BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP.HCM
LỚP CAO HỌC ĐÊM 1,2 – K19

TIỂU LUẬN MÔN QUẢN TRỊ CHIẾN LƯỢC

ĐỀ TÀI

CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN SẢN PHẨM CỦA CTY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN GIAI ĐOẠN 2010 - 2020

Giảng viên : **TS Hoàng Lâm Tịnh**
Nhóm thực hiện : **Nhóm 14**
Lớp : **Cao học Đêm 1,2 – Khóa 19**

TP. HCM, Tháng 09 Năm 2010

DANH SÁCH THÀNH VIÊN NHÓM 14

STT	HỌ TÊN	LỚP	NGÀY SINH	CHỮ KÝ XÁC NHẬN
1	NGUYỄN NỮ QUỲNH CHƯƠNG (Nhóm trưởng)	ĐÊM 2	03/03/1983	
2	NGUYỄN THỊ KIM PHƯỢNG	ĐÊM 2	31/12/1984	
3	NGUYỄN THỊ MAI DUNG	ĐÊM 1	01/08/1984	
4	LÊ CHÍ DUY	ĐÊM 1	31/01/1980	
5	NGÔ KIÊN ĐỊNH	ĐÊM 2	12/09/1985	

MỤC LỤC

Lời nói đầu.....

CHƯƠNG 1
GIỚI THIỆU CTY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN (SSI)

1.1. QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN.....1
1.2. TẦM NHÌN – SỨ MỆNH.....2
1.3. VĂN HÓA CÔNG TY.....2
1.4. ĐỘI NGŨ NHÂN VIÊN.....3
1.5. CƠ CẤU TỔ CHỨC.....4

CHƯƠNG 2
PHÂN TÍCH MÔI TRƯỜNG KINH DOANH

2.1. PHÂN TÍCH MÔI TRƯỜNG VĨ MÔ.....5
2.1.1 Các yếu tố kinh tế.....5
2.1.2 Các yếu tố chính phủ.....7
2.2. PHÂN TÍCH MÔI TRƯỜNG VI MÔ.....8
Thị trường chứng khoán Việt Nam năm 2009.....8
Phân tích môi trường ngành với mô hình 5 áp lực cạnh tranh của Michael E. Porter 10
2.2.1 Áp lực cạnh tranh của nhà cung cấp.....10
2.2.2 Áp lực cạnh tranh từ khách hàng.....11
2.2.3 Áp lực cạnh tranh từ đối thủ tiềm ẩn.....11
2.2.4 Áp lực cạnh tranh từ sản phẩm thay thế.....12
2.2.5 Áp lực cạnh tranh nội bộ ngành.....12
2.3 PHÂN TÍCH HOÀN CẢNH NỘI BỘ.....12
2.3.1 Nguồn nhân lực.....13
2.3.2 Nghiên cứu và phát triển.....14
2.3.3 Tài chính – Kế toán.....14
2.3.4 Văn hóa tổ chức.....17

CHƯƠNG 3
PHÂN TÍCH CHUỖI GIÁ TRỊ

3.1. KHÁI QUÁT VỀ CHUỖI GIÁ TRỊ 18
3.2. CHUỖI GIÁ TRỊ CỦA CÁC HOẠT ĐỘNG CHÍNH 18
3.3. CHUỖI GIÁ TRỊ CỦA CÁC HOẠT ĐỘNG HỖ TRỢ 19

CHƯƠNG 4
PHÂN TÍCH SWOT – MA TRẬN BCG

4.1. SẢN PHẨM 21
4.1.1 Dịch vụ chứng khoán 21
4.1.2 Dịch vụ Ngân hàng đầu tư 23
4.1.3 Quản lý quỹ 26
4.1.4 Phân tích và tư vấn đầu tư 27
Quản lý rủi ro 30
4.2. PHÂN TÍCH MA TRẬN SWOT 32
4.3. PHÂN TÍCH MA TRẬN BCG 33
4.4. CHIẾN LƯỢC CHUNG CỦA CÔNG TY 34
4.5. CHIẾN LƯỢC CHUNG CỦA CÁC SBU 35
4.5.1 Dịch vụ chứng khoán 35
4.5.2 Dịch vụ Ngân hàng đầu tư 35

CHƯƠNG 5
PHÂN TÍCH CHI TIẾT CHIẾN LƯỢC CỦA CÁC SBU

5.1. MỘT SỐ CHỈ TIÊU KINH TẾ CỦA VIỆT NAM GIAI ĐOẠN 2005-2009 36
5.2. MỘT SỐ CHỈ TIÊU KẾ HOẠCH CỦA SSI GIAI ĐOẠN 2019-2020 39
5.3. CHI TIẾT CHIẾN LƯỢC KINH DOANH CHO TỪNG SBU GIAI ĐOẠN 2010-2020 40
5.3.1 Sản phẩm Dịch vụ chứng khoán 40
5.3.2 Sản phẩm Dịch vụ Ngân hàng đầu tư 41
Tài liệu tham khảo .....

LỜI NÓI ĐẦU

SSI được thành lập từ cuối năm 1999- cùng lúc với giai đoạn thị trường chứng khoán Việt Nam bắt đầu hình thành giai đoạn sơ khởi. Trong số 6 Công ty chứng khoán đầu tiên được thành lập thì đến nay SSI được xem như thành công nhất, vươn lên dẫn đầu ở hầu hết các lĩnh vực hoạt động và là thương hiệu mạnh nhất tiêu biểu trên thị trường chứng khoán Việt Nam thời gian qua cũng như về tiềm lực tài chính.

Tuy hiện nay Dịch vụ chứng khoán SSI vẫn đứng đầu thị trường về doanh thu, vẫn luôn là đại chỉ tin cậy của nhà đầu tư trong và ngoài nước với mạng lưới giao dịch lớn nhất Việt Nam, nhưng gần đây SSI đã mất vị trí số 1 về thị phần môi giới chứng khoán trên sàn HOSE và cả HASTC. Điều đó cho thấy sự cạnh tranh gay gắt trong lĩnh kinh doanh này giữa các công ty chứng khoán hiện nay, đặc biệt là sự nới lỏng các chính sách cung cấp dịch vụ đòn bẩy tài chính cho khách hàng của các công ty đối thủ.

Do đó để tiếp tục duy trì việc nắm giữ vị trí dẫn đầu của mình thì SSI phải có sự hoạch định chiến lược kinh doanh cụ thể, bài bản và khôn ngoan, mà trước hết là chiến lược hoạt động cho giai đoạn 2010- 2020. Đây là phần nội dung mà chúng sẽ thực hiện trong khuôn khổ bài viết này.

Với yêu cầu nêu trên chúng tôi sẽ trình bày bài viết theo các nội dung chủ yếu sau:

1. Giới thiệu khái quát về cty.
2. Phân tích môi trường kinh doanh
3. Phân tích chuỗi giá trị
4. Phân tích SWOT, Ma trận BCG
5. Phân tích chi tiết chiến lược của 2 SBU (2SP đã chọn)

CHƯƠNG 1
GIỚI THIỆU CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN (SSI)

1.1 QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN

a. *30/12/1999* : SSI được thành lập với vốn điều lệ ban đầu là 6 tỷ đồng, trụ sở chính đặt tại TP HCM. Cty hoạt động với 2 nghiệp vụ chính là Dịch vụ chứng khoán và Tư vấn đầu tư.

b. *02/2001* : Cty tăng vốn điều lệ lên 9 tỷ đồng.

c. *07/2001* : Vốn điều lệ tăng lên 20 tỷ đồng. Cung cấp 4 nghiệp vụ chính là tư vấn đầu tư, dịch vụ chứng khoán, tự doanh và lưu ký chứng khoán.

d. *4/2004* : Tăng vốn điều lệ lên 23 tỷ đồng.

e. *2/2005* : Vốn điều lệ tăng lên 26 tỷ đồng

f. *6/2005* : Tăng vốn điều lệ lên 52 tỷ đồng và cung cấp dịch vụ bảo lãnh phát hành

g. *02/2006* : Vốn điều lệ tăng lên 120 tỷ đồng

h. *05/2006* : Vốn điều lệ tăng lên 300 tỷ đồng, trở thành công ty chứng khoán có mức vốn hóa lớn nhất thị trường tại thời điểm đó.

i. *09/2006* : Vốn điều lệ đạt 500 tỷ đồng.

j. *15/12/2006* : Cổ phiếu SSI niêm yết trên Trung tâm giao dịch chứng khoán Hà nội.

k. *07/2007* : Vốn điều lệ tăng lên 799,999,170,000 đồng

l. *03/2008* : Vốn điều lệ đạt 1,199,998,710,000 VND

m. *03/08/2007* : Thành lập Cty quản lý Quỹ SSI, 100% vốn đầu tư của SSI.

n. *29/10/2007* : Cổ phiếu SSI chuyển sang niêm yết tại Sở giao dịch TP.HCM

o. *16/04/2008* : Vốn điều lệ tăng lên 1,366,666,710,000 VND

p. *30/1/2009* : Vốn điều lệ đạt 1,533,334,710,000 VND

q. *03/03/2010* : UBCK Nhà nước quyết định điều chỉnh Giấy phép hoạt động kinh doanh và công nhận vốn điều lệ mới của công ty là 1.755.558.710.000 đồng.

r. *29/03/2010* : Công ty hoàn tất thủ tục tăng vốn lệ 3.511.117.420.000 đồng do chia cổ phiếu thưởng theo tỷ lệ 1:1 theo danh sách cổ đông hưởng quyền đã chốt ngày 29/03/2010. Ngày 18/05/2010 UBCK Nhà nước đã điều chỉnh Giấy phép thành lập và hoạt động của công ty công nhận vốn điều lệ mới.

Lĩnh vực kinh doanh hiện nay của SSI:

- *Dịch vụ chứng khoán*: SSI cung cấp các dịch vụ môi giới chứng khoán, lưu ký chứng khoán; dịch vụ IPO, dịch vụ hỗ trợ thu xếp vốn, và các dịch vụ hỗ trợ giao dịch;...
- *Dịch vụ ngân hàng đầu tư***:** SSI cung cấp các sản phẩm dịch vụ đa dạng bao gồm Dịch vụ thị trường vốn, dịch vụ thị trường nợ, mua bán sát nhập doanh nghiệp, định giá doanh nghiệp, tư vấn cổ phiếu doanh nghiệp tư nhân, tái cấu trúc doanh nghiệp, và các nghiệp vụ phái sinh.
- *Quản lý quỹ:* SSI cung cấp các sản phẩm đầu tư bao gồm các quỹ đầu tư và quản lý danh mục đầu tư thông qua Công ty quản lý quỹ SSI.
- *Phân tích và tư vấn đầu tư:* Song song với các mảng kinh doanh chính, SSI còn cung cấp các sản phẩm nghiên cứu phân tích thông qua bộ phận Phân tích và Tư vấn đầu tư. Đây chính là các dịch vụ giá trị gia tăng cốt lõi phục vụ các khách hàng tổ chức và cá nhân của công ty, đồng thời là thành phần cấu thành gói dịch vụ của Dịch vụ chứng khoán, Dịch vụ ngân hàng đầu tư và Quản lý Quỹ. Các báo cáo phân tích tập trung vào phân tích cơ bản cổ phiếu, phân tích kinh tế và phân tích chiến lược đầu tư.

1.2 TẦM NHÌN – SỨ MỆNH

a. Tầm nhìn:

SSI hoạt động dựa trên tầm nhìn *"Chúng ta cùng thành công"*. Điều cốt lõi ở các sản phẩm và dịch vụ của SSI là nỗ lực đem lại thành công cho khách hàng, cộng sự và đối tác. Thành công của SSI là được tận tâm, tận lực mang đến hiệu quả tối ưu cho khách hàng, cộng sự, cổ đông và khách hàng.

b. Sứ mệnh:

"Kết nối vốn với cơ hội đầu tư". Sứ mệnh này luôn định hướng tất cả các sản phẩm và dịch vụ của SSI.

1.3 VĂN HÓA

SSI cam kết đem lại thành công trong sự tuân thủ 9 tôn chỉ kinh doanh. Những nguyên tắc này hướng dẫn tất cả các quyết định cũng như xác định văn hóa công ty:

- Đặt hết tâm huyết vào sự thành công của khách hàng
- Chú trọng đến thành quả đem lại cho khách hàng, và luôn tự hào vì điều đó.
- Trân trọng giá trị đầu tư vào công ty của các cổ đông và cộng sự, đồng thời đáp trả bằng những quyền lợi tương xứng
- Tuyển chọn và đãi ngộ những tài năng xuất chúng trong ngành tài chính
- Luôn khuyến khích, đánh giá cao năng lực chủ động sáng tạo của các cộng sự
- Tuân thủ khắt khe các chuẩn mực đạo đức kinh doanh trên mọi phương diện

- Tinh thần hợp tác là phần tất yếu trong nét văn hoá công ty
- Tận tâm trong mọi hoạt động vì sự tăng trưởng của ngành tài chính tại VN
- Tình nguyện thực hiện trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp, chung sức vì sự phát triển của cộng đồng.
- SSI luôn cố gắng tạo cho đội ngũ của chúng tôi một môi trường làm việc trung thực, cởi mở và là nơi nuôi dưỡng tài năng, khuyến khích sự đổi mới và truyền tải sự tự hào và quyền sở hữu trong công ty.

1.4 ĐỘI NGŨ NHÂN VIÊN

Là công ty dẫn đầu trong một thị trường đang phát triển vượt bậc, SSI nhìn thấy rằng đội ngũ chính là nguồn tài sản quí giá nhất.

SSI luôn đặt một sự quan tâm lớn đến các kỹ năng và sáng tạo mà đội ngũ nhân viên mang lại cho hoạt động kinh doanh, cũng như để đưa SSI đến gần hơn với tầm nhìn "Chúng ta cùng thành công". Những giá trị chính của đội ngũ SSI bao gồm:

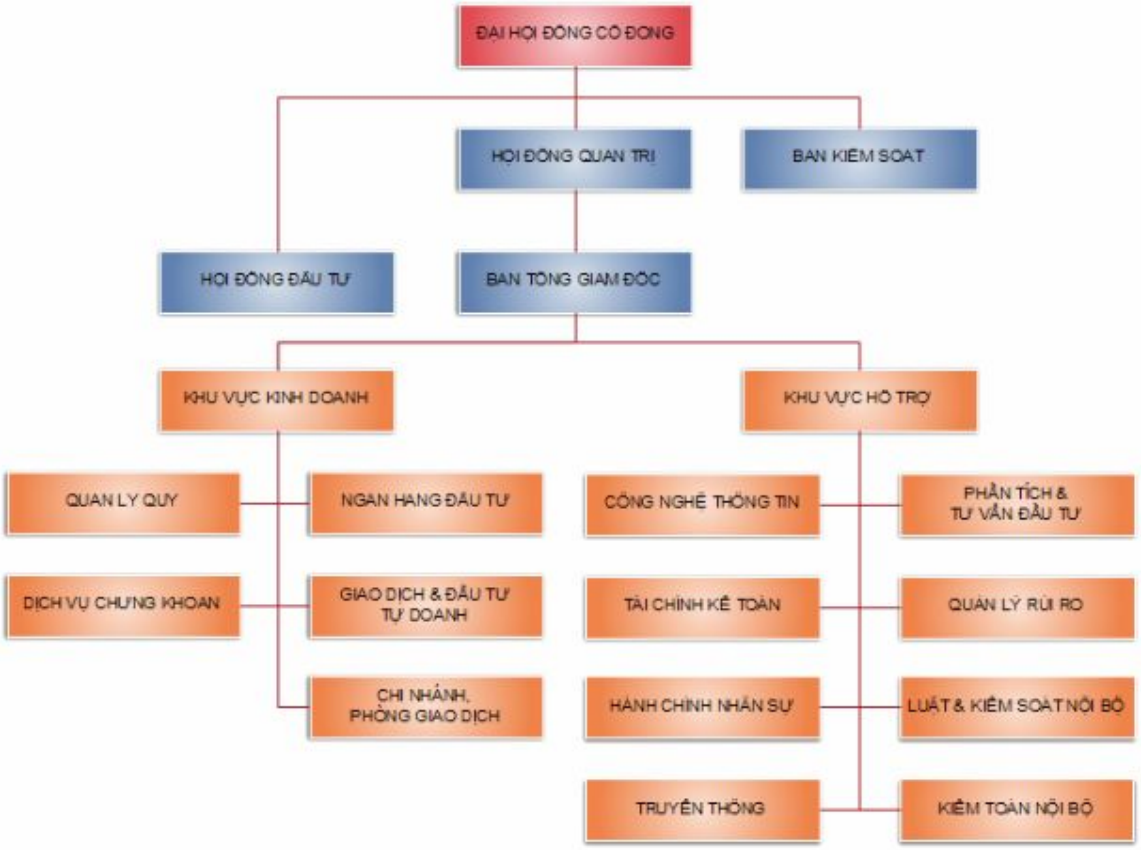
- **Sẵn sàng giải pháp:** Lắng nghe và chuyên tâm tìm kiếm giải pháp ưu việt nhất cho từng nhu cầu cụ thể của khách hàng.
- **Sâu sát chuyên môn:** Là chuyên gia đầu ngành tài chính nhưng SSI không ngừng cập nhật, nâng cao kĩ năng chuyên môn để đáp ứng hoàn hảo mọi tiêu chuẩn khách hàng kì vọng ở SSI.
- **In dấu sáng tạo:** Khuyến khích và tạo mọi điều kiện để các cộng sự được toàn quyền tư duy sáng tạo trong chuyên môn vì quyền lợi của SSI và khách hàng.

SSI tin rằng bằng việc chọn lọc tuyển dụng nhân tài, giúp đỡ đội ngũ nâng cao về kỹ năng chuyên môn, khuyến khích và nâng cao sự chủ động trong công việc tại khắp các cấp bậc, các chức năng kinh doanh, có thể tìm ra được những phương cách tối ưu nhất để mang lại thành công cho công ty và khách hàng.

Để có được các giá trị trị trên, SSI đã thực hiện:

- Chú trọng đào tạo, nâng cao trình độ cho đội ngũ nhân viên các cấp, trong cả chuyên môn và các kỹ năng cơ bản, thông qua các khóa học liên tục về chứng khoán, luật và các buổi dã ngoại.
- Trao quyền cho nhân viên, khuyến khích sáng tạo. Phát động phong trào sáng kiến trong đội ngũ nhân viên liên kết với các chương trình đánh giá thành tích.
- Chặt chẽ, lượng hóa trong đánh giá thành tích, với ý kiến đóng góp từ lãnh đạo, đồng nghiệp và khách hàng.
- Xây dựng và giữ gìn văn hóa công ty bằng các sự kiện nội bộ định kỳ.

1.5 CƠ CẤU TỔ CHỨC



CHƯƠNG 2
PHÂN TÍCH MÔI TRƯỜNG KINH DOANH CỦA SSI

2.1 PHÂN TÍCH MÔI TRƯỜNG VĨ MÔ

2.1.1 Các yếu tố kinh tế

❖ Tình hình kinh tế thế giới năm 2009
- Hai quý đầu năm 2009 chứng kiến đáy của khủng hoảng và suy thoái kinh tế thế giới. Kinh tế tăng trưởng trở lại vào quý 3/2009
- Năm 2009 chứng kiến các chính sách kinh tế mạnh mẽ nhất của các quốc gia lớn để chống khủng hoảng – tài khóa và tiền tệ.
- Lãi suất thấp và tiền tệ nới lỏng, tăng trưởng tín dụng không đồng đều.
- Thất nghiệp cao và tín dụng hồi phục chậm → lực cản lớn nhất mang tính cơ cấu dài hạn cho hồi phục kinh tế tại các nước lớn trong năm 2010
- Tồn tại mối lo ngại về sự bền vững của khu vực tư nhân khi giảm bớt các chính sách kích thích kinh tế trong năm 2010.

❖ Tình hình kinh tế Việt Nam năm 2009
- Việt Nam cũng nằm trong xu thế chạm đáy rồi hồi phục của thế giới với tăng trưởng GDP so với cùng kỳ năm trước thấp nhất ở mức 3,1% trong quý 1 và đạt mức tăng cả năm 5,32%, cao hơn so với mục tiêu điều chỉnh 5,2% trong kỳ họp quốc hội giữa năm.
- Lạm phát được khống chế ở mức 6,88%, mức thấp nhất trong 6 năm qua. Chính sách kích thích kinh tế với gói bù lãi suất và mức tăng trưởng tín dụng 37,7% đã có những tác dụng tích cực với kinh tế.
- Con đường hồi phục kinh tế của Việt Nam gặp nhiều khó khăn
- Nhập siêu ở mức12 tỷ USD. Thâm hụt cán cân vãng lai ước ở mức 9% GDP (ngưỡng ổn định là 5%), thâm hụt cán cân thanh toán ước1,8 tỷ USD, tổng dự trữ ngoại hối của Việt Nam ước ở mức17-18 tỷ USD cuối năm 2009.
- Phát hành trái phiếu để huy động vốn năm 2009 rất khó khăn trong khi năm 2010 Chính phủ sẽ chịu áp lực trả nợ gốc gia tăng đáng kể
- Cung cầu tiền tệ tín dụng mất cân đối đáng kể do mức tăng trưởng tín dụng cao trong năm 2009 trong khi lãi suất bị đóng khung. Lãi suất huy động và cho vay của thị trường bị đẩy lên 1 mặt bằng khá cao

❖ ***Một số dự báo trong năm 2010***

- **FDI** giải ngân dự báo cũng hồi phục trở lại mức trước khủng hoảng khi thị trường tài trợ vốn cho các dự án FDI đã trở lại điều kiện bình thường. Lợi thế truyền thống về ổn định chính trị và nguồn lao động có chi phí cạnh tranh trong xu thế VNĐ tiếp tục giảm giá sẽ làm các nhà sản xuất nước ngoài cân nhắc thêm về đầu tư vào Việt Nam so với một số nước trong khu vực với bất ổn chính trị kéo dài.

- **Tăng trưởng tiêu dùng nội địa** trong năm 2010 dự kiến sẽ cải thiện nhẹ so với năm 2009 trong điều kiện triển vọng sáng sủa hơn về việc làm, thu nhập đi kèm với kỳ vọng gia tăng một cách thận trọng về chi tiêu do áp lực cao về lạm phát. Tâm lý trên của người tiêu dùng được bộc lộ một cách rõ ràng qua cuộc khảo sát người tiêu dùng gần đây của TNS Việt Nam cho thấy 60% người được phỏng vấn tự tin vào

triển vọng công việc và thu nhập trong năm 2010 trong khi 35% người tiêu dùng được phỏng vấn cho rằng sẽ tăng chi tiêu so với 2009 và 39% người tiêu dùng được phỏng vấn dự định giảm chi tiêu so với 2009. Đó là những tất cả những điều chúng tôi có thể lạc quan trong năm 2010.

- Đầu tư tư nhân và chi tiêu công dự kiến chỉ tăng tương đối nhẹ trong năm 2010. Trong khu vực tư nhân nguyên nhân cho dự báo không tăng trưởng đầu tư cao là lãi suất cao hơn và kỳ vọng lợi nhuận trong năm 2010 giảm đáng kể so với mức tăng trưởng đột biến của một số ngành trong năm 2009 khi chi phí đầu vào gia tăng trong điều kiện rút dần các biện pháp kích thích kinh tế. Hai sự kiện lớn có thể tác động đến kinh tế năm 2010 là lễ kỷ niệm 1000 năm Thăng Long và quá trình các ngành và địa phương hướng tới Đại hội Đảng toàn quốc 11 vào đầu năm 2011. Có thể do các sự kiện đó mà tổng chi thường xuyên trong năm 2010 dự chi tăng 24,6% trong khi tổng chi đầu tư công dự kiến chỉ tăng 11,3%. Yếu tố sự kiện có tác động lớn đến cơ cấu chi đầu tư và thường xuyên trong năm 2010 theo hướng tăng trưởng thấp hơn về chi đầu tư. Song lực cản lớn nhất để tăng trưởng đầu tư công và tăng mạnh chi tiêu ngân sách cao là khả năng hạn chế về huy động trái phiếu Chính phủ thể hiện trong thời gian qua.

- Chỉ số giá tiêu dùng

CPI trong tháng 3 tăng 0,75% so với tháng trước và tính bình quân quý 1/2010 tăng 8,51% so với cùng kỳ năm 2009. So với tháng 2, các nhóm hàng hóa, dịch vụ tạo ra mức tăng lớn nhất của CPI vẫn là thực phẩm, ăn uống ngoài gia đình tăng 1,5-1,75%, vật liệu xây dựng tăng 1,38%, giao thông vận tải tăng 0,9% (các nhóm hàng hóa này chiếm khoảng 50% tỷ trọng của rổ hàng hóa tính CPI). So với mức giá cả bình quân cùng kỳ năm trước đây là các nhóm hàng hóa dịch vụ có mức tăng cao nhất, dao động từ 9-18%. Song mức tăng theo tháng của các nhóm hàng hóa tạo ra động lực tăng lớn nhất cho CPI đã giảm so với mức trong tháng 2 khi các nhóm hàng hóa đó tăng từ 1,45% đến 3,46% so với tháng 1. Đáng chú ý là giá lương thực trong tháng 3 giảm nhẹ so với tháng 2 chủ yếu do giá gạo của thế giới giảm do được mùa tại Ấn Độ, và cũng chính vì vậy trong 1 tháng qua, chính phủ đã thực hiện khuyến khích mua gạo dự trữ để tránh việc giảm giá gạo cho người nông dân.

Yếu tố tăng giá của các nguyên liệu đầu vào cơ bản như giá xăng dầu, than, điện đã phản ánh dần vào mức tăng CPI với hiệu ứng vòng 1 lên các hàng hóa trực tiếp có nguyên liệu đầu vào cơ bản bị tăng giá. Với diễn biến của áp lực lạm phát đã giảm

song vẫn còn duy trì ở mức cao, có bốn lý do khiến chúng tôi cho rằng áp lực lạm phát có thể sẽ tiếp tục duy trì ở mức độ vừa phải trong 2 tháng tới, đạt đỉnh vào tháng 5 và sẽ đi ngang, tiến đến giảm dần cho đến cuối quý 3, đầu quý 4:

- Thứ nhất là, hiệu ứng vòng 2 của lạm phát chi phí đẩy sẽ khiến áp lực lạm phát vẫn duy trì. Song áp lực tăng giá trong 2 tháng tới sẽ không căng như trong quý 1 khi hiệu ứng vòng 2 của lạm phát chi phí đẩy sẽ thấp hơn hiệu ứng vòng 1.
- Thứ hai là, tăng trưởng tổng cầu được kiềm chế bởi lãi suất tín dụng thực tế cao phổ biến ở mức 14-18% trong 4-5 tháng qua và tăng trưởng tín dụng chững lại đáng kể do chính sách tiền tệ thận trọng của Ngân hàng nhà nước (NHNN) không ủng hộ việc các nhà sản xuất chuyển toàn bộ mức tăng giá đầu vào sang giá bán.
- Thứ ba là, yếu tố tăng giá nguyên liệu cơ bản mạnh trong thời gian tới do kỳ vọng lạc quan vào hồi phục kinh tế thế giới cũng sẽ khó xảy ra khi các chính sách tiền tệ thận trọng theo hướng thắt chặt sẽ sớm được các nước lớn áp dụng nếu kinh tế các nước đó có dấu hiệu hồi phục khả quan. Điển hình là Trung quốc đã điều chỉnh chính sách tiền tệ theo hướng thận trọng và tiếp theo có thể là Mỹ sau khi thị trường lao động Mỹ có chuyển biến rất tích cực trong tháng 3.
- Thứ tư là chính phủ có những biện pháp mạnh để kiềm chế giá cả các hàng hóa cơ bản trong nước như xăng, dầu, điện than, xi măng, sắt thép để đảm bảo mức biến động vừa phải trong thời gian tới. Mục tiêu kiềm chế lạm phát CPI ở mức dưới 7% trong năm theo chúng tôi cũng nên được nhìn nhận một cách linh hoạt và chúng tôi cho rằng đạt được mức lạm phát 1 con số trong năm 2010 cũng sẽ là một kết quả đáng khích lệ trong bối cảnh kinh tế thế giới và trong nước nhiều thách thức và sẽ không có những động thái thắt chặt diện rộng về chính sách tiền tệ khi mà lạm phát được duy trì ở mức đó.

Tổng hợp dự báo các chỉ tiêu kinh tế vĩ mô chủ chốt

Chỉ tiêu	2006	2007	2008	2009	2010 E
Tốc độ tăng GDP (%)	8.23	8.48	6.23	5.3	6.1
Tăng lượng hàng hóa bán lẻ (%)	n.a	9.3	6.5	11	11
Tốc độ tăng trưởng xuất khẩu (%)	22.7	21.9	29.5	-14	12
Tốc độ tăng trưởng nhập khẩu (%)	22.1	39.6	28.3	-20	15
Cán cân thương mại (tỷ USD)	-4.02	-10.36	-12.77	-10.4	-12.6
FDI thực hiện (tỷ USD)	4.1	8.1	11.5	10.5	11.8
Tăng trưởng tín dụng (%)	35.8	53.5	25.2	37	26
Tăng CPI bình quân 12 tháng (%)	n.a	12.1	23.2	6.8	9.2

2.1.2 Các yếu tố chính phủ

Gói kích cầu trên diện rộng của Chính phủ và tiêu dùng nội địa duy trì mức tốt trong năm 2009 đã giúp cho nền kinh tế Việt Nam phục hồi khỏi thời kỳ suy thoái tồi tệ nhất trong một thập kỷ qua, và trở thành một trong số 12 quốc gia trên thế giới có tăng trưởng GDP dương và là quốc gia có tốc độ tăng trưởng cao nhất trong các nước Đông Nam Á.

Mặc dù khá lạc quan về tiềm năng tăng trưởng trong dài hạn của Việt Nam, chúng tôi vẫn thận trọng về tình hình kinh tế thời kỳ hậu khủng hoảng trong năm

2010. Vấn đề chúng tôi lo ngại nhiều nhất là sự năng động và vững vàng của khu vực kinh tế tư nhân có thể bị hạn chế bởi "hiệu ứng lấn át" từ các chính sách kinh tế khuyến khích tăng trưởng có lợi cho khu vực kinh tế nhà nước. Thêm vào đó, việc quay trở lại tiềm năng tăng trưởng tối ưu của kinh tế Việt Nam cũng có thể bị cản trở do những tiến triển chậm chạp của quá trình tái cơ cấu kinh tế khi không có quá trình "hủy diệt sáng tạo".

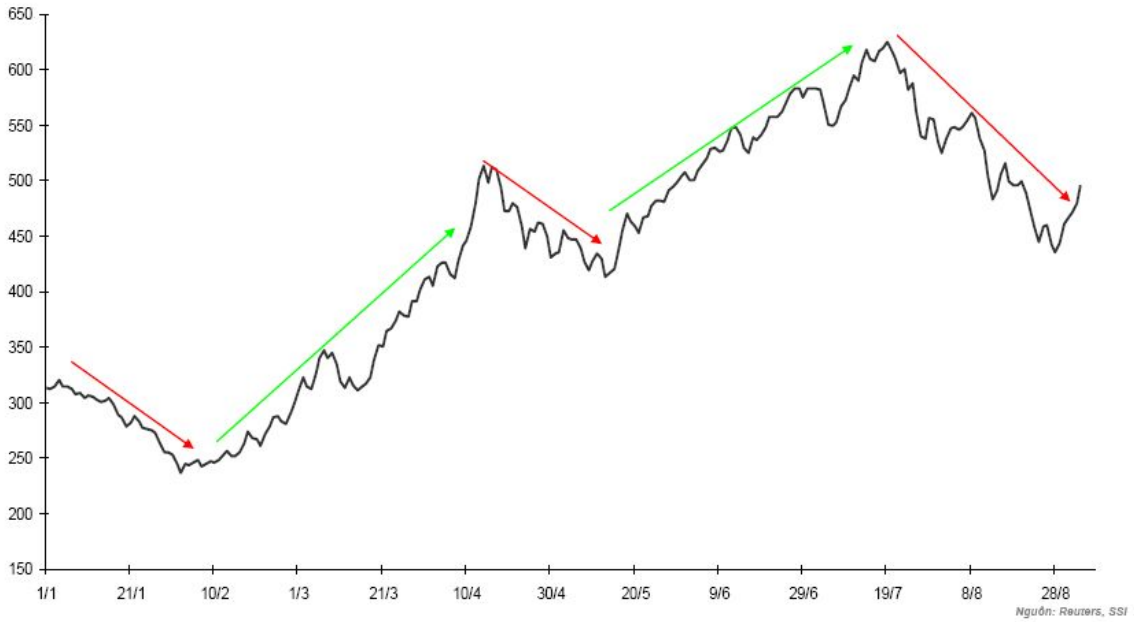
Năm 2010, Chính phủ đặt ra các mục tiêu kinh tế chủ chốt với mức tăng trưởng GDP 6,5% và lạm phát dưới 7%. Do những lo ngại nói trên, dự báo của chúng tôi thận trọng hơn định hướng của Chính phủ mặc dù chúng tôi dựa vào những giả định khá lạc quan về hồi phục kinh tế toàn cầu. GDP và thương mại toàn cầu trong năm 2010 được dự báo tăng 4,1% và 5,3% trong dự báo Triển vọng kinh tế thế giới mới nhất của IMF trong tháng 2 là cơ sở để chúng tôi hy vọng vào tăng trưởng khả quan của xuất khẩu và FDI ở mức 12% và 18%. Ngoài khả năng cạnh tranh sẵn có, năm 2010 khu vực xuất khẩu nhận được những hỗ trợ về ưu tiên cung cấp tín dụng với lãi suất hấp dẫn và sự giảm giá của VNĐ.

2.2 PHÂN TÍCH MÔI TRƯỜNG VI MÔ

Năm 2009 là một năm đặc biệt khi xét về diễn biến cổ phiếu cũng như sự phục hồi của nền kinh tế. VN Index kết thúc năm 2009 ở mức 494,7 điểm, thấp hơn mức đỉnh 625,02 điểm được thiết lập vào tháng 10/2009; tuy nhiên vẫn đem lại mức lợi nhuận ấn tượng 58% trong năm 2009. Những yếu tố thúc đẩy tăng trưởng thị trường chứng khoán trong năm 2009 bao gồm tác động của gói kích cầu và tăng trưởng tín dụng – những yếu tố giúp cho tăng trưởng GDP; cũng như việc các công ty chứng khoán áp dụng các chương trình hỗ trợ tài chính đã giúp tăng thanh khoản cho thị trường. Chính sách vĩ mô trong năm 2010 sẽ theo hướng hỗ trợ tăng trưởng kinh tế và mặt khác ổn định các cân đối vĩ mô, trong đó có việc đồng thời đạt được mục tiêu tăng trưởng GDP ở mức 6.5% và giữ lạm phát ở mức 7%. Điều này sẽ đặt rất nhiều thách thức cho chính sách tiền tệ mà chúng tôi tin rằng sự thay đổi trong chính sách tiền tệ tiếp tục là động lực của thị trường trong năm 2010. Như đã nói trên, thanh khoản của thị trường sẽ có khả năng không được tốt như năm 2009.

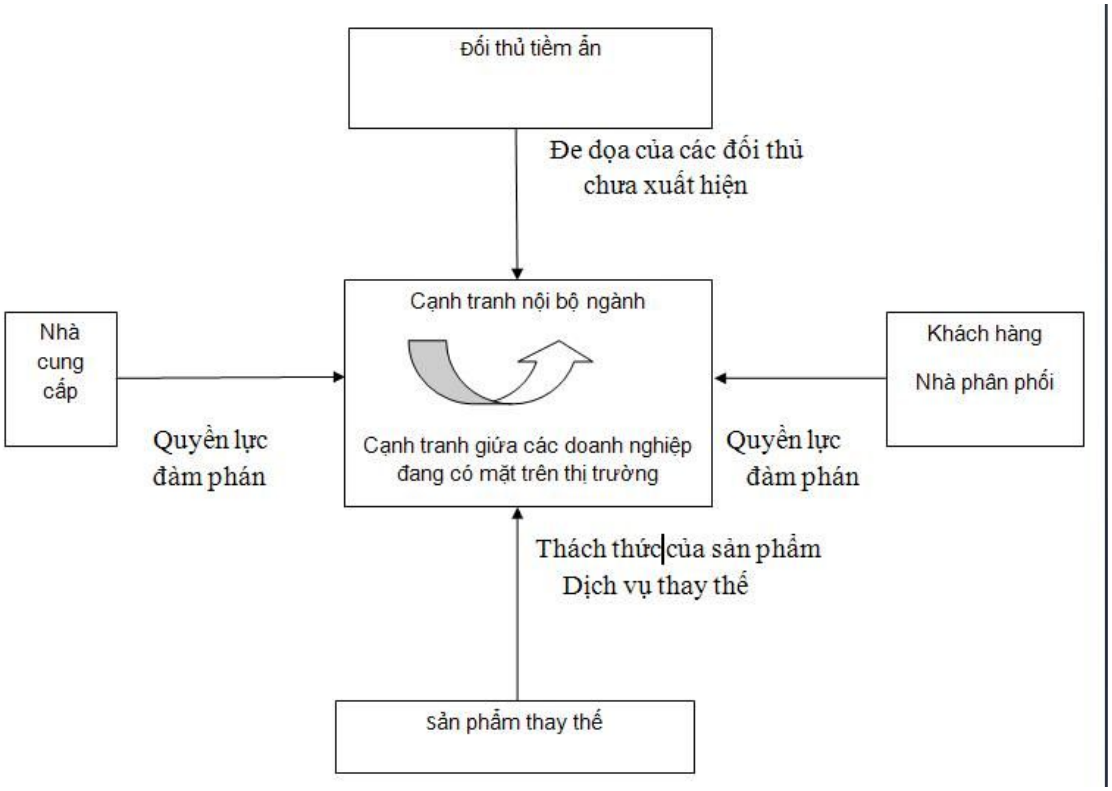
- ***Thị trường chứng khoán Việt Nam năm 2009***
  - Năm 2009, chứng kiến sự hồi phục của Thị trường Chứng khoán Việt Nam sau thời kỳ suy thoái năm 2008
  - VN Index tăng 57% so với mức giảm 66% năm 2008
  - Trong năm 2009, thị trường chứng khoán Việt Nam trải qua 5 giai đoạn chính:

GIAI ĐOẠN CỦA TTCK VIỆT NAM 2009



- *Giai đoạn 2 tháng đầu năm 2009*: thị trường giảm điểm mạnh do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế cuối năm 2008 (đáy VN Index 235 điểm). Những biện pháp kích thích kinh tế cuối tháng 1/2009 chưa phát huy tác dụng
- *Giai đoạn 3 tháng tiếp theo từ tháng 3 –tháng 6/2009*: VN Index tăng 118% nhờ gói kích thích dần phát huy tác dụng; TTCK thếgiới hồiphục; tăng trưởng tín dụng cao hỗ trợ nguồn vốn cho TTCK
- *Giai đoạn 2 tháng 6 & 7 năm 2009*: TT điều chỉnh kỹ thuật sau 1 thời gian tăng nóng. Các thông tin vĩ mô thể hiện xu hướng tích cực tạo sức bật cho TT ở giai đoạn sau
- *Giai đoạn 3 tháng tiếp theo từ tháng 8 – tháng 10/2009:* VN Index tăng lên đỉnh cao nhất của năm; nhờ tín hiệu hồi phục rõ nét của kinh tế toàn cầu, gói kích thích thứ 2 và chỉ tiêu tăng trưởng tín dụng được nâng lên 30%; đòn bẩy tài chính tăng đỉnh điểm
- *Giai đoạn 2 tháng cuối năm 2009*: thị trường điều chỉnh mạnh bởi những thay đổi trong chính sách tiền tệ; sự căng thẳng thanh khoản của hệ thống ngân hàng; VN Index kết thúc năm 494,7 điểm ghi nhận mức tăng 58% trong năm 2009

❖ ***Phân tích môi trường ngành với mô hình 5 áp lực cạnh tranh của Michael E. Porter***



2.2.1 Áp lực cạnh tranh của nhà cung cấp

- Số lượng và quy mô nhà cung cấp: Số lượng nhà cung cấp sẽ quyết định đến áp lực cạnh tranh, quyền lực đàm phán của họ đối với ngành, doanh nghiệp. Theo số liệu từ Ủy ban Chứng khoán, hiện nay có khoảng 105 công ty chứng khoán đang hoạt động

Top 10 công ty chứng khoán có vốn điều lệ lớn nhất

STT	Tên công ty	Vốn điều lệ
1	Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn	3.511.117.420.000
2	Công ty Cổ phần Chúng khoán Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn	2.120.000.000.000
3	Công ty TNHH Chứng khoán ACB	1.500.000.000.000
4	Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín	1.128.000.000.000
5	Công ty Cổ phần Chứng khoán Kim Long	1.000.000.000.000
6	Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn – Hà Nội	1.000.000.000.000
7	Công ty Cổ phần Chứng khoán VNDIRECT	999.990.000.000
8	Công ty Cổ phần Chứng khoán Thăng Long	800.000.000.000
9	Công ty Cổ phần Chứng khoán Ngân hàng Công Thương Việt Nam	789.934.000.000
10	Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt	722.339.370.000

Con số 105 công ty chứng khoán là một con số không nhỏ đối với thị trường chứng khoán còn non trẻ của Việt Nam (Sự ra đời của thị trường chứng khoán Việt Nam được đánh dấu bằng việc đưa vào vận hành Trung tâm giao dịch chứng khoán TP.Hồ Chí Minh vào ngày 20/07/2000). Điều đó chứng tỏ mức độ tập trung của các nhà cung cấp là khá cao.

- **Thông tin về nhà cung cấp:** Trong thời đại hiện nay, thông tin luôn là nhân tố thúc đẩy sự phát triển của thương mại, thông tin về nhà cung cấp có ảnh hưởng lớn tới việc lựa chọn nhà cung cấp đầu vào cho doanh nghiệp. Đối với SSI, những thông tin liên quan đến hoạt động của doanh nghiệp như báo cáo thường niên, báo cáo kế toán hay những thông tin về sản phẩm luôn được cập nhật trên website của công ty.

SSI là doanh nghiệp có quy mô lớn (vốn điều lệ cao), có sự tập hợp và sở hữu các nguồn lực quý hiếm (nguồn nhân lực có trình độ cao) → gây các áp lực nhất định.

2.2.2 Áp lực cạnh tranh từ khách hàng

SSI cung cấp dịch vụ trực tiếp tới khách hàng thông qua các đại lý giao dịch do đó không bị áp lực cạnh tranh từ bất kỳ nhà phân phối nào khác. Ta chỉ xem xét áp lực cạnh tranh từ các khách hàng cá nhân, Cty trực tiếp sử dụng dịch vụ của SSI.

2.3 Do có số lượng khách hàng lớn (chiếm #24% tài khoản toàn thị trường và #39% tổng số tài khoản của nhà đầu tư nước ngoài mở tại Việt Nam) nên vị thế của từng khách hàng riêng lẻ trong đàm phán với SSI là thấp. Tuy nhiên, với một số khách hàng VIP như: khách hàng cá nhân có khối lượng giao dịch lớn hoặc khách hàng là các doanh nghiệp đã có tiếng trên thị trường: Hoàng Anh Gia Lai; Hòa Phát… thì khách hàng có vị thế tương đối khi đàm phán với Cty.

2.4 Vì có nhiều nhà cung cấp dịch vụ chứng khoán, ngân hàng đầu tư… trên thị trường, bên cạnh đó trước áp lực cạnh tranh giành khách hàng nên chi phí chuyển đổi sang các dịch vụ tương tự của khách hàng là khá thấp => Khách hàng có nhiều quyền lựa chọn hơn đối với Cty sẽ cung cấp dịch vụ cho mình.

2.5 Hoạt động trong lĩnh vực cung cấp dịch vụ do vậy để có thể làm hài lòng khách hàng thì Cty phải thường xuyên nâng cao chất lượng phục vụ, nâng cao tính chuyên nghiệp, tìm kiếm những giá trị gia tăng thêm cho khách hàng nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của họ => phải tốn thêm chi phí.

2.2.3 Áp lực cạnh tranh từ đối thủ tiềm ẩn

Theo M-Porter, đối thủ tiềm ẩn là các doanh nghiệp hiện chưa có mặt trên trong ngành nhưng có thể ảnh hưởng tới ngành trong tương lai. Đối thủ tiềm ẩn nhiều hay ít, áp lực của họ tới ngành mạnh hay yếu sẽ phụ thuộc vào các yếu tố sau:

- Sức hấp dẫn của ngành:

+ do thị trường chứng khoán Việt Nam còn non trẻ, do đó có rất nhiều doanh nghiệp đang muốn đầu tư vào lĩnh vực này, đặc biệt hiện nay đã có một số văn phòng đại diện của các công ty chứng khoán, ngân hàng đầu tư, công ty quản lý quỹ nước ngoài đã có mặt tại Việt Nam để nghiên cứu thị trường và thiết lập các mối quan hệ, sẵn sàng nhập cuộc ngay khi rào cản được xoá bỏ.

+ kết thúc năm 2009, VN Index là 494.7 điểm → chỉ số P/E là 14.19 → tỷ suất sinh lợi từ chứng khoán tiềm năng là 7.05% (nghịch đảo của P/E). Với mức tỷ suất sinh lợi thấp hơn lãi suất cơ bản thì thoại nhìn, đây không phải là ngành có sức hấp dẫn đối với nhà đầu tư. Tuy nhiên, các nhà đầu tư vẫn hy vọng rằng khi nền kinh tế nước nhà hồi phục hoàn toàn sau đợt khủng hoảng kinh tế năm 2008 thì thị trường chứng khoán Việt Nam cũng sẽ được hồi phục và quay trở lại giai đoạn hưng thịnh như giai đoạn 2006 – 2007.

- Những rào cản gia nhập ngành: có thể nói hiện nay đối với lĩnh vực chứng khoán hầu như không có rào cản gia nhập ngành, đặc biệt là từ sau khi Việt Nam gia nhập WTO → Áp lực cạnh tranh từ đối thủ tiềm ẩn là rất lớn.

2.2.4 Áp lực cạnh tranh từ sản phẩm thay thế

Sản phẩm và dịch vụ thay thế là những sản phẩm, dịch vụ có thể thỏa mãn nhu cầu tương đương với các sản phẩm dịch vụ trong ngành. Áp lực cạnh tranh chủ yếu của sản phẩm thay thế là khả năng đáp ứng nhu cầu so với các sản phẩm trong ngành, thêm vào nữa là các nhân tố về giá, chất lượng , các yếu tố khác của môi trường như văn hóa, chính trị, công nghệ cũng sẽ ảnh hưởng tới sự đe dọa của sản phẩm thay thế.

Đối với sản phẩm "dịch vụ chứng khoán" thì mọi công ty chứng khoán đều có sản phẩm này cho nên tính cạnh tranh từ sản phẩm thay thế rất cao. Do đó, hiện nay công ty đang tập trung phát triển những sản phẩm khác như: dịch vụ ngân hàng đầu tư, quản lý quỹ, phân tích & tư vấn đầu tư.

2.2.5 Áp lực cạnh tranh nội bộ ngành

Các doanh nghiệp đang kinh doanh trong ngành sẽ cạnh tranh trực tiếp với nhau tạo ra sức ép trở lại lên ngành tạo nên một cường độ cạnh tranh. Trong một ngành các yếu tố sau sẽ làm gia tăng sức ép cạnh tranh trên các đối thủ.

- Tình trạng ngành : thị trường chứng khoán Việt Nam là một thị trường đang phát triển, tốc độ tăng trưởng chưa cao, số lượng đối thủ cạnh tranh tương đối nhiều.
- Cấu trúc của ngành : là ngành phân tán

→ Áp lực cạnh tranh nội bộ ngành lớn

2.3 PHÂN TÍCH HOÀN CẢNH NỘI BỘ

SSI là định chế tài chính đầu tiên trên thị trường Việt Nam cung cấp đa dạng các sản phẩm, dịch vụ tài chính theo tiêu chuẩn quốc tế bao gồm:

- Dịch vụ chứng khoán
- Dịch vụ ngân hàng đầu tư
- Quản lý quỹ
- Phân tích và tư vấn đầu tư

2.3.1 Nguồn nhân lực

❖ ***Số lượng người lao động trong công ty***

Tổng số nhân viên đang làm việc tại SSI đến ngày 31/12/2009 là 417 người (bao gồm cả Công ty TNHH Quản lý Quỹ SSI - SSIAM), trong đó có 73 nhân viên có trình độ trên đại học, 298 nhân viên tốt nghiệp đại học, cao đẳng.

❖ ***Chính sách đào tạo, lương thưởng, trợ cấp***

Xác định nhân viên không chỉ là nguồn tài sản quý giá mà còn là mục tiêu phát triển, Công ty đã có những chính sách thích hợp nhằm xây dựng môi trường làm việc năng động, cạnh tranh, trung thực, khuyến khích sự đổi mới, hướng tới hiệu quả và năng suất lao động, để công ty là nơi nuôi dưỡng tài năng, phát triển sự nghiệp trở thành niềm tự hào của họ. Tầm nhìn của Công ty xác định *"Chúng ta cùng thành công"* không chỉ đối với khách hàng, đối tác và cổ đông mà còn cả với nhân viên của Công ty, thể hiện ở chính sách phát triển nhân viên, chính sách đãi ngộ xứng đáng với năng lực sự đóng góp của họ.

Một trong những tôn chỉ kinh doanh của Công ty là *"Tuyển chọn, đãi ngộ những tài năng xuất chúng trong ngành tài chính"*, Công ty cũng đã thành công trong việc thu hút những nhân viên quản lý giỏi tạo thành lực lượng nòng cốt để xây dựng đội ngũ, thay đổi phương thức làm việc, nâng cao năng suất, hiệu quả lao động của toàn thể nhân viên. Trong năm 2009, Ban điều hành cũng đã mạnh dạn thay đổi cơ cấu tổ chức để bộ máy của công ty hoạt động hiệu quả, động viên tinh thần, chấn chỉnh thái độ làm việc góp phần đưa Công ty qua những giai đoạn khó khăn của thị trường tài chính. Công ty tiếp tục duy trì chính sách bảo vệ sức khỏe nhân viên bằng việc mua bảo hiểm y tế cao cấp cho toàn bộ nhân viên với chi phí do Công ty đài thọ ngoài chế độ bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế theo quy định của pháp luật.

Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn luôn luôn đề cao giá trị của nguồn nhân lực. Với chính sách lương và chế độ đãi ngộ mang tính cạnh tranh, công ty đã thu hút được nhân lực có trình độ cao. Công ty còn tạo điều kiện về thời gian và đảm nhiệm chi phí cho nhân viên tham gia các khóa học chuyên ngành do Trung tâm đào tạo của Ủy ban Chứng khoán tổ chức, và các khóa học nâng cao trình độ chuyên môn như bằng thạc sỹ, tiến sỹ, bằng CFA…

Công ty tuân thủ nghiêm túc mọi quy định của pháp luật về lao động, được Bộ luật Lao động quy định như: ký hợp đồng lao động trực tiếp với người lao động, tuân thủ mọi quy định về nộp thuế thu nhập cá nhân, bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế… Công ty ký hợp đồng với một phòng khám đa khoa và chi phí cho việc thăm khám để thực hiện việc kiểm tra sức khỏe hàng năm cho toàn bộ cán bộ và nhân viên của công ty. Công ty cũng trích Quỹ phúc lợi để mua thêm bảo hiểm tai nạn và phẫu thuật nằm viện cho nhân viên. Đây là loại hình bảo hiểm bổ sung ngoài bảo hiểm y tế bắt buộc theo luật định.

Cũng từ nguồn kinh phí của Quỹ phúc lợi, hàng năm công ty tổ chức cho toàn bộ nhân viên đi nghỉ mát tại các khu du lịch cao cấp trong nước hoặc nước ngoài. Các chuyến đi này đã góp phần tích cực vào việc tăng cường tính tập thể và xây dựng một tập thể nhân viên SSI đoàn kết, vững mạnh, hình thành nên văn hóa SSI.

2.3.2 Nghiên cứu và phát triển

Trong năm 2009, chúng tôi tập trung vào đầu tư và phát triển cơ sở hạ tầng công nghệ thông tin

- Tăng cường đầu tư hiện đại hóa hệ thống CNTT
- Tháng 7/2009, SSI đã triển khai Trung tâm dịch vụ khách hàng (Contact Center)
- Nâng cấp tính năng hiện đại, giao diện dễ sử dụng của hệ thống giao dịch trực tuyến Smart Trading và hệ thống SMS
- Triển khai dự án cải tạo trang web

2.3.3 Tài chính – Kế toán

Vốn điều lệ

Vốn điều lệ ban đầu của Công ty theo giấy Chứng nhận đăng ký kinh doanh số 056679 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành Phố Hồ Chí Minh cấp vào ngày 30 tháng 12 năm 1999 là 6 tỷ đồng Việt Nam. Vốn điều lệ của Công ty đã được bổ sung trong từng thời kỳ theo các giấy phép điều chỉnh. Tại ngày 31 tháng 12 năm 2009, tổng vốn điều lệ của Công ty là 1.533.334.710.000 đồng Việt Nam.

Trong năm 2009, Công ty tăng vốn điều lệ như sau:

Được phê duyệt theo	Vốn tăng lên (đồng Việt Nam)	Ngày
Giấy phép điều chỉnh số 227/UBCK-GP	1.533.334.710.000	08.04.2009

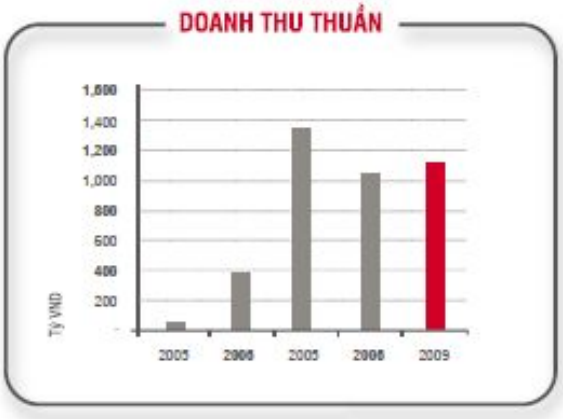
Báo cáo tình hình kinh doanh năm 2009

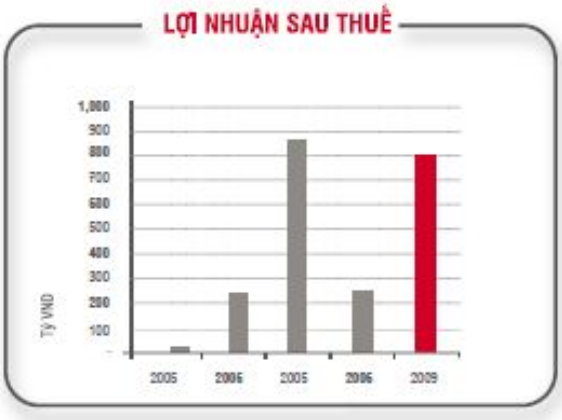
Năm 2009, SSI đạt lợi nhuận sau thuế là 804,079,895,938 đồng, tăng 221% so với năm 2008; doanh thu thuần đạt 1,121,526,055,660 đồng, tăng 6.34% so với doanh thu năm trước đó.

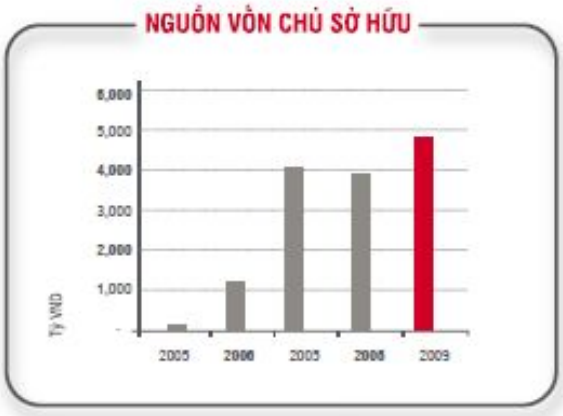
Vào ngày 30/01/2009, 1,666,680 trái phiếu SSICB0206 đã được chuyển đổi sang cổ phiếu phổ thông và vốn điều lệ tăng lên tương ứng, đạt 1,533,334,710,000 đồng.

Đơn vị tính: đồng Việt Nam

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2008	2009/2008
Doanh thu	1,121,557,943,660	1,055,234,328,495	*6.28%*
Doanh thu thuần	1,121,526,055,660	1,054,634,146,677	*6.34%*
Chi phí hoạt động	233,474,467,665	740,176,840,359	
Lợi nhuận gộp	888,051,587,995	314,457,306,318	*182.4%*
Chi phí quản lý doanh nghiệp	6,261,966,451	5,504,986,605	
Lợi nhuận thuần	881,789,621,544	308,952,319,713	*185.4%*
Lãi/(lỗ) từ các công ty liên kết	73,888,378,228	(34,065,054,697)	
Tổng lợi nhuận trước thuế	955,711,514,448	277,819,245,792	*244%*
Lợi nhuận sau thuế	804,079,895,938	250,516,970,757	*221%*
Lãi cơ bản trên mỗi cổ phiếu (EPS)	5,360	1,868	*186.9%*





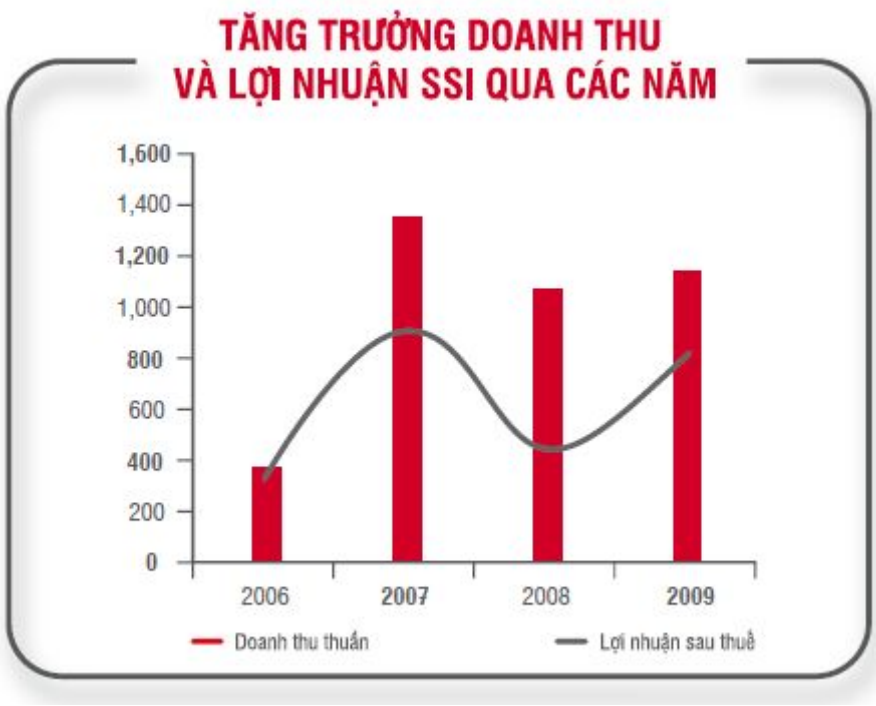


Từ các số liệu trên ta thấy rằng hoạt động kinh doanh của công ty năm 2009 đã khởi sắc so với năm 2008, các chỉ tiêu đo lường như: lợi nhuận gộp, lợi nhuận thuần, tổng lợi nhuận trước thuế, lợi nhuận sau thuế và lãi cơ bản trên cổ phiếu đều có sự tăng trưởng vượt bậc (trên 180%).

- ❖ Mở rộng mạng lưới chi nhánh
  - o Củng cố hoạt động chi nhánh Vũng tàu (khai trương tháng 8 năm 2009)
  - o Chuẩn bị cho các chi nhánh Nha Trang, Quảng Ninh đi vào hoạt động
  - o Chuẩn bị cơ sở hạ tầng, mở rộng diện tích hoạt động cho chi nhánh Trần Bình Trọng tại Hà Nội (thực hiện chuyển chi nhánh vào ngày 29.4.2010)
- ❖ Cải tiến cơ cấu tổ chức và phát triển nhân sự
  - o Vượt qua khủng hoảng năm 2008, năm 2009 SSI tập trung củng cố đội ngũ, tăng cường tuyển dụng để chuẩn bị cho phát triển hoạt động kinh doanh sau khủng hoảng
  - o Tiếp tục đào tạo chuyên sâu thong qua các chương trình CFA và phối hợp với cổ đông chiến lược đào tạo nhân sự chủ chốt tại nước ngoài
  - o Tiếp tục tăng cường đào tạo cấp chứng chỉ và Giấy phép hành nghề chứng khoán

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2008	2009/2008
Vốn điều lệ	1,533,334,710,000	1,366,666,710,000	*12.2%*
Tổng số lượng cổ phiếu bình quân gia quyền đang lưu hành	150.001.987	134.133.329	*11.8%*
Tài sản			
Tài sản ngắn hạn	**4,688,668,073,128**	**2,832,440,630,345**	*65.5%*
Tiền và các khoản tương đương tiền	2,650,001,084,717	1,610,984,422,667	
Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	1,322,333,322,462	860,476,309,199	
Các khoản phải thu ngắn hạn	709,548,355,978	195,818,186,416	
Tài sản ngắn hạn khác	6,785,309,971	165,161,712,063	
Tài sản dài hạn	**2,388,317,348,381**	**2,788,437,724,253**	*-14.3%*
Tài sản cố định	163,678,835,756	162,829,348,745	
Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	2,181,537,032,057	2,606,084,826,421	
Tài sản dài hạn khác	43,101,480,568	19,523,549,087	
Tổng tài sản	***7,076,985,421,509***	***5,620,878,354,598***	*25.9%*
Cơ cấu tài sản			
Tài sản ngắn hạn/Tổng tài sản	66.25%	50.39%	
Tài sản dài hạn/Tổng tài sản	33.75%	49.61%	
Nguồn vốn			
Nợ phải trả	**2,227,837,369,973**	**1,723,975,051,271**	*29.2%*
Nợ ngắn hạn	1,864,616,902,228	937,408,380,912	
Nợ dài hạn	363,220,467,745	786,566,670,359	
Nguồn vốn chủ sở hữu	**4,849,148,051,536**	**3,896,903,303,327**	*24.4%*
Vốn chủ sở hữu	4,818,501,330,788	3,812,768,310,149	
Quỹ khen thưởng phúc lợi	30,646,720,748	84,134,993,178	
Tổng nguồn vốn	***7,076,985,421,509***	***5,620,878,354,598***	*25.9%*
Cơ cấu nguồn vốn			
Nợ phải trả/Tổng tài sản	31.48%	30.67%	
Nguồn vốn chủ sở hữu/Tổng tài sản	68.52%	69.33%	

Tỷ suất lợi nhuận	2007	2008	2009	2009/2008
Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản (ROA)	9.23%	4.46%	11.36%	*154.7%*
Lợi nhuận sau thuế/Nguồn vốn chủ sở hữu (ROE)	21.3%	6.43%	16.58%	*157.8%*
Lợi nhuận sau thuế/Vốn điều lệ	72.02%	18.33%	52.44%	*186.1%*
Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	63.0%	23.75%	71.7%	*201.9%*



Các số liệu trên cho thấy, trong năm 2009 vừa qua, các chỉ tiêu như ROA, ROE, lợi nhuận sau thuế/vốn điều lệ, lợi nhuận sau thuế/doanh thu thuần đều có sự tăng trưởng vượt bậc so với năm 2008. Điều đó chứng tỏ, sau đợt khủng hoảng kinh tế thế giới vào năm 2008 kéo theo sự suy giảm của thị trường chứng khoán, thì trong năm 2009, kết quả kinh doanh của SSI đã có sự hồi phục trở lại, tuy rằng chưa đạt được mức như năm 2007. Tuy nhiên, đây cũng là một tín hiệu đáng mừng và khả quan trong việc đề ra chiến lược phát triển cho SSI giai đoạn 2010 – 2020.

2.3.4 Văn hóa tổ chức

Tại SSI, chúng tôi cam kết đem lại thành công trong sự tuân thủ 9 tôn chỉ kinh doanh. Những nguyên tắc này hướng dẫn tất cả các quyết định cũng như xác định văn hóa công ty của chúng tôi:

a. Chúng tôi đặt hết tâm huyết vào sự thành công của khách hàng
b. Chúng tôi chú trọng đến thành quả đem lại cho khách hàng, và luôn tự hào vì điều đó.
c. Chúng tôi trân trọng giá trị đầu tư vào công ty của các cổ đông và cộng sự, đồng thời đáp trả bằng những quyền lợi tương xứng
d. Chúng tôi tuyển chọn và đãi ngộ những tài năng xuất chúng trong ngành tài chính
e. Chúng tôi luôn khuyến khích và đánh giá cao năng lực chủ động sáng tạo của các cộng sự
f. Chúng tôi tuân thủ khắt khe các chuẩn mực đạo đức kinh doanh trên mọi phương diện
g. Tinh thần hợp tác là phần tất yếu trong nét văn hoá công ty
h. Chúng tôi tận tâm trong mọi hoạt động vì sự tăng trưởng của ngành tài chính tại Việt Nam
i. Chúng tôi tình nguyện thực hiện trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp, chung sức vì sự phát triển của cộng đồng.

CHƯƠNG 3
PHÂN TÍCH CHUỖI GIÁ TRỊ

3.1 KHÁI QUÁT VỀ CHUỖI GIÁ TRỊ

Chuỗi giá trị của công ty (dây chuyền giá trị - value chain) là tổng hợp các hoạt động có liên quan của doanh nghiệp tạo và làm tăng giá trị cho khách hàng

Hệ thống tạo giá trị: là một chuỗi các hoạt động tạo giá trị, bắt đầu từ khâu nghiêm cứu, thiết kế cho đến cung cấp, sản xuất, phân phối, dịch vụ cho khách hàng, nhằm làm tăng giá trị cho khách hàng. Theo Micheal E.Porter, khi tạo dòng giá trị cho khách hàng lớn mà doanh nghiệp bỏ ra ít chi phí thì dẫn đến tăng hiệu quả sản xuất – kinh doanh

Ý nghĩa phân tích chuỗi

- Xác định được điểm mạnh, điểm yếu trong hoạt động hiện tại của doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp lựa chọn được lĩnh vực đầu tư, chớp được thời cơ.
- Xác đinh được lợi thế cạnh tranh
- Làm cho quá trình tổ chức thực hiện tốt hơn
- Làm tăng giá trị cho khách hàng
- Làm tăng hiệu quả hoạt động chung thông qua việc lựa chọn chiến lược, lĩnh vực đầu tư và tổ chức thực hiện một cách có cơ sở

3.2 CHUỖI GIÁ TRỊ CỦA CÁC HOẠT ĐỘNG CHÍNH

- **Nghiên cứu:** đánh giá về các công ty và viết báo cáo về triển vọng của họ, xếp hạng các công ty về qui mô, năng lực tài chính, chỉ số tin cậy… Hoạt động nghiên cứu có thể trực tiếp hoặc không trực tiếp tạo ra doanh thu cho công ty. Bộ phận Bán hàng sẽ sử dụng những tài nguyên của hoạt động nghiên cứu để hỗ trợ khách hàng, đề xuất ý tưởng đầu tư, kinh doanh cho họ và giúp họ triển khai các giao dịch. Hoạt động nghiên cứu cũng trực tiếp phục vụ các khách hàng với hoạt động tư vấn đầu tư (những tổ chức, cá nhân có giá trị ròng cao). Các khách hàng sẽ thực hiện đề xuất các ý tưởng thương mại thông qua bộ phận bán hàng và giao dịch của công ty, qua đó mang lại doanh thu cho SSI. Trong những năm gần đây, hoạt động nghiên cứu ngày càng trở nên quan trọng bởi tính phức tạp của thị trường chứng khoán đòi hỏi phải có những phân tích sắc bén, chính xác, nhằm đưa ra những phán đoán sát thực, những phương án đầu tư hiệu quả và chiến lược kinh doanh lâu dài, bền vững. Điều này cũng hỗ trợ cho việc tạo dựng niềm tin ở khách hàng đối với công ty.

- Marketing và bán hàng:

Bước vào thời kì mới sau khủng hoảng, với tầm nhìn mới, SSI đã xây dựng bộ nhận diện thương hiệu thông qua tổ chức tư vấn nước ngoài: thay đổi logo đi kèm với bộ nhận diện thương hiệu thể hiện một hình ảnh mới mang tính chuyên nghiệp cao hơn. Ngày 9/9/2009, nhân kỉ niệm 9 năm hoạt động, logo và bộ nhận diện thương hiệu của SSI đã chính thức đưa vào ứng dụng. Không chỉ giúp nâng cao nhận biết thương hiệu, SSI còn triển khai tới khách hàng những hoạt động marketing nhằm quảng bá các sản phẩm, dịch vụ mang những đặ trưng, ưu thế riêng

của công ty. Thông qua đó, bộ phận bán hàng sẽ thuận lợi hơn trong việc triển khai các hoạt động tư vấn, đề xuất đầu tư…, đồng thời làm tăng niềm tin của khách hàng đối với công ty.

Trên cở sở đó, Bộ phận bán hàng bao gồm các nhà tư vấn, môi giới chứng khoán sẽ triển khai từng gói sản phẩm, dịch vụ đến từng đối tượng khách hàng phù hợp. Hoạt động này trực tiếp tạo ra các giao dịch, hiện thực hóa các ý tưởng đầu tư và mang lại doanh thu cho công ty.

- Dịch vụ khách hàng: Nhằm tạo thuận lợi cho khách hàng ở mọi miền đất nước, SSI đã mở rộng mạng lưới chi nhánh: Củng cố hoạt động chi nhánh Vũng Tàu (khai trương tháng 8/2009); chuẩn bị cho các chi nhánh Nha Trang, Quảng Ninh đi vào hoạt động; Chuẩn bị cơ sở hạ tầng , mở rộng diện tích hoạt động cho chi nhánh Trần Bình Trọng (Hà Nội). Bên cạnh việc mở rộng mạng lưới hoạt động, SSI thực hiện các biện pháp đồng bộ để giữ vững vị trí hàng đầu trên các mảng nghiệp vụ, tìm kiếm sản phẩm, dịch vụ, giải pháp phù hợp với thị trường. SSI không ngừng phát huy các thế mạnh cốt lõi với tư cách nhà tư vấn, nhà môi giới, nhà tạo lập thị trường, nhà quản lí tài sản và tổ chức đầu tư với cơ cấu doanh thu cân đối giữa các mảng nghiệp vụ.

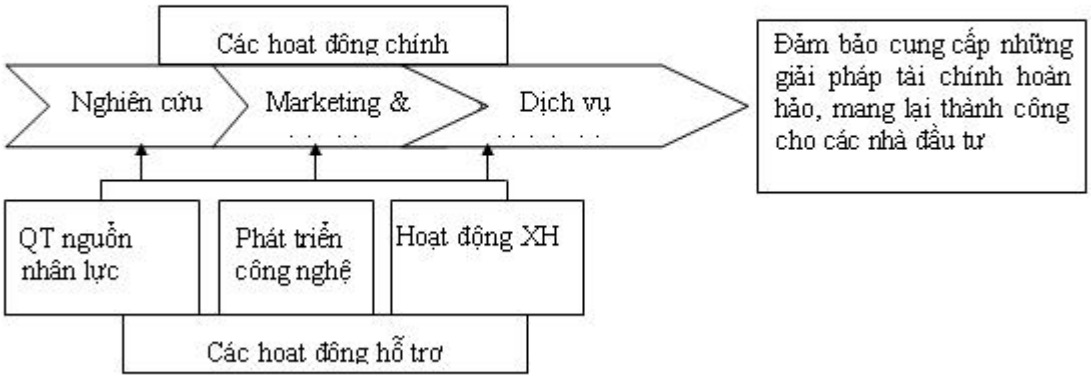
3.3 CHUỖI GIÁ TRỊ CỦA CÁC HOẠT ĐỘNG HỖ TRỢ

- Quản trị nguồn nhân lực: SSI là nơi hội tụ những nhà môi giới chứng khoán chuyên nghiệp với khả năng sử dụng nhiều ngoại ngữ khác nhau. Hệ thống nhân sự của công ty được xây dựng vững mạnh với các nhóm: ban điều hành, các đội ngũ nòng cốt tại các hội sở và chi nhánh, đội ngũ nhân viên có chứng chỉ hành nghề và giàu kinh nghiệm. Vượt qua giai đoạn khủng hoảng, năm 2009 SSI tập trung củng cố đội ngũ, tăng cường tuyển dụng để chuẩn bị cho phát triển hoạt động kinh doanh sau thời kì khủng hoảng. Tiến hành song song, SSI tiếp tục đào tạo chuyên sâu thông qua các chương trình CFA và phối hợp với cổ đông chiến lược, đào tạo nhân sự chủ chốt tại nước ngoài và tăng cường đào tạo cấp chứng chỉ và giấy phép hành nghề chứng khoán.

- Phát triển công nghệ: Các công ty chứng khoán thường đầu tư lớn cho công nghệ phần mềm, được tạo ra bởi nhóm công nghệ, chịu trách nhiệm hỗ trợ kỹ thuật. Công nghệ thông tin hiện đại đã phát triển đáng kể trong những năm qua và đưa giao dịch điện tử trở thành một phương pháp bán hàng hiệu quả. SSI có hệ thống cơ sở hạ tầng công nghệ thông tin hiện đại, độ bảo mật cao, tốc độ truy cập dịch vụ trực tuyến nhanh, đảm bảo quá trình giao dịch trực tuyến cũng như quản lý danh mục đầu tư. Tháng 7/2009, SSI đã triển khai Trung tâm dịch vụ khách hàng (Contact Center), đồng thời nâng cấp tính năng hiện đại, giao diện dễ sử dụng của hệ thống giao dịch trực tuyến Smart Trading và hệ thống SMS, triển khai dự án cải tạo trang web. Những hoạt động làm tăng hiệu quả kết nối giữa công ty với khách hàng, cũng như giữa khác bộ phận trong công ty với nhau. Cơ sở hạ tầng công nghệ thông tin đảm bảo và hiện đại cũng là động lực của việc khuyến khích sáng tạo và đổi mới cho toàn công ty.

- Hoạt động xã hội: một mặt chia sẻ những thành tựu kinh doanh cho cộng đồng, mặt khác hoạt động này cũng góp phần quảng bá hình ảnh công ty và tạo thêm sự thiện cảm từ khách hàng. SSI đã hoàn thành dự án xây dựng trường Phổ

thông dân tộc nội trú huyện Bắc Hà với tổng giá trị tài trợ 10 tỉ đồng; tiếp tục thực hiện dự án tài trợ học bổng cho Hội khuyến học các tỉnh vùng cao khó khăn, tài trợ học bổng cho khoa Ngân hàng ĐH Kinh tế HCM….

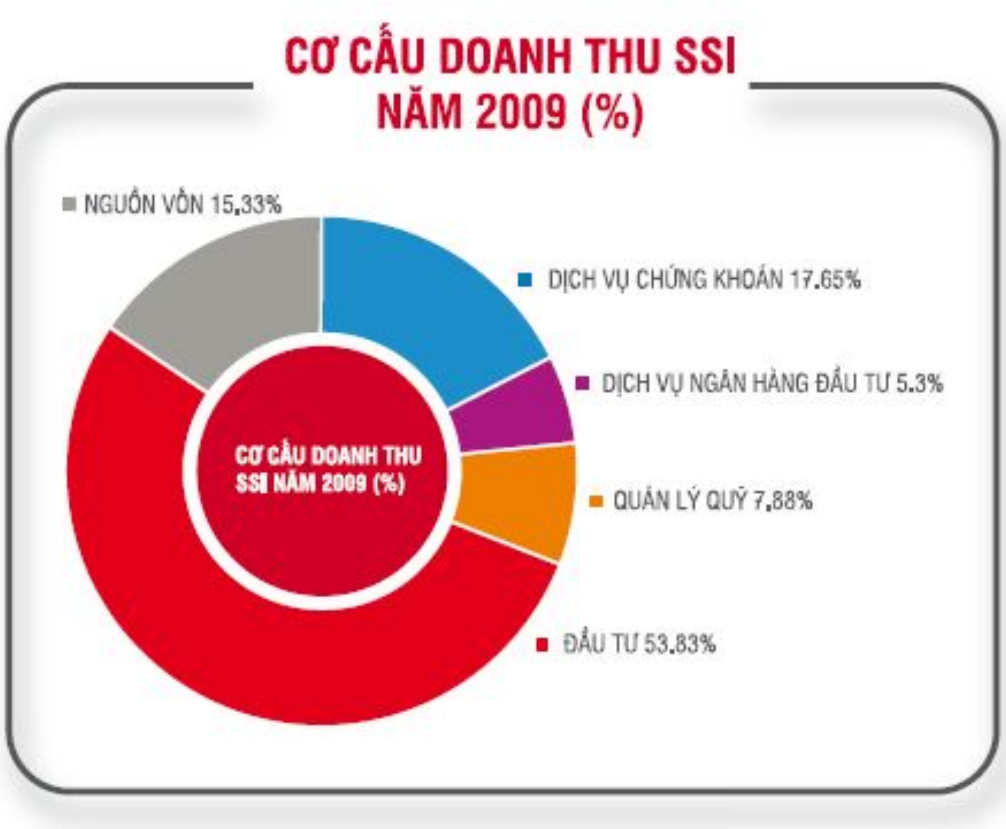


CHƯƠNG 4
PHÂN TÍCH SWOT – MA TRẬN BCG

4.1 SẢN PHẨM

SSI là định chế tài chính đầu tiên trên thị trường Việt Nam cung cấp đa dạng các sản phẩm, dịch vụ tài chính theo tiêu chuẩn quốc tế bao gồm:

- Dịch vụ chứng khoán
- Dịch vụ ngân hàng đầu tư
- Quản lý quỹ
- Phân tích và tư vấn đầu tư



4.1.1 Sản phẩm 1: DỊCH VỤ CHỨNG KHOÁN

4.1.1.1 Tổng quan dịch vụ

Dịch vụ chứng khoán là 1 trong hai nghiệp vụ đầu tiên SSI cung cấp đến khách hàng ngay từ ngày đầu mới thành lập và cũng là nghiệp vụ cốt lõi của SSI với các sản phẩm và dịch vụ chính như môi giới chứng khoán, lưu ký, thu xếp vốn đầu tư chứng khoán.

Với đội ngũ môi giới chuyên nghiệp được đào tạo bài bản tại các trường danh tiếng trong và ngoài nước, có kinh nghiệm, hiểu biết sâu sắc thị trường chứng khoán Việt Nam, cộng với hệ thống hạ tầng, cơ sở vật chất, công nghệ hiện đại, Dịch vụ chứng khoán SSI luôn khẳng định vị thế hàng đầu trong lĩnh vực hoạt động.

4.1.1.2 Kết quả hoạt động

Năm 2009, Dịch vụ chứng khoán SSI đạt mức doanh thu lớn nhất thị trường 197,9 tỷ đồng, tăng 63,4% so với doanh thu năm 2008. Kết quả này phản ánh sự gia tăng mạnh về khối lượng giao dịch và số lượng tài khoản mở mới tại SSI.

Diễn biến ấn tượng năm 2009 trên cả hai sàn giao dịch chứng khoán HOSE/HNX được thể hiện bằng sự bùng nổ về thanh khoản. Trong nửa năm đầu, sự bùng nổ này có thể được giải thích bởi gói kích cầu của chính phủ đã thúc đẩy hoạt động kinh tế cũng như các chính sách tiền tệ ủng hộ cho tăng trưởng. Nhưng vào thời điểm nửa cuối năm 2009, việc cung cấp dịch vụ đòn bẩy tài chính của các công ty chứng khoán lại đóng vai trò chính tăng thanh khoản trên cả hai sàn giao dịch. Dòng vốn chảy mạnh vào thị trường chứng khoán đã tạo nên những phiên giao dịch kỷ lục về giá trị và khối lượng giao dịch, cụ thể khối lượng giao dịch tăng từ mức 0,31% vốn hóa thị trường vào tháng 7 lên mức 0,78% trong tháng 10. Điểm đáng chú ý ở đây là 90% khối lượng giao dịch mỗi ngày đến từ các nhà đầu tư cá nhân trong nước trong khi các nhà đầu tư tổ chức nước ngoài có xu hướng tìm điểm trú ẩn tại những thị trường an toàn do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu năm 2008.

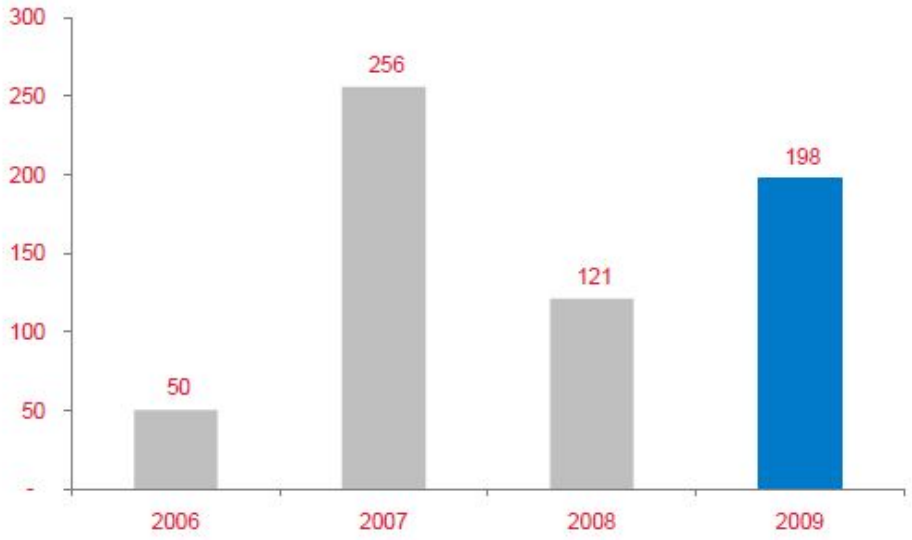
Diễn biến thị trường phân tích trên đây dẫn đến sự thay đổi cơ cấu doanh thu phí môi giới của Dịch vụ chứng khoán SSI. Năm 2009, tỷ trọng phí thu được từ khách hàng cá nhân trong nước đạt hơn 70%, tăng đáng kể so với mức xấp xỉ 50% của năm 2008. Tổng số tài khoản mở mới đạt hơn 9.000 tài khoản, tăng 23% so với năm 2008. Ngoài những khách hàng cá nhân lớn, khách hàng tổ chức trong và ngoài nước, cụ thể là các định chế tài chính lớn, các quỹ đầu tư nước ngoài, các môi giới tổ chức nước ngoài, các ngân hàng lưu ký toàn cầu cũng góp phần không nhỏ cho sự gia tăng số lượng tài khoản
mở mới tại SSI.

Sự cạnh tranh gay gắt giữa các công ty chứng khoán trong nước và chính sách thận trọng của SSI đối với việc cung cấp dịch vụ đòn bẩy tài chính cho khách hàng là những nhân tố chính khiến SSI trượt xuống vị trí thứ 2 về thị phần môi giới chung. Tuy nhiên, về mảng khách hàng nước ngoài, SSI tiếp tục khẳng định vị trí số 1 với 30% thị phần.

SSI không ngừng mở rộng mạng lưới hoạt động kinh doanh trên khắp các tỉnh thành phố lớn tại Việt Nam. Với hai chi nhánh mới tại Nha Trang và Quảng Ninh, SSI nâng tổng số lên 13 văn phòng, chi nhánh giao dịch, tiếp tục phát triển mạng lưới khách hàng lớn mạnh nhất trên thị trường.

Chính sách chăm sóc khách hàng là một trọng tâm SSI thực hiện trong năm 2009. Ngoài sự phối hợp chặt chẽ giữa các khối nội bộ, SSI còn kết hợp với các tổ chức niêm yết lớn, các định chế tài chính quốc tế để tổ chức nhiều buổi hội thảo nhận định thị trường, cơ hội đầu tư cho các khách hàng của SSI. Bên cạnh đó, chúng tôi thường xuyên cung cấp kịp thời và hữu hiệu các thông tin phân tích, thông tin thị trường đến khách hàng và luôn được khách hàng đánh giá cao.

Doanh thu hoạt động môi giới chứng khoán



Đơn vị: tỷ đồng Việt Nam

4.1.1.3 Thành tựu nổi bật

- Năm 2009, Dịch vụ chứng khoán SSI đạt doanh thu môi giới lớn nhất thị trường với 197,9 tỷ đồng.
- SSI tiếp tục khẳng định vị thế số 1 trên thị trường về thị phần môi giới nước ngoài. Với khả năng phục vụ khách hàng nước ngoài bằng các ngôn ngữ khác nhau (Anh, Pháp, Nhật, Trung Quốc, Hàn quốc, ..) và đa dạng hóa các dịch vụ cung cấp, SSI tự hào là đối tác tin cậy của các định chế tài chính quốc tế danh tiếng như Deutsche Bank, HSBC, Credit Suisse, Morgan Stanley, Franklin Templeton, Fidelity, Nomura, Daiwa, KITMC, Temasek, ...
- Năm 2009 là năm thứ 2 liên tiếp, Dịch vụ chứng khoán SSI vinh dự nhận giải thưởng "Nhà môi giới tốt nhất Việt Nam" do Tạp chí quốc tế danh tiếng Finance Asia bình chọn.
- SSI tổ chức thành công chương trình "Trúng thưởng BMW khi giao dịch chứng khoán tại SSI" – đây là chương trình khuyến mại lớn nhất trong lĩnh vực hoạt động với tổng giá trị giải thưởng hơn 2 tỷ đồng dành cho các khách hàng giao dịch chứng khoán tại SSI.

4.1.2 Sản phẩm 2: DỊCH VỤ NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ

4.1.2.1 Tổng quan dịch vụ

SSI cung cấp các sản phẩm dịch vụ ngân hàng đầu tư đa dạng bao gồm bảo lãnh phát hành, tư vấn tài chính doanh nghiệp (định giá doanh nghiệp, tái cấu trúc doanh nghiệp, tư vấn cổ phần hóa, IPO, quản lý rủi ro, tư vấn niêm yết, mua bán & sáp nhập, các nghiệp vụ phái sinh...). Với thế mạnh là một trong những công ty hoạt động lâu đời nhất trong lĩnh vực chứng khoán và thị trường chứng khoán ở Việt Nam, SSI được chọn là nhà tư vấn dịch vụ của rất nhiều các doanh nghiệp quốc doanh và ngoài quốc doanh, doanh nghiệp trong nước và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài thuộc các bộ, ngành và lĩnh vực khác nhau trong suốt 9 năm qua.

Trong lĩnh vực tư vấn niêm yết, tính đến thời điểm 15/03/2010, SSI tư vấn niêm yết thành công cho hơn 40 trong số 206 đơn vị hiện đang niêm yết trên Sở giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh và 24 trong số 251 đơn vị trên SGDCK Hà Nội, trong đó phải kể đến một số tên tuổi lớn gắn liền với SSI như REE, SAM, GMD, AGF, VSH, PVD, ITA, MPC, PVS, SGT, SJC, PVI, PAN, HVG, HAG, PVF, CTG….

Trên thị trường chứng khoán Việt Nam, SSI đã thực hiện thành công nhiều dự án phát hành cổ phiếu cũng như các công cụ tài chính khác để huy động vốn cho rất nhiều công ty, kể cả các công ty niêm yết và chưa niêm yết qua nhiều hình thức phát hành riêng lẻ, đấu giá, phát hành công chúng.

Với đội ngũ cán bộ năng lực chuyên môn cao, hiểu biết sâu sắc về nhu cầu và chiến lược của khách hàng, khối Dịch vụ Ngân hàng đầu tư SSI tiếp tục khẳng định vị thế dẫn dắt thị trường.

4.1.2.2 Kết quả hoạt động

Diễn biến kinh tế toàn cầu giữa năm 2008 và nửa đầu năm 2009 với sự chuyển đổi mô hình hoạt động của hệ thống ngân hàng đầu tư toàn cầu đã ít nhiều ảnh hưởng đến định hướng phát triển của SSI đối với lĩnh vực Ngân hàng đầu tư. Tuy nhiên, xét trên tính chất hoạt động, những sản phẩm – dịch vụ ngân hàng đầu tư SSI cung cấp ra thị trường vẫn luôn cần thiết. Các sản phẩm đưa ra phải đáp ứng nhu cầu huy động vốn của doanh nghiệp và bảo đảm mức độ an toàn nhất định cho nhà đầu tư.

Chính vì vậy, 2009 là năm SSI đi sâu vào chất lượng và sự phù hợp của sản phẩm đối với thị trường, đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ nhằm đáp ứng tối đa thị hiếu của nhà đầu tư.

Xét về doanh thu, 2009 là một năm hoạt động hiệu quả của dịch vụ ngân hàng đầu tư SSI. Doanh thu đến cuối năm đạt 59,3 tỷ đồng, cao hơn mức kế hoạch đầu năm đề ra là 47 tỷ và tăng 200% so với doanh thu năm 2008.

SSI đã thực hiện thành công 76 hợp đồng tư vấn bao gồm IPO, phát hành cổ phiếu, trái phiếu, tư vấn niêm yết, tái cấu trúc, mua bán & sáp nhập trong năm 2009. Hiện tại, SSI đang tiến hành 44 hợp đồng và sẽ tiếp tục thực hiện 40 hợp đồng tư vấn trong năm 2010.

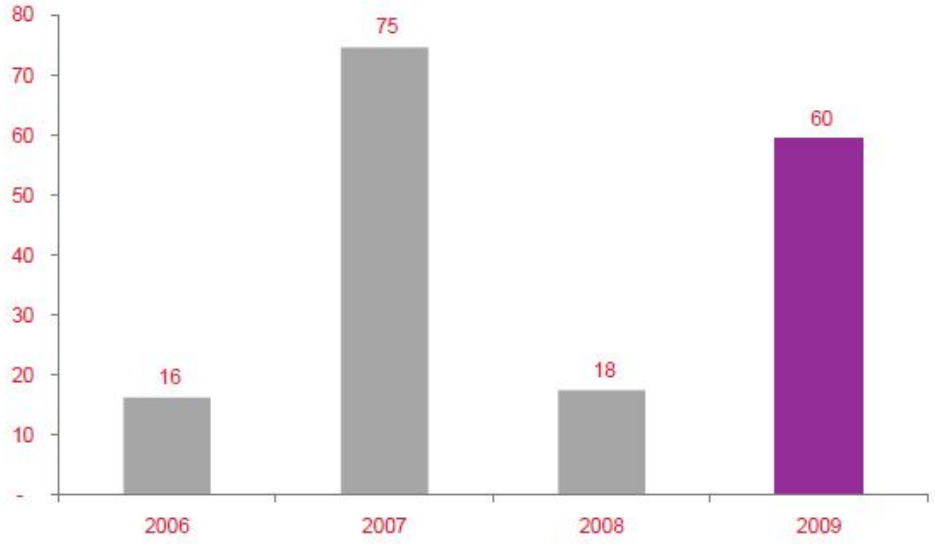
Dịch vụ Bảo lãnh phát hành chiếm 77,05% tổng cơ cấu doanh thu của Dịch vụ Ngân hàng đầu tư SSI với những hoạt động nổi trội như tư vấn và bảo lãnh phát hành thành công 2 trong 3 giao dịch trái phiếu chuyển đổi trên thị trường của Tập đoàn Hoàng Anh Gia Lai (HAG) và Tập đoàn Hòa Phát (HPG) với tổng giá trị huy động tương ứng là 1.120 tỷ đồng và 1.145 tỷ đồng. Dịch vụ bảo lãnh phát hành cổ phiếu cũng diễn ra khá sôi nổi trong đó các công ty SSI thực hiện tư vấn đều là những công ty có nền tảng vững chắc và tiềm năng tăng trưởng tốt.

Trong 2009, Dịch vụ ngân hàng đầu tư cũng đã tư vấn niêm yết thành công Ngân hàng Thương mại cổ phần Công thương Việt Nam (CTG) và Thủy sản Hùng Vương với tổng giá trị vốn hóa của 2 công ty là 8.311,6 tỷ đồng.

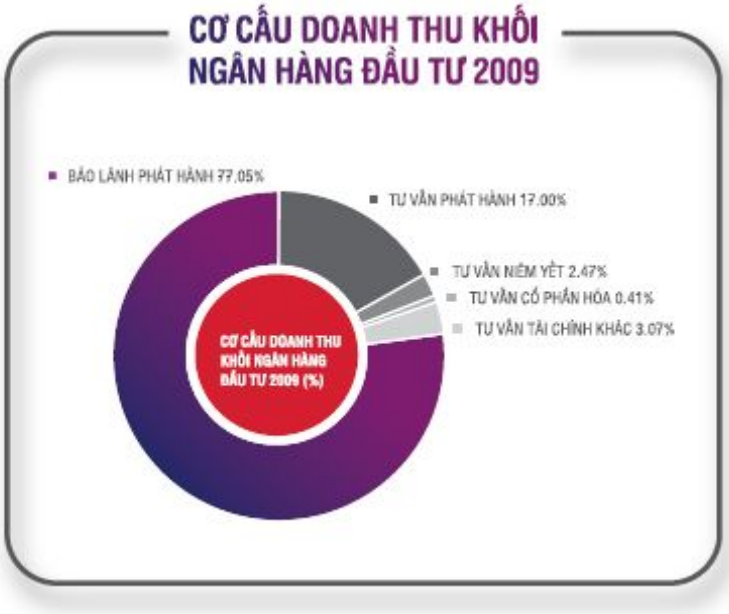
2009 cũng là năm rất thành công của dịch vụ tư vấn mua bán & sáp nhập (M&A) với các giao dịch lớn như Thép Pomina thâu tóm Thép Việt với tổng giá trị 800 tỷ, Công ty Cổ phần Bao Bì Hải Phòng thâu tóm Công ty cổ phần Bao Bì Nhơn Trạch với tổng giá trị giao dịch là 17,6 tỷ đồng. Sự thành công của năm 2009 và các giao dịch đang thực hiện trong đầu năm 2010 như sáp nhật Domesco với Dược Tây

Ninh, Dược Bạc Liêu và giao dịch chào mua công khai đầu tiên trên thị trường giữa Công ty cổ phần Hùng Vương (HVG) và Công ty Thủy Sản An Giang (AGF), tiếp tục khẳng định vị trí của SSI trong thời gian tới khi hoạt động M&A được dự đoán là sẽ diễn ra tấp nập hơn trên TTCK Việt Nam.

Doanh thu hoạt động Ngân hàng đầu tư



Đơn vị: tỷ đồng Việt Nam



4.1.2.3 Thành tựu nổi bật

- Năm 2009, mảng dịch vụ tư vấn, bảo lãnh phát hành đã thực hiện thành công 18 giao dịch, huy động hơn 15.000 tỷ đồng.
- Thực hiện tư vấn niêm yết thành công cho Ngân hàng Thương mại cổ phần Công thương Việt Nam (CTG) – 1 trong 4 ngân hàng thương mại quốc doanh lớn nhất Việt Nam trước đây.

- Bảo lãnh phát hành trái phiếu chuyển đổi trên thị trường của Tập đoàn Hoàng Anh Gia Lai (HAG) và Tập đoàn Hòa Phát (HPG) với tổng giá trị huy động lên đến 2.265 tỷ đồng.
- Tư vấn M&A với 2 thương vụ lớn: Thép Pomina thâu tóm Thép Việt, Cty CP Bao Bì Hải Phòng thâu tóm Công ty CP Bao Bì Nhơn Trạch
- Năm 2009, Ngân hàng đầu tư SSI vinh dự nhận danh hiệu "Nhà tư vấn tốt nhất Việt Nam" do Tạp chí danh tiếng Finance Asia bình chọn.

4.1.3 Sản phẩm 3: QUẢN LÝ QUỸ

4.1.3.1 Tổng quan dịch vụ

Sự thành lập của Công ty TNHH Quản lý Quỹ SSI (SSIAM) với 100% vốn đầu tư của SSI trong năm 2007 là bước phát triển chiến lược trong chặng đường SSI hoàn thiện mô hình tập đoàn – định chế tài chính hàng đầu Việt Nam, và nhằm mang đến cho nhà đầu tư các dịch vụ đầu tư toàn diện và hoàn thiện. Các sản phẩm và dịch vụ SSIAM cung cấp bao gồm: quản lý quỹ (quỹ tăng trưởng, quỹ cân bằng, quỹ bất động sản...) và quản lý danh mục đầu tư (ủy thác quản lý danh mục đầu tư, ủy thác chỉ định...). SSIAM cam kết tăng cường nguồn lực và chất lượng dịch vụ để thỏa mãn những yêu cầu ngày một đa dạng hơn từ phía nhà đầu tư trong và ngoài nước.

4.1.3.2 Kết quả hoạt động

Năm 2009, hoạt động chính của Công ty bao gồm quản lý quỹ và quản lý danh mục đạt doanh thu thuần trên 88 tỷ đồng, tăng gần 200% so với năm 2008. Về cơ cấu doanh thu, hoạt động quản lý quỹ mang lại 81,5 tỷ đồng, chiếm 92,61% tổng doanh thu của SSIAM. Hơn 6,8 tỷ đồng còn lại là doanh thu của mảng quản lý danh mục đầu tư.

Tổng giá trị tài sản thuộc quyền quản lý của SSIAM là 2.420 tỷ đồng, tăng xấp xỉ 4% so với cuối năm 2008.

Hoạt động quản lý quỹ:

Kết thúc năm 2009, giá trị tài sản ròng (NAV) của Quỹ Tầm nhìn SSI (SSIVF) đạt 11.800 đồng/ccq, tăng 25% so với mức 9.444 đồng/ccq vào cuối năm 2008 và vượt mức chỉ tiêu 10% của Ban đại diện Quỹ đặt ra. Quỹ SSIVF cũng thực hiện tạm ứng cổ tức 2009 với tỷ lệ 15% cho các nhà đầu tư quỹ. Kết quả này đạt được nhờ vào chiến lược đầu tư cẩn trọng, tập trung vào tính hiệu quả trong hoạt động và tiềm năng tăng trưởng dài hạn của các công ty được đầu tư. Quy trình phân tích và dự báo xu hướng thị trường một cách cẩn trọng đã giúp cho SSIAM có được những quyết định tốt nhất trong việc giải ngân và thanh lý tài sản khi mà thị trường chứng khoán Việt Nam năm 2009 trải qua những biến động khó lường.

Trong bối cảnh ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu khiến các nhà đầu tư nước ngoài vẫn đang tìm kiếm cơ hội đầu tư tại các nước an toàn, SSIAM đã nỗ lực hợp tác với Công ty Nhật Bản, Daiwa SMBC Capital, huy động thành công Quỹ đầu tư DSCAP-SSIAM Vietnam Growth Investment Fund LLC có trụ sở tại Cayman Islands quỹ nước ngoài duy nhất tại Việt Nam thành công trong năm 2009. Quỹ DSCAP-SSIAM có quy mô từ 50 triệu đến 100 triệu $US tại thời điểm đóng quỹ để đầu tư vào các công ty
chưa niêm yết có tiềm năng tăng trưởng cao tại Việt Nam. SSIAM là công ty đầu tiên được Bộ Kế hoạch và đầu tư cấp giấy phép đầu tư ra nước ngoài.

Dịch vụ quản lý danh mục, ngoài những khách hàng hiện tại, SSIAM thu hút thêm được một số khách hàng mới, với tổng số giá trị tài sản quản lý danh mục lên 320 tỷ đồng. Tổng mức giá trị tài sản ròng của các tài khoản quản lý vượt mức chỉ tiêu ban đầu đề ra. Các danh mục quản lý rất đa dạng từ ủy thác quản lý danh mục đến ủy thác chỉ định cho các tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước.

Doanh thu hoạt động Quản lý quỹ
(công ty SSIAM)

Đơn vị: tỷ đồng Việt Nam

4.1.3.3 Thành tựu nổi bật

- Tiếp tục kết quả nổi bật năm 2008, SSIVF đạt mức tăng trưởng 25%, thực hiện tạm ứng cổ tức năm 2009 với tỷ lệ 15%.
- SSIAM, hợp tác với Công ty Daiwa SMBC Capital (Nhật Bản), huy động thành công Quỹ đầu tư DSCAP-SSIAM Vietnam Growth Investment Fund LLC có trụ sở tại Cayman Islands
- Năm 2009, SSIAM là công ty đầu tiên nhận giấy phép đầu tư ra nước ngoài.

4.1.4 Sản phẩm 4: PHÂN TÍCH VÀ TƯ VẤN ĐẦU TƯ

4.1.4.1 Tổng quan dịch vụ

Trải qua một thời gian tìm kiếm và lựa chọn hướng đi chiến lược cho mình, cho đến nay Khối Phân tích & Tư vấn đầu tư SSI đã gây dựng được một hình ảnh danh tiếng trong giới tài chính, chứng khoán Việt Nam và các nhà đầu tư quốc tế, từng bước khẳng định vị thế hàng đầu trong lĩnh vực hoạt động.

SSI luôn đưa ra những sản phẩm nghiên cứu phân tích tốt nhất cho nhà đầu tư và đây cũng chính là dịch vụ giá trị gia tăng cốt lõi phục vụ các khách hàng tổ chức và cá nhân của công ty, đồng thời là thành phần cấu thành gói dịch vụ của Dịch vụ chứng khoán, Dịch vụ ngân hàng đầu tư và Quản lý Quỹ.

Các sản phẩm nghiên cứu phân tích của SSI bao gồm:

- *Báo cáo phân tích công ty* bao gồm báo cáo phân tích ban đầu và báo cáo cập nhật định kỳ hoặc theo từng sự kiện. Các sản phẩm này là yếu tố tạo nên sự khác biệt của SSI, thu hút đa số nhà đầu tư trong và ngoài nước.

- *Báo cáo phân tích thị trường:* tập trung phân tích, cập nhật diễn biến nền kinh tế vĩ mô, thị trường chứng khoán theo ngày/tuần/tháng.
- *Báo cáo SSI30:* tập hợp 30 công ty có vốn hóa thị trường lớn nhất và có tính đại diện nhất thành một bộ chỉ số, nhằm phân tích và dự đoán được diễn biến của toàn bộ thị trường.
- *Báo cáo Ngành (Sector Watch)*: Báo cáo được ra 2 lần trong một năm và đã gây được tiếng vang lớn trong giới tài chính trong và ngoài nước nhờ vào sự phân tích sâu sắc, quan điểm nhận định khách quan về triển vọng ngành, cũng như đưa ra các khuyến nghị để giúp khách hàng tổ chức và cá nhân có sự lựa chọn trong việc cơ cấu lại danh mục cho phù hợp với thị trường.

Và các báo cáo khác như Phân tích kỹ thuật, phân tích Due Diligent và các gói báo cáo theo đơn đặt hàng.

4.1.4.2 Kết quả kinh doanh

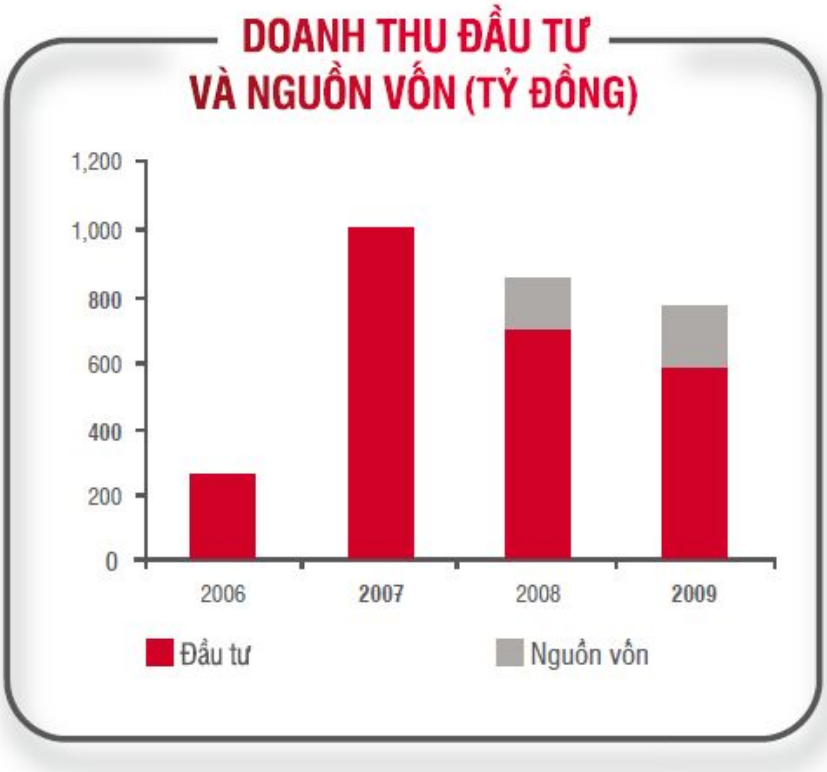
Đồng đầu tư và đồng hành với doanh nghiệp là chiến lược kinh doanh dài hạn của SSI. Danh mục đầu tư của SSI được phân bổ hợp lý giữa các công cụ thị trường tiền tệ, trái phiếu, trái phiếu chuyển đổi, cổ phiếu doanh nghiệp tư nhân, cổ phiếu OTC và cổ phiếu niêm yết. Mặc dù thu nhập đầu tư theo từng quý có thể biến động theo sự thay đổi của thị trường chứng khoán, nghiệp vụ đầu tư của SSI luôn đạt kết quả rất khả quan, mang lại lợi nhuận lớn cho các nhà đầu tư và cổ đông trong dài hạn.

Trong năm 2009 doanh thu thuần từ đầu tư và nguồn vốn đạt 776 tỷ, giảm 11% so với 2008.

Doanh thu đầu tư năm 2009 đạt 603 tỉ, chiếm 53% tổng doanh thu của SSI. Doanh thu 2009 giảm 14% so với năm 2008 chủ yếu từ tỷ lệ chi trả cổ tức giảm, danh mục đã thoái bớt 1 số lượng cổ phiếu và thay bằng 1 số cổ phiếu khác nên cổ tức mới trong năm được khấu trừ vào giá vốn, không ghi nhận doanh thu, giá trị trái tức cũng giảm do năm 2009, công ty đã thoái 1 tỷ trọng lớn danh mục đầu tư trái phiếu.

Doanh thu hoạt động đầu tư vốn năm 2009 đạt 172 tỷ đồng, tăng xấp xỉ 3% so với năm 2008, và đóng góp 26% vào tổng doanh thu của SSI. Tổng giá trị nguồn vốn SSI quản lý lên đến 7.000 tỷ đồng, tăng trưởng 29% so với năm 2008. Năm 2009, chúng tôi tiếp tục theo đuổi mục tiêu đảm bảo tính thanh khoản cho toàn hệ thống và đầu tư các công cụ lãi suất một cách hiệu quả, an toàn.

Bên cạnh hoạt động kinh doanh và quản lý thanh khoản, SSI còn cung cấp các dịch vụ cho khách hàng bao gồm các dịch vụ về trái phiếu (đấu thầu, bảo lãnh và môi giới), thu xếp vốn đầu tư và thiết kế các sản phẩm đầu tư vốn hiệu quả cho nhà đầu tư một cách linh hoạt.



4.1.4.3 Sự kiện nổi bật năm 2009

Trong năm 2009, Khối Phân tích & Tư vấn đầu tư, kết hợp với Khối Dịch vụ chứng khoán, Dịch vụ ngân hàng đầu tư, Khối Truyền thông tổ chức thành công các buổi hội thảo, tọa đàm cho các nhà đầu tư trong và ngoài nước.

Hội thảo "Gateway to Vietnam"

Diễn ra vào tháng 12 năm 2009 tại Hà Nội, "Gateway to Vietnam" do SSI kết hợp với Euromoney tổ chức, đã thu hút hơn 400 nhà đầu tư, các chuyên gia cao cấp của các tổ chức trong nước và quốc tế. Tại Hội thảo, SSI đã mang đến cho các nhà đầu tư những tham luận về tiến trình cổ phần hóa doanh nghiệp, cơ hội và kinh nghiệm đầu tư vào các doanh nghiệp Việt Nam, những phân tích và nhận định về kinh tế, thị trường chứng khoán Việt Nam. Cũng tại hội thảo này, SSI đã tổ chức các buổi gặp gỡ trực tiếp giữa Lãnh đạo cao cấp của 10 công ty hàng đầu tại Việt Nam, tạo điều kiện cho các nhà đầu tư hiểu rõ hơn về bộ máy quản lý cũng như định hướng, chiến lược phát triển của từng doanh nghiệp. "Gateway to Vietnam" đã gây tiếng vang lớn trong giới tài chính trong nước và quốc tế, trở thành sự kiện dấu ấn hàng năm của SSI.

Hội thảo "Thị trường chứng khoán Việt Nam – Thách thức và cơ hội"- tháng 09/2009

SSI tổ chức hội thảo này chủ yếu dành cho khách hàng cá nhân của SSI. Tại hội thảo, SSI đưa ra những nhận định về tình hình kinh tế và thị trường chứng khoán Việt Nam từ tháng 9 đến cuối năm 2009. Các chuyên gia nghiên cứu, phân tích của SSI trả lời những câu hỏi của nhà đầu tư liên quan đến thực trạng và triển vọng của các công ty niêm yết trên thị trường.

Hội thảo "SSI - Triển vọng ngành"

Diễn ra định kỳ 2 lần trong một năm (tháng 3 và tháng 7) với mục tiêu tập trung đưa ra những phân tích, đánh giá, nhận định các cổ phiếu phân chia theo ngành, đồng thời đưa ra các khuyến nghị giúp cho các nhà đầu tư trong và ngoài nước có những định hướng tốt trong chiến lược đầu tư của bản thân.

QUẢN LÝ RỦI RO

- *Các yếu tố rủi ro có thể ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh*

Trong quá trình hoạt động kinh doanh có rất nhiều yếu tố rủi ro vốn là đặc thù của ngành dịch vụ tài chính có thể gây ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của Công ty. Dưới đây là tóm lược các yếu tố rủi ro chính:

- **Rủi ro thị trường:**

Thị trường tài chính nói riêng và nền kinh tế nói chung thường xuyên biến động dưới tác động của nhiều yếu tố gồm cả các yếu tố nội tại của thị trường, cũng như do các thay đổi trong chính sách tài khoá, tiền tệ và các chính sách điều tiết thị trường của Chính phủ. Những thay đổi này được thể hiện qua biến động trong các yếu tố như mặt bằng lãi suất, tỷ giá hối đoái, mức độ chấp nhận rủi ro, thanh khoản của thị trường, mức độ sẵn có của tín dụng, chi phí giá vốn… v.v, khiến giá trị của các khoản đầu tư tài chính cũng biến động theo. Hoạt động đầu tư của Công ty vào chứng khóan và các sản phẩm đầu tư không tránh khỏi các rủi ro do giảm giá đầu tư. Rủi ro này sẽ tiếp tục phát sinh trong tương lai do mức độ biến động của thị trường tăng lên kèm theo tính thanh khoản bị suy giảm.

- **Rủi ro tín dụng:**

Công ty cũng chịu rủi ro phát sinh các khoản lỗ liên quan đến tín dụng trong trường hợp các cá nhân, đối tác hoặc tổ chức phát hành mất khả năng hoặc không sẵn sàng thực hiện trách nhiệm chi trả theo hợp đồng đã thoả thuận. Rủi ro xảy ra khi khách hàng, đối tác gặp khó khăn tài chính và khi giá trị của chứng khoán Công ty nắm giữ làm tài sản thế chấp bị sụt giảm. Rõ ràng nếu Công ty phát sinh nhiều khoản lỗ do yếu tố rủi ro này, khả năng sinh lời của Công ty sẽ bị ảnh hưởng.

- **Rủi ro thanh khoản:**

Rủi ro thanh khoản xảy ra khi Công ty mất khả năng thực hiện trách nhiệm trả các khoản nợ ngắn hạn thông qua việc vay thêm hoặc thanh lý các tài sản có thể dễ dàng chuyển thành tiền mặt. Khả năng thanh khoản của Công ty có thể bị suy yếu trong trường hợp Công ty không thể phản ứng kịp với những biến cố của thị trường nói chung hoặc của thị trường cho một loại tài sản cụ thể nào đó nói riêng. Ngoài ra, nếu rất nhiều công ty khác cũng đang muốn bán cùng một loại tài sản với công ty tại cùng một thời điểm, khả năng thanh lý tài sản để tạo thanh khoản của Công ty cũng sẽ bị ảnh hưởng.

- **Rủi ro vận hành:**

Hoạt động kinh doanh của Công ty cũng bị ảnh hưởng lớn bởi các sự cố về vận hành hoặc do các sự kiện không thuận lợi xảy ra ngoài dự tính. Các rủi ro này bao gồm: nguy cơ trộm cắp hoặc lừa đảo, nhân viên có hành vi kinh doanh không hợp lệ, thực hiện giao dịch trái phép, cũng như lưu trữ, đánh giá và hạch toán giao dịch sai nguyên tắc. Những rủi ro này có thể khiến Công ty phải gánh chịu các khoản lỗ tài chính, thậm chí dẫn đến việc hoạt động kinh doanh bị gián đoạn, mất khả năng thực hiện trách nhiệm đối với khách hàng, chịu sự can thiệp từ chính quyền, uy tín của Công ty do vậy sẽ bị ảnh hưởng rất lớn. Khả năng phát sinh lỗ còn có thể xảy ra nếu công ty không thể đánh giá một cách chuẩn xác từ đó tìm cách giảm thiểu các yếu tố rủi ro khá thường trực với hoạt động của Công ty như đã vừa nêu: gồm có rủi ro thị trường, rủi ro tín dụng, rủi ro thanh khoản và rủi ro vận hành.

- *Quản lý rủi ro*

- Chấp nhận rủi ro là một trong những yếu tố cơ bản đối với ngành nghề kinh doanh của công ty. Từng Giám đốc bộ phận có trách nhiệm quản lý các loại rủi ro đặc thù đối với từng mảng hoạt động kinh doanh thuộc thẩm quyền của mình. Đồng thời, trên phạm vi toàn công ty, chúng tôi cũng luôn không ngừng củng cố hệ thống quản trị rủi ro nhằm đảm bảo tính rõ ràng, dễ hiểu trong các khái niệm, qui định được đặt ra liên quan đến mức độ chấp nhận rủi ro của công ty. Các Giám đốc bộ phận trong công ty thường xuyên tiến hành thẩm định lại các yếu tố rủi ro về tín dụng, thị trường và thanh khoản để tối thiểu hoá các khoản lỗ phát sinh từ những nguy cơ rủi ro này, sao cho chúng không được vượt quá một mức độ hợp lý hoặc mức đã được xác định trước trong các kịch bản kinh doanh đã đặt ra.
- Chúng tôi đã thiết lập hệ thống kiểm soát nội bộ hoàn chỉnh đáp ứng quy định của pháp luật với các nhân viên kiểm soát nội có đủ kinh nghiệm, trình độ cần thiết. Hệ thống kiểm soát nội bộ luân phiên kiểm tra hoạt động của các bộ phận trong công ty nhằm hạn chế thấp nhất các yếu tố gây ra rủi ro về vận hành. Kết quả kiểm soát nội bộ được báo cáo trực tiếp lên Tổng Giám đốc, Hội đồng quản trị để khắc phục ngay các lỗ hổng.
- Việc giáo dục ý thức tuân thủ pháp luật, tuân thủ quy định nội bộ được coi trọng và tiến hành thường xuyên. Bộ phận Nhân sự và Luật, Kiểm soát nội bộ định kỳ ra các Bản tin pháp luật phát hành trong nội bộ Công ty, tổ chức các buổi trao đổi, cập nhật, bổ sung kiến thức về luật.

4.2 PHÂN TÍCH MA TRẬN SWOT.

Điểm mạnh **(S)**	***Điểm yếu*** **(W)**
+ Có sứ mệnh – tầm nhìn rõ ràng, nhất quán. Luôn đặt yếu tố con người lên hàng đầu trong chiến lược phát triển của Cty. + Tình hình tài chính lành mạnh, các chỉ số tài chính khá tốt. + Cơ sở hạ tầng công nghệ thông tin hiện đại + Có nhiều khách hàng là các tổ chức lớn. + Dẫn đầu thị trường về giá trị môi giới trên sàn HOSE + Đã thiết lập được hệ thống kiểm soát nội bộ hoàn chỉnh đáp ứng quy định của pháp luật với các nhân viên kiểm soát nội có đủ kinh nghiệm, trình độ cần thiết nhằm hạn chế thấp nhất các yếu tố rủi ro về vận hành.	+ Trong cơ cấu doanh thu thì hoạt động đầu tư có rủi ro lớn vẫn chiếm tỷ trọng cao nhất (trên 73% doanh thu trong năm 2007, 2008). + Phát triển một cách thận trọng, quá chú trọng công tác Quản lý rủi ro có thể làm mất đi cơ hội kinh doanh.
Cơ hội **(O)**	***Thách thức*** **(T)**
+ Với đà tăng trưởng của thị trường CK được đánh giá là nhanh nhất khu vực ASEAN hiện nay cộng với việc còn tương đối ít đối thủ nước ngoài cạnh tranh sẽ tạo cơ hội phát triển tốt cho các Cty CK VN. + Tiêu dùng nội địa là động lực tăng trưởng trong thời gian tới.	+ Theo lộ trình WTO, sau ngày 7/11/2011, VN sẽ phải mở cửa đối với lĩnh vực chứng khoán, cho phép thành lập CTCK 100% vốn nước ngoài. Đây là một thách thức lớn đối với các CTCK trong nước khi mà chênh lệch về tiềm lực vốn, năng lực quản lý giữa các CTCK VN và CTCK nước ngoài là khá cách biệt. + Các quy định về quản lý thị trường, quản lý giao dịch còn lỏng lẻo. + Nền kinh tế của VN đang trên đà hồi phục nhưng những thách thức về mặt vĩ mô vẫn luôn tiềm ẩn. + Cạnh tranh gay gắt từ các đối thủ hiện tại có thế mạnh về công nghệ, chấp nhận cung cấp đòn bẩy tài chính ở mức cao: CK Thăng Long; CK Sacombank… + Yêu cầu ngày càng cao của khách hàng về các dịch vụ "chất xám" và giá trị gia tăng.

Kết hợp SO	***Kết hợp WO***
+ Tiếp tục mở rộng quy mô vốn, mạng lưới hoạt động để chiếm lĩnh thị phần. + Tăng cường đầu tư nâng cao trình độ cho đội ngũ công nhân viên để đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của khách hàng. + Đầu tư hạ tầng CNTT song song với nâng cao chất lượng đội ngũ nhân viên để tăng khả năng xử lý, tăng khả năng cung ứng dịch vụ cho khách hàng.	Với việc mở rộng quy mô hoạt động, chiếm lĩnh thị phần thì sẽ gián tiếp làm giảm tỷ trọng doanh thu từ hoạt động đầu tư xuống & làm tăng tỷ trọng dịch vụ chứng khoán..
Kết hợp ST	***Kết hợp WT***
Nâng cao chất lượng dịch vụ, đặc biệt chú trọng việc cung cấp các dịch vụ giá trị gia tăng để cạnh tranh tốt hơn.	Chú trọng công tác Quản lý rủi ro có thể làm giảm hậu quả từ các rủi ro tiềm ẩn do môi trường kinh tế vĩ mô mang lại.

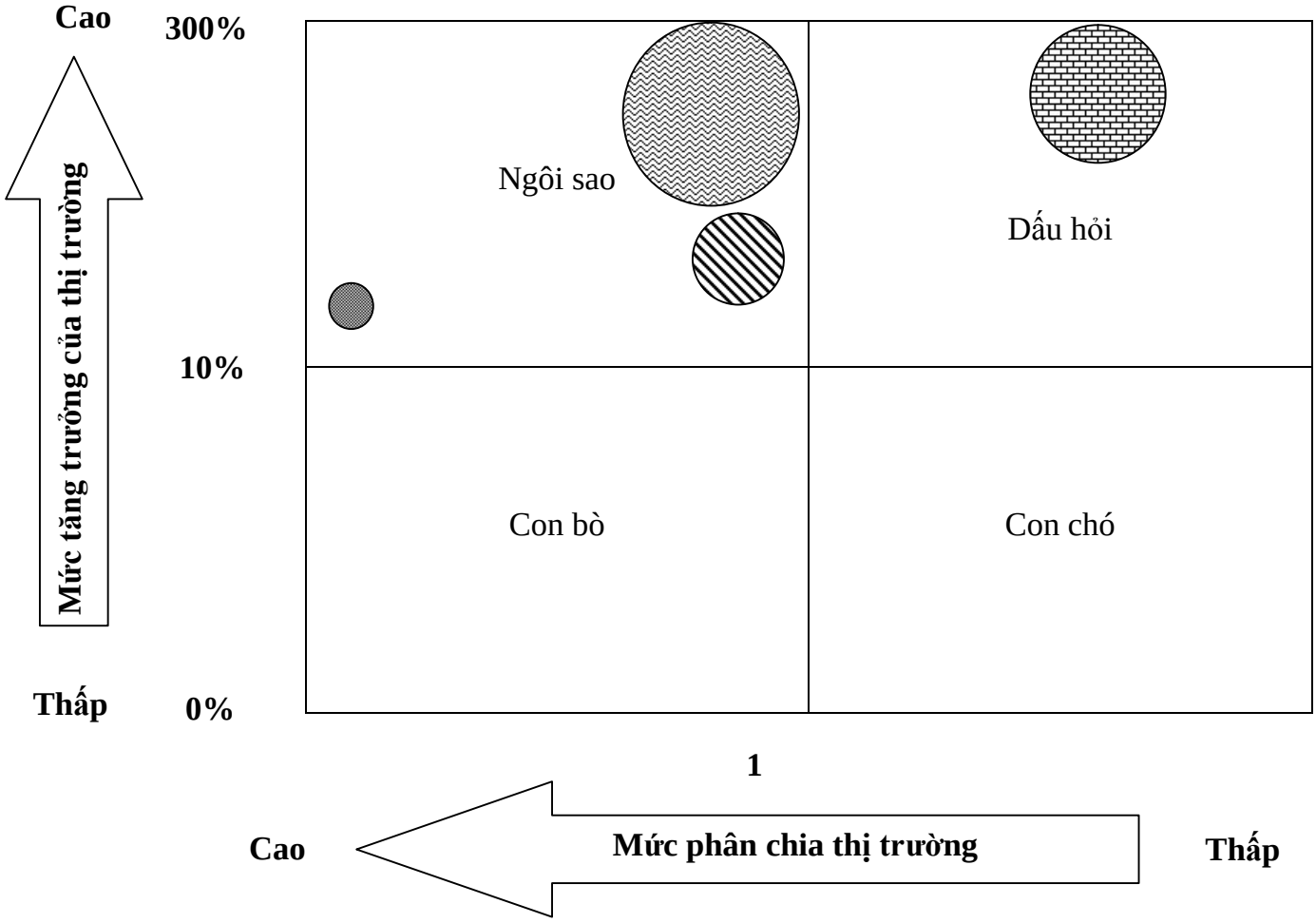
4.3 MA TRẬN BCG.

Cơ sở dữ liệu thiết lập ma trận (doanh thu của 3 Cty Chứng khoán lớn nhất trên sàn HOSE và sàn HNX trong 06 tháng đầu năm 2010):

Đơn vị tính: tỷ đồng

Tên Cty	**Cty CP CK Sài Gòn (SSI)**	**Cty CP CK Sài Gòn Thương Tín (SBS)**	**Cty CP CK NHNo & PTNT (AGR)**	**Tốc độ tăng trưởng doanh thu so với cùng kỳ năm 2009 (của SSI)**
Doanh thu 6 tháng năm 2010. Trong đó:	831,37	607,26	799,44	174%
Doanh thu Dịch vụ chứng khoán	123,33	122,36	29,17	104%
Doanh thu từ Dịch vụ Quản lý quỹ	19,20	-	-	49,6%
Doanh thu từ Dịch vụ NH đầu tư	469,26	465,00	272,66	172%
Doanh thu từ Dịch vụ Phân tích & tư vấn đầu tư	219,58	19,90	497,61	278%

Ma trận BCG đối với các sản phẩm, dịch vụ của SSI.



Chú thích:

	Tên dịch vụ cung cấp	Tốc độ tăng trưởng so với cùng kỳ năm trước	Mức phân chia thị trường
	Dịch vụ Quản lý quỹ	49,6%	KXĐ
	Dịch vụ NH Đầu tư	172%	1,01
	Dịch vụ Chứng khoán	104%	1,08
	Dịch vụ khác	278%	0,44

4.4 CHIẾN LƯỢC CHUNG CỦA CTY

a. *Ngắn hạn*: Thực hiện các biện pháp đồng bộ để giữ vững vị trí hàng đầu trên các mảng nghiệp vụ: tìm kiếm sản phẩm; dịch vụ; giải pháp phù hợp với thị trường đồng thời kết hợp với hoạt động đầu tư có chiều sâu vào nhân lực và hệ thống.

b. *Dài hạn*: Tiếp tục phát triển các thế mạnh cốt lõi với tư cách nhà tư vấn, nhà môi giới, nhà tạo lập thị trường; nhà quản lý tài sản và tổ chức đồng đầu tư với cơ cấu doanh thu cân đối giữa các mảng nghiệp vụ.

4.5 CHIẾN LƯỢC CHUNG CỦA TỪNG SBU

Trong phần tiểu luận này, chúng tôi chỉ đề cập đến 2 sản phẩm sau:

- Sản phẩm 1: Dịch vụ chứng khoán
- Sản phẩm 2: Dịch vụ Ngân hàng đầu tư

4.5.1 Dịch vụ chứng khoán

- Củng cố hệ thống chuẩn mực, nhất quán về thái độ và phong cách phục vụ của nhân viên.

- Tăng cường đào tạo kỹ năng môi giới và tư vấn cho khách hàng của nhân viên.

- Nâng cấp hệ thống giao dịch điện tử, xây dựng thêm hệ thống web trading thay thế cho smart trading hiện tại.

- Đặt mục tiêu giữ vững vị thế công ty môi giới tốt nhất: đảm bảo tuân thủ pháp luật, bảo vệ nhà đầu tư, hỗ trợ nhà đầu tư giảm thiểu rủi ro trong đầu tư.

- Giữ vững vị trí dẫn đầu về thị phần môi giới khách hàng nước ngoài.

4.5.2 Dịch vụ Ngân hàng đầu tư

- Ngoài sản phẩm truyền thống, SSI hướng tới cung ứng cho khách hàng các nhóm giải pháp đồng bộ và đa dạng trên cơ sở nghiên cứu, hiểu biết sâu sắc nhu cầu của khách hàng.

- SSI tập trung cung cấp các sản phẩm M&A, tái cấu trúc, trái phiếu chuyển đổi doanh nghiệp.

- Thúc đẩy tìm kiếm các cơ hội hợp tác với các đối tác trong và ngoài nước nhằm mở rộng mạng lưới cung cấp dịch vụ ngân hàng đầu tư, đa dạng hóa đối tượng khách hàng, đặc biệt là khách hàng doanh nghiệp và tập đoàn tư nhân.

- Định hướng tăng cường các khoản đầu tư dài hạn, có mức tăng trưởng cao, đồng thời duy trì một hạn mức đầu tư ngắn hạn để tận dụng cơ hội thị trường.

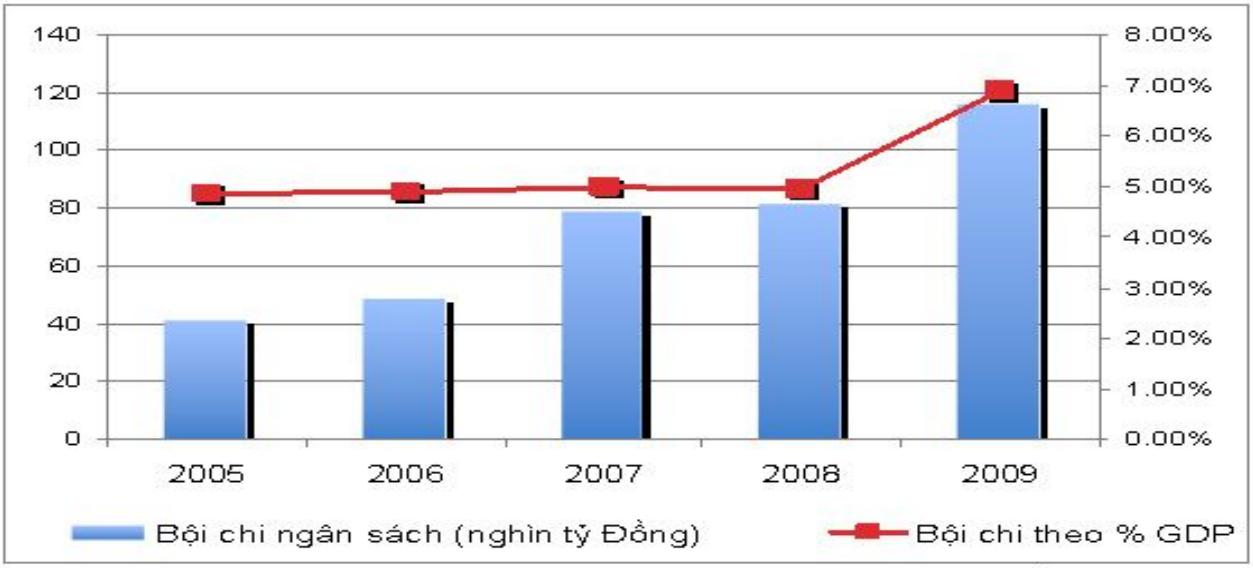
- Tiếp tục nhằm tới các doanh nghiệp có hoạt động cơ bản tốt, mang tính bền vững, có tỷ lệ tăng trưởng cao.

- Triển khai thêm một số sản phẩm kinh doanh vốn, các sản phẩm phái sinh, đa dạng hóa các công cụ lãi suất.

CHƯƠNG 5
PHÂN TÍCH CHI TIẾT CHIẾN LƯỢC CỦA CÁC SBU

5.1 MỘT SỐ CHỈ SỐ KNH TẾ CỦA VIỆT NAM GIAI ĐOẠN 2005-2009

Bội chi ngân sách 2005-2009



Nguồn: Bộ Tài chính

Hoạt động xuất nhập khẩu của Việt Nam thời kỳ 2006-2009

Năm	2006	2007	2008	Ước 2009
Xuất khẩu	39,82	48,56	62,68	56,5
Nhập khẩu	44,89	62,76	80,71	67,5
Cán cân thương mại	-5,06	-14,2	-18,02	-11,0

Nguồn: Tổng cục Thống kê và Báo cáo của Chính phủ về tình hình kinh tế - xã hội năm 2009 và kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội năm 2010

Dự báo kinh tế Việt Nam 2010 của VEPR

Năm	Lạm phát	GDP	Tăng trưởng
2006	7,5%	425.372	8,23%
2007	8,3%	461.443	8,48%
2008	23%	489.833	6,15%
2009 (*)	6,9%	515.909	5,32%
2010 (1)	8,5%	548.360	6,29%
2010 (2)	10,5%	551.321	6,86%

Đơn vị tính GDP: tỷ đồng, giá cố định 1994
Nguồn: Số liệu 2005 - 2009 của Tổng cục Thống kê

Các chỉ số về GDP theo tỷ giá

Năm	GDP theo tỷ giá (tỷ USD)	GDP tỷ giá theo đầu người (USD)	Tăng trưởng
2007	71,4	823	8,5%
2008	89,83	1024	6,2%
2009	92,84	1040	5,3%
2010			6,5%*

(*) - *Dự kiến của Chính phủ Việt Nam*

Đầu tư trực tiếp nước ngoài

Năm	FDI đăng ký (tỷ USD)	FDI giải ngân (tỷ USD)
2007		8
2008	71,7	11,5
2009	21,48	10
2010 (dự kiến)	22 – 25	11

Các chỉ số về xuất nhập khẩu

Năm	Xuất khẩu (tỷ USD)	Nhập khẩu (tỷ USD)	Thâm hụt (tỷ USD)
2007	48,38	60,83	-12,45
2008	63,0	80,5	-17,5
2009	56,58	68,83	-12,25
2010			-17*

(*) - *Dự kiến của Chính phủ Việt Nam*

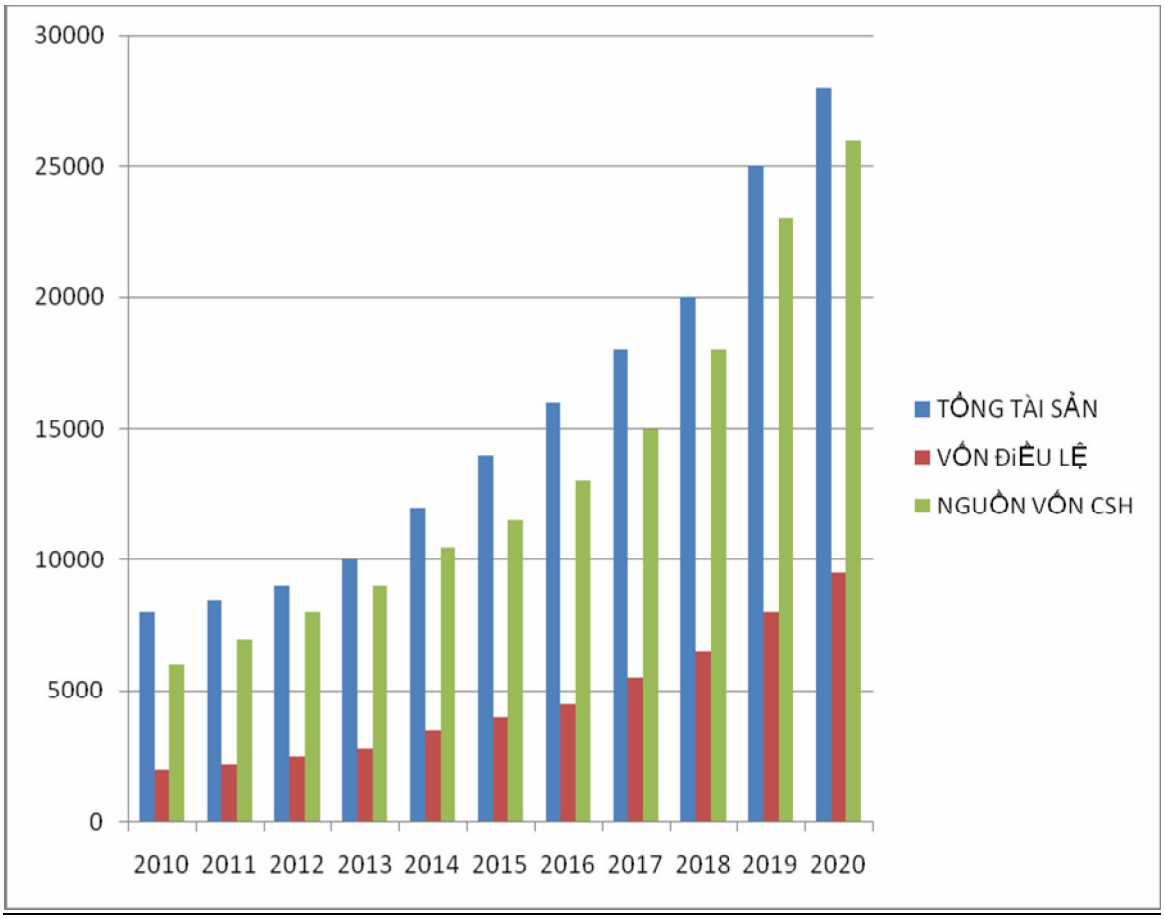
Báo cáo kết quả lợi nhuận SSI năm 2009

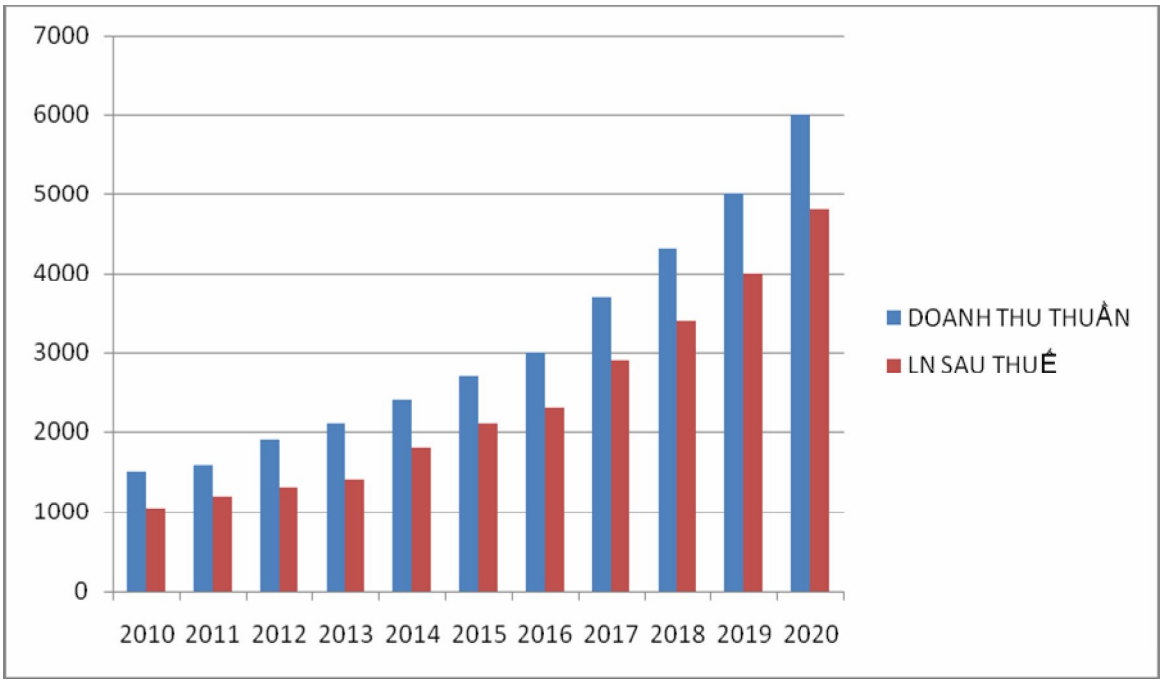
STT	CHỈ TIÊU	SỐ TIỀN (VNĐ)
1	Doanh thu thuần HĐKD	1.121 tỷ
2	Chi phí HĐKD	233,4 tỷ
3	Lãi từ công ty liên kết	68,2 tỷ
4	Tổng lợi nhuận trước thuế	955,8 tỷ
5	Lợi nhuận sau thuế	804 tỷ
6	EPS	5.360 đ/cp

Kế hoạch lợi nhuận SSI năm 2010

STT	CHỈ TIÊU	SỐ TIỀN (VNĐ)
1	Doanh thu thuần HĐKD	1.524 tỷ
2	Chi phí HĐKD	400 tỷ
3	Lãi từ công ty liên kết	76 tỷ
4	Tổng lợi nhuận trước thuế	1.200 tỷ

5.2 MỘT SỐ CHỈ TIÊU KẾ HOẠCH CỦA SSIGIAI ĐOẠN 2010-2020 (TỶ VNĐ)

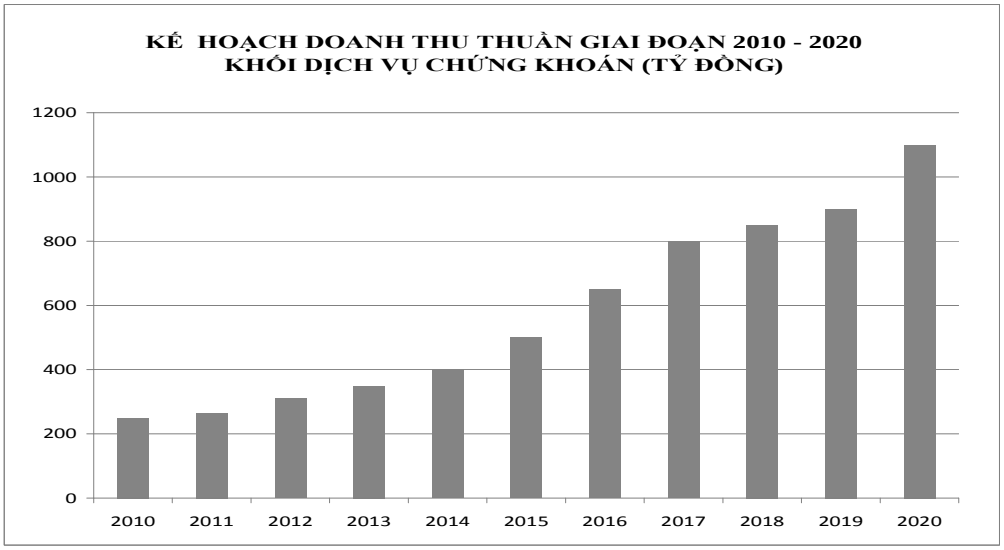




5.3 CHI TIẾT CHIẾN LƯỢC KINH DOANH CHO TỪNG SBU GIAI ĐOẠN 2010 – 2020

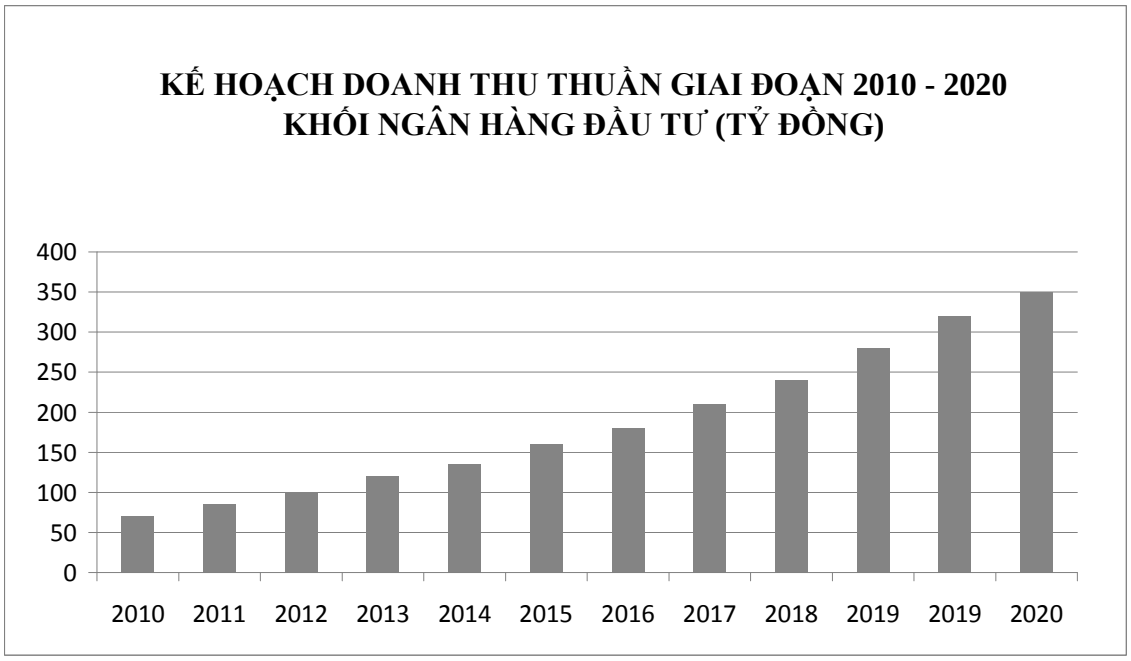
Sản phẩm Dịch vụ chứng khoán

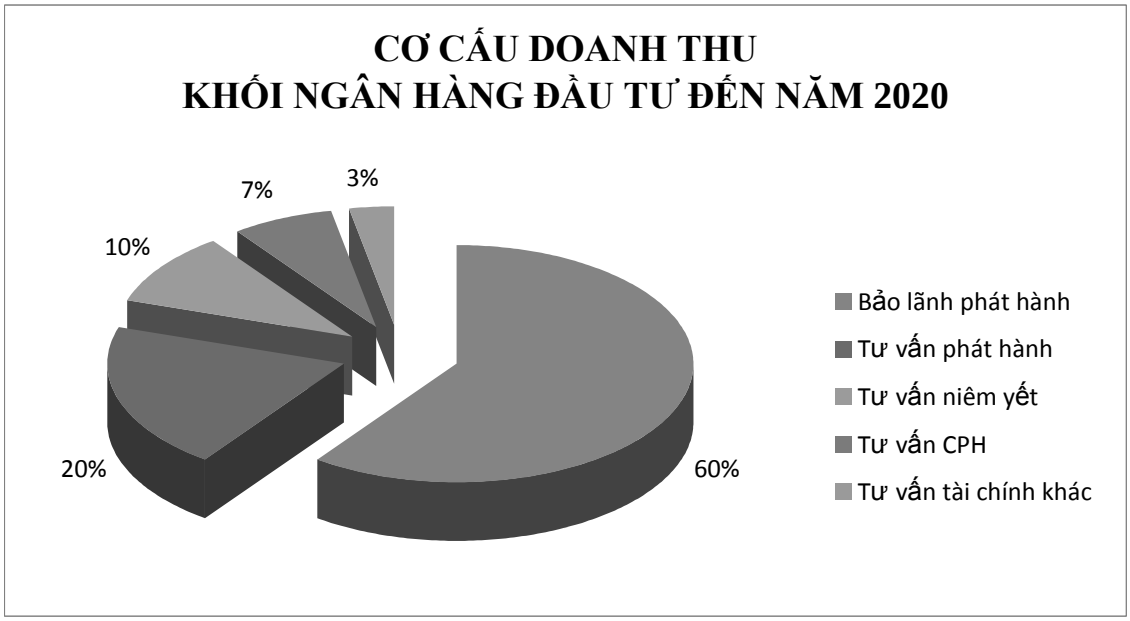
- Giữ vững vi trí số 1 về thị phần môi giới trong nước (năm 2020: doanh thu thuần thuần: 1.100 tỷ đồng) và nước ngoài (20% - 30%)
- Phấn đấu đến 2020 tổng số tài khoản đạt hơn 100.000 tài khoản. Tập trung vào những khách hàng cá nhân lớn, khách hàng tổ chức trong và ngoài nước, cụ thể là các định chế tài chính lớn, các quỹ đầu tư nước ngoài, các môi giới tổ chức nước ngoài, các ngân hàng lưu ký toàn cầu.
- SSI không ngừng mở rộng mạng lưới hoạt động kinh doanh trên khoảng 30 tỉnh thành phố lớn tại Việt Nam. Hiện nay, với hai chi nhánh mới tại Nha Trang và Quảng Ninh, SSI nâng tổng số lên 13 văn phòng, chi nhánh giao dịch.
- Chính sách chăm sóc khách hàng là một trọng tâm SSI phải thực hiện trong giai đoạn 2010-2020. Ngoài sự phối hợp chặt chẽ giữa các khối nội bộ, SSI còn kết hợp với các tổ chức niêm yết lớn, các định chế tài chính quốc tế để tổ chức nhiều buổi hội thảo nhận định tình hình kinh tế nói chung và thị trường chứng khoán trong và ngoài nước, cơ hội đầu tư cho các khách hàng của SSI. Thường xuyên cung cấp kịp thời và hữu hiệu các thông tin phân tích, thông tin thị trường đến khách hang: ngày, tuần, tháng, quý và luôn được khách hàng đánh giá cao.
- Công nghệ thông tin được khẳng định là một thế mạnh của SSI trong chiến lược phát triển. SSI sẽ giới thiệu đến nhà đầu tư Trung tâm dịch vụ khách hàng, áp dụng công nghệ hiện đại nhất trên thị trường hiện nay. Với dịch vụ SMS, SmartTrading, SSI không ngừng nâng cấp tính năng hiện đại, giao diện dễ sử dụng
- Tiếp tục duy trì phong cách phục vụ chuyên nghiệp với các đội môi giới chuyên trách khách hàng nói được các thứ tiếng Anh, Nhật, Hàn Quốc, Hoa…
- Bắt đầu và tiếp tục triển khai chính sách khách hàng linh hoạt, tăng cường cung cấp các dịch vụ sản phẩm hỗ trợ tài chính cho khách hàng.
- Xây dựng bộ phận Nghiên cứu và phát triển thị trường để hỗ trợ xây dựng sản phẩm và quy trình sản phẩm chuyên nghiệp và sáng tạo.



Sản phẩm Dịch vụ Ngân hàng đầu tư

- Quyết tâm giữ vững lợi thế số 1 của dịch vụ Bảo lãnh phát hành, năm 2009 chiếm 77,05% tổng cơ cấu doanh thu của Dịch vụ Ngân hàng đầu tư. Thị trường chứng khoán Việt Nam trong giai đoạn sơ khai nên nhu cầu về dịch vụ này rất lớn từ các cty trong nước cũng như ngoài nước.
- Với đội ngũ cán bộ năng lực chuyên môn cao, hiểu biết sâu sắc về nhu cầu và chiến lược của khách hàng, khối Dịch vụ Ngân hàng đầu tư SSI tiếp tục khẳng định vị thế dẫn dắt thị trường. Chính vì vậy, chiến lược đến năm 2020, SSI đi sâu vào chất lượng và sự phù hợp của sản phẩm đối với thị trường, đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ nhằm đáp ứng tối đa thị hiếu của nhà đầu tư.
- Quá trình hội nhập quốc tế diễn ra ngày càng sâu rộng, môi trường cạnh tranh ngày càng khốc liệt, dịch vụ tư vấn mua bán & sáp nhập (M&A) sẽ phát triển mau chóng và khốc liệt. Vì thế, SSI sẽ xây dựng đội ngũ cán bộ có năng lực chuyên môn cao, hiểu biết sâu sắc về từng lĩnh vực cụ thể nhằm hoàn thành tốt công tác M&A và khẳng định vị thế.
- Trên thị trường chứng khoán Việt Nam, SSI đã thực hiện thành công nhiều dự án phát hành cổ phiếu cũng như các công cụ tài chính khác để huy động vốn cho rất nhiều công ty, kể cả các công ty niêm yết và chưa niêm yết qua nhiều hình thức phát hành riêng lẻ, đấu giá, phát hành công chúng. Thị trường chứng khoán Việt Nam còn non trẻ và chủ trương của Chính phủ đang thúc đẩy cổ phần hóa các doanh nghiệp nhà nước, nên dư địa này còn rất lớn.
- SSI xác định sẽ là nhà tư vấn dịch vụ hàng đầu của rất nhiều các doanh nghiệp quốc doanh và ngoài quốc doanh, doanh nghiệp trong nước và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài thuộc các bộ, ngành và lĩnh vực khác nhau.




CƠ CẤU DOANH THU
KHỐI NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ ĐẾN NĂM 2020
3%
7%
10%
20%
60%
Bảo lãnh phát hành
Tư vấn phát hành
Tư vấn niêm yết
Tư vấn CPH
Tư vấn tài chính khác

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Quản trị chiến lược (dùng cho các lớp cao học quản trị kinh doanh và giám đốc điều hành doanh nghiệp_CEO) của TS. Hoàng Lâm Tịnh.
2. Lợi thế canh tranh của Michael E. Porter
3. Bản cáo bạch của Công ty CP chứng khoán Sài Gòn – SSI
4. Báo cáo thường niên 2009 của Công ty CP chứng khoán Sài Gòn – SSI
5. Báo cáo tình hình hoạt động kinh doanh Công ty CP chứng khoán Sài Gòn – SSI, tháng 4/2010
6. Trang web Công ty CP chứng khoán Sài Gòn – SSI: http://www.ssi.com.vn