



BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN
CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SEN VÀNG

NĂM 2012

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SEN VÀNG (GLS)

NĂM 2012

I. Thông tin chung

1. Thông tin khái quát:

- + Tên giao dịch: Công ty Cổ phần Chứng khoán Sen Vàng (GLS)
- + Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số : 74/UBCK-GPHĐKD do Ủy ban Chứng khoán Nhà nước ngày 21 tháng 12 năm 2007.
- + Vốn điều lệ: 135.000.000.000 đồng.
- + Vốn đầu tư của chủ sở hữu: 135.000.000.000 đồng.
- + Địa chỉ: Lầu 2-3, số 13-15-17 Trương Định, Phường 6, Quận 3, Tp. Hồ Chí Minh.
- + Số điện thoại: 08. 39 333 181
- + Số Fax: 08. 39 302 555
- + Website: www.gls.com.vn
- + Mã cổ phiếu

2. Quá trình hình thành và phát triển

- Quá trình hình thành và phát triển:
 - + Được cấp Giấy phép thành lập và hoạt động theo Quyết định số 74/UBCK-GPHĐKD do Ủy ban Chứng khoán Nhà nước ngày 21 tháng 12 năm 2007. Quyết định sửa đổi số 243/UBCK-GP ngày 17/06/2009; Quyết định sửa đổi số 285/UBCK-GP ngày 07/12/2009; Giấy phép điều chỉnh thành lập và hoạt động công ty chứng khoán số 31/GPĐC-UBCK ngày 06/5/2011 của Ủy ban Chứng khoán Nhà nước về việc điều chỉnh Giấy phép thành lập và hoạt động số 74/UBCK-GPHĐKD.
 - + Quyết định Công nhận tư cách Thành viên giao dịch tại Sở Giao dịch Chứng khoán Tp. Hồ Chí Minh số 66/QĐ-SGDHCM ngày 26 tháng 03 năm 2008.
 - + Quyết định Công nhận Thành viên giao dịch của Trung tâm Giao dịch Chứng khoán Hà Nội số 123/QĐ-TTGDHN ngày 03 tháng 04 năm 2008.

+ Quyết định của Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước về việc chấp thuận đăng ký cung cấp dịch vụ giao dịch chứng khoán trực tuyến số 766/QĐ-UBCK ngày 30 tháng 9 năm 2010.

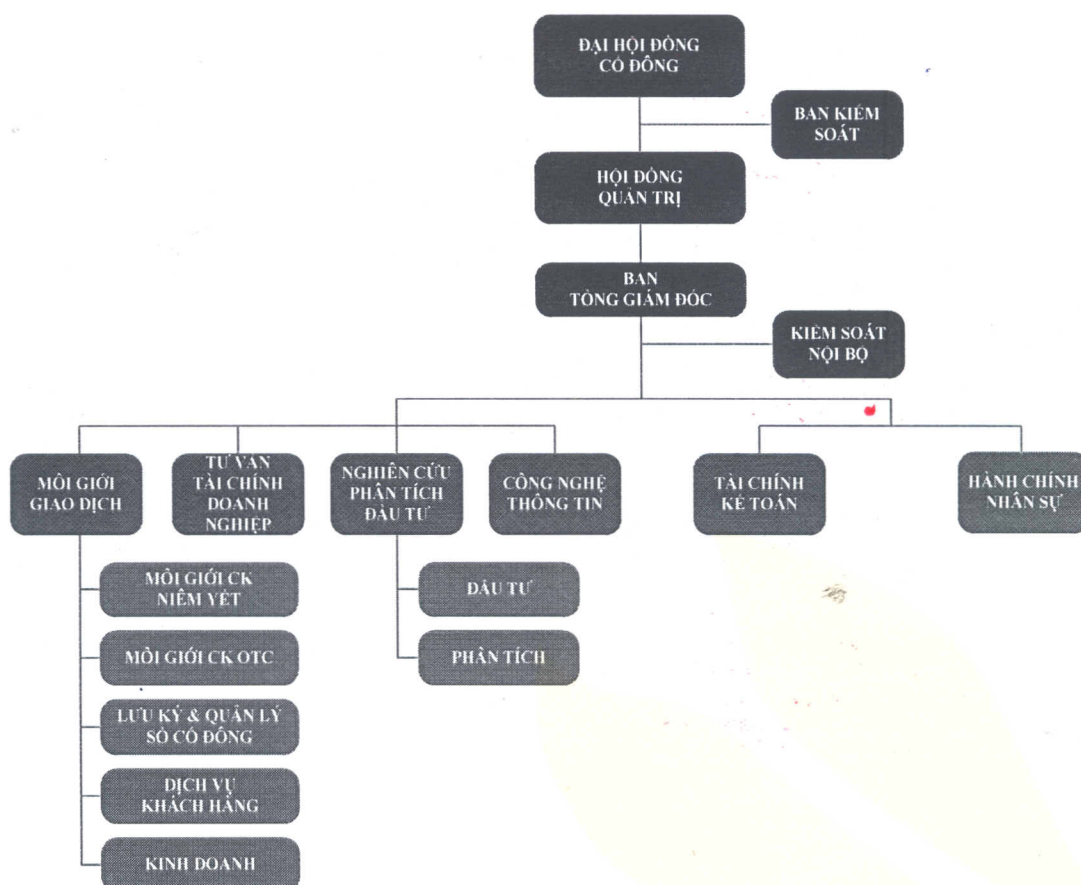
- Chuyển đổi sở hữu thành công ty cổ phần (nếu có)
- Niêm yết: Chưa niêm yết
- Các sự kiện khác

3. Ngành nghề và địa bàn kinh doanh

- Ngành nghề kinh doanh
 - + Môi giới chứng khoán;
 - + Tư vấn đầu tư chứng khoán;
 - + Tự doanh chứng khoán;
 - + Lưu ký chứng khoán
- Địa bàn kinh doanh: Thành phố Hồ Chí Minh.

4. Thông tin về mô hình quản trị, tổ chức kinh doanh và bộ máy quản lý

- Mô hình quản trị của GLS bao gồm: Đại hội đồng cổ đông; Ban Kiểm soát, Hội đồng Quản trị; Ban Điều hành đứng đầu là Tổng Giám đốc và các Giám đốc Khối chức năng.
- Cơ cấu bộ máy quản lý



- Các công ty con, công ty liên kết: không

5. Định hướng phát triển

5.1 Các mục tiêu chủ yếu của Công ty

- TTCK Việt Nam hiện nay có sự góp mặt của hơn 100 công ty chứng khoán. Về mặt dịch vụ, các công ty chứng khoán đều cung cấp các dịch vụ tương tự như nhau theo quy định của UBCKNN nên cạnh tranh diễn ra khá gay gắt; đặc biệt trong lĩnh vực Môi giới và Tư vấn doanh nghiệp. Cho nên các yếu tố cơ bản tạo nên sự khác biệt giữa GLS với các công ty khác sẽ bao gồm: uy tín thương hiệu, chất lượng dịch vụ cung cấp, các dịch vụ giá trị gia tăng cho khách hàng.
- GLS đã xác định cho mình một mục tiêu hoạt động lâu dài, có hiệu quả, từng bước tạo dựng uy tín Công ty trên cả nước và nỗ lực phấn đấu trở thành một trong những công ty chứng khoán hàng đầu trên thị trường. Theo đó:
 - **Về thị phần giao dịch**, GLS cố gắng đạt 0,4% đến 0,5% tổng giá trị giao dịch toàn thị trường trong 2013.
 - **Về mảng tư vấn doanh nghiệp**, GLS phải xác định cho được vị thế của mình là một công ty chứng khoán ngoài việc phục vụ các khách hàng thông thường, GLS còn chuyên cung cấp dịch vụ tư vấn cho các công ty trong ngành xây dựng và kinh doanh địa ốc. Đặc biệt, GLS sẽ tạo thành câu nổi thông tin giữa các công ty kinh doanh địa ốc hàng đầu Việt Nam với các nhà đầu tư trong và ngoài nước, phát huy thế mạnh và lợi thế từ các cổ đông lớn của Công ty, thực hiện thu xếp vốn cho các dự án địa ốc, tư vấn phát hành, mua bán, sáp nhập các công ty trong ngành xây dựng địa ốc. Đây sẽ là một đặc điểm và ưu thế nổi bật của GLS để xác lập được vị thế của mình trên TTCK Việt Nam.

5.2 Chiến lược phát triển trung và dài hạn

Để thực hiện mục tiêu phát triển và xác lập vị thế Công ty như trên, GLS sẽ xây dựng và thực hiện các định hướng phát triển chiến lược sau đây:

- Chiến lược phát triển sản phẩm, dịch vụ:

Xác định các dịch vụ chủ lực của Công ty là tự doanh cũng như đặc biệt chú trọng phát triển, mở rộng và đa dạng hoá hệ thống dịch vụ Môi giới, cung cấp sản phẩm phân tích và thông tin thị trường, các dịch vụ tiện ích nhất phục vụ khách hàng.

- Chiến lược tổ chức:

Xây dựng các bộ phận Phân tích và đầu tư, Tư vấn tài chính doanh nghiệp và tư vấn đầu tư, Môi giới chứng khoán mạnh trên cơ sở đảm bảo nguyên tắc độc lập giữa các bộ phận. Bên cạnh việc từng bước xây dựng và củng cố mô hình tổ chức hoạt động.

- Chiến lược khách hàng:

Trong hoạt động của mình, GLS xác định khách hàng là trung tâm. Do đó, mọi hoạt động và chính sách của Công ty đều vì khách hàng và hướng tới khách hàng. Đối với khách hàng, Công ty sẽ là người đồng hành trong việc tìm kiếm các lợi ích của họ. Vì vậy, việc chăm sóc cho các lợi ích của khách hàng chính là cơ sở bền chặt nhất để giữ khách hàng ở lại với Công ty. Bên cạnh đó, GLS chủ trương chú



trọng tới việc xây dựng mạng lưới ổn định với khách hàng là các tổ chức và cá nhân đầu tư với tiêu chí rõ ràng, dài hạn.

- Đối với khách hàng cá nhân, GLS sẽ tiếp cận với khách hàng thông qua công tác thường xuyên trao đổi, trang bị kiến thức cho khách hàng để khách hàng thực sự là những nhà đầu tư chuyên nghiệp. Điều đó sẽ nâng cao chất lượng đầu tư của các Nhà đầu tư cá nhân, nâng cao uy tín của Công ty và góp phần phát triển các Nhà đầu tư chuyên nghiệp có chất lượng cho thị trường Chứng khoán. Bên cạnh đó, Công ty cũng chú trọng tập trung đầu tư vào cơ sở vật chất kang trang, hiện đại tạo cảm giác gần gũi và thoải mái nhất cho Nhà đầu tư tới sàn cũng như giao dịch Online của GLS.
- Đối với các khách hàng tổ chức, GLS sẽ phát triển mạng lưới các đối tác chiến lược ở các thị trường khác nhau, các lĩnh vực khác nhau thông qua hợp tác toàn diện hay hợp tác từng phần nhằm đảm bảo chất lượng dịch vụ tốt nhất cho các doanh nghiệp và Nhà đầu tư. Đặc biệt hơn, tận dụng thế mạnh, GLS sẽ tập trung đẩy mạnh cung cấp dịch vụ cho các doanh nghiệp trong một số lĩnh vực giới hạn như xây dựng, vật liệu xây dựng và kinh doanh địa ốc.
- Chiến lược đầu tư:

Đối với hoạt động đầu tư tự doanh, do qui mô vốn kinh doanh còn thấp nên hoạt động tự doanh của Công ty sẽ ở mức độ hạn chế, chủ yếu tập trung vào các cổ phiếu niêm yết. Do đó, GLS chủ trương lựa chọn các doanh nghiệp ổn định, phát triển bền vững, hạn chế việc đầu tư chạy theo các xu thế ngắn hạn của thị trường. GLS cũng cố gắng và nỗ lực hết sức để hoạt động đầu tư hạn chế tới mức thấp nhất việc kinh doanh tự doanh có thể dẫn đến những xung đột lợi ích giữa công ty và khách hàng, cũng như sẽ chú trọng thiết lập một hệ thống quản lý rủi ro cho các danh mục đầu tư.
- Chiến lược vốn:

Với một mục tiêu tăng trưởng và phát triển một cách ổn định, dài hạn như trên, quy mô vốn hoạt động là một vấn đề vô cùng quan trọng. Tuy nhiên, trước tình hình khó khăn trong việc huy động vốn, GLS vẫn đang duy trì vốn điều lệ 135 tỷ. Trong chiến lược huy động cũng như sử dụng vốn, GLS luôn cân nhắc, thận trọng tính toán các phương án nhằm đảm bảo hiệu quả sử dụng vốn cao nhất.
- Chiến lược nhân sự và công tác xây dựng hình ảnh, văn hóa Công ty:

GLS xác định việc phát triển nguồn nhân lực là yếu tố cơ bản đảm bảo thành công cho Công ty trong tương lai. GLS phát triển chiến lược nhân sự năng động nhằm thu hút được những cá nhân xuất sắc tham gia và gắn bó lâu dài với Công ty. Chiến lược nhân sự của GLS có thể được tóm tắt bao gồm việc tuyển dụng đa kênh nhằm tìm kiếm những cá nhân có năng lực và phẩm chất đạo đức phù hợp, trọng dụng và mạnh dạn phân quyền cho các cá nhân được tuyển dụng cộng với chính sách đãi ngộ thích hợp, như sau:

 - Công ty sẽ thực hiện việc tuyển chọn và sử dụng nhân sự theo đúng các quy định trong Bộ luật Lao động. Để đáp ứng được các tiêu chuẩn chọn nhân sự của Công

ty, ứng viên phải là người có đạo đức tốt, có năng lực làm việc và đặc biệt tâm huyết với nghề nghiệp cũng như sự hình thành và phát triển GLS. Nhân sự được Công ty tuyển dụng sẽ được hưởng chế độ lương, thưởng, thù lao làm việc ngoài giờ theo đúng với khả năng và công sức bỏ ra.

- Để khuyến khích tinh thần và trách nhiệm của các nhân viên, Công ty sẽ có những chính sách đãi ngộ nhân sự một cách thỏa đáng, trong đó đặc biệt chú trọng đến việc xây dựng chính sách lương, thưởng theo doanh thu.
- Những cán bộ, chuyên viên làm việc trong các bộ phận nghiệp vụ sẽ được đi đào tạo chuyên môn để xin cấp giấy phép hành nghề chứng khoán.
- Trong những giai đoạn phát triển tiếp theo, Công ty sẽ tăng cường phát triển nguồn nhân lực bằng các chính sách thu hút nhân tài hấp dẫn và mạnh mẽ hơn nhằm tập hợp chất xám trong và ngoài nước, nâng cao hiệu quả thông qua việc từng bước áp dụng hệ thống quản lý tiên tiến nhất theo mỗi giai đoạn phát triển của Công ty.

Bên cạnh các công tác nhân sự, công tác xây dựng hình ảnh và văn hóa Công ty cũng được đặc biệt chú trọng:

- Hình ảnh của các nhân viên trong mắt khách hàng chính là hình ảnh của Công ty. Chính vì vậy, Công ty sẽ chú trọng công tác chuẩn hóa đội ngũ cán bộ, xây dựng tác phong chuyên nghiệp và lịch thiệp từ trang phục đến giao tiếp. Công ty cũng chú trọng đến việc xây dựng phong cách, thương hiệu và văn hóa Công ty.
 - Công ty đang trong quá trình xây dựng và hoàn thiện các Quy chế làm việc và Quy tắc đạo đức nghề nghiệp hành nghề chứng khoán trong Công ty để nâng cao tính chuyên nghiệp và hình ảnh của Công ty.
- Chiến lược công nghệ:

Bên cạnh nhân sự, công nghệ cũng là yếu tố cực kỳ quan trọng được ưu tiên phát triển tại GLS. TTCK thế giới đang phát triển theo hướng các giao dịch chứng khoán được hỗ trợ tối đa bởi công nghệ thông tin giao dịch trực tuyến. Điều đó đòi hỏi sự đầu tư lớn vào hệ thống công nghệ, phần mềm giao dịch cũng như hệ thống trang thiết bị phần cứng đầu cuối nhằm đảm bảo việc giao dịch diễn ra an toàn, bảo mật và thông suốt.

GLS nhận thức được tầm quan trọng đầu tư vào Công nghệ thông tin (IT) là một yêu cầu sống còn trong tình hình TTCK Việt Nam hiện nay. Một mặt, nó sẽ tạo ra nên những công cụ, phương tiện giao dịch hiện đại, theo kịp yêu cầu của Sở GDCK nói riêng và sự phát triển của TTCK Việt Nam nói chung cũng như nhu cầu tiện lợi, cập nhật và chính xác của khách hàng. Mặt khác, IT sẽ đáp ứng được yêu cầu quản lý của Công ty đối với một mạng lưới mở rộng, số lượng khách hàng và khối lượng giao dịch ngày một tăng theo sự phát triển của Công ty.

Do đó, GLS đã quyết định đầu tư toàn diện cho IT, về cơ sở hạ tầng kỹ thuật, về các giải pháp giao dịch và hiện đang trong quá trình triển khai và hoàn tất để phát triển hạ tầng Hệ thống IT đồng bộ, đảm bảo cung cấp các công cụ hữu hiệu nhất cho các hoạt động giao dịch của Nhà đầu tư.



➤ **Hạ tầng kỹ thuật:** Được xây dựng trên cơ sở mạng nội bộ (LAN Gigabit), dùng đường truyền tốc độ cao (leased line), được bảo mật tốt với công nghệ của Cisco, đạt được Tính Sẵn Sàng cao (ở mọi điểm trong hệ thống đều được thiết kế và triển khai theo chuẩn HA - High Availability, bất kỳ 1 rủi ro nào xảy ra trên 1 điểm hệ thống vẫn online hoạt động không gián đoạn; Từ nguồn điện, đường truyền, thiết bị mạng, servers, lưu trữ đều được đầu tư 02 hệ thống song hành Load-balance và Fault-tolerance). Hệ thống này được đầu tư để đảm bảo phục vụ nhu cầu ngày càng cao của các ứng dụng mới, khối lượng giao dịch ngày càng tăng của khách hàng khi thị trường phát triển cũng như quy mô ngày càng mở rộng của Công ty. Tất cả những thiết kế và thiết bị đều được tuân thủ những quy trình xử lý tình huống nghiêm ngặt, đảm bảo tối đa quyền lợi Nhà đầu tư.

Đặc biệt, để đảm bảo quản lý và xử lý dữ liệu, GLS đã đầu tư vào hệ thống máy chủ servers của hãng IBM sản xuất để đảm bảo sự ổn định, tính an toàn và hiệu quả cao, trong đó dòng máy chủ dùng cho phần ứng dụng lõi môi giới chứng khoán (Core Solutions), GLS đã đầu tư vào hệ thống máy chủ X-series (x3950). Hệ thống máy chủ này cũng sử dụng kỹ thuật dự phòng (back-up) tiên tiến của hãng IBM (gọi là TIVOLI) để dự phòng, sao chép dữ liệu để phòng những rủi ro không nhìn thấy trước.

➤ **Giải pháp giao dịch:** Trước nhu cầu phát triển lâu dài cả bề rộng và bề sâu, GLS đã nhận thức được phải đầu tư một phần mềm lõi chứng khoán (Core Solutions) của nước ngoài, có khả năng ứng dụng các nhu cầu giao dịch trực tuyến hiện đại.

Theo đó, phần mềm mới sẽ đạt hiệu quả cao nhất khi hoạt động dựa trên công nghệ và kỹ thuật phần cứng, do đối tác AFE của Hồng Kông cung cấp và triển khai. Đây là một phần mềm được đánh giá là một trong số ít phần mềm lõi tốt nhất trên thị trường hiện nay, được sử dụng rộng rãi ở nhiều nước trên khắp thế giới. Nó có khả năng bảo mật cao, mở rộng phạm vi và mạng lưới giao dịch, cho phép các ứng dụng qua Internet, điện thoại di động, tin nhắn bên cạnh các giao dịch cổ điển. Giải pháp mới sẽ theo chuẩn quốc tế, nên khả năng tích hợp và kết nối các hệ thống.

Bên cạnh đó, về lâu dài, GLS cũng chuẩn bị kế hoạch, nhân sự để chuẩn bị cho các dự án Quản lý nguồn lực doanh nghiệp (ERP) nhằm phát triển đồng nhất, đảm bảo khai thác tốt nhất hiệu quả của cả hệ thống thông tin trong các giai đoạn phát triển tiếp theo của Công ty.

Tóm lại, GLS đã xác định đầu tư và luôn nâng cao trình độ công nghệ là một mũi nhọn cạnh tranh chiến lược của Công ty, được sự cam kết và nhất trí cao của các cấp lãnh đạo cao nhất Công ty, theo đó khoản đầu tư cho IT luôn là một khoản đầu tư có kế hoạch, định hướng cho nhiều năm liên tiếp, và là khoản chi lớn nhất trong chi phí vận hành của GLS nhằm đảm bảo định hướng cho GLS luôn là một trong những Công ty chứng khoán đi đầu về Công nghệ trên TTCK Việt Nam.

- Chú trọng công tác kiểm tra, kiểm soát chất lượng dịch vụ:

Công ty không những thiết lập các quy trình riêng cho từng nghiệp vụ cụ thể mà còn thiết lập các cơ chế để giám sát việc tuân thủ các quy trình nghiệp vụ đó theo quy định của pháp luật nhằm đảm bảo lợi ích hợp pháp của Nhà đầu tư và tránh các xung đột giữa lợi ích của công ty chứng khoán và của khách hàng hoặc giữa lợi ích của các khách hàng với nhau. Bộ phận kiểm soát nội bộ của GLS độc lập có nhiệm vụ giám sát, hướng dẫn việc tuân thủ các quy trình và các quy định pháp luật của các bộ phận nghiệp vụ Công ty.

Bên cạnh đó, trong từng nghiệp vụ cụ thể mà Trưởng các Phòng, Ban của Công ty đều có sự phân công trách nhiệm, tránh tập trung quyền vào một người nhất định, và có sự kiểm soát chéo nhằm đảm bảo thực hiện đúng quy trình đề ra và tuân thủ theo đúng pháp luật hiện hành.

- Chiến lược Phát triển bộ phận nghiên cứu phân tích:

Đây là một bộ phận hết sức quan trọng đối với bất cứ một công ty chứng khoán nào, nó không chỉ đưa ra sản phẩm các báo cáo tư vấn nhằm phục vụ cho các Nhà đầu tư mà còn là sản phẩm chung phục vụ hoạt động kinh doanh của Công ty, góp phần giúp cho các quyết định đầu tư của GLS chuẩn xác và hiệu quả hơn. GLS sẽ phối hợp với các chuyên gia có kinh nghiệm của các đối tác để xây dựng một cơ sở dữ liệu về doanh nghiệp.

5.3 Các mục tiêu đối với môi trường, xã hội và cộng đồng của Công ty

6. Các rủi ro

- Tiềm ẩn các rủi ro khi thị trường biến động theo chiều hướng xấu.
- Sự cạnh tranh khốc liệt trên thị trường chứng khoán, đặc biệt thị phần của GLS quá thấp so với nhóm 10 CTCK lớn.
- Khung pháp lý đang hoàn thiện, gây rủi ro cho các hoạt động cung cấp dịch vụ tài chính của CTCK.

II. Tình hình hoạt động trong năm

1. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh

1.1. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm

- Tổng doanh hoạt động kinh doanh chứng khoán: 8,578,864,946 đồng, trong đó: Doanh thu môi giới chứng khoán: 2,791,720,492 đồng, Doanh thu hoạt động đầu tư chứng khoán: 1,793,465,649 đồng, Doanh thu hoạt động tư vấn: 2,283,763,427 đồng, Doanh thu khác: 1,709,915,378 đồng.
- Tổng chi phí: 15,283,598,354 đồng, trong đó: Chi phí hoạt động kinh doanh: 161,204,927 đồng, Chi phí quản lý doanh nghiệp: 15,122,393,427 đồng.
- Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh: (6,704,733,408) đồng.
- Lợi nhuận khác: 1,271,828 đồng.
- Lợi nhuận trước thuế TNDN: (6,703,461,580) đồng.



1.2. Tình hình thực hiện so với kế hoạch:

Đơn vị tính: Triệu đồng

S TT	CHỈ TIÊU	NĂM 2011	KẾ HOẠCH 2012	THỰC HIỆN NĂM 2012	NĂM 2012 SO VỚI 2011	KH 2012 SO VỚI TH 2012
1	Doanh thu HĐKD	10,097.83	18,590.09	8,578.86	84.96%	46.15%
2	Chi phí	24,296.27	18,590.09	15,283.60	62.91%	82.21%
3	Lợi nhuận HĐKD	(14,198.44)	0.00	(6,704.73)	47.22%	
4	Lợi nhuận khác	(1,351.49)	0.00	1.27	-0.09%	
5	LN kế toán trước thuế	(15,549.93)	0.00	(6,703.46)	43.11%	

2. Tổ chức và nhân sự

- Danh sách Ban điều hành

Tổng Giám đốc: NGUYỄN NGỌC TRƯỜNG CHINH

Năm sinh: 1973

Địa chỉ : 29/47G Hoàng Hoa Thám, Phường 6, Q.Bình Thạnh.

Cử nhân Ngoại thương

Tỷ lệ sở hữu cổ phần: 0%

Kế toán trưởng: NGUYỄN THỊ BÍCH THÙY

Năm sinh: 1976

Địa chỉ : F25 Cư Xá Nguyễn Đình Chiểu, P 4, Q. Phú Nhuận.

Cử nhân Kế toán - Kiểm toán

Tỷ lệ sở hữu cổ phần: 0%

Công bố thông tin: PHAN NGỌC TƯỜNG

Năm sinh: 1973

Địa chỉ : 27/40/58B Huỳnh Tịnh Của, P.8, Quận 3.

Cử nhân Kinh tế

Tỷ lệ sở hữu cổ phần: 0.04%

- Những thay đổi trong ban điều hành: không thay đổi.

- Số lượng cán bộ, nhân viên và chính sách đối với người lao động: Số lượng cán bộ, nhân viên công ty tính đến 31/12/2012: 30 người; Công ty tổ chức thăm hỏi hiếu hỉ, tổ chức tặng quà các ngày lễ trong năm động viên tinh thần cho cán bộ, nhân viên, nghỉ dưỡng; Hỗ trợ học và thi chứng chỉ nghiệp vụ và chứng chỉ hành nghề chứng khoán.



3. Tình hình đầu tư, tình hình thực hiện các dự án

- a. Các khoản đầu tư lớn: không
- b. Các công ty con, công ty liên kết: không

4. Tình hình tài chính

- a. Tình hình tài chính

Đơn vị tính: VNĐ

CHỈ TIÊU	NĂM 2011	NĂM 2012	% tăng giảm
Tổng giá trị tài sản	79,149,786,532	72,174,740,142	-8.81%
Doanh thu thuần	10,097,833,642	8,578,864,946	-15.04%
Lợi nhuận từ HĐKD	(14,198,439,168)	(6,704,733,408)	-52.78%
Lợi nhuận khác	(1,351,494,227)	1,271,828	-100.09%
Lợi nhuận trước thuế	(15,549,933,395)	(6,703,461,580)	-56.89%
Lợi nhuận sau thuế	(15,549,933,395)	(6,703,461,580)	-56.89%
Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	(1,151,847)	(496,553)	-56.89%

- Các chỉ tiêu khác

b. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

CHỈ TIÊU	Năm 2011	Năm 2012	Ghi chú
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn: TSLĐ/ Nợ ngắn hạn	17.02	17.49	lần
+ Hệ số thanh toán nhanh: (TSLĐ - hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn	17.02	17.49	lần
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
+ Hệ số nợ/ Tổng tài sản	4.12%	4.14%	%
+ Hệ số nợ/ Vốn chủ sở hữu	4.29%	4.32%	%
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
+ Vòng quay hàng tồn kho: Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân			không có hàng tồn kho
+ Doanh thu thuần/ Tổng tài sản	12.76%	11.89%	%
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
+ Hệ số lợi nhuận sau thuế/ Doanh thu thuần	-153.99%	-78.14%	%
+ Hệ số lợi nhuận sau thuế/ Vốn chủ sở hữu	-20.49%	-9.69%	%
+ Hệ số lợi nhuận sau thuế/ Tổng tài sản	-19.65%	-9.29%	%
+ Hệ số lợi nhuận từ HĐKD/ DT thuần	-140.61%	-78.15%	%

5. Cơ cấu cổ đông, thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu

a. Cổ phần:

Tổng số cổ phần theo từng loại:

- Cổ phần thường: 13.500.000 CP

b. Cơ cấu cổ đông:

S T T	Họ và tên/ Tên giao dịch đối với tổ chức	SL CP Đầu kỳ	Thay đổi		SL CP Cuối kỳ	Tỷ lệ (%)
			Tăng	Giảm		
1	Cty CP Phát triển Nhà Thủ Đức Đại diện: Nguyễn Khắc Sơn	3.036.300	0	0	3.036.300	22,49
2	Cty Cổ phần Xây dựng và Kinh doanh Địa Ốc Hòa Bình Đại diện: Võ Đắc Khôi	2.963.500	0	0	2.963.500	21,95
3	Cty CP Ngoại Thương và Phát triển Đầu tư Tp. Hồ Chí Minh Đại diện: Nguyễn Bằng Nguyên	1.350.000	0	0	1.350.000	10,00
4	Cty CP Đồng Tâm Miền Trung Đại diện: Phạm Trần Duy Huyền	1.336.500	0	0	1.336.500	9,90
5	Cty CP Vạn Phát Hưng Đại diện: Trương Thành Nhân	1.336.500	0	0	1.336.500	9,90
6	Cty Cổ phần Phú Mỹ Thuận Đại diện: Nguyễn Nam Hùng	733.100	0	0	733.100	5,43
7	Ngân hàng Phát triển Nhà Đồng bằng Sông Cửu Long Đại diện: Nguyễn Hữu Dũng	675.000	0	0	675.000	5,00
8	Tổng Cty Vật liệu Xây dựng số 1 Đại diện: Đặng Xuân Long	675.000	0	0	675.000	5,00
9	Cổ đông khác	3.475.850	0	0	3.475.850	10,33

c. Tình hình thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu: không

d. Giao dịch cổ phiếu quỹ: không

e. Các chứng khoán khác: không

III. Báo cáo và đánh giá của Ban Giám đốc

1. Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

- Phân tích tổng quan về hoạt động của công ty:

Đơn vị tính: Triệu đồng

S T T	CHỈ TIÊU	NĂM 2011	KẾ HOẠCH 2012	NĂM 2012	NĂM 2012 SO VỚI 2011	± (%)	KH 2012 SO VỚI THỰC HIỆN 2012	± (%)
1	Tổng doanh thu	10,097.83	18,590.09	8,578.86	84.96%	-15.04%	46.15%	-53.85%
	- DT môi giới CK	3,106.29	2,321.98	2,791.72	89.87%	-10.13%	120.23%	20.23%
	- DT đầu tư CK. góp vốn	1,002.40	9,000.00	1,793.47	178.92%	78.92%	19.93%	-80.07%
	- DT hoạt động tư vấn	4,147.54	6,150.11	2,283.76	55.06%	-44.94%	37.13%	-62.87%
	- DT khác	1,841.60	1,118.00	1,709.92	92.85%	-7.15%	152.94%	52.94%
2	Các khoản giảm trừ	0.00	0.00	0.00				
3	DT thuần về HĐKD	10,097.83	18,590.09	8,578.86	84.96%	-15.04%	46.15%	-53.85%
4	Chi phí HĐKD	7,472.95	2,470.00	161.20	2.16%	-97.84%	6.53%	-93.47%
5	Lợi nhuận gộp của HĐKD	2,624.89	16,120.09	8,417.66	320.69%	220.69%	52.22%	-47.78%
6	CP quản lý doanh nghiệp	16,823.33	16,120.09	15,122.39	89.89%	-10.11%	93.81%	-6.19%
7	LN thuần từ HĐKD	(14,198.44)	0.00	(6,704.73)	47.22%	-52.78%		
8	Thu nhập khác	313.97	0.00	1.27	0.41%	-99.59%		
9	Chi phí khác	1,665.46	0.00	0.00	0.00%			
10	Lợi nhuận khác	(1,351.49)	0.00	1.27	-0.09%			
11	Tổng LN kế toán trước thuế	(15,549.93)	0.00	(6,703.46)	43.11%	-56.89%		
12	CP thuế TNDN hiện hành	0.00	0.00	0.00				
13	CP thuế TNDN hoãn lại	0.00	0.00	0.00				
14	LN sau thuế TNDN	(15,549.93)	0.00	(6,703.46)	43.11%	-56.89%		

- Những tiến bộ công ty đạt được

+ Lỗ thấp so với các công ty chứng khoán khác, tuân thủ pháp luật chứng khoán.

+ GLS đã xây dựng được một tổ chức, bộ máy hoạt động hoàn chỉnh, đáp ứng được yêu cầu cơ bản cho các mảng nghiệp vụ chính của Công ty, từng bước hoàn thiện các chính sách, quản lý nhằm nâng cao hơn nữa chất lượng phục vụ khách hàng.

+ Các biện pháp kiểm soát, kiểm soát rủi ro cũng đã được ban hành và giám sát chặt chẽ các hoạt động nghiệp vụ nhằm đảm bảo quyền lợi của khách hàng và của Công ty.

+ Về mặt công nghệ, đã triển khai giao dịch trực tuyến, từng bước hoàn thiện và mở rộng các dịch vụ, sản phẩm, cung cấp thêm nhiều tiện ích cho khách hàng.



2. Tình hình tài chính

a. Tình hình tài sản

STT	NỘI DUNG	SỐ CUỐI NĂM	SỐ ĐẦU NĂM	± (%)
A	TÀI SẢN NGẮN HẠN	52,250,507,269	55,471,109,696	-5.81%
I	Tiền và các khoản tương đương tiền	15,550,040,663	18,609,540,387	-16.44%
1	Tiền	15,550,040,663	18,609,540,387	-16.44%
2	Các khoản tương đương tiền	0	0	
II	Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	25,751,645,162	16,918,252,547	52.21%
1	Đầu tư ngắn hạn	33,427,323,387	28,072,014,612	19.08%
2	- Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn	(7,675,678,225)	(11,153,762,065)	-31.18%
III	Các khoản phải thu ngắn hạn	10,708,526,839	19,568,097,541	-45.28%
IV	Hàng tồn kho	0	0	
V	Tài sản ngắn hạn khác	240,294,605	375,219,221	-35.96%
B	TÀI SẢN DÀI HẠN	19,924,232,873	23,678,676,836	-15.86%
I	Các khoản phải thu dài hạn	0	0	
II	Tài sản cố định	18,849,499,346	22,292,898,211	-15.45%
	- Tài sản cố định hữu hình	7,650,685,622	9,011,667,119	-15.10%
	- Tài sản cố định vô hình	11,198,813,724	13,281,231,092	-15.68%
III	Bất động sản đầu tư	0	0	
IV	Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	0	0	
V	Tài sản dài hạn khác	1,074,733,527	1,385,778,625	-22.45%
	TỔNG CỘNG TÀI SẢN	72,174,740,142	79,149,786,532	-8.81%

b. Tình hình nợ phải trả

STT	NỘI DUNG	SỐ CUỐI NĂM	SỐ ĐẦU NĂM	± (%)
A	NỢ PHẢI TRẢ	2,987,265,208	3,258,850,018	-8.33%
I	Nợ ngắn hạn	2,987,265,208	3,258,850,018	-8.33%
II	Nợ dài hạn	0	0	
B	NGUỒN VỐN CHỦ SỞ HỮU	69,187,474,934	75,890,936,514	-8.83%
I	Vốn chủ sở hữu	69,187,474,934	75,890,936,514	-8.83%
1	Vốn đầu tư của chủ sở hữu	135,000,000,000	135,000,000,000	0.00%
10	Lợi nhuận chưa phân phối	(65,812,525,066)	(59,109,063,486)	11.34%
	TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	72,174,740,142	79,149,786,532	-8.81%

3. Những cải tiến về cơ cấu tổ chức, chính sách, quản lý: Tinh giảm cơ cấu tổ chức phù hợp với tình hình thị trường.

4. Kế hoạch phát triển trong tương lai

5. Giải trình của Ban Giám đốc đối với ý kiến kiểm toán: không

IV. Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Công ty

1. Đánh giá của Hội đồng quản trị về các mặt hoạt động của Công ty

- Năm 2012 không đạt kế hoạch của Đại hội đồng cổ đông thông qua, nhưng về khách quan do thị trường chứng khoán năm qua chuyển biến không như mong đợi.
- Các hoạt động của Công ty cần trọng phụ thuộc vào thị trường nhằm bảo toàn vốn.

2. Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Ban Giám đốc Công ty

- Tổng Giám đốc thường xuyên báo cáo cho thường trực các Ủy ban về tình hình tài chính, tình hình đầu tư của Công ty. Từ cơ sở này, các Ủy ban của HĐQT thực hiện giám sát chặt chẽ và kịp thời chỉ đạo chấn chỉnh các hoạt động của Ban điều hành, đặc biệt là trong công tác tổ chức quản lý điều hành, quản lý rủi ro trong hoạt động kinh doanh để đảm bảo mọi hoạt động của Công ty được kiểm soát chặt chẽ.
- Tất cả các vấn đề phát sinh bất thường liên quan đến hoạt động Công ty đều được Ban Tổng Giám đốc báo cáo ngay cho thường trực các Ủy Ban của HĐQT để nắm rõ diễn biến tình hình và kịp thời có ý kiến chỉ đạo khi cần thiết.
- Chủ tịch HĐQT cũng tham gia các cuộc họp giao ban của Ban Tổng Giám đốc và các cuộc họp với các đối tác khi có vấn đề quan trọng.
- HĐQT đánh giá cao nỗ lực của Tổng Giám đốc và Ban điều hành trong việc triển khai hiệu quả các nghị quyết của HĐQT, kịp thời thông tin báo cáo và điều chỉnh phù hợp với tình hình thực tế.

3. Các kế hoạch, định hướng của Hội đồng quản trị

- Tiếp tục phát triển thị phần môi giới, đẩy mạnh mảng dịch vụ tư vấn tài chính doanh nghiệp.
- Cơ cấu lại nhân sự, tập trung đào tạo chuyên môn cho CBCNV để nâng cao nghiệp vụ phục vụ cho khách hàng.
- Thực hiện tìm kiếm đối tác (có thể trong nước hoặc nước ngoài) có tiềm lực tài chính mạnh để liên kết hoặc góp vốn đầu tư vào Công ty. Nhằm tái cơ cấu nguồn vốn cho Công ty để vượt qua khó khăn.
- Giảm chi phí và kiểm soát rủi ro.
- Thực hiện đổi mới quản trị, nâng cao chất lượng và hiệu quả điều hành.
- Tìm kiếm nhà đầu tư chiến lược, là tổ chức tài chính trong nước hoặc nước ngoài, để gia tăng tiềm lực tài chính, công nghệ và tạo mối liên hệ với các định chế quốc tế... từ đó gia tăng giá trị thương hiệu và thị phần cho Công ty.

V. Quản trị công ty

1. Hội đồng quản trị

a. Thành viên và cơ cấu của Hội đồng quản trị: các thành viên HĐQT của GLS là người đại diện vốn của các tổ chức

STT	HỌ VÀ TÊN	CHỨC DANH	TỶ LỆ SỞ HỮU
1	Ông Nguyễn Khắc Sơn	Chủ tịch HĐQT	0%
2	Ông Phạm Trần Duy Huyền	Thành viên HĐQT	0%
3	Ông Nguyễn Bằng Nguyên	Thành viên HĐQT	0%
4	Ông Nguyễn Hữu Dũng	Thành viên HĐQT	0%
5	Ông Võ Đắc Khôi	Thành viên HĐQT	0%
6	Ông Trương Thành Nhân	Thành viên HĐQT	0%
7	Ông Đặng Xuân Long	Thành viên HĐQT	0%
8	Ông Nguyễn Nam Hùng	Thành viên HĐQT	0%

Trong đó: 8 thành viên độc lập không điều hành.

b. Các tiểu ban thuộc Hội đồng quản trị:

- Ủy ban Đầu tư;
- Ủy ban Tài chính, kiểm soát rủi ro;
- Ủy ban Nhân sự, chính sách lương thưởng;

c. Hoạt động của Hội đồng quản trị:

Các cuộc họp của Hội đồng quản trị

S T T	HỌ VÀ TÊN	CHỨC DANH	Số buổi họp tham dự	Tỷ lệ
1	Ông Nguyễn Khắc Sơn	Chủ tịch HĐQT	7/7	100%
2	Ông Phạm Trần Duy Huyền	Thành viên HĐQT	4/7	57%
3	Ông Nguyễn Bằng Nguyên	Thành viên HĐQT	7/7	100%
4	Ông Nguyễn Hữu Dũng	Thành viên HĐQT	6/7	86%
5	Ông Võ Đắc Khôi	Thành viên HĐQT	5/7	71%
6	Ông Trương Thành Nhân	Thành viên HĐQT	4/7	57%
7	Ông Đặng Xuân Long	Thành viên HĐQT	7/7	100%
8	Ông Nguyễn Nam Hùng	Thành viên HĐQT	2/7	29%

d. Hoạt động của thành viên Hội đồng quản trị độc lập không điều hành:

STT	HỌ VÀ TÊN	Hoạt động
1	Ông Nguyễn Khắc Sơn	Phó Tổng Giám đốc Cty CP Phát triển Nhà Thủ Đức
2	Ông Phạm Trần Duy Huyền	Trưởng phòng Đầu tư tài chính Cty CP Đồng Tâm
3	Ông Võ Đắc Khôi	Giám đốc Kế hoạch CTCP Xây dựng & KD Địa ốc Hòa Bình
4	Ông Nguyễn Bằng Nguyên	Kế toán trưởng kiêm Trưởng phòng TCKT CTCP N.Thương & P.triển Đầu tư Tp. HCM
5	Ông Nguyễn Hữu Dũng	Giám đốc Sở giao dịch NH Phát triển Nhà Đồng bằng Sông Cửu Long
6	Ông Trương Thành Nhân	Tổng Giám đốc Cty CP Vạn Phát Hưng
7	Ông Đặng Xuân Long	Chuyên viên Tổng Cty Vật liệu Xây dựng số 1
8	Ông Nguyễn Nam Hùng	Giám đốc Cty Cổ phần Phú Mỹ Thuận

e. Hoạt động của các tiểu ban trong Hội đồng quản trị

Các tiểu ban của HĐQT nhóm họp định kỳ và bất thường để đưa ra các phương án đầu tư (tự doanh) kịp thời theo sát thị trường; kiểm tra tình hình tài chính và đưa ra các biện pháp dự phòng để khắc phục rủi ro, cũng như điều chỉnh nhân sự và chính sách lương thưởng của cán bộ công nhân viên.

f. Danh sách các thành viên Hội đồng quản trị có chứng chỉ đào tạo về quản trị công ty, Danh sách các thành viên Hội đồng quản trị tham gia các chương trình về quản trị công ty trong năm: không

2. Ban Kiểm soát

a. Thành viên và cơ cấu của Ban kiểm soát:

STT	HỌ VÀ TÊN	CHỨC DANH	TỶ LỆ SỞ HỮU
1	Ông Nguyễn Thanh Minh	Trưởng Ban kiểm soát	0%
2	Bà Quan Diễm Trang	Thành viên Ban kiểm soát	0%
3	Bà Lê Thị Phương Uyên	Thành viên Ban kiểm soát	0%

b. Hoạt động của Ban kiểm soát:

Ban Kiểm soát thực hiện kiểm soát báo cáo tài chính và các hoạt động khác của Công ty, ngoài ra trường ban Kiểm soát là thành viên thường trực làm việc ít nhất 1 ngày/ tuần tại Công ty.

3. Các giao dịch, thù lao và các khoản lợi ích của Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc và Ban kiểm soát

a. Lương, thưởng, thù lao, các khoản lợi ích: (Lương, thưởng, thù lao, các khoản lợi ích khác và chi phí cho từng thành viên Hội đồng quản trị, thành viên Ban kiểm soát, Giám đốc hoặc Tổng Giám đốc và các cán bộ quản lý. Giá trị các khoản thù lao, lợi ích và chi phí này phải được công bố chi tiết cho từng người, ghi rõ số tiền cụ thể. Các khoản lợi ích phi vật chất hoặc các khoản lợi ích chưa thể/ không thể lượng hóa bằng tiền cần được liệt kê và giải trình đầy đủ)

+ Mức thù lao HĐQT: không

+ Mức thù lao BKS: không

+ Mức thù lao Ban Giám đốc và các cán bộ quản lý: Tiền lương theo hợp đồng lao động và theo quyết định của Hội đồng quản trị. Trong năm 2012 Ban Tổng Giám đốc không có thưởng.

b. Giao dịch cổ phiếu của cổ đông nội bộ: không

c. Hợp đồng hoặc giao dịch với cổ đông nội bộ: không

d. Việc thực hiện các quy định về quản trị công ty: Đang triển khai và thực hiện theo thông tư 121/2012/TT-BTC.

VI. Báo cáo tài chính

1. Ý kiến kiểm toán

- Đơn vị kiểm toán độc lập: Công ty TNHH Kiểm toán Mỹ (AA)

- Ý kiến kiểm toán độc lập: Theo báo cáo kiểm toán (đính kèm)

- Các nhận xét đặc biệt: không

2. Báo cáo tài chính được kiểm toán

Các báo cáo tài chính đã được kiểm toán theo qui định của pháp luật về kế toán.

(đính kèm báo cáo tài chính đã kiểm toán)

Tp. Hồ Chí Minh, ngày 29 tháng 3 năm 2013

TỔNG GIÁM ĐỐC



NGUYỄN NGỌC TRƯỜNG CHINH