



Biên cơ hội thành giá trị

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN – HÀ NỘI

SAIGON – HANOI SECURITIES J.S.C

Trụ sở: Tầng 3 - Trung tâm Hội nghị Công đoàn, số 01 Yết Kiêu, Hoàn Kiếm, Hà Nội

ĐT: 04.3.8181.888 Fax: 04.3.8181.688 Website: www.shs.com.vn

*Giấy phép thành lập và hoạt động kinh doanh chứng khoán số 66/UBCK-GP do UBCKNN cấp ngày 15/11/2007
và Giấy phép điều chỉnh số số 23/GPĐC-UBCK do UBCKNN cấp ngày 01/12/2014*

BÁO CÁO

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH 2014

VÀ

KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH 2015

Hà Nội
Tháng 4 năm 2015

PHẦN MỘT: BÁO CÁO TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH 2014

I. TỔNG QUAN MÔI TRƯỜNG KINH DOANH 2014

- Kinh tế thế giới năm 2014 diễn biến nhìn chung tích cực hơn năm 2013 khi Mỹ và Châu Âu có sự tăng trưởng khá. Tuy vậy sự phục hồi diễn ra không cân bằng giữa các khu vực và thiếu bền vững như tại Nhật Bản, Trung Quốc, Brazil, Nga.
- Trong nước, kinh tế tiếp tục đà phục hồi với GDP tăng trưởng 5,98%, vượt kế hoạch đặt ra, lạm phát chỉ tăng 1,84% - thấp nhất trong vòng 13 năm, cán cân thanh toán tiếp tục thặng dư nhờ xuất siêu và giải ngân FDI cũng thu hút nguồn vốn khác tăng, dự trữ ngoại hối tăng lên 35 tỷ USD và tỷ giá cả năm chỉ điều chỉnh 1%. Xếp hạng tín nhiệm của Việt Nam đã được nâng lên và Chính phủ đã phát hành thành công 1 tỷ USD trái phiếu quốc tế.

Tuy nhiên một số thách thức tồn tại bao gồm: nợ công gia tăng, quá trình cổ phần hóa DNNN diễn ra chậm so với kỳ vọng, xử lý nợ xấu của hệ thống ngân hàng gặp nhiều vướng mắc, tín dụng tăng chậm dù lãi suất đã giảm, doanh nghiệp còn gặp rất nhiều khó khăn (số DN phải phá sản/ngừng hoạt động tiếp tục tăng lên 67.823).

Trong năm 2014 tranh chấp gia tăng về chủ quyền trên Biển Đông với Trung Quốc dẫn tới những vụ việc đáng tiếc tại Hồ Chí Minh, Bình Dương, Đồng Nai, Hà Tĩnh tác động mạnh tới thị trường tài chính cũng như tạo ra rủi ro đối với kinh tế Việt Nam.

Một số chỉ tiêu kinh tế năm 2014

Chỉ tiêu	2013	2014
Tăng trưởng GDP	5,42%	5,98%
Lạm phát	6.04%	1,84%
Tăng trưởng tín dụng	12,51%	12,62%
Tỷ giá bình quân liên ngân hàng	21.036	21.246
Dự trữ ngoại hối	32 tỷ USD	35 tỷ USD
Thâm hụt ngân sách (so với GDP)	5,45%	3,92%

Nguồn: TCTK, WB, NHNN, SHS Research

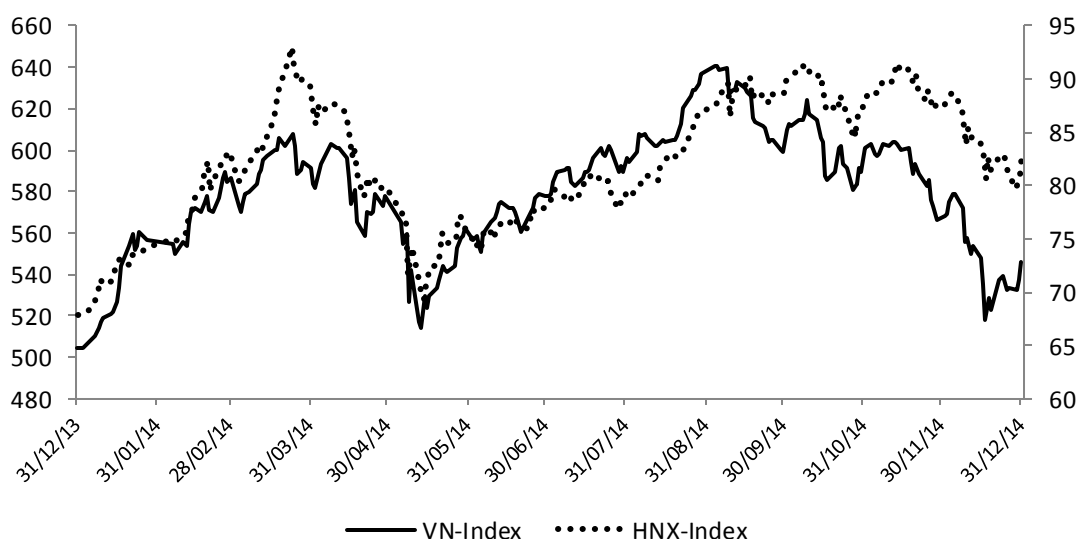
Diễn biến TTCK năm 2014 nhìn chung tích cực về mặt điểm số khi VN-Index đóng cửa cuối năm tại 545,63 điểm và HNX-Index là 82,98 điểm, tương ứng mức tăng lần lượt 8,1% và 22,3% so với cuối năm 2013. Tuy nhiên những yếu tố chưa từng xảy ra trong lịch sử thị trường như sự kiện Biển Đông vào tháng 5 và giá dầu lao dốc cuối năm cùng với việc ban hành thông tư 36 đã khiến cho thị trường giảm mạnh và tác động tiêu cực tới hiệu quả của hầu hết nhà đầu tư.

Giao dịch trên thị trường năm 2014 tăng mạnh so với 2013, bình quân đạt 2.918 tỷ đồng/phần, tăng 225% trong đó tại sàn HSX tăng 104% còn tại HNX tăng 142%. Khối các nhà đầu tư nước ngoài mặc dù mua ròng mạnh trong giai đoạn xảy ra sự kiện Biển Đông nhưng tính cả năm thì lượng vốn ngoại chảy vào TTCK Việt Nam chỉ đạt 3.740 tỷ đồng (tương đương khoảng 176 triệu USD), giảm tới 45% so với 2013 và thấp nhất trong vòng 3 năm gần đây.

Tính đến cuối năm 2014, tổng số tiền huy động qua TTCK là 257.000 tỷ đồng, giảm 1% so với năm 2013. Trong đó, đấu thầu trái phiếu đạt 220.000 tỷ đồng, tăng 13%; phát hành cổ phiếu ra công chúng đạt 29.000 tỷ đồng, giảm tới 55% và huy động qua đấu giá cổ phần hoá, thoái vốn đạt 11.000 tỷ đồng, tăng 5 lần so cùng kỳ năm 2013. Trong số những công ty IPO có thể kể tới những doanh nghiệp có quy mô lớn như Vinatex, Vietnam Airlines, các Tổng Công ty thuộc Bộ GT-VT như Cienco 1, Cienco 4, Thăng Long, Tedi... Hoạt động niêm yết có mức tăng khá khi có 24 mã niêm yết mới, tăng 11 mã so với 2013 nhưng có 31 mã hủy niêm yết trong đó 27 mã là bắt buộc do kết quả kinh doanh kém.

Đối với các công ty chứng khoán, năm 2014 dù ghi nhận sự khởi sắc về kết quả kinh doanh thì bên cạnh đó quá trình tái cơ cấu, thanh lọc đối với các công ty yếu kém vẫn tiếp tục diễn ra một cách quyết liệt. Số lượng CTCK tính tới cuối 2014 giảm từ 105 xuống còn 85 công ty, số lượng công ty quản lý quỹ giảm từ 49 xuống 43 công ty. Năm 2014 đã có thêm VIS hợp nhất với OSC và nhiều công ty khác cũng có ý định sáp nhập với nhau như APS, GLS, Phương Đông... Bên cạnh đó 09 CTCK rút nghiệp vụ môi giới, 02 CTCK đã rút nghiệp vụ tự doanh, 04 CTCK đã rút nghiệp vụ bảo lãnh phát hành, 01 CTCK đã rút nghiệp vụ tư vấn đầu tư chứng khoán.

Diễn biến Thị trường Chứng khoán 2014



II. ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH THỰC HIỆN HOẠT ĐỘNG KINH DOANH 2014

1. Kết quả thực hiện so với kế hoạch 2014:

- Năm 2014, tổng doanh thu của toàn Công ty là 399,8 tỷ đồng, lãi trước thuế là 122,1 tỷ đồng tương đương lần lượt 62% và 39% kế hoạch đặt ra từ đầu năm. So với kết quả thực hiện của năm 2013, doanh thu tăng 2,96 lần còn lợi nhuận tăng 10,5 lần. Tổng chi phí hoạt động kinh doanh của SHS trong năm 2014 là 202,8 tỷ đồng, tăng 131% so với 2013 và tương đương với 82% kế hoạch. Chi phí quản lý doanh nghiệp nhờ các biện pháp tiết kiệm, quản lý nên chỉ tăng 13% so với thực hiện 2013 và cả năm chỉ tương đương với 84% kế hoạch.

Kết quả hoạt động kinh doanh 2014

Đơn vị tính: triệu đồng

S T T	CHỈ TIÊU	Thực hiện 2013	Kế hoạch 2014	Thực hiện 2014	TH so với KH
1	Tổng doanh thu	134.041	647.980	399.846	62%
2	Tổng chi phí	122.420	337.935	277.752	82%
3	Lợi nhuận trước thuế	11.621	310.045	122.094	39%
4	Thị phần môi giới	2,28%		4,07%	

- Đối chiếu với các mục tiêu phương hướng hành động đề ra từ đầu năm, Công ty đã thực hiện được một số kết quả như: **1/** Nhờ đẩy mạnh các hoạt động thu hút khách hàng qua đó thị phần của SHS tới cuối năm 2014 đã vươn lên đứng đầu tại sàn HNX và xếp thứ 6 tại sàn HSX; **2/** Duy trì và tăng cường tính ổn định của sản phẩm, cải tiến và phát triển một số sản phẩm, dịch vụ MG&DVTC phục vụ nhà đầu tư, cải tiến một số quy trình, thủ tục để tiết kiệm thời gian cho NĐT và tiết kiệm chi phí VPP; **3/** Bám sát diễn biến thị trường tận dụng tốt một số cơ hội trong năm, cải tiến các phương pháp đầu tư qua đó thu được kết quả tích cực. Tích cực tìm kiếm cơ hội thoái vốn đối với các khoản đầu tư cũ; **4/** Thực hiện nhiều hợp đồng tư vấn đầu giá, IPO, thoái vốn, thu xếp vốn, M&A của nhiều khách hàng lớn qua đó tạo uy tín với cơ quan quản lý và đối tác DN; **5/** Thực hiện tái cơ cấu tổ chức của Khối Môi giới chứng khoán. Tiếp tục cải tiến, hoàn thiện các quy trình, cơ chế khoán. Tăng cường hoạt động tuyển dụng và đào tạo nhân sự để đáp ứng với sự mở rộng của Công ty. Tích cực xử lý các vấn đề tồn đọng từ các năm trước để lại. Tiếp tục cắt giảm chi phí hoạt động.

2. Đánh giá các hoạt động nghiệp vụ

2.1. Hoạt động đầu tư

- Hoạt động đầu tư của công ty năm 2014 thực hiện được 168,4 tỷ đồng doanh thu, tương đương 41% kế hoạch năm. Trong năm mặc dù tận dụng được cơ hội trong sự kiện Biển Đông, tuy nhiên hoạt động tư doanh lại chịu tác động tiêu cực từ thị trường vào cuối năm xuất phát từ diễn biến giá dầu thế giới, thông tư 36, Công ty cũng đã mạnh dạn thoái vốn tại một số cổ phiếu tồn đọng và cổ phiếu đầu tư mới nhưng hiệu quả mang lại chưa được như kỳ vọng.
- Đối với một số doanh nghiệp mà Công ty nắm giữ có giá trị lớn và chưa thể thoái vốn, Công ty đã thường xuyên chủ động cập nhật, nắm bắt các thông tin, tham gia sâu hơn vào hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp để đảm bảo quyền lợi của SHS.

2.2. Hoạt động môi giới và Dịch vụ tài chính

- Trong năm 2014 mặc dù không đạt kế hoạch đặt ra nhưng doanh thu từ hoạt động Môi giới của Công ty đã có sự tăng trưởng mạnh 3,8 lần so với năm 2013 khi đạt 95 tỷ đồng. Có được kết quả trên là nhờ SHS đã đẩy mạnh các hoạt động mở rộng thu hút khách hàng, cải tiến sản phẩm dịch vụ tài chính, mở rộng mạng lưới, kiện toàn tổ chức, sắp xếp lại nhân sự.
- Về mạng lưới đã thành lập mới 1 PGD Thăng long tại Hà Nội, 1 điểm hỗ trợ khách hàng tại Hải Phòng và tạm dừng hoạt động điểm hỗ trợ khách hàng tại Cần Thơ. Các điểm mới mở

rộng đều hoạt động tốt và đóng góp vào kết quả của hoạt động Môi giới & Dịch vụ Tài chính.

- Nhờ đẩy mạnh các hoạt động mở rộng thị trường, thị phần môi giới của SHS có sự tăng trưởng mạnh mẽ đặc biệt trong nửa cuối năm 2014 qua đó đã vươn lên dẫn đầu tại sàn HNX và xếp thứ 6 tại sàn HSX.

➤ Tại HNX: 8.41% (tăng 131%)

➤ Tại HSX: 4.78% (tăng 175%)

Thị phần SHS	2013	2014	2014/2013
HSX	1,74%	3,19%	+ 83.3%
HNX	3,64%	6,39%	+ 75.5%
Cả 2 sàn	2,28%	4,07%	+ 78.5%

- Về sản phẩm dịch vụ, trong năm 2014 Công ty đã triển khai thêm một số sản phẩm đặc biệt cho các khách hàng, tăng cường thu hút khách hàng giao dịch qua sản phẩm Mobile trading bên cạnh việc xây dựng và triển khai sản phẩm SMS gia tăng có thu phí, thu phí chuyển khoản bán, hệ thống trả lời thắc mắc khách hàng trên website...

2.3. Hoạt động Tư vấn & Bảo lãnh Phát hành

- Tổng quan, doanh thu hoạt động tư vấn và bảo lãnh phát hành năm 2014 đạt 7,8 tỷ đồng, tương đương 53% kế hoạch đặt ra. Tuy nhiên, trong năm qua hoạt động tư vấn tài chính và bảo lãnh phát hành của SHS cũng đạt được những thành tích nhất định và đang ngày càng định hướng rõ chiến lược hoạt động cùng sự phát triển của toàn Công ty. Tổng số hợp đồng ký mới năm 2014 là 84 hợp đồng, tăng 73% so với 2013 trong đó chủ yếu là những hợp đồng tư vấn cổ phần hóa và thoái vốn, những hoạt động mà ban lãnh đạo đã xác định có tiềm năng từ đầu năm và tập trung đẩy mạnh. Trong số này có 58 hợp đồng đã được ghi nhận doanh thu số còn lại sẽ tiếp tục được ghi nhận trong năm 2015.
- Về khách hàng, năm 2014 SHS là một trong số ít những công ty được ghi nhận trong mảng tư vấn cổ phần hóa và thoái vốn khi thực hiện thành công nhiều hợp đồng cho các Tổng công ty lớn, điển hình có thể kể đến như Tổng Công ty xây dựng Thăng Long, Cienco 1, Cienco 4, Tập đoàn Cao su Việt Nam, Tập đoàn Than khoáng sản Việt Nam.
- Trong quá trình triển khai nghiệp vụ, hoạt động Tư vấn cũng hỗ trợ cho hoạt động Môi giới, đầu tư. Đó chính là bước tiến quan trọng trong việc xác định chiến lược phát triển và triển khai hoạt động dài hạn theo hướng dịch vụ ngân hàng đầu tư (IB) cho những năm tiếp theo.

2.4. Hoạt động quản lý nguồn vốn

- Nhìn chung trong năm 2014, Công ty đã cân đối về nguồn vốn, đáp ứng đủ nhu cầu vốn cho các hoạt động đặc biệt là hoạt động Môi giới khi năm 2014 có sự tăng trưởng mạnh về khách hàng và quy mô vốn sử dụng, đảm bảo tốt khả năng thanh toán và đã triển khai chương trình quản trị thanh khoản trên toàn hệ thống.

- Về huy động, Công ty tập trung vào đẩy mạnh khai thác nguồn tiền từ các kênh khác nhau và cùng với việc mặt bằng lãi suất chung giảm nên chi phí huy động của SHS đã giảm qua đó tạo điều kiện thuận lợi hơn cho các hoạt động của Công ty.

2.5. Các hoạt động khác

2.5.1. Công nghệ thông tin

- Trong năm 2014 ngoài việc nâng cấp hệ thống đáp ứng những thay đổi về giao dịch tại 2 sàn Công ty cũng đã nâng cấp phần mềm với nhiều tính năng mới phục vụ cho hoạt động chăm sóc khách hàng, quản lý tài khoản.
- Phục vụ cho hoạt động nghiệp vụ và quản trị của các phòng ban, Công ty đã triển khai rộng rãi website báo cáo động Open Report, tiếp tục phát triển nhiều tính năng mới và hoàn thiện website CRM hỗ trợ bộ phận môi giới, website HRM hỗ trợ bộ phận Nhân sự.
- Thực hiện chủ trương tiết kiệm giảm chi phí, Công ty đã rà soát, gia hạn hợp đồng với nhà cung cấp dịch vụ đường truyền cắt giảm chi phí đường truyền nhưng không làm ảnh hưởng đến kết nối, nhiều hạng mục phần cứng chưa có nhu cầu cấp thiết được tạm dừng đầu tư. Nghiên cứu áp dụng các xu hướng CNTT mới vào hoạt động CNTT cũng như hoạt động kinh doanh khác của SHS, như ảo hóa, chứng thư số, các giải pháp bảo mật mới
- Hoạt động đào tạo nội bộ nhằm nâng cao hiểu biết và ứng dụng CNTT trong các hoạt động của Công ty được tăng cường trong cả năm.

2.5.2. Tổ chức - Hành chính

- Năm 2014 Công ty đã tuyển dụng mới 85 nhân viên chủ yếu tập trung tại mảng môi giới (đã thực hiện khoán lương theo doanh thu, đào thải, sàng lọc trên cơ sở doanh số thực tế). Tính đến cuối năm 2014 toàn Công ty có 193 cán bộ nhân viên trong số đó có 183 CBNV đã ký HĐLĐ chính thức với SHS và 10 CBNV đang trong thời gian thử việc.
- Thực hiện chủ trương tăng cường đào tạo để nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ, Công ty đã triển khai các khóa đào tạo về các nội dung khác nhau trong đó có 7 khóa thuê ngoài.
- Công tác quan hệ lao động (quy hoạch, bổ nhiệm, miễn nhiệm, kỷ luật...) và chế độ cho người lao động (lương, BHXH) được thực hiện tốt, không phát sinh tranh chấp, khiếu kiện. Các nhân viên có đóng góp tích cực được khen thưởng động viên kịp thời.
- Trong năm, Công ty đã chủ động thực hiện nhiều biện pháp để quản lý và tiết giảm chi phí hành chính; tận dụng tối đa cơ sở vật chất kỹ thuật hiện có để phục vụ hoạt động kinh doanh.

2.5.3. Nghiên cứu - Phân tích

- Trong năm 2014, với việc bổ sung thêm nhân sự, hoạt động phân tích của Công ty được đẩy mạnh và tập trung vào việc phân tích, đánh giá doanh nghiệp hỗ trợ cho các bộ phận kinh doanh. Về tư vấn đầu tư cho khách hàng, đã thử nghiệm và đưa vào sử dụng một số sản phẩm mới như tư vấn đầu tư realtime qua SHPRO, bản tin Stories Update. Hoạt động

đánh giá thị trường hàng ngày/tuần được duy trì tốt và nâng cao chất lượng dự báo và được thị trường ghi nhận.

- Ngoài ra, hoạt động phân tích của Công ty cũng tập trung vào các nhu cầu nội bộ nhằm nâng cao hiệu quả của các hoạt động khác và phục vụ hoạt động quản trị của Ban lãnh đạo như nghiên cứu thị trường và đối thủ cạnh tranh, xây dựng danh mục, điều chỉnh, thêm bớt/loại bỏ mã chứng khoán và room phát vay margin, tổng hợp báo cáo tổng kết tình hình hoạt động trong các kỳ báo cáo giữa năm, cuối năm, ĐHCĐ thường niên, ...

2.5.4. Kế hoạch & Phát triển thị trường

- Trong năm 2014, các hoạt động PR & Marketing được triển khai phù hợp với tình hình thực tế cũng như tình hình chung theo mục tiêu xuyên suốt là xây dựng thương hiệu SHS là một trong những công ty chứng khoán uy tín và có tính an toàn, tin cậy cao. Tần suất và chất lượng thông tin liên quan tới SHS đăng tải trên các phương tiện truyền thông từng bước được cải thiện, không để xảy ra sự cố truyền thông ảnh hưởng đến uy tín, thương hiệu của Công ty.
- Công ty đã đẩy mạnh hoạt động chăm sóc khách hàng thông qua cả các kênh trực tiếp cũng như gián tiếp. Đồng thời, SHS cũng định kỳ tổ chức các chương trình khảo sát ý kiến khách hàng qua đó nắm bắt được nhu cầu và từ đó dần cải tiến các sản phẩm, dịch vụ.
- Cũng trong năm 2014, SHS vinh dự nhận được các Giải thưởng uy tín như: Giải thưởng Công ty Chứng khoán có hoạt động IR tốt nhất năm 2014 do Tập đoàn truyền thông Tài Việt khảo sát và bình chọn; Công ty Chứng khoán có Hoạt động Môi Giới Chứng khoán tốt nhất năm 2014 do VCCI tổ chức và bình chọn
- Hoạt động truyền thông nội bộ trong năm 2014 cũng được đẩy mạnh thông qua các chương trình, phong trào nhằm nâng cao tinh thần đoàn kết giữa các CBNV, xây dựng văn hóa SHS đồng thời truyền thông kịp thời các thông điệp, định hướng của HĐQT, Ban Điều hành.

2.5.5. Pháp chế và Quản trị rủi ro

- Trong năm 2014, công tác kiểm soát đối với các nghiệp vụ có tính rủi ro cao như: dịch vụ hỗ trợ tài chính cho nhà đầu tư, giải chấp... được thực hiện sát sao, đảm bảo tuân thủ đúng quy trình, quy định. Các sai sót đều được phát hiện và chấn chỉnh kịp thời, đúng quy định. Công tác kiểm tra định kỳ tại các phòng ban, chi nhánh được thực hiện đầy đủ, chặt chẽ, kịp thời qua đó nắm bắt và có những kiến nghị cải thiện hoạt động của các phòng ban.
- Hoạt động soát xét các văn bản nội bộ hoặc với bên ngoài được thực hiện tốt, không có sai sót trọng yếu nào xảy ra trong suốt năm tài chính. Công ty thực hiện báo cáo và công bố thông tin đảm bảo đúng quy định, đầy đủ và kịp thời.
- Nhằm đáp ứng yêu cầu của UBCK, Công ty đã hoàn thành các thủ tục, quy trình, bố trí nhân sự phù hợp cho hệ thống quản trị rủi ro, đảm bảo vận hành và báo cáo đúng theo quy định

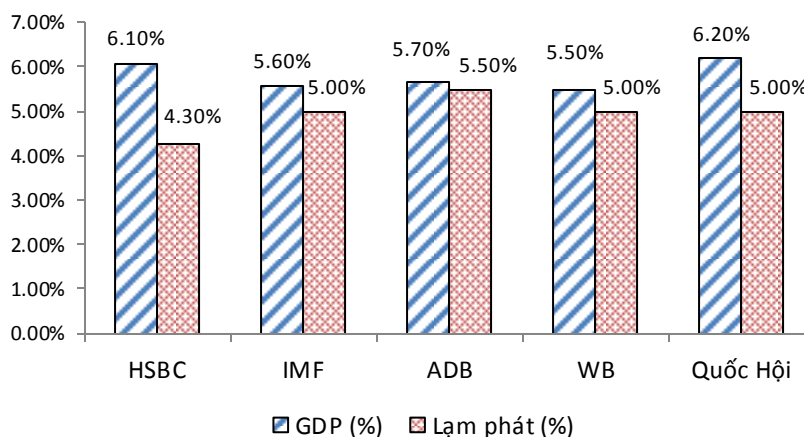
PHẦN HAI: KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2015

I. ĐÁNH GIÁ TỔNG QUAN 2015

1. Nhận định chung 2015

- Kinh tế toàn cầu dự báo khởi sắc hơn trong năm 2015 chủ yếu nhờ đà phục hồi tại Mỹ và giá năng lượng giảm sẽ tác động tích cực đến doanh nghiệp, tăng sức mua nội địa. Tuy nhiên một số rủi ro tiềm ẩn bao gồm sự tăng trưởng chậm tại Trung Quốc, tác động của đồng đô la Mỹ mạnh lên và giá dầu giảm tới nhóm một số nền kinh tế mới nổi.
- Đối với Việt Nam, nhiệm vụ trọng tâm trong năm 2015 ngoài việc tiếp tục duy trì ổn định kinh tế vĩ mô là giải quyết khó khăn cho doanh nghiệp, cải thiện môi trường kinh doanh & đầu tư, tăng cường hội nhập kinh tế quốc tế trong khi thực hiện tái cơ cấu nền kinh tế.
- ✚ **Tăng trưởng** năm 2015 được kỳ vọng sẽ được thúc đẩy thông qua 2 động lực chính là cầu nội địa và tăng trưởng xuất khẩu đặc biệt trong khu vực công nghiệp chế tạo có vốn đầu tư nước ngoài.
- ✚ **Lạm phát** dự báo sẽ cao hơn năm 2014 do tiêu dùng nội địa cải thiện tuy vậy vẫn giữ ở mức thấp trong năm 2015 nhờ giá dầu và giá cả hàng hóa thế giới nhìn chung giảm.
- ✚ **Tỷ giá** trong năm 2015 mặc dù sẽ chịu áp lực từ nhu cầu về hàng nhập khẩu gia tăng khi tăng trưởng và xuất khẩu cải thiện, tác động từ việc đồng USD tăng giá tuy nhiên với dự trữ ngoại hối hiện tại thì khả năng kiểm soát trong vòng 1% - 2% của NHNN là khả thi.
- ✚ **Lãi suất, tín dụng:** Năm 2015, với việc nguồn vốn của hệ thống dự báo sẽ tiếp tục dồi dào và cộng với lạm phát ổn định, lãi suất cho vay trung dài hạn dự báo sẽ giảm thêm 0,5%- 1%. Tín dụng được kỳ vọng sẽ có sự tăng trưởng tốt hơn 2014 khi môi trường kinh doanh được cải thiện, tiêu dùng gia tăng, các chi phí đầu vào cho sản xuất kinh doanh giảm và cơ hội từ quá trình mở cửa hội nhập sẽ thúc đẩy đầu tư, mở rộng sản xuất.
- ✚ **Tái cơ cấu:** Ngoài việc tiếp tục đẩy mạnh quá trình sắp xếp, cổ phần hóa DNNN (389 doanh nghiệp), thoái vốn đầu tư ngoài ngành (16.500 tỷ đồng), quá trình xử lý nợ xấu, xử lý các ngân hàng yếu kém thông qua M&A sẽ được triển khai quyết liệt.
- ✚ Năm 2015 được đánh dấu là năm mà Việt Nam sẽ hoàn thành việc đàm phán nhiều hiệp định thương mại như TPP, FTA với EU, FTA với Hàn Quốc, Liên minh thuế quan Nga – Belarus – Kazakhstan. Việc tham gia những hiệp định này được kỳ vọng không những đem lại cơ hội mở rộng thị trường cho các doanh nghiệp mà còn thúc đẩy thu hút nguồn vốn đầu tư nước ngoài, cải cách thể chế kinh tế.

Một số dự báo chỉ tiêu kinh tế năm 2015



Nguồn: SHS Research tổng hợp

2. Dự báo và phân tích tác động

Thị trường chứng khoán năm 2015 được đánh giá sẽ theo xu hướng tích cực cùng với những chuyển động của kinh tế vĩ mô dù rằng vẫn có những rủi ro thách thức tiềm ẩn:

Cơ hội:

- Kinh tế thế giới dự báo sẽ tăng trưởng cao hơn trong năm 2015. Điều này sẽ hỗ trợ nhiều cho sự phục hồi của kinh tế Việt Nam đặc biệt là từ lĩnh vực xuất khẩu.
- Với việc kiểm soát được lạm phát ở mức thấp, chính sách của Chính phủ trong năm 2015 được dự báo sẽ hướng đến thúc đẩy tăng trưởng, cải thiện môi trường kinh doanh, giảm chi phí đầu vào cho doanh nghiệp qua đó sẽ giúp kết quả kinh doanh của doanh nghiệp tốt hơn. Đây sẽ là nền tảng tốt cho sự phát triển chung của TTCK.
- Những chính sách mới của Chính phủ liên quan tới thị trường BĐS như Luật Kinh doanh Bất động sản sửa đổi, Luật Nhà ở sửa đổi, giảm hệ số rủi ro cho vay BĐS sẽ giúp cho thị trường tiếp tục khởi sắc hơn qua đó gián tiếp giúp hệ thống ngân hàng giảm bớt nợ xấu, đẩy mạnh tín dụng, tác động tích cực tới các DN/NY thuộc lĩnh vực này trên TTCK.
- Trong các kênh đầu tư phổ biến, TTCK được nhìn nhận là kênh đầu tư hấp dẫn trong năm 2015 do: a) Lãi suất gửi tiết kiệm đang ở mức thấp; b) Kênh đầu tư vàng được đánh giá kém hấp dẫn do Fed rút gói kích thích kinh tế và chính sách quản lý thị trường vàng của NHNN đã làm giảm biến động giá trong nước; c) Thị trường BĐS dù được đánh giá là sẽ khởi sắc hơn tuy nhiên cần nhiều thời gian để có thể phục hồi; d) Các chính sách của các cơ quan điều hành tập trung vào hỗ trợ sự phát triển của thị trường nhằm phục vụ quá trình cải cách DN/NN.
- Tỷ giá ổn định, chủ trương cổ phần hóa nhiều DN quy mô lớn, chủ trương mở rộng ngoại và nâng hạng thị trường từ Thị trường Biên thành Thị trường Mới nổi, định giá xét trên các chỉ số P/E và P/B khá hấp dẫn so với các nước trong khu vực là những yếu tố tiếp tục thu hút dòng vốn ngoại đầu tư vào TTCK trong năm 2015.

Thách thức:

- Căng thẳng địa chính trị tại các khu vực Trung Đông, Châu Á hay giữa các quốc gia như Nga - Mỹ - Châu Âu, sự suy giảm đà tăng trưởng tại Nhật Bản, Trung Quốc vẫn tiếp tục là những rủi ro đối với kinh tế toàn cầu bao gồm cả Việt Nam.

- Việc đồng USD lên giá sau khi Mỹ chấm dứt QE3 cùng với khả năng tăng lãi suất của Ngân hàng trung ương Mỹ (FED) có thể tác động bất lợi đến dòng vốn đầu tư gián tiếp (FII) toàn cầu trong đó có thị trường Việt Nam.
- Mặc dù kinh tế trong nước có sự cải thiện tuy nhiên các DN sẽ cần thêm nhiều thời gian để phục hồi sau giai đoạn khó khăn, cân đối ngân sách của Chính phủ cũng gặp khó khăn trong bối cảnh nguồn thu từ dầu mỏ giảm. Điều này sẽ ảnh hưởng tới đà phục hồi của nền kinh tế bên cạnh đó cũng phải kể tới những tác động phụ của quá trình tái cấu trúc nền kinh tế.
- Hoạt động của các doanh nghiệp sẽ tiếp tục phân hóa mạnh đòi hỏi các hoạt động đầu tư, tư vấn đầu tư của các CTCK cũng cần linh hoạt và nhanh nhạy hơn.
- Quá trình tái cơ cấu ngành ngân hàng và thị trường chứng khoán sẽ có những tác động bất lợi. Cụ thể là các quy định như Thông tư 36 giảm tín dụng của ngân hàng cho đầu tư, kinh doanh cổ phiếu, dự thảo sửa đổi Thông tư 210 hạn chế tính chủ động của các CTCK trong hoạt động môi giới và nguồn vốn. Bên cạnh đó việc hết thời hạn của Thông tư 09 liên quan tới phân loại nợ của hệ thống ngân hàng cũng có thể làm cho nợ xấu gia tăng từ đó tác động bất lợi đến dòng tiền cho hoạt động đầu tư chứng khoán.
- Áp lực nguồn cung ảnh hưởng đến mức độ tăng trưởng của thị trường. Theo định hướng tái cấu trúc DNNN của Chính phủ, quá trình cổ phần hóa, thoái vốn đầu tư ngoài ngành sẽ được đẩy mạnh trong năm 2015. Điều này một mặt tạo ra cơ hội nhưng cũng sẽ tạo sức ép không nhỏ đến sự tăng trưởng chung của thị trường chứng khoán.

3. Đánh giá tác động tới hoạt động của SHS

Cơ hội

- TTCK trong năm 2015 được đánh giá là có nhiều cơ hội tăng trưởng tạo điều kiện tốt cho SHS triển khai các hoạt động môi giới, đầu tư.
- Cùng với sự khởi sắc của thị trường, hoạt động niêm yết được dự báo sẽ tích cực hơn. Ngoài ra sức ép CPH, IPO các DNNN, thoái vốn ngoài ngành của các tập đoàn, tổng công ty, hoạt động tái cơ cấu nợ của các ngân hàng sẽ tiếp tục tạo ra cơ hội cho hoạt động Đầu tư cũng như Tư vấn và Bảo lãnh phát hành của SHS.
- Việc tiếp tục nâng cao các tiêu chí kiểm soát hoạt động và theo hướng siết chặt hơn với các CTCK nhằm mục tiêu giảm số lượng các Công ty chứng khoán xuống để đảm bảo với sự phát triển phù hợp với thị trường. Ngoài ra với những nghiệp vụ mới như sản phẩm phái sinh cũng có những yêu cầu khắt khe về vốn (trên 600 tỷ đồng vốn điều lệ). Như vậy, đây cũng là cơ hội cho SHS giảm bớt đối thủ cạnh tranh.

Thách thức

- Mặc dù thị trường Chứng khoán dự báo sẽ có những dấu hiệu tích cực trong năm 2015, tuy nhiên bên cạnh đó sẽ vẫn còn những thách thức tiềm ẩn đòi hỏi hoạt động của Công ty phải linh hoạt, nhanh nhạy mới có thể nắm bắt được cơ hội.
- Thông tư 36 đã có hiệu lực với các quy định có tính thắt chặt nguồn tín dụng cho hoạt động đầu tư và kinh doanh chứng khoán. Ngoài ra dự kiến sửa đổi thông tư 210 sẽ có hiệu lực vào Q4/2015 qua đó giảm tính chủ động của CTCK trong việc huy động các nguồn vốn khác.

Điều này một phần tạo ra tác động tiêu cực tới thị trường chung, mặt khác sẽ tạo ra áp lực lớn cho các CTCK trong đó có SHS.

- Quá trình tái cơ cấu ngành chứng khoán diễn ra cùng với nhiều quy định mới sẽ có những tác động đến chi phí hoạt động, chỉ tiêu an toàn tài chính của SHS qua đó ảnh hưởng đến khả năng linh hoạt trong công tác quản trị, điều hành các hoạt động của SHS.
- Sự cạnh tranh giữa các CTCK đi vào chiều sâu chất lượng đòi hỏi Công ty phải tiếp tục đầu tư về nhân sự và công nghệ hơn nữa để duy trì và nâng cao thị phần, hình ảnh, điều này sẽ khiến chi phí hoạt động có thể tăng lên tạo sức ép lớn với công ty trong ngắn hạn.

4. Hoạt động kinh doanh của SHS năm 2015 sẽ tập trung ưu tiên theo các thứ tự sau:

- Giữ vững và củng cố vị thế đã đạt được trong năm 2014. Đẩy mạnh nghiệp vụ môi giới phát triển theo cả bề rộng về qui mô và chiều sâu về chất lượng. Nhiệm vụ quan trọng là nâng cao chất lượng của môi giới đặc biệt là tư vấn đầu tư. Bên cạnh đó phải giữ được sự ổn định nguồn tài chính phục vụ nhu cầu nhà đầu tư.
- Tập trung nguồn vốn cho hoạt động đầu tư chứng khoán niêm yết để tận dụng cơ hội thị trường. Tìm kiếm cơ hội đầu tư giá trị thông qua việc tham gia làm cổ đông chiến lược, đấu giá các DNNN sẽ IPO trong các năm 2015.
- Tăng cường nhân sự có chất lượng, mở rộng hoạt động tư vấn, đặc biệt là tư vấn IPO, M&A; Tư vấn tái cấu trúc, niêm yết
- Bổ sung nguồn vốn, tăng cường nguồn lực tài chính hướng tới công ty sẽ có các chỉ số an toàn tài chính tốt đáp ứng yêu cầu của UBCK và có đủ nguồn vốn cho các hoạt động.
- Công tác kiểm soát, quản trị rủi ro, tăng cường an toàn tài chính vẫn phải được chú trọng trong quá trình triển khai hoạt động kinh doanh.

II. KẾ HOẠCH VÀ GIẢI PHÁP THỰC HIỆN KẾ HOẠCH KINH DOANH 2015

1. Mục tiêu và nhiệm vụ trọng tâm

STT	Lĩnh vực	Nhiệm vụ	Mục tiêu
1	Môi giới	▪ Duy trì vị thế trong Top 5 CTCK có thị phần môi giới hàng đầu; Đẩy mạnh phát triển khách hàng đặc biệt là khách hàng tổ chức; Nâng cao số lượng, chất lượng của đội ngũ; Tăng cường ứng dụng công nghệ; Nâng cao năng lực tư vấn đầu tư.	▪ Phát triển SHS trở thành một trong những công ty môi giới hàng đầu Việt Nam. (Top 5)
2	Dịch vụ tài chính	▪ Duy trì sự ổn định của sản phẩm; Đa dạng hóa các hình thức cung cấp dịch vụ; Cải tiến các sản phẩm theo hướng linh hoạt, thuận tiện với khách hàng nhưng vẫn đảm bảo an toàn cho Công ty. Phát triển các sản phẩm dịch vụ mới, sản phẩm kết hợp với các bên thứ ba không chỉ liên quan trực tiếp đến chứng khoán (như bảo hiểm, tín dụng,...); ▪ Kiểm soát rủi ro, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn;	▪ Phát triển các sản phẩm tài chính linh hoạt, thuận tiện và chuyển sang chế độ tự động hoàn toàn tích hợp với phần mềm giao dịch. Quản trị tốt rủi ro trong hoạt động

STT	Lĩnh vực	Nhiệm vụ	Mục tiêu
		tuân thủ các quy định pháp luật và Điều lệ của Công ty.	
3	Đầu tư	Ưu tiên nguồn vốn hợp lý để tận dụng các cơ hội có được về đầu tư CKNY; Tiếp tục tái cơ cấu danh mục đầu tư; Tìm kiếm và thực hiện hoạt động M&A, PE khi có cơ hội tốt và phù hợp với khả năng của SHS; thực hiện các kênh đầu tư khác mà pháp luật và Điều lệ Công ty cho phép.	Tận dụng được các cơ hội để tìm kiếm lợi nhuận ngắn hạn kết hợp với việc XD danh mục đầu tư có mức sinh lời kỳ vọng tốt, bền vững
4	Tư vấn	Triển khai các dịch vụ tư vấn truyền thống, đồng thời chú trọng khai thác các nghiệp vụ tư vấn về tái cấu trúc doanh nghiệp; tư vấn và làm trung gian thu xếp vốn, cùng các nghiệp vụ IB khác. Nâng cao chất lượng tư vấn.	Phát triển SHS trở thành tổ chức hàng đầu về tư vấn tại Việt Nam.
5	Tổ chức quản trị	Đào tạo, sàng lọc, tuyển chọn mới để bổ sung và nâng cao chất lượng đội ngũ nhân sự; Rà soát và kiểm soát chi phí, nâng cao hiệu quả sử dụng các nguồn lực. Bổ sung thêm một số lãnh đạo cấp trung và cấp cao.	Mô hình tổ chức năng động, chuyên nghiệp, kỷ luật, đạt hiệu quả cao trong hoạt động kinh doanh.
6	Nguồn vốn	Theo dõi cân đối nguồn vốn hàng ngày, tuần, tháng đảm bảo an toàn về tính thanh khoản của toàn Công ty. Bám sát thị trường, dự báo các rủi ro ảnh hưởng đến hoạt động nguồn vốn của Công ty, xây dựng phương án xử lý dự phòng; Tìm kiếm các giải pháp để nâng cao công tác quản trị nguồn vốn và sử dụng vốn hiệu quả.	Đảm bảo đáp ứng các nhu cầu vốn của các phòng ban trên cơ sở chi phí vốn tối ưu.

2. Kế hoạch hoạt động kinh doanh năm 2015

Dựa trên các dự báo kinh tế vĩ mô và TTCK 2015, Công ty đặt kế hoạch kinh doanh như sau:

Đơn vị tính: triệu đồng

STT	CHỈ TIÊU	Thực hiện 2014	Kế hoạch 2015	% tăng/giảm so với 2014
1	Tổng doanh thu	399.846	598.278	50%
2	Tổng chi phí	277.752	365.930	32%
3	Lợi nhuận trước thuế	122.094	232.348	90%
4	Thị phần môi giới	4,07%	6,4%	57%

3. Giải pháp triển khai

3.1. Hoạt động môi giới

- Duy trì vị thế thị phần nằm trong Top 5 công ty chứng khoán hàng đầu
- Về khách hàng, phát triển đội ngũ nhân sự chuyên biệt thu hút được khách hàng tổ chức trong và ngoài nước. Hợp tác cùng SHB, BSH, T&T, SHF và các mối quan hệ từ thành viên HĐQT để bán chéo sản phẩm, phát triển khách hàng.
- Duy trì sự ổn định của nguồn vốn phục vụ khách hàng, tiếp tục nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ, chuẩn hóa các quy trình quy chế nội bộ, đơn giản hóa thủ tục sản phẩm.
- Tăng cường tính ổn định của hệ thống giao dịch, bổ sung các tiện ích nâng cao trên phần mềm giao dịch SHpro và SHWeb, phát triển các tiện ích trên Mobile trading. Xem xét phát triển các tính năng, xây dựng các sản phẩm dịch vụ mới phù hợp với nhu cầu của khách hàng nhưng vẫn đảm bảo quản trị rủi ro.
- Về mạng lưới, đẩy mạnh hoạt động tại địa bàn Hồ Chí Minh bên cạnh đó mở rộng phát triển thêm khách hàng tại các địa phương khác có tiềm năng.
- Nâng cao chất lượng hoạt động tư vấn khách hàng theo hướng chuyên nghiệp.

3.2. Hoạt động đầu tư

- Đẩy mạnh đầu tư chứng khoán niêm yết tận dụng các sóng tăng điểm của thị trường. Tập trung đầu tư theo phương pháp đã được nghiên cứu và đã được chứng minh hiệu quả qua nhiều giai đoạn thử nghiệm.
- Tiếp tục thực hiện quyết liệt tái cơ cấu danh mục đầu tư. Tăng cường tham gia quản trị, kiểm soát các doanh nghiệp mà SHS đang sở hữu lớn.
- Tăng cường quan hệ với các doanh nghiệp đầu mối như SCIC, DATC, các ngân hàng, tập đoàn, tổng công ty, các doanh nghiệp mà SHS tư vấn, các tổ chức đầu tư khác để tìm kiếm cơ hội đầu tư M&A, PE.
- Tiếp tục nâng cao chất lượng nhân viên thông qua tăng cường đào tạo nội bộ về các nội dung liên quan đầu tư, chứng khoán phái sinh.

3.3. Hoạt động Tư vấn & Bảo lãnh phát hành

- Với sự quyết liệt của Chính phủ trong việc triển khai công tác cổ phần hóa, thoái vốn, chào bán cổ phần năm 2015, SHS xác định đây là hướng khai thác mũi nhọn của hoạt động tư vấn trong năm nay. Bên cạnh việc triển khai các hợp đồng tư vấn cổ phần hóa và thoái vốn đã có với các Tổng công ty lớn, đối tác hiện có Công ty sẽ đồng thời đẩy mạnh khai thác các hợp đồng mới liên quan đến mảng dịch vụ này.
- Quyết định 51/2014/QĐ-TTg ra đời với những yêu cầu gắn cổ phần hóa với niêm yết trên thị trường tập trung cùng với dự báo sự phục hồi của kinh tế và thị trường, nhu cầu niêm yết mới cổ phiếu và phát hành thêm của các doanh nghiệp dự báo sẽ gia tăng, do vậy SHS sẽ khai thác và tận dụng triệt để các mối quan hệ để cung cấp nghiệp vụ tư vấn niêm yết, phát hành, bảo lãnh phát hành đặc biệt từ các DNNN và tư nhân có nền tảng tốt.

- Tăng cường liên kết với SHB cũng như các đối tác nước ngoài để khai thác các dịch vụ tư vấn chuyên sâu như tái cơ cấu nợ gắn liền với tái cấu trúc doanh nghiệp, tư vấn thu xếp vốn, tư vấn mua lại các khoản thoái vốn đầu tư ngoài ngành...
- Tiếp tục khai thác các dịch vụ tư vấn khác như tổ chức đại hội đồng cổ đông, tư vấn định giá cổ phiếu, tư vấn quan hệ nhà đầu tư... Trong quá trình cung cấp dịch vụ tư vấn cho khách hàng, tìm kiếm các doanh nghiệp có ngành nghề cơ bản ổn định, chiến lược kinh doanh khả thi và dòng tiền bền vững để đề xuất thực hiện các thương vụ M&A.

3.4. Hoạt động quản lý và kinh doanh nguồn vốn

a. Cân đối và quản lý nguồn:

- Tăng cường công tác xây dựng kế hoạch nguồn theo từng phòng, ban, chi nhánh. Định kỳ đánh giá cơ cấu và hiệu quả huy động cũng như sử dụng vốn của các phòng, ban, chi nhánh, của toàn Công ty để có những đề xuất về phương án thay đổi cơ cấu sử dụng vốn phù hợp.
- Thực hiện các biện pháp để tăng hiệu quả sử dụng vốn trên nguyên tắc quản lý tập trung, đảm bảo sự phù hợp về cơ cấu vốn, luôn đảm bảo an toàn về thanh khoản của toàn Công ty.

b. Huy động nguồn

- Xây dựng các phương án trình HĐQT, ĐHCĐ nhằm bổ sung thêm nguồn vốn cho các hoạt động của Công ty như phát hành riêng lẻ tăng vốn điều lệ (dự kiến 500 tỷ đồng), phát hành trái phiếu doanh nghiệp SHS (dự kiến 1.000 tỷ đồng chia thành 3 đợt).
- Mở rộng xây dựng quan hệ tín dụng với nhiều ngân hàng thương mại khác nhau để đảm bảo quy mô vay vốn.
- Tiếp tục đẩy mạnh huy động vốn từ các nguồn khác nhau, thường xuyên cải tiến sản phẩm, cải tiến các thủ tục giấy tờ, tiện ích... của sản phẩm cho phù hợp với tình hình thị trường; tối đa hoá lợi ích của SHS và khách hàng nhưng vẫn đảm bảo các quy định, chính sách.

c. Sử dụng nguồn:

- Tiếp tục duy trì các sản phẩm giao dịch ký quỹ chứng khoán trên cơ sở đảm bảo an toàn về khả năng thu hồi vốn. Đồng thời nghiên cứu xây dựng các sản phẩm mới để cung cấp cho nhà đầu tư phù hợp với quy định của pháp luật, các quy định của UBCKNN và Điều lệ Công ty
- Bố trí nguồn vốn hợp lý để phục vụ cho hoạt động tự doanh, M&A, PE của Công ty.

3.5. Các hoạt động khác

3.5.1. Công nghệ thông tin

- Tập trung kiện toàn hệ thống Core, nâng cao tính ổn định của các phần mềm ứng dụng đồng thời nghiên cứu nâng cấp để đáp ứng sự phát triển mới của thị trường.
- Chính sửa, cải tiến để gia tăng thêm các tiện ích trên nền các ứng dụng sẵn có theo hướng dễ tiếp cận và sử dụng, tiện lợi, nhiều tính năng.
- Phát triển các công cụ phần mềm hỗ trợ chăm sóc khách hàng, góp phần nâng cao kỹ năng phục vụ khách hàng.

3.5.2. Công tác Tổ chức - Hành chính

- Trong năm 2015, bên cạnh việc tiếp tục tăng cường công tác tuyển dụng để mở rộng quy mô đội ngũ đặc biệt tại bộ phận Môi giới hưởng lương theo cơ chế khoán, Công ty cũng sẽ tuyển dụng thêm cả nhân sự lãnh đạo cấp trung và cao cấp để nâng cao hiệu quả hoạt động.
- Nâng cao trình độ kiến thức, kỹ năng làm việc cho nhân viên và kỹ năng quản lý dành cho lãnh đạo cấp trung thông qua hình thức đào tạo nội bộ, đào tạo chéo giữa các bộ phận.
- Xây dựng tiêu chuẩn chất lượng phục vụ khách hàng để tạo hiệu quả kinh doanh, nâng cao chất lượng dịch vụ, tăng tính chuyên nghiệp cho CBNV hình thành văn hóa SHS.
- Tiếp tục thực hiện tiết kiệm chi phí hành chính.

3.5.3. Nghiên cứu - Phân tích

- Tiếp tục duy trì hoạt động phân tích vĩ mô, đẩy mạnh hoạt động Phân tích ngành, phân tích doanh nghiệp phục vụ cho cả nhu cầu nội bộ và khách hàng của Công ty.
- Tăng cường công tác tiếp xúc doanh nghiệp để bổ sung kiến thức thực tế, nâng cao chất lượng hoạt động phân tích.
- Phối hợp chặt chẽ với các phòng ban khác trong Công ty như Trung tâm môi giới, Đầu tư, Tư vấn để triển khai các hoạt động liên quan đến nghiệp vụ phân tích, hỗ trợ hoạt động kinh doanh, đóng vai trò trung tâm xử lý dữ liệu của Công ty.

3.5.4. Kế hoạch và Phát triển Thị trường

- Tiếp tục triển khai các chương trình truyền thông định vị thương hiệu, xây dựng hình ảnh SHS năng động và chuyên nghiệp, thể hiện đúng vị thế là Công ty Chứng khoán trong top đầu của thị trường. Đồng thời, tiếp tục phát triển hoạt động truyền thông nội bộ xây dựng đội ngũ cán bộ đoàn kết, gắn bó, kỷ luật.
- Chuẩn hóa hình ảnh nhận diện thương hiệu SHS, hướng tới tham gia các giải thưởng do các tổ chức Quốc tế bình chọn nhằm định vị SHS là một trong những công ty có dịch vụ tốt nhất và công nghệ tốt nhất.
- Tổ chức sự kiện để SHS gặp gỡ, trao đổi và giao lưu với khách hàng, đối tác, cơ quan truyền thông, cơ quan chức năng, thúc đẩy thông tin hai chiều và tăng cường quan hệ có lợi cho SHS

3.5.5. Pháp chế và Kiểm soát nội bộ

- Tăng cường công tác quản trị rủi ro, đáp ứng các yêu cầu của công tác quản trị cũng như các quy định của UBCKNN. Thực hiện triển khai quản trị rủi ro đến các phòng ban, chi nhánh theo đúng chính sách và quy trình ban hành.
- Kiểm soát thường xuyên để đảm bảo các cam kết, thỏa thuận, hợp đồng, văn bản của Công ty được soạn thảo, ban hành, ký kết đúng pháp luật.
- Tiếp tục duy trì hoạt động báo cáo, công bố thông tin đúng theo đúng các quy định.



Trên đây là báo cáo tổng kết hoạt động 2014 và kế hoạch kinh doanh năm 2015 của Công ty cổ phần Chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội, kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét thông qua.

Trân trọng !

Hà Nội, ngày 15 tháng 4 năm 2015

CÔNG TY CP CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN - HÀ NỘI
TỔNG GIÁM ĐỐC

VŨ ĐỨC TIẾN