

LỜI MỞ ĐẦU

I. TÍNH CẤP THIẾT CỦA ĐỀ TÀI

Cho đến nay thị trường chứng khoán (TTCK) không phải là hiện tượng xa lạ đối với những nước có nền kinh tế thị trường. TTCK là một phần cơ bản của nền kinh tế thị trường hiện đại, nó đang được phát triển rộng khắp trên thế giới. Trong quá trình hoạt động lâu dài, TTCK ngày càng thể hiện vai trò quan trọng: là kênh dẫn vốn hấp dẫn, hiệu quả cho nền kinh tế, đồng thời là nơi cung cấp các sản phẩm tài chính đa dạng cho các nhà đầu tư.

Ở Việt Nam, TTCK còn là một lĩnh vực khá mới mẻ đối với công chúng. Làm thế nào để công chúng đầu tư có thể tiếp cận một cách dễ dàng và hiệu quả với TTCK, góp phần thu hút ngày càng nhiều nguồn vốn nhàn rỗi trong xã hội cho đầu tư phát triển. Trải qua 10 năm vận hành an toàn, TTCK Việt Nam đã có nhiều dấu hiệu chuyển biến tích cực, quy mô của thị trường được mở rộng, lòng tin của nhà đầu tư gia tăng. Thị trường phát triển tạo ra nhiều cơ hội nhưng cũng không ít những thách thức đối với các thành viên tham gia. Các thành viên tham gia, mà chủ chốt là các Công ty chứng khoán (CTCK) luôn cần hòa nhập với thị trường. Năm 2010, TTCK Việt Nam có khoảng gần 300 CTCK đang hoạt động. Việc gia tăng số lượng các CTCK càng tạo thêm những áp lực cạnh tranh đối với các thành viên trên thị trường. Để đảm bảo có thể cạnh tranh, các CTCK phải tạo dựng được vị thế của mình trên thị trường và phải nâng cao được tiềm lực tài chính. Hoạt động môi giới chứng khoán (MGCK) là một trong những hoạt động quan trọng nhất đối với một CTCK.

Công ty cổ phần chứng khoán Gia Anh (CTCP CK Gia Anh) là thành viên của Tập đoàn khoáng sản Hamico, được thành lập khi TTCK hoạt động được 6 năm. Ngay từ ban đầu, hoạt động môi giới của CTCP CK Gia Anh đã được xác định là hoạt động trung tâm và công ty đã tập trung triển khai hoạt động này. Hơn 3 năm qua, hoạt động môi giới tại công ty đã đạt được những thành tựu đáng kể nhưng vẫn chưa phát huy được tiềm lực sẵn có. Vì vậy, việc tìm ra giải pháp phát triển các hoạt động này phù hợp với tình hình công ty trong sự kết

hợp hài hòa các nghiệp vụ khác là vấn đề bức xúc hiện nay đối với CTCP CK Gia Anh. Do vậy, đề tài: “*Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động môi giới tại công ty cổ phần chứng khoán Gia Anh*” được lựa chọn làm đề tài Luận văn tốt nghiệp đại học.

II. CÁC CÔNG TRÌNH NGHIÊN CỨU LIÊN QUAN

Trong quá trình nghiên cứu đề tài, tác giả tiếp cận một số nghiên cứu liên quan tới vấn đề nghiên cứu của đề tài của một số tác giả như:

Luận văn tốt nghiệp của tác giả Hoàng Minh Hùng, trường Đại học kinh tế quốc dân, đã nghiên cứu về hoạt động tự doanh, “*Đẩy mạnh hoạt động tự doanh của Công ty chứng khoán Ngân hàng Công thương Việt Nam*”. Hoạt động tự doanh chứng khoán và hoạt động môi giới chứng khoán có rất nhiều điểm khác nhau mặc dù hai hoạt động này thường mang lại doanh thu chủ yếu cho các CTCK. Luận văn tốt nghiệp cao học: “*Thị trường chứng khoán (TTCK) và các nhân tố ảnh hưởng tới doanh thu của các công ty chứng khoán (CTCK)*” của tác giả Nguyễn Dương Thi, Hải Phòng. Tác giả đã đi sâu vào nghiên cứu những vấn đề cơ bản nhất của TTCK, những hoạt động kinh doanh của CTCK. Qua đó phân nào sẽ giúp chúng ta nhìn nhận một cách tổng thể về TTCK và sự vận hành của nó trong môi trường kinh tế - chính trị - xã hội quốc gia và quốc tế. Tuy nhiên, do quy mô của đề tài lớn nên tác giả cũng mới chỉ giúp người đọc nhìn nhận một cách tổng quát chứ chưa thực sự đi sâu vào tìm hiểu từng hoạt động của TTCK.

Vì vậy trong đề tài nghiên cứu, tác giả đi nghiên cứu sâu về hoạt động MGCK để có thể giúp người đọc có một cách nhìn cụ thể hơn.

III. MỤC TIÊU NGHIÊN CỨU CỦA ĐỀ TÀI

Mục tiêu nghiên cứu của đề tài này là: Thông qua việc tìm hiểu hoạt động MGCK của các CTCK nói chung và CTCP CK Gia Anh nói riêng để thấy được bản chất, vai trò của hoạt động MGCK; đánh giá thực trạng hoạt động MGCK tại Việt Nam, những khó khăn mà các CTCK đang gặp phải ... từ đó có cơ sở để

đề xuất một số giải pháp cho việc nâng cao hiệu quả hoạt động MGCK tại CTCP CK Gia Anh cũng như TTCK Việt Nam.

IV. ĐỐI TƯỢNG VÀ PHẠM VI NGHIÊN CỨU

1. Đối tượng nghiên cứu

Do hạn chế về mặt thời gian và giới hạn của một luận văn tốt nghiệp nên tác giả chỉ tập trung nghiên cứu hoạt động MGCK của công ty, từ đó đưa ra giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả cho hoạt động này trong thời gian tới.

2. Phạm vi nghiên cứu

Phạm vi nghiên cứu giới hạn ở một số vấn đề lý luận thực tiễn có liên quan trực tiếp đến hoạt động MGCK nói chung và hoạt động MGCK tại CTCP CK Gia Anh nói riêng giai đoạn từ khi CTCP CK Gia Anh thành lập (từ năm 2006 đến cuối năm 2009).

V. NGUỒN SỐ LIỆU NGHIÊN CỨU

- Báo cáo tài chính của CTCP CK Gia Anh.
- Tài liệu báo chí liên quan tới hoạt động MGCK của các CTCK.
- Số liệu thống kê của UBCKNN.

VI. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Bằng việc sử dụng các phương pháp nghiên cứu khác nhau như thống kê, phân tích, tổng hợp ... khóa luận mong muốn cung cấp một bức tranh khá chi tiết về hoạt động MGCK của các CTCK ở Việt Nam nói chung và CTCP CK Gia Anh nói riêng trên khía cạnh lý thuyết cũng như thực tế, đồng thời đưa ra hệ thống các biện pháp ở tầm vĩ mô cũng như vi mô nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động MGCK trong CTCP CK Gia Anh cũng như trên TTCK Việt Nam.

VII. KẾT CẤU CỦA LUẬN VĂN

Ngoài phần lời cảm ơn, lời cam kết, mở đầu, mục lục, tài liệu tham khảo và kết luận, các kết quả nghiên cứu được trình bày theo bố cục sau:

Chương 1: CÔNG TY CHỨNG KHOÁN VÀ NGHIỆP VỤ MGCK.

Chương 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG MGCK TẠI CTCP CK GIA ANH.

Chương 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ CỦA
NGHIỆP VỤ MGCK TẠI CTCP CK GIA ANH.

CHƯƠNG I

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ CÔNG TY CHỨNG KHOÁN VÀ NGHIỆP VỤ MÔI GIỚI CHỨNG KHOÁN

1.1. KHÁI NIỆM VÀ CÁC NGHIỆP VỤ CỦA CÔNG TY CHỨNG KHOÁN

1.1.1 Khái niệm về công ty chứng khoán

Khi một doanh nghiệp muốn huy động vốn bằng cách phát hành chứng khoán, họ cần phải nhờ đến những nhà chuyên nghiệp mua bán chứng khoán cho họ. Đó là CTCK - với nghiệp vụ chuyên môn, kinh nghiệm nghề nghiệp và bộ máy tổ chức thích hợp, họ thực hiện được vai trò trung gian môi giới mua bán, phát hành chứng khoán, tư vấn đầu tư và thực hiện một số dịch vụ khác cho cả người đầu tư và người phát hành.

Các CTCK là tác nhân quan trọng thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế nói chung và của TTCK nói riêng. Nhờ các CTCK mà các cổ phiếu và trái phiếu lưu thông, buôn bán tập nập trên TTCK, qua đó, một lượng vốn khổng lồ được đưa vào đầu tư từ những nguồn vốn lẻ tẻ trong công chúng hợp lại. Như vậy, *“Công ty chứng khoán là một tổ chức kinh doanh chứng khoán, có tư cách pháp nhân, có vốn riêng hoạt động theo chế độ hạch toán kinh tế, hoạt động theo giấy phép của UBCKNN cấp”*.

CTCK có thể được thành lập dưới nhiều hình thức khác nhau như công ty nhà nước, công ty cổ phần hoặc công ty trách nhiệm hữu hạn, có thể độc lập hoặc trực thuộc ngân hàng thương mại hay các tổ chức tài chính khác.

Các CTCK muốn tham gia hoạt động trên TTCK phải xin phép UBCKNN, phải đáp ứng được những qui định do UBCK đề ra như mức vốn tối thiểu, hay yêu cầu về kinh nghiệm trong hoạt động tài chính, ... Tùy theo quy định của mỗi nước mà điều kiện thành lập CTCK khác nhau. Chẳng hạn ở Hàn Quốc, sắc lệnh của tổng thống quy định mức vốn tối thiểu cho một CTCK là 50 tỷ Won, ở Việt Nam thì tùy vào các loại hình kinh doanh cụ thể mà mức vốn tối thiểu quy định

khác nhau, nếu thực hiện đầy đủ năm loại hình kinh doanh theo quy định thì mức vốn tối thiểu là 43 tỷ đồng.

TTCK là yếu tố cơ bản của nền kinh tế thị trường hiện đại. Ngay từ thời trung cổ xa xưa, những dấu hiệu của một TTCK sơ khai đã xuất hiện. Thời kỳ sơ khai của TTCK, các nhà MGCK hoạt động cá nhân độc lập. Sau này, khi TTCK phát triển cao, chức năng và quy mô của hoạt động giao dịch của nhà môi giới tăng lên đòi hỏi sự ra đời của các CTCK- là sự tập hợp của những nhà môi giới riêng lẻ.

CTCK là một định chế trung gian căn bản của TTCK, một chủ thể có vai trò quan trọng trong quá trình hình thành và phát triển của TTCK. Đối với nhiều quốc gia, đặc biệt là trong giai đoạn hình thành và phát triển TTCK, CTCK với hoạt động môi giới được xem là “hạt nhân” của TTCK.

Có nhiều quan niệm về khái niệm CTCK khác nhau. Ở Việt Nam, CTCK được tổ chức dưới hình thức công ty trách nhiệm hữu hạn hoặc công ty cổ phần theo quy định của luật doanh nghiệp.

1.1.2 Cơ cấu tổ chức của công ty chứng khoán

Khi TTCK mới ra đời, các CTCK có cơ cấu tổ chức khá đơn giản. Sau này, cùng với sự phát triển của TTCK thì cơ cấu và hoạt động của CTCK ngày càng sôi động và phức tạp. Cơ cấu tổ chức của CTCK phụ thuộc vào quy mô kinh doanh, nghiệp vụ kinh doanh và tính chất sở hữu của mỗi công ty.

Cơ quan quyền lực cao nhất của CTCK là Hội đồng quản trị. Hội đồng quản trị sẽ bổ nhiệm ban giám đốc để điều hành công ty. Giúp việc hội đồng quản trị có Ban kiểm soát, có nhiệm vụ theo dõi và kiểm soát tất cả các giao dịch chứng khoán.

*** Một CTCK thường có các phòng ban chủ yếu**

- *Phòng giao dịch*: đây là nơi thực hiện các giao dịch tại SGDCK và OTC. Chức năng chính của phòng này là nhận và thực hiện giao dịch tại Sở đối với các lệnh giao dịch. Phòng giao dịch của CTCK thường gồm 3 bộ phận:

- + Bộ phận môi giới cho khách hàng.
- + Bộ phận tự doanh.
- + Bộ phận nghiên cứu và phân tích chứng khoán.

- *Phòng kế toán – tài chính*: Gồm 2 bộ phận:

- + Bộ phận kế toán: xử lý các hợp đồng và tài liệu giao dịch, soạn thảo, in ấn, gửi cho khách hàng, nhận lại tài liệu từ khách hàng, lưu trữ các hợp đồng, chứng từ, các lệnh...

- + Bộ phận tài chính: Quản lý tài chính của công ty thông qua tài khoản chứng khoán và tiền quản lý việc cho khách hàng vay tiền để đầu tư vào chứng khoán...

- *Phòng marketing*: Quan hệ với khách hàng của công ty, nhận lệnh.

- *Phòng lưu ký, đăng ký, lưu trữ*.

- *Phòng quản lý tài sản*.

- *Phòng quản trị hành chính tổng hợp*.

Bằng cách đáp ứng nhu cầu của khách hàng và tạo ra các sản phẩm phù hợp với nhu cầu đó, các phòng này đã đem lại cho công ty những thu nhập to lớn. Hiện nay, có nhiều CTCK tồn tại dưới nhiều loại hình khác nhau, vì thế mỗi CTCK là một thực thể riêng biệt, rất phức tạp, có cơ cấu hoạt động riêng biệt và nó luôn thay đổi tùy theo yêu cầu khách quan. Mặc dù các CTCK có báo cáo tài chính có nội dung giống nhau, dựa trên những nguyên tắc giống nhau, song xét về chi tiết thì chúng không mấy giống nhau.

1.1.3 Vai trò của công ty chứng khoán

Cũng như các doanh nghiệp khác, khi thực hiện các hoạt động của mình, các CTCK cũng tạo ra sản phẩm vì họ là đại lý hay ủy thác trong quá trình mua bán chứng khoán, dịch vụ tư vấn đầu tư cho khách hàng. Các sản phẩm này làm cho CTCK có những vai trò sau:

Một là, vai trò huy động vốn: Các CTCK là các trung gian tài chính có vai trò huy động vốn, tức là họ là các kênh chuyển vốn từ nơi thừa vốn sang nơi có nhu cầu sử dụng vốn. Các CTCK thường đảm nhiệm vai trò này qua các hoạt động về nghiệp vụ tư vấn đầu tư và MGCK.

Hai là, vai trò xác định giá cả chứng khoán: Thông qua SGDCK và thị trường OTC, các CTCK cung cấp một cơ chế giá cả nhằm giúp nhà đầu tư có sự đánh giá đúng thực tế và chính xác về giá trị khoản đầu tư của mình.

Ba là, vai trò thực hiện tính thanh khoản của chứng khoán: các CTCK thực hiện cơ chế chuyển đổi này, từ đó giúp nhà đầu tư thực hiện mong muốn chuyển đổi tiền mặt thành chứng khoán và ngược lại một cách ít thiệt hại nhất.

Bốn là, thúc đẩy vòng quay của chứng khoán: Các CTCK cũng là người tạo ra sản phẩm bằng cách cung cấp cho khách hàng các cách đầu tư khác nhau. Qua đó, họ góp phần làm tăng vòng quay của chứng khoán qua việc chú ý đến nhu cầu của người đầu tư, cải tiến các công cụ tài chính của mình làm cho chúng phù hợp với nhu cầu của khách hàng.

Năm là, làm dịch vụ tư vấn tài chính: Các CTCK với dịch vụ tổng hợp không chỉ thực hiện các lệnh của khách hàng mà còn tham gia vào nhiều dịch vụ tư vấn, cung cấp các thông tin đa dạng, nghiên cứu thị trường cho các công ty cổ phần và cá nhân đầu tư. Công ty có thể tư vấn về: thu nhập và xử lý thông tin về các khả năng và cơ hội đầu tư, triển vọng ngắn và dài hạn của TTCK và các công ty trong thời gian hiện tại và tương lai, tư vấn đầu tư chứng khoán...

Sáu là, yểm trợ các sản phẩm đầu tư: Các sản phẩm đầu tư hiện nay phát triển rất mạnh do yếu tố dung lượng thị trường và biến động của thị trường ngày

càng cao, nhận thức rõ ràng hơn của khách hàng đối với thị trường tài chính, sự nỗ lực trong tiếp thị của các CTCK. Các CTCK có các sản phẩm yểm trợ rất to lớn đối với thị trường, vì mỗi loại sản phẩm tài chính có những quy trình riêng biệt và nhu cầu của khách hàng là đa dạng khác nhau.

1.1.4 Các nghiệp vụ kinh doanh của công ty chứng khoán

Theo Luật Chứng Khoán, các CTCK được thực hiện một, một số hoặc toàn bộ nghiệp vụ kinh doanh sau đây:

- Môi giới chứng khoán.
- Tự doanh chứng khoán.
- Bảo lãnh phát hành chứng khoán.
- Tư vấn đầu tư chứng khoán.

Nghĩa là các CTCK có thể là những công ty chuyên dịch vụ như công ty chỉ môi giới, công ty chỉ thực hiện hoạt động tư vấn... hay là những công ty đa dịch vụ thực hiện nhiều nghiệp vụ kinh doanh chứng khoán. Ngoài ra, các CTCK còn được cung cấp dịch vụ tư vấn tài chính và các dịch vụ tài chính khác.

1.1.4.1 Nghiệp vụ môi giới chứng khoán

MGCK là các hoạt động mua bán chứng khoán theo hợp đồng ủy thác giao dịch của khách hàng. CTCK làm trung gian thực hiện mua bán chứng khoán cho khách hàng, thông qua cơ chế giao dịch tại SGDCK hay thị trường OTC mà chính khách hàng sẽ phải chịu trách nhiệm đối với hậu quả kinh tế của hoạt động mua bán đó.

1.1.4.2 Nghiệp vụ tự doanh chứng khoán

Là việc CTCK mua bán chứng khoán cho chính mình. Hoạt động mua bán chứng khoán có thể là giao dịch trực tiếp hoặc giao dịch gián tiếp. Với giao dịch gián tiếp, CTCK đặt lệnh mua bán của mình trên SGDCK, lệnh của họ được thực hiện với bất kỳ khách hàng nào. Với giao dịch trực tiếp, CTCK và khách

hàng của họ sẽ thực hiện mua bán thông qua thương lượng trực tiếp với nhau, đối tượng thường là các trái phiếu, cổ phiếu đăng ký giao dịch ở OTC.

1.1.4.3 Nghiệp vụ bảo lãnh phát hành chứng khoán

Là việc hỗ trợ đơn vị phát hành huy động vốn bằng cách bán chứng khoán trên thị trường. Sự hỗ trợ đó giúp đơn vị phát hành nắm chắc khả năng huy động vốn và có kế hoạch sử dụng vốn huy động. Có 3 hình thức bảo lãnh phát hành mà thế giới thường áp dụng: bảo lãnh với cam kết chắc chắn, bảo lãnh cam kết cố gắng tối đa, bảo lãnh đảm bảo tất cả hoặc không.

1.1.4.4 Nghiệp vụ tư vấn đầu tư chứng khoán

Nghiệp vụ tư vấn đầu tư chứng khoán là việc CTCK cung cấp cho nhà đầu tư kết quả phân tích, công bố báo cáo phân tích và khuyến nghị liên quan đến chứng khoán.

1.1.4.5 Nghiệp vụ phụ trợ khác

Hoạt động tín dụng: CTCK sẽ cung cấp tín dụng dưới dạng tiền mặt hoặc cổ phiếu cho khách hàng của mình để họ mua bán chứng khoán.

Nghiệp vụ lưu ký chứng khoán: là việc nhận ký gửi, bảo quản, chuyển giao chứng khoán cho khách hàng, giúp khách hàng thực hiện các quyền liên quan đến sở hữu chứng khoán.

Nghiệp vụ quản lý thu nhập chứng khoán (quản lý cổ tức): Nghiệp vụ này của CTCK xuất phát từ nghiệp vụ lưu ký chứng khoán cho khách hàng. Khi thực hiện nghiệp vụ lưu ký CTCK phải tổ chức theo dõi tình hình thu lãi chứng khoán khi đến hạn để thu hộ rồi gửi báo cáo cho khách hàng. Tuy nhiên, trên thực tế các CTCK thường không trực tiếp quản lý mà sẽ lưu ký tại trung tâm lưu ký chứng khoán.

1.2. NGHIỆP VỤ MÔI GIỚI CHỨNG KHOÁN

1.2.1 Khái niệm về môi giới chứng khoán

Hoạt động MGCK là điều kiện cơ bản kiến tạo nên hoạt động của TTCK. Đối với nhiều nước, hoạt động MGCK được xem là hạt nhân của TTCK. Điều này bắt nguồn từ nguyên tắc chủ đạo đối với hoạt động của TTCK là chỉ dựa vào các hoạt động giao dịch được cấp phép giữa những người trung gian làm nghề MGCK.

MGCK là một hoạt động kinh doanh chứng khoán trong đó một CTCK đại diện cho khách hàng tiến hành giao dịch thông qua cơ chế giao dịch tại SGDCK hay thị trường OTC mà chính khách hàng sẽ phải chịu trách nhiệm đối với hậu quả kinh tế của việc giao dịch đó.

Với cách tiếp cận như vậy, *người môi giới chứng khoán*, hiểu theo nghĩa rộng, là những người trung gian mua bán chứng khoán cho khách hàng để hưởng hoa hồng; trung gian mua bán chứng khoán bằng vốn của mình; và là người bảo lãnh phát hành cho những tổ chức phát hành chứng khoán. Đó có thể là các tổ chức tài chính quốc doanh, hoặc tổ chức tài chính thuộc khu vực kinh tế tư nhân với hai hình thức công ty trách nhiệm hữu hạn hoặc công ty cổ phần.

MGCK là một hoạt động chuyên môn chứ không phải là loại “cò” như cò nhà, cò đất, cò xe ... cũng không phải là loại trung gian chỉ trở như nhiều người vẫn quan niệm. Các tổ chức hay cá nhân hành nghề MGCK phải cân nhắc rất nhiều khi tiến hành công đoạn môi giới cho khách hàng vì quyền lợi của họ gắn liền với sự thành công trong các thương vụ của khách hàng. Để trở thành một nhà MGCK giỏi, có tiếng tăm và có nhiều khách hàng chỉ có thể làm được nếu như khách hàng của nhà môi giới đó thu được nhiều lợi nhuận. Ở các TTCK có tổ chức, các nhà MGCK không hoạt động với tư cách cá nhân độc lập. Mỗi cá nhân người MGCK dù hoạt động trong lĩnh vực nào cũng thường đại diện cho CTCK. Vì vậy, các CTCK phải chọn người môi giới có phẩm chất đạo đức, có kiến thức chuyên môn về TTCK nói chung và về MGCK nói riêng.

1.2.2 Các loại môi giới chứng khoán

Có nhiều cách để phân loại MGCK. Nhìn chung MGCK thường có một số nhóm sau:

Môi giới trung gian

Là người môi giới mua bán chứng khoán cho khách hàng để hưởng hoa hồng. Đối với đồng nghiệp, người môi giới phải tôn trọng tất cả mọi lời nói và sự cam kết của mình, dù đó chỉ là những cam kết bằng lời. Môi giới trung gian bao gồm:

- **Môi giới toàn phần (Full-Service):** là những người môi giới có thể cung cấp đầy đủ dịch vụ liên quan đến chứng khoán cho khách hàng, đại diện cho khách hàng để thương lượng mua bán chứng khoán, thay mặt cho khách hàng giải quyết mọi vấn đề liên quan đến chứng khoán của khách hàng như: quản lý chứng khoán, thu cổ tức, tư vấn cho khách hàng.

- **Môi giới bán phần (Discount Service):** là những người chỉ cung cấp một số ít dịch vụ tùy theo ủy thác của khách hàng, chủ yếu là thương lượng mua bán chứng khoán. Ưu thế của loại hình môi giới này so với môi giới toàn phần là phí dịch vụ thấp hơn nhiều.

Thương gia chứng khoán

Thương gia chứng khoán là những người trung gian mua bán chứng khoán nhưng không phải cho khách hàng mà là cho chính họ, bằng nguồn vốn của họ, để hưởng lợi từ chênh lệch giá mua bán.

Vì thương gia chứng khoán kinh doanh kiếm lời từ chênh lệch giá, nên chính họ cũng là người đầu cơ. Tuy đầu cơ là nguyên nhân cơ bản tạo nên các biến động về giá chứng khoán, nhưng trong cơ cấu của TTCK không thể loại bỏ họ được, vì họ cũng là thành phần có ích, làm cho hoạt động của TTCK diễn ra một cách liên tục không bị gián đoạn.

Ngoài ra MGCK còn được phân loại theo hoạt động của nhà môi giới, bao gồm:

a) Các nhà môi giới của hãng dịch vụ hoa hồng

Thành viên chính của SGCK là các công ty môi giới hay còn gọi là hãng dịch vụ hoa hồng. Điều này xuất phát từ việc công ty tính cho khách hàng một tỷ lệ hoa hồng trên các dịch vụ của mình. Nhà môi giới thực hiện lệnh cho khách hàng trong phòng giao dịch tại SGCK được gọi là nhà môi giới của hãng dịch vụ hoa hồng.

b) Nhà môi giới hai đôla

Nhà môi giới 2 đôla là thành viên của SDGCK nhưng là một nhà môi giới độc lập, không thuộc về một công ty nào. Họ có thể sở hữu hoặc thuê chỗ cho mình và thực hiện các lệnh giao dịch cho bất kỳ công ty môi giới nào thuê họ. Khi một nhà môi giới của công ty môi giới không có khả năng thực hiện các lệnh giao dịch của mình, hoặc vắng mặt trong phòng giao dịch, anh ta có thể chuyển một số lệnh cho nhà môi giới độc lập. Công ty môi giới sẽ trả cho nhà môi giới độc lập một khoản phí trên dịch vụ của anh ta. Trước đây khoản phí phải trả cho nhà môi giới độc lập là 2 đôla cho 100 cổ phiếu mua bán hộ công ty môi giới. Tuy nhiên hiện nay khoản phí này thường lớn hơn 2 đôla.

c) Nhà giao dịch chứng khoán có đăng ký

Một số người mua chỗ trên SDGCK chỉ nhằm mục đích mua bán chứng khoán cho chính bản thân họ. Những người đó gọi là nhà giao dịch chứng khoán có đăng ký. Thông thường anh ta không thuộc về một công ty môi giới nào. Tuy nhiên do sự gia tăng các nguyên tắc và các quy định nên hoạt động của họ bị hạn chế rất nhiều. Vì thế các nhà giao dịch chứng khoán này hoặc hỗ trợ cho các nhà môi giới chuyên môn hoặc hoạt động như là một nhà môi giới 2 đôla.

d) Nhà môi giới chuyên môn

Mỗi chứng khoán niêm yết tại SDGCK chỉ được buôn bán trên một vị trí nhất định trong phòng giao dịch. Vị trí này được gọi là “quầy”. Trong mỗi

‘quầy’ có một số nhà môi giới được gọi là nhà môi giới chuyên môn, họ chịu trách nhiệm mua bán một loại chứng khoán nhất định. Nhà môi giới chuyên môn đảm nhiệm hai chức năng chủ yếu là thực hiện các lệnh giao dịch và tạo thị trường.

1.2.3 Nguyên tắc hoạt động của nghiệp vụ môi giới chứng khoán

Nhằm bảo vệ quyền lợi cho nhà đầu tư và đảm bảo công bằng rằng nhân viên tiến hành giao dịch chứng khoán của mình theo cách thức hợp lý góp phần duy trì một thị trường công bằng và có trật tự. Đòi hỏi các CTCK phải tuân theo những nguyên tắc hoạt động nhất định.

Nguyên tắc hoạt động của nghiệp vụ MGCK bao gồm:

- **Giao dịch trung thực và công bằng:** trong quá trình thực hiện mua bán chứng khoán cho khách hàng, nhân viên môi giới cần phải đảm bảo tính trung thực, công khai, và không thiên vị. Đối với phí môi giới nhân viên môi giới cũng không được phép tính quá mức phí được nhà nước cho phép.

- **Kinh doanh có kỹ năng, tận tụy và có tinh thần trách nhiệm:** một nhân viên môi giới không chỉ là người hội tụ đầy đủ phẩm chất đạo đức nghề nghiệp mà còn phải nắm vững thành thục các kỹ năng hành nghề cơ bản như kỹ năng tìm kiếm khách hàng, kỹ năng truyền đạt, khai thác thông tin, kỹ năng bán hàng; còn phải có tinh thần trách nhiệm cao, tận tụy với khách hàng, coi lợi ích của khách hàng cũng chính là lợi ích của mình.

- **Có đội ngũ nhân viên môi giới có năng lực, đã qua đào tạo và tuyển chọn:** Điều tất yếu là nhân viên môi giới phải nắm vững và luôn tuân thủ các luật lệ, quy chế, quy định hiện hành liên quan đến giao dịch kinh doanh chứng khoán. Trong quá trình giao dịch với khách hàng họ phải thể hiện là nhân viên có đủ năng lực cần thiết bao gồm cả việc đào tạo hoặc có kinh nghiệm chuyên môn phù hợp để có thể làm việc tốt ở vị trí được giao phó.

- **Xung đột về lợi ích:** Trong trường hợp nhân viên có một lợi ích trong một giao dịch với khách hàng hoặc có mối quan hệ làm nảy sinh xung đột về lợi ích,

họ phải tự giác không được làm tư vấn cho khách hàng hoặc thực hiện các giao dịch đó trừ khi họ đã công khai hoá cho khách hàng biết lợi ích đó và được khách hàng chấp nhận trước khi tiến hành giao dịch và nhân viên cũng phải đảm bảo rằng họ đã làm mọi việc để khách hàng được đối xử công bằng.

- ***Ưu tiên thực hiện lệnh của khách hàng trước khi thực hiện lệnh của công ty:*** Nhân viên phải xử lý các lệnh của khách hàng một cách công bằng và theo thứ tự thời gian nhận được chúng, và phải đảm bảo rằng trong mọi trường hợp các lệnh của khách hàng phải được ưu tiên so với các lệnh của chính công ty.

- ***Công khai về thông tin cho khách hàng:*** nhân viên phải cung cấp cho khách hàng đầy đủ những thông tin phải công khai của chính công ty mình, của các công ty niêm yết, sàn giao dịch, sở giao dịch, UBCKNN...Cung cấp cho khách hàng những thông tin về giao dịch của họ....

- ***Tuân thủ các quy định về pháp luật:*** Nhân viên phải thực hiện và duy trì các biện pháp thích hợp để đảm bảo việc chấp hành pháp luật, các nguyên tắc của UBCKNN, TTGDCK và yêu cầu của các cơ quan quản lý đối với mình. Họ phải đảm bảo những khiếu nại của khách hàng về những vấn đề liên quan tới lĩnh vực hoạt động kinh doanh của công ty đều được điều tra, giải quyết, xử lý nhanh chóng và phù hợp. Nếu nhân viên nào vi phạm các quy định pháp luật thì hoàn toàn phải chịu trách nhiệm trước những hành vi của mình và bị xử lý, kỷ luật theo từng mức độ nặng, nhẹ mà mình gây ra.

1.2.4 Vai trò của nghiệp vụ môi giới chứng khoán

Nghiệp vụ MGCK không chỉ là kết quả của quá trình phát triển nền kinh tế thị trường mà nó còn có vai trò thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế và cải thiện môi trường kinh doanh. Có thể đánh giá vai trò của MGCK trên những khía cạnh sau:

1.2.4.1 Giảm chi phí giao dịch

Để thực hiện được một giao dịch giữa người mua và người bán cần phải trải qua các giai đoạn tìm kiếm đối tác, gặp gỡ, thẩm định chất lượng hàng hóa, thỏa thuận giá cả, chuyển giao hàng và tiền. Đối với TTCK với tư cách là một thị trường của những sản phẩm và dịch vụ cao, để tiến hành phân tích, đánh giá chất lượng hàng hóa đòi hỏi phải có chi phí lớn để thu thập xử lý thông tin, đào tạo kỹ năng phân tích và tiến hành giao dịch trên một thị trường đấu giá tập trung. Những chi phí đó chỉ có các CTCK hoạt động chuyên nghiệp trên quy mô lớn mới có khả năng trang trải do được hưởng lợi ích kinh tế nhờ quy mô. Mặt khác, nhờ CTCK đứng ra làm trung gian cầu nối cho các bên mua bán gặp nhau, nên sẽ giảm chi phí tìm kiếm đối tác, chi phí soạn thảo, chi phí giám sát thực thi hoạt động. Như vậy hoạt động MGCK đã góp phần tiết kiệm được chi phí giao dịch trong từng giao dịch cụ thể nói riêng, cũng như trong tổng thể thị trường nói chung, nhờ đó giúp nâng cao tính thanh khoản của thị trường.

1.2.4.2 Góp phần hình thành nền văn hóa đầu tư

Cùng với sự phát triển của TTCK, hoạt động của công ty môi giới và nhân viên MGCK đang thâm nhập sâu rộng vào cộng đồng các doanh nghiệp và người đầu tư, góp phần quan trọng hình thành nên văn hóa đầu tư với những đặc trưng sau:

- *Tạo ý thức và thói quen đầu tư trong cộng đồng:* Với sự giúp đỡ, quan tâm, chăm sóc, tư vấn của nhân viên môi giới, khách hàng thay vì sử dụng tiền dư thừa một cách lãng phí họ sẽ chọn ưu tiên đầu tư vào tài sản tài chính. Khi đã trở thành nếp suy nghĩ và cách ứng xử của toàn xã hội thì đó là mầm mống quan trọng tạo nên nền văn hóa đầu tư.

- *Xây dựng thói quen và kỹ năng sử dụng các dịch vụ đầu tư mà phổ biến là dịch vụ MGCK:* Cùng với thời gian, lòng tin và sự tín nhiệm của người đầu tư đối với người môi giới dần được hình thành. Họ ý thức được những lợi ích mà dịch vụ này mang lại: thay vì họ phải bỏ thời gian, tiền bạc vào việc tìm kiếm thông tin, phân tích đánh giá thông tin... họ chỉ cần lựa chọn việc trả tiền để

được hưởng những tiện ích được cung cấp những ý kiến phân tích, cho lời khuyên về mua bán sản phẩm nào, vào thời gian nào... để có thời gian cho lĩnh vực chuyên môn sâu của mình.

- *Hoàn thiện môi trường pháp lý, nâng cao hiểu biết và tuân thủ pháp luật cho nhà đầu tư:* Công ty môi giới cùng nhân viên môi giới sẽ đưa pháp luật đến với nhà đầu tư, giúp nhà đầu tư tìm hiểu và tuân thủ pháp luật trong quá trình tìm kiếm lợi ích của mình. Đồng thời công ty môi giới cũng kịp thời phản ánh cho các nhà làm luật chỉnh sửa những bất cập trong các văn bản quy phạm pháp luật.

1.2.4.3 Tăng chất lượng và hiệu quả nhờ cạnh tranh

Cạnh tranh là yếu tố không thể thiếu trong nền kinh tế thị trường, cái gì phù hợp với thị trường thì tồn tại nếu không thì sẽ bị đào thải. Việc cạnh tranh giữa các công ty MGCK và giữa các nhân viên MGCK khiến họ không ngừng nâng cao nghiệp vụ, đạo đức và kỹ năng hành nghề, nghiêm chỉnh chấp hành pháp luật và những quy định của công ty... Chính những yếu tố này đã nâng cao được chất lượng và hiệu quả hoạt động của nghiệp vụ MGCK.

1.2.4.4 Tạo ra những dịch vụ mới trong nền kinh tế, tạo việc làm và làm phong phú môi trường đầu tư

Để có thể chủ động tìm kiếm khách hàng, đem đến cho khách hàng những dịch vụ tốt nhất CTCK nào cũng cần có lực lượng nhân viên đông đảo. Bên cạnh đó với hoạt động của mình MGCK tạo ra những dịch vụ mới trong nền kinh tế như cung cấp các khách hàng tiềm năng theo tiêu chí đề ra bởi người môi giới.

1.2.4.5 Phát triển sản phẩm và dịch vụ trên thị trường

Nhà MGCK là người thường xuyên tiếp xúc với khách hàng, do vậy, họ rất nhạy bén trong việc nắm thông tin từ khách hàng. Giúp nhà môi giới có thể nhìn ra những thuận lợi và bất lợi trong quá trình giao dịch. Từ đó trong quá trình thực hiện nghiệp vụ, nhà môi giới dần dần phát triển và hoàn thiện hơn các sản phẩm dịch vụ, tăng tính đa dạng của sản phẩm, đa dạng hóa cơ cấu khách

hàng, thu hút ngày càng nhiều nguồn vốn nhàn rỗi trong xã hội cho đầu tư tăng trưởng.

1.2.5 Các bộ phận hoạt động trong bộ phận môi giới chứng khoán

1.2.5.1 Phòng lệnh

Một CTCK chỉ có một phòng lệnh duy nhất để nhận lệnh của khách hàng nhưng nó cũng có thể thành lập một số phòng lệnh nhỏ, mỗi phòng lệnh chịu trách nhiệm đối với một hay một số loại chứng khoán riêng biệt. Điều này phụ thuộc vào quy mô và mức độ tự động hóa của công ty.

Nhiệm vụ của phòng lệnh bao gồm:

- So khớp lệnh từ bản báo cáo của phòng giao dịch gửi đến với các lệnh của khách hàng, đảm bảo các giao dịch của khách hàng đúng như yêu cầu của họ.
- Xác nhận các lệnh có hiệu lực cho đến khi bị hủy bỏ, giúp ích cho khách hàng trong trường hợp họ muốn thay đổi lệnh hay hiệu lực của lệnh.
- Sắp xếp các lệnh chờ, theo dõi cho đến khi các lệnh này được thực hiện, xác định xem các lệnh đó sẽ gửi tới trung tâm OTC hay SDGCK.
- Đóng dấu thời gian nhập lệnh, thời gian lệnh được khớp. Việc này rất quan trọng giúp giải quyết các tranh chấp xung quanh giá thực hiện.

1.2.5.2 Bộ phận mua và bán

Bộ phận mua và bán đảm nhận việc soạn thảo thư xác nhận của khách hàng và đối chiếu việc mua bán với các CTCK có liên quan. Bộ phận này có các chức năng sau :

Thứ nhất, ghi chép báo cáo: Hàng ngày, các CTCK thực hiện rất nhiều các giao dịch, với khối lượng rất lớn. Để có thể theo dõi được, mỗi giao dịch cần phải được mã hóa bằng một số hiệu nội bộ ghi tên người phát hành và loại chứng khoán đó. Ngoài ra, để tiến hành thanh toán bù trừ, mỗi giao dịch phải có

một mã số cho biết loại giao dịch, điểm thực hiện giao dịch và các chi tiết cần thiết khác để xử lý các phiếu lệnh.

Thứ hai, tính toán: Mỗi giao dịch mua bán phải đi qua một loạt các tính toán và được tính toán trước khi số tiền Có (đối với người mua) hoặc Nợ (đối với người bán) được công bố. Việc này do phần mềm tính toán của CTCK thực hiện.

Thứ ba, đối chiếu và điều chỉnh: do không có hợp đồng văn bản truyền tay nhau tại thời điểm giao dịch, nên việc kiểm tra đối chiếu giao dịch được tiến hành ngay sau đó, khi có một giao dịch về phía khách hàng, phải có một giao dịch về phía nhà môi giới đối lại với nó.

Thứ tư, xác nhận với khách hàng: bản xác nhận gửi cho khách hàng được một thư ký ở bộ phận mua và bán lập hoặc nếu công ty có hệ thống tự động, nó được lập theo chương trình trong máy tính vào đêm của ngày thực hiện giao dịch và được gửi cho khách hàng vào sáng hôm sau.

Thứ năm, nhập sổ sách: khi giao dịch đã được xử lý và cân đối, nó được nhập vào sổ sách báo cáo của công ty.

1.2.5.3 Bộ phận ký quỹ

Tất cả những giao dịch của khách hàng, kể cả giao dịch trên tài khoản tiền mặt đều được chuyển qua bộ phận ký quỹ. Bộ phận ký quỹ có trách nhiệm theo dõi tình hình tài khoản của khách hàng, bảo đảm rằng mỗi tài khoản được xử lý đúng theo quy định.

1.2.5.4 Bộ phận thủ quỹ

Bộ phận thủ quỹ có trách nhiệm sắp xếp và quản lý lịch trình thanh toán hợp lý, trên cơ sở thực hiện các chức năng sau: giao và nhận chứng khoán, bảo quản kho quỹ, cho vay chứng khoán, thế chấp để cho vay tiền đối với việc mua chứng khoán kí quỹ, theo yêu cầu của khách hàng tiến hành chuyển nhượng chứng khoán...

1.2.5.5 Bộ phận quản lý hồ sơ chứng khoán

Bộ phận quản lý hồ sơ chứng khoán giữ các báo cáo mới nhất của từng loại chứng khoán mà công ty môi giới giữ hộ cho khách hàng của mình, quản lý sổ sách theo tên của khách hàng.

1.2.5.6 Bộ phận kế toán tiền mặt

Bộ phận này có nhiệm vụ ghi chép, phản ánh tất cả quá trình luân chuyển tiền mặt.

Những luân chuyển tiền mặt bao gồm: Những khoản tiền nhận và trả cho khách hàng, cho những công ty môi giới khác, các ngân hàng, trung tâm lưu chuyển chứng khoán, các trung tâm thanh toán bù trừ và các bút toán trên tài khoản giữa các công ty. Mỗi luân chuyển chứng khoán, bút toán ghi Nợ phải cân đối và bù đắp với một bút toán ghi Có và ngược lại.

1.2.5.7 Bộ phận quản lý thu nhập của chứng khoán

Thu nhập của chứng khoán bao gồm: cổ tức với cổ phiếu, tiền lãi với trái phiếu. Bộ phận quản lý thu nhập của chứng khoán đảm bảo cho khách hàng của CTCK có thể nhận được số tiền cổ tức hoặc lãi trái phiếu khi đến hạn. Ngoài ra bộ phận này còn đảm bảo rằng những khoản tiền hoặc chứng khoán khách hàng nợ CTCK khi đến kỳ trả lãi hay cổ tức sẽ được công bố trả.

1.2.5.8 Bộ phận ủy quyền

Nhiều cổ đông có cổ phiếu đăng ký dưới tên của CTCK nên các công ty cổ phần không thể liên lạc trực tiếp với những cổ đông này. Chức năng chủ yếu của bộ phận này là đóng vai trò trung gian giữa các công ty cổ phần và những cổ đông của họ đối với những vấn đề về quyền bỏ phiếu, các báo cáo về công ty...

1.3. TIÊU CHÍ ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ CỦA NGHIỆP VỤ MÔI GIỚI CHỨNG KHOÁN

Hoạt động môi giới của CTCK có được coi là hiệu quả hay không người ta thường căn cứ vào các chỉ tiêu sau:

✚ Một là, khối lượng tài khoản được mở cho khách hàng. Khi số lượng khách hàng đến mở tài khoản tại CTCK tăng lên thì hoạt động MGCK của công ty được đánh giá là có hiệu quả. Số lượng tài khoản của một CTCK phản ánh mức độ thành công của nhân viên MGCK trong việc thu hút khách hàng. Đem lại nguồn thu nhập lớn từ việc hưởng phí môi giới cho CTCK.

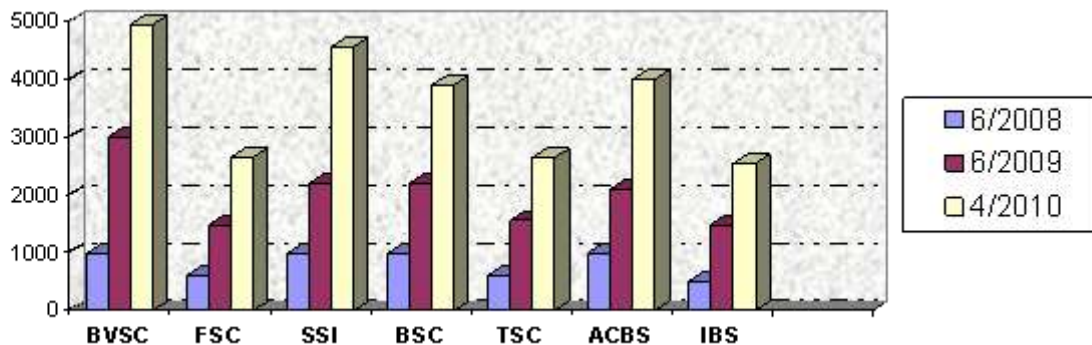
Cụ thể:

Ngay từ khi TTGDCK TP. Hồ Chí Minh bắt đầu hoạt động, tháng 8/2000, các CTCK đều tập trung chủ yếu vào việc triển khai hoạt động MGCK vì đây là nghiệp vụ nổi bật trong hoạt động của CTCK, đồng thời doanh thu từ dịch vụ này cũng quyết định đến hiệu quả hoạt động của các CTCK. Giao dịch MGCK đã tăng đáng kể qua các tháng. Điều này chứng tỏ được rằng các CTCK đã tìm đúng cách để thu hút nhà đầu tư và đã đi đúng hướng của mình. Tính đến cuối tháng 12/2009, sau hơn một năm hoạt động, tổng số tài khoản khách đầu tư mở tại các CTCK đạt khoảng trên 1 triệu tài khoản.

Bảng 1.1 - số lượng tài khoản của các CTCK trong các năm gần đây

	BVSC	FSC	SSI	BSC	TSC	ACBS	IBS
06/2008	980	600	980	980	600	990	500
06/2009	3000	1480	2200	2200	1550	2100	1480
04/2010	4947	2650	4560	3900	2640	4000	2540

(Nguồn: Báo cáo kinh doanh của các CTCK qua 2 năm (UBCKNN))

Biểu đồ 1.1 - Số lượng tài khoản của các CTCK trong các năm gần đây**Tài khoản**

(*Nguồn: Báo cáo kinh doanh của các CTCK qua 2 năm (UBCKNN)*)

Tính đến ngày 4/2010, tổng số tài khoản giao dịch chứng khoán của khách hàng được mở tại các CTCK là gần 1 triệu. Một bộ phận đáng kể vốn nhàn rỗi của xã hội được thu hút đầu tư vào TTCK.

Nhìn vào số lượng tài khoản được mở ở các CTCK trong mười năm hoạt động vừa qua, rõ ràng có thể thấy rằng hoạt động MGCK bước đầu đã thu hút được sự tham gia đông đảo của công chúng đầu tư, góp phần làm phong phú thêm hoạt động của TTCK Việt Nam trong giai đoạn khởi đầu, phát triển.

✚ Hai là, giá trị doanh số giao dịch là số tiền mà CTCK thực hiện được sau mỗi phiên giao dịch. Doanh số giao dịch biến động qua từng phiên, phụ thuộc vào rất nhiều yếu tố như biến động của môi trường kinh tế, tâm lý nhà đầu tư, tình hình kinh doanh của các công ty niêm yết,... Sở dĩ doanh số giao dịch được coi là chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động môi giới vì hoa hồng mà nhà môi giới nhận được tính theo một tỷ lệ nhất định dựa trên doanh số giao dịch.

Cụ thể:

Trong những tháng vừa qua, một số công ty như SSI, BVSC, ACBS ... do điều kiện thuận lợi đã thu hút được nhiều khách hàng đến mở tài khoản và có tổng giá trị MGCK cho khách hàng khá cao. Từ đó, doanh thu của các công ty này từ nguồn phí MGCK cũng cao hơn so với các công ty khác, trung bình hơn 1 tỷ đồng/ tháng. Các công ty khác như FSC, TSC do không mở chi nhánh hoạt

động tại TP. Hồ Chí Minh, chủ yếu chỉ nhận lệnh của khách hàng ở Bình Dương và Hà Nội nên giá trị MGCK và doanh thu từ phí MGCK thấp, chỉ đạt từ 100 - 200 triệu đồng/ tháng.

Bảng 1.2 - Doanh thu từ nghiệp vụ MGCK của một số CTCK

<i>STT</i>	<i>Tên công ty</i>	<i>Doanh thu từ MGCK (Tỷ đồng)</i>
1	Sài Gòn (SSI)	12,456
2	Bảo Việt (BVSC)	12,285
3	ACB (ACBS)	11,388
4	Đầu tư (BSC)	11,255
5	Công thương (IBS)	7,415

(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh của các CTCK (cho đến 6/2009))

Theo Báo cáo tóm tắt lộ trình phát triển thị trường vốn Việt Nam của Ngân hàng Phát triển Châu Á (ADB), các chuyên gia đã ước tính rằng, với sự ra đời của Trung tâm giao dịch chứng khoán Hà Nội và tốc độ phát triển của TTCK Việt Nam, vào năm 2011, phí MGCK của các CTCK sẽ ước đạt khoảng 700 triệu USD. Khi các CTCK thu phí môi giới, dự kiến khoảng 10% khoản phí này sẽ được trả cho Trung tâm giao dịch chứng khoán.

Nhìn vào kết quả doanh thu từ hoạt động MGCK của tất cả các CTCK trên TTCK Việt Nam, có thể thấy được rằng các CTCK đã dần dần đi vào thế ổn định, bước đầu thực hiện đúng vai trò là một định chế trung gian công bằng trên TTCK, là cầu nối hiệu quả giữa người bán và người mua chứng khoán. Theo báo cáo kinh doanh của các CTCK, tổng phí giao dịch thu được từ hoạt động MGCK đều tăng hơn so với kế hoạch đề ra và luôn luôn là hoạt động chủ đạo. Thị phần của từng CTCK, nhờ đó, cũng tăng lên đáng kể.

Qua những con số tuyệt đối và tương đối về số lượng tài khoản của nhà đầu tư mở tại các CTCK; về phí hoa hồng môi giới mua bán chứng khoán; về doanh thu từ nghiệp vụ MGCK của các CTCK, phần nào đã chứng tỏ được những thành công ban đầu của các CTCK hoạt động trên TTCK Việt Nam trong suốt 10 năm vừa qua.

✚ *Ba là, phí môi giới* là khoản hoa hồng mà nhà môi giới nhận được sau khi thực hiện mua bán chứng khoán cho khách hàng. Phí môi giới trên các TTCK khác nhau do quy định của từng sở giao dịch. Việc các CTCK không ngừng đưa ra các biện pháp cải thiện mức phí giao dịch được coi là một cách thức thu hút các nhà đầu tư tham gia vào thị trường. Tuy nhiên cần chú ý rằng việc cắt giảm chi phí giao dịch vẫn phải đảm bảo bù đắp chi phí bỏ ra và phải có lợi nhuận, như vậy việc cắt giảm chi phí mới được xem là hiệu quả.

Cụ thể:

Bảng 1.3 - Mức phí MGCK cố định của một số nước trên thế giới

Tên nước	Nhật Bản	Thái Lan	Trung Quốc	Indonesia	Ấn Độ	Pakistan
Mức phí MGCK cố định (%)	1,15%	0,5%	1,5%	0,5%	1,5%	1,5%

(Nguồn: Hội thảo về Công ty chứng khoán Thái Lan (UBCKNN))

Bắt đầu từ ngày 29/ 11/ 2000, các tổ chức kinh doanh dịch vụ chứng khoán áp dụng chế độ thu phí mới đối với khách hàng. Theo đó, mức phí dịch vụ MGCK (hoa hồng môi giới) mua, bán chứng khoán cho khách hàng quy định lại là tối đa 0,5% trị giá giao dịch (đối với cổ phiếu, chứng chỉ đầu tư) và tối đa là 0,15% trị giá giao dịch (đối với trái phiếu). Được biết, mức phí mà các tổ chức kinh doanh dịch vụ chứng khoán vẫn thu được của khách hàng từ trước đến nay được quy định tại Thông tư số 01/ 2000/ TT - UBCK1 ngày 17/ 04/ 2000 là: tối đa 0,75% giá trị giao dịch (đối với cổ phiếu, chứng chỉ đầu tư) và tối đa 0,5% giá trị giao dịch (đối với trái phiếu). UBCKNN cho biết, tới đây cơ quan này sẽ xây

dựng thông tư mới quy định việc thu phí của CTCK đối với khách hàng nhằm thay thế cho thông tư được UBCK ban hành từ năm 2000 có nhiều điểm không còn phù hợp.

Nhìn vào bảng trên, có thể thấy rõ ràng, ở một số nước trên thế giới hiện nay vẫn còn duy trì mức phí hoa hồng MGCK cố định. TTCK Tokyo là một trong số ít thị trường chứng khoán phát triển hiện vẫn còn giữ nguyên tắc hoa hồng cố định cho các công ty MGCK, quy định mức phí 1,15% tổng giá trị giao dịch. Một số nước khác như Thái Lan, Pakistan ... cũng không ngoại lệ.

Nếu như trong năm 2001, hầu hết các CTCK đều áp dụng mức phí giao dịch như nhau và bằng với mức phí trần do Bộ Tài chính và UBCKNN quy định thì từ năm 2002 đến nay, các CTCK như ARSC, BSC, BVSC, IBS ... liên tục thông báo giảm phí MGCK nhằm thu hút khách hàng. Đây là một dấu hiệu cho thấy mức độ cạnh tranh giữa các công ty đã tăng lên. Các công ty đó đều là những đơn vị đi tiên phong trong việc miễn, giảm và cơ cấu lại hợp lý khung định giá phí môi giới, nhằm chia sẻ khó khăn với các nhà đầu tư khi hoạt động trên TTCK suy giảm, mang lại những lợi ích thiết thực cho nhà đầu tư.

Bảng 1.4 - Mức phí hoa hồng môi giới của một số CTCK ở Việt Nam

Tên CTCK	Giá trị giao dịch áp dụng (triệu đồng)	Mức phí MGCK (%)	Thời gian áp dụng
BVSC	> 300	0,35	2/ 4/ 09 - 31/ 5/ 09
	100 - 300	0,4	
	< 100	0,45	
IBS	> 1000	0,3	10/ 6/ 09 - 30/ 6/ 09
	500 - 1000	0,35	
	200 - 500	0,4	
	< 200	0,45	
ARSC	> 1000	0,1	Từ 01/ 06/ 09
	500 - 1000	0,2	
	200 - 500	0,3	
	100 - 200	0,4	
	< 200	0,5	

(Nguồn: Tài liệu của UBCKNN)

Việc giảm phí MGCK lần này vừa là yêu cầu chính đáng của nhà đầu tư để duy trì và mở rộng thị trường, vừa là mục đích của các CTCK nhằm kích cầu chứng khoán, góp phần phát triển TTCK và khuyến khích tăng cường hoạt động kinh doanh của các tổ chức kinh doanh dịch vụ chứng khoán phù hợp với quy mô của thị trường. Tuy nhiên, song song với việc giảm phí MGCK, các CTCK cũng sẽ phải đối diện với nhiều khó khăn trước mắt. Đó là việc doanh thu của các công ty này cũng phải giảm theo vì hoạt động MGCK hiện nay vẫn đang mang lại lợi nhuận cao nhất cho các CTCK. Nhưng vì một TTCK phát triển, bản

thân các CTCK sẽ đưa ra một quyết định hợp lý nhằm thỏa mãn các nhà đầu tư đồng thời vẫn không ảnh hưởng đến doanh số hoạt động của công ty mình.

CHƯƠNG II

ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG MÔI GIỚI CHỨNG KHOÁN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN GIA ANH GIAI ĐOẠN 2006 – 2009

2.1. ĐÁNH GIÁ HOẠT ĐỘNG MÔI GIỚI TẠI CÁC CTCK TẠI VIỆT NAM GIAI ĐOẠN NĂM 2001 – 2009

Giai đoạn trước năm 2001

Theo mô hình TTCK mà UBCKNN quy định trong Nghị định 48/ 1998/ CP ngày 11/ 7/ 1998 thì hạt nhân cơ bản của Trung tâm giao dịch chứng khoán là các CTCK. Việc thành lập CTCK là nhu cầu hết sức cấp bách và quan trọng để sớm đưa TTCK Việt Nam đi vào hoạt động. Chính vì thế, trong giai đoạn đầu (1998 - 1999), có rất nhiều tổ chức kinh tế đầy đủ khả năng và nguyện vọng thành lập CTCK, hầu hết các tổ chức này đều thuộc hệ thống Ngân hàng tài chính. Đó là Tổng công ty Bảo hiểm Việt Nam, Ngân hàng Thương mại cổ phần Hàng hải, Ngân hàng TMCP Quân đội, Ngân hàng TMCP Kỹ thương Việt Nam ...

Các đơn vị này đều thể hiện mong muốn là hạt nhân (cổ đông sáng lập) và cùng đối tác thành lập CTCK hoặc thành lập CTCK độc lập. Trong số các chủ thể nêu trên, phần lớn đều có dự định thành lập CTCK thực hiện đầy đủ các loại hình kinh doanh chứng khoán, một số các đơn vị khác lại muốn hoạt động với 2 - 3 nghiệp vụ và có phương án đảm bảo đủ số vốn và cán bộ cho thành lập công ty. Các tổ chức này cũng có một số kinh nghiệm trong hoạt động tài chính, ngân hàng, có đội ngũ cán bộ đã qua đào tạo và có khả năng tiếp cận với thị trường.

Bảng 2.1 - Vốn cho công ty chứng khoán của một số đơn vị (1998 - 1999)**Đơn vị: Tỷ VNĐ**

Các tổ chức	Vốn điều lệ	Vốn đầu tư vào CTCK
I - Khu vực miền Bắc		
1. Ngân hàng Đầu tư và Phát triển	1200	> 05
2. Ngân hàng Công thương	713	> 05
3. Ngân hàng TMCP Quân đội	125.59	30
4. Ngân hàng TMCP Kỹ thương VN	70	10_15
5. Ngân hàng TMCP Phát triển nhà HN	50	5_10
6. TCT Bảo hiểm Việt Nam	243	> 04
7. TCT xăng dầu Việt Nam	2080	> 04
II - Khu vực miền Nam		
1. Ngân hàng phát triển nhà ĐBSCL	500	> 02
2. Ngân hàng TM á châu	353	> 04
3. Quỹ đầu tư Phát triển đô thị TP. HCM	305	> 02
4. Công ty tài chính Sài Gòn	48	5_10
5. Công ty tài chính Dragon Capital VN	30.5	20_30

(Nguồn: Báo cáo tiềm lực tài chính và dự kiến vốn cho CTCK của một số đơn vị năm 1998 - 1999 (từ UBCKNN))

Năm 1999, số lượng các CTCK không nhiều, mới chỉ có 2 công ty đầu tiên được thành lập tháng 11/ 1999 là CTCPCK Bảo Việt (BVSC) và CTTNHHCK Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BSC), nhưng chưa có CTCK nào đi vào hoạt động chính thức.

✚ Giai đoạn từ 2001 -2009

Sự bùng nổ của TTCK tại Việt Nam đã thúc đẩy sự ra đời hàng loạt các CTCK, hiện nay UBCKNN đã cấp giấy phép hoạt động cho gần 300 CTCK.

Tuy nhiên do phạm vi hoạt động, năng lực tài chính cũng như mục tiêu chính sách công ty nên mỗi CTCK lại có một cách thức tổ chức khác nhau nhưng chủ yếu tồn tại dạng chính là:

- Các công ty TNHH – thường các công ty TNHH một thành viên - là tồn tại dưới dạng này chủ yếu là các CTCK trực thuộc các ngân hàng thương mại như VCBS, IBS, ... Vốn của các CTCK này thường rất “mạnh” bởi được cấp bởi các ngân hàng thương mại quá trình tăng vốn sau này để đáp ứng yêu cầu về vốn cho các nghiệp vụ kinh doanh chứng khoán cũng rất dễ dàng. Cũng nhờ có các ngân hàng thương mại hậu thuẫn sau nên các CTCK này cũng có uy tín cao, các doanh nghiệp muốn bảo lãnh phát hành thì đây là những đối tượng đầu tiên họ xét đến.

- Các công ty cổ phần: loại hình này phổ biến và chiếm đa số trong tương lai, bởi các cá nhân muốn lập CTCK thì đây là loại hình khả thi nhất và dễ huy động vốn nhất, loại hình này thường là các CTCK của một số tổ chức, hay một số cá nhân cùng mong muốn. Số lượng tuy đông nhưng vốn thì các CTCK này không chiếm được so với các CTCK của các ngân hàng thương mại, trừ một số công ty có lâu đời và hoạt động hiệu quả cao như SSI.

Tuy nhiên cho dù tồn tại dưới hình thức nào thì các CTCK này đều phải tuân theo luật chứng khoán có hiệu lực từ ngày 1/1/2007, và tất yếu phải có nghiệp vụ MGCK. MGCK được coi là một điều kiện trong thành lập công ty với tên gọi là CTCK bởi một trong ba nguyên tắc trong TTCK là nguyên tắc trung gian, tức các giao dịch của nhà đầu tư đều phải thực hiện thông qua tài khoản

của mình tại các CTCK, nếu không có hoạt động môi giới thì các nhà đầu tư không thể thực hiện các giao dịch, và như thế công ty được lập không được mang tên CTCK.

Hơn nữa thu nhập từ hoạt động môi giới rất ổn định, ngay cả khi thị trường đi xuống, và nó cũng chiếm tỷ trọng lớn trong tổng thu nhập của CTCK. Mặt khác rủi ro là rất thấp có thể nói là không do đó vốn cũng không cao nên các CTCK lập ra đều không bỏ nghiệp vụ này.

Số lượng các CTCK tăng mạnh từ chỗ chỉ có gần chục CTCK đến nay đã có gần 300 CTCK đang hoạt động tính đến thời điểm cuối năm 2009 và 100% các CTCK đều thực hiện nghiệp vụ môi giới.

Năm 2009 là năm nền kinh tế nước ta gặp nhiều khó khăn do tác động của khủng hoảng tài chính toàn cầu. Tuy nhiên, dưới sự lãnh đạo, chỉ đạo của Đảng, Chính phủ, nền kinh tế Việt Nam đã vượt qua được khủng hoảng và tiếp tục đà tăng trưởng, cùng với sự hồi phục của nền kinh tế, TTCK Việt Nam đã có dấu hiệu hồi phục, tạo đà cho các bước tăng trưởng của những năm tiếp theo. Trong năm 2009 hoạt động của các CTCK được thể hiện trên các mặt sau:

- Mạng lưới, quy mô hoạt động của CTCK ngày càng được mở rộng, với 80 chi nhánh, 42 phòng giao dịch đang hoạt động tập trung ở nhiều tỉnh, thành phố lớn như Hà Nội, TP. Hồ Chí Minh, Đà Nẵng, Nha Trang, Cần Thơ, Hải Phòng. Cùng với sự phát triển mạng lưới hoạt động, số lượng tài khoản giao dịch tại các CTCK cũng tăng mạnh với tổng số tài khoản trên 1.000.000 tài khoản, tăng 1,5 lần so với năm 2008.

- Cùng với sự gia tăng khối lượng giao dịch, các CTCK đã thực hiện trên 5.000 hợp đồng tư vấn và bảo lãnh phát hành. Tính đến cuối năm 2009 đã có gần 200 CTCK hoạt động có lãi trong năm 2009. Quy mô vốn hoạt động của các CTCK ngày càng được nâng cao. Tính đến cuối năm 2009, tổng số vốn điều lệ của các CTCK là 24.855 tỷ đồng, tăng 9,4% so với năm 2008.

– Số lượng người hành nghề kinh doanh chứng khoán ngày càng tăng. Tính đến nay, UBCKNN đã cấp chứng chỉ người hành nghề chứng khoán cho 2.744 nhân viên. Nhiều CTCK đã tuyển dụng được nhân viên có trình độ, chuyên môn cao trong lĩnh vực tài chính, chứng khoán, góp phần nâng cao năng lực quản lý trong hoạt động. Các CTCK đã chú trọng đầu tư, hiện đại hóa, hệ thống công nghệ thông tin trong cung cấp dịch vụ chứng khoán. Hoạt động giao dịch phục vụ khách hàng diễn ra suôn sẻ và ngày một tốt hơn.

Nhìn chung nghiệp vụ môi giới của các CTCK trong 10 năm qua mặc dù có lúc thăng trầm nhưng cũng đã đạt được những cải thiện rõ rệt nhất định, chất lượng dịch vụ cũng đã được nâng cao.

Bảng 2.2: Số lượng các CTCK qua các năm

Năm	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Số lượng	8	9	13	13	14	26	85	102	282

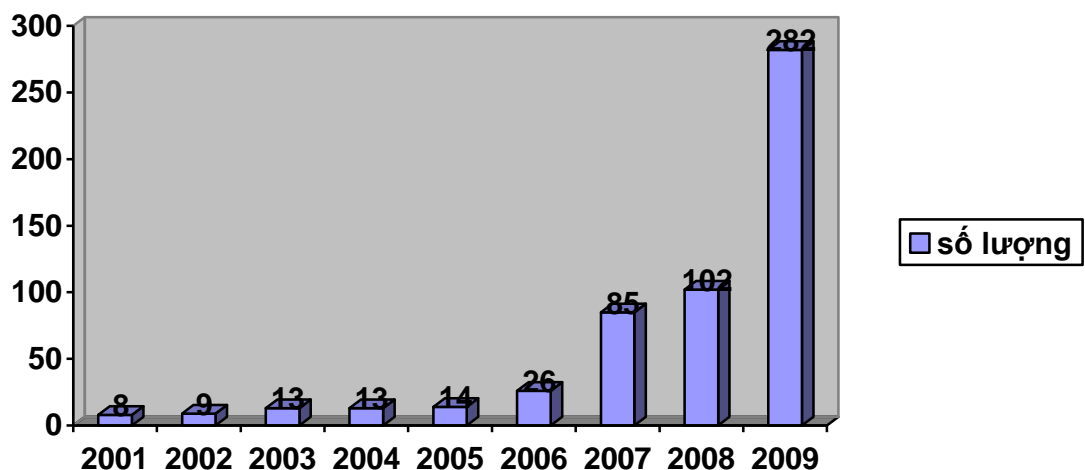
(Nguồn: Ủy Ban Chứng Khoán Nhà nước)

Nhìn vào bảng 2.2, ta thấy trong những năm đầu số lượng các CTCK khá ít, nhưng đến năm 2006, 2007 số lượng các CTCK tăng mạnh. Sở dĩ có sự gia tăng này là do năm 2006, 2007 là khoảng thời gian mà thị trường có sự phát triển vượt bậc, thị trường phát triển “nóng”, hầu hết các CTCK đã thành lập trước đó đều đạt được lợi nhuận cao, doanh thu hoạt động môi giới rất cao. Trước sự hấp dẫn đó các ngân hàng, tập đoàn, công ty đua nhau thành lập CTCK. Hiện nay, số lượng các CTCK ở Việt Nam là khá lớn so với một thị trường còn mới mẻ như ở Việt Nam.

Năm 2008 và đầu năm 2009 nhà đầu tư liên tục chứng kiến cảnh chao đảo liên tiếp của TTCK Việt Nam, đổ cả ở 2 sàn HASTC và HOSE, giảm điểm nhiều hơn tăng, nhà đầu tư chưa kịp định thần thì các mức đáy mới lại được xác

lập. Tuy nhiên, số lượng các CTCK vẫn không hề giảm đi, thậm chí còn tăng lên thêm 180 CTCK vào năm 2009 (tức là tăng 176% so với năm 2008), theo thống kê của UBCKNN đến tháng 3/2009 số lượng đó là 105 công ty, và cuối năm là 282 công ty.

Biểu đồ 2.1: Số lượng CTCK qua các năm



(Nguồn: Ủy Ban Chứng Khoán)

Lý giải về điều trên có thể do người ta vẫn đang kỳ vọng về một sự hồi phục trở lại của TTCK nói chung và TTCK Việt Nam nói riêng chẳng/ nhưng đây cũng có thể là do thủ tục của các CTCK chưa được hoàn tất vẫn lưu lại tại thời điểm cũ tức là năm 2007 – khi mà thị trường đang khá sôi động – đến nay mới được hoàn thành.

2.2. TỔNG QUAN VỀ CTCP CK GIA ANH

2.2.1. Quá trình thành lập

TTCK trên thế giới đã xuất hiện từ rất sớm, từng bước hoàn thiện và phát triển, dần dần trở nên phổ biến và giữ một vị trí quan trọng trong nền kinh tế thị trường. Ở Việt Nam, ý tưởng thành lập và phát triển một TTCK được manh nha hình thành từ rất sớm, những văn bản pháp luật liên quan đến chứng khoán đã sớm được ra đời: ngày 28/11/1996 Nghị định 75-CP của chính phủ về việc thành lập UBCKNN đã được thông qua. Tiếp theo đó, ngày 11/7/1998 là Nghị định 48-1998/NĐ-CP của chính phủ về chứng khoán và TTCK; Quyết định

127-1998/QĐ-TT của thủ tướng chính phủ về việc thành lập trung tâm giao dịch chứng khoán; Quyết định số 04-1998/UBCK3 ngày 2/11/1999 của chủ tịch UBCKNN về việc hướng dẫn thành lập, cấp giấy phép hoạt động cho CTCK và giấy phép hành nghề cho cá nhân; Quyết định số 99-2000/QĐ-BTC 13/6/2000 của bộ trưởng Bộ tài chính về việc ban hành chế độ kế toán cho CTCK... Căn cứ theo các văn bản pháp luật trên, CTCP CK Gia Anh đã nộp đơn xin cấp giấy phép thành lập CTCK. CTCP CK Gia Anh được Đại hội đồng cổ đông thành lập vào ngày 05 tháng 07 năm 2006, giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0103015026, do Sở kế hoạch và đầu tư thành phố Hà Nội cấp ngày 13 tháng 12 năm 2006, Giấy phép thành lập và hoạt động: 38/UBCK-GPHĐKD do Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày 26 tháng 12 năm 2006.

Thành lập khi TTCK chính thức hoạt động được 6 năm, khi thị trường còn đang ở giai đoạn bắt đầu đi vào quỹ hoạt động. Ngay từ những ngày đầu tiên, CTCP CK Gia Anh đã tham gia vào các lĩnh vực hoạt động khác nhau của một CTCK như: môi giới, tự doanh, tư vấn đầu tư chứng khoán.

CTCP CK Gia Anh là thành viên đầy đủ và chính thức của thị trường giao dịch chứng khoán Hà Nội, thị trường giao dịch chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh, hiệp hội kinh doanh chứng khoán Việt Nam.

➤ **Tên công ty:**

- Tên tiếng việt: CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN GIA ANH
- Tên tiếng anh: GIA ANH SECURITIES JOINT STOCK COMPANY
- Tên viết tắt: GASC.,JSC

➤ **Hình thức của công ty:**

- Công ty được tổ chức theo hình thức công ty cổ phần thành lập và hoạt động theo luật doanh nghiệp, pháp luật về chứng khoán và TTCK và các luật khác có liên quan.
- Công ty có tư cách pháp nhân, có con dấu riêng và tài khoản riêng, độc lập về tài chính và các nghĩa vụ đối với Nhà nước.

- Công ty được thành lập trên cơ sở tự nguyện tham gia góp vốn của các chủ sở hữu.

- Công ty có quyền bình đẳng trước pháp luật với mọi công dân và thể nhân khi có tranh chấp tố tụng.

- Công ty có biểu tượng riêng:



➤ **Địa chỉ trụ sở chính và chi nhánh của công ty**

- Trụ sở chính: số 30 Mai Hắc Đế, phường Bùi Thị Xuân, quận Hai Bà Trưng, thành phố Hà Nội.

ĐT: (04) 2144377

FAX: (84-4) 9446 107

Email: contact@dmcsecurities.com

WEBSITE: www.gasc.com.vn

- Chi nhánh của công ty: Công ty có 2 chi nhánh

Số 10 –D7 – Khu đô thị mới Đại Kim – Thành phố Hà Nội

ĐT: (04) 2144377

FAX: (84-4) 9446 107

Email: contact@dmcsecurities.com

WEBSITE: www.gasc.com.vn

Chi nhánh thành phố Hồ Chí Minh: Số 200, Khu phố 2, Phường Hiệp Bình Chánh, Quận Thủ Đức, Tp. Hồ Chí Minh.

➤ **Cơ cấu vốn góp**

Vốn điều lệ: 22 tỷ đồng.

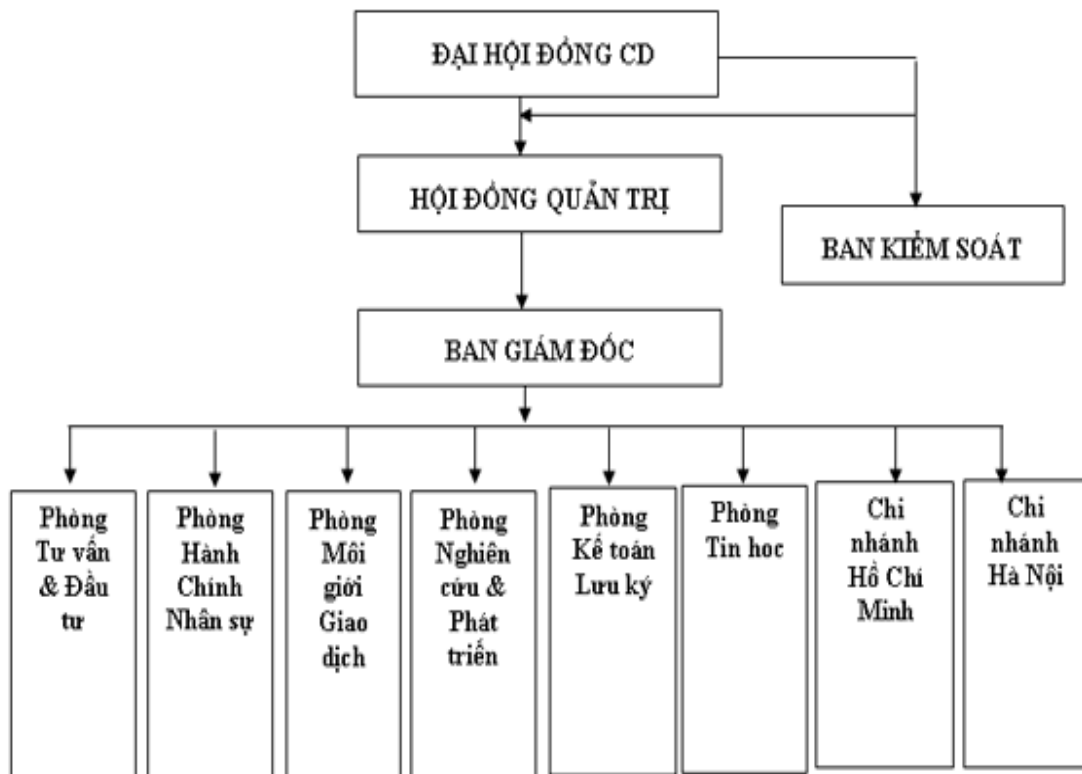
Tổng số cổ phiếu: 2.200.000 cổ phiếu (10.000đ/ cổ phiếu)

Trong đó:

1. Công ty cổ phần Gia Anh: góp 15,4 tỷ đồng tương đương với 1.540.000 cổ phần, chiếm 70% vốn điều lệ.
2. Ông Chu Hoàng Anh: góp 4,4 tỷ đồng tương đương với 440.000 cổ phần, chiếm 20% vốn điều lệ.
3. Ông Phạm Trung Lượng góp 2,2 tỷ đồng tương đương với 220.000 cổ phần, chiếm 10% vốn điều lệ.

2.2.2. Bộ máy tổ chức của CTCP CK Gia Anh

CTCP CK Gia Anh là công ty cổ phần 100% vốn trong nước, được tổ chức quản lý theo mô hình Đại hội đồng cổ đông, hội đồng quản trị, Tổng giám đốc và bộ máy giúp việc theo quy định của luật doanh nghiệp



(Sơ đồ 2.1: Cơ cấu tổ chức của CTCP CK Gia Anh)

Nhiệm vụ và chức năng của các bộ phận trong CTCP CK Gia Anh

Đại hội đồng cổ đông: là cơ quan có thẩm quyền cao nhất của CTCP CK Gia Anh, gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết, quyết định những vấn đề được Luật pháp và điều lệ CTCP CK Gia Anh quy định, thông qua các báo cáo tài chính hàng năm của CTCP CK Gia Anh và ngân sách tài chính cho năm tiếp theo.

Hội đồng quản trị: là cơ quan quản trị CTCP CK Gia Anh có toàn quyền nhân danh CTCP CK Gia Anh để quyết định mọi vấn đề liên quan đến mục đích, quyền lợi của CTCP CK Gia Anh, trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông. Hội đồng quản trị có trách nhiệm giám sát giám đốc và những người quản lý khác. Quyền và nghĩa vụ của hội đồng quản trị do luật pháp và điều lệ CTCP CK Gia Anh, các quy chế nội bộ của CTCP CK Gia Anh và nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông quy định.

Ban kiểm soát: là cơ quan trực thuộc Đại hội đồng cổ đông, do Đại hội đồng cổ đông bầu ra để kiểm soát các hoạt động của CTCP CK Gia Anh theo luật pháp và điều lệ CTCP CK Gia Anh quy định. Ban kiểm soát có nhiệm vụ kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong điều hành hoạt động kinh doanh, báo cáo tài chính của CTCP CK Gia Anh. Ban kiểm soát hoạt động độc lập với hội đồng quản trị và ban giám đốc.

Các phòng ban chức năng: có chức năng tham mưu, giúp việc và thực hiện các nghiệp vụ kinh doanh theo chức năng chuyên môn và chỉ đạo của ban giám đốc.

- Phòng môi giới giao dịch:

Chức năng và nhiệm vụ:

- + Đại diện giao dịch của công ty tại sở và trung tâm giao dịch.
- + Trung gian mua bán chứng khoán cho khách hàng.
- + Nghiên cứu, phân tích thị trường, tư vấn đầu tư chứng khoán.
- + Cung cấp thông tin về tài khoản và TTCK cho khách hàng.

+ Quản lý các đầu mối nhận lệnh và phát triển dịch vụ môi giới của công ty.

+ Nghiên cứu, đề xuất giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ, đưa ra các sản phẩm mới liên quan đến hoạt động môi giới.

- Phòng tư vấn và đầu tư

Chức năng và nhiệm vụ:

+ Kinh doanh chứng khoán:

- Nghiên cứu, phân tích thị trường nhằm đề xuất các phương án tự doanh chứng khoán.

- Xây dựng mạng lưới khách hàng có tiềm năng giao dịch tự doanh với công ty.

- Tổ chức thực hiện hoạt động tự doanh theo phương án và quy trình tự doanh của công ty.

+ Tư vấn phát hành đối với các khách hàng là các tổ chức tài chính.

+ Thực hiện các dịch vụ tư vấn liên quan đến tài chính doanh nghiệp, tiếp thị tìm kiếm khách hàng và thực hiện dịch vụ tư vấn: tư vấn xác định giá trị doanh nghiệp, cổ phần hóa, niêm yết, đăng ký giao dịch, lưu ký chứng khoán, tư vấn thành lập, chia tách hợp nhất, sáp nhập doanh nghiệp.

- Phòng nghiên cứu và phát triển

Chức năng và nhiệm vụ:

+ Xây dựng, nghiên cứu, đề xuất, cải tiến quy chế, quy trình nghiệp vụ liên quan.

+ Thực hiện công tác phân tích và báo cáo hoạt động nghiệp vụ tự doanh, hoạt động tư vấn tài chính doanh nghiệp, hoạt động tư vấn đầu tư chứng khoán, hoạt động bảo lãnh phát hành chứng khoán,...

- Phòng hành chính nhân sự

Chức năng và nhiệm vụ:

- + Bộ phận hành chính tổng hợp: bố trí sắp xếp chương trình làm việc hàng tuần cho các phòng ban, thực hiện công tác văn thư lưu trữ và quản lý con dấu, phối hợp với các bộ phận liên quan tổ chức các cuộc họp, hội nghị hội thảo, thực hiện công tác lễ tân tạp vụ...
- + Bộ phận tổ chức cán bộ và đào tạo: bố trí sắp xếp phân công lao động giữa các đơn vị và bộ phận trong công ty, xây dựng kế hoạch đào tạo cán bộ làm thủ tục đề bạt cán bộ.
- + Bộ phận quản lý lao động và tiền lương: tham mưu cho giám đốc công ty trong việc tuyển dụng, ký kết hay hủy bỏ hợp đồng lao động, khen thưởng, kỷ luật, nâng lương...

- Phòng kế toán –lưu ký

Chức năng và nhiệm vụ:

- + Thực hiện công tác kế toán giao dịch, hạch toán và quản lý tài khoản tiền gửi, chứng khoán lưu ký cho khách hàng.
- + Lưu ký và tái lưu ký chứng khoán cho khách hàng.
- + Thực hiện các dịch vụ hỗ trợ cho nhà đầu tư liên quan đến hoạt động môi giới và lưu ký chứng khoán.

- Phòng tin học

Chức năng và nhiệm vụ:

- + Tham mưu, đề xuất và xây dựng các giải pháp về công nghệ thông tin trong quản lý, điều hành và tổ chức hoạt động kinh doanh.
- + Quản lý, điều phối, vận hành hệ thống công nghệ thông tin trong toàn công ty.
- + Thực hiện việc nghiên cứu, xây dựng và phát triển các phần mềm đáp ứng cho hoạt động kinh doanh của công ty.

2.3. CÁC NGHIỆP VỤ MÔI GIỚI CHỨNG KHOÁN.

CTCP CK Gia Anh được phép thực hiện tất cả các hoạt động kinh doanh chứng khoán và tư vấn tài chính phù hợp với pháp luật hiện hành của Nhà nước Việt Nam.

- ***Môi giới chứng khoán***

MGCK là việc CTCK làm trung gian thực hiện mua bán chứng khoán cho khách hàng. Đây là nghiệp vụ cơ bản của CTCK.

- ***Tự doanh chứng khoán***

Tự doanh chứng khoán là việc CTCK mua bán chứng khoán cho chính mình. CTCP CK Gia Anh dùng tiền của mình để đầu tư vào các loại chứng khoán mà công ty cho là có thể đem lại lợi nhuận nhiều nhất, rủi ro ít nhất, cũng giống như các nhà đầu tư khác trên thị trường. Tuy nhiên, phương châm của CTCP CK Gia Anh luôn đặt lợi ích của khách hàng lên hàng đầu.

- ***Bảo lãnh phát hành chứng khoán***

Bảo lãnh phát hành chứng khoán là việc tổ chức bảo lãnh phát hành cam kết với tổ chức phát hành thực hiện các thủ tục trước khi chào bán chứng khoán, nhận mua một phần hay toàn bộ chứng khoán của tổ chức phát hành để bán lại hoặc mua số chứng khoán còn lại chưa được phân phối hết của tổ chức phát hành hoặc hỗ trợ tổ chức phát hành trong việc phân phối chứng khoán ra công chúng. Hiện tại CTCP CK Gia Anh chỉ bảo lãnh phát hành trái phiếu.

- ***Tư vấn đầu tư chứng khoán***

Tư vấn đầu tư chứng khoán là việc CTCK cung cấp cho nhà đầu tư các kết quả phân tích, công bố báo cáo phân tích và khuyến nghị liên quan đến chứng khoán. CTCP CK Gia Anh luôn sẵn sàng tư vấn cho khách hàng khi họ yêu cầu, giúp đỡ cho các quyết định đầu tư của họ chính xác hơn.

- **Lưu ký chứng khoán**

CTCP CK Gia Anh là một trong những thành viên lưu ký chứng khoán đầu tiên trên TTCK. Lưu ký chứng khoán là việc lưu giữ, bảo quản chứng khoán và thực hiện các quyền của khách hàng đối với chứng khoán.

2.4. ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ CỦA NGHIỆP VỤ MÔI GIỚI CHỨNG KHOÁN TẠI CTCP CK GIA ANH GIAI ĐOẠN 2006 – 2009

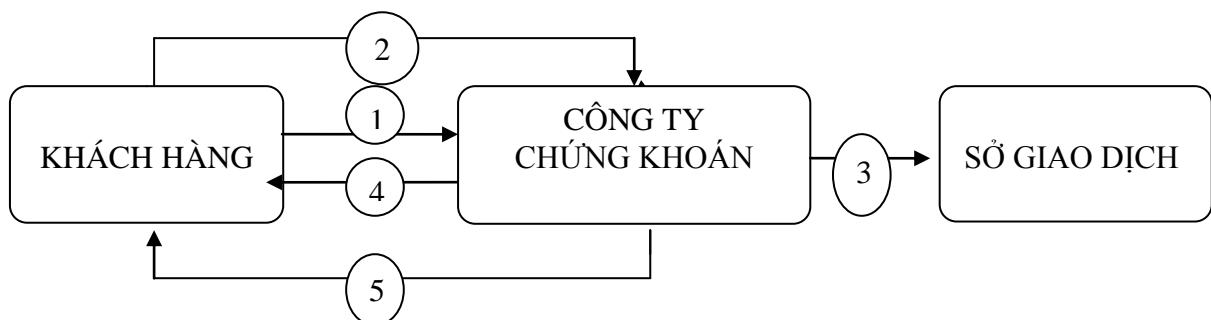
2.4.1. Cơ sở pháp lý điều hành hoạt động môi giới chứng khoán.

Ngày 29/06/2006 Luật Chứng Khoán quy định về chứng khoán và TTCK đã ra đời. Nhưng cho đến nay, UBCKNN vẫn chưa đưa ra một văn bản pháp lý nào điều chỉnh riêng hoạt động MGCK. Điều này gây ra rất nhiều khó khăn cho CTCK đặc biệt đối với nghiệp vụ MGCK, một nghiệp vụ dễ gây ra tranh chấp. Dù chưa có quy chế riêng về hoạt động MGCK nhưng các CTCK thực hiện nghiệp vụ này cũng chịu sự điều chỉnh của Luật Chứng Khoán, các nghị định, các thông tư hướng dẫn thi hành Luật, như: Thông tư số 17/2007/TT-BTC hướng dẫn hồ sơ đăng ký chào bán chứng khoán ra công chúng, Nghị định số 14/2007/NĐ-CP quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Chứng Khoán...

2.4.2. Quy trình thực hiện nghiệp vụ MGCK của CTCP CK Gia Anh

Quy trình của hoạt động MGCK được khái quát trong sơ đồ sau :

Sơ đồ 2.2 : Quy trình giao dịch chứng khoán



Bước 1: Mở tài khoản

Khi khách hàng muốn thực hiện việc mua bán chứng khoán, trước hết họ phải đến CTCK và đăng ký mở tài khoản. Khách hàng chỉ có thể mở một tài khoản duy nhất tại một CTCK duy nhất. Nếu khách hàng muốn mở tài khoản tại một CTCK khác thì khách hàng phải hoàn tất thủ tục đóng tài khoản tại CTCK ban đầu. Khi mở tài khoản, khách hàng cần phải xem xét các yếu tố như: Số người cùng đứng tên chủ tài khoản; Loại hình đầu tư mà khách hàng dự định thực hiện,...

Bước 2: Đặt lệnh giao dịch

Khi khách hàng đã có tài khoản tại CTCK, muốn thực hiện việc mua bán chứng khoán, thì họ phải đặt lệnh theo mẫu in sẵn tới nhân viên MGCK tại quầy giao dịch hoặc bằng thư từ hoặc qua điện thoại. Nhân viên MGCK sẽ phải kiểm tra các thông tin trên phiếu lệnh: đối với lệnh mua, phải đảm bảo rằng khách hàng có đủ tiền giao dịch trong tài khoản, đồng ý nhận chứng khoán và trả tiền theo giá đã thỏa thuận hoặc giá tốt nhất có được; đối với lệnh bán, phải bảo đảm rằng khách hàng thực tế có chứng khoán muốn bán trong tài khoản.

Bước 3: CTCK nhập lệnh vào hệ thống giao dịch của trung tâm giao dịch

Sau khi đã kiểm tra tính hợp lệ của lệnh giao dịch, CTCK sẽ chuyển lệnh tới các chuyên viên môi giới của công ty tại sở giao dịch, từ đó chuyển lệnh lên trung tâm khớp lệnh của SGDCK.

Bước 4: CTCK thông báo kết quả giao dịch cho khách hàng

Sau khi nhận được thông báo kết quả giao dịch từ SGDCK, nhân viên môi giới sẽ so sánh chúng với lệnh của khách hàng. Nếu thấy khớp, họ sẽ thông báo cho khách hàng bằng một liên, còn một liên thì giao cho phòng kế toán để làm căn cứ thanh toán. Nếu không khớp, nhân viên môi giới sẽ xem xét, tìm ra nguyên nhân và báo cáo cho người quản lý hoặc người giám sát, không được

phép sửa sai bằng cách thực hiện một giao dịch bổ xung mà chưa có sự đồng ý của người có trách nhiệm.

Bước 5: Thanh toán và giao hàng

Ngay sau khi lệnh được thực hiện, tài khoản của người mua lập tức bị trừ đi số tiền tương ứng với số chứng khoán đặt mua và phần phí hoa hồng tương ứng. Nhưng số tiền này chưa được cộng vào tài khoản của người bán, phải đợi sau 3 ngày. Lúc đó tiền sẽ về tài khoản của người bán, chứng khoán sẽ về tài khoản của người mua. Như vậy với nghiệp vụ môi giới, CTCK trở thành trung gian mua bán chứng khoán hộ khác hàng và hưởng hoa hồng môi giới.

2.4.3. Đánh giá hoạt động MGCK của CTCP CK Gia Anh

CTCP CK Gia Anh thực hiện chức năng môi giới mua bán chứng khoán cho khách hàng là tổ chức hoặc cá nhân có ủy thác cho công ty.

Sau một thời gian hoạt động, nhằm nâng cao năng lực tài chính, tăng cường khả năng bảo lãnh phát hành, phát triển chất lượng dịch vụ, đáp ứng yêu cầu của UBCKNN, CTCP CK Gia Anh đã thực hiện việc tăng vốn điều lệ từ 22 tỷ đồng lên 32 tỷ đồng từ ngày 07/11/2009. Với mức vốn điều lệ mới này, CTCP CK Gia Anh trở thành một trong những CTCK được nhiều nhà đầu tư biết đến và tin tưởng.

Thực trạng của hoạt động MGCK tại CTCP CK Gia Anh có thể đánh giá qua nhiều tiêu thức khác nhau, tuy nhiên có thể nhìn nhận qua ba chỉ tiêu chính: số lượng tài khoản mở tại công ty, doanh số giá trị giao dịch, doanh thu từ phí môi giới.

- **Số lượng tài khoản của khách hàng mở tại công ty**

Qua hơn 3 năm hoạt động, có thể nói số lượng khách hàng đến mở tài khoản tại công ty không ngừng tăng lên. Công ty không chỉ giữ chân được khách hàng cũ mà còn thu hút thêm rất nhiều khách hàng mới, tạo niềm tin với nhà đầu tư và không ngừng nâng cao uy tín, vị thế của công ty trên thị trường. Có thể thấy rõ điều này qua bảng số liệu sau :

Bảng 2.3: Tài khoản mở tại công ty CCK Gia Anh giai đoạn 2007 – 3/2010

Đơn vị: Tài khoản

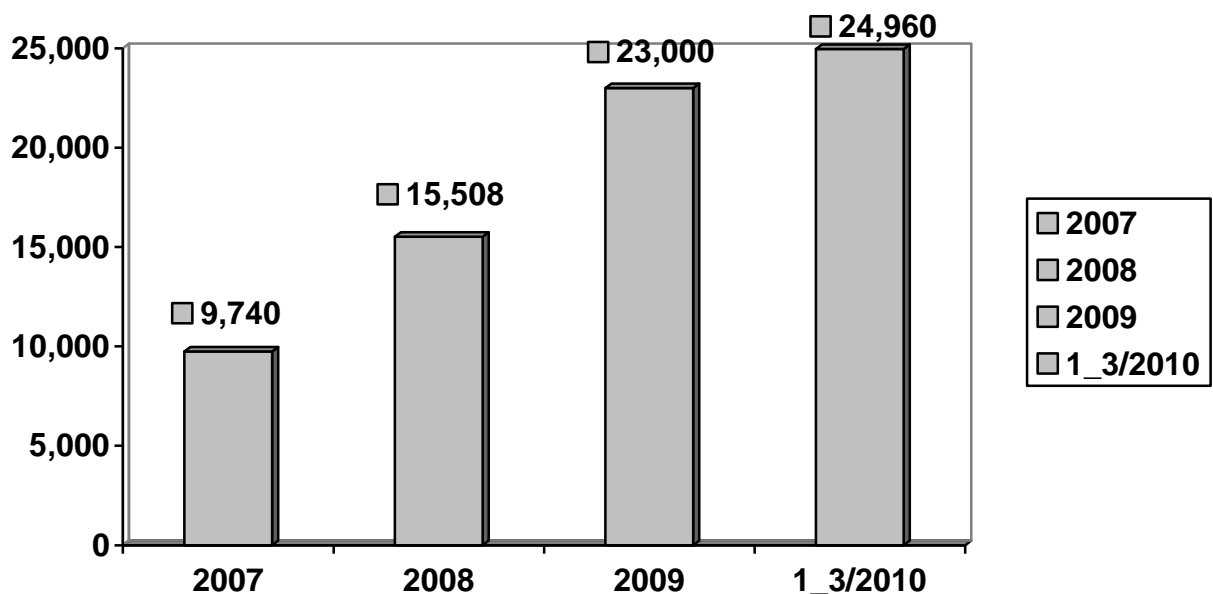
Năm	Số tài khoản của khách hàng	Tăng/Giảm so với năm trước	Tăng /giảm (%) so với năm trước
2007	9.740	9.740	100
2008	15.508	5.768	59,22
2009	23.000	7.492	48,31
2010 (Ba tháng đầu)	24.960	1.960	8,52

(Nguồn: Báo cáo thống kê của CTCP CK Gia Anh)

Nhìn vào bảng 2.3, có thể thấy CTCP CK Gia Anh đã từng bước nâng cao số tài khoản của khách hàng và đạt được những bước nhảy vọt trong tất cả các năm – đây là niềm mơ ước của rất nhiều công ty.

Biểu đồ 2.2 : Tài khoản mở tại công ty CCK Gia Anh giai đoạn 2007- 3/2010

ĐVT:Tài khoản



(Nguồn: Báo cáo thống kê của CTCP CK Gia Anh)

Năm 2006 được xem là một năm “được mùa” của chứng khoán Việt Nam. Cùng với sự tham gia của Sàn giao dịch Hà Nội, nhiều công ty không đủ điều kiện niêm yết tại Sở giao dịch chứng khoán TP HCM đã tham gia thị trường, làm tăng nguồn hàng cho TTCK Việt Nam. Thêm vào đó Luật Chứng Khoán đã ra đời, tạo cơ sở pháp lý vững chắc cho hoạt động kinh doanh chứng khoán. Những yếu tố này đã khiến lượng nhà đầu tư muốn tham gia thị trường tăng vọt. Tận dụng thời cơ, ngay từ khi thành lập CTCP CK Gia Anh đã đưa ra nhiều biện pháp thu hút, kích thích nhà đầu tư, những biện pháp đưa ra của CTCP CK Gia Anh đã phát huy hiệu quả, thu hút được một lượng khách hàng khổng lồ vào năm 2007 (9740 tài khoản) – là điều mơ ước của tất cả các CTCK nói chung và các CTCK mới thành lập nói riêng.

Năm 2007, TTCK Việt Nam đã thực sự bùng nổ và phát triển. Ba tháng đầu năm 2007, chỉ số Vn-Index tăng với tốc độ nhanh chóng từ 741.27 điểm ngày 2/1/2007 đến 1170,67 điểm ngày 12/3/2007 (đây là mức cao nhất từ trước đến nay).

Kế thừa và phát huy những thành công của năm trước, năm 2008 và năm 2009 đã tăng số tài khoản giao dịch lên 15506 tài khoản và 23000 tài khoản. Nếu như thành tích đạt được năm 2007 đã được xem là thành công của phòng môi giới thì thành tích của năm 2008 và năm 2009 lại càng đáng ca ngợi, đáng tự hào hơn.

Ba tháng đầu năm 2010 số tài khoản mở thêm tại công ty là 24960 tài khoản. Đây là thành tích đáng tự hào của công ty, hứa hẹn một năm thắng lợi lớn của CTCP CK Gia Anh.

Nhìn chung, qua các số liệu trên cho thấy công ty ngày càng thu hút được nhiều khách hàng. Với việc thực hiện tốt các nguyên tắc của TTCK cũng như các nguyên tắc về đạo đức nghề nghiệp, hình ảnh của công ty đã được nhiều người biết đến, khách hàng đã tin tưởng, hài lòng với chất lượng phục vụ của công ty, do đó số khách hàng đến công ty mở tài khoản ngày càng nhiều.

- **Giá trị, khối lượng doanh số giao dịch và thị phần**

Từ khi công ty đi vào hoạt động, số lượng khách hàng đến mở tài khoản tại công ty ngày càng tăng, cũng góp phần làm tăng giá trị doanh số giao dịch tại công ty. Có thể đánh giá thị phần giao dịch của công ty trong mối tương quan với toàn bộ thị trường và với một số CTCK khác như sau:

Bảng 2.4: Giá trị chứng khoán giao dịch giai đoạn 2007 -2009.

Đơn vị : Đồng và %

Chỉ tiêu	Giá trị giao dịch	Toàn thị trường	Thị Phần
2007	190.085.000.000	53.273.244.000.000	0,36
2008	1.182.387.016.000	185.161.743.000.000	0,64
2009	2.778.901.003.420	235.720.050.000.000	1,18

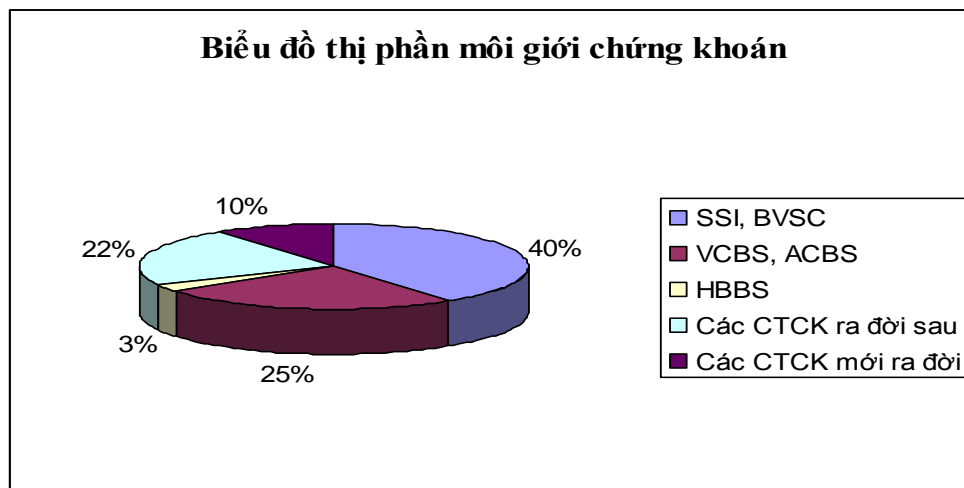
(*Nguồn: Báo cáo thống kê của CTCP CK Gia Anh*)

Cuối năm 2006, CTCP CK Gia Anh mới chính thức đi vào hoạt động nên giá trị giao dịch, khối lượng giao dịch của công ty trong năm đó là không đáng kể. Sang năm 2007, việc thị phần của năm 2007 chỉ đạt 0.34% không phải là do công ty hoạt động kém hiệu quả mà do trong năm 2007 số lượng các CTCK thành lập tăng nhanh. Nếu cuối năm 2006 cả nước có 26 CTCK thì cuối năm 2007 con số này đã lên tới trên 80 công ty. Sự ra đời hàng loạt này đã làm tăng sức ép cạnh tranh giữa các CTCK trên thị trường. Không chỉ có thế, các công ty mới còn rất quyết liệt, dùng nhiều chiêu thức để giành giật và lôi kéo khách hàng khiến công cuộc cạnh tranh càng trở nên căng thẳng.

Năm 2008, năm 2009 cùng với sự phát triển của TTCK và sự gia tăng các nhà đầu tư nên giá trị chứng khoán giao dịch của CTCP CK Gia Anh cũng dần có bước phát triển. Uy tín của CTCP CK Gia Anh cũng dần được khẳng định trên thị trường (thị phần năm 2008: 0,64% và năm 2009: 1,18%)

Thị phần của CTCP CK Gia Anh là khá khiêm tốn, chưa đến 2% thị phần toàn thị trường. Trên 65% thị phần môi giới và giao dịch hàng ngày thuộc về 4 CTCK hàng đầu là CTCK Sài Gòn (SSI), CTCK Bảo Việt (BVS), CTCK ACB và CTCK ngân hàng ngoại thương Việt Nam (VCBS), trong đó BVSC và SSI đã chiếm tới 40%. 25% thị phần thuộc về các CTCK ra đời sau như HBBS, Rồng Việt, Đại Việt, BSC, HSC, SCBS, VNDS,... và chỉ còn 10% cho các CTCK mới thành lập. Như vậy, thị phần của CTCP CK Gia Anh là tương đối nhỏ so với các CTCK lớn trên thị trường.

Biểu đồ 2.3: Biểu đồ thị phần môi giới chứng khoán



(Nguồn: www.saga.vn)

Qua các năm, giá trị giao dịch chứng khoán của CTCP CK Gia Anh tăng lên. Như vậy, có thể thấy hàng hóa trên TTCK ngày một nhiều hơn, tính thanh khoản ngày một cao hơn. Đây là một tín hiệu mừng của TTCK Việt Nam.

- **Doanh thu từ phí môi giới**

Phí MGCK hiện nay công ty thu được phụ thuộc rất nhiều vào lượng hàng hóa được giao dịch trên sàn. Ngày nay, số lượng cũng như khối lượng hàng hóa giao dịch trên sàn ngày càng tăng nhanh. Đây sẽ là một nguồn thu lớn của công ty. Cũng như các CTCK khác, CTCP CK Gia Anh không đưa ra một mức phí cố định duy nhất mà tùy thuộc vào giá trị giao dịch, đối tượng khách hàng, ... công ty sẽ đưa ra các mức phí khác nhau cho từng trường hợp cụ thể. Qua hơn 3

năm hoạt động, các mức phí của công ty đã có nhiều thay đổi cho phù hợp với sự cạnh tranh trên thị trường. Hiện tại các mức phí này giao động từ 0.05% đến 0.35%.

Bảng 2.5: Phí môi giới của CTCP CK Gia Anh giai đoạn 2007 - 2009

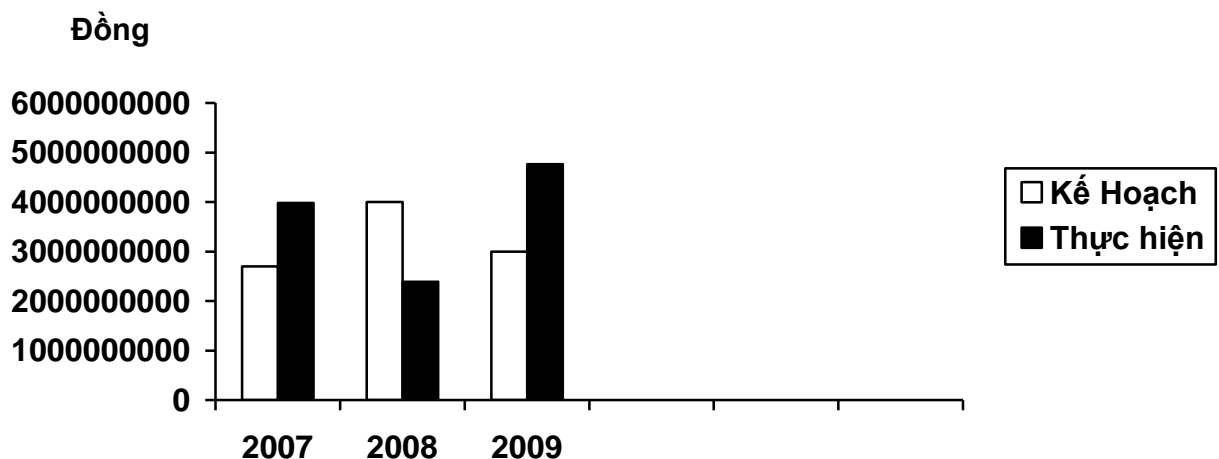
Đơn vị : Đồng

Năm	Kế hoạch	Thực hiện	Tăng / giảm(%)
2007	2.700.000.000	3.980.456.750	47,42
2008	4.000.000.000	2.388.114.832	40,3
2009	3.000.000.000	4.762.650.070	58,76

(Nguồn: Báo cáo thống kê của CTCP CK Gia Anh)

CTCP CK Gia Anh được thành lập vào cuối năm 2006, đây là khoảng thời gian TTCK đã đi vào quỹ đạo hoạt động nên tổng giá trị giao dịch của CTCP CK Gia Anh tính đến cuối năm 2007 là khá cao. Là niềm mơ ước của khá nhiều CTCK ra đời vào cùng thời gian đó. Doanh thu từ phí dịch vụ môi giới của công ty đạt 3980,46 triệu đồng tương đương với 47,42% kế hoạch đề ra.

Biểu đồ 2.4 : Phí giao dịch thu được giai đoạn 2007-2009



(Nguồn: Báo cáo thống kê của CTCP CK Gia Anh)

Sang năm 2008, TTCK âm ảm, nhà đầu tư có tâm lý dè dặt, chờ đợi, thị trường đang trong giai đoạn điều chỉnh sâu, chỉ số Vn-Index và HascIndex liên tục giảm. Vì vậy, công ty đã không đạt được chỉ tiêu đề ra. Phí môi giới thu được là 2388114832 đồng, giảm 40,3% so với kế hoạch đề ra. Để điều đó xảy ra đòi hỏi công ty phải nỗ lực hơn nữa trong việc nghiên cứu thị trường, tìm ra các giải pháp phù hợp cho chính bản thân công ty và cho thị trường.

2.5. NHỮNG ƯU ĐIỂM, HẠN CHẾ VÀ NGUYÊN NHÂN

2.5.1. Kết quả đạt được

Sau hơn 3 năm tham gia TTCK, CTCP CK Gia Anh đã tạo được chỗ đứng trên thị trường, nhiều nhà đầu tư là các tổ chức và cá nhân đã biết đến CTCP CK Gia Anh. Nghiệp vụ môi giới của công ty đã đạt được những thành công nhất định.

Thứ nhất, nghiệp vụ môi giới của công ty ngày càng được hoàn thiện. Công ty thực hiện môi giới cho khách hàng một cách có bài bản, nhanh chóng, chính xác với độ an toàn cao. Tạo được niềm tin cho khách hàng, khuyến khích họ tích cực hơn trong việc tham gia giao dịch chứng khoán trên thị trường. Thu hút được nhiều khách hàng mới đến mở tài khoản giao dịch tại công ty...

Thứ hai, đẩy mạnh được công tác phát triển mạng lưới. Đến nay, công ty đã mở được 2 chi nhánh tại 2 thành phố lớn là thành phố Hà Nội và Hồ Chí Minh, ở những vị trí thuận lợi, hứa hẹn thu hút được nhiều khách hàng. Không chỉ có thế, CTCP CK Gia Anh đã từng bước đa dạng hóa đối tác mở đại lý nhận lệnh.

Thứ ba, cải tiến công nghệ tin học. Phương châm của công ty là tự lực về công nghệ tin học. Công ty đã tự nâng cấp cải tiến hệ thống tin học của mình, bảo đảm phục vụ cho hoạt động và mở thêm các dịch vụ tiện ích cho khách hàng như truy vấn tài khoản qua SMS, qua điện thoại, qua email,... và sắp tới là dịch vụ giao dịch trực tuyến (online trading).

Thứ tư, xây dựng hoàn thiện hệ thống cung cấp thông tin cho khách hàng. Khách hàng của công ty được cung cấp các thông tin mới nhất của thị trường, thông tin về các công ty niêm yết, về tổ chức phát hành hay các thông báo của trung tâm giao dịch, sở giao dịch... một cách nhanh chóng và chính xác.

2.5.2. Cơ hội và thách thức

2.5.2.1. Cơ hội của công ty

Định hướng và chính sách của Đảng và Nhà nước phù hợp, khuyến khích TTCK phát triển trong đó phải kể đến:

- Chủ trương xây dựng và phát triển nền kinh tế thị trường ở Việt Nam.
- Chủ trương công nghiệp hoá và hiện đại hoá nông thôn, nông nghiệp.
- Chủ trương cổ phần hoá các doanh nghiệp quốc doanh.
- Chủ trương phát triển TTCK Việt Nam.

Môi trường kinh tế xã hội Việt Nam phát triển liên tục và ổn định.

Nền kinh tế Việt Nam phát triển ở mức độ cao, tốc độ tăng trưởng GDP bình quân hàng năm đạt 7,5% trong giai đoạn 2001- 2005 và 8,17% năm 2006, năm 2007 là 8,44 %, năm 2008 là 9,52%.

- Tình hình chính trị - xã hội ổn định là môi trường hấp dẫn nhà đầu tư nước ngoài.
- Cơ chế chính sách, hành lang pháp lý ngày càng hoàn thiện, tạo điều kiện khuyến khích các thành phần trong nền kinh tế phát triển.
- Với tốc độ phát triển của nền kinh tế hiện nay đòi hỏi một nguồn vốn lớn, đây là điều kiện để thị trường vốn phát triển.

Tiềm năng về khách hàng:

Sau quá trình hơn hai mươi năm đổi mới, nền kinh tế nước ta có những thay đổi lớn, đời sống của nhân dân được nâng lên đáng kể, tỷ lệ tích lũy trong dân cư ngày một tăng lên. Hơn nữa, luồng kiều hối chuyển về hàng năm ngày

càng ổn định, dần hình thành nhu cầu đầu tư của thị trường vốn nội địa. Thêm vào đó, môi trường kinh doanh của nước ta được cải thiện rõ rệt, thu hút số lượng lớn các nhà đầu tư nước ngoài vào đầu tư tại Việt Nam. Đây là tiềm năng rất lớn cho các CTCK phát triển hệ thống khách hàng của mình.

Xu hướng hội nhập quốc tế:

Đây là xu hướng tất yếu của bất kì nền kinh tế nào. Hội nhập mở ra cơ hội chung cho các CTCK trong nước có điều kiện học hỏi kinh nghiệm điều hành, quản lí của các thị trường phát triển cũng như tận dụng được ưu thế về khoa học kĩ thuật, đặc biệt là công nghệ thông tin. Mặt khác, mở cửa thị trường dịch vụ tài chính là cơ hội để các công ty tiếp cận với nguồn vốn và nhà đầu tư nước ngoài để mở rộng chiến lược kinh doanh, nâng cao khả năng cạnh tranh trong điều kiện hội nhập.

Về phía CTCP CK Gia Anh, khách hàng đã dần dần nhận biết được sự có mặt của CTCP CK Gia Anh trên thị trường thông qua các sản phẩm, dịch vụ mà CTCP CK Gia Anh cung cấp.

2.5.2.2. Những thách thức

Bên cạnh những cơ hội có được, CTCP CK Gia Anh còn gặp phải một số khó khăn trong quá trình hoạt động của mình. Những khó khăn này, hầu hết là khó khăn chung đối với các CTCK Việt Nam, đó là :

Quy mô công ty: Hiện tại công ty có mức vốn điều lệ là 22 tỷ đồng, đây là số vốn khá khiêm tốn so với tiềm năng phát triển của ngành. Với mức vốn điều lệ tương đối thấp như vậy sẽ ảnh hưởng đến khả năng mở rộng và phát triển các nghiệp vụ của công ty. Theo Luật chứng khoán mới ban hành và có hiệu lực vào đầu năm 2007 thì với số vốn điều lệ như trên thì công ty sẽ gặp nhiều khó khăn.

Môi trường tài chính ở Việt Nam còn quá thô sơ: Điều này được thể hiện qua các kênh huy động vốn đang còn trong giai đoạn mới hình thành, thiếu đồng bộ và về căn bản đang chịu sự can thiệp hành chính Nhà nước thay cho sự tự

vận động của thị trường. Điều này ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động của TTCK cũng như kết quả kinh doanh của các CTCK.

Môi trường pháp lý còn thiếu hoàn chỉnh và chưa đồng bộ: Hiện tại văn bản cao nhất quy định về chứng khoán và TTCK là Luật chứng khoán, có hiệu lực thi hành từ 1/1/2007 nhưng cho đến thời điểm hiện tại các văn bản hướng dẫn thi hành luật vẫn chưa được hoàn chỉnh. Vì vậy, gây nhiều khó khăn, vướng mắc, chưa bảo vệ được nhà đầu tư, đảm bảo tính minh bạch của thị trường, cản trở sự phát triển của thị trường.

Cơ sở vật chất kỹ thuật của thị trường nói chung và của CTCP CK Gia Anh nói riêng nhìn chung vẫn còn nhiều hạn chế, chưa đáp ứng được sự phát triển của thị trường. Trong suốt quá trình hoạt động, CTCP CK Gia Anh luôn tiến hành nâng cao cơ sở vật chất kỹ thuật, áp dụng các ứng dụng tiên bộ về công nghệ thông tin. Tuy nhiên với nguồn kinh phí còn hạn hẹp, công nghệ phát triển nhanh chóng, nhu cầu của khách hàng ngày càng cao cũng gây áp lực lớn cho Công ty.

Thiếu nguồn nhân lực có kỹ năng: Có thể nói con người là yếu tố quan trọng nhất và có vai trò quyết định đến sự thành công của Công ty. Trong điều kiện thị trường còn ở giai đoạn đầu, các CTCK ở Việt Nam còn thiếu một đội ngũ cán bộ lãnh đạo và cán bộ có trình độ chuyên môn và có kinh nghiệm kinh doanh trong lĩnh vực tài chính, CTCP CK Gia Anh cũng không phải là trường hợp ngoại lệ. Hầu hết các nhân viên tại CTCP CK Gia Anh xuất phát từ các lĩnh vực ngân hàng, bảo hiểm, tin học,... và còn ít kinh nghiệm tham gia TTCK. Hiện lực lượng cán bộ nhân viên có trình độ tiến sĩ, thạc sĩ còn ít. Số nhân viên có đủ 03 chứng chỉ hành nghề của Ủy ban chứng khoán Nhà nước vẫn còn hạn chế. Hiện tại, công ty đang rất thiếu cán bộ có kinh nghiệm cũng như kỹ năng chuyên môn để nâng cao hơn nữa hiệu quả của hoạt động môi giới, đây là một khó khăn thách thức với công ty.

Hiện nay, CTCP CK Gia Anh đang chịu sự cạnh tranh rất gay gắt với các CTCK khác về khả năng thu hút khách hàng cũng như cung ứng các dịch vụ.

Về hoạt động môi giới với những dịch vụ chất lượng chu đáo và nhanh chóng dành cho khách hàng, CTCP CK Gia Anh đã thu hút được một lượng lớn nhà đầu tư bao gồm nhà đầu tư mới tham gia thị trường và các nhà đầu tư từ các CTCK khác chuyển về. Về hoạt động tư vấn bảo lãnh, CTCP CK Gia Anh gặp nhiều khó khăn trong việc cạnh tranh với các nhà tư vấn hàng đầu như Bảo Việt, SSI, BSC...

Thị trường: Với khả năng tài chính và kinh nghiệm còn hạn chế, vì mục tiêu lợi nhuận của mình một số CTCK đã sử dụng những biện pháp cạnh tranh không lành mạnh, gây ra những ảnh hưởng xấu đến sự phát triển chung của thị trường, tạo tâm lý lo ngại cho các nhà đầu tư.

Tình hình thị trường hết sức ảm đạm gây khó khăn chung cho các công ty cần huy động vốn, hơn nữa hiện nay trên TTCK Việt Nam đã có hơn 100 CTCK được cấp phép hoạt động nên sự cạnh tranh giữa các CTCK trong mảng huy động vốn cho các công ty diễn ra rất gay gắt.

2.5.3. Hạn chế và nguyên nhân

2.5.3.1. Hạn chế

Bên cạnh những thành tựu đạt được, CTCP CK Gia Anh vẫn còn gặp phải một số khó khăn, tồn tại cần phải tháo gỡ. Cụ thể là :

Thứ nhất, hoạt động môi giới của công ty những năm vừa qua vẫn còn mang tính thụ động. Vẫn chủ yếu là khách hàng tự tìm đến công ty chứ công ty chưa có chính sách cho việc tìm kiếm khách hàng một cách cụ thể. Trong khi các CTCK khác ra sức tiếp thị để lôi kéo khách hàng thì CTCP CK Gia Anh chưa có nhân sự cho công tác này.

Thứ hai, cơ sở vật chất phục vụ cho hoạt động môi giới đã được đầu tư tuy nhiên có thể thấy chưa được đầy đủ, nhất là những chỗ dành cho khách hàng...

Thứ ba, mạng lưới đại lý nhận lệnh hoạt động còn không hiệu quả. Mặc dù có một mạng lưới các đại lý nhận lệnh rộng nhưng hoạt động của phần lớn

các đại lý nhận lệnh đặc biệt là các đại lý nhận lệnh tại các tỉnh còn chưa thực sự hiệu quả. Rất nhiều đại lý nhận lệnh làm ăn yếu kém khiến công ty phải bù lỗ...

Thứ tư, số cán bộ môi giới còn quá ít so với yêu cầu của thực tế, lại đa phần là cán bộ trẻ nên hầu hết mới chỉ được trang bị kiến thức cơ bản về chứng khoán và TTCK, chưa có kiến thức chuyên sâu, thiếu kinh nghiệm thực tế.

Thứ năm, các nghiệp vụ của công ty phát triển không đều. Nghiệp vụ môi giới của công ty vẫn chưa phát huy hết sức mạnh tiềm năng, chưa phối hợp hoàn chỉnh với các nghiệp vụ khác của công ty.

2.5.3.2. Nguyên nhân

Những tồn tại trên do rất nhiều nguyên nhân chủ quan và khách quan đem lại, nhưng chủ yếu là những nguyên nhân sau :

CTCP CK Gia Anh chưa làm tốt công tác tiếp thị, chủ động tìm kiếm khách hàng tiềm năng: Việc tiếp thị, marketing tốt sẽ giúp nâng cao vị thế uy tín của công ty trên thị trường, giúp lôi kéo, tìm kiếm khách hàng cho công ty. Tuy nhiên trong những năm vừa qua, công tác tiếp thị của công ty vẫn chưa được làm tốt. Gần đây nhất, năm 2009 việc tiếp thị quảng bá hình ảnh của công ty cũng chỉ dừng lại ở một số hoạt động như Tặng mũ bảo hiểm cho khách hàng, Tài trợ quảng cáo cho đội tuyển bóng đá nữ quốc gia, giúp đỡ học sinh có hoàn cảnh khó khăn. Tuy nhiên các hoạt động này vẫn còn mang nặng tính bột phát, hoạt động chưa có bài bản, chưa có định hướng lâu dài.

Công tác mở đại lý nhận lệnh vẫn còn chậm: công ty chưa chú trọng khâu khảo sát thị trường và tính tiềm năng, vị trí địa lý, thế mạnh của địa điểm mở đại lý. Các nhân viên tại các đại lý nhận lệnh phải làm việc kiêm nhiệm, chưa có kiến thức chuyên sâu về TTCK để tư vấn, phục vụ khách hàng.

Khó khăn về cơ sở vật chất, phương tiện kinh doanh: khoa học kỹ thuật ngày càng phát triển, cơ sở vật chất và phương tiện kinh doanh sẽ bị hao mòn vô hình rất nhanh. Vì vậy hiện nay cơ sở vật chất của công ty chưa đạt mức như mong muốn.

Nguồn nhân lực còn hạn chế: số cán bộ của công ty còn ít, chưa chuyên sâu, thiếu kinh nghiệm thực tiễn. Vì lực lượng quá mỏng nên công ty không thể cử cán bộ đi đào tạo ở nước ngoài để học hỏi kinh nghiệm.

CHƯƠNG III

PHƯƠNG HƯỚNG VÀ MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG MÔI GIỚI CHỨNG KHOÁN TẠI CÔNG TY CP CHỨNG KHOÁN GIA ANH

3.1. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN CỦA ỦY BAN CHỨNG KHOÁN VÀ CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN GIA ANH.

3.1.1. Định hướng phát triển của Ủy Ban Chứng Khoán đến năm 2010 và tầm nhìn đến năm 2020.

Cùng những văn bản, quyết định ban hành từ trước, ngày 02 tháng 08 năm 2007, thủ tướng chính phủ đã phê duyệt đề án phát triển thị trường vốn Việt Nam đến năm 2010 và tầm nhìn đến năm 2020 của UBCKNN. Để thực hiện được định hướng phát triển này, TTCK Việt Nam trong những năm tới cần phải hướng tới các mục tiêu chiến lược sau:

- Phát triển nhanh, đồng bộ, vững chắc thị trường vốn Việt Nam, trong đó TTCK đóng vai trò chủ đạo; từng bước đưa thị trường vốn trở thành một cấu thành quan trọng của thị trường tài chính, góp phần đắc lực trong việc huy động vốn cho đầu tư phát triển và cải cách nền kinh tế. Phát triển thị trường vốn đa dạng để đáp ứng nhu cầu huy động vốn và đầu tư của mọi đối tượng trong nền kinh tế. Phân đấu đến năm 2010 giá trị vốn hoá TTCK đạt 50% GDP và đến năm 2020 đạt 70% GDP.

- Đảm bảo sự phát triển cân đối của thị trường tài chính ngắn hạn, trung và dài hạn thông qua hệ thống ngân hàng và TTCK.

- Đảm bảo tính công khai, minh bạch, duy trì trật tự, an toàn, hiệu quả, tăng cường quản lý, giám sát thị trường; bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của người đầu tư.

- Nâng cao quy mô và năng lực của các CTCK đã được cấp phép, đáp ứng yêu cầu phát triển của TTCK. Áp dụng thông lệ tốt nhất về quản trị công ty đối với CTCK. Mở cửa thị trường dịch vụ tài chính theo lộ trình hội nhập đã cam kết.

- Từng bước nâng cao khả năng cạnh tranh và chủ động hội nhập thị trường tài chính quốc tế. Phân đấu đến năm 2020, thị trường vốn Việt Nam phát triển tương đương thị trường các nước trong khu vực.

UBCKNN cũng đưa ra những bước đi cụ thể cho định hướng phát triển đó. Cụ thể như sau :

- Phát triển TTCK theo hướng hiện đại, hoàn chỉnh về cấu trúc (bao gồm thị trường cổ phiếu, thị trường trái phiếu, thị trường các công cụ phái sinh, thị trường tập trung, thị trường phi tập trung...), vận hành theo các thông lệ quốc tế tốt nhất, có khả năng liên kết với các thị trường khu vực và quốc tế.

- Phát triển mạnh các kênh cung cấp vốn cả trong và ngoài nước cho thị trường; mở rộng hệ thống các nhà đầu tư, đặc biệt là các nhà đầu tư có tổ chức; phát triển đầy đủ các định chế trung gian; đa dạng hoá các dịch vụ cung cấp, ... đảm bảo có đầy đủ các yếu tố cấu thành một TTCK phát triển trong khu vực.

- Kết hợp chặt chẽ giữa chính sách tiền tệ và chính sách tài khoá; hài hoà giữa mục tiêu huy động vốn cho tăng trưởng kinh tế, phát triển bền vững TTCK với ổn định kinh tế vĩ mô, kiềm chế lạm phát, đảm bảo an ninh tài chính quốc gia.

- Tăng cường quản lý nhà nước, thực hiện có hiệu quả chức năng thanh tra, kiểm tra giám sát việc tuân thủ pháp luật của các tổ chức, cá nhân tham gia hoạt động trên thị trường.

- Mở rộng liên kết thị trường vốn với các nước trong khu vực theo tiêu chuẩn chung. Tham gia quy chế niêm yết chéo trên các SGDCK của các nước khu vực ASEAN, tạo tiền đề cho việc huy động vốn trên thị trường quốc tế.

3.1.2. Phương hướng phát triển của CTCP CK Gia Anh trong năm 2010

Ngay từ khi mới thành lập, CTCP CK Gia Anh đã xây dựng cho mình những định hướng phát triển lâu dài và thường xuyên sửa đổi cho phù hợp với biến động của thị trường. Sau đây là một số định hướng phát triển của CTCP CK Gia Anh:

- Xây dựng kiện toàn cơ cấu tổ chức, cơ cấu các phòng ban trong công ty, nội bộ vững mạnh, tạo thành một khối đoàn kết nhất trí, đảm bảo thích ứng nhanh nhẹn với tình hình thị trường luôn biến động.
- Từng bước mở rộng địa bàn hoạt động của công ty, nâng cao thị phần trên thị trường. Tập trung chính ở 4 đô thị lớn là Hà Nội, TPHCM, Đà Nẵng, Hải Phòng
- Xây dựng những sản phẩm mới phù hợp với thị trường, đặc biệt là những sản phẩm có thế mạnh của công ty như thực hiện đề án đưa chứng khoán về nông thôn, thành lập quỹ hỗ trợ cổ phần hóa doanh nghiệp nhà nước vừa và nhỏ ở nông thôn...
- Xúc tiến mạnh công tác đào tạo tuyển dụng để xây dựng và bổ xung đội ngũ, cán bộ vững về chuyên môn nghiệp vụ, có tâm huyết, giúp công ty nắm bắt kịp thời những cơ hội, thời cơ kinh doanh cũng như giúp công ty vượt qua những khó khăn thử thách tiềm ẩn trên thị trường...

Trong những năm tới, để có thể hoàn thành những định hướng phát triển, đảm bảo đứng vững trên thị trường, công ty đã đặt ra một số mục tiêu và các giải pháp thực hiện, cụ thể như sau :

Đổi mới kinh doanh : đẩy mạnh các nghiệp vụ mang tính dịch vụ như môi giới, tư vấn cổ phần hóa, bảo lãnh phát hành...đồng thời cải tiến và mở thêm các nghiệp vụ mới có nhiều tiện ích hơn : thành lập bộ phận chăm sóc khách hàng, áp dụng giao dịch trực tuyến, đẩy mạnh công tác tiếp thị, quảng bá hình ảnh của công ty...

3.2. MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG MÔI GIỚI CHỨNG KHOÁN TẠI CTCP CK GIA ANH

3.2.1. Giải pháp từ phía Ủy ban chứng khoán Nhà nước

3.2.1.1. Tổng nhất nhận thức về vai trò của môi giới chứng khoán trong giai đoạn đầu của thị trường chứng khoán Việt Nam

Do tính chất đặc thù của loại hình thị trường này, MGCK không chỉ là khâu bắt buộc phải có trong quá trình giao dịch, mà còn là một nguồn chỉ dẫn, tư vấn, chăm sóc rất hữu ích đối với người đầu tư. Ở Việt Nam, hoạt động MGCK còn đặc biệt quan trọng vì những lý do sau đây:

- TTCK là lĩnh vực quá mới mẻ ở Việt Nam. Đối với đại bộ phận dân chúng Việt Nam thì hầu như còn hoàn toàn xa lạ. Trong khi đó, công chúng lại là đối tượng quan trọng đang có tiềm năng to lớn về vốn đầu tư, và được coi là nguồn cung cấp vốn chủ yếu cho TTCK. Muốn thu hút lực lượng này đến với thị trường, cần phải nâng cao hiểu biết của họ và quan trọng hơn là cần phải tạo ra niềm tin ở họ vào thị trường. Rõ ràng vai trò đó có một phần quan trọng là do đội ngũ các nhân viên bán hàng của các CTCK đảm nhiệm, bên cạnh các phương thức đào tạo, phổ cập kiến thức khác. Chức năng của họ vì thế không nên chỉ đơn giản là ngồi tại công ty, chờ đợi người đầu tư đến công ty đặt lệnh mua bán, mà quan trọng hơn là phải chủ động xây dựng cơ sở khách hàng bằng sự tận tâm tiếp thị sâu trong công chúng. Thông qua quá trình đó, họ chính là lực lượng đưa kiến thức về chứng khoán và TTCK vào môi trường dân trí còn thấp, cải thiện một cách đáng kể hiểu biết của công chúng về lĩnh vực này. Qua các hoạt động tác nghiệp của mình, hoạt động MGCK góp phần hình thành trong xã hội một nền văn hóa đầu tư, bao hàm các yếu tố như thói quen đầu tư, sự hiểu biết về thị trường, hiểu biết và tuân thủ pháp luật liên quan tới đầu tư, v.v ...

- CTCK là trung gian giữa khách hàng với thị trường. Lòng tin của công chúng đầu tư, yếu tố quyết định sự thành bại của TTCK, được hình thành, phát triển hay sụt lở cũng trực tiếp tại đầu mối này. Với một thị trường còn sơ khai, một khi lòng tin của công chúng bị đổ vỡ thì việc kéo họ trở lại với thị trường là

hết sức khó khăn. Vì vậy, ngay từ đầu, CTCK với chức năng môi giới phải có kỷ cương nghiêm minh, nhân viên của công ty, đặc biệt là các đại diện MGCK, phải được trang bị đầy đủ về tri thức, kỹ năng hành nghề và đạo đức nghề nghiệp. Nếu không kiên định với việc xây dựng những tiêu chí này thì chúng ta sẽ không thể xóa bỏ ấn tượng xấu về cái gọi là “nghề chỉ trở” đã từng hằn sâu trong xã hội, không thể tạo dựng hình ảnh một người môi giới tài chính trung thực, giỏi nghề và tận tụy với khách hàng, vì thế, không thể xây dựng thành công TTCK.

Vì những lý do này, cần phải có sự thống nhất nhận thức về nghề MGCK giữa các cơ quan hữu quan, các CTCK và cả công chúng đầu tư trên TTCK. Nếu không coi trọng nghiệp vụ MGCK một cách đúng mức, hay đơn giản hóa nghiệp vụ này, chúng ta sẽ bỏ qua một phương tiện hữu hiệu để thúc đẩy sự phát triển của TTCK, hay tệ hơn nữa, chúng ta đã gián tiếp tạo ra những kẽ hở có hại cho sự phát triển của một TTCK lành mạnh, công bằng, minh bạch.

3.2.1.2. Hoàn thiện khung pháp lý cho hoạt động của các CTCK

TTCK cũng như các loại thị trường khác, nó hình thành, tồn tại và phát triển tự nhiên theo nhu cầu của hoạt động kinh tế. Nhưng TTCK là thị trường giao dịch “hàng hóa” vô hình, do đó, những hành vi lừa đảo, đầu cơ mua bán giả thường nảy sinh và có ảnh hưởng lớn hơn bất cứ một loại thị trường nào. Vì thế, TTCK đòi hỏi phải có sự giám sát của Nhà nước. Nếu SGDCK được tổ chức theo dạng công ty cổ phần của những người MGCK, được quyền tự chế định theo luật pháp thì có thể dẫn đến quyền lợi của nhà đầu tư không được đảm bảo. Mặt khác, nếu có sự kiểm soát độc quyền của Nhà nước về TTCK sẽ làm cho thị trường kém sinh động, cứng nhắc và quan liêu. Để dung hòa các vấn đề trên, TTCK Việt Nam ra đời với sự quản lý của Nhà nước về TTCK. Mọi hoạt động trên TTCK Việt Nam đều đặt dưới sự giám sát trực tiếp của Nhà nước, mà đại diện là UBCKNN Việt Nam. Nhà nước thống nhất việc ban hành luật pháp và giám sát hoạt động của TTCK.

Cơ sở pháp lý trực tiếp điều chỉnh việc thành lập và giám sát hoạt động của các CTCK ở Việt Nam bao gồm:

- **Luật Doanh nghiệp** quy định các nguyên tắc cơ bản về việc thành lập, hoạt động và quản lý của công ty.

- **Luật Doanh nghiệp Nhà nước** quy định các nguyên tắc cơ bản về việc thành lập, hoạt động và quản lý Doanh nghiệp nhà nước.

- **Luật Ngân hàng** và các tổ chức tín dụng quy định các nguyên tắc cơ bản về việc thành lập, hoạt động và quản lý Ngân hàng thương mại và các tổ chức tín dụng.

- **Nghị định số 48/ 1998/ NĐ - CP** ban hành ngày 11/ 7/ 1998 của Chính phủ về chứng khoán và thị trường chứng khoán.

- **Quyết định số 04/ 1998/ QĐ - UBCK3** ngày 13/ 10/ 1998 của Chủ tịch Ủy ban chứng khoán Nhà nước về việc ban hành Quy chế tổ chức và hoạt động của công ty chứng khoán.

- **Quyết định số 172/ 1999/ QĐ - TTg** của Thủ tướng Chính phủ về sự tham gia kinh doanh của các tổ chức tín dụng .

- **Công văn số 149/ UBCK3** ngày 2/ 11/ 1999 hướng dẫn thành lập, cấp giấy phép hoạt động cho công ty chứng khoán và cấp giấy phép hành nghề kinh doanh chứng khoán cho cá nhân.

- Các **Luật Dân sự, Luật Thương mại, Luật Phá sản, Luật đầu tư nước ngoài, Luật hợp đồng** quy định quyền sở hữu về chứng khoán, phương thức chuyển giao quyền sở hữu về chứng khoán và vấn đề phá sản công ty chứng khoán.

Các văn bản pháp lý trên đây là nền tảng pháp lý căn bản điều chỉnh việc phát hành chứng khoán ra công chúng, việc hình thành và hoạt động của các chủ thể tham gia TTCK nói chung và công ty MGCK nói riêng, việc cấp giấy phép hành nghề cho các cá nhân thuộc CTCK và những quy định trong nghiệp vụ MGCK của các CTCK. Một trong những vấn đề lớn về pháp lý đối với hoạt động kinh doanh chứng khoán là khung pháp lý điều chỉnh các hoạt động kinh doanh, thu tóm, mua bán công ty, phá sản, giải thể và thanh lý công ty .. còn

hiều điểm bất đồng. Ví dụ Luật Dân sự không cho phép bán tài sản khi chưa thuộc quyền sở hữu của người bán, như vậy, trong tương lai, khi có đủ điều kiện chúng ta cũng không thể cho phép CTCK, nhà đầu tư thực hiện việc bán không ... Ngoài ra, UBCKNN nên sửa đổi, bổ sung những quy định có liên quan đến hoạt động kinh doanh của CTCK nói chung và hoạt động MGCK nói riêng nhằm nâng cao tính chủ động trách nhiệm của CTCK. Đối với hoạt động MGCK, nên thay việc quy định mẫu hợp đồng mở tài khoản giao dịch chứng khoán bằng việc chỉ quy định những nội dung cơ bản phải có trong hợp đồng để tạo quyền tự chủ cho các CTCK trong quá trình ký kết hợp đồng với khách hàng.

Vấn đề hoàn thiện các văn bản pháp quy nhằm tạo ra một môi trường chính sách thông thoáng, minh bạch chính là một cách thức để các CTCK vận hành dễ dàng, tăng cường sự giám sát của Nhà nước đối với các định chế trung gian thị trường này. Những văn bản pháp lý bước đầu này sẽ cho phép các CTCK khởi động các hoạt động ban đầu trên thị trường. Những mâu thuẫn lớn liên quan đến các bộ luật quan trọng sẽ được xử lý, tháo gỡ dần. Đồng thời, khi thị trường hoạt động, có thể thực tiễn việc quản lý và hoạt động trên thị trường sẽ tiếp tục hoàn thiện, bổ xung và chi tiết hóa hơn các văn bản hiện hành. Trong quá trình này, cần nghiên cứu và chuẩn bị ban hành luật chứng khoán và giao dịch chứng khoán trong tương lai để hoạt động MGCK có khung pháp lý đầy đủ và hoàn thiện hơn.

3.2.1.3. Nghiên cứu và cho phép thành lập nhiều loại công ty chứng khoán

Nghị định số 48/ 1998/ NĐ - CP cho phép thành lập CTCK dưới hình thức công ty cổ phần và công ty TNHH (bao gồm công ty TNHH một thành viên và công ty TNHH hai thành viên trở lên - theo Luật Doanh nghiệp mới ban hành). Kinh nghiệm các nước khác cho thấy không nên để Ngân hàng đứng ngoài “sự nghiệp” TTCK. Thực tế, các CTCK của các ngân hàng hoạt động nghiêm túc và có khả năng thu hút khách hàng lớn nhất. Hầu hết ở TTCK các nước, thời kỳ đầu

khi mới thành lập, hoạt động chủ yếu trong đó là các ngân hàng. Ngân hàng hoạt động trực tiếp hoặc thông qua các công ty con. TTCK Trung Quốc cấm các ngân hàng hoạt động kinh doanh chứng khoán từ giữa năm 1997 khi hệ thống CTCK đã tăng mạnh.

Đối với Việt Nam, các ngân hàng thương mại quốc doanh, ngân hàng thương mại cổ phần, nếu có đủ điều kiện có thể thành lập các CTCK TNHH riêng của mình (ở hình thức CTCK TNHH một thành viên), CTCK TNHH hai thành viên trở lên, hoặc CTCK cổ phần. Các ngân hàng thương mại lớn hơn có thể liên doanh với các đối tác trong và ngoài nước để thành lập CTCK liên doanh.

Ngoài ra, UBCKNN cũng có thể nghiên cứu một hình thức khác là CTCK Nhà nước, ở đây, Nhà nước là chủ sở hữu, UBCKNN cấp giấy phép hành nghề cho nhân viên của công ty. Toàn bộ quá trình giám sát, thanh tra ... đều tuân thủ các quy định về giao dịch chứng khoán do UBCKNN ban hành. Trên thực tế, công ty ARSC là công ty TNHH một thành viên, là công ty trực thuộc, 100% vốn hoạt động do BIDV cấp. Công ty TNHH chứng khoán Thăng Long thuộc NHTM cổ phần Quân đội cũng là công ty trực thuộc - một thành viên. Trong khi đó, công ty cổ phần chứng khoán Bảo Việt lại là một công ty cổ phần mà BIDV góp 80% vốn điều lệ.

UBCKNN nên cho phép thành lập nhiều loại hình CTCK để làm đa dạng thêm TTCK Việt Nam. Tuy nhiên, số lượng các CTCK về nguyên tắc sẽ tùy thuộc vào sự phát triển của TTCK. Trong thời gian đầu, TTCK Việt Nam còn quá non trẻ, không nên cho phép thành lập quá nhiều CTCK. Số lượng CTCK dự kiến từ 10 - 15 công ty. Ngoài ra, với nguyên tắc xây dựng một TTCK hiệu quả và an toàn ngay từ giai đoạn đầu, việc lựa chọn các công ty có quy mô lớn và chất lượng cao tham gia hoạt động kinh doanh chứng khoán để giảm thiểu rủi ro là hết sức cần thiết. Khi thị trường đã phát triển hiệu quả, quy mô và dung lượng thị trường đã lớn, số lượng công ty tham gia kinh doanh chứng khoán có thể tăng thêm để đáp ứng nhu cầu của thị trường.

3.2.1.4. Tăng năng lực về vốn cho các công ty chứng khoán

Để tạo ra khả năng và sau đó là củng cố và nâng cao năng lực kinh doanh của các CTCK thì phải tăng năng lực vốn cho các công ty này. Một số nước trong khu vực cũng đã cho phép các định chế tài chính phi ngân hàng tham gia vào kinh doanh chứng khoán qua việc hùn vốn liên doanh hoặc mua cổ phần của các CTCK. Hầu hết các nước đều khuyến khích sự thâm nhập của các CTCK nước ngoài. Hồng Kông trong những năm gần đây đã sửa đổi quy chế, tăng mức vốn pháp định của các CTCK nước ngoài. Hàn Quốc cho phép các văn phòng đại diện của các CTCK nâng lên thành chi nhánh. Đài Loan, Singapore đã cho phép một số công ty nước ngoài mở chi nhánh và trở thành thành viên của TTCK của họ.

TTCK phải có khả năng thu hút vốn đầu tư từ nước ngoài nhằm mục đích tăng năng lực vốn cho các CTCK. Do đó, ngay từ ngày đầu cũng có thể cho phép một vài CTCK nước ngoài tham gia TTCK Việt Nam. TTCK Việt Nam phải đặt mục tiêu thu hút vốn đầu tư trong nước là chủ yếu, thu hút vốn nước ngoài là quan trọng.

Việc kết nạp thành viên là CTCK nước ngoài nhằm tăng năng lực vốn cho các CTCK trong nước cũng cần phải có bước đi hợp lý để phù hợp với quy mô và dung lượng của TTCK Việt Nam. Bước đầu chỉ nên lựa chọn một số công ty lớn, có uy tín trên trường quốc tế, và là những công ty của những nước đã đầu tư và có khả năng đầu tư lớn vào Việt Nam. Sau một thời gian hoạt động, TTCK đã đi vào thế ổn định thì tùy theo chính sách kinh tế của Nhà nước sẽ có những bước điều chỉnh hợp lý trong chính sách của TTCK.

3.2.1.5. Hỗ trợ cấp giấy phép hoạt động cho các công ty chứng khoán và cấp giấy phép hành nghề cho người môi giới chứng khoán

Hỗ trợ cấp giấy phép hoạt động cho các công ty chứng khoán

Các công ty TNHH, công ty cổ phần, các NHTM, công ty tài chính, bảo hiểm, doanh nghiệp nhà nước và các cá nhân muốn thực hiện các nghiệp vụ kinh doanh chứng khoán phải lập công ty cổ phần, công ty TNHH hoặc công ty độc

lập trực thuộc (áp dụng riêng đối với các NHTM) và phải được UBCKNN cấp giấy phép hoạt động. Để được cấp giấy phép hoạt động kinh doanh chứng khoán, trước hết, các pháp nhân phải là các tổ chức có hoạt động kinh doanh và tình hình tài chính tốt, các thể nhân phải có thực lực về tài chính, có đủ điều kiện năng lực hành vi dân sự, và các chủ thể này phải đáp ứng các tiêu chuẩn do UBCKNN đề ra phụ thuộc vào nghiệp vụ kinh doanh chứng khoán cụ thể.

** Yêu cầu về nhân sự*

Để thành lập CTCK, các chủ thể tham gia thành lập công ty phải đảm bảo có đủ số nhân viên được trang bị các kiến thức cơ bản về kinh doanh chứng khoán và đáp ứng các tiêu chuẩn về đạo đức nghề nghiệp. Theo Nghị định số 48/1998/ NĐ - CP của Chính phủ và các văn bản hướng dẫn do UBCKNN ban hành, các cá nhân thực hiện hoạt động kinh doanh chứng khoán làm việc trong các CTCK phải được UBCKNN cấp giấy phép hành nghề.

** Yêu cầu về vốn điều lệ*

Trước hết, CTCK phải có đủ vốn điều lệ nhằm đảm bảo về mặt trách nhiệm tài chính và các hoạt động có liên quan khác của CTCK. CTCK phải đảm bảo có đủ vốn điều lệ tùy thuộc vào lĩnh vực hoạt động mà công ty dự kiến tham gia. Cụ thể:

- Thực hiện nghiệp vụ tư vấn đầu tư chứng khoán, vốn điều lệ là 3 tỷ đồng
- Thực hiện nghiệp vụ môi giới chứng khoán, vốn điều lệ là 3 tỷ đồng
- Thực hiện nghiệp vụ tự doanh chứng khoán, vốn điều lệ là 12 tỷ đồng.
- Thực hiện nghiệp vụ quản lý danh mục đầu tư chứng khoán, vốn điều lệ là 3 tỷ đồng.
- Thực hiện nghiệp vụ bảo lãnh phát hành chứng khoán, vốn điều lệ là 22 tỷ đồng.
- Thực hiện cả 5 nghiệp vụ, vốn điều lệ là 43 tỷ đồng.

Yêu cầu về vốn điều lệ đối với CTCK Việt Nam như nêu trên là mức tối thiểu và có thể được coi là thấp so với nhiều nước trong khu vực và thế giới. Tuy nhiên, trong điều kiện hiện nay, các tổ chức kinh tế của Nhà nước và của tư nhân đều gặp khó khăn về vốn. Vì vậy, Nhà nước nên chủ động hỗ trợ về vốn điều lệ cho các CTCK thuộc sở hữu Nhà nước, hoặc tỷ trọng vốn Nhà nước chiếm tỷ lệ chi phối.

Cấp giấy phép hành nghề cho người môi giới chứng khoán

Các nhà MGCK, với trình độ chuyên môn và kinh nghiệm nghề nghiệp sẽ là người trung gian giúp cho việc trao đổi mua bán chứng khoán của các nhà đầu tư trở nên đơn giản và thuận tiện. Ở các nước, để trở thành nhà MGCK, các cá nhân cũng như các tổ chức phải tuân thủ các quy định hết sức khắt khe. Thông thường các nước đều yêu cầu những người này phải có giấy phép hành nghề và phải trải qua những kỳ thi chuyên môn chứng khoán. Các kỳ thi này thường do hiệp hội các nhà kinh doanh chứng khoán tổ chức, nơi tập hợp những chuyên gia trong ngành chứng khoán.

Ở Việt Nam, hiện nay chưa có hình thức các nhà MGCK là các cá nhân độc lập. Nhà MGCK ở Việt Nam là các tổ chức có tư cách pháp nhân, là các CTCK. Để được tham gia hoạt động MGCK, các CTCK phải đáp ứng một số điều kiện nguyên tắc nhất định và phải được UBCKNN cấp giấy phép hoạt động trong lĩnh vực MGCK. Trực tiếp thực hiện nghiệp vụ MGCK trong các CTCK là những người hành nghề MGCK, đó là các cá nhân được UBCKNN cấp giấy phép hành nghề kinh doanh chứng khoán, thỏa mãn các điều kiện trong Quyết định số 04/ 1998/ QĐ - UBCK3 ngày 13 - 10 - 1998 của Chủ tịch UBCKNN về việc ban hành Quy chế tổ chức và hoạt động của CTCK.

UBCKNN sẽ cấp các chứng chỉ chuyên môn về nghiệp vụ chứng khoán cho học viên (trong đó khóa học về nghiệp vụ MGCK chiếm 5 buổi, học trong 1 tháng). Những người có đầy đủ chứng chỉ muốn được cấp giấy phép hành nghề phải trải qua một kỳ thi sát hạch do UBCKNN tổ chức. Bên cạnh đó, những người hành nghề MGCK còn phải tuân theo một số quy định ràng buộc nhất

định và điều quan trọng mang tính bắt buộc là người đó phải làm việc cho một CTCK nào đó.

Như vậy, so với các nước, điều kiện cấp giấy phép hành nghề MGCK ở Việt Nam đơn giản hơn nhiều. Qua đó thấy được trình độ nghiệp vụ cần có ở một người MGCK của Việt Nam cũng chưa cao. Để có được giấy phép hành nghề này không phải là khó ngay kể cả đối với những người làm việc không thuộc lĩnh vực tài chính, tiền tệ, ngân hàng. Các khóa đào tạo ngắn ngày chưa thể đáp ứng được những kiến thức và sự hiểu biết cần có ở một người MGCK. Vì thế, tất yếu dẫn đến chất lượng người MGCK không được đảm bảo. Mặt khác, TTCK Việt Nam mới đi vào hoạt động, nếu như không có một đội ngũ MGCK hoạt động hiệu quả, hiểu biết sâu sắc thị trường, dẫn dắt và tiếp cận với khách hàng ... thì MGCK không còn là động lực thúc đẩy thị trường phát triển. Xét theo một khía cạnh nào đó thì những người MGCK ở Việt Nam còn đóng vai trò “đào tạo” cho công chúng đầu tư Việt Nam. Vì thế, UBCKNN cần xem xét và cân nhắc các điều kiện cần thiết để cấp giấy phép hành nghề cho những người làm MGCK trên một số khía cạnh sau:

- Người MGCK phải có kiến thức, có khả năng phân tích Kinh tế - tài chính và nhận định xu hướng của thị trường, của nền kinh tế.
- Người MGCK phải có uy tín, đạo đức nghề nghiệp.
- Người MGCK phải có khả năng về tài chính để đảm bảo cho sự tin tưởng trao gửi của khách hàng ...

Tóm lại, UBCKNN thực hiện cấp giấy phép hành nghề cho người MGCK cần phải chặt chẽ hơn để có được đội ngũ những nhà môi giới chứng khoán thực thụ, đóng vai trò thúc đẩy thị trường chứng khoán Việt Nam phát triển lành mạnh.

3.2.1.6. Đa dạng hóa các loại hình dịch vụ môi giới chứng khoán

Một TTCK có thể cung cấp các dịch vụ khác nhau cho các khách hàng có mức độ hiểu biết về đầu tư khác nhau. Nhìn chung, có hai loại hình dịch vụ MGCK, đó là: môi giới bán phần và môi giới toàn phần.

Công ty cung cấp dịch vụ môi giới toàn phần có nghĩa là người MGCK cung cấp đầy đủ các dịch vụ có liên quan đến chứng khoán cho khách hàng, đại diện cho khách hàng để thương lượng mua bán chứng khoán ... Còn dịch vụ môi giới bán phần là những người môi giới chỉ cung cấp một số ít dịch vụ, tùy theo sự ủy nhiệm của khách hàng. Như vậy, người MGCK cung cấp dịch vụ toàn phần có bốn phân và công việc với khách hàng nhiều hơn người MGCK bán phần, nên dĩ nhiên phí hoa hồng môi giới cho dịch vụ môi giới toàn phần sẽ cao hơn. Xét về thực tế, TTCK Việt Nam hiện nay còn sơ khai, hàng hóa chưa nhiều. Đồng thời, nền văn hóa đầu tư không có, khả năng và mong muốn sử dụng các dịch vụ môi giới chưa phải là một thói quen đối với công chúng đầu tư Việt Nam. Trong khi đó, nguồn vốn nhàn rỗi trong dân rất lớn, nhưng họ lại không biết tận dụng bằng cách đầu tư dưới nhiều hình thức khác nhau, mà thuận tụy là gửi vào ngân hàng, hưởng lãi suất thấp. Ngay cả khi họ hiểu ra rằng đầu tư trên TTCK là một hình thức mới, có thể đem lại lợi nhuận cao thì họ cũng không biết tiếp cận nó bằng cách nào.

Chính vì thế, trong giai đoạn đầu của TTCK Việt Nam, UBCKNN cần phải phát triển cung cấp các dịch vụ môi giới, đặc biệt là dịch vụ MGCK toàn phần. Dịch vụ MGCK toàn phần phù hợp với quy mô, dung lượng thị trường, và kiến thức cũng như khả năng của công chúng đầu tư trên TTCK Việt Nam. Dịch vụ này có thể giúp cho người dân làm quen với cách đầu tư trên TTCK với rủi ro có thể ở mức thấp nhất do công chúng đầu tư hiện nay vẫn chưa hiểu biết và có nhiều kiến thức về TTCK - một hình thức đầu tư vốn tương đối mới mẻ này.

3.2.1.7. Thành lập Hiệp hội những người môi giới chứng khoán

Theo kinh nghiệm phát triển TTCK ở một số nước trên thế giới, sự tồn tại của các Hiệp hội chứng khoán bên cạnh các cơ quan quản lý nhà nước có ý nghĩa rất quan trọng. Hiệp hội đóng vai trò điều tiết, duy trì sự công bằng, ổn định và phát triển TTCK thông qua việc định ra những tiêu chuẩn đối với các tổ chức, cá nhân tham gia hoạt động trong lĩnh vực chứng khoán và TTCK, đồng thời Hiệp hội chứng khoán còn đại diện và bảo vệ quyền lợi cho các hội viên, tổ chức công tác đào tạo chuyên môn ... Hiệp hội chứng khoán thành lập theo quyết định của Chính phủ và cần sự giúp đỡ từ nhiều phía, Hiệp hội sẽ bảo vệ quyền lợi cho hội viên về các nghiệp vụ chứng khoán ngay cả trên thị trường OTC.

Để đảm bảo cho TTCK hoạt động đông đúc, tấp nập mà ta tưởng như “tranh giành” diễn ra đúng trật tự, đúng nghề nghiệp và đúng pháp luật, Nhà nước và UBCKNN nên hướng dẫn và bắt buộc các nhà môi giới chứng khoán tổ chức Hiệp hội những nhà MGCK. Việc thành lập Hiệp hội những nhà MGCK với sự tham gia của các CTCK, hoạt động như một tổ chức tự quản nhằm hỗ trợ và thúc đẩy sự phát triển CTCK và hoạt động lành mạnh của thị trường. Hiệp hội đóng vai trò là người hướng dẫn chuyên môn nghiệp vụ, kiểm soát và giáo dục đạo đức nghề nghiệp. Tất cả những nhà MGCK đều phải là thành viên của Hiệp hội những nhà MGCK. Nếu một thành viên bị khai trừ ra khỏi Hiệp hội thì đồng thời có nghĩa là người đó không được tiếp tục hành nghề môi giới trên TTCK Việt Nam.

3.2.1.8. Luật hóa tiêu chuẩn đạo đức nghề nghiệp đối với người MGCK

Bản chất đạo đức của tất cả mọi nghề nghiệp là tính tin cậy, tất cả mọi người tham gia vào một ngành nghề nào đó đều có nghiệp vụ chuyên môn cao và có “quyền hạn” xuất phát từ tính chất chuyên nghiệp mang lại. Vì vậy, xã hội cần phải khẳng định được là những người hành nghề đó phải có độ tin cậy và tin tưởng rằng việc sử dụng quyền hạn đó sẽ mang lại hiệu quả tốt nhất và không được sử dụng vào việc thiệt hại cho xã hội. Bản chất đạo đức nghề nghiệp được thể

hiện qua bốn nhân tố là có trình độ năng lực; làm việc có tiêu chuẩn hành nghề; có đạo đức và có niềm tự hào đối với nghề nghiệp.

Như vậy, đạo đức nghề nghiệp của nhà MGCK là một yếu tố vô cùng quan trọng. Chính đạo đức nghề nghiệp của người MGCK sẽ có thể giúp cho người MGCK tạo niềm tin cho khách hàng của mình. Với tư cách là những nhà đầu tư còn chưa hiểu biết nhiều về TTCK Việt Nam non trẻ, họ thường đánh giá rất cao tiêu chuẩn đạo đức nghề nghiệp của người MGCK vì rõ ràng họ đã đặt hết niềm tin và tài sản của mình cho những người MGCK này. Đạo đức nghề nghiệp làm cho nghề kinh doanh chứng khoán được công nhận và tạo tính tin cậy trong khách hàng cũng như trong toàn xã hội. Ngoài ra, nó còn giúp các cơ quan nhà nước quản lý được tiêu chuẩn hành nghề về chất lượng và dịch vụ cung cấp cho khách hàng. Hiện nay, tại Việt Nam, một số nhân viên MGCK của nhiều CTCK và vi phạm đạo đức nghề nghiệp như làm tiết lộ thông tin mật của khách hàng, dùng tài sản hay tài khoản giao dịch của khách hàng ... không làm tròn được vai trò là những người trung gian thực hiện công bằng trên thị trường, và làm tổn thương đến những nhà đầu tư trên thị trường. Chính vì thế, việc cần thiết hiện nay là phải xây dựng những tiêu chuẩn đạo đức nghề nghiệp cho những người hành nghề MGCK và UBCKNN nên thể chế hóa những chuẩn mực đạo đức đó thành luật, buộc những người hành nghề MGCK phải tuân thủ. Có như vậy thì mới có thể khôi phục được lòng tin của công chúng vào loại hình đầu tư mới mẻ này. Điều này là rất cần thiết và quan trọng trong việc xây dựng niềm tin của công chúng đầu tư trên TTCK Việt Nam, khi mà định kiến xã hội đối với cái gọi là “môi giới” còn rất nặng nề.

3.2.1.9. Tuyên truyền và đào tạo kiến thức về thị trường chứng khoán nói chung và về nghề môi giới chứng khoán nói riêng

Nghề môi giới chứng khoán muốn hoạt động hiệu quả cần có sự phối hợp giữa các ngành hữu quan trong việc tuyên truyền, phổ cập kiến thức cho công chúng về lĩnh vực chứng khoán và TTCK, trong đó có một nội dung quan trọng là về những dịch vụ mà người đầu tư có thể được cung cấp từ người môi giới

chứng khoán và CTCK. Tri thức và kinh nghiệm kinh doanh chứng khoán của đại bộ phận công chúng đầu tư ở Việt Nam còn nhiều hạn chế. Việc công bố thông tin định kỳ của các công ty niêm yết chưa được công chúng đầu tư quan tâm theo dõi. Các nhà đầu tư chỉ dựa vào những thông tin trôi nổi trên thị trường mà không tìm hiểu tài chính của công ty và các thông tin có liên quan đến loại chứng khoán đầu tư. Nguyên nhân của hiện tượng này là do các nhà đầu tư cá nhân bị ảnh hưởng rất lớn của yếu tố tâm lý. Điều này bắt nguồn từ trình độ phát triển KTTT còn thấp, TTCK còn quá mới mẻ dẫn đến công chúng đầu tư chưa am hiểu về chứng khoán và TTCK.

Vì vậy, cần phải tăng cường công tác đào tạo, nâng cao nhận thức của công chúng đầu tư trong lĩnh vực đầu tư chứng khoán. Đa dạng hóa các hình thức đào tạo và chương trình đào tạo đến mọi tầng lớp công chúng: tọa đàm, diễn đàn trên sóng phát thanh, truyền hình, phát hành các tờ rơi hướng dẫn đầu tư, mở các lớp nghiệp vụ thực hành tại các địa phương. Còn riêng đối với nghiệp vụ MGCK, ngoài các khóa đào tạo chính quy của các trường đại học và cao đẳng về nghiệp vụ MGCK, UBCKNN cần phải mở các lớp đào tạo nghiệp vụ, có thể lồng ghép với các buổi giảng về đạo đức nghề nghiệp kinh doanh chứng khoán. Ngoài ra, cũng nên theo kinh nghiệm nước ngoài, mở các lớp chuyên sâu về nghiệp vụ nhằm nâng cao tay nghề của nhân viên môi giới, hoặc cũng có thể mở các khóa học từ xa thông qua các phương tiện thông tin đại chúng ...

TTCK Việt Nam còn rất non trẻ, đang trong quá trình từng bước hoàn thiện. Vì vậy, việc Nhà nước và UBCKNN bổ sung, hoàn thiện, chọn lựa những giải pháp phù hợp với ngành CK nói chung và hoạt động MGCK nói riêng sẽ góp phần tạo đà phát triển, giúp cho TTCK hoạt động suôn sẻ và mang lại lợi ích to lớn cho nền kinh tế đất nước.

3.2.2. Giải pháp từ phía CTCP CK Gia Anh

3.2.2.1. Nâng cao nhận thức về vai trò của nghiệp vụ MGCK

Trên TTCK, môi giới không chỉ là khâu bắt buộc phải có trong quá trình giao dịch, mà còn là một nguồn chỉ dẫn, tư vấn, chăm sóc rất hữu ích đối với người đầu tư. Ở Việt Nam, nghề MGCK còn đặc biệt quan trọng vì so với các TTCK khác trên thế giới, thì TTCK Việt Nam còn khá non trẻ. Thời gian tồn tại của thị trường chưa lâu, một bộ phận lớn dân chúng Việt Nam vẫn còn xa lạ với thị trường. Trong khi công chúng là đối tượng quan trọng có tiềm năng to lớn về vốn đầu tư và được coi là nguồn cung cấp vốn chủ yếu cho TTCK. Muốn thu hút lực lượng này, cần phải nâng cao hiểu biết của họ về thị trường và tạo niềm tin của họ vào thị trường. Người trực tiếp làm điều này chính là nhân viên môi giới. Họ chính là lực lượng đưa kiến thức về chứng khoán và TTCK vào dân chúng, cải thiện một cách đáng kể hiểu biết của dân chúng về lĩnh vực này. Nếu không coi trọng đúng mức, hay đơn giản hóa, chúng ta sẽ bỏ qua một phương tiện hữu hiệu để thúc đẩy sự phát triển của thị trường.

3.2.2.2. Đổi mới công tác phát triển nguồn nhân lực

Việt Nam đã ra nhập WTO, hội nhập khiến cạnh tranh càng trở nên khốc liệt, gay gắt hơn. Các CTCK trong nước không những phải cạnh tranh với nhau mà còn phải chịu sức ép từ các tổ chức tài chính quốc tế hùng mạnh. Nhu cầu về vốn, công nghệ, đặc biệt là con người ngày càng cấp bách. Vì vậy công ty cần xây dựng các phương án đào tạo, phát triển nguồn nhân lực và không ngừng đổi mới chúng cho phù hợp với sự thay đổi của thị trường. Đa dạng hóa các hình thức đào tạo, bao gồm :

- Đào tạo bắt buộc các chứng chỉ về nghiệp vụ chứng khoán do UBCKNN tổ chức để cán bộ thi lấy chứng chỉ hành nghề chứng khoán.
- Đào tạo tại chỗ áp dụng cho những nghiệp vụ mới của công ty, thực hiện tại công ty dưới hình thức giao việc có người kèm.

- Tổ chức cho cán bộ tham gia các khóa học mở tại các Trường, Viện, Trung tâm tại Việt Nam.
- Đào tạo nước ngoài : tổ chức cho cán bộ tham gia các khóa đào tạo, thực tập tại các đối tác, cơ sở nước ngoài.
- Đào tạo chuyên sâu : tài trợ cho cán bộ của công ty làm thạc sĩ hoặc tiến sĩ ở trong và ngoài nước.

Nhân viên môi giới của công ty phải được trang bị đầy đủ kiến thức chuyên sâu về chứng khoán và TTCK, thành thạo kiến thức về các kỹ năng nghiệp vụ như kỹ năng truyền đạt thông tin, khai thác thông tin, tìm kiếm khách hàng. Nhân viên của công ty phải đủ về số lượng, mạnh về chất lượng phục vụ nhu cầu mở rộng kinh doanh và mạng lưới. Việc nâng cao chuyên môn phải đi cùng với nâng cao trình độ quản lý và tổ chức lao động, xây dựng và phát triển văn hóa Công ty...

3.2.2.3. Xây dựng chiến lược khách hàng toàn diện hợp lý

Trong bối cảnh hiện tại, CTCP CK Gia Anh đang phải cạnh tranh với gần 300 CTCK trong nước và sắp tới còn phải chịu sức ép từ các tổ chức tài chính quốc tế hùng mạnh khác. Việc nhanh chóng chiếm lĩnh thị trường, mở rộng và củng cố thị phần là nhiệm vụ cấp bách hiện nay. Để có thể làm được điều này, công ty cần phải đưa ra một chiến lược khách hàng đúng đắn, toàn diện. Đó là :

Đa dạng hóa các loại hình dịch vụ, cải tiến quy trình nghiệp vụ để thỏa mãn nhu cầu ngày càng đa dạng và phát triển của khách hàng, tạo ra sự khác biệt của công ty. Điều này đòi hỏi công ty phải tiến hành nghiên cứu, học hỏi kinh nghiệm của những thị trường nước ngoài đi trước. Phát triển thêm những dịch vụ đã có như dịch vụ truy vấn tài khoản qua SMS, truy vấn tài khoản qua điện thoại, qua email, đặt lệnh giao dịch qua điện thoại...Đưa ra những dịch vụ mới như mua cổ phiếu lẻ của người đầu tư, giao dịch trực tuyến, thành lập bộ phận chăm sóc khách hàng...

Có chính sách giá cả hấp dẫn: Trong môi trường cạnh tranh quyết như hiện nay thì mức phí môi giới của công ty phải được áp dụng một cách linh hoạt, phù hợp với từng đối tượng khách hàng, từng thời điểm cụ thể, nhằm vừa duy trì được mối quan hệ lâu dài với khách hàng vừa thu hút được thêm khách hàng mới.

Chủ động tìm kiếm khách hàng: Hiện tại, với gần 300 CTCK cho khách hàng lựa chọn. Nhân viên môi giới của công ty không thể ngồi chờ cơ may là khách hàng chủ động gọi điện tới hoặc đích thân đi tới công ty mở tài khoản. Khách hàng sẽ lựa chọn công ty và người môi giới nào xứng đáng hơn cả để họ gửi gắm tài sản của mình, và khi đó người môi giới sẽ phải tích cực thể hiện mình hơn. Vì thế, chủ động tìm kiếm khách hàng là hoạt động không thể thiếu nhằm mở rộng và nâng cao số lượng khách hàng đến với công ty và tăng thị phần của công ty.

Thực hiện chính sách này, công ty có thể tiếp cận khách hàng theo những cách sau đây:

- Nhân viên môi giới gặp gỡ những người quen của mình để giới thiệu và bán sản phẩm. Thông qua những người quen này tiếp tục giới thiệu cho những khách hàng khác.
- Tổ chức những cuộc hội thảo, thuyết trình, giới thiệu những loại sản phẩm mới của công ty. Phương pháp này đem lại cho người thuyết trình những ấn tượng tốt hơn nhiều so với các phương pháp khác.

Xây dựng phong cách giao tiếp văn minh lịch sự, tận tình, chu đáo: Thái độ của nhân viên có thể tạo nên hình ảnh của công ty trong khách hàng. Vì vậy, phong cách giao tiếp làm việc của nhân viên môi giới sẽ ảnh hưởng đến hiệu quả của việc thu hút khách hàng.

3.2.2.4. Đa dạng hóa công tác phát triển mạng lưới toàn diện và hiệu quả

CTCP CK Gia Anh là CTCK có nhiều lợi thế hơn so với các CTCK khác trong việc mở rộng quy mô mạng lưới. Đây chính là thế mạnh mà công ty cần phát huy. Mở rộng quy mô mạng lưới giúp công ty chủ động tìm kiếm khách hàng, khai thác được nguồn khách hàng tiềm năng to lớn, nhanh chóng chiếm lĩnh và củng cố thị phần. Tập trung đi vào chiều sâu, hiệu quả hoạt động của từng đại lý nhận lệnh, chi nhánh. Phòng giao dịch, như: doanh số môi giới, triển khai các nghiệp vụ hỗ trợ môi giới, tư vấn cổ phần hóa và mua bán doanh nghiệp ở nông thôn. Việc mở rộng mạng lưới cũng cần phải được đa dạng hóa, ngoài việc thành lập các đại lý nhận lệnh, các phòng giao dịch, chi nhánh, có thể tiến hành thành lập các công ty, cổ phần, liên doanh để quản lý và khai thác tổng hợp các tòa nhà thuộc mạng lưới của công ty. Tuy nhiên, việc mở rộng quy mô mạng lưới của công ty cần có sự chọn lọc, không nên đại trà như trước kia. Vì nếu như các đại lý nhận lệnh, phòng giao dịch hoạt động không hiệu quả sẽ lãng phí tiền trang thiết bị đồng thời ảnh hưởng đến hình ảnh của công ty.

3.2.2.5. Nâng cấp cơ sở vật chất kỹ thuật, Cải tiến công nghệ tin học

Một trong những điểm yếu của CTCP CK Gia Anh so với các CTCK khác là hệ thống tin học lạc hậu và yếu kém. Tuy hệ thống tin học của công ty năm 2009 vẫn đảm bảo phục vụ cho hoạt động và mở thêm các dịch vụ tiện ích khác cho khách hàng như dịch vụ truy vấn tài khoản qua SMS, qua điện thoại, qua email...Nhưng về lâu dài, công ty cần phải tiến hành cải tiến và trang bị lại đồng bộ hệ thống tin học của mình.

Cơ sở vật chất kỹ thuật có hiện đại thì mới đáp ứng được nhu cầu của khách hàng tốt nhất, củng cố niềm tin của khách hàng đối với công ty. Do vậy cùng với sự phát triển nhanh chóng của TTCK, CTCP CK Gia Anh cũng cần phải có sự phát triển không ngừng và hiện đại hóa cơ sở vật chất kỹ thuật, phương tiện kinh doanh để có thể đứng vững trên thị trường.

3.3. CÁC GIẢI PHÁP KHÁC

Ngoài các giải pháp đã được đề xuất ở trên, để tăng khả năng cạnh tranh, giành được thị phần lớn, công ty cũng cần phải quan tâm đến nhiều giải pháp khác như: phát triển đồng đều các nghiệp vụ môi giới, bảo lãnh, tư vấn, tự doanh,... mở rộng mối quan hệ đối ngoại, các giải pháp về cung cấp thông tin,...

Tiến hành các chương trình quảng cáo nhằm đưa thông tin tới từng người (kể cả những người đã, đang và chưa tham gia đầu tư).

Xây dựng các phòng ban, trung tâm, tìm kiếm nhân viên có trình độ Phân tích rủi ro, dự đoán, dự báo và hoạch định chiến lược, chính sách, phân tích chính sách.

KẾT LUẬN

Như vậy, bản thân CTCP CK Gia Anh nói riêng và các CTCK hoạt động trên TTCK Việt Nam nói chung đều có thể nâng cao hiệu quả hoạt động MGCK thông qua các biện pháp như phát triển MGCK điện tử; hiện đại hóa, đầu tư trang thiết bị và cơ sở vật chất; xây dựng quy trình MGCK theo tiêu chuẩn quốc tế ISO 9000; tuyển chọn và đào tạo đội ngũ nhân viên MGCK; mở rộng theo hướng chuyên môn hóa từng nghiệp vụ ...

Tuy nhiên, để các CTCK có thể thực hiện tốt các nghiệp vụ kinh doanh chứng khoán, đồng thời nâng cao hiệu quả của nghiệp vụ MGCK còn cần sự hỗ trợ của các cơ quan có thẩm quyền. Vì vậy, Chính phủ và đặc biệt là UBCKNN cần có các biện pháp để thống nhất nhận thức về vai trò của MGCK; hoàn thiện khung pháp lý và hỗ trợ cấp giấy phép hoạt động cho các CTCK; cấp giấy phép hành nghề cho người hành nghề MGCK ... Chính những giải pháp đó sẽ tạo điều kiện cho các CTCK có thể nâng cao hiệu quả hoạt động MGCK của mình, góp phần thúc đẩy TTCK Việt Nam phát triển ổn định và lành mạnh.

Trên cơ sở nghiên cứu cơ bản hoạt động MGCK, các kỹ năng cơ bản của người làm MGCK, cũng như thực tiễn hoạt động này tại TTCK Việt Nam hiện nay, luận văn đã đưa ra một số những giải pháp nhằm phát huy và nâng cao hiệu quả hoạt động MGCK của các CTCK tại TTCK Việt Nam. Theo đó, các CTCK cần phải hiện đại hóa cơ sở vật chất kỹ thuật, nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ, đa dạng hóa các loại hình MGCK. Tuy nhiên, để nâng cao một cách toàn diện hiệu quả của hoạt động MGCK tại TTCK Việt Nam còn cần có sự hỗ trợ của UBCKNN và các Bộ, ngành có liên quan thông qua việc hoàn thiện môi trường pháp lý, tạo điều kiện cho TTCK ở nước ta phát triển một cách bền vững.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bùi Nguyên Hoàn. (2001). “Thị trường chứng khoán và các công ty cổ phần”, NXB chính trị quốc gia, T101.
2. CTCP CK Gia Anh. (2007 -2009). “Kết quả hoạt động kinh doanh từ năm 2001 -2009”. Báo cáo tài chính.
3. CTCP CK Gia Anh. (2009). “Giới thiệu về công ty”. Hồ sơ giới thiệu.
4. Đinh Xuân Trình và Nguyễn Thị Quy. “ Giáo trình thị trường chứng khoán” của Đại học ngoại thương, NXB Giáo dục, Tr.120.
5. Hoàng Minh Hùng. (2007). “Đẩy mạnh hoạt động tự doanh của công ty chứng khoán ngân hàng Công thương Việt Nam”. Luận văn tốt nghiệp đại học. Trường Đại học Kinh tế quốc dân.
6. Nguyễn Dương Thi. (2007). “Thị trường chứng khoán và các nhân tố ảnh hưởng tới doanh thu của các công ty chứng khoán”. Luận văn tốt nghiệp cao học. Trường Đại học Hải Phòng.
7. *Nghị định số 48/ 1998/ ND - CP* ngày 11/ 7/ 1998 của Chính phủ về chứng khoán và thị trường chứng khoán.
8. Đinh Xuân Hạ, (1999), “Quản lý và các nghiệp vụ giao dịch trên thị trường chứng khoán”, NXB Thống kê, Hà Nội.
9. *Thông tư số 02 / 2000/ TT - UBCK1* ngày 14/ 11/ 2000 của UBCKNN quy định về phí dịch vụ môi giới mua, bán chứng khoán cho khách hàng.
10. Bùi Thị Thanh Hương(2009) “Giáo trình môi giới và tư vấn đầu tư chứng khoán”, NXB Thống kê.
11. Nguyễn Sơn và Nguyễn Quốc Việt. (2000). “Thị trường chứng khoán Việt Nam –mô hình và bước đi”, NXB Chính trị Quốc gia, Hà Nội.

12. Ủy ban chứng khoán Nhà nước (2000). Giáo trình “*Đào tạo nghiệp vụ kinh doanh chứng khoán*”. NXB Thống kê, Hà Nội.
13. *Quyết định số 04/ 1998/ QĐ - UBCK3* ngày 13/ 10/ 1998 của Chủ tịch UBCKNN về việc ban hành Quy chế tổ chức và hoạt động của công ty chứng khoán.