

---

*Tp. Hồ Chí Minh, ngày 06 tháng 04 năm 2018*

## **BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG 2017 VÀ ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH 2018**

Báo cáo của Ban Điều hành tại Đại hội đồng Cổ đông Thường niên 2017

### **I. MỘT SỐ NÉT CHÍNH VỀ KINH TẾ VÀ THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN NĂM 2017**

Trong năm 2017, kinh tế vĩ mô Việt Nam đã đạt những thành tích tăng trưởng và ổn định:

- Tăng trưởng GDP đạt 6,81%, vượt kế hoạch đề ra, là mức cao so với nhiều nước trong khu vực và trên thế giới;
- Lạm phát được kiểm soát ở mức 3,53%.
- Các cân đối lớn của nền kinh tế cơ bản được bảo đảm; bội chi ngân sách ở mức thấp, khoảng 3,5% so với GDP. Thị trường tiền tệ ổn định; dự trữ ngoại hối đạt mức kỷ lục là 51,5 tỉ đô la Mỹ.
- Thị trường chứng khoán có nhiều khởi sắc, vượt mốc 1,000 điểm, cao nhất kể từ năm 2008.
- Sản xuất, kinh doanh tiếp tục phục hồi và phát triển toàn diện trên cả 3 lĩnh vực công nghiệp, nông nghiệp và dịch vụ. Số doanh nghiệp được thành lập mới đạt gần 127 nghìn doanh nghiệp, tăng 15,2% so với năm 2016. Mặc dù chịu tác động nặng nề của thiên tai, bão lũ, nhưng nông nghiệp vẫn tăng 2,9%, gấp 4 lần so với năm 2016; kim ngạch xuất khẩu nông sản đạt 36 tỉ đô la Mỹ, mức cao nhất từ trước tới nay.
- Khu vực dịch vụ có bước phát triển vượt bậc, tăng 7,44%, mức cao nhất kể từ năm 2008; khách du lịch quốc tế đạt gần 13 triệu lượt người, tăng khoảng 30% so với năm 2016.
- Cải cách hành chính, cải thiện môi trường kinh doanh chuyển biến tích cực. So với năm 2016, xếp hạng môi trường kinh doanh của Việt Nam tăng 14 bậc (từ 82 lên vị trí 68/190 nền kinh tế); chỉ số năng lực cạnh tranh tăng 5 bậc (từ 60 lên 55/137 nền kinh tế).

Trong bối cảnh đó, tập thể HĐQT, BDH Công ty đã cơ bản thực hiện tốt công tác duy trì và ổn định, phát triển hoạt động Công ty.

### **II. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG CÔNG TY NĂM 2017**

#### **1. Những kết quả đạt được trong năm 2017:**

- (1) Tiếp tục giữ vững hoạt động môi giới với tỷ lệ thị phần chiếm bình quân từ 1% đến 3%. Bảo đảm thu nhập hoạt động môi giới và các sản phẩm dịch vụ đi kèm, trên cơ sở đó tiếp tục tăng cường tuyển dụng nhân sự kinh doanh cho hoạt động môi giới.
- (2) Hoạt động đào tạo nhân sự môi giới được tổ chức định kỳ và thường xuyên với sự hỗ trợ và tham gia của Đội ngũ phân tích chuyên nghiệp của Công ty. Bên cạnh đó các nhóm liên tục

tổ chức các buổi thuyết trình, thảo luận về các chủ đề, lĩnh vực nhà đầu tư quan tâm để trau dồi học hỏi lẫn nhau, đồng thời nâng cao chất lượng tư vấn đầu tư cho khách hàng. Tư vấn đầu tư được SBS xác định là giá trị cộng thêm cốt lõi và bền vững, là chất lượng dịch vụ môi giới, đảm bảo sự ổn định của khách hàng.

- (3) Về cơ cấu tổ chức nhân sự kinh doanh môi giới, môi giới được chia thành nhiều nhóm môi giới với một trưởng nhóm chịu trách nhiệm chính trong việc tổ chức, điều phối, báo cáo chiến lược và hoạt động của các thành viên trong nhóm. Việc phân nhóm này giúp tăng cường hiệu quả quản lý, tạo sự cạnh tranh lành mạnh và học hỏi lẫn nhau giữa các nhóm. Trong năm qua, SBS có nhiều chiến lược trong việc nâng cao chất lượng dịch vụ cũng như cải tiến hệ thống giao dịch trực tuyến. Công ty cũng không ngừng nghiên cứu hướng phát triển và giải pháp cho các sản phẩm dịch vụ mới.
- (4) Đảm bảo an toàn hạ tầng công nghệ, hoàn thiện các tiện ích giao dịch cho Nhà đầu tư, tăng sức cạnh tranh trong việc cung cấp sản phẩm dịch vụ. Phòng IT cung cấp phần mềm giao dịch hoàn thiện và nâng cấp hệ thống giao dịch, đảm bảo đáp ứng với các yêu cầu của cơ quan quản lý, đã nâng cấp hệ thống, hoàn thiện chức năng quản lý room hỗ trợ giao dịch, đảm bảo việc tuân thủ các quy định của pháp luật và hạn chế các rủi ro trong hoạt động. Đồng thời phát triển thêm một số chức năng mới trong hệ thống giao dịch, góp phần nâng cao chất lượng dịch vụ và mang đến nhiều tiện ích cho khách hàng như: thu nợ ký quỹ tự động vào cuối ngày; thiết lập lãi suất ứng trước cho từng đối tượng khách hàng... và hoàn thiện các dịch vụ hiện có, triển khai các dịch vụ mới cho khách hàng, thực hiện việc chuyển chứng khoán trong cùng 1 tài khoản.
- (5) Hoàn thành nghiệp vụ kinh doanh trái phiếu và Nghiệp vụ lưu ký: Thực hiện mở/đóng tài khoản cùng các nghiệp vụ lưu ký khác nhằm đáp ứng các nhu cầu của KH và quản lý tài sản của KH một cách an toàn, hiệu quả. Trong năm 2017, số lượng tài khoản KH mở mới tăng thêm 906 tài khoản.
- (6) Tiếp tục cơ cấu lại chi phí hoạt động, thực hiện cơ chế thu nhập theo hiệu quả kinh doanh.
- (7) Hoạt động đơn vị trực thuộc mang lại hiệu quả. Kịp thời tổ chức mạng lưới kinh doanh phù hợp điều kiện thị trường trong từng thời kỳ.

## 2. Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2017

Tóm tắt kết quả hoạt động kinh doanh của SBS năm 2017:

CHỈ TIÊU	2017 (triệu đồng)
1. Doanh thu hoạt động	149.546
2. Chi phí hoạt động	96.550
3. Doanh thu hoạt động tài chính	2.564
4. Chi phí hoạt động tài chính	7.325
5. Chi phí quản lý	49.463
6. Kết quả hoạt động	(1.228)
7. Lợi nhuận khác	1.776
8. Tổng lãi kế toán trước thuế	548
9. Lãi sau thuế TNDN	548

Với kết quả tài chính đạt được trong năm 2017, Công ty tiếp tục giữ vững tỷ lệ an toàn vốn khả dụng, củng cố đảm bảo sử dụng an toàn vốn lưu động, hỗ trợ cho hoạt động kinh doanh, duy trì ổn định hoạt động lõi của Công ty, cân đối được thu nhập chi phí duy trì ổn định hoạt động

## III. ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2018

### 1. Định hướng hoạt động

Ban Điều Hành xác định nhiệm vụ trọng tâm trong thời gian sắp tới:

- Tăng cường nhân lực và mở rộng mạng lưới kinh doanh.
- Cải tiến sản phẩm và dịch vụ hiện có, phát triển sản phẩm mới và Quản lý hỗ trợ giao dịch (về hạn mức và mã chứng khoán). Đẩy mạnh số lượng cộng tác viên.
- Đảm bảo an toàn trong tất cả các mặt hoạt động: hệ thống giao dịch, an toàn tiền gửi nhà đầu tư và đảm bảo không gây biến động trên thị trường.

### 2. Các chương trình hành động quan trọng.

Để thực hiện những mục tiêu nêu trên, trong năm 2018 SBS triển khai các chương trình hoạt động như sau:

- (1) Tăng cường nhân lực kinh doanh; Phát triển đội ngũ nhân viên môi giới khách hàng, tổ chức và Nâng cao chất lượng đội ngũ nhân lực kinh doanh.
- (2) Cập nhật và triển khai chế độ lương theo hiệu quả và chế độ thưởng cho nhân viên kinh doanh xuất sắc; Tăng cường tuyển dụng thông qua nguồn tin có sẵn của công ty hoặc các công ty tuyển dụng, tuyển dụng thông qua quy chế thưởng cho nhân viên giới thiệu nhân viên kinh doanh. Xây dựng và áp dụng cơ chế lương hiệu quả dành cho khối khách hàng tổ

chức. Thúc đẩy và hỗ trợ nhân viên kinh doanh ưu tú chia sẻ kinh nghiệm quản lý khách hàng, quản lý danh mục và kiến thức kinh doanh; Phòng Phân tích và hội sở hỗ trợ thông tin và kỹ năng phân tích ngành, doanh nghiệp và cổ phiếu; Nhóm phát triển sản phẩm mới giải thích các sản phẩm mới của công ty và phương pháp tiếp xúc, hỗ trợ khách hàng.

- (3) Tăng cường kiểm soát rủi ro và mở rộng mạng lưới kinh doanh. Mục tiêu: Duy trì và phát triển số lượng và chất lượng cộng tác viên. Phương án thực hiện: Hợp tác với các công ty tài chính và công ty bán lẻ sản phẩm, đồng thời tăng cường tiếp cận nguồn khách hàng của các công ty này; Áp dụng chính sách khuyến khích nhân viên giới thiệu cộng tác viên; Áp dụng chương trình hợp tác giới thiệu khách hàng với các công ty bảo hiểm, ngân hàng và các doanh nghiệp có mạng lưới rộng trên toàn quốc.
- (4) Khảo sát ý kiến khách hàng tham gia giao dịch trực tuyến từ đó nâng cấp hệ thống giao dịch thỏa mãn nhu cầu của khách hàng, Phát triển thêm các tiện ích đa dạng giúp khách hàng giao dịch qua thiết bị di động cầm tay một cách dễ dàng, thuận tiện. Nghiên cứu thị trường và đối thủ cạnh tranh một cách thường xuyên, và kịp thời đối ứng để cho ra đời các sản phẩm dịch vụ hiệu quả, mang tính cạnh tranh cao. Liên kết thêm với các Công ty quản lý quỹ nhằm đa dạng hóa sản phẩm quỹ, từ đó tăng cường các khách hàng giao dịch chứng chỉ quỹ mở.
- (5) Xây dựng hệ thống phân loại khách hàng; Phát triển khách hàng là các nhóm nhà đầu tư. Thực hiện phân loại khách hàng và áp dụng chính sách ưu đãi phí giao dịch và lãi suất cho khách hàng VIP, tổ chức các buổi hội thảo phù hợp với từng nhóm khách hàng và triển khai chương trình Kết nối khách hàng để thu hút các nhóm nhà đầu tư.
- (6) Đầu tư công nghệ thông tin hiện đại để phù hợp với 2 sở và trung tâm lưu ký nhằm phục vụ khách hàng tốt hơn, an toàn và hiệu quả
- (7) Thực hiện kiểm soát rủi ro đảm bảo hoạt động Công ty an toàn. Tiếp tục triển khai kế hoạch nhằm ổn định thị trường, giữ an toàn hệ thống giao dịch, an toàn tiền gửi cho nhà đầu tư

### **3. Mục tiêu doanh thu và lợi nhuận**

Mục tiêu cơ bản kinh doanh năm 2018 của SBS trong điều kiện duy trì, giữ vững hoạt động, tiếp tục lấy thu từ hoạt động kinh doanh để đủ bù chi phí.

Chi tiết kế hoạch doanh thu, chi phí và lợi nhuận như sau:

- Doanh thu thuần: Khoảng 120 – 150 tỷ đồng
- Chi phí hoạt động và quản lý: Khoảng 117 – 145 tỷ đồng
- Lợi nhuận từ HĐKD: Khoảng 3- 5 tỷ đồng
- Cổ tức: Chưa thực hiện trong năm 2018 do vẫn còn lỗ lũy kế

#### **IV. KẾT LUẬN**

Qua một năm hoạt động đầy khó khăn và biến động, dưới sự chi đạo của Hội đồng Quản trị và sự hỗ trợ của toàn thể cán bộ nhân viên đã bước đầu ổn định bộ máy quản lý, bảo toàn nguồn khách hàng, và ổn định doanh thu để chuẩn bị cho các kế hoạch phát triển dài hạn trong tương lai, theo đuổi định hướng đưa SBS trở thành một trong những công ty chứng khoán có thương hiệu tốt nhất trong top 15 trong 5 năm tới.

Trên nền tảng phát triển ổn định và bền vững, Ban Điều hành mong Quý vị cổ đông thông qua các đề mục sau: - Kết quả kinh doanh năm 2017 theo báo cáo - Kế hoạch kinh doanh năm 2018 của Ban điều hành. Công ty kính mong sự đồng lòng và hỗ trợ ở mức cao nhất từ toàn thể quý vị cổ đông. Với sự quyết tâm thắng lợi cao nhất, chúng tôi tin tưởng sẽ hoàn thành xuất sắc các mục tiêu đã đề ra.

Chúng tôi cam kết và nỗ lực tiếp tục hoàn thành nhiệm vụ của mình.

Xin chân thành cảm ơn!

**TỔNG GIÁM ĐỐC**

(đã ký)

**DƯƠNG MẠNH HÙNG**