

# BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN

## CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN VNS

*Năm báo cáo: Năm 2010*

### **I. Lịch sử hoạt động của Công ty :**

#### **1. Những sự kiện quan trọng:**

Trong năm 2010, Công ty chứng khoán VNS đã thực hiện thành công kết nối thông sàn với HNX vào tháng 2/2010. Đặc biệt các phần mềm giao dịch trực tuyến ngày càng được hoàn thiện và phát triển. Có đến 70% các khách hàng giao dịch và tra cứu chứng khoán tại VNS đã thực hiện thông qua các phần mềm giao dịch trực tuyến này.

Đối với mảng Tư vấn Tài chính doanh nghiệp, VNS vẫn tiếp tục giữ vững vị thế là một trong những công ty chứng khoán uy tín, được biết đến nhiều, được SCIC tin tưởng lựa chọn để thực hiện tư vấn hơn 100 hợp đồng về tư vấn phát hành, tư vấn Niệm yết và Tư vấn chuyên sâu. Ngoài ra, với sự hỗ trợ của HĐQT và Ban Tổng Giám đốc, VNS đã thực hiện tư vấn thành công cho nhiều doanh nghiệp ngoài SCIC.

Công ty vẫn tiếp tục nghiên cứu và phát triển nhiều sản phẩm, dịch vụ tiện ích giúp Nhà đầu tư thuận lợi hơn trong các giao dịch và tra cứu chứng khoán tại VNS.

Trong năm 2010, VNS đã phát triển thêm được 3 chi nhánh mới là: Chi nhánh Thanh Hóa, Chi nhánh VNS Đồng Nai, Chi nhánh VNS Nghệ An, đổi địa điểm của Chi nhánh VNS Thành phố Hồ Chí Minh từ 72 Nguyễn Huệ về 141 Nguyễn Thái Bình, Q 1, Thành phố Hồ Chí Minh đảm bảo được các tiêu chí cần thiết thuận lợi cho Hoạt động kinh doanh nhưng tiết kiệm được chi phí. Hiện tại 3 chi nhánh Thanh Hóa, Đồng Nai, Nghệ An đều hoạt động ổn định, được Nhà đầu tư địa phương biết tới nhiều, bước đầu đã có lợi nhuận.

#### **2. Quá trình phát triển**

- VNS được thành lập và hoạt động theo giấy phép số 69/UBCK-GPHĐKD do Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày 28/08/2007, gồm các hoạt động: Môi giới chứng khoán; Tự doanh chứng khoán; Tư vấn đầu tư chứng khoán; Lưu ký chứng khoán.
- VNS được Trung tâm Lưu ký Chứng khoán cấp Giấy chứng nhận Thành viên lưu ký số 64/GCNTVLK ngày 13/09/2007.
- Vốn điều lệ: 161.000.000 (một trăm sáu mươi một tỷ đồng)

Công ty luôn chú trọng đầu tư nâng cao trình độ cho CBNV, cụ thể là Ban lãnh đạo thường xuyên tổ chức các buổi tập huấn kỹ năng và nghiệp vụ, tổ chức hội thảo, gặp gỡ các chuyên gia để nâng cao kiến thức cũng như kỹ năng phục vụ khách hàng của CBNV các phòng nghiệp vụ.

#### **3. Định hướng phát triển**



