hiện hữu: việc phát hành cho cổ đông hiện hữu với tỷ lệ phát hành 1:1 với giá phát hành bằng mệnh giá (10.000 đồng/cổ phần) và được chuyển nhượng tự do thì rủi ro phát hành cho đối tượng này được xem là không cao.

Đối với cán bộ công nhân viên: Việc phát hành với mệnh giá 15.000 đồng/cổ phần với hạn chế chuyển nhượng trong vòng 01 năm kể từ ngày phát hành. Việc phát hành cho cán bộ công nhân viên là một trong những chiến lược quản lý nhân sự của Công ty nhằm tạo sự



gắn bó chặt chẽ lâu dài giữa cán bộ công nhân viên với sự tồn tại và phát triển của Công ty. Đội ngũ cán bộ công nhân viên của công ty hầu hết đều là những cán bộ trẻ, tâm huyết, bên cạnh đó với việc SHS ngày càng lớn mạnh và dần khẳng định được thương hiệu trên thị trường sẽ là điều kiện để cán bộ công nhân viên quyết định gắn bó lâu dài với công ty. Do vậy việc phát hành cho đối tượng là cán bộ công nhân viên sẽ không gặp nhiều rủi ro.

Đối với các đối tác bên ngoài: Các đối tác bên ngoài được phát hành với giá tối thiểu bằng 70% trung bình giá của Cổ phiếu SHS trong năm phiên giao dịch liên tiếp trước thời điểm phát hành cho đối tác với điều kiện chuyển nhượng bị hạn chế trong thời gian từ 01 đến 03 năm kể từ ngày phát hành. Với việc quyết định đầu tư lâu dài vào một tổ chức tài chính có tiềm lực, có chiến lược phát triển dài hạn thì việc SHS phát hành cho các đối tác này sẽ không gặp nhiều rủi ro.

5. Rủi ro pha loãng cổ phiếu

Tổng số cổ phần Công ty dự kiến phát hành 58.937.004 cổ phiếu. Như vậy, với số lượng cổ phiếu chào bán trong đợt này bằng 100% lượng cổ phiếu đang lưu hành của Công ty. Sau khi lượng cổ phiếu chào bán này chính thức được đưa vào giao dịch trên thị trường, nhà đầu tư nên lưu ý một số vấn đề sau:

- Thu nhập cơ bản trên mỗi cổ phần:

$$\text{EPS} = \frac{\text{Lãi chia cho cổ đông}}{\text{Số lượng cổ phiếu đang lưu hành bình quân trong kỳ}}$$

- Giá trị sổ sách trên mỗi cổ phần (mệnh giá 10.000 đồng/cổ phần):

$$\text{Giá trị sổ sách 1 cổ phần} = \frac{\text{Nguồn vốn chủ sở hữu – Nguồn kinh phí và các quỹ khác}}{\text{Số cổ phần đã phát hành – Cổ phiếu quỹ}}$$

Trên thực tế, sự khác biệt về tốc độ tăng trưởng của lợi nhuận và vốn chủ sở hữu SHS sẽ có ảnh hưởng đến chỉ số EPS cũng như giá trị sổ sách của Công ty. Vì vậy nhà đầu tư cần có những đánh giá cẩn trọng về vấn đề này.

- Điều chỉnh kỹ thuật của giá cổ phiếu SHS: Cổ phiếu SHS đang niêm yết trên Sở Giao dịch chứng khoán Hà Nội, vì vậy nhà đầu tư cần lưu ý việc giá cổ phiếu có thể được điều chỉnh kỹ thuật trong phạm vi nhất định theo công thức sau:

$$P = \frac{P_{t-1} + (I \times PR)}{1 + I}$$

Trong đó:

- P** là giá thị trường của cổ phiếu sau khi bị pha loãng
- P_{t-1}** là giá thị trường của cổ phiếu trước khi bị pha loãng
- I** là tỷ lệ vốn tăng



PR là giá cổ phiếu sẽ bán cho người nắm giữ quyền mua cổ phiếu trong đợt phát hành tới

Giá thị trường của cổ phiếu trước khi bị pha loãng: giao động ở mức giá khoảng 38.000 đ/cổ phần.

⇒ Giá cổ phiếu sau khi phát hành là:

$$P = \frac{38.000 + 40.907.996 / 41.062.996 * 10.000 + 2.045.399 / 41.062.996 * 15.000 + 15.983.609 / 41.062.996 * 26.600}{1 + 58.937.004 / 41.062.996}$$

⇒ P = 24.609 đồng/cổ phần

6. Rủi ro khác

Hoạt động của Công ty cũng chịu ảnh hưởng của các rủi ro khác như thiên tai, địch họa, hoả hoạn .v.v... Đây là những rủi ro bất khả kháng, ít xảy ra và khó dự đoán nhưng nếu xảy ra sẽ gây thiệt hại cho tài sản, con người và hoạt động chung của Công ty.

II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH

1. Tổ chức phát hành

Ông **ĐỖ QUANG HIỂN** Chức vụ: Chủ tịch Hội đồng quản trị

Ông **TRẦN QUỐC TRIỆU** Chức vụ: Tổng giám đốc

Bà **UÔNG VÂN HẠNH** Chức vụ: Kế toán trưởng

Bà **PHẠM THỊ BÍCH HỒNG** Chức vụ: Trưởng Ban Kiểm soát

Chúng tôi đảm bảo rằng các thông tin và số liệu trong Bản cáo bạch này là phù hợp với thực tế mà chúng tôi được biết, hoặc đã điều tra, thu thập một cách hợp lý.

2. Tổ chức bảo lãnh phát hành, Tổ chức tư vấn

Đại diện theo pháp luật: Ông **ĐỖ QUANG HIỂN**

Chức vụ: Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ đăng ký chào bán do Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội lập. Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trên Bản cáo bạch này đã được thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu của Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội.



III. CÁC KHÁI NIỆM

1. Trong Bản cáo bạch này, các từ ngữ dưới đây được hiểu như sau:

Bản cáo bạch	Bản công bố thông tin của Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn-Hà Nội về những nội dung liên quan đến đợt niêm yết.
Công ty	Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội, gọi tắt là SHS hoặc Công ty.
Cổ đông	Tổ chức hoặc cá nhân sở hữu cổ phần của SHS.
Cổ phần	Vốn điều lệ được chia thành nhiều phần bằng nhau.
Cổ tức	Khoản lợi nhuận ròng được trả cho mỗi cổ phần bằng tiền mặt hoặc bằng tài sản khác từ nguồn lợi nhuận còn lại của SHS sau khi đã thực hiện các nghĩa vụ tài chính.
Điều lệ	Điều lệ của SHS đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua và được đăng ký tại Ủy ban Chứng khoán Nhà nước.
Năm tài chính	Tính từ 00 giờ ngày 01 tháng 01 đến 24 giờ ngày 31 tháng 12 năm Dương lịch hàng năm. Riêng năm tài chính 2008 được tính từ 15/11/2007 đến 31/12/2008.
Người liên quan	Cá nhân hoặc các tổ chức có quan hệ với nhau trong các trường hợp sau đây: Cha, cha nuôi, mẹ, mẹ nuôi, vợ, chồng, con, con nuôi, anh, chị em ruột của cá nhân; Tổ chức mà trong đó cá nhân là nhân viên, Giám đốc hoặc Tổng giám đốc, chủ sở hữu trên 10% số cổ phiếu lưu hành có quyền biểu quyết; Thành viên Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Giám đốc hoặc Tổng giám đốc, Phó Giám đốc hoặc Phó Tổng giám đốc và các chức danh quản lý khác của tổ chức đó; Người mà trong mối quan hệ với người khác trực tiếp, gián tiếp kiểm soát hoặc bị kiểm soát bởi người đó hoặc cùng với người đó chịu chung một sự kiểm soát; Công ty mẹ và công ty con; Quan hệ hợp đồng trong đó một người là đại diện cho người kia;
Vốn điều lệ	Số vốn do các thành viên, cổ đông góp hoặc cam kết góp trong một thời hạn nhất định và được ghi trong Điều lệ của SHS.

Ngoài ra, những từ, thuật ngữ khác (nếu có) sẽ được hiểu như quy định trong Luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán và các văn bản pháp luật khác có liên quan.



2. Trong Bản cáo bạch, các từ, nhóm từ viết tắt dưới đây có nội dung như sau:

UBCKNN	Ủy ban Chứng khoán Nhà nước
HNX	Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội
ĐHĐCĐ	Đại hội đồng cổ đông
SHS	Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội
HDQT	Hội đồng quản trị
BKS	Ban Kiểm soát
HĐĐT	Hội đồng đầu tư
CBCNV	Cán bộ công nhân viên
TTCK	Thị trường chứng khoán
VND	Đơn vị tiền tệ của Việt Nam, đồng Việt Nam

IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH

1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

1.1. Lịch sử hình thành và phát triển

a) Lịch sử hình thành

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: 350.000.000.000 VNĐ (ba trăm năm mươi tỷ đồng). Trong đó, phát hành 22.514.000 cổ phần (tương đương 64,326% vốn điều lệ) cho cổ đông sáng lập, nhân viên Ban dự án thành lập Công ty, Ban lãnh đạo Công ty góp vốn theo mệnh giá 10.000 đ/cổ phần; Phát hành 12.486.000 cổ phần (tương đương 35,674% vốn điều lệ) cho các cổ đông khác góp vốn theo mệnh giá 10.000 đ/cổ phần, đồng thời đóng góp vào Quỹ bổ sung vốn hoạt động của Công ty theo nguyện vọng của cổ đông với mức 5.000 đ/cổ phần theo số cổ phần góp vốn.
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: Quyết định số 320/QĐ-UBCK ngày 05/5/2008.



16/02/2009	Khai trương Trụ sở mới tại Toà nhà Đào Duy Anh, Đống Đa, Hà Nội.
06/05/2009	Công ty 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.
28/09/2009	Thành lập Chi nhánh tại Đà Nẵng: Quyết định số 611/QĐ-UBCK ngày 21/9/2009.

b) Quá trình phát triển

❖ Tình hình hoạt động

Năm 2008 là năm đầu tiên SHS gia nhập vào thị trường chứng khoán Việt Nam và đây cũng là một năm đầy sóng gió và được đánh giá là khó khăn nhất kể từ khi thị trường chứng khoán Việt Nam được thành lập. Tính đến hết năm 2008 số lượng công ty chứng khoán trên thị trường đã lên đến 3 chữ số, tuy nhiên chỉ có một số lượng nhỏ công ty chứng khoán hoạt động có lãi trong năm 2008 và số lượng công ty thua lỗ nặng nề và có nguy cơ phải sáp nhập, giải thể là khá lớn.

Trong bối cảnh như vậy, SHS tự hào là một trong những công ty chứng khoán có lãi và chia cổ tức cho cổ đông ngay từ năm đầu tiên thành lập. Với mức vốn điều lệ 350 tỷ đồng ngay từ khi thành lập nên SHS đủ điều kiện đăng ký tất cả các hoạt động kinh doanh cho phép.

Trong năm 2008, các mặt hoạt động của SHS đều có được những thành tựu đáng kể. Mặc dù mặt bằng sàn giao dịch không thuận lợi và chỉ thực sự hoạt động từ 15/02/2008 nhưng hoạt động Môi giới của SHS đã thu hút được một lượng lớn nhà đầu tư đến giao dịch và gắn bó lâu dài với SHS kể cả khi SHS chuyển sàn giao dịch sang địa điểm mới.

Năm 2008 là một năm mà các công ty cổ phần, các công ty nhà nước gần như thay đổi kế hoạch phát hành, niêm yết, cổ phần hóa... tuy nhiên bộ phận tư vấn của SHS đã ký được 16 hợp đồng tư vấn các loại với tổng giá trị hợp đồng là 621 triệu đồng. TTCK trong năm vừa qua đã giảm hơn 70% về mặt giá trị và tương ứng với việc sụt giảm này các mã chứng khoán đều giảm giá mạnh, có những mã mất hơn 90% giá trị điều này làm cho các thành phần tham gia đầu tư đều bị tổn thất, có những mã đầu tư từ những năm 2006 thậm chí từ 2005 cũng vẫn bị thua lỗ. Là một công ty có vốn điều lệ lớn và chú trọng hoạt động đầu tư nhưng trên quan điểm cân trọng, ngay từ những ngày đầu thành lập Ban điều hành của SHS đã tập trung cơ cấu nhân sự giỏi vào bộ phận phân tích thị trường và đầu tư để đánh giá và xác định xu hướng thị trường. Trong từng thời điểm cụ thể Hội đồng quản trị của SHS cũng đã có những chỉ đạo cần thiết và đưa ra những chủ trương hợp lý để Ban giám đốc thực hiện. Nhờ vậy trong năm 2008 SHS hầu như không có tổn thất đáng kể nào về



hoạt động đầu tư với việc đảm bảo được nguồn vốn thoát khỏi sự suy giảm mạnh mẽ của thị trường.

Với chính sách tiền tệ thắt chặt để chống lạm phát, thị trường tiền tệ đã rơi vào tình trạng mất tính thanh khoản trầm trọng, lãi suất huy động của các ngân hàng thương mại liên tục tăng cao, đây chính là cơ hội thuận lợi để SHS có thể sử dụng hiệu quả nhất đồng vốn của mình. Mặt khác, với nỗi lo đồng tiền Việt Nam mất giá và chính sách thu hồi vốn đầu tư, các nhà đầu tư nước ngoài đã liên tục bán tháo trái phiếu chính phủ trong nhiều tháng dẫn đến giá trái phiếu sụt giảm. Tận dụng cơ hội này, các tổ chức tài chính trong nước trong đó có SHS đã tích cực mua vào lượng trái phiếu này và khi lãi suất giảm xuống, chính số lượng trái phiếu này đã mang lại một phần lớn lợi nhuận cho các tổ chức mua vào.

Năm 2009 tiếp tục được đánh giá là một năm đầy khó khăn và thử thách đối với các công ty chứng khoán và đặc biệt là đối với các công ty chứng khoán mới thành lập như SHS. Tuy nhiên với kinh nghiệm và thành tựu đạt được trong năm 2008, với sự ủng hộ to lớn từ các cổ đông sáng lập, sự chung sức đồng lòng của đội ngũ nhân sự giỏi về chuyên môn, nhiệt tình vì sự phát triển của SHS và trên hết là chiến lược và định hướng hoạt động phát triển của Hội đồng quản trị, SHS tự tin đối mặt với những khó khăn để gạt hái được thêm những thành công lớn hơn nữa trong tương lai.

❖ Định hướng phát triển

Năm 2009 được xác định là năm kinh tế thế giới tăng trưởng rất thấp và điều đặc biệt nghiêm trọng đó là khủng hoảng và tăng trưởng thấp xảy ra ở quy mô toàn cầu, điều này hoàn toàn khác so với các cuộc khủng hoảng trước đây đều có những vùng, những khu vực không bị ảnh hưởng, thậm chí còn được hưởng lợi. Kinh tế Việt Nam có động lực tăng trưởng là xuất khẩu và vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài do vậy năm nay chắc chắn sẽ bị ảnh hưởng nghiêm trọng do nhu cầu thế giới giảm sút cũng như sự suy giảm của dòng vốn đầu tư trên toàn cầu. Với nền tảng cơ sở đó thì SHS đưa ra nhận định thị trường chứng khoán Việt Nam sẽ có những biến động lớn nhưng sẽ dần ổn định và tăng trưởng trong những tháng cuối năm khi nền kinh tế có dấu hiệu hồi phục. Khó khăn và thách thức là vậy tuy nhiên Ban điều hành của SHS vẫn đề ra những mục tiêu hết sức cụ thể và có các kế hoạch, phương án để thực hiện được các mục tiêu đó. Những nét chính trong định hướng phát triển của SHS năm 2009 cụ thể như sau:

- *Phát triển đồng bộ các mặt hoạt động trên cơ sở khai thác tối đa các nguồn lực và lợi thế của SHS đặc biệt là tìm kiếm cơ hội đầu tư giá trị do SHS đang nắm giữ một lượng tiền mặt rất lớn vào thời điểm 31/12/2008;*
- *Nghiên cứu xây dựng và phát triển các sản phẩm dịch vụ để đáp ứng tối đa nhu cầu của khách hàng, biến những cơ hội dù là nhỏ nhất trở thành những giá trị gia tăng cho*



nguồn vốn của nhà đầu tư.

- *Nghiên cứu và lựa chọn đối tác nước ngoài để cung ứng giải pháp tối ưu nhất về công nghệ thông tin;*
- *Đẩy mạnh hoạt động đào tạo nguồn nhân lực hiện có, xây dựng chính sách lương thưởng phù hợp để thu hút nguồn nhân lực có chất lượng cao về với SHS;*
- *Xây dựng văn hóa doanh nghiệp và tạo môi trường làm việc tốt nhất cho mọi thành viên trong công ty;*
- *Hoàn thiện và đổi mới các quy trình hoạt động của từng bộ phận nghiệp vụ cho phù hợp với tình hình mới nhằm gia tăng hiệu quả và kiểm soát được rủi ro;*
- *Xây dựng các chiến lược quảng bá thương hiệu SHS với mục tiêu trở thành 1 trong 5 công ty chứng khoán có thương hiệu mạnh nhất.*

Bước sang năm 2010 được đánh giá là năm có nhiều dấu hiệu tích cực cho sự phục hồi và khởi sắc trở lại của nền kinh tế cũng như thị trường chứng khoán Việt Nam do những ảnh hưởng tiêu cực của cuộc khủng hoảng đã dần được khắc phục trong năm 2009, khởi đầu cho một chu kỳ phát triển mới. Đứng trước tình hình này, bên cạnh các công việc cần tiếp tục duy trì theo định hướng năm 2009, định hướng phát triển của SHS trong năm 2010 chú trọng các mục tiêu:

- *Thúc đẩy thị phần môi giới cổ phiếu với mục tiêu nâng thị phần môi giới cổ phiếu lên khoảng 4%;*
- *Cải thiện hoạt động đầu tư nhằm nâng cao hơn nữa hiệu quả hoạt động bằng cách tận dụng tối đa cơ hội từ thị trường đem lại và tiềm lực nguồn vốn của SHS đã tăng trong năm 2010;*
- *Thúc đẩy phát triển hoạt động tư vấn tài chính thông qua thương hiệu SHS đã được khẳng định trên thị trường trong thời gian qua, đồng thời phát triển các mảng dịch vụ tư vấn cao cấp nhằm tạo sự khác biệt và vượt trội giữa SHS và các công ty chứng khoán khác.*
- *Đẩy mạnh hoạt động tìm kiếm cơ hội đầu tư và tư vấn đầu tư thông qua hoạt động phân tích và hoạt động tư vấn tài chính.*

1.2 Giới thiệu công ty

Tên Công ty: CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SAIGON – HÀ NỘI

Tên Tiếng Anh: SAI GON – HA NOI SECURITIES JOINT STOCK COMPANY

Tên viết tắt: SHS

Biểu tượng của Công ty:





Trụ sở: Tầng 1 & 5 Tòa nhà Đào Duy Anh, Số 9 Đào Duy Anh, Đống Đa, Hà Nội

Điện thoại : (04) 3 5378 010 Fax: (04) 3 5378 005

Email: contact@shs.com.vn

Website: www.shs.com.vn

Giấy CNDKKD: Số 66/UBCK-GP do Ủy ban chứng khoán nhà nước cấp ngày 15 tháng 11 năm 2007;

Giấy phép điều chỉnh lần 1: số 116/UBCK-GPĐC ngày 14/4/2008. Nội dung điều chỉnh: Thay đổi Số Chứng minh thư nhân dân của người đại diện theo pháp luật của Công ty – Tổng giám đốc;

Giấy phép điều chỉnh lần 2: số 181/UBCK-GP ngày 12/01/2009. Nội dung điều chỉnh: Thay đổi địa điểm trụ sở chính: Tầng 1 và tầng 5, Tòa nhà Đào Duy Anh, số 9 Đào Duy Anh, Quận Đống Đa, Thành phố Hà Nội.

Giấy phép điều chỉnh lần 3: số 240/UBCK-GP ngày 5/6/2009. Nội dung điều chỉnh: Thay đổi vốn điều lệ mới là 410.629.960.000 (Bốn trăm mười tỷ sáu trăm hai mươi chín triệu chín trăm sáu mươi nghìn đồng)

Vốn điều lệ: 410.629.960.000 đồng.

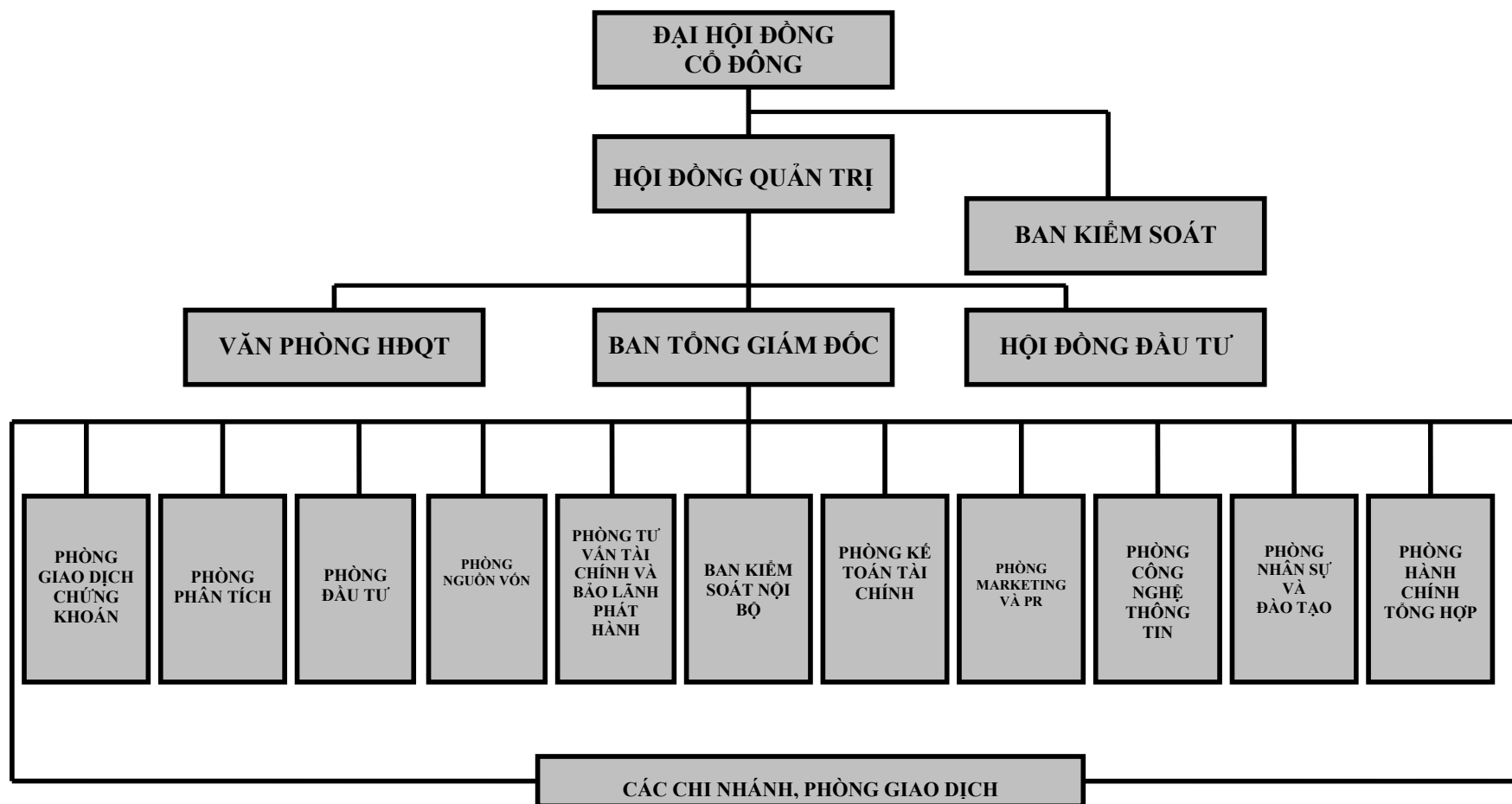
Đại diện theo Pháp luật của Công ty:

Ông **Đỗ Quang Hiến** – Chủ tịch Hội đồng quản trị

Ngành nghề kinh doanh của Công ty:

- Môi giới chứng khoán;
- Tự doanh chứng khoán;
- Tư vấn đầu tư chứng khoán;
- Bảo lãnh phát hành chứng khoán;
- Lưu ký chứng khoán.

2. Cơ cấu bộ máy quản lý của công ty





2.1. Đại hội đồng cổ đông

Đại hội đồng cổ đông gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết, là cơ quan có thẩm quyền cao nhất của Công ty, quyết định những vấn đề được Luật pháp và Điều lệ Công ty quy định.

2.2. Hội đồng quản trị

Hội đồng quản trị do Đại hội đồng cổ đông bầu ra, là cơ quan quản lý Công ty, có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định mọi vấn đề liên quan đến quyền lợi của Công ty, trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông. Hội đồng quản trị giữ vai trò định hướng chiến lược kế hoạch hoạt động hàng năm, chỉ đạo và giám sát hoạt động của Công ty thông qua Ban Điều hành và các Hội đồng.

2.3. Ban Kiểm soát

Ban kiểm soát do Đại hội đồng cổ đông bầu ra, chịu sự quản lý trực tiếp của Đại hội đồng cổ đông. Ban Kiểm soát có nhiệm vụ kiểm tra hoạt động tài chính của Công ty, giám sát việc tuân thủ chấp hành chế độ hạch toán, kế toán, quy trình, quy chế quản trị nội bộ Công ty, thẩm định Báo cáo tài chính hàng năm, báo cáo ĐHCĐ tính chính xác, trung thực, hợp pháp về Báo cáo tài chính Công ty.

2.4. Hội đồng đầu tư

Hội đồng đầu tư được thành lập theo quyết định của Hội đồng quản trị, hoạt động theo Quy chế tổ chức hoạt động của Hội đồng đầu tư. HĐĐT là cơ quan thay mặt Hội đồng quản trị thực hiện mọi chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn của HĐQT trong việc quyết định đầu tư, quản lý, giám sát chất lượng và cơ cấu đầu tư, các quyết định đầu tư kinh doanh chứng khoán của Công ty; Phê duyệt giới hạn rủi ro đầu tư, chính sách kinh doanh chứng khoán, kiểm soát nội bộ và đảm bảo việc tuân thủ những chính sách và quy định này.

2.5. Ban Tổng Giám đốc

- Ban Tổng Giám đốc bao gồm Tổng Giám đốc và các Phó Tổng Giám đốc. Tổng Giám đốc thực hiện quyền và nghĩa vụ theo Điều lệ quy định.
- Tổng Giám đốc là người điều hành công việc kinh doanh hàng ngày của Công ty theo Nghị quyết, Quyết định của Đại hội đồng cổ đông và HĐQT; Chịu sự giám sát của Hội đồng quản trị và chịu trách nhiệm trước Hội đồng quản trị và trước pháp luật về việc thực hiện các quyền hạn và nhiệm vụ được giao.
- Giúp việc cho Tổng Giám đốc có các Phó Tổng Giám đốc, các Phó Tổng Giám đốc được phân công, ủy quyền thực hiện các nhiệm vụ do Tổng Giám đốc giao. Tổng Giám đốc quy định cụ thể về nhiệm vụ, quyền hạn của các Phó Tổng Giám đốc bằng văn bản



phân công nhiệm vụ.

- Khi Tổng giám đốc vắng mặt, một Phó Tổng giám đốc được ủy quyền thay mặt Tổng giám đốc để giải quyết công việc chung của SHS và phải chịu trách nhiệm về các công việc mà mình đã quyết định trong thời gian ủy quyền.

2.6. Văn phòng Hội đồng quản trị

Văn phòng HĐQT là bộ phận giúp việc cho HĐQT trong công tác quản trị Công ty, thực hiện chức năng, nhiệm vụ:

- Thư ký Công ty;
- Chịu trách nhiệm soạn thảo các quyết định, quy chế, quy định thuộc thẩm quyền ban hành của HĐQT;
- Thẩm định các văn bản do Ban Tổng Giám đốc soạn thảo trước khi trình HĐQT ban hành, phê duyệt;
- Quản lý cổ đông, cổ phiếu, cổ phần của Công ty;
- Thực hiện các nhiệm vụ khác theo sự phân công của HĐQT.

2.7. Các Phòng Ban

a) Phòng Giao dịch Chứng khoán

Phòng Giao dịch chứng khoán thực hiện các nghiệp vụ liên quan đến giao dịch chứng khoán cho Nhà đầu tư :

- Mở và quản lý tài khoản giao dịch chứng khoán niêm yết cho Nhà đầu tư;
- Hướng dẫn, hỗ trợ và thực hiện lệnh giao dịch của khách hàng;
- Khai thác và phát triển mạng lưới khách hàng;
- Quản lý và thực hiện các dịch vụ hỗ trợ khách hàng;
- Tư vấn đầu tư cho khách hàng;
- Làm trung gian giao dịch cổ phiếu OTC, thực hiện quản lý cổ đông.

b) Phòng Phân tích

Phòng Phân tích của SHS gồm hai mảng chính là Back Office và Front Office.

Mảng Back Office thực hiện các nhiệm vụ:

- Tập hợp, xây dựng và duy trì hệ thống cơ sở dữ liệu thông tin phục vụ cho hoạt động nghiên cứu, phân tích, chọn lọc chứng khoán;
- Đưa ra các báo cáo phân tích nhằm phục vụ cho định hướng hoạt động kinh doanh của



Công ty, hỗ trợ hoạt động của các bộ phận Môi giới chứng khoán và đưa ra những khuyến nghị đến nhà đầu tư.

Mảng Front Office sử dụng các báo cáo phân tích mảng Back Office và và kinh nghiệm tìm hiểu thị trường để thực hiện sau:

- Phân tích đánh giá thị trường, thuyết trình trước nhà đầu tư về nhận định thị trường hàng ngày, tuần; Tiếp xúc tư vấn đầu tư cho các tổ chức, cá nhân đầu tư tại công ty.
- Phối hợp tìm hiểu doanh nghiệp. Tổ chức hội thảo, thuyết trình về cơ hội đầu tư vào các doanh nghiệp, các mã cổ phiếu, và các chủ đề khác trong nền kinh tế;

Các sản phẩm Phân tích:

- Báo cáo tư vấn đầu tư;
- Báo cáo chiến lược đầu tư;
- Báo cáo kinh tế vĩ mô, thị trường tiền tệ, thị trường ngoại hối;
- Báo cáo phân tích ngành; doanh nghiệp;
- Bản tin thị trường hàng ngày, tuần, tháng;

c) Phòng Đầu tư

Phòng đầu tư có chức năng quản lý tổ chức thực hiện các hoạt động đầu tư của Công ty, gồm các chức năng nhiệm vụ sau:

- Xây dựng chiến lược đầu tư theo ngành nghề, tỷ trọng hợp lý theo từng thời kỳ;
- Thu thập thông tin và thực hiện tìm kiếm, phân tích cơ hội đầu tư;
- Xây dựng và Quản lý danh mục đầu tư Cổ phiếu và Trái phiếu của Công ty;
- Thực hiện Đầu tư theo danh mục và hạn mức đã được phê duyệt.

Phòng đầu tư của SHS thực hiện đầu tư vào cổ phiếu niêm yết, trái phiếu Chính phủ, trái phiếu doanh nghiệp, đầu tư tham gia góp vốn vào các doanh nghiệp chưa niêm yết. Với phương châm thận trọng, hiệu quả, SHS chú trọng xây dựng danh mục chứng khoán đầu tư thỏa mãn tối ưu mục đích tối đa hóa lợi nhuận và giảm thiểu rủi ro. Phòng đầu tư của SHS luôn chú trọng tuân thủ quy định của pháp luật nhằm đảm bảo tránh tối đa xung đột lợi ích với khách hàng.

d) Phòng Tư vấn Tài chính và Bảo lãnh Phát hành

Phòng Tư vấn tài chính và Bảo lãnh phát hành có chức năng cung cấp các dịch vụ tư vấn tài chính cho khách hàng là các doanh nghiệp và thực hiện nghiệp vụ bảo lãnh phát hành. Nhiệm vụ chính của Phòng Tư vấn tài chính và Bảo lãnh phát hành bao gồm:



- Cung cấp dịch vụ tư vấn tài chính doanh nghiệp: Tư vấn đăng ký niêm yết; Tư vấn chào bán chứng khoán; Tư vấn tái cấu trúc vốn...
- Cung cấp các dịch vụ tư vấn khác: Tư vấn chuyển đổi hình thức sở hữu doanh nghiệp; Tư vấn tổ chức đấu giá; Tư vấn cổ phần hóa; Tư vấn mua bán, sáp nhập doanh nghiệp; Tư vấn tổ chức Đại hội đồng cổ đông;
- Triển khai hoạt động bảo lãnh phát hành và đại lý phân phối chứng khoán;
- Thiết lập và phát triển mạng lưới khách hàng doanh nghiệp;

e) Phòng Kế toán tài chính

- Xây dựng và kiểm tra chế độ báo cáo tài chính kế toán toàn hệ thống;
- Thực hiện kế toán quản trị, kế toán tổng hợp;
- Thực hiện chức năng kế toán, thống kê phản ánh đầy đủ, chính xác, trung thực, kịp thời, liên tục, có hệ thống các hoạt động tài chính, tiền vốn, tài sản, chứng khoán của Công ty và nhà đầu tư theo đúng chế độ quy định của pháp luật.
- Lập Báo cáo chi tiết hàng kỳ về báo cáo tài chính theo quy định của Công ty và pháp luật;
- Thực hiện các nghiệp vụ thanh toán theo quy chế tài chính và quy định chi tiêu nội bộ của công ty.

Phòng Kế toán tài chính bao gồm các bộ phận: *Kế toán giao dịch; Kế toán tổng hợp; Kế toán nội bộ; Kho - quỹ.*

f) Phòng Nguồn vốn

- Quản lý và sử dụng nguồn vốn của Công ty
- Lập kế hoạch nguồn và sử dụng vốn theo năm/quý/tháng;
- Phân bổ nguồn vốn cho các bộ phận nhằm sử dụng đạt hiệu quả cao nhất;

g) Phòng Nhân sự và đào tạo

Phòng Nhân sự và đào tạo có các nhiệm vụ chính như:

- Quản lý và đào tạo nhân sự;
- Đào tạo và phát triển nguồn nhân lực;
- Theo dõi biến động và thực hiện các biện pháp để ổn định và phát triển nhân sự, nguồn lực con người của Công ty;
- Xây dựng môi trường làm việc và văn hóa doanh nghiệp phù hợp với định hướng phát triển của Công ty.



h) Phòng Công nghệ thông tin

- Xây dựng và quản trị mạng và hệ thống nội bộ;
- Xây dựng và quản trị hệ thống an ninh, bảo mật về công nghệ thông tin;
- Quản trị các phần mềm ứng dụng nội bộ và dành cho khách hàng;
- Phát triển ứng dụng phục vụ quản trị và điều hành Công ty;
- Phát triển ứng dụng dành cho khách hàng;
- Xây dựng và quản lý trung tâm dữ liệu.

i) Phòng Marketing & PR

Phòng Marketing & PR có chức năng xây dựng và phát triển thương hiệu của Công ty thông qua tuyên truyền, quảng bá hình ảnh SHS tới công chúng và các hoạt động khác.

Phòng Marketing & PR thực hiện các nhiệm vụ chủ yếu sau:

- Xây dựng và triển khai các kế hoạch truyền thông và PR theo định hướng phát triển của Công ty;
- Tổ chức các sự kiện;
- Tìm kiếm và xây dựng quan hệ với đối tác trong nước và Quốc tế;
- Xây dựng kế hoạch Quảng cáo và xúc tiến Quảng cáo;
- Tổ chức xuất bản các ấn phẩm của Công ty; ...

j) Ban Kiểm soát nội bộ

Gồm hai bộ phận: Bộ phận kiểm soát nội bộ và Bộ phận pháp chế.

Bộ phận kiểm soát nội bộ

Bộ phận kiểm soát nội bộ có hai chức chính là kiểm soát nội bộ và quản trị rủi ro.

- Chức năng kiểm soát nội bộ: Lập kế hoạch kiểm soát nội bộ hàng năm và bất thường trình TGD phê duyệt; Kiểm soát sự tuân thủ của các Phòng ban, Chi nhánh, Điểm nhận lệnh đối với các quy định của Pháp luật và các quy chế, quy trình, quy định nội bộ của Công ty nhằm đảm bảo an toàn vốn và tài sản cho Công ty; Kiến nghị sửa đổi, bổ sung, chỉnh sửa các quy chế, quy trình, quy định nội bộ của Công ty; Kiến nghị với TGD các biện pháp kiểm soát nội bộ phù hợp nếu phát hiện các sơ hở, bất hợp lý, không cập nhật, không tuân thủ... dẫn đến không an toàn cho hoạt động kinh doanh của Công ty.
- Chức năng quản trị rủi ro: Lập kế hoạch phòng chống rủi ro ngắn, trung và dài hạn; Xây dựng các quy trình quản trị rủi ro đối với từng hoạt động nghiệp vụ kinh doanh



của Công ty; Thẩm định rủi ro các sản phẩm mới trước khi thực hiện; Nghiên cứu thị trường để dự đoán rủi ro, kịp thời thông báo để ngăn chặn rủi ro có thể phát sinh cho tất cả các phòng ban, nghiệp vụ; Kiến nghị các biện pháp phòng ngừa, ngăn chặn và xử lý rủi ro; Giám sát các tỷ lệ về đảm bảo an toàn vốn của Công ty theo quy định hiện hành.

Bộ phận Pháp chế

Triển khai phổ biến các văn bản chế độ của Nhà nước liên quan đến hoạt động kinh doanh của Công ty; Tham gia xây dựng hệ thống quy chế, quy trình, quy định nội bộ của Công ty; Chịu trách nhiệm trước TGD về tính pháp lý của các hồ sơ, giấy tờ liên quan đến các hoạt động của Công ty; Tham mưu, tư vấn cho BGD và các phòng ban liên quan đến các vấn đề pháp lý của Công ty.

k) Phòng Hành chính tổng hợp

- Quản lý hành chính, văn thư, con dấu;
- Quản lý, mua sắm tài sản cố định và công cụ lao động của Công ty;
- Thực hiện công tác bảo vệ và an ninh;
- Đảm bảo các điều kiện cho hoạt động Công ty như: điện, nước, an toàn lao động, phòng cháy chữa cháy, phương tiện vận chuyển;
- Công tác lễ tân, phục vụ.

3. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của công ty; Danh sách cổ đông sáng lập và tỉ lệ cổ phần nắm giữ

3.1 Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty

Tính đến ngày 9/10/2009, cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty gồm:

TT	Cổ đông	Số CNĐKKD	Ngày cấp	Nơi cấp	Địa chỉ	Số cổ phần Sở hữu (cổ phần)	Tỷ lệ sở hữu (%)
1	Công ty Cổ phần Tập đoàn T&T	0103020950	30/11/2007	Sở KHĐT Hà Nội	18 Hàng Chuối, Phạm Đình Hồ, HBT, HN	6.163.500	15,010
2	Công ty Cổ phần Phát triển đô thị và khu công nghiệp Cao su Việt Nam	0403000336	04/10/2005	Sở KHĐT Hải Dương	Số 165 đường Bạch Đằng, p.Trần Phú, TP.Hải Dương, tỉnh Hải Dương	3.759.000	9,15
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	4.109.000	10,007
4	Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội	0103026080	29/07/2008	Sở KHĐT Hà Nội	Số 77, Trần Hưng Đạo, Hoàn Kiếm, Hà Nội	4.109.000	10,007



TT	Cổ đông	Số CNDKKD	Ngày cấp	Nơi cấp	Địa chỉ	Số cổ phần Sở hữu (cổ phần)	Tỷ lệ sở hữu (%)
				Hà Nội			
5	Công ty TNHH Dịch vụ Thương Mại Hà Nội	044981	27/07/1993	Sở KHĐT Hà Nội	17 Phủ Đồng Thiên Vương, Ngô Thi Nhậm, Hai Bà Trưng, HN	2.054.500	5,003
6	Công ty Cổ phần Đầu tư Công nghiệp An Sinh	0103021662	11/01/2008	Sở KHĐT Hà Nội	122 Hoàng Ngân, P.Trung Hòa, Q.Cầu Giấy, Hà Nội	2.054.500	5,003
7	Tập đoàn Công nghiệp Cao su Việt Nam	4106000341	16/03/2007	Sở KHĐT TP HCM	236 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Quận 3, TP HCM	2.054.500	5,003
	TỔNG					24.304.000	59,183

(Nguồn: Số liệu tại ngày 9.10 do TTLK cấp)

3.2 Danh sách cổ đông sáng lập của Công ty

Danh sách cổ đông sáng lập Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội tại thời điểm thành lập Công ty (ngày 15/11/2007) như sau:

Stt	Tên cổ đông	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ sở hữu	Số ĐKKD/CM ND	Ngày cấp	Nơi cấp	Địa chỉ
1	Công ty CP Tập đoàn T&T	5.250.000	15%	0103020950	30/11/2007	Sở KHĐT Hà Nội	18 Hàng Chuối, Phạm Đình Hổ, HBT, HN
	Đại diện: Ông Đỗ Quang Hiến			010142347	29/10/1991	Hà Nội	SN 61, Phố Hai Bà Trưng, P.Cửa Nam, Q.Hoàn Kiếm, Hà Nội
2	Công ty Cổ phần Phát triển Đô thị và Khu công nghiệp Cao su Việt Nam	3.500.000	10%	0403000336	04/10/2005	Sở KHĐT Hải Dương	Số 165 đường Bạch Đằng, p.Trần Phú, TP.Hải Dương, tỉnh Hải Dương
	Đại diện: Bà Đinh Thị Tiểu Phương			022159361	04/03/2004	TP.HCM	210 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Q.3, TP.HCM
3	Tập đoàn CN Than - Khoáng sản VN	3.500.000	10%	0106000574	19/12/1994	Sở KHĐT Hà Nội	226 Lê Duẩn, Đống Đa, Hà Nội
	Đại diện: Ông Phạm Hồng Thái			012055167	19/7/1997	Hà Nội	Số 25, Ngõ 80 Hoàng Đạo Thành, Kim Giang, Thanh Xuân, Hà Nội
4	Ngân hàng TMCP Sài Gòn - Hà Nội	3.500.000	10%	0103026080	29/07/2008	Sở KHĐT Hà Nội	Số 77, Trần Hưng Đạo, Hoàn Kiếm, Hà Nội
	Đại diện: Ông Nguyễn Văn Lê			361431012	05/4/2000	Cần Thơ	Số 31 ngõ 3, phố Vạn Phúc, Q.Ba Đình, Hà Nội



5	Công ty TNHH Dịch vụ Thương Mại Hà Nội	1.750.000	5%	044981	27/07/1993	Sở KHĐT Hà Nội	17 Phủ Đồng Thiên Vương, Ngô Thị Nhậm, HBT, HN
	Đại diện: Ông Phạm Ngọc Lâm			010316781	29/11/1995	Hà Nội	17 Phủ Đồng Thiên Vương, Ngô Thị Nhậm, HBT, HN
6	Công ty CP Đầu tư Công nghiệp An Sinh	1.750.000	5%	0103021662	11/01/2008	Sở KHĐT Hà Nội	122 Hoàng Ngân, P.Trung Hòa, Q.Cầu Giấy, Hà Nội
	Đại diện: Ông Nguyễn Công Sử			PT/A 1537299	25/02/2005	CQLXNC	SN 258 Bà Triệu, P.Lê Đại Hành, Q.Hai Bà Trưng, Hà Nội
7	Tập đoàn Công nghiệp Cao Su Việt Nam	1.750.000	5%	4106000341	16/03/2007	Sở KHĐT TP HCM	236 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Quận 3, TP HCM
	Đại diện: Ông Trần Thoại			020132791	18/7/1995	TP.HCM	159/56 Bis Trần Văn Đàng, P.11, Q.3, TP.Hồ Chí Minh
TỔNG		21.000.0000	60%				

(Nguồn: SHS)

3.3. Cơ cấu cổ đông

STT	Cổ đông	Số lượng cổ đông	Số cổ phần sở hữu (cổ phần)	Giá trị (VND)	Tỷ lệ sở hữu (%)
1.	CỔ ĐÔNG TRONG NƯỚC	2.710	39.130.096	391.300.960.000	95,29
1.1	Tổ chức	24	24.514.614	245.146.140.000	59,7
1.2	Cá nhân	2.686	14.615.482	146.154.820.000	35,59
2.	CỔ ĐÔNG NƯỚC NGOÀI	08	1.777.900	17.779.000.000	4,33
2.1	Tổ chức	02	1.774.100	17.741.000.000	4,32
2.2	Cá nhân	06	3.800	38.000.000	0,01
3	CỔ PHIẾU QUỸ (*)	01	155.000	1.550.000.000	0,38
	TỔNG CỘNG	2.719	41.062.996	410.629.960.000	100,00

(Nguồn: Số liệu tại ngày 9.10 do TTLK cấp)

4. **Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức phát hành, những công ty mà tổ chức phát hành đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức phát hành;**

Không có



5. Hoạt động kinh doanh

5.1. Hoạt động kinh doanh chính của Công ty:

SHS được cấp phép hoạt động tất cả các nghiệp vụ đối với một công ty chứng khoán trên Thị trường chứng khoán Việt Nam. Các lĩnh vực hoạt động chính của Công ty bao gồm:

a) Hoạt động môi giới chứng khoán

Với đội ngũ môi giới chuyên nghiệp, SHS hiện đang cung cấp các sản phẩm dịch vụ môi giới gồm:

- Môi giới chứng khoán niêm yết (trực tiếp, qua điện thoại và đặt lệnh trực tuyến);
- Môi giới chứng khoán OTC;
- Thông báo kết quả giao dịch đến khách hàng trực tiếp tại Sàn giao dịch, qua điện thoại, thư điện tử và qua tin nhắn SMS;
- Cập nhật thông tin thị trường hàng ngày đến khách hàng qua Bản tin ngày, Bản tin tuần và Nhận định thị trường Trước giờ mở cửa;
- Cập nhật thông tin kinh tế vĩ mô, các mã chứng khoán tiềm năng qua Bản tin tháng, báo cáo phân tích doanh nghiệp;
- Tư vấn đầu tư.

Với mục tiêu gia tăng tối đa lợi ích cho khách hàng, SHS đã chú trọng đầu tư và đổi mới công nghệ. Thời gian đặt lệnh, chuyển lệnh của SHS được đánh giá cao trong số các công ty chứng khoán. Sản phẩm giao dịch trực tuyến của SHS được nhà đầu tư đánh giá cao về tính nhanh chóng, hiệu quả và bảo mật.

Và với nguồn tài chính dồi dào, bên cạnh sự hỗ trợ của cổ đông sáng lập là Ngân hàng TMCP Sài Gòn-Hà Nội (SHB), SHS đã triển khai nhiều sản phẩm hỗ trợ tài chính nhằm cung cấp cho khách hàng nhiều tiện ích trong quá trình giao dịch, được nhà đầu tư đánh giá cao.

Các sản phẩm dịch vụ tiện ích công ty đã và đang triển khai:

- Ứng trước tiền bán chứng khoán;
- Cầm cổ chứng khoán;
- Hợp đồng hợp tác kinh doanh chứng khoán (T+60);

Trình độ công nghệ, thái độ phục vụ và các sản phẩm dịch vụ tiện ích hiệu quả, hoạt động môi giới của SHS đang được nhà đầu tư đánh giá cao, thể hiện ở việc số lượng tài khoản tại công ty cũng như giá trị giao dịch trên mỗi tài khoản đã gia tăng nhanh chóng. Hiện SHS đã hoàn thành thủ tục đăng ký thành viên sàn UpCOM nhằm đem cung cấp dịch vụ tốt nhất đến nhà đầu tư, giúp nhà đầu tư tận dụng tối đa cơ hội giao dịch trên thị trường.



b) Hoạt động Đầu tư

Năm 2008 là năm khó khăn cho ngành chứng khoán khi các chỉ số chứng khoán liên tục sụt giảm và niềm tin của nhà đầu tư bị ảnh hưởng nghiêm trọng. Tại SHS, hoạt động đầu tư - một mảng hoạt động vô cùng quan trọng của các công ty chứng khoán - cũng bị ảnh hưởng không nhỏ. Nhận định được năm 2008 đầu tư sẽ khó giành thắng lợi, bộ phận đầu tư đã hạn chế giải ngân và chỉ giải ngân vào các cổ phiếu phòng thủ thuộc các ngành điện, than, tiêu dùng. Tuy nhiên, do sức sụt giảm của TTCK quá lớn, những cổ phiếu này cũng giảm giá. Kết thúc năm, khoản dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán là 8.1 tỉ VND². Con số dự phòng này nhìn chung là không lớn so với các công ty chứng khoán có quy mô tương đương khác. Sự thành công trong hoạt động đầu tư còn thể hiện qua nhận định đúng đắn khi công ty xác định năm 2009 là năm mà cuộc khủng hoảng kinh tế sẽ chạm đáy và các nguyên lý đầu tư giá trị và đầu tư theo chu kỳ kinh tế³.

Chính vì nhận định được điều này, ngay từ đầu năm 2009, công ty đã chủ động nghiên cứu, phân tích, và xây dựng một chiến lược đầu tư hợp lý với việc tập trung các nguồn lực tài chính vào các ngành, các doanh nghiệp có nền tảng tài chính vững chắc và hoạt động kinh doanh ổn định, đặc biệt là tập trung vào các ngành Việt Nam có lợi thế so sánh và có tiềm lực trong dài hạn như Tài chính, Bất động sản, Năng lượng, Cao su... nhằm tạo nên danh mục đầu tư ổn định, có độ rủi ro thấp song có tiềm năng tăng trưởng lớn khi thị trường hồi phục.

c) Hoạt động Tư vấn Đầu tư

SHS hiện đã cung cấp dịch vụ tư vấn đầu tư chuyên nghiệp đến khách hàng cả tổ chức và cá nhân.

Chuyên viên tư vấn đầu tư căn cứ vào khối lượng vốn, khả năng chịu đựng rủi ro, mức lợi nhuận yêu cầu, và thời gian đầu tư của khách hàng để thực hiện hoạt động tư vấn đầu tư. Các sản phẩm tư vấn đầu tư cung cấp cho khách hàng bao gồm:

- Danh mục đầu tư tối ưu (ngành, doanh nghiệp) đối với khách hàng trong từng thời kỳ;
- Tư vấn tỷ trọng phân bổ vốn đầu tư trong từng thời kỳ;
- Tư vấn thời điểm ra vào thị trường.

Với việc thường xuyên cập nhật diễn biến thị trường, nền kinh tế, hoạt động của các ngành, doanh nghiệp, chuyên viên tư vấn đầu tư của SHS cung cấp cho khách hàng những thông tin

² Trích báo cáo tài chính năm 2008

³ Chính là chiến lược đầu tư đón đầu khi cuộc khủng hoảng chạm đáy, và đầu tư vào các ngành đang gặp khó khăn nhất thời nhưng sẽ thịnh vượng khi kinh tế hồi phục như Tài chính ngân hàng, Năng lượng, Bất động sản.



và khuyến nghị chuyên nghiệp nhằm giúp khách hàng đưa ra quyết định đầu tư tối ưu nhất.

Một trong những khách hàng tiêu biểu sử dụng dịch vụ tư vấn đầu tư của SHS là Công ty Cổ phần Bảo hiểm SHB – Vinacomin.

d) Hoạt động Tư vấn Tài chính Doanh nghiệp và Bảo lãnh Phát hành

Hiện tại SHS là một trong số ít các công ty chứng khoán có thể cung cấp tất cả các nghiệp vụ chứng khoán, trong đó có nghiệp vụ bảo lãnh phát hành - nghiệp vụ đòi hỏi vốn điều lệ tối thiểu 165 tỉ VND theo quy định mới nhất của UBCK.

Đội ngũ tư vấn của SHS bao gồm các chuyên viên có kinh nghiệm lâu năm trong lĩnh vực kiểm toán và tư vấn tài chính doanh nghiệp. Chỉ với hơn một năm hoạt động, chúng tôi đã tư vấn tài chính cho hơn 30 doanh nghiệp. Các dịch vụ tư vấn tài chính SHS cung cấp bao gồm:

- Tư vấn niêm yết;
- Tư vấn cổ phần hóa;
- Tư vấn đấu giá;
- Tư vấn mua bán, sáp nhập doanh nghiệp;
- Tư vấn tái cơ cấu doanh nghiệp;
- Tư vấn tổ chức Đại hội cổ đông;
- Bảo lãnh phát hành.

Với lợi thế về cổ đông sáng lập là các Tập đoàn kinh tế lớn và với cam kết hợp tác toàn diện với các đối tác như Tổng Công ty lắp máy Việt Nam, Hiệp hội các doanh nghiệp vừa và nhỏ thành phố Hà Nội, dù mới thành lập trong bối cảnh thị trường chứng khoán gặp nhiều khó khăn nhưng dịch vụ tư vấn đã đóng góp đáng kể vào hiệu quả kinh doanh của SHS.

Các khách hàng quen thuộc sử dụng dịch vụ tư vấn của SHS bao gồm Ngân hàng TMCP Sài Gòn Hà Nội, Công ty Cổ phần Tập đoàn T&T, Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu than, Công ty Cổ phần Than Tây Nam Đá Mài, Công ty Cổ phần Xi măng Hoàng Mai, Tổng Công ty Cảng hàng không Miền Bắc, Công ty Cổ phần May Thanh Trì, Tập đoàn Cao su, Nhà xuất bản Việt Nam... và các khách hàng khác.

Ngoài việc tận dụng lợi thế cổ đông sáng lập và các đối tác, các chuyên viên tư vấn tài chính SHS cũng chủ động liên hệ tìm kiếm khách hàng tiềm năng và đã đem lại những hiệu quả nhất định góp phần quan trọng trong chiến lược phát triển thị trường của SHS. Có thể kể ra một số khách hàng tiêu biểu như: Công ty Cổ phần Lilama 5, Công ty Cổ phần Bia Hà Nội – Hải Dương, Công ty Cổ phần Lilama 69-3; Công ty Cổ phần Cơ khí lắp máy Lilama, Công ty Cổ phần SADICO....



e) Hoạt động Lưu ký Chứng khoán

SHS thực hiện nghiệp vụ lưu ký tại Công ty và tái lưu ký chứng khoán cho khách hàng nhanh chóng và kịp thời. Việc thực hiện quyền cho Nhà đầu tư của từng mã chứng khoán như: đăng ký phát hành thêm, nhận cổ tức bằng tiền, nhận cổ tức bằng cổ phiếu ... đều được thông báo bằng SMS đến từng người sở hữu chứng khoán.

SHS cung cấp dịch vụ quản lý sổ cổ đông cho Tổ chức phát hành: thực hiện chuyển nhượng chứng khoán cho cổ đông ngay trong ngày, thay mặt tổ chức phát hành thực hiện quyền cho cổ đông như: chi trả cổ tức bằng tiền, trả cổ tức bằng cổ phiếu, nhận đăng ký phát hành thêm,...

5.2. Doanh thu từ hoạt động kinh doanh chứng khoán qua các năm

Khoản mục	Năm 2007		Năm 2008		Năm 2009	
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng
Doanh thu môi giới chứng khoán	0	0,00	1.295.930.457	1,39	20.286.879.801	10,37
Doanh thu hoạt động tự doanh chứng khoán	1.846.693.226	43,38	66.255.612.916	70,92	131.564.517.775	67,22
Doanh thu hoạt động tư vấn và bảo lãnh phát hành	0	0,00	115.867.272	0,12	3.087.454.546	1,58
Doanh thu hoạt động ủy thác đầu giá	0	0,00	0	0,00	1.849.909	0,001
Doanh thu lưu ký chứng khoán	0	0,00	40.947.273	0,04	178.516.003	0,09
Doanh thu về vốn kinh doanh	2.410.194.827	56,62	24.797.122.588	26,54	40.590.452.864	20,74
Thu lãi đầu tư	0	0,00	920.608.700	0,99	0	0,00
Tổng doanh thu	4.256.888.053	100,00	93.426.089.206	100,00	195.709.670.898	100,00
Các khoản giảm trừ	0	0,00	0	0,00	-145.343.076	
Doanh thu thuần	4.256.888.053	100	93.426.089.206	100,00	195.564.327.822	100,00

(Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2007, năm 2008 và năm 2009)



5.3. Chi phí hoạt động kinh doanh chứng khoán

Khoản mục	Năm 2007		Năm 2008		Năm 2009	
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)
Chi phí môi giới CK	0	0	197.426.828	0,62	3.177.070.814	4,82%
Chi phí hoạt động tự doanh chứng khoán	0	0	11.769.936.602	37,15	29.439.302.103	44,68%
Chi phí lưu ký CK	0	0	6.273.068	0,02	193.721.113	0,29%
Chi phí dự phòng	0	0	8.180.579.788	25,82	9.102.532.558	13,82%
Chi phí về vốn kinh doanh	111.000.000	32,24	3.411.037.730	10,77	10.474.571.860	15,90%
Chi phí trực tiếp hoạt động kinh doanh CK	233.326.531	67,76	8.118.760.146	25,62	13.497.113.801	20,49%
Tổng chi phí	344.326.531	100	31.684.014.162	100	65.884.312.249	100

(Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2007, năm 2008 và năm 2009)

5.4. Lợi nhuận gộp

Khoản mục	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009
Doanh thu thuần	4.256.888.053	93.426.089.206	195.564.327.822
<i>Doanh thu hoạt động kinh doanh chứng khoán và thu lãi đầu tư</i>	<i>4.256.888.053</i>	<i>93.426.089.206</i>	<i>195.709.670.898</i>
<i>Các khoản giảm trừ</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>-145.343.076</i>
Chi phí hoạt động kinh doanh CK	344.326.531	31.684.014.162	65.884.312.249
Lợi nhuận gộp	3.912.561.522	61.742.075.044	129.680.015.573

(Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2007, năm 2008 và 2009)

5.5. Trình độ công nghệ

Nhận thức được vai trò quan trọng của công nghệ thông tin đối với công ty chứng khoán, SHS luôn chú trọng vào việc ứng dụng công nghệ thông tin phục vụ cho các hoạt động nghiệp vụ nhằm tạo ra nhiều tiện ích tối đa đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng.

Với hệ thống máy chủ IBM cao cấp, đồng bộ, chạy theo nhóm; tất cả các máy chủ và thiết bị mạng đều có cấu hình cao, được dự phòng nóng. Dữ liệu được tự động sao lưu liên tục và có thể hồi phục ngay lập tức khi có sự cố xảy ra. Tất cả đảm bảo hệ thống hoạt động thông suốt, tin cậy, an toàn trong mọi trường hợp.

Hệ thống phần mềm linh hoạt, với độ tin cậy cao, hỗ trợ nhiều dịch vụ tài chính cao cấp, có khả năng mở rộng và tương tác cao với các hệ thống bên ngoài như các ngân hàng, Sở và Trung tâm giao dịch. Là một công ty đi đầu trong thực hiện giao dịch từ xa với HNX và



giao dịch không sàn với HOSE, với hệ thống gateway chuẩn mực, SHS đã mang đến sự tin cậy, an toàn và tốc độ đáng kinh ngạc đối với tất cả các lệnh của nhà đầu tư.

Website SHS thể hiện đẳng cấp đứng đầu, phong phú về hình thức, đa dạng về nội dung, cung cấp cho nhà đầu tư các dịch vụ với chất lượng hàng đầu như đặt và hủy lệnh trực tuyến – nhanh chóng và chính xác, ứng trước trực tuyến – rất tiện lợi; tra cứu nhiều loại thông tin bổ ích như lịch sử lệnh, phát sinh giao dịch nộp rút tiền và chứng khoán, thống kê lãi lỗ, quản lý danh mục đầu tư. Bên cạnh đó hệ thống tin tức được phân loại kỹ, update đầy đủ và nhanh chóng sẽ luôn làm cho quý khách hàng cập nhật tức thời với thị trường trong và ngoài nước. Các thông tin chuyên sâu như các báo cáo phân tích, báo cáo tài chính, các chỉ số về các doanh nghiệp được chất lọc, tổng hợp sẽ mang đến cái nhìn chân thực, nhiều chiều trước mỗi cơ hội đầu tư. An toàn, tiện lợi, nhanh chóng là chìa khóa để SHS mở toang cánh cửa Internet, mang đến tiện ích thiết thực cho các nhà đầu tư của mình.

SHS luôn xác định Công nghệ thông tin là một trong những yếu tố then chốt để nâng cao chất lượng sản phẩm và dịch vụ. Toàn bộ ban lãnh đạo, nhân viên của SHS từ hội sở và tất cả các chi nhánh, phòng giao dịch đều trao đổi, phân công, báo cáo công việc qua mạng. Hồ sơ năng lực, đào tạo, quá trình công tác của mọi nhân sự từ hệ thống HRM cũng như quá trình giao dịch của khách hàng từ hệ thống CRM đều được lưu trữ đồng bộ ở Datawarehouse, các dữ liệu phân tích tài chính phong phú. Hệ thống quản lý nguồn lực doanh nghiệp (ERP) của SHS đang chứng tỏ sự hữu dụng trên con đường chinh phục vị trí độc tôn trong lòng quý khách hàng.

5.6. Hoạt động Marketing

Với quan điểm nhất quán việc xây dựng hình ảnh của Công ty được dựa trên cơ sở chất lượng của các sản phẩm dịch vụ, chất lượng của đội ngũ nhân sự, đồng thời kết hợp truyền thông và các chương trình PR bài bản để đưa SHS đến gần hơn nữa với khách hàng, từ đó gây dựng hình ảnh đẹp về SHS trong lòng khách hàng và nhà đầu tư. Đến nay mặc dù mới hơn 2 năm hoạt động nhưng thương hiệu SHS đã dần được nhiều nhà đầu tư biết đến và có được chỗ đứng trên thị trường chứng khoán Việt Nam.

Các hoạt động trong thời gian qua:

Hoạt động Marketing:

- Tổ chức tại sàn giao dịch SHS các buổi hội thảo, chuyên đề cập nhật kiến thức cho các nhà đầu tư chứng khoán với sự tham dự của các chuyên gia chuyên gia tài chính làm việc tại SHS và khách mời là các chuyên gia tài chính cao cấp đã từng làm việc trong và ngoài nước.
- Định kỳ hàng tháng xuất bản Bản tin nhà đầu tư nhằm cung cấp cho các nhà đầu tư những thông tin cập nhật về kinh tế và thị trường chứng khoán trong nước và thế giới, cùng những phân tích chuyên sâu giúp các nhà đầu tư có cơ sở đưa ra những quyết



định đầu tư đúng đắn.

- Tích cực quảng cáo dịch vụ của công ty trên các ấn phẩm chuyên ngành, trong các sự kiện đại chúng như các trận đấu của đội tuyển quốc gia Việt Nam.
- Tích cực đưa hình ảnh SHS đến với đông đảo khách hàng thông qua hiển thị logo và link kết nối website SHS trên website của các doanh nghiệp lớn như Đạm Phú Mỹ, Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội (SHB), Công ty CP Tập đoàn T&T, Quỹ đầu tư SHF.
- Tham dự nhiều hội thảo, hội nghị chuyên ngành cả trong và ngoài nước để thúc đẩy các cơ hội kinh doanh hợp tác. Một số hội thảo lớn mà SHS đã tham dự bao gồm: Hội thảo Triển lãm Đầu tư Tài chính châu Á tại Tokyo, Nhật Bản, Hội thảo triển lãm Đầu tư Tài chính châu Á (ATIC) tại TP Hồ Chí Minh, Hội chợ Quốc tế Hà Nội 2008.

Hoạt động quan hệ công chúng

- Tích cực quảng bá hình ảnh công ty thông qua hình thức công bố và đăng tải thông tin có liên quan đến hoạt động của công ty trên báo chí, truyền thông, tổ chức các sự kiện khuếch trương hình ảnh công ty, hội thảo nhà đầu tư; tham gia các giải thưởng chứng khoán uy tín,...
- Thiết lập và duy trì mối quan hệ tốt với giới báo chí và giới truyền thông
- Tài trợ cho các hoạt động thể thao, thể hiện trách nhiệm với xã hội và sự phát triển của giới trẻ - tương lai đất nước: tài trợ đội bóng SHS - Tiền Giang, giải bóng bàn Doanh nghiệp Hà Nội mở rộng – Cup Truyền hình Hà Nội 2008

Trong năm 2009, với tiềm lực tài chính ổn định SHS tiếp tục duy trì một ngân sách phù hợp để đảm bảo các hoạt động Marketing và Truyền thông được duy trì liên tục và không bị ngắt quãng.

- Tập trung vào hoạt động Above the line marketing (ATL) bao gồm: Quảng cáo trên truyền hình, báo giấy, báo điện tử và quảng cáo tấm lớn ngoài trời.
- Tập trung vào hoạt động Below the line marketing (BTL) bao gồm: Tổ chức sự kiện, chương trình khuyến mãi, bài viết phóng sự, tham gia thảo luận nhằm tạo lập và dẫn dắt thị trường.
- Tập trung đẩy mạnh Internet Marketing: Việc gia tăng khối lượng giao dịch trực tuyến ngày càng mạnh thì kênh Internet là một công cụ vô cùng quan trọng và không thể thiếu để tiến hành các hoạt động truyền thông và quảng cáo trong năm 2009 và các năm tiếp theo.



5.7. Nhân hiệu thương mại

Logo:



Slogan: “Biến cơ hội thành giá trị”

“Turning opportunities into values”

Ý nghĩa:

Logo được tạo bởi hình tròn – biểu tượng cho sự tròn vẹn và đầy đủ, ngoài ra còn hiển thị như một dấu ấn (con triện) trong nội bộ cũng như trong tiềm thức của khách hàng, chữ SHS thể hiện một cách chắc khỏe nằm hài hòa trong hình tròn tạo ra một thể vững vàng, tin tưởng, và cân bằng, ...

Ba đường lượn hướng lên phía trước biểu thị cho sự đồng lòng quyết tâm cùng nhau phát triển, ngoài ra còn có tính thống nhất cao trong tổ chức quản lý và các dịch vụ phục vụ khách hàng.

Logo được tạo bởi hai màu chính, màu cam và xanh tím than. Nhằm tạo ấn tượng cho người xem ngay từ lần gặp gỡ ban đầu, ngoài ra nó còn hiển thị cho sự trù phú thịnh vượng nhưng cũng rất hài hòa.

Logo được thể hiện với những đường nét mềm mại nhưng rõ ràng, ấn tượng nhưng không lòe loẹt (phù hợp khi thể hiện ở dạng nhỏ nhất và lớn nhất đều thấy rõ được và nguyên hình, nguyên khối. Màu sắc cũng dễ phân biệt từ xa, thuận tiện cho việc in ấn trong các ấn phẩm.

Ngoài ra, Logo Công ty còn thể hiện được sự cân bằng về âm dương, được tạo bởi hai nửa hình tròn đều và khớp nhau (sự cân bằng này là nền tảng tốt cho xu hướng phát triển cũng như tính bền vững của doanh nghiệp, ...)

5.8. Một số hợp đồng lớn đang thực hiện hoặc đã ký kết

Một số hợp đồng tư vấn tài chính lớn đã và đang thực hiện

TT	Tên khách hàng	Loại dịch vụ	Tình hình thực hiện
1	Công ty Cổ phần Xi măng Hoàng Mai	Tư vấn niêm yết	Đã hoàn thành
2	Công ty Cổ phần Lilama 5	Tư vấn niêm yết	Đã hoàn thành
3	Công ty Cổ phần Lilama 69-3	Tư vấn niêm yết	Đang thực hiện



4	Công ty Cổ phần Cơ khí lắp máy Lilama	Tư vấn niêm yết	Đang thực hiện
5	Công ty Cổ phần Bia Hà Nội – Hải Dương	Tư vấn niêm yết	Đã hoàn thành
6	Công ty Cổ phần SADICO Cần Thơ	Tư vấn niêm yết	Đã hoàn thành
7	Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội	Phát hành trái phiếu chuyển đổi, Bảo lãnh phát hành	Đang thực hiện
8	Công ty Cổ phần Sách và Thiết bị giáo dục tại Thành phố Hà Nội	Tư vấn phát hành, Bảo lãnh phát hành	Đã hoàn thành
9	Công ty Cổ phần Đầu tư và Phát triển giáo dục Hà Nội	Tư vấn phát hành, Bảo lãnh phát hành	Đang thực hiện
10	Công ty Cổ phần Đầu tư tài chính Giáo dục	Tư vấn phát hành, Bảo lãnh phát hành	Đang thực hiện
11	Công ty Cổ phần May Thanh Trì	Tư vấn tài chính	Đang thực hiện
12	Công ty Cổ phần Phát triển hạ tầng Vĩnh Phúc	Tư vấn tài chính	Đang thực hiện
13	Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà nước (SCIC)	Tư vấn bán đấu giá cổ phần	Đang thực hiện
14	Công ty Cao su Quảng Trị	Tư vấn chuyển đổi doanh nghiệp	Đang thực hiện
15	Công ty Cao su Bà Rịa	Tư vấn chuyển đổi doanh nghiệp	Đang thực hiện
16	Công ty Cao su Bình Thuận	Tư vấn chuyển đổi doanh nghiệp	Đang thực hiện
		

(Nguồn: SHS)

5.9. Tình hình phát triển các sản phẩm mới

Công tác nghiên cứu phát triển các sản phẩm mới được SHS chú trọng phát triển đồng bộ trên nhiều lĩnh vực hoạt động như hoạt động môi giới, hoạt động tư vấn tài chính, hoạt động công nghệ thông tin... nhằm đưa tới khách hàng các sản phẩm tiện ích với mục tiêu tối đa hóa lợi ích cho khách hàng.

Bộ phận Công nghệ thông tin của Công ty luôn kết hợp chặt chẽ với Bộ phận môi giới tích cực nghiên cứu nhằm đưa ra các sản phẩm mới phục vụ khách hàng, như dịch vụ đặt và hủy lệnh trực tuyến nhanh chóng và chính xác, ứng trước trực tuyến - cực kỳ tiện lợi, tra cứu nhiều loại thông tin bổ ích như lịch sử lệnh, phát sinh giao dịch nộp rút tiền và chứng khoán, thống kê lãi lỗ với nhiều tiêu chí, quản lý danh mục đầu tư, cảnh báo giá và khối lượng chứng khoán khi đến ngưỡng thiết lập trước. Bên cạnh đó, giao dịch trực tuyến còn tích hợp bảng giá thông minh, có thể xem theo danh mục, không hạn chế sản, sắp xếp theo nhiều tiêu chí khác nhau. Phân hệ cho phép đặt lệnh nhanh từ bất kỳ màn hình nào, hỗ trợ ra quyết định từ các mức giá tốt nhất...



Bên cạnh đó, Bộ phận tư vấn tài chính và Bảo lãnh phát hành cũng thường xuyên nghiên cứu phát triển các sản phẩm đòi hỏi trình độ, kinh nghiệm chuyên sâu như dịch vụ tư vấn mua bán, sáp nhập doanh nghiệp, tư vấn chuyển đổi doanh nghiệp... nhằm tiến tới tiếp cận các hợp đồng lớn, tạo tiền đề làm mũi nhọn tiên phong khai thác và mở rộng thị trường cho Công ty.

6. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong năm gần nhất

6.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động kinh doanh của công ty trong năm 2007, 2008 và Năm 2009

– Kết quả hoạt động kinh doanh

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009
Tổng giá trị tài sản	502.610.379.051	438.829.483.643	613.996.595.701
Doanh thu thuần	4.256.888.053	92.505.480.506	195.564.327.822
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	3.325.333.484	29.882.906.999	100.734.121.977
Lợi nhuận khác	0	0	1.100.516.161
Lợi nhuận trước thuế	3.325.333.484	29.882.906.999	101.834.638.138
Lợi nhuận sau thuế	2.394.240.108	20.049.941.931	84.694.777.556
Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức		81,20%	

(Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2007, năm 2008 và năm 2009)

6.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của công ty trong năm 2009

Do tác động của cuộc suy thoái kinh tế toàn cầu, năm 2009 được đánh giá là năm đầy khó khăn và thách thức với nền kinh tế toàn cầu nói chung và nền kinh tế Việt Nam nói riêng. Hầu hết các công ty chứng khoán đều đề ra kế hoạch doanh thu lợi nhuận ở mức thấp so với khả năng tài chính và vị thế của công ty (chủ yếu xoay quanh mốc 300-400 điểm của VN-Index). Tuy vậy, với nhận định năm 2009 là năm “trong nguy có cơ”, SHS đã mạnh dạn đề ra mục tiêu lợi nhuận sau thuế cho năm 2009 là 41.4 tỷ đồng, cao hơn con số đạt được năm 2008 tới 84,46%. Kết quả kinh doanh của SHS trong năm 2009 với con số 84.5 tỷ đồng lợi nhuận sau thuế, vượt kế hoạch 105,6% cho thấy công tác dự báo, nhận định thị trường cũng như khả năng nắm bắt, và tận dụng tốt cơ hội thị trường của công ty là đáng ghi nhận.

Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của công ty trong năm 2009:

Thuận lợi

Nền kinh tế trong nước và toàn cầu có tín hiệu phục hồi nhờ sự trợ giúp kịp thời của



Chính phủ.

Trước khả năng nền kinh tế tăng trưởng chậm lại khi chịu tác động của suy thoái kinh tế toàn cầu, Chính phủ đã ban hành gói kích cầu trị giá 8 tỷ USD hỗ trợ tăng trưởng nền kinh tế. Sự hỗ trợ của Chính phủ và nền tảng thị trường trong nước giúp nền kinh tế Việt Nam đã có những tín hiệu khả quan từ Quý II, tốc độ tăng trưởng GDP tăng dần qua các quý. TTCK - với vai trò hàn thử biểu của nền kinh tế - đã có sự tăng trưởng mạnh mẽ. Từ mức đáy 235 điểm vào cuối tháng 2, thị trường đã tăng lên mức đỉnh 633 điểm vào ngày 23/10 với khối lượng giao dịch liên tiếp lập kỷ lục, từ đó tác động tích cực đến hiệu quả kinh doanh của Công ty.

Luồng tiền đổ vào thị trường được khơi thông nhờ chương trình hỗ trợ lãi suất của Chính phủ.

Với chương trình hỗ trợ lãi suất ngắn hạn 4% của Chính phủ, hoạt động tín dụng của hệ thống Ngân hàng gia tăng mạnh mẽ. Với việc là một kênh đầu tư hiệu quả, TTCK cũng thu hút được không nhỏ nguồn tiền đầu tư, hỗ trợ thị trường tăng trưởng mạnh mẽ.

Thị trường giao dịch sôi động giúp hoạt động môi giới của Công ty có sự tiến triển khả quan, doanh thu môi giới thu được gấp 15,6 lần năm 2008. Và tận dụng đúng cơ hội thị trường, kết quả hoạt động tự doanh của SHS cũng đạt được những con số ấn tượng.

Công tác dự báo, tận dụng cơ hội thị trường của Ban lãnh đạo SHS.

Với quan điểm thận trọng của hầu hết các chuyên gia kinh tế về sự khó khăn trong năm 2009, kết quả kinh doanh khả quan của SHS thể hiện Công ty đã mạnh dạn tận dụng cơ hội thị trường, đẩy mạnh hoạt động tự doanh khi thị trường giảm xuống mức hợp lý.

Khó khăn

Cạnh tranh giữa các công ty chứng khoán ngày càng gay gắt

Sự cạnh tranh giữa các công ty chứng khoán ngày càng gay gắt qua sự cung cấp các dịch vụ tài chính đi kèm như cho vay hợp tác kinh doanh, bán chứng khoán trước ngày T+4. Việc SHS tuân thủ đúng nguyên tắc đạo đức nghề nghiệp, không áp dụng việc bán chứng khoán trước ngày T+4 cũng có ảnh hưởng một phần đến hoạt động môi giới của công ty.

Thị trường chịu tác động lớn từ chính sách vĩ mô của Chính phủ

TTCK đã trải qua giai đoạn điều chỉnh khá mạnh vào quý IV/2009 khi Chính phủ phát tín hiệu thu hẹp chính sách tài khoá, chính sách tiền tệ nhằm giảm thiểu áp lực lạm phát. Thị trường sụt giảm, luồng tiền đổ vào thị trường giảm sút ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của Công ty.

Mặc dù còn một số khó khăn khách quan tác động đến hiệu quả kinh doanh nhưng kết quả đạt được của SHS là tiền đề để công ty tiếp tục phát triển trong những năm tiếp theo.



7. Vị thế của công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành

7.1 Vị thế của công ty trong ngành

Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội ra đời vào thời điểm cuối năm 2007 và chính thức đi vào hoạt động từ 15/2/2008 với đầy đủ 5 nghiệp vụ kinh doanh của một công ty chứng khoán. Tuy mới đi vào hoạt động nhưng với định hướng chiến lược đúng đắn và đầu tư có hiệu quả, SHS đã gây dựng được vị thế nhất định trên TTCK Việt Nam.

Điểm mạnh

Nguồn nhân lực

Nguồn nhân lực là yếu tố quan trọng, quyết định thành công của doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ chứng khoán. Nhận thức rõ điều này, SHS đã chú trọng khâu tuyển dụng nhằm thu hút đội ngũ lãnh đạo cũng như chuyên viên có trình độ và chuyên nghiệp trong công việc.

Bộ máy lãnh đạo của SHS gồm nhiều chuyên gia có trình độ cao trong lĩnh vực tài chính ngân hàng, được đào tạo bài bản qua nhiều chương trình có uy tín trên toàn cầu như CFA, ACCA và có kinh nghiệm, tầm nhìn chiến lược và trình độ quản trị lâu năm trong lĩnh vực chứng khoán, kiểm toán.

Với tầm nhìn chiến lược và định hướng lãnh đạo đúng đắn, SHS cũng thu hút được nhiều nhân tài, có kinh nghiệm chuyên sâu đảm nhiệm vị trí lãnh đạo các phòng ban. Và mặc dù đi vào hoạt động cuối năm 2007, khi thị trường chứng khoán Việt Nam còn đang trong tình trạng thiếu nhân sự nhưng SHS đã rất chú trọng khâu tuyển dụng nhân viên. Đội ngũ nhân viên nghiệp vụ của Công ty đều có chứng chỉ hành nghề, có nhiều năm kinh nghiệm trong lĩnh vực chứng khoán, kiểm toán.

Bên cạnh việc thu hút nhân tài, SHS cũng chú trọng xây dựng mức lương thưởng hợp lý, môi trường làm việc 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.

Tầm nhìn chiến lược và trình độ quản trị của Ban lãnh đạo, tính chuyên nghiệp của nhân viên và sự đồng lòng nhất trí vì sự phát triển chung của SHS sẽ giúp Công ty thu được những thành công hơn nữa trong tương lai.

Công nghệ hiện đại

Mục tiêu hoạt động của SHS được xác định ngay từ khi thành lập là trở thành một trong những công ty chứng khoán lớn và có uy tín không chỉ trên TTCK Việt Nam mà còn trong khu vực và trên thế giới. Nhận thức rõ yếu tố quyết định để một công ty chứng khoán thành công, vượt trội so với đối thủ là khả năng công nghệ và chất lượng nhân lực. SHS đã đầu tư vào công nghệ và xây dựng đội ngũ chuyên viên Công nghệ thông tin có năng lực cao, có



khả năng tự xây dựng và phát triển các ứng dụng nghiệp vụ phục vụ hoạt động của Công ty. Chủ động tiếp quản các hệ thống phần mềm từ các đối tác cung cấp, thể hiện qua việc nắm vững và phát triển mở rộng thêm hệ thống giao dịch trực tuyến với HOSE, Website công ty, Hệ thống Core giao dịch chứng khoán Hệ thống site trao đổi công việc nội bộ... tạo nên thế mạnh riêng của SHS trong việc khả năng cung cấp dịch vụ cho khách hàng.

Đi tiên phong trong việc ứng dụng công nghệ hiện đại với phần mềm linh hoạt, độ tin cậy cao và hệ thống gateway chuẩn mực, SHS là một trong những công ty đầu tiên tham gia giao dịch không sàn với HOSE, giao dịch từ xa với HNX. Bên cạnh đó bảng giá trực tuyến của SHS được nhà đầu tư đánh giá cao nhờ tốc độ và thiết kế chuyên nghiệp, đầy đủ thông tin. Những thông tin về thị trường, về nền kinh tế, về nhận định phân tích được SHS cập nhật đầy đủ và thường xuyên bằng cả ba thứ tiếng Việt, Anh, Nhật. Đây là những giá trị tiện ích SHS đem đến cho nhà đầu tư với phương châm cung cấp dịch vụ chuyên nghiệp nhất đến khách hàng.

Hệ thống máy chủ của SHS được đầu tư đồng bộ từ các hãng sản xuất có uy tín trên thế giới như IBM, HP, ... Các ứng dụng nghiệp vụ được triển khai trên các máy chủ mạnh, ứng dụng công nghệ cluster, hỗ trợ ảo hoá, khả năng mở rộng và nâng cấp dễ dàng, đảm bảo độ an toàn tối đa. Cơ sở dữ liệu của SHS được lưu trữ trên các tủ đĩa SAN nhằm tăng cường tốc độ truy xuất thông tin. Tất cả các dữ liệu quan trọng đều được sao lưu đầy đủ hàng ngày, đảm bảo khả năng khôi phục dữ liệu tức thời thông qua các giải pháp backup/restore dữ liệu của Symantec, hãng bảo mật dữ liệu hàng đầu trên thế giới.

Hệ thống mạng của SHS được xây dựng dựa trên chuẩn mạng kiến trúc hướng dịch vụ (SONA) của Cisco. Các core switch giga thông lượng lớn, tất cả đều được dự phòng nóng, đảm bảo khả năng loadbalancing, độ sẵn sàng cao và thời gian downtime tối thiểu. Các chi nhánh và phòng giao dịch của công ty được kết nối với Hội sở thông qua các đường truyền leased line được cung cấp bởi các nhà cung cấp dịch vụ hàng đầu Việt Nam như VDC, FPT, Viettel... Hiện tại SHS đã tham gia tất cả các hệ thống giao dịch của hai Sở giao dịch chứng khoán HOSE và HNX. Kết nối đến 2 trung tâm giao dịch này được đầu tư đồng bộ, đáp ứng đầy đủ các tiêu chuẩn của 2 sàn.

Hệ thống an ninh bảo mật của công ty bao gồm nhiều lớp, đồng bộ, ứng dụng các công nghệ bảo mật bằng thiết bị phần cứng và phần mềm hàng đầu của các hãng Cisco, Juniper Networks, Symantec... đảm bảo độ an toàn tối đa cho tài khoản của khách hàng mở tại công ty.

Nhận thức được vai trò về công nghệ, SHS cũng đã mở rộng mối quan hệ với các đối tác:

- Ký hợp đồng hợp tác về công nghệ với Công ty chứng khoán Ngân hàng Công thương (ICBS). Hai bên thỏa thuận hỗ trợ, trao đổi, tận dụng các ưu thế kỹ thuật, cơ sở hạ tầng của nhau.
- Ký thỏa thuận hợp tác toàn diện với Công ty TNHH Phần mềm HT2D. Đây là đối tác



gắn bó với SHS ngay từ những ngày đầu thành lập. HT2D cung cấp các giải pháp website và Gateway giao dịch trực tuyến cho SHS. HT2D với Trirange Portal Server là sản phẩm duy nhất ở Việt Nam được Microsoft kiểm chứng về chất lượng và được đăng tải trên Solution Finder của Microsoft, đồng thời sản phẩm này cũng dành được giải nhì Trí Tuệ Việt Nam 2007 và giải Sao Khuê 2008. HT2D là đối tác vàng của Microsoft từ tháng 7/2007 và trở thành nhà cung cấp phần mềm độc lập (ISV) đầu tiên và duy nhất tại Việt Nam của Microsoft. HT2D là sự đảm bảo vững chắc cho SHS về mặt công nghệ. Ngược lại, SHS cũng là đơn vị tư vấn, hỗ trợ chuyên môn tài chính, chứng khoán cho HT2D trong những giải pháp phần mềm, dịch vụ thông tin cho các tổ chức tài chính, công ty chứng khoán và các nhà đầu tư.

Tiềm lực vốn

Tính đến thời điểm 31/12/2009, vốn điều lệ của SHS đạt hơn 410 tỷ đồng, thuộc mức cao so với các công ty trong ngành. Trong bối cảnh khá nhiều công ty chứng khoán phải rút bớt nghiệp vụ kinh doanh do không đáp ứng đủ về vốn thì lượng vốn điều lệ của SHS đã đáp ứng vượt mức yêu cầu về vốn pháp định đối với các nghiệp vụ kinh doanh của Công ty. Việc thực hiện đầy đủ 5 nghiệp vụ kinh doanh sẽ giúp SHS có lợi thế hơn khi cung cấp dịch vụ cho nhà đầu tư cũng như khi tham gia thị trường do các nghiệp vụ kinh doanh có tác động hỗ trợ lẫn nhau rất mật thiết.

Mặt khác, tiềm lực vốn cho phép SHS cung cấp thêm các dịch vụ giá trị gia tăng nhằm nâng cao tiện ích cho khách hàng như các dịch vụ hợp tác đầu tư, cầm cố chứng khoán... giúp nhà đầu tư tận dụng tốt hơn cơ hội trên thị trường.

Tiềm lực vốn lớn cũng cho phép công ty tận dụng cơ hội đầu tư khi thị trường giảm điểm, khi hoạt động tự doanh vẫn là một trong những nghiệp vụ đem lại doanh thu, lợi nhuận chủ yếu cho công ty chứng khoán, đặc biệt là trong giai đoạn thị trường hiện nay.

Qua đó có thể khẳng định, lợi thế nguồn vốn chính là yếu tố cơ bản, tạo điều kiện thuận lợi cho SHS thực hiện hoạt động kinh doanh cũng như trợ giúp tốt nhất cho nhà đầu tư.

Ưu thế cổ đông sáng lập

SHS có 7 cổ đông sáng lập là những tổ chức, định chế tài chính lớn mạnh về tiềm lực tài chính, giàu kinh nghiệm quản lý và hoạt động trong nhiều lĩnh vực kinh tế khác nhau, bao gồm:

- Ngân hàng TMCP Sài Gòn - Hà Nội (SHB);
- Tập đoàn Công nghiệp Cao su Việt Nam;
- Tập đoàn Công nghiệp Than - Khoáng Sản Việt Nam;
- Công ty Cổ phần Tập đoàn T&T;
- Công ty CP Phát triển đô thị và Khu công nghiệp Cao su Việt Nam;



- Công ty Cổ phần Đầu tư Công nghiệp An Sinh;
- Công ty TNHH Dịch vụ Thương mại Hà Nội.

Đồng lòng vì mục tiêu trở thành định chế tài chính chuyên nghiệp không chỉ trên TTCK Việt Nam mà còn trong khu vực và trên Thế giới, SHS đã có được sự cam kết đầu tư lâu dài, sự hỗ trợ tối đa của các thành viên sáng lập. Và với tiềm lực tài chính và kinh nghiệm kinh doanh của cổ đông sáng lập, SHS đã có những lợi thế đặc thù mà không nhiều công ty chứng khoán có được.

Nền tảng tài chính của các cổ đông sáng lập cho phép Công ty huy động được nguồn vốn dồi dào phục vụ cho hoạt động kinh doanh cũng như hỗ trợ việc giao dịch của nhà đầu tư.

Bên cạnh đó, sự hỗ trợ của cổ đông sáng lập giúp SHS có nhiều lợi thế trong việc tiếp cận, đánh giá tiềm năng tăng trưởng, cơ hội đầu tư trong ngành than, khoáng sản và cao su, là một trong những ngành công nghiệp chủ lực của Việt Nam, nhằm đem đến nhà đầu tư cũng như SHS những nhận định đúng đắn và cơ hội đầu tư tốt nhất.

Mặt khác, SHS có được ưu thế về khách hàng khi thực hiện các dịch vụ tư vấn tài chính cũng như ủy thác đầu tư cho các cổ đông sáng lập, đặc biệt là cổ đông sáng lập là các Tập đoàn Nhà nước lớn. Cán bộ nhân viên của cổ đông sáng lập cũng là nguồn khách hàng đầy tiềm năng cho mảng hoạt động môi giới của Công ty, đặc biệt khi mảng giao dịch trực tuyến của Công ty ngày càng được nhà đầu tư đánh giá cao.

Điểm yếu

Thị phần môi giới còn hạn chế

Đi vào hoạt động chính thức với đủ 5 nghiệp vụ từ 15/2/2008, trong giai đoạn TTCK đang sụt giảm mạnh mẽ, giao dịch toàn thị trường âm ảm khiến công tác nâng cao thị phần môi giới của SHS gặp rất nhiều khó khăn. Thị phần môi giới thấp có ảnh hưởng không nhỏ đến hiệu quả hoạt động môi giới của Công ty.

Tuy nhiên, chúng tôi đánh giá điểm yếu này là khách quan và có thể khắc phục. SHS đã nỗ lực nâng cao thương hiệu, gây dựng thị phần qua việc chuyển trụ sở chính sang khu vực trung tâm, phát triển thêm nhiều sản phẩm có giá trị gia tăng cho nhà đầu tư như bán tin phân tích, hợp đồng hỗ trợ tài chính... và SHS đang nỗ lực không ngừng trong việc nghiên cứu, nhằm đem đến những tiện ích tốt nhất đến nhà đầu tư. Từ những nỗ lực trên, tốc độ tăng trưởng số lượng tài khoản của Công ty rất nhanh. Tính đến ngày 21/5/2009, chỉ trong vòng gần 5 tháng, số lượng tài khoản khách hàng mở mới tại Công ty đã bằng 54% số lượng tài khoản mở trong cả năm 2008, số lượng tài khoản tổ chức tại SHS lên tới 17 tài khoản, điều này đã thể hiện sự coi trọng của những tổ chức đầu tư tới chất lượng dịch vụ của SHS. Sự tin tưởng của khách hàng chính là tiền đề giúp hoạt động môi giới của Công ty ngày càng nâng cao hiệu quả.



Thương hiệu chưa được biết đến rộng rãi

Sau hơn hai năm hoạt động, trong giai đoạn thị trường âm ảm và sự cạnh tranh giữa các công ty chứng khoán ngày càng khốc liệt khi có tới 102 công ty chứng khoán đang hoạt động, vấn đề khẳng định thương hiệu đối với một công ty mới như SHS là vô cùng khó khăn và cần có yếu tố thời gian. Mặc dù Công ty đã có nhiều biện pháp quảng bá hợp lý, từng bước khẳng định vị thế trên TTCK Việt Nam nhưng nhìn chung, thương hiệu SHS vẫn chưa được nhà đầu tư biết đến rộng rãi. Điều này ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả dịch vụ của công ty, trước hết là hoạt động môi giới, tư vấn, bảo lãnh phát hành.

Hiện nay, mạng lưới chi nhánh của SHS hiện chưa nhiều. Ngoài trụ sở chính, Công ty chỉ có một chi nhánh tại Thành phố Hồ Chí Minh và một chi nhánh tại thành phố Đà Nẵng, chưa có phòng giao dịch ở rộng rãi các vùng miền trong cả nước cũng phần nào ảnh hưởng đến công tác tạo dựng thương hiệu SHS. Mặc dù mạng giao dịch trực tuyến của Công ty có thể đáp ứng tốt yêu cầu giao dịch chứng khoán của nhà đầu tư và các hoạt động tư vấn, bảo lãnh... công ty hoàn toàn có thể khắc phục được điểm yếu về số lượng chi nhánh nhưng nhìn chung, tâm lý nhà đầu tư vẫn ưu tiên hơn đối với những công ty chứng khoán có chi nhánh, phòng giao dịch tại địa phương mình. Nhận thức được điều này, SHS đã có kế hoạch tận dụng ưu thế cổ đông sáng lập Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội, mở phòng giao dịch rộng rãi trên cả nước, từ đó góp phần nâng cao vị thế cũng như hiệu quả kinh doanh của Công ty.

Cơ hội

TTCK đang trong đà hồi phục

Đối với nhiều công ty chứng khoán, việc thị trường chứng khoán sau một thời gian giảm mạnh và đang trong quá trình hồi phục là cơ hội tốt cho các Công ty có tiềm lực mạnh về tài chính tiến hành giải ngân và đầu tư. Và với riêng SHS, do trước đó chưa tham gia nhiều vào hoạt động tự doanh và có lượng tiền mặt nhàn rỗi ở mức cao, chúng tôi coi TTCK sụt giảm là cơ hội vàng, giúp Công ty nâng cao vị thế và hiệu quả kinh doanh.

Kết thúc năm 2008, SHS còn hơn 278 tỷ đồng tiền mặt. Với tầm nhìn chiến lược, SHS đã nhận định đúng đắn tình hình thị trường, đẩy mạnh giải ngân trong giai đoạn cuối quý I đầu quý II/2009. Sự đẩy mạnh hoạt động tự doanh đúng đắn này sẽ giúp SHS nâng cao hiệu quả kinh doanh khi TTCK phục hồi và đi vào chu kỳ tăng trưởng mới.

Mặt khác, với tiềm năng dài hạn của nền kinh tế đất nước, TTCK sẽ nhanh chóng qua giai đoạn suy giảm, đi vào chu kỳ tăng trưởng mới cao và bền vững hơn. Thực tế với một số thông tin tích cực của nền kinh tế trong nước và thế giới, TTCK Việt Nam đã tăng trưởng mạnh trong 3 tháng gần đây với khối lượng và giá trị giao dịch kỷ lục, giúp SHS nâng cao hiệu quả hoạt động môi giới. TTCK phục hồi sau giai đoạn sụt giảm sẽ giúp các công ty chứng khoán nói chung và SHS nói riêng nâng cao hiệu quả hoạt động môi giới, tư vấn và



bảo lãnh phát hành, đặc biệt khi SHS đã chủ động nâng cao chất lượng phục vụ, đón đầu giai đoạn mới của thị trường với năng lực và thành công mới.

Cơ hội cho công ty Chứng khoán mới

TTCK Việt Nam qua gần 9 năm hoạt động đã thu được những thành tựu đáng khích lệ, trở thành kênh huy động, kênh đầu tư hiệu quả, được nhiều tổ chức và nhà đầu tư quan tâm. Nhưng với tiềm năng phát triển của nền kinh tế đất nước và lợi thế về dân số trẻ của Việt Nam, tiềm năng phát triển của TTCK còn rất lớn.

Số lượng tài khoản giao dịch chứng khoán trên thị trường tính đến cuối năm 2008 chỉ đạt hơn 400.000 tài khoản, là quá nhỏ so với quy mô dân số Việt Nam cũng như so với tiềm năng phát triển của thị trường. Với tiềm năng tăng trưởng của nền kinh tế, TTCK Việt Nam sẽ có cơ hội tăng trưởng lên những mốc cao mới, thu hút ngày càng nhiều nhà đầu tư mới cả trong và ngoài nước tham gia. Lượng khách hàng tiềm năng này chính là cơ hội để SHS nắm bắt, ngày càng nâng cao danh tiếng trên thị trường.

Mặt khác, theo lộ trình cổ phần hóa doanh nghiệp Nhà nước đến 2010, TTCK Việt Nam còn đón nhận nhiều doanh nghiệp lớn, có chất lượng cao như Vietinbank, MobiFone, VinaFone... sẽ thu hút ngày càng nhiều sự quan tâm của nhà đầu tư, giúp TTCK sôi động, làm gia tăng hiệu quả hoạt động của Công ty chứng khoán. Và với lợi thế cổ đông sáng lập, SHS sẽ có ưu thế hơn trong việc tư vấn tài chính cũng như bảo lãnh phát hành đối với các công ty trực thuộc cổ đông sáng lập.

Thách thức

Áp lực cạnh tranh ngành

Cạnh tranh giữa các công ty chứng khoán

Trong giai đoạn TTCK khó khăn và sự tham gia của ngày càng nhiều công ty chứng khoán trên thị trường, vấn đề cạnh tranh giữa các công ty chứng khoán ngày càng trở nên gay gắt. Các công ty chứng khoán liên tiếp đưa ra các hình thức khuyến mại như giảm phí giao dịch, tặng quà, hỗ trợ khi mở tài khoản mới, trả thuế TNCN từ đầu tư chứng khoán cho nhà đầu tư.... Là công ty chứng khoán mới ra đời trong bối cảnh nhà đầu tư đang e ngại TTCK sụt giảm sâu không hào hứng tham gia thị trường, việc tìm kiếm nhà đầu tư mới ngày càng khó khăn, buộc SHS phải thực hiện khá nhiều hình thức khuyến mại, từ đó làm tăng chi phí kinh doanh của Công ty.

Mặt khác, hình thức cạnh tranh giữa các công ty chứng khoán ngày càng phát triển, không chỉ dựa trên mức phí mà cả những dịch vụ tiện ích đến nhà đầu tư, tạo sức ép không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ đối với khách hàng.

Cạnh tranh của các kênh đầu tư khác



Với sự phát triển của thị trường tài chính, thị trường đầu tư, ngày càng có nhiều kênh đầu tư thu hút nhà đầu tư tham gia như vàng, ngoại tệ, bất động sản, lãi suất, hàng hoá..., làm giảm nguồn tiền đổ vào TTCK, từ đó ảnh hưởng đến sự tăng trưởng của thị trường.

Áp lực về chất lượng TTCK trưởng thành

Với quy mô hiện tại, TTCK Việt Nam còn quá nhỏ so với các TTCK trong khu vực vốn có hàng nghìn doanh nghiệp niêm yết và được sự quan tâm của đại bộ phận dân chúng. Và các công ty chứng khoán đang hoạt động, trong đó có SHS mặc dù trình độ hoạt động đã đáp ứng tốt yêu cầu hiện nay nhưng sự tăng trưởng mạnh của thị trường khi nền kinh tế phục hồi và sự cạnh tranh ngày càng gay gắt ở lĩnh vực chứng khoán trong thời gian tới sẽ đem đến thách thức khá lớn cho các công ty chứng khoán về trình độ công nghệ, quy mô hoạt động, quy mô vốn, chất lượng nhân sự và chất lượng quản trị.

Áp lực từ Chính sách

Sự thay đổi của chính sách vĩ mô có tác động không nhỏ đến hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp, từ đó tác động đến TTCK, ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh của SHS.

TTCK Việt Nam còn non trẻ, hệ thống pháp luật điều chỉnh hiện còn chưa đồng bộ. Ngoài chịu tác động của Luật chứng khoán, những chính sách của Chính phủ nhằm tác động đến những yếu tố vĩ mô của nền kinh tế sẽ có ảnh hưởng không nhỏ đến thị trường. Sự tác động của chính sách đến thị trường, dù tích cực hay tiêu cực cũng sẽ ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của các công ty chứng khoán nói chung và SHS nói riêng. Vấn đề là công ty chứng khoán cần nhận định rõ xu hướng để từ đó có hướng đi hợp lý, biến thách thức thành cơ hội phát triển.

7.2 Triển vọng phát triển của ngành

Thị trường chứng khoán với vai trò thị trường vốn bậc cao đang ngày càng thể hiện tính ưu thế trong nền kinh tế thị trường hiện nay.

a) Thị trường chứng khoán đã trở thành kênh huy động vốn, kênh đầu tư hiệu quả của nền kinh tế

Cùng với đà tăng trưởng của nền kinh tế, TTCK Việt Nam đã có sự tăng trưởng vượt bậc sau 8 năm hoạt động. Thị trường đã khẳng định ưu thế là kênh huy động vốn hiệu quả khi theo thống kê của UBCKNN, trong tổng số 240 nghìn tỷ đồng giá trị giao dịch toàn thị trường năm 2007, các công ty niêm yết đã huy động được trên 90 nghìn tỷ thông qua việc phát hành tăng vốn, đáp ứng kịp thời và có hiệu quả hoạt động kinh doanh. Mặc dù trong năm 2008, sự sụt giảm của thị trường khiến lượng vốn huy động của các doanh nghiệp sụt giảm nhưng TTCK vẫn được xem là kênh huy động vốn hiệu quả nhất đối với các chủ thể cần vốn. Nguồn cung trên thị trường không ngừng gia tăng mạnh mẽ, hiện đã có 360 mã chứng khoán được giao dịch. Và theo kế hoạch cổ phần hóa doanh nghiệp Nhà nước của



Chính phủ đến 2010, cả nước còn 71 Tổng công ty phải cổ phần hóa, đáng chú là các doanh nghiệp lớn thuộc các ngành kinh tế trọng điểm như tài chính, năng lượng, bưu chính viễn thông..., Nhà nước còn cần huy động nguồn vốn khá lớn từ trái phiếu phục vụ cho mục đích đầu tư phát triển. Đây là lượng hàng hóa có chất lượng, thu hút nhiều nhà đầu tư quan tâm, tạo điều kiện thúc đẩy thị trường phát triển bền vững. Và lượng cung hàng hóa này sẽ làm gia tăng hiệu quả hoạt động môi giới, tư vấn, bảo lãnh phát hành cho các công ty chứng khoán nói chung và SHS nói riêng.

Cùng với sự phát triển của nền kinh tế, TTCK đã thu hút ngày càng nhiều nhà đầu tư cả trong và ngoài nước tham gia, trở thành kênh đầu tư hiệu quả của nền kinh tế. Số lượng tài khoản giao dịch của nhà đầu tư đã tăng trưởng vượt bậc, từ mức 140.000 tài khoản vào cuối năm 2006 đã lên tới hơn 400.000 tài khoản vào cuối năm 2008⁴, trong đó có trên 12.000 tài khoản của nhà đầu tư nước ngoài với nhiều định chế tài chính lớn tham gia. Theo số liệu ước tính của Ngân hàng Thế giới, tính đến cuối năm 2007, nhà đầu tư nước ngoài nắm giữ gần ¼ tổng giá trị thị trường của Sàn giao dịch chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh, tương đương gần 5,3 tỷ USD. Trong năm 2008 – 2009, khủng hoảng kinh tế toàn cầu khiến khối ngoại buộc phải bán ra chứng khoán cải thiện cơ cấu tài chính nhưng nhìn chung, TTCK Việt Nam vẫn là thị trường đầy tiềm năng đối với nhà đầu tư nước ngoài.

b) Quy mô thị trường còn ở mức thấp

Đến cuối năm 2008, giá trị vốn hóa TTCK Việt Nam chỉ đạt khoảng 17% GDP⁵, giảm rất mạnh so với mức 40% thời điểm cuối năm 2007. Giá trị vốn hóa quá nhỏ cũng như thiếu những mã chứng khoán lớn, có vốn hóa trên 1 tỷ USD sẽ ảnh hưởng đến nhận định đầu tư của khối ngoại cũng như khiến TTCK chưa thu hút được nhiều nhà đầu tư, không thể hiện đúng vai trò hàn thử biểu của nền kinh tế. Theo đề án phát triển thị trường vốn Việt Nam đến năm 2010, định hướng 2020 của Thủ tướng Chính phủ⁶, tổng giá trị vốn hóa thị trường sẽ bằng 50% GDP vào năm 2010 và huy động vốn cho đầu tư phát triển qua thị trường vốn đạt 16% GDP. Định hướng đầy mạnh phát triển TTCK này sẽ giúp thị trường được Chính phủ chú trọng quan tâm, đẩy mạnh hoàn thiện hành lang pháp lý, tăng nguồn cung có chất lượng cho thị trường, giúp TTCK ngày càng thể hiện vị thế là kênh huy động vốn, kênh đầu tư chủ đạo trong nền kinh tế.

c) Sản phẩm hàng hóa cho thị trường còn chưa nhiều

Hiện nay, TTCK Việt Nam chỉ đơn thuần giao dịch chứng khoán, chưa có các sản phẩm phái sinh và các hình thức giao dịch như quyền chọn, bán khống. Đối với một TTCK phát triển, sản phẩm đầu tư, hình thức đầu tư trên thị trường phải đa dạng, đáp ứng được đầy đủ

⁴ Nguồn: Thống kê của Trung tâm lưu ký

⁵ Theo tính toán của SHS

⁶ Theo Quyết định số 128/2007/QĐ-TTg



yêu cầu của nhà đầu tư. Thực tế khi thị trường sụt giảm mạnh, tính thanh khoản toàn thị trường giảm sút nghiêm trọng do không có phương thức đầu tư bán khống khi nhận định xu hướng đi xuống của thị trường. Cũng như khi thị trường đi lên, bên bán ra nắm giữ chứng khoán không chịu bán ra, trong khi không có công cụ hợp đồng quyền chọn hỗ trợ nhà đầu tư, khiến tính thanh khoản toàn thị trường cũng giảm sút, giảm cơ hội của nhà đầu tư. Bên cạnh đó, thời gian giao dịch hiện nay là T+3, thực tế đến ngày T+4, nhà đầu tư mới có tiền hoặc chứng khoán về để tiếp tục giao dịch, chậm hơn nhiều so với các thị trường thế giới, khiến nhà đầu tư có thể không tận dụng được cơ hội thị trường.

Hiện tại, Sở Giao dịch Chứng khoán Hồ Chí Minh đang chủ trương giao dịch thêm phiên buổi chiều, cho phép nhà đầu tư mở nhiều tài khoản và đẩy mạnh công nghệ, trước mắt áp dụng thời gian giao dịch T+1 đối với giao dịch thỏa thuận lô lớn 100.000 đơn vị. Những nỗ lực này sẽ giúp thị trường tăng tính thanh khoản, phản ánh rõ hơn những biến động thị trường, từ đó thu hút nhà đầu tư.

d) Tiềm năng phát triển còn rất lớn

Nền kinh tế Việt Nam có đà tăng trưởng thuộc mức cao nhất thế giới, trung bình trong 5 năm qua đạt gần 8%/năm⁷. Mặc dù cùng với những bất ổn của yếu tố vĩ mô trong nước và đà suy thoái của nền kinh tế toàn cầu, TTCK Việt Nam đã có sự sụt giảm mạnh trong năm 2008 và tiến tới năm 2009 đầy khó khăn và thách thức. Tuy nhiên với tiềm lực thị trường trong nước và hàng hóa xuất khẩu, với những giải pháp phù hợp của Chính phủ, những yếu tố vĩ mô của nền kinh tế trong nước đã đi vào ổn định, Việt Nam được kỳ vọng sẽ nhanh chóng vượt qua khủng hoảng và tiếp tục đi lên với đà tăng trưởng bền vững. Và cùng với đó, TTCK sẽ tiếp tục có những bước phát triển cao hơn nữa, là cơ hội cho các công ty chứng khoán có tầm nhìn chiến lược nắm bắt và đi đến thành công.

7.3 Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của Công ty với định hướng của ngành, chính sách của Nhà nước và xu thế chung trên thế giới

Trong nền kinh tế toàn cầu hóa hiện nay, việc xây dựng và phát triển TTCK là một xu thế tất yếu của tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế, là yêu cầu tất yếu để đẩy nhanh tiến trình công nghiệp hóa – hiện đại hóa đất nước, xây dựng nền kinh tế thị trường hiện đại. Và những bước phát triển tiếp theo của TTCK là sẽ có sự niêm yết, sự kết nối lẫn nhau giữa các TTCK toàn cầu. Nhận thức được vấn đề đó, Việt Nam rất quan tâm chú trọng tới sự phát triển ngành và định hướng sự phát triển sát với xu thế phát triển chung của thế giới.

Trước xu thế hội nhập và phát triển, TTCK Việt Nam đang đứng trước những cơ hội để phát triển mạnh mẽ và đi cùng với sự phát triển đó là những cơ hội và thách thức đối với

⁷ Nguồn Tổng cục Thống kê



các công ty chứng khoán để phát triển bền vững. Với tầm nhìn chiến lược và bề dày kinh nghiệm của Ban lãnh đạo, SHS đã chú trọng nắm bắt quy luật và những yêu cầu tất yếu của thị trường để có chiến lược phát triển phù hợp với đường lối phát triển, quy mô hoạt động, dịch vụ sản phẩm và trình độ công nghệ của TTCK trong nước và thế giới, nhằm tạo ra sức cạnh tranh với các công ty cùng ngành không chỉ trong nước mà còn trong khu vực.

a) Phù hợp về phương châm hoạt động

“Chính trực – Sáng tạo – Chuyên nghiệp – Sự hài lòng của khách hàng” là tiêu chí hàng đầu được SHS đặt ra trong hoạt động cung ứng dịch vụ, sản phẩm cho khách hàng. Những phương châm trên đã đáp ứng được tất cả những yêu cầu về hoạt động của một công ty chứng khoán đối với nhà đầu tư, bởi phương châm hoạt động của SHS đều đi đến mục tiêu cao nhất là có được sự hài lòng của khách hàng. Đặt khách hàng là trung tâm, SHS sẽ ngày càng nâng cao chất lượng và hiệu quả dịch vụ để đem lại lợi ích cao nhất cho khách hàng, cùng khách hàng “Biến cơ hội thành giá trị”.

b) Phù hợp về quy mô hoạt động

Nhận thức rõ yêu cầu về vốn để đầu tư công nghệ, cơ sở hạ tầng và đầu tư nhân lực để có thể thành công và phát triển bền vững, SHS đã chú trọng quy mô vốn, đầu tư ngay từ thời điểm ban đầu về công nghệ hiện đại và đội ngũ nhân sự chuyên nghiệp, giỏi về chuyên môn. Và trước yêu cầu phát triển và cạnh tranh trong thời gian tới, SHS đã xây dựng kế hoạch tăng cường tiềm lực tài chính và mở rộng mạng lưới hoạt động, ngay cả trong bối cảnh TTCK sụt giảm để đón trước cơ hội khi thị trường phục hồi. Sự đi tắt đón đầu này sẽ tạo điều kiện nâng cao sức cạnh tranh của SHS trong thời gian tới.

c) Phù hợp về dịch vụ sản phẩm

Bên cạnh các sản phẩm truyền thống, SHS hiện đang từng bước triển khai cung ứng các sản phẩm dịch vụ có chất lượng cao để đáp ứng nhu cầu của nhà đầu tư trong và ngoài nước. Cùng với việc triển khai dịch vụ giao dịch từ xa, các hoạt động nghiên cứu và phân tích thị trường, phân tích ngành, phân tích doanh nghiệp đang được SHS nỗ lực đẩy mạnh. Với xu thế phát triển theo chiều sâu của TTCK trong thời gian tới, định hướng cung cấp các sản phẩm với chất lượng cao của SHS là hoàn toàn phù hợp.

d) Phù hợp về công nghệ

SHS đã xác định đầu tư và nâng cấp công nghệ là mấu chốt để có thể phát triển bền vững. Với sự tăng trưởng về quy mô của TTCK Việt Nam, nhu cầu của nhà đầu tư được dự báo ngày càng cao. Trên thực tế, phương thức giao dịch tại Sở GDCK Thành phố Hồ Chí Minh cũng như Sở GDCK Hà Nội đang được thay đổi sang hình thức giao dịch không sàn cho phù hợp nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho nhà đầu tư và quan trọng hơn là tận dụng ưu thế của công nghệ thông tin để đưa thị trường vận hành theo hướng hiện đại. Hiện tại công nghệ của SHS hoàn toàn đáp ứng được yêu cầu kết nối với hai sàn. Nhưng với mục tiêu



phát triển dài hạn và tăng mạnh về quy mô, đem lại lợi ích tối đa cho khách hàng, SHS sẽ chú trọng đầu tư và triển khai hệ thống công nghệ thông tin một cách toàn diện và đồng bộ.

8. Chính sách đối với người lao động

8.1. Số lượng người lao động trong công ty;

Một trong những lợi thế cạnh tranh của SHS so với các công ty khác trong cùng ngành đó là nguồn nhân lực.

Ban lãnh đạo: không những có trình độ chuyên môn cao mà còn có năng lực quản lý, giàu kinh nghiệm và tâm huyết với Công ty.

Người lao động: năng động, sáng tạo, được đào tạo thường xuyên, đoàn kết và gắn bó với Công ty.

Tính đến thời điểm ngày 30/9/2009, tổng số lao động của Công ty là 102 người.

CƠ CẤU LAO ĐỘNG PHÂN CHIA THEO TRÌNH ĐỘ

Trình độ	Số người	Tỷ lệ (%)
Cao học và trên cao học	12	11,76
Đại học	84	82,35
Cao đẳng, trung cấp	6	5,89
Tổng	102	100

(Nguồn: SHS)

8.2. 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.

a) 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.

b) Chính sách lương, thưởng, trợ cấp 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.

c) 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 khóa 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.



9. Chính sách cổ tức

Đại hội cổ đông thường niên sẽ quyết định tỷ lệ cổ tức trả cho cổ đông dựa trên đề xuất của Hội đồng quản trị, kết quả kinh doanh của năm hoạt động và phương hướng hoạt động kinh doanh của những năm tiếp theo.

Năm 2008 là năm đầu tiên Công ty đi vào hoạt động, cũng là năm có nhiều khó khăn của nền kinh tế nói chung và ngành tài chính nói riêng, tuy nhiên, ban lãnh đạo cùng với toàn thể cán bộ nhân viên SHS đã nỗ lực phấn đấu để hoạt động có lãi và chia cổ tức cho các cổ đông, mức cổ tức năm 2008 là 5,5%. Nhận định năm 2009 vẫn là một năm tiếp tục gặp nhiều khó khăn đối với lĩnh vực tài chính nên Đại hội đồng cổ đông đã thông qua mức cổ tức dự kiến cho năm 2009 là 8,5%.

10. Tình hình tài chính

10.1 Các chỉ tiêu cơ bản

a. Trích khấu hao TSCĐ

Tài sản cố định được khấu hao theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian hữu dụng ước tính phù hợp với hướng dẫn tại Quyết định số 206/2003/QĐ-BTC ngày 12/12/2003 của Bộ trưởng Bộ Tài Chính.

Thời gian khấu hao áp dụng cho các loại tài sản tại Công ty như sau:

Máy móc, thiết bị	:	03 - 07 năm
Phương tiện vận tải	:	06 năm
Tài sản cố định khác	:	04 năm
Phần mềm quản lý	:	03 năm

b. Mức lương bình quân

Thu nhập bình quân hàng tháng của nhân viên SHS là 8.200.000 VND/tháng trong năm 2008. Nhìn chung, mức thu nhập của người lao động trong Công ty ở mức cao so với mặt bằng chung của các doanh nghiệp trong ngành và mang tính cạnh tranh tương đối cao.

c. Thanh toán các khoản nợ đến hạn:

Công ty thực hiện thanh toán các khoản nợ đúng thời hạn. Tính đến thời điểm 31/12/2008, Công ty không phát sinh bất kỳ các khoản nợ quá hạn nào.

d. Các khoản phải nộp theo luật định

Công ty thực hiện nghiêm túc việc nộp các khoản thuế VAT, thuế thu nhập doanh nghiệp, thuế thu nhập cá nhân theo quy định của Nhà nước.



e. Trích lập các quỹ

Sau khi kết thúc năm tài chính 2008, tại Đại hội đồng cổ đông thường niên được tổ chức vào ngày 27/03/2008, Đại hội đồng cổ đông SHS đã thông qua và Công ty đã thực hiện việc trích lập các quỹ như sau:

TÌNH HÌNH TRÍCH LẬP CÁC QUỸ NĂM 2008

Chỉ tiêu	Tỷ lệ so với LNST
Quỹ dự trữ bổ sung vốn điều lệ	5%
Quỹ dự phòng tài chính	5%
Quỹ khen thưởng và phúc lợi	1%
Tổng cộng	11%

Nguồn: Nghị quyết ĐHCĐ thường niên năm 2008

f. Tổng dư nợ vay

Chỉ tiêu	31/12/2007 (VND)	31/12/2008 (VND)	31/12/2009 (VND)
Vay và nợ ngắn hạn	70.000.000.000	0	70.000.000.000
Vay ngân hàng	70.000.000.000	0	59.000.000.000
Vay các đối tượng khác	0	0	11.000.000.000
Vay và nợ dài hạn	0	0	0
Tổng cộng	70.000.000.000	0	70.000.000.000

(Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2007, năm 2008 và năm 2009)

g. Tình hình công nợ hiện nay

Các khoản phải thu

(ĐVT: đồng)

Chỉ tiêu	31/12/2007		01/01/2009		31/12/2009	
	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn
Phải thu của khách hàng	0	0	0	0	1.067.804.182	0
Trả trước cho người bán	867.149.150	0	1.128.081.305	0	1.034.241.700	0
Phải thu hoạt động giao dịch chứng khoán	0	0	675.387.000	0	0	0
Các khoản phải thu khác	361.565.307.169	0	91.419.968.245	0	405.478.038.030	0
Tổng cộng	362.432.456.319	0	93.223.436.550	0	407.580.083.912	0

(Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2007, năm 2008 và Năm 2009)



Các khoản phải trả

(ĐVT: đồng)

Chỉ tiêu	31/12/2007		31/12/2008		31/12/2009	
	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn
Nợ ngắn hạn	72.338.072.078	0	21.355.646.798	0	142.875.369.070	0
Vay và nợ ngắn hạn	70.000.000.000	0		0	70.000.000.000	0
Phải trả người bán	939.745.742	0	480.825.750	0	116.579.079	0
Người mua trả tiền trước	0	0	19.090.909	0	440.577.550	0
Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	931.093.376	0	12.486.602.057	0	17.874.188.936	0
Phải trả người lao động	356.232.960	0	2.819.704.502	0	4.150.328.600	0
Chi phí phải trả	111.000.000	0	382.000.000	0	1.014.294.668	0
Phải trả tổ chức phát hành chứng khoán	0	0	243.600.000	0	0	0
Phải trả hoạt động giao dịch chứng khoán	0	0	1.403.020.000	0	536.626.469	0
Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	0	0	3.520.803.580	0	48.742.773.768	0
Tổng cộng	72.338.072.078	0	21.355.646.798	0	142.875.369.070	0

(Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2007, năm 2008 và năm 2009)

10.2 Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

STT	Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009
1	Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
	- Hệ số thanh toán ngắn hạn (lần)	5,69	19,42	4,19
	- Hệ số thanh toán nhanh (lần)	1,50	13,04	0,72
2	Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
	- Hệ số nợ/Tổng tài sản (lần)	0,17	0,05	0,23
	- Hệ số nợ/Vốn chủ sở hữu (lần)	0,21	0,05	0,31
3	Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
	- Vòng quay tổng tài sản (DT thuần/Tổng tài sản) (lần)	0,02	0,19	0,37



STT	Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009
	- Vòng quay vốn lưu động (DT thuần/vốn lưu động bình quân) (lần)	0,02	0,21	0,38
4	Chỉ tiêu về khả năng sinh lợi			
	- Hệ số LN sau thuế/DT thuần (%)	56,24	21,67	43,31
	- Hệ số LN sau thuế/Vốn chủ sở hữu (%)	1,15	4,82	19,07
	- Hệ số LN sau thuế/Tổng tài sản (%)	0,95	4,26	16,09
	- Hệ số LN từ hoạt động KD/DT thuần (%)	78,12	32,30	51,51

(Nguồn: Tổng hợp số liệu Báo cáo kiểm toán năm 2007, năm 2008 và năm 2009)

Căn cứ các chỉ tiêu tài chính được tổng hợp trên có thể thấy được xu hướng hoạt động của Công ty trong năm 2009 đã khác biệt hoàn toàn với năm 2008 và năm 2007. Cụ thể, các chỉ tiêu liên quan đến nợ phải trả của Công ty đã thay đổi theo chiều hướng Công ty đang tăng dần các khoản nợ (thông qua Chỉ tiêu khả năng thanh toán, Chỉ tiêu về cơ cấu vốn) thể hiện rõ ràng sự chuyên minh của công ty thời điểm hiện tại so với thời gian đầu hoạt động, đây là biểu hiện phù hợp với quy luật khách quan của một công ty tài chính. Có hai nguyên nhân liên quan như sau:

Thứ nhất: Trong giai đoạn năm 2007 và năm 2008, Công ty không thực hiện huy động vốn nhiều do Công ty mới thành lập chưa tham gia sâu vào thị trường, đồng thời do sự nhận định đúng đắn của Ban lãnh đạo công ty về tình hình thị trường năm 2008 do vậy đã quyết định không huy động vốn tham gia vào thị trường. Điều này đã thể hiện sự sáng suốt trong quyết định đầu tư của Ban lãnh đạo Công ty đã giúp Công ty giảm thiểu tối đa những ảnh hưởng tiêu cực của cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu năm 2008 đến hoạt động của Công ty.

Thứ hai: 9 tháng đầu năm 2009, nhận định được tín hiệu tốt từ nền kinh tế và thị trường chứng khoán Việt Nam cũng như thế giới. Ban lãnh đạo công ty đã quyết định tăng cường huy động vốn đầu tư từ bên ngoài nhằm tận dụng tốt nhất những cơ hội từ thị trường mang lại. Việc tăng cường huy động này thể hiện ở hệ số nợ/tổng tài sản và hệ số nợ/vốn chủ sở hữu tăng mạnh so với năm 2007 và năm 2008, điều này làm giảm hệ số phản ánh khả năng thanh toán của Công ty, tuy nhiên hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn vẫn >1, thể hiện Công ty mặc dù Công ty đã huy động vốn nhiều nhưng vẫn đảm bảo khả năng thanh toán, đảm bảo tình hình tài chính của Công ty luôn lành mạnh.

Việc sử dụng đòn bẩy tài chính nêu trên đã đem lại kết quả tích cực cho hoạt động kinh doanh của công ty, thể hiện Hệ số lợi nhuận sau thuế/doanh thu thuần và Hệ số lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/doanh thu thuần tăng mạnh so trong năm 2009. Mặc dù việc sử dụng đòn bẩy tài chính như sử dụng con dao hai lưỡi, tuy nhiên với kết quả kinh doanh thuận lợi đem lại đã thể hiện sự đúng đắn trong chiến lược hoạt động của Công ty.



11. Hội đồng quản trị, Ban Tổng giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng

Danh sách Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát, Ban Tổng giám đốc được SHS bổ nhiệm như sau:

a) Hội đồng quản trị

- Ông Đỗ Quang Hiến	Chủ tịch
- Ông Nguyễn Văn Lê	Phó Chủ tịch
- Ông Phạm Hồng Thái	Phó Chủ tịch
- Ông Nguyễn Công Sử	Thành viên
- Bà Đinh Thị Tiểu Phương	Thành viên
- Ông Trần Thoại	Thành viên
- Ông Phạm Ngọc Lâm	Thành viên

b) Ban Kiểm soát

- Bà Phạm Thị Bích Hồng	Trưởng ban
- Bà Đàm Ngọc Bích	Thành viên
- Ông Lương Đức Chính	Thành viên

c) Ban Tổng Giám đốc

- Ông Trần Quốc Triệu	Tổng Giám đốc
- Ông Hoàng Đình Lợi	Phó Tổng giám đốc
- Bà Bùi Thị Minh Tâm	Phó Tổng giám đốc

11.1. Sơ yếu lý lịch của các thành viên Hội đồng quản trị

a) Chủ tịch HĐQT – Ông Đỗ Quang Hiến

Họ và tên:	ĐỖ QUANG HIẾN
Giới tính:	Nam
Ngày, tháng, năm sinh:	29/10/1962
Số chứng minh thư nhân dân:	010142347 cấp ngày 29/10/1991 tại Hà Nội
Nơi sinh:	Hà Nội
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Quê quán:	Hà Nội
Địa chỉ thường trú:	SN 61, Hai Bà Trưng, P. Cửa Nam, Hoàn Kiếm, Hà Nội.



Chỗ ở hiện tại: SN 61 Phố Hai Bà Trưng, P. Cửa Nam, Q. Hoàn Kiếm, TP Hà Nội.
Số điện thoại liên lạc: 04.3.5378010
Trình độ văn hoá: 10/10
Trình độ chuyên môn: Kỹ sư vật lý vô tuyến
Quá trình công tác:

Thời gian	Nơi làm việc	Chức vụ
1984-1987	XN Sửa chữa máy thu hình – Đài phát thanh Hà Nội	Kỹ sư
1987-1988	Công ty điện tử Hà Nội (HANEL)	Kỹ sư
1988-1993	Viện nghiên cứu Công nghệ Quốc gia	Kỹ sư vật lý
1993- nay	Công ty Cổ phần Tập đoàn T&T	Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng giám đốc

Chức vụ công tác hiện nay tại Công ty: Chủ tịch Hội đồng quản trị

Chức vụ nắm giữ ở các tổ chức khác:

- Chủ tịch Hội đồng quản trị Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội
- Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Quản lý quỹ đầu tư Sài Gòn - Hà Nội
- Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Tổng giám đốc Công ty Cổ phần Tập đoàn T&T;
- Chủ tịch Hiệp hội doanh nghiệp vừa và nhỏ Thành phố Hà Nội
- Phó Chủ tịch Liên đoàn Bóng bàn Việt Nam
- Ủy viên Mặt trận Tổ quốc Việt Nam

Hành vi vi phạm pháp luật: không có

Các khoản nợ đối với Công ty: không có

Thù lao và các khoản lợi ích khác: thù lao Hội đồng quản trị

Lợi ích liên quan đối với Công ty: không có

Số cổ phần nắm giữ:

- Sở hữu cá nhân: không có

- Đại diện vốn cho cổ đông sáng lập (Công ty cổ phần Tập đoàn T&T): 6.163.500 cổ phần

- Tỷ lệ cổ phần đại diện: 15,01%

Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của công ty:

Chị gái: Đỗ Thị Thu Hà, CMT số 010271178 sở hữu 13.200 cổ phần, chiếm tỷ lệ 0,03 %



b) Phó Chủ tịch HĐQT – Ông Nguyễn Văn Lê

Họ và tên: **NGUYỄN VĂN LÊ**
 Giới tính: Nam
 Ngày, tháng, năm sinh: 18/7/1973
 Số CMTND: 361431012 Ngày cấp: 05/4/2000 Nơi cấp: Cần Thơ
 Nơi sinh: Cần Thơ
 Quốc tịch: Việt Nam
 Dân tộc: Kinh
 Quê quán: Cần Thơ
 Địa chỉ thường trú: 31 Khu vực Thới Bình, Phường Thới An Đông,
 Q Bình Thủy, TP Cần Thơ
 Chỗ ở hiện tại: 1B, Ngõ 3 Vạn Phúc, Q Ba Đình, Hà Nội
 Số điện thoại liên lạc: 04.3.9423388
 Trình độ văn hoá: 12/12
 Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ Kinh tế - Tài chính Ngân hàng
 Quá trình công tác:

Thời gian	Nơi làm việc	Chức vụ
1996 – 1998	Ngân hàng Thanh Thắng	Phó Tổng giám đốc
1998 – 1999	Công ty kiểm toán AFC	Kiểm toán viên
1999 – nay	Ngân hàng TMCP Nhon Ái nay là Ngân hàng TMCP Sài Gòn - Hà Nội	Tổng giám đốc

Chức vụ công tác hiện nay tại Công ty: Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị

Chức vụ nắm giữ ở các tổ chức khác:

- Thành viên Hội đồng quản trị kiêm Tổng Giám đốc Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội.
- Thành viên Hội đồng quản trị Công ty CP Quản lý Quỹ đầu tư Sài Gòn – Hà Nội

Hành vi vi phạm pháp luật: không

Các khoản nợ đối với Công ty: không

Thù lao và các khoản lợi ích khác: thù lao Hội đồng quản trị

Lợi ích liên quan đối với công ty: không

Số cổ phần nắm giữ:

- Sở hữu cá nhân: không
- Đại diện vốn của cổ đông sáng lập – Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội: 4.109.000 cổ phần



- Tỷ lệ cổ phần đại diện: 10,007%

Người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của Công ty: không

c) Phó Chủ tịch HĐQT – Ông Phạm Hồng Thái

Họ và tên: **PHẠM HỒNG THÁI**
 Giới tính: Nam
 Ngày, tháng, năm sinh: 15/01/1960
 Số chứng minh thư nhân dân: 012055167 cấp ngày 19/7/1997 tại Hà Nội
 Nơi sinh: Quảng Ninh
 Quốc tịch: Việt Nam
 Dân tộc: Kinh
 Quê quán: Thái Bình
 Nơi đăng ký hộ khẩu thường trú: Số 25 ngõ 80 Hoàng Đạo Thành, Kim Giang, Thanh Xuân, Hà Nội
 Chỗ ở hiện tại: Số nhà 85B3, Khu Đô thị mới Đại Kim, Quận Hoàng Mai, TP. Hà Nội
 Số điện thoại liên lạc: 043.5378010
 Trình độ văn hoá: 10/10
 Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ Quản trị kinh doanh
 Quá trình công tác:

Thời gian	Nơi làm việc	Chức vụ
1982-1991	Công ty than Hà Tu - Quảng Ninh	Chuyên viên Kế toán - Phụ trách tổ tổng hợp
1991-1995	Công ty than Hồng Gai	Chuyên viên Kế toán - Phụ trách phòng tổng hợp
1995-nay	Tổng Công ty than Việt Nam nay là Tập đoàn Công nghiệp Than - Khoáng sản Việt Nam	Chuyên viên Kế toán - Phụ trách tổng hợp. Từ 1998-2000 Phó ban Tài chính, Phó giám đốc Trung tâm tín dụng và thanh toán. Từ 2000-2008: Phó ban kế toán-Thống kê- Tài chính kiêm trưởng phòng tín dụng và thanh toán. Từ 2009 đến nay: Trưởng ban Tài chính Tập đoàn Công nghiệp Than – Khoáng sản Việt Nam



Chức vụ công tác hiện nay tại Công ty: Phó chủ tịch Hội đồng quản trị
Chức vụ nắm giữ ở tổ chức khác: Trưởng ban tài chính Tập đoàn Than – Khoáng sản Việt Nam
Hành vi vi phạm pháp luật: không
Các khoản nợ đối với Công ty: không
Thù lao và các khoản lợi ích khác: thù lao Hội đồng quản trị
Lợi ích liên quan đối với Công ty: không
Số cổ phần nắm giữ :
- Sở hữu cá nhân : 1.174 cổ phần
- Đại diện vốn của cổ đông sáng lập (Tập đoàn Công nghiệp Than – Khoáng sản Việt Nam): 4.109.000 cổ phần
- Tỷ lệ cổ phần nắm giữ : 10,011%
Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của công ty: Không

d) Thành viên HĐQT – Bà Đinh Thị Tiểu Phương

Họ và tên: **ĐINH THỊ TIỂU PHƯƠNG**
Giới tính: Nữ
Ngày, tháng, năm sinh: 14/8/1966
Số CMND: 022159361 cấp ngày 04/3/2004, nơi cấp: CA TP. Hồ Chí Minh
Nơi sinh: Hà Nội
Quốc tịch: Việt Nam
Dân tộc: Kinh
Quê quán: Huyện Tam Bình, tỉnh Vĩnh Long
Nơi đăng ký hộ khẩu thường trú: Số nhà 14/38A Đường Kỳ Đồng, Phường 9, Quận 3, TP.Hồ Chí Minh
Chỗ ở hiện tại: 210 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Quận 3, TP.Hồ Chí Minh
Số điện thoại liên lạc: 04. 39429936
Trình độ văn hoá: 10/10



Trình độ chuyên môn:

Cử nhân kinh tế ngành Tài chính kế toán

Quá trình công tác:

Thời gian	Nơi làm việc	Chức vụ
1988-1996	Xí nghiệp may BHLĐ – Tổng cục Cao su	Kế toán trưởng
1996-1998	Xí nghiệp may BHLĐ – Tổng cục Cao su	Giám đốc xí nghiệp
1998-2001	Công ty Tài chính Cao su – Tổng công ty Cao su Việt Nam	Trưởng phòng tín dụng
2004-2006	Công ty CP Chế biến gỗ Thuận An – Tổng Công ty Cao su Việt Nam	Kế toán trưởng
2006 đến nay	Công ty Tài chính cao su Công ty CP Phát triển Đô thị và KCN Cao su	- Kế toán trưởng- Phó giám đốc Công ty - Ủy viên HĐQT

Chức vụ công tác hiện nay tại Công ty: Thành viên Hội đồng quản trị

Chức vụ nắm giữ tại các tổ chức khác:

- Kế toán trưởng – Phó Giám đốc Công ty Tài chính Cao su
- Thành viên Hội đồng quản trị Công ty CP Phát triển Đô thị và khu Công nghiệp Cao su

Hành vi vi phạm pháp luật: không

Các khoản nợ đối với Công ty: không có

Thù lao và các khoản lợi ích khác: thù lao HĐQT

Lợi ích liên quan đối với công ty: không

Số cổ phần nắm giữ:

- Sở hữu cá nhân: không
- Đại diện vốn của cổ đông sáng lập (Công ty CP Phát triển Đô thị và KCN Cao su): 3.759.000 cổ phần
- Tỷ lệ cổ phần đại diện: 9,15%

Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của công ty: Không

e) Thành viên HĐQT – Ông Trần Thọại

Họ và tên: **TRẦN THOẠI**

Giới tính: Nam

Ngày, tháng, năm sinh: 01/12/1956

Số chứng minh thư nhân dân: 020132791 do CA TP HCM cấp ngày 18/7/1995



Nơi sinh: Quảng Nam
 Quốc tịch: Việt Nam
 Dân tộc: Kinh
 Quê quán: Quảng Nam
 Nơi đăng ký hộ khẩu thường trú: 159/56 Bis Trần Văn Đương, Phường 11,
 Quận 3, TP. Hồ Chí Minh
 Chỗ ở hiện tại: 159/56 Bis Trần Văn Đương, Phường 11, Quận 3,
 TP. Hồ Chí Minh
 Số điện thoại liên lạc: 043.5378010
 Trình độ văn hoá: 10/10
 Trình độ chuyên môn: Cử nhân Tài chính kế toán
 Quá trình công tác:

Thời gian	Nơi làm việc	Chức vụ
6/1987-8/1989	Tổng Cục cao su	Chuyên viên Vụ Tài chính kế toán
9/1989-5/1995	Tổng Công ty Cao su Việt Nam	Phó kế toán trưởng - Phó trưởng phòng Tài chính kế toán
5/1995-8/1995	Tổng Công ty Cao su Việt Nam	Quyền Kế toán trưởng - Quyền trưởng phòng Tài chính Kế toán
9/1995-4/2007	Tổng Công ty Cao su Việt Nam	Kế toán trưởng - Trưởng ban Tài chính Kế toán
4/2007 - nay	Tập đoàn Công nghiệp cao su Việt Nam	Phó Tổng giám đốc

Chức vụ công tác hiện nay tại công ty: Thành viên Hội đồng quản trị
 Chức vụ nắm giữ ở tổ chức khác: Phó tổng giám đốc Tập đoàn Công nghiệp Cao su Việt Nam
 Hành vi vi phạm pháp luật: không
 Các khoản nợ đối với Công ty: không
 Thù lao và các khoản lợi ích khác: Thù lao Hội đồng quản trị
 Lợi ích liên quan đối với công ty: không
 Số cổ phần nắm giữ:
 - Sở hữu cá nhân: không
 - Đại diện vốn của cổ đông sáng lập (Tập đoàn Công nghiệp cao su Việt Nam): 2.054.500 cổ phần



- Tỷ lệ cổ phần đại diện: 5,03%
- Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của Công ty: Không

f) Thành viên HĐQT – Ông Nguyễn Công Sử

Họ và tên: **NGUYỄN CÔNG SỬ**
 Giới tính: Nam
 Ngày, tháng, năm sinh: 16/11/1959
 Số Hộ chiếu: PT/A 1537299 cấp ngày 25/02/2005 có giá trị đến ngày 25/02/2010 do CQL XNC cấp
 Nơi sinh: Thái Bình
 Quốc tịch: Việt Nam
 Dân tộc: Kinh
 Quê quán: Thái Bình
 Nơi đăng ký hộ khẩu thường trú: 258 Bà Triệu, P. Lê Đại Hành, Q. Hai Bà Trưng, Hà Nội
 Chỗ ở hiện tại: 258 Bà Triệu, P. Lê Đại Hành, Q. Hai Bà Trưng, Hà Nội
 Số điện thoại liên lạc: 04.35563678 / 04.35563679
 Trình độ văn hoá: 10/10
 Trình độ chuyên môn: Kỹ sư Kinh tế
 Quá trình làm việc:

Thời gian	Nơi làm việc	Chức vụ
1986-1990	Viện Địa lý tài nguyên, Viện KH Việt Nam	Cán bộ nghiên cứu Địa lý Kinh tế
1992-2002	Công ty DANKA, Matxcova, LB Nga	Giám đốc
2003-nay	- Công ty CP Đầu tư Công nghiệp An Sinh - Công ty TNHH DANKA	- Chủ tịch HĐQT - Chủ tịch HĐTV

Chức vụ công tác hiện nay tại Công ty: Thành viên Hội đồng quản trị

Chức vụ nắm giữ tại tổ chức khác:

- Chủ tịch HĐQT Công ty CP Đầu tư công nghiệp An Sinh,
- Chủ tịch HĐTV Công ty TNHH Danka



Hành vi vi phạm pháp luật:	không
Các khoản nợ đối với công ty:	không
Thù lao và các khoản lợi ích khác:	Thù lao HĐQT
Lợi ích liên quan đối với công ty:	không
Số cổ phần nắm giữ:	
- Sở hữu cá nhân:	không
- Đại diện vốn của cổ đông sáng lập (Công ty CP Đầu tư công nghiệp An Sinh): 2.054.500 cổ phần	
- Tỷ lệ cổ phần đại diện:	5,003%
Những người liên quan nắm giữ cổ phiếu của Công ty:	không

f) Thành viên HĐQT – Ông Phạm Ngọc Lâm

Họ và tên:	PHẠM NGỌC LÂM
Giới tính:	Nam
Ngày, tháng, năm sinh:	02/6/1960
Số chứng minh thư nhân dân:	010316781 do CA TP Hà Nội cấp ngày 29/11/1995
Nơi sinh:	Hà Nội
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Quê quán:	Hà Nội
Nơi đăng ký hộ khẩu thường trú:	Số nhà 17 Phố Phù Đổng Thiên Vương, P. Ngô Thị Nhậm, Q. Hai Bà Trưng, Hà Nội
Chỗ ở hiện tại:	Số nhà 17 Phố Phù Đổng Thiên Vương, P. Ngô Thị Nhậm, Q. Hai Bà Trưng, Hà Nội
Số điện thoại liên hệ:	04.3.8225601
Trình độ văn hoá:	10/10
Trình độ chuyên môn:	Kinh doanh
Quá trình làm việc:	



Thời gian	Nơi làm việc	Chức vụ
1980-1994	Hợp tác xã Cơ khí Đoàn Kết Phường Tân Mai	Tổ trưởng
1994 -2000	Công ty XNK Mỹ nghệ Thăng Long	Trưởng phòng
2000- nay	Công ty TNHH Dịch vụ TM Hà Nội	Giám đốc

- Chức vụ công tác hiện nay tại công ty: Thành viên Hội đồng quản trị
- Chức vụ nắm giữ tại các công ty khác: Giám đốc Công ty TNHH Dịch vụ Thương mại Hà Nội
- Hành vi vi phạm pháp luật : không
- Các khoản nợ đối với công ty: không
- Thù lao và các khoản lợi ích khác: thù lao Hội đồng quản trị
- Lợi ích liên quan đối với công ty: không
- Số cổ phần nắm giữ
- Sở hữu cá nhân : không
 - Đại diện vốn của cổ đông sáng lập (Công ty TNHH Dịch vụ Thương mại Hà Nội): 2.054.500 cổ phần
 - Tỷ lệ cổ phần đại diện : 5,003%
 - Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của Công ty: không

11.2. Sơ yếu lý lịch thành viên Ban kiểm soát

a. Trưởng Ban Kiểm soát – Bà Phạm Thị Bích Hồng

- Họ và tên: **Phạm Thị Bích Hồng**
- Giới tính: Nữ
- Ngày, tháng, năm sinh: 08/02/1968
- Số giấy CMND: 012750800, ngày cấp 23/3/2005, nơi cấp: Hà Nội
- Nơi sinh: Thị xã Hải Dương
- Quốc tịch: Việt Nam
- Dân tộc: Kinh
- Quê quán: Hải Dương
- Nơi đăng ký hộ khẩu thường trú: Phòng 28, Ngách 19/78 phố Lạc Trung, Quận Hai Bà Trưng, Hà Nội.



Chỗ ở hiện tại: Phòng 28, ngách 19/78 phố Lạc Trung, Quận Hai Bà Trưng, Hà Nội

Số điện thoại liên lạc: 053.5377762

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
1989- 1995	Xí nghiệp sản xuất dịch vụ Dệt – Tổng Công ty Dệt May VN	Chuyên viên kế toán
1995 -1999	Công ty Dịch vụ Thương mại số 1 - Tổng Công ty Dệt May Việt Nam	Chuyên viên phòng TCKT
1999 – 03/2006	Công ty DV Thương mại Số 1- Tổng Công ty Dệt May VN	Phó phòng Tài chính - Kế toán
3/2006 – 3/2007	Công ty SX – Xuất nhập khẩu dệt may - Tập đoàn Dệt May VN	Phó phòng tài chính kế toán
3/2007 - 11/2008	Công ty CP Chứng khoán Hà Nội	Kế toán trưởng
8/2008 – nay	Công ty CP Chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội	Trưởng ban kiểm soát

Chức vụ công tác hiện nay: Trưởng ban Kiểm soát Công ty CP Chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội

Chức vụ nắm giữ ở tổ chức khác: không

Hành vi vi phạm pháp luật: không

Các khoản nợ đối với Công ty: không

Thù lao và các khoản lợi ích khác: Thù lao Trưởng ban kiểm soát

Lợi ích liên quan đối với công ty: không

Số cổ phần sở hữu: 870 cổ phần

Tỷ lệ cổ phần sở hữu: 0,002%

Những người liên quan nắm giữ cổ phiếu của công ty: không

b. Thành viên Ban Kiểm soát - Ông Lương Đức Chính

Họ và tên: **Lương Đức Chính**

Giới tính: Nam

Ngày, tháng, năm sinh: 20/05/1968



Số giấy CMND: 011784837, ngày cấp 01/06/2006, nơi cấp: Hà Nội

Nơi sinh: Hà Tây

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Thanh Hóa

Nơi đăng ký hộ khẩu thường trú: Số 4A - A8, Tập thể khí tượng thủy văn, phường Láng Thượng, Đống Đa, Hà Nội

Chỗ ở hiện tại: Số 4A - A8, Tập thể khí tượng thủy văn, phường Láng Thượng, Đống Đa, Hà Nội

Số điện thoại liên lạc: 0435377762

Trình độ văn hoá: 12/12

Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ kinh tế

Quá trình công tác:

Thời gian	Nơi làm việc	Chức vụ
1991- 1994	Công ty Đá quý Việt Nam	Nhân viên kế toán
1994 - 2007	Công ty Đá quý Việt Nhật	Kế toán trưởng, phó Tổng giám đốc
9/2007 – 12/2007	Tổng Công ty Than Khoáng sản Việt Nam	Phó trưởng phòng Tài chính Kế toán thống kê
1/2008 – 12/2008	Tập đoàn Công nghiệp Than – Khoáng sản Việt Nam	Phó Trưởng phòng thu xếp vốn và chứng khoán
01/2009 – nay	Tập đoàn Công nghiệp Than – Khoáng sản Việt Nam	Phó Trưởng ban Tài chính

Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên Ban Kiểm soát Công ty CP Chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội

Chức vụ nắm giữ ở tổ chức khác: Phó Trưởng ban Tài chính - Tập đoàn Công nghiệp Than – Khoáng sản Việt Nam

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Thù lao và các khoản lợi ích khác: Thù lao thành viên ban kiểm soát

Lợi ích liên quan đối với công ty: Không



Số cổ phần nắm giữ: 0
 Tỷ lệ cổ phần nắm giữ: 0
 Những người liên quan nắm giữ cổ phiếu của công ty: Không

c. Thành viên Ban kiểm soát – Bà Đàm Ngọc Bích

Họ và tên: **Đàm Ngọc Bích**
 Giới tính: Nữ
 Ngày, tháng, năm sinh: 10/7/1977
 Số giấy CMND: 013006990, ngày cấp 06/11/2007, nơi cấp: Hà Nội
 Nơi sinh: Hải Phòng
 Quốc tịch: Việt Nam
 Dân tộc: Kinh
 Nơi đăng ký hộ khẩu thường trú: Tổ 29, Ngọc Thụy, Long Biên, Hà Nội
 Chỗ ở hiện tại: Tổ 29, Ngọc Thụy, Long Biên, Hà Nội
 Số điện thoại liên lạc: 0435377762
 Trình độ văn hoá: 12/12
 Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ kế toán
 Quá trình công tác:

Thời gian	Nơi làm việc	Chức vụ
2000- 2003	Công ty Kona	Trưởng phòng bán hàng
2003 – 2005	Công ty VIKO GLOWIN	Phó phòng Kế toán
2005 - 2009	Công ty cổ phần Tập đoàn T&T	Kế toán trưởng
2009 đến nay	Công ty cổ phần Tập đoàn T&T	Phó Tổng Giám đốc

Chức vụ công tác hiện nay: Thành viên Ban kiểm soát Công ty CP Chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội

Chức vụ nắm giữ ở tổ chức khác:

- Thành viên HĐQT Công ty TNHH Liên Doanh T&T Baoercheng;
- Trưởng Ban Kiểm soát Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội;
- Phó Tổng Giám đốc Công ty CP Tập đoàn T&T.



Hành vi vi phạm pháp luật: Không
 Các khoản nợ đối với Công ty: Không
 Thù lao và các khoản lợi ích khác: Thù lao thành viên ban kiểm soát
 Lợi ích liên quan đối với công ty: không
 Số cổ phần nắm giữ: 0
 Tỷ lệ nắm giữ: 0
 Những người liên quan nắm giữ cổ phiếu của Công ty: Không

11.3. Sơ yếu lý lịch thành viên Ban Tổng Giám đốc, Kế toán trưởng

a) 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
10/2009 - Nay	Công ty CP CK Sài Gòn - Hà Nội	Tổng Giám đốc

Chức vụ tại công ty: **Tổng giám đốc**
 Chức vụ nắm giữ ở tổ chức khác: **Không có**
 Hành vi vi phạm pháp luật: **không có**
 Các khoản nợ đối với Công ty: **Không có**
 Thù lao và các khoản lợi ích khác: **Không có**
 Lợi ích liên quan đối với công ty: **Không có**
 Số cổ phần nắm giữ: **0**
 Tỷ lệ nắm giữ: **0**
 Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của Công ty: **Không**

b) 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 CPCK 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

Chức vụ công tác hiện nay: Phó Tổng giám đốc
 Chức vụ nắm giữ ở tổ chức khác: Không
 Hành vi vi phạm pháp luật: Không
 Các khoản nợ đối với Công ty: Không
 Thù lao và các khoản lợi ích khác: Không
 Lợi ích liên quan đối với công ty :
 Số cổ phần nắm giữ: 21.000 cổ phần
 Tỷ lệ cổ phần nắm giữ: 0,06%
 Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của Công ty: Không

c) 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

Chức vụ công tác hiện nay: Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội.

Chức vụ nắm giữ ở tổ chức khác: Không
 Hành vi vi phạm pháp luật: Không
 Các khoản nợ đối với Công ty: Không
 Thù lao và các khoản lợi ích khác: Không
 Lợi ích liên quan đối với công ty: Không
 Số cổ phần nắm giữ: 105.000 cổ phần
 Tỷ lệ cổ phần nắm giữ: 0,26%

Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của công ty: không

d) Kế toán trưởng - Bà Ưng Vân Hạnh

Họ và tên: **ƯƠNG 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

Chức vụ công tác hiện nay tại Công ty: Kế toán trưởng
 Chức vụ nắm giữ ở tổ chức khác: Không
 Hành vi vi phạm pháp luật: Không
 Các khoản nợ đối với Công ty: Không
 Thù lao và các khoản lợi ích khác: Không
 Lợi ích liên quan đối với công ty: Không
 - Số cổ phần nắm giữ: 11.740 cổ phần
 - Tỷ lệ cổ phần nắm giữ: 0.0286%.
 - Những người có liên quan nắm giữ cổ phiếu của công ty: Không

12. Tài sản

12.1. Giá trị tài sản cố định



Giá trị tài sản cố định theo Báo cáo tài chính tại thời điểm 31/12/2008

Đơn vị tính: đồng

STT	Khoản mục	Nguyên giá	Hao mòn lũy kế	Giá trị còn lại
I.	Tài sản cố định hữu hình	7.273.633.379	1.469.251.130	5.804.382.249
1	Máy móc thiết bị	4.586.411.439	1.207.633.511	3.378.777.928
2	Phương tiện vận tải, truyền dẫn	2.602.509.400	241.514.569	2.360.994.831
3	Tài sản cố định khác	84.712.540	20.103.050	64.609.490
II.	Tài sản cố định vô hình	3.119.150.850	650.692.226	2.468.458.624
1	Phần mềm	3.119.150.850	650.692.226	2.468.458.624
Tổng cộng		10.392.784.229	2.119.943.356	8.272.840.873

(Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2008)

Giá trị tài sản cố định theo Báo cáo tài chính tại thời điểm 31/12/2009

Đơn vị tính: đồng

STT	Khoản mục	Nguyên giá	Hao mòn lũy kế	Giá trị còn lại
I.	Tài sản cố định hữu hình	9.416.855.764	3.595.534.591	5.821.321.173
1	Máy móc thiết bị	6.401.262.404	2.841.630.487	3.559.631.917
2	Phương tiện vận tải, truyền dẫn	2.602.509.400	695.087.946	1.907.421.454
3	Tài sản cố định khác	413.083.960	58.816.158	354.267.802
II.	Tài sản cố định vô hình	3.984.746.053	1.875.209.547	2.109.536.506
1	Phần mềm	3.984.746.053	1.875.209.547	2.109.536.506
Tổng cộng		12.031.279.664	13.401.601.817	5.470.744.138

(Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2009)

12.2. Tình hình sử dụng bất động sản

THỰC TRẠNG VỀ TÌNH HÌNH SỬ DỤNG BẤT ĐỘNG SẢN CỦA CÔNG TY

STT	Diễn giải	Diện tích sử dụng (m ²)	Hình thức sử dụng
1	Tầng 1 Tòa nhà Đào Duy Anh, số 9 Đào Duy Anh, Đống Đa, Hà Nội	268,31	Thuê trong 05 năm
2	Tầng 5 Tòa nhà Đào Duy Anh, số 9 Đào Duy Anh, Đống Đa, Hà Nội	362,72	Thuê trong 05 năm
3	Số 41-43 Pasteur, Quận 1, thành phố Hồ Chí Minh	200	Thuê trong 02 năm
4	Số 97 đường Lê Lợi, quận Hải Châu, thành phố Đà Nẵng	286	Thuê trong 05 năm



13. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm tiếp theo

13.1. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm tiếp theo

Chỉ tiêu	Năm 2009	
	VND	% +/- so với năm 2008
Tổng tài sản	467.806.951.807	6,60%
Vốn chủ sở hữu	432.159.866.753	3,54%
Doanh thu thuần	118.464.911.326	22,43%
Lợi nhuận trước thuế	49.419.291.193	48,82%
Lợi nhuận sau thuế	41.400.915.235	84,46%
Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	36,04%	12,84%
Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	9,58%	4,2%
Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	8,85%	3,74%
Cổ tức	8,5%	3%

(Nguồn: SHS)

13.2. Căn cứ để đạt kế hoạch lợi nhuận cổ tức nêu trên

Trước khi xây dựng các kế hoạch kinh doanh cho năm 2009, SHS đã nghiên cứu và phân tích rất kỹ xu hướng kinh tế không chỉ ở Việt Nam mà còn ở trên thế giới, cũng như xu hướng của thị trường chứng khoán Việt Nam để làm cơ sở cho việc tính toán doanh thu và lợi nhuận. Thực tế đến nay đã cho thấy rằng, những đánh giá và nhận định của SHS thời điểm đầu năm nay rất sát với những gì đã diễn ra trong nền kinh tế và thị trường chứng khoán trong gần nửa năm qua. Do vậy, SHS đã chủ động tham gia thị trường vào những thời điểm thích hợp và tới thời điểm hiện nay đã đạt được những thành công nhất định. Sự thành công này cũng là cơ sở để SHS tin tưởng rằng, SHS sẽ hoàn thành được kế hoạch kinh doanh đã đặt ra cho năm 2009 để tạo niềm tin cho CBCNV, cũng như các cổ đông của mình.

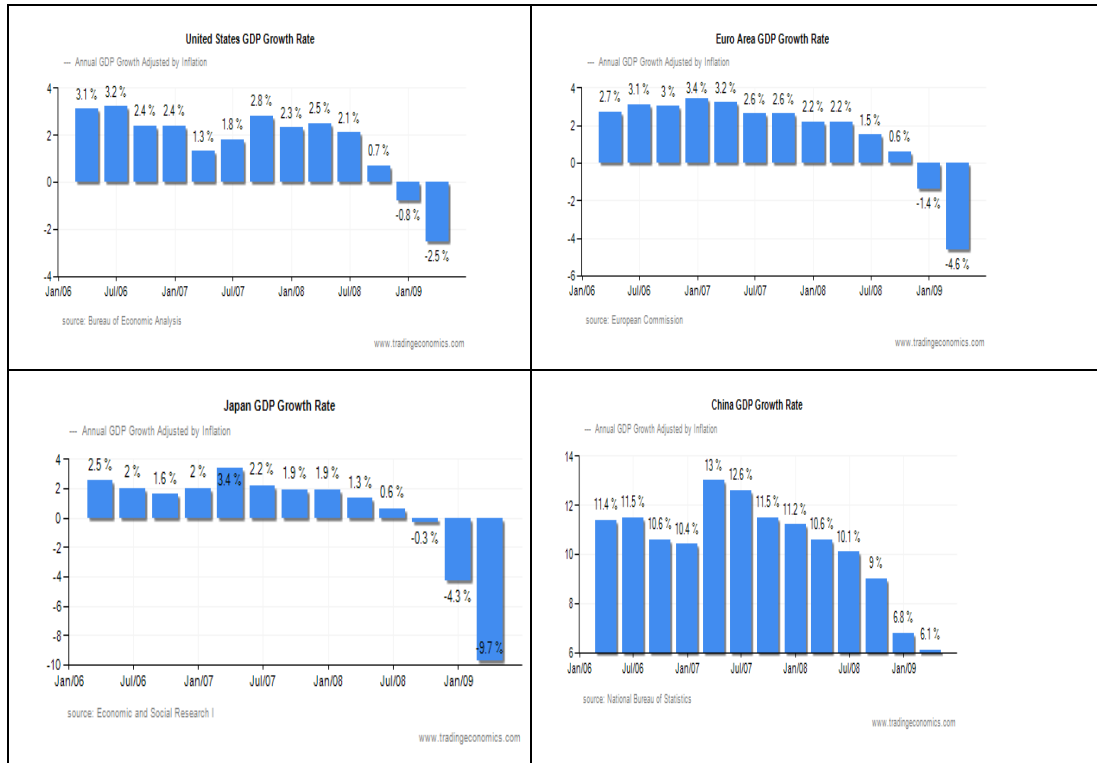
a) Tình hình kinh tế và triển vọng thị trường chứng khoán 2009

❖ Khủng hoảng kinh tế thế giới dần hạ nhiệt

Trải qua gần hết năm 2009, cuộc khủng hoảng kinh tế tài chính toàn cầu đã kéo kinh tế thế giới bước vào một giai đoạn khó khăn nhất kể từ thời kỳ Đại Khủng Hoảng năm 1929-1933. Theo số liệu cập nhật kinh tế mới nhất từ Viện nghiên cứu kinh tế toàn cầu (Global Economic Research⁸), quý 1 năm 2009 là quý suy giảm kinh tế mạnh nhất với nhiều quốc gia rơi vào tăng trưởng âm. GDP suy giảm tại các nền kinh tế chủ chốt như Mỹ (-2.5%), Khu vực đồng Euro (-4.6%), Nhật (-9.7%), Đức (-3.8%). Trong khi đó, nền kinh tế các nước mới nổi như nhóm BRIC cũng bị ảnh hưởng nặng nề không kém trong đó Brazil (1.27%), Nga (-9.5%), Ấn Độ (5.8%), Trung quốc (6.1%).

⁸ <http://www.tradingeconomics.com/World-Economy/Index.aspx>

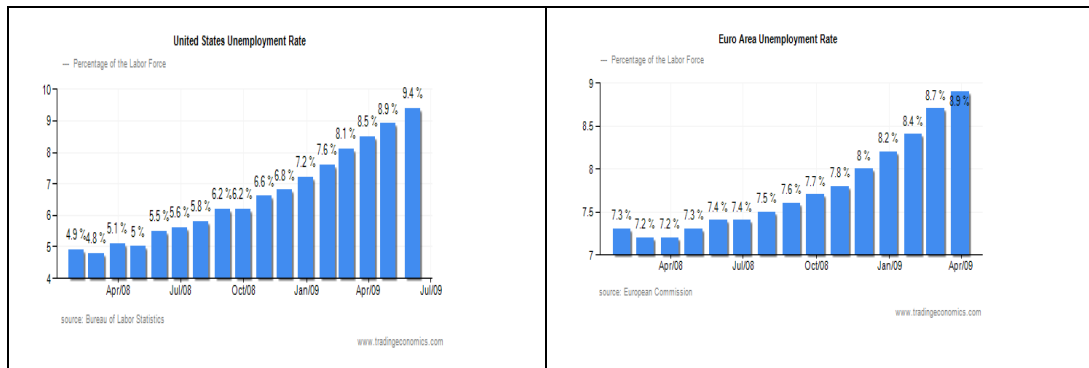
Biểu đồ 1: Tốc độ tăng trưởng tại các nền kinh tế trên thế giới (theo Quý)

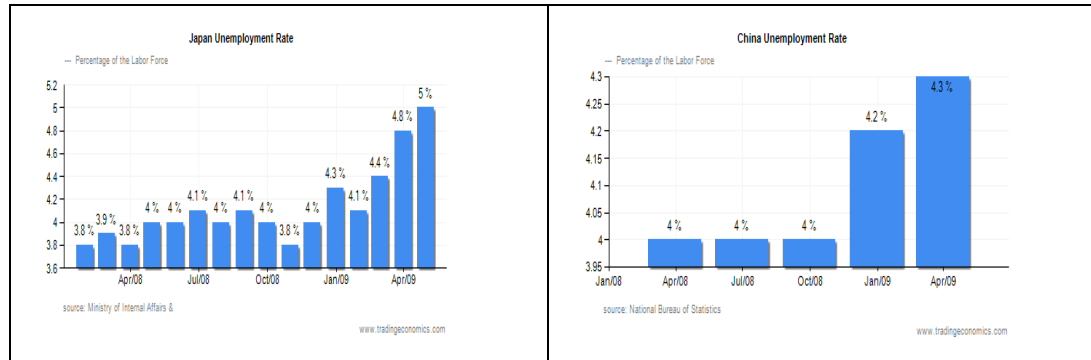


Nguồn: Global Economics Research

Đi cùng với suy thoái kinh tế là tình trạng thất nghiệp, thất nghiệp là một trong số ít các chỉ số kinh tế tăng mạnh trong giai đoạn vừa qua. Tại Mỹ, tỉ lệ thất nghiệp đã lên đến mức 9.4% trong tháng 5/2009. Cũng như vậy, thất nghiệp tại khu vực đồng tiền Euro cũng bị quan không kém với mức 8.9% trong tháng 4/2009, 5% là tỉ lệ thất nghiệp trong tháng 5/2009 tại Nhật. Tỉ lệ thất nghiệp mới nhất tại quốc gia đông dân nhất thế giới là Trung Quốc cũng đạt ngưỡng kỷ lục 4.3% vào tháng 4/2009.

Biểu đồ 2: Tỉ lệ thất nghiệp tại các nền kinh tế (theo quý)





Nguồn: Global Economics Research

Đứng trước nguy cơ suy thoái ngày càng lan rộng, Ngân hàng Trung ương của nhiều nước đã nhanh chóng nới lỏng chính sách tiền tệ và sử dụng áp dụng chính sách nới lỏng khối lượng (Quantitative Easing). Theo chính sách này, Ngân hàng Trung ương các nước sẽ bơm sung một lượng vốn lớn cho hệ thống tài chính thông qua việc bơm vốn trực tiếp cho các ngân hàng. Bên cạnh đó, Ngân hàng Trung ương còn hạ thấp lãi suất trên thị trường tiền tệ xuống mức zero để khơi thông dòng chảy tín dụng, vốn đã bị đóng băng trước đó. Bên cạnh đó, Chính phủ các nước còn quyết liệt triển khai các gói kích cầu kinh tế lớn để thúc đẩy tiêu dùng cá nhân, tăng cường chi tiêu chính phủ, cắt giảm thuế cho các cá nhân và doanh nghiệp. Cũng theo thống kê của Viện Nghiên cứu kinh tế toàn cầu, đến nay các gói kích cầu lớn đã được triển khai bao gồm Mỹ (787 tỉ USD), Trung Quốc (586 tỉ USD), Nhật (164 tỉ USD), Đức (83 tỉ EURO).

Nhờ sự quyết liệt của các chính sách tiền tệ và tài khóa kịp thời, một số dấu hiệu phục hồi kinh tế đã xuất hiện ở các nước. Bắt đầu từ Mỹ, các số liệu liên tục được cải thiện bắt đầu từ số liệu về thất nghiệp. Mặc dù số lượng người thất nghiệp ngày càng tăng, nhưng tốc độ tăng thất nghiệp đã giảm dần. Số người thất nghiệp trong hai tháng 4 và 5 đã thấp hơn rất nhiều so với các tháng trước đó. Đặc biệt trong 5 với 345 ngàn người cho thấy mức thấp nhất từ tháng 12 năm 2008. Tỷ lệ thất nghiệp gia tăng chậm lại cũng được thấy tại thị trường Nhật Bản. Đối với các nước thuộc nhóm các nước sử dụng đồng tiền EUR tỷ lệ này đang là 9,2% tăng 0,3% so với tháng trước cũng cho thấy sự ổn định trong mức tăng của tỷ lệ thất nghiệp. So với mức tăng 0,4% trong tháng 3 thì đây cũng là một sự cải thiện tích cực hơn.

Sau những tín hiệu tích cực từ thị trường lao động, thị trường nhà đất, thị trường tiêu dùng, chi tiêu đầu tư tại các nền kinh tế đầu tàu trên thế giới đã cho thấy những dấu hiệu tích cực đầu tiên. Trong những tháng gần đây, những dấu hiệu tích cực của kinh tế vĩ mô đã truyền cảm hứng cho thị trường chứng khoán và kéo thị trường thị trường chứng khoán thế giới, trong đó có thị trường chứng khoán Việt Nam, đi lên mạnh mẽ.

❖ Kinh tế Việt Nam

Khi kinh tế thế giới chính thức bước vào khủng hoảng sau sự sụp đổ của tập đoàn tài chính



Lehman Brothers, một số ý kiến cho rằng kinh tế Việt Nam sẽ ít chịu ảnh hưởng bởi hệ thống tài chính Việt Nam được đánh giá là chưa thực sự hội nhập sâu vào hệ thống tài chính toàn cầu. Tuy nhiên, trải qua quý I/2009, kinh tế Việt Nam đã chịu những ảnh hưởng nhất định khi các chỉ số kinh tế vĩ mô chủ yếu suy giảm mạnh. Trước áp lực đó, Chính phủ đã áp dụng một loạt các biện pháp đối phó bao gồm việc nới lỏng mạnh mẽ chính sách tiền tệ (hạ lãi suất cơ bản, cho vay hỗ trợ lãi suất, đẩy mạnh lưu thông tín dụng, tập trung vốn cho một số ngành nghề trọng điểm). Trong khi đó, chính phủ còn áp dụng các chính sách tài khóa mở rộng bao gồm tăng đầu tư từ ngân sách nhà nước, giảm thuế thu nhập doanh nghiệp, hoãn thuế thu nhập từ đầu tư chứng khoán.

GDP sụt giảm

Quý I/2009 đã chứng kiến sự sụt giảm mạnh mẽ của tốc độ tăng trưởng kinh tế Việt Nam khi GDP chỉ tăng 3,1%, thấp hơn rất nhiều so với nhiều mức tăng trưởng 7,4% năm 2008. Sự sụt giảm kinh tế đã diễn ra ở hầu hết các lĩnh vực trong đó khu vực nông, lâm nghiệp và thủy sản chỉ tăng 0,4%; khu vực công nghiệp và xây dựng tăng 1,5%; khu vực dịch vụ tăng 5,4%. Trong khi đó, về hoạt động xuất nhập khẩu, kim ngạch hàng hóa xuất khẩu đạt 13,5 tỷ USD, chỉ tăng 2,4% so với cùng kỳ năm trước. Đáng chú ý là xuất khẩu quý I/2009 tăng chủ yếu do tái xuất vàng 2,3 tỷ USD. Kim ngạch hàng hóa nhập khẩu quý I/2009 là 11,8 tỷ USD, giảm 45% so với cùng kỳ năm trước. Kim ngạch nhập khẩu của hầu hết các mặt hàng trong quý I/2009 đều giảm so với cùng kỳ năm trước do cả lượng và giá nhập khẩu đều giảm.

Các chính sách thúc đẩy tăng trưởng

Trước những áp lực đó, Chính phủ đã sử dụng một loạt các biện pháp kích cầu nhằm vực dậy nền kinh tế. Trước hết là gói hỗ trợ lãi suất trị giá 17.000 tỉ đồng lãi suất cho các đối tượng kinh tế. Tính đến 28/5, đã có trên 319 nghìn tỷ đồng được đưa ra nền kinh tế qua con đường hỗ trợ lãi suất. Nhất quán với mục tiêu tăng trưởng kinh tế, Ngân hàng nhà nước tiếp tục duy trì lãi suất cơ bản ở mức 7% và ban hành chỉ thị 01 quy định hệ thống Ngân hàng cần đưa ra mức lãi suất huy động hợp lý. Và Ngân hàng này cũng mở rộng các biện pháp hỗ trợ thanh khoản cho hệ thống Ngân hàng qua việc nới lỏng điều kiện chiết khấu giấy tờ có giá.

Bên cạnh gói hỗ trợ lãi suất, Chính phủ còn bổ sung một số nhóm được hỗ trợ đầu tư từ ngân sách nhà nước trong gói kích cầu tổng thể 143.000 tỉ VND (8 tỉ USD) là hỗ trợ vốn đầu tư xây dựng cơ bản ứng trước khoảng 3.400 tỷ đồng; ứng trước ngân sách nhà nước để thực hiện một số dự án cấp bách khoảng 7.200 tỷ đồng; chuyển nguồn vốn đầu tư kế hoạch năm 2008 sang năm 2009 khoảng 30.200 tỷ đồng; phát hành thêm trái phiếu Chính phủ khoảng 20.000 tỷ đồng; thực hiện chính sách giảm thuế khoảng 28.000 tỷ đồng; tăng thêm dự nợ bảo lãnh tín dụng cho doanh nghiệp khoảng 17.000 tỷ đồng; các khoản chi kích cầu khác nhằm ngăn chặn suy giảm kinh tế, đảm bảo an sinh xã hội khoảng 7.200 tỷ đồng.

Dòng vốn FDI khả quan.

Theo Tổng cục thống kê, nguồn vốn FDI vào Việt Nam 4 tháng đầu năm lên tới 6,3 tỷ



USD, bằng 83% so với cùng kỳ năm trước, năm FDI đăng ký kỷ lục cho thấy lượng vốn ngoại vào Việt Nam vẫn khá khả quan trong bối cảnh kinh tế suy giảm hiện nay. Mặc dù lượng vốn FDI tập trung chủ yếu vào lĩnh vực bất động sản nhưng điều này thể hiện sự đánh giá cao của nhà đầu tư nước ngoài đối với tiềm năng tăng trưởng của nước ta. Và nguồn vốn này sẽ giúp Việt Nam gia tăng nguồn ngoại tệ, giúp cân đối cán cân thương mại, cán cân tiết kiệm đầu tư, đặc biệt trong bối cảnh Việt Nam cần tăng cường đầu tư để thúc đẩy tăng trưởng kinh tế.

Từ những phân tích yếu tố quốc tế và nội tại như trên, nền Kinh tế Việt Nam trong năm 2009 có thể đi theo kịch bản tăng trưởng 5%, lạm phát dưới 10% như Báo cáo của Ủy ban Kinh tế Quốc hội và nền kinh tế bắt đầu tăng trưởng trở lại với mức độ cao hơn và vững chắc hơn từ năm 2010. Kinh tế bắt đầu phục hồi từ cuối năm 2009 sẽ giúp TTCK sôi động, đi trước đà phục hồi của nền kinh tế.

❖ **Thị trường chứng khoán**

Sự bùng nổ của thị trường chứng khoán Việt Nam sau thời kỳ suy thoái đã mang lại niềm tin và niềm hi vọng lớn đối với mọi chủ thể trên thị trường chứng khoán, trong đó có SHS. Bên cạnh đó, niềm tin thực sự được hỗ trợ không chỉ bởi tín hiệu tích cực trên thị trường chứng khoán thế giới mà còn động thái của khối các nhà đầu tư nước ngoài trên thị trường chứng khoán Việt Nam. Sau giai đoạn bán rông mạnh mẽ cổ phiếu để thoái vốn đầu tư ra khỏi Việt Nam cuối năm 2008, sự quay trở lại của các nhà đầu tư nước ngoài thể hiện rõ nét nhất qua khối lượng giao dịch và khối lượng mua ròng của khối này. Sự thăng hoa của thị trường chứng khoán trong mấy tháng qua đã và đang tạo cơ hội cho SHS thúc đẩy mảng đầu tư tự doanh, môi giới, tư vấn đầu tư chứng khoán, cũng như các nghiệp vụ khác của mình.

b) Nhân tố thuộc nội bộ SHS

❖ **Hoạt động tự doanh thuận lợi.**

Nhận định đúng đắn tình hình thị trường, SHS đã đẩy mạnh giải ngân với giá trị lên tới trên 100 tỷ đồng trong giai đoạn tháng 3 và tháng 4 năm 2009. Với danh mục tự doanh thuộc những ngành thu hút được rất nhiều sự quan tâm của thị trường như tài chính ngân hàng, bất động sản, năng lượng, cao su, than, khoáng sản, hàng tiêu dùng..., giá trị khoản mục tự doanh của SHS đã tăng trưởng mạnh cùng với đà tăng của thị trường.

Ngoài việc chú trọng đầu tư tự doanh phục vụ mục tiêu dài hạn, SHS cũng thực hiện đầu tư ngắn hạn tận dụng cơ hội thị trường, hiện thực hóa lợi nhuận nhằm đem lại lợi nhuận tối ưu cho nhà đầu tư. Với việc lựa chọn hợp lý thời điểm mua vào chứng khoán, hoạt động đầu tư hứa hẹn sẽ mang lại lợi nhuận chủ lực trong cơ cấu lợi nhuận của SHS.

❖ **Hoạt động môi giới chứng khoán khởi sắc**

Số tài khoản mở mới và giao dịch tại SHS tăng trưởng mạnh cùng với đà tăng điểm của thị trường trong suốt giai đoạn vừa qua. Bình quân mỗi ngày SHS thu được khoảng 200 – 300 triệu đồng tiền phí, giúp hoạt động môi giới có lãi, góp phần đáng kể vào hoạt động



kinh doanh của SHS.

Ngoài phí môi giới, SHS còn cung cấp những dịch vụ giá trị gia tăng như ứng trước tiền bán chứng khoán, hợp đồng cầm cố, hợp đồng hợp tác kinh doanh chứng khoán (T+60), cũng đem lại nguồn thu đáng kể trong giai đoạn hiện nay. Và thị trường sôi động cũng khiến hoạt động môi giới OTC sôi động hơn.

Đà tăng điểm của thị trường vẫn còn tiếp diễn. Với điều kiện thị trường thuận lợi và tính chuyên nghiệp trong cung cấp dịch vụ, hoạt động môi giới của SHS đủ khả năng hoàn thành chỉ tiêu doanh thu lợi nhuận được giao.

❖ **Hoạt động tư vấn có những tiến triển khả quan.**

Tận dụng thời điểm thị trường khởi sắc, và sau một năm hoạt động, SHS đã từng bước gây dựng được thương hiệu trên thị trường chứng khoán Việt Nam, hoạt động tư vấn của SHS đã có những tiến triển khá khả quan.

Trong 9 tháng đầu năm, bộ phận tư vấn đã ký trên 20 hợp đồng tư vấn với tổng giá trị hơn 4 tỷ đồng. Ngoài ra còn nhiều hợp đồng SHS đang tiến hành tiếp xúc doanh nghiệp trước khi ký hợp đồng tư vấn. Theo tiến độ hiện tại, bộ phận tư vấn của SHS sẽ hoàn thành mục tiêu lợi nhuận đề ra cho năm 2009 là 4,2 tỷ đồng.

❖ **Hoạt động tư vấn đầu tư bắt đầu triển khai và cho kết quả khả quan.**

Với việc cung cấp dịch vụ tư vấn đầu tư cho những tổ chức, cá nhân có vốn nhàn rỗi, SHS sẽ mang đến những cơ hội thu lợi nhuận cho các nhà đầu tư. Hoạt động tư vấn đầu tư không chỉ mang lại cho SHS những khoản lợi nhuận từ phí tư vấn đầu tư, mà trong một số trường hợp có thể thu được từ các điều khoản chia sẻ lợi nhuận khi Công ty đưa ra các tư vấn có hiệu quả cho các nhà đầu tư. Sắp tới, SHS sẽ tiến hành tư vấn đầu tư cho Công ty bảo hiểm SHB-Vinacomin. Bên cạnh đó, SHS cũng đang thảo luận với một số đối tác khác để tiến hành cung cấp dịch vụ tư vấn đầu tư. Cùng với sự tăng trưởng của thị trường chứng khoán, hoạt động này hứa hẹn sẽ mang lại những khoản lợi nhuận vững chắc cho SHS để hoàn thành được kế hoạch kinh doanh đã đề ra cho năm 2009.

❖ **Chi phí giảm**

Bên cạnh hiệu quả kinh doanh của các nghiệp vụ, SHS còn có lợi thế giảm chi phí hoạt động kinh doanh trong năm 2009. Trong năm 2008, SHS có khoản chi phí lên tới 10 tỷ đồng đầu tư cho đội bóng SHS Tiền Giang nhằm quảng bá thương hiệu. Hiện nay công ty đã trả lại đội bóng, giúp tiết kiệm chi phí, từ đó nâng cao hiệu quả kinh doanh. Bên cạnh đó, trong năm 2009, Công ty được giảm 30% thuế TNDN theo Thông tư 03/2009/TT-BTC về việc giảm, gia hạn nộp thuế TNDN đối với Doanh nghiệp vừa và nhỏ.

14. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức phát hành

Không có



15. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả cổ phiếu chào bán

Không có

V. CỔ PHIẾU CHÀO BÁN

1. Loại cổ phiếu

Cổ phiếu phổ thông.

2. Mệnh giá

Mệnh giá 10.000 đồng/cổ phiếu

3. Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán

Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán: 58.937.004 cổ phiếu (*Năm mươi tám triệu, chín trăm ba mươi bảy nghìn, không trăm lẻ bốn cổ phiếu*). Dự kiến phân phối như sau:

TT	Đối tượng phát hành	Số lượng cổ phiếu phát hành	Giá trị phát hành (mệnh giá) (VND)	Tỷ lệ (%)
1	Cổ đông hiện hữu (tỷ lệ 1:1)	40.907.996	409.079.960.000	81.82%
2	Cán bộ công nhân viên (bằng 5% khối lượng cổ phiếu đang lưu hành)	2.045.399	20.453.990.000	2.05%
3	Phát hành ra bên ngoài cho đối tác có tiềm năng phù hợp với nhu cầu phát triển của SHS (ưu tiên đối tác nước ngoài)	15.983.609	159.836.090.000	15.98%
	Cộng	58.937.004	589.370.040.000	

Trong trường hợp không phân phối hết số cổ phiếu theo kế hoạch phát hành nêu trên, số cổ phiếu còn lại sẽ do Hội đồng quản trị quyết định hình thức và đối tượng phân phối theo đúng qui định của pháp luật và Điều lệ Công ty.

4. Giá chào bán dự kiến

- Đối với cổ đông hiện hữu: Phát hành với tỷ lệ 1:1, với giá phát hành bằng mệnh giá (10.000 đồng)
- Phát hành ra bên ngoài cho đối tác có tiềm năng: Giá phát hành tối thiểu bằng 70% giá thị trường trung bình của cổ phiếu SHS trong 5 phiên giao dịch liên tiếp trước thời điểm phát hành cho đối tác.
- Đối với cán bộ nhân viên: Giá bán cho cán bộ nhân viên của SHS là 15.000 đồng/Cổ phiếu.



5. Phương pháp tính giá:

Phương pháp xác định giá cổ phiếu dự kiến chào bán như trên cho các đối tác và cán bộ công nhân viên được xác định trên cơ sở giá trị sổ sách (*không thấp hơn*) của cổ phiếu SHS tại thời điểm 30/9/2009 (*Thời điểm kết thúc quý gần nhất với thời điểm nộp hồ sơ xin phép phát hành*), trong đó có xét các yếu tố:

- Đối với giá phát hành cho các đối tác tiềm năng: Mức giá phải tạo ra được tính hấp dẫn của cổ phiếu SHS đối với đối tác tiềm năng tuy nhiên cũng không quá thấp so với giá thị trường của cổ phiếu để không làm ảnh hưởng đến hình ảnh của SHS.
- Đối với giá phát hành cho cán bộ nhân viên: Mức giá phải phù hợp thể hiện chính sách ưu đãi của công ty giành cho cán bộ nhân viên, đồng thời mức giá phải hợp lý đảm bảo tất cả cán bộ nhân viên đều có khả năng mua hết số cổ phiếu thuộc quyền mua của mình. Tạo điều kiện cho sự thành công của đợt phát hành.

Giá trị sổ sách cổ phiếu được xác định theo công thức sau:

$$\text{Giá trị sổ sách 1 cổ phần} = \frac{\text{Nguồn vốn chủ sở hữu – Nguồn kinh phí và các quỹ khác}}{\text{Số cổ phần đã phát hành – Cổ phiếu quỹ}}$$

Theo đó giá trị sổ sách cổ phiếu SHS tại thời điểm 30/9/2009 được xác định bằng:

$$\text{Giá trị sổ sách 1 cổ phần} = \frac{446.025.802.420 - 224.441.820}{41.062.996 - 155.000}$$

=> Giá trị sổ sách 1 cổ phần: **10.897,66 đồng**

6. Phương thức phân phối

Đối với cổ đông hiện hữu

Đối với cổ phiếu đã lưu ký tại Trung tâm lưu ký chứng khoán Việt Nam (gọi tắt là “Trung tâm lưu ký”), việc phân phối sẽ được thực hiện thông qua Trung tâm lưu ký và các thành viên lưu ký.

Đối với cổ phiếu chưa được lưu ký tại Trung tâm lưu ký, việc phân phối sẽ được thực hiện tại Công ty theo địa chỉ:

Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội

Địa chỉ: Tầng 1&5 tòa nhà Đào Duy Anh, phố Đào Duy Anh, Đống Đa, Hà Nội

Điện thoại: 04.35378010

Fax: 04.3 5378005

Đối với cổ đông bên ngoài và cán bộ công nhân viên:

Thực hiện phân phối trực tiếp tại Công ty



7. Thời gian phân phối cổ phiếu

Thời gian thực hiện phát hành cổ phiếu sẽ được tiến hành sau khi được sự chấp thuận của UBCKNN, dự kiến như sau:

STT	NỘI DUNG CÔNG VIỆC	THỜI GIAN
1	Ủy ban Chứng khoán cấp giấy chứng nhận chào bán chứng khoán ra công chúng	T
2	Chốt danh sách đăng ký cuối cùng để phân bổ quyền	T+15
3	Nhận đơn đăng ký mua và tiền mua cổ phần của các cổ đông.	T+20 đến T+40

8. Đăng ký mua cổ phiếu

Thời gian đăng ký mua cổ phiếu: dự kiến như trên.

Số lượng đăng ký:

- Đối với cổ đông hiện hữu: số lượng cổ phiếu được mua theo tỷ lệ 1:1, có nghĩa là Cổ đông hiện đang sở hữu 01 cổ phần thì được đăng ký mua thêm 01 cổ phần.
- Đối với nhà đầu tư là Cán bộ công nhân viên: đăng ký mua theo chương trình ESOP do Công ty ban hành.
- Đối với các đối tác có tiềm năng: Đăng ký mua tối đa bằng 15.983.609 cổ phần.

9. Phương thức thực hiện quyền

Không có

10. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài

Theo Quyết định số 55/2009/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ ngày 15/4/2009 về tỷ lệ tham gia của bên nước ngoài trên thị trường chứng khoán Việt Nam;

Tổ chức, cá nhân nước ngoài mua, bán chứng khoán trên thị trường chứng khoán Việt Nam được nắm giữ tối đa 49% tổng số cổ phiếu niêm yết của SHS.

11. Các hạn chế liên quan đến việc chuyển nhượng

- a) Đối với Cổ đông bên ngoài có tiềm năng phù hợp với nhu cầu phát triển của SHS: Cổ đông sẽ bị hạn chế chuyển nhượng trong vòng 01 năm đến 03 năm kể từ ngày mua tùy thuộc vào quá trình đàm phán.
- b) Đối với cán bộ nhân viên mua cổ phiếu theo diện ESOP: Cán bộ nhân viên mua cổ phiếu theo chương trình ESOP sẽ bị hạn chế chuyển nhượng trong vòng 01 năm kể từ ngày mua.
- c) Đối với các cổ đông hiện hữu thực hiện quyền mua theo tỷ lệ đã thông báo hoặc mua lại quyền mua trên thị trường mà không thuộc hai đối tượng tại mục (a) và (b) sẽ không bị



hạn chế chuyển nhượng khi cổ phần phát hành thêm được giao dịch trên sàn chứng khoán của Sở Giao dịch CK Hà Nội.

12. Các loại thuế có liên quan

a) Thuế thu nhập doanh nghiệp

Năm 2008 Công ty nộp thuế thu nhập doanh nghiệp với mức thuế suất 28%. Từ năm 2009, theo quy định tại Nghị định số 124/NĐ-CP, ban hành ngày 11/12/2008 của Chính phủ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp, Công ty có nghĩa vụ nộp thuế thu nhập doanh nghiệp với thuế suất là 25%.

Tuy nhiên, Công ty được giảm trừ 30% thuế thu nhập doanh nghiệp trong quý IV năm 2008 và năm 2009 theo quy định của thông tư số 03/2009/TT-BTC ban hành ngày 13/1/2009 về việc miễn giảm thuế thu nhập doanh nghiệp cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ.

b) Thuế giá trị gia tăng

Các dịch vụ sau của Công ty chứng khoán thuộc đối tượng không chịu thuế giá trị gia tăng: Môi giới chứng khoán, tự doanh chứng khoán, bảo lãnh phát hành chứng khoán, tư vấn đầu tư chứng khoán, lưu ký chứng khoán.

Các dịch vụ khác của công ty chứng khoán thuộc đối tượng chịu thuế giá trị gia tăng thuế suất 10%.

13. Ngân hàng mở tài khoản phong toả nhận tiền mua cổ phiếu

Tên ngân hàng: Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Hà Nội

Địa chỉ: 77 Trần Hưng Đạo, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Điện thoại: 04. 39423388

VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN

1. Mục đích chào bán

- Phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ nhằm tăng khả năng cạnh tranh của Công ty trên thị trường. Đồng thời để nắm bắt các cơ hội phát triển do thị trường chứng khoán đang phục hồi trở lại sau cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu năm 2008.
- Phát hành một phần cho đối tác bên ngoài có tiềm năng phù hợp với chiến lược phát triển của SHS nhằm tăng cường mối quan hệ chặt chẽ với các đối tác này, đồng thời tận dụng sự hỗ trợ của các đối tác nhất là các đối tác nước ngoài cho chiến lược phát triển lâu dài của SHS. Bên cạnh đó, qua đợt phát hành này SHS sẽ có được thặng dư vốn cổ phần để tạo thêm chiều sâu, sự vững chắc về tài chính cho Công ty.
- Một phần cổ phiếu phát hành trong đợt này dành cho cán bộ công nhân viên trong Công ty nhằm mục đích giữ người tài, tạo sự gắn bó, trách nhiệm của cán bộ công nhân viên đối với Công ty phục vụ cho mục tiêu ổn định và phát triển lâu dài của SHS.



2. Phương án khả thi

2.1 Đầu tư, đổi mới nâng cấp hệ thống công nghệ thông tin

- Mục tiêu hoạt động của SHS được xác định ngay từ khi thành lập là trở thành một trong những công ty chứng khoán trong топ đầu ở Việt Nam và khu vực, hoạt động theo mô hình ngân hàng đầu tư và kinh doanh môi giới chứng khoán. Nhận thức rõ yếu tố quyết định để một công ty chứng khoán thành công vượt trội so với đối thủ là khả năng chất lượng nhân lực và đặc biệt là thế mạnh về công nghệ thông tin. Để có thể tạo ra được nhiều sản phẩm, dịch vụ có chất lượng cao đáp ứng các tiêu chuẩn quốc tế thì công ty chứng khoán nhất thiết phải có hệ thống công nghệ thông tin tiên tiến, hiện đại theo chuẩn quốc tế.
- Trong thời gian vừa qua, thế mạnh về công nghệ cũng là một trong các lợi thế cạnh tranh của SHS. Tuy nhiên, sau gần 2 năm đi vào hoạt động, hệ thống công nghệ thông tin của SHS đã dần bộc lộ một số mặt hạn chế cả về phần cứng và phần mềm, lợi thế dẫn đầu về một số giải pháp công nghệ đang dần mất đi. Do vậy, giải quyết nhu cầu về việc đầu tư nâng cấp toàn bộ hệ thống công nghệ thông tin là yêu cầu cấp thiết nhằm tăng cường và khẳng định thế mạnh của SHS.

2.2 Mua đất, xây dựng tòa nhà văn phòng làm trụ sở chính của Công ty

- Văn phòng làm việc chính là một phần hình ảnh của Công ty đối với khách hàng và các đối tác. Cơ sở văn phòng làm việc góp phần rất lớn trong việc tạo dựng uy tín của Công ty và tạo cảm giác yên tâm cho khách hàng khi đến giao dịch. Việc đầu tư xây dựng trụ sở chính không những quảng bá được hình ảnh và tiềm lực của SHS, tăng sự ổn định, tính chủ động trong hoạt động của Công ty mà còn sẽ tiết kiệm được chi phí thuê văn phòng (hiện tại mỗi năm Công ty phải chi khoảng 6 – 7 tỷ đồng chi phí thuê văn phòng).
- Thực tiễn cũng cho thấy, nếu việc mua đất và xây dựng nhà văn phòng hợp lý cũng sẽ góp phần làm gia tăng giá trị tài sản thực tế của Công ty.

2.3 Bổ sung vốn cho hoạt động kinh doanh của Công ty

Trong quá trình hoạt động kinh doanh, bên cạnh nguồn vốn chủ sở hữu, SHS thường xuyên cần phải sử dụng nguồn vốn vay từ các tổ chức tài chính, ngân hàng. Tuy nhiên, việc sử dụng vốn tín dụng phụ thuộc rất nhiều vào bên cho vay về thời điểm giải ngân, hình thức giải ngân, quy mô vốn vay (điều này một phần cũng phụ thuộc vào chính quy mô vốn chủ sở hữu, vốn điều lệ của SHS). Việc vay vốn sử dụng cho kinh doanh chứng khoán tại nhiều thời điểm còn phụ thuộc vào chính sách tiền tệ của Nhà nước như không chế hạn mức cho vay đầu tư chứng khoán của các ngân hàng,... Do vậy, việc ký kết, thực hiện các hợp đồng bảo lãnh lớn, hiện thực hóa các cơ hội đầu tư yêu cầu nguồn vốn lớn còn gặp nhiều khó khăn và thiếu chủ động do hạn chế về vốn. Việc phát hành tăng vốn sẽ là cơ sở đảm bảo cho SHS có thể chủ động thực hiện các hợp đồng kinh tế lớn, từ đó có thể tranh thủ tận dụng được các cơ hội, đồng thời tạo uy tín và vị thế của SHS trên thị trường.



2.4 Bổ sung vốn cho hoạt động bảo lãnh phát hành

- Đây là nghiệp vụ còn rất mới mẻ tại Việt Nam và chính thức được biết đến sau khi thị trường chứng khoán Việt Nam ra đời. Trước năm 2005, hoạt động bảo lãnh hầu hết chỉ thực hiện đối với trái phiếu Chính phủ. Từ năm 2005 trở lại đây, khi mà hoạt động cổ phần hoá được triển khai tích cực, đặc biệt là việc những doanh nghiệp nhà nước cổ phần hoá và phát hành chứng khoán thông qua đấu giá tại các Sở Giao dịch Chứng khoán đã tạo tiền đề cho hoạt động bảo lãnh phát hành của các Công ty chứng khoán có thể triển khai thực hiện. Trên thị trường niêm yết, việc khối lượng chứng khoán giao dịch gia tăng không ngừng đã dẫn đến tình trạng cầu vượt cung, và đây cũng là thời điểm thuận lợi để các công ty niêm yết thực hiện việc phát hành thêm để tăng vốn.
- Với sự phát triển thuận lợi như vậy trên cả hai thị trường niêm yết và chưa niêm yết, Công ty nhận thấy khả năng triển khai nghiệp vụ bảo lãnh phát hành là rất khả quan (trong năm 2009 Công ty cũng đã ký kết hai hợp đồng bảo lãnh phát hành đem lại giá trị doanh thu lớn hơn 2 tỷ đồng). Trong thời gian tới, cùng với sự phát triển không ngừng của thị trường chứng khoán, nhu cầu bảo lãnh phát hành sẽ ngày càng cao và chắc chắn sẽ có nhiều công ty phát hành thông qua bảo lãnh phát hành.
- Tuy nhiên để thực hiện được hợp đồng bảo lãnh phát hành, ngoài trình độ chuyên môn thì quy mô về vốn của tổ chức bảo lãnh cũng là yếu tố mà khách hàng đòi hỏi rất khắt khe, bởi đây là yếu tố đảm bảo thành công cho đợt phát hành của khách hàng, nếu không đáp ứng được về vấn đề này thì khó có thể tiếp cận được thị trường của dịch vụ này, một thị trường hứa hẹn sẽ đem lại lợi nhuận lớn cho Công ty. Việc thực hiện thành công các hợp đồng bảo lãnh vừa đem lại nguồn lợi lớn cho Công ty vừa khẳng định được thế mạnh và uy tín của SHS. Do vậy việc đầu tư vốn cho hoạt động này là hết sức cần thiết và cấp bách nhằm tận dụng tối đa các cơ hội của thị trường đem lại.

2.5 Bổ sung vốn cho hoạt động tự doanh

Hoạt động tự doanh là một trong những hoạt động đem lại nguồn thu lớn nhất cho một công ty chứng khoán. Sự phục hồi và phát triển khởi sắc trở lại của thị trường tập trung cũng như thị trường OTC là tín hiệu tốt mở ra nhiều cơ hội kinh doanh cho Bộ phận tự doanh của các công ty chứng khoán. Với dự đoán của nhiều chuyên gia phân tích kinh tế, thị trường chứng khoán Việt Nam sẽ khởi sắc hơn vào giai đoạn cuối năm 2009 và năm 2010, mở ra 1 chu kỳ phát triển. Trên thực tế thì nguồn vốn đầu tư đổ vào thị trường chứng khoán ngày càng gia tăng, trong những tháng đầu năm 2009, thị trường duy trì được nhiều phiên với tổng giá trị giao dịch lớn từ 3,5 - 4 tỷ đồng, tính thanh khoản của thị trường luôn được duy trì ở mức cao. Trước tình hình hiện tại, việc đầu tư tăng vốn cho hoạt động tự doanh của Công ty là cần thiết nhằm tận dụng tối đa cơ hội



của thị trường mang lại và cụ thể hóa nó thành những khoản lợi nhuận cho Công ty theo đúng slogan của SHS **“Biến cơ hội thành giá trị”**

2.6 Bổ sung vốn cho hoạt động kinh doanh nguồn vốn và các hoạt động khác

- Việc bổ sung nguồn vốn cho các hoạt động này sẽ tạo ra sự chủ động trong kinh doanh, nâng cao khả năng và đa dạng hóa các sản phẩm dịch vụ cho khách hàng, nhằm tạo sự thỏa mãn, hài lòng cho khách hàng qua đó khẳng định được thế mạnh vượt trội của SHS so với đối thủ.
- Việc chủ động được nguồn vốn lớn sẽ giúp Công ty thu hút thêm được các nhà đầu tư lớn thông qua các hoạt động về thu xếp vốn, hợp tác kinh doanh chứng khoán, repo (khi UBCKNN cho phép),... Qua đó, một mặt vẫn thu được lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh vốn, một mặt tăng được nguồn thu được phí môi giới, tăng uy tín, nâng giá trị thương hiệu cho Công ty.

VII. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN

- Đầu tư nâng cấp toàn bộ hệ thống công nghệ thông tin của Công ty SHS nhằm tạo dựng thế mạnh về công nghệ so với đối thủ cạnh tranh. Dự kiến chi phí đầu tư khoảng **20.000.000.000 đồng (Hai mươi tỷ đồng)**
- Mua đất hoặc thuê đất để xây dựng tòa nhà văn phòng làm trụ sở chính của Công ty, tạo nền tảng cho chiến lược phát triển dài hạn. Dự kiến chi phí đầu tư khoảng **150.000.000.000 đồng (Một trăm năm mươi tỷ đồng)**.
- Bổ sung nguồn vốn cho hoạt động đầu tư, bảo lãnh phát hành, kinh doanh nguồn vốn, môi giới: Dự kiến tối **thiểu 419.000.000.000 đồng (Bốn trăm mười chín tỷ đồng)**. *Phần thặng dư vốn thu được sau phát hành sẽ được bổ sung vào mục này.*

TT	Khoản mục đầu tư	Tổng mức đầu tư (tỷ đồng)
1	Đầu tư công nghệ thông tin	20
2	Đầu tư trụ sở văn phòng	150
3	Đầu tư hoạt động tự doanh, bảo lãnh, môi giới và kinh doanh nguồn vốn	419
	<i>Bổ sung vốn cho hoạt động tự doanh (Dự kiến 30%)</i>	<i>126</i>
	<i>Bổ sung vốn cho hoạt động bảo lãnh (Dự kiến 20%)</i>	<i>84</i>
	<i>Bổ sung vốn cho hoạt động môi giới: (Dự kiến 5%)</i>	<i>21</i>
	<i>Bổ sung vốn cho hoạt động kinh doanh nguồn vốn (Dự kiến 45%)</i>	<i>188</i>
	Cộng	589



Biến cơ hội thành giá trị

VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT CHÀO BÁN

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN



CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ TƯ VẤN TÀI CHÍNH KẾ TOÁN VÀ KIỂM TOÁN

Địa chỉ: Số 01 Lê Phụng Hiểu, Hoàn Kiếm, Hà Nội

Điện thoại: 04.3 8241990

Fax: 04.3 8253973

Website: www.aasc.com.vn

IX. PHỤ LỤC

- 1. Phụ lục I:** Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh
- 2. Phụ lục II:** Bản sao hợp lệ Điều lệ công ty
- 3. Phụ lục III:** Báo cáo kiểm toán
- 4. Phụ lục IV:** Các báo cáo tài chính
- 5. Phụ lục V:** Sơ yếu lý lịch các thành viên HĐQT, BGD, BKS



Biên cơ hội thành giá trị

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

**BẢN CÁO BẠCH
PHÁT HÀNH**

Hà Nội, ngày tháng năm 2009

**ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC PHÁT HÀNH
CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN – HÀ NỘI
CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**

ĐỖ QUANG HIỂN

TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT

TỔNG GIÁM ĐỐC

KẾ TOÁN TRƯỞNG

PHẠM THỊ BÍCH HỒNG

TRẦN QUỐC TRIỆU

UÔNG VĂN HẠNH