

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

**NGUYỄN HUỲNH BẢO CHÂN**

**PHÁT TRIỂN DỊCH VỤ NGÂN HÀNG VIỆT  
NAM TRONG GIAI ĐOẠN 2006 - 2010**

*Chuyên ngành* : **Kinh tế Tài chính – Ngân hàng**  
*Mã số* : **60.31.12**

**LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ**

*Người hướng dẫn khoa học* : **TS. PHAN THỊ NHI HIẾU**

**TP.HỒ CHÍ MINH – NĂM 2007**

## MỤC LỤC

Trang phụ bìa	
Lời cam đoan	
Mục lục	
Danh mục các chữ viết tắt	
Danh mục bảng và hình	

### LỜI MỞ ĐẦU

## CHƯƠNG 1 : CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ DỊCH VỤ NGÂN HÀNG VÀ VẤN ĐỀ HỘI NHẬP KINH TẾ TRONG LĨNH VỰC TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG

<b>1.1 Tổng quan dịch vụ ngân hàng .....</b>	<b>5</b>
1.1.1 Khái niệm dịch vụ ngân hàng .....	5
1.1.2 Sản phẩm dịch vụ ngân hàng .....	6
1.1.2.1 <i>Dịch vụ ngân hàng truyền thống</i> .....	6
1.1.2.2 <i>Dịch vụ ngân hàng hiện đại</i> .....	9
1.1.3 Các yếu tố ảnh hưởng đến sự phát triển dịch vụ ngân hàng.....	12
1.1.3.1 <i>Các nhà cung cấp dịch vụ</i> .....	12
1.1.3.2 <i>Các đối tượng có nhu cầu sử dụng dịch vụ ngân hàng</i> .....	12
1.1.3.3 <i>Giá cả dịch vụ tài chính</i> .....	13
1.1.3.4 <i>Môi trường pháp lý</i> .....	13
1.1.3.5 <i>Hệ thống cơ quan quản lý nhà nước</i> .....	14
1.1.3.6 <i>Mở cửa và hội nhập trong lĩnh vực dịch vụ tài chính</i> .....	14
1.1.4 Vai trò của sự phát triển dịch vụ ngân hàng trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế .....	15

<b>1.2 Tổng quan về hội nhập kinh tế quốc tế trong lĩnh vực tài chính ngân hàng.....</b>	<b>16</b>
1.2.1 Hội nhập kinh tế quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng .....	16
1.2.2 Những tác động của hội nhập kinh tế quốc tế về tài chính ngân hàng đến hoạt động ngân hàng của các nước đang phát triển.....	17
1.2.3 Các nguyên tắc phải tuân thủ khi hội nhập kinh tế quốc tế trong lĩnh vực tài chính ngân hàng .....	19
1.2.4 Các điều kiện tiên đề cần có để phát triển hệ thống ngân hàng trong điều kiện hội nhập đối với các nước đang phát triển.....	20
1.2.5 Kinh nghiệm phát triển, hội nhập ngân hàng của một số quốc gia trên thế giới và bài học kinh nghiệm đối với Việt Nam.....	21
1.2.5.1 <i>Kinh nghiệm của Trung Quốc</i> .....	21
1.2.5.2 <i>Kinh nghiệm của một số nước trong khu vực Đông Nam Á (ASEAN)</i> .....	23
<b>Kết luận chương 1.....</b>	<b>24</b>

## **CHƯƠNG 2 : THỰC TRẠNG DỊCH VỤ NGÂN HÀNG VIỆT NAM TRONG THỜI GIAN QUA**

<b>2.1 Thực trạng hoạt động dịch vụ ngân hàng Việt Nam trong thời gian qua</b>	<b>26</b>
2.1.1 Dịch vụ huy động vốn .....	26
2.1.2 Dịch vụ tín dụng .....	28
2.1.3 Dịch vụ thanh toán .....	29
2.1.4 Dịch vụ ngoại hối .....	31
2.1.5 Dịch vụ thẻ .....	33
2.1.6 Dịch vụ khác.....	35

<b>2.2 Đánh giá các yếu tố ảnh hưởng đến sự phát triển hoạt động dịch vụ ngân hàng.....</b>	<b>36</b>
2.2.1 Các nhà cung cấp dịch vụ ngân hàng Việt Nam.....	36
2.2.2 Các đối tượng sử dụng dịch vụ ngân hàng và khả năng tiếp cận các dịch vụ ngân hàng của các doanh nghiệp .....	37
2.2.3 Giá cả dịch vụ ngân hàng.....	38
2.2.4 Môi trường pháp lý và hệ thống cơ quan quản lý nhà nước đối với hoạt động dịch vụ ngân hàng .....	39
2.2.5 Mở cửa và hội nhập trong lĩnh vực tài chính ngân hàng.....	45
<b>2.3 Đánh giá chung về dịch vụ ngân hàng Việt Nam trong thời gian qua .....</b>	<b>46</b>
2.3.1 Những thành tựu .....	46
2.3.2 Những hạn chế .....	47
2.3.3 Nguyên nhân của những hạn chế.....	50
2.3.3.1 Nguyên nhân khách quan từ nền kinh tế.....	50
2.3.3.2 Nguyên nhân chủ quan của NHTM và NHNN .....	51
<b>Kết luận chương 2.....</b>	<b>53</b>

### **CHƯƠNG 3 : GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN DỊCH VỤ NGÂN HÀNG VIỆT NAM TRONG GIAI ĐOẠN 2006 - 2010**

<b>3.1 Định hướng phát triển dịch vụ ngân hàng giai đoạn 2006 – 2010 .....</b>	<b>55</b>
3.1.1 Định hướng phát triển dịch vụ huy động vốn.....	55
3.1.2 Định hướng phát triển dịch vụ tín dụng và đầu tư cho nền kinh tế.....	56
3.1.3 Định hướng phát triển dịch vụ thanh toán.....	57
3.1.4 Định hướng phát triển dịch vụ ngoại hối và các dịch vụ khác.....	58
3.1.5 Định hướng phát triển thị trường dịch vụ ngân hàng và xác định đối tượng phục vụ của hệ thống ngân hàng .....	59

<b>3.2 Các giải pháp phát triển dịch vụ ngân hàng Việt Nam trong giai đoạn 2006 – 2010 .....</b>	<b>60</b>
<b>3.2.1 Nhóm giải pháp phát triển sản phẩm dịch vụ và nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh.....</b>	<b>60</b>
<i>3.2.1.1 Hoàn thiện các sản phẩm dịch vụ hiện có và phát triển sản phẩm dịch vụ mới.....</i>	<i>60</i>
<i>3.2.1.2 Kiểm soát chặt chẽ chi phí để nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh..</i>	<i>68</i>
<i>3.2.2.3 Cải thiện cách thức định giá sản phẩm để ấn định giá bán hợp lý .....</i>	<i>68</i>
<b>3.2.2 Nhóm giải pháp nâng cao khả năng cạnh tranh của các NHTM .....</b>	<b>69</b>
<i>3.2.2.1 Tăng cường tiềm lực tài chính.....</i>	<i>70</i>
<i>3.2.2.2 Nâng cao năng lực quản trị, điều hành và phát triển nguồn nhân lực.....</i>	<i>72</i>
<i>3.2.2.3 Hiện đại hóa công nghệ ngân hàng và hệ thống thanh toán.....</i>	<i>74</i>
<i>3.2.2.4 Xây dựng chiến lược tiếp thị, quảng bá sản phẩm và phát triển mạng lưới giao dịch .....</i>	<i>75</i>
<b>3.2.3 Nhóm giải pháp hoàn thiện khung pháp lý và nâng cao hiệu quả quản lý của NHNN.....</b>	<b>77</b>
<i>3.2.3.1 Hoàn thiện khung pháp lý cho hoạt động ngân hàng đồng bộ và có khả năng thực thi cao .....</i>	<i>77</i>
<i>3.2.3.2 Nâng cao hiệu quả quản lý của NHNN.....</i>	<i>78</i>
<b>3.2.4 Những giải pháp hỗ trợ khác.....</b>	<b>82</b>
<b>Kết luận chương 3.....</b>	<b>84</b>

## **KẾT LUẬN**

Tài liệu tham khảo

Phụ lục

## DANH MỤC BẢNG VÀ HÌNH

Thứ tự	Nội dung
Bảng 2.1	Dịch vụ huy động vốn qua các năm của hệ thống ngân hàng Việt Nam
Bảng 2.2	Dịch vụ tín dụng qua các năm của hệ thống ngân hàng Việt Nam
Bảng 2.3	Khối lượng thanh toán không dùng tiền mặt qua hệ thống ngân hàng trên địa bàn TPHCM
Bảng 2.4	Dịch vụ ngoại hối trên địa bàn TPHCM qua các năm
Bảng 2.5	Tình hình phát hành thẻ
Bảng 2.6	Tỷ lệ thu nhập dịch vụ phi tín dụng so với tổng thu nhập của một số ngân hàng cổ phần tại TPHCM
Bảng 2.7	Số lượng các NHTM tính đến 12/2004
Bảng 2.8	Dư nợ cho vay của nhóm các ngân hàng tại TPHCM năm 2004
Bảng 2.9	Vốn tự có của một số ngân hàng lớn của Việt Nam tính đến 31/12/2004
Bảng 2.10	Hệ số an toàn vốn của một số ngân hàng
Bảng 2.11	Biến động thị phần thị trường dịch vụ ngân hàng
Bảng 2.12	Hiệu quả hoạt động của các NHTMNN
Hình 2.1	Tăng trưởng vốn huy động và dư nợ tín dụng toàn hệ thống ngân hàng Việt Nam
Hình 2.2	Tình hình phát hành thẻ (nội địa tại Việt Nam)
Hình 2.3	Doanh số thanh toán thẻ (nội địa) tại Việt nam

## DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

Chữ viết tắt	Nguyên văn
WTO	Tổ chức thương mại thế giới
ASEAN	Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á
GATS	Hiệp định về thương mại – dịch vụ
GDP	Tổng thu nhập quốc nội
TPHCM	Thành phố Hồ Chí Minh
NH	Ngân hàng
NHNN	Ngân hàng nhà nước
NHTM	Ngân hàng thương mại
NHTMNN	Ngân hàng thương mại nhà nước
NHTMCP	Ngân hàng thương mại cổ phần
TCTD	Tổ chức tín dụng
DNNN	Doanh nghiệp nhà nước
ATM	Máy rút tiền tự động
VCB	Ngân hàng Ngoại Thương Việt Nam
ACB	Ngân hàng TMCP Á Châu
SACOMBANK	Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín
EXIMBANK	Ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam
MHB	Ngân hàng Phát Triển Nhà Đồng Bằng Sông Cửu Long
EAB	Ngân hàng TMCP Đông Á
SGCT	Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công Thương
ICB	Ngân hàng Công Thương Việt Nam
BIDV	Ngân hàng Đầu Tư và Phát Triển Việt Nam
Agribank	Ngân hàng Nông Nghiệp và Phát Triển Nông Thôn Việt Nam.

# LỜI MỞ ĐẦU

## 1. Tính cấp thiết của đề tài :

Quá trình tự do hóa, toàn cầu hóa nền kinh tế thế giới đang phát triển ngày càng mạnh mẽ cả về quy mô và tốc độ. Không nằm ngoài xu hướng đó, Việt Nam cũng đang rất tích cực tham gia vào quá trình này.

Dịch vụ ngân hàng là một trong những ngành dịch vụ quan trọng, nhạy cảm có ảnh hưởng to lớn đến sự phát triển của nền kinh tế và sự thành công của tiến trình hội nhập.

Trong những năm qua, cùng với công cuộc đổi mới, phát triển kinh tế đất nước, dịch vụ ngân hàng không ngừng tăng trưởng, vững mạnh về quy mô, mạng lưới giao dịch, năng lực tài chính, năng lực điều hành, số lượng và chất lượng sản phẩm ngày càng đa dạng,... Tuy nhiên bên cạnh những thành tựu đã đạt được, dịch vụ ngân hàng Việt Nam còn bộc lộ những mặt hạn chế, thực sự chưa đáp ứng được yêu cầu của giai đoạn hội nhập kinh tế quốc tế như từng dịch vụ của ngân hàng thương mại chưa tạo dựng được thương hiệu riêng, quy mô của từng dịch vụ còn nhỏ, chất lượng dịch vụ thấp, sức cạnh tranh yếu, hoạt động marketing ngân hàng chưa mạnh,...

Trong điều kiện Việt Nam gia nhập Tổ chức thương mại thế giới (WTO), dịch vụ ngân hàng được dự báo sẽ là dịch vụ cạnh tranh rất khốc liệt khi “vòng” bảo hộ cho ngân hàng thương mại trong nước không còn. Vì vậy, để góp phần nâng cao chất lượng dịch vụ ngân hàng Việt Nam đủ sức cạnh tranh với các ngân hàng nước ngoài trong giai đoạn hội nhập, tác giả chọn đề tài **“Phát triển dịch vụ ngân hàng Việt Nam trong giai đoạn 2006 - 2010”** làm đề tài khóa



luận tốt nghiệp cao học kinh tế. Hy vọng đề tài sẽ góp phần nhỏ giúp cơ quan hữu quan định hướng và có cơ sở giải quyết các vấn đề về hoạt động dịch vụ ngân hàng trong giai đoạn mới.

## **2. Mục đích nghiên cứu :**

- Làm sáng tỏ về mặt lý luận sự cần thiết của việc phát triển dịch vụ ngân hàng Việt Nam với bối cảnh nền kinh tế đang trong giai đoạn hội nhập kinh tế quốc tế.

- Phản ánh, đánh giá thực trạng hoạt động dịch vụ ngân hàng Việt Nam, nhận biết rõ những yếu kém trong hoạt động và phân tích những nguyên nhân ảnh hưởng đến sự phát triển của dịch vụ ngân hàng – nhất là trong điều kiện phải đáp ứng những yêu cầu khắt khe của hội nhập kinh tế quốc tế.

- Trên cơ sở đánh giá thực trạng, các tác động của hội nhập kinh tế đến hoạt động dịch vụ ngân hàng, luận văn đề xuất những giải pháp có tính khả thi để góp phần phát triển dịch vụ ngân hàng Việt Nam trong giai đoạn 2006 - 2010

## **3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu :**

- Đối tượng : hoạt động dịch vụ ngân hàng tại Việt Nam.

- Phạm vi nghiên cứu : toàn bộ hệ thống ngân hàng Việt Nam

## **4. Nội dung nghiên cứu :**

Ngoài phần mở đầu, kết luận, danh mục tài liệu tham khảo, danh mục các từ viết tắt,...nội dung của luận văn gồm 3 chương :

- **Chương 1 : Cơ sở lý luận về dịch vụ ngân hàng và vấn đề hội nhập kinh tế quốc tế trong lĩnh vực tài chính ngân hàng.** Chương này đi vào tìm hiểu khái niệm dịch vụ ngân hàng, sản phẩm dịch vụ ngân hàng, các yếu tố ảnh hưởng, vai trò của dịch vụ ngân hàng đối với nền kinh tế nhất là trong bối cảnh hội nhập. Ngoài ra, chương này cũng nêu ra tác động của hội nhập kinh tế quốc tế đối với hoạt động dịch vụ ngân hàng, các điều kiện tiền đề cần có để phát

triển dịch vụ ngân hàng. Cuối cùng, chương này cũng nêu ra kinh nghiệm về phát triển dịch vụ ngân hàng của một số nước trong điều kiện hội nhập để từ đó có thể rút ra bài học kinh nghiệm cho phát triển dịch vụ ngân hàng Việt Nam.

**- Chương 2 : Thực trạng dịch vụ ngân hàng Việt Nam trong thời gian qua.** Chương này phân tích và đánh giá thực trạng hoạt động dịch vụ ngân hàng, trong đó nêu lên rõ những thành tựu, hạn chế, nguyên nhân của hạn chế về hoạt động dịch vụ ngân hàng Việt Nam để làm cơ sở cho việc đề xuất giải pháp ở Chương 3

**- Chương 3 : Giải pháp phát triển dịch vụ ngân hàng Việt Nam trong giai đoạn 2006 - 2010.** Chương này nêu lên những định hướng của Nhà nước về phát triển dịch vụ ngân hàng Việt Nam trong giai đoạn 2006 - 2010. Trên cơ sở đó, đề xuất những giải pháp vi mô cũng như vĩ mô để phát triển dịch vụ ngân hàng Việt Nam trong giai đoạn 2006 – 2010.

### **5. Phương pháp nghiên cứu :**

Chủ yếu dựa vào phương pháp duy vật biện chứng và duy vật lịch sử, phương pháp thống kê, phân tích so sánh, kế thừa, tổng hợp để đưa kết luận theo mục tiêu đề ra.

### **6. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của đề tài nghiên cứu :**

- Hệ thống hóa những vấn đề cơ bản mang tính lý luận về dịch vụ ngân hàng, hội nhập trong lĩnh vực ngân hàng cũng như những tác động, những yêu cầu của giai đoạn hội nhập đến sự phát triển dịch vụ ngân hàng.

- Đánh giá những thành tựu, hạn chế cũng như phân tích những nguyên nhân của hạn chế về hoạt động dịch vụ ngân hàng Việt Nam trong thời gian qua.

- Đề xuất các giải pháp nhằm phát triển dịch vụ ngân hàng Việt Nam trong giai đoạn hội nhập kinh tế quốc tế.

# **CHƯƠNG I : CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ DỊCH VỤ NGÂN HÀNG VÀ VẤN ĐỀ HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ TRONG LĨNH VỰC TÀI CHÍNH – NGÂN HÀNG**

## **1.1 Tổng quan dịch vụ ngân hàng :**

### **1.1.1 Khái niệm dịch vụ ngân hàng :**

Dịch vụ tài chính là một khái niệm mới và cũng chưa có một định nghĩa thống nhất. Tuy nhiên do tính chất quan trọng của nó đối với phát triển kinh tế, nhất là trong bối cảnh mở cửa và hội nhập kinh tế quốc tế hiện nay thì cần có cách hiểu chung và thống nhất, từ đó tạo điều kiện thuận lợi trong việc nghiên cứu, tìm giải pháp cho phát triển lĩnh vực này trong thời gian tới.

Thị trường dịch vụ tài chính là một khái niệm mới do Tổ chức thương mại thế giới (WTO) đưa ra nhằm hình thành các quy tắc ứng xử giữa các nước thành viên WTO trong hoạt động thương mại dịch vụ. Theo WTO :”Một dịch vụ tài chính là bất kỳ dịch vụ nào có tính chất tài chính, được một nhà cung cấp dịch vụ tài chính cung cấp. Dịch vụ tài chính bao gồm mọi dịch vụ bảo hiểm và dịch vụ liên quan đến bảo hiểm, mọi dịch vụ ngân hàng và dịch vụ tài chính khác (ngoại trừ bảo hiểm)”

Theo Hiệp định về thương mại – dịch vụ (GATS) : Các dịch vụ ngân hàng là : Nhận tiền gửi, cho vay, cho thuê tài chính, chuyển tiền và thanh toán thẻ, séc, bảo lãnh và cam kết, mua bán các công cụ thị trường tài chính, phát hành chứng khoán, môi giới tiền tệ, quản lý tài sản, dịch vụ thanh toán và bù trừ, cung cấp và chuyển giao thông tin tài chính, dịch vụ tư vấn và trung gian, hỗ trợ tài chính.

Trong bảng danh mục phân loại các dịch vụ theo khu vực của WTO thì dịch vụ tài chính được xếp trong phân ngành thứ 7 trong 12 phân ngành dịch vụ.

Trong dịch vụ tài chính có tất cả dịch vụ bảo hiểm và liên quan đến bảo hiểm, các dịch vụ ngân hàng và dịch vụ tài chính khác. Như vậy, dịch vụ ngân hàng là một bộ phận cấu thành trong dịch vụ tài chính nói chung.

Dịch vụ ngân hàng có hai đặc điểm nổi bật :

Thứ nhất : đó là các dịch vụ mà chỉ có các ngân hàng với những ưu thế của nó mới có thể thực hiện một cách trọn vẹn và đầy đủ.

Thứ hai : đó là các dịch vụ gắn liền với hoạt động ngân hàng.

Như vậy, chúng ta có thể cho rằng toàn bộ hoạt động tiền tệ, tín dụng, thanh toán, ngoại hối,... của hệ thống ngân hàng đều là hoạt động cung cấp dịch vụ tài chính cho nền kinh tế. Quan điểm này phù hợp với cách phân ngành dịch vụ ngân hàng trong dịch vụ tài chính của WTO và hiệp định thương mại Việt – Mỹ cũng như nhiều nước phát triển khác.

### **1.1.2 Sản phẩm dịch vụ ngân hàng :**

Nhìn nhận một cách tổng thể thì các NHTM hoạt động kinh doanh trên 3 mảng nghiệp vụ lớn : nghiệp vụ nguồn vốn, nghiệp vụ tín dụng – đầu tư và nghiệp vụ kinh doanh sản phẩm dịch vụ ngân hàng. Mỗi nghiệp vụ đều có một vị trí và tác dụng khác nhau nhưng đều hướng tới mục tiêu chung và tổng quát của bất kỳ NHTM nào đó là đáp ứng được nhu cầu của khách hàng với hiệu quả cao nhất thông qua các sản phẩm dịch vụ mà ngân hàng mang lại cho khách hàng. Sản phẩm dịch vụ tài chính của NHTM gồm 2 loại : sản phẩm dịch vụ tài chính truyền thống và sản phẩm dịch vụ tài chính hiện đại.

#### **1.1.2.1 Dịch vụ ngân hàng truyền thống :**

Khi nói đến dịch vụ ngân hàng truyền thống, chúng ta thường ngụ ý nói đến hoạt động của các sản phẩm đã thực hiện trong nhiều năm trên nền công nghệ cũ, quen thuộc với khách hàng. Có thể kể đến một số sản phẩm dịch vụ truyền thống của ngân hàng như sau :

***Dịch vụ huy động vốn*** : Các NHTM triển khai dịch vụ huy động vốn trong tất cả các thành phần kinh tế để nhận tiền gửi và bảo quản hộ người gửi tiền với cam kết hoàn trả đúng hạn. Vốn huy động theo tính chất được phân loại thành hai nhóm :

- *Nhóm 1* : Vốn huy động hoạt kỳ, bao gồm tiền gửi không kỳ hạn của các tổ chức kinh tế, cá nhân, tiền gửi không kỳ hạn của các tổ chức tín dụng khác. Với loại tiền gửi này khách hàng có thể linh hoạt sử dụng, được lập thư chuyển tiền, phát hành séc rút tiền từ tài khoản một cách tự do. Các chủ tài khoản gửi tiền vào tài khoản không nhằm mục đích hưởng lãi mà nhằm phục vụ nhu cầu giao dịch thanh toán cho chính mình. Do đó, đối với loại sản phẩm này ngân hàng cần phải có những thủ tục nhanh chóng, thuận lợi, an toàn thì khả năng thu hút khách hàng càng cao.

- *Nhóm 2* : Vốn huy động định kỳ, bao gồm tiền gửi định kỳ, tiền gửi tiết kiệm của các cá nhân, tổ chức, tiền phát hành kỳ phiếu, trái phiếu,...Đặc điểm của loại nguồn vốn này là khách hàng chỉ được rút tiền khi đáo hạn (tuy nhiên trong điều kiện bình thường các ngân hàng vẫn cho phép khách hàng được rút tiền trước kỳ hạn). Đối với vốn huy động định kỳ, người gửi tiền có mục đích xác định là hưởng lãi, vì vậy họ sẽ chọn ngân hàng nào có lãi suất cao hơn để gửi tiền vào. Với lý do đó, các ngân hàng thường sử dụng công cụ lãi suất để thu hút nguồn vốn này. Cạnh tranh lãi suất trở thành một trong những loại cạnh tranh hợp lý và gay gắt trong giai đoạn hội nhập hiện nay, ngân hàng nào có lãi suất cao hơn, khuyến mãi nhiều hơn, tiếp thị tốt hơn thì sẽ có lợi thế trong việc thu hút tiền gửi của khách hàng.

***Dịch vụ chiết khấu thương phiếu và chứng từ có giá*** : Việc ngân hàng mua các thương phiếu và chứng từ có giá ngắn hạn chưa đến hạn thanh toán gọi là chiết khấu. Nghiệp vụ chiết khấu giúp các chủ sở hữu chứng từ khôi phục

năng lực thanh toán. Đây là nghiệp vụ được ưa chuộng không những đối với khách hàng mà còn cả ngân hàng vì đây là nghiệp vụ cho vay có đảm bảo bằng chứng từ có giá, rủi ro tín dụng ở mức độ thấp.

***Dịch vụ cho vay :*** Hoạt động cho vay bao gồm cho vay thương mại, cho vay tiêu dùng, cho vay chiết khấu giấy tờ có giá,... Tùy theo nhu cầu về thời gian vay vốn của khách hàng mà ngân hàng áp dụng các hình thức cho vay ngắn hạn, trung hạn và dài hạn. Lãi suất cho vay áp dụng theo nhu cầu trên thị trường hoặc theo quan hệ tín nhiệm lẫn nhau để áp dụng mức lãi suất cho vay phù hợp với từng đối tượng cho vay.

***Dịch vụ thanh toán :*** Hầu hết các giao dịch thanh toán giữa các khách hàng trong nước và nước ngoài đều được thực hiện qua ngân hàng. Nhờ việc nắm giữ tài khoản của khách hàng, đồng thời thông qua việc kiểm soát chứng từ thanh toán mà các ngân hàng hoàn toàn có khả năng thực hiện các dịch vụ thanh toán theo yêu cầu của khách hàng. Hiện nay, các NHTM ở Việt Nam sử dụng các dịch vụ thanh toán như : thanh toán séc, ủy nhiệm thu, ủy nhiệm chi, thư tín dụng, hối phiếu, lệnh phiếu, thẻ thanh toán,...

***Dịch vụ trao đổi ngoại tệ :*** dịch vụ này rất phát triển trong giai đoạn hiện nay nhằm đáp ứng nhu cầu trao đổi mua bán trong hoạt động ngoại thương. Ngân hàng đứng ra mua, bán một loại tiền này để lấy một loại tiền khác nhằm mục đích thu lợi nhuận.

***Dịch vụ ủy thác :*** Ngân hàng nhận thực hiện các công việc mà khách hàng ủy thác như : bảo quản tài sản cho các cá nhân, bảo quản chứng thư quan trọng, bảo quản và lưu giữ chứng khoán của khách hàng, phát hành cổ phiếu, trái phiếu hộ, trả lãi, trả gốc, trả cổ tức,... cho các tổ chức phát hành chứng từ có giá.

Ngoài ra, *còn có các sản phẩm dịch vụ truyền thống khác như* : dịch vụ ngân quỹ, dịch vụ chuyển tiền, dịch vụ cung cấp các tài khoản giao dịch,....

Các sản phẩm dịch vụ truyền thống của ngân hàng được cải tiến theo hướng hoàn chỉnh hơn, gọn về thủ tục, rút ngắn được thời gian giao dịch, các ngân hàng đã hướng tới việc xuất phát từ nhu cầu của khách hàng hơn là áp đặt sản phẩm mình có.

#### **1.1.2.2 Dịch vụ ngân hàng hiện đại :**

Dịch vụ ngân hàng hiện đại là hình thức dịch vụ ngân hàng mới được đưa vào hoạt động của tổ chức tín dụng, được ra đời trên nền các công nghệ mới, đem lại các tiện ích mới cho khách hàng. Một số dịch vụ ngân hàng hiện đại như :

***Dịch vụ thẻ ngân hàng*** : Ngân hàng cấp thẻ cho khách hàng có tài khoản dùng để thanh toán tiền mua hàng, chi trả tiền dịch vụ, hay rút tiền mặt tự động thông qua các máy đọc thẻ hay các máy rút tiền tự động ATM. Công nghệ thanh toán bằng thẻ có nhiều ưu điểm so với thanh toán bằng tiền mặt như : tập trung vốn tiền gửi vào ngân hàng, giảm thiểu rủi ro, chống tham nhũng và trốn thuế... nên đã nhanh chóng đi vào cuộc sống.

***Dịch vụ quản lý tiền mặt (ngân quỹ)*** : là hình thức quản lý thu, chi hộ cho khách hàng, đầu tư các khoản tiền mặt thặng dư để sinh lợi cho khách hàng.

***Dịch vụ thanh toán tiền điện tử*** : Dịch vụ này cho phép một doanh nghiệp, một cá nhân hay bất kỳ tổ chức nào khác dù có hay không có tài khoản tại ngân hàng có thể trả tiền vào tài khoản của một người khác ở ngân hàng đó hay tại một ngân hàng khác. Khách hàng là doanh nghiệp thường sử dụng dịch vụ này để thực hiện thanh toán cho các nhà cung cấp, các chủ nợ,... Khách hàng cá nhân thường sử dụng dịch vụ này để chuyển tiền cho người thân ở xa hay gửi

tiền cho con đi học,... Dịch vụ này rất hữu ích do chi phí thấp, chuyển tiền nhanh, an toàn, tiện lợi.

***Dịch vụ ngân hàng tại nhà :*** Với dịch vụ ATM và dịch vụ chuyển tiền điện tử là hai dịch vụ ngân hàng điện tử có những ưu thế tại điểm giao dịch thì dịch vụ ngân hàng tại nhà có những lợi thế khác, đó là : bằng những công cụ hỗ trợ như điện thoại, máy vi tính chúng ta có thể hoạt động giao dịch thanh toán, xem thông tin tại nhà mà không cần phải đến ngân hàng. Mỗi khách hàng có một mã số riêng và một mật khẩu riêng do ngân hàng cung cấp và được giữ bí mật nhằm bảo đảm an toàn nhất cho các hoạt động giao dịch của mình.

***Dịch vụ bảo quản và ký gửi :*** Ngân hàng nhận bảo quản các cổ phiếu, chứng chỉ quỹ đầu tư, các hợp đồng bảo hiểm, các chứng thư tài sản, di chúc và các tài sản có giá khác. Những thứ này có thể được bảo quản theo phương thức “mở” trong đó biên lai sẽ ghi chi tiết những gì được lưu giữ, hoặc theo phương thức “kín” được lưu giữ trong những chiếc hộp khóa kín hay những phong bì dán kín.

***Dịch vụ cho thuê tài chính :*** Đây là phương thức mà các doanh nghiệp nhờ đó mà có những cấu kiện máy, thiết bị, xe cộ,.. mà không cần đầu tư vốn. Các doanh nghiệp thiếu vốn cần mua tài sản phục vụ cho quá trình sản xuất kinh doanh, họ có thể đến các công ty thuê mua để thuê tài sản và trả một khoản phí theo thương lượng giữa hai bên, tài sản này vẫn thuộc quyền sở hữu của công ty cho thuê trong thời gian doanh nghiệp thuê tài sản.

***Dịch vụ thư bảo đảm thực hiện đấu thầu :*** Các khách hàng của ngân hàng hoạt động trong lĩnh vực công nghiệp xây dựng, khi tham gia đấu thầu phải cung cấp một thư bảo lãnh dự thầu trước khi được phép đấu thầu một hợp đồng. Thư bảo lãnh dự thầu cho biết rằng công ty sẽ thực hiện những cam kết thi công khi trúng thầu. Một ngân hàng thường được yêu cầu cung cấp một thư đảm bảo như



vậy và khi cấp thư thường có cam kết đền bù những thiệt hại trong trường hợp khách hàng trúng thầu không thực hiện hợp đồng và ngân hàng bị yêu cầu thanh toán theo các điều khoản của thư. Ngoài ra, còn có các loại thư bảo đảm khác như : thư bảo đảm thực hiện hợp đồng, thư bảo đảm thanh toán trước,...

***Dịch vụ tư vấn tài chính*** : Một số ngân hàng đã tập trung vào cung cấp dịch vụ tư vấn để đáp ứng nhu cầu tư vấn tài chính và quản lý các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Các doanh nghiệp này đang gặp khó khăn về tài chính và vấn đề quản lý, ngân hàng hướng dẫn và tư vấn cho doanh nghiệp kiểm soát chi phí, định giá, đánh giá đầu tư cơ bản, dự báo nguồn thu nhập và quản lý tài sản, chiến lược sản xuất kinh doanh,....

***Dịch vụ hợp đồng trao đổi tín dụng (Credit Swap)***: là hình thức hai tổ chức tín dụng ký kết hợp đồng trao đổi cho nhau một khoản tín dụng, chủ yếu là để đa dạng hóa danh mục cho vay để thực hiện các danh mục tín dụng theo chính sách tín dụng.

***Hợp đồng quyền tín dụng (Credit Option)***: ngân hàng ký một hợp đồng với tổ chức kinh doanh quyền (Option dealer) với nội dung bán quyền sẽ thanh toán toàn bộ khoản tín dụng nếu khách hàng không trả được nợ và lãi hoặc không trả hết nợ và lãi. Nếu khách hàng trả hết nợ và lãi, ngân hàng mua quyền sẽ mất hết phí mua quyền.

***Hợp đồng trao đổi các khoản tín dụng rủi ro*** : ngân hàng mua một hợp đồng bán khoản tín dụng rủi ro cho một ngân hàng khác và do đó khi khách hàng không trả được nợ, lãi thì ngân hàng bán quyền sẽ thanh toán phần chênh lệch giữa nợ và lãi mà khách hàng không thanh toán được sau khi trừ đi giá trị tài sản đảm bảo đã được thanh lý. Giá trị thanh toán = (giá trị khoản tín dụng + lãi) – (giá trị khách hàng thanh toán + giá trị tài sản đảm bảo được thanh lý)

**Trái phiếu ràng buộc** : ngân hàng mua trái phiếu của doanh nghiệp và có cam kết rằng nếu dự án bị lỗ thì ngân hàng sẽ không thu lãi hoặc thu lãi một phần. Sản phẩm này nhằm nâng cao trách nhiệm của ngân hàng trong việc chia sẻ rủi ro của dự án mà ngân hàng tài trợ.

Ngoài ra, còn có một số dịch vụ ngân hàng mới ngày càng được áp dụng rộng rãi tại các NHTM như : cung cấp dịch vụ hưu trí, dịch vụ môi giới đầu tư chứng khoán, dịch vụ quỹ tương hỗ và trợ cấp, bán các dịch vụ bảo hiểm, home banking, phone banking, electronic banking, internet banking,...

### **1.1.3 Các yếu tố ảnh hưởng đến sự phát triển dịch vụ ngân hàng :**

#### **1.1.3.1 Các nhà cung cấp dịch vụ ngân hàng :**

\* *Các tổ chức nhận tiền gửi* : được tổ chức dưới các hình thức : ngân hàng thương mại, hiệp hội tiết kiệm và cho vay, ngân hàng tiết kiệm tương trợ (Mutual saving bank), liên hiệp tín dụng (Credit Union)

\* *Các tổ chức tiết kiệm theo hợp đồng* : đó là các loại công ty bảo hiểm, công ty tái bảo hiểm và các quỹ trợ cấp các dịch vụ bảo hiểm và dịch vụ liên quan đến bảo hiểm nhằm mục đích phân tán và chia sẻ rủi ro trong nền kinh tế.

#### **1.1.3.2 Các đối tượng có nhu cầu sử dụng dịch vụ ngân hàng :**

\* *Chính phủ* : Chính phủ tham gia vào thị trường dịch vụ tài chính với tư cách là người cần dịch vụ tài chính trong trường hợp Chính phủ tiến hành huy động các nguồn tài chính phục vụ mục tiêu đầu tư phát triển nền kinh tế – xã hội như phát hành trái phiếu Chính phủ, trái phiếu chính quyền địa phương,....

\* *Các doanh nghiệp và tổ chức kinh tế – xã hội* : đây là những khách hàng quan trọng nhất của dịch vụ tài chính trên cả hai phương diện cung và cầu các nguồn tài chính. Trong điều kiện hội nhập, các doanh nghiệp có nhu cầu sử dụng các dịch vụ tài chính ngày càng nhiều, đồng thời chính họ cũng trở thành lực lượng cung cấp động lực cho sự phát triển dịch vụ tài chính của các ngân hàng.

\* *Dân cư* : tầng lớp dân cư tham gia vào thị trường tài chính thông qua việc sử dụng hiệu quả hơn lợi ích từ sự phát triển của thị trường dịch vụ ngân hàng như các hình thức gửi tiền, mua chứng chỉ tiền gửi, tín dụng tiêu dùng, tín dụng trả góp, vay vốn lập doanh nghiệp, du học, nhu cầu cá nhân, thanh toán không dùng tiền mặt qua ngân hàng,...

### **1.1.3.3 Giá cả của dịch vụ tài chính :**

Giá cả dịch vụ tài chính là một vấn đề rất quan trọng, có tác động lớn đến sự phát triển của thị trường cũng như các chủ thể cung cấp dịch vụ tài chính. Giá cả các loại dịch vụ tài chính quá cao hay quá thấp đều có tác động tiêu cực đến sự phát triển của thị trường dịch vụ tài chính. Trong trường hợp giá cả các loại dịch vụ tài chính quá cao, khách hàng sẽ gặp khó khăn trong việc tiếp cận và sử dụng các loại dịch vụ tài chính; ngược lại trong trường hợp giá cả các loại dịch vụ tài chính quá thấp thì các chủ thể cung cấp dịch vụ tài chính sẽ gặp khó khăn trong việc kinh doanh, nhiều khả năng dẫn đến thua lỗ và phá sản. Như vậy, trong cả hai trường hợp trên đều đưa đến tác động tiêu cực là thu hẹp thị trường dịch vụ tài chính, do đó, giá cả các loại dịch vụ tài chính cần phải được xác định ở mức thích hợp theo sự phát triển của nền kinh tế xã hội, sự phát triển của thị trường dịch vụ tài chính.

### **1.1.3.4 Môi trường pháp lý :**

Hệ thống khung pháp luật do Nhà nước thiết lập nhằm quy định các nguyên tắc hoạt động cơ bản của thị trường dịch vụ tài chính. Yêu cầu cơ bản đối với hệ thống khung pháp luật là phải thống nhất, ổn định, rõ ràng minh bạch, phải kết hợp, vận dụng các tiêu chuẩn chung đã được thừa nhận trên phạm vi toàn thế giới.

### **1.1.3.5 Hệ thống cơ quan quản lý nhà nước :**

Trên cơ sở hệ thống pháp luật đã được ban hành, cần phải tổ chức một hệ thống các cơ quan quản lý Nhà nước để điều hành và quản lý thị trường dịch vụ tài chính theo hệ thống pháp luật này.

Cơ chế và hệ thống cơ quan quản lý Nhà nước cần đảm bảo một số yêu cầu sau : quản lý nhà nước không mang tính quản lý hành chính can thiệp trực tiếp, quá sâu vào hoạt động kinh doanh trên thị trường, mà phải mang tính chất quản lý vĩ mô, định hướng thông qua hệ thống pháp luật và các công cụ thị trường để điều chỉnh thị trường hoạt động theo khuôn khổ pháp luật, phục vụ mục đích quản lý vĩ mô chung của toàn bộ nền kinh tế quốc dân; hệ thống cơ quan quản lý Nhà nước cần đảm bảo gọn nhẹ, giảm thiểu các thủ tục hành chính gây cản trở cho hoạt động thị trường dịch vụ tài chính.

#### **1.1.3.6 Mở cửa và hội nhập trong lĩnh vực dịch vụ tài chính :**

Vấn đề cơ bản trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế về dịch vụ tài chính của các nước trên thế giới là mở cửa từng bước cho sự tham gia của nước ngoài. Điều này có nghĩa là nhà nước kiểm soát sự tham gia của các chủ thể cung cấp dịch vụ tài chính có thể làm tăng tính cạnh tranh và hiệu quả trong toàn bộ nền kinh tế. Cạnh tranh về dịch vụ tài chính sẽ đem lại lợi ích cho khách hàng thông qua việc tự do hơn khi lựa chọn các loại dịch vụ, lựa chọn được nhà cung cấp tốt hơn với giá cả cạnh tranh,....

#### **1.1.4 Vai trò của sự phát triển dịch vụ ngân hàng trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế :**

*Thứ nhất*, đảm bảo các hoạt động kinh tế – xã hội nhất là trong bối cảnh toàn cầu hóa có thể diễn ra trôi chảy, nhanh chóng và thuận tiện vì thực tế khó có thể tìm thấy một hoạt động kinh tế nào lại không có mối liên hệ hoặc phụ thuộc vào các dịch vụ ngân hàng.

*Thứ hai*, với nguồn vốn cung cấp cho các chủ thể trong nền kinh tế thông qua hoạt động tín dụng, ngân hàng giúp cho các doanh nghiệp, cá nhân tăng thêm năng lực sản xuất kinh doanh, góp phần không nhỏ vào quá trình phát triển lực lượng sản xuất trong xã hội, thực hiện chính sách phát triển kinh tế của nhà nước trong từng thời kỳ. Quan trọng hơn, nguồn vốn này sẽ tạo điều kiện cho các doanh nghiệp tăng khả năng cạnh tranh không chỉ ở thị trường trong nước mà còn trên thị trường thế giới do các doanh nghiệp có điều kiện về vốn để có thể trang bị những phương tiện sản xuất hiện đại, tiếp cận kiến thức khoa học kỹ thuật tiên tiến,....

*Thứ ba*, hoạt động kinh doanh ngân hàng còn góp phần đảm bảo thế cân bằng giữa hoạt động kinh tế đối nội với kinh tế đối ngoại thông qua việc hỗ trợ vốn cho hoạt động xuất nhập khẩu, thực hiện dịch vụ thanh toán quốc tế.

*Thứ tư*, góp phần gia tăng thu nhập quốc dân, tạo công ăn việc làm cho hàng triệu người lao động.

*Thứ năm*, do dịch vụ tài chính ngân hàng liên quan mật thiết tới việc thực hiện các luồng chu chuyển vốn quốc tế, thực hiện các dịch vụ giúp cho hoạt động ngoại thương phát triển,... nên đây cũng là lĩnh vực quan trọng để gắn kết nền kinh tế của một quốc gia với nền kinh tế khu vực và thế giới, do vậy khi một quốc gia đã nói đến hội nhập kinh tế quốc tế không thể không đề cập đến hội nhập đối với lĩnh vực tài chính ngân hàng.

## **1.2 Tổng quan về hội nhập kinh tế quốc tế trong lĩnh vực tài chính – ngân hàng :**

### **1.2.1 Hội nhập kinh tế quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng :**

Ngân hàng, một định chế tài chính quan trọng trong hệ thống tài chính quốc gia, không thể đứng ngoài tiến trình hội nhập nền kinh tế của bất kỳ quốc gia nào, nếu quốc gia đó đã bước vào vòng xoáy của hội nhập và toàn cầu hóa.

Hội nhập quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng là quá trình chủ động gắn kết hoạt động ngân hàng của mỗi quốc gia với hoạt động của hệ thống ngân hàng trong khu vực và thế giới, thông qua các nỗ lực tự do hóa và mở cửa hoạt động ngân hàng trong nước và điều kiện các hoạt động đó phải phù hợp với thông lệ, với luật pháp quốc tế.

Mức độ hội nhập về ngân hàng được đo bằng mức độ mở cửa cho hoạt động ngân hàng của nước ngoài trên thị trường nội địa, cụ thể hơn là mức độ dỡ bỏ các giới hạn, rào cản ngăn cách hoạt động của các ngân hàng trong nước với hoạt động của ngân hàng trong khu vực và thế giới, mức độ xâm nhập hoạt động ngân hàng của quốc gia đó trên thị trường nước ngoài.

Nói một cách khác mức độ mở cửa hoạt động ngân hàng gắn liền với mức độ tự do hóa tài chính, tiền tệ, tín dụng và ngân hàng. Tự do hóa tài chính tiền tệ càng sâu rộng thì mức độ hội nhập ngân hàng càng nhanh chóng.

### **1.2.2 Những tác động của hội nhập quốc tế về tài chính ngân hàng đến hoạt động ngân hàng của các nước đang phát triển :**

#### **\* Những tác động tích cực :**

- Hội nhập quốc tế về tài chính ngân hàng thúc đẩy các ngân hàng phải tự hoàn thiện và phát triển để hoạt động kinh doanh có hiệu quả hơn trong điều kiện cạnh tranh ngày càng khốc liệt và phức tạp.

- Khi các ngân hàng nước ngoài hoạt động trên thị trường nội địa, sự chuyển giao công nghệ sẽ diễn ra nếu có sự dịch chuyển lao động có tay nghề cao trong lĩnh vực ngân hàng, hoặc chuyển giao qua các chương trình đào tạo. Sự chuyển giao này sẽ làm cho trình độ quản lý khu vực ngân hàng được nâng cao, đặc biệt trong quản lý tín dụng, quản lý rủi ro trong ngân hàng nói chung và đối với công cụ tài chính phái sinh nói riêng, do khả năng định giá của các ngân

hàng nước ngoài đối với các sản phẩm này tốt hơn vì học có nhiều kinh nghiệm hơn.

- Hội nhập vào hệ thống ngân hàng quốc tế, ngân hàng của các nước đang phát triển có điều kiện tranh thủ nguồn lực tài chính từ các ngân hàng nước ngoài để phát triển, tiếp cận được thị trường mới cũng như có thể tăng hiệu quả kinh doanh nhờ tập trung vào lợi thế so sánh của mình, ngoài việc bắt buộc tiết giảm các chi phí một cách hợp lý.

- Với việc phải thực hiện một “luật chơi” chung trên thị trường toàn cầu bắt buộc Chính phủ các nước cũng như ngân hàng trung ương của mỗi nước phải thiết lập các quy chế quản lý, kinh doanh sao cho phù hợp với quy tắc thông lệ chung và các ngân hàng thương mại muốn hoạt động tốt trong điều kiện hội nhập thì mặc nhiên phải tuân thủ các quy chế này. Điều đó làm cho hoạt động ngân hàng dễ kiểm soát hơn và kiểm soát chặt chẽ hơn, nhưng cũng sẽ thông thoáng hơn do Chính phủ sẽ loại bỏ những can thiệp không phù hợp với cơ chế thị trường.

**\* Những tác động bất lợi :**

- Đối với các nước đang phát triển thì quá trình hội nhập diễn ra trong điều kiện bản thân hệ thống ngân hàng trong nước hoạt động còn kém hiệu quả và vốn nhỏ bé. Điều đó có thể dẫn đến tình trạng để cạnh tranh, các ngân hàng sẽ chấp nhận một mức rủi ro cao hơn với hy vọng thu hút được nhiều lãi hơn để cải thiện tình hình tài chính. Cách phản ứng như vậy có thể làm cho hệ thống ngân hàng trong nước sẽ không phát triển mạnh hơn mà còn gặp rủi ro cao hơn.

- Mở cửa và hội nhập hoạt động ngân hàng là chấp nhận tham gia vào luật chơi chung bình đẳng áp dụng cho tất cả các nước. Trong điều kiện đó tình trạng dịch chuyển thị phần huy động vốn và cho vay từ các ngân hàng thương mại trong nước sang các ngân hàng nước ngoài chắc chắn sẽ xảy ra. Các ngân

hàng nước ngoài có thể sẽ thu hút, giành được các khách hàng truyền thống, có độ tín nhiệm cao từ tay các NHTM trong nước, bán buôn với các doanh nghiệp, khách hàng tốt nhất và để lại cho các ngân hàng trong nước những khách hàng nhỏ, nhiều rủi ro. Các ngân hàng trong nước có thể sẽ gặp phải tình trạng bị các ngân hàng nước ngoài chuyển rủi ro khi họ cho vay thông qua các ngân hàng trong nước.

- Các nhà đầu tư nước ngoài cũng được phép tham gia đầu tư góp vốn vào các ngân hàng nội địa, từ đó sẽ tham gia vào quá trình quản trị các ngân hàng, do đó khả năng “bị thôn tính” của các ngân hàng nội địa sẽ có thể xảy ra nếu như các ngân hàng này không có khả năng kiểm soát tốt đối tác của mình cũng như không đủ vốn để giữ được tỷ lệ ở mức kiểm soát. Ở mức độ cao hơn, quá trình thâm nhập này có thể làm cho hoạt động tiền tệ ngân hàng không phát triển theo định hướng của nhà nước là phục vụ cho lợi ích của cộng đồng mà chuyển sang phục vụ cho mục đích tối đa hóa lợi nhuận của các nhà đầu tư nước ngoài.

- Cùng với việc thu hút, giành được các khách hàng tốt, các ngân hàng nước ngoài với những điều kiện về cơ sở vật chất, kinh nghiệm quản lý, sử dụng nguồn nhân lực sẽ thu hút cả nguồn nhân lực có trình độ cao của các NHTM Việt Nam, đặc biệt là các NHTMNN. Sự dịch chuyển nguồn nhân lực như vậy sẽ làm cho các NHTM Việt Nam – vốn đã thiếu nguồn nhân lực có trình độ, lại càng thiếu hơn.

- Đối với ngân hàng trung ương, hội nhập tài chính quốc tế sẽ làm giảm đi tính độc lập của chính sách tiền tệ hoặc chính sách tỷ giá do ảnh hưởng của quá trình tự do di chuyển các luồng vốn. Nếu ngân hàng trung ương muốn duy trì một chính sách tiền tệ độc lập thì buộc phải thả nổi tỷ giá và ngược lại. Sự lựa chọn



này tạo ra sức ép rất lớn cho ngân hàng trung ương trong quản lý tiền tệ và hoạt động ngân hàng.

- Hội nhập trong lĩnh vực ngân hàng làm gia tăng tính phức tạp trong quản lý, giám sát hoạt động ngân hàng cả tầm vĩ mô lẫn vi mô. Nếu không có đủ năng lực và kinh nghiệm quản lý thì hoạt động kiểm soát ngân hàng không hiệu quả và khó có thể can thiệp kịp thời khi xuất hiện các hành vi nguy hại cho hoạt động của hệ thống ngân hàng nói riêng, cũng như nền kinh tế nói chung.

### **1.2.3 Những nguyên tắc phải tuân thủ khi hội nhập kinh tế quốc tế trong lĩnh vực tài chính ngân hàng :**

Ngân hàng là một trong những lĩnh vực trong cam kết mở cửa thị trường dịch vụ khi hội nhập, vì vậy hoạt động kinh doanh ngân hàng cần tuân thủ những nguyên tắc quốc tế về lĩnh vực dịch vụ đã được đưa ra như sau :

\* *Nguyên tắc Tối huệ quốc (MFN)* : Nguyên tắc MFN được hiểu là nếu một nước dành cho một nước thành viên một sự đối xử ưu đãi nào đó thì nước này cũng phải dành sự ưu đãi đó cho tất cả các nước thành viên khác. Đây được xem là nguyên tắc nền tảng quan trọng khi hội nhập quốc tế.

\* *Nguyên tắc Đãi ngộ quốc gia (NT)* : Nguyên tắc này quy định các thành viên phải dành cho các dịch vụ và các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài sự đối xử giống như họ dành cho dịch vụ và các nhà cung cấp dịch vụ tương tự trong nước.

\* *Nguyên tắc tiếp cận thị trường* : thực chất của nguyên tắc này là yêu cầu mỗi nước chấp nhận để các thành viên cung ứng dịch vụ cho pháp nhân và thể nhân nước mình theo bốn phương thức : Cung ứng qua biên giới; Tiêu dùng ngoài lãnh thổ; Hiện diện thương mại; Hiện diện thể nhân

\* *Nguyên tắc minh bạch hay công khai* : Minh bạch là một trong những nguyên tắc then chốt của tự do hóa đa phương. Nó cho phép phát hiện những

hạn chế và những biện pháp bảo hộ trái qui định của mỗi nước thành viên. Để đảm bảo tính minh bạch, yêu cầu các nước thành viên phải công bố công khai các luật, qui định và các quyết định có liên quan đến thương mại dịch vụ để cho công chúng và toàn thế giới biết trước khi chúng có hiệu lực. Mọi yêu cầu về thông tin, thắc mắc và bình luận đều có thể giải đáp.

#### **1.2.4 Các điều kiện tiên đề cần có để phát triển hệ thống ngân hàng trong điều kiện hội nhập đối với các nước đang phát triển :**

Để phát triển ngân hàng và hội nhập trong lĩnh vực này có hiệu quả cần tạo lập những điều kiện tiên đề sau :

*Thứ nhất*, xác định đúng quan điểm kiểm soát dịch vụ tài chính – ngân hàng trong khi tham dự vào quá trình toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế quốc tế

*Thứ hai*, hiểu biết rõ các nội dung chủ yếu của các cam kết quốc tế và khu vực về hội nhập dịch vụ ngân hàng.

*Thứ ba*, thiết lập và duy trì các chính sách kinh tế vĩ mô phù hợp với tiến trình hội nhập

*Thứ tư*, xây dựng hệ thống luật lệ, chính sách thống nhất phù hợp với thông lệ quốc tế.

*Thứ năm*, củng cố và nâng cao năng lực cạnh tranh của các ngân hàng.

#### **1.2.5 Một số kinh nghiệm quốc tế về phát triển dịch vụ ngân hàng trong điều kiện hội nhập :**

##### **1.2.5.1 Kinh nghiệm của Trung Quốc :**

Trước khi gia nhập WTO, Chính phủ Trung Quốc đã ban hành mới, sửa đổi, bổ sung hàng loạt các văn bản quy phạm pháp luật về tài chính, ngân hàng theo quy định của Hiệp định về thương mại – dịch vụ (GATS); tiến hành đổi mới hệ thống ngân hàng theo lộ trình riêng, tạo ra sự cạnh tranh “hạn chế” trong khu

vực này và kết quả là hệ thống ngân hàng Trung Quốc đã khá tự tin để chuẩn bị cho việc thực hiện cam kết tại GATS. Cụ thể :

Năm 1987 – 1988 : cho phép TCTD nước ngoài thành lập tại một số thành phố và đặc khu kinh tế.

Năm 1987 – 1991 : phát triển nhanh các trung gian tài chính phi ngân hàng và hợp tác xã tín dụng, cho phép các ngân hàng cạnh tranh theo cơ chế thị trường có kiểm soát.

Năm 1991 – 1996 : đa dạng hóa khu vực tài chính, thành lập sở giao dịch chứng khoán và thị trường liên ngân hàng, thành lập ngân hàng Chính phủ, cho phép các TCTD nước ngoài được thành lập ở lĩnh vực phi ngân hàng như bảo hiểm nhân thọ và phi nhân thọ, mở rộng phạm vi hoạt động của ngân hàng nước ngoài (ngân hàng nước ngoài được kinh doanh bằng nhân dân tệ và hoạt động tại 23 thành phố của Trung Quốc), đồng thời ban hành các quy định về mở cửa và giám sát các TCTD nước ngoài.

Năm 1997 – 2001 : giải quyết các vấn đề danh mục đầu tư của các NHTM.

Chuẩn bị cho việc gia nhập WTO đã đẩy nhanh cải cách NHTM nhà nước và tiếp tục nới lỏng hoạt động cho TCTD nước ngoài; thực hiện chương trình tái cơ cấu và hợp nhất trong khu vực tài chính, ngân hàng; tăng cường giám sát, buộc các NHTM tuân thủ nghiêm ngặt quy định của ngân hàng Trung ương; đẩy mạnh cơ cấu lại khu vực tài chính trong nước; khuyến khích cạnh tranh trong nước bằng cách thành lập thêm nhiều ngân hàng thuộc sở hữu Chính phủ; mở cửa cho phép cạnh tranh quốc tế trong khu vực tài chính; tiếp tục cải cách pháp luật về ngân hàng, tài chính nhằm tăng khả năng cạnh tranh khu vực tài chính, ngân hàng sau khi là thành viên WTO.

Theo cam kết tại WTO, Trung Quốc đã thực hiện chỉnh sửa hàng loạt các luật và quy định luật; đồng thời thành lập một cơ quan đặc biệt để báo cáo kịp thời với WTO về các chính sách kinh tế và thương mại liên quan, việc thực hiện để đảm bảo tính minh bạch của các chính sách đó. Song song với hoàn chỉnh môi trường pháp lý, Chính phủ và ngân hàng Trung Quốc đã thực hiện hàng loạt các giải pháp để nâng cao năng lực cạnh tranh của khu vực ngân hàng và hỗ trợ cho khu vực ngân hàng, doanh nghiệp phát triển như : phát triển thị trường tài chính theo nguyên tắc thị trường; nâng cao quản trị tại các NHTM bằng nhiều biện pháp khác nhau (tinh giảm khoảng 73% lãnh đạo, mời chuyên gia nước ngoài tham gia quản trị điều hành, giảm biên chế nhất là đối với số cán bộ trình độ thấp,...); giảm tốc độ cho vay; tăng cường đào tạo,....

Để trở thành thành viên của WTO, các cam kết về GATS của Chính phủ Trung Quốc được thực hiện với một lộ trình mở song song với các cải cách trong nước. Sau 4 năm, kể từ khi Trung Quốc trở thành thành viên của WTO, các ngân hàng nước ngoài mới được thâm nhập vào thị trường Trung Quốc. Cho đến năm 2006, các ngân hàng nước ngoài còn phải chịu những giới hạn về yêu cầu vốn lưu động, yêu cầu an toàn vốn cao, cho vay bằng ngoại tệ phải được sự cho phép rất chặt chẽ về ngoại hối, lãi suất các khoản tiền gửi bằng ngoại tệ vẫn bị hạn chế,...

Với sự cam kết “khôn ngoan” của Chính phủ Trung Quốc đã bảo hộ được hệ thống ngân hàng trong nước, cơ chế cho các ngân hàng hoạt động được sửa đổi, bổ sung một cách thận trọng đã cho phép các ngân hàng trong nước có thời gian để cải cách, nâng cao năng lực cạnh tranh trước khi chơi cùng sân với các ngân hàng nước ngoài.

#### **1.2.5.2 Kinh nghiệm của một số nước trong khu vực Đông Nam Á (ASEAN) :**

Phần lớn các nước ASEAN là thành viên WTO từ 1995, nhưng hầu như không phải thực hiện các nghĩa vụ của GATS. Trong cuộc khủng hoảng tài chính (năm 1997) đã buộc phải tiến hành cải cách hệ thống ngân hàng theo các quy định của GATS và đã được những kết quả đáng kể. Nhờ đó, hệ thống ngân hàng trong các nước này đã giữ được vai trò chủ đạo trong việc huy động tiết kiệm ở mức rất cao. Mặt khác, các nước ASEAN đã tiến hành đổi mới mạnh mẽ cơ chế hoạt động ngân hàng theo hướng mở rộng cửa, xóa bỏ rào cản cho các ngân hàng nước ngoài và các nhà đầu tư nước ngoài; nhờ vậy, đã thu hút một lượng đáng kể vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài và nợ vay chính thức của Chính phủ; giúp nền kinh tế thoát khỏi khủng hoảng và phát triển nhanh chóng.

Chính phủ các nước này đã thực hiện cải cách hệ thống ngân hàng một cách triệt để, tạo ra môi trường thuận lợi cho các sở hữu khác nhau về ngân hàng phát triển, đồng thời thâm nhập nhanh chóng vào thị trường thế giới.

Mặc dù mỗi nước có đặc thù riêng, nhưng các nước ASEAN đã thực hiện một số giải pháp tương tự nhau để nâng cao năng lực cạnh tranh của hệ thống ngân hàng, cụ thể là “ giảm thiểu sự can thiệp về chính trị trong việc phân bổ tín dụng của hệ thống ngân hàng tạo ra hiệu quả tín dụng tối đa; xóa bỏ tín dụng đối với các doanh nghiệp nhà nước hoặc các doanh nghiệp có quan hệ riêng với điều kiện tín dụng dễ dãi; xóa bỏ sự ràng buộc chặt chẽ giữa Chính phủ và các ngân hàng về quản trị, điều hành, kinh doanh tại các NHTM lớn; tăng cường vai trò độc lập trong việc thanh tra, giám sát các định chế tài chính; loại bỏ triệt để tư duy cho rằng Chính phủ là người cho các ngân hàng vay cuối cùng và rằng Chính phủ không thể để các ngân hàng phá sản; tăng cường quản lý và nhận biết rủi ro đối với các NHTM trong lĩnh vực hỗ trợ cho các doanh nghiệp tiếp cận với tín dụng nước ngoài; thực hiện chính sách tỷ giá theo cơ chế thị trường; khuyến khích và thúc đẩy sự phát triển của thị trường vốn;....

## KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Trong chương này, luận văn đã đề cập đến lý luận cơ bản về dịch vụ ngân hàng, trong đó có khái niệm dịch vụ ngân hàng, các sản phẩm dịch vụ ngân hàng, các yếu tố ảnh hưởng và vai trò của sự phát triển dịch vụ ngân hàng đối với hoạt động nền kinh tế, đặc biệt trong bối cảnh nền kinh tế đang bước vào tiến trình hội nhập.

Kế tiếp, luận văn cũng nghiên cứu, phân tích những tác động tích cực và tiêu cực của quá trình hội nhập kinh tế đối với lĩnh vực ngân hàng để từ đó tìm hiểu những vấn đề mà một quốc gia cần giải quyết để có thể phát triển dịch vụ ngân hàng nhằm đáp ứng yêu cầu phát triển nền kinh tế và hội nhập.

Cuối cùng, luận văn cũng nghiên cứu tình hình phát triển dịch vụ ngân hàng của một số quốc gia có điểm gần gũi với Việt Nam, từ đó rút ra những bài học kinh nghiệm cần thiết cho việc phát triển dịch vụ ngân hàng Việt Nam trong bối cảnh hội nhập.

## **CHƯƠNG 2 : THỰC TRẠNG DỊCH VỤ NGÂN HÀNG VIỆT NAM TRONG THỜI GIAN QUA**

### **2.1 Thực trạng hoạt động dịch vụ ngân hàng Việt Nam trong thời gian qua :**

#### **2.1.1 Dịch vụ huy động vốn :**

Bên cạnh loại hình tiền gửi có kỳ hạn và phát hành các công cụ tài chính như kỳ phiếu, trái phiếu, chứng chỉ tiền gửi (bằng VNĐ và ngoại tệ), các ngân hàng đã không ngừng thay đổi cách thức huy động vốn để tăng sức hấp dẫn đối với dân chúng.

*Về kỳ hạn* : khách hàng đã có điều kiện để lựa chọn kỳ hạn gửi tiền theo nhu cầu của mình khi các ngân hàng đưa ra nhiều loại kỳ hạn tiền gửi khác nhau cho sản phẩm như : tiền gửi không kỳ hạn, có kỳ hạn tuần, có kỳ hạn 1,2,3,6,9,12 tháng,...

*Về cách thức gửi và rút* : khách hàng có thể gửi theo hình thức tích lũy, gửi một nơi rút nhiều nơi, gửi với lãi suất bậc thang,... có thể gửi bằng tiền đồng, ngoại tệ hay vàng, tiết kiệm có dự thưởng, có mục đích.

*Cách thức trả lãi* : khách hàng có thể lĩnh lãi tháng, quý, lĩnh lãi trước, lĩnh lãi cuối kỳ,... và để tăng tính hấp dẫn, tùy theo điều kiện cụ thể, các ngân hàng vẫn trả lãi tiền gửi cho khách hàng nếu họ rút vốn trước hạn hoặc nhập lãi vào vốn khi đến hạn khách hàng chưa rút vốn đối với loại tiền gửi có kỳ hạn,...

Các tiện ích kèm theo tiền gửi cũng được các ngân hàng khai thác để thu hút khách hàng như : nhận chuyển nhượng các công cụ tiền gửi, cho vay cầm cố sổ tiền gửi khi sắp đến hạn mà khách hàng có nhu cầu rút vốn trước hạn, nhận trả tiền gửi tại địa điểm của người gửi,....

Hiện nay có khá nhiều hình thức đầu tư mới xuất hiện như dân chúng có thể đầu tư qua việc mua trái phiếu Chính phủ, đô thị, mua bán chứng khoán trên thị trường chứng khoán, mua cổ phiếu trực tiếp từ các công ty, mua bảo hiểm, kinh doanh bất động sản,..., tạo áp lực cạnh tranh rất lớn đến việc thu hút nguồn tiền gửi từ khách hàng của các ngân hàng. .

Tuy nhiên, số liệu trên Bảng 2.1 cho thấy vốn huy động từ thị trường khách hàng đã liên tục tăng qua các năm và chiếm tỷ lệ ngày càng cao so với GDP, dù trong những năm gần đây không đạt được tốc độ bằng những năm trước năm 2000. Điều này chứng tỏ ngân hàng đã tạo được niềm tin đối với công chúng, thu hút công chúng sử dụng sản phẩm của mình, đồng thời cũng chứng tỏ sự phát triển trong hoạt động kinh doanh của hệ thống ngân hàng.

**Bảng 2.1 : Dịch vụ huy động vốn qua các năm của hệ thống ngân hàng Việt**

**Nam**

Năm	Vốn huy động (tỷ đồng)	Tốc độ tăng trưởng % (so với năm trước)	% so với GDP (giá thực tế)
1995	43,918		19.18
1996	59,289	35.00	21.79
1997	74,112	25.00	23.63
1998	99,310	34.00	27.51
1999	133,075	34.00	33.27
2000	190,697	43.30	43.18
2001	238,904	25.28	49.64
2002	298,630	25.00	55.70
2003	365,450	22.38	59.57
2004	445,849	22.00	62.52
2005	540,394	21.21	69.90

*Nguồn : Tổng hợp báo cáo của NHNN và thời báo kinh tế Việt*

*Nam*

Tuy nhiên, mặc dù khối lượng tiền gửi vào ngân hàng đã tăng từ 19.18% GDP năm 1995 lên đến 69.9% GDP năm 2005 nhưng khối lượng tiền gửi tăng lên này chỉ là một phần nhỏ trong số tiền dân chúng nắm giữ. Phần lớn số vốn



còn lại của dân chúng đang nằm trong bất động sản, trong các khoản đầu tư vào các khu vực phi chính thức và nhiều khoản đầu tư như vậy chỉ đem lại một tỷ lệ lợi tức thấp.

### 2.1.2 Dịch vụ tín dụng :

Dịch vụ tín dụng đã có nhiều thay đổi để đáp ứng yêu cầu về vốn của khách hàng. Ngoài các sản phẩm tín dụng truyền thống theo phương thức ứng trước, các ngân hàng đã đưa vào danh mục sản phẩm của mình các sản phẩm mới như chiết khấu giấy tờ có giá, cho thuê tài chính, cho vay theo dự án, cho vay tiêu dùng trả góp, cho vay thẻ tín dụng, bao thanh toán,... Đặc biệt, dịch vụ cho vay tiêu dùng rất phát triển, nhiều ngân hàng đã thực hiện phục vụ khách hàng tận nhà.

Số liệu trên Bảng 2.2 cho thấy quy mô hoạt động tín dụng của các ngân hàng ngày càng tăng, đáp ứng được phần lớn nhu cầu vốn cho phát triển kinh tế. Dư nợ tín dụng năm sau luôn cao hơn năm trước và cũng ngày càng chiếm tỷ trọng cao trong GDP. Điều này chứng tỏ vốn do ngân hàng cung ứng cho nền kinh tế là một nguồn quan trọng.

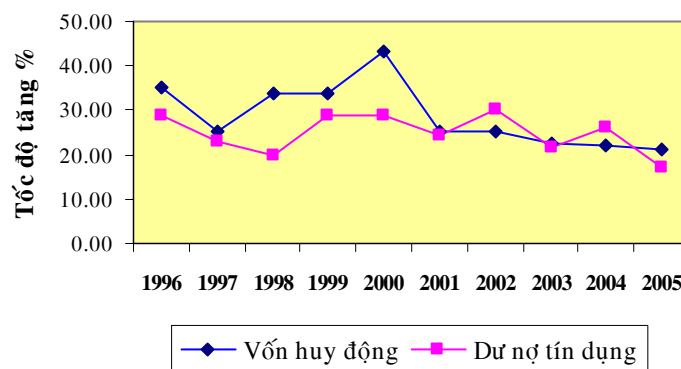
**Bảng 2.2 : Dịch vụ tín dụng qua các năm của hệ thống ngân hàng Việt Nam**

Năm	Cho vay nền kinh tế (tỷ đồng)	Tốc độ tăng trưởng % (so với năm trước)	% so với GDP (giá thực tế)
1995	58,860		25.72
1996	75,930	29.00	27.91
1997	93,395	23.00	29.78
1998	111,700	19.60	30.94
1999	143,783	28.72	35.95
2000	184,963	28.64	41.88
2001	230,287	24.50	47.85
2002	300,294	30.40	56.05
2003	365,300	21.65	60.32
2004	461,008	26.20	64.64
2005	540,599	17.26	69.90

Nguồn : Tổng hợp báo cáo của NHNN, niên giám thống kê 1990 - 2003 và thời báo kinh tế Việt Nam

Về cơ bản vốn huy động của ngân hàng luôn đáp ứng được nhu cầu vay của các khách hàng, do vậy tình trạng thiếu vốn cho vay khiến các ngân hàng huy động “nóng” đã không xảy ra thường xuyên, tạo được sự ổn định tương đối trong kinh doanh (xem Hình 2.1)

**Hình 2.1 : Tăng trưởng vốn huy động và dư nợ tín dụng toàn hệ thống ngân hàng Việt Nam**



### 2.1.3 Dịch vụ thanh toán :

Đây là hoạt động dịch vụ có bước phát triển nhanh và đạt được những kết quả rất tích cực. Chính quá trình phát triển và ứng dụng công nghệ hiện đại trong hoạt động thanh toán đã tạo ra khả năng thanh toán nhanh, chính xác, an toàn và bảo mật. Với những ưu điểm đó, hoạt động dịch vụ thanh toán đã mang lại lợi ích kinh tế thực sự cho khách hàng và cho nền kinh tế, thu hút và hấp dẫn nhiều khách hàng quan hệ giao dịch và thanh toán với ngân hàng, nổi bật nhất là hoạt động dịch vụ chuyển tiền điện tử, dịch vụ thẻ, thanh toán trực tuyến. Bên cạnh đó, mô hình giao dịch một cửa cũng đem lại sự thuận tiện cho khách hàng trong quá trình giao dịch, tạo cho hoạt động thanh toán của các tổ chức tín dụng có ưu thế trong quá trình cạnh tranh và phát triển.

**Bảng 2.3 : Khối lượng thanh toán không dùng tiền mặt qua hệ thống ngân hàng trên địa bàn TPHCM**

*ĐVT : tỷ đồng*

<b>Nội dung</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>
Khối lượng thanh toán không dùng tiền mặt	840,744	1,099,613	1,117,832	1,750,600	1,953,238
+ Thanh toán thẻ (VND, ngoại tệ quy đổi VND)	204	7,900	9,039	11,430	18,590
+ Thanh toán séc	2,948	4,480	5,921	9,450	-
+ Ủy nhiệm thu	33,269	43,035	35,461	44,064	-
+ Ủy nhiệm chi	648,244	846,509	807,072	1,170,871	-
+ Khác	156,079	197,689	260,339	514,785	-

*Nguồn : Báo cáo sơ bộ về phát triển các hoạt động dịch vụ ngân hàng trên địa bàn TPHCM 10 tháng năm 2006 - NHNN chi nhánh TpHCM*

Qua số liệu trên bảng 2.3, chúng ta thấy rằng khối lượng thanh toán không dùng tiền mặt tăng lên theo thời gian. Điều này chứng tỏ rằng dịch vụ thanh toán của các ngân hàng ngày càng phát triển theo sự phát triển của công nghệ ngân hàng. Sự phát triển này đã góp phần lưu chuyển nhanh nguồn vốn trong nền kinh tế, thúc đẩy sản xuất, lưu thông, giảm tỷ lệ thanh toán bằng tiền mặt. Đặc biệt sau thành công việc nối mạng thanh toán liên ngân hàng của 6 ngân hàng (Ngoại thương, Đầu tư, Công thương, Công thương, Á Châu, Á Châu, Eximbank) bắt đầu từ ngày 02/05/2002, thực hiện một khoản thanh toán không quá 10 giây. Đến năm 2004, đã có 51 đơn vị thành viên (trong đó có 6 đơn vị thuộc NHNN và 45 TCTD) với gần 200 đơn vị thành viên đã tham gia thanh toán liên ngân hàng. Theo số liệu thống kê, lượng giao dịch thanh toán liên ngân hàng trung bình là 9.000 – 10.000 món/ngày và doanh số hoạt động khoảng gần 5.000 tỷ đồng/ngày, có ngày lên đến 17.000 món với gần 11.000 tỷ đồng.

Nhiều phương tiện thanh toán khác đã đáp ứng yêu cầu chi trả của nền kinh tế như : ủy nhiệm thu, ủy nhiệm chi, séc,... có nhiều nội dung mới, thuận tiện cho người sử dụng. Cũng chính sự thuận tiện của các phương tiện thanh toán

đã làm cho số lượng tài khoản cá nhân tăng nhanh trong các năm, góp phần thúc đẩy hoạt động thanh toán không dùng tiền mặt qua ngân hàng phát triển.

#### **2.1.4 Dịch vụ ngoại hối :**

Cơ chế chính sách về quản lý ngoại hối ngày càng thông thoáng, phù hợp với thông lệ quốc tế – với những điều chỉnh, thay đổi linh hoạt, phù hợp với tình hình thực tế ( những thay đổi trong hoạt động xác nhận vay và trả nợ, chuyển tiền cá nhân, kinh doanh mua bán ngoại tệ, nghiệp vụ Option ngoại tệ, vàng,...) đã tạo điều kiện thuận lợi cho các ngân hàng phát triển các dịch vụ ngoại hối, kinh doanh mua bán ngoại tệ, dịch vụ chuyển tiền, dịch vụ thanh toán quốc tế.

Ngoài ra, các hoạt động sản xuất kinh doanh xuất nhập khẩu phát triển và có tốc độ tăng trưởng nhanh là môi trường kinh tế thuận lợi góp phần thúc đẩy hoạt động dịch vụ ngoại hối của các TCTD được mở rộng và phát triển.

**Bảng 2.4: Dịch vụ ngoại hối trên địa bàn TPHCM qua các năm**

*DVT : triệu USD*

<b>Nội dung</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>
Doanh số mua ngoại tệ	6,834	7,175	9,214	13,924	20,407
Doanh số bán ngoại tệ	6,607	7,008	8,198	13,048	19,628
Kiều hối	829	1,057	1,690	1,891	2,200
Thu đổi ngoại tệ	906	1,283	1,324	1,537	2,108

*Nguồn : Báo cáo sơ bộ về phát triển các hoạt động dịch vụ ngân hàng trên địa bàn TPHCM 10 tháng năm 2006 - NHNN chi nhánh TPHCM*

#### **\* Hoạt động kinh doanh ngoại tệ :**

Tổng doanh số mua ngoại tệ trên địa bàn TPHCM năm 2005 đạt 20.107 triệu USD, gần bằng 2 lần so với năm 2004. Tổng doanh số bán ngoại tệ năm 2005 đạt 19.628 triệu USD, bằng 3 lần so với năm 2001.

#### **\* Dịch vụ kiều hối :**

Cơ chế chính sách về đầu tư, về ngoại hối, về thanh toán cũng như các tiện ích đem lại từ dịch vụ chi trả kiều hối (một số ngân hàng thực hiện chi trả tận nhà, chi trả theo yêu cầu của khách hàng,...) đã tạo điều kiện kích thích và thu hút nguồn kiều hối từ nước ngoài chuyển về. Theo đó, lượng kiều hối chuyển

về tăng cao qua các năm. Năm 2005, lượng kiều hối chuyển về trên địa bàn TPHCM đạt 2.200 triệu USD, bằng 2.7 lần so với năm 2001.

*\* Dịch vụ thu đổi ngoại tệ :*

Sự tăng trưởng và phát triển của các ngành du lịch, dịch vụ, thương mại,... đã thu hút nhiều du khách đến tham quan, du lịch; cũng như các hoạt động thương mại dịch vụ có quan hệ quốc tế khác ngày càng phát triển – cùng với hệ thống mạng lưới bàn thu đổi ngoại tệ rộng khắp (hiện nay có khoảng 524 bàn thu đổi ngoại tệ trên địa bàn TPHCM), là những nhân tố chính, tạo điều kiện cho hoạt động dịch vụ thu đổi ngoại tệ có tốc độ tăng trưởng cao qua các năm. Chỉ tính riêng trên địa bàn TPHCM, doanh số thu đổi ngoại tệ năm 2005 đạt 2.108 triệu USD, bằng 2.3 lần so với năm 2001.

*\* Dịch vụ chuyển tiền cá nhân :*

Trong những năm gần đây, dịch vụ chuyển tiền cá nhân tiếp tục tăng trưởng nhanh gắn liền với nhu cầu học tập, nghiên cứu, khám chữa bệnh và du lịch của người dân. Trong đó lượng tiền chuyển đi chủ yếu đáp ứng nhu cầu học phí, sinh hoạt phí cho du học sinh, chiếm hơn 70% trong số chuyển tiền cá nhân. Đến 31/12/2005, tổng số chuyển tiền cá nhân trên địa bàn TPHCM đạt 69.35 triệu USD, bằng 3.2 lần so với năm 2002, trong đó chuyển tiền qua tài khoản chiếm 89% tổng số tiền chuyển đi trong năm, mang ngoại tệ tiền mặt chiếm 11%.

**2.1.5 Dịch vụ thẻ :**

**Bảng 2.5 : Tình hình phát triển thẻ**

Chỉ tiêu	2002	2003	2004	6/2005
Số lượng ngân hàng phát hành thẻ nội địa	na	na	15	17
Số lượng thẻ đã phát hành (thẻ)	20,000	240,000	760,000	2,100,000
Số lượng máy ATM được lắp đặt	200	320	600	1,200
Số lượng tài khoản cá nhân đã mở	500,000	na	1,300,000	5,000,000
Số dư trên tài khoản	na	na	12,000	na
Doanh số thanh toán thẻ (tỷ đồng)	136	2,805	7,590	2,277,000

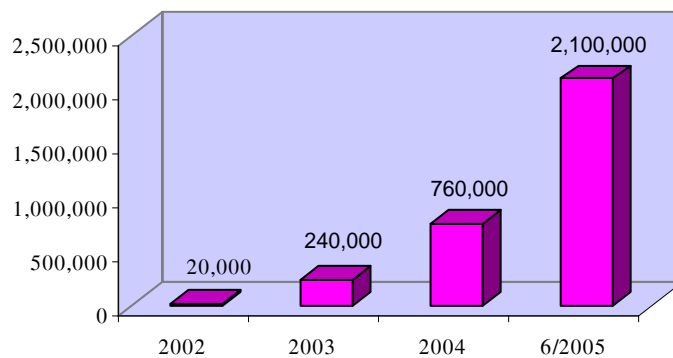
Nguồn : Trang tin điện tử thời báo Kinh tế Việt Nam [www.vneconomy.vn](http://www.vneconomy.vn)

Trong năm 2004, người tiêu dùng đã chứng kiến sự phát triển mạnh mẽ sản phẩm thẻ ngân hàng, với rất nhiều ngân hàng tham gia vào thị trường thẻ và nhiều máy rút tiền tự động được lắp đặt. Số lượng máy được lắp đặt năm 2004 tăng 87% so với năm 2003, số lượng thẻ phát hành tăng 316% so với năm 2003 và quan trọng hơn doanh số giao dịch bằng phương tiện này tăng 270%.

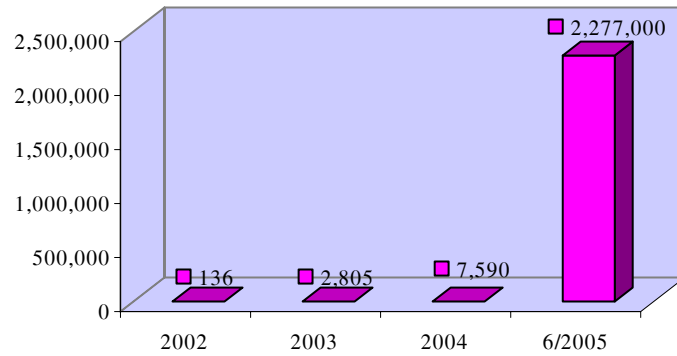
Đến tháng 6/2005, số lượng thẻ phát hành đã lên đến 1.500.000 thẻ và có hơn 1.100 máy ATM được lắp đặt nhưng đến cuối năm 2005, số lượng thẻ đã tăng lên nhanh chóng nhất là doanh số thanh toán và rút tiền qua thẻ tăng 300% so với năm 2004

Cùng với sự gia tăng lượng thẻ phát hành, giá trị giao dịch qua ngân hàng đã tăng lên, số dư trên tài khoản cũng đã gia tăng trong đó tốc độ gia tăng giá trị thanh toán bằng thẻ tăng nhanh chóng tổ khách hàng mở thẻ không phải vì “mốt” mà vì nhu cầu sử dụng dịch vụ thực sự (xem hình 2.2 và hình 2.3)

**Hình 2.2: Tình hình phát hành thẻ (nội địa) tại Việt Nam**



*Nguồn : Trang tin điện tử thời báo Kinh tế Việt Nam [www.vneconomy.vn](http://www.vneconomy.vn)*

**Hình 2.3 : Doanh số thanh toán thẻ (nội địa) tại Việt Nam (tỷ đồng)**

*Nguồn : Trang tin điện tử thời báo Kinh tế Việt Nam [www.vneconomy.vn](http://www.vneconomy.vn)*

Mặc dù còn trong giai đoạn kích thích tiêu dùng nên mức phí giao dịch, phí làm thẻ của các ngân hàng hầu hết ở mức không đáng kể, song đối với một số ngân hàng, sản phẩm thẻ đã có đóng góp đáng kể vào lợi nhuận của họ.

Chẳng hạn, đối với VCB, mặc dù miễn phí rút tiền từ thẻ ATM, phí chuyển khoản, phí thanh toán hoá đơn,... nhưng với thẻ ATM Connect 24 đã giúp ngân hàng này có được trên 500.000 tài khoản cá nhân, số dư thường xuyên đạt mức 2.900 tỷ đồng. Đây là nguồn vốn rẻ, chỉ phải trả lãi không kỳ hạn (0.2%/tháng), trong khi đó cho vay có thể thu được lãi 0,7 – 0,8%/tháng, mức chênh lệch hấp dẫn đối với hệ thống ngân hàng hiện nay. Ngoài ra, với 400 máy ATM cho phép rút tiền từ thẻ tín dụng quốc tế được đặt trên cả nước, số phí rút tiền mặt của khách du lịch 4%/số tiền rút cũng là khoản thu đáng kể của VCB.

Các giao dịch khác cũng rất phong phú và phát triển ngày càng một nhanh, nhất là các giao dịch có ứng dụng công nghệ thông tin.

Do dịch vụ phát triển đa dạng hơn nên tỷ trọng thu nhập do dịch vụ mang lại cũng đã tăng lên và lợi ích lớn hơn cho ngành ngân hàng là đã tăng được

lượng vốn tiền gửi với chi phí thấp, đồng thời tạo điều kiện giảm dần các giao dịch bằng tiền mặt trong nền kinh tế (xem Bảng 2.6)

**Bảng 2.6: Tỷ lệ thu nhập dịch vụ phi tín dụng so với tổng thu nhập của một số ngân hàng cổ phần tại TPHCM**

*DVT : tỷ lệ %*

Ngân hàng	2003	2004
ACB	20	29
Sacombank	15.4	25.7
Eximbank	10	28
MHB	1.3	12
SGCT	9.7	20.5
EAB	19	21
Phương Nam	4.8	9.5

*Nguồn : Báo cáo thường niên của các ngân hàng*

Tuy các dịch vụ ngân hàng hiện đại, nhất là các dịch vụ ứng dụng công nghệ tin học cao như Internet banking, Home banking, Mobile banking,... đã được các ngân hàng áp dụng nhưng phần lớn mới chỉ dừng lại ở mức độ tra cứu thông tin có liên quan đến số dư và hoạt động tài khoản của khách hàng tại ngân hàng.

### **2.1.6 Dịch vụ khác :**

Các dịch vụ như dịch vụ tư vấn, dịch vụ đầu tư tài chính, dịch vụ cho thuê tài chính, dịch vụ bao thanh toán,... đã được các ngân hàng quan tâm, chủ động tìm khách hàng để cung ứng dịch vụ.

Tùy theo từng điều kiện, các ngân hàng đã phát triển dịch vụ theo hướng chuyên cung cấp dịch vụ bán lẻ, dịch vụ bán buôn, dịch vụ trọn gói,... Bên cạnh đó, các dịch vụ phái sinh trên nền các dịch vụ chính như dịch vụ Option tiền tệ, mua bán kỳ hạn, hoán đổi lãi suất,... đã được các ngân hàng quan tâm, bước đầu mang lại kết quả đáng ghi nhận.



## 2.2 Đánh giá các yếu tố ảnh hưởng đến sự phát triển hoạt động dịch vụ ngân hàng :

### 2.2.1 Các nhà cung cấp dịch vụ ngân hàng Việt Nam :

Chỉ sau một thời gian ngắn kể từ khi tách bạch hoạt động quản lý của NHNN với hoạt động kinh doanh của các NHTM và nhà nước cho phép đa dạng hóa sở hữu ngân hàng, mạng lưới NHTM đã phát triển nhanh chóng. Cho đến nay, mạng lưới ngân hàng đã bao trùm hầu hết lãnh thổ quốc gia và các chi nhánh của các NHTM đã được mở rộng tại những nơi do ngân hàng chọn để phục vụ cho mục tiêu phát triển của ngân hàng chứ không chỉ theo địa giới hành chính như trước đây (xem Bảng 2.7)

**Bảng 2.7: Số lượng các NHTM tính đến 12/2004**

Ngân hàng	1991	1993	1995	1997	1999	2001	2003	2004
NHTMNN	4	4	4	5	5	5	5	5
NHTMCP	4	41	48	51	48	39	38	38
Liên doanh	1	3	4	4	4	4	4	4
Chi nhánh ngân hàng nước ngoài	0	8	18	24	26	26	26	27

*Nguồn : Báo cáo của NHNN Việt Nam từ năm 1991 - 2004*

Đây là một sự đổi mới trong tư duy về quản trị của các NHTM, phá vỡ quan điểm xây dựng các ngân hàng theo đơn vị lãnh thổ hành chính đã tồn tại khá nhiều năm trong thời bao cấp.

Việc mở rộng mạng lưới đã làm cho hệ thống ngân hàng có tính xã hội hóa cao, có thể thích nghi với mọi đối tác có quan hệ, bao gồm cả khách hàng lớn, lẫn khách hàng nhỏ,... và nhiều khách hàng chưa quen giao tiếp với ngân hàng có điều kiện tiếp cận với dịch vụ tài chính, mở rộng thị phần kinh doanh. Đây còn là một lợi thế của ngân hàng Việt Nam so với các ngân hàng nước ngoài hoạt động trên thị trường Việt Nam, bởi các ngân hàng nước ngoài có số

lượng chi nhánh ít và chỉ tập trung vào khách hàng lớn, tài chính mạnh ở các khu vực đô thị lớn.

### 2.2.2 Các đối tượng sử dụng dịch vụ ngân hàng và khả năng tiếp cận các dịch vụ ngân hàng của các doanh nghiệp:

Khách hàng của các dịch vụ ngân hàng đang được mở rộng đến mọi thành phần kinh tế, đồng thời trải rộng khắp các địa bàn kinh tế. Tuy nhiên, khách hàng chính vẫn là khu vực kinh tế quốc doanh và địa bàn chính vẫn là các khu đô thị.

**Bảng 2.8 : Dư nợ cho vay của nhóm các ngân hàng tại TPHCM năm 2004**

*ĐVT : tỷ đồng*

Đối tượng cho vay	NHTMNN		NHTMCP		NH liên doanh		NH nước ngoài		Toàn thành phố	
	Số tiền	TT (%)	Số tiền	TT (%)	Số tiền	TT (%)	Số tiền	TT (%)	Số tiền	% dư nợ/tổng số
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
<b>Tổng số</b>	37,193	100	29,504	100	2,035	100	5,152	100	<b>73,884</b>	
DNNN	13,369	35.9	1,614	5.5	312	15.3	228	4.4	15,523	<b>86.1</b>
Tập thể	231	0.6	181	0.6	96	4.7	4	0.1	512	45.1
Tư nhân	3,995	10.7	4,412	15.0	247	12.1	137	2.7	8,791	45.4
Cá thể	7,268	19.5	15,565	52.8	364	17.9	121	2.3	23,318	31.2
Hỗn hợp	11,187	30.1	7618	25.8	560	27.5	999	19.4	20,364	54.9
Khu vực có vốn đầu tư nước ngoài	1,143	3.1	114	0.4	456	22.4	3,663	71.1	5,376	21.3

*Nguồn : Tổng hợp từ báo cáo của NHNN TPHCM*

*TT : tỷ trọng*

*(10) = (1)/(9) : tỷ trọng dư nợ cho vay đối với mỗi thành phần kinh tế so với tổng dư nợ của mỗi thành phần toàn TPHCM của các NHTMNN*

Số liệu trên bảng 2.8 cho thấy các NHTMNN tại TPHCM : 35.94% dư nợ cho vay thuộc về doanh nghiệp nhà nước và chiếm 86.1% tổng dư nợ cho vay doanh nghiệp nhà nước toàn thành phố. Trong khi đó số liệu thống kê cho thấy số lượng doanh nghiệp nhà nước chiếm khoảng 6% tổng số các doanh nghiệp

hiện đang hoạt động trên địa bàn TPHCM, doanh nghiệp ngoài nhà nước chiếm khoảng 90% tổng số và nhóm này đóng góp 59.1% GDP.

Như vậy, có thể thấy dư nợ cho vay của các NHTMNN chủ yếu tập trung vào các doanh nghiệp nhà nước, trong khi phần lớn các doanh nghiệp này đều có thứ bậc xếp hạng tài chính thấp thuộc các ngành có khả năng cạnh tranh yếu, hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp này không cao, khả năng trả nợ quá hạn lớn. Đây là nguy cơ tiềm tàng lớn đối với các NHTM nói chung và NHTMNN nói riêng.

### **2.2.3 Giá cả dịch vụ ngân hàng :**

Đối với lãi suất, chính sách lãi suất của các ngân hàng Việt Nam là : Thực hiện cơ chế lãi suất dương theo nguyên tắc người gửi có lợi, người vay chấp nhận được và ngân hàng kinh doanh có lãi. Điều chỉnh lãi suất tiền gửi và cho vay phù hợp với biến động của chỉ số lạm phát và yêu cầu của chính sách tiền tệ, đồng thời nâng cao tính tự chủ của các tổ chức kinh doanh tiền tệ thông qua với nới lỏng dần các qui chế quản lý lãi suất.

Hiện nay, lãi suất tiền gửi đã được tự do hóa theo quan hệ cung cầu vốn trên thị trường. Lãi suất cho vay thương mại bằng VNĐ được thực hiện theo cơ chế lãi suất cho vay thỏa thuận.

Giá cả các dịch vụ thu phí : hiện nay một số ngân hàng ấn định giá bán dựa trên chi phí thực tế và lợi nhuận dự kiến, một số ngân hàng dựa trên quy định chung của nhà nước, một số ngân hàng dựa trên đối thủ cạnh tranh,...

Như vậy, có thể thấy với cách thức ấn định giá bán chủ yếu của các ngân hàng vẫn dựa vào chi phí, vào đối thủ cạnh tranh thì các ngân hàng vẫn cung cấp cho khách hàng những gì mình có, chứ chưa đáp ứng yêu cầu cung cấp những gì khách hàng cần.

## **2.2.4 Môi trường pháp lý và hệ thống cơ quan quản lý nhà nước đối với hoạt động dịch vụ ngân hàng :**

### **\* Môi trường pháp lý :**

Trong thời gian qua, những thay đổi về môi trường pháp lý tài chính – ngân hàng đã có những hiệu ứng vô cùng to lớn đối với hoạt động dịch vụ ngân hàng. Điều này thể hiện qua lộ trình cải cách và củng cố các NHTM Việt Nam từ 1998 đến nay như sau :

#### **- Năm 1998 :**

+ Thành lập Ban Cơ cấu lại Ngân hàng và bắt đầu tái cơ cấu các NHTMCP tại TPHCM.

+ Ban hành các quy định về việc can thiệp đối với các ngân hàng có vấn đề kể cả điều kiện “Chế độ giám sát đặc biệt của ngân hàng trung ương”

#### **- Năm 1999:**

+ Hoàn thành đánh giá tài chính của Ngân hàng nhà nước Việt Nam đối với tất cả các ngân hàng cổ phần và kiểm toán độc lập 4 NHTMNN do các hãng kiểm toán quốc tế thực hiện đồng thời hình thành kế hoạch cơ cấu lại ban đầu cho tất cả các NHTMCP.

+ Đóng cửa và sáp nhập 4 NHTMCP ở TPHCM

+ Ban hành các quy định về sự thận trọng trong hoạt động ngân hàng, quy định tỷ lệ tài chính để đảm bảo hoạt động an toàn trong các tổ chức tín dụng; thẩm tra thanh tra ngân hàng; bảo hiểm tiền gửi và thế chấp.

#### **- Năm 2000 :**

+ Ban hành các quy định mới về hoạt động của ngân hàng trong vấn đề tính mức dự phòng cho các khoản nợ xấu cho từng quý (Quyết định 488)

+ Trao trách nhiệm giải trình đầy đủ về tất cả mọi khía cạnh trong chu kỳ tín dụng cho các ngân hàng; yêu cầu cán bộ ngân hàng của các NHTM phải

kiểm tra không chỉ khả năng thanh toán khoản vay của người vay mà còn phải kiểm tra tính khả thi của dự án định tài trợ (Quyết định 284 tháng 8/2000)

+ Cho phép cho vay trên cơ sở tín chấp đối với doanh nghiệp nhà nước và doanh nghiệp đầu tư nước ngoài.

+ Thay thế lãi suất hoàn toàn mang tính áp đặt đối với khoản vay bằng tiền đồng và đô la bằng một hệ thống lãi suất linh hoạt hơn theo đó lãi suất đô la được đặt theo lãi suất liên ngân hàng Singapore, còn lãi suất tiền đồng được dao động quanh mức lãi suất cơ bản của NHNN có quy định mức lãi suất trần (Quyết định 241 – 244 tháng 8/2000)

+ Ban hành quy định tổ chức kiểm soát của NHNN đối với ngân hàng (Quyết định 270 tháng 8/2000)

+ Bổ sung các quy định pháp lý hiện tại bằng những điều khoản chi tiết liên quan đến tổ chức và hoạt động của các NHTMNN và NHTMCP, mở rộng các hoạt động phi cơ bản (Nghị định 49, tháng 9/2000)

+ Làm rõ các quy định đối với việc đăng ký giao dịch có bảo đảm thế chấp (Thông tư số 10 tháng 09/2000)

**- Năm 2001 :**

+ Ban hành hướng dẫn các tổ chức tín dụng thực hiện thu tài sản thế chấp để thu hồi nợ (Thông tư 03 tháng 4/2001)

+ Đơn giản hóa thủ tục về thư tín dụng trả chậm, bằng cách giảm số yêu cầu từ sáu xuống còn hai yêu cầu, bắt đầu có hiệu lực từ ngày 10/06/2001

+ Áp dụng kế hoạch tái cơ cấu chi tiết cho một trong 4 NHTMNN lớn (hành động và mục tiêu) cần phải đạt được để Chính phủ tái cấp vốn dần dần từng đợt)

+ Mở rộng phạm vi cho thuê tài chính và cải thiện các quy định nhằm tạo môi trường hoạt động hơn cho các công ty thuê mua trong và ngoài nước (Nghị định 16 ngày 17/05/2001)

+ Tự do hóa lãi suất cho vay bằng ngoại tệ của các ngân hàng ở Việt Nam và ngân hàng nước ngoài (Quyết định 718 ngày 29/05/2001 và Quyết định 16 ngày 17/05/2001)

+ Ban hành hướng dẫn thực hiện Pháp lệnh Thương phiếu từ 1999, bao gồm hình thức, ngôn ngữ và các điều kiện bảo lãnh và cam kết các loại thương phiếu, cũng như các nghĩa vụ tương ứng của các bên đối với những giao dịch đó (Nghị định 32 ngày 05/07/2001)

+ Nâng cao quyền tự chủ của các ngân hàng thương mại bằng cách cho phép họ thành lập hệ thống thanh toán bù trừ nội bộ mà không có sự tham gia của NHNN, nhưng phải được phép của NHNN (Nghị định số 64 ngày 20/09/2001)

+ Tạo khuôn khổ cho các giao dịch thanh toán qua biên giới và lần đầu tiên công nhận các thông lệ quốc tế có thể được dùng để điều chỉnh các giao dịch qua biên giới, nếu luật của Việt Nam không có gì trái lại. (Nghị định 15 ngày 20/09/2001)

+ Cho phép các ngân hàng liên doanh và ngân hàng nước ngoài nhận thế chấp dưới hình thức đất từ khách hàng trong nước, tức là quyền sử dụng đất và giấy chứng nhận quyền sử dụng đất (Nghị định 79/2001)

+ Cho phép các ngân hàng liên doanh nhận tiền gửi bằng ngoại tệ mạnh từ các khách hàng Việt Nam (Quyết định 1380 có hiệu lực từ 16/11/2001)

**- Năm 2002 :**

+ Thành lập Cục Đăng ký giao dịch bảo đảm Quốc gia thuộc Bộ Tư pháp nhằm tạo điều kiện cho các giao dịch của các tổ chức tín dụng và cho phép bên thứ ba được tiếp cận với các thông tin liên quan đến giao dịch bảo đảm.

+ Đẩy mạnh quá trình giải quyết nợ quá hạn bằng cách cho phép các ngân hàng trong nước và các tổ chức tín dụng trực tiếp phát mại các tài sản thế chấp theo giá thị trường, thay vì phải thông qua các cơ quan nhà nước (Chỉ thị 01 tháng 01/2002)

+ Đưa ra các quy chế hoạt động ngân hàng tiến sát hơn với các chuẩn mực quốc tế, tuyên bố rằng nếu khách hàng không trả được một phần khoản vay, thì toàn bộ khoản vay đó sẽ được xếp loại là nợ quá hạn, và cho ngân hàng quyền quyết định lãi suất đối với nợ quá hạn (Quyết định 1627 có hiệu lực từ 01/02/2002)

+ Cho phép các ngân hàng quyết định về các điều khoản của bất kỳ khoản vay nào, bao gồm cả những khoản cho khách hàng nước ngoài vay tại Việt Nam, về thời hạn trả lãi và lãi suất, hoặc đưa ra những hình thức cho vay mới mà pháp luật không cấm, lần đầu tiên bao gồm cả hình thức rút vốn trên hạn mức (Quyết định 1627 có hiệu lực từ 01/02/2002)

+ Thu hồi giấy phép kinh doanh của một ngân hàng cổ phần thuộc diện giám sát đặc biệt của NHNN

**- Năm 2003 :**

+ Trong khuôn khổ các cam kết với cộng đồng tài chính quốc tế, NHNN đã cho phép các chi nhánh ngân hàng nước ngoài hoạt động tại Việt Nam (trừ chi nhánh ngân hàng Hoa Kỳ thực hiện theo lộ trình riêng) được nhận tiền gửi không kỳ hạn, có kỳ hạn và tiền gửi tiết kiệm bằng đồng Việt Nam của các cá nhân Việt Nam và pháp nhân là tổ chức Việt Nam không có quan hệ tín dụng với ngân hàng, tối đa bằng 50% vốn được cấp.

+ Ban hành Nghị định 159/2003/NĐ-CP về cung ứng và sử dụng séc, thay thế Nghị định 30/CP.

+ Ban hành Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Ngân hàng nhà nước vào tháng 06/2003.

**- Năm 2004 :**

+ Ban hành Quyết định số 293/QĐ-2004 cho phép các chi nhánh ngân hàng nước ngoài và ngân hàng liên doanh hoạt động tại Việt Nam được quyền tự quyết trong việc mở tài khoản tiền gửi không hoặc có kỳ hạn tại các tổ chức tín dụng nước ngoài. Quyết định này bãi bỏ chỉ thị năm 1992 về việc qui định tổng số tiền gửi tại các tài khoản nước ngoài trên tổng số vốn không được vượt quá 30% đối với chi nhánh ngân hàng nước ngoài và 10% đối với ngân hàng liên doanh.

+ Quốc hội thông qua Luật sửa đổi và bổ sung Luật các Tổ chức tín dụng.

Tuy hành lang pháp lý rõ ràng đã ngày càng thông thoáng hơn, cởi mở hơn đối với lĩnh vực kinh doanh ngân hàng, các rào cản cạnh tranh đã dần dần được tháo gỡ những vẫn đó những cản ngại pháp lý nhất định đối với sự phát triển hiện tại và trong thời gian tới của ngân hàng. Điều này có thể thấy qua một số vấn đề sau :

- Thủ tục, thời gian đăng ký giao dịch đảm bảo gắn với quyền sử dụng đất và tài sản gắn với đất vẫn còn là một khó khăn ảnh hưởng đến tiến độ giải ngân vốn vay. Đăng ký giao dịch vẫn còn nhiều khó khăn do thiếu sự phối hợp giữa các ngân hàng

- Một số phòng công chứng chỉ thực hiện hợp đồng thế chấp, cầm cố tài sản hình thành từ vốn vay sau khi tài sản đã hình thành. Trong khi đó, đặc điểm của loại hình này là tài sản hình thành từ vốn vay, tức tài sản hình thành trong tương lai, nhưng ngân hàng vẫn cho vay. Nếu thực hiện như các phòng công



chứng hiện nay thì quyền lợi của các ngân hàng sẽ không được bảo đảm trong thời gian tài sản đang hình thành.

- Khi công chứng hợp đồng tín dụng, một số phòng công chứng bắt buộc ghi cụ thể số hợp đồng tín dụng vào trong hợp đồng bảo đảm tiền vay dẫn đến việc làm gián đoạn việc cung cấp vốn ngân hàng cho khách hàng, đặc biệt là hình thức tín dụng theo hạn mức. Theo qui định, khi hợp đồng tín dụng hết thời hạn thì phải thay bằng hợp đồng tín dụng mới. Điều này không phù hợp với tính liên tục và thường xuyên của sản xuất kinh doanh.

- Việc công chứng các phụ kiện hợp đồng bảo đảm tiền vay nhằm tăng tài sản thế chấp để tăng hạn mức vay vốn cũng không được các cơ quan công chứng chấp nhận mà yêu cầu ngân hàng làm một hợp đồng bảo đảm mới. Điều này lại không thực hiện được vì khách hàng còn dư nợ ngân hàng thì không thể giải chấp hợp đồng bảo đảm để lập hợp đồng bảo đảm mới.

- Việc thi hành án chậm, cùng với các khó khăn trong quá trình phát mãi, xử lý tài sản đảm bảo nợ vay ảnh hưởng đến hoạt động của các ngân hàng.

**\* Hệ thống cơ quan quản lý nhà nước đối với hoạt động dịch vụ ngân hàng :**

Từ năm 1988, thực hiện chủ trương đổi mới hệ thống ngân hàng theo định hướng của Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ VI ngày 15/12/1996, hệ thống ngân hàng một cấp trước đây của Việt Nam được chuyển đổi thành hệ thống hai cấp, trong đó chức năng quản lý nhà nước về tiền tệ, tín dụng do ngân hàng nhà nước đảm nhiệm được tách biệt khỏi chức năng kinh doanh tiền tệ, tín dụng của các tổ chức tín dụng.

**2.2.5 Mở cửa và hội nhập trong lĩnh vực tài chính ngân hàng :**

Thực hiện đường lối và chủ trương của Đảng và nhà nước, trong những năm qua Việt Nam đã đạt được nhiều thành tựu quan trọng trong việc hội nhập kinh tế quốc tế thông qua mở rộng mạnh mẽ quan hệ kinh tế song phương và đa

phương; phát triển quan hệ đầu tư với gần 70 nước và lãnh thổ; bình thường hóa quan hệ với các tổ chức tài chính – tiền tệ quốc tế như Ngân hàng thế giới (WB), Quỹ tiền tệ quốc tế (IMF), Ngân hàng phát triển Châu Á (ADB); gia nhập Hiệp hội các nước Đông Nam Á (ASEAN) và khu vực mậu dịch tự do ASEAN (AFTA), ký kết Hiệp định thương mại Việt Nam – Hoa Kỳ,... và sự kiện đặc biệt nhất là Việt Nam chính thức trở thành thành viên thứ 150 của Tổ chức thương mại thế giới (WTO) vào ngày 07/11/2006

Khi gia nhập vào các tổ chức quốc tế, Chính phủ Việt Nam phải thực hiện các cam kết song phương và đa phương, trong đó bao gồm các cam kết trong lĩnh vực tài chính ngân hàng (xem Phụ lục 1 và Phụ lục 2)

Việc hội nhập kinh tế quốc tế trong lĩnh vực tài chính ngân hàng mang lại nhiều cơ hội cho hệ thống ngân hàng Việt Nam như tạo động lực thúc đẩy công cuộc đổi mới và cải cách; nâng cao năng lực quản lý và điều hành; tranh thủ vốn, công nghệ,...Tuy nhiên, bên cạnh những cơ hội, hệ thống ngân hàng Việt Nam cũng phải đối mặt với những thách thức của việc hội nhập như tính cạnh tranh cũng gay gắt, khốc liệt hơn,....

## **2.3 Đánh giá chung về dịch vụ ngân hàng Việt Nam trong thời gian qua :**

### **2.3.1 Những thành tựu :**

- Sản phẩm dịch vụ ngân hàng luôn được hoàn thiện và bổ sung mới : Chất lượng các dịch vụ truyền thống ngày càng hoàn thiện, phát triển và ngày càng nâng cao với tốc độ phát triển ngày càng cao; Cùng với sự phát triển khoa học công nghệ hiện đại, các dịch vụ ngân hàng hiện đại ngày càng ra đời và phát triển mạnh mẽ như dịch vụ thẻ ngân hàng, dịch vụ ngân hàng điện tử như home banking, internet banking, mobile banking,...

- Môi trường pháp lý ngày càng hoàn thiện với hệ thống các văn bản dưới luật được ban hành.

- Hệ thống các chủ thể cung cấp dịch vụ ngân hàng phát triển ngày càng đa dạng, với các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ thuộc mọi thành phần kinh tế và có sự tham gia ngày càng sâu rộng của các chủ thể nước ngoài đã thúc đẩy cạnh tranh mạnh mẽ trong việc cung ứng dịch vụ ngân hàng trên thị trường.

- Việc tiếp cận và sử dụng các dịch vụ ngân hàng của các chủ thể trong nền kinh tế được mở rộng, đặc biệt đối với doanh nghiệp ngoài quốc doanh và các cá nhân.

- Giá cả dịch vụ ngân hàng từng bước đã được tự do hóa.

- Các cam kết về mở cửa lĩnh vực tài chính ngân hàng được Chính phủ tuân thủ theo lộ trình đã ký kết.

### 2.3.2 Những hạn chế :

\* Quy mô vốn tự có, quy mô tài sản của các NHTM còn nhỏ bé :

**Bảng 2.9 : Vốn tự có của một số ngân hàng lớn của Việt Nam tính đến 31/12/2004**

*DVT : Triệu VNĐ*

Ngân hàng	2002		2003		2004		Vốn tự có năm 2004 quy đổi ra USD (triệu)
	Vốn điều lệ	Vốn tự có	Vốn điều lệ	Vốn tự có	Vốn điều lệ	Vốn tự có	
VCB	2,000	2,993	2,400	3,477	4,030	5,133	324.8
BIDV	2,300	3,759	3,740	5,504*	3,866	5,746	363.6
ICB	2,100	2,998	2,900	3,949	3,328	4,154	262.9
AGRIBANK	4,016	4,980	5,607	7,193	6,138	7,679	486.0
MHB	700	741	754	806	761	830	52.5
ACB	341	419	424	539	481	675	42.7
SACOMBANK	271	321	505	590	741	859	54.4

\* NHĐT & PT theo tiêu chuẩn kiểm toán quốc tế vốn tự có là 3,084 tỷ VNĐ

Nguồn : Báo cáo thường niên của các ngân hàng

Số liệu bảng 2.9 cho thấy ngân hàng có vốn tự có lớn nhất đến năm 2004 là AGRIBANK với mức vốn tự có là 7,679 tỷ VNĐ tương đương với 486 triệu USD.

Như vậy, tổng vốn tự có của ngân hàng lớn nhất cũng chưa tới 500 triệu USD, còn các NHTMNN khác chỉ đạt 300 triệu USD

Mức vốn tự có thấp làm cho các ngân hàng không đạt được hệ số đảm bảo an toàn vốn theo thông lệ quốc tế tối thiểu là 8%, hạn chế khả năng mở rộng cho vay, bảo lãnh theo quy định của Luật các TCTD, hạn chế khả năng đầu tư công nghệ hiện đại, hạn chế khả năng chống đỡ rủi ro của ngân hàng. Quy mô vốn nhỏ cũng hạn chế việc đa dạng hóa dịch vụ cung cấp, giá cả dịch vụ cũng khó có thể chấp nhận hơn các ngân hàng có quy mô lớn, nhất là giá cả trong cho vay.

**Bảng 2.10 : Hệ số an toàn vốn của một số ngân hàng (%)**

Ngân hàng	Năm 2002	Năm 2003	Năm 2004
ICB	2.97	3.92	3.64
BIDV	3.93	5.57	4.76
VCB	3.89	3.55	3.64
AGIBANK	4.81	4.8	5.43
MHB	29.3	19.35	12.92
SACOMBANK	7.9	9.78	10.49
EAB	7.41	7.84	8.24
EXIMBANK	8.99	6.82	10.02
ACB	6.37	6.08	8.09
SGCT	13.69	13.32	11
INDOVINA BANK	17.15	14.04	na
VINASIAMBANK	68.51	31.17	39.01
CHOHUNG VINA BANK	31.23	22.91	22.29

*Nguồn : Tổng hợp từ các báo cáo của NHNN và thời báo kinh tế Việt Nam*

Số liệu bảng 2.10 cho thấy hệ số an toàn vốn thấp lại rơi vào các NHTMNN, nơi nắm giữ 75% thị phần vốn huy động và cũng trên 75% thị phần cấp tín dụng của toàn hệ thống. Như vậy, khả năng rủi ro của các ngân hàng này

là rất cao, còn khả năng mở rộng tín dụng trong những năm tiếp theo là rất khó khăn nếu không tăng thêm vốn tự có.

**\* Sản phẩm dịch vụ còn đơn điệu, chưa tạo cơ hội cho khách hàng tiếp cận dịch vụ ngân hàng, chưa khai thác được các phân đoạn thị trường:**

- Mặc dù đã có khá nhiều sản phẩm dịch vụ mới được các ngân hàng đưa vào kinh doanh, song nhìn chung danh mục sản phẩm của hệ thống ngân hàng Việt Nam còn chưa thật phong phú, phần lớn chỉ tập trung vào các nghiệp vụ có tính truyền thống, tính tiện ích chưa cao.

- Những dịch vụ hiện các ngân hàng đang cung cấp thì rất nhiều nhưng nhiều khách hàng vẫn chưa có được sự hiểu biết đầy đủ về chúng (hiểu biết về nội dung dịch vụ, về các văn bản, quy định hiện hành, quyền và nghĩa vụ khi sử dụng dịch vụ, lợi ích khi sử dụng dịch vụ ...) để có thể sử dụng một cách hiệu quả. Khoảng cách giữa ngân hàng và các khách hàng vẫn còn lớn do bản thân ngân hàng chưa chủ động tiếp cận với khách hàng, chủ yếu là khách hàng tự tìm đến ngân hàng.

- Chất lượng dịch vụ do các ngân hàng Việt Nam cung cấp (thể hiện ở tốc độ xử lý nghiệp vụ, độ an toàn, chính xác, tính tiện lợi) chưa cao, thủ tục giao dịch còn rườm rà, phức tạp,... nên có phân đoạn thị trường các ngân hàng Việt Nam chưa thể chiếm lĩnh với thị phần cao mặc dù có lợi thế về mạng lưới. Nhóm khách hàng mà các ngân hàng Việt Nam khó thu hút là các doanh nghiệp có vốn nước ngoài trong các khu chế xuất, khu công nghiệp – khu vực có tầm ảnh hưởng lớn đến sự phát triển tổng thể của nền kinh tế. Thị trường khách hàng tư nhân, nhất là khu vực nông thôn cũng chưa được khai thác tốt (xem bảng 2.11)

**Bảng 2.11 : Biến động thị phần thị trường dịch vụ ngân hàng (%)**

Nhóm ngân hàng	2000		2001		2002		2003		2004		2005	
	Vốn huy động	Cho vay	Vốn huy động	Cho vay	Vốn huy động	Cho vay	Vốn huy động	Cho vay	Vốn huy động	Cho vay	Vốn huy động	Cho vay
NHTMNN	88.8	83.5	85.2	84.5	84.0	83.2	80.2	78.0	77.0	76.5	71.3	74.8
NHTMCP	5.8	8.6	8.1	7.7	8.3	8.6	10.2	9.9	12.0	11.3	16.6	13.7
Liên doanh & nước ngoài	5.4	7.84	6.5	7.73	7.4	8.02	8.9	11.3	10.0	13.2	11.2	10.3
TCTD khác		0.06	0.2	0.07	0.3	0.18	0.7	0.75	1.0	0.8	0.9	1.2

*Nguồn : Ngân hàng nhà nước Việt Nam*

**\* Hoạt động kinh doanh phát triển mới nặng về số lượng, chưa đi vào chất lượng :**

Mặc dù ngân hàng đã đạt nhiều kết quả cao trong kinh doanh nhưng về cơ bản các ngân hàng chủ yếu mới chú trọng tăng trưởng về số lượng, còn chất lượng tăng trưởng để đảm bảo tăng trưởng bền vững vẫn chưa được chú trọng, thể hiện ở chất lượng tín dụng kém, độ rủi ro cao; hiệu quả hoạt động kinh doanh còn thấp (xem bảng 2.12)

**Bảng 2.12 : Hiệu quả hoạt động của các NHTMNN**

Chỉ tiêu	1999	2000	2001	2002
Nợ quá hạn/Tổng dư nợ (%)	14.74	11.19	8.74	7.58
Lợi nhuận ròng/Vốn tự có (ROE) (%)	8.63	12.81	15.58	9.43
Lợi nhuận ròng/Tổng tài có (ROA) (%)	0.36	0.36	0.38	0.30

**\* Hệ thống khung pháp lý điều chỉnh hoạt động dịch vụ ngân hàng còn nhiều hạn chế, thiếu cơ sở pháp lý cho việc cung cấp dịch vụ mới và chưa phù hợp với sự thay đổi của thị trường dịch vụ ngân hàng đang được tự do hóa.**

### 2.3.3 Nguyên nhân của những hạn chế :

#### 2.3.3.1 Nguyên nhân khách quan từ nền kinh tế :

- Thể chế kinh tế thị trường vẫn chậm được hình thành đồng bộ và đầy đủ. Nhiều loại thị trường vẫn chưa hội tụ được các điều kiện để phát huy tác dụng đối với tăng trưởng và phát triển, nhất là thị trường vốn.

- Cơ chế kinh tế thị trường chưa hoàn thiện : mặc dù quan điểm đổi mới của Chính phủ đề ra là nền kinh tế Việt Nam là kinh tế thị trường có sự điều tiết của nhà nước nhưng hiện tại phần điều tiết của nhà nước có vẻ mang tính chủ đạo hơn, những nguyên tắc hoạt động của nền kinh tế thị trường chưa thực sự được phát huy.

- Thu nhập bình quân đầu người còn thấp và niềm tin của dân chúng vào ngân hàng chưa cao.

- Các chính sách và quy định pháp lý liên quan đến hoạt động ngân hàng thiếu đồng bộ, chưa tạo môi trường kinh doanh bình đẳng cho các thành viên tham gia thị trường, hoặc chưa tạo được sự thống nhất trong cách thức điều hành, quản lý.

- Nền tài chính Việt Nam nói chung còn nhiều bất cập, thể hiện trên một số khía cạnh như : các tổ chức tài chính phi ngân hàng chậm phát triển dồn gánh nặng vốn dài hạn cho ngân hàng; cách thức cất trữ tài sản bằng vàng hoặc ngoại tệ mạnh, sử dụng vàng và ngoại tệ để thanh toán vẫn còn phổ biến trong dân chúng nên ngân hàng khó có thể huy động được vốn nhàn rỗi.

- Nhận thức lý luận về tiền tệ – ngân hàng trong nền kinh tế thị trường chưa đồng nhất, chưa hiểu đúng hoạt động kinh doanh ngân hàng, do đó nhiều doanh nghiệp nhà nước, nhiều ngành vẫn coi ngân hàng như là nguồn trợ cấp của ngân sách.

### **2.3.3.2 Nguyên nhân chủ quan của các NHTM và NHNN :**

**\* Ngân hàng thương mại :**

- Các ngân hàng vẫn chưa thực sự hoạt động theo nguyên tắc thị trường như : giá cả sản phẩm chưa được xác định phù hợp với quy luật cung cầu, tình trạng độc quyền trong kinh doanh vẫn phổ biến, quyết định cho vay vẫn còn chịu ảnh hưởng lớn của quyết định hành chính, chưa thay đổi được phương thức kinh doanh để có thể bán sản phẩm mà khách hàng cần.

- Kỹ năng quản trị của các ngân hàng còn hạn chế so với yêu cầu kinh doanh theo cơ chế thị trường, với tốc độ phát triển kinh doanh và tốc độ hội nhập kinh tế đang ngày càng nhanh, nhất là các NHTMNN. Sự hạn chế về kỹ năng quản trị thể hiện ở một số mặt sau :

+ Thiếu khả năng hoạch định chiến lược kinh doanh hiệu quả và bền vững, nhiều trường hợp chỉ dựa vào lợi ích ngắn hạn nên khi môi trường kinh doanh thay đổi sẽ gặp khó khăn để xử lý và chưa dự báo hết những hậu quả trong tương lai.

+ Các ngân hàng chưa có biện pháp kiểm soát hợp lý về chi phí, phân bổ chi phí và tính giá thành sản phẩm, do đó việc đánh giá hiệu quả kinh doanh chưa xác thực.

+ Hoạt động quản lý rủi ro, quản lý danh mục đầu tư, quản lý tài sản Nợ – Có, quản lý vốn, kiểm toán nội bộ và hệ thống thông tin kế toán trong một thời gian dài đã không được chú ý đúng mức, nhất là quản lý rủi ro.

+ Hoạt động marketing của ngân hàng còn yếu kém.

+ Tính hệ thống của các ngân hàng còn thấp.

- Nhận thức về hội nhập kinh tế quốc tế của Ban lãnh đạo và nhân viên của các ngân hàng còn hạn chế, tư duy kinh doanh theo kiểu sản xuất nhỏ vẫn còn ảnh hưởng đến quá trình hình thành và phát triển hoạt động ngân hàng.

- Đội ngũ cán bộ của hệ thống ngân hàng Việt Nam cũng có nhiều hạn chế về chuyên môn, trình độ, kiến thức về kinh doanh trong nền kinh tế thị



trường và trong môi trường mở cửa, hội nhập,... Trong đó, hạn chế lớn nhất không phải là trình độ bằng cấp cơ bản mà là kỹ năng nghiệp vụ đối với cán bộ thừa hành tác nghiệp, kỹ năng cũng như kinh nghiệm quản trị của các cán bộ quản lý và thói quen hành động theo các quy định, nguyên tắc kinh doanh theo điều kiện kinh tế thị trường.

**\* NHNN :**

- Các văn bản pháp lý do NHNN ban hành vẫn còn thiếu, chưa đồng bộ, chưa theo kịp với thực tiễn. Ngoài nội dung hướng dẫn quy trình pháp luật, nhiều văn bản còn can thiệp chi tiết vào cả quy trình nghiệp vụ của các NHTM làm giảm tính tự chủ, tự chịu trách nhiệm của các ngân hàng, tạo ra sự ỷ lại, đối phó và xử lý nghiệp vụ kinh doanh theo kiểu hành chính.

- Khả năng giám sát của NHNN tuy đã được cải thiện nhưng nhìn chung còn nhiều hạn chế, do vậy không phát hiện kịp thời và xử lý khách quan các vụ việc sai phạm. NHNN cũng chưa thực hiện tốt khâu phân tích, dự báo tình hình tiền tệ, lãi suất, tín dụng, tình hình kinh doanh của các doanh nghiệp và cá nhân NHTM để kịp thời điều chỉnh các quy định và có biện pháp giám sát thích hợp.

## **KẾT LUẬN CHƯƠNG 2**

Trong chương 2, luận văn đã tập trung đánh giá những thành tựu mà dịch vụ ngân hàng đã đạt được chủ yếu trong thời gian qua như những tiến bộ và thể chế, chính sách, kết quả hoạt động kinh doanh cụ thể,...

Kế tiếp, luận văn cũng trình bày những hạn chế của hoạt động dịch vụ ngân hàng Việt Nam so với yêu cầu hội nhập như năng lực tài chính còn yếu, sản phẩm còn đơn điệu, chất lượng, hiệu quả kinh doanh thấp,... và phân tích những nguyên nhân của những hạn chế để từ đó làm cơ sở tốt cho việc đề xuất các giải pháp phát triển dịch vụ ngân hàng Việt Nam trong thời gian tới.

## **CHƯƠNG 3 : GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN DỊCH VỤ NGÂN HÀNG VIỆT NAM TRONG GIAI ĐOẠN 2006 - 2010**

### **3.1 Định hướng phát triển dịch vụ ngân hàng Việt Nam giai đoạn 2006 – 2010 :**

#### **3.1.1 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 VNĐ. 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 cận vốn ủy 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 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 tín 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 (ủy 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.

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

- Đa dạng hóa và nâng cao chất lượng 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, ....) 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. Xóa 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.

### **3.1.3 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 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 hóa 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 hóa. 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.

### **3.1.4 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 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 hóa (dầu lửa, kim loại, cà phê,...) qua các công

cụ phái sinh,... để trở thành các dịch vụ hỗ trợ quan trọng trong chiến lược đa dạng hóa hoạt động kinh doanh....

### **3.1.5 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 :

+ 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.

+ 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.

+ 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.

### **3.2 Các giải pháp phát triển dịch vụ ngân hàng Việt Nam trong giai đoạn 2006 – 2010 :**

#### **3.2.1 Nhóm giải pháp phát triển sản phẩm dịch vụ và nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh :**

##### **3.2.1.1 Hoàn thiện các sản phẩm dịch vụ hiện có và phát triển sản phẩm dịch vụ mới :**

Như đã phân tích ở chương 2, chúng ta thấy rằng số lượng sản phẩm dịch vụ của các ngân hàng thương mại Việt Nam còn hạn chế, chưa đáp ứng được kỳ vọng của khách hàng. Do đó, đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ ngân hàng là một trong những việc mà các ngân hàng cần phải quan tâm. Các NHTM cần hoàn thiện và nâng cao hiệu quả các dịch vụ truyền thống hiện có, đồng thời phát triển thêm các sản phẩm tài chính ngân hàng hiện đại. Cụ thể :

##### **\* Dịch vụ huy động vốn :**

- Các NHTM cần tiếp tục sử dụng và hoàn thiện dần các hình thức huy động hiện có như đa dạng hóa kỳ hạn đi kèm chính sách lãi suất như : tiền gửi với lãi suất bậc thang, mở ra khả năng chuyển nhượng số tiền gửi, thực hiện gửi một nơi rút nhiều nơi. Đây là nguồn vốn cơ bản và ổn định cho NHTM.

- Nghiên cứu áp dụng thêm nhiều hình thức huy động mới như loại tiền gửi hưu trí, tiết kiệm có mục đích, tài khoản phát hành séc,... hoặc cho phép dịch chuyển tiền gửi tiết kiệm sang tài khoản phát hành séc để bù đắp thiếu chi qua sự ủy quyền của khách hàng,...

- Các NHTM cũng cần cải tiến giờ giấc làm việc để thuận tiện cho người gửi và người rút tiền.

- Tiếp tục khai thác nguồn vốn huy động qua phát hành các loại chứng từ có giá với thời hạn và lãi suất hợp lý như các loại chứng chỉ tiền gửi kỳ hạn dài có thể chuyển nhượng hoặc không chuyển nhượng,...

- Các NHTM cần tạo nên sự gắn kết giữa tiền gửi huy động của dân cư với tín dụng tiêu dùng.

- Để giải quyết nhu cầu về nguồn vốn trung, dài hạn với qui mô lớn, các NHTM cần vận dụng linh hoạt hơn hình thức cho vay hợp vốn mà NHNN đã ban hành. Điều này không chỉ đáp ứng được khả năng còn giới hạn về nguồn vốn trung, dài hạn ở mỗi ngân hàng mà còn góp phần phân tán rủi ro một cách hiệu quả. Để thực hiện biện pháp này, ngoài sự chủ động của các NHTM, còn cần đến sự can thiệp từ phía NHNN thông qua những quy định cụ thể về qui mô tín dụng của dự án để tiến hành hợp vốn giữa các NHTM.

- Các NHTM cần cung ứng với chất lượng cao các dịch vụ đi kèm sản phẩm tiền gửi, trong đó nhóm dịch vụ quan trọng nhất là chuyển tiền và thanh toán, để có thể có được nguồn tiền gửi với chi phí thấp và không chịu nhiều áp lực từ lãi suất.

**\* Dịch vụ tín dụng :**

- Đối với các sản phẩm truyền thống, các NHTM cần giảm bớt các thủ tục hành chính để giúp các khách hàng có cơ hội tiếp cận vốn ngân hàng, nhất là các doanh nghiệp tư nhân. Ngoài ra, các NHTM cần phát triển hơn nữa hình thức tài trợ dự án, tín dụng hạn mức, cấp tín dụng thấu chi qua phát hành thẻ để mở rộng thị phần tín dụng trong khu vực dân cư, nơi mà hiện nay dịch vụ ngân hàng vẫn chưa trở thành quen thuộc.

- Phát triển cấp tín dụng dưới hình thức chiết khấu thương phiếu. So với hình thức cho vay ứng trước thì đây là nghiệp vụ có độ an toàn cao cho ngân hàng, đồng thời khách hàng cũng được thỏa mãn nhu cầu về vốn một cách kịp



thời. Sản phẩm này sẽ có điều kiện phát triển nếu như Luật Thương phiếu được ban hành và thực sự đi vào đời sống. Ngân hàng cũng cần nghiên cứu, đưa nhanh vào thị trường dịch vụ bao thanh toán (Factoring) vì dịch vụ này đã được cấp phép và mang lại nhiều lợi ích cho khách hàng cũng như ngân hàng.

- Cho vay với thế chấp bằng hợp đồng bảo hiểm cũng là một dịch vụ khá an toàn do khoản vay của ngân hàng được chính các công ty bảo hiểm chi trả nếu khách hàng không trả được nợ, nhưng cho đến nay các ngân hàng chưa thực hiện. Với lợi thế sẵn có của mình, các ngân hàng chỉ cần thiết kế quy trình thẩm định hợp đồng bảo hiểm là có thể thực hiện dịch vụ, do vậy các ngân hàng cần triển khai nhanh để có thể mở rộng thị phần.

- Phát triển hơn nữa hình thức tài trợ dự án, cho thuê tài chính hướng vào những dự án ngành nghề quan trọng để góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế.

- Mở rộng cho vay tiêu dùng, cho vay sửa chữa, xây dựng nhà để chiếm lĩnh thị trường khách hàng cá nhân qua cho vay trực tiếp hoặc phối hợp với các công ty đầu tư.

**\* Dịch vụ thanh toán :**

- NHNN cần hoàn thiện quy định về thanh toán không dùng tiền mặt nhất là quy định thanh toán séc theo hướng phù hợp với luật séc quốc tế để đơn giản hơn về thủ tục thanh toán nhưng vẫn đảm bảo an toàn cho ngân hàng và đảm bảo quyền lợi cho khách hàng.

- Các ngân hàng cần giới thiệu, tư vấn cho khách hàng lợi ích của từng hình thức thanh toán để khách hàng có thể sử dụng thích hợp trong mỗi tình huống giao dịch cụ thể. Những hướng dẫn sử dụng sản phẩm mang tính phổ thông cần được đưa đến công chúng thông qua các phương tiện thông tin đại chúng để khách hàng có hiểu biết về cách sử dụng, về lợi ích cũng như làm cho

khách hàng không cảm thấy dịch vụ ngân hàng là quá xa vời, giao dịch ngân hàng chỉ dành cho những người nhiều tiền.

- Các ngân hàng cần thực hiện tốt các dịch vụ thanh toán cho các khách hàng là doanh nghiệp cung ứng dịch vụ, hàng hóa nhất là các doanh nghiệp bán lẻ để họ có thể thoải mái chấp nhận các hình thức thanh toán khác ngoài tiền mặt từ người tiêu dùng.

**\* Dịch vụ tài chính phái sinh :**

Các nghiệp vụ tài chính phái sinh là sản phẩm tất yếu của sự phát triển ngày càng sâu, rộng và đa dạng của thị trường tài chính. Sự biến động khó lường của giá cả hàng hóa, lãi suất, tỷ giá trên thị trường là những nguyên nhân gây ra rủi ro cho các nhà đầu tư trong các phi vụ mua, bán. Để hạn chế thấp nhất những rủi ro thua lỗ có thể xảy ra, các nghiệp vụ tài chính phái sinh đã được hình thành, đó thực chất là những hợp đồng tài chính mà giá trị của nó phụ thuộc vào một hợp đồng mua bán cơ sở (hay còn gọi là chính phẩm). Đến nay, trên thị trường tài chính quốc tế, nghiệp vụ tài chính phái sinh đã phát triển rất mạnh với các nghiệp vụ phái sinh rất đa dạng và thị trường phái sinh đóng vai trò quan trọng trong hệ thống tài chính toàn cầu.

Một số nghiệp vụ phái sinh hiện đang giao dịch phổ biến trên thị trường tài chính quốc tế như hợp đồng mua bán kỳ hạn (Forward), hợp đồng mua bán trong tương lai (Future), hợp đồng lựa chọn (quyền chọn mua – Call Option ; quyền chọn bán – Put Option), nghiệp vụ hoán đổi (Swap), hợp đồng quyền chọn lãi suất chặn trên và chặn hai đầu, nghiệp vụ tiền gửi kết hợp quyền chọn tiền tệ,...

Trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế, thị trường trong nước ngày càng có liên hệ mật thiết với thị trường quốc tế nên khả năng rủi ro liên quan đến tỷ giá, lãi suất sẽ lớn hơn, gây ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của các doanh

nghiệp xuất nhập khẩu cũng như hoạt động kinh doanh của các ngân hàng. Ngoài ra, các ngân hàng nước ngoài có rất nhiều kinh nghiệm trong việc kinh doanh các sản phẩm tài chính phái sinh, tạo ra sự cạnh tranh gay gắt đối với các ngân hàng trong nước trong bối cảnh hội nhập. Do đó, việc phát triển các sản phẩm tài chính phái sinh đóng vai trò rất quan trọng thông qua việc ngân hàng có thể kinh doanh kiếm lời cũng như để phòng ngừa rủi ro lãi suất, tỷ giá, tiền tệ của hoạt động chính ngân hàng.

Về nguyên tắc và theo thông lệ quốc tế, các NHTM có thể tham gia thực hiện các nghiệp vụ phái sinh theo một trong các tư cách : Người cung cấp dịch vụ ngân hàng liên quan đến công cụ phái sinh hoặc cung cấp dịch vụ môi giới, tư vấn cho khách hàng mua, bán công cụ phái sinh (ngân hàng cung cấp dịch vụ) ; Nhà đầu tư mua, bán các sản phẩm phái sinh. Ngoài ra, theo loại tài sản gốc, các sản phẩm phái sinh có thể chia thành các sản phẩm phái sinh dựa trên tài sản tài chính (như ngoại tệ, lãi suất, cổ phiếu, trái phiếu, khoản vay, tiền gửi,...) và các sản phẩm phái sinh dựa trên hàng hóa (như gạo, cao su, cà phê, xăng dầu,...)

Để phát triển các sản phẩm tài chính phái sinh, góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh, đáp ứng được nhu cầu đa dạng của nhà đầu tư, khách hàng và đặc biệt có thể cạnh tranh với các ngân hàng nước ngoài, các NHTM trong nước phải có các giải pháp đồng bộ về chính sách quản lý rủi ro, đào tạo cán bộ, chính sách khách hàng,.. Ngoài ra, NHNN và các cơ quan có liên quan cần nhanh chóng nghiên cứu, xây dựng và ban hành hệ thống các văn bản quy phạm pháp luật hoàn chỉnh điều chỉnh hoạt động kinh doanh các công cụ tài chính phái sinh của các NHTM. Bên cạnh đó, các NHTM cũng rất cần sự hỗ trợ từ phía NHNN trong việc phát triển thị trường ngoại tệ liên ngân hàng, hoàn thiện chính sách quản lý thị trường ngoại hối, hình thành các công ty môi giới ngoại hối,...

**\* Dịch vụ ngân hàng điện tử :**

Yêu cầu được phục vụ nhanh hơn nhưng vẫn phải đảm bảo chất lượng và độ an toàn của khách hàng cũng như gia tăng lượng khách hàng được phục vụ đòi hỏi các ngân hàng không thể không phát triển mạng lưới các ngân hàng, tăng tốc độ xử lý dịch vụ nhờ vào việc ứng dụng kỹ thuật công nghệ thông tin hiện đại.

Để đáp ứng nhu cầu giao dịch của khách hàng qua mạng điện tử các ngân hàng cần xây dựng cho mình các website, trong đó có các dịch vụ chính cung cấp cho khách hàng, các thông tin cơ bản cần thiết cho khách hàng liên quan đến việc đầu tư, hỗ trợ tài chính,... Tuy nhiên các ngân hàng cũng cần phải quan tâm đến sự an toàn của các giao dịch qua mạng và sự cân bằng giữa hai loại cung cấp sản phẩm là giao dịch trực tiếp tại trụ sở và giao dịch qua mạng.

Các ngân hàng cần nghiên cứu đưa vào thị trường các sản phẩm dịch vụ mới sử dụng trực tiếp thành tựu công nghệ thông tin như Internet cash (tiền mặt internet), ví tiền điện tử (electronic wallet), thẻ thông minh (Smart card),... để làm phong phú thêm nhóm sản phẩm này bên cạnh việc đẩy mạnh phát triển các sản phẩm đã cung ứng như home banking, internet banking,...

**\* Dịch vụ khác :**

- Hoàn thiện và phát triển nhóm các dịch vụ ủy thác như ủy thác giải ngân, ủy thác mua bán chứng khoán, nhà đất, trả lương,.... thực hiện cho các ngân hàng, tổ chức tài chính, phi tài chính khác, cho các doanh nghiệp, khách hàng cá nhân. Nhóm dịch vụ này sẽ mang lại lợi ích kép : khách hàng sẽ giảm thiểu được chi phí so với việc giao dịch trực tiếp tại ngân hàng nơi ký hợp đồng gốc, ngân hàng thu được phí mà không phải tốn chi phí đầu tư, tăng khả năng thu hút khách hàng mới,...

- Các ngân hàng cũng cần nhanh chóng đưa các sản phẩm dịch vụ như môi giới tài chính, tư vấn tài chính vào thị trường vì đây là những sản phẩm dịch

vụ có khả năng hấp dẫn khách hàng, do trong điều kiện hiện nay nguồn tài chính của các doanh nghiệp còn hạn hẹp, họ rất cần tìm được nguồn đầu tư phù hợp và khả năng thiết lập các dự án đầu tư của họ còn khá hạn chế.

- Nghiên cứu thâm nhập thị trường bảo hiểm dựa trên cơ sở đã có hiện nay là các ngân hàng đang làm đại lý bảo hiểm cho một số công ty. Tuy nhiên thị trường bảo hiểm mà ngân hàng cần hướng tới là bảo hiểm tài sản đảm bảo cho vốn vay, bảo hiểm tín dụng và bảo hiểm nhân thọ hướng tới khách hàng gửi tiền.

- Phát triển nhanh dịch vụ giữ hộ tài sản, quản lý quỹ, thực hiện di chúc,... vì đây là nhóm dịch vụ dễ thực hiện nhất, thị trường có tiềm năng lớn và rất thiết thực với đông đảo dân chúng.

**\* Mở các văn phòng đại diện hoặc chi nhánh ngân hàng ở nước ngoài :**

Trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế, khi mở cửa thị trường trong nước thì các ngân hàng nước ngoài thâm nhập vào thị trường nội địa là tất yếu. Tuy nhiên các ngân hàng trong nước cũng cần có chiến lược nhanh chóng mở chi nhánh ra nước ngoài.

Việc thâm nhập được thị trường nước ngoài thông qua việc mở chi nhánh sẽ giúp các ngân hàng mở rộng kinh doanh tăng thu nhập cho chính mình, đồng thời hỗ trợ cho các doanh nghiệp Việt Nam khi đầu tư ra nước ngoài.

Ngòai việc cung cấp các dịch vụ thanh toán tiền hàng xuất nhập khẩu, các ngân hàng còn có thể đóng vai trò cầu nối để giúp các doanh nghiệp mở rộng thị trường, tìm hiểu đối tác nước ngoài, môi giới để giúp các doanh nghiệp nhận được vốn đầu tư hoặc mua bán hàng hóa dịch vụ đạt hiệu quả cao. Các ngân hàng Việt Nam ở nước ngoài cũng có thể tư vấn cho các doanh nhân ở nước ngoài về thuế, kế toán, tư pháp, thủ tục xuất nhập khẩu, dịch vụ thanh toán quốc

tế, bảo lãnh tín dụng, chuyển tiền,... để tăng thêm khả năng thu hút vốn đầu tư vào Việt Nam.

Những chi nhánh, văn phòng đại diện ở nước ngoài nên đặt tại các trung tâm lớn có đông đảo doanh nhân, doanh nghiệp Việt Nam hoặc ở trung tâm thị trường tài chính quốc tế lớn để trực tiếp cung cấp dịch vụ thanh toán, chuyển tiền và bảo lãnh cần thiết cho hoạt động đầu tư của Việt Nam ở nước ngoài.

### **3.2.1.2 Kiểm soát chặt chẽ chi phí để nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh :**

Ngòai việc gia tăng doanh thu thì việc tiết giảm chi phí ngòai lãi sẽ có ảnh hưởng lớn đến hiệu quả kinh doanh của ngân hàng và việc định giá tài sản đúng cũng sẽ ảnh hưởng đến chi phí. Do vậy, để nâng cao hiệu quả kinh doanh không thể không quan tâm đến việc kiểm soát chi phí và đánh giá đúng tình trạng tài sản hiện có của ngân hàng. Để kiểm soát tốt chi phí, ngân hàng cần :

- Có phương pháp tổ chức ghi nhận số liệu chi phí phát sinh hợp lý. Chi phí cần được ghi nhận không chỉ theo tính chất chi phí như quy định hiện hành của kế toán tài chính mà có thể có thể có nhiều tiêu thức khác phục vụ cho quá trình quản trị.

- Chi phí quản lý chung cần được tập hợp và có phương án phân bổ thích hợp cho các bộ phận, chi nhánh để có cơ sở đánh giá đúng kết quả kinh doanh từng bộ phận, từ đó mới có thể đưa ra quyết định duy trì hay giải tán bộ phận nào một cách đúng đắn.

- Phân tích đánh giá các chi phí, bao gồm cả chi phí vật chất và chi phí thời gian tác nghiệp nhằm tìm kiếm nguyên nhân làm tăng chi phí quản lý, từ đó có biện pháp tiết kiệm chi phí, giảm thiểu hoặc loại bỏ chi phí không mang lại giá trị gia tăng cho ngân hàng như chi phí liên quan đến công đoạn xử lý nội bộ,....

### **3.2.1.3 Cải thiện cách thức định giá sản phẩm để ấn định giá bán hợp lý :**

Như đã phân tích ở chương 2, cách thức định giá của ngân hàng hiện nay phần lớn dựa trên đối thủ cạnh tranh, theo quy định của nhà nước,... chứ chưa dựa trên giá trị thực tế của sản phẩm dịch vụ cung cấp cho khách hàng, theo mức độ rủi ro, theo địa điểm,... nên trong nhiều trường hợp giá bán sản phẩm sẽ không hợp lý.

Do vậy các ngân hàng cần nghiên cứu để có thể định giá theo giá trị, địa điểm, theo rủi ro, đặc biệt là các sản phẩm cho vay thương mại, cụ thể như sau :

- Lượng hóa được hóa rủi ro cho từng đối tượng khách hàng, từng loại cho vay

- Nắm bắt đầy đủ yêu cầu của mỗi khách hàng hay từng nhóm khách hàng, sản phẩm đơn lẻ hay đại trà, là một sản phẩm hay một nhóm sản phẩm cho một lần giao dịch,... để thiết kế các sản phẩm dịch vụ thích hợp.

- Tăng cường hoạt động marketing nhằm thăm dò thị trường, chào bán sản phẩm với những nhóm khách hàng khác nhau.

- Phát triển hình thức cung cấp dịch vụ trọn gói. Khi cung cấp một nhóm sản phẩm dịch vụ trọn gói có thể khách hàng sẽ phải trả phí cao hơn ở sản phẩm này nhưng lại được hưởng giá thấp hơn ở sản phẩm khác, trong khi ngân hàng có điều kiện thu hút khách hàng mà thu nhập lại không giảm, thậm chí có thể tăng do khách hàng muốn nhận được sản phẩm có tính tiện ích cao, nên sẵn sàng trả phí cao,...

- Ứng dụng phương pháp thích hợp của kế toán quản trị để tính giá thành sản phẩm. Mặc dù việc tính giá thành sản phẩm trong ngân hàng là không đơn giản, không thể tính được chi tiết cho từng đơn vị sản phẩm như các doanh nghiệp, song vẫn có các yếu tố để dựa vào đó lượng định nó một cách tương đối.

Việc tính toán được giá thành sẽ giúp các ngân hàng ấn định giá bán hợp lý hơn, quản lý chi phí tốt hơn.

### **3.2.2 Nhóm giải pháp nâng cao khả năng cạnh tranh của các NHTM :**

#### **3.2.2.1 Tăng cường tiềm lực tài chính :**

*\* Tăng vốn điều lệ, nâng cao tỷ số an toàn vốn :*

*- Đối với khối NHTMNN :*

+ Đẩy nhanh tiến độ thực hiện cổ phần hóa các NHTMNN : Tiến trình thực hiện cổ phần hóa các NHTMNN hiện nay đang gặp vướng mắc về cơ sở pháp lý, vấn đề định giá của các ngân hàng,... Vì vậy, nhà nước cần nghiên cứu và sớm ban hành một nghị định riêng về cổ phần hóa các NHTMNN chứ không nên bổ sung sửa đổi Nghị định 64/2002/NĐ-CP về cổ phần hóa doanh nghiệp nhà nước. Ngoài ra, việc định giá NHTMNN cần cổ phần phải được thực hiện bởi các công ty định giá chuyên nghiệp chứ không nên định giá bởi hội đồng định giá như lâu nay vẫn áp dụng cho các doanh nghiệp khác,...

+ Nhà nước cần tiếp tục nghiên cứu bổ sung thêm vốn điều lệ theo từng giai đoạn đối với các NHTMNN không thực hiện cổ phần. Tuy nhiên cần phải là vốn thực chứ không phải dưới hình thức trái phiếu nữa vì như vậy ngân hàng khó có khả năng sử dụng vốn một cách thực thụ.

*- Đối với khối NHTMCP :*

+ Kêu gọi thêm vốn từ các cổ đông nhất là các cổ đông nước ngoài, đặc biệt là những ngân hàng có uy tín lớn trên thế giới. Sự tham gia của ngân hàng nước ngoài với tư cách là cổ đông sẽ góp phần tăng cường nhiều mặt hoạt động của các ngân hàng trong nước, nhất là lĩnh vực quản trị, điều hành.

+ Nhà nước nghiên cứu nâng dần quy định về vốn pháp định và cho phép các NHTMCP có hoạt động kinh doanh tốt được phát hành thêm cổ phiếu thông qua tham gia niêm yết trên thị trường chứng khoán.



+ Đối với các NHTMCP hiện có quy mô nhỏ, khả năng tăng vốn tự có qua phát hành cổ phiếu thấp, không đủ khả năng để tạo lập cho mình một vị thế riêng biệt về thị trường, về sản phẩm, khả năng cạnh tranh kém nên chủ động sáp nhập với nhau để có vốn và thị trường lớn hơn.

**\* *Đẩy mạnh việc giải quyết nợ tồn đọng để nâng cao chất lượng tài sản có :***

- Đối với nợ tồn đọng nhóm 1 (nợ có tài sản đảm bảo) : do đây là nhóm nợ có tài sản đảm bảo nên việc xử lý thông qua việc thanh lý tài sản, khai thác tài sản, bù đắp bằng nguồn dự phòng rủi ro,...Các ngân hàng có thể thanh lý tài sản công khai qua thị trường, qua trung tâm giao dịch bán đấu giá tài sản, bán cho công ty mua bán nợ nhà nước.

- Đối với nợ tồn đọng nhóm 2 (nợ không có tài sản đảm bảo và con nợ không tồn tại) : kiến nghị nhà nước xóa nợ bằng nguồn quỹ dự phòng rủi ro.

- Đối với nợ tồn đọng nhóm 3 (nợ không có tài sản đảm bảo nhưng con nợ còn tồn tại và đang hoạt động) : nên xử lý bằng cách bán lại nợ cho công ty mua bán nợ hoặc tổ chức khác để thu hồi nợ, chuyển nợ thành vốn góp vào doanh nghiệp để kinh doanh, cơ cấu lại nợ bằng cách giãn nợ, miễn lãi suất hoặc đầu tư thêm vốn để doanh nghiệp tăng doanh số hoạt động.

**\* *Nâng cao mức sinh lời :***

Để nâng cao mức sinh lời thì việc thực hiện các biện pháp nâng cao chất lượng tín dụng nói riêng, tài sản nói chung cũng như các hoạt động kiểm soát tín dụng là một việc làm rất quan trọng, cụ thể như sau :

- Các ngân hàng nên xây dựng một cẩm nang tín dụng với những hướng dẫn chi tiết về quy trình thẩm định, chấm điểm tín dụng, xét duyệt cho vay phù hợp với chuẩn mực quốc tế để đảm bảo sự áp dụng nhất quán và chặt chẽ chính sách tín dụng của các ngân hàng.

- Nâng cao chất lượng của công tác kiểm soát nội bộ thông qua việc kiểm tra tính tuân thủ các quy trình, các thủ tục đề ra.

- Các ngân hàng cần kiểm soát tốt tốc độ tăng trưởng tín dụng trong mối tương quan với các nguồn lực và khả năng kiểm soát rủi ro tín dụng của mình.

- Rà soát lại về số lượng và trình độ đội ngũ cán bộ thực hiện công tác tín dụng, tránh tình trạng quá tải công việc dễ dẫn đến sự cầu thả trong thẩm định và phê duyệt các khoản vay

- Nâng cao chất lượng hệ thống quản lý và báo cáo thông tin khách hàng để góp phần nâng cao chất lượng thẩm định và xét duyệt tín dụng.

- Các ngân hàng nên hạn chế sự tập trung tín dụng quá mức vào các DNNN mà cần tiếp tục tăng dần tỷ trọng cho vay sang các dự án và các thành phần kinh tế khác.

### **3.2.2.2 Nâng cao năng lực quản trị, điều hành và phát triển nguồn nhân lực :**

Sự phát triển hoạt động dịch vụ ngân hàng phải gắn liền với năng lực quản trị, điều hành và chất lượng nguồn nhân lực của ngân hàng. Do đó, muốn phát triển dịch vụ ngân hàng mang tính bền vững, các ngân hàng cần phải có những giải pháp cụ thể để nâng cao chất lượng nguồn nhân lực của mình.

- Trước hết, phải nâng cao kỹ năng quản trị điều hành ngân hàng: Sẽ tốt hơn và mang tính khả thi cao hơn khi các ngân hàng Việt Nam thực hiện chủ trương :”Biến đổi thủ thành đồng minh”. Đây là cách ngân hàng Việt Nam lựa chọn và bán cổ phần cho cổ đông chiến lược của mình là ngân hàng nước ngoài. Chấp nhận chia sẻ lợi nhuận với các ngân hàng nước ngoài, các ngân hàng Việt nam sẽ nhanh chóng tiếp thu được từ họ kỹ năng, kinh nghiệm quản trị điều hành ngân hàng hiện đại. Tăng cường quyền quản lý của Hội đồng quản trị theo hướng Hội đồng quản trị có quyền bỏ phiếu bất tín nhiệm giám đốc điều hành,

cơ quan kiểm soát nội bộ ngân hàng phải độc lập với cơ quan điều hành và trực thuộc hội đồng quản trị.

- Xây dựng chương trình đào tạo cụ thể, sát với thực tiễn. Đối với những cán bộ quản lý các cấp có tiềm năng nên có kế hoạch đào tạo, thực tập tại các ngân hàng nước ngoài trên cơ sở hợp tác trao đổi cán bộ quản lý và nhân viên tác nghiệp với các ngân hàng trong khu vực hoặc các ngân hàng nước ngoài đang hoạt động tại Việt Nam. coi các chứng chỉ của khóa đào tạo là một trong những tiêu chuẩn để lựa chọn nhà quản lý NHTM hiện đại. Hướng tới thực hiện chương trình thuê giám đốc để bảo đảm cán bộ cấp cao phải là những người có đầy đủ trình độ, năng lực điều hành toàn diện hoạt động ngân hàng. Đối với nhân viên, cần có kế hoạch đào tạo nâng cao trình độ chuyên môn theo hướng chuyên sâu, áp dụng thành thực công nghệ hiện đại. Thường xuyên mở các lớp học, khóa học ngắn hạn có mời những chuyên gia hàng đầu ngành nhằm cập nhật và trang bị kiến thức cho đội ngũ nhân viên ngân hàng từ cấp cơ sở. Bên cạnh những khóa học nâng cao năng lực chuyên môn, các ngân hàng nên có kế hoạch thiết kế các chương trình đào tạo kỹ năng giao tiếp, kỹ năng đánh giá tâm lý khách hàng, kỹ năng xử lý tình huống,... để đội ngũ cán bộ ngân hàng thực sự là cầu nối giữa khách hàng và ngân hàng.

- Có chiến lược giữ, thu hút và phát triển nguồn nhân lực tài giỏi cho Ngân hàng Việt Nam. Đây là công việc khó đối với các Ngân hàng Việt Nam, và càng khó hơn khi các ngân hàng nước ngoài thu hút nguồn nhân lực của các ngân hàng trong nước bằng cách trả lương cao, chế độ đãi ngộ tốt. Thực tế cho thấy, thời gian gần đây nguồn cán bộ ngân hàng có năng lực làm việc dưới 35 tuổi rời bỏ các ngân hàng trong nước để đến với các ngân hàng nước ngoài có xu hướng tăng cao. Do đó, các ngân hàng cần thực hiện chính sách tiền lương phù hợp, trả lương theo nguyên tắc tiền lương gắn liền với trình độ, năng suất, chất

lượng, hiệu quả công việc. Đồng thời với việc nâng cao thu nhập cho người lao động, các ngân hàng Việt Nam cần xây dựng văn hóa doanh nghiệp phù hợp với ngân hàng hiện đại mang bản sắc Việt Nam. Ngoài cơ chế ràng buộc người lao động về vật chất, rất cần giáo dục cho đội ngũ cán bộ nhân viên tinh thần dân tộc và lợi ích chung của cộng đồng.

### **3.2.2.3 Hiện đại hóa công nghệ ngân hàng và hệ thống thanh toán :**

Công nghệ ngân hàng có ảnh hưởng rất lớn đến sự phát triển các loại hình dịch vụ ngân hàng, do đó, đầu tư phát triển công nghệ, hạ tầng kỹ thuật là một việc làm quan trọng.

- Tập trung xây dựng cơ sở dữ liệu tập trung trong toàn hệ thống, khi việc này hoàn thành có nghĩa là toàn bộ dữ liệu hoạt động của ngân hàng sẽ được tập trung tại cơ sở dữ liệu trung tâm, mọi thay đổi sẽ được cập nhật trực tuyến và tức thời. Điều này cho phép nắm chính xác số dư của mọi tài khoản cũng như cho phép giao dịch tài khoản được thực hiện tại bất cứ chi nhánh nào trong toàn hệ thống. Bên cạnh đó việc dùng chung một hệ thống thông tin khách hàng đảm bảo việc xác nhận khách hàng được chính xác và thuận tiện đáp ứng yêu cầu của các giao dịch phân tán và tự động như các dịch vụ ngân hàng điện tử, triển khai giao dịch trực tuyến trong toàn hệ thống, dễ dàng giao tiếp dữ liệu với các hệ thống bên ngoài như mạng thanh toán liên ngân hàng, mạng ATM, thanh toán VISA,...

- Xây dựng hệ thống viễn thông nối các chi nhánh : Phối hợp với các cơ quan bưu chính viễn thông nâng cao chất lượng đường truyền dữ liệu, trên cơ sở đó xây dựng mạng máy tính băng thông rộng kết nối giữa các chi nhánh, phòng giao dịch với hội sở chính. Cần lựa chọn hệ thống kỹ thuật cho phép giao tiếp với nhiều phương thức truyền thông khác nhau đảm bảo xử lý giao dịch nhanh, tránh khỏi những sự cố trong giờ cao điểm. Bên cạnh hệ thống chính thức phải

có hệ thống dự phòng luôn ở trạng thái sẵn sàng để sử dụng, trong trường hợp tắc nghẽn hoàn toàn về viễn thông thì chỉ làm ngừng trệ các giao dịch liên chi nhánh, còn các giao dịch nội bộ chi nhánh vẫn hoạt động bình thường.

- Trong quá trình đầu tư trang thiết bị và lắp đặt các phần mềm, cần chú trọng thực hiện các giải pháp an ninh mạng triệt để hơn. Vấn đề rủi ro đạo đức không chỉ xảy ra từ phía cán bộ ngân hàng hay từ phía khách hàng, nó có thể xảy ra từ cả hai phía. Và khi nền kinh tế càng được chuyển sang hướng số hóa thì những rủi ro đạo đức xuất phát từ phía khách hàng ngày càng nhiều và ngày càng tinh vi. Vì vậy, nếu không có những giải pháp an ninh mạng triệt để thì những người thiệt hại đầu tiên từ những vụ tấn công trên mạng sẽ chính là các ngân hàng.

- Tăng cường kết nối hệ thống thanh toán của các NHTM với hệ thống thanh toán điện tử liên ngân hàng để hình thành hệ thống thanh toán quốc gia thống nhất và an toàn, từ đó góp phần tạo điều kiện cho các dịch vụ ngân hàng hiện đại có thể phát triển đồng bộ và tích cực.

#### **3.2.2.4 Xây dựng chiến lược tiếp thị, quảng bá sản phẩm, phát triển mạng lưới giao dịch :**

- Các ngân hàng cần tiến hành phân khúc thị trường và khách hàng để xác định hợp lý thị trường và khách hàng mục tiêu, qua đó có chiến lược kinh doanh phù hợp. Hàng quý hoặc 6 tháng, bộ phận kinh doanh của các ngân hàng nên có kế hoạch tiếp cận, mở rộng các dịch vụ đến tất cả các đối tượng khách hàng thuộc mọi tầng lớp kinh tế. Cần có sơ kết, tổng kết kết quả đạt được để bổ sung những kinh nghiệm hay trong phát triển các loại hình dịch vụ.

- Các ngân hàng cần đẩy mạnh công tác marketing phù hợp với từng địa bàn quận huyện của thành phố, thông qua các hoạt động tuyên truyền, quảng cáo rộng rãi về các tiện ích mà các sản phẩm dịch vụ ngân hàng mang lại. Xây

dựng kế hoạch tài trợ các chương trình văn hóa, thể thao của các địa phương trong toàn thành phố, thông qua đó giới thiệu các sản phẩm dịch vụ ngân hàng đến người dân ở địa phương. Tổ chức các chương trình rút thăm trúng thưởng, tặng quà thường xuyên để thu hút sự quan tâm của các tổ chức và cá nhân.

- Phát triển mạng lưới giao dịch nên tập trung khai thác ở các khu công nghiệp, các khu chế xuất, khu dân cư,... kết hợp với chính quyền các địa phương để đăng ký khai thác tại các địa điểm tập trung nhiều đầu mối kinh tế. Nên kết hợp với các trường đại học, cơ sở giáo dục để đặt phòng giao dịch, khai thác được lượng khách hàng là sinh viên và người nhà của những sinh viên đó. Đây là một thị trường đầy tiềm năng mà một ngân hàng tiên phong đã thâm nhập như Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn đã thâm nhập vào hệ thống các trường đại học ở thành phố. Chủ động phối hợp với các ban quản lý các khu công nghiệp để từng bước khai thác khách hàng là những doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Thâm nhập và khai thác những khách hàng là cán bộ công nhân viên của những công ty này,... Nên gắn doanh nghiệp, người lao động và ngân hàng bằng bài toán lợi ích. Tuy nhiên, phát triển mạng lưới giao dịch phải bảo đảm được yếu tố công nghệ, tức là chi nhánh hoặc phòng giao dịch phải kết nối được với hội sở chính hoặc chi nhánh cấp 1 để quản trị rủi ro, quản trị thanh khoản, theo dõi tình hình hoạt động hàng ngày. Bên cạnh đó khi mở thêm mạng lưới giao dịch cần phải có bước chuẩn bị kỹ càng về vốn và đội ngũ ngân lực.

### **3.2.3 Nhóm giải pháp hoàn thiện khung pháp lý và nâng cao hiệu quả quản lý của NHNN :**

#### **3.2.3.1 Hoàn thiện khung pháp lý cho hoạt động ngân hàng đồng bộ và có khả năng thực thi cao :**

- Khi ban hành các văn bản dưới luật trực tiếp hướng dẫn thi hành luật, hoặc các quy chế nghiệp vụ, Chính phủ cần quan tâm đến tính khả thi, sự phù

hợp với thông lệ quốc tế và đáp ứng được yêu cầu thực hiện các cam kết quốc tế theo lộ trình hội nhập đã đặt ra, có tính ổn định tương đối nếu tính được những phát triển trong tương lai của hoạt động ngân hàng.

- Chính phủ cũng cần sớm ban hành các văn bản luật khác điều chỉnh hoạt động ngân hàng như Luật cho thuê tài chính, Luật chuyển tiền điện tử,... Các quy định liên quan đến cấp phép thành lập và hoạt động ngân hàng phù hợp với thông lệ quốc tế, với yêu cầu thực hiện các cam kết quốc tế,... Các luật đã ban hành như Luật Công cụ chuyển nhượng,... cần được nhanh chóng hướng dẫn thực hiện để khi luật có hiệu lực thi hành sẽ phát huy ngay tác dụng điều chỉnh hoạt động kinh doanh ngân hàng.

- Việc ban hành các văn bản quy phạm pháp luật điều chỉnh hoạt động ngân hàng cần được thực hiện đồng bộ với việc ban hành các văn bản điều chỉnh hoạt động kinh doanh, quản lý của các Bộ ngành khác trong phạm vi có liên quan đến hoạt động ngân hàng, nhất là lĩnh vực tài chính của các doanh nghiệp, sở hữu và sử dụng tài sản,...

- Trong phạm vi quyền hạn của mình, NHNN cần thực hiện đúng tiến độ ban hành các văn bản quy phạm pháp luật theo lộ trình đã đặt ra.

- NHNN tiếp tục rà soát lại các văn bản quy phạm pháp luật đã ban hành, đối chiếu với diễn biến thực tế trên thị trường Việt Nam và yêu cầu của từng giai đoạn hội nhập kinh tế quốc tế để có sự sửa đổi kịp thời; hoặc thảo luận với các quốc gia có quan hệ hợp tác để có sự thống nhất xử lý đối với những trường hợp còn có sự khác biệt trong quy định của các quốc gia, phòng tránh rủi ro pháp lý cho hoạt động ngân hàng.

### **3.2.3.2 Nâng cao hiệu quả quản lý của NHNN :**

**\* Cải thiện vị trí và cơ cấu tổ chức của NHNN :**

**- Tăng thêm mức độ độc lập cho NHNN :**

Tăng thêm mức độ độc lập cho NHNN sẽ mang lại cho NHNN điều kiện thuận lợi để nâng cao năng lực quản lý, điều hành, hoàn thành sứ mệnh, mục tiêu được giao một cách tốt nhất.

Trong điều kiện cụ thể của Việt Nam hiện nay, NHNN vẫn là cơ quan trực thuộc Chính phủ, việc chuyển đổi NHNN sang mô hình khác vẫn còn là vấn đề cần được bàn thảo kỹ lưỡng. Điều đó có nghĩa là NHNN vẫn chưa thể có được mức độ độc lập về thể chế và nhân sự cao. Tuy nhiên, việc tăng thêm mức độ độc lập về chức năng, thẩm quyền trong một phạm vi nhất định là hợp lý và có thể thực hiện được nếu xét đến tính đặc thù của NHNN.

Mức độ độc lập về chức năng, thẩm quyền nên giới hạn chủ yếu ở việc cho phép NHNN được quyền tự quyết định về công cụ và các loại nghiệp vụ được sử dụng để thực thi chính sách tiền tệ, chịu trách nhiệm trong việc hoạch định và thực thi chính sách tiền tệ, không bị phụ thuộc bởi bất kỳ các yêu cầu tài chính nào, cũng như bất kỳ sự chi phối của cơ quan nào. Còn mục tiêu của chính sách tiền tệ sẽ do Chính phủ quyết định.

NHNN cũng nên được tăng thêm mức độ tự chủ về quản lý và sử dụng ngân sách của mình, bởi vì nếu quyền kiểm soát ngân sách bị chi phối thì thường cũng dẫn tới sự can thiệp về hoạt động. Mức độ tự chủ về ngân sách cần được thể hiện bởi một cơ chế tài chính riêng phù hợp với hoạt động có tính chất đặc thù của NHNN : tuy là một cơ quan có chức năng quản lý nhà nước như các Bộ ngành khác, nhưng do hoạt động đặc biệt của mình nên hằng năm NHNN có nguồn thu rất lớn nộp Ngân sách nhà nước.

**- Tổ chức lại hệ thống các chi nhánh của NHNN :**

Việc tổ chức lại hệ thống các chi nhánh nên theo hướng tập trung thành một số chi nhánh khu vực và tạo điều kiện để các chi nhánh này thực sự phát



huy được vai trò, chức năng của ngân hàng trung ương trong giới hạn hoạt động nhất định.

Khi các chi nhánh NHNN khu vực tham gia thực hiện các nghiệp vụ điều hành hoạt động thị trường mở, thực hiện trực tiếp các nghiệp vụ khác,... thì việc điều hành chính sách tiền tệ thông qua các công cụ gián tiếp mới có thể phát huy tốt tác dụng của nó. Lập chi nhánh ngân hàng nhà nước khu vực cũng khắc phục được những bất hợp lý do tình trạng phân tán hiện nay gây ra như sự lãng phí trong sử dụng tài nguyên, khả năng đầu tư công nghệ, hoạt động thanh tra chưa đạt yêu cầu,...

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

+ Bộ máy thanh tra cần được tổ chức lại thành thanh tra NHNN tại Hội sở và thanh tra NHNN khu vực phù hợp với cơ cấu tổ chức của NHNN được thay đổi lại như đã trình bày trên.

+ Thanh tra NHNN hội sở sẽ không trực tiếp đi thanh tra các tổ chức tín dụng mà nghiêng về các hoạt động thuộc về hoạch định chính sách, chế độ thành tra, giám sát như cấp giấy phép, ban hành quy định lãi suất, kiểm soát nội bộ của TCTD. Thanh tra NHNN khu vực sẽ tiến hành thanh tra các TCTD.

+ Hoàn thiện hệ thống chỉ tiêu thanh tra để thực hiện giám sát từ xa và thanh tra tại chỗ. Hệ thống chỉ tiêu này cần đạt đến chuẩn mực quốc tế để đáp ứng yêu cầu quản lý lâu dài và là các chỉ số để các ngân hàng phấn đấu. Có thể hiện tại các NHTM chưa đạt được nhưng không vì thế mà lại hạ thấp tiêu chuẩn và bỏ bớt các tiêu chuẩn.

**\* Phát triển và nâng cao hiệu quả hoạt động của thị trường tiền tệ :**

- Tạo nguồn hàng cho thị trường bằng cách đa dạng hóa kỳ hạn các loại tín phiếu, trái phiếu. Ban hành các quy định để các giấy tờ có giá khác như chứng chỉ tiền gửi, thương phiếu lưu hành trở thành hàng hóa của thị trường.

- Thông tin cần thiết về thị trường này cũng cần được cung cấp cho khách hàng kịp thời, nhanh chóng.

- Mở rộng điều kiện để các chủ thể khác của nền kinh tế có thể tham gia thị trường như các công ty tài chính, bảo hiểm,... ngoài các chủ thể hiện nay là các ngân hàng.

**\* Tiếp tục cải thiện hệ thống thanh toán và hệ thống thông tin :**

**- Hệ thống thanh toán :**

Hệ thống thanh toán cần được NHNN 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. Cả NHNN và NHTM cần :

+ Lựa chọn công nghệ thông tin để trang bị mới, thay thế phù hợp với yêu cầu phát triển trong tương lai, nhưng phải tránh được tổn thất do hao mòn vô hình vì sự phát triển rất nhanh của tiến bộ kỹ thuật công nghệ thông tin.

+ Có sự phối hợp chặt chẽ giữa NHNN và các NHTM trong việc lựa chọn trang thiết bị cũng như lựa chọn chương trình phần mềm hệ thống, đảm bảo đạt được sự tương thích của các chương trình do mỗi ngân hàng lựa chọn ngày càng cao, nhất là trọng những nghiệp vụ có phạm vi giao dịch rộng rãi.

+ NHNN cần tiếp tục duy trì và tăng hơn nữa phần vốn của các tổ chức quốc tế hỗ trợ cho ngành để đầu tư cho việc trang bị công nghệ thông tin để giảm bớt áp lực về vốn đầu tư cho các ngân hàng, đồng thời tiếp nhận được những kỹ thuật hiện đại.

+ Có phương án để phòng ngừa rủi ro thông tin khi sự liên kết giữa các ngân hàng trở nên chặt chẽ, đảm bảo sự bảo mật dữ liệu ngân hàng.

**- Hoàn thiện hệ thống thông tin kế toán và thông tin quản lý :**

+ NHNN cần nhanh chóng hướng dẫn triển khai áp dụng các chuẩn mực kế toán chung vào hệ thống kế toán ngân hàng ngay khi có chuẩn mực mới được

ban hành để thông tin kế toán ngân hàng đáp ứng yêu cầu xử lý và phản ánh thông tin, đảm bảo cho thông tin tài chính được ghi nhận đúng đắn, trung thực và nhất quán, hỗ trợ tích cực cho hoạt động quản lý của NHNN. Ngoài ra, NHNN cần sớm ban hành văn bản hướng dẫn và quy định về vấn đề kiểm tra, kiểm soát, kiểm toán nội bộ theo nguyên tắc phù hợp với thông lệ quốc tế để các NHTM có cơ sở xây dựng tốt hệ thống kiểm tra, kiểm soát, kiểm toán nội bộ.

+ Hoàn thiện hệ thống thông tin quản lý cung cấp cho ban lãnh đạo NHNN và cho các TCTD trên cơ sở ứng dụng các công nghệ thông tin hiện đại. Hệ thống này cần được tổ chức sao cho các diễn biến tài chính tiền tệ, cũng như các thông tin có thể ảnh hưởng đến hoạt động tài chính tiền tệ của các nước và các khu vực trên thế giới được cập nhật nhanh chóng, có những phân tích để đưa ra những dự báo kịp thời.

+ Phát huy tốt vai trò, chức năng của Trung tâm thông tin tín dụng trong việc thu thập và cung cấp thông tin cho các ngân hàng. Các thông tin mà trung tâm này thu thập cần phải là những thông tin quan trọng để xếp hạng tín nhiệm các khách hàng, làm cơ sở cho các tổ chức tín dụng mở rộng cho vay đối với nền kinh tế.

**\* Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực của NHNN :**

Để thực hiện tốt vai trò là cơ quan quản lý nhà nước về tiền tệ và hoạt động ngân hàng, NHNN cần xây dựng một lực lượng cán bộ công chức giỏi, có kinh nghiệm quản lý hoạt động ngân hàng, đặc biệt phải là những người có hiểu biết tinh thông về lý luận tiền tệ, ngân hàng, có năng lực quản lý nhà nước để có thể hoạch định, điều hành chiến lược, chính sách tiền tệ và hoạt động ngân hàng.

**3.2.4 Nhóm giải pháp hỗ trợ khác :**

- Nhà nước cần nhanh chóng hoàn thiện các quy định pháp lý liên quan đến quyền sở hữu, chuyển nhượng, các quy định về thủ tục chuyển nhượng bất động sản để thị trường bất động sản có thể hoạt động sôi động hơn, linh hoạt hơn, tạo điều kiện cho các ngân hàng có thể xử lý nhanh tài sản đảm bảo phục vụ cho việc giải quyết nợ xấu, lành mạnh hóa tình hình tài chính của ngân hàng.

- Chính phủ cần chỉ đạo đẩy nhanh tiến độ cổ phần hóa doanh nghiệp nhà nước hoặc chuyển đổi các doanh nghiệp nhà nước đối với những doanh nghiệp mà nhà nước không cần nắm giữ sang các hình thức tổ chức thích hợp, cải thiện hoạt động của các doanh nghiệp nhà nước khác đặc biệt là cải thiện tình hình tài chính, cương quyết giải thể các doanh nghiệp hoạt động yếu kém để đảm bảo hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp này, từ đó sẽ giúp các ngân hàng cho vay có hiệu quả.

- NHNN cần có sự phối hợp chặt chẽ với các Bộ, Ngành như Bộ Tư pháp, Bộ Tài chính, Bộ Tài nguyên – Môi trường, Bộ Kế hoạch và đầu tư,... để tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động ngân hàng, chủ yếu là giải quyết các chính sách, thủ tục liên quan đến hoạt động cấp tín dụng và đầu tư, những nghiệp vụ hiện đang chiếm tỷ trọng lớn trong bảng cân đối của các ngân hàng.

- Nhà nước cần tích cực trong việc đẩy mạnh hoạt động của các thị trường như thị trường bất động sản, thị trường chứng khoán,... để giảm bớt gánh nặng vốn dài hạn cho hệ thống ngân hàng cũng như tạo điều kiện cho ngân hàng có thể xử lý thu hồi những khoản nợ một cách nhanh chóng nhờ có thị trường bất động sản hoạt động mạnh, trong đó giải pháp trước tiên là cần có hệ thống các văn bản pháp quy điều chỉnh về hoạt động của các thị trường, đặc biệt là các văn bản đề cập các quyền liên quan đến bất động sản cần được ban hành đồng bộ, có tính khả thi cao.

- Nhà nước cũng cần quan tâm phát triển các tổ chức tài chính phi ngân hàng vì nếu các tổ chức này hoạt động hiệu quả thì nhu cầu vốn đầu tư dài hạn cho các tổ chức kinh tế sẽ được đáp ứng, giảm bớt áp lực vốn cho ngân hàng.

- Cần có biện pháp thích hợp để thay đổi thói quen dự trữ tài sản bằng vàng, ngoại tệ mạnh, thói quen sử dụng vàng, ngoại tệ trong thanh toán các giao dịch giá trị cao như mua nhà, đất,...

### **KẾT LUẬN CHƯƠNG 3**

Trên cơ sở phân tích, đánh giá thực trạng của hoạt động dịch vụ ngân hàng Việt Nam ở chương 2 và dựa trên định hướng phát triển dịch vụ ngân hàng Việt Nam trong giai đoạn 2006 - 2010, luận văn đã đưa ra những giải pháp cụ thể để phát triển dịch vụ ngân hàng Việt nam trong thời gian tới. Giải pháp tập trung chủ yếu vào việc nâng cao năng lực tài chính, phát triển dịch vụ và hoạt động quản trị của các ngân hàng thương mại. Bên cạnh đó những giải pháp mang tính vĩ mô thực hiện bởi NHNN và nhà nước là không thể thiếu để giúp cho hệ thống ngân hàng phát triển bền vững như các giải pháp nhằm phát triển thị trường tiền tệ, cải thiện hệ thống thanh toán và thông tin,....

# KẾT LUẬN

Dịch vụ ngân hàng là một trong những dịch vụ quan trọng trên thị trường dịch vụ tài chính. Sự phát triển dịch vụ ngân hàng đóng vai trò rất quan trọng đối với sự phát triển của nền kinh tế đất nước nhất là trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế.

Qua nghiên cứu, phân tích, đánh giá thực trạng sự phát triển dịch vụ ngân hàng Việt Nam trong thời gian qua, cùng với những định hướng phát triển dịch vụ ngân hàng của Nhà nước cũng như những yêu cầu mới của thời kỳ hội nhập kinh tế quốc tế, luận văn đã đưa ra một số giải pháp chủ yếu nhằm phát triển dịch vụ ngân hàng Việt Nam trong giai đoạn 2006 – 2010 và các giải pháp này sẽ chỉ có ý nghĩa nếu chúng được thực hiện một cách đồng bộ.

Với những giải pháp đã trình bày, luận văn hy vọng sẽ đóng góp một phần nhỏ để dịch vụ ngân hàng Việt Nam phát triển sao cho có thể theo kịp dịch vụ của các ngân hàng trên thế giới và tạo điều kiện cho nền kinh tế Việt Nam phát triển, hội nhập kinh tế quốc tế thành công.

Do hạn chế về thời gian, kinh nghiệm, kiến thức nên đề tài chắc chắn không tránh khỏi những khiếm khuyết, do vậy tác giả rất mong nhận được những ý kiến đóng góp của người đọc để đề tài được hoàn thiện hơn.

## DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. PGS.TS Nguyễn Đăng Dờn (2005), *Tiền Tệ Ngân Hàng*, Nhà xuất bản Thống kê
2. PGS.TS Nguyễn Đăng Dờn (2005), *Tín dụng và nghiệp vụ ngân hàng*, Nhà xuất bản Thống kê
3. PGS.TS Thái Bá Cẩn, Th.S Trần Nguyên Nam (2004), *Phát triển thị trường dịch vụ tài chính Việt Nam trong tiến trình hội nhập*, Nhà xuất bản Tài chính
4. Phạm Văn Năng (Chủ biên) (2003), *Kỷ yếu hội thảo khoa học “Tự do hóa tài chính và hội nhập quốc tế của hệ thống ngân hàng Việt Nam”*, Cục xuất bản – Bộ văn hóa thông tin
5. Phạm Văn Năng, Trần Hoàng Ngân, Sử Đình Thành (2002), *Sử dụng các công cụ tài chính để huy động vốn cho chiến lược phát triển kinh tế xã hội của Việt Nam đến năm 2020*, Nhà xuất bản Thống kê
6. Viện Nghiên cứu Tài Chính (2001), *Tự do hóa dịch vụ tài chính trong khuôn khổ WTO : Kinh nghiệm các nước*, Nhà xuất bản Tài chính
7. PGS.TS Nguyễn Thị Quy (2005), *Năng lực cạnh tranh của các ngân hàng thương mại trong xu thế hội nhập*, Nhà xuất bản Lý luận chính trị.
8. PGS.TS Phạm Văn Năng, Trần Hoàng Ngân, Trương Quang Thông (2005), *Ngân hàng thương mại cổ phần Thành phố Hồ Chí Minh – Nhìn lại*

*một chặng đường phát triển*, Nhà xuất bản Đại Học Quốc Gia TP.Hồ Chí Minh

9. Ngân hàng nhà nước Việt Nam chi nhánh thành phố Hồ Chí Minh (2006), “*Chương trình mục tiêu lộ trình phát triển dịch vụ ngân hàng trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh giai đoạn 2006 – 2010*”

10. Ngân hàng nhà nước Việt Nam chi nhánh thành phố Hồ Chí Minh (2006), “*Báo cáo tổng kết tình hình thực hiện chương trình mục tiêu – lộ trình phát triển dịch vụ ngân hàng trên địa bàn TPHCM giai đoạn 2001 – 2005*”

11. Ngân hàng nhà nước Việt Nam chi nhánh thành phố Hồ Chí Minh (2006), “*Báo cáo sơ bộ về phát triển các hoạt động dịch vụ ngân hàng trên địa bàn TPHCM 10 tháng năm 2006*”

12. Ngân hàng nhà nước Việt Nam (2005), “*Chiến lược phát triển dịch vụ ngân hàng giai đoạn 2006 – 2010*”, văn bản số 912/NHNN-CLPT, ngày 19/08/2005

13. Tạp chí ngân hàng (2003 – 2007)

14. Tạp chí Thị trường Tài chính tiền tệ (2003 – 2007)

15. Tạp chí Công nghệ ngân hàng (2003 – 2007)

16. Báo cáo thường niên NHNN (2001 – 2005)

17. Các website tham khảo :

- Website Bộ thương mại : <http://www.mot.gov.vn>



- Website Bộ tài chính : <http://www.mof.gov.vn>
- Website Thời báo kinh tế Việt Nam : <http://www.vneconomy.com.vn>
- Website NHNN Việt Nam : <http://www.sbv.gov.vn>
- Website WTO : <http://www.wto.org>
- Website của một số ngân hàng

## PHỤ LỤC 1

### CÁC CAM KẾT LIÊN QUAN ĐẾN LĨNH VỰC NGÂN HÀNG TRONG HIỆP ĐỊNH THƯƠNG MẠI VIỆT - MỸ

*\* Các loại hình dịch vụ tài chính mà các nhà cung cấp dịch vụ tài chính Hoa Kỳ được phép kinh doanh tại Việt Nam :*

- Nhận tiền gửi và các khoản tiết kiệm từ công chúng.
- Cho vay các hình thức bao gồm tín dụng tiêu dùng, tín dụng thế chấp, cho vay bù đắp chi phí giao dịch thương mại khác.
- Thuê mua tài chính
- Bảo lãnh và cam kết thanh toán
- Môi giới tiền tệ.
- Quản lý tài sản như quản lý tiền mặt, quản lý danh mục đầu tư của các tổ chức kinh tế và dân cư, quản lý quỹ hưu trí, các dịch vụ trông coi, bảo quản, lưu ký và ủy thác.
- Các dịch vụ thanh toán và quyết toán đối với các tài sản tài chính bao gồm : các chứng khoán, các sản phẩm tài chính phái sinh và các công cụ thanh toán khác.
- Cung cấp thông tin tài chính và xử lý dữ liệu tài chính, các phần mềm của các nhà cung cấp dịch vụ tài chính khác.
- Từ trung gian môi giới và các dịch vụ tài chính phụ trợ khác liên quan đến các hoạt động nêu trên, tư vấn và nghiên cứu đầu tư các danh mục đầu tư, tư vấn về thụ đắc, chiến lược công ty.

- Buôn bán cho tài khoản của mình hay cho tài khoản của khách hàng tại sở giao dịch chứng khoán, trên thị trường OTC hay trên các thị trường khác với các sản phẩm sau : Các sản phẩm trên thị trường tiền tệ bao gồm séc, hối phiếu, chứng chỉ tiền gửi; ngoại hối; các sản phẩm tài chính phái sinh, các hợp đồng giao dịch Future, Option,...; các chứng khoán có thể chuyển nhượng được; các công cụ có thể thanh toán và tài sản tài chính khác kể cả vàng nén.

- Tham gia vào việc phát hành mọi chứng khoán, kể cả bảo lãnh phát hành và chào bán như đại lý và cung cấp các dịch vụ liên quan đến việc phát hành đó.

***\* Về tư cách pháp lý của các tổ chức tài chính Hoa Kỳ hoạt động kinh doanh ngân hàng tại Việt Nam :***

- Chi nhánh ngân hàng Hoa Kỳ tại Việt Nam
- Ngân hàng liên doanh Việt Nam – Hoa Kỳ.
- Ngân hàng con 100% vốn Hoa Kỳ.
- Công ty thuê mua tài chính 100% vốn Hoa Kỳ
- Công ty thuê mua tài chính liên doanh Việt Nam - Hoa Kỳ

Các định chế tài chính – tín dụng trên của Hoa Kỳ phải tuân thủ các quy định sau đây khi hoạt động tại Việt Nam

- Đối với chi nhánh ngân hàng Hoa Kỳ phải có vốn pháp định do ngân hàng mẹ cấp tối thiểu là 15 triệu USD và ngân hàng mẹ có văn bản cam kết chịu mọi trách nhiệm của chi nhánh tại Việt Nam.

- Đối với ngân hàng liên doanh Việt Nam – Hoa Kỳ hay ngân hàng con 100% vốn Hoa Kỳ cần có vốn điều lệ tối thiểu là 10 triệu USD.

- Đối với công ty thuê mua tài chính 100% vốn Hoa Kỳ hay liên doanh Việt Nam – Hoa Kỳ cần có vốn điều lệ tối thiểu là 5 triệu USD.

***\* Về lộ trình thực hiện các cam kết trong hiệp định :***

Có 7 cột mốc lộ trình triển khai thực hiện các dịch vụ tài chính Hoa Kỳ tại Việt Nam :

- *Thứ nhất* : Trong vòng 3 năm kể từ khi hiệp định có hiệu lực, hình thức pháp lý duy nhất các nhà cung cấp dịch vụ Hoa Kỳ được phép hoạt động là liên doanh với đối tác Việt Nam

- *Thứ hai* : Sau 3 năm kể từ khi Hiệp định có hiệu lực, Việt Nam dành đối xử quốc gia đầu đủ đối với quyền tiếp cận NHNN đối với các hoạt động tái chiết khấu, Swap, Forward.

- *Thứ ba* : Trong vòng 8 năm đầu kể từ hiệp định có hiệu lực, Việt Nam có thể hạn chế quyền của một chi nhánh ngân hàng Hoa Kỳ nhận tiền gửi bằng đồng Việt Nam từ các pháp nhân Việt Nam không có quan hệ tín dụng theo mức vốn pháp định của chi nhánh phù hợp với biểu quy định dưới đây :

- + Năm thứ 1 : 50% (vốn pháp định chuyển vào)
- + Năm thứ 2 : 100%
- + Năm thứ 3 : 250%
- + Năm thứ 4 : 400%
- + Năm thứ 5 : 600%
- + Năm thứ 6 : 700%
- + Năm thứ 7 : 900%

Sau đó hạn chế này sẽ được bãi bỏ.

*Thứ tư* : Sau 8 năm kể từ khi Hiệp định có hiệu lực, các định chế tài chính vốn có đầu tư Hoa Kỳ được phép phát hành thẻ tín dụng trên cơ sở đối xử quốc gia.

*Thứ năm* : Chi nhánh ngân hàng Hoa Kỳ không được đặt các máy rút tiền tự động (ATM) tại các điểm ngoài văn phòng của họ cho tới khi các ngân hàng

Việt Nam được phép làm điều đó. Chi nhánh ngân hàng Hoa Kỳ không được lập các điểm giao dịch phụ thuộc.

*Thứ sáu* : 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. Trong thời gian 9 năm đó, các ngân hàng Hoa Kỳ có thể thành lập ngân hàng liên doanh với Việt Nam trong đó phần góp vốn của Hoa Kỳ không thấp hơn 30% nhưng vượt quá 49% vốn pháp định của liên doanh.

- *Thứ bảy* : Trong vòng 10 năm kể từ khi Hiệp định có hiệu lực, Việt Nam có thể hạn chế quyền của một chi nhánh ngân hàng Hoa Kỳ nhận tiền gửi bằng đồng Việt Nam từ các nhà cung cấp dịch vụ Việt Nam mà ngân hàng không có quan hệ tín dụng theo mức vốn pháp định của chi nhánh phù hợp với biểu sau :

- + Năm thứ 1 : 50% (vốn pháp định chuyển vào)
- + Năm thứ 2 : 100%
- + Năm thứ 3 : 250%
- + Năm thứ 4 : 350%
- + Năm thứ 5 : 500%
- + Năm thứ 6 : 650%
- + Năm thứ 7 : 800%
- + Năm thứ 8 : 900%
- + Năm thứ 9 : 1000%
- + Năm thứ 10 : đối xử quốc gia đầy đủ.

Sau đó các hạn chế này sẽ được bãi bỏ.

## PHỤ LỤC 2

### CÁC CAM KẾT LIÊN QUAN ĐẾN LĨNH VỰC NGÂN HÀNG KHI VIỆT NAM GIA NHẬP WTO

Ngày 7/11/2006 đánh dấu mốc son khi Việt Nam chính thức trở thành thành viên thứ 150 của Tổ chức thương mại thế giới (WTO). Chính phủ Việt Nam đã công bố thực hiện những cam kết trong lĩnh vực ngân hàng. Có thể tóm tắt nội dung một số cam kết chủ yếu trong lĩnh vực ngân hàng khi Việt Nam gia nhập WTO như sau :

(1) Các tổ chức tín dụng nước ngoài được thiết lập hiện diện thương mại tại Việt Nam dưới các hình thức như văn phòng đại diện, chi nhánh ngân hàng nước ngoài, ngân hàng liên doanh, ngân hàng 100% vốn nước ngoài; công ty tài chính liên doanh và 100% vốn nước ngoài, công ty cho thuê tài chính liên doanh và 100% vốn nước ngoài. Kể từ ngày 01/04/2007, ngân hàng 100% vốn nước ngoài được phép thành lập tại Việt Nam.

(2) Các tổ chức tín dụng nước ngoài hoạt động tại Việt Nam được phép cung ứng hầu hết các loại hình dịch vụ ngân hàng theo mô tả trong Phụ lục về dịch vụ tài chính ngân hàng kèm theo Hiệp định GATS như cho vay, nhận tiền gửi, cho thuê tài chính; kinh doanh ngoại tệ, các công cụ thị trường tiền tệ, các công cụ phái sinh, môi giới tiền tệ, quản lý tài sản, cung cấp dịch vụ thanh toán, tư vấn và thông tin tài chính;

(3) Các chi nhánh ngân hàng nước ngoài được nhận tiền gửi VNĐ không giới hạn từ các pháp nhân. Việc huy động tiền gửi VNĐ từ các thể nhân Việt Nam sẽ được nới lỏng trong vòng 5 năm theo lộ trình sau :

Ngày 01/01/2007 : 650% vốn pháp định được cấp

Ngày 01/01/2008 : 800% vốn pháp định được cấp

Ngày 01/01/2009 : 900% vốn pháp định được cấp

Ngày 01/01/2010 : 1000% vốn pháp định được cấp

Ngày 01/01/2011 : Đối xử quốc gia đầy đủ.

(4) Chi nhánh ngân hàng nước ngoài không được phép mở các điểm giao dịch ngoài trụ sở chi nhánh, nhưng được giành đối xử quốc gia và đối xử tối huệ quốc đầy đủ trong việc thiết lập và vận hành hoạt động các máy rút tiền tự động.

(5) Các tổ chức tín dụng nước ngoài sẽ được phép phát hành thẻ tín dụng trên cơ sở đối xử quốc gia kể từ khi Việt Nam gia nhập WTO.

(6) Một ngân hàng thương mại nước ngoài có thể đồng thời mở một ngân hàng con và các chi nhánh hoạt động tại Việt Nam; Các điều kiện cấp phép đối với ngân hàng 100% vốn nước ngoài sẽ dựa trên các qui định an toàn và giải quyết các vấn đề như tỷ lệ an toàn vốn, khả năng thanh toán và quản trị doanh nghiệp. Ngoài ra, các tiêu chí đối với chi nhánh và ngân hàng 100% vốn nước ngoài sẽ được áp dụng trên cơ chế quản lý đối với chi nhánh ngân hàng nước ngoài, bao gồm yêu cầu về vốn tối thiểu, theo thông lệ quốc tế đã được chấp nhận chung;

(7) Các ngân hàng nước ngoài có thể tham gia góp vốn liên doanh với đối tác Việt Nam với tỷ lệ góp vốn không vượt quá 50% vốn điều lệ của ngân hàng liên doanh; Tổng mức góp vốn mua cổ phần của các tổ chức, cá nhân nước ngoài tại từng ngân hàng thương mại cổ phần của Việt Nam không được vượt quá 30% vốn điều lệ của ngân hàng đó, trừ khi pháp luật Việt Nam có qui định khác hoặc được sự chấp thuận của cơ quan có thẩm quyền của Việt Nam;

(8) Để thu hút được các ngân hàng lớn, có uy tín vào hoạt động tại thị trường Việt Nam, trong cam kết cũng đã đưa ra các yêu cầu về tổng tài sản có đối với tổ chức tín dụng nước ngoài muốn thành lập hiện diện thương mại tại

Việt Nam (cam kết này cũng đã được thể chế hoá trong Nghị định số 22 ban hành ngày 28/02/2006), cụ thể để mở một chi nhánh ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam, ngân hàng mẹ phải có tổng tài sản có trên 20 tỷ đô la Mỹ vào cuối năm trước thời điểm xin mở chi nhánh; mức yêu cầu tổng tài sản có đối với việc thành lập ngân hàng liên doanh hoặc ngân hàng con 100% vốn nước ngoài của ngân hàng nước ngoài là trên 10 tỷ đô la Mỹ; đối với việc xin phép mở công ty tài chính 100% vốn nước ngoài, công ty tài chính liên doanh, công ty cho thuê tài chính 100% vốn nước ngoài hoặc công ty cho thuê tài chính liên doanh, các tổ chức tín dụng nước ngoài phải có tổng tài sản trên 10 tỷ đô la vào cuối năm trước thời điểm xin phép.