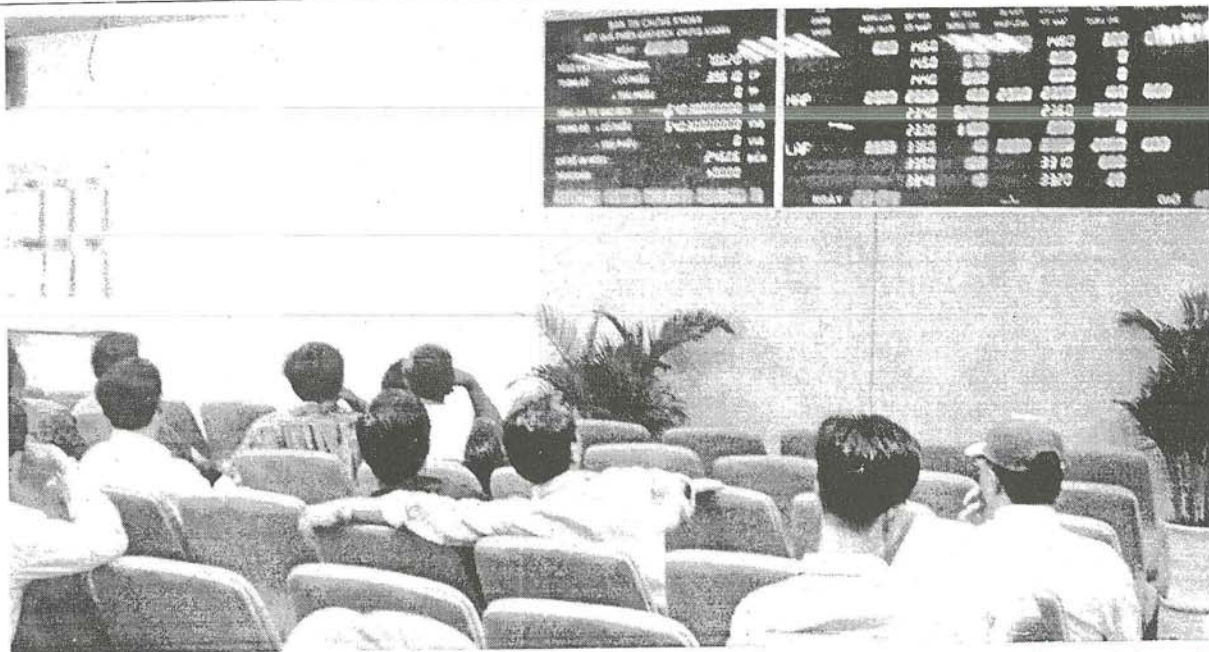




Hoàn thiện nghiệp vụ môi giới tại các công ty chứng khoán

TS. BUI KIM YẾN

Công ty chứng khoán là một định chế tài chính trung gian chuyên kinh doanh chứng khoán, là đơn vị có tư cách pháp nhân, có vốn riêng và hạch toán độc lập. Với tư cách là một thực thể hoạt động trên TTCK, công ty chứng khoán có thể thực hiện một hoặc nhiều trong số các nghiệp vụ: môi giới, tự doanh, tư vấn, quản lý danh mục đầu tư, bảo lãnh phát hành. Trong đó hoạt động môi giới là hoạt động cơ bản và quan trọng nhất của công ty chứng khoán, thực hiện nguyên tắc trung gian trên TTCK.

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

Khi thực hiện nghiệp vụ môi giới, công ty chứng khoán phải mở tài khoản giao dịch chứng khoán và tiền cho từng khách hàng trên cơ sở hợp đồng ký kết giữa khách hàng và công ty.

Phân loại

Tùy theo qui định của mỗi nước, cách thức hoạt động của từng Sở giao dịch chứng khoán mà người ta có thể phân chia thành nhiều loại nhà môi giới khác nhau như sau:

- Môi giới dịch vụ (Full Service Broker):

Là loại môi giới có thể cung cấp đầy đủ dịch vụ như mua bán chứng khoán, giữ hộ cổ phiếu, thu cổ tức, cho khách hàng vay tiền, cho vay cổ phiếu để bán trước, mua

sau và nhất là có thể cung cấp tài liệu, cho ý kiến cổ vấn trong việc đầu tư.

- Môi giới chiết khấu (Discount Broker):

Là loại môi giới chỉ cung cấp một số dịch vụ như mua bán hộ chứng khoán. Đối với môi giới loại này thì khoản phí và hoa hồng nhẹ hơn môi giới toàn dịch vụ vì không có tư vấn, nghiên cứu thị trường.

- Môi giới ủy nhiệm hay môi giới thừa hành:

Đây là những nhân viên của một công ty chứng khoán thành viên của một Sở giao dịch, làm việc hưởng lương của một công ty chứng khoán và được bố trí để thực hiện các lệnh mua bán cho các công ty chứng khoán hay cho khách hàng của công ty trên sàn giao dịch. Vì thế họ có tên chung là môi giới trên sàn (Floor Broker). Các lệnh mua bán được chuyển đến cho các nhà môi giới thừa hành này có thể tư vấn phòng công ty, cũng có thể từ các môi giới đại diện (Registered Representative).

- Môi giới độc lập hay môi giới 2 độ là:

Môi giới độc lập (Independent Broker) chính là các môi giới làm việc cho chính họ và hưởng hoa hồng hay thù lao theo dịch vụ. Họ là một thành viên tự bỏ tiền ra thuê chỗ tại Sở giao dịch (sàn giao dịch) giống như các công ty chứng khoán thành viên.

Họ chuyên thực thi các lệnh cho các công ty thành viên khác của Sở giao dịch. Sở dĩ có điều này là tại các Sở giao dịch nhộn nhịp, lượng lệnh phải giải quyết cho khách hàng của các công ty chứng khoán đôi khi rất nhiều, các nhân viên môi giới của các công ty này không thể làm xuể hoặc vì một lý do nào đó vắng mặt. Lúc đó các công ty chứng

khoản sẽ hợp đồng với các nhà môi giới độc lập để thực hiện lệnh cho khách hàng của mình và trả cho người môi giới này một khoản tiền nhất định.

Ban đầu các nhà môi giới độc lập được trả 2 đô la cho một lô tròn chứng khoán (100 cổ phần) nên người ta quen gọi là "môi giới 2 đô la".

Môi giới độc lập cũng được gọi là môi giới trên sàn (floor broker), họ đóng vai trò không khác gì một môi giới thừa hành, chỉ khác là họ có tư cách độc lập - tức họ không đại diện cho bất kỳ một công ty chứng khoán nào cả.

● Nhà môi giới chuyên môn:

Các Sở giao dịch chứng khoán thường qui định mỗi loại chứng khoán chỉ được phép giao dịch tại một điểm nhất định gọi là quầy giao dịch (Post), các quầy này được bố trí liên tiếp quanh sàn giao dịch (floor). Trong quầy giao dịch có một số nhà môi giới được gọi là nhà môi giới chuyên môn hay chuyên gia. Các chuyên gia này chỉ giao dịch một số loại chứng khoán nhất định. Nhà môi giới chuyên môn thực hiện 2 chức năng chủ yếu là thực hiện các lệnh giao dịch và lệnh thị trường.

Tại VN các công ty chứng khoán đều đăng ký thực hiện nghiệp vụ này và là nghiệp vụ quan trọng nhất trong giai đoạn hiện nay. Qua 5 năm hoạt động, TTCK VN đã có những bước phát triển tuy không tạo được những bước đột phá nhưng là sự phát triển vững chắc đều đặn, trong đó hoạt động môi giới của các công ty chứng khoán đã từng bước song hành với hoạt động giao dịch trên thị trường.

Để thu hút người đầu tư, các công ty chứng khoán đã đầu tư khá tốt cơ sở vật chất cho hoạt động môi giới như xây dựng hệ thống sàn giao dịch rộng rãi với đầy đủ các thiết bị công bố thông tin như bảng giao dịch điện tử, bảng công bố thông tin, xây dựng website để giúp người đầu tư tiếp cận thông tin mọi lúc mọi nơi.

Ngoài ra, các công ty chứng khoán đã thực hiện một số chính sách nhằm thu hút người đầu tư đến với công ty, như cung cấp dịch vụ tư vấn đầu tư miễn phí, đa dạng các hình thức nhận lệnh giao dịch (qua điện thoại, fax ...), áp dụng chính sách thu phí linh hoạt theo hướng khuyến khích giao dịch (giảm phí môi giới cho khách hàng có giá trị giao dịch lớn theo từng lệnh hoặc theo cộng dồn định kỳ theo khoảng thời gian), kết hợp với các ngân hàng thương mại cung cấp thêm một số dịch vụ phụ trợ cho khách hàng (cầm cố chứng khoán, ứng trước tiền bán chứng khoán). Nhờ đó, số lượng người đầu tư đến mở tài khoản giao dịch tại các công ty chứng khoán và giá trị giao dịch chứng khoán trong thời gian qua đã không ngừng tăng lên.

Có thể nói, đây là nghiệp vụ được các công ty chứng khoán thực hiện tốt nhất trong giai đoạn đầu khi thị trường đi vào hoạt động, các công ty chứng khoán đã thể hiện được vai trò trung gian trên TTCK, kết nối giữa người đầu tư có vốn với các doanh nghiệp có nhu cầu huy động vốn cho đầu tư phát triển.

Hoạt động môi giới tại VN

Cho đến cuối năm 2004 đã có hơn 21.200 tài khoản của khách hàng được mở tại các thành viên, tăng hơn 29% so với cuối năm 2003, trong đó số lượng nhà đầu tư nước

ngoài mở tài khoản giao dịch tại các công ty chứng khoán đạt 203 tài khoản tăng 147 tài khoản so với cuối năm 2003. Tính cuối năm 2004, Công ty chứng khoán Bảo Việt có số tài khoản cao nhất đạt 4.254 tài khoản chiếm 19,68% toàn thị trường. Hoạt động môi giới trong năm 2004 có nhiều khởi sắc hơn năm 2003, với tổng khối lượng giao dịch môi giới mua và bán cổ phiếu qua 13 thành viên đạt 136.728.216 cổ phiếu, tăng hơn 82 triệu cổ phiếu so với năm 2003, và tổng giá trị giao dịch đạt 3.695 tỷ đồng. Bốn thành viên BVSC, BSC, SSI và ACBS chia nhau nắm giữ 70% thị phần hoạt động môi giới.

Thị phần môi giới cổ phiếu của các công ty chứng khoán

CTCK	Khối lượng		Tăng giảm	Giá trị		Tăng giảm
	2003	2004		2003	2004	
BVSC	19,36%	21,50%	11,03%	18,50%	21,47%	16,06%
BSC	11,57%	11,84%	2,32%	11,17%	10,60%	-5,13%
SSI	28,21%	21,51%		31,50%	24,25%	-23,00%
FSC	5,07%	5,91%	16,60%	4,99%	5,74%	14,92%
TSC	4,46%	6,37%	42,74%	4,22%	5,60%	32,75%
ACBS	14,45%	11,79%	-18,41%	13,75%	12,03%	-12,54%
ICBS	7,04%	5,68%	-19,34%	6,48%	5,13%	-20,87%
ARBS	2,08%	2,46%	18,40%	2,00%	2,16%	7,92%
VCBS	5,84%	6,39%	9,37%	5,61%	6,68%	19,17%
MSC	0,41%	1,25%	208,31%	0,36%	1,28%	252,77%
HSC	1,50%	4,61%	206,54%	1,41%	4,41%	212,11%
HPS		0,40%			0,36%	
DAS		0,29%			0,29%	
Tổng công	100,00%	100,00%		100,00%	100,00%	

Nguồn : P.QLTV - TTGDCK TP.HCM

Nghiệp vụ môi giới cổ phiếu của các công ty chứng khoán

Năm	Mua		Bán	
	Khối lượng	Giá trị (1.000 đ)	Khối lượng	Giá trị (1.000 đ)
2003	26.931.660	475.802.195	27.107.700	477.091.160
2004	68.976.398	1.886.148.590	67.751.818	1.829.326.578
Tăng/giảm	156,12%	292,21%	149,94%	283,43%

Nguồn : P.QLTV - TTGDCK TP.HCM

Kể từ tháng 8.2004, TTGDCK TP.HCM chuyển toàn bộ giao dịch trái phiếu sang hình thức thỏa thuận. Sự thay đổi này đã tạo điều kiện cho các công ty đẩy mạnh mảng môi giới trái phiếu, nâng tổng khối lượng giao dịch mua và bán đạt 149.311.356 trái phiếu, tăng hơn 125 triệu trái phiếu so với năm 2003, đứng đầu nghiệp vụ này là VCBS, ACBS và Agriseco.

Nghiệp vụ môi giới trái phiếu của các công ty chứng khoán

Năm	Mua		Bán	
	Khối lượng	Giá trị (1.000 đ)	Khối lượng	Giá trị (1.000 đ)
2003	18.143.569	1.795.380.349	5.869.971	593.569.056
2004	86.983.250	8.977.433.977	62.328.106	6.496.746.154
Tăng/giảm	379,42%	400,03%	961,81%	994,52%

Nguồn: P.QLTV - TTGDCK TP.HCM

Tháng 11.2004, lần đầu tiên chứng chỉ quỹ đầu tư được niêm yết trên TTCK VN. Với 30 triệu chứng chỉ quỹ VFMVF1 đang lưu hành đã làm tăng sự đa dạng về hàng hoá niêm yết, tạo cho các nhà đầu tư có thêm sự lựa chọn mới. Điều này đã được thể hiện qua tình hình giao dịch của chứng chỉ quỹ VFMVF1, chỉ trong 2 tháng niêm yết đã có hơn 6,6 triệu chứng chỉ quỹ được chuyển nhượng, chiếm tỷ trọng 22,05% trên tổng số chứng chỉ quỹ đang lưu hành.

Để đảm bảo cho hoạt động môi giới của các công ty chứng khoán đúng pháp luật và bảo vệ quyền lợi của các nhà đầu tư, trung tâm đã chú trọng vào các nội dung nhằm đảm bảo sự tuân thủ các qui định về giao dịch và các qui định liên quan đến đạo đức nghề nghiệp: lệnh của khách hàng được ưu tiên trước lệnh tự doanh, và khách hàng phải được cung cấp đầy đủ những thông tin công bố trên thị trường, để từ đó ra quyết định đầu tư; các qui định về cùng mua cùng bán, ký quỹ tiền và chứng khoán cũng được quản lý chặt chẽ nhằm tạo sự ổn định cho thị trường phát triển trong giai đoạn ban đầu.

Nghiệp vụ môi giới chứng chỉ quỹ của các công ty chứng khoán

Năm	Mua		Bán	
	Khối lượng	Giá trị (1.000 đ)	Khối lượng	Giá trị (1.000 đ)
2003	-	-	-	-
2004	3.429.830	32.263.775	3.185.320	29.979.879

Nguồn: P.QLTV - TTGDCK TP.HCM

Mặc dù có sự gia tăng tuyệt đối về số lượng tài khoản của người đầu tư nhưng hiện mới chỉ có 0,025% dân số VN đầu tư chứng khoán (hơn 21.000 tài khoản giao dịch chứng khoán so với 95 triệu dân) là một con số rất thấp. Số lượng tài khoản giao dịch thường xuyên không cao.

Việc tăng số lượng tài khoản của nhà đầu tư không nhanh như mong đợi, số lượng tài khoản được mở mới tại công ty đa phần là các cổ đông ban đầu của các công ty được niêm yết. Ngoài ra, có hiện tượng một nhà đầu tư mở tài khoản tại nhiều công ty chứng khoán để giao dịch.

Do số lượng tài khoản thấp nên giá trị giao dịch chứng khoán cũng chưa nhiều. Mặt khác các giao dịch cũng chưa thực sự phản ánh đúng tình trạng cung cầu của thị trường. Hình thức khớp lệnh như hiện nay chưa tiên tiến nên dễ dẫn đến tình trạng đầu cơ và không phản ánh thực giá trị thật của cổ phiếu.

Hạn chế

Hoạt động môi giới tiến triển chậm chạp cũng phản ánh những hạn chế chủ quan và khách quan như sau:

- Về phía công ty chứng khoán: hoạt động môi giới tuy được hiểu là thực hiện theo lệnh của khách hàng, nhưng chính tình trạng giới hạn về năng lực và kinh nghiệm của đội ngũ nhân viên hoạt động môi giới đã khiến nghiệp vụ này chưa thật sự đáp ứng được sự mong đợi của khách hàng. Chất lượng tư vấn đầu tư trực tiếp của công ty chứng khoán đi kèm với hoạt động môi giới chưa thật sự thuyết phục các nhà đầu tư giao dịch thường xuyên và tăng doanh số giao dịch, bởi vì họ vẫn chưa thấy được lợi ích thiết thực và tính

hiệu quả cao của hoạt động này.

- Về phía nhà đầu tư: Công tác quảng bá tuyên truyền về TTCK hoạt động chưa đồng bộ, chưa đúng tầm nên chưa đủ sức thuyết phục vận động người dân tham gia TTCK. Chưa thay đổi được thói quen tập quán đầu tư của người dân VN. Họ vẫn nhìn TTCK với một vẻ e ngại và xa lạ. Vấn đề đưa kiến thức TTCK quảng bá sâu rộng vào các tầng lớp dân chúng vẫn chưa làm được. Trong lúc đó một số nhà đầu tư đã từng tiếp cận với TTCK thì cũng chỉ coi việc đầu tư vào TTCK là một thử nghiệm, chưa thật sự tin tưởng vào tính hiệu quả của thị trường. Do đó, vấn đề nhận thức của người dân là một hạn chế lớn nhất đối với hoạt động của TTCK hiện nay và ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động môi giới của các công ty chứng khoán.

- Về phía thị trường còn những tồn tại trong hoạt động giao dịch cũng làm hạn chế hoạt động môi giới của công ty chứng khoán như:

Thứ nhất là về phương thức khớp lệnh. Việc áp dụng hệ thống khớp lệnh định kỳ rất tốt cho các nhà đầu tư trong giai đoạn đầu tham gia thị trường, còn đỡ ngỡ. Tuy nhiên, phương thức khớp lệnh này cũng hạn chế nhà đầu tư đặt lệnh một khi thị trường giao dịch yếu, vì họ có thể tính toán được lượng cung và cầu hiện tại căn cứ vào khối lượng khớp lệnh dự kiến. Việc làm này sẽ có ảnh hưởng rất lớn cho các phiên giao dịch tiếp theo hoặc sâu xa hơn nữa là tạo cung cầu giả tạo cho thị trường.

Thứ hai là về hệ thống giao dịch tại trung tâm. Hệ thống giao dịch hiện tại được áp dụng tại Trung tâm giao dịch chỉ có thể quản lý tối đa 4.000 loại chứng khoán, xử lý tối đa 300.000 lệnh trong một phiên giao dịch và kết nối với khoảng 30 công ty chứng khoán. Tuy nhiên hạn chế lớn nhất của hệ thống giao dịch này là do hệ thống giao dịch của Thái Lan cung cấp chỉ có một số tính năng nhất định, về lâu dài không thể đáp ứng được những yêu cầu phát triển của thị trường nói chung và của các công ty chứng khoán nói riêng. Đặc biệt là khi triển khai các giải pháp mang tính kỹ thuật cho thị trường.

Thứ ba là về hệ thống thanh toán bù trừ. Hệ thống này vẫn còn nhiều công đoạn thực hiện thủ công như khâu nhập dữ liệu vào, khâu chuyển chứng từ thanh toán cho các công ty chứng khoán. Do vậy khi khối lượng giao dịch tăng lên sẽ dễ xảy ra sai sót, cập nhật không kịp thời làm ảnh hưởng đến các giao dịch của nhà đầu tư.

Giải pháp phát triển nghiệp vụ môi giới

Trong số các nghiệp vụ kinh doanh chứng khoán thì hoạt động môi giới là quan trọng nhất và phổ biến nhất, đóng góp quan trọng cho việc tăng tính thanh khoản cho thị trường và mở rộng qui mô giao dịch thị trường. Hoạt động môi giới của các công ty chứng khoán VN thời gian qua được đánh giá là nghiệp vụ được các công ty chứng khoán thực hiện tốt nhất trong giai đoạn đầu khi TTCK mới đi vào hoạt động. Các công ty chứng khoán đã thể hiện được vai trò trung gian trên TTCK, tuy nhiên, để phát triển thêm nghiệp vụ này công ty chứng khoán cần phải thực hiện các biện pháp sau:

- Mở rộng giao dịch qua mạng Internet.

Giao dịch chứng khoán qua mạng Internet là một hình thức phổ biến trên thế giới hiện nay, nhưng ở nước ta hình thức này chỉ mới xuất hiện, còn mới mẻ trong công chúng và các nhà đầu tư. Ngoài ra, các công ty chứng khoán cũng chưa chú trọng nhiều vào việc triển khai dịch vụ này. Giao dịch qua mạng có ưu điểm vượt trội là thuận lợi cho nhà đầu tư không có điều kiện đến trực tiếp giao dịch tại công ty chứng khoán vẫn có thể giao dịch bình thường.

Với sự phát triển của công nghệ thông tin hiện đại, các công ty hoàn toàn có thể triển khai hoạt động này. Để triển khai giao dịch qua mạng ngày càng phát triển, thu hút nhiều nhà đầu tư cần phải:

- Có một văn bản pháp qui qui định cụ thể về hình thức giao dịch này. Kinh nghiệm ở Trung Quốc cho thấy khi các công ty chứng khoán bắt đầu triển khai nghiệp vụ giao dịch chứng khoán qua mạng thì cơ quan quản lý TTCK Trung Quốc đã ban hành ngay văn bản "Biện pháp thi hành tạm thời về quản lý dịch vụ môi giới chứng khoán trên mạng Internet" (năm 2000). Nội dung chính của văn bản qui định về hình thức dịch vụ, phương thức vận hành khi tham gia giao dịch trên mạng Internet. Văn bản ngay lập tức đã kích thích các nhà đầu tư và các công ty chứng khoán sử dụng hỗ trợ giao dịch qua mạng. Chỉ một năm sau đó hơn 60% các công ty chứng khoán tại thị trường Trung Quốc đã đăng ký tham gia và đủ tư cách kinh doanh dịch vụ này. Hiện tại Trung Quốc có gần 120 công ty chứng khoán.

Giao dịch chứng khoán qua mạng chắc chắn sẽ được ưa chuộng trong tương lai vì đây sẽ là một cách thức các công ty chứng khoán có thể cạnh tranh về dịch vụ môi giới. Phương thức này cũng sẽ giúp thu hút ngày càng có nhiều nhà đầu tư nước ngoài tham gia vào hoạt động của thị trường.

- Xây dựng mô hình hoạt động môi giới trên cơ sở mở rộng thêm một cấp cho các nhà môi giới.

Mô hình này sẽ tương tự như mô hình tổ chức đại lý của các công ty bảo hiểm. Với mô hình mới này, có thêm sự xuất hiện của môi giới đại lý - môi giới phụ (Sub-brokers). Nhà đầu tư lúc này sẽ có 2 kênh đặt lệnh là thông qua môi giới đại lý hoặc thông qua môi giới tại công ty.

Các nhà môi giới đại lý hay môi giới phụ sẽ là những người trực tiếp đi giới thiệu hoạt động giao dịch chứng khoán, tìm kiếm khách hàng mới cho các công ty. Họ là những người nắm bắt các thông tin của nhà đầu tư chính xác, khả năng tiếp cận các nhà đầu tư cao hơn môi giới tại công ty.

- Thiết lập các phòng giao dịch, đại lý nhận lệnh trên cơ sở tận dụng lợi thế của chính ngân hàng mẹ.

Trong số 13 công ty chứng khoán hoạt động trên thị trường có 8/13 công ty chiếm hơn 60% là các công ty được thành lập từ các ngân hàng. Điểm lợi thế cho các công ty này là hoạt động của các chi nhánh, các quỹ tiết kiệm khắp các tỉnh, thành phố trong cả nước. Tận dụng lợi thế này trong việc mở các chi nhánh công ty, đại lý giao dịch, đại lý nhận lệnh dựa trên cơ sở các phòng giao dịch, quỹ tiết kiệm hiện có của ngân hàng mẹ sẽ thu hút các công ty chứng khoán nói riêng và thị trường nói chung một lượng rất lớn các nhà đầu tư giao dịch tiềm năng trên khắp cả nước,

không chỉ tập trung ở 2 thành phố lớn như hiện nay.

Mặt khác, các công ty chứng khoán có thể tận dụng hệ thống đường truyền nội bộ của ngân hàng mẹ trong việc chuyển và nhận lệnh. Bằng cách này sẽ giúp công ty tiết kiệm được chi phí phát sinh.

- Nâng cao hơn nữa chất lượng hoạt động của các dịch vụ hỗ trợ hoạt động môi giới chứng khoán.

Hoạt động tư vấn hiệu quả sẽ hỗ trợ đắc lực cho hoạt động môi giới vì nó cho nhà đầu tư thấy được tính lợi ích và hiệu quả của việc đầu tư vào chứng khoán. Việc tăng số lượng tài khoản của các nhà đầu tư cũng như việc ra lệnh mua bán thường xuyên sẽ làm phát triển cả về chất lẫn lượng của môi giới chứng khoán. Muốn vậy, công tác đào tạo nâng cao năng lực cho nhân viên tác nghiệp là rất cần thiết.

Ngoài ra có thể phát triển thêm các dịch vụ hỗ trợ khác như hình thức ứng trước tiền bán chứng khoán, cho vay cầm cố chứng khoán, cho vay bảo chứng, cho vay thế chấp bất động sản ... mà thực chất là hoạt động tín dụng, các công ty chứng khoán có thể kết hợp chặt chẽ với các ngân hàng trong quá trình thực hiện các nghiệp vụ này theo hướng nhanh gọn về thủ tục, chặt chẽ về pháp lý, gọn nhẹ và nhanh chóng cho nhà đầu tư sẽ khiến cho nhà đầu tư kịp thời quay nhanh vòng vốn của mình, góp phần tăng cao doanh số giao dịch.

- Xây dựng chính sách phí và lệ phí cho nhà đầu tư mang tính cạnh tranh lành mạnh.

Dựa trên thực tiễn thị trường và khả năng cạnh tranh giữa các công ty, cần xây dựng chính sách thu phí hoạt động môi giới theo hướng:

- Mức phí tối thiểu: dùng để hạn chế các giao dịch nhỏ và không kinh tế, mức phí này là cách tốt nhất để từ chối việc thực hiện giao dịch nhỏ.

- Mức phí theo tỷ lệ giao dịch: để tránh sự đồng nhất về mức phí giữa nhà đầu tư lớn và nhà đầu tư nhỏ. Chính sách thu phí này rất hiệu quả trong trường hợp ta cần khuyến khích giao dịch trong giai đoạn đầu để phát triển nghiệp vụ môi giới. Khi nghiệp vụ đã phát triển thì có thể thu theo mức cố định.

- Mức phí tối đa: cần thiết để khuyến khích các giao dịch lớn, mức phí này có thể áp dụng cho các định chế tài chính chuyên nghiệp: ngân hàng, bảo hiểm, công ty quản lý quỹ ...

- Cải tiến hệ thống giao dịch tại Trung tâm giao dịch chứng khoán:

Tiến tới phương thức khớp lệnh liên tục, hiện đại hoá hệ thống giao dịch, hệ thống thanh toán bù trừ sẽ hạn chế tối đa những sai sót trong giao dịch, rút ngắn thời gian thanh toán. Biện pháp này cũng chống lại hoạt động đầu cơ, làm giá, củng cố lòng tin cho các nhà đầu tư vào một thị trường công bằng và hiệu quả.

Các biện pháp này cũng phải được thực hiện đồng bộ với các biện pháp phát triển TTCK nói chung như hoàn thiện khung pháp lý, tăng cung cầu chứng khoán... thì mới có thể tạo ra những bước đột phá trên TTCK, trong đó việc hoàn thiện hoạt động môi giới chứng khoán đóng góp một vai trò quan trọng ■