

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

ĐINH THỊ TƯỜNG VI

**NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH
CỦA HỆ THỐNG NHTM NHÀ NƯỚC
VIỆT NAM SAU KHI GIA NHẬP WTO**

**CHUYÊN NGÀNH : KINH TẾ TÀI CHÍNH – NGÂN HÀNG
MÃ SỐ : 60.31.12**

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC : TS. MAI THANH LOAN

TP. HỒ CHÍ MINH – NĂM 2007

MỤC LỤC

Trang phụ bìa

Lời cảm ơn

Lời cam đoan

Danh mục các ký hiệu, các chữ viết tắt

Danh mục các bảng biểu

Mục lục

PHẦN MỞ ĐẦU

Trang 1

1. Lý do chọn đề tài

2. Mục tiêu nghiên cứu

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

4. Phương pháp nghiên cứu

5. Kết cấu của luận văn

6. Ý nghĩa của đề tài nghiên cứu

CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ NHTM VÀ CẠNH TRANH TRONG HOẠT ĐỘNG CỦA NGÂN HÀNG

1.1 NHTM trong nền kinh tế thị trường Trang 4

1.1.1 Khái niệm về NHTM Trang 4

1.1.2 Bản chất, chức năng của NHTM Trang 5

1.1.2.1 Bản chất của NHTM Trang 5

1.1.2.2 Chức năng của NHTM Trang 5

1.1.3 Các sản phẩm của ngân hàng thương mại Trang 6

1.1.3.1. Các sản phẩm huy động vốn Trang 6

1.1.3.2. Các sản phẩm sử dụng vốn Trang 6

1.1.3.3. Các sản phẩm dịch vụ khác	Trang 8
1.2 Cạnh tranh trong hoạt động kinh doanh của hệ thống ngân hàng	Trang 9
1.2.1 Khái niệm năng lực cạnh tranh	Trang 9
1.2.2 Các tiêu thức đánh giá năng lực cạnh tranh của một NHTM	Trang 10
1.2.2.1. Tiềm lực tài chính	Trang 10
1.2.2.2. Trình độ về công nghệ	Trang 11
1.2.2.3. Nguồn nhân lực, năng lực quản lý và cơ cấu tổ chức	Trang 11
1.2.2.4. Hệ thống kênh phân phối và mức độ đa dạng hóa các dịch vụ cung cấp	Trang 12
1.2.2.5. Mức độ cạnh tranh và khả năng hợp tác giữa các ngân hàng trong nước	Trang 12
1.2.3 Các nhân tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của một NHTM	Trang 13
1.2.3.1. Các điều kiện mang tính nhân tố	Trang 13
1.2.3.2. Các điều kiện về cầu	Trang 14
1.2.3.3. Trình độ phát triển các ngành liên quan và phụ trợ	Trang 15
1.2.3.4. Những yếu tố của môi trường kinh tế vĩ mô, những đặc điểm về văn hóa, xã hội tác động đến lợi thế cạnh tranh của hệ thống ngân hàng	Trang 15
1.2.4 Cạnh tranh trong điều kiện đã gia nhập tổ chức thương mại thế giới (WTO)	Trang 16
1.2.4.1 Các nguyên tắc hoạt động của WTO	Trang 16
1.2.4.2 Tác động của hội nhập WTO đối với hệ thống ngân hàng các nước đang phát triển	Trang 18
1.3 Kinh nghiệm một số nước về nâng cao năng lực cạnh tranh của hệ thống NHTM khi gia nhập WTO	Trang 20
1.3.1. Kinh nghiệm của Trung Quốc	Trang 20
1.3.2. Kinh nghiệm cải cách hệ thống ngân hàng của Nhật Bản	Trang 22

1.3.3. Kinh nghiệm cải cách hệ thống ngân hàng của Hàn Quốc	Trang 23
1.3.4. Một số bài học kinh nghiệm rút ra từ cải cách NHTM của các nước sau khi gia nhập WTO	Trang 26

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA CÁC NHTM NHÀ NƯỚC VIỆT NAM

2.1 Những vấn đề đặt ra đối với hệ thống Ngân Hàng Việt Nam khi triển khai các cam kết gia nhập WTO	Trang 29
2.1.1 Cam kết liên quan đến lĩnh vực ngân hàng khi gia nhập WTO	Trang 29
2.1.2 Những vấn đề đặt ra đối với hệ thống ngân hàng Việt Nam khi triển khai các cam kết gia nhập WTO	Trang 30
2.2. Ngân hàng nước ngoài - đối thủ cạnh tranh chủ yếu của các NHTM Nhà Nước Việt Nam	Trang 31
2.2.1 Lợi thế cạnh tranh của các NHTM Nhà Nước Việt Nam và các Ngân Hàng Nước Ngoài	Trang 31
2.2.2 Xu thế cạnh tranh giữa các NHTMNN Việt Nam và các ngân hàng nước ngoài	Trang 33
2.3 Phân tích năng lực cạnh tranh của hệ thống NHTMNN Việt Nam sau khi gia nhập WTO theo mô hình SWOT	Trang 34
2.3.1. Tiền đề cho quá trình hình thành môi trường cạnh tranh trong hệ thống NHTM Việt Nam	Trang 34
2.3.2 Điểm mạnh	Trang 35
2.3.2.1. Môi trường kinh tế vĩ mô ổn định	Trang 35
2.3.2.2. Mạng lưới hoạt động rộng khắp trong nước	Trang 36
2.3.2.3. Chiếm giữ thị phần lớn trong hầu hết các dịch vụ ngân hàng trong nước	Trang 37
2.3.2.4. Chất lượng nguồn nhân lực ngày càng được nâng cao	Trang 39
2.3.2.5. Công nghệ ngân hàng ngày càng được nâng cao	Trang 40
2.3.3 Điểm yếu	Trang 41

2.3.3.1. Về thể chế	Trang 41
2.3.3.2. Về cơ cấu	Trang 42
2.3.3.3. Cung cấp các sản phẩm dịch vụ ngân hàng chưa đa dạng	Trang 42
2.3.3.4. Trình độ công nghệ còn lạc hậu	Trang 43
2.3.3.5. Hoạt động marketing chưa được chú trọng	Trang 44
2.3.3.6. Chất lượng nguồn nhân lực còn thấp	Trang 44
2.3.3.7. Năng lực tài chính yếu: quy mô vốn chủ sở hữu nhỏ bé	Trang 45
2.3.3.8. Khả năng sinh lời thấp ở các NHTMNN	Trang 47
2.3.3.9. Hệ số an toàn vốn thấp	Trang 49
2.3.3.10. Chất lượng tín dụng kém, nợ quá hạn cao.	Trang 50
2.3.4 Cơ hội của các NHTMNN Việt Nam	Trang 52
2.3.5 Thách thức của các NHTMNN Việt Nam	Trang 53

CHƯƠNG 3: NHỮNG GIẢI PHÁP NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA CÁC NHTM NHÀ NƯỚC VIỆT NAM

3.1 Nhóm giải pháp1: Nâng cao năng lực tài chính của các NHTMNN	Trang 57
3.1.1. Đẩy nhanh tiến trình cổ phần hóa NHTM Nhà Nước	Trang 57
3.1.1.1. Sự cần thiết phải cổ phần hóa NHTM Nhà Nước	Trang 57
3.1.1.2. Tiến trình cổ phần hóa NHTM Nhà Nước	Trang 57
3.1.1.3. Một số biện pháp đẩy nhanh cổ phần hoá các NHTMNN	Trang 58
3.1.2. Xử lý nợ tồn đọng của các NHTMNN.	Trang 59
3.1.2.1. Thành lập các công ty quản lý nợ và khai thác tài sản tồn đọng trực thuộc các NHTM (gọi tắt là AMC).	Trang 59
3.1.2.2. Xây dựng cơ chế xử lý nợ tồn đọng.	Trang 60
3.1.2.3. Xác định nguồn vốn xử lý nợ tồn đọng	Trang 62
3.1.3 Tăng vốn tự có của các NHTMNN	Trang 62
3.2. Nhóm giải pháp 2 : Cơ cấu lại tổ chức của các NHTMNN, hiện đại hóa công nghệ ngân hàng.	Trang 63

3.2.1. Cơ cấu lại tổ chức của các NHTMNN hiện có	Trang 63
3.2.2. Hiện đại hóa công nghệ ngân hàng và hệ thống thanh toán	Trang 64
3.3. Nhóm giải pháp 3: Đa dạng hóa các sản phẩm, dịch vụ, phát triển dịch vụ ngân hàng bán lẻ.	Trang 65
3.3.1. Đa dạng kênh phân phối và thực hiện phân phối hiệu quả	Trang 65
3.3.2. Đa dạng hóa các sản phẩm, dịch vụ	Trang 66
3.4. Nhóm giải pháp 4: Hình thành mô hình tập đoàn tài chính-ngân hàng	Trang 69
3.4.1. Sự cần thiết phải hình thành TĐTC – NH	Trang 69
3.4.2. Lựa chọn mô hình thành lập TĐTC - NH	Trang 70
3.4.3. Khả năng đáp ứng của các NHTM Việt Nam	Trang 71
3.4.4. Giải pháp xây dựng và phát triển TĐTC – NH	Trang 72
3.5. Nhóm giải pháp hỗ trợ	Trang 73
3.5.1 Phát triển hiệp hội ngành nghề.	Trang 73
3.5.2 Sử dụng chỉ số hài lòng của khách hàng trong- hoạch định chiến lược kinh doanh ngân hàng- cách tiếp cận mô hình lý thuyết	Trang 74
3.5.2.1 . Xây dựng mô hình	Trang 74
3.5.2.2 . Ứng dụng trong hoạch định chiến lược	Trang 77
3.5.3. Nhóm giải pháp kiến nghị Chính Phủ và NHNN	Trang 78

PHẦN KẾT LUẬN	Trang 81
----------------------	----------

TÀI LIỆU THAM KHẢO	Trang 83
---------------------------	----------

DANH MỤC CÁC KÝ HIỆU, CÁC CHỮ VIẾT TẮT

- NHTM	: Ngân hàng thương mại
- NHTW	: Ngân hàng trung ương.
- NHTMCP	: Ngân hàng thương mại cổ phần.
- NHTMQD	: Ngân hàng thương mại quốc doanh.
- NHTMNN	: Ngân hàng thương mại nhà nước.
- NHNN	: Ngân hàng nhà nước.
- NHNNg	: Ngân hàng nước ngoài.
- NHLĐ	: Ngân hàng liên doanh.
- TCTD	: Tổ chức tín dụng.
- NHNN ₀	: Ngân hàng Nông Nghiệp.
- NHNT	: Ngân hàng Ngoại Thương.
- NHCT	: Ngân hàng Công Thương.
- NHĐT	: Ngân hàng Đầu tư.
- NHCS	: Ngân hàng Chính Sách.
- DNNN	: Doanh nghiệp nhà nước.
- HTX	: Hợp Tác Xã.
- XHCN	: Xã Hội Chủ Nghĩa.
- TTCK	: Thị trường chứng khoán.
- CSTT	: Chính sách tiền tệ.
- TTLNH	: Thanh toán liên ngân hàng.
- CPH	: Cổ phần hóa
- AMC	: Công ty quản lý nợ và khai thác tài sản.
- WB	: Ngân hàng thế giới.
- IMF	: Quỹ tiền tệ quốc tế.
- ODA	: Nguồn vốn hỗ trợ phát triển chính thức.
- FDI	: Vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài.
- WTO	: Tổ chức thương mại thế giới.
- ITO	: Tổ chức thương mại quốc tế.
- IBRD	: Ngân hàng tái thiết và phát triển quốc tế.
- FSC	: Ủy ban giám sát tài chính.
- GATT	: Hiệp định chung về thuế quan và thương mại.
- GATS	: Hiệp định chung về thương mại và dịch vụ.
- MFN	: Quy chế tối huệ quốc.
- TĐTC	: Tập đoàn tài chính.

DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU

- **Bảng 2.1** : **Vốn tự có của các NHTMNN Việt Nam 2005.**
- **Bảng 2.2** : **Mạng lưới hoạt động của các NHTMNN.**
- **Bảng 2.3** : **Các NHTM trên lãnh thổ Việt Nam.**
- **Bảng 2.4** : **Tổng hợp thị phần cho vay và huy động của các NHTMNN Việt Nam giai đoạn 2000-2006.**
- **Bảng 2.5** : **Biểu số liệu về tình hình hoạt động của các TCTD Việt Nam.**
- **Bảng 2.6** : **So sánh qui mô vốn của các NHTMNN Việt Nam với một số NHTM trên thế giới và khu vực.**
- **Bảng 2.7** : **Hiệu quả hoạt động của các NHTMNN.**
- **Bảng 2.8** : **Tình hình tài chính ngân hàng quốc doanh.**
- **Bảng 2.9** : **Hệ số an toàn vốn của NHTMNN.**
- **Bảng 2.10** : **Kết quả xử lý nợ tồn đọng của các NHTM nhà nước.**
- **Bảng 2.11** : **Hiệu quả cho vay của các NHTMNN Việt Nam.**
- **Bảng 2.12** : **Dư nợ cho vay của 4 NHTMNN với các DNNN.**

PHẦN MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài :

Năm 2006 đánh dấu những sự kiện quan trọng trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế của đất nước. Quá trình đàm phán gia nhập WTO của Việt Nam đã khép lại và Việt Nam đã chính thức trở thành thành viên thứ 150 của tổ chức thương mại thế giới (WTO). Nghị định thư gia nhập Hiệp định thành lập WTO của Việt Nam đã có hiệu lực từ ngày 11/1/2007, ghi nhận Việt Nam bắt đầu được hưởng các quyền lợi và có nghĩa vụ thực hiện các trách nhiệm của một nước thành viên WTO.

Đối với ngành Ngân Hàng, sự kiện Việt Nam gia nhập WTO có ý nghĩa đặc biệt quan trọng trong bối cảnh Đề án Phát triển ngành Ngân hàng Việt Nam đến năm 2010 và định hướng đến năm 2020 được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt tại Quyết định số 112/2006/QĐ-TTg ngày 24/5/2006 và đang trong giai đoạn triển khai thực hiện với mục tiêu quan trọng là xây dựng một hệ thống ngân hàng Việt Nam hiện đại, phát triển bền vững và hội nhập kinh tế quốc tế.

Hệ thống NHTMNN đóng vai trò chi phối trong hệ thống các NHTM Việt Nam. Những năm vừa qua, cùng với những thành tựu đạt được trong công cuộc đổi mới đất nước, các NHTMNN cũng có những khởi sắc với việc chiếm khoảng 76% thị phần huy động vốn (trong khi thị phần huy động vốn của các NHTM Việt Nam là 89%) và 73% thị phần cho vay, đồng thời giữ vai trò nòng cốt, chủ đạo trong lĩnh vực hoạt động cung cấp dịch vụ ngân hàng và triển khai chính sách tiền tệ.

Tuy nhiên, theo đánh giá của chuyên gia Ngân hàng Thế giới, thì hiện hệ thống NHTMNN Việt Nam đang là một điểm yếu chiến lược trong các thể chế kinh tế của Việt Nam và đang bị đè nặng bởi bảng cân đối yếu, khả năng sinh lợi thấp, cán bộ chưa được đào tạo đầy đủ và bởi hệ thống thông tin kém, khả năng giải quyết nợ không sinh lời hạn chế, tính minh bạch trong các NHTMNN chưa cao. Công tác kiểm toán quốc tế được triển khai chậm, hơn nữa chất lượng kiểm toán

còn có rất nhiều yếu kém. Việc tiến tới các chuẩn mực kế toán quốc tế và xác định dự phòng cho các khoản nợ không sinh lời chưa mấy tiến bộ, và có sự áp dụng rất khác nhau những thông lệ quốc tế trong hệ thống NHTM ở Việt Nam hiện hành.

Như vậy, có thể thấy khả năng hội nhập của hệ thống NHTMNN về thực chất là rất hạn chế bởi năng lực tài chính nhỏ bé, khả năng cạnh tranh yếu, thể chế hoạt động kém hiệu quả và đặc biệt là cơ chế hoạt động còn nhiều bất cập so với các thông lệ quốc tế. Do đó, để tiến trình hội nhập của lĩnh vực tài chính nói chung và hệ thống NHTMNN nói riêng đạt hiệu quả. Việc phân tích các yêu cầu của quá trình hội nhập và thực trạng của các NHTMNN Việt Nam hiện nay để tìm ra giải pháp nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh, giúp các NHTMNN hoạt động vững vàng trong hội nhập và là đối trọng với các ngân hàng nước ngoài khi thị trường tài chính – ngân hàng Việt Nam mở cửa là một yêu cầu rất cấp bách và thiết thực.

Xuất phát từ ý nghĩ đó, tác giả đã thực hiện đề tài : **”Nâng cao năng lực cạnh tranh của hệ thống NHTM Nhà Nước Việt Nam sau khi gia nhập WTO”**

2. Mục tiêu nghiên cứu :

Mục tiêu nghiên cứu của đề tài là :

- Nghiên cứu lý luận cơ bản về Ngân hàng thương mại, tổ chức thương mại thế giới (WTO).
- Hội nhập quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng tại Việt Nam và kinh nghiệm một số nước về nâng cao năng lực cạnh tranh của hệ thống NHTM khi gia nhập WTO.
- Những vấn đề đặt ra đối với hệ thống NHTM Việt Nam khi triển khai các cam kết gia nhập WTO.
- Tìm hiểu đối thủ cạnh tranh của hệ thống NHTMNN Việt Nam khi Việt Nam gia nhập WTO đó là các ngân hàng nước ngoài. So sánh lực lượng tương quan giữa các Ngân hàng nước ngoài và các NHTMNN Việt Nam.
- Phân tích năng lực cạnh tranh của hệ thống NHTMNN Việt Nam sau khi gia nhập WTO theo mô hình SWOT.

- Đề xuất các giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh của hệ thống NHTMNN Việt Nam trong giai đoạn hội nhập quốc tế.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu :

Đối tượng nghiên cứu là hệ thống NHTMNN Việt Nam, năng lực cạnh tranh của hệ thống NHTMNN Việt Nam sau khi gia nhập WTO và việc hình thành các tập đoàn tài chính NHTM Nhà Nước.

4. Phương pháp nghiên cứu :

Luận văn nghiên cứu dựa trên phương pháp luận của chủ nghĩa duy vật biện chứng và chủ nghĩa duy vật lịch sử; phương pháp điều tra thống kê; phương pháp so sánh kết hợp với những lý luận khoa học để làm rõ những vấn đề cần nghiên cứu của luận văn.

5. Kết cấu của luận văn :

Kết cấu của luận văn gồm 3 Chương :

Chương 1: Tổng quan về NHTM và cạnh tranh trong hoạt động của ngân hàng.

Chương 2: Thực trạng năng lực cạnh tranh của các NHTMNN Việt Nam.

Chương 3: Những giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh của các NHTMNN Việt Nam.

6. Ý nghĩa của đề tài nghiên cứu :

Luận văn đã nghiên cứu những vấn đề đặt ra đối với hệ thống Ngân hàng Việt Nam khi triển khai các cam kết gia nhập WTO, phân tích thực trạng năng lực cạnh tranh của hệ thống NHTMNN Việt Nam nói riêng và đề ra các giải pháp nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của các NHTMNN Việt Nam. Các NHTMNN Việt Nam hiện nay phải nhận thức ngay rõ ràng, đầy đủ và có chiến lược cụ thể để thực hiện thành công chương trình cải tổ, nâng cao sức cạnh tranh của mình nhằm tránh nguy cơ bị tụt hậu, thua ngay trên sân nhà trong đó hướng đến giải pháp trong thời gian tới hình thành nên các tập đoàn tài chính NHTMNN để có thể cạnh tranh với các ngân hàng nước ngoài có lợi thế vượt trội về tiềm lực tài chính, công nghệ hiện đại, trình độ quản lý tiên tiến và khả năng tiếp cận thị trường tốt.

CHƯƠNG 1:

TỔNG QUAN VỀ NHTM VÀ CẠNH TRANH TRONG HOẠT ĐỘNG CỦA NGÂN HÀNG

1.1 NHTM trong nền kinh tế thị trường

1.1.1 Khái niệm về NHTM

- Theo Luật các tổ chức tín dụng Việt Nam, tại khoản 2 điều 20 qui định “ Ngân hàng là loại hình tổ chức tín dụng được thực hiện toàn bộ hoạt động ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác có liên quan “.

- Luật pháp Mỹ quy định “ bất kỳ một tổ chức nào cung cấp tài khoản tiền gửi cho phép khách hàng rút tiền theo yêu cầu (bằng cách viết séc hay bằng việc rút tiền điện tử) và cho vay đối với các tổ chức kinh doanh hay cho vay thương mại sẽ được xem là một ngân hàng “.

- Đạo luật Ngân hàng của Cộng hòa Pháp cũng chỉ rõ : NHTM là những cơ sở mà nghề nghiệp thường xuyên là nhận tiền bạc của công chúng dưới hình thức ký thác, hoặc dưới các hình thức khác, và sử dụng nguồn lực đó cho chính họ trong các nghiệp vụ về chiết khấu, tín dụng và tài chính.

Các khái niệm trên dù có cách diễn giải khá khác nhau song đều phản ánh NHTM có những đặc trưng sau:

- NHTM là tổ chức tín dụng.
- Hoạt động của NHTM bao gồm cung cấp các Dịch vụ ngân (đi vay để cho vay) và Dịch vụ thẳng (các dịch vụ trực tiếp của NHTM)

Tóm lại, từ những cách định nghĩa trên về ngân hàng, có thể rút ra *NHTM là loại ngân hàng giao dịch trực tiếp với các công ty, xí nghiệp, tổ chức kinh tế và cá nhân, bằng cách nhận tiền gửi, tiền tiết kiệm rồi sử dụng số vốn đó để cho vay, chiết*

khẩu, cung cấp các phương tiện thanh toán và cung ứng dịch vụ ngân hàng cho các đối tượng nói trên.

1.1.2 Bản chất, chức năng của NHTM

1.1.2.1 Bản chất của NHTM

- NHTM là một loại hình doanh nghiệp và là một đơn vị kinh tế có cơ cấu, tổ chức bộ máy như một doanh nghiệp, bình đẳng trong quan hệ kinh tế với các doanh nghiệp khác, phải tự chủ về kinh tế và phải có nghĩa vụ đóng thuế cho nhà nước như các đơn vị kinh tế khác.

- Hoạt động của NHTM là hoạt động kinh doanh, lấy mục tiêu tài chính cuối cùng là lợi nhuận.

- Hoạt động kinh doanh của NHTM là hoạt động kinh doanh tiền tệ và dịch vụ ngân hàng.

1.1.2.2 Chức năng của NHTM

Trong điều kiện của nền kinh tế thị trường và hệ thống ngân hàng phát triển, NHTM thực hiện 3 chức năng sau đây :

Trung gian tín dụng : NHTM đóng vai trò là người trung gian đứng ra tập trung, huy động các nguồn vốn tiền tệ tạm thời nhàn rỗi trong nền kinh tế (bao gồm tiền tiết kiệm của các tầng lớp dân cư, vốn bằng tiền của các đơn vị, tổ chức kinh tế,..) biến nó thành nguồn vốn tín dụng để cho vay (cấp tín dụng) đáp ứng nhu cầu vốn kinh doanh và vốn đầu tư cho các ngành kinh tế và nhu cầu vốn tiêu dùng của xã hội.

Trung gian thanh toán : NHTM đứng ra làm trung gian để thực hiện các khoản giao dịch thanh toán giữa các khách hàng, giữa người mua, người bán...để hoàn tất các quan hệ kinh tế thương mại giữa họ với nhau.

Cung ứng dịch vụ ngân hàng : Dịch vụ ngân hàng mà NHTM cung cấp cho khách hàng không chỉ thuần túy để hưởng hoa hồng và dịch vụ phí, yếu tố làm tăng doanh thu và lợi nhuận cho nhà ngân hàng mà dịch vụ ngân hàng cũng có tác dụng hỗ trợ các mặt hoạt động chính của NHTM mà trước hết là hoạt động tín dụng.

Các dịch vụ ngân hàng mà một NHTM cung cấp cho khách hàng bao gồm :

- Dịch vụ ngân quỹ và chuyển tiền quốc nội.
- Dịch vụ kiều hối và chuyển tiền nhanh quốc tế.
- Dịch vụ ủy thác (bảo quản, thu hộ, chi hộ, mua bán hộ,...).
- Dịch vụ tư vấn đầu tư, cung cấp thông tin....

Trên đây là các chức năng của một NHTM, các chức năng nhiệm vụ ấy có mối quan hệ hữu cơ với nhau, tác động qua lại lẫn nhau.

1.1.3 Các sản phẩm của ngân hàng thương mại

1.1.3.1. Các sản phẩm huy động vốn

**Tiền gửi không kỳ hạn :*

Bao gồm tiền gửi không kỳ hạn của các tổ chức kinh tế, cá nhân, tiền gửi không kỳ hạn của các tổ chức tín dụng khác.

**Tiền gửi có kỳ hạn :*

Gồm tiền gửi định kỳ, tiền gửi tiết kiệm của cá nhân, tổ chức, tiền phát hành kỳ phiếu, trái phiếu...

1.1.3.2. Các sản phẩm sử dụng vốn

a. Cho vay

Đây là sản phẩm trong đó NHTM thỏa thuận với khách hàng (qua hợp đồng tín dụng) để khách hàng sử dụng một khoản tiền nhất định, trong một khoản thời gian nhất định và phải hoàn trả cả gốc và lãi. Các hình thức cho vay gồm :

**Cho vay trực tiếp*

Theo loại hình này, người xin vay tiến hành các thủ tục vay vốn, ngân hàng sau khi thẩm định kiểm tra hồ sơ vay vốn của khách hàng, nếu nhu cầu vay vốn chính đáng, có khả năng trả nợ, có tài sản bảo đảm (nếu không được vay bằng tín chấp) thì ngân hàng sẽ tiến hành cho vay. Nghiệp vụ này được gọi là cho vay trực tiếp vì người đi vay và người trả nợ là một chủ thể.

**Cho vay gián tiếp*

Cho vay gián tiếp được thực hiện dưới các loại hình sau:

+ Chiết khấu thương phiếu và chứng từ có giá: Việc ngân hàng mua lại các thương phiếu và chứng từ có giá ngắn hạn chưa đến hạn thanh toán gọi là chiết khấu (Discount).

+ Bao thanh toán (factoring): NHTM thông qua công ty con của mình sẽ đứng ra mua nợ trên cơ sở hóa đơn, chứng từ của người bán hàng (giá mua bao giờ cũng nhỏ hơn giá trị thực của hóa đơn. Khi đến hạn người mua (con nợ) phải thanh toán toàn bộ số tiền cho ngân hàng (người mua nợ và là chủ nợ mới).

** Cho thuê tài chính (Financial leasing):*

Các công ty, xí nghiệp, tổ chức kinh tế có nhu cầu sử dụng tài sản thiết bị để sản xuất kinh doanh và có phương án sử dụng tài sản thiết bị có hiệu quả thì ngân hàng thông qua công ty con tài trợ bằng cách mua các tài sản thiết bị theo danh mục, số lượng mà người đi thuê yêu cầu, sau đó sẽ cho người đi thuê thuê sử dụng trong một thời gian nhất định (thường thời hạn cho thuê chiếm khoảng 2/3 thời gian khấu hao của tài sản thiết bị đó) với điều kiện là người đi thuê phải sử dụng tài sản thiết bị và thanh toán tiền thuê đầy đủ đúng hạn theo các điều khoản của hợp đồng cho thuê tài chính. Khi hết hạn người đi thuê được quyền lựa chọn phương án mua, kéo dài thời hạn thuê hoặc trả lại tài sản thiết bị thuê. Đây là loại hình tín dụng có nhiều ưu điểm, phù hợp với các doanh nghiệp vừa và nhỏ.

** Bảo lãnh ngân hàng (Bank Guarantee):*

Nhờ chứng thư bảo lãnh của ngân hàng mà người được bảo lãnh có thể ký kết và thực hiện các hợp đồng kinh tế, thương mại, hợp đồng tài chính một cách thuận lợi.

b. Đầu tư

Đầu tư của ngân hàng có thể được phân thành 2 nhóm lớn : Đầu tư trực tiếp và đầu tư tài chính.

** Đầu tư trực tiếp:*

Là hình thức ngân hàng bỏ vốn đầu tư trực tiếp quản lý và sử dụng phần vốn của mình để tạo lợi nhuận, các hình thức đầu tư này gồm :

- Hùn vốn liên doanh trong và ngoài nước.
- Mua cổ phần của các công ty, đơn vị kinh tế.
- Mua cổ phần của các ngân hàng cổ phần.
- Cấp vốn thành lập các công ty con (công ty cho thuê tài chính, công ty chứng khoán, công ty mua bán nợ, công ty đầu tư, công ty bảo hiểm...)

★*Đầu tư tài chính:*

Đầu tư tài chính được thực hiện bằng cách :

- Đầu tư vào trái phiếu Chính phủ và trái phiếu ngân hàng trung ương.
- Đầu tư vào trái phiếu công ty.

1.1.3.3. Các sản phẩm dịch vụ khác

- *Dịch vụ ngân quỹ :*

Kiểm đếm, phân loại , bảo quản thu phát tiền mặt...

- *Dịch vụ chuyển tiền :*

Ngân hàng nhận chuyển tiền từ địa phương này sang địa phương khác ở trong nước hay từ nước này sang nước khác theo yêu cầu của người chuyển tiền.

- *Dịch vụ thanh toán :* Gồm

+ Dịch vụ thanh toán quốc nội (thanh toán bằng séc, nhờ thu, ủy nhiệm chi, thẻ tín dụng...)

+ Dịch vụ thanh toán quốc tế (tín dụng thư, nhờ thu, chuyển tiền, thẻ tín dụng quốc tế...).

- *Dịch vụ thu hộ :*

Thu hộ lợi tức cổ phần (cổ tức), thu hộ tiền hàng, thu hộ lợi tức trái phiếu...

- *Dịch vụ ủy thác :*

Bảo quản tài sản cho các cá nhân, các chứng thư quan trọng (vàng, bạc, đá quý,...kỷ vật), bảo quản và lưu giữ chứng khoán cho khách hàng, bảo quản hàng hóa nhập khẩu từ nước ngoài....

- *Dịch vụ tư vấn tài chính, đầu tư phát triển, thẩm định dự án, cung cấp thông tin,...*

- *Các nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ, vàng bạc, đá quý, thanh toán thẻ tín dụng quốc tế,...*

- *Dịch vụ nhận và chi trả kiều hối, thu đổi ngoại tệ phi mậu dịch,...*

1.2 Cạnh tranh trong hoạt động kinh doanh của hệ thống ngân hàng

1.2.1 Khái niệm năng lực cạnh tranh

Rất nhiều học thuyết đã được xây dựng để phân tích về năng lực cạnh tranh của các quốc gia cũng như của các doanh nghiệp, nổi bật nhất trong các học thuyết về năng lực cạnh tranh gần đây là học thuyết của Michael Porter.

Ở cấp độ vi mô, trong tác phẩm của mình, theo Michael Porter “ *Để cạnh tranh thành công, các doanh nghiệp phải có lợi thế cạnh tranh về chi phí sản xuất thấp hơn hay có sự khác biệt hóa sản phẩm để đạt được mức giá cao hơn mức bình quân. Để duy trì lợi thế cạnh tranh, các doanh nghiệp phải có được những lợi thế cạnh tranh ngày càng tinh vi hơn thông qua việc cung cấp những hàng hóa và dịch vụ có chất lượng cao hơn hay sản xuất với năng suất hiệu quả hơn*”.

Như vậy, theo Michael Porter, cốt lõi của vấn đề cạnh tranh là xác định, xây dựng và phát triển lợi thế cạnh tranh. Trong đó chủ yếu là:

- Lợi thế cạnh tranh về chi phí sản xuất.
- Lợi thế cạnh tranh về đa dạng hóa sản phẩm.
- Lợi thế cạnh tranh về chất lượng của dịch vụ cung cấp.

Từ đó có thể rút ra khái niệm về năng lực cạnh tranh của các NHTM như sau: Năng lực cạnh tranh của một ngân hàng là những lợi thế mà ngân hàng đó tạo ra, duy trì và phát triển nhằm giữ vững và phát triển thị phần của mình thông qua việc

cung cấp những sản phẩm dịch vụ chất lượng cao nhằm đạt được mức lợi nhuận cao hơn mức bình quân của ngành đồng thời đảm bảo sự hoạt động an toàn, lành mạnh có khả năng chống đỡ rủi ro và vượt qua những biến động bất lợi của môi trường kinh doanh.

1.2.2 Các tiêu thức đánh giá năng lực cạnh tranh của một NHTM:

1.2.2.1. Tiềm lực tài chính

Tiềm lực tài chính là thước đo sức mạnh của một ngân hàng. Đây là một trong những nguồn lực quan trọng nhất quyết định khả năng cạnh tranh của một ngân hàng. Tiềm lực tài chính thể hiện qua các chỉ tiêu sau:

a. Mức độ an toàn vốn và khả năng huy động vốn:

Thể hiện qua các chỉ tiêu như:

+ *Quy mô vốn chủ sở hữu*. Tiềm lực về vốn chủ sở hữu phản ánh sức mạnh tài chính của một ngân hàng và khả năng chống đỡ rủi ro của ngân hàng đó.

+ *Hệ số an toàn vốn* (Capital Adequacy Ratio – CAR được tính bằng vốn chủ sở hữu/tài sản có rủi ro (%)). Theo hiệp ước Basel 1 được thỏa hiệp giữa các NHTW của 10 quốc gia, một NHTM có $CAR \geq 8\%$ được coi là ngân hàng có độ an toàn.

+ *Khả năng cơ cấu lại vốn, huy động thêm vốn*: cũng là một khía cạnh phản ánh tiềm lực về vốn của một ngân hàng.

b. Chất lượng tài sản có :

Phản ánh “sức khỏe” của một ngân hàng. Chất lượng tài sản có được thể hiện thông qua các chỉ tiêu như: tỷ lệ nợ xấu trên tổng tài sản có, mức độ lập dự phòng và khả năng thu hồi các khoản nợ xấu, mức độ tập trung và đa dạng hóa của danh mục tín dụng, rủi ro tín dụng tiềm ẩn....

c. Mức sinh lợi :

Phản ánh kết quả hoạt động của ngân hàng, đồng thời cũng phản ánh một phần kết quả cạnh tranh của ngân hàng. Chỉ tiêu mức sinh lợi có thể được phân tích thông qua những chỉ tiêu cụ thể như: giá trị tuyệt đối của lợi nhuận sau thuế, tốc độ

tăng trưởng của lợi nhuận, cơ cấu lợi nhuận (cho biết lợi nhuận được hình thành từ nguồn nào, từ hoạt động kinh doanh thông thường hay từ các khoản thu nhập bất thường), tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE), tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản có (ROA), các chỉ tiêu về mức sinh lợi trong mỗi tương quan với chi phí...

1.2.2.2. Trình độ về công nghệ

Trong lĩnh vực ngân hàng, công nghệ đang ngày càng đóng vai trò như một trong những nguồn lực tạo ra lợi thế cạnh tranh quan trọng nhất của mỗi ngân hàng. Công nghệ ngân hàng không chỉ bao gồm những công nghệ mang tính tác nghiệp như hệ thống thanh toán điện tử, hệ thống ngân hàng bán lẻ, máy rút tiền tự động ATM... Công nghệ trong lĩnh vực ngân hàng còn bao gồm hệ thống thông tin quản lý, hệ thống báo cáo rủi ro... trong nội bộ ngân hàng. Khả năng nâng cấp và đổi mới công nghệ của các NHTM cũng là chỉ tiêu phản ánh trình độ công nghệ của một ngân hàng.

Trình độ công nghệ một mặt quyết định đến chất lượng và tính đa dạng dịch vụ do NHTM cung cấp hiện tại, thông qua đó trình độ công nghệ hiện đại cũng cho phép NHTM có thể phát triển thêm các dịch vụ mới, có điều kiện hoàn thiện các sản phẩm trong tương lai. Do vậy, có thể nói trình độ công nghệ có quyết định đến năng lực cạnh tranh của NHTM.

1.2.2.3. Nguồn nhân lực, năng lực quản lý và cơ cấu tổ chức

- *Nguồn nhân lực*: là nguồn lực không thể thiếu của bất kỳ doanh nghiệp cũng như ngân hàng nào. Năng lực cạnh tranh của nguồn nhân lực của một doanh nghiệp nói chung thể hiện ở những yếu tố như: trình độ đào tạo, trình độ thành thạo nghiệp vụ, động cơ phấn đấu, mức độ cam kết gắn bó với doanh nghiệp. Nhân sự của một ngân hàng là yếu tố mang tính kết nối các nguồn lực của ngân hàng, đồng thời cũng là cái gốc của mọi cải tiến. Trình độ, hay kỹ năng của người lao động là những chỉ tiêu quan trọng thể hiện chất lượng của nguồn nhân lực. Động cơ phấn đấu và mức độ cam kết gắn bó cũng là những chỉ tiêu quan trọng phản ánh một ngân hàng có lợi thế cạnh tranh từ nguồn nhân lực của mình hay không.

- *Năng lực quản lý*: quyết định hiệu quả sử dụng các nguồn lực ngân hàng. Một ban giám đốc hay hội đồng quản trị yếu kém, không có khả năng đưa ra những chính sách, chiến lược hợp lý, thích ứng với những thay đổi của thị trường...sẽ làm lãng phí các nguồn lực và làm yếu đi năng lực cạnh tranh của ngân hàng đó.

- *Cơ cấu tổ chức* của một ngân hàng thể hiện ở sự phân chia các phòng ban chức năng, các bộ phận tác nghiệp, các đơn vị trực thuộc...Cơ cấu tổ chức là một chỉ tiêu quan trọng phản ánh cơ chế phân bổ các nguồn lực của ngân hàng có phù hợp với quy mô, trình độ quản lý của ngân hàng; phù hợp với đặc trưng cạnh tranh của ngành và yêu cầu của thị trường hay không.

1.2.2.4.Hệ thống kênh phân phối và mức độ đa dạng hóa các dịch vụ cung cấp

Hệ thống kênh phân phối của các NHTM thể hiện ở số lượng các chi nhánh và các đơn vị trực thuộc khác (như sở giao dịch, phòng giao dịch, điểm giao dịch) và sự phân bổ các chi nhánh theo địa lý lãnh thổ. Hiệu quả của mạng lưới chi nhánh rộng cũng là một chỉ tiêu quan trọng, thể hiện thông qua tính hợp lý trong phân bổ chi nhánh ở các vùng, miền cũng như vấn đề quản lý, giám sát hoạt động của các chi nhánh.

Mức độ đa dạng hóa các dịch vụ cung cấp cũng là một chỉ tiêu phản ánh năng lực cạnh tranh của một ngân hàng. Một ngân hàng có nhiều loại hình dịch vụ cung cấp phù hợp với nhu cầu thị trường và năng lực quản lý của ngân hàng sẽ là một ngân hàng có lợi thế cạnh tranh.

1.2.2.5. Mức độ cạnh tranh và khả năng hợp tác giữa các ngân hàng trong nước

Cạnh tranh giữa các ngân hàng trong nước có ý nghĩa rất quan trọng đối với việc nâng cao năng lực cạnh tranh của cả hệ thống ngân hàng. Sự cạnh tranh lành mạnh và hợp tác hiệu quả giữa các ngân hàng trong nước là nền tảng để tạo ra sức mạnh

của cả hệ thống ngân hàng và quyết định năng lực cạnh tranh quốc tế của các NHTM của một quốc gia.

1.2.3 Các nhân tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của một NHTM:

1.2.3.1. Các điều kiện mang tính nhân tố

Ngân hàng là một ngành dịch vụ phức tạp, chứa đựng rất nhiều rủi ro vì thế nó đòi hỏi rất cao về các điều kiện mang tính nhân tố như: nguồn nhân lực, nguồn lực về tri thức, nguồn lực về công nghệ cao và vốn lớn.

a. Yếu tố nguồn nhân lực.

Yếu tố nguồn nhân lực trong lĩnh vực ngân hàng thể hiện qua các chỉ tiêu như: số lượng các chuyên viên ngân hàng, các nhà quản lý ngân hàng giàu kinh nghiệm, có trình độ cao.

Lợi thế cạnh tranh về nguồn nhân lực không chỉ thể hiện ở trình độ theo bằng cấp, mà còn thể hiện ở động cơ, ý thức và tác phong làm việc, khả năng học tập và tự đào tạo, mức độ cam kết với ngành và các phẩm chất rất quan trọng đối với một nhân viên ngân hàng. Điều này đã được Peter Rose đúc kết trong cuốn *Quản trị ngân hàng thương mại* là “*sự trung thực, độ tin cậy, tính cẩn thận và tinh thần sẵn sàng tiếp thu tư tưởng mới trong quá trình đáp ứng các nhu cầu về dịch vụ của khách hàng*”

b. Yếu tố công nghệ.

Đặc biệt là công nghệ thông tin, là thành phần quan trọng nhất trong các yếu tố về cơ sở hạ tầng cần thiết trong lĩnh vực ngân hàng. Trong cuốn *Quản trị ngân hàng thương mại*, Peter Roses đã viết :” *Hệ thống ngân hàng hiện đại ngày càng giống với một ngành của chi phí cố định....Ngân hàng muốn duy trì lợi nhuận và khả năng cạnh tranh phải mở rộng hoạt động, thường bằng cách giành ưu thế đối với các ngân hàng nhỏ vốn không có khả năng theo kịp những thay đổi về công nghệ*”

c. Điều kiện về vốn.

Thể hiện qua tính đa dạng của các kênh huy động vốn của ngân hàng, mức độ tiếp cận đến các nguồn vốn và quy mô vốn có khả năng huy động qua các kênh.

Điều kiện về vốn thể hiện rõ nhất ở sự phát triển của hệ thống tài chính của một quốc gia. Điều kiện vốn còn được thể hiện qua một số chỉ tiêu như mức tiết kiệm trong dân cư phản ánh tổng quan về lượng cung vốn của nền kinh tế, khả năng huy động các nguồn vốn hỗ trợ từ bên ngoài như ODA, FDI...

1.2.3.2. Các điều kiện về cầu

Cầu trong nước trên phương diện là một yếu tố trong môi trường quốc gia tác động đến năng lực cạnh tranh của hệ thống ngân hàng thể hiện ở những khía cạnh sau:

- *Cấu trúc của cầu trong nước đối với các dịch vụ chính của ngân hàng* : dịch vụ nhận gửi, dịch vụ cho vay, dịch vụ trung gian thanh toán, dịch vụ mua bán ngoại tệ... Đặc điểm của người mua phản ánh mức độ đòi hỏi cao hay thấp của người mua đối với các dịch vụ ngân hàng.

Khả năng nảy sinh những nhu cầu mới của người mua và những nhu cầu đó có thể dự báo nhu cầu ở những nơi khác trên thế giới cũng là những chỉ tiêu quan trọng tác động đến khả năng phát triển sản phẩm mới của ngân hàng, có khả năng đi trước các đối thủ khác trên thị trường khu vực hay thế giới và nhờ đó có được lợi thế cạnh tranh.

- *Cơ chế chuyển đổi cầu trong nước thành cầu quốc tế và ngược lại*. Nhu cầu đối với các sản phẩm dịch vụ, đặc biệt là các dịch vụ tài chính có khả năng di chuyển rất cao cùng với sự di chuyển của các luồng vốn quốc tế, các hoạt động thanh toán quốc tế, các dịch vụ tín dụng quốc tế làm cho cầu trong nước và cầu quốc tế có một mối liên hệ rất mật thiết. Cầu trong nước có thể chịu tác động sâu sắc của cầu quốc tế (trong điều kiện mở cửa và hội nhập) và cầu trong nước cũng có thể tác động ngược trở lại đối với cầu thế giới nếu cầu trong nước phản ánh những nhu cầu mới, tiên tiến và có tính chất hướng dẫn đối với cầu thế giới.

Trong điều kiện của các nền kinh tế chuyển đổi, khi chúng ta mở cửa lĩnh vực tài chính, ngân hàng, những nhu cầu mới về những sản phẩm mới sẽ xuất hiện tại Việt Nam và các ngân hàng trong nước có thể sẽ bị mất lợi thế cạnh tranh trước các ngân hàng nước ngoài vốn đã quen với việc đáp ứng những nhu cầu đó. Vì thế,

nghiên cứu cơ chế chuyển đổi cầu trong nước thành cầu quốc tế và ngược lại là một nghiên cứu rất cần thiết, giúp chúng ta có thể chủ động khắc phục những bất lợi hoặc chủ động khai thác những lợi thế của mình.

1.2.3.3. Trình độ phát triển các ngành liên quan và phụ trợ

Trình độ phát triển của các ngành liên quan và phụ trợ có tác động trực tiếp đến sự phát triển của ngân hàng.

Thị trường chứng khoán, thị trường tiền tệ hay các định chế tài chính khác phát triển vừa tạo áp lực buộc ngân hàng phát triển, mặt khác tạo ra cơ hội hợp tác nghiên cứu, triển khai những ứng dụng công nghệ mới trong lĩnh vực tài chính tiền tệ nói chung, nhờ đó các bên cùng có lợi và cùng nhau phát triển. các định chế tài chính phi ngân hàng phát triển còn tạo ra những kênh huy động vốn và đầu tư mới cho ngân hàng, tạo điều kiện đa dạng hóa danh mục đầu tư, giảm bớt những rủi ro thị trường, rủi ro thanh khoản...

Ngành bưu chính viễn thông, ngành công nghệ thông tin phát triển sẽ tạo lợi thế cho ngân hàng trong việc tiến hành những đổi mới hay cải cách giúp giảm thiểu chi phí giao dịch, ứng dụng những công nghệ hiện đại tạo cơ sở làm khác biệt hóa sản phẩm, dịch vụ của mình...

Dịch vụ kiểm toán cũng là một ngành phụ trợ quan trọng đối với hoạt động của ngân hàng. Dịch vụ kiểm toán phát triển sẽ góp phần tăng cường công tác thẩm định báo cáo tài chính của các ngân hàng, giúp các ngân hàng có những đánh giá chính xác hơn về năng lực tài chính của các khách hàng, trên cơ sở đó hạn chế được nợ khó đòi và rủi ro tín dụng.

1.2.3.4. Những yếu tố của môi trường kinh tế vĩ mô, những đặc điểm về văn hóa, xã hội tác động đến lợi thế cạnh tranh của hệ thống ngân hàng

Ngân hàng là một ngành chứa đựng rất nhiều rủi ro. Mỗi một biến động bất lợi của môi trường kinh tế vĩ mô đều có thể ảnh hưởng đến hoạt động bình thường của một ngân hàng. Một nước có nền kinh tế phát triển ổn định, tốc độ tăng trưởng cao, các chỉ số về lạm phát, lãi suất, tỷ giá ổn định sẽ là một điều kiện hết sức thuận lợi

cho sự phát triển của toàn bộ hệ thống ngân hàng. Và ngược lại sự bất ổn định về kinh tế sẽ tạo ra sự dè dặt, co cụm của những nỗ lực đầu tư của các doanh nghiệp nói chung và của các NHTM nói riêng.

Có thể kể đến những đặc điểm xã hội ảnh hưởng đến cầu đối với các dịch vụ ngân hàng như: lòng tin của dân chúng đối với ngân hàng, thói quen tiêu dùng và tiết kiệm của người dân, trình độ dân trí và khả năng hiểu biết về các dịch vụ ngân hàng, mức thu nhập của người dân...

Những đặc điểm văn hóa – xã hội ảnh hưởng đến nhân lực trong lĩnh vực ngân hàng có thể kể đến như : quan điểm về doanh nhân và kinh doanh, quan điểm về sự giàu có, quan điểm về thăng tiến, quan điểm về đạo đức nghề nghiệp, quan điểm về sự gắn bó với nghề nghiệp, quan điểm về rủi ro và thất bại....

1.2.4 Cạnh tranh trong điều kiện đã gia nhập tổ chức thương mại thế giới (WTO)

1.2.4.1 Các nguyên tắc hoạt động của WTO

1. Nguyên tắc không phân biệt đối xử : bao gồm 2 nguyên tắc nhỏ là dành cho nhau quy chế tối huệ quốc và quy chế đối xử quốc gia.

Quy chế tối huệ quốc (MFN) yêu cầu mỗi thành viên dành sự ưu đãi ngang nhau cho hàng hóa, dịch vụ...của các thành viên khác, không nước nào được dành lợi thế thương mại đặc biệt cho một nước nào đó hoặc phân biệt đối xử chống lại nước đó. Quy chế đối xử quốc gia yêu cầu không có sự phân biệt đối xử giữa hàng hóa, dịch vụ và các công ty trong nước với hàng hóa, dịch vụ và các công ty nước ngoài trên thị trường nội địa.

Nguyên tắc không phân biệt đối xử cho phép đảm bảo sự đối xử bình đẳng giữa các thành viên với nhau trên thị trường cả trong nước và trên thế giới.

2. Nguyên tắc tiếp cận thị trường : Nguyên tắc này được hiểu trên hai khía cạnh.

Thứ nhất, các nước thành viên mở cửa thị trường cho nhau thông qua việc cắt giảm từng bước, đi tới xóa bỏ hàng rào thuế quan và phi thuế quan.

Thứ hai, mọi điều luật, chính sách, quy định...liên quan đến thương mại trong nước và đa biên đều phải rõ ràng và có thể dự đoán trước trong xu thế sự thâm nhập thị trường giữa các nước thành viên ngày càng tăng, nhằm bảo đảm một môi trường ổn định, an toàn, có thể dự đoán trước, đặc biệt là đối với những việc liên quan đến đầu tư và phát triển.

3. Nguyên tắc cạnh tranh công bằng :

Nguyên tắc này yêu cầu các nước chỉ được sử dụng thuế là công cụ duy nhất để bảo hộ. Các biện pháp phi thuế quan (giấy phép, hạn ngạch, hạn chế nhập khẩu,...) đều không được sử dụng. Các biểu thuế phải được giảm dần trong quá trình hội nhập theo thời gian thỏa thuận.

4. Nguyên tắc về hệ thống thương mại mở cửa :

Nội dung cốt lõi của nguyên tắc này là, trong phạm vi từng nước cũng như trên phạm vi thế giới, hàng hóa, dịch vụ, nguyên vật liệu, tiền vốn, lao động và công nghệ...phải được tự do ra vào các khu vực hay các ngành kinh tế mà không bị hạn chế và không bị cản trở bởi mục đích độc quyền và các mục đích tương tự.

Cũng theo nguyên tắc này, các quốc gia được tự do thành lập và duy trì các doanh nghiệp nhà nước, nhưng được yêu cầu không định ra các vùng cấm nhằm mục đích dành đặc quyền đặc lợi cho những doanh nghiệp đó.

5. Nguyên tắc áp dụng các hành động khẩn cấp trong trường hợp cần thiết :

Khi thị trường và nền kinh tế của một nước thành viên bị hàng hóa nhập khẩu đe dọa, thì nước đó có quyền khước từ một nghĩa vụ nào đó hoặc có hành động khẩn cấp, cần thiết để bảo vệ sản xuất và thị trường trong nước.

6. Nguyên tắc về mức độ giảm thuế ở biên giới :

Theo nguyên tắc này, các nước thành viên WTO cam kết sẽ chuyển hạn ngạch của hầu hết các sản phẩm nhập khẩu thành thuế với mức thuế chung phổ biến phải giảm dần xuống còn từ 0% đến 5%, trong đó thuế suất đánh vào các sản phẩm

công nghiệp phải giảm xuống đến mức từ 0% đến 3.8%. Các mức thuế cao hơn chỉ cho phép duy trì trong những trường hợp nhất định (để hạn chế nhập khẩu vì cán cân thanh toán hay ngân sách quốc gia bị thâm hụt nghiêm trọng, vì một ngành kinh tế trụ cột của một quốc gia còn non trẻ và có thể bị xóa sổ, vì đạo đức an ninh và môi trường, xã hội... bị đe dọa) trong một số năm, tùy mức độ ưu tiên dành cho các nhóm nước (phát triển, đang phát triển, kém phát triển, đang chuyển đổi), nhưng cũng không được kéo dài quá năm 2010.

7. Nguyên tắc về khuyến khích phát triển và cải cách kinh tế :

Nguyên tắc chung của WTO là một thành viên không được ưu đãi một thành viên khác làm giảm lợi thế cạnh tranh của một thành viên thứ ba. Tuy nhiên, từ áp lực của cuộc đấu tranh chung của các nước đang phát triển, một số điều khoản đã được đặt ra cho phép và khuyến khích các nước công nghiệp có thể dành một số miễn trừ nghĩa vụ có tính ưu đãi về MFN, cắt giảm thuế quan, trợ cấp xuất khẩu, sự thâm nhập thị trường...cho các nước nghèo, các nước đang chuyển đổi từ nền kinh tế quản lý tập trung sang nền kinh tế thị trường, đặc biệt là các nước chậm phát triển, tuy nhiên đều phải thông qua thương lượng.

1.2.4.2 Tác động của hội nhập WTO đối với hệ thống ngân hàng các nước đang phát triển :

Hội nhập quốc tế là một xu hướng tất yếu và là một yêu cầu khách quan đối với bất cứ quốc gia nào trong bối cảnh toàn cầu hóa kinh tế hiện nay. Hội nhập trong lĩnh vực tài chính, ngân hàng đặt ra nhiều thách thức nhưng cũng đem lại những lợi ích hết sức to lớn.

a. Mở cửa, hội nhập quốc tế và ngân hàng sẽ mang lại nhiều lợi ích to lớn:

- Hội nhập WTO trong hoạt động ngân hàng tạo động lực thúc đẩy công cuộc đổi mới và cải cách ngành ngân hàng.

- Thông qua gia nhập WTO, các nước đang phát triển có cơ hội để tăng cường sức mạnh, phát triển hệ thống ngân hàng trên các lĩnh vực như vốn, kinh nghiệm quản lý, điều hành, hiện đại hóa công nghệ và tăng cường các dịch vụ ngân hàng

mới; qua đó góp phần nâng cao chất lượng dịch vụ ngân hàng hiện đại cho một nền kinh tế mở.

- Mở cửa, hội nhập quốc tế về ngân hàng là cơ sở và tiền đề quan trọng cho việc mở cửa hội nhập quốc tế về thương mại, dịch vụ, đầu tư và các loại hình dịch vụ khác. Nó cũng tạo điều kiện khơi thông các kênh luân chuyển vốn từ bên ngoài vào thị trường các quốc gia đang phát triển, góp phần khơi dậy các nguồn vốn tiềm năng trong nước.

- Mở cửa, hội nhập quốc tế với những bước đi thích hợp cùng với việc áp dụng các chuẩn mực quốc tế trong hoạt động ngân hàng sẽ nâng cao được tính minh bạch và hiệu quả của toàn hệ thống, qua đó góp phần quan trọng vào việc ổn định kinh tế vĩ mô.

b. Hội nhập WTO cũng đồng nghĩa với chấp nhận những thách thức, rủi ro :

- Mở cửa hội nhập quốc tế về ngân hàng là chấp nhận cơ chế cạnh tranh khốc liệt, chấp nhận quy luật “mạnh thắng, yếu thua”. Các ngân hàng trong nước ngay lúc đầu sẽ mất đi thị trường và khách hàng do phải cạnh tranh với các ngân hàng nước ngoài của các quốc gia phát triển có sức mạnh về tài chính, kinh nghiệm, trình độ quản lý, công nghệ hiện đại.

- Hội nhập quốc tế sẽ làm cho mức độ rủi ro cao hơn, nhất là rủi ro quốc tế. Nền kinh tế và hệ thống ngân hàng sẽ dễ bị tổn thương từ bên ngoài như dưới tác động của khủng hoảng tài chính, tiền tệ nếu như bản thân nền kinh tế không đủ mạnh (về hệ thống doanh nghiệp, hệ thống tài chính ngân hàng, khuôn khổ pháp luật,...). Bên cạnh đó, việc mở cửa và tiến tới tự do hóa trong lĩnh vực dịch vụ ngân hàng cùng với sự phát triển các hoạt động của tổ chức tín dụng nước ngoài đặt ra những thách thức về mặt điều hành, quản lý và giám sát của Ngân hàng trung ương.

1.3 Kinh nghiệm một số nước về nâng cao năng lực cạnh tranh của hệ thống NHTM khi gia nhập WTO :

1.3.1. Kinh nghiệm của Trung Quốc

Cách đây 5 năm khi Trung Quốc gia nhập WTO thì không khí nặng nề bao trùm toàn ngành ngân hàng Trung Quốc, nhất là 10 ngân hàng thương mại lớn khi lĩnh vực ngân hàng – tài chính sắp phải mở cửa và cạnh tranh với các đối thủ sừng sỏ mạnh về tài chính, kinh nghiệm, trình độ quản lý...ngay trên địa bàn của mình. Tính đến cuối năm 2004, tổng tài sản của hệ thống Ngân hàng Trung Quốc là 26.000 tỷ USD, trong đó các NHTM quốc doanh chiếm khoảng 60% tổng tài sản và khoảng 80% thị phần cho vay. Hệ thống NHTM Trung Quốc tồn tại những yếu kém nổi bật như sau :

- Số vốn điều lệ nhỏ bé, tỷ lệ an toàn vốn thấp. Cuối năm 2004, chỉ có 7 NHTM đạt tỷ lệ an toàn vốn 8%.

- Đến hết tháng 9/2002, tỷ lệ nợ xấu của hệ thống Ngân hàng Trung Quốc là 18.7%, nhưng 4 NHTM Nhà Nước tỷ lệ này 21.4%, các ngân hàng có vốn đầu tư nước ngoài tỷ lệ này chỉ có 2.7%.

- Trình độ quản lý yếu kém, nhiều NHTM thua lỗ.

- Cơ cấu tổ chức nặng nề, sự can thiệp của Nhà nước vào cơ cấu tổ chức, công tác tổ chức của các ngân hàng rất lớn.

Sau 5 năm cải cách, giờ đây ngành ngân hàng Trung Quốc đã có thể tự tin vào khả năng cạnh tranh của mình khi mở cửa toàn diện cho ngân hàng nước ngoài vào đầu tư kể từ 11/12/2006. Tổng kết quá trình cải cách 5 năm qua, ngành ngân hàng Trung Quốc đã thực hiện các giải pháp để có thể nâng cao năng lực hoạt động của mình trong tiến trình hội nhập quốc tế :

Kiên quyết xử lý và thanh toán các nợ xấu tồn đọng

Tháng 8/1998 tỷ lệ nợ xấu của 4 NHTM quốc doanh của Trung Quốc chiếm 25.5% tổng dư nợ cho vay của 4 NHTM này, đến hết năm 2004 là khoảng 13-14%, nhưng theo nghiên cứu của các giáo sư Học viện Tài Chính Thượng Hải thì tỷ lệ

này là trên 18%. Giải pháp cơ bản để xử lý nợ xấu của 4 NHTM quốc doanh đều giao cho 4 công ty này khai thác xử lý và thanh toán tài khoản xấu tới 1.400 tỷ Nhân dân tệ (NDT) tồn đọng trong các ngân hàng quốc doanh. Tiếp đến là tiến hành bán đấu giá nợ xấu cho các ngân hàng nước ngoài.

Việc thanh toán và xử lý tài khoản xấu tồn đọng này đã đạt kết quả khả quan, từ năm 2003 tới năm 2005, nâng ngân hàng có tỷ lệ đủ vốn 8% trở lên từ 8 ngân hàng lên 53 ngân hàng. Tỷ lệ tài khoản xấu của các ngân hàng thương mại từ 17.23% giảm xuống còn 8.9%, tỉ lệ rủi ro giảm xuống còn 60%. Trong một thập kỷ qua, 4 ngân hàng quốc doanh lớn nhất Trung Quốc đã nhận hàng tỷ USD tiền hỗ trợ từ Chính phủ để cân đối tình hình tài chính. Kể từ năm 1998, Chính phủ Trung Quốc đã bơm hơn 260 tỷ USD vào các ngân hàng trong nước để giúp giảm tỷ lệ nợ xấu ở các ngân hàng này từ 17.9% năm 2003 xuống còn 8.9% cuối tháng 4/2006.

Thu hút các đối tác chiến lược vào Trung Quốc

Yêu cầu các NHTM Nhà Nước tự hoạch định ra kế hoạch tăng vốn điều lệ để đạt tỷ lệ an toàn vốn theo quy định của hiệp nghị Basel là 8%. Các ngân hàng phải thông qua các khâu công tác như tính toán tỷ lệ vốn theo quy định, thực hiện kiểm tra giám sát và công khai thông tin để đưa rủi ro thị trường vào khung giám sát và quản lý vốn.

Với những quy định rõ ràng và minh bạch hơn, các ngân hàng Trung Quốc đã có sức thu hút các đối tác chiến lược vào Trung Quốc cùng tiến hành hợp tác đầu tư, như tháng 8/2006 Ngân hàng Hong Kong (HSBC) đã đầu tư tới 14.5 tỉ NDT, chiếm 19.9% cổ phần vào ngân hàng giao thông Trung Quốc, tiếp đó là ngân hàng Mỹ, ngân hàng Singapore cũng lần lượt đầu tư vào ngân hàng Kiến thiết Trung Quốc. Tới nay các ngân hàng thương mại lớn khác của Trung Quốc như Ngân hàng Trung Quốc, Ngân hàng Công Thương đều thu hút được đầu tư từ các ngân hàng lớn của nước ngoài tiến hành kinh doanh trên nhiều lĩnh vực, nhất là phát hành thẻ tín dụng, dịch vụ tài chính cá nhân....

Các giải pháp khác

Trung Quốc tiến hành xác định giá trị doanh nghiệp, thực hiện cổ phần hóa và niêm yết cổ phiếu NHTM trên thị trường chứng khoán.

Đẩy mạnh văn hóa kinh doanh trong ngân hàng kết hợp với tăng lương hợp lý cho cán bộ công nhân viên ngân hàng. Hoàn thiện các quy chế quản trị điều hành, cơ cấu tổ chức theo tiêu chuẩn quốc tế, đa dạng hóa các sản phẩm dịch vụ ngân hàng dựa trên công nghệ cao.

1.3.2. Kinh nghiệm cải cách hệ thống ngân hàng của Nhật Bản

Hệ thống ngân hàng của Nhật Bản, một cường quốc hàng đầu với nhiều ngân hàng lớn vào bậc nhất trên thế giới, vẫn gặp phải những vấn đề nhất định như nợ khó đòi, tính trì trệ của toàn hệ thống. Công cuộc cải cách hệ thống ngân hàng của Nhật Bản vì thế sẽ là bài học quan trọng cho nhiều quốc gia trong chiến lược phát triển dài hạn.

Vào cuối năm 1996, Chính phủ Nhật Bản công bố một kế hoạch cải tổ sâu rộng ngành ngân hàng nói riêng và hệ thống tài chính nói chung nhằm xây dựng một hệ thống ngân hàng vững mạnh, mở cửa và hội nhập quốc tế, trong đó mục tiêu cải cách lĩnh vực ngân hàng gồm:

- Tăng cường trợ giúp khả năng thanh khoản của những ngân hàng gặp khó khăn.
- Trợ giúp tài chính cho kế hoạch hợp nhất giữa các ngân hàng.
- Trợ giúp vốn cho các ngân hàng yếu nhưng có khả năng tồn tại.
- Quốc hữu hóa những ngân hàng không thể tồn tại.

Trước hết, để thực hiện thành công kế hoạch này vấn đề nợ khó đòi trong hệ thống ngân hàng Nhật Bản cần được giải quyết một cách căn bản. Ông Heizo Takenaka, cố vấn tài chính tối cao Nhật Bản năm 2002 đã đưa ra một kế hoạch nhằm làm hồi sinh hệ thống ngân hàng Nhật Bản với một loạt các biện pháp thắt chặt tài chính quyết liệt, trong đó đáng kể nhất là thắt chặt các khoản cho vay, cắt giảm chi phí và cắt giảm số cổ phiếu nắm giữ. Theo chương trình này, tỷ lệ nợ khó đòi trên tổng số các khoản cho vay, phải giảm từ mức 6% đến 9% tại thời điểm bắt

đầu xuống chỉ còn 4% trong năm 2005. Lượng cổ phiếu nắm giữ bởi các NHTM cho tới năm 2005 cũng không được phép quá 100% lượng vốn tự có của các ngân hàng so với tỷ lệ 140% đến 150% vào thời điểm năm 2002. Chương trình này còn nhằm tới việc cắt giảm lực lượng lao động và kêu gọi sự can thiệp của chính phủ để vực dậy những ngân hàng yếu kém, một điều được xem là rất cách mạng tại Nhật, nơi mà các ngân hàng luôn được ngầm hiểu là phải “tự lực cánh sinh”.

Với những sự can thiệp tích cực và quyết liệt, trong vòng một năm ngành ngân hàng Nhật Bản đã đạt được những bước tiến đáng kể, tổng cộng nợ khó đòi của hệ thống này đã giảm từ 52 ngàn tỷ yên (434 tỷ USD) trong năm 2002 xuống còn 44.5 ngàn tỷ yên (398 tỷ USD) một năm sau đó. Cũng trong thời gian này, các ngân hàng Nhật Bản đã cắt giảm 17.148 việc làm, tương đương với 5.5% số lao động của ngành ngân hàng tại Nhật Bản.

Chính phủ Nhật Bản và Ngân hàng Nhật Bản cũng đã lập nên những quỹ huy động cổ phiếu để các NHTM có thể bán các khoản tồn trữ cổ phiếu của mình, song song với việc giải tỏa lượng cổ phiếu khổng lồ này qua các kênh tự do. Nhờ đó, lượng cổ phiếu mà các NHTM nắm giữ cũng giảm đáng kể, đem lại cho những ngân hàng này một lượng vốn mới để đầu tư.

Một nét nổi bật khác trong hoạt động của hệ thống ngân hàng Nhật Bản là sự liên kết chặt chẽ với các tập đoàn công nghiệp, hình thành nên một mô hình kinh tế đặc biệt được gọi là Keiretsu (còn gọi là các mega banks). Sự kiện mới đây nhất là vụ sáp nhập của hai tập đoàn tài chính khổng lồ của Nhật để hình thành nên tập đoàn tài chính ngân hàng lớn nhất thế giới. Đó là sự kiện UFJ Holdings và Mitsubishi-Tokyo Financial Group (MTFG) kết hợp lại thành một. Tập đoàn tài chính mới này hứa hẹn sẽ đem lại cho ngành Ngân hàng Nhật Bản nói riêng và nền kinh tế Nhật nói chung một động lực mới để phát triển và cạnh tranh.

1.3.3. Kinh nghiệm cải cách hệ thống ngân hàng của Hàn Quốc

Hệ thống ngân hàng của Hàn Quốc một thời là hệ thống ngân hàng chịu sự quản lý và điều tiết quá lớn của Nhà nước và có mối quan hệ chặt chẽ với các tập đoàn kinh tế Hàn Quốc (cheabol). Cuộc khủng hoảng tài chính Châu Á đã cho thấy

hệ thống ngân hàng Hàn Quốc có tính cạnh tranh yếu, hệ thống kiểm toán và cơ cấu quản lý không rõ ràng....Đây cũng là những vấn đề mà Việt Nam đang gặp phải, do đó việc nghiên cứu chương trình cải cách của hệ thống ngân hàng Hàn Quốc sẽ là bài học quý báu cho Việt Nam.

Theo quy định các NHTM Hàn Quốc cho các cheabol vay với lãi suất thấp. Hơn thế nữa, Chính phủ Hàn Quốc sẵn sàng đứng ra bảo lãnh cho những khoản vay này trong trường hợp doanh nghiệp phá sản hay thua lỗ. Vì vậy, các khoản vay của cheabol chiếm phần lớn trong dư nợ tín dụng của hệ thống NHTM Hàn Quốc.

Việc Chính phủ áp đặt mức lãi suất cho vay cũng như việc ỷ lại vào sự bảo lãnh của Chính phủ trong các dự án cho vay đã làm giảm sự cạnh tranh giữa các ngân hàng và hạn chế khả năng của ngân hàng trong việc tính toán chi phí hoạt động và xây dựng cho mình chính sách tín dụng hợp lý. Ngoài ra, các NHTM Hàn Quốc thường bị hạn chế trong việc xem xét tính hiệu quả của các dự án cho vay; kết quả là các dự án cho vay về sau này càng gặp nhiều rủi ro nên khả năng phát sinh nợ xấu là điều tất yếu phải xảy ra.

Khi cuộc khủng hoảng tài chính Châu Á nổ ra và kéo Hàn Quốc vào vòng xoáy thì hệ thống ngân hàng Hàn Quốc đã bộc lộ tất cả những yếu kém của mình. Để thoát khỏi cuộc khủng hoảng kinh tế cũng như thúc đẩy nền kinh tế phát triển trong bối cảnh toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế, chính phủ Hàn Quốc đã thực thi chính sách cải tổ toàn diện hệ thống ngân hàng.

Các giải pháp cải cách ngành ngân hàng Hàn Quốc :

Về tái cơ cấu hệ thống ngân hàng :

Đầu tháng 3-1998, Ủy ban giám sát tài chính (Financial Supervisory Commission – FSC) được thành lập. Theo báo cáo điều tra của FSC, tính đến cuối năm 1997, 12 trong tổng số 24 ngân hàng ở Hàn Quốc không đủ khả năng tồn tại vì các ngân hàng này không đáp ứng những yêu cầu tối thiểu về tiêu chuẩn vốn. Kết quả là 5 ngân hàng bị đình chỉ giấy phép hoạt động và 7 ngân hàng còn lại chỉ được chấp nhận hoạt động trên cơ sở có điều kiện. Năm ngân hàng bị ngừng hoạt động

sau đó được các ngân hàng có khả năng hoạt động mua lại. Những khoản nợ khó đòi sẽ được cơ quan quản lý tài sản Hàn Quốc đứng ra mua. Bên cạnh đó, Chính phủ Hàn Quốc còn hỗ trợ cho các ngân hàng được cơ cấu lại bằng việc cấp thêm vốn thông qua trái phiếu chính phủ và được chính phủ bảo lãnh.

Để nhận được sự trợ giúp từ Chính phủ, 7 ngân hàng được phép hoạt động phải giảm 45-50% nhân viên, sắp xếp lại hoạt động của bộ máy lãnh đạo, củng cố hệ thống mạng lưới chi nhánh, đảm bảo tìm kiếm được đối tác để hợp nhất hay đối tác hợp tác nước ngoài và thay thế bộ máy điều hành cũ bằng đội ngũ các chuyên gia ngân hàng trong nước và quốc tế theo mô hình của Hoa Kỳ hoặc Anh.

Ngoài ra, một số ngân hàng nhỏ của Hàn Quốc cũng đã được các ngân hàng lớn mua lại với sự hỗ trợ của Chính phủ. Do đó, các nhà đầu tư nước ngoài bắt đầu được khuyến khích đầu tư vào hệ thống ngân hàng Hàn Quốc. Đến hết năm 2001, 40% cổ phần ngân hàng KorAm do các nhà đầu tư nước ngoài nắm giữ, 11% ở ngân hàng Kookmin, 51% ở ngân hàng Korea First...

Về giải quyết các khoản nợ khó đòi và tái cấp vốn :

Để thúc đẩy quá trình tái cơ cấu NHTM, Cơ quan Quản lý tài sản Hàn Quốc đã mua lại một lượng lớn những khoản nợ không sinh lời. Vào cuối tháng 9/1998, Chính phủ Hàn Quốc đã chi 16 nghìn tỷ Won để mua các khoản nợ khó đòi trị giá khoảng 36 nghìn tỷ Won. Trong năm 1998, Cơ quan Quản lý tài sản Hàn Quốc đã mua tới 60% tổng số nợ khó đòi của toàn hệ thống ngân hàng Hàn Quốc. Vì vậy, tổng số nợ khó đòi của 22 NHTM Hàn Quốc chỉ còn chiếm 7.1% tổng số các khoản nợ của các ngân hàng này vào năm 1998. Tính đến tháng 6-2003, nợ khó đòi chỉ còn chiếm 3.2%, đặc biệt năm 2002, tỷ lệ này chỉ còn 2.3%.

Để tái cơ cấu nguồn vốn của các NHTM, chính phủ Hàn Quốc yêu cầu các ngân hàng duy trì hệ số an toàn vốn từ 10-13%. Tỷ lệ này cao hơn hệ số an toàn tối thiểu Basel (8%) vì Chính phủ Hàn Quốc cho rằng thị trường Hàn Quốc tại thời điểm đó có nhiều bất ổn liên quan đến chất lượng tài sản, quản lý rủi ro và những điều kiện bất lợi khác. Việc nâng tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu theo Chính phủ Hàn

Quốc có ý nghĩa quan trọng trong việc phục hồi uy tín cũng như niềm tin cho các nhà đầu tư nước ngoài.

Để hạn chế bớt rủi ro cho những khoản cho vay và để giảm nợ xấu, các ngân hàng có xu hướng thay đổi đối tượng cho vay. Trước đây, các tập đoàn kinh tế là những khách hàng được vay nhiều nhất thì nay các NHTM Hàn Quốc cho rằng việc mở rộng các khoản cho vay mới có thể làm giảm gánh nặng của các khoản nợ xấu. Vì thế dẫn đến sự bùng nổ các khoản cho vay tiêu dùng. Kết quả là các khoản cho vay các tập đoàn kinh tế chỉ còn chiếm 12% tổng các khoản vay của 6 ngân hàng lớn nhất Hàn Quốc năm 2003, so với 23% năm 2000. So với năm 1997, cho vay hộ gia đình chỉ chiếm 47% GDP thì năm 2003 con số này lên tới 70%. Tiêu dùng tăng mạnh lại là động lực thúc đẩy nền kinh tế Hàn Quốc phát triển nhanh nhất là giai đoạn sau khủng hoảng.

1.3.4. Một số bài học kinh nghiệm rút ra từ cải cách NHTM của các nước sau khi gia nhập WTO

Một là, phải chú trọng nâng cao chất lượng khoản vay ngân hàng. Đây là bài học quan trọng đầu tiên để thúc đẩy sự chuyển biến các NHTM của nền kinh tế chuyển đổi sau khi gia nhập WTO, phải xóa bỏ mô thức phân phối khoản vay kiểu “Ngân hàng quốc doanh – xí nghiệp quốc doanh” trong thời kỳ kinh tế kế hoạch hóa tập trung trước đây.

Hai là, phải thiết kế những quy định rõ ràng, minh bạch để các NHTM đủ sức thu hút các đối tác chiến lược hợp tác đầu tư.

Ba là, sự phát triển của hệ thống NHTM không thể thiếu sự hỗ trợ của các chính sách tài chính vĩ mô. Trong đó có ảnh hưởng trực tiếp và mạnh mẽ đến năng lực cạnh tranh của các NHTM là chính sách cổ phần hóa và thị trường chứng khoán.

Bốn là, phải có tiến trình xây dựng các tập đoàn tài chính ngân hàng đủ năng lực cạnh tranh với các tập đoàn tài chính trên thế giới. Đây chính là tiến trình tái cơ cấu hệ thống ngân hàng.

Năm là, phải chú ý phát triển nội lực của các NHTM. Trong đó từ kinh nghiệm của các nước, cần tập trung vào phát triển nguồn nhân lực, chú trọng văn hóa kinh doanh ngân hàng, đa dạng hóa các sản phẩm dịch vụ ngân hàng dựa trên công nghệ cao.

Kết luận chương 1

Trong chương này, luận văn đã tập trung nghiên cứu những vấn đề lý luận cơ bản về Ngân hàng cùng những lĩnh vực hoạt động kinh doanh của ngân hàng, tìm hiểu về tổ chức thương mại thế giới (WTO) và năng lực cạnh tranh của hệ thống NHTM trong điều kiện hội nhập.

Đồng thời trên cơ sở nghiên cứu kinh nghiệm một số nước về nâng cao năng lực cạnh tranh của hệ thống NHTM khi gia nhập WTO, luận văn đã rút ra một số bài học kinh nghiệm để tham khảo xây dựng các giải pháp ở chương 3. Như vậy với những nội dung nghiên cứu trên chương 1 đã tập trung làm sáng tỏ những vấn đề lý thuyết liên quan đến nội dung luận văn, tạo tiền đề cơ sở lý thuyết cho nghiên cứu chương 2 và đề ra các giải pháp sẽ được trình bày trong chương 3.

CHƯƠNG 2:

THỰC TRẠNG NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA CÁC NHTM NHÀ NƯỚC VIỆT NAM

2.1 Những vấn đề đặt ra đối với hệ thống Ngân Hàng Việt Nam khi triển khai các cam kết gia nhập WTO.

2.1.1 Cam kết liên quan đến lĩnh vực ngân hàng khi gia nhập WTO.

Nghị định thư gia nhập Hiệp định thành lập WTO của Việt Nam đã có hiệu lực từ ngày 11/1/2007, ghi nhận Việt Nam bắt đầu được hưởng các quyền lợi và có nghĩa vụ thực hiện các trách nhiệm của một nước thành viên WTO.

Về tổng thể, các cam kết gia nhập WTO của Việt Nam trong lĩnh vực ngân hàng đã cho phép các tổ chức tín dụng nước ngoài được hiện diện ở Việt Nam dưới các hình thức khác nhau, mở rộng phạm vi và loại hình cung cấp các dịch vụ ngân hàng, tạo ra sân chơi bình đẳng cho các ngân hàng.

Về hình thức hiện diện của tổ chức tín dụng nước ngoài ở Việt Nam

Theo các cam kết gia nhập WTO, từ ngày 1/4/2007, các TCTD nước ngoài có thể hoạt động tại Việt Nam dưới hình thức văn phòng đại diện, chi nhánh ngân hàng nước ngoài, ngân hàng liên doanh, hoặc ngân hàng 100% vốn nước ngoài, công ty tài chính liên doanh hoặc công ty tài chính 100% vốn nước ngoài, công ty cho thuê tài chính liên doanh, hoặc công ty cho thuê tài chính 100% vốn nước ngoài.

Về phạm vi hoạt động và loại hình dịch vụ ngân hàng

Các tổ chức tín dụng nước ngoài hoạt động tại Việt Nam được cung cấp hầu hết các loại hình dịch vụ ngân hàng. Riêng về hoạt động nhận tiền gửi, các chi nhánh ngân hàng nước ngoài được nhận tiền gửi VND không giới hạn từ các pháp nhân, và lộ trình huy động tiền gửi từ các thể nhân Việt Nam sẽ được nói lỏng trong vòng 5 năm từ ngày 1/1/2007 ở mức tối đa 650% vốn pháp định của ngân hàng, tiến

tới đối xử quốc gia đầy đủ vào năm 2011. Các chi nhánh ngân hàng nước ngoài không được phép mở các điểm giao dịch ngoài trụ sở chi nhánh nhưng được phép lắp đặt và vận hành các máy rút tiền tự động ATM và được phát hành thẻ tín dụng như các ngân hàng trong nước.

Về việc góp vốn dưới hình thức mua cổ phần

Đóng góp của bên nước ngoài vào một ngân hàng liên doanh hoạt động với tư cách một ngân hàng thương mại không được vượt quá 50% vốn điều lệ của ngân hàng, trong khi đó tổng số cổ phần được phép nắm giữ bởi các thể nhân và pháp nhân nước ngoài tại mỗi NHTM cổ phần của Việt Nam không được vượt quá 30% vốn điều lệ của ngân hàng, trừ khi luật pháp của Việt Nam có qui định khác hoặc được sự cho phép của cơ quan có thẩm quyền của Việt Nam.

2.1.2 Những vấn đề đặt ra đối với hệ thống ngân hàng Việt Nam khi triển khai các cam kết gia nhập WTO

Hội nhập kinh tế quốc tế, đặc biệt gia nhập WTO sẽ mang lại nhiều thuận lợi, song cũng không ít khó khăn cho Việt Nam nói chung và ngành Ngân hàng nói riêng :

**** * Những thuận lợi***

Một là , Gia nhập WTO sẽ làm tăng nhu cầu về dịch vụ ngân hàng, đặc biệt là dịch vụ ngân hàng quốc tế do các luồng vốn chu chuyển thông qua hệ thống tài chính, ngân hàng gia tăng.

Hai là , Quá trình hội nhập sẽ tạo ra những ngân hàng có quy mô lớn, tài chính lành mạnh và kinh doanh hiệu quả, khả năng cạnh tranh của các ngân hàng sẽ được nâng cao bởi cơ hội liên kết hợp tác với các đối tác nước ngoài trong chuyển giao công nghệ, phát triển sản phẩm và khai thác thị trường.

Ba là , Các ngân hàng trong nước có khả năng huy động các nguồn vốn thị trường tài chính quốc tế và sử dụng vốn có hiệu quả hơn để giảm thiểu rủi ro và các chi phí cơ hội.

Bốn là , Quá trình hội nhập kinh tế quốc tế sẽ thúc đẩy cải cách thể chế, hoàn thiện hệ thống pháp luật và năng lực hoạt động của các cơ quan quản lý tài chính.

Bên cạnh những thuận lợi, hệ thống ngân hàng Việt Nam cũng đã nhận thức được những vấn đề đặt ra khi triển khai các cam kết gia nhập WTO. Cụ thể :

***** Những khó khăn***

Một là , Hệ thống chính sách, pháp luật ngân hàng hiện nay còn có một số hạn chế đã tạo ra sự phân biệt đối xử giữa các loại hình tổ chức tín dụng, gây ra sự cạnh tranh thiếu lành mạnh. Điều đó đặt ra thách thức phải sửa đổi tạo môi trường kinh doanh bình đẳng, thông thoáng theo nguyên tắc không phân biệt đối xử của WTO.

Hai là , Việc mở cửa thị trường tài chính nội địa sẽ làm tăng rủi ro thị trường do các tác động từ bên ngoài, từ thị trường tài chính khu vực và thế giới.

Ba là , Năng lực điều hành chính sách tiền tệ cũng như năng lực giám sát hoạt động ngân hàng của NHNN vẫn còn hạn chế so với yêu cầu cạnh tranh.

Bốn là , Ngân hàng nước ngoài đặt các NHTM trong nước trước những áp lực cạnh tranh với năng lực tài chính tốt hơn, công nghệ, trình độ quản lý và hệ thống sản phẩm đa dạng có chất lượng cao hơn .

2.2. Ngân hàng nước ngoài - đối thủ cạnh tranh chủ yếu của các NHTM Nhà Nước Việt Nam

2.2.1 Lợi thế cạnh tranh của các NHTM Nhà Nước Việt Nam và các Ngân Hàng Nước Ngoài

➤ *Lợi thế cạnh tranh của các NHTM Nhà Nước Việt Nam*

Thứ nhất, Có mạng lưới chi nhánh rộng khắp cả nước, là điều kiện thuận lợi để thâm nhập vào hầu hết các nhóm dân cư, qua đó có tiềm năng lớn mở rộng khả năng huy động vốn. Các NHTM trong nước không bị giới hạn bởi giấy phép về các loại tiền gửi, hình thức huy động và số lượng tiền gửi được nhận. Đây có thể nói là lợi thế lớn của các NHTMNN Việt Nam.

Thứ hai, các NHTMNN Việt Nam có sự hiểu biết sâu sắc tâm lý, phong tục tập quán, thu nhập,... của khách hàng. Sự hiểu biết này cho phép các NHTM quốc doanh tạo ra những sản phẩm dịch vụ thỏa mãn cao nhất nhu cầu của khách hàng, tìm kiếm và xác định được thị trường mục tiêu phù hợp với đặc điểm kinh doanh của mình.

Tuy nhiên, các NHTMNN Việt Nam sẽ mất dần những lợi thế trên một khi thị trường tài chính tiền tệ trong nước được mở ra cho các NHNNg vào tham gia. Các NHNNg với những ưu thế nổi bật về công nghệ, dịch vụ, vốn sẽ đặt các NHTMNN Việt Nam vào thế cạnh tranh mạnh mẽ và khi đó thì những lợi thế vốn có của các NHTMNN Việt Nam sẽ khó tiếp tục phát huy nếu bản thân các ngân hàng này không ngừng cải cách.

➤ **Lợi thế cạnh tranh của các ngân hàng nước ngoài**

Thứ nhất, các NHNNg có ưu thế hơn hẳn các NHTMNN Việt Nam về công nghệ hiện đại, trình độ quản lý tiên tiến, khả năng tiếp cận thị trường tốt.

Thứ hai, về nguồn lực tài chính : NHNNg có lợi thế vượt trội về nguồn lực tài chính dồi dào đã đặt một sức ép cạnh tranh lên các NHTMNN Việt Nam với năng lực tài chính yếu kém thể hiện qua nguồn vốn tự có thấp và gánh nặng nợ tồn đọng.

Hiện Mỹ có khoảng 8.000 NHTM, trong đó khoảng 10 ngân hàng có vốn tự có trên 10 tỷ USD; 62 ngân hàng trên 1 tỷ USD và 215 ngân hàng trên 150 triệu. Trong khi đến năm 2005 ngân hàng có vốn tự có cao nhất nước ta là ngân hàng nông nghiệp, chỉ khoảng 320 triệu USD USD (nguồn: Tạp chí ngân hàng số 2/2005).

Số liệu trong Bảng 2.1 cho thấy, phần lớn các NHTMNN Việt Nam đều có vốn tự có thấp nếu đem so sánh với vốn tự có của các ngân hàng quốc tế mà Việt Nam đang và sẽ phải cạnh tranh.

Bảng 2.1. Vốn tự có của các NHTMNN Việt Nam 2005

Đơn vị : Tỷ VND

STT	Ngân hàng	Vốn tự có
1	NHNN _o VN	5.190
2	NHCT VN	2.940,5
3	NHĐT VN	3.746,3
4	NHNT VN	3.428

Nguồn : <http://www.sbv.gov.vn>

Thứ ba, tính đa dạng trong sản phẩm, dịch vụ của các NHTM nước ngoài và ngân hàng liên doanh. Đây được xem là “chìa khóa vàng” để các NHTM nước ngoài nhanh chóng thâm nhập vào thị trường tài chính trong nước.

2.2.2 Xu thế cạnh tranh giữa các NHTMNN Việt Nam và các ngân hàng nước ngoài

Các NHTM quốc tế đang thực hiện khoảng trên 6.000 nghiệp vụ kinh doanh tiền tệ tín dụng, ngân hàng, một số dịch vụ rất phát triển ở các NHNN_g tại Việt Nam hiện tại phải kể đến là thanh toán quốc tế, đầu tư dự án, tài trợ thương mại, quản lý tiền mặt, tư vấn đầu tư, dịch vụ thẻ, ...họ hiểu biết đầy đủ hơn các sản phẩm phái sinh như hợp đồng kỳ hạn, quyền lựa chọn, Future...Do vậy, việc đưa các sản phẩm này vào hoạt động sẽ thuận lợi hơn các NHTM trong nước. Trong khi đó, các NHTM Việt Nam chỉ mới thực hiện tối đa khoảng 300 nghiệp vụ và mới cung cấp các dịch vụ mang tính truyền thống, còn các dịch vụ hiện đại như ngân hàng điện tử, môi giới kinh doanh, nghiệp vụ ngân hàng đầu tư, tư vấn,...mới chỉ bắt đầu hoặc đang trong giai đoạn thử nghiệm. Chính vì vậy, nếu không có chiến lược phát triển dịch vụ ngân hàng theo hướng hiện đại thì chắc chắn các NHTMNN Việt Nam sẽ bị thua thiệt ngay trên sân nhà khi hội nhập.

Từ những nhận định trên, có thể nhận thấy trong thời gian tới, thị phần của các ngân hàng nước ngoài sẽ ngày càng tăng. Những lĩnh vực mà các ngân hàng nước ngoài có thể mở rộng thị phần là:

⇒ *Thị trường tín dụng* : cạnh tranh về tín dụng sẽ trở nên gay gắt khi các ngân hàng nước ngoài hiểu rõ hơn về thị trường Việt Nam.

⇒ *Giao dịch thanh toán và chuyển tiền* : Đây là lĩnh vực mà các ngân hàng nước ngoài tấn công mạnh trong thời gian tới. Hoạt động thanh toán và chuyển tiền không những có rủi ro thấp mà còn tạo mối quan hệ gắn bó với khách hàng.

⇒ *Dịch vụ tư vấn* : Đây là lĩnh vực mà hiện nay các ngân hàng Việt Nam chưa có nhiều kinh nghiệm và gần như chưa cung cấp dịch vụ này.

2.3 Phân tích năng lực cạnh tranh của hệ thống NHTMNN Việt Nam sau khi gia nhập WTO theo mô hình SWOT

2.3.1. Tiền đề cho quá trình hình thành môi trường cạnh tranh trong hệ thống NHTM Việt Nam.

Quá trình hình thành môi trường cạnh tranh trong hệ thống NHTM Việt Nam có thể nói xuất phát từ công cuộc đổi mới kinh tế đất nước bắt đầu từ năm 1986. Trong công cuộc đổi mới kinh tế thì việc đổi mới hoạt động tiền tệ - tín dụng - ngân hàng đã có một vai trò rất quan trọng, đã tạo thuận lợi cho hoạt động kinh doanh của các NHTM Việt Nam. Từ một hệ thống ngân hàng độc quyền, ngành ngân hàng Việt Nam đã chuyển mình và thay đổi theo hệ thống ngân hàng hai cấp, mà bước thay đổi đầu tiên được ghi nhận từ những năm 1990 là việc tách các chức năng kinh doanh thương mại khỏi Ngân hàng Nhà Nước Việt Nam. Có thể thấy ngành ngân hàng Việt Nam đang chuyển dần tới một hệ thống ngân hàng tương tự như hệ thống ngân hàng của các nền kinh tế đang nổi và mới phát triển.

Phần phân tích các điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức sẽ tập trung vào phân tích toàn bộ hệ thống NHTMNN Việt Nam. Thử thách sẽ chính là các cơ hội

nếu các ngân hàng có sự chuẩn bị và biết cách biến đổi các thử thách đó một cách hợp lý.

<p style="text-align: center;"><u>Điểm mạnh</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Môi trường kinh tế vĩ mô ổn định. - Mạng lưới hoạt động rộng khắp cả nước. - Chiếm giữ thị phần trong hầu hết các dịch vụ ngân hàng trong nước. - Chất lượng nguồn nhân lực ngày càng được nâng cao. - Công nghệ ngân hàng ngày càng được nâng cao. 	<p style="text-align: center;"><u>Điểm yếu</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Về thể chế. - Về cơ cấu. - Cung cấp các sản phẩm dịch vụ chưa đa dạng. - Trình độ công nghệ còn lạc hậu. - Hoạt động Marketing chưa được chú trọng. - Chất lượng nguồn nhân lực còn thấp. - Năng lực tài chính yếu. - Khả năng sinh lời thấp. - Hệ số an toàn vốn thấp. - Chất lượng tín dụng kém, nợ quá hạn cao.
<p style="text-align: center;"><u>Cơ hội</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Một sân chơi lớn và công bằng hơn. - Gia tăng nhu cầu. - Các NHTMNN có cơ hội nâng cao năng lực cạnh tranh. - Đổi mới chính sách quản lý theo hướng áp dụng các chuẩn mực quốc tế. 	<p style="text-align: center;"><u>Thách thức</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Phía cung ngành ngân hàng. - Phía cầu ngành ngân hàng. - Hiện đại hóa ngân hàng. - Cổ phần hóa ngân hàng.

2.3.2 Điểm mạnh.

2.3.2.1. *Môi trường kinh tế vĩ mô ổn định*

Theo Báo cáo của Chính phủ ngày 07/03/2007, giai đoạn 2002-2007 tất cả các nhiệm vụ phát triển kinh tế đều được hoàn thành, trong đó điểm nổi bật về phát triển kinh tế trong 5 năm qua là tăng trưởng kinh tế gắn kết chặt chẽ với ổn định kinh tế vĩ mô. Tốc độ tăng GDP bình quân trong thời kỳ 2002-2007 là 7,8%, tốc độ tăng GDP năm 2005 là 8.43% và trong năm 2006 là 8.17% .

Cơ chế chính sách liên quan đến hoạt động tín dụng ngân hàng tiếp tục được bổ sung, hoàn thiện theo hướng phù hợp hơn, tạo thuận lợi cho hoạt động kinh

doanh của TCTD và khách hàng như: sửa đổi Quy chế chiết khấu, tái chiết khấu giấy tờ có giá của TCTD đối với khách hàng; sửa đổi Quy chế huy động tiền gửi tiết kiệm, Quy chế chiết khấu, tái chiết khấu công cụ chuyển nhượng của TCTD đối với khách hàng; Quy chế thực hiện giao dịch hoán đổi lãi suất; quy chế mua bán nợ của các TCTD...

Sự tăng trưởng kinh tế mạnh mẽ và chắc chắn trong vòng những năm qua và môi trường pháp lý ngày càng thuận lợi cho việc kinh doanh đã tạo điều kiện cho các ngân hàng thực hiện chức năng trung gian tài chính một cách ổn định.

2.3.2.2. Mạng lưới hoạt động rộng khắp trong nước

Các NHTMNN Việt Nam có một mạng lưới chi nhánh rộng khắp trên lãnh thổ Việt Nam cho phép khách hàng giao dịch tại bất cứ chi nhánh nào. Đây là điều kiện để NHTMNN thâm nhập vào hầu hết các nhóm dân cư, qua đó có tiềm năng lớn mở rộng khả năng huy động vốn.

Bảng 2.2: Mạng lưới hoạt động của các NHTMNN

Ngân Hàng	Mạng lưới hoạt động
- Ngân Hàng Nông Nghiệp	Trụ sở chính; 01 sở giao dịch; 02 văn phòng đại diện và hơn 2.200 chi nhánh và điểm giao dịch.
- Ngân Hàng Đầu Tư Và Phát Triển	03 sở giao dịch; 100 chi nhánh; 328 phòng giao dịch, điểm giao dịch, quỹ tiết kiệm phủ khắp 64 tỉnh, thành phố.
- Ngân Hàng Công Thương	Trụ sở chính; 02 sở giao dịch; 02 văn phòng đại diện; 134 chi nhánh; 150 phòng giao dịch; 425 điểm giao dịch và quỹ tiết kiệm.
- Ngân Hàng Ngoại Thương	01 Sở giao dịch; 67 chi nhánh và 52 phòng giao dịch.
- Ngân Hàng Phát Triển Nhà	Trụ sở chính; 01 sở giao dịch; 01 văn phòng đại diện và hơn 130 chi nhánh, phòng giao dịch tại các vùng kinh tế trọng điểm trên cả nước.

Nguồn : báo cáo thương niên năm 2005 của Agribank, Inccombank, Ngân hàng Phát triển nhà đồng bằng sông Cửu Long, báo cáo thương niên năm 2006 của BIDV, bản cáo bạch năm 2005 của Vietcombank.

2.3.2.3. Chiếm giữ thị phần lớn trong hầu hết các dịch vụ ngân hàng trong nước

Tính đến năm 2006, hệ thống ngân hàng Việt Nam có 5 NHTMNN, 1 Ngân hàng chính sách xã hội, 34 Ngân hàng thương mại cổ phần, 31 chi nhánh ngân hàng nước ngoài, 5 ngân hàng liên doanh. (Xem bảng 2.3).

Bảng 2.3: Các NHTM trên lãnh thổ Việt Nam

Năm	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2006
NHTMCP	4	22	41	45	48	51	51	50	48	48	43	36	34
NH liên doanh	1	2	3	3	4	4	4	4	5	5	5	5	5
Chi nhánh NH nước ngoài	0	5	8	9	18	22	24	25	26	26	26	26	31
NHTMNN	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5
NHCS					1	1	1	1	1	1	1	1	1

Nguồn NHNN, số các NHTMCP giảm đi từ năm 1997 thể hiện một số ngân hàng bị sáp nhập trong quá trình cơ cấu lại.

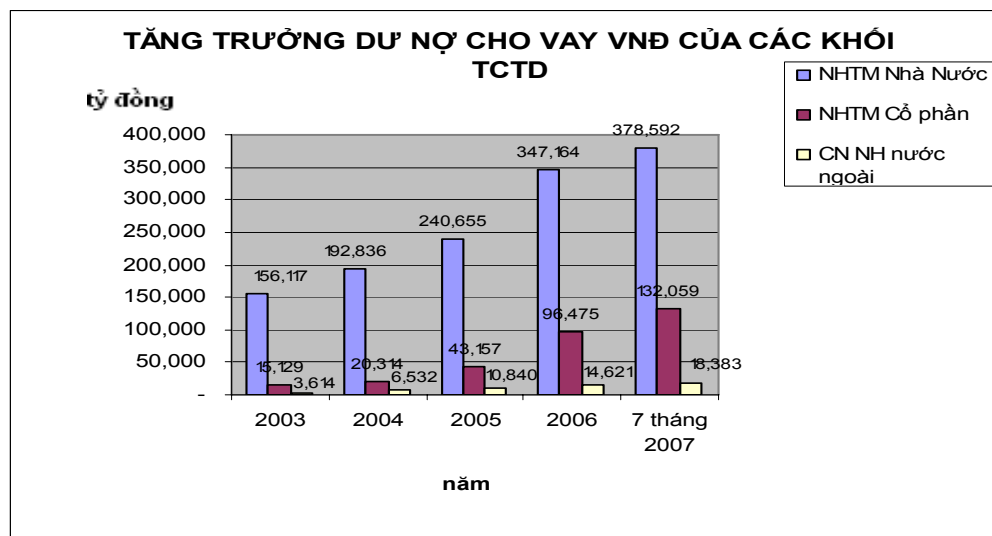
Hiện tại, các NHTMNN bao gồm: Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam (Agribank), Ngân hàng Công thương Việt Nam (ICB), Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam (VCB), Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIDV); Ngân hàng Phát triển nhà Đồng bằng sông Cửu Long (MHB).

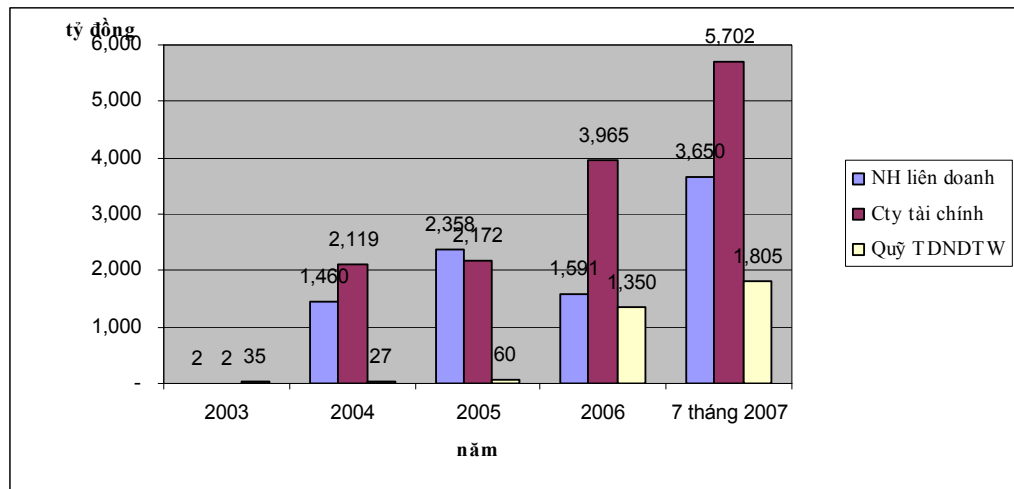
Bảng 2.4: Tổng hợp thị phần cho vay và huy động của các NHTMNN Việt Nam giai đoạn 2000-2006.

Đơn vị : %

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Thị phần huy động vốn							
- NHTM QD	77	80.1	79.3	78.1	75.2	73.93	68.67
- NHTM Cổ Phần	11.3	9.2	10.1	11.2	13.2	16.72	21.79
- Chi nhánh NH nước ngoài	9.2	8.8	8.1	7.8	8.2	6.95	7.07
- NH liên doanh	1.1	1.2	1.3	1.5	1.5	0.97	1.04
- Các TCTD khác	1.4	0.7	1.2	1.4	1.9	1.43	1.43
Tổng cộng	100	100	100	100	100	100	100
Thị phần tín dụng							
- NHTM QD	76.7	79	79.9	78.6	76.9	70.8	63.49
- NHTM Cổ Phần	9.2	9.3	9.5	10.8	11.6	14.76	21.16
- Chi nhánh NH nước ngoài	11.3	9.5	7.7	7.7	8.3	8.31	8.04
- NH liên doanh	1	1	1.1	1.2	1.3	1.17	3.48
- Các TCTD khác	1.8	1.2	1.8	1.7	1.9	4.96	3.83
Tổng cộng	100	100	100	100	100	100	100

Nguồn : Báo cáo thường niên năm 2005,2006 của NHNN, Bản cáo bạch BIDV năm 2005.





Nguồn : Trung tâm thông tin tín dụng – NHNN Việt Nam số 20(9/2007)

Về tương quan thị phần có thể dễ dàng nhận thấy rằng, NHTMNN ở Việt Nam đang đóng vai trò chủ chốt trên thị trường ngân hàng không chỉ thị trường tiền gửi (73.93% tỷ trọng huy động vốn đối với nền kinh tế – năm 2005) mà cả thị trường cho vay (70.8% tỷ trọng cho vay đối với nền kinh tế-năm 2005), trong năm 2006 thị phần của khối NHTMNN có phần giảm sút do áp lực cạnh tranh từ các khối TCTD khác (68.67% tỷ trọng huy động vốn đối với nền kinh tế và 63.49% tỷ trọng cho vay đối với nền kinh tế).

Song, nếu chỉ nhìn vào các con số thì có thể nghĩ rằng đây là lợi thế rất lớn của các NHTMNN Việt Nam khi hội nhập nhưng nếu tìm hiểu những nguyên nhân đằng sau thì sự chênh lệch này là kết quả tất yếu của sự bảo hộ trong thời gian qua. Tuy nhiên, với việc mở cửa thị trường ngân hàng cũng như yêu cầu không phân biệt đối xử khi Việt Nam gia nhập WTO, những lợi thế mà phía ngân hàng Việt Nam đang có sẽ giảm bớt và áp lực thị phần sẽ là không nhỏ đối với các NHTMNN Việt Nam.

2.3.2.4. Chất lượng nguồn nhân lực ngày càng được nâng cao

Các NHTMNN nhận thức được rằng nhân lực là một nhân tố quan trọng cho sự phát triển và thành công. Vì vậy một vấn đề được các ngân hàng quan tâm đó là đủ về số lượng và đảm bảo về chất lượng.

- Các NHTMNN đã xây dựng tiêu chuẩn tuyển dụng, tổ chức thi tuyển để đảm bảo chất lượng nhân lực đầu vào.

- Luôn chú trọng, tạo điều kiện nâng cao kiến thức về chuyên môn, nghiệp vụ nhất là về các mảng nghiệp vụ hiện đại, phức tạp. Hằng năm các NHTM quốc doanh cử hàng trăm lượt cán bộ tham dự các khóa đào tạo nghiệp vụ ngắn, trung và dài hạn ở trong nước cũng như ở nước ngoài.

- Các NHTMNN đã có cơ chế dành một khoản chi hằng năm cho các chi nhánh và cho phép chủ động nghiên cứu những nội dung cần đào tạo của từng nhân viên và của cả chi nhánh .

Với các biện pháp kể trên đã mang lại sự chuyển biến đáng kể trong chất lượng nguồn nhân lực tại các NHTMNN Việt Nam

- Về trình độ sau đại học : Đến quý 1/2006 riêng hệ thống NHTMNN có 92 tiến sỹ, 1.080 thạc sỹ.
- Về trình độ đại học, cao cấp ngân hàng : Đến quý 1/2006 riêng hệ thống NHTMNN có 31.170 cử nhân và cao cấp ngân hàng chiếm tỷ lệ 85% trên tổng số lao động.
- Trình độ trung cấp giảm đáng kể so với năm 1990, hiện nay tỷ lệ này là 12%.

2.3.2.5. Công nghệ ngân hàng ngày càng được nâng cao

Dưới áp lực cạnh tranh từ các tổ chức tài chính phi ngân hàng, các ngân hàng nước ngoài, nhu cầu ngày càng cao của khách hàng, cũng như sự phát triển như vũ bão của công nghệ thông tin, trong những năm gần đây các NHTMNN đã có những bước tiến đáng kể trong việc phát triển công nghệ ngân hàng:

Các NHTMNN đã tự thiết lập phần mềm xử lý nghiệp vụ, đối với những phần mềm hiện đại các ngân hàng đều thuê hay mua từ các hãng công nghệ nổi tiếng trên thế giới để lắp đặt cho mạng lưới các chi nhánh :

- NHCTVN đã ký hợp đồng với đối tác Silverlake System Sdn Bhd (Malaysia) để nghiên cứu chỉnh sửa, bổ sung nhiều chức năng, tiện ích, nâng cấp chất lượng các Module nghiệp vụ hiện có.

- Vietcombank đã hoàn tất quá trình mua chứng chỉ bảo mật từ VeriSign, nhà cung cấp dịch vụ bảo mật web hàng đầu thế giới. Hiện tại thông tin trên trang web của Vietcombank đã được mã hóa với công nghệ Secure Sockets Layer (SSL).

- Ngày 21/05/2007, tại Hà Nội, Tập đoàn Microsoft và BIDV chính thức ký kết Hợp đồng Cung cấp Bản quyền Phần mềm theo Thỏa thuận Doanh nghiệp (Enterprise Agreement - EA) thông qua nhà cung cấp là Công ty Thông tin hệ thống FPT. Với hợp đồng này, BIDV trở thành một trong những ngân hàng thương mại Việt Nam đã đầu tư lớn vào phần mềm Microsoft có bản quyền.

Đáng chú ý là 5 NHTMNN đã cùng với sự tài trợ của WB tham gia dự án hiện đại hóa công nghệ NH (trị giá 54 triệu USD). Đến nay dự án đã hoàn thành xong giai đoạn 1, hiện đang triển khai giai đoạn 2. Với hệ thống công nghệ hiện đại hóa theo dự án trên, các ngân hàng có thể quản lý tài khoản tiền gửi, tiền vay, kết nối xử lý thẻ, hạch toán ngay tại hội sở chính. Ngoài ra, cơ sở dữ liệu tập trung, tức thời là điều kiện thuận lợi để trụ sở chính làm căn cứ phân tích tình hình hoạt động kinh doanh chính xác từng thời điểm, từng địa bàn, từng chi nhánh, từ đó có cơ sở để định hướng chính sách và giải pháp đúng đắn trong hoạt động kinh doanh.

2.3.3 Điểm yếu

2.3.3.1. Về thể chế

Điểm yếu rõ nhất về thể chế của ngành ngân hàng Việt Nam là thiếu một hệ thống pháp lý có thể bảo vệ lợi ích của ngân hàng với tư cách là bên cho vay trong trường hợp khách hàng phá sản. Quyết định của tòa án cho phép bán các tài sản cầm cố nếu không trả được nợ vay lại không tính đến lợi ích của ngân hàng và quyền lợi của bên cho vay. Điều này làm cản trở hiệu quả trung gian tài chính, tăng chi phí cho vay vì các ngân hàng phải tăng dự phòng rủi ro để trang trải cho những khoản thất thoát vốn do cho vay không được hoàn trả.

Mặc dù việc cho vay theo chỉ định của các NHTMQD đã giảm bớt nhưng vẫn được xem là một vấn đề đang tiếp diễn. Điều này có nguy cơ kéo dài vấn đề nợ quá hạn vốn đã rất nghiêm trọng của các NHTMQD, từ đó cản trở quá trình cổ phần hóa mà các ngân hàng này đang thực hiện.

Thiếu minh bạch trong các báo cáo tài chính của các khách hàng doanh nghiệp cũng là một điểm yếu về mặt thể chế khác của ngành ngân hàng. Hiện chỉ có một số ít doanh nghiệp được kiểm toán. Việc thiếu kiểm toán và kế toán minh bạch sẽ gây khó khăn cho việc đánh giá khả năng sinh lời của một doanh nghiệp, qua đó ngân hàng khó có thể quyết định cho vay hiệu quả.

2.3.3.2. Về cơ cấu

Phần lớn các vấn đề về cơ cấu của ngành ngân hàng Việt Nam được nhìn nhận ở nhóm NHTMQD và mối quan hệ của nhóm này với Chính phủ. Cụ thể là các NHTMQD vẫn được đối xử khác so với các nhóm ngân hàng khác và cũng chịu một cơ chế quản lý khác. NHTMQD phải giải trình với Chính phủ, và đổi lại các ngân hàng này được hưởng những lợi ích nhất định mà các doanh nghiệp ngoài quốc doanh không có được. Các quyết định về thay đổi vốn, đầu tư, bổ nhiệm nhân sự cấp cao, lương bổng, và kế hoạch kinh doanh đều cần có sự phê chuẩn của Chính phủ. Điều này làm chậm quá trình ra quyết định tại các NHTMQD, ảnh hưởng xấu đến tính năng động và thích nghi của các ngân hàng này trong môi trường cạnh tranh.

2.3.3.3. Cung cấp các sản phẩm dịch vụ ngân hàng chưa đa dạng

Hệ thống các sản phẩm dịch vụ mang nặng tính truyền thống, nghèo nàn về chủng loại, chất lượng dịch vụ thấp, đặc biệt tính tiện ích của một số dịch vụ chưa cao. Dịch vụ của từng ngân hàng chưa tạo dựng được thương hiệu riêng, quy mô dịch vụ còn nhỏ, sức cạnh tranh yếu. Điều này thể hiện: Doanh thu từ hoạt động tín dụng chiếm hơn 70% trong nguồn thu dịch vụ của ngành ngân hàng, tỷ lệ thu nhập từ loại hình dịch vụ ngân hàng bán lẻ của các NHTMNN đạt khoảng 20% vì thế thấp hơn nhiều so với các chi nhánh ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam và càng

Mặc dù hiện nay, các dịch vụ ngân hàng điện tử (thẻ ghi nợ, thẻ tín dụng, ATM, internet banking, home/office banking, phone banking...) và kênh phân phối điện tử đang trên đà phát triển nhưng chưa được triển khai rộng rãi, lượng khách hàng sử dụng còn ít.

Các dịch vụ ngân hàng phát triển dưới mức tiềm năng: theo tính toán của các chuyên gia kinh tế, thị trường Việt Nam sẽ có khoảng hơn 10 triệu người có khả năng sử dụng các loại thẻ thanh toán, trong khi hơn 10 năm làm dịch vụ phát hành, thanh toán thẻ số người sử dụng thẻ ATM tại ngân hàng Ngoại thương Việt Nam- một ngân hàng có thị phần thanh toán thẻ lớn nhất tại Việt Nam (chiếm hơn 50%) chỉ đạt khoảng hơn một triệu, trong đó, chủ thẻ chủ yếu là những thương nhân và người dân ở các thành thị. Đây là con số khá khiêm tốn so với một đất nước có dân số hơn 83 triệu người.

2.3.3.4. Trình độ công nghệ còn lạc hậu

So với các NHTM khác trên thế giới và trong khu vực, công nghệ cung ứng dịch vụ của các NHTMNN Việt Nam hiện đang ở mức lạc hậu.

Mặc dù đã có những cải tiến đáng kể song tốc độ phát triển và ứng dụng công nghệ thông tin trong ngân hàng còn chậm, cơ sở hạ tầng kỹ thuật thông tin truyền thông còn yếu, dung lượng đường truyền thấp, giá thành đắt, chất lượng dịch vụ không ổn định chưa đáp ứng được yêu cầu của công cuộc đổi mới toàn diện hoạt động ngân hàng cũng như yêu cầu về hội nhập với khu vực và quốc tế.

Khi thị trường thẻ ATM phát triển, thì việc thẻ của NH nào chỉ dùng được trong hệ thống máy ATM của NH đó đã làm hạn chế hiệu quả và tiện ích cho người sử dụng, hạn chế tốc độ phát hành và thanh toán bằng thẻ. Do vậy, nhu cầu nối mạng sử dụng chung hệ thống máy ATM giữa các NH thương mại ở VN đang có xu hướng tăng lên.

+ Từ đầu tháng 8/2004, mạng Banknet của Công ty chuyển mạch tài chính quốc gia (*BankNet*) đã khai trương, với thành viên là 8 NHTM, trong đó quy tụ cả 3 NHTM Nhà nước có quy mô lớn là NH nông nghiệp và phát triển nông thôn VN, NH Công thương và Ngân hàng đầu tư phát triển. Đến nay, BankNet có 1.600 máy ATM, 5.000 đơn vị chấp nhận thẻ và 1,8 triệu thẻ đã phát hành. Dự kiến đến cuối năm 2006, BankNet sẽ có 2.000 máy ATM, 9.000 đơn vị chấp nhận thẻ và 3,0 triệu thẻ. Theo kế hoạch, đến cuối năm 2005, BankNet sẽ kết nối toàn bộ các máy ATM của 8 NH thành viên, song sau đó lại điều chỉnh kế hoạch sang đầu năm 2006, rồi lại chuyển sang tháng 6-2006 và mới nhất là đến cuối tháng 9-2006.

Thực tiễn trên cho thấy, công nghệ lạc hậu không những làm hạn chế khả năng cung ứng các dịch vụ mới của các NHTM mà còn làm giảm đi hiệu quả trong công tác quản lý của các nhà lãnh đạo ngân hàng.

2.3.3.5. Hoạt động marketing chưa được chú trọng

- Các NHTMNN chưa chú trọng nhiều vào hoạt động marketing, chủ yếu là hoạt động nhất thời chưa trở thành hoạt động thường xuyên.

- Các NHTMNN chưa xây dựng một chiến lược Marketing hoàn thiện và đồng bộ.

- Trong từng ngân hàng chưa hình thành một bộ phận Marketing chuyên nghiệp để tìm kiếm khách hàng.

- Chưa tạo được những nét chấm phá độc đáo trong hoạt động Marketing của từng ngân hàng.

- Hoạt động quảng cáo tiếp thị chưa được đầu tư đúng mức, điều này làm cho phần lớn người dân còn mù mờ về các dịch vụ ngân hàng, nhất là các dịch vụ hiện đại.

2.3.3.6. Chất lượng nguồn nhân lực còn thấp

Hiện nay, nguồn nhân lực của các NHTMNN tuy đông đảo về số lượng nhưng trình độ của đội ngũ cán bộ không cao.

+ Trong số nhân viên có trình độ đại học nhưng nhiều người được đào tạo

trong thời kỳ kinh tế tập trung, thiếu kiến thức nền về kinh tế thị trường và hoạt động của một NHTM hiện đại.

+ Nhiều nhân viên tại các NHTMNN còn thiếu một số trình độ cơ bản tối thiểu của một nhân viên trong một ngân hàng hiện đại như : tin học, ngoại ngữ, marketing, giao tiếp. Đây là trở ngại rất lớn trong quá trình hiện đại hóa ngân hàng.

+ Bên cạnh hạn chế về trình độ nghiệp vụ, nhân viên NHTMNN so với các Chi nhánh NHNNg tại Việt Nam còn thiếu nhiều kỹ năng: Kỹ năng phân tích chiến lược, phân tích tín dụng, đàm phán, quản trị (nhân lực, tài sản), kỹ năng kinh doanh chứng khoán,...

+ Trình độ quản trị của các NHTM quốc doanh còn nhiều hạn chế, thiếu tính chuyên nghiệp. Hầu hết các nhà quản trị ngân hàng Việt Nam chưa được đào tạo nghề quản trị ngân hàng một cách bài bản.

+ Quyền tự chủ trong điều hành lãnh đạo của các NHTMNN Việt Nam còn hạn chế bởi các cơ chế, qui chế hoạt động, cơ chế tiền lương, do vậy chưa phát huy hết năng lực của mỗi cá nhân lãnh đạo với hoạt động NH.

2.3.3.7. Năng lực tài chính yếu: quy mô vốn chủ sở hữu nhỏ bé

Theo tiêu chuẩn quốc tế (Ủy ban giám sát Baise) về an toàn vốn hoạt động thì tổng số vốn tự có trên tổng tài sản có rủi ro phải đạt tỷ lệ tối thiểu là 8%. Thực hiện mục tiêu nói trên, đối với các NHTMNN, để tăng vốn điều lệ thì phải có các giải pháp tài chính từ nguồn Ngân sách Nhà nước.

Từ năm 2002 đến nay, Ngân hàng Nhà nước đã phối hợp với Bộ tài chính trình Chính phủ thực hiện hai đợt cấp bổ sung vốn điều lệ cho 5 NHTMNN. Đợt 1 đã thực hiện trong năm 2002 với số vốn cấp cho các NHTM là 4.900 tỷ đồng. Tiếp đến ngày 04/6/2003 cấp bổ sung vốn điều lệ đợt 2 là 1.900 tỷ đồng cho 4 NHTMNN; trong đó cấp bổ sung 400 tỷ đồng cho mỗi ngân hàng: NH Công Thương Việt Nam, NH Ngoại Thương Việt Nam, NH Đầu tư – Phát triển Việt Nam. Riêng NH Nông nghiệp & Phát triển nông thôn Việt Nam được cấp 700 tỷ đồng.

Như vậy cùng với cấp đợt 1 trong năm 2002 thì tổng số vốn điều lệ các NHTM Nhà nước được cấp bổ sung của cả hai đợt là 6.800 tỷ đồng.

Tính đến đầu năm 2005 mặc dù đã được Nhà nước bơm vốn tới 4 lần, nhưng tổng vốn điều lệ của các NHTM Nhà nước mới đạt khoảng 21.000 tỷ đồng, dư nợ tín dụng đạt xấp xỉ 55% GDP, thấp hơn nhiều so với mức trên 80% của các nước trong khu vực, làm hạn chế khả năng huy động và cung ứng tín dụng cho toàn nền kinh tế. Bình quân, mức vốn tự có của các NHTM nhà nước khoảng từ 200-250 triệu USD, chỉ bằng một ngân hàng cỡ trung bình trong khu vực.

Bảng 2.5: Biểu số liệu về tình hình hoạt động của các TCTD Việt Nam (chưa tính các công ty tài chính, các TCTD và phi ngân hàng khác & Quỹ TTDND)

Đơn vị: tỷ VND

Loại hình Chỉ tiêu	NHTM Nhà nước			NHTM cổ phần			NHNNg và liên doanh		
	31/12/04	30/06/05	30/9/05	31/12/04	30/6/05	30/9/05	31/12/04	30/6/05	30/9/05
Vốn điều lệ	20.438	21.344	21.833	6.054	7.203	8.160	8.271	8.473	8.478
Tổng tài sản có	556.478	560.715	586.948	101.472	122.755	135.247	79.379	90.426	95.433
Vốn huy động và đi vay	425.816	472.360	497.707	86.502	103.122	115.078	64.155	73.727	77.727
Tổng dư nợ	364.137	392.186	404.852	56.113	67.953	74.061	44.551	53.540	55.698
Lợi nhuận	3.111	4.972	6.727	1.267	1.188	1.589	843	793	1.066

Nguồn : Ngân Hàng Nhà nước.

Bảng 2.6: So sánh qui mô vốn của các NHTMNN Việt Nam

với một số NHTM trên thế giới và khu vực

Đơn vị : triệu USD

CÁC NHTM TRÊN THẾ GIỚI VÀ KHU VỰC			
Ngân Hàng	Mức vốn CSH	Ngân Hàng	Mức vốn CSH
Citigroup	58,448	Bank of China	21,916
JP Morgan Chase Et Co	37,713	Ind&Comm Bank of China	21,530
Bank of America Group	41,972	Agricultural Bank of China	16,435
Mizuho Financial Group	40,498	China Construction Bank	12,955
HBSC Holdings	35,074	National Australia Bank	10,452
ANZ Bank group	6,231	Kookmin Bank	7,737
DBS Bank	4,833	State Bank of India	4,104
Vốn một NH công theo IMF	300	Bank of Taiwan	3,478
CÁC NHTMNN VIỆT NAM (cuối năm 2004)			
Vốn của 5 NHTM NN	1,305.1	Vốn bình quân một NHTMNN	261.02

Nguồn : Các NH trên thế giới. Tỷ giá quy đổi ra USD là 15.660 đồng/USD.

Từ các bảng số liệu trên cho thấy các NHTMNN Việt Nam có qui mô vốn chủ sở hữu quá nhỏ. Vốn điều lệ của 5 NHTMNN cuối năm 2004 quy đổi ra USD chỉ có 1,305.1 triệu USD (bình quân mỗi NH 261.02 triệu USD), chỉ bằng 2.23% vốn của Citigroup-Mỹ. Theo Quỹ tiền tệ quốc tế IMF thì một NHTM công (thuộc sở hữu nhà nước) phải có vốn điều lệ lớn hơn 300 triệu USD mới được xem là NHTM loại trung bình.

2.3.3.8. Khả năng sinh lời thấp ở các NHTMNN

Tỷ lệ lợi nhuận ròng sau thuế trên tổng tài sản (ROA-Return on Assets) của nhóm các ngân hàng khu vực Châu Á Thái Bình Dương (gồm 52 ngân hàng thuộc 10 nước) là 0,94%, tỷ lệ này ở các ngân hàng của các nước Châu Á mới nổi (gồm 14 ngân hàng Thái Lan, Indonesia, Malaysia, Philipines) là 0.77%, nếu tính lợi nhuận trước thuế thì các tỷ lệ này đều trên 1%. Tỷ lệ sinh lời bình quân trên vốn tự có (ROE- Return on Equity) của các NHTMNN Việt Nam cũng ở mức 6,54%,

trong khi chỉ số này ở các nước trong khu vực là 15% (Đoàn Ngọc Phúc, 2006). Đối chiếu với các NHTMNN Việt Nam cho thấy các chỉ tiêu trên ở các NHTMNN Việt Nam còn ở mức khá xa (xem bảng 2.7).

Bảng 2.7: Hiệu quả hoạt động của các NHTMNN

Chỉ tiêu	1999	2000	2001	2002	2003
Nợ quá hạn/ Tổng dư nợ (%)	14,74	11,19	8,74	7,58	5,01
Lợi nhuận ròng/ Vốn tự có (ROE) (%)	8,63	12,81	15,58	9,43	6,54
Lợi nhuận ròng/ Tổng tài sản Có (ROA) (%)	0,36	0,36	0,38	0,30	0,38

Nguồn: Ngân hàng Nhà nước - Lê Huyền Diệu, 2006 " Cổ phần hoá các NHTMNN - Đới điều bàn luận" Tạp chí Nghiên cứu kinh tế số 337- tháng 6/2006

Theo thông lệ quốc tế, một ngân hàng tốt trên thế giới thường có ROA trung bình là 1%, và ROE là 15%. Trong giai đoạn 1999-2003, chỉ số ROA của các NHTMNN chỉ đạt khoảng 0,38%, trong khi đó ROE lại có khuynh hướng giảm liên tục trong giai đoạn 2001-2003 từ mức 15,58% năm 2001 xuống còn 6,54% năm 2003 mà nguyên nhân khả năng sinh lời thấp là do tỷ lệ nợ không sinh lời (NPL) quá lớn. Đến 31/12/2005 chỉ riêng NH Ngoại Thương có ROA là 1,0%, ROE là 14,9% còn lại các NHTMNN khác các chỉ số trên đều không đạt yêu cầu. Như vậy khả năng sinh lời hiện nay của các NHTMNN là rất thấp so với các ngân hàng tốt trên thế giới.

Bảng 2.8 : Tình hình tài chính ngân hàng quốc doanh*(Tính đến 31/12/2005)*

Ngân hàng	ROE	ROA
Công thương	12,74%	0,49%
Nông nghiệp và Phát triển nông thôn	11,86%	0,44%
Đầu tư và Phát triển	7,9%	0,41%
Ngoại thương	14,9%	1,0%
Phát triển nhà ĐBSCL	7,85%	0,56%

*Nguồn: Ngân hàng Nhà nước***2.3.3.9. Hệ số an toàn vốn thấp**

Trong khi vốn tự có thấp và không tăng, khả năng bổ sung vốn tự có bị hạn chế do tốc độ tăng tài sản có lớn nhưng khả năng sinh lời không được cải thiện tương ứng. Các NHTMNN không ngừng gia tăng cung ứng tín dụng cho nền kinh tế cũng như các hoạt động sinh lời khác làm cho hệ số an toàn vốn tối thiểu (vốn tự có/tổng tài sản có rủi ro) đã ở mức thấp lại càng thấp hơn, thậm chí có thể nói luôn ở mức báo động. Nếu tính tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu theo quy định tại QĐ số 297/1999/QĐ-NHNN5 ngày 25/8/1999 thì các NHTM Nhà nước chỉ đạt tỷ lệ an toàn vốn bình quân là 5% (so với mức 2.8% vào năm 2000). Ngoài ra, một trong những khó khăn đối với các NHTMNN trong tiến trình hội nhập là gánh nặng nợ tồn đọng. Tính đến cuối năm 2001, các NHTMNN có tỷ lệ nợ quá hạn chiếm khoảng 11% tổng dư nợ.

Hiện tại hệ số an toàn vốn của hệ thống NHTMNN Việt Nam chưa đạt chuẩn mực quốc tế 8% và thấp hơn hệ số an toàn vốn của nhiều ngân hàng trong khu vực Châu Á, trong khi đó hầu hết các ngân hàng trong khu vực đã đạt tỷ lệ an toàn vốn trên 8%. Tại thời điểm cuối năm 2003, hệ số an toàn vốn bình quân của các ngân hàng khu vực Châu Á Thái Bình Dương (gồm 52 ngân hàng thuộc 10 nước) là 13.1%, hệ số an toàn vốn bình quân của các ngân hàng của các nước Châu Á mới

nội (gồm 14 ngân hàng Thái Lan, Indonesia, Malaysia, Philipines) là 12.3% (NHNN, 2006).

Bảng 2.9: Hệ số an toàn vốn của NHTMNN

Ngân hàng	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
NH Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam	5.63%	5.54%	4.70%	3.09%	4.75%	4.30%	5.43%
NH Ngoại thương Việt Nam	2.07%	2.18%	1.79%	1.39%	3.08%	3.50%	3.64%
NH Đầu tư và Phát triển Việt Nam	2.35%	2.58%	2.60%	1.74%	3.38%	3.50%	4.76%
NH Công thương Việt Nam	2.08%	2.42%	2.33%	1.47%	3.00%	3.40%	3.64%
Bình quân 4 NHTMNN lớn	3.07%	3.12%	2.80%	1.92%	3.57%	3.80%	4.20%

Nguồn: Ngân hàng Nhà nước; Đoàn Ngọc Phúc, 2006 Những hạn chế và thách thức của hệ thống NHTMNN trong bối cảnh hội nhập quốc tế Tạp chí Nghiên cứu kinh tế số 337- tháng 6/2006

Tỷ lệ an toàn vốn thấp đang là rào cản đối với các NHTM trong việc mở rộng mạng lưới và tăng dư nợ tín dụng. Với nguồn lực tài chính hạn hẹp, các NHTMNN Việt Nam không thể mở rộng quy mô hoạt động, thiếu khả năng cạnh tranh, thiếu khả năng chống đỡ rủi ro. Trong khi đó chi nhánh các NHNN ở Việt Nam đang có một thế lực hậu thuẫn cho mình đó chính là các ngân hàng mẹ với nguồn vốn khá dồi dào.

2.3.3.10. Chất lượng tín dụng kém, nợ quá hạn cao.

Với sự hỗ trợ của Chính phủ, sự tích cực xử lý tài sản thế chấp và trích lập dự phòng rủi ro, nợ xấu của các NHTMNN đang giảm về tỷ lệ trên tổng dư nợ.

Bảng 2.10 : Kết quả xử lý nợ tồn đọng của các NHTM nhà nước

Đơn vị: Tỷ đồng

STT	Chỉ tiêu	Tổng cộng	Tỷ lệ %
I	Dư nợ tồn đọng đến 31/12/2000	21.280	
II	Tổng số xử lý lũy kế đến 30/12/2003	13.386	62.90%
1	Tổng số nợ ngân hàng tự xử lý	8.873	66.29%
2	Tổng số nợ được Chính phủ xử lý	4.513	33.71%

Nguồn: NHNN

Mặc dù các NHTMNN đã có nhiều nỗ lực trong việc tự xử lý nợ, tính đến 30/12/2003, tức là sau 2 năm thực hiện xử lý nợ tồn đọng, bốn NHTMNN đã xử lý được 13.386 tỷ đồng, chiếm 62,9% tổng số nợ tồn đọng đã chốt lại tại thời điểm 31/12/2000.

Mặt khác, tỉ lệ nợ xấu phân theo tiêu chuẩn quốc tế cao (lên 2 con số) và chưa được kiểm soát hợp lý, tiềm ẩn rủi ro trong hoạt động ngân hàng, đặc biệt là các NHTMNN. Các khoản cho vay theo chỉ định của Nhà nước (chương trình mía đường, cà phê, khắc phục thiên tai,...) và những khoản cho vay của các NHTMNN cho DNNN đã, đang và sẽ là nguy cơ chủ yếu đối với an toàn hệ thống. Việc trích lập dự phòng rủi ro cũng chưa đúng với thực tế rủi ro mà các NHTM phải đối mặt (nguồn NHNN-2006). (Xem bảng 2.11)

Bảng 2.11: Hiệu quả cho vay của các NHTMNN Việt Nam

Chỉ tiêu	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Tổng tài sản (tỷ VND)	215.914	238.537	266.501	300.867	337.200	378.953
Tổng dự nợ (tỷ VND)	131.677	152.252	176.942	206.569	239.315	278.189
Tổng nợ khó đòi (tỷ VND)	38.938	41.532	44.645	48.380	52.528	57.582
Tổng nợ khó đòi / Tổng dự nợ (%)	29,57%	27,28%	25,23%	23,42%	21,95%	20,70%

Nguồn: Ngân hàng Nhà nước - Đoàn Ngọc Phúc, 2006 Những hạn chế và thách thức của hệ thống NHTMNN trong bối cảnh hội nhập quốc tế- Tạp chí Nghiên cứu kinh tế số 337- tháng 6/2006

Bảng 2.12: Dự nợ cho vay của 4 NHTMNN với các DNNN

DNNN (theo các ngành sản xuất)	Tổng nợ ngân hàng (tỷ đồng)
Ngành mía đường	3.881
Ngành sắt thép	896
Ngành phân bón	858
Ngành xi măng	2.900
Ngành giấy	746

Nguồn: Thời báo kinh tế- Nguyễn Đức-14/05/2003)

2.3.4 Cơ hội của các NHTMNN Việt Nam

Một sân chơi lớn hơn và công bằng hơn

Các bước tiến lớn như thực hiện Hiệp định Thương mại Việt Mỹ và gia nhập WTO đưa ra khung thời gian để doanh nghiệp chuẩn bị cho việc cạnh tranh, minh bạch hóa quy định luật lệ và tạo sân chơi bình đẳng. Các quy định và luật lệ minh bạch hơn sẽ tạo điều kiện đánh giá người vay tốt hơn, người cho vay bao gồm cả ngân hàng sẽ tính phí rủi ro thấp hơn. Thị trường vốn được kỳ vọng sẽ phát triển nhanh chóng sẽ cung cấp kênh tín dụng dài hạn cho các doanh nghiệp, như vậy ngân hàng sẽ ít chịu áp lực hơn trong việc cho vay. Các ngân hàng sẽ tập trung vào tín dụng ngắn hạn, cho vay tiêu dùng, cho vay cá nhân, cho vay doanh nghiệp và các sản phẩm phi tín dụng, chứ không phải gánh vác vai trò thay thế thị trường vốn để cấp vốn dài hạn. Nói một cách ngắn gọn, bức tranh kinh tế vĩ mô mà các ngân hàng đang hoạt động sẽ sáng sủa và nhiều hứa hẹn trong bối cảnh tự do hóa thương mại, nếu các ngân hàng chuẩn bị kỹ lưỡng và có những hành động sớm để có thể nắm bắt được các cơ hội này.

Gia tăng nhu cầu

Vì nhu cầu tín dụng rất lớn và hiện tại vốn nhàn rỗi chưa được huy động trong dân ước tính còn khoảng vài tỷ đô la, có rất nhiều cơ hội cho ngân hàng phát triển và cạnh tranh nếu các ngân hàng có chiến lược riêng của mình và tìm được thị trường riêng. Ngân hàng phát triển hơn sẽ góp phần giảm sử dụng tiền mặt trong nền kinh tế, xây dựng một hệ thống minh bạch hơn, công khai thu nhập và đánh thuế dễ dàng hơn, phòng chống tham nhũng và buôn lậu hiệu quả hơn. Hệ thống ngân hàng hiện đại cũng sẽ dần dần thay thế các hình thức tín dụng không chính thức vì người dân được tiếp cận và hài lòng với các loại hình dịch vụ ngân hàng.

Các NHTMNN có cơ hội nâng cao năng lực cạnh tranh

Hội nhập kinh tế quốc tế trong dịch vụ ngân hàng sẽ giúp các ngân hàng trong nước học hỏi được nhiều kinh nghiệm và nâng cao trình độ, công nghệ, các NHTMNN Việt Nam sẽ có cơ hội học hỏi kinh nghiệm của các NHNNg trong việc

áp dụng quy trình, phương pháp phân tích và thẩm định dự án đối với các loại khách hàng, cũng như phương thức quản trị hiện đại, tiếp thị và phục vụ khách hàng. Một lần nữa, quá trình cạnh tranh sẽ đào thải những cán bộ thiếu kinh nghiệm nghề nghiệp và buộc các cán bộ hiện tại phải tự nâng cao trình độ chuyên môn của mình.

Đổi mới chính sách quản lý theo hướng áp dụng các chuẩn mực quốc tế

Mở cửa dịch vụ ngân hàng có thể đã, đang và sẽ thay đổi cách thức áp dụng một số công cụ chính sách truyền thống như cho vay chỉ định, trợ cấp dưới hình thức lãi suất ưu đãi. Nhận thức được rằng các ngân hàng vừa thực hiện cho vay chính sách vừa hoạt động cho vay thương mại sẽ không có lợi thế cạnh tranh so với các ngân hàng khác, thậm chí sẽ gặp nhiều khó khăn hơn trong việc cân đối tình hình lỗ lãi của mình, Ngân hàng Chính sách xã hội đã được Thủ tướng Chính phủ cho phép chính thức hoạt động từ đầu năm 2003 và Ngân hàng Phát triển Việt Nam (chuyển đổi từ Quỹ hỗ trợ phát triển, chính thức hoạt động từ 01/7/2006) thực hiện cho vay hỗ trợ theo các chương trình của Chính phủ nhằm tách bạch hoạt động cho vay chính sách và hoạt động cho vay thương mại của NHTMNN.

2.3.5 Thách thức của các NHTMNN Việt Nam

Phía cung của ngành ngân hàng

Các thách thức do cạnh tranh khắc nghiệt hơn và cạnh tranh từ nhiều nguồn hơn chắc chắn sẽ xảy ra, song là một điểm tốt. Các nguồn cạnh tranh mới trên thị trường sẽ hình thành từ các định chế tài chính phi ngân hàng như bảo hiểm, trái phiếu doanh nghiệp và các công cụ tài chính khác tập trung vào các hoạt động huy động tiền gửi và cho vay dài hạn.

Sự cạnh tranh từ các ngân hàng nước ngoài có thể khác nhau đối với từng mảng thị trường và từng loại sản phẩm. Ngân hàng nước ngoài cho đến nay chỉ phục vụ thị trường cao cấp, người vay tiền có chất lượng cao, các tập đoàn lớn có các giao dịch liên quan đến đầu tư trực tiếp nước ngoài và thị trường đô thị. Các ngân hàng này có thể sẽ mở rộng sang các mảng khác, thí dụ họ tiếp cận các khoản tiết kiệm trong dân để cho vay.

Phía cầu của ngành ngân hàng

Về bên đi vay, các ngân hàng sẽ phải cạnh tranh để có được người vay có chất lượng cao bằng cách đưa ra các điều kiện ưu đãi, nhiều tính năng, dịch vụ chuyên nghiệp, phí thấp và thuận tiện. Ngân hàng nào không làm được như vậy sẽ chỉ có được khách hàng chất lượng kém mà các ngân hàng tốt hơn đã từ chối. Tự do hoá thương mại hàng hoá và cắt giảm bảo hộ sẽ khiến cho các ngành sản xuất yếu kém bị ảnh hưởng và các ngân hàng cho các ngành này vay cũng sẽ bị ảnh hưởng theo. Điều này đặc biệt đúng với các NHTMQD từ trước đến nay vẫn có xu hướng cho các doanh nghiệp và các ngành sản xuất thay thế nhập khẩu vay.

Hiện đại hoá ngân hàng

Công nghệ thông tin ngân hàng phát triển rất nhanh và các ngân hàng phải tiếp tục nâng cấp để cạnh tranh, việc chuyển đổi dữ liệu từ phần mềm cũ sang phần mềm mới là trở ngại lớn nhất đối với một số ngân hàng lạc hậu, đặc biệt là các ngân hàng lớn vì khối lượng dữ liệu cần chuyển đổi và cập nhật là rất lớn.

Một thách thức đối với hệ thống NHTMQD là những vấn đề liên quan đến quản trị ngân hàng. Hiện tại vẫn chưa có sự tách biệt rõ ràng giữa quyền sở hữu, quản lý và các quy chế. Chính sách cho vay theo chỉ định trước đây và sự can thiệp mạnh mẽ bằng chính trị vào các quyết định cho vay của các NHTMQD dường như đã tách NHTMQD khỏi trách nhiệm giải trình đối với các chủ sở hữu vốn, trong trường hợp các ngân hàng này hoạt động trên cơ sở thị trường. Đồng thời, do sự không rõ ràng trong việc phân biệt các chức năng tại các NHTMQD, quá trình chỉ định Tổng Giám đốc và phó TGD còn mang nhiều tính chính trị hơn là vì mục đích kinh doanh. Do đó, điều này sẽ đem lại những động lực có ý nghĩa hoàn toàn khác trong cơ cấu quản trị và điều hành kinh doanh của ngân hàng.

Cổ phần hoá ngân hàng

Tuy nhiên thách thức lớn nhất cho hệ thống ngân hàng trong nước là quá trình cổ phần hoá NHTMQD. Trước khi có thể tiến hành cổ phần hoá, các NHTMQD cần phải tái cơ cấu và giải quyết xong các khoản nợ quá hạn. Và khi giải quyết xong vấn

đề này, từng NHTMQD cần phải có một mục tiêu, chiến lược và lộ trình rõ ràng để cổ phần hoá. Mục tiêu chung của cổ phần hoá đã được xác định là tăng cường hiệu quả hoạt động, khả năng sinh lời, quản trị, tăng vốn và hoạt động theo cơ chế thị trường vì mục tiêu lợi nhuận; câu hỏi đặt ra là liệu Chính phủ vẫn muốn giữ cổ phần không chế hay không. Những vấn đề như Nhà Nước vẫn muốn giữ sở hữu, kiểm soát, sợ mất chủ quyền, và đặc biệt liên quan đến việc tham gia của bên nước ngoài là những thách thức của cổ phần hoá NHTMQD.

Hơn nữa, cơ cấu cổ đông sẽ quyết định việc quản trị ngân hàng. Câu hỏi đặt ra là làm sao lựa chọn các cổ đông chiến lược không chỉ đóng góp vốn mà cả kỹ năng quản lý, bí quyết kinh doanh và kinh nghiệm quốc tế cũng là một thách thức của ngân hàng.

Kết luận chương 2 .

Trong chương 2 luận văn trình bày những vấn đề mà hệ thống NHTM Việt Nam đang phải đối mặt sau khi gia nhập WTO. Luận văn đã so sánh lực lượng tương quan giữa các NHTMQD và các ngân hàng nước ngoài, đây là những đối thủ có lợi thế vượt trội về nguồn lực tài chính, có ưu thế hơn hẳn các NHTMNN Việt Nam về công nghệ hiện đại, trình độ quản lý tiên tiến, khả năng tiếp cận thị trường tốt, điều này tạo sức ép khá lớn cho hệ thống NHTMNN Việt Nam hiện nay và trong tương lai gần. Trên cơ sở đánh giá thực trạng năng lực cạnh tranh của hệ thống NHTMNN Việt Nam ở nhiều phương diện dựa trên những nội dung mang tính tổng quát, cơ bản, luận văn đã đi vào phân tích những điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức của hệ thống NHTMNN Việt Nam sau khi gia nhập WTO, từ đó làm tiền đề cho việc đưa ra các giải pháp trong chương 3.

CHƯƠNG 3:

NHỮNG GIẢI PHÁP NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA CÁC NHTM NHÀ NƯỚC VIỆT NAM

Trên các tiêu thức đánh giá năng lực cạnh tranh của một NHTM là : Tiềm lực tài chính, trình độ về công nghệ, nguồn nhân lực, năng lực quản lý và cơ cấu tổ chức, hệ thống kênh phân phối, mức độ đa dạng hóa các dịch vụ cung cấp, mức độ cạnh tranh và khả năng hợp tác giữa các ngân hàng trong nước. Các giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh của NHTMNN sẽ được nghiên cứu thành 4 nhóm tương ứng.

3.1 Nhóm giải pháp1: Nâng cao năng lực tài chính của các NHTMNN.

3.1.1. Đẩy nhanh tiến trình cổ phần hóa NHTM Nhà Nước.

3.1.1.1. Sự cần thiết phải cổ phần hóa NHTM Nhà Nước

- Thu hút được một lượng vốn lớn từ ngoài xã hội vào các NHTMNN để làm tăng sức mạnh tài chính cho các ngân hàng này.
- Giúp cho các ngân hàng này phải tự lực vươn lên bảo đảm kinh doanh có hiệu quả và tự chịu trách nhiệm về mọi mặt, chủ động hiện đại hoá và đa dạng hoá các loại dịch vụ để ngày một ngang tầm với các ngân hàng khu vực và quốc tế.
- Giúp lành mạnh và trong sạch hơn trong quản lý và điều hành các ngân hàng, tránh được những mất mát do tiêu cực, do không rành mạch trong hạch toán...
- Tạo ra một cú hích để thị trường chứng khoán phát triển nhanh mạnh và vững chắc; làm cho các ngân hàng này vận hành sát hơn theo các quy luật thị trường.

3.1.1.2. Tiến trình cổ phần hóa NHTM Nhà Nước

NHTMNN là NHTM do Nhà nước đầu tư vốn, thành lập và tổ chức quản lý hoạt động kinh doanh, góp phần thực hiện các mục tiêu kinh tế của Nhà nước. Như

vậy, cổ phần hoá NHTMNN là chuyển các NHTM có 1 chủ sở hữu là Nhà nước thành các NHTM đa chủ sở hữu.

Tiến trình cổ phần hoá NHTMNN được thực hiện theo 2 bước :

Bước 1: Nâng cao năng lực tài chính NHTMNN theo hướng đạt các chỉ số lành mạnh tài chính theo chuẩn quốc tế.

Bước 2: Thực hiện cổ phần hoá NHTMNN.

Theo Thông tư số 126/2004/TT-BTC ngày 24/12/2004 của Bộ Tài chính, các NHTMNN phải xây dựng các quy trình cổ phần hoá như sau :

- + Xây dựng phương án cổ phần hoá (được phê duyệt)
- + Tổ chức bán cổ phần
- + Hoàn tất việc chuyển doanh nghiệp thành công ty cổ phần.

3.1.1.3. Một số biện pháp đẩy nhanh cổ phần hoá các NHTMNN

Để đẩy nhanh tiến trình cổ phần hoá NHTMNN cần tiến hành nhiều giải pháp đồng thời:

***Thứ nhất**, xem xét đánh giá, xếp loại toàn bộ các khoản nợ xấu và tình hình tài chính của các NHTMNN theo thông lệ quốc tế.*

Cần thống kê đầy đủ mọi mặt về tài chính và hoạt động của các ngân hàng này theo chuẩn mực quốc tế để có thể đánh giá đúng thực chất tiềm lực tài chính đến mức độ nào, hiệu quả hoạt động kinh doanh ra sao trước khi cổ phần; Có các giải pháp hữu hiệu để ngăn chặn chất lượng tín dụng kém và nợ xấu, nợ khó đòi tăng lên;

***Thứ hai**, không áp dụng cơ chế Hội đồng đánh giá giá trị NHTMNN mà cần đấu thầu chọn công ty thực hiện đánh giá các NHTMNN.*

Cần thiết phải thuê công ty tư vấn nước ngoài có uy tín đánh giá các NHTMNN để làm căn cứ xác định cổ phần và phát hành cổ phiếu được phù hợp; rút kinh nghiệm để tiến hành cổ phần tiếp các NHTMNN khác.

Thứ ba, đổi mới tổ chức và mạng lưới các chi nhánh NHTMNN một cách có hiệu quả.

Cần nâng cao trình độ cán bộ trong các ngân hàng này để có thể đáp ứng được các đòi hỏi đặt ra trong tiến trình cổ phần hoá và hội nhập, đáp ứng tốt hơn các yêu cầu phát triển của nền kinh tế trong giai đoạn phát triển tới.

3.1.2. Xử lý nợ tồn đọng của các NHTMNN.

Từ thực trạng yếu kém, nguy cơ rủi ro cao trong hoạt động của hệ thống NHTMNN Việt Nam, để xử lý nợ tồn đọng của hệ thống NHTMNN có hiệu quả nhằm sớm làm lành mạnh tình hình tài chính của các NHTMNN đề xuất các biện pháp như sau:

3.1.2.1. Thành lập các công ty quản lý nợ và khai thác tài sản tồn đọng trực thuộc các NHTM (gọi tắt là AMC).

AMC cần được thành lập và vận hành theo các nguyên tắc và nội dung sau:

Thứ nhất, AMC là các công ty trực thuộc các ngân hàng thương mại, chịu sự điều chỉnh không những của luật doanh nghiệp mà còn chịu sự điều chỉnh của Luật Ngân hàng nhà nước và Luật các tổ chức tín dụng, có nhiệm vụ xử lý khối lượng nợ tồn đọng tại thời điểm 31/12/2000 bao gồm cả nợ có tài sản đảm bảo và nợ không có tài sản đảm bảo.

Thứ hai, AMC hoạt động không vì mục tiêu chính là lợi nhuận mà để xử lý nợ và tài sản tồn đọng. Công ty được hưởng các ưu đãi về thuế, các điều kiện đặc biệt trong việc khai thác, chuyển nhượng tài sản.

Thứ ba, Các bước đi cụ thể là phải rà soát lại và xây dựng các văn bản qui phạm pháp luật điều chỉnh mối quan hệ mua bán nợ giữa AMC với các tổ chức tín dụng, giữa AMC với các tổ chức kinh tế và cá nhân trên phương châm bảo đảm ưu

tiên lãnh mạnh hóa hệ thống tài chính , thúc đẩy cổ phần hóa các NHTMNN song trên các nguyên tắc của thị trường để tối đa hóa giá trị thu hồi.

Thứ tư, Về xây dựng hành lang pháp lý cho thị trường mua bán nợ, trước mắt, khi thị trường đang trong giai đoạn hình thành, chỉ nên xây dựng, ban hành nghị định về mua bán nợ. Nghị định mới xây dựng cần làm rõ các nội dung: đảm bảo lợi ích của các bên tham gia như lợi ích của chủ nợ, khách nợ, các công ty môi giới, kinh doanh nợ; xác định rõ địa vị pháp lý và các quyền đặc biệt của chủ nợ; các ưu đãi của Nhà nước đối với hoạt động mua bán nợ.

Thứ năm, Trước hết các NHTMNN phải tự xử lý nợ tồn đọng bằng chính nội lực của mình trong thời gian nhất định từ 1 - 2 năm. Tiếp đó, những khoản nợ không thể tự xử lý được thì các đơn vị trên có trách nhiệm phải bán hoặc chuyển giao có bồi hoàn cho AMC theo cơ chế giá thị trường với lộ trình cụ thể.

Thứ sáu, Xây dựng cơ chế ràng buộc và khuyến khích các NHTMNN trong việc xử lý nhanh các tài sản tồn đọng gắn liền việc giao vốn bổ sung cho các NHTMNN theo tiến độ bán tài sản và xử lý nợ như đã nêu trên.

3.1.2.2. Xây dựng cơ chế xử lý nợ tồn đọng.

AMC hoạt động theo nguyên tắc nhận các khoản nợ tồn đọng có đảm bảo và không có bảo đảm của các NHTMNN tính đến thời điểm 31/12/2000 theo giá trên sổ sách và cơ cấu lại nợ theo nguyên tắc thị trường. Thời gian xử lý nợ tồn đọng làm sạch bảng cân đối dự kiến từ 2-3 năm.

❖ **Nợ tồn đọng có tài sản đảm bảo:** Công ty quản lý nợ có nhiệm vụ bán tài sản bảo đảm theo giá thị trường để thu hồi nợ. Trường hợp giá bán cao hơn giá trị của khoản vay thì chênh lệch được tính vào thu nhập, ngược lại giá trị khoản vay cao hơn giá bán được xử lý như sau:

+ Nếu khoản nợ thuộc diện cho vay chính sách thì khoản chênh lệch đó được bù đắp bằng nguồn tài chính của Chính phủ

+ Nếu khoản nợ thuộc diện cho vay thông thường thì bù đắp khoản chênh lệch được lấy từ quỹ dự phòng rủi ro được trích của các NHTM.

❖ **Nợ tồn đọng không có tài sản bảo đảm và không còn đối tượng để thu** (doanh nghiệp đã giải thể, thanh lý, phá sản, cá nhân đã chết, mất tích) khoản nợ này cần được xoá theo hướng sau:

+ Nếu khoản nợ thuộc diện cho vay chính sách thì được bù đắp bằng nguồn tài chính của Chính phủ

+ Nếu khoản nợ thuộc diện cho vay thông thường thì khoản bù đắp được lấy từ quỹ dự phòng rủi ro được trích của các NHTM.

❖ **Nợ tồn đọng không có tài sản bảo đảm và con nợ còn tồn tại đang hoạt động:**

Trong trường hợp này công ty quản lý nợ phải tận thu để thu hồi nợ, trường hợp khách hàng không trả được nợ thì phải thanh lý doanh nghiệp để thu hồi nợ. Trường hợp giá trị thanh lý thấp hơn giá trị khoản vay thì xử lý theo hướng

+ Nếu khoản nợ thuộc diện cho vay chính sách thì khoản chênh lệch đó được bù đắp bằng nguồn tài chính của Chính phủ.

+ Nếu khoản nợ thuộc diện cho vay thông thường thì bù đắp khoản chênh lệch đó được lấy từ quỹ dự phòng rủi ro được trích của các NHTM.

Nếu công ty quản lý nợ chuyển vốn đã cho vay thành vốn cổ phần của doanh nghiệp thì khoản vay được định giá lại theo giá thị trường. Nếu giá thị trường thấp hơn giá trị khoản vay thì phần chênh lệch được xử lý như sau:

+ Nếu khoản nợ thuộc diện cho vay chính sách thì khoản chênh lệch đó được bù đắp bằng nguồn tài chính của Chính phủ.

+ Nếu khoản nợ thuộc diện cho vay thông thường thì bù đắp khoản chênh lệch được lấy từ quỹ dự phòng rủi ro được trích của các NHTM.

3.1.2.3. Xác định nguồn vốn xử lý nợ tồn đọng.

- Nguồn dự phòng rủi ro được trích lập hàng năm của các ngân hàng.
- Nguồn từ NHNN đã tái cấp vốn trước đây cho các NHTM theo các mục tiêu như cho vay để cơ cấu lại nợ, khoan nợ, khắc phục thiên tai, cho vay theo chỉ định của Chính phủ.
- Nguồn từ Ngân hàng thế giới và Quỹ tiền tệ quốc tế cho vay cơ cấu lại nợ NHTMNN.
- Chính phủ cho phép NHNN phát hành trái phiếu có lãi suất cố định để xử lý nợ tồn đọng cho các ngân hàng.

3.1.3 Tăng vốn tự có của các NHTMNN

Song song với việc giải quyết nợ xấu, lành mạnh hóa tài chính của NHTMNN là việc tăng cường khả năng về vốn tự có để từng bước phù hợp với chuẩn mực quốc tế và khu vực.

Thứ nhất, Cần có sự hỗ trợ của chính phủ tạo nguồn để tăng vốn tự có của các NHTMNN.

- Chính phủ và Bộ tài chính cho phép NHTMNN giữ lại phần thu thuế sử dụng vốn để tăng vốn tự có
- Chính phủ cho phép chuyển phần vốn vay từ Ngân hàng thế giới và Quỹ tiền tệ quốc tế theo chương trình tái cơ cấu cho các NHTMNN và cho phép các ngân hàng này không phải nộp thuế sử dụng vốn hàng năm để các ngân hàng nhận vốn vay để tăng vốn tự có, được sử dụng khoản thuế vốn này hoàn trả khoản vay theo các điều kiện của Quỹ tiền tệ quốc tế và Ngân hàng thế giới.
- Ổn định mức nộp ngân sách (lấy năm 2000 làm mốc) trong 3 năm để khuyến khích các NHTMNN phấn đấu vượt chỉ tiêu lợi nhuận, cho phép lấy phần vượt để bổ sung vốn tự có.

- Khuyến khích các NHTM tích cực thu hồi các khoản nợ đã khoanh để bổ sung vốn tự có.
- Cho phép tăng vốn bằng phương thức bán cổ phần ưu đãi (không tham gia quản lý) cho cán bộ công nhân viên với cổ tức cao hơn lãi suất tiền gửi tiết kiệm.

Thứ hai, Nhà nước cần bổ sung giao vốn cho các NHTMNN để NH tăng vốn tự có.

Chính phủ cần giao vốn bổ sung cho các NHTMNN với điều kiện các NHTMNN đáp ứng yêu cầu về kết quả hoạt động đã được nêu trong từng kế hoạch cơ cấu lại. : Lộ trình này có thể chia thành nhiều giai đoạn trong thời gian 3 năm với các điều kiện ràng buộc.

3.2. Nhóm giải pháp 2 : Cơ cấu lại tổ chức của các NHTMNN, hiện đại hóa công nghệ ngân hàng.

3.2.1. Cơ cấu lại tổ chức của các NHTMNN hiện có :

a. Tách bạch hoạt động cho vay chính sách và cho vay thương mại

Để tách bạch hoạt động cho vay chính sách và cho vay thương mại, nhà nước đã thành lập Ngân hàng phục vụ người nghèo và các đối tượng chính sách (gọi tắt là Ngân hàng chính sách - NHCS) nhằm tập trung thực hiện tốt hơn các chính sách kinh tế - xã hội của Đảng và Nhà nước, mặt khác tạo điều kiện cho các NHTMNN thực sự chuyển sang kinh doanh theo nguyên tắc thị trường an toàn, hiệu quả.

Như vậy sau khi tách các hoạt động chính sách thì các NHTMNN hoạt động theo nguyên tắc thị trường sẽ là:

- + Ngân hàng Công thương Việt Nam
- + Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam
- + Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam
- + Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam

+ Ngân hàng phát triển nhà Đồng bằng sông Cửu Long sẽ được cơ cấu theo hướng một ngân hàng thương mại đa năng hoạt động chuyên sâu về phát triển nhà ở và các dịch vụ phục vụ phát triển nhà ở.

b. Cơ cấu lại mô hình tổ chức của NHTMNN

Các ngân hàng nên chuyển từ cơ cấu tổ chức phân theo chức năng và vị trí địa lý (hệ thống chi nhánh các cấp) sang cơ cấu tổ chức theo mảng khách hàng và nhóm dịch vụ. Điều này sẽ giúp cho các ngân hàng cải thiện được chất lượng dịch vụ và phục vụ khách hàng của mình tốt hơn.

Đối với mỗi ngân hàng, việc đa dạng hóa các dịch vụ ngân hàng nên gắn liền với việc chuyên môn hóa các dịch vụ mà khách hàng của mình sử dụng, tránh việc đầu tư dàn trải. Phát triển các sản phẩm hiện đại chỉ nên được thực hiện một cách từ từ và có chọn lọc, trong quá trình phát triển các sản phẩm mới và hiện đại hóa công nghệ ngân hàng nên chú ý khả năng tích hợp đồng bộ và hiệu quả đầu tư.

Đồng thời mỗi ngân hàng phải thực hiện phân đoạn được thị trường mục tiêu của mình, tránh việc chạy đua cạnh tranh khách hàng một cách thiếu định hướng. Ngân hàng nên kết hợp nhiều phương pháp phân đoạn khách hàng theo vị trí địa lý, theo loại hình và quy mô (đối với doanh nghiệp) và theo các tiêu chí nhân khẩu học như nghề nghiệp, thu nhập... (đối với khách hàng cá nhân). Phân đoạn khách hàng hợp lý và chính xác sẽ giúp các ngân hàng tập trung được nguồn lực, tiết kiệm chi phí marketing và nâng cao chất lượng dịch vụ cho khách hàng của mình.

3.2.2. Hiện đại hóa công nghệ ngân hàng và hệ thống thanh toán

- Tiếp tục nâng cấp mạng diện rộng và hạ tầng công nghệ thông tin với các giải pháp kỹ thuật và phương thức truyền thông phù hợp với trình độ phát triển của hệ thống ngân hàng Việt Nam và các chuẩn mực, thông lệ quốc tế.

- Tăng cường hệ thống an toàn, bảo mật thông tin, dữ liệu và an ninh mạng. Triển khai các đề án cải tạo, nâng cấp các giải pháp an ninh mạng, bảo mật dữ liệu bảo đảm an toàn tài sản và hoạt động của NHNN và các TCTD. Nghiên cứu và xây

dựng chiến lược về đường truyền dữ liệu, liên kết với mạng thông tin quốc gia để tạo thế chủ động cho ngành ngân hàng.

- Xây dựng và triển khai các đề án, dự án liên kết, phát triển hệ thống máy rút tiền tự động ATM. Phát triển các công ty dịch vụ thẻ ngân hàng và các mô hình tổ chức thanh toán thích hợp.

- Đẩy mạnh liên doanh, liên kết và hợp tác với các tổ chức trong và ngoài nước về kinh doanh, nghiên cứu và phát triển dịch vụ ngân hàng để nhanh chóng tiếp cận công nghệ mới, phù hợp với thông lệ và chuẩn mực quốc tế.

- Tranh thủ sự hỗ trợ về tài chính và kỹ thuật của các tổ chức quốc tế để hiện đại hóa công nghệ và mở rộng dịch vụ ngân hàng.

- Hoàn thiện và chuẩn hóa quy trình tác nghiệp và quản lý nghiệp vụ ngân hàng, nhất là những nghiệp vụ ngân hàng cơ bản theo hướng tự động hóa, ưu tiên các nghiệp vụ thanh toán, tín dụng, kế toán, quản lý rủi ro và hệ thống thông tin quản lý.

3.3. Nhóm giải pháp 3: Đa dạng hóa các sản phẩm, dịch vụ, phát triển dịch vụ ngân hàng bán lẻ.

Phát triển dịch vụ ngân hàng bán lẻ được xác định là một phần định hướng mang tính chiến lược trong quá trình phát triển của các NHTM Việt Nam.

3.3.1. Đa dạng kênh phân phối và thực hiện phân phối hiệu quả

Hiện nay, các NHTMNN phần lớn sử dụng các kênh phân phối dịch vụ trực tiếp “qua quầy” gây lãng phí thời gian và các chi phí khác. Vì vậy, cần thiết phải nghiên cứu đưa vào ứng dụng các kênh phân phối hiện đại đáp ứng nhu cầu giao dịch ở mọi nơi, mọi lúc như :

- Tăng cường hiệu quả của hệ thống tự phục vụ - hệ thống ATM với khả năng cung cấp nhiều loại dịch vụ khác nhau, có thể hoạt động thay cho một chi nhánh ngân hàng với hàng chục nhân viên giao dịch.

- Ngân hàng qua máy tính (PC Banking/Home Banking) : Việc sử dụng kênh phân phối này có nhiều lợi thế như tăng khả năng an toàn, tiết kiệm chi phí thời gian cho cả khách hàng và ngân hàng. Internet là kênh phân phối hiệu quả mà các ngân hàng bán lẻ trên thế giới đem lại cho các khách hàng của họ.

- Ngân hàng qua điện thoại (Telephone Banking): Không cần khách hàng phải có máy tính cá nhân, họ có thể tiếp cận với ngân hàng để thực hiện các giao dịch (truy vấn thông tin như số dư, sao kê tài khoản, tỷ giá..., được tư vấn các dịch vụ ngân hàng và thực hiện các giao dịch chuyển tiền, thanh toán hóa đơn, mua bán chứng khoán...) tại bất cứ thời điểm, địa điểm nào. Với xu thế bùng nổ các thuê bao di động như ngày nay tại thị trường VN thì đây là một kênh phân phối hiệu quả, tiềm năng mà các NHTM cần tập trung khai thác.

3.3.2. Đa dạng hóa các sản phẩm, dịch vụ

Các NHTMNN cần hoàn thiện các sản phẩm dịch vụ hiện có, nghiên cứu và đưa ra các sản phẩm, dịch vụ mới đáp ứng nhu cầu của đông đảo khách hàng như:

Thứ nhất , Phát triển tín dụng tiêu dùng

Với sự phát triển không ngừng của nền kinh tế, cho vay tiêu dùng sẽ ngày càng đóng vai trò chủ đạo trong dịch vụ ngân hàng bán lẻ.

Hiện nay, tại các NHTMNN tỷ trọng dư nợ cho vay cá nhân nhỏ hơn 10% tổng dư nợ trong khi nhu cầu này là rất lớn và mặt khác, tại các NHTMNN rất hạn chế về số tiền, về đối tượng cho vay trong khi ngân hàng HSBC cho vay tín chấp bằng thu nhập cao nhất, khoản vay gấp 10 lần thu nhập hàng tháng, mức tối đa có thể lên tới 200 triệu, đối tượng rất rộng, 35% khách hàng của HSBC là người Việt Nam so với trước đây chỉ là 10%.

Vì vậy, các NHTMNN cần dựa trên hệ thống quản lý thông tin khách hàng để nghiên cứu đưa ra các sản phẩm cho vay linh hoạt nhất như: thấu chi trên tài khoản tiền gửi thanh toán của cá nhân trong hạn mức cho phép đối với một số đối tượng

khách hàng; cho vay tín chấp, cho vay tiêu dùng mua nhà, ô tô,... đồng thời các NHTM cần tăng hạn mức, cải thiện thủ tục cho vay tiêu dùng

Mặt khác, NHTMNN cũng cần liên kết chặt chẽ hơn nữa với các tổ chức cung ứng hàng hóa, các công ty xây dựng để tăng cường sản phẩm cho vay tiêu dùng như cho vay mua ô tô, mua nhà, du học,...

Thứ hai, Phát triển các sản phẩm, dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt :

Việc kết nối mạng ATM để khách hàng sử dụng thẻ của một ngân hàng phát hành có thể rút tiền tại bất cứ ngân hàng nào khác hết sức cấp thiết. Các ngân hàng cần nhanh chóng đưa các máy ATM trở thành những kiosk banking, mở rộng diện phục vụ thông qua e-banking như phục vụ việc gửi tiền, thanh toán đa năng.

Tập trung đẩy mạnh các dịch vụ tài khoản tiền gửi, trước hết là tài khoản tiền gửi cá nhân với các thủ tục thuận lợi, an toàn và các tiện ích đa dạng kèm theo để thu hút nguồn vốn rẻ trong thanh toán và tạo cơ sở phát triển các dịch vụ thanh toán thẻ, séc thanh toán cá nhân.

Các NHTMNN cũng cần chú ý phát triển mạnh dịch vụ thanh toán trả lương, phí bưu điện, hàng không, điện lực, nước sạch, bảo hiểm, thuế, hải quan, xăng dầu...nhằm gia tăng tài khoản trả lương, phát hành thẻ, sử dụng séc, ...tạo thói quen sử dụng tiện ích ngân hàng hiện đại trong đời sống xã hội.

Thứ ba, Phát triển các sản phẩm, dịch vụ khác :

+ Triển khai kế hoạch thu hút nguồn tiền kiều hối:

NHTMNN cần “bắt tay” với các công ty xuất khẩu lao động, các công ty dịch vụ kiều hối, tổ chức chuyển tiền ở nước ngoài, các ngân hàng đại lý nước ngoài, để thu hút nguồn tiền kiều hối đáng kể chuyển về và gửi ở ngân hàng. Đây là một nguồn ngoại tệ dồi dào (doanh số chuyển tiền kiều hối vào Việt Nam không ngừng gia tăng: năm 2006 đạt gần 5 tỷ USD, tương đương với tổng giá trị đầu tư trực tiếp

từ nước ngoài vào Việt Nam) đóng góp một phần không nhỏ trong việc gia tăng nguồn vốn, phí dịch vụ cho ngân hàng.

+ *Đẩy mạnh cung cấp dịch vụ ủy thác đầu tư, dịch vụ tư vấn và cung cấp thông tin:*

Ngân hàng có một cơ sở dữ liệu tương đối đầy đủ về các khách hàng khác nhau đồng thời hiểu sâu sắc nhất nghiệp vụ ngân hàng, tài chính, tiền tệ, vì vậy có lợi thế trong việc tư vấn cho khách hàng. Việc cung cấp trọn gói, đầy đủ các dịch vụ không những tạo thuận lợi cho khách hàng mà còn tạo cơ hội có thêm nhiều khách hàng mới do đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ của mình.

Thứ tư, Tăng cường công tác Marketing

Theo khuyến cáo của các ngân hàng trên thế giới, hoạt động marketing đóng góp tới 20% vào tổng lợi nhuận ngân hàng bán lẻ. Vì vậy, các NHTM Việt Nam cần cải tiến marketing bán lẻ càng sớm càng tốt:

- Tăng cường chuyển tải thông tin tới đa số công chúng nhằm giúp khách hàng có được các thông tin cập nhật, nhất quán, có được các hiểu biết cơ bản về các dịch vụ bán lẻ của ngân hàng và nắm được cách thức sử dụng, lợi ích của các sản phẩm ngân hàng. Thông qua các kênh thông tin đại chúng như : đài phát thanh, truyền hình, báo chí, marketing trực tiếp qua thư, điện thoại, ...
- Các NHTMNN cần phân khúc thị trường để xác định một cách hợp lý cơ cấu thị trường và khách hàng mục tiêu từ đó tiến hành giới thiệu sản phẩm, quảng bá dịch vụ phù hợp với từng đối tượng khách hàng.
- Ngoài ra, ngân hàng nên thường xuyên cung cấp các thông tin về khả năng tài chính, báo cáo kiểm toán của ngân hàng qua các phương tiện thông tin đại chúng để khách hàng có cái nhìn tổng quát về ngân hàng, tăng lòng tin của khách hàng.

Thứ năm, Thực hiện tốt chính sách khách hàng

- Các NHTMNN cần sớm hoàn thành và triển khai trong toàn hệ thống mô hình tổ chức kinh doanh theo định hướng khách hàng, chủ động tìm đến khách hàng. Có như vậy ngân hàng mới có điều kiện nắm bắt, nghiên cứu sâu sắc nhu cầu của từng nhóm khách hàng từ đó đưa ra sản phẩm, dịch vụ phù hợp.

- Nâng cao chất lượng dịch vụ ngân hàng, giảm tiện các thủ tục khi giao dịch trên cơ sở tận dụng tiện ích của công nghệ thông tin tạo thuận lợi cho khách hàng.

- Hoạt động ngân hàng phức tạp, kinh doanh dựa trên cơ sở của mối quan hệ, liên quan đến đông đảo khách hàng thuộc các thành phần khác nhau. Do đó, cán bộ ngân hàng cần có nhận thức toàn diện hơn về khách hàng, không ngừng tự nâng cao trình độ chuyên môn, ngoại ngữ, am hiểu các sản phẩm mới, các quy định liên quan để chủ động đáp ứng nhu cầu của khách hàng.

3.4. Nhóm giải pháp 4: Hình thành mô hình tập đoàn tài chính – ngân hàng

3.4.1. Sự cần thiết phải hình thành TĐTC - NH

- Để hội nhập quốc tế, các Tổng công ty Nhà nước - những khách hàng lớn, quan trọng và truyền thống của các NHTM nhà nước đã và đang phát triển thành các Tập đoàn kinh tế với quy mô lớn như Tập đoàn Bru chính Viễn thông, Tập đoàn Điện lực, Tập đoàn Than và Khoáng sản.. Nếu các NHTM nước ta không đổi mới tổ chức và hoạt động, sẽ không đáp ứng được sự phát triển của các Tập đoàn kinh tế.

- Mặt khác, nếu các NHTM nước ta không phát triển thành TĐTC - NH lớn, kinh doanh đa năng, đa sở hữu, trang bị công nghệ hiện đại với nguồn vốn lớn,... chắc chắn sẽ mất thị phần bởi các TĐTC - NH quốc tế vào hoạt động tại Việt Nam.

- Để giữ vững định hướng XHCN nền kinh tế thị trường ở nước ta, đòi hỏi phải có những công cụ vật chất hữu hiệu của Nhà nước mà các NHTM nhà nước là một trong những công cụ quan trọng nhất.

Vì vậy, tất yếu khách quan của sự phát triển các NHTM nước ta sẽ phải tiến tới hình thành Tập đoàn kinh tế trong lĩnh vực kinh doanh tài chính - ngân hàng với quy mô hoạt động và tiềm lực tài chính lớn phù hợp với thực tiễn phát triển của nền kinh tế nước ta và xu thế phát triển của các NHTM quốc tế.

3.4.2. Lựa chọn mô hình thành lập TĐTC - NH

Chuyển đổi hình thành TĐTC - NH ở nước ta nên chọn hai phương thức sau:

***Phương thức thứ nhất**, sát nhập bốn NHTM nhà nước sau khi thực hiện cổ phần hóa.*

Lịch sử hình thành bốn NHTM nhà nước khi chuyển đổi nền kinh tế nước ta sang cơ chế thị trường bắt đầu từ thành lập các Ngân hàng chuyên doanh (1988) trong các lĩnh vực kinh tế: xuất - nhập khẩu và kinh doanh đối ngoại (Ngân hàng Ngoại thương); đầu tư và xây dựng (Ngân hàng Đầu tư và Xây dựng); công, thương nghiệp và dịch vụ (Ngân hàng Công thương); nông, lâm, ngư nghiệp và công nghiệp thực phẩm (Ngân hàng Nông nghiệp). Hiện nay, bốn ngân hàng trên đều chuyển thành NHTM hoạt động kinh doanh đa năng, đã và đang cạnh tranh với nhau để phân chia thị trường theo cơ chế thị trường. Khi các NHTM nước ngoài vào Việt Nam và hoạt động kinh doanh bình đẳng với các NHTM Việt Nam (theo lộ trình vào năm 2011) thì đối thủ cạnh tranh của các NHTM Việt Nam sẽ là các NHTM và TĐTC - NH nước ngoài. Vì vậy, Nhà nước chỉ cần nắm một TĐTC - NH lớn, đủ mạnh làm công cụ để đảm bảo giữ vững định hướng XHCN.

Sau khi sát nhập, các NHTM nhà nước đã được cổ phần hoá do Nhà nước giữ cổ phần khống chế thông qua TĐTC - NH làm đại diện sẽ trở thành đơn vị thành viên, hoạt động kinh doanh theo hướng chuyên doanh, chủ yếu các lĩnh vực kinh tế mà NHTM có lợi thế. Các công ty trách nhiệm hữu hạn như Công ty Chứng khoán, Công ty Cho thuê tài chính, Công ty Bảo hiểm phi nhân thọ, Công ty Kinh doanh dịch vụ thẻ,... sẽ được tổ chức lại theo chiến lược kinh doanh tổng thể của TĐTC - NH Việt Nam.

Phương thức thứ hai, thành lập TĐTC - NH duy nhất ở Việt Nam trên cơ sở lựa chọn một hoặc hai trong số các NHTM nhà nước hiện nay sau khi thực hiện cổ phần hoá do Nhà nước giữ cổ phần chi phối.

Các NHTM nhà nước khác sau khi cổ phần hoá, Nhà nước rút dần vốn qua bán cổ phần để tập trung đầu tư cho TĐTC - NH. Như vậy, TĐTC - NH này sẽ hình thành dựa theo mô hình công ty mẹ, công ty con trên cơ sở xây dựng một NHTM mạnh và các công ty con hoạt động trong các lĩnh vực bảo hiểm, chứng khoán, cho thuê tài chính, thẻ,... theo chiến lược phát triển kinh doanh của Tập đoàn.

3.4.3. Khả năng đáp ứng của các NHTM Việt Nam

Điều kiện cơ bản để một ngân hàng phát triển thành một tập đoàn tài chính là có tình trạng tài sản tốt, có sự phối hợp tốt giữa các thành viên, có mục tiêu kinh doanh và chiến lược rõ ràng, có sự phân định trách nhiệm phù hợp. Tập đoàn tài chính phải được phát triển trong một môi trường vĩ mô ổn định có sức cạnh tranh cao. Đánh giá khả năng phát triển tập đoàn của các NHTM Việt Nam, có thể có một số nhận xét sau:

- Bản thân các NHTM Việt Nam, năng lực tài chính còn kém, trình độ kinh doanh còn non yếu, công tác quản lý rủi ro ngân hàng còn lỏng lẻo, chưa thực sự được chú trọng và mang tính chuyên nghiệp.

- Tuy nhiên, trong thời gian gần đây, nhất là trong năm 2005, năm kết thúc của Giai đoạn I - Đề án tái cơ cấu, một số NHTM Việt Nam đã có sự bứt phá lớn. Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam (NHNT) sau cú đột phá ngoạn mục phát hành trái phiếu tăng vốn đã đưa vốn chủ sở hữu lên đến gần 10.000 tỷ đồng, là NHTM đầu tiên ở Việt Nam đạt hệ số CAR trên 8,5% theo tiêu chuẩn quốc tế. Với tốc độ tăng trưởng 15%/ năm, NHNT sẽ có quy mô trên 30 tỷ USD và vốn chủ sở hữu cần có khoảng xấp xỉ 2 tỷ USD vào năm 2015. Ngân hàng Đầu tư và Phát triển (BIDV) vừa ký thoả thuận với Hãng Moody's để được xếp hạng trong giới tài chính quốc tế.

Khi nhìn về tương lai, có thể đánh giá các NHTM Việt Nam là có khả năng vươn xa hơn nữa trở thành những tập đoàn tài chính hùng mạnh đáp ứng nhu cầu vốn của nền kinh tế. Tuy nhiên, điều cần ở đây là có những giải pháp phù hợp để vực các NHTM phát triển một cách đồng bộ và thoát ra khỏi phong cách kinh doanh điều hành xưa cũ để vươn lên mạnh mẽ.

3.4.4. Giải pháp xây dựng và phát triển TĐTC - NH

Thứ nhất, các NHTM nhà nước cần đẩy nhanh tốc độ thực hiện Đề án cơ cấu lại NHTM đã được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt.

- Thực hiện cổ phần hoá các NHTM nhà nước theo lộ trình đã được Chính phủ phê duyệt, nhưng cần đẩy nhanh tốc độ hơn nữa.

- Nghiên cứu, lựa chọn mô hình chuyển đổi thành lập TĐTC - NH trên cơ sở thực tiễn phát triển ngành Ngân hàng Việt Nam, có tham khảo ý kiến của các nhà khoa học Việt Nam và kinh nghiệm quốc tế, đặc biệt là kinh nghiệm của Trung Quốc .

- Cần có các văn bản pháp luật tạo mọi điều kiện thuận lợi nhất để TĐTC - NH được thành lập kịp thời và hoạt động có hiệu quả.

- Khi thành lập TĐTC - NH, Chính phủ cần đảm bảo quy mô vốn điều lệ đủ lớn cho Tập đoàn theo thông lệ quốc tế, đồng thời lựa chọn những chuyên gia tài chính - ngân hàng *đủ Tâm và đủ Tâm* bổ nhiệm giữ các chức vụ lãnh đạo và quản trị Tập đoàn.

Thứ hai, tích cực tạo chuyển biến mạnh ở các mặt chủ yếu sau:

Một tập đoàn tài chính khác với một ngân hàng thương mại thông thường ở chỗ tính đa năng và phạm vi hoạt động rộng khắp ở các quốc gia. Vì vậy, để trở thành một tập đoàn tài chính, một NHTM phải có sự thay đổi ở các mặt sau:

Về vốn: Để đảm bảo tiêu chuẩn quốc tế và khả năng tài chính để tham gia các mặt hoạt động, một ngân hàng phải có hệ số CAR từ 8% trở lên. Hầu hết các tập đoàn tài chính nổi tiếng trên thế giới (tính theo tier 1- vốn cấp 1) năm 2004 đều có vốn chủ sở hữu trên 30.000 triệu USD như: Bank of China xếp thứ 11 với vốn chủ

sở hữu là 34.851 triệu USD. Hầu hết các NHTM Việt Nam đều có vốn chủ sở hữu dưới 1.000 triệu USD. Vì vậy, cần phải có những giải pháp như phát hành trái phiếu chuyển đổi, cổ phiếu để tăng vốn đạt đến các chuẩn mực quốc tế về an toàn vốn.

Về vấn đề phát triển mạng lưới: Mở rộng mạng lưới thông qua việc hình thành các công ty hoạt động trong các lĩnh vực có liên quan và có khả năng hỗ trợ cho hoạt động của ngân hàng thương mại như Công ty bảo hiểm nhân thọ, Công ty quản lý quỹ đầu tư chứng khoán, Công ty tài chính và dịch vụ chuyên tiền... Cần quan tâm đến mối quan hệ giữa ngân hàng mẹ và các công ty trực thuộc sao cho thuận lợi.

Về phát triển sản phẩm: Coi trọng việc xây dựng chiến lược kinh doanh, trong đó xác định rõ sản phẩm cốt lõi phù hợp của ngân hàng.

Về quy trình, quy chế: Xây dựng quy chế và quy trình nghiệp vụ về quản trị rủi ro, quản lý tài sản – nợ, quản lý vốn, quản lý đầu tư, kiểm toán nội bộ phù hợp với thông lệ quốc tế; xây dựng hệ thống kế toán theo chuẩn mực quốc tế, thiết lập các chỉ tiêu tài chính phù hợp với khuyến nghị của Ngân hàng thanh toán quốc tế (BIS), nhất là tiêu chuẩn vốn và dự phòng rủi ro.

Về công nghệ: ưu tiên nâng cấp hệ thống thông tin quản lý và điều hành nhằm nâng cao chất lượng quản lý và kinh doanh của các NHTM.

Nói tóm lại, phát triển thành một tập đoàn tài chính đa năng là một mục tiêu chiến lược của các NHTM Việt Nam. Vì vậy, cần được nghiên cứu kỹ lưỡng để chọn hướng đi cho phù hợp để các NHTM chủ chốt Việt Nam sẽ trở thành những tập đoàn tài chính vững mạnh trong khu vực và thế giới trong tương lai,.

3.5. Nhóm giải pháp hỗ trợ

3.5.1 Phát triển hiệp hội ngành nghề.

Qua những thực trạng đã phân tích, ngành ngân hàng Việt Nam cần phải thực hiện mở cửa theo nguyên tắc có tuần tự và có kiểm soát đối với các hoạt động ngân hàng và tài chính. Để cải thiện khả năng cạnh tranh, các ngân hàng Việt Nam phải giải quyết các điểm yếu: thiếu nỗ lực phát triển nguồn nhân lực, không tích cực

trong tìm kiếm các cơ hội thị trường mới đối với các sản phẩm ngân hàng không truyền thống, và phát triển một chiến lược phát triển với trung tâm là lợi ích của khách hàng.

Trong nhiều nền kinh tế phát triển, các hiệp hội kinh doanh được coi như một tổ chức có quyền lực lớn có tiếng nói quan trọng trong việc xây dựng chính sách và đàm phán thương mại. Điều này chưa diễn ra tại Việt Nam nơi mà các hiệp hội từ lâu đã được thành lập như một cơ quan phục vụ lợi ích của các NHTM. Do vậy, cần phải tái khẳng định lại vai trò của hiệp hội ngân hàng trong tất cả các tổ chức ngân hàng, đặc biệt là những ngân hàng mạnh và có năng lực cạnh tranh hơn.

3.5.2 Sử dụng chỉ số hài lòng của khách hàng trong hoạch định chiến lược kinh doanh ngân hàng: cách tiếp cận mô hình lý thuyết

Chỉ số hài lòng của khách hàng (Customer Satisfaction Index –CSI) được ứng dụng nhằm đo lường sự thỏa mãn của khách hàng đối với các ngành, các doanh nghiệp ở nhiều quốc gia phát triển trên thế giới. Xây dựng và ứng dụng chỉ số CSI sẽ xây dựng hệ thống dữ liệu thông tin về sự hài lòng của khách hàng, làm cơ sở cho việc hoạch định chiến lược cạnh tranh, tiếp thị, xây dựng thương hiệu và xúc tiến thương mại nhằm gia tăng năng lực cạnh tranh của ngành khi Việt Nam gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO).

3.5.2.1. Xây dựng mô hình

Tại một số nước trên thế giới, các nhà nghiên cứu đã phát triển một mô hình về chỉ số hài lòng của khách hàng được ứng dụng chung cho hầu hết các doanh nghiệp hoặc các ngành. Trong điều kiện Việt Nam chưa phát triển mô hình này, trên cơ sở những kết quả nghiên cứu mô hình của các nước và thực tế của lĩnh vực ngân hàng tại Việt Nam, những yếu tố cụ thể để đo lường các biến số được xem xét trong mô hình như sau:

- **Hình ảnh (Image):** Hình ảnh biểu hiện mối quan hệ giữa thương hiệu (nhãn hiệu) và sự liên tưởng của khách hàng đối với các thuộc tính của thương hiệu (nhãn hiệu). Biến số này được thể hiện bởi danh tiếng, uy tín, lòng tin của chính người

tiêu dùng đối với thương hiệu. Các nghiên cứu thực tiễn đã khẳng định rằng, đây là nhân tố quan trọng và có tác động trực tiếp đến sự hài lòng của khách hàng.

Trong lĩnh vực ngân hàng, hình ảnh đóng vai trò rất quan trọng trong việc quyết định nơi vay hoặc gửi tiền, đòi hỏi các ngân hàng cần phải định vị và xây dựng hình ảnh của mình trên cơ sở những thuộc tính quan trọng nhằm thiết lập một sự cảm nhận tốt nhất đối với đối thủ cạnh tranh, giúp khách hàng dễ dàng nhận diện được thương hiệu.

- **Sự mong đợi (Expectations):** thể hiện mức độ chất lượng mà khách hàng mong đợi nhận được, các thông số đo lường sự mong đợi gắn liền với những thông số của hình ảnh và chất lượng cảm nhận của sản phẩm và dịch vụ. Đây là kết quả của kinh nghiệm tiêu dùng trước đó hoặc thông tin thông qua những kênh truyền thông đối với sản phẩm hoặc dịch vụ. Trên thực tế, mong đợi càng cao thì càng dễ có khả năng dẫn đến quyết định mua nhưng mong đợi càng cao thì khả năng ngân hàng thỏa mãn khách hàng đó càng khó.

- **Chất lượng cảm nhận (Perceived quality):** Có 2 loại chất lượng cảm nhận: (1) chất lượng cảm nhận sản phẩm (hữu hình): là sự đánh giá về tiêu dùng sản phẩm gần đây của khách hàng đối với sản phẩm và (2) chất lượng cảm nhận dịch vụ (vô hình) là sự đánh giá các dịch vụ liên quan như dịch vụ trong và sau khi bán, điều kiện cung ứng, giao hàng... của chính sản phẩm. Do vậy, cả hai được tạo thành bởi những thuộc tính quan trọng được kết tinh trong chính sản phẩm – dịch vụ.

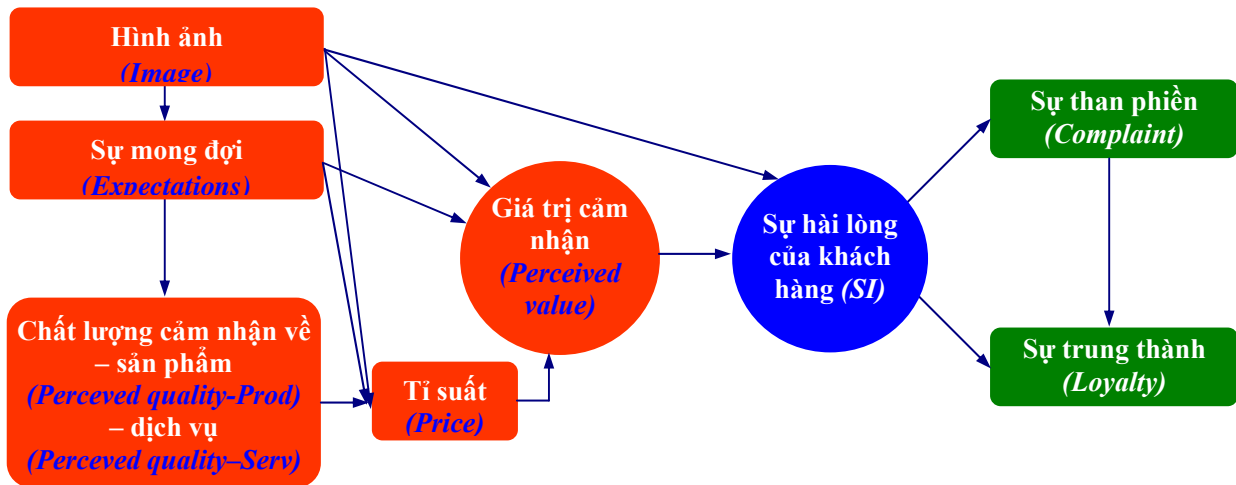
Với đặc thù vô hình, sản phẩm ngân hàng được xem xét trong trường hợp này là điều kiện cho vay, các điều kiện tín dụng, thời gian từ khi nộp hồ sơ vay đến khi được vay vốn, phong cách của nhà quản lý và các chuyên viên tư vấn, không khí tại quầy giao dịch, các cam kết sau khi vay và các điều kiện ràng buộc khác...

- **Giá trị cảm nhận (Perceived value):** Theo Kotler (2003), hiệu số giữa giá trị và chi phí bỏ ra chính là giá trị cảm nhận mà dịch vụ ngân hàng mang lại cho khách hàng.

Các nghiên cứu về lí thuyết cho thấy, sự hài lòng của khách hàng phụ thuộc vào giá trị cảm nhận của hàng hóa và dịch vụ. ., giá trị dành cho khách hàng là

chênh lệch giữa tổng giá trị mà khách hàng nhận được và tổng chi phí mà khách hàng phải trả về một sản phẩm/dịch vụ nào đó.

Đối với ngân hàng, đó là tổng số tiền phải trả bao gồm tiền lãi vay, các chi phí đi vay (kể cả chi phí chính thức và phi chính thức; những chi phí về thời gian, công sức và chi phí rủi ro khác so với giá trị dịch vụ (lợi ích hữu hình mang lại), giá trị tâm lý, niềm tin và giá trị nhân lực. *Mô hình lý thuyết về chỉ số hài lòng khách hàng của các ngân hàng*



- **Tỷ suất vay (cho vay):** Đây là biến số mới được đề nghị xem xét trong mô hình lý thuyết. Do đặc điểm biến động của thị trường tài chính Việt Nam và những đặc thù của văn hóa kinh doanh, giá cả sản phẩm hay tỷ suất tiền vay (tiền gửi) luôn được khách hàng so sánh, đánh giá giữa các ngân hàng. Tỷ suất của ngân hàng được xem như là yếu tố giá (price) đối với một sản phẩm và biến số này đóng vai trò trung gian trong mối quan hệ giữa hình ảnh, sự mong đợi và chất lượng cảm nhận với giá trị cảm nhận của khách hàng.

- **Sự trung thành (Loyalty):** là biến số cuối cùng trong mô hình và mang tính quyết định đến sự tồn vong của doanh nghiệp trong tương lai, nó được đo lường bởi ý định tiếp tục mua, lòng tin và sự giới thiệu với người khác về sản phẩm và dịch vụ mà họ đang dùng. Ngược lại với sự trung thành là sự than phiền khi khách hàng không hài lòng với sản phẩm dịch vụ so với những mong muốn của họ. Sự trung thành của khách hàng được xem như một tài sản của doanh nghiệp, vì vậy, các

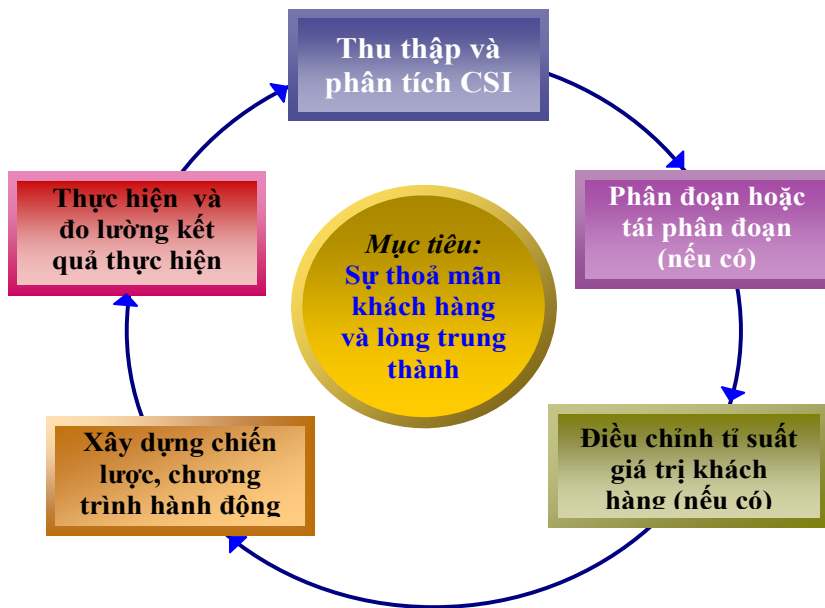
doanh nghiệp cần phải tạo ra sự hài lòng đối với khách hàng hàng nâng cao sự trung thành của họ đối với doanh nghiệp.

3.5.2.2 . Ứng dụng trong hoạch định chiến lược

Chỉ số hài lòng khách hàng (CSI) là một chỉ số chuẩn hoá, nó cho phép so sánh các thương hiệu hoặc sản phẩm khác nhau trong cùng lĩnh vực kinh doanh, từ đó, ngân hàng có thể xác định các vùng “trung thành”, vùng “không có sự khác biệt” hay vùng “tù bỏ” của khách hàng đối với doanh nghiệp mình hay đối thủ cạnh tranh.

Thông thường các ngân hàng có điểm số (trung bình) về sự hài lòng từ 80-100 sẽ là những ngân hàng nhận được sự trung thành cao của khách hàng, khách hàng sẽ nhận thức “không có sự khác biệt” giữa các ngân hàng nếu điểm số về sự hài lòng nằm trong vùng 50 đến cận 80, trong trường hợp này, ngân hàng rất khó để định vị sự khác biệt cũng như xây dựng thương hiệu cho doanh nghiệp mình. Nếu số điểm về sự hài lòng nhỏ hơn 50, khách hàng của những ngân hàng này dễ dàng từ bỏ và tìm đến với ngân hàng khác có sự tin cậy cao hơn.

Với mục tiêu thỏa mãn khách hàng nhằm tạo ra lòng trung thành đối với doanh nghiệp. Bằng phương pháp thu thập và phân tích CSI (bước 1), doanh nghiệp có thể quyết định giữ hoặc tái phân đoạn thị trường(bước 2), giữ hoặc điều chỉnh tỉ suất giá trị khách hàng (bước 3) phù hợp với từng đoạn thị trường nhằm tạo ra sự cảm nhận về hình ảnh ngân hàng đối với khách hàng. Trên cơ sở đó, doanh nghiệp dễ dàng xây dựng chiến lược, chương trình hành động hướng đến từng loại khách hàng nhằm đạt được mục tiêu doanh nghiệp (sự thỏa mãn khách hàng và lòng trung thành) trên cơ sở nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ.



Thực tế kinh doanh cho thấy, một doanh nghiệp nếu gia tăng được 5% khách hàng trung thành thì lợi nhuận sẽ tăng lên được khoảng 25-85%, hoặc cứ trung bình một khách hàng không hài lòng họ sẽ kể sự khó chịu đó cho tận chín người nghe và một khách hàng được thoả mãn sẽ kể cho năm người khác về những cảm nhận tốt đẹp đối với sản phẩm, dịch vụ của doanh nghiệp.

Vì vậy, khi một doanh nghiệp không làm thoả mãn khách hàng thì không những doanh nghiệp đánh mất khách hàng đó mà còn làm mất đi rất nhiều khách hàng tiềm năng. Thực hiện việc nghiên cứu chỉ số hài lòng của khách hàng sẽ giúp cho các ngân hàng tiếp cận và giải quyết được vấn đề trên. Qua đó, các ngân hàng sẽ có những kết quả cụ thể về sự đánh giá, cảm nhận của khách hàng đối với từng sản phẩm – dịch vụ. Đây cũng là cơ sở vững chắc cho việc cải tiến chất lượng, xây dựng các chiến lược cạnh tranh, tiếp thị, chiến lược xây dựng thương hiệu, xúc tiến thương mại ở cấp doanh nghiệp cũng như trong ngành.

3.5.3. Nhóm giải pháp kiến nghị Chính Phủ và NHNN

+ Về phía Chính phủ

- **Trước hết**, cần cải cách DNNN, tạo ra sân chơi bình đẳng hơn cho các doanh nghiệp. Việc bảo hộ cho khu vực DNNN là nguyên nhân chính gây ra nợ khó đòi, nợ quá hạn, nợ xấu tại các NHTM nhà nước cao. Chính vì vậy, nếu không kiên

quyết đẩy mạnh tiến trình cải cách DNNN thì việc cải thiện năng lực cạnh tranh của nền kinh tế nói chung và các NHTM nói riêng sẽ khó thực hiện.

- **Thứ hai**, cần hoàn thiện hệ thống pháp luật. Đẩy nhanh tiến độ ban hành Luật Cạnh tranh và kiểm soát độc quyền, đưa luật này trở thành công cụ để Chính phủ kiểm soát hoạt động cạnh tranh.

- **Thứ ba**, thống nhất quan điểm, xác định rõ và cụ thể về lộ trình mở cửa tài chính. Tự do hoá tài chính phải được thực hiện sau cùng, sau khi đã thực hiện cải cách cơ cấu và tự do hoá thương mại. Nếu có được lộ trình hội nhập tài chính thích hợp sẽ đảm bảo hệ thống tài chính hội nhập hiệu quả, tăng năng lực cạnh tranh mà không bị vướng vào các dạng khủng hoảng tài chính - ngân hàng khác nhau.

- **Thứ tư**, khẩn trương hoàn thiện hoạt động của thị trường tiền tệ và hoàn thiện hoạt động của thị trường chứng khoán, xác định cụ thể lộ trình mở cửa thị trường tài chính - ngân hàng.

+ Về phía Ngân hàng nhà nước Việt Nam

- **Thứ nhất**, nâng cao năng lực quản lý điều hành. Từng bước đổi mới cơ cấu tổ chức, quy định lại chức năng nhiệm vụ của NHNN nhằm nâng cao hiệu quả điều hành vĩ mô, nhất là trong việc thiết lập, điều hành chính sách tiền tệ quốc gia và trong việc quản lý, giám sát hoạt động của các trung gian tài chính.

- **Thứ hai**, phối hợp cùng Bộ Tài chính tham gia xây dựng và phát triển đa dạng thị trường vốn, tạo điều kiện san sẻ bớt gánh nặng cung cấp vốn hiện nay mà các NHTM đang phải gánh vác.

- **Thứ ba**, NHNN cần nhanh chóng xin phép Chính phủ để đẩy nhanh thực hiện cổ phần hóa các NHTM nhà nước, tạo điều kiện cho các ngân hàng này hoạt động an toàn và hiệu quả hơn.

Kết luận chương 3.

Trong chương này luận văn đã cho thấy sự cần thiết phải cơ cấu lại hoạt động và tổ chức của hệ thống NHTMNN Việt Nam theo Đề án tái cơ cấu NHTMNN đã được Chính phủ phê duyệt từ 10/2001 để nâng cao năng lực cạnh tranh của các NHTMNN Việt Nam trong điều kiện hội nhập quốc tế. Cuối cùng luận văn đã đưa ra các giải pháp góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh của hệ thống NHTMNN Việt Nam.

PHẦN KẾT LUẬN

Trên cơ sở vận dụng một cách tổng hợp các phương pháp nghiên cứu, luận văn đã cố gắng nhằm hoàn thành các nội dung chủ yếu sau đây :

- **Về mặt lý luận** : đề tài đã phân tích được những vấn đề cơ bản về hệ thống ngân hàng thương mại cũng như vai trò của nó đối với nền kinh tế. Tìm hiểu về tổ chức thương mại thế giới (WTO) và năng lực cạnh tranh của hệ thống NHTM trong điều kiện hội nhập. Bên cạnh đó đề tài cũng tìm hiểu được kinh nghiệm một số nước về nâng cao năng lực cạnh tranh của hệ thống NHTM khi gia nhập WTO.

- **Về mặt thực tiễn** : đề tài đã phân tích năng lực cạnh tranh của hệ thống ngân hàng thương mại Nhà nước Việt Nam bao gồm những điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, thách thức sau khi gia nhập WTO theo mô hình SWOT. Đề tài cũng đã tìm hiểu những vấn đề đặt ra đối với hệ thống NHTM Việt Nam sau khi triển khai các cam kết gia nhập WTO từ đó cho thấy các NHTMNN Việt Nam đang phải đối mặt với những đối thủ cạnh tranh mạnh về tài chính, công nghệ hiện đại, trình độ quản lý tiên tiến và khả năng tiếp cận thị trường tốt đó là các ngân hàng nước ngoài. Ngoài ra, đề tài cũng đã so sánh lực lượng tương quan giữa các Ngân Hàng Nước Ngoài và các NHTM Nhà Nước Việt Nam. Trên cơ sở phân tích những yếu kém của hệ thống NHTMNN Việt Nam, đề tài đã đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của hệ thống NHTMNN Việt Nam sau khi gia nhập WTO.

- **Về mặt nhận thức** : đề tài đã nhận thức sâu sắc được những thách thức cho hệ thống NHTMNN Việt Nam khi các ngân hàng nước ngoài được hoạt động một cách bình đẳng tại Việt Nam. Qua đó, cho thấy các NHTMNN Việt Nam phải ý thức ngay rằng cần phải cải tổ một cách triệt để, phát triển mạnh mẽ, đáp ứng được

các yêu cầu hội nhập. Các NHTMNN Việt Nam cần tiếp tục phát huy những lợi thế sẵn có trên thị trường trong nước, đồng thời tận dụng những cơ hội do gia nhập WTO mang lại từ đó nâng cao năng lực cạnh tranh, phát triển bền vững, hoạt động vững vàng trong hội nhập nhằm tránh nguy cơ bị tụt hậu, thua ngay trên sân nhà.

Các giải pháp mà đề tài đưa ra nhằm làm cơ sở cho bản thân hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam nói chung và hệ thống NHTMNN nói riêng có thể nghiên cứu, thực hiện các chiến lược cụ thể theo từng thời kỳ để phát huy nội lực, phát triển bền vững qua đó nâng cao sức đề kháng trước sự xâm nhập mạnh mẽ của các ngân hàng nước ngoài và định hướng phát triển trong tương lai gần đây.

Tuy nhiên, với thời gian nghiên cứu và khả năng có hạn của bản thân tác giả nên luận văn không tránh khỏi những thiếu sót. Do vậy, tác giả rất mong được sự giúp đỡ, chỉnh sửa của Quý Thầy, Cô và sự đóng góp ý kiến của các bạn quan tâm nhằm giúp cho đề tài được hoàn chỉnh hơn.

Xin chân thành cảm ơn!

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ Kế hoạch và Đầu tư - Chương trình Phát triển Liên Hợp Quốc (2006), *Năng lực cạnh tranh và tác động của Tự do hoá Thương mại Dịch vụ ở Việt Nam: Ngành dịch vụ ngân hàng*, Hà Nội.
2. Báo cáo thường niên năm 2005 của Agribank, Incombank, Ngân hàng Phát triển nhà đồng bằng sông Cửu Long, báo cáo thường niên năm 2006 của BIDV, bản cáo bạch năm 2005 của Vietcombank.
3. Báo cáo thường niên năm 2005,2006 của NHNN.
4. Bộ Giáo Dục và Đào Tạo Trường Đại Học Kinh Tế Quốc Dân (2006), *Kinh tế Việt Nam năm 2005 – trước ngưỡng cửa của WTO*, Nhà Xuất Bản Đại Học Kinh Tế Quốc Dân.
5. Đại học quốc gia Hà Nội (2005), *Việt Nam và tiến trình gia nhập tổ chức thương mại thế giới*, Nhà xuất bản thế giới.
6. Đoàn Ngọc Phúc (2006), “Những hạn chế và thách thức của hệ thống NHTMVN trong bối cảnh hội nhập quốc tế”, *Tạp chí Nghiên cứu kinh tế*, (số 337-tháng 6/2006).
7. Kiều Tinh (2006), “Bốn bài học lớn của Ngân hàng Trung Quốc sau 5 năm gia nhập WTO”, *Thời báo Ngân hàng*, (số 146).
8. Lê Thị Huyền Diệu (2006), “Mô hình tập đoàn tài chính – Sự hướng đến của các Ngân Hàng Thương Mại Việt Nam”, *Tạp chí Ngân Hàng*, (số 6/2006).
9. Lê Minh Hưng (2007), “Hệ thống ngân hàng Việt Nam bước vào triển khai thực hiện các cam kết gia nhập WTO”, *Tạp chí ngân hàng*, (số 3+4), trang 34-39.
10. Lê Văn Huy, “Sử dụng chỉ số hài lòng của khách hàng trong hoạch định chiến lược kinh doanh ngân hàng: cách tiếp cận mô hình lý thuyết”, *Trường Đại Học Kinh tế-Đại học Đà Nẵng*.
11. Lê Đình Hạc (2005), *Giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh của các NHTM Việt Nam trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế*, Luận án tiến sĩ kinh tế, Trường Đại học Kinh tế TP.HCM.

12. Mạnh Quốc Trung (2006), “Phát triển ngân hàng thương mại Việt Nam theo yêu cầu hội nhập”, *Tài chính*, (số tháng 5/2006), trang 44-47.
13. Nguyễn Đình Tự (2007), “Các ngân hàng thương mại Việt Nam trước áp lực tự do hóa tài chính”, *Tạp chí ngân hàng*, (số 9).
14. Nguyễn Thị Quy (2005), *Năng lực cạnh tranh của các NHTM trong xu thế hội nhập*, NXB Chính Trị.
15. Phạm Mạnh Thường (2006), “Xử lý nợ tồn đọng để cổ phần hóa”, *Thời báo kinh tế Sài Gòn*, (số 10).
16. Peter Rose (2001), *Quản trị ngân hàng thương mại*, bản dịch của trường Đại học Kinh tế quốc dân, Nxb Tài chính.
17. PGS.TS Nguyễn Đăng Dòn (2005), *Tiền tệ ngân hàng*, NXB Thống kê.
18. Trịnh Thanh Huyền (2006), “Để các ngân hàng Việt Nam vững vàng trong sân chơi lớn”, *Tạp chí ngân hàng*, (số 9).
19. Thủ tướng Chính Phủ (2006), *Đề án Phát triển ngành Ngân hàng Việt Nam đến năm 2010 và định hướng đến năm 2020*, Ban hành kèm theo Quyết định số 112/2006/QĐ-TTg ngày 24/05/2006 của Thủ tướng Chính Phủ.
20. Tài liệu họp báo của NHNN Việt Nam (2007), “Tình hình thực hiện nhiệm vụ ngân hàng năm 2006 và định hướng năm 2007”, *Tạp chí Ngân hàng*, (số 3+4), trang 1-5.
21. Vũ Thị Ngọc Dung (4/2007), “Phát triển dịch vụ ngân hàng bán lẻ-một xu hướng phát triển tất yếu của các ngân hàng”, *Tạp chí ngân hàng*, (số 7), trang 14-21.
22. Viện nghiên cứu khoa học ngân hàng (2003), *Những thách thức của NHTM Việt Nam trong cạnh tranh và hội nhập quốc tế*, Nhà xuất bản Hà Nội.
 - www.sbv.gov.vn.
 - www.vienkinhte.hochiminhcity.
 - www.hvnh.edu.vn.
 - Website Chính phủ.