

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP. HỒ CHÍ MINH

ĐOÀN ĐỈNH LAM

**NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH
CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN
Ở THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH TRONG XU THẾ
HỘI NHẬP**

Chuyên ngành: Tài chính, lưu thông tiền tệ và tín dụng

Mã số: 5.02.09

TÓM TẮT LUẬN ÁN TIẾN SĨ KINH TẾ

TP. HỒ CHÍ MINH – NĂM 2007

Công trình được hoàn thành tại Trường Đại học Kinh tế thành phố Hồ Chí Minh

Người hướng dẫn khoa học: PGS,TS. Trần Hoàng Ngân
Trường Đại học Kinh tế TP. Hồ Chí Minh

Phản biện 1: PGS,TS. Nguyễn Thị Nhung
Trường Đại học Ngân hàng TP. Hồ Chí Minh

Phản biện 2: PGS,TS. Nguyễn Thị Bất
Trường Đại học Kinh tế quốc dân

Phản biện 3: PGS,TS. Đỗ Tất Ngọc
Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn

Luận án sẽ được bảo vệ trước Hội đồng chấm luận án cấp Nhà nước họp tại Trường Đại học Kinh tế thành phố Hồ Chí Minh

Vào hồi giờ ngày tháng năm

Có thể tìm hiểu luận án tại Thư viện Quốc gia Việt Nam và Thư viện Trường Đại học Kinh tế thành phố Hồ Chí Minh

**DANH MỤC CÁC CÔNG TRÌNH CỦA TÁC GIẢ ĐÃ CÔNG BỐ
CÓ LIÊN QUAN ĐẾN ĐỀ TÀI LUẬN ÁN**

- 1) Đoàn Đình Lam (2000), *Một vài ý kiến về tín dụng trung, dài hạn trong giai đoạn hiện nay trên địa bàn TP. Hồ Chí Minh*, Tạp chí Phát triển kinh tế, số 111-tháng 1/2000, trang 30.
- 2) Đoàn Đình Lam (2006), *Phát triển hoạt động dịch vụ ngân hàng trên địa bàn TP. Hồ Chí Minh*, Tạp chí Phát triển kinh tế, số 184-tháng 2/2006, trang 36.
- 3) Đoàn Đình Lam (2006), *For a Better Performance for Commercial Banks in HCMC*, Economic development Review, No. 147-November, 2006, page 13.

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Sự tồn tại và phát triển vững chắc của hệ thống ngân hàng là một trong những tiền đề quan trọng cho sự phát triển của nền kinh tế đất nước và ảnh hưởng trực tiếp đến sự vận hành của toàn bộ nền kinh tế. Đặc biệt là nước ta đang trong quá trình hội nhập với kinh tế thế giới và khu vực sẽ dẫn đến sự tham gia kinh doanh, cạnh tranh của các tổ chức tín dụng nước ngoài, trong khi các NHTMCP còn non trẻ, vốn yếu, thiếu kinh nghiệm,... nên đa số các NHTMCP gặp nhiều khó khăn trong hoạt động kinh doanh so với các loại hình sở hữu ngân hàng khác. Do vậy, việc nghiên cứu đề tài “**Nâng cao năng lực cạnh tranh của các ngân hàng thương mại cổ phần ở thành phố Hồ Chí Minh trong xu thế hội nhập**” nhằm góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh và năng lực cạnh tranh của các NHTMCP trên địa bàn TPHCM trong điều kiện hiện nay .

2. Mục tiêu nghiên cứu của đề tài

Dựa trên cơ sở lý luận về hoạt động kinh doanh ngân hàng và cạnh tranh trong điều kiện nền kinh tế thị trường kết hợp với việc phân tích, đánh giá thực trạng hoạt động kinh doanh và cạnh tranh của các NHTMCP ở TPHCM – từ đó rút ra được những tồn tại, nguyên nhân tồn tại ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của các NHTMCP và đề xuất một số giải pháp thiết thực có tính trước mắt và lâu dài nhằm góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh, năng lực cạnh tranh của các NHTMCP ở TPHCM trong quá trình hội nhập kinh tế thế giới và khu vực.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Đề tài trình bày giới hạn và tập trung chủ yếu vào một số vấn đề liên quan đến các hoạt động mang tính lý luận cũng như thực tiễn hoạt động kinh doanh của các NHTMCP ở TPHCM trong mối tương quan với các loại hình sở hữu kinh doanh ngân hàng khác như: NHQD, NHLĐ, chi nhánh NHNNg trong thời gian qua nhằm đưa ra các giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh của các NHTMCP.

4. Phương pháp nghiên cứu

Đề tài sử dụng các phương pháp nghiên cứu duy vật biện chứng, duy vật lịch sử, kết hợp với một số phương pháp khác như: phương pháp thống kê, so

sánh, phân tích, phương pháp kinh nghiệm để luận chứng, đưa ra những giải pháp phù hợp với thực tiễn hoạt động kinh doanh của các NHTMCP.

5. Bố cục đề tài

Ngoài phần mở đầu, kết luận và phụ lục, nội dung nghiên cứu của đề tài gồm 136 trang, 11 bảng, 11 sơ đồ, biểu đồ, 11 phụ lục và 3 chương :

Chương 1: Tổng quan về ngân hàng thương mại cổ phần và cạnh tranh trong hoạt động kinh doanh của NHTMCP

Chương 2: Thực trạng hoạt động kinh doanh và năng lực cạnh tranh của các NHTMCP ở TPHCM

Chương 3: Giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh của các NHTMCP ở TPHCM trong xu thế hội nhập

CHƯƠNG 1

TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN VÀ CẠNH TRANH TRONG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NHTMCP

1.1. Tổng quan về ngân hàng thương mại cổ phần

Ngân hàng thương mại là một định chế tài chính trung gian thực hiện các nghiệp vụ cơ bản là nhận tiền gửi của các doanh nghiệp, cá nhân, các tổ chức dưới các hình thức không kỳ hạn, ngắn, trung và dài hạn; sử dụng các khoản ký thác trên để cho vay, chiết khấu đối với các cá nhân, doanh nghiệp, tổ chức trong nền kinh tế và cung ứng dịch vụ ngân hàng cho khách hàng .

Tùy theo nguồn hình thành vốn chủ sở hữu mà có các loại hình ngân hàng thương mại khác nhau: NHQD, NHTMCP, NHLĐ, chi nhánh NHNNg (trong thời gian tới sẽ có thêm loại hình ngân hàng 100% vốn nước ngoài được thành lập theo luật pháp Việt Nam). Tuy nhiên chúng có cùng bản chất và chức năng như nhau .

1.1.1. Chức năng của NHTMCP

◆ Chức năng trung gian tài chính

◆ Chức năng trung gian thanh toán và quản lý các phương tiện thanh toán

Trên cơ sở chức năng trung gian tài chính và chức năng trung gian thanh toán và quản lý các phương tiện thanh toán, các NHTM còn có thể tạo thêm chức năng tạo ra tiền “bút tệ” theo cấp số nhân.

◆ Chức năng cung cấp dịch vụ tài chính – ngân hàng và thực thi chính sách tiền tệ của Nhà nước

1.1.2. Vai trò của NHTMCP

◆ Vai trò thực thi chính sách tiền tệ thông qua các công cụ như: lãi suất, tái chiết khấu, dự trữ bắt buộc, thị trường mở, hạn mức tín dụng,...

◆ Vai trò góp phần vào hoạt động điều tiết vĩ mô nền kinh tế của ngân hàng trung ương nhằm phân bổ hợp lý các nguồn lực phục vụ cho nhu cầu phát triển nền kinh tế.

1.1.3. Một số nghiệp vụ cơ bản của NHTMCP

■ Nghiệp vụ nguồn vốn

◆ Vốn tự có

* Vốn điều lệ: là vốn do các cổ đông đóng góp hoặc chủ sở hữu cung cấp và được ghi vào điều lệ

* Các quỹ dự trữ của ngân hàng

- Các quỹ được hình thành từ lợi nhuận ròng của ngân hàng

- Các quỹ được hình thành không dựa vào lợi nhuận ròng của ngân hàng

◆ Nguồn vốn tiền gửi của khách hàng

* Tiền gửi không kỳ hạn

* Tiền gửi định kỳ và tiền gửi tiết kiệm

◆ Nguồn vốn đi vay

* Vốn vay từ các tổ chức và các tầng lớp dân cư thông qua việc phát hành các loại kỳ phiếu, trái phiếu, chứng chỉ tiền gửi sau khi được Ngân hàng Nhà nước hoặc Ủy ban chứng khoán quốc gia chấp nhận cho phép.

* Vốn vay Ngân hàng Nhà nước thông qua chính sách chiết khấu, tái chiết khấu giấy tờ có giá hoặc qua nghiệp vụ thị trường mở với các NHTMCP.

* Vốn vay của các NHTM (kể cả các ngân hàng nước ngoài) và tổ chức tín dụng khác thông qua mối quan hệ giữa các tổ chức tín dụng với nhau trong quá trình hoạt động kinh doanh trên thị trường tiền tệ .

◆ Nguồn vốn tiếp nhận: từ Ngân hàng Nhà nước cho thực hiện các chương trình trọng điểm của chính phủ về phát triển kinh tế xã hội hoặc tiếp nhận vốn từ các tổ chức kinh tế của các quốc gia và chính phủ khác hoặc của các định chế tài chính quốc tế để thực hiện những chương trình, dự án đã được xác định. Ngoài ra, ngân hàng cũng nhận ủy thác của khách hàng để quản trị các tài sản ủy thác (tiền và hiện vật), quản trị các quỹ dự phòng của các công ty

◆ Các nguồn vốn khác: môi giới, thanh toán, đại lý kiều hối, phát hành chứng khoán cho khách hàng, ký quỹ mở L/C, bảo lãnh, khoản phải trả,...

■ Nghiệp vụ sử dụng vốn

◆ Nghiệp vụ ngân quỹ

- Tiền mặt tại quỹ
- Số dư tiền gửi tại Ngân hàng Nhà nước, tiền gửi tại các tổ chức tín dụng khác, các loại chứng từ có giá như tín phiếu kho bạc,...

◆ Nghiệp vụ tín dụng

- Cho vay: cho vay ngắn hạn, vay trung và dài hạn nhằm đáp ứng nhu cầu vốn cho sản xuất, kinh doanh, dịch vụ.

- Tín dụng tiêu dùng: là khoản tín dụng cấp cho các khách hàng cá nhân có nhu cầu chi tiêu nhằm mục đích tiêu dùng như : nhà cửa, xe cộ, đồ dùng gia đình; các chi tiêu liên quan đến việc học hành, y tế, du lịch,...

- Chiết khấu thương phiếu và các chứng từ có giá khác

- Nghiệp vụ mua các phiếu bán hàng trả góp (Dealer papers)

- Nghiệp vụ factoring (Bao thanh toán)

- Tín dụng thấu chi

- Cho thuê tài chính

- Tín dụng bằng chữ ký – Bảo lãnh của ngân hàng

- Tín dụng chứng từ

◆ Nghiệp vụ đầu tư

- Đầu tư trực tiếp

- Đầu tư gián tiếp

■ Nghiệp vụ kinh doanh khác

- Hoạt động kinh doanh ngoại tệ, vàng bạc, đá quý cho ngân hàng hoặc khách hàng

- Hoạt động dịch vụ thanh toán và thu hộ, chi hộ cho khách hàng trong thực hiện chuyển giao hàng hóa, dịch vụ và thanh toán giữa người cung cấp và khách hàng

- Hoạt động dịch vụ ủy thác

- Hoạt động dịch vụ phát hành, mua bán hộ hoặc thu lãi chứng khoán cho doanh nghiệp .

- Hoạt động tư vấn về tài chính cho khách hàng .

- Hoạt động dịch vụ cho thuê kết sắt, dịch vụ thẻ, dịch vụ tư vấn,...

1.2. Cạnh tranh trong nền kinh tế thị trường

1.2.1. Tính tất yếu của cạnh tranh trong nền kinh tế thị trường

Cạnh tranh là một trong những đặc trưng cơ bản và là động lực phát triển của nền kinh tế thị trường, không có cạnh tranh thì không có kinh tế thị trường. Xét trên góc độ toàn bộ nền kinh tế xã hội thì cạnh tranh mang lại những hệ quả tích cực: giúp điều chỉnh quan hệ cung cầu; sử dụng nguồn lực sản xuất có hiệu quả nhất, làm giảm thiểu tổng giá thành sản xuất của xã hội; cải tiến công nghệ sản xuất theo hướng hiện đại hóa,...

1.2.2. Các hình thức cạnh tranh trong nền kinh tế thị trường

■ **Cạnh tranh hoàn hảo:** xảy ra với thị trường hoàn hảo thoả mãn 4 điều kiện sau:

- Trong một ngành có nhiều nhà kinh doanh với thị phần nhỏ bé và không có nhà cung cấp nào thống trị thị trường .
- Các loại sản phẩm, dịch vụ kinh doanh trên thị trường có tính đồng nhất và có thể so sánh với nhau .
- Người tiêu dùng có đủ thông tin để đánh giá sản phẩm, dịch vụ cùng loại của những nhà sản xuất khác nhau là như nhau .
- Các doanh nghiệp được tự do gia nhập hoặc rút lui khỏi kinh doanh.

■ **Cạnh tranh không hoàn hảo:** xảy ra khi trên thị trường tồn tại một doanh nghiệp chiếm một thị phần đủ lớn có khả năng tác động đến giá cả trên thị trường

- Cạnh tranh độc quyền
- Độc quyền nhóm
- Độc quyền đơn
 - + Độc quyền có tính tự nhiên
 - + Độc quyền pháp định

1.2.3. Vai trò của chính phủ trong kiểm soát cạnh tranh và độc quyền

Sự cạnh tranh và độc quyền có những tác động tích cực và tiêu cực khác nhau đến toàn bộ nền kinh tế

■ Tác động của cạnh tranh đến nền kinh tế

◆ Ưu điểm :

- Giúp đáp ứng nhu cầu của xã hội với giá cả và chi phí thấp nhất
- Khuyến khích các doanh nghiệp nghiên cứu cải tiến công nghệ, ứng dụng khoa học kỹ thuật mới vào sản xuất sản phẩm.

- Góp phần vào ổn định cơ cấu kinh tế và phân bổ hợp lý và hiệu quả các nguồn lực trong xã hội .

◆ **Nhược điểm:**

- Làm cho cơ cấu nền kinh tế hình thành một cách tự phát, không có lợi cho sự tăng trưởng của toàn bộ nền kinh tế .

- Dễ dẫn đến tình trạng phát triển tự do, không kế hoạch, thị trường tự điều tiết, tạo ra sự cạnh tranh không bình đẳng đối với hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp trong toàn bộ nền kinh tế .

■ **Tác động của độc quyền đến nền kinh tế**

◆ **Ưu điểm :**

- Độc quyền hình thành nên những ngành kinh tế mũi nhọn của nền kinh tế thông qua quá trình cạnh tranh về công nghệ, chất lượng và giá thành sản phẩm, dịch vụ trên thị trường.

- Nhà nước cần khống chế một số ngành quan trọng như công nghiệp quốc phòng, dịch vụ công cộng,... để đảm bảo quyền lợi của mọi người dân trong xã hội, đảm bảo ổn định an ninh, chính trị và trật tự an toàn xã hội.

◆ **Nhược điểm :**

- Độc quyền sẽ thủ tiêu cạnh tranh, dẫn đến tình trạng trì trệ trong sản xuất kinh doanh. Các doanh nghiệp độc quyền có thể khống chế sản lượng kinh doanh, tùy tiện định giá bán gây khủng hoảng giả tạo và thiệt hại cho lợi ích người tiêu dùng .

- Các doanh nghiệp độc quyền sẽ không nghiên cứu cắt giảm chi phí nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp cũng như việc ứng dụng khoa học công nghệ vào cải tiến chất lượng sản phẩm, dịch vụ phục vụ người tiêu dùng,...

Để khắc phục những nhược điểm và phát huy những ưu điểm của cạnh tranh và độc quyền, nhà nước nhất thiết cần phải:

- Thường xuyên thanh tra, kiểm soát các doanh nghiệp hoạt động kinh doanh có khả năng khống chế thị trường; sự sát nhập của một số doanh nghiệp thực hiện độc quyền.

- Xây dựng và thực hiện nghiêm túc Luật cạnh tranh và chống độc quyền.

- Nhà nước thực hiện các công cụ điều tiết vĩ mô để điều chỉnh hoạt động cạnh tranh của các doanh nghiệp như: kế hoạch hóa, chính sách tài chính–tiền tệ (chi tiêu chính phủ, thuế, lãi suất chiết khấu, hoạt động thị trường mở, tỷ lệ dự trữ bắt buộc,...)

1.3. Cạnh tranh trong hoạt động kinh doanh của NHTM

1.3.1. Những lĩnh vực cạnh tranh chủ yếu trong hoạt động kinh doanh của NHTM

◆ Đa dạng hóa các loại sản phẩm dịch vụ tài chính
 ◆ Giá cả sản phẩm dịch vụ tài chính
 ◆ Tính tiện nghi cho khách hàng khi sử dụng sản phẩm dịch vụ tài chính, bao gồm:

- Mạng lưới phục vụ
- Địa điểm hoạt động kinh doanh
- Quy trình nghiệp vụ
- Chất lượng sản phẩm và dịch vụ ngân hàng
- Quan hệ giao tiếp giữa cán bộ nhân viên của NH với khách hàng

◆ Uy tín và sự tin cậy của khách hàng vào ngân hàng
 ◆ Một số hoạt động khác như: cung cấp tiện nghi, dịch vụ hỗ trợ miễn phí, các chương trình khuyến mãi phát triển dịch vụ, phát triển khách hàng,...

1.3.2. Những tiêu chí đánh giá năng lực cạnh tranh của NHTM

◆ Tiềm lực cạnh tranh: được đánh giá thông qua một số yếu tố như:

- Năng lực tài chính
- Khả năng tiếp cận, sao chép và đổi mới công nghệ theo hướng hiện đại hóa
- Xây dựng mạng lưới chi nhánh ngân hàng rộng và đều khắp.
- Chất lượng nguồn nhân lực.

◆ Hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng: Cơ cấu tài sản có; cơ cấu tài sản nợ; chất lượng tín dụng; cơ cấu vốn huy động; khả năng huy động vốn; hiệu quả sử dụng vốn; tỉ suất lợi nhuận ròng/tổng tài sản có (ROA) và tỉ suất lợi nhuận ròng/tổng vốn tự có (ROE); tính thanh khoản, khả năng chi trả của ngân hàng;...

- ◆ Tổ chức quản lý điều hành cạnh tranh: gồm một số yếu tố như:
- Năng lực điều hành quản trị ngân hàng
 - Mối liên hệ giữa thị trường và khách hàng
 - Nguồn nhân lực

- Xác lập chiến lược kinh doanh và cạnh tranh tập trung thực hiện mục tiêu cụ thể

- Hệ thống công nghệ ứng dụng trong hoạt động kinh doanh cung ứng dịch vụ cho khách hàng, đảm bảo phục vụ khách hàng nhanh chóng, chính xác và tiện ích .

1.3.3. Những nhân tố chủ yếu tác động đến hoạt động kinh doanh của NHTM

■ **Môi trường kinh doanh**

■ **Môi trường xã hội**

■ **Trình độ nghiệp vụ, ứng dụng công nghệ thông tin trong lĩnh vực ngân hàng và sự phục vụ tận tụy của ngân hàng đối với khách hàng**

■ **Môi trường tự nhiên**

1.3.4. Một số xu hướng tác động đến hoạt động kinh doanh của NHTM trong giai đoạn hiện nay

■ **Đa dạng hóa các loại sản phẩm, dịch vụ ngân hàng**

■ **Áp lực cạnh tranh**

■ **Tự do hóa tài chính**

■ **Gia tăng chi phí kinh doanh**

■ **Cổ phần hóa ngân hàng thuộc sở hữu nhà nước**

■ **Đổi mới công nghệ kinh doanh**

■ **Toàn cầu hóa trong kinh doanh ngân hàng**

1.4. Hoạt động kinh doanh của hệ thống ngân hàng một số nước trên thế giới và bài học kinh nghiệm cho Việt Nam

1.4.1. Hoạt động kinh doanh của hệ thống ngân hàng một số nước trên thế giới

Qua thực tiễn hoạt động kinh doanh của hệ thống ngân hàng một số nước như: Hàn Quốc, Trung Quốc, Thái Lan, Singapore cho chúng ta thấy được các ngân hàng đã thành công trong việc nâng cao hiệu quả kinh doanh và năng lực cạnh tranh thể hiện trên một số nội dung sau:

- Năng lực tài chính đủ mạnh để mở rộng quy mô hoạt động kinh doanh, huy động tối đa nguồn vốn trong và ngoài nước; phân phối và sử dụng hiệu quả các nguồn vốn huy động được .

- Sản phẩm, dịch vụ tài chính đa dạng, đáp ứng toàn diện nhu cầu của khách hàng đến giao dịch .

- Có hệ thống mạng lưới hoạt động kinh doanh toàn cầu.

- Quy mô vốn hoạt động lớn, có thể áp dụng các công nghệ hiện đại trong kinh doanh, tạo sự liên kết giữa các ngân hàng với nhau cũng như đáp ứng tiện ích của khách hàng.

- Luôn quan tâm chú trọng đến chất lượng nguồn nhân lực, chính sách tiền lương thỏa đáng để thu hút chất xám, thường xuyên đào tạo bồi dưỡng nâng cao trình độ chuyên môn của cán bộ ngân hàng, tổ chức hội thảo khoa học trao đổi kinh nghiệm kinh doanh trong lĩnh vực ngân hàng,...

1.4.2. Bài học kinh nghiệm cho Việt Nam

◆ Chính phủ cần sớm ban hành một khung pháp lý lành mạnh cho hệ thống tài chính, một khuôn khổ pháp lý và cơ chế giám sát hữu hiệu hỗ trợ cho hệ thống ngân hàng nội địa được ổn định và phát triển trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế hiện nay. Đồng thời việc sử dụng chính sách kinh tế vĩ mô cũng như những hạn chế mục tiêu thời kỳ đầu là cần thiết để kiềm chế sự bùng nổ cho vay dẫn đến tình trạng ngân hàng không kiểm soát được chất lượng tín dụng, hoặc đẩy mạnh tín dụng phát triển kinh tế theo “kiểu bong bóng” là nguy cơ tổn thương của hệ thống ngân hàng .

◆ Xây dựng hệ thống ngân hàng có tiềm lực vững mạnh, nhanh chóng đa dạng hóa các hình thức huy động vốn cùng với đẩy mạnh phát triển thị trường tài chính nhằm khai thông vốn trong nước, hiện đại hóa công nghệ ngân hàng, mở rộng mạng lưới hoạt động, có chính sách thu hút nhân tài và trao quyền chủ động nhiều hơn cho ngân hàng trong quá trình điều hành hoạt động kinh doanh.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1: luận án đã trình bày một số nội dung liên quan đến quá trình hoạt động kinh doanh của các loại hình sở hữu ngân hàng; những lĩnh vực cạnh tranh chủ yếu trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại; những tiêu chí đánh giá năng lực cạnh tranh của ngân hàng thương mại; kinh nghiệm hoạt động kinh doanh ngân hàng của một số nước trên thế giới nhằm làm cơ sở cho việc nghiên cứu thực trạng hoạt động kinh doanh và đề ra các giải pháp cho việc nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh và nâng cao năng lực cạnh tranh của các NHTMCP ở TPHCM .

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH VÀ NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA CÁC NHTMCP Ở TPHCM

2.1. Khái lược về quá trình hình thành, phát triển và thực trạng hoạt động kinh doanh của các NHTMCP ở TPHCM

2.1.1. Quá trình hình thành, phát triển của các NHTMCP ở TPHCM .

■ Giai đoạn trước khi có 2 Pháp lệnh về ngân hàng

- ◆ Trước Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ VI
- ◆ Sau Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ VI

■ Giai đoạn sau khi có 2 Pháp lệnh về ngân hàng

■ Quá trình hình thành và phát triển của các NHTMCP ở TPHCM

Pháp lệnh Ngân hàng, Hợp tác xã tín dụng và Công ty tài chính ra đời vào tháng 05/1990 đã tạo hành lang pháp lý đầu tiên cho hoạt động kinh doanh ngân hàng, đánh dấu bước ngoặt mới trong tiến trình đổi mới tổ chức và hoạt động kinh doanh của hệ thống ngân hàng Việt Nam, hình thành hệ thống Ngân hàng hai cấp, phân định rõ chức năng quản lý của NHNN và chức năng kinh doanh tiền tệ của NHTM. Trên cơ sở đó, TPHCM đã tích cực tổ chức triển khai thực hiện việc điều chỉnh hoạt động của các NHTM quốc doanh và các NHTMCP. Thành lập các NHTMCP trên cơ sở hợp nhất các Hợp tác xã tín dụng và thành lập thêm một số NHTMCP mới.

2.1.2. Thực trạng hoạt động kinh doanh của các NHTMCP ở TPHCM

■ Nghiệp vụ nguồn vốn

◆ Vốn điều lệ: quy mô vốn điều lệ của các NHTMCP trên địa bàn TPHCM còn rất nhỏ bé chưa tương xứng với vai trò, vị trí và nhu cầu đối với một NHTM trong nền kinh tế thị trường; tỷ trọng vốn điều lệ trên tổng nguồn vốn hoạt động của các NHTMCP thường là thấp so với NHTM quốc doanh, Chi nhánh NHNNg, NHLĐ - điều này cũng ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động kinh doanh và nâng cao năng lực cạnh tranh của các NHTMCP:

- Vốn thấp ảnh hưởng đến việc mở rộng phát triển mạng lưới hoạt động kinh doanh
- Làm hạn chế phát triển dịch vụ tài chính ngân hàng, đa dạng hóa loại hình dịch vụ ngân hàng, phát triển công nghệ thông tin.
- Làm hạn chế khả năng huy động vốn, hạn chế mở rộng đầu tư và cho vay.

◆ **Vốn huy động:** Nguồn vốn huy động của các NHTMCP ở TPHCM tăng đều qua các năm được thể hiện trên một số mặt:

- Hoạt động kinh doanh ngày càng đi vào nề nếp và hiệu quả, làm tăng uy tín của ngân hàng đối với khách hàng trong các mặt hoạt động kinh doanh ngân hàng về giao dịch, ký thác...

- Có chính sách quan hệ khách hàng riêng được xây dựng ổn định và lâu dài nhằm mục đích duy trì các khách hàng đã có và khuyến khích thêm khách hàng mới, mở rộng thị phần về huy động vốn.

- Ngày càng tăng cường cơ sở vật chất, trang thiết bị, công nghệ phục vụ hoạt động kinh doanh ngân hàng. Bên cạnh đó, cũng nâng cao trình độ của đội ngũ cán bộ nhân viên có tính chuyên nghiệp hơn nhằm phục vụ khách hàng được ngày càng tốt hơn, nhanh chóng và chính xác hơn.

- Tăng cường mở rộng mạng lưới giao dịch và đều khắp tại các khu vực kinh tế trọng điểm trên địa bàn thành phố, các quận, huyện và các tỉnh lân cận. Bên cạnh đó, các sản phẩm ngân hàng ngày càng cải tiến, các hình thức huy động và đối tượng huy động vốn được đa dạng hóa, thực hiện bảo hiểm tiền gửi cho khách hàng và tăng cường khả năng quản lý, kiểm soát các hoạt động kinh doanh của ngân hàng tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng đến giao dịch.

Tuy nhiên, hoạt động huy động vốn của các NHTMCP trên địa bàn thành phố cũng gặp một số khó khăn:

- Trong cơ cấu nguồn vốn: nguồn vốn có lãi suất cao chiếm tỷ trọng lớn (NHTMCP: 74%, NHTMQD: 39%) làm cho chi phí đầu vào cao dẫn đến giảm năng lực cạnh tranh của ngân hàng trong sử dụng vốn, giảm lợi nhuận.

- Môi trường kinh doanh cũng gặp nhiều khó khăn. Các NHTMCP phải cạnh tranh kinh doanh với các loại hình ngân hàng khác và các tổ chức phi ngân hàng như: bảo hiểm, các công ty tài chính, thị trường chứng khoán, thị trường nhà đất, tiền gửi tiết kiệm bưu điện,....

- Một số NHTMCP có hiệu quả kinh doanh thấp, sản phẩm dịch vụ huy động vốn đơn giản, chưa tiện ích về hình thức thanh toán, chi trả; mạng lưới giao dịch ít chưa hấp dẫn được khách hàng đến giao dịch.

■ **Nghiệp vụ sử dụng vốn**

◆ **Quy mô tín dụng:** tốc độ tăng trưởng tín dụng của các NHTMCP tăng đều qua các năm, đã cung ứng một lượng vốn khá lớn cho nền kinh tế nói chung và góp phần vào việc phát triển kinh tế xã hội của TPHCM nói riêng.

◆ Thị phần vốn cho vay: nếu xét cơ cấu cho vay theo hệ thống NHTM thì chúng ta thấy thị phần vốn cho vay ưu thế thuộc về các ngân hàng trong nước, trong đó các NHQD chiếm tỷ trọng cao nhất, tiếp đến các NHTMCP, chi nhánh NHNNg và NHLĐ.

◆ Tín dụng theo kỳ hạn cho vay: có sự thay đổi theo xu hướng giảm dần cho vay ngắn hạn và tăng dần dư nợ trung, dài hạn trong hoạt động kinh doanh của các NHTM nói chung và NHTMCP nói riêng xuất phát từ nhu cầu vay vốn trung, dài hạn của các thành phần kinh tế ở TP.HCM

◆ Tín dụng theo chất lượng tín dụng : chất lượng tín dụng trong hoạt động kinh doanh của các NHTM được thể hiện qua khả năng sinh lợi và tính an toàn của các khoản nợ cho vay

◆ Tỷ trọng Dư nợ cho vay/ tổng nguồn vốn: trung bình là 50% - 60%. Tỷ trọng này biến động phù hợp với tình hình thực tế hoạt động của lĩnh vực ngân hàng nói chung.

◆ Tỷ trọng Dư nợ cho vay/ vốn huy động: biến động phù hợp với tình hình chung của ngành và các NHTMCP sử dụng nguồn vốn huy động chủ yếu vào hoạt động chính của ngân hàng là cho vay.

◆ Kết quả hoạt động kinh doanh: hoạt động kinh doanh càng được mở rộng, hoạt động dịch vụ huy động vốn và cho vay vốn tăng trưởng cao, hoạt động thị trường liên ngân hàng có hiệu quả,... Tuy nhiên, vẫn còn một số NHTMCP hoạt động yếu kém, tỷ lệ nợ quá hạn còn cao, vẫn còn tồn tại một số vấn đề liên quan đến hoạt động tín dụng như : chấp hành các nguyên tắc, điều kiện tín dụng, công tác kiểm tra trước và sau khi cho vay, chưa xem trọng công tác thẩm định dự án,... Do vậy cần phải tích cực chấn chỉnh, củng cố hoạt động nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của NHTMCP, trong đó việc nâng cao năng lực cạnh tranh của ngân hàng là một trong những nội dung quan trọng trong chiến lược phát triển của ngân hàng trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế.

2.2. Thực trạng cạnh tranh trong hoạt động kinh doanh của các NHTMCP ở TPHCM

2.2.1. Về sản phẩm của ngân hàng

◆ Sản phẩm của nghiệp vụ huy động vốn: các NHTMCP đã chủ động có nhiều biện pháp trong thực hiện chiến lược huy động vốn dưới các hình thức phong phú, đa dạng :

- Theo tính chất tiền gửi
- Theo kỳ hạn tiền gửi
- Phương thức lãnh lãi khá đa dạng
- Vốn huy động chủ yếu là: tiền đồng Việt Nam, Ngoại tệ và vàng
- Áp dụng khung lãi suất huy động khá linh hoạt tùy theo tình hình biến động của thị trường, nhu cầu của bản thân ngân hàng và khách hàng .
- Ngân hàng còn thực hiện việc cầm cố sổ tiền gửi để cho khách hàng vay tạm hoặc rút tiền trước hạn được hưởng lãi suất không kỳ hạn .

◆ Sản phẩm của nghiệp vụ sử dụng vốn: Tín dụng cho vay (bao gồm tín dụng cho vay ngắn hạn, trung hạn, dài hạn, vay đầu tư nhà xưởng, xây dựng sửa chữa nhà, vay sinh hoạt tiêu dùng...); tín dụng chiết khấu các loại giấy tờ có giá (bộ chứng từ L/C xuất khẩu, trái phiếu,...); tín dụng bảo lãnh(bảo lãnh thanh toán, dự thầu, thực hiện hợp đồng,...) .

◆ Sản phẩm nghiệp vụ, dịch vụ khác

* Dịch vụ chuyển tiền và kiều hối

* Dịch vụ thanh toán quốc tế

- Hoạt động nhập khẩu

- Hoạt động xuất khẩu

- Dịch vụ tài khoản và phương tiện thanh toán

- Dịch vụ thu đổi và kinh doanh ngoại tệ

- Kinh doanh vàng bạc, đá quý

- Một số dịch vụ như: cho thuê ngăn tủ sắt; dịch vụ tư vấn và trung gian thanh toán mua-bán bất động sản; dịch vụ ngân hàng qua điện thoại; dịch vụ ngân hàng tại nhà; dịch vụ cất giữ hộ tài sản; kiểm đếm hộ; giao nhận tiền, tài sản, chứng từ tại nơi yêu cầu của khách hàng; dịch vụ mua bán quyền chọn; dịch vụ máy rút tiền tự động (ATM);...

2.2.2. Về giá cả của sản phẩm dịch vụ (lãi suất, phí,...) ngân hàng

◆ Lãi suất huy động vốn: Tính đến thời điểm hiện nay, sự mở rộng cạnh tranh huy động vốn bằng công cụ lãi suất giữa các NHTM trên địa bàn TPHCM có xu hướng tăng lên và xuất hiện cạnh tranh không lành mạnh giữa các TCTD nhằm giữ khách hàng và thị phần. Một số TCTD thực hiện các chương trình khuyến mãi với các hình thức như tiết kiệm dự thưởng, tặng quà, cộng thưởng lãi suất đối với số tiền gửi lớn, kỳ hạn dài,... làm gia tăng chi phí đầu vào, tác động gia tăng lãi suất cho vay, có thể ảnh hưởng đến tình hình tài chính và tiềm ẩn rủi ro đối với hoạt động kinh doanh của TCTD.

◆ Lãi suất tín dụng: lãi suất cho vay của các NHTMCP thường cao hơn các NHTM khác vì một số yếu tố cơ bản sau :

- Vốn tự có của các NHTMCP còn thấp buộc các NHTMCP phải huy động vốn với lãi suất cao làm cho giá thành đầu vào cao, dẫn đến tình trạng là phải cho vay với lãi suất cao để đảm bảo hiệu quả kinh doanh .

- Các NHTMQD có chi phí vốn thấp lại được tiếp nhận vốn ủy thác ưu đãi do Nhà nước chỉ định nên có giá thành vốn thấp – điều này giúp cho các NHTMQD có thể cho vay với lãi suất thấp, cho vay theo chỉ đạo hoặc theo cơ chế chính sách,...

- Các chi nhánh NHNNg chủ yếu cho vay bằng vốn tự có, tín dụng không phải là nguồn thu chủ yếu mà chỉ nhằm hỗ trợ các hoạt động dịch vụ nên mức lãi suất cho vay thường không cao .

◆ Phí hoạt động dịch vụ: đã có sự tương đồng nhất định, không có sự chênh lệch về các khoản thu dịch vụ phí đối với khách hàng so với trước đây. Nhìn chung, mức phí hoạt động dịch vụ của các NHTMCP thấp hơn và có khả năng cạnh tranh với các khối NHTM khác

2.2.3. Về mạng lưới hoạt động và thời gian giao dịch, phục vụ

■ Mạng lưới hoạt động

■ Thời gian giao dịch và phục vụ

2.2.4. Về hoạt động chiêu thị (Promotion)

* Quảng cáo (Advertising)

* Tuyên truyền (Publicity)

* Khuyến thị (Sale Promotion)

2.2.5. Về chất lượng sản phẩm và hoạt động dịch vụ ngân hàng

Chất lượng sản phẩm và các hoạt động dịch vụ ngân hàng thường được đánh giá qua các nội dung như: kỹ năng giao tiếp khách hàng, kỹ năng nghiệp vụ, độ chính xác trong quá trình tác nghiệp, độ tin cậy của khách hàng,...

2.2.6. Về uy tín và sự tin cậy của khách hàng vào ngân hàng

■ Vốn tự có và tổng tài sản

■ Hiệu quả kinh doanh

■ Chất lượng tài sản

2.2.7. Về chất lượng nguồn nhân lực và khả năng quản lý, điều hành hoạt động kinh doanh của ngân hàng

2.3. Phân tích những điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức của các NHTMCP ở TPHCM (mô hình SWOT)

2.3.1. Những điểm mạnh

- ◆ Các NHTMCP có lợi thế về địa bàn hoạt động kinh doanh
- ◆ Thị phần về hoạt động tín dụng, huy động vốn và dịch vụ ổn định.
- ◆ Có kinh nghiệm trong hoạt động kinh doanh ngân hàng đối với các khách hàng trong nước, đặc biệt là các khách hàng cá nhân và các doanh nghiệp vừa và nhỏ

- ◆ Đội ngũ cán bộ nhân viên của ngân hàng tận tụy, ham học hỏi và có khả năng tiếp cận nhanh các kiến thức, công nghệ ngân hàng hiện đại .

2.3.2. Những điểm yếu

- ◆ Năng lực quản lý, điều hành còn nhiều hạn chế so với yêu cầu của NHTM hiện đại.

- ◆ Quy mô vốn hoạt động của các NHTMCP còn nhỏ bé so với yêu cầu hội nhập, mức độ đầu tư cho hệ thống công nghệ thông tin thấp

- ◆ Sản phẩm dịch vụ ngân hàng chưa đa dạng, lĩnh vực kinh doanh chủ yếu là tín dụng, chưa đáp ứng được nhu cầu toàn diện của khách hàng.

- ◆ Việc thực hiện chương trình hiện đại hóa công nghệ ngân hàng chưa đồng đều nên sự phối kết hợp trong phát triển các sản phẩm dịch vụ ngân hàng chưa thuận lợi, chưa tạo được nhiều tiện ích cho khách hàng

- ◆ Thiếu chiến lược kinh doanh hiệu quả và bền vững. Hoạt động kinh doanh của các NHTMCP chỉ dừng lại ở kế hoạch ngắn hạn, chưa xây dựng được chiến lược phát triển ngân hàng mang tính lâu dài.

2.3.3. Những cơ hội

- ◆ Hội nhập kinh tế quốc tế giúp các NHTMCP học hỏi được nhiều kinh nghiệm trong hoạt động ngân hàng của các ngân hàng nước ngoài. Các ngân hàng trong nước sẽ phải nâng cao trình độ quản lý, cải thiện chất lượng dịch vụ để tăng cường độ tin cậy đối với khách hàng.

- ◆ Các NHTMCP có điều kiện tranh thủ vốn, công nghệ và đào tạo đội ngũ cán bộ, phát huy lợi thế so sánh của mình để theo kịp yêu cầu cạnh tranh quốc tế và mở rộng thị trường ra nước ngoài. Từ đó, phát triển các loại hình dịch vụ mới và nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ.

◆ Mở ra cơ hội trao đổi, hợp tác quốc tế giữa các NHTM trong hoạt động kinh doanh tiền tệ, đề ra giải pháp tăng cường giám sát và phòng ngừa rủi ro, từ đó nâng cao uy tín và vị thế của hệ thống NHTMCP trong các giao dịch quốc tế.

◆ Chính hội nhập quốc tế cho phép các ngân hàng nước ngoài tham gia tất cả các dịch vụ ngân hàng tại Việt Nam buộc các NHTMCP phải chuyên môn hoá sâu hơn về nghiệp vụ ngân hàng, quản trị ngân hàng, quản trị tài sản nợ, quản trị tài sản có, quản trị rủi ro, cải thiện chất lượng tín dụng, nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn vốn, dịch vụ ngân hàng và phát triển các dịch vụ ngân hàng mới mà các ngân hàng nước ngoài dự kiến sẽ áp dụng ở Việt Nam.

2.3.4. Những thách thức

◆ Hội nhập sẽ làm tăng số lượng các ngân hàng nước ngoài tham gia hoạt động tại Việt Nam. Các ngân hàng nước ngoài có ưu thế về vốn, công nghệ, sản phẩm dịch vụ, trình độ quản lý so với các NHTMCP Việt Nam làm cho áp lực cạnh tranh tăng dần

◆ Hội nhập kinh tế, quốc tế làm tăng các giao dịch vốn và rủi ro của hệ thống ngân hàng, trong khi cơ chế quản lý và hệ thống thông tin giám sát ngân hàng còn rất sơ khai, chưa phù hợp với thông lệ quốc tế

◆ Hội nhập kinh tế quốc tế mở ra cơ hội tiếp cận và huy động nhiều nguồn vốn mới từ nước ngoài nhưng đồng thời cũng mang đến một thách thức không nhỏ cho các NHTMCP là làm thế nào để huy động vốn hiệu quả.

◆ Các NHTMCP phải cạnh tranh với các tổ chức tài chính phi ngân hàng như tiết kiệm bưu điện, bảo hiểm, quỹ đầu tư, công ty tài chính,...

◆ Việc đào tạo và sử dụng cán bộ, nhân viên còn bất cập so với nhu cầu của nghiệp vụ mới, đặc biệt còn coi nhẹ hoạt động nghiên cứu chiến lược và khoa học ứng dụng

◆ Thách thức lớn nhất của hội nhập không đến từ bên ngoài mà đến từ chính những nhân tố bên trong của hệ thống NH VN. Chảy máu chất xám là vấn đề khó tránh khỏi khi mở cửa hội nhập. Các NHTM VN cần có các chính sách tiền lương và chế độ đãi ngộ hợp lý để lôi kéo và giữ chân các nhân viên giỏi.

2.4. Những tồn tại ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của các NHTMCP – Nguyên nhân tồn tại

2.4.1. Về phía NHTMCP

■ **Vốn tự có thấp làm cho năng lực cạnh tranh của một số NHTMCP yếu so với các loại hình ngân hàng khác**

- Việc ứng dụng công nghệ thông tin trong lĩnh vực ngân hàng còn chậm, một số NHTMCP chưa thực sự cải tiến phương thức giao dịch, chưa đa dạng hóa các hình thức dịch vụ thanh toán qua ngân hàng

- Hoạt động tín dụng còn yếu, chất lượng tín dụng thấp, nợ quá hạn cao, thu hồi nợ quá hạn chậm

- Công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ chưa được tăng cường, đáp ứng được yêu cầu về quản trị điều hành hoạt động kinh doanh

- Về tổ chức và quản trị ngân hàng

2.4.2. Về phía Nhà Nước

- Hệ thống văn bản pháp quy cho hoạt động của ngân hàng chưa đồng bộ, đầy đủ và chậm được sửa đổi kịp thời làm cho các NHTMCP gặp khó khăn trong việc triển khai các hoạt động của mình

- Chưa có giải pháp xử lý dứt điểm tình trạng nợ đọng, nợ khoanh tại các NHTM

- Cơ sở pháp lý cho hoạt động của các định chế phi ngân hàng chưa được hoàn thiện

- Hoạt động thanh tra, kiểm tra, giám sát của NHNN đối với quá trình hoạt động kinh doanh của NHTM còn yếu.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2: Qua toàn bộ nội dung trình bày ở Chương 2, chúng ta thấy hoạt động kinh doanh của các NHTMCP trên địa bàn TPHCM đã đạt được một số kết quả bước đầu. Một số NHTMCP đã vượt qua được một số khó khăn ban đầu, đã huy động được số lượng vốn lớn nhàn rỗi trong tầng lớp dân cư, các thành phần kinh tế để đầu tư cho phát triển kinh tế TPHCM; đa dạng hóa các loại hình hoạt động; có khả năng mở rộng thanh toán quốc tế và hoạt động kinh doanh đối ngoại;... từng bước khẳng định vai trò, vị trí của các NHTMCP trong nền kinh tế thị trường. Tuy nhiên, trong bối cảnh nền kinh tế trong quá trình hội nhập, hoạt động của các NHTMCP cũng bộc lộ những khó khăn và hạn chế về mặt nghiệp vụ cũng như điều hành quản lý: vốn thấp, trình độ cán bộ nhân viên chưa phù hợp với yêu cầu thực tiễn nền kinh tế, hệ thống hành lang pháp lý chưa hoàn chỉnh, chưa có chiến lược kinh doanh toàn diện và lâu dài,... Từ đó đề ra một số giải pháp chủ yếu nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh trong hoạt động kinh doanh của các NHTMCP trên địa bàn TPHCM.

CHƯƠNG 3

GIẢI PHÁP NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA CÁC NHTMCP Ở TPHCM TRONG XU THẾ HỘI NHẬP

3.1. Định hướng phát triển hoạt động ngân hàng Việt Nam đến năm 2020 - Định hướng và mục tiêu phát triển kinh tế xã hội TPHCM

3.1.1. Định hướng phát triển hoạt động ngân hàng Việt Nam đến năm 2020

- Đảm bảo thực hiện tốt nhiệm vụ ổn định kinh tế vĩ mô, thực hiện điều hành chính sách tiền tệ linh hoạt nhằm ổn định tiền tệ, kiểm soát lạm phát, góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế bền vững; điều hành lãi suất, tỉ giá linh hoạt, thận trọng, đảm bảo mối tương quan hợp lý giữa lãi suất VNĐ, lãi suất ngoại tệ và tỷ giá góp phần giữ vững giá trị đồng tiền Việt Nam .

- Tiếp tục hoàn thiện cơ chế chính sách về tiền tệ, tín dụng và hoạt động ngân hàng theo hướng nâng cao quyền tự chủ của các TCTD; tạo môi trường pháp lý hoàn chỉnh, phù hợp với thông lệ và chuẩn mực quốc tế giúp cho các ngân hàng Việt Nam có thể tăng cường sức cạnh tranh trong hoạt động kinh doanh tiền tệ trên thị trường tài chính trong và ngoài nước .

- Bằng nhiều biện pháp đẩy mạnh huy động vốn của toàn dân cho đầu tư phát triển kinh tế xã hội của đất nước, kiểm soát chặt chẽ tốc độ và chất lượng tăng trưởng tín dụng. Thực hiện các chỉ tiêu tăng trưởng tín dụng phù hợp với chiến lược phát triển toàn hệ thống ngân hàng và khả năng quản lý của từng tổ chức tín dụng, nâng cao năng lực thẩm định, năng lực quản lý rủi ro và chất lượng tín dụng, tách tín dụng ưu đãi ra khỏi hoạt động tín dụng thương mại của các ngân hàng thương mại .

- Thực hiện cơ chế lãi suất cho vay phù hợp với diễn biến thị trường, các NHTM có giải pháp linh hoạt và chủ động tìm khách hàng, các dự án khả thi để đầu tư cho vay; hỗ trợ phát triển kinh tế hợp tác, kinh tế cá thể, kinh tế tư nhân; đáp ứng kịp thời phương tiện thanh toán cho nền kinh tế, nâng cao chất lượng tín dụng, từng bước góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng CNH – HĐH đất nước.

- Đẩy nhanh chương trình tái cơ cấu toàn diện hệ thống ngân hàng nhằm nâng cao năng lực hoạt động và năng lực cạnh tranh của các tổ chức tín dụng

trong nước, trước hết tập trung tăng cường tiềm lực tài chính, tăng vốn tự có và xử lý nợ xấu theo chuẩn mực và thông lệ quốc tế; đẩy nhanh và có lộ trình thích hợp tiến độ cổ phần hóa một số NHTM nhà nước; đa dạng hóa và nâng cao chất lượng các sản phẩm, dịch vụ của các tổ chức tín dụng .

- Nâng cao năng lực, hiệu quả công tác thanh tra, kiểm tra, giám sát các mặt hoạt động trong lĩnh vực ngân hàng. Tăng cường các hoạt động giám sát, phân tích và đánh giá chất lượng hoạt động các tổ chức tín dụng theo các chỉ tiêu CAMEL; chuyển dần hoạt động thanh tra tính tuân thủ sang thanh tra trên cơ sở đánh giá các rủi ro trong hoạt động của các tổ chức tín dụng; thanh tra ngân hàng theo hướng nâng cao tính độc lập của hệ thống thanh tra, giám sát .

- Hiện đại hóa công nghệ ngân hàng và hệ thống thanh toán; nâng cao kỹ năng nghiệp vụ của toàn hệ thống ngân hàng ngang tầm khu vực. Tiếp tục triển khai và đẩy mạnh việc thanh toán không dùng tiền mặt, mở rộng việc mở tài khoản tư nhân, đưa dần các hình thức thanh toán mới vào hoạt động nhằm tạo thói quen thanh toán không dùng tiền mặt và làm cho ngân hàng thật sự trở thành trung tâm thanh toán của toàn xã hội .

3.1.2. Định hướng và mục tiêu phát triển kinh tế xã hội TPHCM

3.2. Giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh của các NHTMCP ở TPHCM trong xu thế hội nhập

3.2.1. Nhóm giải pháp của NHTMCP TPHCM

■ Mỗi NHTMCP cần xây dựng chiến lược phát triển phù hợp trong từng thời kỳ phát triển của nền kinh tế: phải đạt được các mục tiêu cơ bản:

◆ Xây dựng được các NHTMCP hoạt động an toàn, hiệu quả, đủ khả năng cạnh tranh với các TCTD khác trong nước và ngoài nước, đảm bảo khả năng huy động và sử dụng vốn cho đầu tư phát triển nền kinh tế xã hội.

◆ Hiện đại hóa công nghệ ngân hàng; nâng cao trình độ nghiệp vụ, khả năng giám sát, quản lý và điều hành của toàn hệ thống ngân hàng ngang tầm khu vực và thế giới .

◆ Thực hiện thắng lợi hoạt động kinh doanh tiền tệ và dịch vụ ngân hàng nhằm góp phần ổn định và phát triển kinh tế thành phố Hồ Chí Minh theo hướng công nghiệp hóa, hiện đại hóa .

■ Xây dựng cơ cấu tổ chức của NHTMCP một cách hợp lý

◆ Tổ chức lại bộ phận tiếp xúc khách hàng theo đối tượng khách hàng (cá nhân, doanh nghiệp vừa và nhỏ, doanh nghiệp nhà nước,...) nhằm mục đích giảm

thiếu số lượng phòng ban giao dịch trực tiếp với khách hàng. Bộ phận tiếp xúc khách hàng sẽ chịu trách nhiệm giới thiệu các sản phẩm dịch vụ phù hợp với khách hàng, theo dõi các hoạt động của khách hàng và phục vụ toàn bộ các nhu cầu của khách hàng,...

◆ Tăng cường mở rộng mạng lưới hoạt động kinh doanh trên địa bàn TPHCM. Việc mở thêm mạng lưới chi nhánh hợp lý sẽ giúp cho ngân hàng có thể tăng cường khả năng huy động vốn hướng về các khách hàng cá nhân, hộ cá thể, doanh nghiệp vừa và nhỏ trên địa bàn TPHCM.

■ Giải pháp nâng cao năng lực tài chính của các NHTMCP

◆ Huy động vốn từ thị trường qua phát hành cổ phiếu, trái phiếu rộng rãi đến các doanh nghiệp, các tổ chức kinh tế và tầng lớp dân cư trong xã hội

◆ Hợp nhất, sáp nhập hoặc mua lại

◆ Ngoài ra, các NHTMCP cũng có thể thực hiện biện pháp tăng vốn bằng cách bán cổ phiếu cho các ngân hàng nước ngoài, phát hành cổ phần, vay vốn của các tổ chức tài chính quốc tế,...

■ Giải pháp về nghiệp vụ nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của các NHTMCP

◆ Nghiệp vụ huy động vốn

◆ Đa dạng hóa các hình thức huy động vốn

◆ Mở rộng việc thu hút các nguồn vốn trung, dài hạn

◆ Các NHTMCP cần xác định thị trường mục tiêu và có chính sách khách hàng phù hợp

◆ Chủ động xây dựng và triển khai chiến lược kinh doanh theo hướng phát triển thương hiệu và xây dựng văn hóa kinh doanh ngân hàng văn minh - hiện đại, bằng cách đẩy mạnh các hoạt động marketing, tuyên truyền, quảng cáo dịch vụ ngân hàng trên thị trường đến khách hàng

◆ Nghiệp vụ tín dụng

◆ Hoàn chỉnh quy trình nghiệp vụ tín dụng; tăng cường năng lực thẩm định, quản lý hoạt động tín dụng của ngân hàng

◆ Phân loại khách hàng

◆ Đa dạng hóa các loại hình cho vay đối với các thành phần kinh tế nhằm nâng cao hiệu quả tín dụng của ngân hàng, đồng thời có thể phân tán rủi ro và tăng cường an toàn tín dụng.

■ Giải pháp về quản trị rủi ro trong hoạt động của NHTMCP

◆ Quản trị rủi ro trong hoạt động tín dụng

◆ Quản trị rủi ro thanh khoản

◆ Quản trị rủi ro lãi suất

◆ Quản lý rủi ro hối đoái

■ Giải pháp về hoạt động marketing

◆ Nghiên cứu cung cấp các loại sản phẩm, dịch vụ mới theo nhu cầu khách hàng trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế như: môi giới tiền tệ, quản lý tiền mặt, tài sản; dịch vụ trông coi bảo quản; dịch vụ thanh toán và quyết toán đối với các tài sản tài chính, nghiệp vụ tiết kiệm mua nhà,...

◆ Có chính sách giá cả hợp lý và hấp dẫn khách hàng

◆ Có chính sách phân phối sản phẩm, dịch vụ ngân hàng đến khách hàng hợp lý nhằm tối thiểu hóa chi phí, đảm bảo tính liên tục và kiểm soát quá trình cung cấp dịch vụ và tối đa hóa lợi ích của khách hàng giao dịch với ngân hàng.

◆ Đẩy mạnh công tác quảng cáo các sản phẩm, dịch vụ của ngân hàng theo hướng đa dạng hóa: phát hành tờ bướm, quảng cáo trên các kênh thông tin đại chúng, quảng cáo đến tận nhà, quảng cáo trên trang WEB của ngân hàng;...

◆ Xây dựng nếp văn hóa trong hoạt động kinh doanh ngân hàng thông qua phong cách, thái độ phục vụ của nhân viên văn minh, lịch sự, tận tình hướng dẫn khách hàng đến giao dịch.

■ Giải pháp về hiện đại hóa công nghệ ngân hàng

■ Giải pháp về đào tạo và quản lý nguồn nhân lực

Ngoài một số giải pháp trên, để nâng cao hiệu quả kinh doanh và năng lực cạnh tranh trong quá trình hoạt động kinh doanh, tùy theo điều kiện cụ thể của đơn vị, các NHTMCP có thể:

◆ Thành lập các công ty con phụ thuộc như: Công ty chứng khoán; công ty kinh doanh vàng bạc, đá quý; Trung tâm kinh doanh tư vấn và giao dịch bất động sản; Trung tâm thẻ ngân hàng,.... nhằm đa dạng hóa các sản phẩm, nghiệp vụ ngân hàng, thu hút các nguồn vốn có lãi suất thấp, phân tán rủi ro trong kinh doanh, tăng tỷ trọng thu nhập trong hoạt động dịch vụ,...

◆ Thực hiện giao dịch với khách hàng vào cả vào ngày Thứ bảy và Chủ nhật nhằm tăng tiện ích và thuận lợi cho khách hàng

3.2.2. Nhóm giải pháp vĩ mô

■ Hoàn thiện môi trường pháp lý

◆ Từng bước hoàn thiện môi trường thông tin pháp luật và kinh tế theo hướng minh bạch và kịp thời hơn, xóa bỏ những quy định hành chính có tính cản trở cạnh tranh; xóa bỏ tư tưởng phân biệt đối xử trong quản lý kinh doanh đối với các loại hình kinh doanh trong lĩnh vực tài chính – tiền tệ .

◆ Khuyến khích thành lập các Hiệp hội người tiêu dùng, củng cố Hiệp hội ngân hàng nhằm phát hiện kịp thời các hành vi cạnh tranh không lành mạnh trên thị trường .

◆ rà soát lại và hạn chế bớt các lĩnh vực doanh nghiệp nhà nước độc quyền kinh doanh. Nghiêm cấm hình thành các TCTD độc quyền nắm quyền khống chế thị trường, đặc biệt là trong quá trình hội nhập, các TCTD nước ngoài đầu tư vào Việt Nam với quy mô vốn và tài sản lớn có thể thôn tính các NHTM Việt Nam .

◆ Từng bước xây dựng hoàn chỉnh hệ thống quy định về cạnh tranh nhằm hạn chế các hành vi cạnh tranh không lành mạnh

■ Phát huy vai trò của NHNN

◆ Xây dựng và thực thi chính sách tiền tệ theo nguyên tắc thị trường trên cơ sở khuôn khổ điều hành chính sách tiền tệ thích hợp nhằm ổn định giá trị đồng tiền, kiểm soát lạm phát và tạo môi trường vĩ mô thuận lợi cho tăng trưởng kinh tế một cách hiệu quả và bền vững .

◆ Nâng cao hiệu quả hoạt động các công cụ gián tiếp của chính sách tiền tệ (thị trường mở, dự trữ bắt buộc, tái cấp vốn, lãi suất)

◆ Hoàn thiện các quy định về tiếp cận thị trường dịch vụ ngân hàng trong nước theo lộ trình tự do hóa thương mại dịch vụ tài chính và mở cửa thị trường tài chính .

◆ Tiếp tục định hướng cho các TCTD phát triển các hoạt động dịch vụ, đặc biệt là phát triển và ứng dụng công nghệ thông tin nhằm đảm bảo cho các TCTD đầu tư đúng hướng và có hiệu quả trong kinh doanh .

◆ Thực hiện cơ chế thanh toán không dùng tiền mặt trong mọi ngành, mọi cấp của nền kinh tế.

◆ Tăng cường năng lực thanh tra, giám sát của NHNN:

+ Nâng cao chất lượng, hiệu quả hoạt động giám sát từ xa và thanh tra tại chỗ .

+ Xây dựng hệ thống giám sát rủi ro hoạt động kinh doanh ngân hàng đối với các TCTD, có khả năng cảnh báo sớm các rủi ro có thể phát sinh trong hoạt động ngân hàng cho các TCTD .

+ Tăng cường năng lực giám sát vĩ mô và vi mô của NHNN .

+ Xây dựng phương pháp và chương trình giám sát theo chuẩn mực quốc tế; hoàn thiện hệ thống xếp hạng các TCTD theo tiêu chuẩn CAMEL.

+ Đổi mới các quy định an toàn về hoạt động ngân hàng phù hợp với thông lệ quốc tế, bao gồm các quy định về vốn, tỷ lệ an toàn vốn, phân loại tài sản có, hệ thống phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng rủi ro .

■ Vai trò của Chính phủ trong việc chấn chỉnh, củng cố các NHTMCP

◆ Có chính sách, cơ chế khuyến khích các thành phần kinh tế, cá nhân, doanh nghiệp ngoài quốc doanh tham gia góp vốn vào các NHTMCP

◆ Cổ phần hóa NHTM quốc doanh

◆ Chấn chỉnh và sắp xếp lại NHTMCP

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3: Trên cơ sở phân tích thực trạng kinh doanh và thực trạng cạnh tranh của các NHTMCP ở TPHCM, luận án đã rút ra những tồn tại ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của các NHTMCP – Nguyên nhân tồn tại và đề xuất 2 nhóm giải pháp chính: Nhóm giải pháp vĩ mô và Nhóm giải pháp của các NHTMCP TPHCM nhằm góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh và năng lực cạnh tranh của các NHTMCP ở TPHCM trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

KẾT LUẬN CHUNG

Qua những điều trình bày trong nội dung luận án cho chúng ta thấy vai trò quan trọng của các NHTMCP trong quá trình phát triển kinh tế xã hội nói chung và của TPHCM nói riêng. Đặc biệt trong bối cảnh nền kinh tế đang trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, có nhiều diễn biến thuận lợi nhưng cũng có nhiều tác động bất lợi đến hoạt động kinh doanh của các NHTMCP TPHCM, các NHTMCP trên địa bàn cũng đã bộc lộ những khó khăn, hạn chế nhất định như : vốn thấp, quy mô hoạt động chưa cao, khả năng ứng dụng công nghệ thông tin thấp, trình độ quản lý yếu, chưa có chiến lược kinh doanh dài hạn,...

Trên cơ sở những lý luận cơ bản về hoạt động kinh doanh của NHTM trong nền kinh tế thị trường, sự kế thừa kiến thức của những người đi trước và từ thực trạng hoạt động kinh doanh của các NHTMCP trên địa bàn TPHCM, luận án đã nghiên cứu, phân tích và đánh giá thực trạng hoạt động kinh doanh, thực trạng hoạt động cạnh tranh của các NHTMCP TPHCM, xác định nguyên nhân tồn tại, những điểm mạnh, những hạn chế,... Từ đó đề xuất những giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh và nâng cao năng lực cạnh tranh của các NHTMCP trong quá trình cạnh tranh và hội nhập với kinh tế thế giới và khu vực.

Các nội dung trình bày trong luận án đều có nghiên cứu trên cơ sở lý luận và thực tiễn hoạt động kinh doanh của các NHTMCP. Tuy nhiên, đề tài chắc chắn sẽ không tránh khỏi những thiếu sót nhất định, các giải pháp đề xuất tất yếu chưa đầy đủ và còn tồn tại những vấn đề cần phải nghiên cứu, rất mong nhận được ý kiến đóng góp, bổ sung, chỉ dẫn,... của các thầy cô và những người quan tâm để luận án được hoàn thiện hơn nhằm góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh và năng lực cạnh tranh của các NHTMCP trên địa bàn TPHCM trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế .