

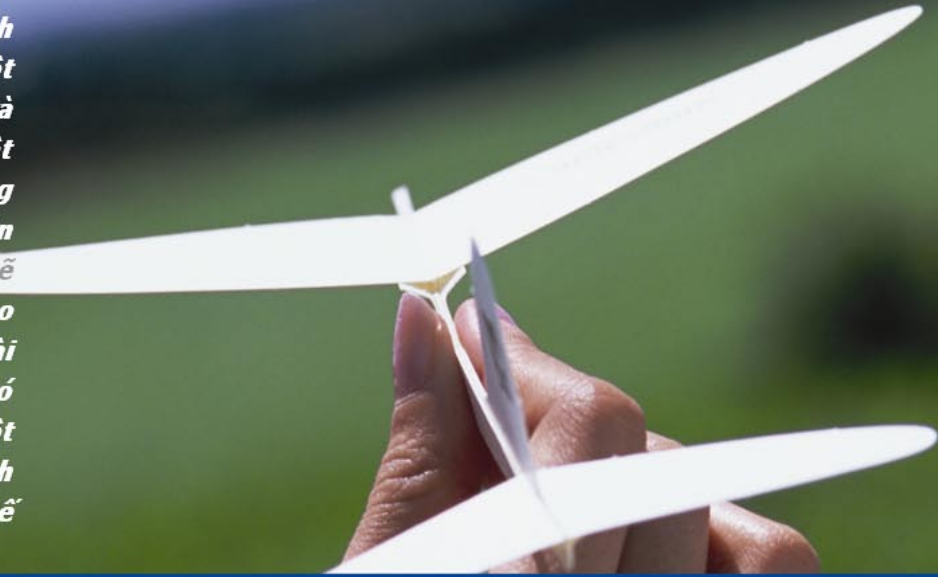
**KLS**

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN KIM LONG

# BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN 2009



*Từ ngày thành lập, KLS luôn định hướng sức mạnh tài chính là một lợi thế cạnh tranh của Công ty và chiến lược dài hạn trở thành một ngân hàng đầu tư hiện đại và năng động. Định hướng của KLS luôn được các cổ đông ủng hộ mạnh mẽ vì nó không chỉ mang lại lợi ích cho Công ty, mà còn mang lại lợi ích dài hạn cho chính các cổ đông. Đó chính là lý do tại sao KLS từ một công ty chứng khoán mới đã nhanh chóng vươn lên khẳng định vị thế của mình trong thời gian qua.*



## MỤC LỤC

### *Phần I: Lịch sử hoạt động của công ty*

1. Những sự kiện quan trọng
2. Quá trình hình thành và phát triển của công ty
3. Định hướng phát triển của công ty

### *Phần II: Báo cáo của Hội đồng quản trị công ty*

1. Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2009
2. Tình hình thực hiện so với kế hoạch
3. Những thay đổi chủ yếu trong năm
4. Triển vọng và kế hoạch trong thời gian tới

### *Phần III: Báo cáo của Ban Tổng giám đốc công ty*

1. Báo cáo tình hình tài chính
2. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh
3. Những tiến bộ công ty đạt được
4. Kế hoạch phát triển trong tương lai

### *Phần IV: Báo cáo tài chính*

### *Phần V: Bản giải trình BCTC và Báo cáo kiểm toán*

### *Phần VI: Các công ty có liên quan*

### *Phần VII: Tổ chức và nhân sự*

### *Phần VIII: Thông tin cổ đông và quản trị công ty*

# PHẦN I - LỊCH SỬ HOẠT ĐỘNG

## 1. Những sự kiện quan trọng

Công ty Cổ phần Chứng khoán Kim Long (KLS) chính thức thành lập vào ngày 01/08/2006 theo Giấy chứng nhận Đăng ký kinh doanh số 0103013382 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội cấp ngày 01/08/2006 với vốn điều lệ là 18 tỷ đồng.

Ngày 06 tháng 10 năm 2006, KLS được Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp giấy phép hoạt động kinh doanh chứng khoán theo Quyết định số 18/UBCK-GPHĐKD với các nghiệp vụ: Môi giới chứng khoán; Tự doanh chứng khoán; Tư vấn tài chính và đầu tư chứng khoán và Lưu ký chứng khoán.

Với mục tiêu phát triển thành một trong những công ty chứng khoán hàng đầu Việt Nam, Ban lãnh đạo cũng như toàn thể nhân viên KLS đã không ngừng nỗ lực phấn đấu vì sự phát triển Công ty. Từ một công ty chứng khoán với quy mô nhỏ, sau hơn 06 tháng hoạt động, KLS đã nhanh chóng thu hút được sự quan tâm của các nhà đầu tư và tăng mức vốn điều lệ lên 315 tỷ đồng. Với mức vốn điều lệ này, Công ty có đủ điều kiện để thực hiện toàn bộ các hoạt động nghiệp vụ của công ty chứng khoán. Năm 2008, Công ty khai trương chi nhánh tại TP.HCM để thâm nhập và mở rộng thị phần trên thị trường miền Nam.

Tháng 12 năm 2009, mức vốn điều lệ của Công ty được nâng lên 1.000 tỷ đồng, đưa KLS trở thành một trong 05 công ty chứng khoán có mức vốn điều lệ lớn nhất tại Việt Nam. Như vậy, sau hơn 3 năm đi vào hoạt động, KLS ngày càng khẳng định vị thế và uy tín thương hiệu của mình trên TTCK Việt Nam.

KLS chính thức niêm yết cổ phiếu trên Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội vào ngày 28/01/2008, sự kiện niêm yết cổ phiếu KLS đã nhận được sự chào đón nồng nhiệt của các nhà đầu tư trên thị trường. Trải qua 2 năm giao dịch, KLS thường xuyên dẫn đầu nhóm cổ phiếu có khối lượng giao dịch lớn nhất và khẳng định vị trí thanh khoản cao nhất trên sàn Hà Nội.



## Một số dấu ấn quan trọng trong quá trình phát triển của KLS:

**10/2006**

*KLS được cấp giấy phép thành lập và hoạt động kinh doanh chứng khoán theo QĐ 18/UBCK-GPHĐKD với số vốn điều lệ 18.000.000.000 đồng và 4 nghiệp vụ chính: Môi giới; Tự doanh; Tư vấn tài chính và đầu tư chứng khoán; Lưu ký chứng khoán.*

**11/2006**

*KLS được công nhận là thành viên của SGDCK TP. HCM và SGDCK Hà Nội*

**04/2007**

*KLS chính thức hoàn thành việc tăng vốn điều lệ lên **315.000.000.000 đồng**.*

**05/2007**

*KLS bổ sung nghiệp vụ Bảo lãnh phát hành và hoạt động với đầy đủ 5 nghiệp vụ chính.*

**08/2007**

*KLS thực hiện đăng ký Công ty đại chúng với UBCKNN.*

**12/2007**

*KLS thay đổi trụ sở chính của Công ty: Số 22 Thành Công, Ba Đình, Hà Nội.*

**01/2008**

*Phiên giao dịch đầu tiên của cổ phiếu KLS trên SGDCK Hà Nội.*

**05/2008**

*KLS chính thức tăng vốn điều lệ của công ty lên **503.630.600.000 đồng**.*

**08/2008**

*KLS thành lập Chi nhánh tại TPHCM đặt tại 384 Hoàng Diệu - Q4 - TPHCM.*

**02/2009**

*KLS hoàn thành tăng vốn điều lệ lên **600.000.000.000 đồng**.*

**07/2009**

*KLS thay đổi trụ sở CNTPHCM đặt tại Lầu 2, Centec Tower, 72-74 Nguyễn Thị Minh Khai, P6, Q3, HCM.*

**07/2009**

*KLS tiếp tục tăng vốn điều lệ lên **660.000.000.000 đồng**.*

**11/2009**

*KLS hoàn thành việc tăng vốn điều lệ lên **890.999.980.000 đồng**.*

**12/2009**

*KLS chính thức tăng vốn điều lệ lên **1.000.000.000.000 đồng**.*

## 2. Quá trình phát triển của công ty

### 2.1. Ngành nghề kinh doanh

- Tên Công ty: **CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN KIM LONG**
- Tên tiếng Anh: Kim Long Securities Corporation
- Logo:   
**Trung thực & Chăm trọng**
- Vốn điều lệ: **1.000.000.000.000 (Một nghìn tỷ) đồng**
- Trụ sở chính: 22 Thành Công, Ba Đình, Hà Nội  
Điện thoại: (84 - 4) 3772.6868 Fax: (84 - 4) 3772.6131
- Chi nhánh TPHCM: Phòng 2, Lầu 2, Centec Tower, 72-74 Nguyễn Thị Minh Khai, Phường 6, Quận 3, TPHCM  
Điện thoại: (84.8) 3823.3923 Fax: (84.8) 3827.7380
- Email: kimlong@kls.vn
- Website: [www.kls.vn](http://www.kls.vn)
- Ngành nghề kinh doanh:
  - Môi giới chứng khoán;
  - Tự doanh chứng khoán;
  - Bảo lãnh phát hành;
  - Tư vấn đầu tư, tư vấn tài chính;
  - Lưu ký chứng khoán.

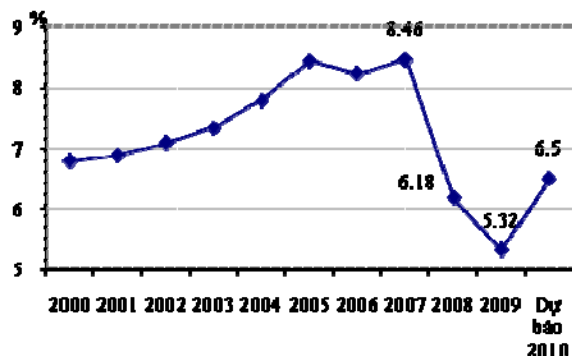
### 2.2. Tình hình hoạt động của công ty:

Môi trường kinh doanh luôn có tác động lớn tới hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp, đặc biệt trong lĩnh vực nhạy cảm như tài chính. Là một công ty chứng khoán, trong năm 2009, KLS đã phải chịu nhiều ảnh hưởng phức tạp và bất thường của nền kinh tế cũng như của hệ thống tài chính.

#### **Môi trường kinh tế vĩ mô**

Năm 2009, Việt Nam là một trong số ít quốc gia Châu Á có GDP tăng trưởng dương, đạt 5,32%. Tuy vẫn thấp hơn mức 6,18% của năm 2008 và là mức tăng trưởng thấp nhất kể từ năm 2000 đến nay, nhưng mức tăng GDP của Việt Nam vẫn vượt mục tiêu kế hoạch và gây ngạc nhiên cho nhiều chuyên gia kinh tế. Đây là một thành công lớn, tạo tiền đề cho năm 2010 khi mức tăng trưởng có xu hướng đột phá trong những tháng cuối năm.

**Tốc độ tăng GDP Việt Nam 2000-2010**



Tuy nhiên, trong năm vừa qua, kinh tế Việt Nam cũng đã phải hứng chịu tác động nặng nề của kinh tế thế giới và có những diễn biến phức tạp: kim ngạch xuất nhập khẩu suy giảm nghiêm

trọng và nhập siêu vẫn còn rất lớn, ước khoảng 12,24 tỷ USD; thâm hụt ngân sách cao bằng 7% GDP và lượng kiều hối giảm sút; FDI trong năm có sự suy giảm đáng kể so với năm trước khi mức vốn đăng ký mới chỉ đạt khoảng 21,5 tỷ đô la, thấp hơn mức kỷ lục của năm 2008 gần 70%, mức vốn thực hiện cũng giảm khoảng 13% khi đạt 10 tỷ đôla; Lạm phát tuy đã được kiểm soát tương đối tốt, cả năm đứng ở mức 6,88%, nhưng sức ép gia tăng vẫn luôn luôn tiềm ẩn, đe dọa sự ổn định của kinh tế vĩ mô...

### **Diễn biến của thị trường tài chính**

Cùng với các diễn biến kinh tế vĩ mô, lĩnh vực tài chính cũng trải qua nhiều thăng trầm trong năm. Để đối phó với nguy cơ khủng hoảng và suy thoái, Chính phủ đã thực thi chính sách tiền tệ nới lỏng từ cuối năm 2008, lãi suất cơ bản duy trì ổn định ở mức 7% gần hết năm 2009.

Thị trường ngoại hối cũng cho thấy sự căng thẳng về cung cầu ngoại tệ. Để ổn định thị trường ngoại hối, NHNN đã trình chính phủ thực hiện một số giải pháp linh hoạt: Mở rộng biên độ ấn định tỷ giá mua bán USD/VND của các NHTM từ +3% lên +5% kể từ ngày 24/3, đến 26/11 điều chỉnh giảm biên độ tỷ giá xuống +3% và lại tăng thêm 5,4% so với ngày trước đó.

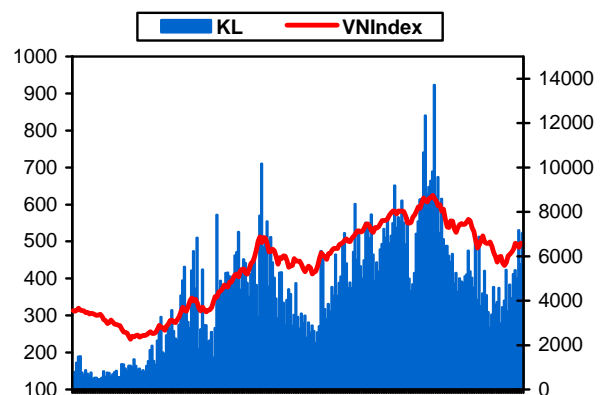
Thị trường vàng cũng liên tiếp xuất hiện những diễn biến chưa từng có trong lịch sử. Giá vàng tăng khá đều đặn trong các quý đầu năm rồi đột ngột bứt phá mạnh trong quý 4, lần lượt chinh phục các mốc 27, 28 và 29 triệu đồng/lượng. Như vậy, trong năm 2009 vàng đã tăng gần 50% và trở thành một kênh đầu tư sinh lợi cao trong năm. Trước những biến động bất thường này, NHNN đã quyết định cho nới lại hoạt động nhập khẩu vàng sau hơn một năm hạn chế nhằm hạ nhiệt và bình ổn thị trường. Thủ tướng Chính phủ ban hành chỉ thị không được tổ chức và thực hiện việc kinh doanh vàng trên tài khoản trong nước dưới mọi hình thức.

### **Diễn biến của thị trường chứng khoán**

Sự biến động của kinh tế vĩ mô và các chính sách tài chính cũng trực tiếp tác động đến diễn biến của thị trường chứng khoán. Mặc dù cả hai chỉ số chính đều kết thúc năm với mức điểm cao hơn so với đầu năm nhưng sự trồi sụt bất thường trong năm cũng đã gây không ít khó khăn cho các nhà đầu tư. Tâm lý vẫn là một yếu tố tác động quan trọng đến diễn biến của thị trường. Năm 2009 được coi là một năm thịnh hành của các loại tin đồn, cho dù các cơ quan quản lý nhà nước đã nhiều lần khuyến cáo, tin đồn vẫn lan nhanh và ảnh hưởng đến quyết định của nhiều nhà đầu tư.

Tuy nhiên, điểm sáng của thị trường chứng khoán chính là sự bùng nổ về khối lượng và giá trị giao dịch cùng với việc chào sàn của hàng loạt các cổ phiếu lớn. Có những phiên giao dịch, tổng giá trị khớp lệnh của cả hai sàn đạt trên 8.000 tỷ đồng với hơn 100 triệu chứng khoán được chuyển nhượng. Những con số này đã phá vỡ mọi kỷ lục được thiết lập từ trước đến nay. Cổ phiếu của hàng loạt các tập đoàn lớn đã được niêm yết như VCB, CTG, BVH, EIB, việc niêm yết của các cổ phiếu này đã giúp cho giá trị vốn hóa của toàn thị trường tăng mạnh.

**Tốc độ tăng GDP Việt Nam 2000-2010**



Biến động phức tạp của môi trường kinh doanh khiến cho hoạt động của các doanh nghiệp đối mặt với nhiều khó khăn. Đối với các công ty chứng khoán, những tác động trên còn nặng nề hơn khi hầu như tất cả các hoạt động nghiệp vụ, “đầu vào” cũng như “đầu ra” đều phụ thuộc vào diễn biến của thị trường chứng khoán. Rủi ro cũng như cơ hội đều có nguy cơ bị bỏ qua trước sự thay đổi nhanh chóng của thị trường. Sự cạnh tranh gay gắt trong ngành ảnh hưởng không nhỏ tới hoạt động của các công ty chứng khoán. Với hơn 100 công ty cùng hoạt động, cuộc chiến giành thị phần có những lúc đã diễn ra rất khốc liệt, hàng loạt công ty tiến hành giảm phí, thậm chí miễn phí giao dịch trong một thời gian dài để thu hút các nhà đầu tư. Ngoài ra, các công ty còn đẩy mạnh việc cung cấp dịch vụ đòn bẩy tài chính cho các nhà đầu tư như: hợp tác đầu tư, ứng trước tiền bán, giảm mức ký quỹ khi mua chứng khoán, repo, bán chứng khoán trước khi về tài khoản hoặc cho khách vay chứng khoán để bán. Không thể phủ nhận đòn bẩy tài chính giúp cho các nhà đầu tư nâng cao khả năng tìm kiếm lợi nhuận nhưng cũng để lại nhiều hậu quả khi thị trường biến động nhanh và theo chiều hướng không thuận lợi.

### ***Tình hình hoạt động của KLS trong năm 2009***

Trước những biến động nhanh và phức tạp của môi trường kinh doanh, chiến lược của KLS trong năm 2009 luôn luôn xoay quanh hai chữ “Cẩn trọng”. Việc kiểm soát rủi ro luôn được đề cao trong tất cả các hoạt động nghiệp vụ, đặc biệt là trong hoạt động đầu tư. Tận dụng các cơ hội của thị trường là cần thiết nhưng vấn đề bảo toàn nguồn vốn vẫn luôn quan trọng hơn. Phát triển bền vững là một quá trình lâu dài, vì vậy KLS chỉ tập trung vào những hoạt động thế mạnh của mình, duy trì tính ổn định của hệ thống và tạm thời không tham gia vào cuộc chiến giành thị phần bằng mọi giá trong một số nghiệp vụ nhất định.

Kết thúc năm tài chính 2009, Tổng doanh thu của KLS đạt 434,8 tỷ đồng, tăng 65% so với cùng kỳ năm trước; Lợi nhuận sau thuế đạt 352,04 tỷ đồng - kết quả này đã phản ánh sự nỗ lực hết mình của Ban lãnh đạo KLS trong việc điều hành hoạt động của công ty trước bối cảnh kinh tế khó khăn và những biến động bất thường của thị trường chứng khoán.

Bên cạnh kết quả kinh doanh khả quan trong năm 2009, tình hình hoạt động của công ty tương đối ổn định và phát huy được những thế mạnh của KLS:

- Hoạt động môi giới của KLS đã tạo được chỗ đứng vững chắc trên thị trường;
- KLS đã cung cấp cho các nhà đầu tư nhiều dịch vụ hỗ trợ giao dịch hiệu quả và đưa vào triển khai những dịch vụ gia tăng tiện ích đầu tư;
- Hoạt động Tư vấn Doanh nghiệp KLS cung cấp cho các khách hàng tổ chức nhiều dịch vụ tư vấn đa dạng về tài chính doanh nghiệp;
- Hoạt động tự doanh của KLS được triển khai một cách năng động, hiệu quả, xây dựng danh mục đầu tư hợp lý và điều chỉnh danh mục đầu tư kịp thời theo các diễn biến của thị trường, đóng góp một phần quan trọng vào lợi nhuận của Công ty;
- KLS xác định công nghệ thông tin sẽ là mũi nhọn để cạnh tranh cung cấp dịch vụ của Công ty do vậy hệ thống công nghệ thông tin được đầu tư lớn và căn bản ngay từ những ngày đầu để đảm bảo năng lực ổn định phục vụ khách hàng;
- KLS đã triển khai nhiều dịch vụ mới: Ứng trước tự động, dịch vụ SMS, nâng cấp Phiên bản 2.0 của phần mềm giao dịch - KAMS 2.0, xây dựng hệ thống Portal thay thế Website cũ.



### 3. Định hướng phát triển

Với tầm nhìn chiến lược dài hạn, cũng như theo đuổi mục tiêu phát triển bền vững, Ban lãnh đạo KLS luôn tập trung vào việc nâng cao và phát triển những yếu tố nội tại, đó là: đầu tư phát triển hệ thống công nghệ thông tin hiện đại, đào tạo để nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ nhân viên, phát triển mạnh các dịch vụ hỗ trợ cho nhà đầu tư. Như vậy, phù hợp với chiến lược tập trung chiều sâu trước khi mở ra chiều rộng, KLS sẽ tận dụng triệt để các cơ hội đầu tư để đón đầu những cơ hội phát triển trong thời gian tới. Với mục tiêu chung trong dài hạn, KLS định hướng một số chiến lược phát triển chính như sau:

- Đảm bảo hoạt động ổn định và phấn đấu hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch đề ra;
- Đầu tư phát triển hệ thống công nghệ thông tin và dịch vụ hiện đại;
- Từng bước tăng cường năng lực tài chính để tạo sức mạnh cạnh tranh;
- Định hướng phát triển KLS thành định chế tài chính đa năng;
- Tăng cường chế độ đãi ngộ và thu hút nhân tài;
- Áp dụng các chuẩn mực quản trị tiên tiến, tăng cường công tác quản lý rủi ro;
- Xây dựng hình ảnh, thương hiệu KLS bằng việc tăng cường công tác PR và IR ;

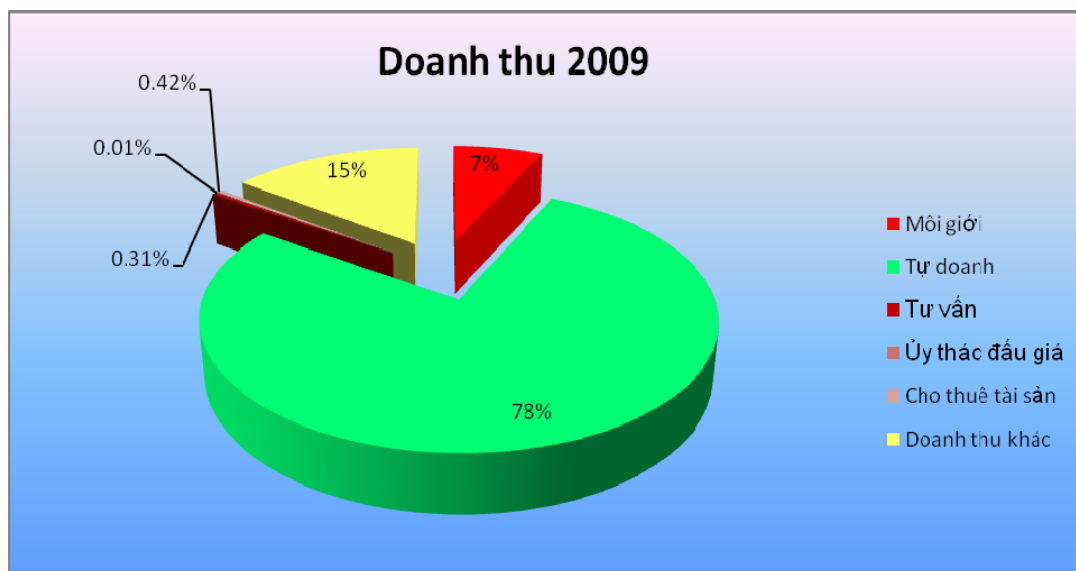


# PHẦN II - BÁO CÁO CỦA HĐQT

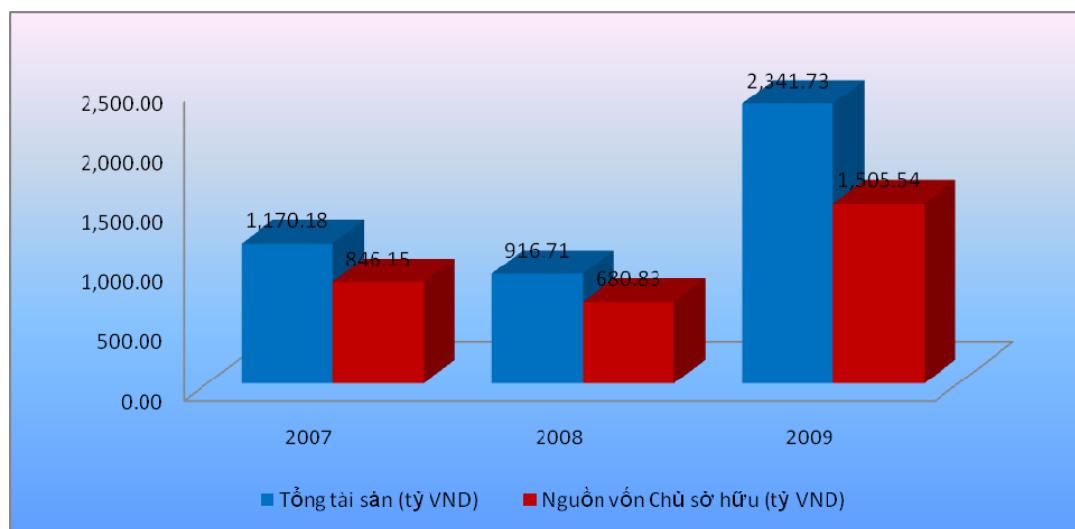


## 1. Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2009

Kết thúc năm tài chính, doanh thu của KLS đạt 434,8 tỷ đồng, trong đó doanh thu từ hoạt động tự doanh chiếm tỷ trọng đáng kể (78%), tiếp đến là doanh thu từ các hoạt động kinh doanh nguồn vốn và một số khoản khác (15%). Doanh thu môi giới cũng có sự gia tăng đáng kể khi đóng góp khoảng 7% trong tổng doanh thu. Lợi nhuận sau thuế đạt trên 352 tỷ đồng, vượt qua số lỗ lũy kế của năm 2008.



Trong năm 2009, nguồn vốn và tổng tài sản của KLS đã có sự tăng trưởng vượt bậc so với các năm trước. Sự tăng trưởng của nguồn vốn bắt nguồn từ lợi nhuận để lại qua các năm và các đợt tăng vốn của Công ty trong năm. Sự gia tăng tổng tài sản được tài trợ một phần từ nguồn vốn của Công ty và một phần từ các khoản tiền gửi giao dịch chứng khoán của khách hàng.



Cùng với kết quả kinh doanh ấn tượng trong năm, các hoạt động nghiệp vụ của KLS cũng đi vào ổn định, có sự phát triển rõ rệt về chất lượng. Mối liên kết giữa các bộ phận được thắt chặt, tất cả cùng hướng tới một mục tiêu ổn định và phát triển bền vững lâu dài. Có thể nói, đây là một trong những lợi thế to lớn của KLS so với các đối thủ cạnh tranh. Khi thị trường ở trong những giai đoạn khó khăn nhất, rất nhiều công ty chứng khoán đã thực hiện cắt giảm nhân sự, hạ lương nhân viên nhằm cắt giảm chi phí và khi thị trường phát triển trở lại thì lại tuyển dụng ồ ạt để đáp ứng nhu cầu hoạt động. Chính sách của KLS hoàn toàn khác biệt. Chủ trương xuyên suốt từ Ban Lãnh đạo gửi xuống tất cả các cấp cán bộ, nhân viên là giữ vững sự ổn định, tin tưởng vào tương lai. Chính vì vậy, KLS đã xây dựng được một đội ngũ nhân viên gắn bó, năng động và được đào tạo một cách bài bản. Tại thời điểm ngày 31 tháng 12 năm 2009, Công ty có 120 cán bộ nhân viên, trong đó số cán bộ quản lý là 26 người. Việc tuyển dụng, bổ nhiệm một cách ồ ạt những nhân viên không đạt tiêu chuẩn đã không diễn ra tại KLS. Mặc dù còn rất nhiều việc cần phải hoàn thiện nhưng đây là nền tảng vững chắc ban đầu cho sự phát triển của Công ty.

## **2. Tình hình thực hiện so với kế hoạch**

Tại Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2009, mặc dù có niềm tin mãnh liệt vào cơ hội của thị trường, nhưng trước những biến động đầy bất lợi, Công ty đã không thể đưa ra bất cứ một kế hoạch kinh doanh cụ thể nào ngoại trừ cam kết với cổ đông về việc bảo toàn nguồn vốn. Với phương châm cẩn trọng và linh hoạt, trong năm 2009, Ban Lãnh đạo KLS luôn bám sát thị trường và định hướng sát sao các hoạt động kinh doanh của Công ty. Kết thúc năm tài chính, Công ty đã đạt được những kết quả kinh doanh rất khả quan:

Doanh thu năm 2009 của KLS đạt 434,8 tỷ đồng, tăng 65% so với cùng kỳ năm trước, trong đó, doanh thu chủ yếu đến từ hoạt động tự doanh (đầu tư chứng khoán, góp vốn) với 337,2 tỷ đồng (chiếm 77,7% tổng doanh thu), con số này tăng gần 75% so với cùng kỳ 2008. Doanh thu từ hoạt động môi giới đạt 30,4 tỷ đồng, gấp đôi năm trước. Doanh thu từ hoạt động tư vấn và cho thuê sử dụng tài sản từ 1,3 đến 1,8 tỷ đồng. Doanh thu khác đạt gần 64 tỷ đồng. Lợi nhuận sau thuế của Công ty trong năm 2009 đạt trên 352 tỷ đồng, vượt qua số lỗ lũy kế của năm 2008.



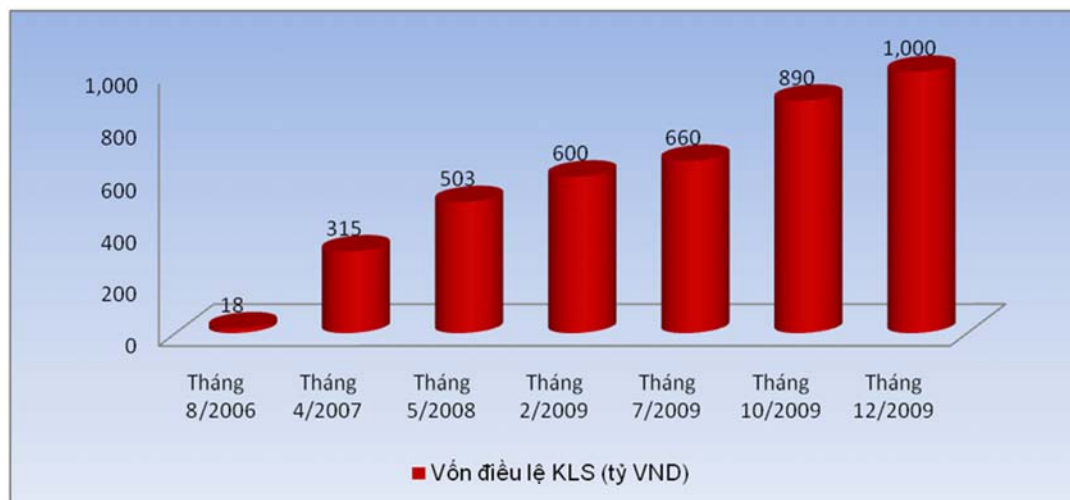
### 3. Những thay đổi chủ yếu trong năm

Mặc dù Thị trường chứng khoán có những biến động lớn và tác động không nhỏ đến hoạt động kinh doanh của công ty, nhưng trong năm 2009 – hành động theo đúng định hướng chiến lược đã đề ra, Ban lãnh đạo KLS vẫn tiếp tục đầu tư vào việc mở rộng quy mô hoạt động, phát triển hệ thống công nghệ thông tin và sản phẩm dịch vụ hiện đại.

#### 3.1. Các sự kiện nổi bật của Công ty trong năm

Sự kiện quan trọng nhất của Công ty trong năm là KLS đã hoàn thành mục tiêu tăng vốn điều lệ lên 1.000 tỷ đồng. Như vậy, KLS là một trong những công ty chứng khoán có quy mô lớn nhất tại Việt Nam, hoạt động đa dạng trong tất cả các nghiệp vụ được cấp phép từ môi giới chứng khoán, tự doanh, bảo lãnh phát hành đến tư vấn doanh nghiệp, tư vấn đầu tư và lưu ký chứng khoán. Đây là một thành quả không dễ đạt được đối với nhiều công ty chứng khoán, nó thể hiện niềm tin và sự ủng hộ của cổ đông đối với Công ty và là nhân tố quyết định để KLS có thể vươn lên mạnh mẽ từ một công ty chứng khoán trẻ.

*Quá trình tăng trưởng vốn điều lệ nhanh và mạnh của KLS được thể hiện qua biểu đồ sau:*



#### 3.2. Thị trường

Một tiền đề phát triển quan trọng KLS đạt được trong năm đó là hoạt động tìm hiểu và thâm nhập thị trường phía Nam đã từng bước thu được những thành quả nhất định, đặc biệt là trong các hoạt động tư vấn doanh nghiệp và tìm kiếm cơ hội đầu tư. Khu vực TP Hồ Chí Minh và các tỉnh lân cận là địa bàn kinh tế trọng điểm của cả nước, tập trung nhiều doanh nghiệp lớn, tiềm lực mạnh, vì vậy đây sẽ là một khu vực mà Công ty tập trung khai thác trong các năm tới nhằm đưa thương hiệu KLS trở thành một thương hiệu nổi tiếng, uy tín tại khu vực miền Nam.

Sau hơn 1 năm đi vào hoạt động, Chi nhánh TPHCM bước đầu đã đạt được những thành công nhất định. Doanh thu và lợi nhuận từ Chi nhánh TPHCM chiếm tỷ trọng nhất định trong tổng doanh thu và lợi nhuận của toàn Công ty. Để tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động kinh doanh, cũng như phát triển theo hướng tập trung hơn, Chi nhánh TPHCM đã thay đổi địa điểm đặt Trụ sở tại Phòng 2, Lầu 2, Centec Tower, 72-74 Nguyễn Thị Minh Khai, Phường 6, Quận 3, TPHCM.

Để mở rộng, phát triển thị trường tại những thành phố lớn, Ban lãnh đạo KLS luôn tập trung vào việc đầu tư cơ sở vật chất kỹ thuật đầy đủ và hiện đại nhằm đáp ứng được yêu cầu về môi trường làm việc chuyên nghiệp cho toàn thể nhân viên cũng như nhu cầu giao dịch của các nhà đầu tư. Trụ sở chính của công ty là tòa nhà 05 tầng khang trang trên diện tích đất 2.000 m<sup>2</sup>, diện tích mặt sàn mỗi tầng hơn 1.000 m<sup>2</sup>, Chi nhánh tại TPHCM cũng được trang bị hiện đại trên nền diện tích rộng rãi. Bên cạnh đó, hệ thống công nghệ thông tin tại Trụ sở và Chi nhánh cũng được trang bị hiện đại với 8 bảng điện tử, 50 máy tính cá nhân, 300 chỗ ngồi dành cho nhà đầu tư, các màn hình LCD thông tin dành cho khách hàng.



### **3.3. Sản phẩm, dịch vụ mới**

Là một công ty chứng khoán với những nghiệp vụ đặc thù so với các doanh nghiệp khác, sản phẩm của công ty cũng chủ yếu là sản phẩm dịch vụ nên KLS luôn chú trọng đến công tác phát triển sản phẩm để tạo ra những sản phẩm dịch vụ có sức cạnh tranh trên thị trường.

Hiện nay, môi trường kinh doanh thay đổi liên tục và đối thủ cạnh tranh trong ngành ngày càng gia tăng, vì vậy KLS luôn có định hướng tiếp cận với công nghệ mới, tiếp cận thị trường mới và phát triển các sản phẩm sáng tạo mới để xây dựng kế hoạch phát triển sản phẩm dịch vụ mang tính ưu việt nhất, đáp ứng nhu cầu sử dụng tiện tích và hiệu quả cho khách hàng, nhờ đó có thể nâng cao năng lực cạnh tranh với các công ty cùng ngành.

Nhận thức rõ được vấn đề đó, năm 2009 KLS tiếp tục tập trung mọi nguồn lực để phát triển hệ thống công nghệ thông tin hiện đại, nghiên cứu và đưa vào triển khai những sản phẩm dịch vụ mới mang tính ứng dụng cao và đảm bảo tính cạnh tranh trên thị trường:

- ✚ Nhằm hiện đại hóa hệ thống giao dịch, tạo điều kiện cho khách hàng thực hiện giao dịch hiệu quả hơn, ngày 09/06/2009, KLS đã chính thức nâng cấp hệ thống phần mềm KASM bằng phiên bản KAMS 2.0 với nhiều tiện ích hơn cho nhà đầu tư, tính năng ưu việt, giao diện đơn giản và đảm bảo tính bảo mật cao.

**Dịch vụ Internet Trading**  
Hệ thống giao dịch trực tuyến qua Internet



- ✚ Định hướng của KLS là liên tục triển khai các dịch vụ giá trị gia tăng dành cho khách hàng dựa trên nền tảng công nghệ thông tin được trang bị hiện đại. Bên cạnh dịch vụ ứng trước tiền bán chứng khoán tự động triển khai thành công và nhận được sự ủng hộ nhiệt tình của khách hàng, KLS đã triển khai dịch vụ SMS từ tháng 8/2009. Hiện nay, đã có hơn 1.000 khách hàng sử dụng dịch vụ tin nhắn khớp lệnh thành công của công ty; hệ thống Portal thay thế website cũ và bảng Infoshow mới cũng được vận hành chính thức vào ngày 30/12/2009.

## Dịch vụ nhắn tin SMS

Thông tin cập nhật tức thời qua tin nhắn



- ✚ Trong năm, Công ty đã vận hành ổn định hệ thống giao dịch trực tuyến HOSE, KLS cũng triển khai tốt giao dịch tại UPCOM và hỗ trợ triển khai giao dịch Trái phiếu Chính phủ. Hiện tại, việc thử nghiệm hệ thống kết nối với Trung tâm lưu ký và giao dịch không sàn của HNX đang được triển khai thuận lợi, đảm bảo KLS sẽ là một trong những công ty chứng khoán đầu tiên được thực hiện kết nối khi HNX cho phép.

### 3.4. Các giải thưởng tiêu biểu

Trong năm 2009, KLS đã vinh dự được đón nhận 02 giải thưởng lớn: “Công ty chứng khoán tiêu biểu 2009” và “Công ty có cổ phiếu thanh khoản nhất” do Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội (HNX) trao tặng. Đồng thời, Công ty cũng đón nhận thương hiệu chứng khoán uy tín năm 2009 - trong top 30 công ty niêm yết hàng đầu Việt Nam – do Hiệp hội kinh doanh chứng khoán trao tặng.



### 3.5. Các hoạt động xã hội

Cùng với các hoạt động kinh doanh, KLS cũng cam kết trách nhiệm của mình đối với cộng đồng thông qua việc bồi dưỡng các tài năng trẻ, khuyến khích văn hóa sẻ chia và tinh thần tương thân tương ái để góp phần nâng cao chất lượng cuộc sống của cộng đồng nơi chúng ta đang sống và làm việc. Trong tinh thần “Lá lành đùm lá rách”, KLS đã kết hợp với một số tổ chức tình nguyện phát động phong trào quyên góp quần áo ấm mùa đông, đồ đạc vật chất, thuốc men và tiền bạc mang tên “ĐÔNG ẤM” nhằm mang lại một mùa đông ấm áp cho trẻ em, cụ già và các gia đình đang gặp khó khăn tại Lào Cai và Thanh Hóa. Chi nhánh TPHCM cũng đã tích cực tham gia chạy Terry Fox Run nhằm ủng hộ quỹ Terry Fox trong việc nghiên cứu phòng chống ung thư.

Từ tháng 02 năm 2009, quỹ học bổng KLS đã được thành lập với mục tiêu hỗ trợ, giúp đỡ những sinh viên ngành tài chính ngân hàng xuất sắc có hoàn cảnh khó khăn, tạo cơ hội cho các em sinh viên có thể phát triển tối đa năng lực sẵn có và hướng tới một tương lai tốt đẹp. Chương trình đã tạo dựng được nhiều ấn tượng sâu sắc đối với các học sinh, sinh viên khối tài chính ngân hàng tại nhiều trường đại học trên địa bàn thành phố Hà Nội.

Đối với cán bộ nhân viên, KLS đã duy trì được truyền thống tổ chức lễ tổng kết thân mật vào cuối năm mang tên “KLS Annual Staff Meeting” nhằm tăng cường sự đoàn kết, chia sẻ giữa các thành viên và các gia đình trong cộng đồng chung KLS, đồng thời tôn vinh những thành tích đóng góp suất xắc của nhiều nhân viên đối với Công ty.





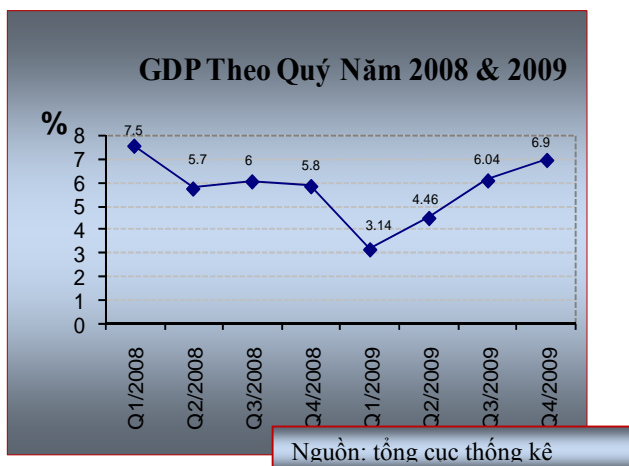
## 4. Triển vọng và kế hoạch trong những năm tới

### 4.1. Môi trường hoạt động kinh doanh

GDP năm 2009 đạt mức tăng trưởng ấn tượng 5,32%, theo đà phát triển GDP trong những tháng cuối năm, Nghị quyết của Quốc hội ngày 27/11/2009 đã xác định mục tiêu tăng trưởng GDP trong năm 2010 là 6,5%. Điều này cho thấy triển vọng của năm 2010 được nhận định tương đối lạc quan. Dự báo của Ngân hàng phát triển Châu Á - ADB - vào ngày 14/12/2009 cũng cho rằng kinh tế Việt Nam đã bắt đầu phục hồi và có thể đạt mức tăng trưởng GDP 6,5%. Thậm chí Goldman Sachs còn lạc hơn khi dự báo GDP năm 2010 của Việt Nam tăng 8,2% và năm 2011 tăng 7,8%.

Tuy nhiên, song song với những đánh giá lạc quan, các chuyên gia kinh tế và tổ chức quốc tế cũng khuyến cáo Việt Nam về những thách thức trong phát triển kinh tế, đặc biệt là những nguy cơ đe dọa phá vỡ sự ổn định vĩ mô như lạm phát, nhập siêu, và bội chi ngân sách. Theo đó, sức ép của tỷ giá và lãi suất cũng sẽ là vấn đề lớn được đặt ra đối với Chính phủ trong năm 2010.

Chuyển biến tích cực của kinh tế vĩ mô sẽ kéo theo sự thăng hoa của thị trường tài chính. Mặc dù có nhiều nhận định thận trọng song hầu hết các chuyên gia và các tổ chức tài chính đều cho rằng năm 2010 thị trường chứng khoán sẽ tốt hơn nhiều so với năm 2009. Sự lạc quan này đã phần nào được thể hiện trong những phiên giao dịch đầu năm khi sắc xanh bao trùm thị trường với khối lượng giao dịch lớn. Mặc dù hiện tại thị trường đang có những điều chỉnh nhưng đó là quy luật tất yếu, nhiều cơ sở vững chắc để tin rằng năm 2010 sẽ bùng nổ những “đợt sóng” rực rỡ, đem lại cơ hội lớn cho các nhà đầu tư.



Thanh khoản của thị trường dự báo cũng sẽ được cải thiện đáng kể với sự tham gia nghiêm túc của nhiều doanh nghiệp lớn và những cải thiện trong hạ tầng công nghệ của các sở giao dịch cùng các công ty chứng khoán. Kế hoạch triển khai hệ thống giao dịch trực tuyến tại HNX, mở rộng thời gian giao dịch UPCOM, và rút ngắn thời gian được bán chứng khoán xuống T+2 là những cú huých quan trọng đối với thanh khoản của thị trường. Đặc biệt, kỳ vọng về các quy định giao dịch ký quỹ được hoàn thành trong năm cũng sẽ tạo ra một sân chơi bình đẳng hơn cho các nhà đầu tư và khuyến khích các công ty chứng khoán cung cấp đòn bẩy tài chính cho nhà đầu tư ở một mức độ hợp lý với các rủi ro có thể kiểm soát được.

### 4.2. Chiến lược kinh doanh của Công ty

#### Chiến lược kinh doanh của Công ty

Trước những diễn biến thuận lợi của môi trường kinh doanh, Ban Lãnh đạo Công ty nhận định năm 2010 là một cơ hội quan trọng để KLS vươn lên, khẳng định tên tuổi của mình trên thị trường tài chính. Mô hình một ngân hàng đầu tư năng động và hiện đại sẽ là định hướng lâu dài cho sự phát triển của Công ty. Các hoạt động nghiệp vụ sẽ được thực hiện một cách quyết liệt nhằm tận dụng thời cơ của thị trường. Hoạt động tự doanh và bảo lãnh phát hành do đó sẽ

được xác định là một mũi nhọn và thế mạnh nên KLS sẽ dồn nguồn lực để tập trung thực hiện chiến lược này. Bảo toàn nguồn vốn vẫn là yêu cầu tối cao nên công tác phân tích, dự báo sẽ được chú trọng sát sao để xác định các thời điểm tham gia thị trường.

Cùng với đó, hoạt động tư vấn doanh nghiệp cũng sẽ được nâng cao với một số mảng nghiệp vụ mới, chuyên sâu. Đặc biệt, khu vực phía nam sẽ được tập trung khai thác nhằm tiếp cận với các doanh nghiệp lớn. Do vậy, công tác tiếp xúc phát triển khách hàng sẽ được triển khai mạnh mẽ. Mặc dù doanh thu trực tiếp từ các hoạt động tư vấn doanh nghiệp thường chiếm tỷ trọng không cao trong tổng doanh thu nhưng là tiền đề quan trọng để Công ty mở rộng triển khai các hoạt động đầu tư và bảo lãnh phát hành.

Hoạt động môi giới sẽ được định hướng phát triển theo chiều sâu, tăng cường công tác tiếp xúc, tư vấn với khách hàng và có thể mở rộng việc sử dụng một số công cụ đòn bẩy tài chính theo đúng quy định của pháp luật. Công nghệ thông tin sẽ là tiền đề cơ bản để hoạt động môi giới phát triển. Trong năm 2010, KLS sẽ tập trung phát triển các modul còn lại của hệ thống KAMS 2.0 nhằm cung cấp cho các nhà đầu tư nhiều tính năng mới, đặc biệt là đối với những người sử dụng dịch vụ giao dịch trực tuyến. Dự án xây dựng một Trung tâm dịch vụ khách hàng môi giới chứng khoán và dự án phát triển các tiện ích giao dịch trực tuyến thông qua các thiết bị di động thông minh như BlackBerry, Symbian OS, Window Mobile, Android cũng sẽ được triển khai nhằm mở rộng khả năng truy cập hệ thống của các nhà đầu tư. Mục tiêu dài hạn là đưa KLS trở thành một công ty môi giới chứng khoán trực tuyến hàng đầu tại Việt Nam.

#### **Kế hoạch tăng cường năng lực tài chính**

Từ ngày thành lập, KLS luôn luôn định hướng sức mạnh tài chính là một lợi thế cạnh tranh của Công ty. Quy mô vốn đủ lớn không chỉ đảm bảo năng lực của KLS trong việc triển khai các hoạt động nghiệp vụ quan trọng mà còn giúp Công ty theo đuổi những định hướng kinh doanh dài hạn, tạo tiền đề cho sự phát triển bền vững.

Có thể nói, định hướng đúng đắn này đã được các cổ đông ủng hộ mạnh mẽ vì nó không chỉ mang lại lợi ích cho bản thân Công ty mà còn mang lại lợi ích dài hạn cho chính các cổ đông. Đó chính là lý do tại sao KLS từ một công ty chứng khoán mới đã nhanh chóng vươn lên khẳng định vị thế của mình trong thời gian qua.

Với chiến lược trở thành một ngân hàng đầu tư hiện đại và năng động, Công ty nhắm đến vị trí đối tác chiến lược của nhiều tập đoàn, doanh nghiệp lớn; đồng hành cùng các đối tác này trong quá trình phát triển. Thực tế tại nhiều thị trường khác trên thế giới đã cho thấy một doanh nghiệp muốn lớn mạnh thì bên cạnh những chiến lược kinh doanh sắc bén sẽ luôn luôn có sự hợp tác chặt chẽ với ít nhất một ngân hàng thương mại và một ngân hàng đầu tư để có thể đáp ứng đủ nhu cầu vốn cần thiết. Đây cũng sẽ là một hướng đi tất yếu của thị trường Việt Nam. Tuy nhiên, để thực hiện được điều này, ngân hàng đầu tư cần thiết phải có một nền tảng tài chính vững mạnh và minh bạch.



# PHẦN III - BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC



## 1. Báo cáo tình hình tài chính

### 1.1. Các chỉ tiêu tài chính cơ bản năm 2009:

STT	Các chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2009
<b>1</b>	<b>Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</b>		
-	Hệ số thanh toán ngắn hạn	lần	2,44
-	Hệ số thanh toán nhanh	lần	2,44
<b>2</b>	<b>Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</b>		
-	Hệ số Nợ/Tổng tài sản	lần	0,36
-	Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	lần	0,55
<b>3</b>	<b>Chỉ tiêu về năng lực hoạt động</b>		
-	Vòng quay tổng tài sản (Doanh thu thuần/Tổng tài sản bình quân)	lần	0,27
-	Vòng quay vốn lưu động (Doanh thu thuần/TSLĐ và Đầu tư ngắn hạn bình quân)	lần	0,83
<b>4</b>	<b>Chỉ tiêu về khả năng sinh lời<sup>1</sup></b>		
-	Lợi nhuận từ HĐKD/Doanh thu thuần	%	81,08
-	Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	80,96
-	Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu bình quân <sup>2</sup>	%	32,10
-	Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản bình quân	%	21,61

### 1.2. Giá trị sổ sách của Công ty tính đến thời điểm ngày 31/12/2009 là 15.055 đồng/CP

### 1.3. Cơ cấu cổ đông của công ty

Stt	Nội dung	Số lượng cổ đông	Số lượng cổ phần (cổ phần)	Tỷ lệ sở hữu (%)
<b>1.</b>	<b>Cổ đông tổ chức</b>	<b>80</b>	<b>3.962.596</b>	<b>3,96</b>
	+ Trong nước	71	2.771.741	2,77
	+ Ngoài nước	9	1.190.855	1,19
<b>2.</b>	<b>Cổ đông cá nhân</b>	<b>22.003</b>	<b>96.037.404</b>	<b>96,04</b>
	+ Trong nước	21.923	94.946.171	94,95
	+ Ngoài nước	80	1.091.233	1,09
	<b>Tổng số</b>	<b>20.083</b>	<b>100.000.000</b>	<b>100</b>

Nguồn: Danh sách cổ đông chốt tại ngày 06/01/2010 của KLS

<sup>1</sup> Do Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh và Lợi nhuận sau thuế năm 2008 có giá trị âm nên các chỉ tiêu về khả năng sinh lời của Công ty trong năm 2008 không được tính toán

<sup>2</sup> Vốn chủ sở hữu không bao gồm Quỹ khen thưởng, phúc lợi

#### 1.4. Tổng số cổ phiếu theo từng loại (cổ phiếu thường, cổ phiếu ưu đãi...)

+ Tổng số cổ phiếu thường là: 100.000.000 cổ phần

+ Tổng số cổ phiếu ưu đãi biểu quyết là: 0 cổ phần

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

Những ảnh hưởng nặng nề từ cuộc khủng hoảng tài chính đã tác động đáng kể tới kết quả hoạt động kinh doanh của KLS trong năm 2008. Tuy nhiên, cùng với sự cải thiện của nền kinh tế nói chung và TTCK nói riêng trong năm 2009, KLS đã đạt được kết quả kinh doanh rất khả quan. Công ty cũng không ngừng tìm kiếm và tận dụng các cơ hội kinh doanh mới để đảm bảo hoàn thành kế hoạch và các mục tiêu hoạt động trong thời gian tới.

### MỘT SỐ CHỈ TIÊU VỀ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TRONG NĂM 2009

Đơn vị: VND

STT	Chỉ tiêu	Năm 2009
1	Tổng tài sản	2.341.729.127.814
2	Doanh thu từ hoạt động kinh doanh chứng khoán	368.993.969.919
3	Doanh thu khác <sup>3</sup>	65.818.138.591
4	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	352.567.218.454
5	Lợi nhuận ngoài hoạt động kinh doanh	(58.041.394)
6	Tổng lợi nhuận trước thuế	352.509.177.060
7	Lợi nhuận sau thuế	352.042.380.172
8	Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức*	3,5%
9	Thu nhập trên mỗi cổ phần	5.240 <sup>4</sup>

Nguồn: BCTC kiểm toán 2009 của KLS

Cũng như nhiều tổ chức hoạt động trong lĩnh vực tài chính, năm 2008 là một năm vô cùng khó khăn đối với hoạt động kinh doanh của các công ty chứng khoán nói chung và KLS nói riêng. Tuy nhiên bước sang năm 2009, cùng với sự cải thiện chung của nền kinh tế thế giới cũng như những biến chuyển tích cực của kinh tế trong nước, thị trường chứng khoán trong năm 2009 đã mở ra nhiều cơ hội đầu tư và kinh doanh thuận lợi. Nhằm bắt kịp thời vận hội đó, Ban lãnh đạo Công ty đã lựa chọn hướng đi phù hợp với tình hình thực tế, và đưa ra các quyết sách đầu tư hợp lý nên KLS đã đạt được kết quả kinh doanh rất khả quan trong năm 2009: tổng doanh thu đạt 434,8 tỷ đồng, lợi nhuận sau thuế đạt 352,04 tỷ đồng.

Kết quả kinh doanh rất đáng khích lệ trên thể hiện sự nỗ lực của toàn thể ban lãnh đạo cùng cán bộ công nhân viên của KLS, tạo nền tảng vững chắc và động lực phát triển cho hoạt động của Công ty trong những năm tiếp theo.

### Các hoạt động nghiệp vụ

#### Hoạt động đầu tư - kinh doanh nguồn vốn

Với nhận định năm 2009 sẽ chứng kiến đáy của cuộc khủng hoảng kinh tế, định hướng của

<sup>3</sup> Doanh thu khác bao gồm Doanh thu cho thuê sử dụng tài sản và các loại Doanh thu khác

<sup>4</sup> Thu nhập trên mỗi cổ phần được tính căn cứ trên tổng số lượng cổ phần lưu hành bình quân trong năm

KLS đối với hoạt động tự doanh là nhận diện cơ hội và linh hoạt đầu tư. Thực tế cho thấy khủng hoảng gây ra thiệt hại lớn song cũng tạo ra các cơ hội đột phá nếu tận dụng đúng lúc. Vì vậy, Công ty đã xác định ưu tiên hoạt động tự doanh và nguồn lực của tất cả các đơn vị như phân tích, đầu tư, IT, Chi nhánh TP. HCM đều đã được điều chỉnh theo hướng tập trung này.

Về tổ chức hoạt động đầu tư, năm 2009 KLS đã tập trung nâng cao chất lượng trên ba mặt: thu thập thông tin, phân tích thông tin, kiến nghị và tổ chức thực hiện đầu tư. Việc thu thập thông tin đã tận dụng được nhiều kênh khác nhau, trong đó chủ yếu là thu thập từ các phương tiện truyền thông đại chúng (Internet, báo chí), các cuộc hội thảo, gặp gỡ doanh nghiệp. Các kênh thông tin không chính thức cũng là nguồn bổ sung quan trọng để tham khảo.

Đối với việc phân tích thông tin, bên cạnh phân tích cơ bản truyền thống, KLS đã chú trọng cả các khía cạnh khác như phân tích kỹ thuật, tâm lý thị trường, và phân tích giao dịch nhà đầu tư nước ngoài. Tùy theo đặc điểm của từng giai đoạn thị trường, KLS đưa ra những đánh giá khác nhau về vai trò của mỗi khía cạnh phân tích trong mối quan hệ với giá cổ phiếu. Giao dịch tự doanh nhìn chung bảo đảm được yêu cầu quyết liệt, chính xác, nhanh chóng và hiệu quả. Hoạt động đầu tư đã đóng góp chủ yếu vào con số lợi nhuận cả năm của Công ty.

Đối với hoạt động kinh doanh nguồn vốn, ưu tiên hàng đầu là bảo đảm thanh khoản và an toàn nguồn vốn, đồng thời đem lại nguồn thu cao nhất cho Công ty. Các mục tiêu đặt ra đối với công tác nguồn vốn đã được thực hiện tốt. Trong năm, hoạt động điều nguồn diễn ra an toàn, suôn sẻ. Nguồn vốn luôn được tập trung kịp thời cho tất cả các nhu cầu sử dụng, không xảy ra trường hợp nào mất khả năng hoặc chậm thanh toán. Hoạt động này đã đem lại doanh thu đáng kể cho Công ty, đạt trên 60 tỷ đồng. KLS đã chú trọng mở rộng và xây dựng quan hệ hợp tác với các ngân hàng thương mại, thường xuyên theo dõi diễn biến tình hình lãi suất để có phương án đàm phán hiệu quả nhất. Lãi suất trên các hợp đồng tiền gửi của KLS thường đạt ở mức cao so với thị trường.

Về huy động vốn, trong bối cảnh căng thẳng tín dụng ngân hàng song KLS cũng đã có những biện pháp huy động linh hoạt ở mức lãi suất thấp. Bên cạnh đó, Công ty cũng đã thu xếp được với các ngân hàng thương mại đối tác như Ngân hàng TMCP Nhà TP.HCM và Ngân hàng TMCP Liên Việt cung cấp hạn mức vay kinh doanh chứng khoán cho các nhà đầu tư.

### **Hoạt động tư vấn doanh nghiệp**

Hiện tại, bộ phận Tư vấn Doanh nghiệp KLS đang cung cấp cho các khách hàng tổ chức nhiều dịch vụ tư vấn đa dạng về tài chính doanh nghiệp. Các nghiệp vụ chính đang được triển khai bao gồm: Tư vấn Niêm yết chứng khoán; Tư vấn Chào bán chứng khoán; Tư vấn Tái cấu trúc Doanh nghiệp; Tư vấn Mua bán, sáp nhập Doanh nghiệp



Bên cạnh đó, KLS cũng đã triển khai thêm các dịch vụ hỗ trợ DN như: tư vấn tổ chức Đại hội đồng cổ đông, tư vấn các vấn đề liên quan đến công bố thông tin, tư vấn đăng ký công ty đại chúng, tư vấn xây dựng các quy chế hoạt động của doanh nghiệp, tư vấn phát hành cổ phiếu thường, phát hành cổ phiếu trả cổ tức, tư vấn quản lý sổ cổ đông, v.v.

Trong năm qua, KLS đã thực hiện tổng cộng hơn 40 hợp đồng tư vấn doanh nghiệp các loại, gấp đôi số lượng hợp đồng đã được ký kết trong năm 2008. Có thể nói, với những thành quả đạt được trong 3 năm qua, bộ phận tư vấn doanh nghiệp đã tích lũy được nhiều kinh nghiệm và quan hệ, hoạt động mang tính chuyên nghiệp và các nội dung công việc được chuyên môn hóa cao. Vì vậy, KLS đã trở thành một đơn vị tư vấn có uy tín cao. Khách hàng của KLS bao gồm nhiều tập đoàn, tổng công ty lớn như: Vinaconex, Tập đoàn Sông Đà, Navibank, HD Bank, Nam A Bank, Tập đoàn SGI, Hà Đô, Traphaco, Tổng công ty phát triển đô thị Kinh Bắc, Thép Bắc Việt, v.v..

#### *Tư vấn Niêm yết:*

Trong năm 2009, bộ phận tư vấn đã thực hiện thành công nhiều dự án tư vấn niêm yết chứng khoán cho các doanh nghiệp thuộc nhiều lĩnh vực, ngành nghề khác nhau. Cụ thể, KLS đã thực hiện ký kết 15 hợp đồng Tư vấn đăng ký niêm yết, đăng ký chuyển sàn giao dịch (so với số lượng 09 hợp đồng trong năm 2008), và hoàn thành việc tư vấn đăng ký niêm yết cho 08 doanh nghiệp (so với số lượng 07 hồ sơ hoàn thành năm 2008).

#### *Tư vấn chào bán chứng khoán*

KLS đã thực hiện ký kết 22 hợp đồng chào bán cổ phần, trái phiếu chuyển đổi (so với số lượng 06 hợp đồng trong năm 2008), trong đó có 12 hợp đồng chào bán ra công chúng và 10 hợp đồng Chào bán riêng lẻ. Các đợt chào bán này đã được KLS triển khai trong năm 2009.

Bên cạnh những hợp đồng tư vấn chào bán chứng khoán, trong năm 2009, bộ phận tư vấn cũng đã thực hiện nhiều các hợp đồng tư vấn phát hành cổ phiếu thường, cổ phiếu trả cổ tức cho cổ đông hiện hữu và phát hành cổ phiếu thường cho các đối tượng khác trong doanh nghiệp như CBCNV, Ban điều hành, quản lý.

#### *Các nghiệp vụ Tư vấn khác:*

Bên cạnh các nghiệp vụ tư vấn truyền thống, trong năm qua KLS đã triển khai mảng tư vấn tài cấu trúc tài chính và tư vấn xác định giá trị doanh nghiệp. Đồng thời, KLS cũng chủ động cung cấp thêm nhiều dịch vụ hỗ trợ khác theo nhu cầu của các doanh nghiệp khách hàng như tư vấn việc Giải trình tăng vốn, tư vấn về Công ty bố thông tin, tư vấn tổ chức Đại hội cổ đông...

Mảng nghiệp vụ tư vấn M&A là một mảng nghiệp vụ mới trên thị trường chứng khoán Việt Nam. Trong năm 2009, KLS đã tham gia thực hiện dự án bán Nhà máy xi măng Cẩm Phả cho Vinaconex. Qua đó, dự kiến trong năm 2010, chúng ta sẽ tích cực triển khai các dự án M&A khác nhằm mở rộng quy mô dịch vụ và nâng cao hiệu quả hoạt động chung.

### **Hoạt động môi giới - giao dịch chứng khoán**

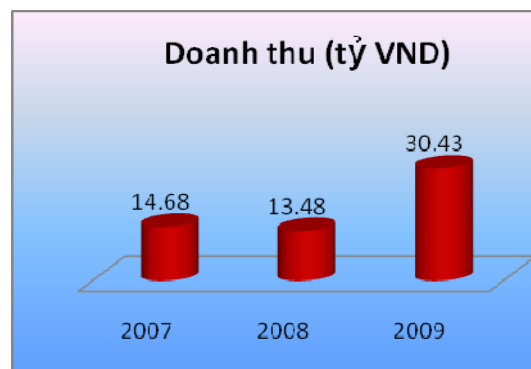
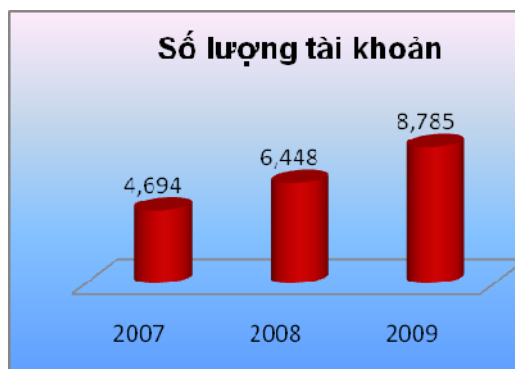
Trước sự cạnh tranh khốc liệt của các công ty chứng khoán, Ban Lãnh đạo Công ty đã xác định nhất quyết không tham gia giành giật thị phần môi giới bằng mọi giá. Thực tế cho thấy việc cạnh tranh trong thời gian vừa qua chủ yếu diễn ra trên hai khía cạnh phí giao dịch và đòn bẩy tài chính. Cạnh tranh về phí, KLS có thể chấp nhận được. Cạnh tranh bằng việc tăng cường đòn bẩy tài chính và cho phép khách hàng bán chứng khoán trước khi về tài khoản, KLS không chấp nhận do những hình thức này có mức rủi ro lớn, đặc biệt khi thị trường còn chưa đủ trình

độ phát triển. Trong một số trường hợp nhất định, các quy định pháp lý chưa đầy đủ để bảo vệ quyền lợi chính đáng cho các bên. Công tác quản trị rủi ro đóng một vai trò then chốt đối với sự tồn tại và phát triển bền vững của một định chế tài chính. Vì vậy, nếu chấp nhận tham gia “cuộc đua”, KLS sẽ phải chấp nhận đôi khi bỏ qua một số nguyên tắc cơ bản của hoạt động kinh doanh trong ngành tài chính. Chính sách của Công ty trong giai đoạn hiện nay là tập trung chăm sóc tốt các khách hàng hiện tại bằng chất lượng dịch vụ, bằng việc phát triển công nghệ, tạo ra các dịch vụ tiện ích mới nhanh chóng, thuận tiện, và chính xác. Cùng với đó, phát triển khách hàng trên cơ sở bền vững.



Với định hướng như trên, trong năm vừa qua các hoạt động giao dịch tại Công ty đã diễn ra thông suốt liên tục, không gặp phải bất cứ trường hợp tranh chấp hay khiếu kiện nào của khách hàng đối với nhân viên. Kết thúc năm, KLS cũng không gặp phải bất cứ trường hợp khách hàng nào còn thiếu nợ hoặc mất khả năng thanh toán.

Tính đến ngày 31 tháng 12 năm 2009, tổng số tài khoản hoạt động của khách hàng mở tại Công ty là 8.785 tài khoản, tăng 38% so với cuối năm 2008. Doanh thu từ phí môi giới tăng hơn 100% so với năm 2008, đạt 30,4 tỷ đồng. Tổng khối lượng giao dịch của khách hàng trong năm đạt 468.818.131 cổ phiếu, tương đương hơn 17.660 tỷ đồng. Kết quả này một phần do tình hình giao dịch chung của thị trường bùng nổ nhưng cũng thể hiện sự nỗ lực của các bộ phận môi giới, lưu ký trong việc phát triển, chăm sóc khách hàng, đảm bảo các quy trình tác nghiệp tại Công ty được thực hiện một cách nhanh gọn, chính xác nhất. Bộ phận kế toán lưu ký đã thực hiện phục vụ hàng trăm nghìn lượt khách hàng trong các hoạt động gửi, rút, chuyển khoản tiền và lưu ký, thực hiện quyền đối với các loại chứng khoán.





## Hoạt động nghiên cứu phân tích

Coi trọng hoạt động nghiên cứu phân tích, KLS đã xây dựng được một đội ngũ chuyên viên nghiên cứu phân tích giàu kinh nghiệm, có trình độ cao, có khả năng đối diện với bối cảnh thị trường liên tục thay đổi và đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng. Trên cơ sở hoạt động nghiên cứu phân tích chuyên nghiệp, đội ngũ phân tích của KLS thường xuyên cung cấp những sản phẩm phân tích và tư vấn đầu tư cập nhật, độc lập, khách quan, đáng tin cậy giúp khách hàng đưa ra các quyết định đầu tư sáng suốt, cũng như cung cấp những sản phẩm phân tích đầu tư phù hợp với thực tế thị trường, hỗ trợ tích cực cho hoạt động đầu tư của công ty.

Trong năm 2009, hoạt động nghiên cứu phân tích được tập trung đẩy mạnh và đạt được những hiệu quả nhất định: những sản phẩm phân tích mang tính chuyên sâu, các báo cáo phân tích hỗ trợ cho hoạt động tư vấn và đầu tư tăng cả về số lượng và chất lượng, thời gian hoàn thành báo cáo rút ngắn đảm bảo tiến độ hoạt động của các bộ phận có liên quan, chất lượng các báo cáo cũng được cải tiến nhất định: các báo cáo phân tích chuyên sâu đáp ứng yêu cầu của khách hàng tư vấn tài chính doanh nghiệp, các báo cáo phân tích hỗ trợ hoạt động đầu tư bám sát với thị trường, bao quát toàn diện nhiều khía cạnh và có tính cập nhật.

Ngoài những mảng nghiệp vụ chính: Phân tích cơ bản; Phân tích kỹ thuật; Phân tích đầu tư được tập trung củng cố và hoàn thiện theo hướng chuyên sâu, bộ phận nghiên cứu phân tích còn tập trung xây dựng cập nhật cơ sở dữ liệu chỉ số ngành (Index ngành), cơ sở dữ liệu về kinh tế vĩ mô để phục vụ cho công tác nghiên cứu phân tích.

- *Báo cáo phân tích ngành*: được xây dựng dựa trên cơ sở dữ liệu ngành, phục vụ cho phân tích dự báo các yếu tố tài chính cơ bản của doanh nghiệp.
- *Báo cáo phân tích TCDN chuyên sâu*: hỗ trợ cho hoạt động tư vấn tài chính doanh nghiệp bao gồm (i) xác định giá trị doanh nghiệp, (ii) thẩm tra chi tiết, (iii) xác định nhu cầu vốn, (iv) tư vấn tái cấu trúc, (v) hỗ trợ tư vấn M&A.
- *Báo cáo dự báo tài chính ngắn hạn – công ty*: tập trung vào nội dung dự báo ngắn hạn một số chỉ tiêu tài chính quan trọng của các công ty để phục vụ cho hoạt động đầu tư.
- *Báo cáo khuyến nghị cổ phiếu niêm yết/cổ phiếu OTC*: phục vụ nhóm khách hàng mục tiêu và hỗ trợ hoạt động đầu tư. Sản phẩm này kết hợp phân tích cơ bản (có thể có dự báo tài chính ngắn hạn) và phân tích kỹ thuật để đưa ra khuyến nghị đầu tư.
- *Báo cáo nhanh cổ phiếu mới niêm yết*: đưa ra các khuyến nghị đối với hầu hết các cổ phiếu chuẩn bị niêm yết hỗ trợ đầu tư tìm hiểu sơ bộ về những cổ phiếu này.
- *Báo cáo phân tích tài chính doanh nghiệp IPO*: hỗ trợ cho hoạt động đầu tư của công ty trên cơ sở phân tích tài chính và/hoặc xác định giá trị doanh nghiệp.
- *Báo cáo theo dõi danh mục cổ phiếu (stox watch)*: xây dựng theo hướng tổng hợp toàn bộ thông tin theo 05 nhóm tiêu chí liên quan đến cổ phiếu theo dõi, kèm theo đánh giá/khuyến nghị để hỗ trợ đầu tư theo dõi cập nhật thường xuyên danh mục CP.
- *Chỉ số ngành*: Hoàn chỉnh phân ngành ICB (4 cấp); Tách phân ngành cấp 5 tất cả các CTNY theo tiêu chí và mục đích sử dụng của KLS; Hoàn thiện data, cập nhật sự kiện các CTNY kể từ ngày lên sàn; Chạy chỉ số ngành, phục vụ các báo cáo Tổng kết TTCK định kỳ; Quy trình, phương pháp tính toán chỉ số, lấy sự kiện, giá điều chỉnh, các chỉ tiêu tài chính liên qua đến ngành.
- *Cơ sở dữ liệu về kinh tế vĩ mô*: được xây dựng nhằm phục vụ nhu cầu tra cứu số liệu làm báo cáo năm hoặc báo cáo quý.

## Hoạt động PR - Marketing

KLS đã bước đầu chú trọng đẩy mạnh công tác PR và Marketing trong thời gian vừa qua. Tuy không đưa ra các chiến dịch quảng cáo rầm rộ như nhiều doanh nghiệp khác nhưng KLS thực sự đã thực hiện tương đối tốt công tác này thông qua nhiều hình thức khác. Việc niêm yết cổ phiếu trên TTCK và được Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội vinh danh là cổ phiếu có tính thanh khoản cao nhất trên sàn HNX, được các nhà đầu tư nhìn nhận như một trong các cổ phiếu có tính dẫn dắt thị trường đã là một chiến dịch quảng cáo hiệu quả cao nhất cho tên tuổi KLS. Cùng với đó, chất lượng dịch vụ và tính chuyên nghiệp cũng là những công cụ quảng bá hữu ích khác đến khách hàng và đối tác.

Về mặt truyền thông, trong năm vừa qua, KLS đã nhiều lần xuất hiện trên các kênh truyền hình lớn dưới hình thức phỏng vấn các chuyên gia, lãnh đạo của KLS trong các chuyên mục Chứng khoán trên Đài truyền hình. Đồng thời, Công ty cũng tiến hành đăng tải thông tin, nội dung quảng cáo các dịch vụ mới trên báo chí, chủ yếu tập trung vào các đầu báo lớn.



Trong năm 2009, Công ty đã hoàn thiện thiết kế Logo KLS mới và đưa vào sử dụng chính thức từ tháng 9/2009. Hiện nay, Công ty đang hoàn thiện dần các sản phẩm trong Bộ định dạng thương hiệu KLS.

Công bố thông tin cũng là một nhiệm vụ quan trọng của bộ phận PR. Thông tin về các hoạt động kinh doanh của Công ty đã được gửi tới cổ đông một cách kịp thời, minh bạch, đồng thời KLS cũng hoàn thành việc công bố thông tin đầy đủ cho các cơ quan quản lý nhà nước (UBCKNN, HNX, HOSE). Trong năm 2009, Công ty đã xây dựng và đưa vào vận hành hệ thống Portal mới, giúp cho việc công bố thông tin về KLS ra công chúng thông qua Website được thuận tiện, nhanh chóng hơn.

## Hoạt động đầu tư, phát triển hệ thống công nghệ thông tin

Xác định công nghệ thông tin sẽ là mũi nhọn để cạnh tranh cung cấp dịch vụ của Công ty, KLS đã thực hiện đầu tư lớn và căn bản ngay từ những ngày đầu để đảm bảo năng lực ổn định phục vụ khách hàng. Có thể nói tính đến thời điểm hiện tại KLS có một đội ngũ kỹ sư IT hùng hậu, sở hữu nhiều thiết bị hiện đại bậc nhất so với các doanh nghiệp trong ngành tài chính và những phần mềm nghiệp vụ tiên tiến.

Trong năm, KLS đã vận hành ổn định hệ thống giao dịch trực tuyến HOSE, không để xảy ra sự cố nghiêm trọng nào. KLS cũng triển khai tốt giao dịch tại UPCOM và hỗ trợ triển khai giao dịch Trái phiếu Chính phủ. Hiện tại, việc thử nghiệm hệ thống kết nối với Trung tâm lưu ký và giao dịch không sàn của HNX đang được triển khai thuận lợi, đảm bảo KLS sẽ là một trong những công ty chứng khoán đầu tiên được thực hiện kết nối khi HNX cho phép.

Năm 2009, Công ty cũng đã triển khai dịch vụ SMS, thử nghiệm từ tháng 7 và chính thức cung cấp dịch vụ cho khách hàng từ tháng 8. Hiện nay, đã có hơn 1.000 khách hàng sử dụng dịch vụ tin nhắn khớp lệnh thành công của công ty. Phiên bản 2.0 của phần mềm giao dịch - KAMS

**KAMS - Công nghệ vượt trội**



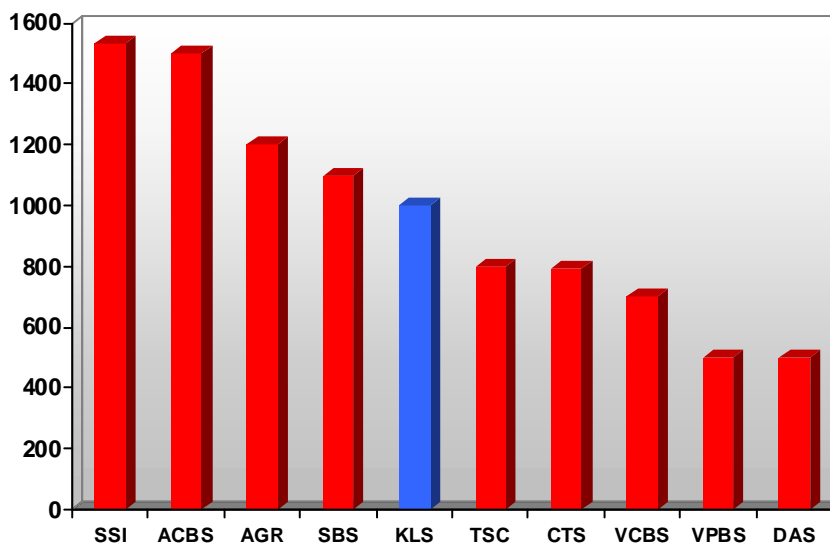
2.0 - cũng đã được kiểm thử hệ thống bắt đầu từ tháng 6/2009 và vận hành chính thức hệ thống vào ngày 18/12/2009. Cùng với đó, hệ thống Portal thay thế Website cũ và bảng Infoshow mới cũng được vận hành chính thức vào ngày 30/12/2009.

### 3. Những tiến bộ công ty đạt được

#### 3.1. Quy mô vốn

Tính đến thời điểm hiện tại, TTCK Việt Nam có 105 công ty chứng khoán hoạt động với tổng số vốn điều lệ xấp xỉ 25.309 tỷ đồng, trong đó có 95 công ty hoạt động dưới hình thức công ty cổ phần và hầu hết các công ty trong số 10 công ty còn lại là công ty trách nhiệm hữu hạn thuộc các ngân hàng thương mại cổ phần và quốc doanh.

Hiện tại, với mức vốn điều lệ 1.000 tỷ đồng, KLS đang đứng thứ 05 trong danh sách những công ty chứng khoán dẫn đầu thị trường về quy mô vốn điều lệ. Hơn thế, nguồn vốn chủ sở hữu hơn 1.500 tỷ đồng tạo điều kiện thuận lợi cho KLS trong việc mở rộng và tăng cường năng lực hoạt động kinh doanh, đầu tư đẩy mạnh vị thế cạnh tranh trong ngành. Tiềm lực tài chính hùng mạnh cũng giúp Công ty tận dụng và nắm bắt kịp thời những cơ hội kinh doanh tiềm năng trên thị trường.



Nguồn: Website của UBCKNN [www.ssc.gov](http://www.ssc.gov)

#### 3.2. Hệ thống công nghệ thông tin hiện đại

KLS luôn là một trong những công ty đi đầu trong lĩnh vực ứng dụng công nghệ thông tin phục vụ cho hoạt động nghiệp vụ - đặc biệt là hoạt động môi giới và phục vụ khách hàng đầu tư. Ngay từ những ngày đầu thành lập, KLS đã xác định việc đầu tư cho hệ thống công nghệ thông tin sẽ là một mũi nhọn trong chiến lược phát triển và cạnh tranh của mình.

Hiện nay, hệ thống công nghệ thông tin của KLS được đánh giá là một trong những hệ thống hiện đại và tiên tiến nhất, đã được KLS khai thác một cách hiệu quả nhưng vẫn tiết kiệm triệt để chi phí cũng như đảm bảo tính bảo mật cao trong việc truyền số liệu giữa Văn phòng - Chi nhánh, chuyển tải thông tin đại chúng, tiếp nhận lệnh giao dịch từ khách hàng, trang bị hệ thống điện thoại IP-Phone cho nhân viên và phát triển các dịch vụ tiện ích khách hàng qua mạng internet. Hạ tầng công nghệ này cũng cho phép KLS triển khai các dịch vụ mang lại sự tiện ích cao cho khách hàng như Call Center, dịch vụ tin nhắn SMS,... Hệ thống công nghệ thông tin được thiết kế theo hướng mở nhằm đáp ứng việc mở rộng kinh doanh và tối ưu hóa các dịch vụ cho khách hàng cũng sự chuẩn hóa tác nghiệp trong hoạt động của Công ty.

### **3.3. Thương hiệu KLS**

Trải qua chặng đường hơn 03 năm hoạt động và phát triển, KLS đã trở thành một trong những thương hiệu lớn mạnh trên TTCK Việt Nam. Uy tín của thương hiệu KLS được xây dựng nên bởi chất lượng dịch vụ ưu việt, phương châm kinh doanh “Trung thực và Cẩn trọng”, sự quyết đoán, nhạy bén của ban lãnh đạo cùng sự đoàn kết, đồng lòng của tập thể cán bộ nhân viên Công ty. Uy tín của thương hiệu KLS còn thể hiện qua sự tin tưởng và tín nhiệm của các khách hàng cá nhân, tổ chức và sự quan tâm của các nhà đầu tư trên thị trường.



### **3.4. Hoạt động kiểm soát:**

Hoạt động trong lĩnh vực chứng khoán, KLS luôn đảm bảo tuân thủ các quy định pháp luật về chứng khoán và thị trường chứng khoán như: Luật chứng khoán và các văn bản pháp quy có liên quan.

Để hoạt động minh bạch, hiệu quả, Ban kiểm soát của công ty luôn thực hiện các nhiệm vụ kiểm soát và thẩm tra nhằm đảm bảo toàn bộ hoạt động của Công ty phù hợp với Điều lệ, các quy chế nội bộ và các quy định pháp luật có liên quan.

Ban kiểm soát nội bộ của công ty cũng thực hiện đúng chức năng giám sát, đánh giá các hoạt động của công ty trên tất cả các khía cạnh: quản trị nhân sự, quản trị tài chính, quản trị kinh doanh...

### **3.5. Những cải tiến về cơ cấu tổ chức, chính sách, quản lý.**

Trong năm 2009 công ty đã tiến hành một loạt các cải cách quan trọng về cơ cấu tổ chức, chính sách và quản lý. Song song với việc đề ra và đảm bảo các kế hoạch và chỉ tiêu công việc, công ty cũng chú trọng đến yếu tố văn hóa doanh nghiệp trong việc xây dựng các quy trình quản trị, quản lý. Theo đó, mỗi một phòng ban trong công ty là một mắt xích quan trọng để kéo cả bộ máy KLS hoạt động hiệu quả. Ban dự án được lập ra dựa trên những nhân sự cao cấp và phù hợp từ các phòng nghiệp vụ khác nhau, đảm trách một nhiệm vụ cụ thể. Cũng với phương thức quản trị này, việc trao đổi thông tin trong công ty trôi chảy và hiệu quả hơn.

Cũng trong năm 2009, công ty tiến hành làm lại các chính sách tiền lương, thưởng cho cán bộ nhân viên trong toàn hệ thống. Các phòng ban và lãnh đạo nhóm dự án có nhiệm vụ phối hợp với nhân sự để xây dựng cơ cấu thưởng khuyến khích cho các dự án thành công... Chính sách đào tạo nhân sự cũng được chú trọng hơn, đặc biệt là chính sách tự đào tạo và đào tạo hoán đổi giữa các phòng ban. Nhờ đó, công ty đã xây dựng được cho mình một đội ngũ nhân sự trẻ,

năng động và có chất lượng chuyên môn cao, sẵn sàng đáp ứng cho những giai đoạn phát triển mới của thị trường.

### 3.6. Nguồn nhân lực chất lượng cao

Ngay từ khi thành lập, KLS đã chọn một lối đi riêng, tập trung vào những vấn đề có tính hướng nội trước khi khuếch trương và mở rộng. Chính vì vậy, sức mạnh nổi bật của KLS là đã tập hợp được bộ khung lãnh đạo gồm nhiều chuyên gia tài chính có tầm nhìn chiến lược cùng với đội ngũ nhân viên nghiệp vụ có chuyên môn vững vàng, năng động và chuyên nghiệp. Theo đó, KLS đã thiết lập được một mạng lưới các mối quan hệ hợp tác sâu rộng với các cơ quan, tổ chức trong và ngoài nước, tạo điều kiện thuận lợi để phát triển mạnh các mảng dịch vụ và nghiệp vụ của Công ty.



## 4. Kế hoạch phát triển trong năm 2010

Chỉ tiêu	Thực hiện năm 2009	Kế hoạch 2010	
	Giá trị	Giá trị	% tăng so với 2009
Vốn điều lệ	1.000.000.000.000	2.025.000.000.000	102,50%
Tổng doanh thu	434.812.108.510	535.000.000.000	23,04%
Lợi nhuận trước thuế	352.509.177.060	450.000.000.000	27,66%
Lợi nhuận sau thuế	352.042.380.172	405.000.000.000	15,04%
Lợi nhuận sau thuế/Tổng Doanh thu	80,96%	75,70%	-
Tỷ lệ cổ tức	3,50% <sup>5</sup>	10,00%	-

<sup>5</sup> Tỷ lệ chi trả cổ tức năm 2009 được ĐHĐCĐ thường niên năm 2010 thông qua tại Nghị quyết ĐHĐCĐ số 02/2010/NQ-ĐHĐCĐ ngày 30/01/2010

# PHẦN IV - BÁO CÁO TÀI CHÍNH & BÁO CÁO KIỂM TOÁN



## PHẦN IV. BÁO CÁO TÀI CHÍNH

*Báo cáo tài chính gửi kèm theo Báo cáo thường niên.*

## PHẦN V. BẢN GIẢI TRÌNH BÁO CÁO TÀI CHÍNH VÀ BÁO CÁO KIỂM TOÁN

### 1. Kiểm toán độc lập

#### 1.1. Đơn vị kiểm toán độc lập

##### TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:



**CÔNG TY CỔ PHẦN KIỂM TOÁN VÀ TƯ VẤN TÀI CHÍNH KẾ  
TOÁN (AFC) – NAY LÀ CÔNG TY TNHH BDO VIỆT NAM – CHI  
NHÁNH HÀ NỘI**

Địa chỉ: 93/B1 Đường Cầu Giấy, Quận Cầu Giấy, Hà Nội

Điện thoại: (84.4) 767 0657

Fax: (84.4) 767 0555

Email: [bdoafc.hn@bdoafc.vn](mailto:bdoafc.hn@bdoafc.vn)

#### 1.2. Ý kiến kiểm toán độc lập

Theo ý kiến của đơn vị kiểm toán, xét trên các khía cạnh trọng yếu, Báo cáo tài chính kèm theo đã phản ánh trung thực và hợp lý tình hình tài chính tại ngày 31 tháng 12 năm 2009, kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ trong năm tài chính kết thúc cùng ngày của Công ty Cổ phần Chứng khoán Kim Long, và được lập phù hợp với các chuẩn mực kế toán Việt Nam, chế độ kế toán áp dụng đối với Công ty chứng khoán hiện hành và các quy định pháp lý có liên quan.

### 2. Kiểm soát nội bộ

Công tác kiểm tra giám sát nội bộ của KLS được thực hiện dựa trên nguyên tắc tuân thủ các quy trình, nghiệp vụ mà KLS đã ban hành cũng như tuân thủ các quy định của Luật chứng khoán và các văn bản pháp quy liên quan. Trong năm 2009, Ban kiểm soát nội bộ của Công ty đã thực hiện công tác giám sát thường xuyên, định kỳ 2 lần/năm và giám sát chặt chẽ mọi hoạt động của các phòng ban trong công ty để đảm bảo quy trình, nghiệp vụ luôn tuân thủ theo các quy định của pháp luật.

## PHẦN VI. CÁC CÔNG TY CÓ LIÊN QUAN

Không có

# PHẦN VII - TỔ CHỨC VÀ NHÂN SỰ



**KLS**

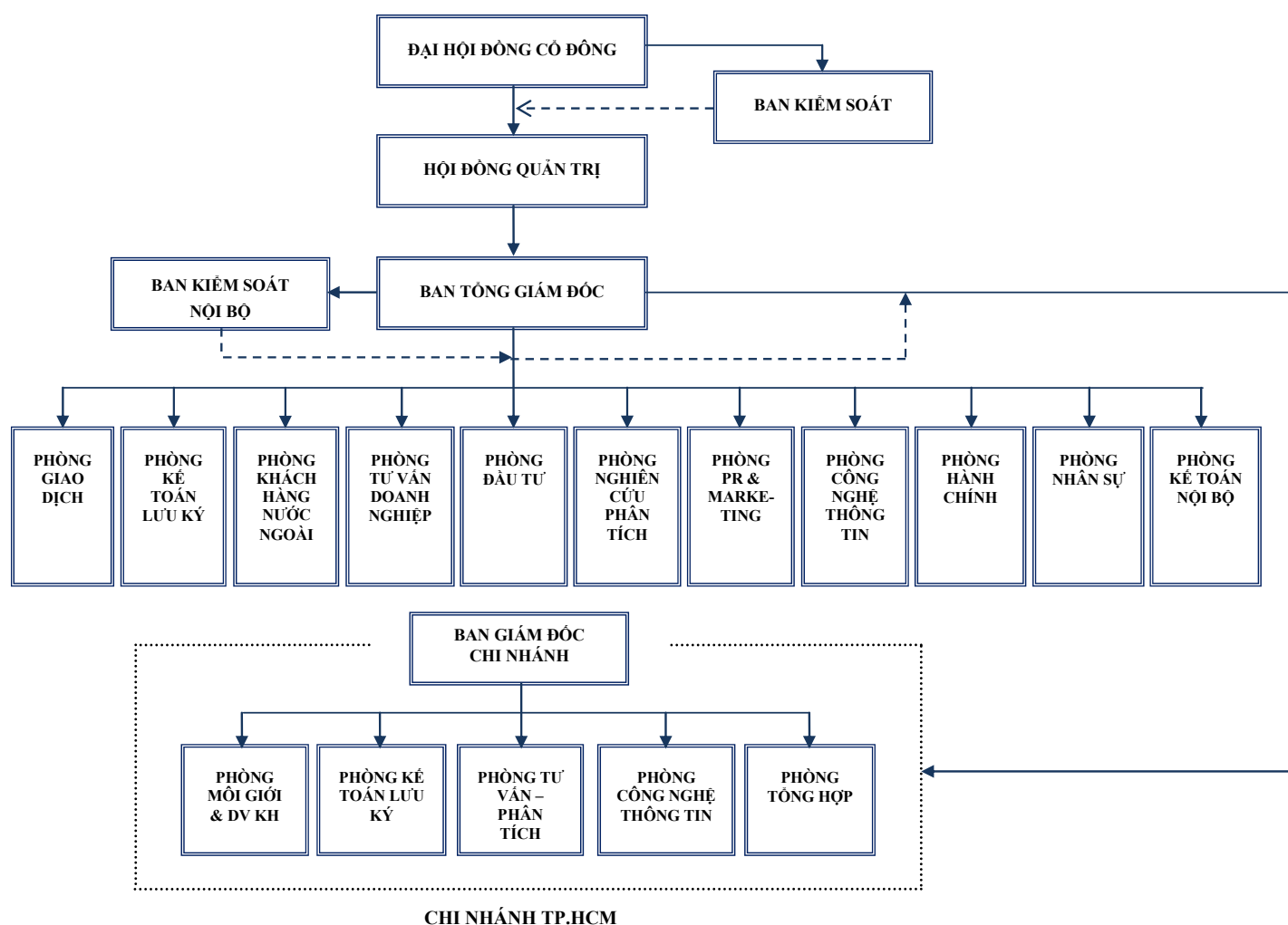


## 1. Cơ cấu tổ chức và bộ máy quản lý của công ty

Công ty Cổ phần Chứng khoán Kim Long được tổ chức và hoạt động tuân thủ theo:

- Luật Doanh nghiệp số 60/2005/QH11 được Quốc hội nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 29/11/2005;
- Luật Chứng khoán số 70/2006/QH11 được Quốc hội nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 29/06/2006;
- Điều lệ Cổ phần Chứng khoán Kim Long đã được Đại hội đồng cổ đông nhất trí thông qua.

Cơ cấu bộ máy tổ chức và quản lý của Công ty được tổ chức theo mô hình công ty cổ phần, chi tiết theo sơ đồ dưới đây.



## 2. Lý lịch của các thành viên trong Ban điều hành

### **Danh sách thành viên Ban điều hành:**

Ông <b>Phạm Tấn Huy Bằng</b>	-	Tổng Giám đốc
Ông <b>Phạm Vĩnh Thành</b>	-	Phó Tổng Giám đốc
Ông <b>Nguyễn Ngô Tuấn</b>	-	Phó Tổng Giám đốc
Ông <b>Nguyễn Đức Tuấn</b>	-	Phó Tổng Giám đốc
Ông <b>Trần Văn Trọng</b>	-	Giám đốc Chi nhánh TPHCM

### **2.1. Ông Phạm Tấn Huy Bằng - Tổng Giám đốc**

✓ <i>Họ và tên:</i>	<b>Phạm Tấn Huy Bằng</b>
✓ <i>Giới tính :</i>	Nam
✓ <i>Ngày tháng năm sinh:</i>	11/11/1961
✓ <i>Nơi sinh:</i>	Hà Nội
✓ <i>Số CMND:</i>	010331476 cấp ngày 24/08/1999 tại CA Hà Nội
✓ <i>Dân tộc:</i>	Kinh
✓ <i>Quốc tịch:</i>	Việt nam
✓ <i>Quê quán:</i>	Hưng Công, Bình Lục, Hà Nam
✓ <i>Địa chỉ thường trú:</i>	299 Kim Mã, Ba Đình, Hà nội
✓ <i>Trình độ văn hoá:</i>	12/12
✓ <i>Trình độ chuyên môn:</i>	Cử nhân kinh tế
✓ <i>Chức vụ đang nắm giữ tại Công ty:</i>	Tổng Giám Đốc kiêm Thành viên HĐQT
✓ <i>Quá trình công tác:</i>	
- 1984 đến 2001:	Kỹ sư Viện Nghiên cứu thiết kế cơ khí giao thông - Bộ GTVT
- 2002 đến 2004:	Giám đốc chi nhánh Công ty Chứng khoán Mê Kông
- 2005 đến 2006:	Chuyên viên phòng kinh doanh Công ty Tài chính Công nghiệp Tàu thủy
- 2006 đến nay:	Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Chứng khoán Kim Long

### **2.2. Ông Phạm Vĩnh Thành – Phó Tổng Giám đốc**

✓ <i>Họ và tên:</i>	<b>Phạm Vĩnh Thành</b>
✓ <i>Giới tính:</i>	Nam
✓ <i>Ngày tháng năm sinh:</i>	26/03/1976
✓ <i>Nơi sinh:</i>	Hà Nội
✓ <i>Số CMTND:</i>	011830627 cấp ngày 07/07/1997 tại CA Hà Nội
✓ <i>Dân tộc:</i>	Kinh

- ✓ *Quốc tịch:* Việt Nam
- ✓ *Quê quán:* Thiệu Toán, Thiệu Hóa, Thanh Hóa
- ✓ *Địa chỉ thường trú:* Tổ 81A, Kim Liên, Đống Đa, Hà Nội
- ✓ *Trình độ văn hóa:* 12/12
- ✓ *Trình độ chuyên môn:* Cử nhân kinh tế
- ✓ *Chức vụ đang nắm giữ tại Công ty:* Phó Tổng Giám đốc kiêm Thành viên HĐQT
- ✓ *Quá trình công tác:*
  - 11/1998 đến 07/2003: Chuyên viên Vụ Quản lý Phát hành Chứng khoán - Ủy ban Chứng khoán Nhà Nước
  - 08/2003 đến 09/2005: Phụ trách Bộ phận Tư vấn – Công ty Cổ phần Chứng khoán Mê Kông
  - 10/2005 đến 09/2006: Phó Trưởng Phòng Nghiệp vụ 1 – Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt
  - 11/2007 đến nay: Thành viên HĐQT, Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Chứng khoán Kim Long

### **2.3. Ông Nguyễn Ngô Tuấn - Phó Tổng Giám đốc**

- ✓ *Họ và tên:* **Nguyễn Ngô Tuấn**
- ✓ *Giới tính:* Nam
- ✓ *Ngày tháng năm sinh:* 05/11/1973
- ✓ *Nơi sinh:* Hà Nội
- ✓ *Số CMTND:* 012805228 cấp ngày 22/07/2005 tại CA Hà Nội
- ✓ *Dân tộc:* Kinh
- ✓ *Quốc tịch:* Việt Nam
- ✓ *Quê quán:* Anh Sơn, Nghệ An
- ✓ *Địa chỉ thường trú:* Phòng 801, N04B2, Dịch Vọng, Cầu Giấy, Hà Nội
- ✓ *Trình độ văn hóa:* 12/12
- ✓ *Trình độ chuyên môn:* Cử nhân kinh tế
- ✓ *Chức vụ đang nắm giữ tại Công ty:* Phó Tổng Giám đốc
- ✓ *Quá trình công tác:*
  - 1998 đến 03/2003: Cán bộ Trung tâm Nghiên cứu khoa học và Bồi dưỡng Nghiệp vụ Chứng khoán, Ủy ban Chứng khoán Nhà Nước
  - 04/2003 đến 10/2005: Giám đốc tài chính Công ty Cổ phần Chứng khoán Mê Kông
  - 11/2005 đến 07/2006: Phó phòng Hành chính tổng hợp, Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt
  - 08/2006 đến nay: Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Chứng khoán Kim Long

#### **2.4. Ông Nguyễn Đức Tuấn – Phó Tổng Giám đốc**

- ✓ *Họ và tên:* **Nguyễn Đức Tuấn**
- ✓ *Giới tính:* Nam
- ✓ *Ngày tháng năm sinh:* 15/08/1975
- ✓ *Nơi sinh:* Hà Nội
- ✓ *Số CMTND:* 013023033 cấp ngày 22/11/2007 tại Hà Nội
- ✓ *Dân tộc:* Kinh
- ✓ *Quốc tịch:* Việt Nam
- ✓ *Quê quán:* Hà Nội
- ✓ *Địa chỉ thường trú:* 211A Đội Cấn, Ba Đình, Hà Nội
- ✓ *Trình độ văn hóa:* 12/12
- ✓ *Trình độ chuyên môn:* Thạc sĩ Kinh Tế
- ✓ *Chức vụ đang nắm giữ tại Công ty:* Phó Tổng Giám đốc
- ✓ *Quá trình công tác:*
  - 12/1998 đến 01/2007: Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội – Phó Trưởng Phòng
  - 02/2007 đến 06/2009: CTCP Chứng khoán Kim Long – Trưởng Phòng
  - 07/2009 đến nay: CTCP Chứng khoán Kim Long - Phó Tổng Giám đốc

#### **2.5. Ông Trần Văn Trọng – Giám đốc Chi nhánh TPHCM**

- ✓ *Họ và tên:* **Trần Văn Trọng**
- ✓ *Giới tính:* Nam
- ✓ *Ngày tháng năm sinh:* 20/11/1976
- ✓ *Nơi sinh:* Hà Nội
- ✓ *Số CMTND:* 011832854 cấp ngày 01/05/1994 tại CA Hà Nội
- ✓ *Dân tộc:* Kinh
- ✓ *Quốc tịch:* Việt Nam
- ✓ *Quê quán:* Hà Nam
- ✓ *Địa chỉ thường trú:* Số 35, ngõ 97, phố Khương Trung, Quận Thanh Xuân, HN
- ✓ *Trình độ văn hóa:* 12/12
- ✓ *Trình độ chuyên môn:* Thạc sĩ kinh tế
- ✓ *Chức vụ đang nắm giữ tại Công ty:* Giám đốc Chi nhánh TP.HCM kiêm Thành viên HĐQT
- ✓ *Quá trình công tác:*
  - 12/1998 đến 03/2008: Chuyên viên tại UBCKNN, Giảng viên kiêm nhiệm tại Trung tâm Nghiên cứu khoa học và Đào tạo chứng khoán.
  - 01/2006 đến 12/2007: Học Thạc sĩ Quản trị kinh doanh (Tài chính Ngân hàng) tại

- 04/2008 đến 08/2008: Trưởng ban Dự án chi nhánh Tp. Hồ Chí Minh - Công ty Cổ phần Chứng khoán Kim Long.
- 08/2008 đến 02/2009: Phó Giám đốc chi nhánh Tp. Hồ Chí Minh - CTCP Chứng khoán Kim Long.
- Từ 03/2009 đến nay: Thành viên HĐQT, Giám đốc chi nhánh Tp. Hồ Chí Minh - CTCP Chứng khoán Kim Long

### 3. Chính sách đối với người lao động

#### 3.1. Tình hình nhân sự

Tổng số cán bộ, nhân viên Công ty tính đến ngày 30/01/2010 là 119 người, trong đó:

STT	Trình độ	Số lượng	Tỷ lệ
1	Trên Đại học	21	17,64
2	Đại học	94	79,00
3	Trung cấp và Sơ cấp	4	3,36
<b>Tổng cộng</b>		<b>119</b>	<b>100,00%</b>

*Nguồn: Công ty Cổ phần Chứng khoán Kim Long*

#### 3.2. Chính sách đối với người lao động

##### 3.2.1. Chính sách lương, thưởng, phụ cấp cho người lao động

Quy chế tiền lương số 02/2006/QĐ-HĐQT tháng 09/2006 được phê duyệt bởi HĐQT hoàn toàn phù hợp với Luật lao động và được xây dựng trên cơ sở minh bạch, công bằng với mục tiêu khuyến khích người lao động không ngừng nâng cao chất lượng và tinh thần trách nhiệm trong công việc.

*Thu nhập của người lao động = Lương cơ bản + Lương kinh doanh + phụ cấp*

*Trong đó:*

- ✚ Lương cơ bản được xác định dựa trên trình độ học vấn, chuyên ngành liên quan tới chuyên môn và kinh nghiệm làm việc thực tế;
- ✚ Lương kinh doanh được xác định dựa trên dựa trên tính chất, khối lượng công việc mà người lao động đó đảm nhiệm, sự phấn đấu của mỗi người lao động và kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty. Điều này được đánh giá qua một số tiêu chí: Sự tuân thủ các quy định của Công ty, đạo đức nghề nghiệp, trình độ chuyên môn, chất lượng công việc, tiến độ và khối lượng công việc...
- ✚ Phụ cấp bao gồm phụ cấp ăn trưa, phụ cấp biệt phái, phụ cấp xăng xe, phụ cấp điện thoại.

##### 3.2.2. Chế độ thu hút và đào tạo nhân sự

Là đơn vị hoạt động trong lĩnh vực cung cấp dịch vụ tài chính, KLS nhận thức được tầm quan trọng của chất lượng nguồn nhân lực. Vì vậy, Công ty đã từng bước xây dựng chính sách thu hút người tài cũng như các hoạt động đào tạo cho toàn thể nhân viên.

### *Về chế độ tuyển dụng, thu hút nguồn nhân lực:*

Quy trình tuyển dụng của KLS được xây dựng chặt chẽ và khoa học mang tính công bằng và minh bạch cho mỗi ứng cử viên. Bên cạnh việc đăng tải thông tin tuyển dụng rộng rãi trên các phương tiện báo chí, website, KLS còn có sự hợp tác chặt chẽ với các trường Đại học trong nước cũng như Hội sinh viên Việt Nam ở nước ngoài. Nhờ vậy, KLS có nhiều cơ hội tiếp cận và thu hút được đội ngũ nhân viên có trình độ cao, giàu kinh nghiệm.

### *Về chính sách đào tạo:*

Hoạt động đào tạo được đặc biệt coi trọng trong môi trường làm việc của KLS. Cùng với việc tạo điều kiện cho nhân viên tham gia các khóa học nâng cao nghiệp vụ (quản lý danh mục đầu tư, định giá bất động sản, tìm hiểu TTCK các nước trong khu vực, IT,...), hình thức đào tạo theo công việc thực tế được đẩy mạnh để đáp ứng yêu cầu nghiệp vụ của từng phòng ban, cụ thể bao gồm các kỹ năng sau:

- 🚩 Kỹ năng giao tiếp với khách hàng;
- 🚩 Kỹ năng thuyết trình;
- 🚩 Kỹ năng chăm sóc khách hàng;
- 🚩 Phương pháp phân tích và nhận định thị trường.

Nhằm tạo ra sự gắn bó giữa người lao động với Công ty, KLS rất chú trọng xây dựng môi trường làm việc chuyên nghiệp và thân thiện. Bên cạnh việc áp dụng các quy định lao động một cách nghiêm túc, KLS còn quan tâm đến đời sống tinh thần của toàn thể nhân viên trong công ty. Các buổi tham quan nghỉ mát, các buổi tiệc cho toàn thể nhân viên và gia đình vào các dịp lễ, tết được tổ chức đều đặn. Ngoài ra, giữa ban lãnh đạo Công ty và nhân viên có sự tiếp xúc và trao đổi cởi mở, chặt chẽ. Điều này hỗ trợ Công ty trong việc tìm hiểu và nắm bắt được tâm tư, nguyện vọng của người lao động, qua đó tạo ra được sự ổn định về mặt nhân sự của KLS.

### ***3.3. Thay đổi thành viên HĐQT/ HĐTV/ Chủ tịch, Ban Tổng Giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng***

#### ***Thay đổi thành viên HĐQT***

ĐHCD thường niên năm 2009 thông qua việc bầu Ông Trần Văn Trọng vào vị trí thành viên Hội đồng quản trị thay thế cho Ông Đặng Ngọc Khang. Sau khi bầu thay thế 01 thành viên HĐQT, số lượng thành viên HĐQT là 05 thành viên, bao gồm:

- (1) Ông Hà Hoài Nam - Chủ tịch HĐQT
- (2) Ông Phạm Tấn Huy Bằng - Thành viên HĐQT
- (3) Ông Phạm Vĩnh Thành - Thành viên HĐQT
- (4) Ông Bùi Chiến Phong - Thành viên HĐQT
- (5) **Ông Trần Văn Trọng** - Thành viên HĐQT

#### ***Thay đổi thành viên Ban Tổng giám đốc***

Năm 2009, Ông Nguyễn Đức Tuấn - Trưởng phòng đầu tư - được bổ nhiệm làm Phó Tổng giám đốc Công ty. Như vậy, Ban Tổng giám đốc công ty có 5 thành viên, bao gồm:

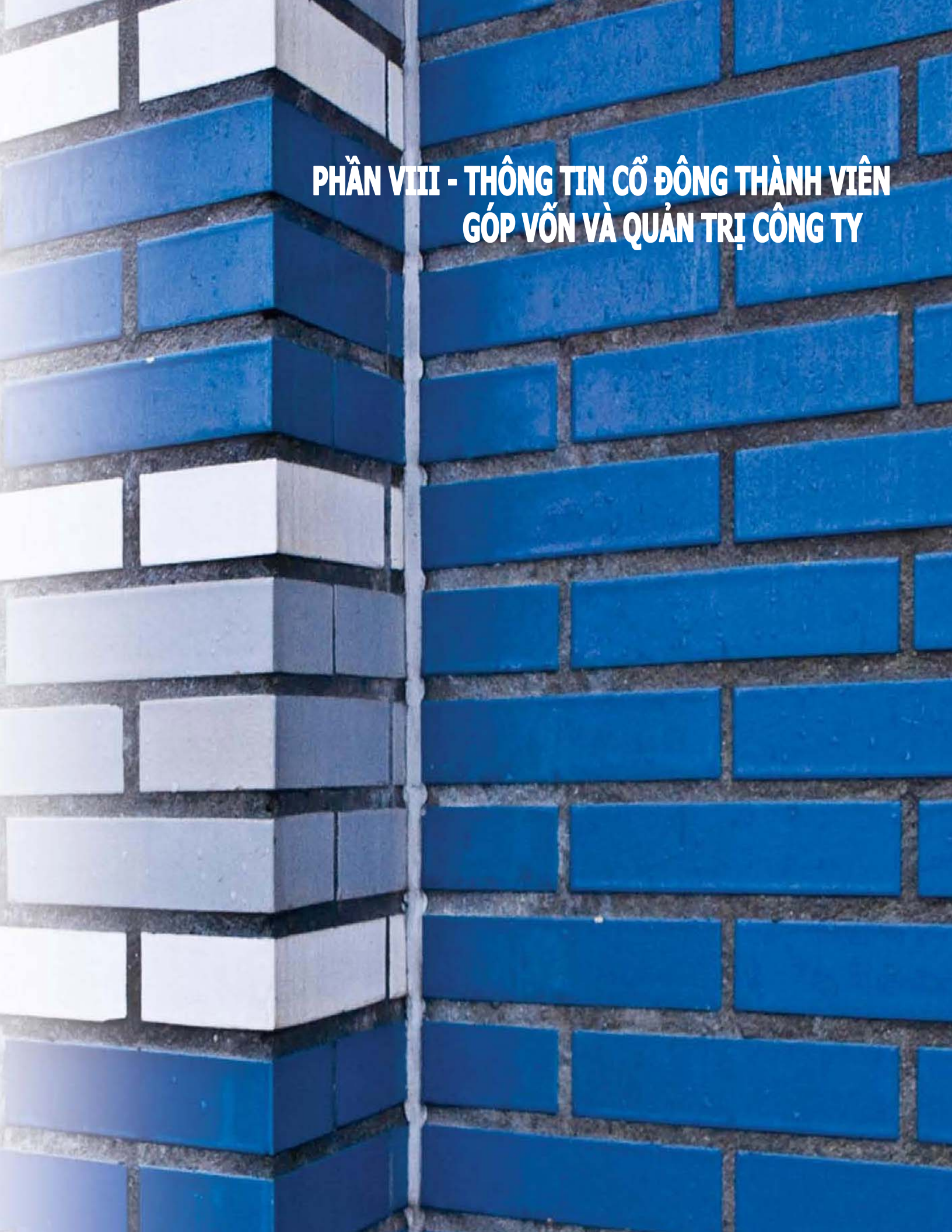
- (1) Ông Phạm Tấn Huy Bằng - Tổng Giám đốc
- (2) Ông Phạm Vĩnh Thành - Phó Tổng Giám đốc
- (3) Ông Nguyễn Ngô Tuấn - Phó Tổng Giám đốc
- (4) **Ông Nguyễn Đức Tuấn** - Phó Tổng Giám đốc
- (5) Ông Trần Văn Trọng - Giám đốc Chi nhánh TP.HCM

***Thay đổi thành viên Ban kiểm soát:***

ĐHCD thường niên năm 2009 thông qua việc bầu Ông Đặng Ngọc Khang vào vị trí thành viên Ban Kiểm soát thay thế cho Ông Phạm Quang Minh. Sau khi bầu thay thế 01 thành viên BKS, số lượng thành viên BKS là 03 thành viên, bao gồm:

- (1) Bà Trương Phương Loan
- (2) Bà Lê Thị Thanh Nhân
- (3) **Ông Đặng Ngọc Khang**



A close-up photograph of a brick wall. The wall is composed of blue and grey bricks. A vertical joint runs down the center of the image. The text is overlaid on the upper right portion of the wall.

**PHẦN VIII - THÔNG TIN CỔ ĐÔNG THÀNH VIÊN  
GÓP VỐN VÀ QUẢN TRỊ CÔNG TY**



## **1. Hội đồng quản trị/Hội đồng thành viên/ Chủ tịch và ban kiểm soát/Kiểm soát viên**

### **1.1. Danh sách Thành viên Hội đồng quản trị**

01.	Ông	Hà Hoài Nam	-	Chủ tịch Hội đồng quản trị
02.	Ông	Phạm Tấn Huy Bằng	-	Thành viên Hội đồng quản trị
03.	Ông	Phạm Vĩnh Thành	-	Thành viên Hội đồng quản trị
04.	Ông	Bùi Chiến Phong	-	Thành viên Hội đồng quản trị
05.	Ông	Trần Văn Trọng	-	Thành viên Hội đồng quản trị

Cơ cấu của HĐQT công ty bao gồm:

- 03 thành viên điều hành
- 02 thành viên độc lập (trong đó có 01 thành viên độc lập không điều hành)

### **1.2. Danh sách Thành viên Ban kiểm soát**

01.	Ông	Đặng Ngọc Khang	-	Trưởng Ban kiểm soát
02.	Bà	Lê Thị Thanh Nhàn	-	Thành viên Ban kiểm soát
03.	Bà	Trương Phương Loan	-	Thành viên Ban kiểm soát

Cơ cấu của Ban kiểm soát công ty bao gồm:

- 01 thành viên điều hành
- 02 thành viên độc lập

### **1.3. Hoạt động của Hội đồng quản trị**

Sau khi được Đại hội đồng cổ đông thường niên 2009 phê chuẩn, Hội đồng quản trị đã có sự thay đổi thành viên: 1 thành viên HĐQT miễn nhiệm và được thay thế bằng 1 thành viên HĐQT khác. Như vậy, hiện tại Hội đồng quản trị Công ty bao gồm 05 thành viên, trong đó có 01 thành viên độc lập không điều hành. Việc bổ sung thêm thành viên mới, trong đó có thành viên độc lập không trực tiếp tham gia điều hành, đã giúp tăng cường tính minh bạch, khách quan cũng như năng lực chỉ đạo của HĐQT đối với các hoạt động kinh doanh của Công ty. Các cuộc họp của HĐQT đã được tổ chức thường xuyên trong năm để cập nhật, nhận định tình hình và đưa ra phương hướng chỉ đạo đối với Ban Giám đốc trong việc vận hành Công ty.

Với tư cách đại diện cho các cổ đông, tôn chỉ tối cao trong các hoạt động của HĐQT là vì quyền lợi hợp pháp và chính đáng của cổ đông - những người chủ thực sự của Công ty. Hoạt động của Hội đồng quản trị trong năm đã luôn luôn bám sát thực tiễn của thị trường để đưa ra những định hướng phù hợp cho chiến lược kinh doanh của Công ty. Với sự sát sao và cẩn trọng trong công tác điều hành của HĐQT và Ban Giám đốc, kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty trong năm qua đã đạt được những thành tựu đáng kể, định hướng công ty đi theo đúng quỹ đạo phát triển dài hạn khi tập trung vào xây dựng các sức mạnh nội tại và nền tảng.

Cùng với việc chỉ đạo triển khai các hoạt động nghiệp vụ, trong năm 2009, HĐQT và Ban Giám đốc đã tập trung kiện toàn bộ máy tổ chức của Công ty nhằm đảm bảo năng lực cho sự phát triển lâu dài. Sự lớn mạnh về số lượng và chất lượng nguồn nhân lực là một trong những lợi thế cạnh tranh quan trọng của KLS. Hệ thống thông tin nội bộ, kiểm soát nội bộ và các đầu mối liên kết trong công ty đã được thiết lập đầy đủ, khoa học, đảm bảo tính độc lập, hỗ trợ, liên kết, và

ổn định trong hoạt động. Nét đặc thù về văn hóa doanh nghiệp mang tính đoàn kết, sáng tạo, trung thực và cần trọng đã được định hình và phát huy tác dụng. Các yếu tố trên kết hợp với chính sách thu hút và trọng dụng nhân tài đã giúp KLS có được một đội ngũ cán bộ lãnh đạo cao cấp giàu kinh nghiệm, giỏi chuyên môn, tràn đầy nhiệt huyết và gắn bó.

#### **1.4. Hoạt động của Ban kiểm soát**

Thực hiện nhiệm vụ của Ban Kiểm soát, trong năm 2009, Ban kiểm soát của KLS đã tập trung thực hiện công tác kiểm tra, giám sát các lĩnh vực trọng yếu sau:

- Kiểm soát báo cáo tài chính: kiểm tra các báo cáo tài chính hằng quý và báo cáo tài chính năm 2009 về các số liệu tài chính cũng như thời gian hoàn thành việc lập báo cáo;
- Kiểm soát hoạt động: thực hiện việc kiểm tra, đánh giá các quy trình làm việc của các bộ phận và việc tuân thủ quy trình.

Trong năm 2009, Ban Kiểm soát đã làm việc với Hội đồng quản trị, Ban Tổng giám đốc về các mặt hoạt động của Công ty. Thông qua hoạt động kiểm soát trong năm tài chính 2009, Ban kiểm soát đánh giá rằng hoạt động của Công ty đã tuân thủ đúng pháp luật, các quy định của Ủy ban Chứng khoán Nhà nước, Sở Giao dịch chứng khoán, Trung tâm Lưu ký chứng khoán và các quy trình nội bộ liên quan. Ban Kiểm soát nhất trí với Hội đồng quản trị, Ban Tổng giám đốc về hoạt động điều hành kinh doanh của Công ty.

#### **1.5. Chứng chỉ đào tạo về quản trị công ty**

Các thành viên HĐQT đã luôn chú trọng tới trách nhiệm của mình đối với hoạt động quản trị Công ty, kịp thời đánh giá và phê chuẩn các kiến nghị, đề xuất của Tổng giám đốc trong quá trình vận hành. Ý thức trách nhiệm cũng được nâng cao khi tất cả các thành viên đều đã tham gia nghiêm túc các khóa học dành cho HĐQT công ty niêm yết do Trung tâm đào tạo chứng khoán tổ chức và tất cả các thành viên HĐQT, Ban kiểm soát, Ban Tổng giám đốc đều đã có chứng chỉ đào tạo về quản trị công ty.

#### **1.6. Thù lao cho Thành viên HĐQT và Ban Kiểm soát**

Không có

## **2. Các dữ liệu thống kê về cổ đông/ thành viên góp vốn**

### **2.1. Cổ đông/ thành viên góp vốn Nhà nước**

Không có

### **2.2. Cổ đông/ thành viên góp vốn sáng lập**

<b>Cổ đông nội bộ (10 cổ đông):</b>	15.570.920 cổ phần
+ Hội đồng quản trị:	14.931.000 cổ phần
+ Ban tổng giám đốc (*):	237.600 cổ phần
+ Ban kiểm soát:	382.320 cổ phần
+ Kế toán trưởng:	20.000 cổ phần
- Cổ đông ngoài công ty:	84.429.080 cổ phần

**Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của KLS (tính đến ngày 06/01/2010)**

TT	Cổ đông	Địa chỉ	Số CMND/ ĐKKD	Số CP nắm giữ (CP)	Tỷ lệ (%)
1	Hà Hoài Nam	P1 - Đ1 - 222A, Đội Cấn, Ba Đình, Hà Nội	011500015	8.853.840	8,85
2	Phạm Tấn Huy Bằng	299 Kim Mã, Ba Đình, HN	010331476	5.140.800	5,14
<b>Tổng cộng (02 cổ đông)</b>				<b>13.994.640</b>	<b>13,99</b>

Nguồn: Danh sách cổ đông chốt tại ngày 06/01/2010 của KLS

(\*): Tính số lượng cổ phần của 2 Thành viên Ban Tổng giám đốc, vì 2 Thành viên Ban giám đốc còn lại đồng thời là thành viên Hội đồng quản trị.

**2.3. Cổ đông/ thành viên góp vốn nước ngoài**

Không có.

Ngày 22 tháng 02 năm 2010

**TỔNG GIÁM ĐỐC**



**PHẠM TẤN HUY BẰNG**

