



**BÁO CÁO TÌNH HÌNH KINH DOANH
NĂM 2009
&
KẾ HOẠCH KINH DOANH
NĂM 2010**

Ngày 27 tháng 03 năm 2010

1. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG NĂM 2009:

	2009	2008	Thay đổi
Môi giới	1,216	65	1781%
Sàn phẩm repo	2,210	3,305	-33%
Tự doanh	(6,267)	(44,399)	-86%
Tư vấn doanh nghiệp	-	-	
Lãi tiền gửi NH	18,184	34,626	-47%
Tổng thu nhập	15,344	(6,402)	
Chi phí kinh doanh	20,920	4,928	325%
Chi phí vận hành	26,157	22,400	17%
Tổng chi phí	47,078	27,327	72%
 Lợi nhuận trước thuế	 (32,202)	 (33,730)	

Mặc dù kinh doanh có cải thiện so với năm thành lập 2008, tuy nhiên, TCSC vẫn tiếp tục lỗ trong năm 2009. Doanh thu hiện tại còn hạn chế so với chi phí.

Bộ phận Môi giới

Môi giới chưa mang lại lợi nhuận vì những lý do sau:

- Không có những dịch vụ hỗ trợ giao dịch cho nhà đầu tư.
- Chưa có được hạn mức tín dụng từ ngân hàng để hỗ trợ các sản phẩm đòn bẩy tài chính.
- Lực lượng môi giới không phát huy hiệu quả trong công việc. Không có đủ một lượng khách hàng thân thiết và ổn định (khách giao dịch cùng TCSC)
- Hệ thống giao dịch chưa ổn định và có nhiều lỗi.
- Sàn giao dịch được đặt ở vị trí không thuận lợi.

Kết quả:

- Thị phần: 0,04%.
- Doanh thu từ bộ phận Môi giới trong năm 2009 là VND 1,15 tỷ đồng
- Doanh thu từ hoạt động repo là VND 2,21 tỷ đồng

Bộ phận Ngân hàng đầu tư

- Doanh thu thấp
- Chất lượng nhân sự không cao

Bộ phận Tư doanh

- Lỗ VND 6.27 tỷ trong năm 2009.

Tình hình kinh tế trong năm 2009 có thuận lợi cho hoạt động của các công ty chứng khoán:

-Nền kinh tế đi qua giai đoạn khó khăn của cuộc khủng hoảng tài chính thế giới và bắt đầu phục hồi. GDP tăng trưởng 5.32% trong năm 2009. Lạm phát được kiểm chế ở mức 6.88% trong năm

- Là một trong những chỉ số đi trước nền kinh tế, thị trường chứng khoán phát triển tốt trong năm, đi qua đáy ở tháng 3 và lên đỉnh ở tháng 10. Khối lượng giao dịch bình quân toàn thị trường vào khoản VND 2,245 tỷ (HOSE, HNX, UpCom).

Tuy nhiên chúng ta vẫn chưa hoạt động có lợi nhuận do một số nguyên nhân sau:

- Nội bộ công ty chưa ổn định.
- Nguồn nhân lực hiện nay không có kinh nghiệm và thụ động.
- Chưa có những dịch vụ hỗ trợ giao dịch cho nhà đầu tư.
- Chưa xây dựng được những thế mạnh để hỗ trợ cho sự phát triển kinh doanh của Bộ phận Môi giới và Ngân hàng đầu tư.
- Những bất ổn trong nội bộ đã ảnh hưởng đến thương hiệu công ty, từ đó nhà đầu tư đã không tin tưởng và không ủng hộ TCSC.
- Địa điểm công ty không thuận lợi để phát triển kinh doanh. Hệ thống mạng lưới chậm phát triển: chỉ có văn phòng ở TP.HCM và Chi nhánh tại Hà Nội (Không có Phòng giao dịch, Trung tâm chăm sóc khách hàng ... để phát triển & chăm sóc khách hàng)
- Chi phí cố định của công ty cao nhưng không tương xứng với chất lượng.

2. ĐÁNH GIÁ SƠ LƯỢC MÔI TRƯỜNG KINH DOANH:

Điều kiện kinh doanh thuận lợi cho các công ty chứng khoán giữa cuộc cạnh tranh dữ dội

Nền kinh tế thế giới đã vượt qua giai đoạn xấu nhất của cuộc khủng hoảng tài chính. Nền kinh tế Việt Nam năm nay có rất nhiều tiềm năng để phát triển. Tuy nhiên, chúng ta vẫn phải đối mặt với nhiều rủi ro tiềm tàng như lạm phát, tỷ giá hối đoái, chính sách thắt chặt tiền tệ, cùng tác động kéo dài của cuộc khủng hoảng.

- Dự kiến GDP tăng trưởng: 6.5%
- Lạm phát: 8.7%
- Tăng trưởng tín dụng: 25%

Thị trường chứng khoán là một chỉ báo đi trước của nền kinh tế. Thị trường đã tăng trưởng mạnh trong năm 2009. Tuy nhiên năm 2010, với những rủi ro tiềm tàng của kinh tế vĩ mô và chính sách điều hành tiền tệ của NH Nhà Nước, chúng ta có thể trông chờ vào sự phát triển của thị trường nhưng sẽ không tốt như trong năm 2009.

3. MỤC TIÊU CHÍNH CỦA CHÚNG TA TRONG NĂM 2010:

- Cải tổ lại bộ máy nhân sự: tinh gọn nhưng chất lượng.
- Tiết kiệm chi phí, phát triển kinh doanh dựa trên cơ sở đã có sẵn mà không phải đầu tư mới.
- Phát triển mạng lưới các “Trung tâm chăm sóc khách hàng” ở các thành phố lớn.

- Tập trung củng cố lại thương hiệu, phát triển thị phần kinh doanh môi giới và tư vấn doanh nghiệp.

4. MỤC TIÊU PHÁT TRIỂN CHO CÁC BỘ PHẬN TẠO DOANH THU:

Tập trung xây dựng đội ngũ Môi giới & phát triển Môi giới trở thành lĩnh vực kinh doanh bền vững của công ty. Doanh thu sẽ được hỗ trợ bởi thu nhập từ tư vấn doanh nghiệp và tự doanh.

Bộ phận Môi giới:

- Giới thiệu các chính sách hoa hồng để kích thích nhân viên môi giới.
- Cho ra đời các sản phẩm hỗ trợ tài chính và các dịch vụ tư vấn dựa trên các sản phẩm và nghiên cứu của phòng Research.
- Cải tiến hệ thống Công nghệ thông tin nhằm cung cấp hệ thống giao dịch trực tuyến tốt và tiện ích cho khách hàng.

Mục tiêu chính:

- Thị phần: 1,0% tại thời điểm cuối năm 2010
- Doanh thu từ cả môi giới và các sản phẩm gia tăng giá trị: 10,96 tỷ đồng (với thị trường giao dịch bình quân 2.500 tỷ đồng mỗi ngày)

Bộ phận Ngân hàng đầu tư:

- Xây dựng đội ngũ.
- Tập trung vào các thương vụ cổ phần hoá và huy động vốn
- Tập trung vào ngành: bất động sản, cơ sở hạ tầng, năng lượng

Mục tiêu chính:

- Thu nhập từ phí: 9,62 tỷ đồng

Bộ phận Tư doanh:

Tư doanh sẽ là một trong những nguồn tìm kiếm thu nhập chính của các công ty chứng khoán trên thị trường. Theo dự đoán thị trường năm nay có khả năng tăng trưởng, do vậy, TCSC cần phải tận dụng hiệu quả nhất các cơ hội trên thị trường. Cần phải xây dựng các chính sách thưởng để kích thích nhân viên tư doanh.

Chỉ tiêu chính:

- Ngưỡng lợi nhuận 30%/năm
- Thu nhập: VND 17.70 tỷ

6. DỰ BÁO TÀI CHÍNH NĂM 2010

Với các mục tiêu và định hướng phát triển như trên, TCSC dự đoán sẽ không còn lỗ và bước đầu có được lợi nhuận khoảng 0,67 tỷ đồng.

Giá trị sổ sách sẽ là 8.183/1 cổ phiếu

VND mil	2010	2009	Thay đổi
Môi giới	10,365	1,216	752%
Sàn phẩm repo	533	2,210	-76%
Tự doanh	17,708	(6,267)	
Tư vấn doanh nghiệp	9,620	-	
Lãi tiền gửi NH	15,750	18,184	-13%
Tổng thu nhập	53,976	15,344	252%
Chi phí kinh doanh	25,877	20,920	24%
Chi phí vận hành	27,426	26,157	5%
Tổng chi phí	53,303	47,078	13%
 Lợi nhuận trước thuế	 673	 (32,202)	