

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP. HCM**

-----

**TRẦN LÊ MINH TÚ**

**PHƯƠNG HƯỚNG PHÁT TRIỂN NGÂN HÀNG  
THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN TRONG TIẾN TRÌNH  
TOÀN CẦU HÓA VÀ HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ  
CỦA VIỆT NAM**

Chuyên ngành: Kinh tế tài chính – Ngân hàng

Mã số: 60.31.12

**LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ**

Người hướng dẫn khoa học: PGS.TS PHẠM VĂN NĂNG

**TP. Hồ Chí Minh - Năm 2007**

## MỤC LỤC

- Trang phụ bìa
- Lời cam đoan
- Mục lục
- Danh mục các ký hiệu, chữ viết tắt
- Danh mục các bảng, biểu

## CHƯƠNG 1: TOÀN CẦU HÓA VÀ HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ TRONG LĨNH VỰC NGÂN HÀNG

|  |           |
|--|-----------|
| <b>1.1. Toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng .</b>  | <b>5</b>  |
| 1.1.1. Toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế quốc tế.....   | 5         |
| 1.1.2. Hội nhập kinh tế quốc tế - toàn cầu hóa đối với hệ thống ngân hàng Việt Nam.....  | 7         |
| 1.1.1.1. Hiệp định thương mại Việt Nam – Hoa Kỳ .....  | 10        |
| 1.1.1.2. Hiệp định thương mại tự do các nước ASEAN (AFTA).....   | 14        |
| 1.1.1.3. Hiệp định chung về thương mại dịch vụ (GATS) và tổ chức Thương mại thế giới (WTO).....                                      | 14        |
| <b>1.2. Tác động của hội nhập kinh tế quốc tế- toàn cầu hóa trong lĩnh vực ngân hàng trong bối cảnh phát triển của Việt Nam.....</b> | <b>17</b> |
| 1.2.1. Tác động của HNKTQT-TCH đối với nền kinh tế .....   | 17        |
| 1.2.2. Tác động của HNKTQT-TCH trong lĩnh vực ngân hàng .....  | 19        |
| <b>1.3. Kinh nghiệm của các nước trong quá trình hội nhập quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng .....</b>                                 | <b>22</b> |
| 1.3.1. Các nước phát triển .....   | 22        |
| 1.3.2. Các nước châu Á sau khủng hoảng .....   | 22        |
| 1.3.3. Các nước Đông Âu.....   | 23        |
| 1.3.4. Trung Quốc .....  | 23        |
| 1.3.5. Các bài học về hội nhập quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng đối với Việt Nam.....  | 24        |

|   |           |
|---|-----------|
| <b>Kết luận chương 1 .....</b>  | <b>26</b> |
| <b>CHƯƠNG HAI: HỆ THỐNG NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN VIỆT NAM TRONG BỐI CẢNH TOÀN CẦU HÓA VÀ HỘI NHẬP</b>                 |           |
| <b>2.1. Khái quát quá trình đổi mới và hội nhập kinh tế của Việt Nam .....</b>  | <b>27</b> |
| <b>2.2. Tiến trình hội nhập của hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam .</b>  | <b>29</b> |
| 2.2.1. <i>Giai đoạn trước 10/1993.....</i>  | <i>29</i> |
| 2.2.2. <i>Giai đoạn sau 10/1993.....</i>  | <i>31</i> |
| <b>2.3. Hệ thống ngân hàng thương mại cổ phần Việt Nam.....</b>   | <b>32</b> |
| <b>2.4. Phân tích khả năng cạnh tranh ngân hàng TMCP theo mô hình kim cương .....</b>                                     | <b>33</b> |
| 2.4.1. <i>Môi trường cho chiến lược ngân hàng và cạnh tranh .....</i>   | <i>34</i> |
| 2.4.2. <i>Điều kiện cầu về dịch vụ ngân hàng.....</i>   | <i>36</i> |
| 2.4.3. <i>Điều kiện về cung và nhân tố đầu vào cho ngành ngân hàng nói chung và ngân hàng TMCP nói riêng .....</i>        | <i>37</i> |
| 2.4.3.1. <i>Năng lực tài chính .....</i>  | <i>37</i> |
| 2.4.3.2. <i>Trình độ công nghệ ngân hàng và quản trị điều hành .....</i>  | <i>38</i> |
| 2.4.3.3. <i>Nguồn nhân lực.....</i>   | <i>40</i> |
| 2.4.4. <i>Các ngành phụ trợ và yếu tố liên quan tới ngân hàng .....</i>   | <i>41</i> |
| <b>2.5. Phân tích ma trận SWOT .....</b>  | <b>42</b> |
| 2.5.1. <i>Điểm mạnh ngân hàng TMCP .....</i>  | <i>43</i> |
| 2.5.1.1. <i>Môi trường kinh tế vĩ mô ổn định, niềm tin của công chúng vào ngân hàng TMCP càng dần được nâng cao .....</i> | <i>43</i> |
| 2.5.1.2. <i>Về đối tác chiến lược .....</i>   | <i>43</i> |
| 2.5.1.3. <i>Về thị trường, mạng lưới phân phối .....</i>  | <i>45</i> |
| 2.5.1.4. <i>Về khả năng thu hút nhân lực .....</i>  | <i>45</i> |
| 2.5.2. <i>Điểm yếu .....</i>  | <i>46</i> |
| 2.5.2.1. <i>Kinh nghiệm thị trường .....</i>  | <i>46</i> |
| 2.5.2.2. <i>Qui mô hoạt động .....</i>  | <i>46</i> |
| 2.5.2.3. <i>Năng lực tài chính .....</i>  | <i>48</i> |

|   |           |
|---|-----------|
| 2.5.2.4. Tâm lý ưa hướng ngoại và sự an toàn của ngân hàng TMQD.  | 49        |
| 2.5.3. Cơ hội.....  | 50        |
| 2.5.3.1. Sân chơi lớn và công bằng hơn .....                      | 50        |
| 2.5.3.2. Sự tham gia của ngân hàng nước ngoài.....                | 51        |
| 2.5.3.3. Gia tăng nhu cầu và mở rộng thị trường.....              | 52        |
| 2.5.4. Thách thức.....  | 52        |
| 2.5.4.1. Phía cung của ngành ngân hàng.....                       | 53        |
| 2.5.4.2. Phía cầu ngành ngân hàng .....                           | 54        |
| 2.5.4.3. Hiện đại hóa ngân hàng .....                             | 55        |
| 2.5.4.4. Cổ phần hóa ngân hàng thương mại nhà nước.....           | 56        |
| 2.5.4.5. Sự xâm nhập càng sâu rộng của ngân hàng nước ngoài ..... | 57        |
| <b>Kết luận chương 2</b> .....                                    | <b>58</b> |

### **CHƯƠNG 3: PHƯƠNG HƯỚNG PHÁT TRIỂN NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN TRONG TIẾN TRÌNH TOÀN CẦU HÓA VÀ HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ CỦA VIỆT NAM**

|   |           |
|---|-----------|
| <b>3.1. Định hướng phát triển ngân hàng thương mại Việt Nam trong tiến trình toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế .....</b> | <b>59</b> |
| 3.1.1. Định hướng phát triển của ngành ngân hàng.....   | 59        |
| 3.1.2. Mục tiêu phát triển của các ngân hàng TMCP.....  | 62        |
| <b>3.2. Đề xuất phương hướng phát triển của hệ thống ngân hàng TMCP....</b>   | <b>63</b> |
| 3.2.1. Xây dựng các ngân hàng TMCP có qui mô lớn.....   | 64        |
| 3.2.2. Nâng cao năng lực tài chính, sáp nhập ngân hàng để hình thành các ngân hàng có qui mô lớn .....                  | 65        |
| 3.2.3. Hiện đại hóa công nghệ ngân hàng, phát triển sản phẩm dựa trên nền tảng công nghệ hiện đại.....                  | 67        |
| 3.2.4. Xây dựng hệ thống dữ liệu thông tin khách hàng.....  | 68        |
| 3.2.5. Nâng cao năng lực bộ máy quản lý và điều hành.....   | 69        |
| 3.2.6. Đổi mới phương thức quản lý và phát triển nguồn nhân lực .....   | 70        |

|  |           |
|--|-----------|
| 3.2.7. Phát triển mạng lưới chi nhánh, phòng giao dịch.....  | 71        |
| 3.2.8. Mở rộng hợp tác, bán cổ phần cho đối tác chiến lược đặc biệt là các ngân hàng nước ngoài.....             | 72        |
| <b>3.3. Các kiến nghị liên quan đến môi trường pháp lý và chính sách.....</b>                                    | <b>72</b> |
| 3.3.1. Hoàn thiện khung pháp lý cho hoạt động ngân hàng có tính khả thi và phù hợp các cam kết của Việt Nam..... | 72        |
| 3.3.2. Nâng cao vai trò, cải thiện vị trí và cơ cấu của NHNN.....  | 74        |
| 3.3.3. Phát triển và nâng cao hiệu quả hoạt động của thị trường tiền tệ...                                       | 75        |
| 3.3.4. Cải thiện hệ thống thanh toán và hệ thống công nghệ thông tin.....  | 75        |
| 3.3.5. Đào tạo, nâng cao trình độ đội ngũ cán bộ nhân viên NHNN.....   | 76        |
| <b>Kết luận chương 3 .....</b>   | <b>77</b> |
| <b>KẾT LUẬN .....</b>  | <b>78</b> |
| Danh mục các công trình tác giả đã công bố   |           |
| Tài liệu tham khảo   |           |
| Phụ lục  |           |

## DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

- AFAS: (ASEAN Framework Agreement on Services): Hiệp định khung về dịch vụ giữa các nước ASEAN
- AMCs: Công ty quản lý tài sản
- ANZ (Australia & Newzealand Bank): Ngân hàng ANZ
- ASEAN (Association of Southeast Asian Nations): Hiệp hội các nước Đông Nam Á
- ASEM (The Asia - Europe Meeting): Diễn đàn hợp tác Á - Âu
- ATM (Automatic Teller Machine): Máy rút tiền tự động
- BIS: (Bank for International Settlements): Ngân hàng thanh toán quốc tế
- BTA: Bilateral Trade Agreement: Hiệp định thương mại song phương
- GDP (Gross Domestic Products): Tổng sản phẩm quốc gia
- HNKTQT: Hội nhập kinh tế quốc tế
- IAS (Internal Audit Standard): Chuẩn mực kiểm toán quốc tế
- IFC (International Financial Company): Công ty tài chính quốc tế
- ILO: (International labor organization): Tổ chức lao động quốc tế
- IMF:(International monetary fund): Quỹ tiền tệ quốc tế
- NHNN: Ngân hàng Nhà nước
- NHNNg: Ngân hàng nước ngoài
- NHTM: Ngân hàng thương mại
- NHVN: Ngân hàng Việt Nam
- R & D (Research & Development): nghiên cứu và phát triển
- SWOT: Điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, thách thức
- TCH: Toàn cầu hóa
- Techcombank: Ngân hàng TMCP Kỹ Thương Việt Nam
- TMCP: Thương mại cổ phần
- TMQD: Thương mại quốc doanh
- UOB (United Oversea Bank): một ngân hàng thương mại của Singapore
- VCB (Vietcombank): ngân hàng ngoại thương Việt Nam
- WTO (World Trade Organization): Tổ chức thương mại thế giới

## DANH MỤC CÁC BẢNG, BIỂU

|   |    |
|---|----|
| <b>Bảng 2.1</b> Thị phần huy động vốn các nhóm TCTD tại Việt Nam .....  | 33 |
| <b>Bảng 2.2</b> Thị phần dư nợ cho vay các nhóm TCTD tại Việt Nam .....   | 33 |
| <b>Bảng 2.3</b> Vốn điều lệ một số ngân hàng TMCP hàng đầu .....  | 38 |
| <b>Bảng 2.4</b> Tăng trưởng tín dụng của một số ngân hàng TMCP .....  | 38 |
| <b>Bảng 2.5</b> Tình hình triển khai ứng dụng công nghệ ngân hàng .....   | 39 |
| <b>Bảng 2.6</b> Đánh giá của khách hàng về trình độ nghiệp vụ của nhân viên ngân hàng TMCP so với các nhóm ngân hàng khác.....          | 41 |
| <b>Bảng 2.7</b> Tổng hợp các chỉ tiêu các ngân hàng TMCP hàng đầu.....  | 48 |
| <b>Bảng 2.8</b> Ý định chuyển sang gửi tiền tại ngân hàng nước ngoài khi ngân hàng nước ngoài được đối xử như ngân hàng trong nước..... | 50 |
| <b>Bảng 2.9</b> Sự quan trọng của yếu tố công nghệ ngân hàng đến quyết định sử dụng dịch vụ của khách hàng.....                         | 55 |
| <b>Bảng 3.1</b> Một số chỉ tiêu tiền tệ và hoạt động ngân hàng giai đoạn 2006 - 2010.   | 62 |
| <b>Bảng 3.2</b> Ảnh hưởng của thương hiệu, sự lớn mạnh của ngân hàng đến chọn lựa sử dụng dịch vụ ngân hàng .....                       | 67 |
| <b>Bảng 3.3</b> Đánh giá của khách hàng về mạng lưới chi nhánh ngân hàng TMCP.....  | 71 |
| <b>Biểu đồ 2.1</b> Số lượng ngân hàng thương mại:.....  | 32 |
| <b>Biểu đồ 2.2</b> Thị phần dư nợ cho vay của một số ngân hàng TMCP hàng đầu.....   | 47 |
| <b>Biểu đồ 2.3</b> Thị phần huy động vốn của một số ngân hàng TMCP hàng đầu.....  | 47 |
| <b>Mô hình 2.1</b> Mô hình kim cương Michael Porter .....   | 34 |

## **DANH MỤC CÁC CÔNG TRÌNH TÁC GIẢ ĐÃ CÔNG BỐ**

1. Trần Lê Minh Tú (2003), **Bảo hiểm Việt Nam trong thời gian qua**, kỷ yếu hội thảo khoa học: tổng kết đánh giá tình hình thị trường bảo hiểm Việt Nam & thế giới, trường đại học kinh tế TP.HCM



# LỜI NÓI ĐẦU

## 1. Đặt vấn đề

Trong khoảng 20 năm trở lại đây, hội nhập kinh tế thế giới trở thành một xu thế tất yếu của thời đại và diễn ra mạnh mẽ trên nhiều lĩnh vực. Trong xu thế đó, Việt Nam đã chủ động tham gia vào quá trình hội nhập quốc tế như gia nhập khối ASEAN; tham gia vào khu vực mậu dịch tự do ASEAN (AFTA); ký kết hiệp định thương mại song phương Việt Nam- Hoa Kỳ; trở thành thành viên thứ 150 của tổ chức thương mại thế giới WTO; tham gia vào các tổ chức kinh tế quan trọng khác cũng như các hiệp định thúc đẩy thương mại song phương. Về phương diện vĩ mô, việc mở cửa nền kinh tế có thể đem lại những thời cơ và thách thức.

Trong tiến trình chung đó của nền kinh tế, các ngân hàng thương mại Việt Nam sẽ có nhiều cơ hội hơn về nguồn lực, công nghệ, thị trường..., mặt khác phải đối mặt với những rủi ro và thách thức khi mức vốn hiện nay của các ngân hàng thương mại Việt Nam thấp; trình độ quản lý còn hạn chế; các tiêu chuẩn về kiểm toán, kế toán chưa phù hợp với thông lệ quốc tế; trình độ công nghệ lạc hậu, dịch vụ ngân hàng còn yếu kém...những thách thức này sẽ càng gia tăng lên rất nhiều khi Việt Nam đẩy mạnh hội nhập quốc tế và các cam kết đang ngày càng đến gần. Điều này đòi hỏi các ngân hàng thương mại Việt Nam phải chủ động trong nhận thức, chuẩn bị chiến lược riêng cho mình và sẵn sàng tham gia vào quá trình cạnh tranh trong xu thế toàn cầu hóa.

Là một bộ phận của hệ thống ngân hàng thương mại, các ngân hàng TMCP Việt Nam hiện nay chiếm thị phần nhỏ (dưới 20%), đang trong quá trình phát triển để hoàn thiện và gia tăng qui mô. Khi các cam kết hội nhập đến gần, sự xuất hiện các định chế tài chính và các ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam sẽ làm gia tăng áp lực cạnh tranh, các ngân hàng TMCP sẽ dễ bị tổn thương.

Nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh và phát triển của hệ thống ngân hàng thương mại cổ phần Việt Nam trong xu thế mới, tác giả có ý tưởng đưa ra “**Phương hướng phát triển ngân hàng thương mại cổ phần trong tiến trình toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam**”

## **2. Mục đích nghiên cứu:**

### **Đề tài nghiên cứu hướng tới các vấn đề sau:**

- Một, bối cảnh toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế quốc tế, hội nhập của ngành ngân hàng Việt Nam; kinh nghiệm phát triển hệ thống ngân hàng của một số quốc gia.

- Hai, bối cảnh hình thành và phát triển của hệ thống ngân hàng TMCP, phân tích đặc điểm và đánh giá khả năng cạnh tranh của của ngân hàng TMCP; phân tích các khả năng phát triển của ngân hàng TMCP và những tác động của hội nhập kinh tế đến lĩnh vực ngân hàng.

- Ba, đề xuất "phương hướng phát triển ngân hàng TMCP trong tiến trình toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế của Việt Nam " nhằm làm tư liệu phục vụ quá trình tăng tốc phát triển bền vững của hệ thống ngân hàng TMCP trong thời gian tới, đồng thời làm tư liệu nghiên cứu cho các cá nhân có quan tâm đến lĩnh vực tài chính ngân hàng.

- Bốn, đề xuất kiến nghị với Ngân hàng Nhà nước, các cơ quan chức năng về chính sách, môi trường kinh doanh góp phần tạo môi trường kinh doanh tốt hơn cho các ngân hàng thương mại tại Việt Nam trong thời gian tới.

## **3. Phạm vi nghiên cứu:**

- *Không gian nghiên cứu:* với nguồn thông tin sơ cấp về hoạt động của các ngân hàng thu thập trực tiếp qua công tác thực tế, các hội thảo chuyên đề Ngân hàng Nhà nước, định hướng phát triển và chiến lược phát triển ngành ngân hàng của Ngân hàng Nhà nước, các khảo sát thực tế từ khách hàng, các báo cáo của các ngân hàng thương mại Việt Nam.

- *Thời gian nghiên cứu:* đề tài nghiên cứu và phân tích về môi trường kinh doanh, hệ thống ngân hàng của Việt Nam từ năm 1986 nay, phân tích các đường nét lớn của chiến lược phát triển của ngành ngân hàng đến 2020, nghiên cứu thực trạng hoạt động của ngân hàng TMCP từ 1990 đến những tháng đầu năm 2007, đề xuất phương hướng phát triển hệ thống ngân hàng TMCP trong giai đoạn tới.

#### **4. Phương pháp nghiên cứu:**

Trong quá trình nghiên cứu, tác giả đã sử dụng các phương pháp nghiên cứu sau:

- Phương pháp phân tích định lượng dựa trên kết quả điều tra chọn mẫu (100 mẫu, trong đó có 30 doanh nghiệp) trả lời phỏng vấn các cá nhân, các doanh nghiệp ngoài ngành ngân hàng, học viên cao học...; sử dụng công cụ SPSS để phân tích.

- Phương pháp chuyên gia thông qua việc tiếp xúc trao đổi với các chuyên gia trong lĩnh vực tài chính ngân hàng của Ngân hàng Nhà nước, Ban điều hành của Eximbank, giám đốc khối của HSBC, Standard Chartered bank, các cán bộ giảng dạy chuyên ngành tài chính ngân hàng của Đại học Kinh tế thành phố Hồ Chí Minh nhằm đánh giá điểm mạnh, điểm yếu ngân hàng TMCP, ngân hàng nước ngoài và tìm kiếm giải pháp phát triển ngân hàng TMCP.

- Phương pháp phân tích tổng hợp dựa trên các công cụ ma trận SWOT, mô hình kim cương (Michael Porter) để phân tích môi trường kinh doanh, hoạt động kinh doanh của ngân hàng TMCP trong bối cảnh toàn cầu hóa và hội nhập của Việt Nam.

#### **5. Tính thực tiễn của đề tài:**

Hệ thống hóa được những vấn đề cơ bản về hội nhập kinh tế Việt Nam, hội nhập trong lĩnh vực ngân hàng, những nét đặc thù, quá trình phát triển, khả năng cạnh tranh của hệ thống ngân hàng TMCP Việt Nam.

Mặc dù các ngân hàng TMCP cũng đã có một quá trình phát triển, một số ít các ngân hàng đã có những định hướng phát triển và thành công bước đầu. Tuy nhiên việc xây dựng một định hướng phát triển mang tính dài hạn và có giá trị thực tiễn cao vẫn là bài học mới đối với nhiều ngân hàng thương mại Việt Nam, đặc biệt là các ngân hàng thương mại cổ phần trong thời kỳ sắp tới khi mà môi trường kinh doanh sẽ có nhiều thay đổi theo hướng hội nhập của nền kinh tế Việt Nam.

Từ nghiên cứu thực tiễn, những phân tích sâu về hệ thống ngân hàng TMCP: quá trình phát triển, năng lực cạnh tranh, điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, thách thức,

đặc điểm môi trường kinh doanh, kinh nghiệm của các ngân hàng thành công hiện nay... , luận văn sẽ là tài liệu có giá trị áp dụng vào thực tiễn hoạt động kinh doanh của hệ thống ngân hàng TMCP và là tài liệu tham khảo hữu ích đối với các ngân hàng thương mại Việt Nam trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế.

## **6. Kết cấu của luận văn:**

Xuất phát từ phạm vi nghiên cứu như đã đề cập ở phần trên, toàn bộ nội dung của đề tài sẽ được trình bày qua 3 chương, cụ thể như sau:

*Chương 1. Toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng*

*Chương 2. Quá trình hình thành và phát triển hệ thống ngân hàng TMCP Việt Nam trong bối cảnh toàn cầu hóa và hội nhập*

*Chương 3. Phương hướng phát triển ngân hàng TMCP trong tiến trình toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam*

# CHƯƠNG 1: TOÀN CẦU HÓA VÀ HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ TRONG LĨNH VỰC NGÂN HÀNG

## 1.1 Toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng

### 1.1.1 Toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế quốc tế

Toàn cầu hóa đã và đang là đề tài mang tính thời sự được nhiều chính trị gia, nhiều học giả và các nhà quản lý trên tất cả các nước không phân biệt thể chế chính trị đều rất quan tâm một cách đặc biệt. Cụm từ “toàn cầu hóa” ngày nay không phải là một từ xa lạ trong đời sống, nhưng các nhà khoa học vẫn chưa đưa ra một khái niệm chung nhất để giải thích vì có nhiều cách nhìn vấn đề khác nhau và điều quan trọng hơn, chủ yếu hơn đó là do nó vẫn còn nằm trong quá trình tiếp diễn, chưa có một trạng thái cuối cùng.

Thuật ngữ "**toàn cầu hóa**" có thể được hiểu trong bối cảnh hiện nay là toàn cầu hóa ở cấp độ quốc tế hóa kinh tế đã và đang phát triển trên qui mô toàn cầu, được diễn ra một cách khách quan theo hai quá trình song song là **tự do hóa kinh tế và hội nhập quốc tế** - Theo đó, các quốc gia hoặc chủ động hoặc bị động phải nhận thức và thiết lập các thể chế, qui chế trong quan hệ kinh tế quốc tế để cùng tuân theo những cam kết mang tính toàn cầu đa dạng đó. Toàn cầu hóa theo đó nếu nhìn nó dưới lăng kính chính trị thì có thể hiểu đó là quá trình phủ định chiến tranh nóng, chiến tranh lạnh để từng bước biến chiến tranh thành cạnh tranh trong hoà bình, hợp tác và phát triển. Có thể điём qua một số thiết chế quản trị toàn cầu nổi bật đã hình thành và đang đóng vai trò phi biên giới rất rõ rệt trong lĩnh vực kinh tế - xã hội quốc tế như: Quỹ tiền tệ quốc tế (IMF), Ngân hàng thanh toán quốc tế (BIS), Ngân hàng thế giới (WB), Tổ chức thương mại thế giới (WTO), Chương trình môi trường của Liên hợp quốc (UNEP), Tổ chức Y tế thế giới (WHO), Tổ chức lao động quốc tế (ILO) v.v. Cái đích cuối cùng mà toàn cầu hóa sẽ vận động tới chính là tạo nên một nền kinh tế toàn cầu thống nhất không còn biên giới quốc gia về kinh tế.

Toàn cầu hóa đối với một ngành điển hình như ngành Ngân hàng cũng có nhiều nét tương đồng như vấn đề toàn cầu hóa đối với một quốc gia - Cũng bao gồm những thời cơ và những thách thức biểu hiện qua các cam kết đa phương mà mọi quốc gia phải tuân thủ. Trích một số yêu cầu mà nhiều quốc gia (trong đó có Việt Nam) đã cam kết trong khuôn khổ Hiệp định khung về hợp tác thương mại dịch vụ (AFAS) của Hiệp hội ASEAN, các cam kết trong BTA và cam kết gia nhập WTO trong lĩnh vực ngân hàng :

- Xây dựng môi trường pháp lý về Ngân hàng phù hợp thông lệ quốc tế
- Không hạn chế số lượng nhà cung cấp dịch vụ ngân hàng
- Không hạn chế về tổng giá trị các giao dịch về dịch vụ ngân hàng
- Không hạn chế về tổng các hoạt động tác nghiệp hay tổng số lượng dịch vụ ngân hàng
- Không hạn chế về tổng số người được tuyển dụng của các tổ chức tài chính nước ngoài
- Không có các biện pháp hạn chế hay yêu cầu phải mang một hình thức pháp nhân nào cụ thể

Hội nhập quốc tế (HNQT), xét về bản chất là một quá trình tăng lên mạnh mẽ những mối liên hệ, sự tác động và phụ thuộc lẫn nhau của tất cả các nước, các khu vực. Nó là kết quả của sự phát triển cao độ của quá trình quốc tế hóa sản xuất và phân công lao động quốc tế. Đó là một tất yếu khách quan không phụ thuộc vào ý chí của bất kỳ nước nào. Thực chất của tự do hóa kinh tế mà trước hết là tự do hóa thương mại, đầu tư, tài chính...vv, là sự gia tăng nhanh chóng các hoạt động kinh tế vượt khỏi mọi biên giới quốc gia, khu vực; tạo ra sự phụ thuộc lẫn nhau giữa các nền kinh tế trong sự vận động và phát triển phù hợp với trình độ phát triển cao của lực lượng sản xuất và sự xã hội hóa của loài người.

HNQT có nhiều khía cạnh, về mặt chính sách nhằm khuyến khích hội nhập quốc tế, các hành động thường là mở rộng khả năng tiếp cận thị trường, đối xử quốc

gia và đảm bảo môi trường chính sách trong nước hỗ trợ cho cạnh tranh và phát triển của mọi quốc gia.

### ***1.1.2 Hội nhập kinh tế quốc tế - toàn cầu hóa đối với hệ thống ngân hàng Việt Nam***

Hội nhập kinh tế quốc tế - toàn cầu hóa (HNKTQT-TCH) là đặc trưng cơ bản và là xu thế phát triển tất yếu của thời đại thể hiện ở sự gia tăng về quy mô, hình thức trao đổi hàng hóa, dịch vụ, lưu chuyển vốn quốc tế, chuyên giao công nghệ giữa các quốc gia và khu vực; làm tăng thêm mức độ phụ thuộc lẫn nhau giữa các nền kinh tế thế giới. Mặt khác, sự chi phối quá trình hoạch định chính sách cũng có những thay đổi, các biện pháp điều tiết vĩ mô của Chính phủ không những được đưa ra dựa trên lợi ích quốc gia mà phải được thiết lập, thực thi trên cơ sở đảm bảo lợi ích và mục tiêu của các quốc gia có liên quan. Chính sách này cũng phải được thay đổi theo thời gian và tình hình thực tế ở trong và ngoài nước. **HNKTQT-TCH biểu hiện chủ yếu trên các mặt chính sau:**

- Phân công lao động quốc tế với tư cách là cơ sở của nhất thể hóa kinh tế thế giới phát triển không ngừng;

- Thương mại quốc tế phát triển nhanh chóng, gắn bó chặt chẽ các nền kinh tế thế giới;

- Tốc độ lưu thông các yếu tố sản xuất như vốn, kỹ thuật, lao động quốc tế tăng lên, đặc biệt lưu chuyển vốn được mở rộng không ngừng, làm tăng sự phụ thuộc lẫn nhau về mức độ nhất thể hóa giữa các nền kinh tế trên thế giới;

- Các công ty xuyên quốc gia phát triển nhanh chóng và kết nối các nền kinh tế thế giới thành một chính thể thống nhất, chi phối phần lớn hoạt động kinh tế đối ngoại hiện nay, trong đó hoạt động sản xuất- kinh doanh ngày càng vượt khỏi biên giới quốc gia;

- Cơ chế điều hòa hoạt động kinh tế và thương mại thế giới ngày càng hoàn thiện, vai trò và quyền lực của các tổ chức thế giới với tư cách là điều hòa và giám sát các hoạt động kinh tế thế giới ngày càng thể hiện rõ nét;

- Xu thế phát triển công nghiệp, thương mại, công nghệ thông tin đã rút ngắn chu kỳ sản xuất - kinh doanh và vòng đời sản phẩm, đôi khi cũng đã dẫn đến những đảo lộn về kinh tế - chính trị - xã hội. Nổi bật là tham vọng tăng cường ảnh hưởng và tranh giành vị thế thống trị thế giới của một số nền kinh tế đã chuyển sang xung đột tôn giáo, sắc tộc kèm theo nạn khủng bố trên toàn cầu, đòi hỏi mỗi quốc gia phải chủ động và phối hợp trong việc giữ gìn an ninh chung.

Trong quá trình HNKTQT-TCH, các tổ chức trong khu vực và toàn cầu đã từng bước được hình thành, củng cố cũng như đã đưa ra những quy chuẩn để điều phối các hoạt động sản xuất, kinh doanh và nhiều lĩnh vực khác, góp phần nâng cao hiệu quả phân bổ nguồn lực; đề ra những biện pháp phòng ngừa và giải quyết khó khăn trong trường hợp cần thiết; làm chủ quá trình HNKTQT-TCH. Gia nhập các tổ chức quốc tế sẽ giúp các quốc gia thành viên tranh thủ nguồn vốn, kỹ thuật, công nghệ, quản lý và những ưu đãi để phát triển kinh tế, nâng cao khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp và tránh được những khó khăn thách thức trong quá trình hội nhập.

Trong lĩnh vực ngân hàng, công nghệ hiện đại đã giúp các ngân hàng, các định chế tài chính mở rộng quy mô và đa dạng loại hình dịch vụ, thực hiện việc phân bổ nguồn vốn hợp lý, hiệu quả hơn: cho vay qua hệ thống ngân hàng giảm đồng thời với phát triển đầu tư trực tiếp thông qua thị trường chứng khoán. Trong đó, giao dịch qua mạng đã tiếp sức cho việc mở rộng phạm vi hoạt động theo hướng quốc tế hóa và thống nhất các nguyên tắc giao dịch tiền tệ, nhất thể hóa hoạt động tài chính trên cơ sở phối hợp xây dựng các chính sách, cơ chế quản lý và giám sát hoạt động ngân hàng, hình thành liên minh tiền tệ quốc tế và khu vực.

Việc mở rộng quy mô hoạt động cũng đòi hỏi phải mở rộng thị phần theo *hướng sáp nhập để hình thành những định chế tài chính lớn*, xuất hiện xu hướng mạnh mẽ về cạnh tranh toàn cầu giữa các ngân hàng và định chế tài chính. Trên phạm vi toàn cầu, hiệu quả kinh doanh giảm do kim ngạch giao dịch vốn lớn hơn so với nhu cầu vốn đầu tư và trao đổi thương mại thực tế, dẫn đến *rủi ro và nguy cơ đổ vỡ ngân hàng và sự bất ổn trên thị trường tài chính thế giới, các ngân hàng phụ thuộc nhiều hơn vào tài sản dễ thanh khoản*.



Đối với Việt Nam cũng như các nước đang phát triển, thị trường tài chính có *thể biến động mạnh, nhất là dự trữ ngoại tệ và tài sản tài chính* do nguyên nhân chảy vốn ra nước ngoài hay mất quyền kiểm soát một số tài nguyên và ngành nghề trong nước khi có những bất ổn chính trị mà nguyên nhân sâu xa là giám sát, quản lý lỏng lẻo.

Từng quốc gia phải thực hiện cải cách cùng với xây dựng một hệ thống quản lý tài chính và cơ chế phòng ngừa rủi ro tài chính quốc tế, công khai và minh bạch trong hoạt động ngân hàng, quy định chặt chẽ hơn về nguyên tắc an toàn vốn. Chính sách tỷ giá phải dần dần được thay đổi bằng chính sách tỷ giá thả nổi, trong đó tỷ giá giao dịch trên thị trường liên ngân hàng sẽ được ấn định theo quy luật cung - cầu, can thiệp Nhà nước (Ngân hàng Trung ương) chỉ được phép thông qua các công cụ gián tiếp như thay đổi lãi suất, chiết khấu, trái phiếu Chính phủ. ..vv.

Các tổ chức tài chính quốc tế đã tăng cường các biện pháp giám sát và kiểm soát hoạt động trên thị trường tài chính với việc thành lập ủy ban Basel năm 1975 nhằm đưa ra những nguyên tắc cơ bản về giám sát ngân hàng.

Chủ động tham gia vào quá trình HNKTQT-TCH sẽ giúp Việt Nam vươn lên, theo kịp các nước phát triển và các nước khu vực, tạo ra khả năng tối đa cho *kinh tế phát triển, nâng cao sức cạnh tranh của doanh nghiệp, chuyển dịch cơ cấu kinh tế và lưu thông các yếu tố sản xuất*. Qua đó, bổ sung sự thiếu hụt về vốn, kỹ thuật, quản lý và các yếu tố sản xuất khác, tận dụng ưu thế của nước đi sau và thực hiện phát triển kinh tế, tiến bộ kỹ thuật, đổi mới quản lý và phát triển toàn bộ nền kinh tế quốc dân.

Bên cạnh những cơ hội thuận lợi, HNKTQT-TCH cũng khiến Việt Nam phải *đối mặt với những thách thức to lớn như làm tăng khả năng biến động của kinh tế* trong nước, nhất là đối với các ngành nghề và thị trường tài chính, thu hẹp quy mô và chức năng của khu vực kinh tế Nhà nước, giảm vai trò điều tiết của các chính sách vĩ mô và gây sức ép nhất định đối với công cuộc đổi mới kinh tế của Việt Nam

Việt Nam đã mở rộng quan hệ ngoại giao với trên 170 nước và có quan hệ kinh tế thương mại với trên 150 nước và lãnh thổ trên thế giới; trong đó có tất cả

các nước lớn và các trung tâm kinh tế thế giới. Chúng ta đã thực hiện một số bước trong tiến trình HNKQT với Trung Quốc, Nhật Bản, Hoa Kỳ...vv . Đặc biệt, chú ý đến những cam kết quốc tế về lĩnh vực ngân hàng trong Hiệp định thương mại Việt – Mỹ, cam kết gia nhập WTO.

#### *1.1.2.1 Hiệp định thương mại Việt Nam – Hoa Kỳ*

Hội nhập kinh tế quốc tế đã và đang trở thành những xung lực cho quá trình đổi mới và phát triển của nền kinh tế và hệ thống tài chính Việt Nam. Trong đó, việc thực hiện Hiệp định Thương mại Việt Nam – Hoa Kỳ (BTA) là bước khởi đầu và có tầm quan trọng đặc biệt đối với Việt Nam nói chung và Ngành Ngân hàng nói riêng. Hiệp định Thương mại song phương giữa Việt Nam và Hoa Kỳ (BTA) có hiệu lực từ 11/12/2001.

Nội dung chính của BTA bao gồm các qui định và nguyên tắc giám sát hoạt động thương mại giữa 2 quốc gia. Chương 3 phác thảo những nguyên tắc và qui định áp dụng trong lĩnh vực thương mại dịch vụ. Các phụ lục của BTA liệt kê những cam kết về tự do hóa thương mại (đối với hàng hóa và dịch vụ) trong đó phụ lục G có trình bày lộ trình của Việt Nam thực hiện các cam kết cụ thể về dịch vụ. Trong số tám ngành dịch vụ được đề cập trong danh sách, các dịch vụ về tài chính ngân hàng được qui định khá cụ thể (gồm có điều kiện, hạn chế và thời gian thực hiện) về việc mở cửa thị trường theo 4 hình thức cung cấp dịch vụ (cung cấp xuyên biên giới, tiêu thụ tại nước ngoài, hiện diện thương mại hay hiện diện thể nhân). Thực tế này cho thấy những cam kết và quyết tâm của Chính phủ trong việc theo đuổi tiến trình tự do hóa trong lĩnh vực dịch vụ ngân hàng và tài chính.

Cụ thể hơn, trong BTA, chính phủ Việt Nam đã thỏa thuận việc tuân thủ những nguyên tắc và qui định áp dụng chung đã được đề cập trong chương 3, đồng thời thực hiện các cam kết về tiếp cận thị trường và đối xử quốc gia, nghĩa là các ngân hàng và các tổ chức tín dụng của Hoa Kỳ sẽ được hưởng những cơ hội thị trường tốt hơn trong ngành tài chính Việt Nam. Những điểm đáng lưu ý nhất trong các qui định này được thể hiện dưới đây:

- **Đối xử tối huệ quốc:** theo nguyên tắc này (thực chất được qui định theo hệ thống thương mại đa phương WTO, Việt Nam sẽ cách vô điều kiện dành cho hàng hóa và dịch vụ từ Hoa Kỳ đối xử không kém ưu đãi hơn cho các quốc gia láng giềng nhằm đáp ứng sự trao đổi trong phạm vi các dịch vụ cận biên, nơi mà sản xuất tiêu dùng diễn ra tại chỗ; và Việt Nam cũng dành các ưu đãi cho các thành viên như Hiệp định tự do hóa thương mại dịch vụ mà Việt Nam đã ký kết hay tham gia.

- **Đối xử quốc gia và tiếp cận thị trường:** đây không phải là những nguyên tắc áp dụng chung. Giống như trong hiệp định GATS, Hiệp định khung về dịch vụ phác thảo những "nghĩa vụ có điều kiện" chỉ dành cho những ngành đã cam kết, ví dụ với các hoạt động và khu vực đề cập đến trong lộ trình thực hiện; trong đó, mỗi thành viên đều đưa ra những hạn chế cụ thể về việc họ muốn duy trì nguyên tắc tiếp cận thị trường cũng như những điều kiện mà theo đó họ sẵn sàng cho phép hưởng chế độ đối xử quốc gia. Trong khi thực hiện cam kết tiếp cận thị trường theo BTA, Việt Nam cam kết sẽ đối xử "không kém ưu đãi hơn những điều khoản, hạn chế và qui định đã thỏa thuận và chi tiết trong lộ trình" cho những dịch vụ và nhà cung cấp từ Hoa Kỳ. Những điều kiện và biện pháp hạn chế trên có thể phân biệt (ví dụ áp dụng đối với nước ngoài) hay không phân biệt (ví dụ áp dụng cho đối tượng trong nước nhưng có ảnh hưởng bởi mức qui định "trần" đối với dịch vụ). Sáu biện pháp hạn chế này là:

- Hạn chế số về số lượng nhà cung cấp dịch vụ
- Hạn chế về tổng giá trị giao dịch
- Hạn chế về tổng số các giao dịch hoặc số lượng đầu ra của dịch vụ
- Hạn chế về tổng số thể nhân được thuê
- Hạn chế về sự tham gia góp vốn của nước ngoài
- Hạn chế hay đòi hỏi phải tuân theo hình thức thực thể pháp lý nhất định để cung cấp dịch vụ.

**Một số cam kết cụ thể trong hiệp định BTA của chính Phủ Việt Nam đối với các tổ chức tài chính Hoa Kỳ được tóm tắt như sau:**

- Các nhà cung cấp dịch vụ tài chính Hoa Kỳ được phép cung cấp dịch vụ tài chính tại Việt Nam theo các hình thức pháp lý

1. Chi nhánh Ngân hàng Hoa Kỳ
2. Ngân hàng Liên doanh Việt Nam- Hoa Kỳ.
3. Công ty thuê mua tài chính 100% vốn Hoa Kỳ
4. Công ty thuê mua tài chính liên doanh Việt Nam Hoa Kỳ

- Trong vòng 3 năm kể từ khi Hiệp định có hiệu lực, hình thức pháp lý duy nhất thông qua đó các nhà cung cấp dịch vụ tài chính Hoa Kỳ khác (ngoài ngân hàng và công ty thuê- mua tài chính) có thể cung cấp các dịch vụ tài chính tại Việt Nam là liên doanh với đối tác Việt Nam. Sau thời gian đó, hạn chế này sẽ được bãi bỏ;

- Sau 9 năm kể từ khi Hiệp định có hiệu lực, các ngân hàng Hoa Kỳ được phép thành lập ngân hàng con 100% vốn Hoa Kỳ tại Việt Nam (từ tháng 12 năm 2010, các ngân hàng con 100% vốn Hoa Kỳ được phép hoạt động ở Việt Nam.

- Việt Nam cho phép các ngân hàng Hoa Kỳ được nắm vốn sở hữu trong các ngân hàng Việt Nam được cổ phần hóa, tương đương với mức cho phép của các nhà đầu tư Việt Nam theo thời gian, từng bước cho phép các liên doanh tăng dần mức nắm giữ vốn từ 30% lên 49%, thực hiện trước 2010.

- Tháng 12 năm 2004, các chi nhánh Ngân hàng Hoa Kỳ được phép:

1. Nhận đảm bảo cho khoản vay bằng giá trị quyền sử dụng đất do các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài nắm giữ.
2. Tiếp nhận và sử dụng giá trị quyền sử dụng đất đảm bảo cho khoản vay trong trường hợp không thanh toán nợ

3. Được tiếp cận các dịch vụ tái chiết khấu, hoán đổi và hợp đồng kỳ hạn của ngân hàng Nhà nước và quan trọng hơn là được hưởng đầy đủ quyền như ngân hàng trong nước.

- Xuất phát từ những cam kết trong khuôn khổ BTA, Việt Nam cũng phải tuân thủ các điều khoản trong phụ lục của hiệp định chung về Thương mại, Dịch vụ tài chính (GATS), và thực hiện cụ thể các cam kết sau:

1. Thành lập công ty con của một công ty cho thuê tài chính hoặc một công ty cho thuê tài chính liên doanh phải sau 3 năm. Từ tháng 1 năm 2003, các tổ chức tín dụng phi ngân hàng hoạt động ở Việt Nam được phép đặt các chi nhánh và văn phòng đại diện bất kỳ đâu tại Việt Nam với các điều kiện tổ chức đó đã hoạt động từ 2 năm trở lên và có tỷ lệ nợ quá hạn dưới 5%; và

2. Việt Nam sẽ cho phép các ngân hàng Hoa Kỳ được cung cấp các dịch vụ như nhận tiền gửi bằng đồng nội tệ, thẻ tín dụng, máy trả tiền tự động và các sản phẩm dịch vụ khác.

#### *1.1.2.2 Hiệp định thương mại tự do các nước ASEAN (AFTA)*

Hiệp định thương mại tự do các nước ASEAN yêu cầu Việt Nam cam kết vào một lộ trình cắt giảm thuế quan đến năm 2006. Việc cắt giảm thuế sẽ tăng cường các hoạt động thương mại quốc tế, các dòng đầu tư nước ngoài bên trong khu vực, các dịch vụ hỗ trợ tài chính như trao đổi ngoại hối và thanh toán quốc tế.

Trong khi tác động tới ngân hàng của AFTA là gián tiếp, các quốc gia ASEAN đã thông qua một hiệp định khung và thương mại (AFAS) vào tháng 12 năm 1995. AFAS đưa ra cho các quốc gia thành viên ASEAN nhằm cải thiện liên tục tiếp cận thị trường và đảm bảo chế độ đối xử quốc gia công bằng đối với các nhà cung cấp dịch vụ. Tất cả các nguyên tắc của AFAS đều nhất quán với các qui định quốc tế về thương mại và dịch vụ như trong hiệp định chung về thương mại dịch vụ (GATS) của tổ chức thương mại thế giới WTO. Trên thực tế, việc tự do hóa thương mại dịch vụ trong khuôn khổ AFAS là trực tiếp hướng tới những cam kết cao hơn cả cam kết các hành viên đã cam kết theo GATS, hay còn được biết đến nguyên tắc GATS +. Theo hiệp định này, các nước ASEAN sẽ thương lượng về tự

do hóa dịch vụ liên vùng trong một số ngành bao gồm viễn thông, du lịch, dịch vụ tài chính, xây dựng và vận tải biển. thêm vào đó tất cả các nước thống nhất về:

- Xóa bỏ đáng kể các biện pháp phân biệt đối xử hiện tại và các hạn chế về gia nhập thị trường trong số các nước thành viên; và

- Cấm ban hành thêm và ban hành mới các biện pháp phân biệt đối xử và các hạn chế về gia nhập thị trường trong một khung thời gian hợp lý

### *1.1.2.3 Hiệp định chung về thương mại dịch vụ (GATS) và tổ chức Thương mại thế giới (WTO)*

Quyết định vào WTO đồng nghĩa chúng ta cam kết thực hiện các nguyên tắc tự do hóa mậu dịch cơ bản của WTO, của hệ thống thương mại đa phương - một bộ phận then chốt của luật thương mại quốc tế nói chung.

#### **Các nguyên tắc cơ bản đó là:**

1. Không phân biệt đối xử, được cụ thể hóa trong các quy định về chế độ đãi ngộ tối huệ quốc (MFN) và đối xử quốc gia;

2. Chỉ bảo hộ các ngành sản xuất trong nước bằng thuế quan;

3. Thuế quan giảm dần và bị khống chế (ràng buộc) trên thông qua thương lượng;

4. Quyền tự vệ trong các tình huống khẩn cấp;

5. Đối xử đặc biệt và khác biệt đối với các nước đang phát triển và đang trong quá trình chuyển đổi;

6. Công khai và minh bạch hóa các luật lệ, chính sách, thủ tục có liên quan tới thương mại;

7. Giải quyết các tranh chấp theo các nguyên tắc và cơ chế của WTO;

Các cam kết gia nhập WTO của Việt Nam trong lĩnh vực tài chính ngân hàng bao gồm các hạn chế về tiếp cận thị trường và các hạn chế về đối xử quốc gia. Các nội dung cam kết và được xoay quanh yêu cầu chủ yếu sau:

1. Trong cam kết mở cửa thị trường dịch vụ ngân hàng, trừ khi có quy định cụ thể trong danh mục cam kết, các thành viên sẽ không ban hành thêm hay áp dụng những biện pháp được nêu dưới đây, dù ở quy mô vùng hay trên toàn lãnh thổ:

- Hạn chế số lượng nhà cung cấp dịch vụ ngân hàng
- Hạn chế về tổng giá trị các giao dịch về dịch vụ ngân hàng và tài sản
- Hạn chế về tổng số các hoạt động tác nghiệp hay tổng số lượng dịch vụ ngân hàng
- Hạn chế tổng số người được tuyển dụng trong lĩnh vực cụ thể hay một nhà cung cấp dịch vụ được phép tuyển dụng
- Các biện pháp hạn chế hay yêu cầu phải mang một hình thức pháp nhân cụ thể hay liên doanh
- Hạn chế việc tham gia góp vốn của bên nước ngoài

2. Mỗi thành viên sẽ dành cho dịch vụ đăi ngộ hay nhà cung cấp dịch vụ ngân hàng của bất kỳ một thành viên nào khác sự đăi ngộ không kém phần thuận lợi hơn

3. Trừ khi gặp tình huống phải bảo vệ cán cân thanh toán, một nước thành viên sẽ không áp dụng hạn chế về thanh toán và chuyển tiền quốc tế .

4. Mỗi nước thành viên cho phép người cung cấp dịch vụ ngân hàng của các nước thành viên khác được đưa ra các dịch vụ ngân hàng mới trên lãnh thổ nước đó.

5. Mỗi thành viên cho phép người cung cấp dịch vụ ngân hàng tiếp cận hệ thống thanh toán bù trừ và tiếp cận các thể thức cấp vốn và tái cấp vốn.

6. Mỗi nước thành viên dành cho người cung cấp dịch vụ ngân hàng của bất kỳ nước thành viên nào quyền được thành lập và mở rộng hoạt động trong lãnh thổ nước mình

7. Các nước thành viên cam kết, trong trường hợp nhất định, trợ cấp có thể gây biến dạng dịch vụ thương mại

8. Mỗi thành viên trả lời không chậm trễ khi có yêu cầu bất kỳ của thành viên nào khác về những thông tin cụ thể

Kể từ ngày 1/4/2007 các tổ chức tín dụng nước ngoài sẽ được phép thành lập các ngân hàng 100% vốn nước ngoài tại Việt Nam. Một trong các điều kiện then chốt để mở một chi nhánh của một ngân hàng thương mại nước ngoài tại Việt Nam là ngân hàng mẹ phải có tổng tài sản có trên 20 tỷ đô la Mỹ vào cuối năm trước thời điểm nộp đơn xin mở chi nhánh; điều kiện then chốt để thành lập một ngân hàng liên doanh hoặc một ngân hàng 100% vốn nước ngoài là ngân hàng mẹ phải có tổng tài sản có trên 10 tỷ đô la Mỹ vào cuối năm trước thời điểm nộp đơn xin mở ngân hàng. Điều kiện then chốt để thành lập một công ty tài chính 100% vốn nước ngoài, một công ty tài chính liên doanh, một công ty cho thuê tài chính 100% vốn nước ngoài hoặc một công ty cho thuê tài chính liên doanh là tổ chức tín dụng nước ngoài phải có tổng tài sản có trên 10 tỷ đô la Mỹ vào cuối năm trước thời điểm nộp đơn.

Như vậy có thể nói, ngân hàng trong nước sẽ bắt đầu có sự cạnh tranh với các ngân hàng 100% vốn nước ngoài tại Việt Nam từ năm 2008 trở đi.

## **1.2 Tác động của HNKTQT- TCH trong lĩnh vực ngân hàng trong bối cảnh phát triển của Việt Nam**

### ***1.2.1 Tác động của HNKTQT-TCH đối với nền kinh tế***

HNKTQT-TCH với đỉnh cao là gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) luôn là động lực phát triển cho bất kỳ nền kinh tế nào tham gia vào quá trình đó. Đối với Việt Nam, mặc dù thời gian chưa đủ để đánh giá chính xác những lợi ích và thách thức lớn khi tham gia vào quá trình hội nhập kinh tế, song có thể thấy những ảnh hưởng lớn cả trên cấp vĩ mô và vi mô.

Thông qua việc gia nhập AFTA (ASEAN), Hiệp định Thương mại Việt - Mỹ, WTO là cam kết thực hiện các nguyên tắc tự do hóa thương mại. Việt Nam sẽ khẳng định đường lối nhất quán trong công cuộc cải cách mở cửa, tiến thêm một bước mới về chất trong việc hoàn thiện môi trường đầu tư kinh doanh trong nước.



Tăng cường tiềm lực kinh tế thông qua việc đẩy mạnh hoạt động xuất nhập khẩu, thu hút đầu tư, đổi mới công nghệ, thực hiện thành công quá trình công nghiệp hóa và hiện đại hóa đất nước, hình thành một môi trường kinh doanh lành mạnh và bình đẳng giữa các loại hình doanh nghiệp, kể cả doanh nghiệp nước ngoài.

Thay đổi vai trò của Nhà nước đối với nền kinh tế, chuyển biến nhanh chóng theo hướng tạo dựng môi trường và điều tiết nền kinh tế, chủ yếu bằng các công cụ gián tiếp. Trong đó, tài chính - tiền tệ trở thành công cụ kinh tế vĩ mô chủ yếu của Nhà nước, dịch vụ ngân hàng đa dạng hơn với chất lượng cao hơn.

Gia nhập WTO, nền kinh tế Việt Nam sẽ ít bị tổn thương hoặc bị tấn công bởi những hành vi bảo hộ mậu dịch hoặc trừng phạt kinh tế của các quốc gia khác, trong trường hợp có tranh chấp kinh tế, thương mại hay những lý do chính trị nào đó, thị trường cho hàng hóa của Việt Nam sẽ được mở rộng và ổn định hơn.

HNKTQT-TCH, với tư cách thành viên WTO không chỉ mang lại những lợi ích kinh tế, mà nó cũng đặt ra cho nền kinh tế quốc dân phải đối *mặt với những thách thức lớn, như sau :*

Toàn bộ thể chế kinh tế phải chuyển đổi nhằm thích ứng với sự phát triển nhanh chóng của quan hệ thương mại và đầu tư, chuyển giao công nghệ, nếu không sẽ gặp khó khăn trước những đối thủ cạnh tranh hùng mạnh, các doanh nghiệp Việt Nam có thể sẽ không được bảo vệ khi xảy ra tranh chấp thương mại.

Những vấn đề nảy sinh từ việc thúc đẩy nhanh chóng tiến trình cải cách khu vực kinh tế nhà nước, chủ yếu trong lĩnh vực công nghiệp và dịch vụ; vai trò của khu vực kinh tế Nhà nước tiếp tục suy giảm, trong khi việc thực hiện và các biện pháp để đạt được mục tiêu đó lại mang tính xã hội và có ảnh hưởng đáng kể tới nhiều tầng lớp xã hội có liên quan.

Cải cách sẽ khiến cho tốc độ tăng trưởng trong công nghiệp Nhà nước chậm lại trong một thời gian, một phần do đầu tư của Nhà nước vào khu vực này giảm, phần nữa là những doanh nghiệp yếu kém sẽ phải thu hẹp sản xuất, đóng cửa hoặc chuyển đổi sang lĩnh vực kinh doanh mới.

Nguy cơ phá sản đối với các loại hình doanh nghiệp khác cũng tăng lên, ảnh hưởng của các thế lực kinh tế, tài chính nước ngoài đối với Việt Nam ngày một tăng nhanh. Trong nông nghiệp, thậm chí còn lớn hơn, do trên 75% dân số vẫn sống dựa vào nông nghiệp, trong khi đó diện tích đất canh tác bình quân trên một lao động rất thấp, phương thức canh tác lạc hậu nên giá thành nông sản nhìn chung sẽ cao hơn mặt bằng giá thế giới. Công nghệ và trình độ dân trí có chuyển biến lớn, nhưng khoảng cách tụt hậu còn xa so với phần lớn các nước trên thế giới.

Khi những rào cản thương mại bị bãi bỏ hoặc giảm thiểu, nông sản nhập khẩu từ các nước phát triển với giá thấp hơn sẽ gây sức ép rất lớn cho kinh tế nông thôn, nhiều đơn vị kinh doanh nông nghiệp có thể sẽ bị phá sản. Số người này sẽ di chuyển về các thành phố công nghiệp, làm trầm trọng thêm tình trạng thất nghiệp, nhiều vấn đề xã hội gay gắt khác phát sinh và phát triển.

Một khi đơn vị kinh doanh bị ảnh hưởng, một bộ phận dân cư nào đó thất nghiệp, đời sống khó khăn thì chắc chắn sẽ ảnh hưởng đến hoạt động ngân hàng với vai trò là người cung cấp dịch vụ đặc biệt là dịch vụ cho vay đối với các nhóm đối tượng này.

### ***1.2.2 Tác động của HNKTQT-TCH trong lĩnh vực ngân hàng***

Việt Nam gia nhập với vị thế là nước Đang phát triển do vậy mức độ cạnh tranh nói chung của nền kinh tế là chưa cao. Các đặc điểm hội nhập kinh tế của Việt Nam:

- Các cam kết của Việt Nam về tiếp cận thị trường trong khuôn khổ US-BTA, AFAS và cam kết gia nhập WTO là cơ sở đưa ra các hành động chính sách;

- Hệ thống luật pháp và tòa án chưa hoàn thiện và việc thi hành chưa rõ ràng sẽ có tác động lớn đến loại hình kinh doanh mà những bên (trong và ngoài nước) mới tham gia thị trường muốn thực hiện;

- Hệ thống tài chính trong nước còn yếu. Các ngân hàng TMQD chi phối hệ thống ngân hàng có tỷ lệ nợ khê đọng cao, thiếu vốn và khả năng sinh lời thấp. Tính minh bạch và công tác quản trị của các ngân hàng TMQD là những ảnh hưởng đến rủi ro quốc gia. Các ngân hàng TMCP nhìn chung còn quá nhỏ để có thể tồn tại về

*mặt thương mại và đáp ứng yêu cầu cung cấp dịch vụ ngân hàng của quốc gia. Năng lực của các ngân hàng trong nước còn yếu - sẽ hạn chế độ tối ưu của những công cụ tài chính mà các ngân hàng trong nước có thể cung cấp hiệu quả. Các thị trường vốn mới ở giai đoạn đầu và chưa cạnh tranh hiệu quả với hệ thống ngân hàng với vai trò là kênh huy động vốn.*

- Nhận thức về lợi ích thu được từ hội nhập quốc tế còn hạn chế và do đó sự sẵn sàng đưa ra những thay đổi chính sách còn dè dặt. Sự thiếu lòng tin vào khả năng áp dụng các quy định an toàn đối với các ngân hàng nước ngoài hoặc (quan trọng hơn) là đối với các ngân hàng TMQD; vào khả năng điều hành *chính sách tiền tệ một cách hiệu quả khi sử dụng các công cụ (gián tiếp) dựa trên cơ sở thị trường; và nhận thức sai lệch rằng, từng tổ chức lớn và mạnh, tạo nên một hệ thống ngân hàng vững mạnh, trong khi đó sức mạnh thực sự lại đến từ sự cạnh tranh quyết liệt và khả năng chống đỡ trên thị trường dịch vụ ngân hàng. Do đó, giá trị chính của hội nhập quốc tế là tác động của nó đối với sự gia tăng cạnh tranh, khi tất cả các tổ chức riêng lẻ đều phải cạnh tranh, và tạo động lực cho các tổ chức đó hoạt động tốt cũng như được phép phá sản.*

- Các vấn đề liên quan khác, bao gồm cơ chế bảo hiểm tiền gửi, và phạm vi thực hiện các chức năng của các định chế tài chính phi ngân hàng.

Trong chương trình phát triển kinh tế, ít quốc gia không có kế hoạch hội nhập quốc tế trong hệ thống ngân hàng. Một khi đã mở cửa thương mại, các doanh nghiệp yêu cầu cung cấp các dịch vụ tài chính tốt hơn. Các công ty đa quốc gia cũng vậy, các công ty này cũng muốn có các dịch vụ tài chính trong nước hỗ trợ cho vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài.

Việt Nam đã đi đúng con đường hội nhập quốc tế. Với Hiệp định thương mại song phương với Hoa Kỳ (US-BTA), các nghĩa vụ trong khuôn khổ Hiệp định khung về dịch vụ ASEAN và các cam kết gia nhập Hiệp định chung về thương mại dịch vụ của Tổ chức thương mại thế giới (WTO-GATS), Việt Nam cam kết nới lỏng các hạn chế đối với sự tham gia và hoạt động của *các ngân hàng nước ngoài. Ví dụ như, US-BTA cho phép các ngân hàng Hoa Kỳ tham gia thị trường (cả chi nhánh và*

ngân hàng con) với quyền được nhận tiền gửi bằng tiền VNĐ, được nói lỏng dần và đối xử quốc gia trong vòng 9 năm. Tư cách hội viên WTO sẽ toàn cầu hóa quyền tự do đó và đảm bảo rằng, các ngân hàng của nhiều nước (thay vì chỉ các ngân hàng Hoa Kỳ) *có thể cung cấp dịch vụ ngân hàng tại Việt Nam.*

Các chính sách và quy định đưa ra các chuẩn mực đối với sự hoạt động của các ngân hàng, như các chuẩn mực kế toán và các yêu cầu về thanh tra và báo cáo sẽ ảnh hưởng đến chi phí kinh doanh. Việc đưa các yêu cầu trong nước tiếp cận các chuẩn mực quốc tế, có thể làm phát sinh thêm chi phí cho các ngân hàng trong nước (do các ngân hàng nước ngoài đã được yêu cầu tuân thủ các chuẩn mực này ở các nước khác). Để các ngân hàng trong nước có thể cạnh tranh trên thị trường quốc tế, các ngân hàng này phải tuân thủ các chuẩn mực quốc tế, và hệ thống ngân hàng trong nước sẽ chắc chắn được cải thiện nhờ các chuẩn mực được nâng cao này.

Phải dỡ bỏ các rào cản đối với sự tham gia của các ngân hàng nước ngoài và là một yếu tố khác để thực sự hội nhập quốc tế. Môi trường đầu tư phải hấp dẫn để các ngân hàng nước ngoài tham gia. Nếu các ngân hàng trong nước có đủ khả năng cạnh tranh, thì sự tham gia thị trường của các ngân hàng nước ngoài sẽ bị hạn chế không chỉ bởi chính sách mà cả tiềm năng lợi nhuận. Các ngân hàng trong nước nên có năng lực cạnh tranh ở nước ngoài khi cung cấp các dịch vụ cho các nước khác.

Điều chính yếu là tỷ lệ tham gia vốn cổ phần của ngân hàng nước ngoài cao là có thể không cần thiết và cũng không đủ cho một hệ thống ngân hàng có mức độ hội nhập cao. Tuy nhiên, kinh nghiệm của các nước cho thấy sự tham gia thị trường của các ngân hàng nước ngoài làm gia tăng cả mức độ cạnh tranh và *sự lành mạnh, an toàn của hệ thống ngân hàng.*

### **1.3 Kinh nghiệm của các nước trong quá trình hội nhập quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng**

#### ***1.3.1 Các nước phát triển***

Mở cửa hội nhập quốc tế ngành ngân hàng diễn ra sau khi các nước đã phát triển một hệ thống tài chính ngân hàng ở mức độ nhất định. Hội nhập quốc tế đối

với các nước này là một lựa chọn chính sách nhằm phân bổ hiệu quả hơn các nguồn lực và tăng cường khả năng tăng trưởng nền kinh tế thông qua các hình thức khuyến khích cạnh tranh. Các nước phát triển tiến hành hội nhập quốc tế với các đặc điểm như sau: Các thị trường vốn tương đối phát triển và thường được tự do hóa trước khi mở cửa hệ thống ngân hàng. Các ngân hàng thương mại quốc doanh thường được tổng công ty hóa trước khi tư nhân hóa. Đối với một số ngân hàng vẫn thuộc sở hữu nhà nước, chính phủ sẽ thành lập một pháp nhân độc lập thay mặt chính phủ đóng vai trò cổ đông. Quá trình tư nhân hóa các ngân hàng thuộc sở hữu nhà nước không cần các đối tác chiến lược vì đa số các ngân hàng ở các nước phát triển đã có đủ nội lực để hoạt động theo sở hữu tư nhân.

### ***1.3.2 Các nước châu Á sau khủng hoảng***

Ở các nước này, hội nhập quốc tế nhìn chung mới diễn ra gần đây, phần lớn là do yêu cầu phải cải cách lại hệ thống ngân hàng đã bị tổn thất nghiêm trọng. Quá trình hội nhập quốc tế của các nước này có một số đặc điểm chung: Các ngân hàng bị sụp đổ và yếu kém được sáp nhập và một số bị quốc hữu hóa khi chính phủ phải đứng ra xử lý các khoản nợ của ngân hàng. Các ngân hàng này được tư nhân hóa ngay khi đã hồi phục thông qua việc cấp vốn bổ sung và bán danh mục nợ xấu. Các ngân hàng nước ngoài được mời làm đối tác chiến lược để tiếp quản điều hành các ngân hàng yếu kém. Đồng thời Chính phủ các nước này cũng mở rộng phạm vi dịch vụ mà các ngân hàng nước ngoài được phép cung cấp và thực hiện cải cách mạnh mẽ trong lĩnh vực thanh tra, giám sát an toàn theo hướng làm cho ngân hàng trung ương độc lập hơn. Một số tách riêng vai trò thanh tra, giám sát và chính sách tiền tệ bằng cách thành lập cơ quan thanh tra riêng. Ngoài ra, các nước cũng tăng cường và áp dụng nghiêm túc các luật điều chỉnh về quyền sở hữu của các ngân hàng.

### ***1.3.3 Các nước Đông Âu***

Các nước thuộc Đông Âu cũ nhìn chung đều nhanh chóng hội nhập quốc tế hệ thống tài chính của mình. Tại một số nước, quá trình hội nhập được thực hiện thông qua việc áp dụng một cách dập khuôn toàn bộ hệ thống ngân hàng mới theo nền kinh tế thị trường thay thế cho hệ thống ngân hàng một cấp trước đây. Ngoài ra,

nhiều nước Đông Âu tăng cường các hoạt động hội nhập quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng với kỳ vọng sớm đáp ứng được các tiêu chuẩn để ra nhập EU. Các bước hội nhập phổ biến nhất đối với các nước này là: Kiên quyết giảm sở hữu nhà nước trong các ngân hàng; Cho phép người nước ngoài mua cổ phần chi phối trong các ngân hàng đã từng là ngân hàng thương mại quốc doanh các nhà đầu tư nước ngoài chủ yếu quan tâm mua lại các ngân hàng hoạt động yếu kém và không muốn thành lập các ngân hàng mới khó cạnh tranh với các ngân hàng trong nước; Chính phủ các nước này thường cho phép các ngân hàng con hơn là các chi nhánh. Các nước với các ngân hàng thương mại quốc doanh được tư nhân hóa sớm đã thu được nhiều lợi ích bao gồm: Các luồng tiết kiệm trong nước tăng lên, lòng tin của dân chúng vào hệ thống ngân hàng và chính phủ tăng lên, các chương trình cải cách cơ cấu kinh tế hiệu quả hơn.

#### ***1.3.4 Trung Quốc***

Hiện nay, Trung Quốc là một trong những nền kinh tế tiền tệ hóa nhất trên thế giới. Cuối năm 2000 tín dụng ngân hàng bằng 117% GDP. Chiến lược trung hạn của Trung Quốc là phát triển các thể chế tài chính lành mạnh không bị tổn thương bởi làn sóng cạnh tranh nước ngoài và phát triển thị trường liên ngân hàng tạo điều kiện cho tự do hóa lãi suất và quản lý rủi ro. Trung Quốc là trường hợp điển hình thực hiện hội nhập quốc tế khu vực ngân hàng thông qua các cam kết trong quá trình đàm phán gia nhập WTO. Tiến trình hội nhập quốc tế của Trung Quốc được tiến hành từng bước và được hỗ trợ bằng các chương trình cải cách nhằm củng cố khu vực ngân hàng và các khu vực tài chính khác, đồng thời với quá trình cải cách khu vực doanh nghiệp Nhà nước. Phương pháp hội nhập quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng của Trung Quốc bao gồm tự do hóa các hạn chế đối với sự tham gia và hoạt động của các ngân hàng nước ngoài thông qua việc cho phép thành lập “mới” các ngân hàng 100% vốn nước ngoài và cho phép mua các cổ phần thiểu số mang tính chất đối tác chiến lược trong các ngân hàng thương mại quốc doanh trung bình hoặc lớn hơn nhưng không được quyền chi phối. Các ngân hàng thương mại quốc doanh lớn sẽ thu hút các luồng vốn quốc tế thông qua việc phát hành cổ phiếu lần đầu trên các thị trường quốc tế và có thể bán cho các đối tác chiến lược. Quá trình

cải cách này được tiến hành đồng thời với các biện pháp tăng cường công tác thanh tra, giám sát (thiết lập một cơ quan thanh tra ngân hàng độc lập) nhằm phát triển các thị trường vốn, cải thiện các công cụ và điều hành chính sách kinh tế vĩ mô.

### ***1.3.5 Các bài học về hội nhập quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng đối với Việt Nam***

Mức độ phát triển tài chính góp phần vào sự tăng trưởng của nền kinh tế. Các chính sách hạn chế tăng trưởng kinh tế sẽ làm giảm cơ hội cho các ngân hàng. Tương tự như vậy, các chính sách hạn chế khả năng của khu vực tài chính ngân hàng để đáp ứng các yêu cầu của nền kinh tế sẽ làm giảm triển vọng phát triển kinh tế bền vững.

Các chính sách của chính phủ duy trì sự kiểm soát “trực tiếp” đối với hoạt động ngân hàng có xu hướng làm giảm khả năng và các động lực đổi mới và do vậy giảm lợi thế so sánh của các ngân hàng trong nước. Một khuôn khổ đảm bảo an toàn, quản trị kinh doanh, giám sát phù hợp và các chính sách khuyến khích thị trường là những yếu tố quan trọng để hoạt động ngân hàng đạt kết quả tốt trong dài hạn.

- Để hội nhập quốc tế thành công cần phải xây dựng một môi trường pháp lý ngân hàng trong nước hấp dẫn với các cơ chế chính sách nhất quán, có quy định quyền sở hữu rõ ràng, công tác thanh tra giám sát an toàn với mức độ độc lập cao, chế độ báo cáo và kiểm toán minh bạch, tạo lập một sân chơi bình đẳng và hỗ trợ cho các hoạt động kinh doanh để tất cả các ngân hàng (trong nước và nước ngoài) phát triển.

- Trình tự hội nhập quốc tế tối ưu tùy thuộc vào mức độ phát triển của hệ thống tài chính ngân hàng. Tự do hóa tài khoản vốn mang lại nhiều lợi ích về mặt tiếp cận các nguồn vốn, nhưng từ cuộc khủng hoảng tài chính Châu Á cho thấy việc tự do hóa như vậy cũng tạo ra các rủi ro ở những nước có hoạt động thanh tra hệ thống ngân hàng yếu kém và công tác quản trị doanh nghiệp thiếu hiệu quả. Hệ quả là phải điều chỉnh các vấn đề này trước khi tiến hành tự do hóa tài khoản vốn cho các luồng vốn ngắn hạn chảy vào. Kinh nghiệm của các nước phát triển và đang

phát triển cho thấy sự tham gia thị trường của các ngân hàng nước ngoài không gây tác động lớn đến sự luân chuyển vốn ngắn hạn.

- Hội nhập quốc tế với nguyên tắc chung là tiến tới đối xử quốc gia, đối xử tối huệ quốc và thực hiện các chính sách khuyến khích cạnh tranh. Cho phép các ngân hàng con và các chi nhánh ngân hàng nước ngoài tham gia với lộ trình phù hợp (đặc biệt là đối với dịch vụ ngân hàng bán lẻ), đồng thời cho phép thực hiện sáp nhập và mua lại các ngân hàng trong nước. Khuyến khích sử dụng các yêu cầu về vốn tối thiểu căn cứ theo mức độ rủi ro bằng với các yêu cầu về vốn quy định trong thoả thuận Basel I. Tăng cường năng lực thanh tra tại chỗ và giám sát từ xa, phối hợp giữa các cơ quan thanh tra. Ngân hàng TW cần nghiên cứu tách biệt giữa trách nhiệm đối với chính sách tiền tệ và thanh tra, giám sát khu vực ngân hàng.

- Trì hoãn để có thời gian cho các ngân hàng trong nước cải cách bằng cách hạn chế sự tham gia của ngân hàng nước ngoài là một chiến lược không phù hợp từ khi các cam kết về cải cách là chắc chắn. Một khi đã cho phép ngân hàng nước ngoài vào hoạt động thì việc hạn chế sự tham gia trên cơ sở đối xử quốc gia sẽ giảm áp lực cạnh tranh. Những hạn chế làm tăng chi phí tương đối của các ngân hàng nước ngoài trong quá trình tham gia thị trường có thể tạo ra lợi thế cho các ngân hàng trong nước nhưng lại dẫn đến hoạt động kém hiệu quả và mức độ cạnh tranh thấp trên thị trường.

- Một hệ thống ngân hàng hiệu quả cần có mức độ cạnh tranh cao. Do vậy, sở hữu nhà nước chi phối trong các ngân hàng cần được nắm giữ ở mức phù hợp sao cho không ảnh hưởng tới mức độ cạnh tranh của hệ thống ngân hàng, nếu các ngân hàng có sở hữu nhà nước chi phối thì các ngân hàng này cần phải có khả năng hoạt động như một pháp nhân độc lập.

## **Kết luận chương 1**

Trong chương này, luận án đã đề cập đến những lý luận cơ bản về toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế nói chung và ngành ngân hàng nói riêng. Phân tích những cam kết của Việt Nam trong tiến trình hội nhập quốc tế trong lĩnh vực tài chính



ngân hàng: Hiệp định thương mại tự do các nước ASEAN, hiệp định thương mại Việt - Mỹ và cam kết gia nhập WTO.

Trong phần tiếp theo, luận án cũng tập trung nghiên cứu mức độ ảnh hưởng của toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng trong bối cảnh phát triển hiện nay của Việt Nam và kinh nghiệm phát triển của các nước trên thế giới. Để từ đó tìm ra những chính sách phát triển hệ thống ngân hàng và đề ra những phương hướng phát triển ngân hàng thương mại cổ phần trong bối cảnh hội nhập của Việt Nam.

Trong chương tiếp theo, luận án sẽ phân tích hệ thống ngân hàng TMCP Việt Nam trong bối cảnh hội nhập.

## **CHƯƠNG 2: HỆ THỐNG NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN VIỆT NAM TRONG BỐI CẢNH TOÀN CẦU HÓA VÀ HỘI NHẬP**

### **2.1. Khái quát quá trình đổi mới và hội nhập kinh tế của Việt Nam**

Chủ trương hội nhập kinh tế quốc tế của nước ta gắn bó, quan hệ chặt chẽ với đường lối đổi mới kinh tế đã được Đảng cộng sản Việt Nam vạch ra qua các kỳ đại hội, bắt đầu từ Đại hội lần thứ VI tháng 12 năm 1986.

Nghị quyết Đại hội lần thứ VI với đường lối đổi mới toàn diện, mang tính chiến lược đã thực sự mang đến luồng sinh khí mới cho nền kinh tế nói chung và hội nhập kinh tế quốc tế nói riêng. Nghị quyết ghi rõ muốn kết hợp sức mạnh của dân tộc với sức mạnh thời đại, nước ta phải tham gia sự phân công lao động quốc tế.

Các kỳ Đại hội Đảng tiếp theo vẫn tiếp tục khẳng định duy trì đường lối đổi mới mà Đại hội VI đã đặt ra, với đường lối đối ngoại độc lập tự chủ, đa dạng hóa, đa phương hóa với các nước trên thế giới; quyết định này đánh dấu một bước tiến mới trong quá trình hội nhập: từ giai đoạn hội nhập đơn phương chuyển sang song phương và đa phương phù hợp với xu thế chung của thời đại là toàn cầu hóa, hội nhập, hoà bình, ổn định và hợp tác vì phát triển. Xây dựng nền kinh tế mở, hội nhập khu vực và thế giới, hướng mạnh về xuất khẩu, đồng thời thay thế nhập khẩu bằng những sản phẩm trong nước sản xuất có hiệu quả và điều chỉnh cơ cấu thị trường để vừa nhập khu vực, vừa hội nhập toàn cầu, xử lý đúng đắn lợi ích của ta và đối tác. Chủ động tham gia thương mại thế giới, các diễn đàn, các tổ chức, các định chế quốc tế một cách có chọn lọc với bước đi thích hợp.

Trong những năm 1986-1990, thực hiện nghị quyết Đại hội lần thứ VI nhiều biện pháp cải cách quan trọng đã được thực hiện: từng bước xoá bỏ bao cấp về giá, khuyến khích các thành phần kinh tế phát triển sản xuất, đổi mới hoạt động tài chính tiền tệ và bỏ chế độ 2 giá, trao quyền tự chủ cho các doanh nghiệp nhà nước. Trong giai đoạn này nhiều chính sách cải cách trong lĩnh vực kinh tế đã được triển khai thực hiện nhằm làm cho các hoạt động kinh tế dần dần được tự do và thuận lợi hơn.

Trong lĩnh vực đầu tư và thương mại, Nhà nước đã ban hành và sửa đổi, bổ sung nhiều lần luật đầu tư nước ngoài, luật đầu tư chung,..cho phù hợp thực tiễn và thông lệ quốc tế nhằm tạo ra khuôn khổ pháp lý thuận lợi cho thu hút đầu tư nước ngoài vào Việt Nam.

Chính phủ Việt Nam cũng đã ban hành Pháp lệnh về Tối huệ quốc và đối xử quốc gia, pháp lệnh về các biện pháp tự vệ, pháp lệnh chống bán phá giá, tạo hành lang pháp lý cho quan hệ kinh tế thương mại bình đẳng giữa nước ta và các nước. Nhiều biện pháp cấm đoán hoặc hạn chế kinh doanh trước đây từng bước được bãi bỏ hoặc nới lỏng, làm cho môi trường kinh doanh được thuận lợi hơn. Chúng ta cũng chủ động từng bước chuyển đổi cơ cấu kinh tế, cải cách và nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, không ngừng nâng cao khả năng cạnh tranh của nền kinh tế. Đây cũng chính là những công việc thực hiện hội nhập đơn phương. Vào cuối giai đoạn này, Việt Nam đã thoát khỏi tình trạng suy thoái kinh tế kéo dài nhiều năm trong thập kỷ 80 và bước vào thời kỳ tăng trưởng kinh tế cao.

Trong giai đoạn 1991-1995, Việt Nam đã nối lại quan hệ với các tổ chức tài chính quốc tế như quỹ tiền tệ quốc tế (IMF), ngân hàng thế giới WB, ngân hàng phát triển châu Á ADB, trở thành thành viên chính thức của ASEAN 28/07/1995 với cam kết bắt đầu thi hành nghĩa vụ thành viên khu vực mậu dịch tự do ASEAN (AFTA) từ ngày 1/01/1996 và thi hành nghĩa vụ thành viên này là biện pháp đẩy mạnh hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam.

Tháng 12/1994 Việt Nam đã gửi đơn xin gia nhập tổ chức thương mại thế giới WTO và đến cuối năm 2006 Việt Nam đã trở thành thành viên thứ 150 của tổ chức này.

Tháng 3/1996 Việt Nam tham gia hội nghị Á- Âu (ASEM) với tư cách là một trong những thành viên sáng lập tổ chức với mục tiêu: thúc đẩy giao lưu giữa các doanh nghiệp, cải thiện môi trường kinh doanh nhằm thúc đẩy thương mại và đầu tư, tạo sự tăng trưởng trong phát triển kinh tế ổn định, bền vững, tháng 11/1998 Việt Nam trở thành thành viên của diễn đàn hợp tác kinh tế Châu Á Thái Bình Dương (APEC), cam kết thực hiện các mục tiêu chung của diễn đàn

Ngày 13/07/2000 Việt Nam ký hiệp định thương mại Việt Nam- Hoa Kỳ và Hiệp định có hiệu lực từ 10/12/2001.

Đến nay, chúng ta đã mở rộng quan hệ kinh tế thương mại với hơn 170 nước và vùng lãnh thổ, trong đó có các cường quốc kinh tế; đã ký kết được 81 hiệp định Kinh tế thương mại song phương với các nước trong đó quan trọng nhất là hiệp định thương mại Việt-Mỹ. Việc Việt Nam là thành viên thứ 150 của tổ chức thương mại lớn nhất thế giới WTO đã mở ra thời kỳ hội nhập sâu rộng của kinh tế Việt Nam vào nền kinh tế thế giới.

## **2.2. Tiến trình hội nhập của hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam**

### **2.2.1 Giai đoạn trước 10/1993**

Sau khi giải phóng miền Nam thống nhất đất nước, cũng như các ngành kinh tế khác, hoạt động ngân hàng Việt Nam được quản lý thống nhất trên toàn lãnh thổ với bộ máy bao gồm ngân hàng Nhà nước và một số ngân hàng trực thuộc ngân hàng Nhà nước. Hoạt động ngân hàng thời kỳ này không có sự tách bạch rõ ràng giữa chức năng ngân hàng Trung ương và chức năng ngân hàng thương mại như các quốc gia khác trên thế giới. Gần như các chỉ tiêu hoạt động của ngân hàng; lượng tiền vay, lãi suất,... đều do ý chí chủ quan của con người và thực chất hoạt động của ngân hàng mang nặng tính cấp phát như một cơ quan tài chính thứ 2 sau Bộ tài chính.

Năm 1976, Việt Nam chính thức kể tục chân hội viên của Việt Nam tại IMF và WB mà chính quyền Sài Gòn trước đây đã thiết lập. Đây có thể là cột mốc đánh dấu sự hội nhập của Việt Nam với cộng đồng tài chính quốc tế. Tuy nhiên, Việt Nam vẫn chưa có đủ điều kiện cần thiết để có thể từ vị trí này phát triển rộng hơn nữa mối quan hệ với các ngân hàng các nước trên thế giới, ngoại trừ một số nước XHCN trước đây.

Với tư cách hội viên, Việt Nam được IMF, WB, ADB cho vay để thực hiện một số dự án, công trình hoặc giải quyết khó khăn trong cán cân thanh toán. Nhưng cách quản lý của Việt Nam trong giai đoạn này còn yếu kém nên nguồn vốn sử dụng không hiệu quả, cộng thêm những bất lợi của chính sách cấm vận của Mỹ nên

Việt Nam đã không đủ nguồn trả nợ kịp thời cho cả WB, IMF và ADB. Vì vậy vào năm 1985, các tổ chức này đình chỉ quyền vay vốn của Việt Nam. Điều đó cũng đồng nghĩa chúng ta không được tham dự vào các hoạt động của cộng đồng tài chính quốc tế.

Như vậy từ năm 1985 tuy Việt Nam đã có những chính sách thích hợp để thu hút vốn đầu tư nước ngoài, đã thiết lập quan hệ ngoại giao với nhiều quốc gia và tổ chức tài chính quốc tế, riêng hệ thống ngân hàng lại nằm trong tình trạng bị cô lập với cộng đồng tài chính quốc tế.

Mặt khác, do chính sách cấm vận kinh tế của Mỹ chưa được dỡ bỏ trong những năm này, hoạt động ngân hàng Việt Nam chưa phù hợp với thông lệ quốc tế nên các kênh tài trợ chính thức chưa thể khai thông mạnh mẽ mặc dù vẫn nhận viện trợ phát triển chính thức từ nguồn vốn Chính phủ (ODA) và một số quốc gia châu Âu, châu Á.

Trong giai đoạn 1988-1992, hệ thống ngân hàng được cải cách mạnh mẽ. Ngoài các ngân hàng thương mại Nhà nước, các ngân hàng TMCP đầu tiên cũng được mở ra vào năm 1991 (riêng ngân hàng Sài Gòn công thương ngân hàng thành lập thí điểm năm 1987)... . Cũng trong năm này đã thành lập ngân hàng liên doanh giữa Việt Nam và nước ngoài đầu tiên. Đến năm 1992 đã có 2 ngân hàng liên doanh và 5 chi nhánh ngân hàng nước ngoài hoạt động tại Việt Nam. Đó chính là những dấu ấn ban đầu của quá trình mở cửa hội nhập của Việt Nam trong lĩnh vực ngân hàng.

### ***2.2.2 Giai đoạn sau 10/1993***

Tháng 10/1993 là mốc thời gian ghi nhận bước chuyển quan trọng trong tiến trình hội nhập của hệ thống ngân hàng Việt Nam; tái hội nhập với cộng đồng tài chính quốc tế thông qua việc nối lại quan hệ với WB, IMF, ADB

Khi những thành tựu của công cuộc đổi mới nền kinh tế nói chung và trong hệ thống ngân hàng nói riêng được quốc tế thừa nhận đủ sức thuyết phục về triển vọng phát triển một cách ổn định, bền vững của nền kinh tế Việt Nam, chúng ta đã

nhận được sự hỗ trợ tích cực của các nhà tài trợ quốc tế và những khoản tài trợ này đã giúp chúng ta trả được nợ cho IMF, WB và ADB.

Sau khi trả được các khoản nợ, Việt Nam đã nối lại quan hệ với các tổ chức tài chính quốc tế vào tháng 10/1993, chấm dứt tình trạng cô lập với cộng đồng tài chính quốc tế. Việc bình thường hóa và mở rộng quan hệ với các tổ chức tài chính quốc tế cộng với việc chính phủ Mỹ tuyên bố bãi bỏ cấm vận đối với Việt Nam tháng 7/1994 đã tạo thuận lợi cho việc mở rộng và phát triển quan hệ song phương với các ngân hàng nước ngoài.

Năm 1994, lần đầu tiên ngân hàng Việt Nam đã tiến hành đàm phán và ký kết hiệp định vay một khoản vay thương mại hợp vốn của 14 NHTM nước ngoài với số vốn 100 triệu USD và đó chính là những bước đi ban đầu của quá trình hội nhập. Cho đến nay, Việt Nam đã thiết lập quan hệ song phương với ngân hàng của 28 quốc gia thuộc các châu lục trừ châu Phi.

Vào năm 2002, ngân hàng ngoại thương Việt Nam đã xúc tiến mở văn phòng đại diện ở nước ngoài, ngân hàng Sacombank cũng đang xúc tiến mở văn phòng đại diện tại Trung Quốc và hiện nay nhiều ngân hàng khác cũng đã mở hoặc xúc tiến mở văn phòng đại diện tại Hồng Kông, Mỹ... đánh dấu bước tiến mới trong tiến trình hội nhập của hệ thống ngân hàng Việt Nam.

Mở cửa dịch vụ ngân hàng cũng đã được cam kết trong hiệp định thương mại Việt - Mỹ, và cao hơn là cam kết gia nhập WTO của Việt Nam, theo hướng hội nhập sâu rộng từng bước vào cộng đồng tài chính quốc tế.

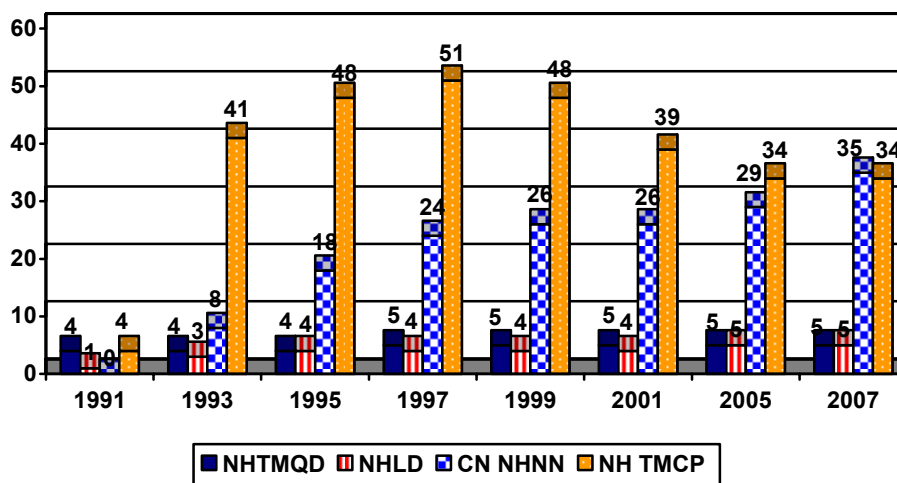
### **2.3. Hệ thống ngân hàng thương mại cổ phần Việt Nam**

Từ khi ngân hàng quốc gia Việt Nam thành lập (nay là ngân hàng Nhà nước Việt Nam) 6/05/1951, hệ thống ngân hàng Việt Nam được tổ chức theo mô hình một cấp ở miền Bắc trước 1975 và cả nước từ năm 1975 đến 1990. Từ năm 1988 thực hiện nghị định 53/HĐBT của Chính phủ thành lập các ngân hàng chuyên doanh tách khỏi ngân hàng Nhà nước. Tới tháng 5/1990 pháp lệnh ngân hàng Nhà nước và pháp lệnh ngân hàng, hợp tác xã tín dụng và công ty tài chính ra đời chính thức đánh dấu sự hình thành ngân hàng 2 cấp: ngân hàng Nhà nước và ngân hàng

thương mại. Ngân hàng TMCP cũng được ra đời trong bối cảnh này. Sài Gòn Công Thương Ngân Hàng là Ngân Hàng thương mại cổ phần đầu tiên được thành lập (16/10/1987) trong hệ thống Ngân Hàng Cổ Phần tại Việt Nam hiện nay, trước khi có Luật Công Ty và Pháp lệnh Ngân Hàng. Từ năm 1990 hàng loạt các ngân hàng TMCP được thành lập có thể kể đến là: ngân hàng xuất nhập khẩu Việt Nam (Eximbank), ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín, ngân hàng Á Châu, ngân hàng Đông Á...

Sau 17 năm xây dựng và phát triển, hệ thống ngân hàng thương mại đã lớn mạnh, khẳng định vai trò to lớn trong nền kinh tế và xu hướng đi lên không ngừng, có vị trí ngày càng quan trọng và tạo được lòng tin đối với công chúng.

số lượng ngân hàng thương mại Việt Nam



**Biểu đồ 2.1: Số lượng ngân hàng thương mại**  
 Nguồn: số liệu phòng R&D Eximbank tháng 03/2007

| <b>Thị phần huy động (%)</b> | <b>2005</b> | <b>2004</b> | <b>2003</b> | <b>2002</b> | <b>2001</b> | <b>2000</b> |
|------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| <b>NHQD</b>                  | 73,93       | 75,2        | 78,1        | 79,3        | 80,1        | 77          |
| <b>NHTMCP</b>                | 16,72       | 13,2        | 11,2        | 10,1        | 9,2         | 11,3        |
| <b>NH nước ngoài</b>         | 6,95        | 8,2         | 7,8         | 8,1         | 8,8         | 9,2         |
| <b>NH Liên Doanh</b>         | 0,97        | 1,5         | 1,5         | 1,3         | 1,2         | 1,1         |
| <b>Khác</b>                  | 1,42        | 1,9         | 1,4         | 1,2         | 0,7         | 1,4         |

**Bảng 2.1: Thị phần huy động vốn các nhóm TCTD tại Việt Nam**

*Nguồn: số liệu phòng R&D Eximbank*

| <b>Thị phần dư nợ cho vay</b> | <b>2005</b> | <b>2004</b> | <b>2003</b> | <b>2002</b> | <b>2001</b> | <b>2000</b> |
|-------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| <b>NHQD</b>                   | 70,8        | 76,9        | 78,6        | 79,9        | 79          | 76,7        |
| <b>NHTMCP</b>                 | 14,76       | 11,6        | 10,8        | 9,5         | 9,3         | 9,2         |
| <b>NH nước ngoài</b>          | 8,31        | 8,3         | 7,7         | 7,7         | 9,5         | 11,3        |
| <b>NH Liên Doanh</b>          | 1,17        | 1,20        | 1,20        | 1,10        | 1,00        | 1,00        |
| <b>Khác</b>                   | 4,96        | 2,00        | 1,70        | 1,80        | 1,20        | 1,80        |

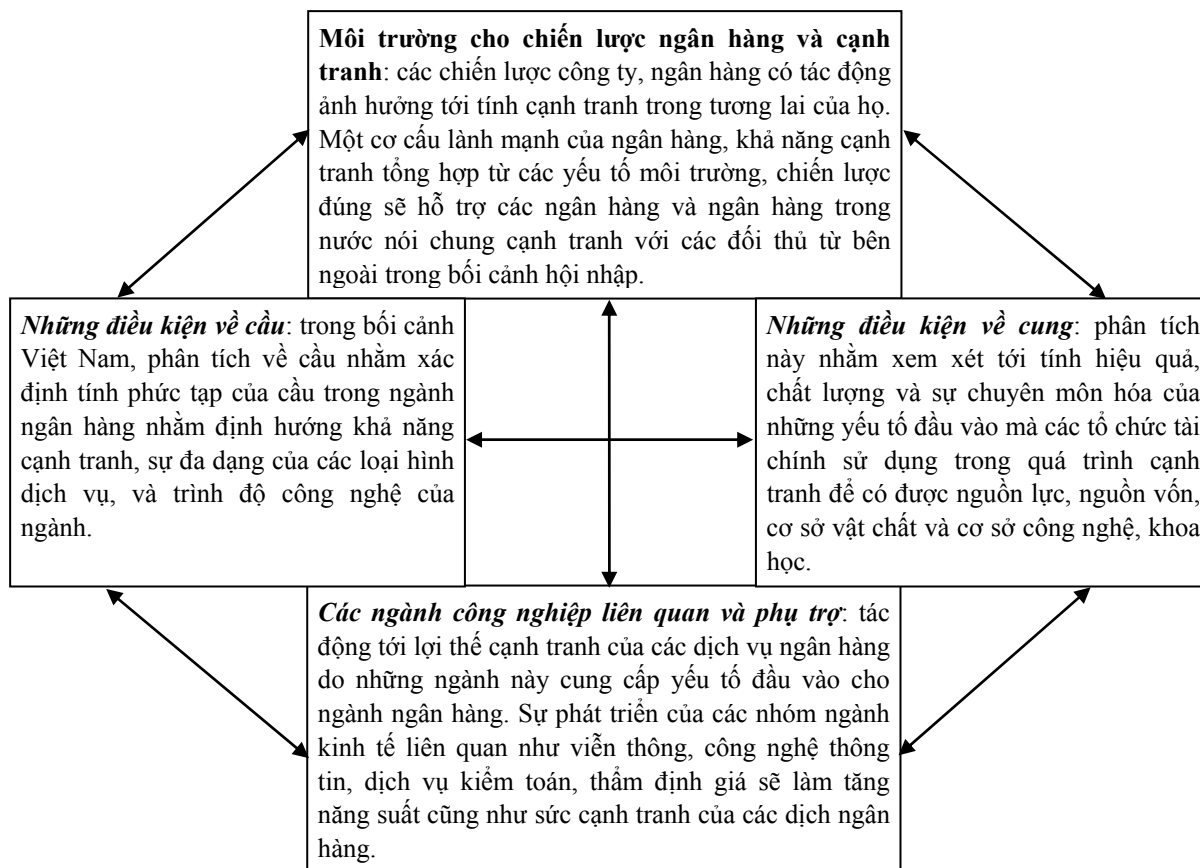
**Bảng 2.2 Thị phần dư nợ cho vay các nhóm TCTD tại Việt Nam**

*Nguồn: số liệu phòng R&D Eximbank*

#### **2.4. Phân tích khả năng cạnh tranh ngân hàng TMCP theo mô hình kim cương (Michael porter)**

Phân tích khả năng cạnh tranh theo mô hình kim cương dựa trên cơ sở các nhân tố môi trường kinh doanh do Michael Porter đề xuất, theo đó, 4 nhóm nhân tố được xem xét là:





**Mô hình 2.1: Mô hình kim cương Michael Porter**

### **2.4.1. Môi trường cho chiến lược ngân hàng và cạnh tranh**

Trong những năm gần đây, môi trường kinh doanh đối với các dịch vụ ngân hàng đã được từng bước cải thiện, đặc biệt là môi trường luật pháp hướng tới sự tự do hóa trong lĩnh vực hoạt động ngân hàng và thị trường tài chính tiền tệ. Vấn đề này được thể hiện qua các điểm sau:

- **Về cấu trúc thể chế:** Giai đoạn từ khi đổi mới đến nay là quá trình chuyển đổi từ hệ thống ngân hàng một cấp sang hệ thống ngân hàng 2 cấp, với việc phát triển mạnh mẽ các loại hình tổ chức tài chính khác nhau gồm ngân hàng thương mại và các tổ chức tài chính phi ngân hàng với nhiều loại hình sở hữu khác nhau. Sự đa dạng về loại hình sở hữu đã tạo ra một môi trường cạnh tranh lành mạnh, bảo đảm tính minh bạch, công khai của hoạt động ngân hàng.

- ***Về hoạt động điều hành:*** cho đến nay Việt Nam đã có nhiều đổi mới phù hợp với cấu trúc của hệ thống ngân hàng 2 cấp và phù hợp với các quy luật của nền kinh tế thị trường. Chính sách tiền tệ trở thành một chính sách độc lập để điều chỉnh kinh tế vĩ mô với mục tiêu bao trùm là kiểm soát lạm phát và thúc đẩy tăng trưởng kinh tế. Việc hoạch định và điều hành chính sách tiền tệ được dựa trên các nguyên tắc của thị trường, các yếu tố của thị trường được tôn trọng và là cơ sở quan trọng để ngân hàng Nhà nước đưa ra các chính sách điều chỉnh nhằm đạt được các mục tiêu kinh tế vĩ mô. Các công cụ của chính sách tiền tệ là các công cụ gián tiếp như thị trường mở, trái phiếu, hoán đổi ngoại tệ đã thay thế các công cụ kiểm soát tiền tệ trực tiếp mang tính hành chính. Lãi suất và tỷ giá về cơ bản đã được tự do hóa, lãi suất và tỷ giá đã phản ánh tương đối chính xác giá trị đồng tiền và phù hợp với diễn biến thị trường tiền tệ trong nước và quốc tế. Lãi suất đã được tự do hóa hoàn toàn và cơ chế điều hành tỷ giá được thay đổi từ chế độ đa tỷ giá cố định sang cơ chế tỷ giá linh hoạt có điều chỉnh. Hoạt động thanh tra giám sát ngân hàng đã từng bước thực hiện theo các chuẩn mực quốc tế về thanh tra giám sát như CAMELS, BASEL.

- ***Về tạo lập hành lang pháp lý cho các tổ chức tín dụng:*** nhằm tạo lập môi trường hoạt động bền vững đối với các ngân hàng thương mại thông qua việc tạo lập khuôn khổ pháp lý bảo đảm hoạt động an toàn đối với các TCTD và thúc đẩy hoạt động cạnh tranh lành mạnh và có hiệu quả. Trong những năm gần đây, quyền tự chủ và tự chịu trách nhiệm về hoạt động kinh doanh của NHTM được cụ thể hóa và nâng cao. Các ngân hàng có quyền quyết định lãi suất, phí. Các hoạt động tín dụng theo chỉ định hoặc phục vụ các đối tượng chính sách của Nhà nước đã được tách khỏi tín dụng thương mại. Các nguyên tắc về hoạt động ngân hàng thương mại như kế toán, thanh toán, quản trị rủi ro, tín dụng, đầu tư, ngoại hối, phân loại nợ, trích lập dự phòng... dần được áp dụng ở Việt Nam.

#### ***2.4.2. Điều kiện cầu về dịch vụ ngân hàng***

Với quá trình mở cửa của nền kinh tế, tự do hóa và hội nhập thị trường tài chính tiền tệ và hoạt động ngân hàng, cạnh tranh sẽ tất yếu ngày càng gay gắt và quyết liệt. Hiện nay, cạnh tranh giữa các tổ chức tín dụng không chỉ ở các loại hình dịch vụ truyền thống (huy động và cho vay) mà còn cạnh tranh ở thị trường sản phẩm và dịch vụ mới. Phân tích những yếu tố dưới đây có thể thấy nhu cầu dịch vụ ngân hàng trong tương lai gần sẽ ngày càng tăng cao.

- Sự thay đổi về cơ cấu dân cư, sự tăng dân số (đặc biệt là khu vực đô thị), sự tăng lên của các ngành công nghiệp, khu đô thị mới dẫn đến số lượng doanh nghiệp và cá nhân có nhu cầu dịch vụ ngân hàng tăng lên rõ rệt;
- Số lượng người Việt Nam sống, lao động, làm việc ở nước ngoài tăng lên nên nhu cầu chuyển tiền (ngoại tệ) cũng như các dịch vụ thanh toán qua ngân hàng có chiều hướng tăng cao.
- Thu nhập bình quân của người Việt Nam ngày càng được nâng lên; do đó ngân hàng sẽ có những phát triển tương ứng
- Các hoạt động kinh doanh và đầu tư giữa Việt Nam với nước ngoài ngày càng phát triển, cũng như số lượng các doanh nghiệp Việt Nam tăng lên trong những năm tới sẽ làm gia tăng nhu cầu dịch vụ ngân hàng;
- Cơ sở hạ tầng ngày càng phát triển, đặc biệt là viễn thông, công nghệ thông tin tạo điều kiện cho những tiện ích dịch vụ của ngân hàng và các dịch vụ ngân hàng sẽ phát triển mạnh hơn.
- Sự phát triển của nền kinh tế, của khoa học kỹ thuật, mức sống của người dân và tác động mạnh của toàn cầu hóa sẽ mở thêm nhiều cơ hội cho khách hàng sử dụng những dịch vụ của các ngân hàng khác nhau phù hợp với nhu cầu cuộc sống và công việc mới. Hơn nữa, với môi trường cạnh tranh mạnh mẽ, sự lựa chọn và đòi hỏi của khách hàng đối với những sản phẩm dịch vụ sẽ cao hơn. Sự phát triển của công nghệ hiện đại, khách hàng đòi hỏi những dịch vụ mang tính ứng dụng công nghệ cao chưa có ở Việt Nam.

Cơ hội cho các ngân hàng TMCP và các nhóm ngân hàng sẽ bình đẳng như nhau. Các ngân hàng có mức độ uy tín và chất lượng sản phẩm dịch vụ cao sẽ là sự lựa chọn của khách hàng.

### ***2.4.3. Điều kiện về cung và nhân tố đầu vào cho ngành ngân hàng nói chung và ngân hàng TMCP nói riêng***

#### ***2.4.3.1. Năng lực tài chính***

Vốn của ngân hàng Việt Nam nói chung và vốn của ngân hàng TMCP nói riêng là thấp, chất lượng tài sản có thấp, nợ xấu của NHTM Việt Nam đánh giá theo tiêu chuẩn quốc tế (IAS) còn lớn hơn. Các ngân hàng TMCP hầu hết có qui mô tài chính và hoạt động nhỏ. Khả năng tăng vốn có thể đạt được nhưng qui mô tài sản không tăng tương ứng, áp lực cổ tức càng cao vì vậy khả năng chống đỡ rủi ro sẽ kém. Mặt khác, trình độ quản trị điều hành của ngân hàng chưa cao, mức vốn tự có của các ngân hàng TMCP còn nhỏ (khoảng 1000-11000 tỷ đồng) và gặp nhiều khó khăn trong việc tăng vốn điều lệ để đảm bảo tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu 8%. Trong khi đó các ngân hàng TMCP trong giai đoạn hiện nay tăng vốn rất dễ dàng đẩy tỷ lệ an toàn vốn lên cao, hiệu quả sinh lời trên đồng vốn sẽ thấp. Một vài ngân hàng có qui mô nhỏ đặc biệt là ngân hàng TMCP nông thôn chuyển sang mô hình ngân hàng TMCP đô thị có tốc độ tăng vốn quá nhanh, trong khi qui mô hoạt động không tăng tương ứng.

|             | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | KH 2007 |
|-------------|------|------|------|------|------|------|---------|
| ACB         | 341  | 341  | 424  | 481  | 948  | 1100 | 2630    |
| SACOMBANK   | 190  | 271  | 505  | 740  | 1250 | 2089 | 4449    |
| EIB         | 200  | 300  | 300  | 500  | 700  | 1212 | 2800    |
| TECHCOMBANK | 102  | 117  | 180  | 412  | 618  | 1500 | 2700    |
| EAB         | 141  | 217  | 253  | 350  | 500  | 880  | 2000    |
| VIB         | na   | 76   | 175  | 250  | 510  | 1000 | 2500    |
| PNB         | 80   | 114  | 142  | 321  | 580  | 1290 | 3000    |
| Habubank    | na   | na   | na   | na   | 300  | 1000 | 2000    |
| An Bình     | na   | na   | na   | na   | 165  | 1131 | 5000    |

**Bảng 2.3: Vốn điều lệ một số ngân hàng TMCP hàng đầu**

*Nguồn: phòng R&D Eximbank*

| <b>Ngân hàng</b>   | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 |
|--------------------|------|------|------|------|------|------|
| <b>EIB</b>         | 25   | 17   | 41   | 32   | 32   | 55   |
| <b>ACB</b>         | 21   | 37   | 44   | 26   | 43   | 79   |
| <b>Sacombank</b>   | 60   | 42   | 42   | 27   | 41   | 73   |
| <b>Techcombank</b> | 44   | 55   | 21   | 47   | 60   | 63   |
| <b>EAB</b>         | 20   | 79   | 51   | 47   | 16   | 41   |
| <b>VIB</b>         |      |      | 54   | 31   | 126  | 84   |

**Bảng 2.4: Tăng trưởng tín dụng của một số ngân hàng TMCP (%)**

*Nguồn: phòng R&D Eximbank tháng 2/2007*

#### 2.4.3.2. Trình độ công nghệ ngân hàng và quản trị điều hành

Các ngân hàng Việt Nam chưa thiết lập được hệ thống quản lý rủi ro hữu hiệu, hệ thống thanh toán nội bộ còn yếu. Các hệ thống kiểm tra, kiểm toán chưa

hiệu quả. Hiện nay hệ thống thông tin quản lý tập trung và hệ thống kế toán, quản trị tài chính chưa phù hợp với chuẩn mực quốc tế thể hiện ở cách cập nhật dữ liệu vào hệ thống chưa tập trung và đầy đủ. Do vậy khi cần nghiên cứu, tổng hợp thông tin khách hàng, đánh giá khách hàng thì rất khó khăn. Do năng lực tài chính còn hạn chế chưa cho phép các ngân hàng đầu tư nhiều vào công nghệ thông tin. Hiện tại các ngân hàng TMCP lớn như ACB, Sacombank, Eximbank, Techcombank cũng đã đầu tư vào hệ thống với chi phí vài triệu USD. Tuy nhiên việc “đi sau” cũng sẽ tạo ra một ưu thế khác đó là các ngân hàng Việt Nam có thể áp dụng ngay các thành tựu công nghệ mới, hiện đại hơn.

| <b>Ngân hàng</b> | <b>Thời gian triển khai</b> | <b>Chi phí lần đầu</b> | <b>Đối tác thực hiện</b> |
|------------------|-----------------------------|------------------------|--------------------------|
| ACB              | 2 năm                       | 2                      | Unisys                   |
| EAB              | 1 năm                       | 2,7                    | I-flex                   |
| EIB              | 2 năm                       | 2,6                    | HuynDai                  |
| Sacombank        | 1 năm                       | 3,2                    | Temenos                  |
| Techcombank      | 2 năm                       | 2                      | Temenos                  |

**Bảng 2.5: Tình hình triển khai ứng dụng công nghệ ngân hàng (đơn vị triệu USD)**

*Nguồn: phòng R&D Eximbank*

Các ngân hàng nước ngoài có mặt tại Việt Nam hiện nay, hầu hết đều là các ngân hàng lớn trên thế giới với trình độ công nghệ ngân hàng cao và có các sản phẩm/dịch vụ hiện đại. Nhưng giới hạn về mạng lưới hoạt động, thị phần nhỏ sẽ khiến họ phải cân đối giữa thu nhập và chi phí. Đối với một số sản phẩm ngân hàng liên quan đến hệ thống thanh toán quốc tế, ưu thế sẽ thuộc về các ngân hàng nước ngoài do ngân hàng mẹ đã xây dựng một hệ thống mạng lưới toàn cầu và việc san sẻ chi phí đó cho các chi nhánh tại Việt Nam sẽ không lớn.

Quản trị điều hành của hệ thống ngân hàng còn nhiều bất cập. Ở cấp độ Hội đồng quản trị, thành viên HĐQT một số ngân hàng còn kiêm nhiệm quá nhiều vị trí do vậy chưa thể đi sâu, đi sát hoạt động của ngân hàng. Một số ngân hàng TMCP

khác có sự chông lán giữa chức năng của HĐQT và Ban điều hành. Tất cả các bất cập trên đều làm hạn chế đến sự phát triển của ngân hàng. Một điểm quan trọng có liên quan đến giữa công nghệ ngân hàng và hoạt động điều hành làm hạn chế khả năng phát triển của ngân hàng về công nghệ đó là thành viên Ban điều hành ở hầu hết các ngân hàng không có trình độ về kỹ thuật công nghệ mà chỉ có sự hiểu biết nhất định về kinh tế do vậy, sự đầu tư cho công nghệ cũng không được chú trọng.

#### 2.4.3.3. Nguồn nhân lực

Nguồn nhân lực hiện là một vấn đề mà các ngân hàng Việt Nam đang gặp thách thức. Đội ngũ cán bộ ngân hàng Việt Nam nói chung và ngân hàng TMCP tuy đông nhưng mức độ am hiểu chuyên môn nghiệp vụ, luật pháp trong nước và quốc tế, các nguyên tắc WTO còn chưa đáp ứng được yêu cầu phát triển của hệ thống ngân hàng hiện đại và hội nhập quốc tế. Trong thời gian gần đây, các ngân hàng TMCP có chính sách để thu hút cán bộ bằng hình thức bán ưu đãi cổ phần cho nhân viên và quá trình này cũng góp phần thu hút một số lượng nhân viên về làm việc tại các ngân hàng TMCP. Tuy nhiên, các ngân hàng nước ngoài có lợi thế riêng về việc đào tạo nhân lực và việc trả lương có tính kích thích. Trong TCTD nước ngoài, chiếm ưu thế về đội ngũ quản trị điều hành được đào tạo chuyên nghiệp và có kinh nghiệm hoạt động quốc tế.

Chất lượng nguồn nhân lực ở cấp nhân viên cũng không cao ở một số ngân hàng. Qua thực tế nghiên cứu của phòng R&D ngân hàng Eximbank sau khi khảo sát các ngân hàng TMCP là đối thủ trực tiếp của Eximbank như ACB, Sacombank, Techcombank, Đông Á cho thấy các nhân viên cũng chưa nắm vững các nghiệp vụ mình đang làm. Một số nhân viên có cách trả lời khác nhau cho cùng một vấn đề được hỏi. Kết quả nghiên cứu riêng của tác giả xử lý bằng SPSS cho thấy có 66% khách hàng đánh giá trình độ nghiệp vụ của nhân viên ngân hàng TMCP ở mức độ trung bình, giới trở lên; nhưng cũng có 16% khách hàng đánh giá trình độ nghiệp vụ của nhân viên ngân hàng TMCP còn rất yếu trong mối so sánh với nhân viên các nhóm ngân hàng khác.

**Đánh giá về trình độ nghiệp vụ của các nhân viên NH TMCP**

|       |            | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-------|------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid | rất yếu    | 16        | 16.0    | 16.0          | 16.0               |
|       | yếu        | 18        | 18.0    | 18.0          | 34.0               |
|       | ngang bằng | 22        | 22.0    | 22.0          | 56.0               |
|       | giỏi       | 30        | 30.0    | 30.0          | 86.0               |
|       | rất giỏi   | 14        | 14.0    | 14.0          | 100.0              |
|       | Total      |           | 100     | 100.0         | 100.0              |

**Bảng 2.6: Đánh giá của khách hàng về trình độ nghiệp vụ của nhân viên ngân hàng TMCP so với các nhóm ngân hàng khác**

*Nguồn: Kết quả xử lý SPSS từ bảng nghiên cứu thị trường (phụ lục 3)*

Về mặt chủ quan cho thấy ngân hàng nhân viên ngân hàng ACB có quá trình đào tạo bài bản hơn và nắm vững nghiệp vụ hơn các nhân viên các ngân hàng khác kể cả Eximbank. Chưa kể các ngân hàng TMCP thành lập sau này, hoặc có qui mô nhỏ hơn chất lượng nguồn nhân lực còn thấp hơn nữa.

**2.4.4. Các ngành phụ trợ và yếu tố liên quan tới ngân hàng**

Sự phát triển của ngành ngân hàng phụ thuộc rất nhiều vào sự phát triển của khoa học kỹ thuật cũng như sự phát triển của các ngành, các lĩnh vực khác như công nghệ thông tin, viễn thông, giáo dục đào tạo, giao thông vận tải. Mặt khác, đặc điểm của các loại hình định chế tài chính có liên hệ chặt chẽ và có sự hỗ trợ cao như ngành bảo hiểm và thị trường vốn.

Các doanh nghiệp bảo hiểm, với nhiều hình thức sở hữu khác nhau cung cấp nhiều nghiệp vụ bảo hiểm bao gồm bảo hiểm y tế tự nguyện và tai nạn con người, bảo hiểm nhân thọ, bảo hiểm trách nhiệm và bảo hiểm tài sản. Bên cạnh các doanh nghiệp bảo hiểm đang hoạt động, còn có các văn phòng đại diện của các công ty bảo hiểm nước ngoài có mặt tại Việt Nam. Các nghiệp vụ bảo hiểm tài sản đặc biệt là hàng hóa xuất nhập khẩu có liên quan mật thiết đến hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu qua ngân hàng.

Thị trường vốn Việt Nam hình thành và phát triển mạnh vài năm trở lại đây với việc đưa vào hoạt động trung tâm giao dịch chứng khoán TP.HCM vào tháng 28/7/2000 và trung tâm giao dịch chứng khoán Hà Nội vào 8/03/2005. Tới tháng 7



năm 2007, vốn tổng giá trị vốn hóa trên thị trường niêm yết đạt trên 300 ngàn tỷ đồng tương đương 20 tỷ USD, chiếm 31% GDP. Vốn hóa của thị trường trái phiếu đạt trên 80.000 tỷ đồng chiếm 8% GDP. Sàn Hà Nội và TP. HCM niêm yết 194 loại cổ phiếu, 2 chứng chỉ quỹ và 500 trái phiếu đang giao dịch với khoảng 240 ngàn tài khoản được mở, trong đó có 7000 tài khoản của nhà đầu tư nước ngoài.

Trái với thị trường vốn trên thị trường tập trung còn nhỏ, một số lượng lớn hơn 2000 công ty cổ phần và 34 NHTMCP giao dịch trên thị trường phi tập trung với qui mô vốn lớn hơn nhiều lần.

Trong môi trường như vậy, các ngân hàng TMCP cũng dễ dàng hơn trong việc tăng vốn điều lệ bằng cách phát hành cổ phiếu ra công chúng để huy động vốn, thành lập công ty chứng khoán, công ty quản lý quỹ để đa dạng hóa hoạt động kinh doanh.

## **2.5. Phân tích ma trận SWOT**

Phân tích và đánh giá ma trận SWOT nhằm xác định những điểm mạnh (S – Strength), điểm yếu (W – Weakness), cơ hội (O – opportunities), thách thức (T – Threats) từ những tác động của môi trường kinh doanh đối với ngân hàng để từ đó đưa ra các chiến lược, giải pháp nhằm phát huy điểm mạnh, khắc phục điểm yếu, tận dụng cơ hội, hạn chế và kiểm soát thách thức.

Ở một vài khía cạnh, thách thức cũng chính là cơ hội nếu các ngân hàng có sự chuẩn bị và biến đổi các thử thách đó một cách hợp lý. Các ngân hàng nước ngoài cũng đóng góp một phần qua trọng về vốn, khối lượng giao dịch, vai trò trung gian và được xem là chất xúc tác cho cạnh tranh.

### **2.5.1. Điểm mạnh của các ngân hàng TMCP**

#### *2.5.1.1. Môi trường kinh tế vĩ mô ổn định, niềm tin của công chúng vào ngân hàng TMCP càng dần được nâng cao*

Môi trường vĩ mô mà các ngân hàng hoạt động ổn định và lành mạnh. Sự tăng trưởng kinh tế mạnh mẽ và chắc chắn trong những năm qua, lạm phát thấp và môi trường pháp lý thuận lợi cho việc kinh doanh đã tạo cho các ngân hàng thực

hiện chức năng trung gian tài chính một cách ổn định. Nhờ sự ổn định vĩ mô, các ngân hàng TMCP có thể huy động vốn ngày càng tăng từ các thành phần kinh tế và cá nhân phục vụ cho vay tiêu dùng, thương mại và đầu tư, tạo lợi nhuận và mở rộng để phục vụ nhiều khách hàng hơn. Sau hơn 10 đến 17 năm phát triển, hệ thống ngân hàng TMCP đã có một chỗ đứng vững chắc trên thị trường xét về mạng lưới hoạt động, hiểu biết khách hàng và sự tin cậy ở mức độ nhất định. Được xây dựng trên nền tảng kinh tế vĩ mô ổn định, thị trường vốn đã khởi sắc nhờ vào việc dỡ bỏ một số hạn chế đối với nhà đầu tư và người sử dụng vốn bao gồm cả ngân hàng. Hiện nay, các ngân hàng TMCP có thể huy động vốn dễ dàng hơn các năm trước và điều này giúp các ngân hàng tăng vốn góp phần vào sự vững mạnh và an toàn của hệ thống. Quy mô ngân hàng TMCP tăng lên cũng góp phần nâng cao cạnh tranh và tận dụng được lợi thế qui mô.

#### *2.5.1.2. Về đối tác chiến lược*

Với lợi thế về sở hữu, sự khác biệt về qui mô, thời gian có mặt trên thị trường vốn, bí quyết kinh doanh, kinh nghiệm giữa các nhóm ngân hàng thương mại quốc doanh, ngân hàng TMCP, ngân hàng nước ngoài, và các tổ chức tín dụng khác. Các ngân hàng Việt Nam nói chung có ưu thế nhờ mạng lưới rộng khắp và khả năng mở rộng địa bàn hoạt động. Các ngân hàng trong nước cũng có mạng lưới thông tin về khách hàng tốt hơn (nhờ vào các mối quan hệ xã hội), trong nhiều trường hợp có thể thay thế cho các báo cáo tài chính chuẩn cần thiết. Đối với ngân hàng TMCP, ưu thế cho vay DNVVN đã giúp họ tận dụng và phát triển mảng này, trong khi các ngân hàng nước ngoài ít quan tâm hơn, ít nhất là trong giai đoạn trước mắt. Trong số các ngân hàng Việt Nam, ngân hàng thương mại quốc doanh có lợi thế thị phần, thời gian hoạt động, sự tin cậy của khách hàng và sự hỗ trợ ngầm của Chính phủ. Trong thời gian tới, khi hàng loạt các ngân hàng TMQD cổ phần hóa VCB, BIDV, NHNN&PTNN, INCOMBANK về cơ bản, Nhà nước vẫn giữ chi phối do vậy những lợi thế trên vẫn còn.

Các ngân hàng TMCP ra đời muộn hơn, có qui mô nhỏ hơn, và gần đây sau khi tái cơ cấu và sáp nhập đã hoạt động tốt hơn. Thế mạnh của các ngân hàng này bao gồm sự năng động, tự chủ, hoạt động hoàn toàn vì mục tiêu lợi nhuận và khả

năng thích ứng cao. Khi quá trình tự do hóa diễn ra, nhất là giai đoạn chuyển tiếp của hiệp định thương mại Việt - Mỹ, các cam kết WTO, các đối tác nước ngoài nắm giữ cổ phần của các ngân hàng Việt Nam nhiều hơn, và những ngân hàng TMCP đã tỏ ra nhanh nhạy nắm bắt cơ hội này. Các ngân hàng TMCP được hỗ trợ về đào tạo, quản lý và nắm bắt chuyên môn trong nghiệp vụ ngân hàng hiện đại. Hiện nay các ngân hàng TMCP có đối tác chiến lược nước ngoài như ACB, Sacombank (nhà đầu tư nước ngoài sở hữu 30%), Techcombank, Vpbank, Phương Nam (nhà đầu tư nước ngoài sở hữu 10%) và các ngân hàng khác đang trong quá trình đàm phán hoặc ra các cam kết như Eximbank, Habubank, Đông Á, OCB, Nam Á.

Nếu xu hướng hình thành đối tác chiến lược hoặc các bán cổ phần để các ngân hàng nước ngoài trở thành đối tác chiến lược tiếp tục phát triển, sẽ ngày càng có nhiều ngân hàng TMCP mạnh, chuyên nghiệp cung cấp nhiều loại hình dịch vụ ngân hàng hơn.

Các ngân hàng nước ngoài dù có thị phần khiêm tốn nhưng có danh mục kinh doanh cao. Thế mạnh khách hàng của các doanh nghiệp nước ngoài lại là các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và hoạt động tài trợ xuất nhập khẩu, cho vay dự án lớn.

### *2.5.1.3. Về thị trường, mạng lưới phân phối*

Sự kết hợp và bổ sung giữa các ngân hàng thuộc nhiều hình thức sở hữu khác nhau đã tạo nên sự đa dạng của ngành ngân hàng Việt Nam, thúc đẩy sự phát triển của ngành ngân hàng trong bối cảnh tự do hóa và hội nhập quốc tế. Mặc dù các ngân hàng cũng gặp nhiều thách thức trong quá trình phát triển. Các ngân hàng lớn (TMQD) thường được đánh giá là mạnh hơn và có khả năng cạnh tranh về qui mô cao hơn, tuy nhiên trong một số trường hợp ngân hàng nhỏ lại có lợi thế riêng của mình. Các ngân hàng TMCP gần khách hàng hơn và do đó hiểu khách hàng hơn. Độ rủi ro tín dụng của nhóm ngân hàng TMCP cũng thấp hơn (các ngân hàng TMCP hàng đầu ACB, Sacombank, Eximbank, EAB, Techcombank đều có nợ quá hạn dưới 1%). Các ngân hàng nước ngoài có hạn chế về mạng lưới hoạt động, do vậy khả năng tiếp cận khách hàng khó hơn các ngân hàng TMCP. Các ngân hàng

TMQD hiện nay tuy có phạm vi hoạt động rộng nhưng mức độ linh hoạt kém hơn ngân hàng TMCP, tác phong phục vụ, qui trình xử lý nghiệp vụ cứng nhắc đã làm giảm đi tính cạnh tranh.

#### *2.5.1.4. Về khả năng thu hút nhân lực*

Nếu so sánh các ngân hàng thương mại quốc doanh, cơ chế lương của ngân hàng TMCP có nhiều yếu tố kích thích hơn và không quá cứng nhắc. Do vậy, hàng năm đều có sự dịch chuyển cán bộ ngân hàng từ các ngân hàng TMQD sang làm việc tại các ngân hàng TMCP hoặc ngân hàng nước ngoài. Có vị lãnh đạo ngân hàng Ngoại Thương Việt Nam (Vietcombank) từng thốt lên rằng ngân hàng Ngoại Thương là nơi đào tạo cán bộ cho cả ngành ngân hàng Việt Nam. Nhân viên làm việc vài năm tại ngân hàng quốc doanh, đủ kinh nghiệm có xu hướng chuyển sang nơi khác. Với cơ chế Nhà nước, lương nằm trong khung, theo hệ số bậc lương, năm công tác mà chưa xét đến nhiều yếu tố năng lực công tác và trình độ chuyên môn. Các ngân hàng TMCP có chính sách lương thoáng hơn các NHQD. Tuy nhiên, có thể nói, các ngân hàng nước ngoài hơn hẳn về chính sách lương, mức lương, cơ hội thăng tiến theo năng lực và môi trường làm việc có tính cạnh tranh cao.

Trong 2 năm trở lại đây, các ngân hàng TMCP có lợi thế rất lớn trong thu hút nhân tài đó là dùng chính sách bán cổ phần ưu đãi cho nhân viên. Và đây là yếu tố quan trọng và là “thuốc” kích thích đủ mạnh để thu hút được nhân tài về đầu quân cho ngân hàng TMCP. Qua tiếp xúc các ngân hàng nước ngoài, cho thấy có một số cán bộ làm việc từ các ngân hàng nước ngoài đã chuyển sang làm việc tại một số ngân hàng TMCP.

#### **2.5.2. Điểm yếu**

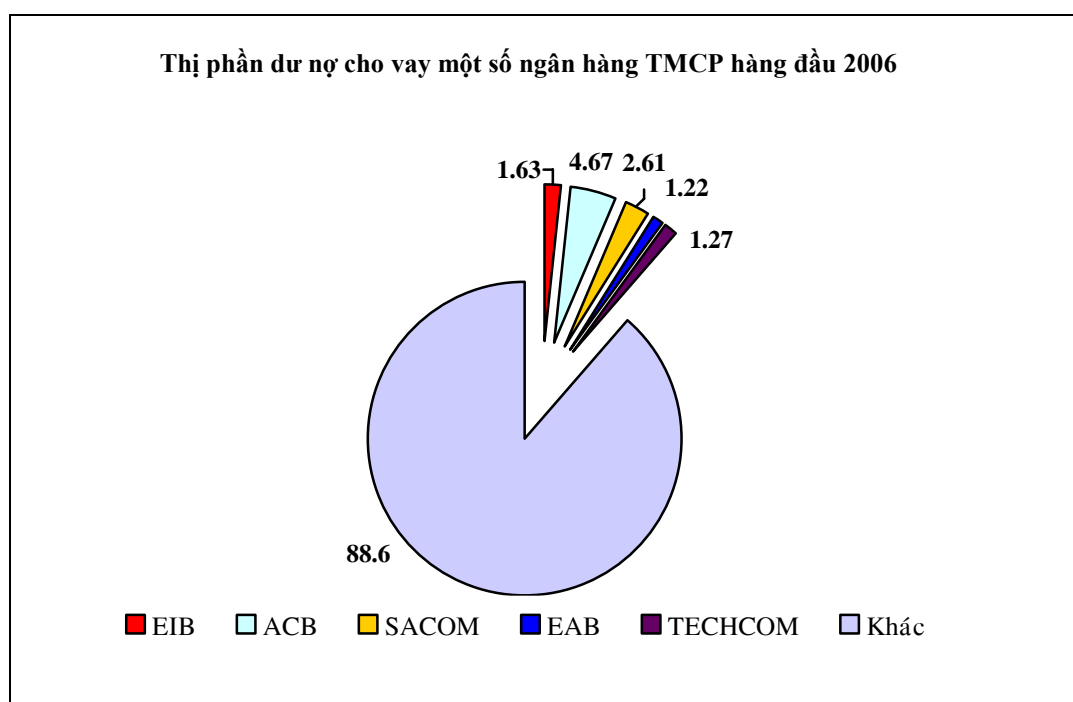
##### *2.5.2.1. Kinh nghiệm thị trường*

Các ngân hàng TMCP Việt Nam đang trong giai đoạn phát triển mạnh mẽ. Tuy nhiên, kinh nghiệm hoạt động trong lĩnh vực ngân hàng là khá khiêm tốn so với các ngân hàng nước ngoài đã có quá trình phát triển hàng trăm năm. Ngân hàng TMCP lâu đời nhất Việt Nam là Sài Gòn Công Thương Ngân Hàng cũng mới chỉ có quá trình phát triển 20 năm kể từ năm thành lập 1987, các ngân hàng còn lại có quá

trình phát triển khoảng 10-15 năm. Do thiếu kinh nghiệm quản lý, hệ thống giám sát chưa đủ mạnh từ ngân hàng Trung ương, ngân hàng TMCP đã có thời kỳ phát triển khó khăn (giai đoạn 1998-2002), một số ngân hàng đã phải bị kiểm soát đặc biệt trước nguy cơ phá sản như Eximbank, Vpbank, Gia Định.

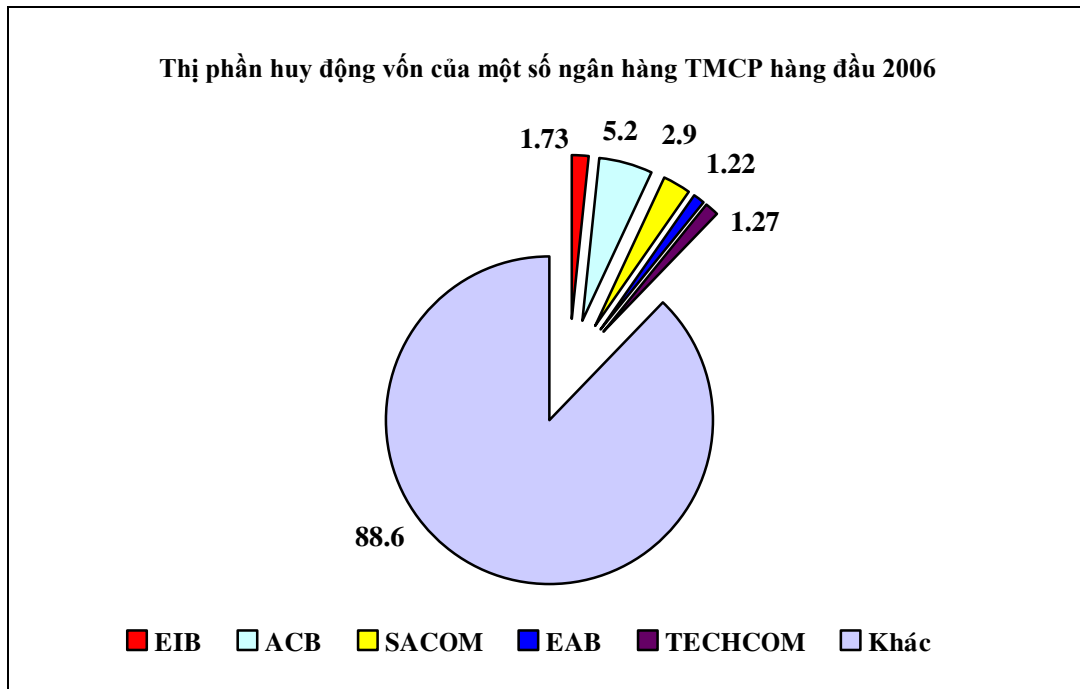
#### 2.5.2.2. Quy mô hoạt động

Sau khoảng 10-17 năm phát triển, trong hệ thống ngân hàng TMCP chưa có ngân hàng TMCP nào có qui mô lớn có thể sánh ngang hàng với ngân hàng TMQD. Số lượng các ngân hàng TMCP nhỏ và phân tán không thể tận dụng được lợi thế qui mô. Thị phần huy động vốn và cho vay của các ngân hàng TMCP hầu hết chiếm tỷ trọng dưới 2% trong hệ thống (ngoại trừ ACB có sự phát triển vượt bậc).



**Biểu đồ 2.2: Thị phần dư nợ cho vay của một số ngân hàng TMCP hàng đầu**

*Nguồn: phòng R&D Eximbank*



**Biểu đồ 2.3: Thị phần huy động vốn của một số ngân hàng TMCP hàng đầu**

*Nguồn: số liệu phòng R&D Eximbank*

### 2.5.2.3. Năng lực tài chính

Năng lực tài chính tác giả đề cập ở đây là khả năng tài chính để phục vụ cho nhu cầu của khách hàng chủ yếu là cấp tín dụng và mức độ an toàn, hiệu quả trong hoạt động kinh doanh.

| <b>Chỉ tiêu các ngân hàng<br/>thời điểm 31.12.2006</b> | <b>ACB</b>    | <b>SACOM</b>  | <b>EIB</b>      | <b>TECHCOM</b> | <b>EAB</b>    | <b>VIB</b>      |
|--|---------------|---------------|-----------------|----------------|---------------|-----------------|
| <b>Tổng tài sản bình quân</b>                          | <b>34.648</b> | <b>19.658</b> | <b>14.873,5</b> | <b>14.088</b>  | <b>10.901</b> | <b>8.296,86</b> |
| Tổng tài sản   | 44.875        | 24.860        | 18.370          | 17.510         | 13.286        | 16.593          |
| Dư nợ tín dụng   | 17.116        | 14.540        | 10.207          | 8.810          | 7505,4        | 9154,95         |
| Huy động vốn   | 34.800        | 21.520        | 13.467          | 9.663          | 9124,5        | 9261            |
| Vốn điều lệ  | 1.100         | 2.089         | 1.212           | 1.500          | 880           | 1.000           |
| Vốn điều lệ bình quân<br>12 tháng                      | 1172,36       | 1929,18       | 961,27          | 927,82         | 594,17        | 759,17          |
| Lãi trước thuế   | 682           | 544           | 359             | 356            | 208           | 191             |
| ROA  | 1,42%         | 1,99%         | 1,74%           | 1,82%          | 1,37%         | 0,83%           |
| ROE  | 41,88%        | 20,30%        | 26,86%          | 27,62%         | 25,21%        | 18,11%          |
| Số nhân viên bình quân                                 | 2.322         | 2.977         | 1.106           | 1.050          | 978           | 1.000           |
| Lợi nhuận /nhân viên                                   | 0,29          | 0,18          | 0,32            | 0,34           | 0,21          | 0,19            |
| Huy động /nhân viên                                    | 14,99         | 7,23          | 12,18           | 9,20           | 9,33          | 9,26            |
| Dư nợ /nhân viên                                       | 7,37          | 4,88          | 9,23            | 8,39           | 7,67          | 9,15            |
| Tăng trưởng nhân viên                                  | 18,23%        | 24,34%        | 6,65%           | 33,33%         | 7,00%         | 7,00%           |
| HDV/Tổng nguồn vốn                                     | 77,55%        | 86,56%        | 73,31%          | 55,19%         | 68,68%        | 55,81%          |
| DNCV/Tổng tài sản                                      | 38,14%        | 58,49%        | 55,56%          | 50,31%         | 56,49%        | 55,17%          |
| Điểm giao dịch   | 80            | 163           | 28              | 75             | 70            | 58              |
| Tổng tài sản/ điểm giao<br>dịch                        | 561           | 153           | 656             | 233            | 190           | 286             |

|                              |      |      |       |      |      |      |
|------------------------------|------|------|-------|------|------|------|
| Huy động vốn/ điểm giao dịch | 435  | 132  | 481   | 129  | 130  | 160  |
| Dư nợ / điểm giao dịch       | 214  | 89   | 365   | 117  | 107  | 158  |
| Lợi nhuận/ điểm giao dịch    | 8,53 | 3,34 | 12,81 | 4,74 | 2,97 | 3,29 |

**Bảng 2.7 Tổng hợp các chỉ tiêu các ngân hàng TMCP hàng đầu (đvt: tỷ đồng)**

Nguồn: Phòng R&D ngân hàng Eximbank tháng 2/2007

Mặc dù có tốc độ tăng trưởng cao hơn mức tăng trưởng chung của thị trường, nhưng do hạn chế về vốn và qui mô phát triển, khả năng cung ứng vốn của ngân hàng TMCP cho nền kinh tế còn nhỏ bé và phân tán. Tính đến số liệu 31.12.2006, vốn điều lệ của ngân hàng TMCP lớn nhất Sacombank 2089 tỷ đồng, do vậy qui mô cho vay đối với 1 khách hàng không quá 15% vốn chỉ khoảng hơn 300 tỷ đồng. Đến tháng 06/2007, hầu hết các ngân hàng đều có kế hoạch tăng vốn: như Eximbank tăng VDL lên 2800 tỷ đồng, SACOMBANK tăng lên gần 4500 tỷ, ACB lên 2630, Seabank lên 3000 tỷ,.. và ngân hàng có kế hoạch tăng vốn lên cao nhất là An Bình với 5000 tỷ đồng.

#### 2.5.2.4. Tâm lý ưa hướng ngoại và sự an toàn của ngân hàng TMQD

Tâm lý người dân Việt Nam là ưa dùng hàng ngoại đã in sâu trong tâm trí người dân từ bao lâu nay. Bởi trước đây, những hàng hóa trong nước rất kém chất lượng và thua kém xa hàng ngoại nhập. Tâm lý này cũng hình thành và ảnh hưởng đến tâm lý sử dụng dịch vụ ngân hàng. Kết quả nghiên cứu của nhóm tư vấn công ty MCG (TS Lê xuân Nghĩa, Vụ trưởng vụ chiến lược NHNN làm trưởng nhóm) đã cho kết quả về tâm lý chuyển sang sử dụng dịch vụ ngân hàng nước ngoài. Cụ thể có hơn 50% khách hàng được hỏi sẽ chuyển sang gửi tiền tại ngân hàng nước ngoài nếu họ được phép lựa chọn; và khoảng 45% khách hàng cá nhân và doanh nghiệp sẽ chuyển sang vay ngân hàng nước ngoài. Kết quả này cũng gần tương đồng với bảng nghiên cứu xử lý bằng SPSS của tác giả



### Ý định chuyển sang gửi tiền tại các NH nước ngoài

|       |               | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-------|---------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid | có            | 54        | 54.0    | 54.0          | 54.0               |
|       | không         | 19        | 19.0    | 19.0          | 73.0               |
|       | chưa xác định | 27        | 27.0    | 27.0          | 100.0              |
|       | Total         | 100       | 100.0   | 100.0         |                    |

**Bảng 2.8: Ý định chuyển sang gửi tiền tại ngân hàng nước ngoài khi ngân hàng nước ngoài được đối xử như ngân hàng trong nước**

*Nguồn: Kết quả xử lý SPSS từ bảng nghiên cứu thị trường (phụ lục 3)*

Liệu họ có chuyển sang thực sự hay không là một vấn đề khác do điều kiện thực tế. Chẳng hạn không phải khách hàng nào cũng có đủ tiêu chuẩn vay tiền tại ngân hàng nước ngoài. Vấn đề ở đây đó là tâm lý trong người dân vẫn chưa mặn mà với các dịch vụ ngân hàng trong nước. Định vị ngân hàng TMCP trong suy nghĩ của người dân là chưa cao.

Qua kết quả nghiên cứu qua bảng câu hỏi xử lý bằng SPSS cho thấy, tâm lý người dân hiện nay vẫn còn lo ngại hệ thống ngân hàng TMCP. Và có một tỷ lệ đáng kể cho rằng họ chưa an tâm gửi tiền với số lượng lớn tại các ngân hàng TMCP, đặc biệt là các ngân hàng có qui mô nhỏ. Theo kết quả xử lý, khách hàng đánh giá mức độ an toàn khi gửi tiền tại ngân hàng TMCP ở thang điểm 3,5 so với thang đo 5 là hoàn toàn an tâm.

Một nhóm đối tượng cho rằng họ cảm thấy an tâm hơn khi gửi tiền tại các ngân hàng TMQD hiện nay cho dù có được hưởng lãi suất thấp hơn. Trên thực tế chúng ta cũng thấy rõ điều này, các ngân hàng TMQD vẫn có một lượng khách hàng đến giao dịch gửi tiền hàng ngày và các ngân hàng TMQD vẫn chiếm thị phần huy động trên 70%.

### **2.5.3. Cơ hội**

#### *2.5.3.1. Sân chơi lớn và công bằng hơn*

Các học thuyết thương mại chỉ ra rằng tổng lợi ích của tự do hóa thương mại lớn hơn chi phí, tự do hóa sẽ đem lại cơ hội cho các bên tham gia. Điều này cũng đúng đối với ngành ngân hàng. Tự do hóa thương mại thông qua các cam kết và hội

nhập quốc tế như Hiệp định Thương mại Việt Mỹ và gia nhập tổ chức thương mại thế giới sẽ tạo điều kiện cho hàng hóa xuất nhập khẩu của Việt Nam tiếp cận nhiều thị trường và thu hút vốn FDI vào Việt Nam. Khi thương mại, đầu tư trực tiếp nước ngoài và tất cả các hoạt động của nền kinh tế tăng lên thì nhu cầu và cơ hội để ngân hàng cho vay và huy động vốn cũng tăng lên. Khi kinh tế phát triển, nhiều doanh nghiệp làm ăn có lãi thì khả năng trả nợ của họ cũng tăng lên, điều này có tác động tích cực tới các ngân hàng. Danh mục kinh doanh và tài sản của ngân hàng tốt hơn; đây là điều kiện cần thiết để các ngân hàng tiếp cận thị trường vốn và tăng vốn chủ sở hữu, và trở nên lớn hơn. Sẽ có nhiều ngân hàng hơn tham gia chia sẻ thị phần. Và điều này hiện đang đúng đối với các NHTM cổ phần.

Hơn nữa, các bước tiến lớn như: thực hiện hiệp định thương mại Việt Mỹ và gia nhập tổ chức thương mại thế giới WTO đưa ra khung thời gian để doanh nghiệp chuẩn bị cho việc cạnh tranh, minh bạch hóa quy định luật lệ sẽ làm môi trường kinh doanh trở nên tốt hơn. 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. Nhiều doanh nghiệp vừa và nhỏ sẽ lớn mạnh và nhu cầu tín dụng của họ sẽ tăng theo. Khi thu nhập người dân tăng lên, ngày càng có nhiều cơ hội cho vay tiêu dùng. Thị trường vốn được kỳ vọng phát triển nhanh chóng sẽ cung cấp kênh tín dụng dài hạn cho các doanh nghiệp.

#### *2.5.3.2. Sự tham gia của ngân hàng nước ngoài*

Cạnh tranh khắc nghiệt hơn trong lĩnh vực ngân hàng sẽ là động lực thúc đẩy những ngân hàng nội địa đẩy mạnh cải tiến, phát triển để hội nhập và gia tăng khả năng cạnh tranh. Kết quả là khách hàng và cả nền kinh tế sẽ được hưởng lợi hơn. Việc mua lại và sáp nhập có thể xảy ra qua việc hợp nhất ngân hàng tạo qui mô ngân hàng lớn hơn và năng lực cạnh tranh của ngân hàng cũng tăng lên. Khi các hạn chế về sở hữu nước ngoài trong các ngân hàng Việt Nam được nới rộng, các ngân hàng nước ngoài được phép mua cổ phần các ngân hàng trong nước với tỷ lệ vốn cao hơn và trở thành đối tác chiến lược. Đây là cách nhanh nhất để học hỏi và bổ sung thế mạnh của ngân hàng TMCP.

Hiện nay, một số ngân hàng TMCP đã có cổ đông chiến lược, và quá trình đàm phán cũng đang diễn ra với một số ngân hàng TMCP khác. Có xu hướng các ngân hàng nước ngoài hoạt động tại Việt Nam tìm mua cổ phần các ngân hàng trong nước như HSBC, ANZ, Deutsch Bank, OCBC, PNB Paris bas. Đây là con đường gián tiếp thâm nhập thị trường Việt Nam, tận dụng sự am hiểu thị trường nội địa cũng như mạng lưới chi nhánh rộng khắp của ngân hàng trong nước.

Đối với các ngân hàng TMCP, việc một lượng cổ phần được nắm giữ bởi các ngân hàng nước ngoài sẽ làm tăng uy tín ngân hàng TMCP, đồng thời nhận được trợ giúp về kỹ thuật, kinh nghiệm quản lý và đào tạo nhân lực. Các ngân hàng TMCP có sở hữu hỗn hợp như vậy sẽ có khả năng nhắm vào thị trường bán lẻ, một số nghiệp vụ bán buôn nhất định và mở rộng ra các dịch vụ hiện đại khác.

#### *2.5.3.3. Gia tăng nhu cầu và mở rộng thị trường*

Vì nhu cầu tín dụng còn rất lớn và hiện tại vốn nhàn rỗi trong dân chưa được khai thác hết cho nên có rất nhiều cơ hội cho ngân hàng phát triển và cạnh tranh nếu các ngân hàng có chiến lược phát triển đúng. Ngân hàng phát triển sẽ góp phần gia tăng sức mạnh cho cả hệ thống tài chính, giảm lượng tiền mặt trong nền kinh tế, tạo điều kiện 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 sẽ dần thay thế các hình thức tín dụng không chính thức vì người dân được tiếp cận và hài lòng với chất lượng dịch vụ. Theo nghiên cứu của Vinacapital, với khoảng 83 triệu dân, số lượng tài khoản cá nhân tại các ngân hàng Việt Nam chỉ khoảng hơn 5 triệu, tỷ lệ thanh toán tiền mặt còn lớn; so với các nước phát triển, hầu như mọi người dân trưởng thành đều có tài khoản và giao dịch qua ngân hàng. Do vậy dịch vụ ngân hàng bán lẻ tại Việt Nam sẽ còn nhiều cơ hội phát triển.

Khi ngân hàng phát triển các dịch vụ phi tín dụng, phần thu nhập từ tín dụng sẽ giảm dần xuống và phần thu từ dịch vụ sẽ tăng lên.

#### *2.5.4. Thách thức*

Ở tầm vĩ mô, khi nền kinh tế và lĩnh vực tài chính ngân hàng được mở cửa và hội nhập hơn vào nền kinh tế thế giới, cả nền kinh tế và khu vực tài chính sẽ dễ

bị ảnh hưởng và dễ bị tổn thương từ các cú sốc từ bên ngoài. Các định chế tài chính trong nước là cần thiết để chống lại các cú sốc. Ở phạm vi ngành ngân hàng, khối lượng giao dịch tăng lên cùng với sự gia tăng thương mại và đầu tư, yêu cầu năng lực quản lý cũng đồng thời phải tăng lên theo. Vấn đề quan tâm đối với các nhà quản lý và nhà lập pháp là đối phó thế nào với tính dễ biến đổi của toàn cầu. Đặc biệt là đối phó thế nào đối với các tổ chức ngân hàng lớn có tình hình tài chính không lành mạnh. Nếu năng lực quản lý và lập pháp không theo kịp và không lường trước được sự phát triển nhanh chóng của các giao dịch tài chính, khả năng có thể xảy ra là hoặc là ngành mất khả năng kiểm soát và dẫn tới khủng hoảng, hoặc quốc gia tái áp dụng các hạn chế duy trì kiểm soát. Cả hai đều có hại cho sự phát triển.

Từ phía thị trường, lòng tin của công chúng vào hệ thống ngân hàng Việt Nam vẫn còn mong manh và dễ thay đổi. Những ấn tượng về lạm phát phi mã thập niên 80 và sự đổ vỡ các quỹ tín dụng vì quản lý kém, gian lận và chính sách chống lạm phát (bao gồm chấm dứt bao cấp, tăng lãi suất và phá giá tỷ giá hối đoái) vào năm 1989 vẫn còn in đậm trong tâm trí người dân. Bất kỳ một thông tin nhạy cảm bất lợi nào về hoạt động của ngân hàng đều có thể dẫn đến sự hoảng loạn trong công chúng và hậu quả là công chúng rút tiền ồ ạt. Tình huống này đã từng xảy ra năm 2003 đối với ngân hàng ACB.

#### *2.5.4.1. Phía cung của ngành ngân hàng*

Các thách thức do cạnh tranh khốc liệt hơn và cạnh tranh từ nhiều nguồn hơn chắc chắn xảy ra sẽ thanh lọc được các ngân hàng phát triển tốt. Cạnh tranh giữa các ngân hàng trong nước, ngân hàng trong nước và ngân hàng nước ngoài là sự cạnh tranh dễ thấy nhất. 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 trong lĩnh vực tiền gửi và cho vay dài hạn. Điều này cũng có nghĩa là chi phí huy động vốn tăng lên đồng thời làm giảm chênh lệch lãi suất đầu ra đầu vào. Chi phí huy động vốn tăng lên và ngân hàng phải tìm kiếm các nguồn vốn mới, các chứng chỉ tiền gửi, hình thức tiết kiệm đa dạng, các hình thức quảng cáo khuyến mại tốn nhiều chi phí.

Sự cạnh tranh từ các ngân hàng nước ngoài có thể khác nhau đối với từng mảng thị trường và từng loại sản phẩm. Các 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 giao dịch liên quan đến đầu tư nước ngoài và thị trường đô thị. Các ngân hàng này sẽ vẫn duy trì các hoạt động trên, nhưng cũng sẽ mở rộng sang các mảng khác để cạnh tranh các ngân hàng trong nước. Đối với việc huy động tiền gửi, các ngân hàng trong nước và các nhà hoạch định chính sách mong đợi các ngân hàng nước ngoài sẽ mang vốn từ nước ngoài vào để cho vay trong nước. Thực tế chưa hoàn toàn đúng như vậy; các ngân hàng nước ngoài cũng có các đợt huy động chứng chỉ tiền gửi và cũng tìm cách huy động các nguồn tiền nhàn rỗi này.

#### *2.5.4.2. Phía cầu ngành ngân hàng*

Khách hàng có nhiều lựa chọn đối với dịch vụ ngân hàng hơn. Về nghiệp vụ cho 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, chi phí thấp và thuận tiện. Tự do hóa thương mại hàng hóa, cắt giảm bảo hộ sẽ khiến cho các ngành, các doanh nghiệp sản xuất yếu kém bị ảnh hưởng do vậy các ngân hàng cho vay các doanh nghiệp này cũng bị ảnh hưởng theo. Điều này đặc biệt đúng đối với các ngân hàng thương mại quốc doanh có khách hàng là doanh nghiệp nhà nước, những đối tượng được xem là hoạt động khá ị ạch chiếm tỷ trọng cao.

Tất cả các ngân hàng đều có chiến lược phát triển dịch vụ phi tín dụng vì loại hình dịch vụ an toàn và lợi nhuận mang về ổn định hơn. Tuy nhiên, doanh thu từ các dịch vụ phi tín dụng không thể tăng nhanh như doanh thu từ tín dụng. Các ngân hàng TMCP hàng đầu như ACB, Sacombank, Eximbank, Đông Á, Techcombank có doanh thu từ phi tín dụng chiếm tỷ trọng khá cao hơn nhóm các ngân hàng TMCP còn lại nhờ vào việc cung cấp các dịch vụ thanh toán xuất nhập khẩu, thanh toán thẻ, kiều hối. Các ngân hàng TMCP còn lại đặc biệt là các ngân hàng mới chuyển đổi từ lên ngân hàng TMCP đô thị như An Bình, Kiên Long .. chưa có doanh thu lớn từ dịch vụ; một mặt các ngân hàng chưa có kinh nghiệm, năng lực, chưa thiết lập được hệ thống công nghệ để thực hiện các nghiệp vụ mới này, thu nhập từ tín

dụng là chủ yếu. Do vậy, trong điều kiện thị trường biến đổi theo hướng mất ổn định, rủi ro tín dụng phát sinh, các ngân hàng TMCP nhỏ sẽ dễ bị tổn thương nhất.

#### 2.5.4.3. Hiện đại hóa ngân hàng

Công nghệ thông tin và công nghệ ngân hàng là yếu tố quan trọng đem lại thành công và sự khác biệt giữa các ngân hàng. Nếu không có sự khác biệt về công nghệ, các sản phẩm ngân hàng sẽ gần tương tự nhau và điều này không tạo sự khác biệt mang tính đột phá cho sức thu hút của một ngân hàng. Qua nghiên cứu từ bảng điều tra, có đến 68% khách hàng cho thấy yếu tố công nghệ và sự tiện ích từ công nghệ hiện đại như năng thanh toán từ internet, thanh toán tự động ... là yếu tố rất quan trọng quyết định đến hành vi sử dụng dịch vụ của một ngân hàng.

**Ảnh hưởng của các công nghệ NH đến việc chọn sử dụng dịch vụ ngân hàng**

|       |                           | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-------|---------------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid | hoàn toàn không ảnh hưởng | 2         | 2.0     | 2.0           | 2.0                |
|       | không ảnh hưởng           | 4         | 4.0     | 4.0           | 6.0                |
|       | bình thường               | 8         | 8.0     | 8.0           | 14.0               |
|       | ảnh hưởng                 | 18        | 18.0    | 18.0          | 32.0               |
|       | rất ảnh hưởng             | 68        | 68.0    | 68.0          | 100.0              |
| Total |                           | 100       | 100.0   | 100.0         |                    |

**Bảng 2.9: Sự quan trọng của yếu tố công nghệ ngân hàng đến quyết định sử dụng dịch vụ của khách hàng**

*Nguồn: Kết quả xử lý SPSS từ bảng nghiên cứu thị trường (phụ lục 3)*

Công nghệ thông tin, công nghệ thông tin trong ngân hàng phát triển rất nhanh và các ngân hàng phải tiếp tục nâng cấp để cạnh tranh. Việc chuyển đổi từ hệ thống phần mềm cũ sang hệ thống phần mềm mới là trở ngại đối với ngân hàng lạc hậu, đặc biệt là các ngân hàng lớn có hệ thống dữ liệu lớn. Đầu tư vào công nghệ thông tin để củng cố hệ thống, bảo mật thông tin khách hàng, các giải pháp kỹ thuật và phòng chống lách cấp tài khoản và thẻ ngân hàng cũng là những trở ngại đối với hệ thống ngân hàng.

Trong môi trường kinh doanh tự do hóa và năng động hơn, các ngân hàng có sở hữu khác nhau sẽ phải đối mặt với những thử thách khác nhau. Các ngân hàng nước ngoài mặc dù có kỹ năng quản trị rủi ro và phân tích tín dụng tốt cũng sẽ

không thể tránh được vấn đề nợ quá hạn khi qui mô cho vay tăng lên. Danh mục cho vay không chỉ các doanh nghiệp, tập đoàn nước ngoài mà còn có doanh nghiệp Việt Nam với hệ thống kế toán có nhiều khác biệt sẽ khó khăn trong đánh giá và phân tích để quyết định cho vay. Các ngân hàng TMQD sẽ gặp khó khăn trong quản lý và điều hành, xung đột lợi ích, quá trình chỉ định Tổng giám đốc, chủ tịch HĐQT sẽ ít nhiều mang tính áp đặt chính trị hơn là hiệu quả kinh doanh.

Công nghệ thông tin sẽ là thách thức lớn đối với các ngân hàng TMCP. Do số lượng các ngân hàng nhiều, mỗi ngân hàng sẽ tự mình tìm kiếm một công nghệ riêng để sử dụng cho hệ thống. Quá trình này về mặt tổng thể sẽ gây tốn kém nguồn lực xã hội hơn nếu qui mô các ngân hàng lớn hơn nhưng với số lượng ít hơn. Sự tương thích của các công nghệ áp dụng hiện nay giữa các ngân hàng cũng đã gây khó khăn trong việc kết nối hệ thống thẻ tại Việt Nam là một ví dụ điển hình.

#### *2.5.4.4. Cổ phần hóa ngân hàng thương mại nhà nước*

Quá trình cổ phần hóa ngân hàng TMQD đang trong quá trình diễn ra. Trước khi cổ phần hóa các ngân hàng TMQD cần phải tái cơ cấu và giải quyết xong các khoản nợ quá hạn. Và khi giải quyết xong vấn đề này các ngân hàng TMQD xuất hiện như là một ngân hàng TMCP có mạng lưới rộng và số lượng khách hàng lớn, qui mô nguồn vốn và tài sản lớn nhất. Các ngân hàng TMCP hàng đầu hiện nay lại trở nên nhỏ bé hơn dưới các ngân hàng TMCP mới này. Các ngân hàng TMQD chuyển đổi cũng sẽ chịu giám sát của cổ đông và giải trình các kết quả kinh doanh. Do vậy các ngân hàng TMCP mới sẽ hoạt động tốt hơn. Sau cổ phần hóa, có thể phải đóng cửa các chi nhánh, bộ phận không sinh lời của hệ thống ngân hàng TMQD hiện nay. Mục tiêu chung của cổ phần hóa 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. Do vậy, áp lực cạnh tranh của các ngân hàng TMCP hiện nay không chỉ là sự hiện diện của các ngân hàng nước ngoài mà còn ở các ngân hàng trong nước.

#### *2.5.4.5. Sự xâm nhập càng sâu rộng của ngân hàng nước ngoài*

Các ngân hàng nước ngoài đang theo đuổi hai chiến lược tại Việt Nam, đó là tăng trưởng dựa vào nội lực và đầu tư chiến lược vào các ngân hàng trong nước. Chiến lược thứ nhất sẽ đảm bảo sự tăng trưởng một cách vững chắc nhưng với một nền tảng hạn chế do những hạn chế khác nhau đang vẫn được áp dụng. Các ngân hàng nước ngoài bị hạn chế về huy động vốn, mở chi nhánh và đối tượng cho vay. Tỷ trọng tiền gửi VND được phép nhận (400% vốn điều lệ đối với các ngân hàng Châu Âu và Hoa Kỳ, 350% đối với các ngân hàng khác). Tuy nhiên, với các cam kết mở cửa ngành tài chính ngân hàng, nhiều ngân hàng nước ngoài đang xúc tiến thành lập các ngân hàng, các công ty con 100% vốn nước ngoài để cung cấp các dịch vụ đa dạng hơn, xâm nhập sâu hơn vào cung cấp sản phẩm dịch vụ ngân hàng. Mặc dù như vậy, từ nay đến năm 2010 chiến lược mở rộng tăng trưởng dựa vào nội lực vẫn có những hạn chế nhất định.

Chiến lược thứ 2 là mua cổ phần các ngân hàng trong nước. Trước đây chỉ có các tổ chức tài chính IFC và Dragon Capital là cổ đông chiến các ngân hàng trong nước đến nay đã có nhiều ngân hàng là cổ đông chiến lược như HSBC(cổ đông của Techcombank), ANZ (cổ đông Sacombank), Standard Chartered Bank (cổ đông ACB), OCBC là cổ đông chiến lược của VPBank và UOB là cổ đông ngân hàng Phương Nam, và các cuộc đàm phán bán cổ phần vẫn đang tiếp tục.

Có thể nói các ngân hàng nước ngoài ngày càng xâm nhập sâu hơn vào lĩnh vực tài chính ngân hàng Việt Nam bằng cách này hay cách khác. Các hạn chế đối với cổ đông nước ngoài hiện nay là qui định tỷ lệ sở hữu cổ phần tối đa của một tổ chức nước ngoài là 10% tổng số cổ phần, và tất cả cổ đông nước ngoài sở hữu không quá 30%; giới hạn 10% được nâng lên thành 15% đối với đối tác chiến lược và là 20% nếu Thủ tướng Chính phủ đồng ý. Sự xâm nhập của các ngân hàng nước ngoài theo con đường đối tác chiến lược cũng đang diễn ra từng bước và do vậy ngân hàng nước ngoài vẫn rất khó kiểm soát các ngân hàng trong nước. Từ nay đến khi một số giới hạn tiếp cận thị trường được dỡ bỏ năm 2010, khu vực ngân hàng TMCP sẽ phải đối mặt với một số thách thức trong đó khó khăn lớn nhất là các ngân hàng phải tăng cường sức mạnh tài chính để có thể cạnh tranh với “sự xâm lấn của các ngân hàng nước ngoài” dự kiến sẽ diễn ra mạnh từ năm 2010 trở đi.



## **Kết luận chương 2**

Muốn có định hướng phát triển hệ thống ngân hàng TMCP đúng và hợp lý cần phải đánh giá đúng mức môi trường vĩ mô của Việt Nam, định hướng phát triển hệ thống NHTM của Chính phủ, NHNN và đặc biệt là đánh giá hệ thống ngân hàng TMCP hiện nay.

Trong chương 2 đã phân tích, đánh giá sâu sắc định hướng phát triển của Việt Nam, những kết quả mà ngành ngân hàng Việt Nam đã đạt được trong quá trình đổi mới và phát triển kinh tế.

Chương này tập trung đánh giá những đặc điểm, quá trình hình thành và phát triển của hệ thống ngân hàng TMCP, những yêu cầu đặt ra đòi hỏi các ngân hàng TMCP phải thay đổi chính sách và định hướng phát triển. Trên cơ sở phân tích điểm mạnh, điểm yếu, những nguyên nhân dẫn đến hiện trạng của hệ thống, từ đó có cơ sở đưa ra định hướng thích hợp để phát triển hệ thống ngân hàng TMCP Việt Nam được trình bày trong chương 3.

## **CHƯƠNG 3: PHƯƠNG HƯỚNG PHÁT TRIỂN NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN TRONG TIẾN TRÌNH TOÀN CẦU HÓA VÀ HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ CỦA VIỆT NAM**

### **3.1. Định hướng phát triển ngân hàng thương mại Việt Nam trong tiến trình toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế**

#### ***3.1.1. Định hướng phát triển của ngành ngân hàng***

Năm 2006 để lại những cột mốc đáng nhớ đối với Việt Nam và thế giới, nhiều sự kiện kinh tế chính trị quan trọng đã diễn ra mở ra nhiều cơ hội và thách thức để từ năm 2007 trở đi các doanh nghiệp sẽ phải cạnh tranh trên một sân chơi rộng hơn, sân chơi toàn cầu, đánh dấu thời kỳ Việt Nam phát triển và hội nhập sâu rộng hơn vào nền kinh tế thế giới.

Đại Hội Đảng X thành công tốt đẹp diễn ra tại Hà Nội từ 19 đến ngày 24 tháng 4 năm 2006, Việt Nam đã chính thức trở thành thành viên của tổ chức thương mại thế giới WTO từ ngày 7/11/2006. Tại Thủ đô Hà Nội, Hội nghị thượng đỉnh của 21 nền kinh tế lớn APEC đã diễn ra từ ngày 12 đến ngày 19 tháng 11 năm 2006 và kết thúc thành công. Bên lề Hội nghị nhiều cuộc gặp song phương chính thức và không chính thức giữa nhiều “cặp” các nhà lãnh đạo APEC đã nhân lên ý nghĩa thiết thực của những ngày APEC Hà Nội ngay sau khi Việt Nam trở thành thành viên chính thức của WTO. Cũng trong những ngày cuối năm 2006, liên danh các nước khu vực châu Á đã thống nhất đề cử Việt Nam là Đại biểu duy nhất tranh cử vào chiếc ghế Hội đồng bảo an không thường trực của Liên Hiệp quốc.

Với tư cách là một ngành dịch vụ then chốt, Ngành Ngân hàng đã xây dựng 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 tháng 5 năm 2006 của Thủ tướng Chính phủ. Từ những định hướng lớn trong đề án cũng như những cam kết trong văn kiện gia nhập WTO mà Việt Nam đã chính thức là thành viên từ 7/11/2006, có thể khái quát các định hướng chiến lược phát triển dịch vụ của ngành Ngân hàng Việt Nam bao gồm:

- Chủ động hội nhập kinh tế quốc tế trong lĩnh vực Ngân hàng theo lộ trình và có bước đi phù hợp với khả năng của hệ thống Ngân hàng Việt Nam;

- Thực hiện các cam kết quốc tế về lĩnh vực tiền tệ và hoạt động Ngân hàng, trước hết là Hiệp định thương mại Việt - Mỹ, Hiệp định khung về thương mại dịch vụ (AFAS) của ASEAN và phù hợp với WTO mà Việt Nam đã là thành viên chính thức từ 7/11/2006;

- Tăng cường ảnh hưởng của hệ thống Ngân hàng Việt Nam đối với thị trường tài chính khu vực và vươn ra quốc tế.

- Phát hành và niêm yết chứng khoán của các NHTM Việt Nam trên TTCK trong nước và trên thị trường tài chính quốc tế...

- Tham gia các điều ước quốc tế, các câu lạc bộ, các diễn đàn khu vực và quốc tế về tiền tệ, Ngân hàng.

- Có lộ trình tích cực về áp dụng các thông lệ và chuẩn mực quốc tế áp dụng cho hoạt động Ngân hàng thương mại - Đặc biệt là chuẩn mực về kế toán, kiểm toán, qui chế quan hệ bắt buộc giữa các Ngân hàng trung gian với Ngân hàng trung ương về tái cấp vốn, thị trường mở, thanh toán quốc gia và các chuẩn mực về thanh tra - giám sát Ngân hàng;

- Mở cửa thị trường Ngân hàng, nới lỏng dần theo lộ trình, các hạn chế về quyền tiếp cận và nội dung hoạt động của chi nhánh cũng như Ngân hàng 100% vốn nước ngoài tại Việt Nam bắt đầu được xem xét cho thành lập từ 1/4/2007;

- Xoá bỏ dần và tiến tới xoá bỏ tối đa các giới hạn đối với các Ngân hàng nước ngoài về số lượng đơn vị; hình thức pháp nhân; tỷ lệ góp vốn của bên nước ngoài; tổng giao dịch nghiệp vụ Ngân hàng; mức huy động vốn VND; loại sản phẩm, loại dịch vụ...Ngân hàng trên lãnh thổ Việt nam. Nghĩa là tiếp ngay sau quá trình tự do hóa tài khoản vãng lai là giai đoạn đồng thời tự do hóa tài khoản vốn theo một lộ trình tích cực.

- Xây dựng khuôn khổ pháp lý hoàn chỉnh và phù hợp với luật lệ quốc tế để tạo sân chơi bình đẳng cho các NHTM trên lãnh thổ Việt Nam cùng phát triển và cạnh tranh lành mạnh...

Vậy là ngay lập tức dịch vụ Ngân hàng – Tài chính đã không chỉ phải chủ động, mà phải trực tiếp sống ngay trong “chiến trường” WTO với những thách thức nhiều hơn thuận lợi dành cho những ngành đi tiên phong.

Các NHTM Việt Nam trong tương lai trung và dài hạn có thể khái quát như sau: xuất hiện một số Tập đoàn Ngân hàng đa năng qui mô cỡ khu vực và ngày càng có ảnh hưởng tới thị trường tài chính khu vực và thế giới. Ngoài việc cơ cấu lại tài chính, nghiệp vụ cho các ngân hàng TMQD còn bao gồm cả việc cơ cấu lại sở hữu của hầu hết các ngân hàng này mà trong đó Nhà nước chiếm cổ phần chi phối. Tôn trọng và khuyến khích sự hiện diện của các loại ngân hàng TMCP – Bao gồm cả việc khuyến khích loại ngân hàng TM 100% vốn nước ngoài tại Việt Nam. Hệ thống các ngân hàng TMCP cùng với mạng lưới các quỹ tín dụng nhân dân và các loại định chế tài chính phi ngân hàng khác tạo thành những trung gian tài chính vệ tinh hoạt động song song, bình đẳng với các Tập đoàn Ngân hàng lớn và cùng chịu sự thanh tra, giám sát của Thanh tra chuyên ngành về Ngân hàng. Đối tượng quản lý đã và đang đổi thay mạnh mẽ thì cơ quan quản lý Nhà nước về tiền tệ và Ngân hàng không thể không đổi mới căn bản cả về nghiệp vụ lẫn mô hình tổ chức theo hướng trở thành NHTW hiện đại để mở đường và kích thích các định chế tài chính phát triển thích hợp trong quá trình nhập quốc tế.

Phương châm hành động của các TCTD là: "**An toàn - Hiệu quả - Phát triển bền vững - Hội nhập quốc tế**".

|   |                                     |
|---|-------------------------------------|
| 1. Lạm phát (%/năm)   | Thấp hơn tốc độ tăng trưởng kinh tế |
| 2. Tăng trưởng bình quân tổng phương tiện thanh toán (M2) (%/năm)           | 18 – 20%                            |
| 3. Tỷ lệ M2/GDP đến cuối năm 2010 (%)                                       | 100 – 115%                          |
| 4. Tỷ trọng tiền mặt lưu thông ngoài hệ thống ngân hàng/M2 đến năm 2010 (%) | Không quá 18%                       |
| 5. Tăng trưởng bình quân tín dụng (%/năm)                                   | 18 – 20%                            |
| 6. Tỷ lệ an toàn vốn đến năm 2010 (%)                                       | Không dưới 8%                       |
| 7. Tỷ lệ nợ xấu/tổng dư nợ đến năm 2010 (%)                                 | 5%                                  |
| 8. Chuẩn mực giám sát ngân hàng đến năm 2010                                | Chuẩn mực quốc tế (Basel I)         |
| 9. Dự trữ quốc tế tối thiểu đến năm 2010                                    | 12 tuần nhập khẩu                   |

**Bảng 3.1: Một số chỉ tiêu tiền tệ và hoạt động ngân hàng giai đoạn 2006 – 2010**

*Nguồn: Quyết định số 112/2006/QĐ-TTg*

### **3.1.2. Mục tiêu phát triển của các ngân hàng TMCP**

Qua nghiên cứu chiến lược phát triển của các ngân hàng, các ngân hàng TMCP hiện nay đa số đều có mục tiêu là xây dựng thành tập đoàn tài chính mạnh, đa dạng hóa lĩnh vực hoạt động trong lĩnh vực tài chính bằng việc thành lập, góp vốn đầu tư vào các công ty như công ty quản lý nợ và khai thác tài sản, công ty chứng khoán, công ty thuê mua tài chính...nhanh chóng chiếm lĩnh thị trường.

Theo các báo cáo thường niên và định hướng nêu ra trong các cuộc họp đại hội cổ các ngân hàng TMCP, mục tiêu của các ngân hàng xoay quanh các vấn đề sau:

- Vốn điều lệ tăng bình quân: 40 – 50%/năm
- Tăng trưởng huy động vốn bình quân 40– 50%/năm

- Tăng trưởng tín dụng bình quân: 40 – 50%/năm
- Tỷ trọng nợ xấu so với tổng dư nợ: <2% (theo thông lệ quốc tế)
- Tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu: 8% (theo thông lệ quốc tế)
- Tỷ lệ lợi nhuận trên vốn điều lệ: >20%/năm
- Công nghệ lõi (core banking) được ứng dụng 100% tại các điểm giao dịch.
- Thu nhập bình quân/cán bộ nhân viên tăng bình quân 15%-20%/năm.

Tùy vào từng ngân hàng với vị thế hiện tại mà có những mục tiêu khác nhau. Sacombank có kế hoạch đến 2010 sẽ có mạng lưới khắp cả nước kể cả hoạt động ở nước ngoài, Eximbank sẽ tập trung mở rộng mạng lưới hoạt động tại các địa bàn kinh tế thương mại lớn sau đó lan dần sang các vùng kinh tế.

Các ngân hàng TMCP có qui mô nhỏ cũng có nhiều tham vọng lớn. Trong các cuộc họp đại hội đồng cổ đông các ngân hàng TMCP thường nghe thấy cụm từ “trở thành một trong những ngân hàng TMCP hàng đầu”, mục tiêu các ngân hàng là rõ ràng, ngân hàng nào cũng mong muốn phát triển nhanh, mạnh. Tuy nhiên, với những kế hoạch và định hướng phát triển các ngân hàng đưa ra, không phải ngân hàng nào cũng trở thành hàng đầu. Về phương diện nào đó, các ngân hàng TMCP chỉ có thể đạt được một vị trí ở một mảng dịch vụ cụ thể. Khả năng đạt được mục tiêu ngân hàng TMCP hàng đầu lại càng khó khăn hơn khi mà các ngân hàng TMQD cũng cổ phần hóa và trở thành ngân hàng TMCP. Theo đề án phát triển ngân hàng đến 2020 thì “Các ngân hàng TMQD và các NHTM có cổ phần chi phối của Nhà nước đóng vai trò chủ lực và đi đầu trong hệ thống ngân hàng về quy mô hoạt động, năng lực tài chính, công nghệ, quản lý và hiệu quả kinh doanh”. Do vậy, trong thời gian tới các ngân hàng cần phải có chiến lược rõ ràng, hợp lý, có tính khả thi đồng thời có chính sách thực hiện mới có thể hiện thực hóa được một số trong số nhiều mục tiêu đưa ra.

#### **1.4 3.2. Đề xuất phương hướng phát triển của hệ thống ngân hàng TMCP**

Hiện nay, một số ngân hàng TMCP như: Eximbank, ACB, Sacombank đều có xây dựng chiến lược phát triển. Tuy nhiên, hầu hết các ngân hàng có chiến lược chưa sát với thực tế và trở nên lỗi thời khá nhanh. Do trình độ hạn chế của đội ngũ làm chiến lược và sự biến đổi nhanh chóng của các điều kiện kinh tế xã hội mà đội

ngũ làm chiến lược không thể và chưa đủ khả năng dự báo. Các ngân hàng phần nhiều làm những công việc tác nghiệp là chủ yếu. Mục tiêu của một số ngân hàng đầy tham vọng còn việc thực hiện thì chưa có chiến lược hoặc không thực hiện chiến lược mà chủ yếu theo đuổi mục tiêu ngắn hạn. Trên cơ sở phân tích trong chương 2, nhằm hình thành các ngân hàng mạnh, có khả năng cạnh tranh cao và vươn ra thị trường thế giới các ngân hàng TMCP cần thực hiện các biện pháp để thực hiện chiến lược nhằm hiện thực hóa các mục tiêu của ngân hàng TMCP sau:

### ***3.2.1. Xây dựng các ngân hàng TMCP có qui mô lớn***

Các ngân hàng TMCP Việt Nam hiện nay nói chung là có qui mô nhỏ và manh mún. Điều này không những không mang lại hiệu quả từng ngân hàng mà còn hiệu quả xã hội bị giảm sút. Các hoạt động như chuyển tiền, thanh toán các ngân hàng sẽ tốn thêm nhiều chi phí và thời gian, việc đầu tư công nghệ bị giàn trải. Để tận dụng được lợi thế qui mô, phải xây dựng các NHTM có qui mô lớn. 5 ngân hàng TMQD chiếm hết khoảng 70% thị phần, phần còn lại là các nhóm ngân hàng khác. Như vậy, các ngân hàng TMCP hiện nay là quá nhỏ để có thể cạnh tranh trong môi trường như vậy. Khi mà các ngân hàng TMQD trở nên “tốt hơn” đồng thời có sự xâm nhập mạnh hơn từ khối các ngân hàng nước ngoài thì tình hình cạnh tranh giữa các ngân hàng sẽ trở nên khốc liệt hơn và miếng bánh trong lĩnh vực ngân hàng sẽ phải chia nhỏ. Lúc đó, các ngân hàng có qui mô nhỏ (thường đồng nghĩa với thương hiệu nhỏ và chưa được nhìn nhận và tạo niềm tin lớn đối với công chúng) sẽ khó khăn hơn trong các hoạt động đặc biệt là huy động vốn. Để tạo sức cạnh tranh trong lĩnh vực ngân hàng, ngân hàng nào chiếm được lợi thế trong huy động vốn sẽ có khả năng cao hơn trong cạnh tranh. Các ngân hàng TMCP làm thế nào để có qui mô lớn. NHNN đã có qui định về thành lập ngân hàng mới, theo đó có nhiều điều kiện khắt khe về vốn, cổ đông và nguồn nhân lực cũng không ngoài mục đích hình thành các ngân hàng TMCP có qui mô lớn.

Đối với các ngân hàng đang hoạt động hiện nay thì làm thế nào để có qui mô lớn?

### ***3.2.2. Nâng cao năng lực tài chính, sáp nhập ngân hàng để hình thành các ngân hàng có qui mô lớn***

Theo như đã trình bày ở các phần trước, thị trường ngân hàng có độ tập trung cao nhưng tính chia cắt rất lớn. 34 ngân hàng TMCP hoạt động, các nhóm ngân hàng nước ngoài, ngân hàng liên doanh cạnh tranh với nhau một cách quyết liệt trên 30% của thị trường, khoảng 70% thị phần còn lại thuộc về các ngân hàng TMQD. So sánh với Hoa Kỳ- nơi 10 NHTM lớn nhất chỉ kiểm soát 49% tổng tài sản của hệ thống ngân hàng so với 29% cách đây một thập kỷ. Do đó, ở tầng cao nhất thị trường gần như chịu sự kiểm soát nhất định của một số “đại gia”; trong khi đó, ở tầng kế tiếp các ngân hàng TMCP cạnh tranh quyết liệt trên phân khúc còn lại. Tuy nhiên, thị trường đang tăng trưởng nhanh chóng; tăng trưởng tín dụng và huy động vốn hàng năm khoảng 25-30%, gấp hơn 3 lần tăng trưởng GDP hàng năm của Việt Nam nên kết quả đạt được của các ngân hàng TMCP cũng vẫn còn khá cao. Hơn nữa, các ngân hàng TMQD hiện cũng đang chậm rãi chiếm đoạt thị phần và thị phần cũng đang giảm dần.

Cung và cầu ngành ngân hàng sẽ phải thay đổi đặc biệt là cung trong ngành ngân hàng sẽ tăng mạnh khi sẽ xuất hiện đầy đủ các loại hình ngân hàng với nhiều hình thức sở hữu, trong đó có các ngân hàng nước ngoài.

Tăng cường năng lực tài chính là yêu cầu cấp thiết hiện nay bởi vì theo phân tích tại chương 2 cho thấy các ngân hàng TMCP có tiềm lực tài chính thấp, nhất là vốn điều lệ.

Tăng cường năng lực tài chính có thể thực hiện bằng các hình thức sau:

- *Huy động vốn thông qua phát hành thêm cổ phiếu hoặc trái phiếu*
- *Sử dụng lợi nhuận giữ lại để tái đầu tư*
- *Tận dụng các nguồn lực tài chính khác*

Trên cơ sở năng lực tài chính mạnh, ngân hàng sẽ có điều kiện để duy trì và mở rộng mạng lưới chi nhánh (theo quy định của NHNN, NHTM phải có vốn đảm bảo cho mỗi chi nhánh của mình là 20 tỷ đồng). Ngoài ra, vốn tự có lớn sẽ giúp ngân hàng có điều kiện để đổi mới công nghệ; đổi mới trang thiết bị và nâng cấp cơ



sở vật chất hướng tới một ngân hàng hiện đại. Vốn tự có lớn sẽ cho phép ngân hàng đáp ứng những khoản cho vay lớn (Theo quy định ngân hàng chỉ được phép cho một khách hàng vay tối đa bằng 15% vốn điều lệ của ngân hàng đó). Tiềm lực tài chính lớn cũng là điều kiện để ngân hàng có thể vượt qua những bất ổn của môi trường trong quá trình hoạt động kinh doanh.

Tuy nhiên, việc tự thân các ngân hàng tăng nâng cao năng lực tài chính bằng cách tăng vốn cũng tạo nhiều áp lực về quy mô ngân hàng. Sự tăng trưởng về lợi nhuận và quy mô tài sản không theo kịp sự tăng quy mô vốn. Do vậy ngay từ bây giờ ngoài việc tăng vốn, các ngân hàng TMCP nhỏ phải có định hướng sáp nhập vào các ngân hàng lớn hơn; các ngân hàng TMCP lớn như ACB, Eximbank, Sacombank cũng cần thiết có sự kết hợp để thôn tính các ngân hàng nhỏ tạo một thế mạnh trên thị trường. Vấn đề khó khăn nhất hiện nay sẽ là mâu thuẫn về quyền lợi giữa các cổ đông, ban lãnh đạo và hội đồng quản trị. Tuy nhiên, vì sự tồn tại và phát triển của mình các ngân hàng sẽ phải nghĩ đến định hướng này và sẽ có bước đi và lộ trình thích hợp. ACB là ngân hàng đang đầu tư vào một số ngân hàng TMCP: 10% vào ngân hàng Kiên Long, 20% vào Eximbank. Eximbank trên thương trường là đối thủ cạnh tranh; tuy nhiên ít ai biết rằng ACB là cổ đông lớn nhất của Eximbank, chưa kể cán bộ nhân viên ACB, đặc biệt là giới lãnh đạo ACB cũng sở hữu một số lượng đáng kể cổ phiếu của Eximbank. Do đó, sự phát triển của Eximbank cũng tạo lợi nhuận và phát triển của ACB.

Với những mối quan hệ như vậy, các ngân hàng hoàn toàn có khả năng liên kết, sáp nhập lại để hình thành một định chế tài chính lớn bổ sung những lợi thế cạnh tranh cho nhau. Đối với các ngân hàng nhỏ, trong quá trình phát triển, cần thiết phải có kế hoạch liên kết sáp nhập vào các ngân hàng khác để tạo thêm thế mạnh và gia tăng uy tín. Bởi ngân hàng là ngành kinh doanh đặc biệt, trong đó yếu tố thương hiệu và uy tín được xem trọng hàng đầu mà những ngân hàng nhỏ bé khó có thể tạo được uy tín và thương hiệu mạnh được.

Một ngân hàng có thương hiệu, có quy mô lớn luôn là yếu tố quan trọng khi xem xét chọn giao dịch tại một ngân hàng. Khách hàng đánh giá sự quan trọng của

yếu tố thương hiệu, sự lớn mạnh của ngân hàng ở 4,6 điểm trên thang điểm 5 cao nhất trong số các tiêu chí được hỏi.

**Descriptive Statistics**

|  | N   | Minimum | Maximum | Mean   | Std. Deviation |
|--|-----|---------|---------|--------|----------------|
| Tầm quan trọng của thương hiệu, sự lớn mạnh của NH đến việc sử dụng dịch vụ NH | 100 | 1.00    | 5.00    | 4.6600 | .81921         |
| Valid N (listwise)   | 100 |         |         |        |                |

**Bảng 3.2: Ảnh hưởng của thương hiệu, sự lớn mạnh của ngân hàng đến chọn lựa sử dụng dịch vụ ngân hàng**

*Nguồn: Kết quả xử lý SPSS từ bảng nghiên cứu thị trường (phụ lục 3)*

### **3.2.3. Hiện đại hóa công nghệ ngân hàng, phát triển sản phẩm dựa trên nền tảng công nghệ hiện đại**

Như ACB đã chứng minh, công nghệ ngân hàng trong đó công nghệ thông tin đóng vai trò chủ chốt đã tạo các ngân hàng một lợi thế cạnh tranh quan trọng trong lĩnh vực ngân hàng. Đầu tư cho công nghệ giúp ngân hàng có thể tính phí cao hơn và cung cấp dịch vụ tốt hơn cho khách hàng của họ. Theo nghiên cứu của Vinacapital, các ngân hàng châu Âu có chi phí cho công nghệ thông tin chiếm từ 10%-30% chi phí hoạt động, các ngân hàng Châu Á có mức chi trung bình 11% chi phí hoạt động cho công nghệ thông tin. Ngân hàng lớn như VCB có ngân sách khoảng 10% chi phí hoạt động, các ngân hàng TMCP hàng đầu như ACB, Sacombank, EIB có đầu tư khoảng 5% chi phí hoạt động trong khi đó các ngân hàng TMCP nhỏ hơn có chi phí đầu tư không đáng kể.

Về công nghệ thông tin, các ngân hàng cần tăng cường đầu tư đúng mức tùy theo qui mô ngân hàng. Dĩ nhiên đầu tư vào công nghệ là một việc làm mang tính cân đối và chưa thể thấy ngay lợi ích trước mắt. Có ba mô hình chi tiêu trong công nghệ thông tin trong các ngân hàng Việt Nam.

Các ngân hàng nhỏ nhất tập trung vào việc nâng cấp cơ bản đối với hạ tầng cơ sở của mình. Các ngân hàng quốc doanh thực hiện các dự án công nghệ thông tin ở phạm vi lớn. Ở nhóm giữa, các ngân hàng TMCP năng động hơn đầu tư từng

bước kết hợp sự hài hoà nguồn lực hiện có và công nghệ mới, tranh thủ sự trợ giúp và tư vấn từ các đối tác chiến lược nước ngoài.

Trên cơ sở nền tảng công nghệ hiện đại, các ngân hàng cần nghiên cứu thiết kế các sản phẩm có áp dụng công nghệ cao, tạo tiện ích cho khách hàng như sản phẩm về thanh toán, chuyển khoản qua mạng, dịch vụ thanh toán cước phí, hóa đơn qua internet, điện thoại...*(theo bảng khảo sát, có 68% khách hàng đánh giá yếu tố công nghệ ngân hàng có vai trò rất quan trọng trong quyết định chọn ngân hàng giao dịch).*

#### **3.2.4. Xây dựng hệ thống dữ liệu thông tin khách hàng**

Qua trao đổi các chuyên gia ngân hàng HSBC, Standard Chartered Bank cho thấy, các ngân hàng ngoài tại Việt Nam có một hệ thống thông tin đánh giá khách hàng rất đầy đủ và chuẩn mực. Thông tin khách hàng (phần nhiều phục vụ công tác tín dụng) của các ngân hàng TMCP Việt Nam rất manh mún và không cập nhật theo hệ thống, rất cản trở trong việc thẩm định và phân tích khách hàng. Mỗi nhân viên có cách lưu hồ sơ và đánh giá khách hàng riêng mình trong khi đó thông tin khách hàng của các ngân hàng nước ngoài đều tổ chức có khoa học và bài bản nhờ vào hệ thống phần mềm chuyên dùng. Việc đánh giá khách hàng để cho vay đối với các ngân hàng nước ngoài có tính khoa học và có những chương trình dự báo khả năng phát triển của khách hàng, những kịch bản có thể xảy ra đối với khách hàng này. Các ngân hàng TMCP Việt Nam cần thiết phải có kế hoạch xây dựng hệ thống dữ liệu khách hàng và có chương trình hỗ trợ kỹ thuật để xử lý dữ liệu khách hàng. Việc làm này sẽ làm hao tổn nguồn nhân lực và nguồn vốn, nhưng đây là cách quản lý theo xu hướng hiện đại mà các ngân hàng trong nước cần phải học tập để nâng tầm quản trị khách hàng của mình.

#### **3.2.5. Nâng cao năng lực bộ máy quản lý và điều hành**

Các thành viên hội đồng quản trị phải thực sự là người thực tài và có thực vốn góp vào ngân hàng, trong đó yếu tố thực tài là quan trọng hơn cả. Trong thành phần HĐQT, các thành viên không được kiêm nhiệm nhiều vị trí trong các tổ chức khác. Bởi do nắm quá nhiều cương vị khác nhau, các thành viên HĐQT không có

thời gian để theo dõi sát định hướng phát triển và đề xuất chính sách cho sự phát triển của ngân hàng. Thực tế cho thấy một số vị chủ tịch HĐQT làm tổng giám đốc một số tổ chức khác không có thời gian đi dự họp hay phát biểu vào các dịp quan trọng của ngân hàng, trao bằng khen, dự lễ khai trương chi nhánh hay tham gia các hoạt động xã hội dưới tư cách là chủ tịch một ngân hàng.

Cần phân định rõ chức năng, nhiệm vụ giữa Hội đồng quản trị và Ban Tổng giám đốc. Tổng giám đốc phải là người thực quyền điều hành và chịu trách nhiệm trước hội đồng quản trị. HĐQT không được can thiệp quá sâu vào điều hành của ban Tổng giám đốc.

Bên cạnh các thành viên HĐQT có góp vốn, cần thuê người có tài, có kiến thức chuyên sâu trong lĩnh vực tài chính ngân hàng, có uy tín tham gia vào HĐQT. Thành viên này chắc chắn sẽ có đủ trình độ để cùng HĐQT đề ra những sách lược, chiến lược phát triển ngân hàng.

Trong Ban điều hành cần thiết phải có thành viên chuyên trách về công nghệ ngân hàng, nghiên cứu và hiểu biết về công nghệ ngân hàng trên thế giới để từ đó có định hướng công nghệ. Ban điều hành được lựa chọn phải là người có năng lực thực sự, và cần thiết phải sở hữu vốn trong ngân hàng để đảm bảo hài hoà lợi ích ngân hàng và lợi ích cá nhân để có động lực phấn đấu. Các ngân hàng phải có chính sách thưởng một tỷ lệ nhất định cổ phần ngân hàng cho Ban điều hành. Tuy nhiên, cổ phần này không được chuyển nhượng trong thời gian còn điều hành, điều này là hết sức quan trọng để Ban điều hành cũng như HĐQT có mục tiêu tiến gần sát nhau hơn vì sự phát triển chung của ngân hàng, lợi ích của cổ đông chứ không vì lợi ích của cá nhân nào.

### ***3.2.6. Đổi mới phương thức quản lý và phát triển nguồn nhân lực***

Đổi mới cách thức tổ chức quản lý theo quy trình hướng đến đối tượng phục vụ là khách hàng.

Trong các nguồn lực góp phần tạo thành công cho ngân hàng: cơ sở vật chất, vốn, công nghệ, nhân lực thì nhân lực là quan trọng nhất; bởi nhân lực có trình độ sẽ là người vận hành hệ thống hoạt động (*trình độ nghiệp vụ của nhân viên ngân*

*hàng được khách hàng đánh giá mức độ quan trọng ở mức 3,7 điểm trên thang điểm 5)*

Phát triển nguồn nhân lực cần chú trọng vào:

- Xây dựng chính sách thu hút nhân tài trong và ngoài nước mang tính thực tế chứ không phải chỉ là “câu nói cửa miệng”
- Đào tạo và đào tạo lại thường xuyên đội ngũ cán bộ và nhân viên để nhân viên thành thạo thao tác nghiệp vụ
- Khuyến khích nhân viên tự đào tạo nhằm nâng cao trình độ chuyên môn.
- Xây dựng quy trình tuyển dụng và bổ nhiệm cán bộ chặt chẽ, khoa học đảm bảo hoàn thành tốt nhiệm vụ được phân công.
- Có chính sách luân chuyển nhân viên trong ngân hàng theo hướng “giỏi một việc, biết nhiều việc”.
- Có chính sách đề bạt cán bộ căn cứ vào năng lực chứ không phải thâm niên, tuổi tác hay quen biết nhằm giữ được người tài, kích thích mọi người phấn đấu với hy vọng được đề bạt.
- Đối với những cán bộ, nhân viên làm việc kém hiệu quả, thiếu tinh thần trách nhiệm cần có biện pháp xử lý hợp lý để tránh tình trạng “con sâu làm rầu nồi canh”.
- Qui chế lương, thưởng phải được xây dựng trên cơ sở kích thích người lao động, áp dụng chính sách tiền lương linh hoạt dựa theo năng lực và kết quả công việc, không nên cào bằng tiền lương. Khen thưởng đột xuất và định kỳ đối với các cá nhân và đơn vị đạt thành tích xuất sắc, có sáng kiến cải tiến nghiệp vụ.

Và điều quan trọng cuối cùng là các chính sách phải được minh bạch và gắn liền với thực tế, không được đưa ra chính sách nhưng lại không áp dụng.

### ***3.2.7. Phát triển mạng lưới chi nhánh, phòng giao dịch***

Mạng lưới là một mắt xích trong một qui trình phân phối sản phẩm. Do đó, việc mở rộng mạng lưới phân phối cũng là yêu cầu cần thiết đối các ngân hàng

TMCP. Việc mở rộng mạng lưới sẽ tăng thêm sức mạnh thương hiệu cho ngân hàng TMCP; đưa sản phẩm dịch vụ đến với mọi người dân ở khắp cả nước. (theo bảng khảo sát một tỷ lệ nhỏ (28%) khách hàng đánh giá mạng lưới chi nhánh của các ngân hàng TMCP là nhiều)

**Đánh giá về số lượng chi nhánh các NH TMCP**

|       |            | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-------|------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid | quá ít     | 10        | 10.0    | 10.0          | 10.0               |
|       | ít         | 8         | 8.0     | 8.0           | 18.0               |
|       | trung bình | 30        | 30.0    | 30.0          | 48.0               |
|       | nhiều      | 24        | 24.0    | 24.0          | 72.0               |
|       | rất nhiều  | 28        | 28.0    | 28.0          | 100.0              |
|       | Total      | 100       | 100.0   | 100.0         |                    |

**Bảng 3.3: Đánh giá của khách hàng về mạng lưới chi nhánh ngân hàng TMCP**

*Nguồn: Kết quả xử lý SPSS từ bảng nghiên cứu thị trường (phụ lục 3)*

Trên cơ sở vốn điều lệ tăng lên, ngân hàng TMCP cần nhanh chóng mở rộng mạng lưới hoạt động của mình ra khắp cả nước nhằm mở rộng thị phần. Việc mở chi nhánh phải ưu tiên ở những tỉnh, thành phố có triển vọng phát triển. Cần phải chú trọng đến việc mở những chi nhánh có quy mô lớn, được xây dựng khang trang, kiên cố nhằm tạo được ấn tượng và sự an tâm cho khách hàng đến giao dịch (theo bảng điều tra, cơ sở vật chất phục vụ khách hàng được đánh giá 3,57 điểm trên thang điểm 5)

Bên cạnh việc mở rộng mạng lưới chi nhánh, phòng giao dịch trong nước, các ngân hàng TMCP cần mở rộng ngân hàng đại lý ở các nước nhằm thuận tiện và cải tiến chất lượng trong việc thực hiện các giao dịch về chuyển tiền và thanh toán quốc tế. Các đối tác chiến lược có thể hỗ trợ ngân hàng thương mại cổ phần trong việc mở rộng quan hệ đại lý.

### **3.2.8. Mở rộng hợp tác, bán cổ phần cho đối tác chiến lược đặc biệt là các ngân hàng nước ngoài**

Việc hợp tác, liên kết với các tổ chức nổi tiếng sẽ làm tăng uy tín thương hiệu cho các ngân hàng TMCP. Từ đó, làm cho thương hiệu ngân hàng được nổi tiếng hơn và khách hàng tin nhiệm hơn.

Các ngân hàng Việt Nam khó có thể vươn ra nước ngoài nếu không có sự hợp tác và hỗ trợ từ các ngân hàng nước ngoài trong các vấn đề mạng lưới phân phối và công nghệ.

Sự kết hợp với đối tác nước ngoài là ngân hàng sẽ mang lại nhiều lợi ích hơn các tổ chức khác (không phải là ngân hàng) ở chỗ, ngân hàng trong nước có thể hợp tác dựa trên mạng lưới của đối tác trên phạm vi toàn cầu, điều này sẽ hỗ trợ nhiều trong các hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu và các dịch vụ chuyên tiền, dịch vụ thanh toán. Ngoài ra, hợp tác với các tổ chức tài chính quốc tế sẽ giúp ngân hàng TMCP có điều kiện học hỏi kinh nghiệm, chuyển giao công nghệ, đào tạo nhân lực. Ngân hàng nước ngoài với vai trò là tổ chức tài chính lớn, hoạt động lâu đời có nhiều kinh nghiệm trong phát triển ngân hàng sẽ là nhà tư vấn chiến lược cấp cao mang lại nhiều giá trị gia tăng cho ngân hàng.

### **1.5 3.3. Các kiến nghị liên quan đến môi trường pháp lý và chính sách**

#### ***3.3.1. Hoàn thiện khung pháp lý cho hoạt động ngân hàng có tính khả thi và phù hợp các cam kết của Việt Nam***

Trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế về ngân hàng, thực thi hiệp định thương mại Việt - Mỹ, thực hiện các cam kết gia nhập WTO, chúng ta không chỉ cạnh tranh với các ngân hàng có thế mạnh về vốn, nguồn lực, công nghệ mà còn đối mặt với một hệ thống ngân hàng được điều chỉnh bởi một hệ thống pháp lý chặt chẽ và linh hoạt. Do vậy, việc hoàn thiện khung pháp lý cho hoạt động ngân hàng nhằm xác định cấu trúc, đảm bảo sự phát triển ổn định của hệ thống là điều cần thiết. Khung pháp lý hoàn thiện theo hướng:

- Hình thành khuôn khổ pháp lý đồng bộ, áp dụng đầy đủ hơn các thiết chế và chuẩn mực quốc tế về an toàn kinh doanh tiền tệ - ngân hàng. Xây dựng môi trường pháp luật trong lĩnh vực tài chính ngân hàng minh bạch và công bằng nhằm thúc đẩy cạnh tranh và bảo đảm an toàn hệ thống tiền tệ, ngân hàng. Các chính sách và quy định pháp luật về tiền tệ, hoạt động ngân hàng góp phần tạo môi trường lành mạnh và động lực cho các TCTD, doanh nghiệp và người dân phát triển sản xuất kinh doanh.

Loại bỏ các hình thức bảo hộ, bao cấp, ưu đãi trong lĩnh vực ngân hàng và phân biệt đối xử giữa các TCTD.

- Nâng cao hiệu lực thi hành pháp luật trong lĩnh vực tiền tệ và hoạt động ngân hàng. Tăng cường hiệu lực những chế tài pháp lý, kinh tế và hành chính bảo đảm thực hiện đầy đủ nghĩa vụ trả nợ của người đi vay và bảo vệ quyền lợi chính đáng của các TCTD.

- Tiến hành rà soát, bổ sung, chỉnh sửa cơ chế, chính sách và các văn bản phù hợp với lộ trình thực hiện các cam kết quốc tế trong lĩnh vực tiền tệ, ngân hàng, đặc biệt là các cam kết gia nhập tổ chức thương mại thế giới (WTO).

- Xây dựng các bộ luật và văn bản hướng dẫn có liên quan để tạo tính đồng bộ, nhất quán và hoàn chỉnh của hệ thống pháp luật về tiền tệ và hoạt động ngân hàng, trong đó ưu tiên xây dựng Luật NHNN, Luật các TCTD (mới) và hệ thống văn bản hướng dẫn triển khai hai luật này.

Và điều quan trọng cuối cùng là các chính sách đưa ra phải có tính ổn định và có thể dự báo trước, không gây bất ngờ đối với TCTD và cần thực hiện đúng tiến độ theo lộ trình đặt ra.



### ***3.3.2. Nâng cao vai trò, cải thiện vị trí và cơ cấu của NHNN***

- **Tăng thêm tính độc lập của NHNN**

Tăng thêm mức độ độc lập của NHNN tạo điều kiện thuận lợi để nâng cao năng lực quản lý, điều hành, hoàn thành sứ mệnh, mục tiêu của chính sách tiền tệ quốc gia.

- Mô hình tổ chức bộ máy của NHNN cần sắp xếp lại, hình thành mới những vụ, cục cần thiết tại NHNN Trung ương để thực hiện có hiệu lực và hiệu quả hơn vai trò của NHTW hiện đại;

- Một số chi nhánh NHNN ở các địa bàn quan trọng sẽ được uỷ quyền thực hiện nhiệm vụ trên ở phạm vi địa lý rộng hơn (không giới hạn bởi địa giới hành chính) nhằm tạo tiền đề để phát triển thành chi nhánh NHNN khu vực ở giai đoạn sau.

- **Nâng cao hiệu quả hoạt động của thanh tra NHNN**

Hoạt động của thanh tra ngân hàng có hiệu quả sẽ giúp cho ban lãnh đạo NHNN sẽ có thông tin cần thiết về các TCTD để từ đó có những quyết sách nhanh nhạy, phù hợp để thực hiện vai trò quản lý Nhà nước trong lĩnh vực ngân hàng.

Tập trung cải cách và phát triển hệ thống giám sát ngân hàng theo các nội dung chủ yếu sau:

- Đổi mới mô hình tổ chức của Thanh tra NHNN hiện nay theo hướng tập trung, thống nhất, chuyên nghiệp và phù hợp với chuẩn mực quốc tế về thanh tra, giám sát ngân hàng (Basel); thành lập Cục giám sát an toàn hoạt động ngân hàng thuộc cơ cấu tổ chức bộ máy của NHNN. Tập trung nâng cao năng lực và đổi mới triệt để phương pháp giám sát dựa trên cơ sở rủi ro, đồng thời nâng cao chất lượng, hiệu quả của hoạt động giám sát từ xa;

- Hoàn thiện quy chế kiểm toán độc lập đối với các TCTD cho phù hợp với thực tiễn Việt Nam và thông lệ quốc tế. Hoàn thiện quy chế về tổ chức và hoạt động của cơ quan kiểm toán nội bộ và hệ thống kiểm soát nội bộ trong các TCTD;

- Xây dựng và triển khai khuôn khổ quy trình và phương pháp thanh tra, giám sát dựa trên cơ sở tổng hợp và rủi ro. Xây dựng hệ thống giám sát rủi ro trong hoạt động ngân hàng có khả năng cảnh báo sớm đối với các TCTD có vấn đề và các rủi ro trong hoạt động ngân hàng. Ban hành quy định mới đánh giá, xếp hạng các TCTD theo tiêu chuẩn CAMEL(S).

### ***3.3.3. Phát triển và nâng cao hiệu quả hoạt động của thị trường tiền tệ***

Thị trường tiền tệ phát triển và hoạt động có hiệu quả là điều kiện để lãi suất được hình thành theo quan hệ cung cầu, phản ánh đúng bản chất kinh tế và phát huy được khả năng truyền những định hướng của chính sách tiền tệ qua công cụ lãi suất, đảm bảo việc thực thi chính sách được hiệu quả hơn. Thị trường tiền tệ hoạt động hiệu quả cũng tạo điều kiện để các NHTM nâng cao tỷ trọng tài sản sinh lời, sử dụng vốn hiệu quả hơn. Để thị trường tiền tệ phát triển và hoạt động hiệu quả thì cần thiết phải:

- Tiếp tục hoàn thiện cơ chế điều hành các công cụ CSTT, đặc biệt là các công cụ gián tiếp mà vai trò chủ đạo là nghiệp vụ thị trường mở;

- Gắn kết chặt chẽ điều hành tỷ giá hối đoái với điều hành lãi suất; điều hành nội tệ với điều hành ngoại tệ. Đổi mới cơ chế điều hành lãi suất và tỷ giá hối đoái theo nguyên tắc thị trường;

- Việc điều hành CSTT lấy kiểm soát lạm phát làm chức năng chính, đảm bảo tính công khai, minh bạch trong điều hành CSTT.

- Tạo nguồn hàng cho thị trường bằng cách đa dạng hóa kỳ hạn các loại trái phiếu, tín phiếu.

### ***3.3.4. Cải thiện hệ thống thanh toán và hệ thống công nghệ thông tin***

Với vai trò là người tổ chức hệ thống thanh toán NHNN cần quan tâm, đầu tư trực tiếp và làm đầu mối để hướng dẫn, kết nối các NHTM trong việc tổ chức thực hiện thanh toán, trang bị công nghệ thông tin.

- Lựa chọn công nghệ thông tin để trang bị mới, thay thế cho phù hợp với yêu cầu phát triển. Tích cực xúc tiến thương mại điện tử và phát triển dịch vụ ngân hàng

mới dựa trên nền tảng công nghệ thông tin, đặc biệt là các dịch vụ ngân hàng điện tử, tự động;

- NHNN là cơ quan đề xuất đưa vào sử dụng 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. Định hướng công nghệ sử dụng tại các NHTM đảm bảo sự tập trung và có khả năng kết nối hệ thống thanh toán như thẻ thanh toán ATM. Hoàn thiện và phát triển các mô thức quản lý nghiệp vụ ngân hàng cơ bản; các quy trình, thủ tục quản lý và tác nghiệp theo thông lệ, chuẩn mực quốc tế; theo hướng hiện đại, tự động hóa.

- 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. Xây dựng hệ thống bảo mật thông tin, dữ liệu và an toàn mạng.

- Cải cách hệ thống kế toán ngân hàng hiện hành theo các chuẩn mực kế toán quốc tế, đặc biệt là các vấn đề phân loại nợ theo chất lượng/mức độ rủi ro, trích lập dự phòng rủi ro, hạch toán thu nhập/chi phí;

- Tiếp tục hoàn thiện hệ thống thông tin, thống kê, báo cáo nội bộ ngành ngân hàng để xây dựng được hệ thống thông tin quản lý, cơ sở dữ liệu quốc gia hiện đại, tập trung và thống nhất. Triển khai mạng thông tin nội bộ rộng khắp toàn hệ thống trên cơ sở ứng dụng công nghệ thông tin và công nghệ mạng.

### ***3.3.5. Đào tạo, nâng cao trình độ đội ngũ cán bộ nhân viên NHNN***

Với vai trò là cơ quan quản lý Nhà nước về tiền tệ và hoạt động ngân hàng, lực lượng cán bộ NHNN đòi hỏi phải có trình độ, kinh nghiệm quản lý trong lĩnh vực ngân hàng, hiểu biết kinh nghiệm điều hành chính sách tiền tệ và hệ thống ngân hàng các nước phát triển để có thể vận dụng thực tế tại Việt Nam.

- NHNN cần phải xây dựng và từng bước áp dụng cơ chế quản lý mới tại NHNN nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động phù hợp với xu thế quản lý được áp dụng tại NHTW nhiều nước.

- Xây dựng hệ thống khuyến khích lao động có hiệu quả và hoàn thiện hệ thống chính sách quản lý nguồn nhân lực. Tuyển dụng, bố trí, đánh giá, đề bạt và đãi ngộ cán bộ dựa trên cơ sở năng lực, trình độ thực tế của cán bộ và tính chất, yêu cầu của công việc. Trong đội ngũ NHNN, cần thiết phải có cán bộ có kinh nghiệm làm việc trong các NHTM để các chính sách NHNN sát với thực tiễn hoạt động của NHTM.

- Tăng cường và đổi mới công tác đào tạo, bồi dưỡng trình độ quản lý và chuyên môn cho cán bộ các cấp, đồng thời nâng cao đạo đức nghề nghiệp và trách nhiệm của cán bộ ngân hàng. Nâng cao hiệu quả hoạt động của các cơ sở đào tạo trong ngành Ngân hàng, thành lập trung tâm nghiên cứu và đào tạo về ngân hàng.

### **Kết luận chương 3**

Trên cơ sở đánh giá, phân tích thực trạng của hệ thống ngân hàng TMCP và định hướng phát triển của ngành ngân hàng trong bối cảnh hội nhập, chương 3 trình bày những định hướng phát triển của hệ thống ngân hàng nói chung, đề xuất phương hướng phát triển hệ thống ngân hàng TMCP. Những đề xuất chủ yếu nhằm tạo dựng một ngân hàng TMCP mạnh, hiện đại, có uy tín và có năng lực tài chính, năng lực quản trị điều hành đủ sức để cạnh tranh với các nhóm ngân hàng khác đặc biệt là nhóm các ngân hàng nước ngoài khi các cam kết của Việt Nam trong lĩnh vực ngân hàng ngày càng đến gần và thực thi.

Luận án cũng đề xuất những giải pháp mang tính vĩ mô về hoạt động, điều hành của NHNN để hệ thống ngân hàng phát triển bền vững. Đó là những giải pháp phát triển thị trường tiền tệ, nâng cao năng lực, tính độc lập của NHNN, nâng cao hiệu quả giám sát, hỗ trợ các ngân hàng thương mại trong việc thiết lập hệ thống thanh toán và công nghệ ngân hàng.

# KẾT LUẬN

Nghiên cứu những vấn đề hội nhập kinh tế của Việt Nam, yêu cầu đổi mới nền kinh tế, định hướng phát triển của ngành ngân hàng trong thời kỳ hội nhập quốc tế, luận án với đề tài “**phương hướng phát triển ngân hàng thương mại cổ phần trong tiến trình toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam**” đã đề xuất những phương hướng phát triển của hệ thống ngân hàng TMCP trong điều kiện hội nhập. Luận án này chú trọng phân tích các đặc điểm của hệ thống ngân hàng TMCP và đưa ra các đề xuất mang tính đặc thù với ngân hàng TMCP Việt Nam hiện nay, các phương hướng này bao gồm:

- Xây dựng các ngân hàng TMCP có qui mô lớn
- Nâng cao năng lực tài chính, sáp nhập ngân hàng
- Hiện đại hóa công nghệ ngân hàng, phát triển sản phẩm dựa trên nền tảng công nghệ hiện đại
- Xây dựng hệ thống dữ liệu thông tin khách hàng
- Nâng cao năng lực bộ máy quản lý và điều hành
- Đổi mới phương thức quản lý và phát triển nguồn nhân lực
- Phát triển mạng lưới chi nhánh, phòng giao dịch
- Mở rộng hợp tác, bán cổ phần cho đối tác chiến lược đặc biệt là các ngân hàng nước ngoài

Bên cạnh các đề xuất phương hướng phát triển các ngân hàng TMCP, luận án cũng đề xuất một số kiến nghị liên quan đến môi trường chính sách để hoạt động ngân hàng được diễn ra an toàn và hiệu quả. Các đề xuất liên quan đến việc hoàn thiện khung pháp lý hoạt động ngân hàng phù hợp với các cam kết gia nhập WTO, cải thiện vị trí, vai trò NHNN theo hướng NHTW hiện đại có tính độc lập cao, phát triển thị trường tiền tệ, cải thiện hệ thống thanh toán và nâng cao trình độ của cán

bộ NHNN. Các đề xuất chính sách với mục đích tạo lập sự ổn định vĩ mô trong hoạt động ngân hàng, tránh các biến động có thể dễ làm tổn thương đến hệ thống ngân hàng TMCP còn yếu kém và trong quá trình phát triển.

Với những đề xuất trình bày, luận án hy vọng sẽ góp phần đóng góp một phần nhất định trong định hướng chiến lược phát triển các ngân hàng TMCP để hình thành các ngân hàng TMCP mạnh và hoạt động hiệu quả theo kịp trình độ phát triển của các ngân hàng trong khu vực và thế giới, đặc biệt là có khả năng cạnh tranh cao ngay tại thị trường Việt Nam khi mà các cam kết mở cửa hoạt động trong lĩnh vực ngân hàng được thực hiện, sự xuất hiện các ngân hàng nước ngoài và các định chế tài chính lớn tại thị trường Việt Nam.

Đề tài có phạm vi nghiên cứu rộng, mang tính vĩ mô, các đề xuất mang tính định hướng và gợi mở để các ngân hàng qua đó có thể tham khảo và có giải pháp thực hiện tùy theo tình hình cụ thể của mỗi ngân hàng.

Trong thời gian tới, tác giả mong nhận được nhiều ý kiến đóng góp của người đọc để đề tài được hoàn thiện tốt hơn.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Công ty tư vấn quản lý MCG (05/2006), *Nghiên cứu khả năng cạnh tranh và tác động của tự do hóa dịch vụ tài chính: trường hợp ngành ngân hàng*
2. Huỳnh Thế Du (08/2006), *WTO - áp lực cải cách ngân hàng*, Thời báo kinh tế Sài Gòn, số 36-2006.
3. Rudolf Grinig & Richaed Kiihn (2005), *hoạch định chiến lược theo quá trình*, Nhà xuất bản khoa học và kỹ thuật
4. Lâm Thị Hồng Hoa (2006), *phương hướng phát triển hệ thống ngân hàng Việt Nam trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế*, luận văn tiến sỹ kinh tế, trường đại học Kinh Tế TP.HCM.
5. Nguyễn Thanh Hội (2002), *Quản trị nhân sự*, Nhà xuất bản Thống kê Hà Nội.
6. Nguyễn Thị Thanh Huyền (2006), *khu vực ngân hàng sau gia nhập WTO: kinh nghiệm Trung Quốc và thực tiễn Việt Nam*
7. Trần Minh Khoa (2006), *xây dựng chiến lược kinh doanh Eximbank trong giai đoạn hội nhập ngành ngân hàng từ nay đến 2010*, luận văn thạc sỹ kinh tế, trường đại học kinh tế TP.HCM
8. Ngân hàng Nhà nước TP HCM (01/2006), *Tài liệu tổng kết hoạt động ngân hàng năm 2005, định hướng hoạt động và nhiệm vụ đến 2010*
9. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (01/2005), *kế hoạch phát triển kinh tế xã hội 2006-2010 trong lĩnh vực ngân hàng*
10. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (2005), *tái cơ cấu các ngân hàng thương mại Nhà nước: thực trạng và triển vọng*, nhà xuất bản Phương Đông
11. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (2006), *báo cáo thường niên NHNN năm 2005*
12. Phan Ngọc Minh (08/2006), *Gia nhập WTO - đánh đổi sự tự chủ?*, Thời báo kinh tế Sài Gòn, số 36-2006.
13. Thời báo kinh tế Việt Nam (2006-2007), *kinh tế 2006-2007 Việt Nam và thế giới*
14. Nguyễn Văn Tiên (2003), *đánh giá và phòng ngừa rủi ro trong kinh doanh ngân hàng*, Nhà xuất bản thống kê

15. Trần Lê Minh Tú (2003), *bảo hiểm Việt Nam trong thời gian qua*, kỷ yếu hội thảo khoa học tổng kết đánh giá tình hình thị trường bảo hiểm Việt Nam & thế giới, trường đại học Kinh tế TP.HCM

16. Viện Nghiên cứu khoa học ngân hàng (2003), *hoàn thiện cơ chế chính sách nhằm đổi mới hoạt động ngân hàng trong điều kiện hội nhập quốc tế*, nhà xuất bản thống kê Hà Nội

17. Viện nghiên cứu khoa học ngân hàng (2002), *hoàn thiện môi trường pháp lý cho hoạt động ngân hàng ở Việt Nam trong điều kiện thực hiện hiệp định thương mại Việt - Mỹ và hội nhập quốc tế*, Nhà xuất bản thống kê Hà Nội

18. Vina Capital (08/2006), Báo cáo khu vực ngân hàng Việt Nam.

#### **Các tài liệu tham khảo khác**

19. Báo cáo thường niên các ngân hàng TMCP

20. Web site ngân hàng Nhà nước [www.sbv.gov.vn](http://www.sbv.gov.vn), và của các ngân hàng thương mại, tổ chức tài chính

21. Nghị quyết họp đại hội cổ đông của các ngân hàng thương mại Phương Đông, Á Châu, Eximbank, Đông Á, An Bình, Quốc tế, Kỹ Thương, Việt Á, Phương Nam, Quốc Tế và Habubank năm 2006



## CÁC PHỤ LỤC

### PHỤ LỤC 1

#### **NHỮNG ĐIỂM TRỌNG TÂM CỦA CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN NGÀNH NGÂN HÀNG ĐẾN 2010 - TẦM NHÌN 2020 CỦA NGÂN HÀNG NHÀ NƯỚC**

**TS Nguyễn Đại Lai**

Ngân hàng là một ngành dịch vụ. Trừ một số nghiệp vụ “tự doanh” được phép, hầu hết các sản phẩm mà Ngân hàng cung ứng cho nền kinh tế như: Nhận tiền gửi, cho vay, thanh toán, chuyển tiền, kinh doanh uỷ thác, kho quỹ, tư vấn đầu tư, cho thuê tài chính, mua bán nợ...đều là những sản phẩm dịch vụ ngân hàng. Thông thường ở một nước có nền kinh tế thị trường phát triển, hoặc một quốc gia có ngành Ngân hàng phát triển (như Thụy Sĩ, Singapore...) thì doanh số hoạt động dịch vụ ngân hàng chiếm từ 5 đến 15% GDP (tổng chênh lệch thu – chi ròng các hoạt động dịch vụ ngân hàng) và số lượng lao động tham gia trong lĩnh vực dịch vụ ngân hàng chiếm từ 3 đến 5% tổng số người ở độ tuổi lao động xã hội. ở Việt nam, tại thời điểm hiện nay, các con số trên lần lượt là khoảng 2,5% và 0,25%. Như vậy, thị trường dịch vụ ngân hàng ở Việt nam đang tiềm tàng một tiềm năng phát triển rất lớn. Thực hiện Chỉ thị số 49/2004/CT-TTg của Thủ tướng Chính phủ ngày 24 tháng 12 năm 2004 về phát triển dịch vụ đến năm 2010, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam đã xây dựng Chiến lược phát triển dịch vụ ngân hàng 5 năm 2006-2010 chuyển Bộ Kế hoạch và Đầu tư làm đầu mối tổng hợp trong chiến lược phát triển dịch vụ của toàn nền kinh tế. Dưới đây là một số bình luận và giới thiệu những nội dung then chốt của chiến lược phát triển dịch vụ ngân hàng Việt nam giai đoạn 2006 – 2010 và định hướng đến 2020:

#### **I. Quan điểm có tính nguyên tắc về phát triển dịch vụ ngân hàng**

- Chiến lược phát triển dịch vụ ngân hàng nhằm thực hiện mục tiêu, định hướng Kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội 5 năm 2006-2010 và Chiến lược phát triển

ngành ngân hàng đến năm 2010 và định hướng đến 2020 (đến nay Thủ Tướng Chính phủ đã phê chuẩn - QĐ112/2006-QĐ-TTg ngày 24/5/2006).

- Phát triển dịch vụ ngân hàng gắn liền với tăng cường năng lực cung cấp dịch vụ ngân hàng trên cơ sở đổi mới toàn diện và đồng bộ hệ thống ngân hàng (NHNN và các TCTD), đồng thời đáp ứng yêu cầu hội nhập kinh tế quốc tế.

- Bảo đảm an toàn và hiệu quả hoạt động của từng TCTD, toàn bộ hệ thống ngân hàng và nền kinh tế.

- Hoàn thiện và nâng cao chất lượng dịch vụ ngân hàng truyền thống, đồng thời chủ động mở rộng các dịch vụ ngân hàng mới.

- Phát triển dịch vụ ngân hàng là nội dung quan trọng trong chiến lược kinh doanh của các TCTD và là mục tiêu trong chính sách quản lý, giám sát của NHNN. Các TCTD chủ động nghiên cứu và triển khai các dịch vụ ngân hàng theo nhu cầu thị trường, không trái với pháp luật và phù hợp với năng lực của TCTD.

- Chính sách phát triển dịch vụ ngân hàng hướng tới mở rộng khả năng "cung" dịch vụ ngân hàng, đồng thời góp phần kích "cầu" về dịch vụ ngân hàng của nền kinh tế: Thông qua uy tín và thương hiệu của TCTD; Nhân lực có trình độ cao; Công nghệ kỹ thuật hiện đại; Quản trị ngân hàng theo chuẩn mực quốc tế; Tài chính của các TCTD lành mạnh.

## **II. Mục tiêu phát triển dịch vụ ngân hàng**

Phát triển hệ thống dịch vụ ngân hàng đa dạng, đa tiện ích được định hướng theo nhu cầu của nền kinh tế trên cơ sở tiếp tục nâng cao chất lượng và hiệu quả các dịch vụ ngân hàng truyền thống, đồng thời tiếp cận nhanh hoạt động ngân hàng hiện đại có hàm lượng công nghệ cao.

Bảo đảm an toàn hoạt động ngân hàng. Không hạn chế quyền tiếp cận của các tổ chức, cá nhân đến thị trường dịch vụ ngân hàng, đồng thời tạo điều kiện

thuận lợi cho mọi tổ chức, cá nhân có nhu cầu và đáp ứng đủ các yêu cầu về năng lực, thủ tục, điều kiện giao dịch được cung ứng các dịch vụ ngân hàng.

Tăng cường sự liên kết, hợp tác giữa các TCTD, giữa các TCTD với các tổ chức không phải là TCTD trong việc nghiên cứu và phát triển sản phẩm, chuyển giao công nghệ, cung ứng dịch vụ ngân hàng mới theo nhu cầu thị trường.

Từng bước nâng cao uy tín và thương hiệu của hệ thống ngân hàng Việt Nam trên thị trường tài chính quốc tế. Đến năm 2010, hệ thống ngân hàng Việt Nam phấn đấu phát triển được hệ thống dịch vụ ngân hàng ngang tầm với các nước trong khu vực ASEAN về chủng loại, chất lượng.

Một số chỉ tiêu phát triển dịch vụ ngân hàng giai đoạn 2006-2010:

- Tăng trưởng huy động vốn bình quân : 18-20%/năm
- Tăng trưởng tín dụng bình quân : 18-20%/năm
- Tỷ trọng nguồn vốn trung, dài hạn trong tổng nguồn vốn huy động: 33-35%/năm
- Tăng trưởng doanh số thanh toán qua ngân hàng bình quân: 25-30%/năm
- Tỷ trọng dư nợ tín dụng trung, dài hạn trên tổng dư nợ tín dụng : 40-42%
- Tỷ trọng nợ xấu so tổng dư nợ tín dụng đến năm 2010(chuẩn quốc tế) : 5-7%
- Tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu đến năm 2010 : 8%

Lộ trình phát triển dịch vụ ngân hàng giai đoạn 2006-2010

**1. Nâng cao chất lượng và đa dạng hoá dịch vụ ngân hàng truyền thống: hoàn thiện và triển khai rộng rãi từ 2006.**

**2. Triển khai rộng rãi các dịch vụ ngân hàng mới/mở rộng:**

- Thẻ thanh toán, séc cá nhân và công cụ thanh toán không dùng tiền mặt khác: Hoàn thiện và triển khai rộng rãi từ 2006.
- Dịch vụ ngân hàng điện tử: Triển khai rộng rãi từ: 2007.
- Sản phẩm phái sinh tiền tệ, lãi suất và tỷ giá: Triển khai rộng rãi từ 2007.
- Quản lý tài sản, tiền mặt: Triển khai rộng rãi từ 2008.

- Dịch vụ bảo hiểm rủi ro hàng hoá (kim loại, dầu lửa,...): Triển khai rộng rãi từ 2008.
- Dịch vụ bảo hiểm: Triển khai rộng rãi từ 2007.
- Dịch vụ chứng khoán trong nước: Triển khai rộng rãi từ 2007.
- Đầu cơ chứng khoán quốc tế: Triển khai rộng rãi từ 2008.
- Tư vấn tài chính: Triển khai rộng rãi từ 2009.
- Phát hành các công cụ nợ: Triển khai rộng rãi từ 2007.
- Dịch vụ ngân hàng hiện đại khác: Phát triển dần từ 2008.

### **III. Định hướng phát triển một số sản phẩm dịch vụ ngân hàng chủ yếu**

#### **1. Định hướng phát triển dịch vụ huy động vốn**

- Khuyến khích các tổ chức và cá nhân tích lũy tài sản, đầu tư và gửi tiền vào ngân hàng bằng VND. Trong đó, chú trọng các nguồn tiền gửi và tiết kiệm của khách hàng; tiền gửi, tiền vay trên thị trường liên ngân hàng, đồng thời đẩy mạnh phát hành giấy tờ có giá; dịch vụ tài khoản; tiếp nhận vốn uỷ thác (trong và ngoài nước); quản lý tài sản.
- Phát triển các dịch vụ tín dụng, đầu tư, thanh toán không dùng tiền mặt, dịch vụ tài khoản và quản lý tài sản.
- Phát triển các dịch vụ tín dụng, đầu tư, thanh toán không dùng tiền mặt, dịch vụ tài khoản và quản lý tài sản trên nguyên tắc: chia sẻ rủi ro và lợi nhuận giữa khách hàng và TCTD, xây dựng hệ thống dịch vụ ngân hàng trọn gói và đa tiện ích cho nền kinh tế.
- Đẩy mạnh phát hành các công cụ nợ và trái phiếu dài hạn phù hợp với thông lệ quốc tế và đủ điều kiện niêm yết tại các sàn giao dịch chứng khoán.
- Khuyến khích các TCTD cạnh tranh huy động vốn chủ yếu dựa vào chất lượng, tính tiện lợi, công nghệ, hiệu quả, uy tín và mức độ tin cậy của TCTD thay cho hình thức cạnh tranh chủ yếu dựa vào lãi suất.
- Tạo điều kiện cho các TCTD chủ động tiếp cận thị trường tài chính quốc tế, đặc biệt là nguồn vốn (uỷ thác đầu tư, vay thương mại, ODA, vay ưu đãi, tiền gửi,...).

- Tranh thủ huy động các nguồn vốn ưu đãi quốc tế để đầu tư cho các đối tượng chính sách xã hội, phát triển kết cấu hạ tầng kinh tế - xã hội và các chương trình phát triển kinh tế.

- Cho phép các TCTD Việt Nam có đủ điều kiện phát hành và niêm yết các công cụ huy động vốn, trái phiếu, cổ phiếu ra thị trường tài chính quốc tế.

## **2. Định hướng phát triển dịch vụ tín dụng và đầu tư cho nền kinh tế**

- Đa dạng hoá và nâng cao chất lượng các dịch vụ qua các hình thức cấp tín dụng: cho vay, chiết khấu giấy tờ có giá, bảo lãnh, bao thanh toán, thấu chi, cho thuê tài chính, tạm ứng và các hình thức cấp tín dụng khác.

- Hình thành thị trường tín dụng thông thoáng, cạnh tranh lành mạnh, bình đẳng giữa các loại hình TCTD, tạo cơ hội cho mọi tổ chức, cá nhân có nhu cầu vay vốn, làm ăn hợp pháp và có đủ điều kiện trả nợ ngân hàng đều được tiếp cận vốn tín dụng ngân hàng một cách thuận lợi. Nâng cao năng lực cấp tín dụng và quản lý rủi ro tín dụng của các TCTD trong lĩnh vực cho vay, tài trợ thương mại, cho thuê tài chính, tài trợ dự án. Đẩy mạnh phương thức cho vay đồng tài trợ và cho vay hợp vốn của TCTD đối với các dự án lớn. Triển khai từng bước thận trọng các dịch vụ tín dụng mới, nghiệp vụ phái sinh tín dụng và lãi suất (hoán đổi, kỳ hạn, hợp đồng lãi suất kỳ hạn, tương lai, quyền chọn, hợp đồng lãi suất trần, hợp đồng lãi suất sàn,...) phù hợp với thông lệ quốc tế.

- Tiếp tục mở rộng tín dụng trên cơ sở bảo đảm phù hợp với qui mô, cơ cấu nguồn vốn, giới hạn an toàn hoạt động tín dụng. Coi chất lượng và an toàn hoạt động tín dụng là mục tiêu ưu tiên hàng đầu; gắn tăng trưởng tín dụng với kiểm soát chặt chẽ chất lượng và hiệu quả tăng trưởng tín dụng.

- Tiếp tục đổi mới cơ chế, chính sách tín dụng, thủ tục cấp tín dụng theo hướng đơn giản, thuận tiện. Các TCTD hoàn toàn tự chủ, tự chịu trách nhiệm trong hoạt động tín dụng, đồng thời nâng cao kỷ luật thị trường, nguyên tắc thương mại, tính minh bạch và áp dụng các thông lệ quốc tế trong hoạt động tín dụng. Xoá bỏ bao cấp tín dụng, từng bước thu hẹp đối tượng vay vốn ưu đãi, tách bạch hoàn toàn tín

dụng chính sách và tín dụng thị trường; hạn chế can thiệp hành chính vào hoạt động kinh doanh, chỉ định cấp tín dụng đối với TCTD. Ngăn chặn và hạn chế mọi tiêu cực trong hoạt động tín dụng. Thu hẹp phạm vi và đối tượng cấp tín dụng bằng ngoại tệ của TCTD theo hướng tiến đến không cấp tín dụng bằng ngoại tệ cho các giao dịch trên thị trường nội địa.

### **3. Định hướng phát triển dịch vụ thanh toán**

- Phát triển mạnh các dịch vụ thanh toán qua ngân hàng, thanh toán không dùng tiền mặt trên cơ sở hệ thống công nghệ kỹ thuật và hệ thống thanh toán quốc gia hiện đại, an toàn, tin cậy, hiệu quả. Nâng cao các tiện ích thanh toán qua ngân hàng, đặc biệt là các cá nhân sử dụng dịch vụ thanh toán qua ngân hàng và giảm mạnh mức độ sử dụng tiền mặt trong thanh toán.

- Bảo đảm đáp ứng một cách an toàn và đầy đủ nhu cầu của nền kinh tế về thanh toán tiền mặt và dịch vụ ngân quỹ. Kết hợp chặt chẽ dịch vụ thanh toán với các dịch vụ ngân hàng, tài chính khác, đặc biệt là huy động vốn, tín dụng và ngoại hối. Hợp tác chặt chẽ giữa các tổ chức cung ứng dịch vụ ngân hàng với các cơ quan, doanh nghiệp, tổ chức cung ứng dịch vụ, hàng hoá cá nhân và công cộng trong việc cung cấp và sử dụng các dịch vụ thanh toán. Sớm hình thành hệ thống chuyển mạch thanh toán thẻ thống nhất toàn quốc giữa các NHTM và với xã hội.

- Triển khai rộng rãi các dịch vụ thanh toán điện tử và các hệ thống giao dịch điện tử, tự động, ứng dụng rộng rãi các công cụ thanh toán mới theo tiêu chuẩn quốc tế, bao gồm tiền điện tử, thẻ thanh toán nội địa, thẻ thanh toán quốc tế, thẻ đa năng, thẻ thông minh... Tập trung đẩy mạnh các dịch vụ tài khoản, trước hết là tài khoản 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 cá nhân và thanh toán không dùng tiền mặt.

- Mở rộng các hình thức thanh toán quốc tế (thư tín dụng, bao thanh toán, chuyển tiền quốc tế,...) nhằm hỗ trợ các hoạt động đầu tư quốc tế và xuất nhập khẩu. Mở

rộng các dịch vụ đại lý phát hành và thanh toán thẻ, séc quốc tế, đồng thời từng bước mở rộng phát hành thẻ thanh toán quốc tế của NHTM Việt Nam.

- Tạo điều kiện thuận lợi phát triển dịch vụ chuyển tiền kiều hối qua hệ thống ngân hàng và có các biện pháp hữu hiệu để thu hút kiều hối qua hệ thống ngân hàng, đồng thời có cơ chế quản lý phù hợp để hạn chế tình trạng đô la hoá. Thiết lập kênh chuyển tiền kiều hối trực tiếp với các ngân hàng đại lý ở các quốc gia có nhiều người Việt Nam sinh sống và làm việc. Mở rộng các điểm chi trả kiều hối và các phương thức chi trả kiều hối thuận tiện.

#### **4. Định hướng phát triển dịch vụ ngoại hối và các dịch vụ khác**

- Tập trung các nguồn ngoại tệ vào hệ thống ngân hàng để đáp ứng tốt nhất các nhu cầu chính đáng, hợp pháp về ngoại tệ của các doanh nghiệp và cá nhân. Bảo đảm quyền sở hữu, mua, bán và sử dụng ngoại tệ của các doanh nghiệp và cá nhân theo quy định của pháp luật.

- Tạo điều kiện thuận lợi cho các tổ chức, cá nhân tiếp cận thị trường ngoại hối và các dịch vụ ngoại hối. Các TCTD triển khai các dịch vụ quản lý rủi ro và các nghiệp vụ mới về ngân hàng đầu tư và kinh doanh tiền tệ, đặc biệt là các nghiệp vụ phái sinh tiền tệ, lãi suất, tỷ giá (giữa VND và các loại ngoại tệ; giữa các loại ngoại tệ, kể cả vàng) trên thị trường tài chính trong nước và quốc tế.

- Tạo điều kiện cho các TCTD tham gia có hiệu quả vào việc cung cấp các dịch vụ tài chính phi ngân hàng. Phát triển các dịch vụ tài chính phi ngân hàng như kinh doanh bảo hiểm - môi giới, đại lý, kinh doanh trực tiếp; kinh doanh chứng khoán - môi giới, bảo lãnh phát hành, lưu ký, quản lý quỹ đầu tư; tư vấn tài chính và đầu tư; quản lý tài sản; kinh doanh vàng; thu xếp vốn; môi giới đầu tư; bảo hiểm rủi ro hàng hoá (dầu lửa, kim loại, cà phê,...) qua các công cụ phái sinh,...) để trở thành các dịch vụ bổ trợ quan trọng trong chiến lược đa dạng hoá hoạt động kinh doanh...

#### **5. Định hướng phát triển thị trường dịch vụ ngân hàng và xác định đối tượng phục vụ của hệ thống ngân hàng**

- Thực hiện quy hoạch và phân bố hợp lý các cơ sở TCTD phù hợp với yêu cầu phát triển kinh tế - xã hội của các địa phương và vùng lãnh thổ. Mở rộng quan hệ đại lý với các tổ chức tài chính nước ngoài, đẩy mạnh tiếp cận thị trường tài chính quốc tế và xúc tiến hiện diện thương mại của TCTD Việt Nam tại các thị trường tài chính khu vực và quốc tế...

- Đối tượng phục vụ của hệ thống ngân hàng bao gồm toàn bộ các tổ chức và cá nhân có nhu cầu về dịch vụ ngân hàng. Các TCTD cần tiến hành phân đoạn thị trường và khách hàng để xác định một cách hợp lý thị trường và khách hàng mục tiêu, đồng thời có chiến lược marketing - Trong đó, các TCTD đặc biệt chú trọng các khách hàng, ngành và lĩnh vực kinh tế sau:

(i) Các doanh nghiệp nhỏ và vừa; tổng công ty nhà nước; tập đoàn và tổ chức kinh tế trong nước và ngoài nước; cá nhân và hộ gia đình.

(ii) Các ngành, lĩnh vực kinh tế mũi nhọn, các vùng kinh tế lớn, trọng điểm và có nhiều triển vọng phát triển đã được định hướng trong Chiến lược phát triển kinh tế - xã hội 2001-2010, đặc biệt là các ngành sản xuất kinh doanh xuất nhập khẩu; công nghiệp; xây dựng; thương mại; dịch vụ; nông nghiệp, lâm nghiệp, ngư nghiệp và kinh tế nông thôn. Trong đó, chú trọng các dự án, công trình phát triển kết cấu hạ tầng kinh tế - xã hội và phát triển kinh tế nông nghiệp, nông thôn,

(iii) Đối với các đối tượng thuộc diện chính sách, Nhà nước có cơ chế, chính sách rõ ràng trên nguyên tắc tách bạch hoàn toàn hoạt động ngân hàng chính sách với hoạt động ngân hàng thị trường để giúp cho các TCTD có thể kinh doanh và phát triển theo nguyên tắc thị trường.

**Tóm lại:** Dịch vụ ngân hàng là một ngành kinh tế đặc biệt quan trọng trong nền kinh tế thị trường. Phát triển dịch vụ ngân hàng là phát triển năng lực phản ánh qui mô, tính năng động và xu thế phát triển chung của nền sản xuất hàng hoá trong cơ chế thị trường của một quốc gia. Chính vì vậy, để đánh giá một nền kinh tế có tính thị trường thấp hay cao thì cần phải và không thể không đánh giá nó thông qua trình độ dịch vụ ngân hàng của nền kinh tế đó. Trong nhiều cách hiểu khác nhau thì



có một cách định nghĩa ngắn gọn nhất về nền kinh tế thị trường là nền kinh tế được tiền tệ hoá các sản phẩm trong lưu thông và thương mại hoá các nguồn vốn trong đầu tư phát triển. Nền kinh tế Việt nam đã và đang thực sự trở thành một nền kinh tế thị trường và hội nhập quốc tế, vấn đề phát triển dịch vụ ngân hàng là một tất yếu khách quan và chiến lược phát triển dịch vụ ngân hàng chính là bộ phận chiến lược phát triển trọng tâm trong chiến lược phát triển tổng thể của toàn ngành. Chiến lược phát triển dịch vụ ngân hàng do đó trong quá trình triển khai, cần liên tục được giám sát và hoàn thiện phù hợp với tiến trình phát triển kinh tế và hội nhập của Việt nam./.

## PHỤ LỤC 2: BẢNG CÂU HỎI KHẢO SÁT

Trong khuôn khổ nghiên cứu về ngân hàng TMCP, nhóm nghiên cứu xin các/anh chị đóng góp một số ý kiến bằng cách trả lời các câu hỏi dưới đây. Những ý kiến của quý anh/chị là vô cùng quý giá và chúng tôi chỉ sử dụng cho mục đích nghiên cứu, thông tin cá nhân anh/chị cung cấp sẽ được giữ bí mật. Xin chân thành cảm ơn Anh/chị đã giành thời gian quý báu hợp tác với chúng tôi.

| Câu hỏi | Nội dung câu hỏi  |
|---------|---|
| CÂU 1   | Anh/chị vui lòng đánh giá mức độ an toàn khi gửi tiền tại các ngân hàng <b>TMCP</b> so với các nhóm ngân hàng: <b>nước ngoài, TMQD, liên doanh?</b> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Hoàn toàn không an toàn</li><li>2. Không an toàn</li><li>3. Tạm được</li><li>4. An toàn</li><li>5. Rất an toàn</li></ol>   |
| CÂU 2   | Anh/chị vui lòng đánh giá mức độ hài lòng khi sử dụng dịch vụ của các ngân hàng <b>TMCP</b> so với các nhóm ngân hàng: <b>nước ngoài, TMQD, liên doanh?</b> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Hoàn toàn không hài lòng</li><li>2. Không hài lòng</li><li>3. Được</li><li>4. Hài lòng</li><li>5. Rất hài lòng</li></ol>   |
| CÂU 3   | Các ngân hàng có công nghệ như: <b>thanh toán qua internet, thanh toán tại nhà, giao dịch tự động...</b> có ảnh hưởng quan trọng đến quyết định của anh/chị sử dụng dịch vụ một ngân hàng không? <ol style="list-style-type: none"><li>1. Hoàn toàn không ảnh hưởng</li><li>2. Không ảnh hưởng</li><li>3. Bình thường</li><li>4. Ảnh hưởng</li><li>5. Rất ảnh hưởng</li></ol> |
| CÂU 4   | Trong thời gian tới, các ngân hàng nước ngoài cũng sẽ mở rộng hoạt động như một ngân hàng trong nước, các anh chị có ý định chuyển  |

|       |  |
|-------|--|
|       | <p>sang gửi tiền tại các ngân hàng nước ngoài không?</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Có</li> <li>2. Không</li> <li>3. Chưa xác định</li> </ol>   |
| CÂU 5 | <p>Trong thời gian tới, các ngân hàng nước ngoài cũng sẽ mở rộng hoạt động như một ngân hàng trong nước, các anh chị có ý định chuyển sang vay tiền tại các ngân hàng nước ngoài không?</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Có</li> <li>2. Không</li> <li>3. Chưa xác định</li> </ol>                                |
| CÂU 6 | <p>Anh/chị vui lòng đánh giá về trình độ am hiểu nghiệp vụ của các nhân viên ngân hàng TMCP so với các nhóm ngân hàng: <b>nước ngoài, TMQD, liên doanh?</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Yếu</li> <li>2. Trung bình</li> <li>3. Khá</li> <li>4. Giỏi</li> <li>5. Rất giỏi</li> </ol>                          |
| CÂU 7 | <p>Anh/chị vui lòng đánh giá về khả năng thiết lập các mối quan hệ <b>ngân hàng TMCP</b> với các cơ quan hữu quan so với các ngân hàng <b>TMQD, nước ngoài, liên doanh</b> ?</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Hoàn toàn yếu</li> <li>2. Yếu</li> <li>3. Trung bình</li> <li>4. Tốt</li> <li>5. Rất tốt</li> </ol> |
| CÂU 8 | <p>Anh/chị vui lòng đánh giá về hệ thống mạng lưới chi nhánh của ngân hàng TMCP so với các nhóm ngân hàng : <b>nước ngoài, TMQD, liên doanh?</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Quá ít</li> <li>2. Ít</li> <li>3. Trung bình</li> <li>4. Nhiều</li> <li>5. Rất nhiều</li> </ol>                                 |
| CÂU 9 | <p>Anh/chị vui lòng cho biết đánh giá của mình về khả năng cạnh tranh</p>  |

|        |  |                            |                  |             |            |                |
|--------|--|----------------------------|------------------|-------------|------------|----------------|
|        | <p>của ngân hàng TMCP so với các nhóm ngân hàng : <b>nước ngoài, TMQD, liên doanh?</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Hoàn toàn yếu</li> <li>2. Yếu</li> <li>3. Tạm được</li> <li>4. Mạnh</li> <li>5. Rất mạnh</li> </ol> |                            |                  |             |            |                |
| CÂU 10 | <p>Anh/chị vui lòng cho biết tầm quan trọng của yếu tố của 1 ngân hàng như thế nào khi anh/chị quyết định sử dụng dịch vụ của ngân hàng đó?</p>  |                            |                  |             |            |                |
|        | Các yếu tố   | Hoàn toàn không quan trọng | Không quan trọng | Bình thường | Quan trọng | Rất quan trọng |
|        | 1. Thương hiệu, sự lớn mạnh của NH   | 1                          | 2                | 3           | 4          | 5              |
|        | 2. Thái độ phục vụ   | 1                          | 2                | 3           | 4          | 5              |
|        | 3. Chất lượng của sản phẩm, dịch vụ NH   | 1                          | 2                | 3           | 4          | 5              |
|        | 4. Nghiệp vụ của nhân viên NH  | 1                          | 2                | 3           | 4          | 5              |
|        | 5. Cơ sở vật chất phục vụ của NH   | 1                          | 2                | 3           | 4          | 5              |
|        | 6. Quy trình, thủ tục giấy tờ thực hiện của NH   | 1                          | 2                | 3           | 4          | 5              |

**PHẦN THÔNG TIN CÁ NHÂN**

Tên đáp viên:

.....  
.....

Địa

chỉ:.....  
.....

Điện thoại: .....

Email:.....

Xin chân thành cảm ơn Anh/chị đã dành thời gian quý báu hợp tác với chúng tôi.

Tp.HCM, ngày tháng năm 2006

### PHỤ LỤC 3 :

## KẾT QUẢ XỬ LÝ DỮ LIỆU CÂU HỎI KHẢO SÁT BẰNG PHẦN MỀM SPSS 11.5

#### 1. ĐÁNH GIÁ MỨC ĐỘ AN TOÀN KHI GỬI TIỀN TẠI CÁC NH TMCP:

##### Descriptive Statistics

|  | N   | Minimum | Maximum | Mean   | Std. Deviation |
|--|-----|---------|---------|--------|----------------|
| Đánh giá độ an toàn khi gửi tiền tại các NH TMCP | 100 | 1.00    | 5.00    | 3.5000 | 1.21023        |
| Valid N (listwise)                               | 100 |         |         |        |                |

#### 2. MỨC ĐỘ HÀI LÒNG KHI SỬ DỤNG CÁC DỊCH VỤ CỦA NH TMCP:

##### Statistics

Đánh giá mức độ hài lòng khi sử dụng dịch vụ của các NH TMCP

|   |         |     |
|---|---------|-----|
| N | Valid   | 100 |
|   | Missing | 0   |

##### Đánh giá mức độ hài lòng khi sử dụng dịch vụ của các NH TMCP

|       |                          | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-------|--------------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid | hoàn toàn không hài lòng | 6         | 6.0     | 6.0           | 6.0                |
|       | không hài lòng           | 14        | 14.0    | 14.0          | 20.0               |
|       | được                     | 30        | 30.0    | 30.0          | 50.0               |
|       | hài lòng                 | 16        | 16.0    | 16.0          | 66.0               |
|       | rất hài lòng             | 34        | 34.0    | 34.0          | 100.0              |
|       | Total                    | 100       | 100.0   | 100.0         |                    |

#### 3. ẢNH HƯỞNG CỦA CÔNG NGHỆ NH ĐẾN VIỆC CHỌN SỬ DỤNG DỊCH VỤ NH:

##### Statistics

Ảnh hưởng của các công nghệ NH đến việc chọn sử dụng dịch vụ ngân hàng

|   |         |     |
|---|---------|-----|
| N | Valid   | 100 |
|   | Missing | 0   |

**Ảnh hưởng của các công nghệ NH đến việc chọn sử dụng dịch vụ ngân hàng**

|       |                           | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-------|---------------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid | hoàn toàn không ảnh hưởng | 2         | 2.0     | 2.0           | 2.0                |
|       | không ảnh hưởng           | 4         | 4.0     | 4.0           | 6.0                |
|       | bình thường               | 8         | 8.0     | 8.0           | 14.0               |
|       | ảnh hưởng                 | 18        | 18.0    | 18.0          | 32.0               |
|       | rất ảnh hưởng             | 68        | 68.0    | 68.0          | 100.0              |
|       | Total                     | 100       | 100.0   | 100.0         |                    |

**4. Ý ĐỊNH CHUYỂN SANG GỬI TIỀN TẠI CÁC NH NƯỚC NGOÀI:**

**Statistics**

Ý định chuyển sang gửi tiền tại các NH nước ngoài

|   |         |     |
|---|---------|-----|
| N | Valid   | 100 |
|   | Missing | 0   |

**Ý định chuyển sang gửi tiền tại các NH nước ngoài**

|       |               | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-------|---------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid | có            | 54        | 54.0    | 54.0          | 54.0               |
|       | không         | 19        | 19.0    | 19.0          | 73.0               |
|       | chưa xác định | 27        | 27.0    | 27.0          | 100.0              |
|       | Total         | 100       | 100.0   | 100.0         |                    |

**5. Ý ĐỊNH CHUYỂN SANG VAY TIỀN TẠI CÁC NH NƯỚC NGOÀI:**

**Statistics**

Ý định chuyển sang vay tiền tại NH nước ngoài

|   |         |     |
|---|---------|-----|
| N | Valid   | 100 |
|   | Missing | 0   |

**Ý định chuyển sang vay tiền tại NH nước ngoài**

|       |               | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-------|---------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid | có            | 41        | 41.0    | 41.0          | 41.0               |
|       | không         | 34        | 34.0    | 34.0          | 75.0               |
|       | chưa xác định | 25        | 25.0    | 25.0          | 100.0              |
|       | Total         | 100       | 100.0   | 100.0         |                    |

## 6. ĐÁNH GIÁ VỀ TRÌNH ĐỘ NGHIỆP VỤ CỦA CÁC NHÂN VIÊN NH TMCP

### Statistics

Đánh giá về trình độ nghiệp vụ của các nhân viên NH TMCP

|   |         |     |
|---|---------|-----|
| N | Valid   | 100 |
|   | Missing | 0   |

### Đánh giá về trình độ nghiệp vụ của các nhân viên NH TMCP

|       |            | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-------|------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid | rất yếu    | 16        | 16.0    | 16.0          | 16.0               |
|       | yếu        | 18        | 18.0    | 18.0          | 34.0               |
|       | ngang bằng | 22        | 22.0    | 22.0          | 56.0               |
|       | giỏi       | 30        | 30.0    | 30.0          | 86.0               |
|       | rất giỏi   | 14        | 14.0    | 14.0          | 100.0              |
|       | Total      |           | 100     | 100.0         | 100.0              |

## 7. ĐÁNH GIÁ VỀ KHẢ NĂNG THIẾT LẬP MỐI QUAN HỆ VỚI CÁC CƠ QUAN HỮU QUAN CỦA NH TMCP:

### Statistics

Đánh giá về khả năng thiết lập mối quan hệ của NH TMCP với các cơ quan hữu quan

|   |         |     |
|---|---------|-----|
| N | Valid   | 100 |
|   | Missing | 0   |

### Đánh giá về khả năng thiết lập mối quan hệ của NH TMCP với các cơ quan hữu quan

|       |               | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-------|---------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid | hoàn toàn yếu | 10        | 10.0    | 10.0          | 10.0               |
|       | yếu           | 14        | 14.0    | 14.0          | 24.0               |
|       | trung bình    | 24        | 24.0    | 24.0          | 48.0               |
|       | tốt           | 35        | 35.0    | 35.0          | 83.0               |
|       | rất tốt       | 17        | 17.0    | 17.0          | 100.0              |
|       | Total         |           | 100     | 100.0         | 100.0              |

## 8. ĐÁNH GIÁ VỀ KHẢ NĂNG CẠNH TRANH CỦA CÁC NH TMCP



### Statistics

Khả năng cạnh tranh của các NH TMCP

|   |         |     |
|---|---------|-----|
| N | Valid   | 100 |
|   | Missing | 0   |

### Khả năng cạnh tranh của các NH TMCP

|       |               | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-------|---------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid | hoàn toàn yếu | 18        | 18.0    | 18.0          | 18.0               |
|       | yếu           | 24        | 24.0    | 24.0          | 42.0               |
|       | tạm được      | 30        | 30.0    | 30.0          | 72.0               |
|       | mạnh          | 14        | 14.0    | 14.0          | 86.0               |
|       | rất mạnh      | 14        | 14.0    | 14.0          | 100.0              |
|       | Total         |           | 100     | 100.0         | 100.0              |

## 9. ĐÁNH GIÁ VỀ SỐ LƯỢNG CHI NHÁNH CỦA CÁC NH TMCP:

### Statistics

Đánh giá về số lượng chi nhánh các NH TMCP

|   |         |     |
|---|---------|-----|
| N | Valid   | 100 |
|   | Missing | 0   |

### Đánh giá về số lượng chi nhánh các NH TMCP

|       |            | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-------|------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid | quá ít     | 10        | 10.0    | 10.0          | 10.0               |
|       | ít         | 8         | 8.0     | 8.0           | 18.0               |
|       | trung bình | 30        | 30.0    | 30.0          | 48.0               |
|       | nhiều      | 24        | 24.0    | 24.0          | 72.0               |
|       | rất nhiều  | 28        | 28.0    | 28.0          | 100.0              |
|       | Total      |           | 100     | 100.0         | 100.0              |

## 10. TẦM QUAN TRỌNG CỦA THƯƠNG HIỆU, SỰ LỚN MẠNH CỦA NH ĐẾN VIỆC SỬ DỤNG DỊCH VỤ NH:

### Descriptive Statistics

|  | N   | Minimum | Maximum | Mean   | Std. Deviation |
|--|-----|---------|---------|--------|----------------|
| Tầm quan trọng của thương hiệu, sự lớn mạnh của NH đến việc sử dụng dịch vụ NH | 100 | 1.00    | 5.00    | 4.6600 | .81921         |
| Valid N (listwise)   | 100 |         |         |        |                |

## 11. TẦM QUAN TRỌNG CỦA THÁI ĐỘ PHỤC VỤ CỦA NH ĐẾN VIỆC SỬ DỤNG DỊCH VỤ NH:

### Descriptive Statistics

|   | N   | Minimum | Maximum | Mean   | Std. Deviation |
|---|-----|---------|---------|--------|----------------|
| Tầm quan trọng của thái độ phục vụ của NH đến việc sử dụng dịch vụ NH | 100 | 1.00    | 5.00    | 4.1800 | 1.18390        |
| Valid N (listwise)  | 100 |         |         |        |                |

### 12. TẦM QUAN TRỌNG CỦA QUY TRÌNH, THỦ TỤC THỰC HIỆN CỦA NH ĐẾN VIỆC SỬ DỤNG DỊCH VỤ NH:

#### Descriptive Statistics

|  | N   | Minimum | Maximum | Mean   | Std. Deviation |
|--|-----|---------|---------|--------|----------------|
| Tầm quan trọng của quy trình, thủ tục thực hiện của NH đến việc sử dụng dịch vụ NH | 100 | 1.00    | 5.00    | 4.0300 | 1.17598        |
| Valid N (listwise)   | 100 |         |         |        |                |

### 13. TẦM QUAN TRỌNG CỦA CHẤT LƯỢNG SẢN PHẨM, DỊCH VỤ CỦA NH ĐẾN VIỆC SỬ DỤNG DỊCH VỤ NH:

#### Descriptive Statistics

|  | N   | Minimum | Maximum | Mean   | Std. Deviation |
|--|-----|---------|---------|--------|----------------|
| Tầm quan trọng của chất lượng sản phẩm, dịch vụ của NH đến việc sử dụng dịch vụ NH | 100 | 1.00    | 5.00    | 3.7800 | 1.27588        |
| Valid N (listwise)   | 100 |         |         |        |                |

### 14. TẦM QUAN TRỌNG CỦA NGHIỆP VỤ CỦA NHÂN VIÊN NH ĐẾN VIỆC SỬ DỤNG DỊCH VỤ NH:

#### Descriptive Statistics

|   | N   | Minimum | Maximum | Mean   | Std. Deviation |
|---|-----|---------|---------|--------|----------------|
| Tầm quan trọng của nghiệp vụ của nhân viên NH đến việc sử dụng dịch vụ NH | 100 | 1.00    | 5.00    | 3.7000 | 1.35214        |
| Valid N (listwise)  | 100 |         |         |        |                |

### 15. TẦM QUAN TRỌNG CỦA CƠ SỞ VẬT CHẤT PHỤC VỤ CỦA NH ĐẾN VIỆC SỬ DỤNG DỊCH VỤ NH:

### Descriptive Statistics

|  | N   | Minimum | Maximum | Mean   | Std. Deviation |
|--|-----|---------|---------|--------|----------------|
| Tầm quan trọng của cơ sở vật chất phục vụ của NH đến việc sử dụng dịch vụ NH | 100 | 1.00    | 5.00    | 3.5700 | 1.18283        |
| Valid N (listwise)   | 100 |         |         |        |                |

### PHỤ LỤC 4: BẢNG TỔNG HỢP MỘT SỐ CHỈ TIÊU NGÂN HÀNG

| SỐ LIỆU TỔNG TÀI SẢN |         |          |         |         |         |        |
|----------------------|---------|----------|---------|---------|---------|--------|
| Năm                  | 2001    | 2002     | 2003    | 2004    | 2005    | 2006   |
| <b>EIB</b>           | 3846    | 4771     | 6401    | 8268    | 11377   | 18370  |
| tăng trưởng(%)       | 21.52   | 24.05    | 34.16   | 29.17   | 37.60   | 61.47% |
| <b>ACB</b>           | 7399    | 9363     | 10855   | 15417   | 24421   | 44875  |
| tăng trưởng (%)      | 17.37   | 26.54    | 15.94   | 42.03   | 58.40   | 83.76% |
| <b>Sacombank</b>     | 3134.3  | 4298.3   | 7304    | 10395   | 14456   | 24860  |
| tăng trưởng (%)      | 42.31   | 37.14    | 69.93   | 42.32   | 39.07   | 71.97% |
| <b>Techcombank</b>   | 2386    | 4060     | 5510    | 7668    | 10666   | 17510  |
| tăng trưởng (%)      | 59.49   | 70.16    | 35.71   | 39.17   | 39.10   | 64.17% |
| <b>EAB</b>           | 2026    | 3125     | 4620    | 6444.7  | 8516    | 13286  |
| tăng trưởng (%)      | 17.45   | 54.24    | 47.84   | 39.50   | 32.14   | 56.01% |
| <b>VIB</b>           |         | 1811.00  | 1987.00 | 4119.00 | 8968    | 16593  |
| tăng trưởng (%)      |         |          | 9.72%   | 107.30% | 117.72% | 85.02% |
| <b>Habubank</b>      |         |          |         |         |         | 11750  |
| tăng trưởng (%)      |         |          |         |         |         |        |
| <b>PNB</b>           | 1163.00 | 1543.00  | 2401.00 | 4360.00 | 6410.00 |        |
| tăng trưởng (%)      |         |          |         |         |         |        |
| SỐ LIỆU HUY ĐỘNG VỐN |         |          |         |         |         |        |
| năm                  | 2001    | 2002     | 2003    | 2004    | 2005    | 2006   |
| <b>Cả nước</b>       | 239709  | 293643   | 360300  | 439566  | 540666  | 712805 |
| tăng trưởng          |         | 22.50%   | 22.70%  | 22.00%  | 23.00%  | 31.84% |
| <b>HCM</b>           |         |          | 114000  | 147500  | 188900  | 258558 |
| tăng trưởng          |         |          | 29.40%  | 29.39%  |         | 36.88% |
| <b>Hà Nội</b>        |         | 117457.2 | 147145  | 160196  | 186361  | 240406 |
| tăng trưởng          |         |          |         |         |         | 29.00% |
| <b>EIB</b>           | 2591    | 3040     | 4435    | 5514    | 8351    | 13467  |
| tăng trưởng(%)       | 18.69   | 17.33    | 45.89   | 24.33   | 51.45   | 61.26% |
| <b>ACB</b>           | 6547    | 8297     | 8970    | 12581   | 19995   | 34800  |
| tăng trưởng (%)      | 13.66   | 26.73    | 8.11    | 40.26   | 58.93   | 74.04% |
| <b>Sacombank</b>     | 2850    | 3856     | 6353    | 9200    | 12208   | 21520  |
| tăng trưởng (%)      | 42.62   | 35.30    | 64.76   | 44.81   | 32.70   | 76.28% |
| <b>Techcombank</b>   | 1335    | 2025     | 2620    | 4600    | 6195    | 9663   |
| tăng trưởng (%)      |         | 51.69    | 29.38   | 75.57   | 34.67   | 55.98% |

|                              |             |             |             |             |             |             |
|------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| <b>EAB</b>                   | 1225        | 1730        | 2853        | 4680        | 6258        | 9124        |
| tăng trưởng (%)              | 40.16       | 41.22       | 64.91       | 64.04       | 33.72       | 45.80%      |
| <b>VIB</b>                   |             | 661.00      | 1041.00     | 2076.00     | 5269        | 9261        |
| tăng trưởng (%)              |             |             | 57.49%      | 99.42%      | 153.81%     | 75.76%      |
| <b>PNB</b>                   | 1048.00     | 1401.00     | 2196.00     | 3928.00     | 5527.00     |             |
| tăng trưởng (%)              |             |             |             |             |             |             |
| <b>SỐ LIỆU DƯ NỢ CHO VAY</b> |             |             |             |             |             |             |
| năm                          | <b>2001</b> | <b>2002</b> | <b>2003</b> | <b>2004</b> | <b>2005</b> | <b>2006</b> |
| <b>Cả nước</b>               | 220170      | 286220      | 363500      | 458010      | 545532      | 685566      |
| tăng trưởng                  |             |             |             |             |             | 25.67%      |
| <b>HCM</b>                   |             |             | 100890      | 136000      | 170200      | 213003      |
| tăng trưởng                  |             |             |             | 34.80%      |             | 25.15%      |
| <b>Hà Nội</b>                |             | 71555       | 74399       | 93005       | 103000      | 129780      |
| tăng trưởng                  |             |             |             |             |             | 26.00%      |
| <b>EIB</b>                   | 2313        | 2700        | 3806        | 5017        | 6598        | 10207       |
| tăng trưởng(%)               | 25          | 17          | 41          | 32          | 32          | 54.70%      |
| <b>ACB</b>                   | 2694        | 3695        | 5330        | 6698        | 9565        | 17116       |
| tăng trưởng(%)               | 20.54       | 37.16       | 44.25       | 25.67       | 42.80       | 78.94%      |
| <b>Sacombank</b>             | 2326        | 3300        | 4698        | 5987        | 8425        | 14540       |
| tăng trưởng(%)               | 59.85       | 41.87       | 42.36       | 27.44       | 40.72       | 72.58%      |
| <b>Techcombank</b>           | 1224        | 1896        | 2297        | 3370        | 5380        | 8810        |
| tăng trưởng(%)               | 43.83       | 54.90       | 21.15       | 46.71       | 59.64       | 63.75%      |
| <b>EAB</b>                   | 1153        | 2061        | 3100        | 4562        | 5307        | 7505        |
| tăng trưởng(%)               | 19.85       | 78.75       | 50.41       | 47.16       | 16.33       | 41.42%      |
| <b>VIB</b>                   |             | 1092.00     | 1680.00     | 2203.00     | 4974.00     | 9154        |
| tăng trưởng(%)               |             |             | 53.85%      | 31.13%      | 125.78%     | 84.04%      |
| <b>PNB</b>                   | 839.00      | 1161.00     | 1748.00     | 3046.00     | 4763.00     |             |
| tăng trưởng (%)              |             |             |             |             |             |             |
| năm                          | <b>2001</b> | <b>2002</b> | <b>2003</b> | <b>2004</b> | <b>2005</b> | <b>2006</b> |
| <b>EIB</b>                   | 7.5         | 51.0        | 0.0         | 0.0         | 28          | 359         |
| <b>ACB</b>                   | 107         | 165         | 188         | 278         | 385         | 682         |
| <b>Sacombank</b>             | 39.5        | 79.3        | 125         | 198         | 306         | 544         |
| <b>Techcombank</b>           |             | 5.34        | 90.07       | 107         | 286         | 355.86      |
| <b>EAB</b>                   | 57          | 123.66      | 99.115      | 98.03       | 138.5       | 208         |
| <b>VIB</b>                   |             |             |             | 20          | 71          | 191         |
| <b>PNB</b>                   | 21          | 22          | 36          | 72          | 80          |             |
| <b>Habubank</b>              |             |             |             |             |             | 232         |
| <b>VỐN ĐIỀU LỆ</b>           |             |             |             |             |             |             |
|                              | <b>2001</b> | <b>2002</b> | <b>2003</b> | <b>2004</b> | <b>2005</b> | <b>2006</b> |
| <b>EIB</b>                   | 200         | 300         | 300         | 500         | 700         | 1212        |
| <b>SACOMBANK</b>             | 190         | 271         | 505         | 740         | 1250        | 2089        |
| <b>ACB</b>                   | 341         | 341         | 424         | 481         | 948         | 1100        |
| <b>TECHCOMBANK</b>           | 102         | 117         | 180         | 412         | 618         | 1500        |

|                                 |             |             |             |             |             |             |
|---------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| <b>EAB</b>                      | 141         | 217         | 253         | 350         | 500         | 880         |
| <b>VIB</b>                      |             | 76          | 175         | 250         | 510         | 1000        |
| <b>PNB</b>                      | 80          | 114         | 142         | 321         | 580         | 1290        |
| <b>Habubank</b>                 |             |             |             |             | 300         | 1000        |
| <b>MẠNG LƯỚI ĐIỂM GIAO DỊCH</b> |             |             |             |             |             |             |
|                                 | <b>2001</b> | <b>2002</b> | <b>2003</b> | <b>2004</b> | <b>2005</b> | <b>2006</b> |
| <b>EIB</b>                      | 4           | 9           | 9           | 13          | 16          | 28          |
| <b>SACOMBANK</b>                | 40          | 55          | 75          | 90          | 101         | 163         |
| <b>ACB</b>                      | 20          | 21          | 32          | 40          | 61          | 80          |
| <b>TECHCOMBANK</b>              | 9           | 14          | 15          | 25          | 50          | 80          |
| <b>EAB</b>                      | 16          | 19          | 31          | 41          | 48          | 70          |
| <b>VIB</b>                      | 6           | 6           | 6           | 16          | 30          | 58          |
| <b>PNB</b>                      |             |             |             |             | 40          | 44          |

Nguồn: Phòng R&D Eximbank tháng 02/2007