

CÔNG TY CHỨNG KHOÁN VIỆT NAM NHÌN LẠI CHẶNG ĐƯỜNG 4 NĂM HOẠT ĐỘNG

TS. Lê Thị Tuyết Hoa*

Thị trường chứng khoán (TTCK) Việt Nam đã chính thức đi vào hoạt động được hơn 4 năm. Sự kiện này đánh dấu một bước thay đổi về chất vô cùng quan trọng trong quá trình xây dựng và hoàn thiện mô hình thị trường tài chính Việt Nam, đáp ứng nhu cầu hội nhập kinh tế quốc tế. Qua hơn 4 năm hoạt động, khối lượng và giá trị giao dịch trên toàn thị trường không ngừng tăng lên. Tính đến hết ngày 31/07/2004, đã có trên 240 triệu chứng khoán các loại được giao dịch với tổng giá trị giao dịch đạt trên 14.800 tỷ đồng.

Có thể nói, sự hiện diện của TTCK đã tạo thêm một

kênh huy động vốn trung và dài hạn cho nền kinh tế, góp phần vào sự phát triển của nền kinh tế Việt Nam. Một trong những nhân tố quan trọng đóng góp vào sự thành công này chính là vai trò của các công ty chứng khoán.

Ngay từ khi Trung tâm giao dịch chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh (TTGDCK TPHCM) chính thức khai trương, đồng thời cũng có 6 công ty chứng khoán (CTCK) được hình thành và triển khai hoạt động. Cùng với sự phát triển của TTCK, các CTCK cũng có những bước trưởng thành và phát triển rõ rệt. Số lượng các CTCK không ngừng tăng lên. Kết thúc năm 2002, tại TTCK đã có 9

CTCK hoạt động. 4 tháng đầu năm 2003, Ủy ban chứng khoán Nhà nước (UBCKNN) đã cấp giấy phép hoạt động kinh doanh chứng khoán cho thêm 2 công ty nữa. Đến năm 2004, số lượng CTCK được thành lập và đi vào hoạt động tiếp tục tăng, và cho đến nay, tổng số CTCK đã đạt mức 13 công ty.

Từ khi được cấp phép hoạt động, các CTCK không ngừng củng cố và hoàn thiện bộ máy tổ chức, mở rộng địa bàn hoạt động thông qua việc mở thêm các chi nhánh tại Hà Nội, TPHCM, mở thêm các phòng giao dịch, đại lý nhận lệnh tại Hà Nội, Vũng Tàu, Hải Phòng, Đồng Nai... Với 13 CTCK và nhiều chi nhánh, phòng giao dịch, đại lý nhận lệnh ở nhiều trung tâm kinh tế quan trọng trên phạm vi cả nước, hệ thống các CTCK đã thực sự đóng vai trò là định chế tài chính trung gian quan trọng trên TTCK.

Tổng số vốn điều lệ của các CTCK đã lên tới 605,75 tỷ đồng. Cơ sở vật chất phục vụ cho hoạt động của các CTCK cũng từng bước được hoàn thiện và phát triển thông qua mở rộng sàn giao dịch, trang bị thêm các thiết

BẢNG 1: TÌNH HÌNH GIAO DỊCH TRÊN TTCK VIỆT NAM

Năm	Số phiên giao dịch	Khối lượng giao dịch (1000 CK)	Giá trị giao dịch (Tỷ đồng)
2000	66	3.663	92
2001	151	19.722	1.035
2002	236	37.009	1.081
2003	247	53.156	2.998
2004	142	132.708	9.617
TC	842	246.258	14.823

(Nguồn số liệu: Trung tâm giao dịch chứng khoán TP.HCM-năm 2004)

Đại học Ngân hàng TP.HCM (*)

BẢNG 2: THÔNG TIN VỀ CÔNG TY CHỨNG KHOÁN VIỆT NAM

Mã số thành viên	Tên CTCK	Ký hiệu	Năm được cấp phép	Vốn điều lệ (tỷ đồng)
001	CTCK BẢO VIỆT	BVSC	2000	43
002	CTCKNHĐT&PT	BSC	2000	100
003	CTCK SÁI GÒN	SSI	2000	20
004	CTCK CP ĐỆ NHẤT	SFC	2000	43
005	CTCK THẮNG LONG	TSC	2000	43
006	CTCK NH Á CHÂU	ACBS	2000	43
007	CTCK NH CÔNG THƯƠNG	IBS	2000	55
008	CTCK NH NÔNG NGHIỆP	AGRISECO	2001	100
009	CTCK NH NGOẠI THƯƠNG	VCBS	2002	60
010	CTCK MỀ KÔNG	MSC	2003	6
011	CTCPCK TP.HCM	HSC	2003	50
012	CTCK HẢI PHÒNG	HASECO	2004	21,75
014	CTCK NH ĐÔNG Á	DAS	2004	21
TỔNG CỘNG :				605,75

(Nguồn số liệu : TTGDCK TPHCM – năm 2004)

bị phục vụ cho giao dịch, các chương trình công bố thông tin, trang website... Nỗ lực triển khai các nghiệp vụ, chủ động tích cực tìm kiếm khách hàng. Nhờ vậy, đại đa số các CTCK (trừ một số công ty

mới đi vào hoạt động) đều kinh doanh có lãi.

Tuy nhiên, bên cạnh những cố gắng nỗ lực để gặt hái được những kết quả và thành công đáng khích lệ,

trong môi trường kinh doanh cạnh tranh khốc liệt và nhiều diễn biến kinh tế chính trị xã hội trong nước và trên thế giới phức tạp, hoạt động của các CTCK vẫn còn gặp nhiều trở ngại khó khăn đòi hỏi các nhà quản trị TTCK cần phải quan tâm tìm giải pháp khắc phục.

1. Khách hàng giao dịch

Mặc dù, tốc độ gia tăng số khách hàng giao dịch tại các CTCK khá cao, tổng tài khoản giao dịch năm 2004 tăng lên so với khi mới thành lập TTCK gấp hơn 24 lần. Nhưng con số tuyệt đối về số tài khoản giao dịch của khách hàng vẫn ở mức thấp. Hiện nay số tài khoản giao dịch của khách hàng mở tại các CTCK khoảng 20.491 tài khoản, trong đó tài khoản của nhà đầu tư cá nhân là 20.280, tài khoản của nhà đầu tư có tổ chức là 211 tài khoản.

BẢNG 3: LỢI NHUẬN SAU THUẾ CỦA CÁC CTCK VIỆT NAM

STT	CTCK	2000	2001	2002	2003
1	BVSC	1.037.512.776	1.861.968.186	337.884.024	563.447.487
2	BSC	75.968.069	2.131.732.441	566.420.602	667.625.376
3	SSI	-949.900.313	696.716.105	499.714.761	108.424.197
4	FSC	885.715.266	2.128.953.870	1.586.007.154	1.328.912.719
5	TSC	-128.400.689	527.854.357	-664.888.071	-516.414.960
6	ACBS	-233.174.232	7.647.210.115	2.033.737.369	253.650.261
7	IBS		1.466.564.677	1.655.944.397	5.299.546.321
8	AGRISECO			2.837.697.281	4.112.279.437
9	VCBS			4.307.454.049	19.700.820.772
10	MSC				-1.926.716.055
11	HSC				2.149.098.845

(Nguồn số liệu: TTGDCK TP.HCM)

Nếu so với TTCK trong khu vực và trên thế giới thì đây là con số quá nhỏ. Điều đáng chú ý là hầu hết các nhà đầu tư chứng khoán tập trung ở TP.HCM, Hà Nội... Và có đến quá nửa số tài khoản của khách hàng là không hoạt động, chủ yếu chỉ là để lưu ký chứng khoán của cán bộ công nhân viên trong công ty niêm yết hay phần nắm giữ chứng khoán của nhà nước.

Sự nghèo nàn về khách hàng giao dịch đã làm ảnh hưởng trực tiếp đến tính thanh khoản của thị trường và hoạt động của các CTCK. Thực tế hiện nay cho thấy lượng tiền nhàn rỗi trong dân cư được đánh giá là khá dồi dào, trong khi đó, giá vàng, bất động sản lại đang ở mức quá cao, do đó nguồn cầu tiềm năng đối với TTCK là rất lớn. Vậy, làm thế nào để thu hút các nhà đầu tư tiềm năng để tăng khách hàng giao dịch cho các CTCK?

- **Thứ nhất:** Mở rộng mạng lưới hoạt động của các CTCK.

Mặc dù số lượng CTCK đã tăng gấp hơn hai lần so với khi mới thành lập TTCK Việt Nam, mạng lưới các chi nhánh, đại lý, phòng giao dịch đã phát triển, nhưng vẫn là một con số quá khiêm tốn so với xu hướng gia tăng số công ty niêm yết, số nhà đầu tư và sự ra đời của trung tâm giao dịch chứng khoán thành phố Hà Nội trong thời gian sắp tới. Hiện nay chỉ có một số CTCK thuộc các ngân hàng thương mại quốc doanh chủ động hình thành mạng

lưới rộng khắp các tỉnh thành phố, còn các CTCK khác hầu như chưa có. Đây chính là một nguyên nhân làm hạn chế thu hút khách hàng tiềm năng cho các CTCK.

Do đó, để mở rộng phạm vi hoạt động của các CTCK trong thời gian tới, cần khuyến khích và tạo điều kiện để các tổ chức thuộc mọi thành phần kinh tế có đủ điều kiện thành lập CTCK. Khuyến khích các CTCK thành lập chi nhánh, phòng giao dịch, đại lý nhận lệnh ở các tỉnh thành phố lớn và các khu vực đông dân. Cơ quan quản lý cần cân đối các thành phần tham gia TTCK, hỗ trợ các CTCK về mặt tài chính (thông qua công cụ thuế...). Đặc biệt vẫn phải chú ý cân nhắc kỹ, việc mở rộng và phát triển các CTCK không có nghĩa là phát triển tràn lan dễ dãi, bởi nó có thể gây áp lực ngược chiều làm môi trường cạnh tranh khốc liệt hơn, ảnh hưởng đến hoạt động của chính các CTCK và TTCK.

- **Thứ hai:** Triển khai nghiệp vụ giao dịch qua mạng Internet.

Hình thức giao dịch qua mạng có lợi thế, tạo cho các nhà đầu tư ở xa, các nhà đầu tư không có thời gian đến CTCK vẫn có thể đặt lệnh và giao dịch chứng khoán một cách thuận lợi với chi phí thấp. Còn đối với CTCK lại tăng cường được khả năng cung cấp dịch vụ và tiết kiệm được chi phí công bố thông tin cho nhà đầu tư thu hút một lượng lớn khách hàng đến giao dịch.

Hiện nay, mới chỉ có VCBS cho phép nhà đầu tư giao dịch qua Internet. Để việc công bố thông tin cũng như truyền lệnh qua mạng được mở rộng và có hiệu quả, để các CTCK mạnh dạn triển khai nghiệp vụ giao dịch qua mạng, để nhà đầu tư thực sự yên tâm khi giao dịch với hình thức này, đòi hỏi Ủy ban Chứng khoán Nhà nước (UBCKNN) cần có quy chế quy định cụ thể về giao dịch qua mạng đảm bảo tính pháp lý cho việc giao dịch từ xa. Đồng thời cần phải xây dựng những cơ sở hạ tầng cần thiết cho việc phát triển giao dịch qua mạng, đảm bảo an toàn và ổn định cho hệ thống giao dịch.

- **Thứ ba:** Xây dựng chiến lược tiếp thị đầu tư

Một trong những trở ngại lớn đối với việc tăng khách hàng giao dịch cho các CTCK là trình độ và sự hiểu biết chung của người dân về lĩnh vực chứng khoán còn rất thấp và thậm chí rất mơ hồ, 99% người dân không quan tâm hoặc không biết về TTCK. Trong khi đó, hầu hết các CTCK lại thiếu một chiến lược tiếp thị đầu tư hiệu quả. Công tác tiếp thị mới chỉ thực hiện đơn giản dưới hình thức là các khóa học phổ cập kiến thức cơ bản về chứng khoán và TTCK do UBCKNN tổ chức, còn các CTCK với tư cách là một định chế tài chính trung gian trên TTCK thì lại chưa làm tốt vấn đề này.

Do đó, cần phải có những giải pháp tuyên truyền về TTCK một cách hữu hiệu. Việc tuyên truyền

không chỉ đơn giản thông qua các phương tiện thông tin đại chúng mà còn phải phổ cập kiến thức về TTCK vào các chương trình học bậc trung học, cao đẳng, đại học. Muốn vậy, một mặt phải có sự kết hợp chặt chẽ hơn nữa giữa UBCKNN với các bộ, các ngành, các địa phương để thực hiện có hiệu quả phổ cập và nâng cao kiến thức TTCK cho công chúng. Mặt khác, chính các CTCK phải xây dựng chiến lược tiếp thị đầu tư cụ thể bằng các lớp đào tạo, hội thảo, tọa đàm...

2. Hoạt động nghiệp vụ:

Theo nghị định 48/NĐ-CP/1998 trước đây và nghị định 144/NĐ-CP/2003 hiện nay, các CTCK được phép thực hiện 5 nghiệp vụ cơ bản: Môi giới chứng khoán, tự doanh chứng khoán, bảo lãnh phát hành chứng khoán, quản lý danh mục đầu tư chứng khoán, tư vấn tài chính và đầu tư chứng khoán.

Về nghiệp vụ môi giới, đây là nghiệp vụ tạo nguồn thu nhập chính của các CTCK, nhưng lại bị giảm sút đáng kể. Doanh thu phí môi giới của các CTCK qua các năm liên tục giảm, năm 2001 là 8,8 tỷ đồng, năm 2002 thị trường suy thoái, doanh thu giảm xuống còn 7,7 tỷ đồng. Đến năm 2003, tiếp tục giảm xuống còn 4,4 tỷ đồng. Đến năm 2004, mặc dù số lượng công ty niêm yết tăng, nhưng thị trường giảm sút, giá cổ phiếu và khối lượng giao dịch giảm mạnh làm cho nguồn thu nhập của các CTCK tiếp tục giảm mạnh. (Có những

phiên chỉ thu được chưa tới 100 nghìn đồng tiền phí). Thị phần môi giới giữa các CTCK cũng không đồng đều, chênh lệch quá xa, tập trung vào một số đơn vị như: SSI, ACBS, BVSC, BSC. Chỉ riêng 4 công ty này đã chiếm khoảng 60-70% tổng giá trị giao dịch hoạt động môi giới.

Về nghiệp vụ tư vấn, một nghiệp vụ có tính chất gắn kết chặt chẽ với nghiệp vụ môi giới thì còn rất hạn chế và chỉ mang tính lý thuyết. Các CTCK phải cạnh tranh gay gắt trên một thị trường nhỏ, nhiều hợp đồng tư vấn được chào miễn phí hoặc phí rất thấp, chủ yếu để “nuôi” khách hàng chứ hoàn toàn không mang lại lợi nhuận cho CTCK. Nhiều CTCK chuyển hướng sang hoạt động tư vấn cho doanh nghiệp, mà nổi bật là tư vấn tài chính và tư vấn cổ phần hóa. Dẫn đầu trong mảng hoạt động này là BVSC (với 40 doanh nghiệp) và BSC (với 30 doanh nghiệp). Tuy nhiên, do cạnh tranh về phí nên doanh thu từ mảng hoạt động này vẫn rất hạn chế, chỉ đủ trang trải các chi phí mà chưa mang lại lợi nhuận nhiều cho các CTCK. Các CTCK vẫn chỉ coi đó là nghiệp vụ để “lấy ngắn nuôi dài” cho công ty mà thôi.

Về nghiệp vụ tự doanh, trong giai đoạn đầu, khi TTCKVN mới ra đời, hàng hóa còn ít, nhu cầu mua cổ phiếu của khách hàng lớn, các công ty phải ưu tiên thực hiện lệnh của khách hàng trước, nên giá trị giao dịch tự doanh đạt con số hết sức khiêm tốn. Những năm sau,

các CTCK đã cải thiện danh mục tự doanh của mình, tăng giá trị giao dịch tự doanh lên. Hiện nay tổng giá trị giao dịch tự doanh đã đạt mức gần 7.000 tỷ đồng, chiếm trên 80% tổng giá trị giao dịch toàn TTCK (trong khi đó, năm 2001 chỉ đạt 34 tỷ đồng, chiếm 1,69% tổng giá trị giao dịch toàn thị trường). Tuy nhiên, tỷ trọng giao dịch tự doanh dành cho cổ phiếu niêm yết rất thấp, đặc biệt từ cuối năm 2003 đến năm 2004, do sự trầm lắng của thị trường cổ phiếu niêm yết, hầu như không mang lại lợi nhuận cho đối tượng đầu tư, khiến hầu hết các CTCK chuyển hướng đầu tư của mình tới thị trường cổ phiếu bên ngoài. Hiện nay, tổng lượng vốn đầu tư chứng khoán chưa niêm yết của các CTCK là trên 752 tỷ đồng. Do đó, các CTCK chưa có khả năng và điều kiện để phát huy vai trò tạo lập thị trường đối với TTCK tập trung, chưa góp phần vào việc điều hòa cung cầu trên TTCK.

Về nghiệp vụ bảo lãnh phát hành, trong năm 2001, chỉ có 2 công ty BVSC và IBSC có doanh thu từ hoạt động nghiệp vụ này. Trong năm 2002 không có công ty nào thực hiện được bảo lãnh phát hành cổ phiếu. Công ty VCBS thực hiện bảo lãnh 6 đợt phát hành trái phiếu Chính phủ (qua quỹ hỗ trợ phát triển). Một số CTCK như BVSC, ARSC, ACBS, VCBS đã làm đại lý phát hành kỳ phiếu cho một số tổ chức tín dụng như Ngân hàng phát triển nhà Đồng bằng sông Cửu Long, Ngân hàng Nông

nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam... Đến năm 2003 một số CTCK có doanh thu từ hoạt động bảo lãnh phát hành như BVSC, VCBS, ARSC. Năm 2004, một số CTCK như IBS, BSC... cũng thực hiện nghiệp vụ bảo lãnh phát hành. Nhìn chung nghiệp vụ bảo lãnh phát hành còn hạn chế, chưa được triển khai ở hầu hết các CTCK. Xuất phát từ nguyên nhân chủ yếu là năng lực tài chính của các CTCK còn thấp, trong khi đó các hợp đồng bảo lãnh phát hành thường có giá trị lớn. Quy định về hình thức bảo lãnh phát hành ở Việt Nam chỉ là bảo lãnh chắc chắn, do đó các CTCK còn dè dặt sợ rủi ro khi thực hiện nghiệp vụ này.

Về nghiệp vụ quản lý danh mục đầu tư, nghiệp vụ này được hầu hết các CTCK đăng ký hoạt động, tuy nhiên, nghiệp vụ này chưa được chú trọng, hầu như còn bỏ trống ở các CTCK. Một số công ty đã bắt đầu triển khai mà tiên phong là BVSC, BSC, TSC. Sang năm 2004 có thêm một số CTCK tiếp tục triển khai nghiệp vụ này như ACBS, ARSC. Hiện nay IBS và DAS cũng đang nghiên cứu triển khai nghiệp vụ này, dự kiến năm 2005 công ty sẽ chính thức công bố hoạt động. Nhìn chung, hoạt động quản lý danh mục đầu tư hiện nay còn rất hạn chế và yếu kém do rủi ro hệ thống của TTCK thời gian qua khá lớn, ý nghĩa danh mục đầu tư mang lại chưa cao, do đó nghiệp vụ quản lý danh mục



đầu tư cũng chưa được các nhà đầu tư quan tâm đến.

Tóm lại, trong thời gian qua, mặc dù các CTCK đã cố gắng nỗ lực cả về số lượng và chất lượng trong hoạt động của mình, nhưng vẫn còn nhiều hạn chế, chưa phát triển, hiệu quả chưa cao, còn nhiều tồn tại bất cập. Vậy, giải pháp nào để có thể nâng cao hiệu quả hoạt động, nâng cao sức cạnh tranh và phát triển nghiệp vụ của các CTCK? Bên cạnh thực hiện các giải pháp ổn định và phát triển TTCK nói chung, tiếp tục thực hiện các giải pháp để tăng khách hàng giao dịch như đã trình bày ở trên, cần thực hiện đồng bộ những giải pháp sau:

- Nâng cao năng lực tài chính cho các CTCK.

Đây là điều kiện cần thiết để mở rộng quy mô và phát triển nghiệp vụ của các CTCK. Hiện nay hầu hết các CTCK có vốn điều lệ thấp (dưới 50 tỷ), trong khi đó một

số nghiệp vụ như bảo lãnh, tự doanh lại đòi hỏi phải có năng lực tài chính lớn.

- Tăng cường cơ sở vật chất, hoàn thiện quy trình nghiệp vụ, xây dựng các chiến lược kinh doanh, chiến lược phát triển nghiệp vụ phù hợp.

- Đa dạng hóa các loại hình nghiệp vụ, nâng cao chất lượng dịch vụ, mở rộng phạm vi kinh doanh, nhưng đồng thời vẫn chú trọng vấn đề chuyên môn hóa.

Hiện nay, cạnh tranh giữa các CTCK ngày càng gay gắt, trong sự cạnh tranh đó bộc lộ những phân khúc mới trong hoạt động của các CTCK. Mỗi CTCK mạnh về một vài mảng nghiệp vụ. Điều đó cho thấy các CTCK đang nỗ lực tìm ra hướng đi riêng cho mình, thể hiện tính chuyên môn hóa cao, đây là điều đáng khích lệ.

- Nhà nước cần tiếp tục hỗ trợ khuyến khích các công ty

chứng khoán bằng chế độ thuế ưu đãi.

- Cho phép các CTCK lựa chọn nhiều loại hình bảo lãnh phát hành (ngoài loại bảo lãnh chắc chắn như quy định hiện nay) để thực hiện nghiệp vụ. Thực hiện đồng bảo lãnh đối với các hợp đồng lớn và nhiều rủi ro.

- Các CTCK cần chủ động phối hợp với các tổ chức tín dụng, công ty viễn thông để cung cấp thêm các dịch vụ hỗ trợ khách hàng như: cầm cố chứng khoán, theo dõi giao dịch, đặt lệnh từ xa...

- Thành lập thị trường OTC và cho phép các CTCK thực hiện nghiệp vụ môi giới các chứng khoán chưa niêm yết.

- Triển khai nhanh chóng Trung tâm giao dịch chứng khoán (TTGDCK) Hà Nội nhằm mở rộng thị trường chứng khoán niêm yết, tăng khách hàng giao dịch, tăng hàng hóa giao dịch.

Theo nguồn tin của báo Đầu tư chứng khoán, TTGDCK Hà Nội đang gấp rút chuẩn bị để có thể đi vào hoạt động. Có 138 doanh nghiệp muốn tham gia niêm yết, trước mắt, số doanh nghiệp muốn niêm yết đồng thời đủ điều kiện niêm yết là 13. TTGDCK Hà Nội dự kiến niêm yết 5-10 doanh nghiệp.

3. Nguồn nhân lực:

Nguồn nhân lực là yếu tố cơ bản cho sự phát triển TTCK nói chung và các CTCK nói riêng. Việc tiếp cận được nguồn nhân lực có

trình độ cao và hoạt động có hiệu quả là rất cần thiết cho sự phát triển của các CTCK.

Thực tế hiện nay, hầu hết nhân sự tại các CTCK là còn non yếu, mới ra trường, thiếu kinh nghiệm thực tiễn, kiến thức về chứng khoán được đào tạo chưa sâu, chưa mang tính chuyên nghiệp, chưa đáp ứng được yêu cầu của nghiệp vụ (đặc biệt là môi giới, tư vấn và quản lý danh mục đầu tư). Vì vậy, nâng cao năng lực nhân sự tại các CTCK là hết sức cần thiết.

Để thực hiện được điều này, đòi hỏi phải có các biện pháp tích cực từ phía các cơ quan quản lý Nhà nước và từ bản thân chính các CTCK.

- Chú trọng ngay khâu tuyển chọn nhân sự cho CTCK, đáp ứng yêu cầu từng loại nghiệp vụ đối với CTCK.

- Tích cực thực hiện các chương trình đào tạo chuyên môn nghiệp vụ cho nhân

viên nghiệp vụ của các CTCK, trong đó chú trọng các kiến thức thực tế, kinh nghiệm các nước.

- Xây dựng kế hoạch và chiến lược dài hạn về đào tạo, đào tạo lại, nhằm nâng cao chất lượng chuyên môn cho nguồn nhân lực của các CTCK.

- Các CTCK cần chủ động xây dựng hệ thống đào tạo nội bộ, liên kết đào tạo trong nước, nước ngoài, các trường đại học...

- Nhà nước cần có chính sách ưu đãi, hỗ trợ tài chính, tạo điều kiện phát triển nguồn nhân lực cho các CTCK thông qua các chỉ tiêu du học, mời chuyên gia nước ngoài, thực hiện các chương trình đào tạo hiệu quả...

- Phát triển và đa dạng hóa các loại hình đào tạo: đào tạo trực tiếp, đào tạo qua ủy thác, đào tạo và thi cử trực tuyến, đào tạo phổ biến, đào tạo chuyên nghiệp...■



Trung tâm giao dịch chứng khoán Tp. HCM