

Hà Nội, ngày 25 tháng 02 năm 2011

BÁO CÁO
VỀ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2010 VÀ KẾ HOẠCH HOẠT
ĐỘNG NĂM 2011

Tại kỳ họp Đại hội đồng cổ đông thường niên tháng 2 năm 2011

PHẦN I: TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA VNS TRONG NĂM 2010

I. Tình hình thị trường chứng khoán Việt Nam năm 2010:

- Cuối năm 2009 các chuyên gia chứng khoán nhận định khá lạc quan về thị trường chứng khoán Việt Nam, trái với những dự báo năm 2010 thị trường chứng khoán đã gặp nhiều khó khăn và là năm thất vọng với giới đầu tư khi các chỉ số đều sụt giảm so với năm 2009 mặc dù GDP của nền kinh tế tiếp tục tăng trưởng, đạt và vượt mục tiêu đề ra.

- 6 tháng đầu năm 2010 là giai đoạn lạc quan của thị trường khi các chỉ số đạt được các mức cao nhất trong năm (VN-Index đạt 549 điểm và HNX-index đạt 187,2 điểm). Nửa cuối năm là giai đoạn khó khăn của thị trường khi nền kinh tế xuất hiện những bất ổn như: lạm phát gia tăng, tỷ giá cao, thâm hụt thương mại, thâm hụt ngân sách ngày càng lớn, lãi suất tăng mạnh ... trái phiếu chính phủ bị hạ bậc tín nhiệm. Việc điều hành chính sách tiền tệ của NHNN và chính sách tài khóa của Bộ tài chính thiếu sự phối hợp và nhất quán đã làm nhà đầu tư mất đi niềm tin. Ngoài ra thị trường bị tác động mạnh bởi nguồn cung lớn từ các cổ phiếu niêm yết mới và phát hành thêm đồng thời những khó khăn về thanh khoản của hệ thống ngân hàng làm cho dòng tiền đổ vào thị trường ngày càng thu hẹp. Chỉ số VN-index vào tháng 8 và tháng 11 đã hai lần giảm về mức đáy 420 điểm, chỉ số HNX-index giảm thấp nhất trong vòng 18 tháng xuống mức 97,44 điểm vào tháng 11 và thanh khoản toàn thị trường giảm sút mạnh. Kết thúc năm 2010, thị trường chứng khoán Việt Nam là một trong số ít thị trường không tăng trưởng ở châu Á chịu sự suy giảm và đi ngược với xu hướng thị trường thế giới.

- Mặc dù thị trường không thuận lợi nhưng năm 2010 là năm kinh doanh thắng lợi của Công ty chứng khoán VNS với mức tăng trưởng về doanh thu một số mảng hoạt động và lợi nhuận tương đối ấn tượng.

II. Các hoạt động kinh doanh của VNS trong năm 2010:

1. Hoạt động môi giới chứng khoán niêm yết và phát triển khách hàng:

Công ty tiếp tục xác định hoạt động tư vấn, chăm sóc và thu hút khách hàng là một trong các hoạt động trọng tâm của Công ty trong năm 2010. Công ty đã hoàn thiện quy trình góp vốn hợp tác đầu tư (HTĐT) chứng khoán NY với khách hàng, nâng cao chất lượng dịch vụ, đơn giản hóa thủ tục hồ sơ nhưng vẫn đảm bảo an toàn tài chính. Công ty tiếp tục triển khai một số các hoạt động với mục tiêu gắn kết khách hàng với VNS và gia tăng hơn nữa doanh thu phí môi giới như: tổ chức các buổi hội thảo hàng tuần cho Nhà đầu tư; phân loại khách hàng và phân công Broker trực tiếp chăm sóc, tư vấn cho khách hàng thường xuyên; tổ chức các buổi giao lưu với khách hàng...

Tính đến 31/12/2010 Số lượng tài khoản khách hàng đạt 10.210 tài khoản, số lượng tài khoản mở mới trong năm 2010 đạt 2.458 tài khoản trong đó có nhiều tài khoản của các tổ chức kinh tế. Mặc dù thị trường gặp nhiều khó khăn và suy giảm so với năm 2009 nhưng

doanh thu môi giới chứng khoán niêm yết năm 2010 vẫn đạt 17,8 tỷ đồng, phí giao dịch thu được bình quân đạt 70 triệu đồng/ngày tương đương với doanh số giao dịch khoảng 30 tỷ đồng/ngày, thị phần môi giới của Công ty đạt 1,4% về khối lượng giao dịch và 1,5% về giá trị giao dịch toàn thị trường.

Trong năm 2010 Công ty tiếp tục mở rộng mạng lưới giao dịch trên cơ sở nâng cấp 03 đại lý thành các Chi nhánh tại thành phố Thanh Hóa, Biên Hòa và Nghệ An nhằm đẩy mạnh hoạt động môi giới và nâng cao hơn nữa thương hiệu VNS.

2. Hoạt động đầu tư tự doanh, góp vốn

Trong năm 2010 thị trường chứng khoán mặc dù dần từng bước hồi phục nhưng vẫn còn tồn tại nhiều khó khăn, Công ty đã định hướng không đẩy mạnh hoạt động tự doanh mà chú trọng vào hoạt động đầu tư góp vốn vào các doanh nghiệp chưa niêm yết hoạt động kinh doanh có hiệu quả. Thông qua mối quan hệ sâu rộng của HĐQT trong nền kinh tế, Công ty đầu tư góp vốn và quyền góp vốn vào một số Công ty chưa niêm yết và đã mang lại hiệu quả ngay trong năm với kết quả tương đối ấn tượng góp phần vào việc hoàn thành chỉ tiêu lợi nhuận năm 2010 của Công ty.

Đối với hoạt động tự doanh chứng khoán niêm yết, công ty đã chủ động cơ cấu lại danh mục đầu tư cổ phiếu niêm yết, đầu tư khi có cơ hội, tiếp tục thanh lý và thoái đầu tư một số mã cổ phiếu không hiệu quả thu tiền mặt về để sử dụng cho hoạt động đầu tư góp vốn và hoạt động góp vốn HTĐT với khách hàng nhằm đảm bảo an toàn vốn cho Công ty.

3. Tư vấn tài chính

Năm 2010 là năm VNS tiếp tục được SCIC lựa chọn là một trong một số ít các công ty chứng khoán được phép cung cấp dịch vụ tư vấn bán đấu giá cổ phần của SCIC tại các doanh nghiệp mà SCIC thoái vốn. Chỉ tính riêng năm 2010, Công ty đã triển khai bán đấu giá thành công cho 38 doanh nghiệp của SCIC với tổng giá trị hợp đồng đã thực hiện thành công với SCIC đạt 1,2 tỷ đồng.

Trong năm Khối tư vấn đã thanh lý Hợp đồng tư vấn tái cấu trúc doanh nghiệp cho Tổng Công ty Cao su Đăk Lăk với doanh thu hơn 1,1 tỷ đồng và đang tiếp tục đàm phán những hợp đồng mới trong lĩnh vực tái cấu trúc và mua bán sáp nhập.

Ngoài ra, các hoạt động tư vấn truyền thống vẫn được Khối tư vấn triển khai thực hiện tốt như: tư vấn phát hành; tư vấn niêm yết; quản lý sổ cổ đông....

4. Hoạt động tài chính kế toán

Hoạt động tài chính kế toán đã thực hiện tốt các nhiệm vụ chính của công tác tài chính kế toán theo đúng quy định của pháp luật và định hướng phát triển của Công ty. Thường xuyên theo dõi và giám sát chặt chẽ các chi phí phát sinh trong toàn Công ty theo đúng kế hoạch và định mức chi phí đã được phê duyệt, kịp thời có những đề xuất kiến nghị và tham mưu theo hướng tiết kiệm triệt để nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động của từng bộ phận. Trong năm 2010 hoạt động kinh doanh vốn cho Công ty và hoạt động góp vốn hợp tác đầu tư chứng khoán niêm yết với khách hàng đã mang lại doanh thu gần 27 tỷ đồng.

5. Hoạt động Công nghệ thông tin:

Năm 2010 là năm Công ty triển khai đồng bộ phần mềm giao dịch mới VSpro hiện đại với nhiều ưu điểm vượt trội về cả tính năng cũng như dung lượng giao dịch, phần mềm mới có thể đáp ứng được hàng chục nghìn lệnh/01 phiên giao dịch. Thực tế cho thấy VSpro đã đảm bảo giao dịch trực tuyến thông suốt với HSX và HNX mà không có bất cứ lỗi gì trong năm 2010. Song song với việc hoàn thiện phần mềm giao dịch online, Công ty đã triển khai thành công phần mềm ứng dụng VSPro-yourself với nhiều tiện ích nhằm đẩy mạnh giao dịch trực

tuyến trên INTERNET thu hút các nhà đầu tư mới và từng bước nâng cao hình ảnh và thương hiệu của VNS trên TTCK Việt Nam. Đến thời điểm 31/12/2010 đã có 75% tổng số lệnh giao dịch được khách hàng thực hiện trên internet và chiếm gần 50% tổng giá trị giao dịch.

6. Hoạt động KSNB&QLRR đã tuân thủ các quy định của pháp luật trong toàn bộ mọi hoạt động của Công ty, kịp thời đưa ra các đề xuất cần thiết nhằm hạn chế rủi ro phát sinh trong từng hoạt động nghiệp vụ, đảm bảo an toàn tuyệt đối về tiền và chứng khoán cho các nhà đầu tư.

7. Hoạt động PR

Năm 2010 tiếp tục là năm thương hiệu VNS được khẳng định, khách hàng trên cả nước biết đến VNS là một trong những Công ty chứng khoán hàng đầu của Việt Nam. Thương hiệu VNS có được như ngày hôm nay là nhờ vào chiến lược xây dựng và phát triển thương hiệu với các tiêu chí được xác định rõ: *thân thiện, hiện đại, năng động*. Đồng thời Công ty thường xuyên duy trì và củng cố mối quan hệ với báo chí - truyền hình như đăng bài; thực hiện phóng sự; đăng ảnh, tin trên các đầu báo có lượng phát hành lớn; giữ mối quan hệ tốt với các phóng viên, báo, đài và hoạt động PR ngày càng chuyên nghiệp hơn trong các việc tổ chức các sự kiện lớn của Công ty. Trong năm hoạt động PR của Công ty đã chú trọng hơn đến các hoạt động truyền thông nội bộ nhằm củng cố và tạo môi trường làm việc lành mạnh, gắn kết hơn giữa CBNV và Công ty.

8. Tình hình nhân sự và mô hình tổ chức quản lý

Tính đến 31/12/2010, VNS có số lượng CBNV trình độ Đại học và trên Đại học chiếm trên 80%. Số lượng CBNV có chứng chỉ hành nghề kinh doanh chứng khoán chiếm gần 50% tổng số CBNV.

Trong năm 2010 tiền lương, tiền thưởng áp dụng đối với Người lao động gắn liền với kết quả hoạt động kinh doanh của từng bộ phận và của toàn Công ty, xây dựng hệ số hoàn thành công việc của từng vị trí chức danh làm cơ sở tính trả lương hàng tháng cho người lao động. Công ty tiếp tục hoàn thiện mô hình tổ chức quản lý hiện đại với chức năng nhiệm vụ của các bộ phận nghiệp vụ phù hợp bắt kịp với yêu cầu và sự phát triển của thị trường chứng khoán trong và ngoài nước. Mô hình tổ chức, quản lý được chia làm 2 khối: kinh doanh và quản lý - hỗ trợ. Trong khối kinh doanh được chia thành 3 mảng bao gồm: dịch vụ chứng khoán; đầu tư phân tích và tư vấn tài chính trong đó mảng dịch vụ chứng khoán được phân chia thành các phòng kinh doanh 1,2,3,4...với nhiệm vụ phục vụ cho các đối tượng khách hàng khác nhau của Công ty.

III. Kết quả thực hiện các chỉ tiêu chủ yếu :

Đơn vị: Đồng

CHỈ TIÊU	Năm 2010		
	Kế hoạch	Thực hiện	(%)
1. Số dư tiền gửi bình quân về giao dịch CK	80.000.000.000	100.000.000.000	125
2. Số tài khoản mở mới của nhà đầu tư	2.000	2.458	123
3. Tổng Doanh thu	78.332.000.000	76.934.600.355	98,2
4. Tổng Chi phí	47.902.000.000	44.260.503.852	92,3
5. Lợi nhuận trước thuế	30.430.000.000	32.674.096.503	107,4

6. Lợi nhuận sau thuế		31.512.548.181	
7. Lãi cơ bản trên cổ phiếu		1.960	

(Ghi chú: Số liệu theo Báo cáo tài chính đã được kiểm toán)

Mặc dù doanh thu thực hiện trong năm đạt 98,2% so với kế hoạch nhưng Lợi nhuận thực hiện vượt 7,4% so với kế hoạch giao. Trong năm 2010 doanh thu của công ty tăng trưởng 30% so với năm 2009 trong đó doanh thu từ hoạt động đầu tư, góp vốn đạt 26,2 tỷ đồng tăng hơn 4 lần so với năm 2009; doanh thu từ hoạt động khác (chủ yếu là hoạt động góp vốn HTĐT chứng khoán NY với khách hàng) đạt gần 27 tỷ đồng tăng hơn 2 lần so với năm 2009. Đây là 2 mảng hoạt động kinh doanh chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng doanh thu và đóng góp phần chính vào hiệu quả kinh doanh trong năm 2010.

PHẦN II: KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2011

I. Nhận định về thị trường năm 2011

- Trong năm 2010, chúng ta đã chứng kiến sự biến động thất thường của thị trường tiền tệ và thị trường vốn, với đặc trưng cơ bản là lạm phát tăng cao vào những tháng cuối năm. Song hành với sức ép lạm phát là mặt bằng lãi suất huy động và cho vay đứng ở mức rất cao so với mức độ hấp thụ vốn của nền kinh tế.

- Tỷ giá USD/VND liên tục chịu sức ép kể từ cuối tháng 9/2010 và tính tới thời điểm cuối tháng 12/2010, tỷ giá trên thị trường tự do dao động quanh mức 21.100, trong khi tỷ giá thị trường liên ngân hàng nằm ở mức 19.500.

- Thâm hụt ngân sách và thâm hụt thương mại (đặc biệt thâm hụt thương mại với Trung Quốc vẫn ở mức cao) đang dần tiến tới mức độ báo động, ảnh hưởng đến tính phát triển bền vững của nền kinh tế.

- Chính vì những nguyên nhân trên, dòng tiền đổ vào thị trường chứng khoán năm 2011 sẽ bị thu hẹp do chính sách thắt chặt tiền tệ (hạn chế tăng trưởng tín dụng) có khả năng được duy trì trong Quý I và nửa đầu Quý II/2010 cho tới khi lạm phát, tỷ giá và lãi suất ở mức hợp lý hơn.

- Rủi ro hoạt động trên thị trường chứng khoán Việt Nam vẫn đứng ở mức cao khi các Công ty chứng khoán tiếp tục cho khách hàng sử dụng đòn bẩy tài chính, cho vay mượn chứng khoán để bán không, hiện tượng “làm giá” cổ phiếu vẫn còn tồn tại...

- Thị trường tiền tệ bất ổn, chính sách tỷ giá không ổn định khiến nhiều nhà đầu tư nước ngoài chưa có ý định đầu tư lớn và dài hạn tại TTCK Việt Nam. Việt Nam năm 2010 chỉ nhận được khoảng 980 triệu USD dòng vốn gián tiếp trong đó con số này của Thái Lan là hơn 2 tỷ USD.

- Chứng khoán Mỹ và thế giới có khả năng điều chỉnh do vẫn còn những lo ngại khả năng vỡ nợ tại một số nước châu Âu và đặc biệt là về việc tăng lãi suất cơ bản của Mỹ... Điều này tác động không nhỏ đến hành vi tâm lý của nhà đầu tư trong nước.

Mặc dù phải đối mặt với những khó khăn thách thức nêu trên nhưng vẫn còn rất nhiều cơ hội đối với thị trường chứng khoán Việt Nam trong năm 2011:

- Nền kinh tế thế giới và nền kinh tế Việt Nam bắt đầu phục hồi và tăng trưởng trở lại từ năm 2010 và dự báo sẽ tiếp tục tăng trưởng ấn tượng trong năm 2011. Dự kiến tăng trưởng của Kinh tế Việt Nam năm 2011 sẽ vào khoảng từ 7,5 đến 8% cao đứng thứ ba so với các nước Châu Á. Chỉ số CPI năm 2011 khả năng sẽ được khống chế ở mức nhỏ hơn một con số.

- Thị trường Bất động sản, tỷ giá ổn định trở lại, thị trường tiền tệ được khơi thông là điều kiện rất thuận lợi cho dòng tiền quay trở lại thị trường chứng khoán Việt Nam.

- Nhà đầu tư nước ngoài tiếp tục mua ròng, đến cuối hết tháng 12/2011 khối ngoại đã có 15 tháng mua ròng liên tiếp trên sàn HOSE chứng tỏ dòng tiền nóng tiếp tục đổ vào chứng khoán Việt nam. Nếu Việt Nam sớm thành công trong việc ổn định kinh tế vĩ mô giải quyết được bài toán lạm phát và ổn định được vấn đề tỷ giá, thì dòng vốn gián tiếp với sự tham gia của giới đầu tư nước ngoài vào Việt Nam được kỳ vọng tăng mạnh từ cuối năm 2011, khi tỷ lệ room cho nhà đầu tư NN được nâng lên và khu vực tài chính rộng mở hơn.

- Năm 2011 Ủy ban chứng khoán sẽ cho phép triển khai một loạt các dịch vụ mới như giao dịch ký quỹ(Margin), bán ngày t+, rút ngắn được thời hạn thanh toán bù trừ...sẽ giúp cho tính thanh khoản cao và sự phục hồi mạnh của Thị trường.

Với tốc độ tăng trưởng kinh tế 2011 dự kiến 7,5% cũng như các điều kiện thuận lợi của kinh tế vĩ mô thì Chỉ số VN-Index năm 2011 sẽ đạt được mốc 550 điểm vào giữa Quý II và từ 580-600 điểm vào thời điểm cuối năm. Chính vì vậy một số chỉ tiêu kế hoạch, phương hướng, nhiệm vụ trong năm 2011 được Ban Điều hành dự kiến như sau:

II. Kế hoạch kinh doanh 2010

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Trụ sở chính	Các chi nhánh	Toàn Công ty	% so với 2010
1. Tổng doanh thu	75.000	19.000	94.000	122
2. Tổng chi phí	50.500	14.500	65.000	153
3. Lợi nhuận trước thuế	24.500	4.500	29.000	90
4. Lợi nhuận sau thuế			23.000	
5. Cổ tức dự kiến			10%	

Giai đoạn quý I và nửa đầu quý II/2011 vẫn là giai đoạn rất khó khăn đối với thị trường chứng khoán Việt Nam khi nền kinh tế vẫn phải đối mặt với vấn đề lạm phát, tỷ giá, lãi suất vẫn ở mức cao...Do vậy kế hoạch doanh thu 2011 mặc dù có mức tăng trưởng là 22% so với năm 2010 nhưng chỉ tiêu lợi nhuận xây dựng giảm so với thực hiện năm 2010 nhưng vẫn đảm bảo tỷ lệ cổ tức cho cổ đông tối thiểu dự kiến là 10%.

III. Phương hướng, kế hoạch hoạt động của VNS năm 2011 nhằm thực hiện Kế hoạch đề ra.

1. Những khó khăn của Công ty trong việc thực hiện kế hoạch kinh doanh 2011:

1.1. Cạnh tranh ngày càng gay gắt về thị phần môi giới và dịch vụ giữa các Công ty chứng khoán, chỉ có các Công ty chứng khoán có tiềm lực về tài chính và công nghệ vượt trội sẽ mới có ưu thế trong cuộc đua tranh giành thị phần.

1.2. Nguồn vốn sử dụng cho hoạt động tự doanh hạn chế sẽ làm cho Công ty mất những cơ hội đầu tư, góp vốn mang lại những khoản lợi nhuận lớn trong năm 2011.

2. Mục tiêu chung năm 2011:

Tăng cường năng lực tài chính, đẩy mạnh hoạt động đầu tư tự doanh, góp vốn liên doanh liên kết và xây dựng nguồn nhân lực có chất lượng làm cơ sở để phát triển trong các năm tiếp theo.

3. Phương hướng và kế hoạch hoạt động kinh doanh trong năm 2011:

3.1. Đẩy mạnh hoạt động môi giới chứng khoán, nghiên cứu và đưa ra các gói sản phẩm, dịch vụ tiện ích cho khách hàng, tập trung mọi nguồn lực để giữ chân khách hàng cũ, phát triển khách hàng mới nhằm đạt được mục tiêu chiếm từ 1,8-2% thị phần môi giới. Định

hướng ít nhất 80% tổng số lệnh giao dịch của nhà đầu tư hàng ngày được thực hiện thông qua giao dịch trực tuyến trên internet.

3.2. Đẩy mạnh hoạt động đầu tư tự doanh khi thị trường thuận lợi nhưng vẫn theo nguyên tắc bảo toàn vốn, đảm bảo mức sinh lời hợp lý và tuân thủ các quy trình, quy chế đầu tư Công ty.

3.3. Gia tăng dịch vụ tài chính thông qua hoạt động góp vốn HTĐT chứng khoán Niêm yết với nhà đầu tư nhưng vẫn đảm bảo an toàn và hiệu quả.

3.4. Tiếp tục thực hiện dịch vụ tư vấn tài chính doanh nghiệp, dịch vụ tư vấn bán đấu giá cổ phần cho SCIC và các doanh nghiệp thuộc các tập đoàn, tổng công ty lớn khác nhằm tìm kiếm cơ hội đầu tư. Chú trọng vào hoạt động tư vấn tạo ra giá trị gia tăng như dịch vụ tư vấn tái cấu trúc doanh nghiệp, mua bán và sáp nhập, chuyển đổi mô hình hoạt động, quản trị hoạt động doanh nghiệp...

3.5. Đẩy mạnh hoạt động kinh doanh của các Chi nhánh đảm bảo trong năm 2010 chi nhánh HCM, Thanh Hóa, Biên Hòa và Nghệ An phải có lãi. Tiếp tục mở rộng các Chi nhánh mới khi có đủ điều kiện về vốn, nhân sự, thị trường.

4. Các giải pháp cơ bản để thực hiện nhiệm vụ

4.1. Thực hiện việc tăng vốn điều lệ lên tối thiểu 370 tỷ thông qua phương án phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu và cổ đông chiến lược nhằm tăng cường năng lực tài chính nâng cao khả năng cạnh tranh, nâng cao giá trị và thương hiệu của VNS.

4.2. Tiếp tục đầu tư nâng cấp hệ thống công nghệ thông tin hiện đại để đáp ứng được tốc độ phát triển giao dịch ngày càng nhanh của thị trường và đảm bảo đúng vững trong bối cảnh cạnh tranh khốc liệt giữa các công ty chứng khoán về dịch vụ.

4.3. Lựa chọn, tuyển dụng nhằm bổ sung đội ngũ nhân sự có chất lượng kết hợp với đào tạo tại chỗ cho các cán bộ nghiệp vụ, nhất là bộ phận tư vấn đầu tư và bộ phận môi giới phát triển khách hàng nhằm xây dựng đội ngũ môi giới có kiến thức, kinh nghiệm tư vấn, có đạo đức nghề nghiệp để thu hút các khách hàng là cá nhân và tổ chức trong và ngoài nước giao dịch chứng khoán.

4.4. Đẩy mạnh hoạt động quảng bá thương hiệu, liên tục xây dựng hình ảnh và thương hiệu của VNS ngày một phát triển.

4.5. Xây dựng bộ quy trình nghiệp vụ chuẩn mực, hoàn thiện mô hình tổ chức quản lý với chức năng nhiệm vụ của các bộ phận nghiệp vụ phù hợp theo kịp với sự phát triển của thị trường chứng khoán trong và ngoài nước.

4.6. Tiếp tục tinh giản hóa bộ máy và đội ngũ nhân sự, hoàn thiện chế độ lương, thưởng mới theo năng lực và theo kết quả công việc.

Kính thưa Quý vị cổ đông

Năm 2011 được dự báo vẫn là năm còn rất nhiều khó khăn thách thức đối với kinh tế Việt Nam nói chung cũng như thị trường chứng khoán nói riêng. Để vượt qua thử thách này, mục tiêu của Công ty là tăng cường năng lực tài chính, nâng cao năng lực cạnh tranh, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực nhằm tạo nền tảng vững chắc để Công ty có thể tăng trưởng và phát triển ổn định trong năm 2011 và những năm tiếp theo.

Với những mục tiêu như trên, Ban điều hành kính đề nghị Đại hội nhất trí thông qua kế hoạch hoạt động và phương hướng nhiệm vụ năm 2011.

Nhân dịp này, chúng tôi xin gửi lời cảm ơn sâu sắc tới Quý vị cổ đông đã luôn tin tưởng, ủng hộ Công ty CP chứng khoán VNS trên bước đường hoạt động còn non trẻ và đầy chông gai, thử thách trước mắt.

Trân trọng!

TM.HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
PHÓ CHỦ TỊCH HĐQT KIÊM TỔNG GIÁM ĐỐC

Đoàn Ngọc Hoàn