BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP. HỒ CHÍ MINH
----o0o----

TRẦN PHI HÙNG

TỰ DO HÓA DỊCH VỤ TÀI CHÍNH Ở VIỆT NAM THỜI KỲ HẬU WTO

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

TP. HỒ CHÍ MINH – NĂM 2007

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP. HỒ CHÍ MINH
----o0o----

TRẦN PHI HÙNG

TỰ DO HÓA DỊCH VỤ TÀI CHÍNH Ở VIỆT NAM THỜI KỲ HẬU WTO

Chuyên ngành: Kinh tế tài chính – ngân hàng
Mã số: 60.31.12

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC:
TS. HAY SINH

TP. HỒ CHÍ MINH – NĂM 2007

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan luận văn thạc sĩ kinh tế: "Tự do hóa dịch vụ tài chính ở Việt Nam thời kỳ hậu WTO" là đề tài nghiên cứu của bản thân tôi, không sao chép từ bất cứ tài liệu nào. Các số liệu trong luận văn có nguồn gốc rõ ràng, chính xác, được tổng hợp từ những nguồn thông tin đáng tin cậy.

TP. HCM, tháng 10 năm 2007

Tác giả

Trần Phi Hùng

MỤC LỤC

Trang

Trang phụ bìa

Lời cam đoan

Mục lục

Danh mục các từ viết tắt

Danh mục các bảng

Danh mục các biểu đồ, hình vẽ

Lời mở đầu 1

Chương 1. Tổng quan về tự do hóa dịch vụ tài chính 4

1.1. Thị trường dịch vụ tài chính 4

1.1.1. Khái niệm 4

1.1.3. Vai trò của thị trường dịch vụ tài chính đối với sự phát triển của nền kinh tế 6

1.2. Tự do hóa tài chính 8

1.2.1. Áp chế tài chính 8

1.2.2. Tự do hóa tài chính - mô hình của McKinnon và Shaw 9

1.2.3. Trình tự tự do hóa tài chính 10

1.3. Tự do hóa dịch vụ tài chính 11

1.3.1. Khái niệm tự do hóa dịch vụ tài chính 11

1.3.2. Các yếu tố thúc đẩy tự do hóa dịch vụ tài chính 13

1.3.3. Cách tiếp cận về tốc độ tự do hóa dịch vụ tài chính 14

1.4. Kinh nghiệm của một số quốc gia về việc tự do hóa dịch vụ tài chính và bài học rút ra cho Việt Nam 14

1.4.1. Kinh nghiệm của một số quốc gia về việc tự do hóa dịch vụ tài chính 14

1.4.2. Bài học rút ra cho Việt Nam 20

Chương 2. Thực trạng về tự do hóa dịch vụ tài chính ở Việt Nam từ năm 1990 đến nay 22

2.1. Đánh giá về việc xóa bỏ các rào cản pháp lý, tính bình đẳng giữa các chủ thể cung cấp dịch vụ tài chính 22

2.1.1. Đánh giá về xóa bỏ các rào cản pháp lý 22

2.1.2. Đánh giá về tính bình đẳng giữa các chủ thể cung cấp dịch vụ tài chính 24

2.2. Đánh giá về tính đa dạng của các chủ thể cung cấp, số lượng dịch vụ tài chính 25

2.2.1. Đánh giá về sản phẩm dịch vụ tài chính 25

2.2.2. Đánh giá về các chủ thể cung cấp dịch vụ 34

2.2.3. Đánh giá khả năng tiếp cận các dịch vụ tài chính của các doanh nghiệp 40

2.3. Những thành công và thách thức khi tiến hành tự do hóa dịch vụ tài chính trong thời kỳ hậu WTO ở Việt Nam 42

2.3.1. Thành công của việc tự do hóa dịch vụ tài chính 42

2.3.2. Thách thức của việc tự do hóa dịch vụ tài chính 44

Chương 3: Các giải pháp đẩy mạnh tự do hóa dịch vụ tài chính trong thời kỳ hậu WTO 48

3.1. Lộ trình cam kết của Việt Nam về dịch vụ tài chính, các mục tiêu cho tiến trình tự do hóa các dịch vụ tài chính ở Việt Nam 48

3.1.1. Lộ trình cam kết gia nhập WTO của Việt Nam về dịch vụ tài chính 48

3.1.2. Mục tiêu cho việc tự do hóa dịch vụ tài chính ở Việt Nam 50

3.2. Giải pháp thực hiện tự do hóa dịch vụ tài chính 51

3.2.1. Nhóm giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh của các chủ thể cung cấp dịch vụ tài chính trong nước 51

3.2.2. Nhóm giải pháp xây dựng các chủ thể cung cấp dịch vụ tài chính thành các tập đoàn tài chính – ngân hàng 58

3.2.3. Nhóm giải pháp hỗ trợ 59

Kết luận 63

Tài liệu tham khảo

Phụ lục

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

ACB: Ngân hàng TMCP Á Châu

AMCs: Các công ty quản lý tài sản

ATM: Máy rút tiền tự động

BIDV: Ngân hàng Đầu Tư và Phát Triển Việt Nam

DNNN: Doanh nghiệp nhà nước

EXIMBANK: Ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam

FDI: Đầu tư trực tiếp nước ngoài

GATs: Hiệp định chung về thương mại và dịch vụ

GDP: Tổng sản phẩm quốc dân

HABUBANK: Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội

IMF: Quỹ tiền tệ quốc tế

MOF: Bộ tài chính

NH: Ngân hàng

NHNN: Ngân hàng nhà nước

NHNNg: Ngân hàng nước ngoài

NHTM: Ngân hàng thương mại

NHTW: Ngân hàng trung ương

OECD: Tổ chức hợp tác và phát triển kinh tế

ROA: Tỷ suất sinh lời trên tài sản

ROE: Tỷ suất sinh lời trên vốn tự có bình quân

SACOMBANK: Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín

TECHCOMBANK: Ngân hàng TMCP Kỹ Thương

UBCKNN: Ủy ban chứng khoán nhà nước

VCB: Ngân hàng Ngoại Thương Việt Nam

VIB: Ngân hàng TMCP Quốc Tế

VPBANK: Ngân hàng TMCP các doanh nghiệp ngoài quốc doanh Việt Nam

WB: Ngân hàng thế giới

WTO: Tổ chức thương mại thế giới

DANH MỤC CÁC BẢNG

Bảng 2.1: Số lượng các ngân hàng giai đoạn 1991 - 2006 34

Bảng 2.2: Số lượng các doanh nghiệp bảo hiểm qua các năm.....35

Bảng 2.3: Tình hình triển khai công nghệ của một số ngân hàng.....38

Bảng 2.4: Doanh thu phí bảo hiểm tòan thị trường Việt Nam qua các năm.....40

DANH MỤC CÁC BIỂU ĐỒ, HÌNH VẼ

Hình vẽ 1.1: Hình mô tả mối quan hệ giữa lãi suất và tiết kiệm, đầu tư 10

Biểu đồ 2.1: Huy động vốn từ nền kinh tế Việt Nam qua các năm 26

Biểu đồ 2.2: Tỷ trọng huy động vốn của từng nhóm ngân hàng.....27

Biểu đồ 2.3: Dư nợ tín dụng của Việt Nam qua các năm 28

Biểu đồ 2.4: Tỷ trọng cho vay của từng nhóm ngân hàng.....29

Biểu đồ 2.5: Số lượng sản phẩm bảo hiểm qua các năm 32

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. ACB. *Báo cáo thường niên 2005 – 2006 và các thông tin trên trang web* *www.acb.com.vn*
2. Báo thanh niên online. *Các thông tin trên trang web* www.thanhnien.com.vn
3. Báo tuổi trẻ online. *Các thông tin trên trang web* www.tuoitre.com.vn
4. Bộ Tài Chính Việt Nam. *Các thông tin trên trang web* www.mof.gov.vn
5. Hoàng Xuân (2007), "Thị trường bảo hiểm tăng 10%", *Thời báo kinh tế Việt Nam _ Kinh tế 2006 - 2007 Việt Nam và thế giới*, tr. 56-57.
6. Lan Hương (2006), "Thị trường bảo hiểm phát triển theo chiều sâu", *Thời báo kinh tế Việt Nam _ Kinh tế 2005 - 2006 Việt Nam và thế giới*, tr. 48-50.
7. Lan Hương (2007), "TTCK Việt Nam bùng nổ", *Thời báo kinh tế Việt Nam _ Kinh tế 2006 - 2007 Việt Nam và thế giới*, tr. 47-50.
8. Lê Tiến Phúc (2001), "*Phát triển thị trường dịch vụ tài chính – kế toán ở Việt Nam*" NXB Tài chính.
9. Lê Văn Hùng (2007), "Thị trường tài chính khởi sắc", *Thời báo kinh tế Việt Nam _ Kinh tế 2006 - 2007 Việt Nam và thế giới*, tr. 35-37.
10. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (2007), "Số liệu về tổng dư nợ của các tổ chức tín dụng", *Bản tin thông tin tín dụng* (3), tr. 30.
11. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam. *Báo cáo thường niên 2004 – 2006 và các thông tin trên web* www.sbv.gov.vn
12. Ngân hàng thế giới (WB). *Các thông tin trên web* www.worldbank.int
13. Nguyễn Đắc Hưng (2005), "Một năm thành công về chính sách tiền tệ", *Thời báo kinh tế Việt Nam _ Kinh tế 2004 - 2005 Việt Nam và thế giới*, tr. 29-33.
14. Nguyễn Đức (2007), "Ngân hàng phát triển trong cạnh tranh", *Thời báo kinh tế Việt Nam _ Kinh tế 2006 - 2007 Việt Nam và thế giới*, tr. 51-55.

15. Nguyễn Đức Hoàn (2005), "Diễn biến tiền tệ - ngoại hối năm 2004", *Thời báo kinh tế Việt Nam _ Kinh tế 2004 - 2005 Việt Nam và thế giới*, tr. 34-38.

16. Nguyễn Xuân Thành (2005), "*Áp chế tài chính và tự do hóa tài chính*" thuộc chương trình giải dạy kinh tế Fulbright.

17. PGS. TS. Thái Bá Cần (2004), "*Phát triển thị trường dịch vụ tài chính Việt Nam trong tiến trình hội nhập*", NXB Tài Chính.

18. Phòng thương mại và công nghiệp Việt Nam chi nhánh TP. Hồ Chí Minh (8/2002), "*Dịch vụ tài chính với sự phát triển của các doanh nghiệp Việt Nam*" (kỷ yếu hội thảo khoa học).

19. Sacombank. *Các thông tin trên trang web* www.sacombank.com.vn

20. Tổ chức thương mại thế giới (WTO). *Các tài liệu liên quan đến dịch vụ tài chính trên web* www.wto.org

21. Tú Uyên (2006), "Tăng tốc thị trường chứng khoán", *Thời báo kinh tế Việt Nam _ Kinh tế 2005 - 2006 Việt Nam và thế giới*, tr. 44-45.

22. VPBank. *Các thông tin trên trang web* www.vpb.com.vn:

23. Wendy Dobson, Pierre Jacquet (2001), "*Tự do hóa dịch vụ tài chính trong khuôn khổ WTO: kinh nghiệm các nước*", NXB Tài Chính.

LỜI MỞ ĐẦU

I. Tính cấp thiết của đề tài

Hội nhập quốc tế nhằm tranh thủ nguồn lực từ bên ngoài để phục vụ cho các chiến lược phát triển kinh tế là một xu hướng tất yếu đối với các nước đang phát triển nói chung và đối với Việt Nam nói riêng. Đi cùng với xu hướng này, trong những năm qua, Việt Nam đã gia nhập hiệp hội ASEAN, ký hiệp định song phương Việt Nam – Hoa Kỳ và gần đây nhất là gia nhập WTO vào ngày 11/01/2007. Đồng thời, trong những năm gần đây, hoạt động dịch vụ tài chính là hoạt động có tính năng động nhất, phát triển nhanh nhất, không những tăng trưởng về mặt quy mô, mạng lưới giao dịch mà còn tăng cả về năng lực tài chính, năng lực điều hành, số lượng, chất lượng sản phẩm ngày càng đa dạng. Do sự phát triển vượt bậc này đã góp phần tích cực trong việc huy động vốn để đầu tư, cho vay, đáp ứng nhu cầu đầu tư của xã hội. Tuy nhiên, trong quá trình thực hiện, hoạt động dịch vụ tài chính vẫn còn tồn tại nhiều mặt hạn chế như chưa tạo dựng được thương hiệu riêng, tính tiện ích chưa cao, việc tiếp cận dịch vụ còn hạn chế, chưa đáp ứng nhu cầu của xã hội, của quá trình hội nhập quốc tế. Trong điều kiện Việt Nam gia nhập WTO, hoạt động về dịch vụ tài chính được dự báo là có sự cạnh tranh khốc liệt nhất, do trước khi gia nhập WTO chúng ta có sự bảo hộ của nhà nước, còn sau khi gia nhập WTO thì "sân chơi" đã bình đẳng, các bảo hộ của nhà nước đang dần dần bị xóa bỏ. Vậy các chủ thể cung cấp dịch vụ tài chính cần phải làm gì để không phải "thua ngay" trên "sân nhà" khi các chủ thể nước ngoài được kinh doanh như các chủ thể trong nước? Các chủ thể cung cấp dịch vụ tài chính cần phải làm thế nào để đáp ứng như cầu tăng trưởng nền kinh tế của Việt Nam, vừa phải đáp ứng những yêu cầu về mặt an toàn cũng như mang lại hiệu quả cho chính chủ thể cung cấp dịch vụ, đồng thời phải đáp ứng các chuẩn mực quốc tế? Đó là những vấn đề cần phải giải đáp.

Với những nhận thức trên, góp phần nâng cao vị thế của hoạt động dịch vụ tài chính Việt Nam đủ sức có thể cạnh tranh với các chủ thể nước ngoài, tác giả chọn đề tài: **"Tự do hóa dịch vụ tài chính ở Việt Nam thời kỳ hậu WTO"** làm luận văn tốt nghiệp cao học.

II. Mục đích nghiên cứu:

- Dịch vụ tài chính bao gồm những dịch vụ nào? Tự do hóa dịch vụ tài chính là như thế nào? Kinh nghiệm của các nước về tự do hóa dịch vụ tài chính và bài học cho Việt Nam?
- Thực trạng tự do hóa dịch vụ tài chính ở Việt Nam trong giai đoạn hiện nay như thế nào? Những cơ hội và thách thức khi tiến hành tự do hóa dịch vụ tài chính trong giai đoạn hậu WTO là gì?
- Từ những lý luận cơ bản, những kinh nghiệm các nước và thực trạng hiện nay của Việt Nam, cần phải có các giải pháp nào nhằm thực hiện thành công tự do hóa các dịch vụ tài chính ở Việt Nam?

III. Đối tượng nghiên cứu và phạm vi nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu chủ yếu là tự do hóa dịch vụ tài chính ở Việt Nam thời kỳ hậu WTO.

Về phạm vi nghiên cứu: chủ yếu nghiên cứu những quy định, những rào cản pháp lý, hoạt động của các dịch vụ tài chính, đặc biệt trong hoạt động dịch vụ ngân hàng, dịch vụ bảo hiểm và dịch vụ chứng khoán ở Việt Nam từ năm 1990 trở lại đây.

IV. Các kết quả đạt được

Trong chương 1, tác giả đã hệ thống được lý luận cơ bản về tự do hóa dịch vụ tài chính và kinh nghiệm thực hiện tự do hóa dịch vụ tài chính ở một số nước.

Trong chương 2, đánh giá thực trạng của Việt Nam về vấn đề tự do hóa dịch vụ tài chính, đồng thời rút ra những thành công và thách thức.

Trong chương 3, đưa ra các biện pháp thúc đẩy tiến trình tự do hóa dịch vụ tài chính ở Việt Nam trong thời kỳ hậu WTO.

V. Phương pháp nghiên cứu

Trong đề tài đã sử dụng các phương pháp nghiên cứu như phương pháp thống kê, phương pháp thu thập, tổng hợp dữ liệu, phương pháp phân tích, phương pháp so sánh, phương pháp truy cập từ mạng và các văn bản, chủ trương của Đảng và Nhà nước,… để từ đó đưa ra các kết luận cũng như các giải pháp cho đề tài.

VI. Nội dung đề tài

Ngoài phần mở đầu và kết luận, đề tài gồm 3 chương, với tổng cộng 64 trang như sau:

Chương 1. Tổng quan về tự do hóa dịch vụ tài chính (18 trang)

Chương 2: Thực trạng tự do hóa dịch vụ tài chính ở Việt Nam từ năm 1990 đến nay (26 trang)

Chương 3: Các giải pháp đẩy mạnh tự do hóa dịch vụ tài chính ở Việt Nam thời kỳ hậu WTO (15 trang)

CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ TỰ DO HÓA DỊCH VỤ TÀI CHÍNH

1.1. Thị trường dịch vụ tài chính

1.1.1. Khái niệm

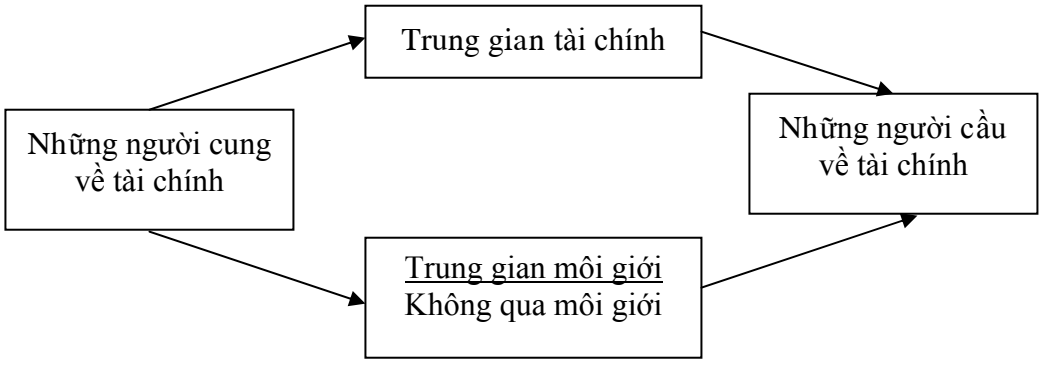
a. Dịch vụ tài chính

Dịch vụ tài chính bao hàm nhiều lĩnh vực đa dạng và phức tạp. Để hình thành quy tắc ứng xử chung về quan hệ thương mại dịch vụ trong các nước thành viên. Tổ chức thương mại thế giới (WTO) đã đưa ra khái niệm dịch vụ tài chính:

Dịch vụ tài chính là bất kỳ dịch vụ nào mang bản 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) [20]

Khái niệm dịch vụ tài chính của WTO được hầu hết các quốc gia thành viên thông qua trong hiệp định chung về thương mại và dịch vụ (GATS). Về nguồn gốc, khái niệm dịch vụ tài chính được xây dựng trên cơ sở phân tích quá trình vận động của các dòng tài chính trong nền sản xuất xã hội, từ người cung tài chính đến người cầu tài chính. Trong quá trình này nguồn tài chính luân chuyển với ba hình thức: (i) Gián tiếp qua trung gian tài chính; (ii) Trực tiếp không thông qua môi giới và (iii) Trực tiếp qua môi giới.

Phương thức cung cấp nguồn tài chính trong xã hội



Trường hợp nguồn tài chính luân chuyển gián tiếp qua trung gian tài chính và luân chuyển trực tiếp qua trung gian môi giới, các trung gian này lấy nguồn tài chính làm hàng hóa cho hoạt động kinh doanh của mình. Như vậy, hoạt động kinh doanh của các trung gian là kinh doanh dịch vụ với hàng hóa là nguồn tài chính.

Tóm lại, các hoạt động giao dịch tài chính được thực hiện theo phương thức luân chuyển qua các trung gian (bao gồm cả trung gian tài chính và trung gian môi giới) được gọi là dịch vụ tài chính. Ngoài ra, theo WTO các hoạt động có tác dụng thúc đẩy quá trình luân chuyển các nguồn tài chính như dịch vụ thanh toán, tư vấn tài chính, xếp hạng tín nhiệm,… cũng được xem là dịch vụ tài chính.

b. Thị trường dịch vụ tài chính

Thị trường dịch vụ tài chính là nơi diễn ra quan hệ giữa các người cung cấp dịch vụ tài chính và người cầu về dịch vụ tài chính. Trong đó, người cung cấp các dịch vụ tài chính là các chủ thể như: ngân hàng, các công ty bảo hiểm, công ty chứng khoán. Người cung cấp có thể là chủ thể trong nước hoặc nước ngoài. Những người cầu về dịch vụ tài chính là những người có nhu cầu sử dụng các dịch vụ tài chính như: nhu cầu gởi tiền, vay tiền, thanh toán, …

Ngày nay, các dịch vụ tài chính luôn gắn liền với mọi hoạt động của nền kinh tế, nó trở thành nhu cầu cấp thiết trong đời sống. Đồng thời khi nền kinh tế càng phát triển, cuộc sống ngày càng nâng cao, các dịch vụ ngày càng đa dạng, đáp ứng các nhu cầu ngày càng tăng, giúp cho con người tiết kiệm thời gian, tạo hiệu quả trong công việc, đồng thời mang lại tính an toàn cao. Chính vì vậy, thị trường dịch vụ tài chính trong những năm qua có những bước phát triển vượt bậc và trở thành một thị trường có tính sôi động nhất hiện nay.

c. Phân loại dịch vụ tài chính:

Theo WTO, dịch vụ tài chính bao gồm [20]**:**

Dịch vụ bảo hiểm và các dịch vụ có liên quan: Dịch vụ bảo hiểm nhân thọ, bảo hiểm tai nạn và bảo hiểm y tế; dịch vụ bảo hiểm phi nhân thọ; dịch vụ tái bảo hiểm và nhượng bảo hiểm; dịch vụ hỗ trợ bảo hiểm (bao gồm trung gian môi giới và đại lý bảo hiểm).

Dịch vụ ngân hàng và các dịch vụ tài chính khác (trừ bảo hiểm): a) Nhận tiền gửi và các quỹ có thể hoàn lại từ công chúng; b) Tất cả các loại cho vay, bao gồm cả tín dụng tiêu dùng, tín dụng thế chấp, bao thanh toán và tài trợ các giao dịch thương mại; c) Dịch vụ cho thuê tài chính; d) Tất cả các dịch vụ thanh toán và chuyển tiền; e) Bảo lãnh và cam kết; f) Buôn bán cho chính tài khoản của mình hoặc cho tài khoản của người tiêu dùng hoặc là tại sở giao dịch, tại thị trường phi tập trung hoặc ở các nơi khác các sản phẩm sau đây: Các công cụ của thị trường tiền tệ, ngoại tệ, các sản phẩm phái sinh, tỷ giá và các công cụ lãi suất, các chứng

khoán chuyển nhượng được, các công cụ mua bán được khác và các tài sản tài chính; g) Tham dự vào tất cả các vấn đề liên quan đến chứng khoán, bao gồm nhận bảo lãnh và đầu tư như một đại lý (hoặc công hoặc tư) và cung cấp dịch vụ liên quan; h) Môi giới tiền tệ; i) Quản lý tài sản; j) Các dịch vụ thanh toán đối với tài sản tài chính; k) Các dịch vụ tư vấn và phụ trợ khác; l) Cung cấp và chuyển thông tin tài chính và xử lý các dữ liệu tài chính và phần mềm liên quan được cung cấp bởi các nhà cung ứng dịch vụ tài chính khác.

Các dịch vụ tài chính khác: dịch vụ tư vấn tài chính, dịch vụ kế toán, kiểm toán,…

1.1.2. Vai trò của thị trường dịch vụ tài chính đối với sự phát triển của nền kinh tế

Dịch vụ tài chính là xương sống của nền kinh tế hiện đại. Khó có thể nghĩ được một hoạt động kinh tế nào, ngoại trừ các hoạt động nằm ngoài nền kinh tế, sử dụng tiền tệ mà không phụ thuộc nhiều vào các dịch vụ tài chính. Do đó, dịch vụ tài chính giữ vai trò đặc biệt quan trọng trong nền kinh tế. Với tác động thúc đẩy quá trình luân chuyển các nguồn tài chính, thị trường dịch vụ tài chính đã góp phần đẩy nhanh quá trình sản xuất và tái sản xuất xã hội, tạo tiền đề cho tăng trưởng kinh tế. Một số vai trò đặc trưng thể hiện tầm quan trọng của thị trường dịch vụ tài chính:

Thị trường dịch vụ tài chính góp phần nâng cao tiết kiệm, tập trung và đầu tư vốn

Sự phát triển của thị trường dịch vụ tài chính tạo ra hàng loạt các sản phẩm tài chính. Tính đa dạng về loại hình sản phẩm dịch vụ tài chính tạo điều kiện thu hút mọi nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi vào tiết kiệm dưới mọi hình thức khác nhau như đầu tư vào cổ phiếu, trái phiếu, gửi tiết kiệm, … Nói cách khác, thị trường dịch vụ tài chính đã góp phần nâng cao tiết kiệm dưới mọi hình thức của các tầng lớp dân cư, các tổ chức kinh tế xã hội, đồng thời các nguồn vốn nhỏ lẻ trong nền kinh tế được tích tụ, tập trung thành những quỹ tài chính lớn phục vụ nhu cầu đầu tư dài hạn, quy mô lớn trong nền kinh tế. Ngoài ra, thông qua thị trường dịch vụ tài chính, các tổ chức kinh tế, doanh nghiệp, doanh nhân dễ dàng tìm được nguồn tài chính với chất lượng và chi phí phù hợp nhu cầu đầu tư sản xuất của mình bằng nhiều kênh khác nhau. Bên cạnh nguồn vốn chủ sở hữu, vốn vay ngân hàng truyền thống, còn có thể huy động thông qua thị trường chứng khoán, huy động từ các tổ chức bảo hiểm, … Việc tiếp cận với nguồn vốn thuận lợi sẽ giúp đẩy mạnh hoạt động đầu tư phát triển sản xuất kinh doanh trong nền kinh tế. Vai trò thúc đẩy nâng cao tiết kiệm, tập trung và đầu tư vốn là vai trò cơ bản, quan trọng nhất.

Với vai trò này, thị trường dịch vụ tài chính đã huy động triệt để mọi nguồn vốn tiềm năng trong xã hội cho quá trình đầu tư phát triển kinh tế.

Thị trường dịch vụ tài chính góp phần nâng cao hiệu quả đầu tư

Sự vận động của các nguồn lực tài chính thông qua thị trường dịch vụ tài chính sẽ được phân bổ theo tín hiệu về tính hiệu quả của thị trường. Do đó, những ngành, những lĩnh vực nào hoạt động thật sự có hiệu quả mới được chú trọng đầu tư và ngày càng phát triển theo yêu cầu của thị trường, của xã hội. Trên cơ sở tự đánh giá các cơ hội đầu tư, giám sát quá trình luân chuyển và sử dụng các nguồn tài chính của các chủ thể cung cấp dịch vụ tài chính, hiệu quả sử dụng các nguồn tài chính sẽ tăng lên. Nói cách khác, tín hiệu về tính hiệu quả của thị trường là căn cứ khách quan đảm bảo sự phân bổ các nguồn lực tài chính một cách tốt nhất.

Thị trường dịch vụ tài chính góp phần phân tán và giảm thiểu rủi ro

Như đã đề cập, thị trường dịch vụ tài chính bao gồm nhiều lĩnh vực đa dạng. Cùng với sự phát triển của nó, nhiều sản phẩm dịch vụ tài chính đã và đang hình thành và phát triển. Các loại hình dịch vụ tài chính này có mức độ rủi ro khác nhau từ rủi ro thấp đến rủi ro cao. Sự tồn tại các mức độ rủi ro như vậy tạo ra nhiều khả năng lựa chọn cho cả các chủ thể cung cấp dịch vụ tài chính và các khách hàng tham gia cùng một lúc vào nhiều loại hình dịch vụ tài chính khác nhau. Điều này sẽ giúp tránh được rủi ro khi chỉ sử dụng một loại hình duy nhất. Chúng ta hãy xem xét hành vi đầu tư của một cá nhân có tiền vốn tạm thời nhàn rỗi. Thay vì chỉ có thể gửi tiết kiệm ngân hàng, nhờ sự phát triển của thị trường chứng khoán, họ có thể tham gia đầu tư trên thị trường chứng khoán dưới nhiều hình thức như đầu tư trái phiếu chính phủ, trái phiếu doanh nghiệp, cổ phiếu, tham gia đầu tư vào hệ thống các quỹ đầu tư,… Do đó, trong trường hợp xảy ra một số rủi ro đối với một số loại hình dịch vụ tài chính nhất định (như một ngân hàng bị phá sản), cá nhân này sẽ không bao giờ bị mất vốn hoàn toàn mà chỉ bị thiệt hại một phần hoặc thậm chí vẫn thu được lợi nhuận do các nhà đầu tư vào các loại hình dịch vụ tài chính khác mang lại.

Thị trường dịch vụ tài chính góp phần nâng cao hiệu quả công tác quản lý vĩ mô nền kinh tế của nhà nước

Trong nền kinh tế thị trường, thị trường dịch vụ tài chính tuân theo những quy luật của thị trường, nó góp phần nâng cao hiệu quả quản lý Nhà nước. Giờ đây, thông qua thị trường dịch

vụ tài chính và một số thị trường đặc thù trong thị trường dịch vụ tài chính như thị trường tiền tệ, thị trường chứng khoán, … nhà nước thực hiện quá trình điều tiết mang tính định hướng cho toàn bộ nền kinh tế xã hội một cách gián tiếp trên tầm vĩ mô. Từ đó công tác quản lý nền kinh tế trở nên hiệu quả.

Thị trường dịch vụ tài chính góp phần lành mạnh hóa nền tài chính quốc gia

Thị trường dịch vụ tài chính cung cấp nhiều sản phẩm dịch vụ mang tính định hướng, giám sát như tư vấn tài chính, đánh giá mức độ tín nhiệm,… Những dịch vụ này sẽ góp phần đem lại sự lành mạnh cho nền tài chính quốc gia. Hơn nữa, thông qua sự vận hành của thị trường dịch vụ tài chính, những chủ thể cung cấp dịch vụ tài chính có nền tài chính yếu kém thiếu minh bạch sẽ nhanh chóng được phát hiện. Do vậy, hạn chế được nhiều khoản tín dụng xấu trong nền kinh tế, một trong những nguyên nhân gây ra tình trạng dễ đổ vỡ trong hệ thống ngân hàng. Trong môi trường hoạt động có tính kỷ luật cao và nghiêm ngặt như vậy, các tổ chức kinh tế bắt buộc phải tuân thủ những nguyên tắc tài chính chung và luôn giữ trong sạch tình hình tài chính của mình. Sự minh bạch trong vấn đề tài chính của từng tổ chức kinh tế là điều kiện tiên quyết cho sự lành mạnh nền tài chính quốc gia.

1.2. Tự do hóa tài chính

1.2.1. Áp chế tài chính

Để tìm hiểu tự do hóa tài chính là gì, trước hết cần phải tìm hiểu khái niệm "áp chế tài chính" [16]. Theo McKinnon và Shaw, áp chế tài chính là tình trạng xảy ra khi chính phủ đánh thuế hay can thiệp làm biến dạng thị trường tài chính nội địa. Hầu hết các nước đang phát triển không có thị trường vốn tự do, các công cụ tài chính thường không đa dạng và có tính thanh khoản thấp. Các chính phủ thường can thiệp hành chính vào hệ thống tài chính nhằm huy động và hướng vốn đầu tư vào các hoạt động mà chính phủ thấy cần thiết cho quá trình công nghiệp hóa và hiện đại hóa nền kinh tế. Áp chế tài chính có thể mang lại lợi ích như tạo điều kiện để chính phủ điều tiết các khoản đầu tư vốn trong nền kinh tế phù hợp với các chính sách phát triển kinh tế của đất nước, tạo thuận lợi cho việc kiểm soát có hiệu quả hoạt động của thị trường tài chính. Việc các quốc gia đang phát triển thường phải áp chế tài chính là do các chi phí giao dịch cao, thông tin bất cân xứng, bất ổn mang tính hệ thống, rủi ro khủng hoảng tài chính.

Chính do những áp chế tài chính dẫn đến cản trở phát triển hệ thống theo chiều sâu. Theo McKinnon và Shaw (1973) đã đúc kết các tác động tai hại của áp chế tài chính:

- ✓ Các kiểm soát lãi suất ngặt nghèo, tỷ lệ dữ trữ bắt buộc cao tương tác với lạm phát và thường làm cho lãi suất tiền gửi ở vào mức âm, từ đó cản trở phát triển hệ thống tài chính theo chiều sâu.
- ✓ Lãi suất thấp không làm tăng được vốn đầu tư như dự kiến vì khả năng huy động tiết kiệm bị hạn chế.
- ✓ Đầu tư của cả hộ gia đình và doanh nghiệp được tập trung nhiều vào các tài sản có giá trị không bị tác động bởi lạm phát (ví dụ: vàng hay bất động sản).
- ✓ Do vốn vay trong hệ thống tài chính chính thức bị giảm, các nhà đầu tư phải dựa nhiều hơn vào vốn tự có.
- ✓ Việc dựa vào vốn tự có làm cho tài sản nợ của các doanh nghiệp có tính thanh khoản rất thấp.
- ✓ Hoạt động đầu tư của các quỹ đầu tư và công ty bảo hiểm bị hạn chế khi tiền tệ bất ổn định và tài sản tài chính không có tính thanh khoản.
- ✓ Hoạt động phân bổ tín dụng theo chỉ định đi kèm với những ưu đãi khác nhau về lãi suất tạo ra những khác biệt lớn về lãi suất giữa đối tượng được ưu tiên và không được ưu tiên.

1.2.2. Tự do hóa tài chính - mô hình của McKinnon và Shaw

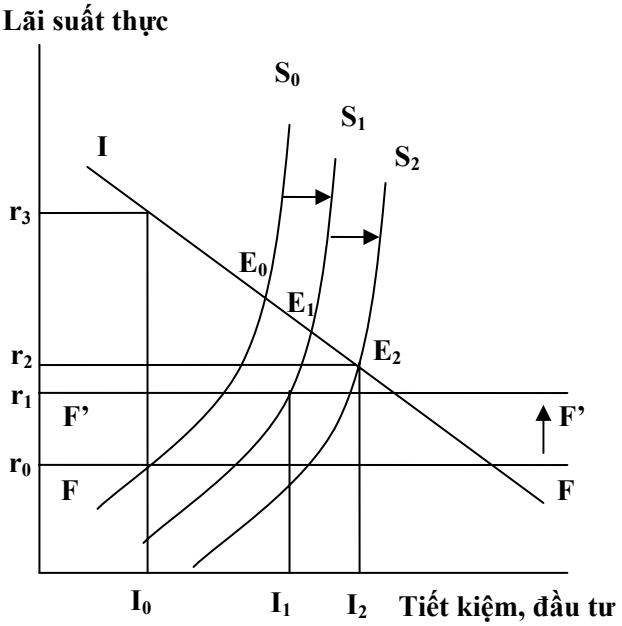
Theo nghiên cứu của McKinnon và Shaw, việc phát triển các mô hình về phát triển kinh tế trong đó giải thích tự do hóa tài chính thúc đẩy tăng trưởng. Lập luận ủng hộ tự do hóa tài chính cho rằng khi trần lãi suất được xóa bỏ, tỷ lệ dữ trữ bắt buộc được giảm xuống và vấn đề chia cắt thị trường tài chính được giảm nhẹ thì tiết kiệm gia tăng, hiệu quả phân bổ vốn đầu tư của các tổ chức và thị trường tài chính cũng được cải thiện.

Hình vẽ sau đây minh họa nội dung căn bản của mô hình McKinnon-Shaw.

Ta có: mức tiết kiệm S_0 tương ứng tốc độ tăng trưởng $g_{0,}$ đường đầu tư I, đường FF là giới hạn trần lãi sụất cũng biểu thị cho chính sách áp chế tài chính. Lượng đầu tư thực tế là I_0 bằng với

lượng tiết kiệm ở mức lãi suất thực r_0. Với chính sách kiểm soát lãi suất này, lượng đầu tư I_0 rõ ràng thấp hơn so với mức cân bằng tại điểm E. Chính sách trên tác động làm giảm đầu tư.

Hình vẽ 1.1: Hình mô tả mối quan hệ giữa lãi suất và tiết kiệm, đầu tư



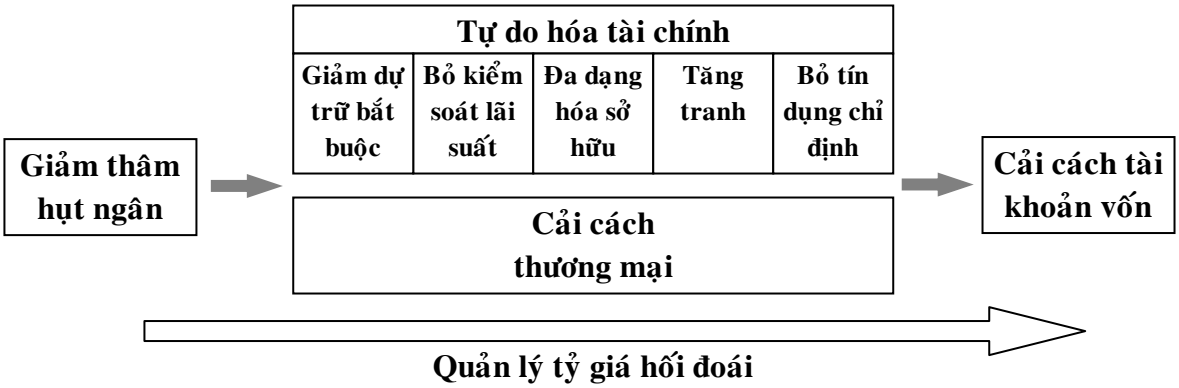
Giả sử trần lãi suất được tăng từ FF lên FF'. Lãi suất tiền gửi thực bây giờ được hạn chế ở mức r_1 và làm cho đầu tư tăng lên. Suất sinh lợi bình quân (hay hiệu quả) của các dự án vay vốn do vậy tăng lên. Đây là các tác động làm cho tốc độ tăng trưởng kinh tế tăng từ g_0 lên g_1. Đường tiết kiệm dịch chuyển sang phải từ S_0 ứng với g_0 sang S_1 ứng với g_1. Đầu tư tăng lên I_1.

Nếu tự do hóa tài chính được đẩy mạnh với việc xóa bỏ hoàn toàn kiểm soát lãi suất, thì tiết kiệm, đầu tư và tăng trưởng kinh tế càng được đẩy mạnh. Đường tiết kiệm dịch chuyển tới vị trí S_2 ứng g_2. Điểm cân bằng là E_2. Lãi suất thực là r_2 và lượng đầu tư là I_2.

Như vậy, để thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, cần tự do hóa tài chính để loại bỏ các tác động biến dạng của áp chế tài chính và hướng tới cơ chế dựa vào thị trường để huy động tiết kiệm và phân bổ đầu tư.

1.2.3. Trình tự tự do hóa tài chính

Đến thập niên 70 và đầu thập niên 80, các nỗ lực tự do hóa tài chính ở Châu Mỹ latinh có những tác động tiêu cực như: lạm phát phi mã, phá sản hàng loạt, thất nghiệp gia tăng và việc tái thiết hệ thống áp chế tài chính. Theo McKinnon, điều này đã xảy đối với các nước Mỹ latinh là do không chú trọng đến trình tự tự do hóa tài chính. Việc áp chế tài chính ở mức độ thấp tốt hơn là áp chế tài chính ở mức độ cao. Nhưng điều đó không có nghĩa là loại bỏ lập tức mọi hình thức áp chế tái chính sẽ cho kết quả tốt. Sau đây là trình tự tự do hóa tài chính được một số nhà kinh tế chấp nhận.



Giảm thâm hụt ngân sách là bước đi đầu tiên, nếu thâm hụt ngân sách không giảm thì tự do hóa kinh tế dẫn đến bất ổn và đảo ngược. Tự do hóa tài chính giúp làm tăng về lượng cũng như hiệu quả vốn đầu tư. Tuy nhiên, lượng vốn gia tăng phải được phân bổ trên các tín hiệu đúng về giá vào những ngành có lợi thế so sánh và có suất sinh lợi cao. Đồng thời cải cách thương mại phải tiến hành song song với để giảm những biến động về giá do các hàng rào thương mại gây ra. Cải cách thương mại phải được thực hiện trước nới lỏng kiểm soát ngoại hối và cải cách tài khoản vốn, do tự do hóa tài khoản vốn dẫn đến dòng vốn chảy vào rồi làm đột ngột và tỷ giá bị đội lên. Quản lý ngoại hối là nhiệm vụ cần được tiến hành trong suốt quá trình tự do hóa với vai trò vừa là công cụ vừa là mục tiêu.

Trong các bước tiến hành tự do hóa tài chính trên, đa dạng sở hữu và gia tăng tính cạnh tranh làm tăng tính cạnh tranh trong hệ thống tài chính, giảm tín dụng chỉ định và tài trợ bằng các công cụ áp chế, phải tiến hành cổ phần hóa để huy động nguồn vốn từ mọi thành phần trong nền kinh tế. Ngoài ra, đa dạng hóa sở hữu tạo điều kiện phát triển các công cụ tài chính và các định chế tài chính. Nói cụ thể hơn, đây chính là bước tự do hóa các dịch vụ tài chính. Vậy tự do hóa dịch vụ tài chính là gì?

1.3. Tự do hóa dịch vụ tài chính

1.3.1. Khái niệm tự do hóa dịch vụ tài chính

Những nỗ lực cho quá trình tự do hóa đã xuất hiện từ cuối những năm 50. Đầu tiên là thỏa thuận ROMA ký kết năm 1959 đã đưa ra những nguyên tắc về tự do hóa chuyển dịch các dòng vốn trong khuôn khổ Liên hiệp Châu âu, kế tiếp Bộ luật tự do hóa các dòng vốn được các nước trong tổ chức OECD thông qua năm 1961, song chỉ đến cuối những năm 70 mới có

những bước đi theo hướng tự do hóa. Ngày nay, trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế cao độ, xu hướng tự do hóa đã trở thành tất yếu ở nhiều lĩnh vực như tự do hóa thương mại, tự do hóa tài khỏan vãng lai, tự do hóa tài khoản vốn,… Đặc biệt, quá trình tự do hóa dịch vụ tài chính đang đặt ra nhiều vấn đề tranh luận. Vậy tự do hóa dịch vụ tài chính là gì?

Tự do hóa dịch vụ tài chính là việc xóa bỏ những quy định, những rào cản pháp lý nhằm tiến đến việc không hạn chế về sự thiết lập các chủ thể cung cấp dịch vụ, số lượng dịch vụ tài chính được cung cấp và nguyên tắc bình đẳng giữa các chủ thể với nhau.

Như vậy, bước đầu tiên trong việc tự do hóa dịch vụ tài chính là xóa bỏ các quy định, rào cản pháp lý. Việc xóa bỏ các quy định, rào cản không có nghĩa là xóa bỏ một cách hoàn toàn, mà cần bãi bỏ những quy định không cần thiết, có tính ngăn cản sự phát triển các chủ thể.

Những quy định, những rào cản pháp lý được xóa bỏ, từ đó giúp cho các chủ thể phát triển cả về mặt chất lượng cũng như số lượng. Nói cách khác, đây là sự đa dạng hóa các chủ thể cung cấp dịch vụ tài chính cũng như các sản phẩm dịch vụ tài chính. Đồng thời, lúc này các chủ thể cung cấp dịch vụ kể cả trong nước lẫn nước ngoài sẽ bình đẳng với nhau, cùng cạnh tranh trong một "sân chơi" bình đẳng.

Tự do hóa dịch vụ tài chính tồn tại dưới nhiều mức độ khác nhau, bao gồm tự do hóa nội bộ và tự do hóa bên ngoài. Trong đó, tự do hóa bên ngoài thường được nhấn mạnh bởi khả năng cho phép "nhập khẩu" những lợi ích đáng kể từ nước ngoài.

Tự do hóa dịch vụ tài chính bên ngoài hay còn được gọi là tự do hóa thương mại dịch vụ tài chính đồng nghĩa với việc mở cửa thị trường nội địa, mở rộng cạnh tranh trong các hoạt động của các chủ thể cung cấp dịch vụ và khả năng chấm dứt đối xử về mặt pháp lý giữa các loại hình hoạt động trong và ngoài nước. Mở cửa cạnh tranh đòi hỏi cho phép các chủ thể nước ngoài hoạt động trên lãnh thổ quốc gia (đều được người ta gọi là quyền thành lập), tạo cho các chủ thể này những điều kiện hoạt động như những chủ thể trong nước. Tuy nhiên, điều này không có nghĩa là chấm dứt mọi quy định hay giám sát các hoạt động cung cấp dịch vụ. Tự do hóa đòi hỏi phải tăng cường cơ sở hạ tầng quy chế và các cơ quan giám sát. Chúng ta biết rằng Wall Street là thị trường chứng khoán lớn nhất thế giới nhưng cũng lại là thị trường có uy định chặt chẽ nhất.

Trong khi đó, tự do hóa dịch vụ tài chính nội bộ lại đi kèm với quá trình tư nhân hóa tạo ra sự đa dạng trong hình thức sở hữu. Trước tự do hóa, nhà nước nắm giữ tòan bộ hệ thống ngân hàng và các công ty bảo hiểm. Do đó, ngoài hình thức sở hữu nhà nước, không có một hình thức sở hữu nào khác. Quá trình tự do hóa đưa đến sự song song tồn tại giữa khu vực nhà nước và khu vực tư nhân. Bên cạnh các ngân hàng thương mại, công ty bảo hiểm, định chế khác của nhà nước, các ngân hàng thương mại cổ phần, các công ty bảo hiểm, công ty tài chính dưới nhiều hình thức sở hữu khác nhau được thành lập. Phạm vi hoạt động của các chủ thể cung cấp dịch vụ tài chính này cũng không bị hạn chế. Tư nhân hóa ở mức độ hợp lý là một trong những yếu tố quyết định sự thành công của tiến trình tự do hóa nội bộ.

1.3.2. Các yếu tố thúc đẩy tự do hóa dịch vụ tài chính

Sự phát triển của ngành công nghệ thông tin

Sự phát triển của ngành công nghệ thông tin đang tạo nhiều khả năng trao đổi xuyên biên giới. Các sản phẩm thông tin đặc biệt là sự ra đời của Internet đã góp phần giảm chi phí giao dịch, cung cấp thêm các kênh mới cho các giao dịch thương mại và giảm các hàng rào đối với sự tham gia của các công ty nhỏ và xa xôi về mặt địa lý. Các doanh nghiệp có thể liên hệ trên toàn thế giới. Những nghiên cứu gần đây cho thấy có hơn 1200 ngân hàng sử dụng web và 60% ngân hàng tại các nước OECD tiến hành giao dịch qua Internet vào năm 1999. Các công ty môi giới đang cung cấp dịch vụ môi giới trực tuyến cũng như tiếp cận cơ sở dữ liệu thị trường và các công cụ quản lý đầu tư tinh vi qua mạng. Chỉ tính riêng ở Hoa kỳ có khoảng 1,5 triệu tài khoản môi giới trên mạng và con số này hàng năm tăng lên từ 50% – 150% hàng năm. Trong ngành bảo hiểm, nhiều công ty bắt đầu sử dụng Internet làm kênh phân phối mới cho các sản phẩm của mình. Chính vì vậy, lợi ích từ việc cung cấp dịch vụ tài chính qua mạng là rất to lớn nhưng nó lại phụ thuộc vào mức độ tự do hóa các dịch vụ tài chính của mỗi nước. Do đó, chính phủ các nước đang đẩy nhanh tiến trình tự do hóa để hấp thụ lợi ích này.

Nhu cầu xây dựng nền tài chính quốc gia vững mạnh và hiệu quả

Chính phủ các nước ngày càng nhận thấy rằng bảo hộ không phải là cách tốt nhất thực hiện mục tiêu về chính sách. Do những can thiệp làm méo mó thị trường của chính phủ, các nguồn lực tài chính phân bổ không hiệu quả làm nảy sinh nhiều khoản tín dụng xấu dẫn đến nguy cơ dễ đổ vỡ cho các trung gian tài chính. Trong khi đó, để phát triển kinh tế đòi hỏi một nền tài

chính vững mạnh, hữu hiệu, các thể chế tài chính đáng tin cậy nhằm củng cố lòng tin của người tiêu dùng và giới đầu tư, buộc chính phủ các nước phải thực hiện nhiều cải cách thị trường theo hướng mở cửa. Những cải cách theo hướng này giúp các quốc gia hấp thu nhiều lợi ích to lớn. Điều này làm gia tăng xu hướng tự do hóa trên phạm vi toàn cầu.

1.3.3. Cách tiếp cận về tốc độ tự do hóa dịch vụ tài chính

Nhìn chung không có một trình tự tự do hóa dịch vụ tài chính chung cho tất cả các nước. những khác biệt về điều kiện kinh tế vĩ mô, mục tiêu kinh tế, mức độ phát triển về tài chính, năng lực kiểm soát các thay đổi trong nhiều lĩnh vực liên quan đến quá trình tự do hóa của chính phủ,… dẫn đến sự khác nhau về tốc độ tự do hóa giữa các nước. Về cơ bản, có hai cách tiếp cận khác nhau về tốc độ tự do hóa:

Cách tiếp cận nhanh

Các cải cách sâu rộng về thị trường sẽ diễn ra đồng loạt, thị trường dịch vụ tài chính sẽ nhanh chóng được tự do hóa hoàn toàn. Do đó, các lợi ích do quá trình này mang lại sớm có kết quả. Nhưng nếu có những tác động bất lợi xảy ra chính phủ sẽ bị rơi vào tình trạng mất kiểm soát dẫn đến nguy cơ khủng hoảng cao.

Cách tiếp cận dần dần

Trong cách tiếp cận này, các cải cách sâu rộng sẽ diễn ra chậm, độ mở cửa thị trường ở mức giới hạn theo một lộ trình cụ thể. Lợi thế của cách tiếp cận dần dần cho phép chính phủ kiểm soát được các tác động do quá trình tự do hóa mang lại. Tuy nhiên, nó lại có nhược điểm lớn nhất là chính phủ có thể trì hoãn các cải cách thị trường vì một số lợi ích cục bộ nào đó.

1.4. Kinh nghiệm tự do hóa dịch vụ tài chính ở một số nước và bài học rút ra cho Việt Nam

1.4.1. Kinh nghiệm tự do hóa dịch vụ tài chính ở một số nước [23]

a. Chi lê

Khu vực tài chính của Chi lê hơi phân tán so với các thị trường mới nổi Mỹ latinh khác. Năm 1994, tài sản của NHTM chiếm 62% trong khu vực tài chính. Thị trường nợ và tài sản đều phát triển tốt ở Chi lê và thâm nhập vào cả khu vực tư nhân và khu vực công. Ở Chi lê, các quỹ hưu trí, công ty bảo hiểm và quỹ tương hỗ đều do tư nhân quản lý và điều hành. Từ năm

1981, chính phủ ngưng cấp giấy phép hoạt động cho các NHTM, các chủ thể mới muốn tham gia vào thì có thể mua lấy 1 ngân hàng đang tồn tại.

Về ngân hàng

Chi lê có 1 ngân hàng nhà nước sở hữu – Banco del Estado, chiếm khỏang 12% tài sản toàn bộ khối ngân hàng vào năm 1996, thực hiện các nghiệp vụ tài chính và ngân hàng cho chính phủ và cũng được quyền cạnh tranh như một NHTM. Công nghiệp ngân hàng ở Chi lê cạnh tranh rất mạnh. Sự tập trung tài chính bắt đầu tăng lên do nhiều vụ sáp nhập và mua đi bán lại trong khu vực ngân hàng. Năm 1996, ngân hàng Banco Satander Chile trở thành ngân hàng thương mại lớn nhất ở Chi lê và sang năm 1997, nó bị thay thế bởi ngân hàng Banco de Santigo. Do sự sáp nhập của các ngân hàng nên % tài sản tài chính trong tổng tài sản tài chính của 5 ngân hàng hàng đầu tăng từ 49% (1994) lên 62% (1997).

Vào năm 1996, ở Chi lê trong 30 NHTM thì có 17 ngân hàng do nước ngoài kiểm soát và chiếm 24% tổng tài sản trong khu vực ngân hàng, nhưng nó chỉ chiếm khoảng 14% tiền vay, 14% tài sản và 19% lãi ròng trong công nghiệp ngân hàng.

Ngày nay, hệ thống ngân hàng Chi lê hoạt động rất tốt. Điều đó thể hiện qua thứ nhất là khuôn khổ chính sách tinh vi: minh bạch hóa các báo cáo tài chính, phân loại chặt chẽ các khoản vay, kiểm soát nghiêm ngặt các khoản vay của các bên liên quan; thứ hai về nguồn vốn thì rất dồi dào được thể hiện tổng vốn trên tài sản chịu rủi ro đạt trên 10% là tiêu chí để hoạt động quốc tế; thứ ba về tính cạnh tranh rất cao, có ít nhất 5 tổ chức tài chính lành mạnh; cuối cùng, các tiêu chuẩn báo cáo chặt chẽ: ít chậm trễ trong tính toán mức dự trữ các khoản vay xấu quá 90 ngày phải báo cáo, các khoản vay phải có thế chấp, cơ sở dữ liệu được vi tính hóa hạn chế gian lận và sai sót.

Bảo hiểm và hệ thống hưu trí

Năm 1996, có 23 công ty thực hiện chào mời bảo hiểm chung và 31 công ty được đưa ra bảo hiểm nhân thọ ở Chi lê. Tài sản và dự trữ được các công ty quản lý đã tăng gần 60% vào năm 1994 – 1996, đạt tổng cộng 7,9 tỷ USD vào cuối năm 1996. Các công ty bảo hiểm được điều chỉnh theo sắc lệnh 3057 (Decree law), năm 1979, đặt ra yêu cầu tối thiểu về vốn và điều chỉnh đầu tư. Các công ty bảo hiểm có thể không đầu tư hơn 10% dự trữ của họ trong chứng khoán phát hành bởi một công ty, và họ giới hạn giữ 20% chứng khoán công ty nếu công ty có

cổ phần ở công ty bảo hiểm. Các công ty bảo hiểm được phép thiết lập các chi nhánh ở nước ngoài từ năm 1995. Vào cuối năm 1996, hơn 60% thị trường bảo hiểm do các công ty nước ngoài kiểm soát. Các công ty quốc tế chủ yếu gồm ngân hàng Allianz Versicherung-Aktien Gesellschaft (Châu âu), ngân hàng Aetna (Mỹ), American International Group.

Hệ thống quỹ hưu trí của Chi lê được cấp phát toàn bộ, lập ra do luật yêu cầu các cá nhân phải đóng góp 10% thu nhập của mình vào quỹ hưu trí tư nhân do tư nhân quản lý hoặc vào chương trình niên kim bảo hiểm. Quỹ hưu trí tư nhân cũng thu phí dịch vụ, cạnh tranh trên cở sở hoa hồng và tỷ lệ thu hồi. Năm 1995, tài sản của quỹ hưu trí đạt 42%GDP và khỏang 60% tiết kiệm của quốc gia.

Các công ty bảo hiểm và quỹ hưu trí tư nhân là các tác nhân quan trọng trên thị trường chứng khoán. Năm 1993, khoảng 39% tổng tài sản của hệ thống quỹ hưu trí tương đương 165 tỷ USD đã được đầu tư vào trái phiếu và 10% tổng tài sản bảo hiểm nhân thọ đầu tư vào thị trường chứng khoán. Quỹ hưu trí tư nhân có thể đầu tư đến 37% quỹ vào thị trường chứng khoán nhưng không nhiều hơn 5% trong thị trường phát hành ở một công ty.

Tóm lại, Chi lê là một trong những nước đang phát triển tiến hành tự do hóa các dịch vụ tài chính từ trước những năm 80 và quá trình tự do hóa đã diễn ra khá nhanh. Chi lê có mức thâm nhập rất cao và thực hiện đãi ngộ quốc gia cho các công ty dịch vụ tài chính nhưng nước này vẫn chỉ dựa đưa ra thỏa thuận ngắn hạn hoặc chỉ là sự mong đợi.

b. Thái Lan

Ngân hàng

Trong suốt 2 thập kỷ qua, các NHTM Thái Lan luôn nắm giữ gần 70% các tài sản tài chính ở Thái Lan. Tỷ lệ mà các tổ chức ngân hàng khác nắm giữ chỉ bằng một nửa so các NHTM. Thị trường vốn vẫn chưa phát triển, năm 1992, tổng giá trị cổ phiếu và trái phiếu luân chuyển trên thị trường này chỉ chiếm hơn 10% tổng số dư nợ tín dụng của các trung gian tài chính. Nói cách khác, các công ty tài chính ở Thái Lan vẫn tin tưởng vào các trung gian tài chính hơn là vào việc chứng khoán hóa khi họ cần tăng vốn.

Cho đến cuối năm 1997, theo quy định, các ngân hàng muốn được công nhận là ngân hàng trong nước thì phải có ít nhất 75% cổ đông và giám đốc là người Thái Lan. Trong số 29 NHTM ở Thái Lan có đến 15 ngân hàng là ngân hàng trong nước, 10 ngân hàng trong số đó

thuộc sở hữu nước ngoài. Sau khi cuộc khủng hoảng xảy ra, Thái Lan đã đồng ý nới lỏng các hạn chế về vấn đề quốc tịch đối với các giám đốc ngân hàng cũng như vấn đề trần sỡ hữu của người nước ngoài trong các ngân hàng trong nước. Tuy nhiên, vấn đề sáp nhập và mua đứt đối với ngân hàng Thái Lan vẫn còn chưa được quyết định. Sự tập trung trong lĩnh vực ngân hàng Thái Lan rất cao. Năm 1993, chỉ riêng 3 ngân hàng lớn nhất trong nước đã chiếm đến 50% tài sản của cả hệ thống ngân hàng, trong khi đó 3 ngân hàng nhỏ nhất chỉ chiếm 6%, tương đương với tỷ trọng của ngân hàng nước ngoài. Các ngân hàng nước ngoài cũng được tham gia vào hầu hết các hoạt động như ngân hàng trong nước, ngoại trừ việc mở thêm chi nhánh. Trong suốt 20 năm, từ năm 1978 đến 1998, hệ thống ngân hàng Thái Lan không có thêm bất cứ một ngân hàng mới nào. Theo "cơ chế cứu hộ", chính phủ sẽ quốc hữu hóa hoặc sẽ bơm vốn vào những ngân hàng yếu để duy trì số lượng ngân hàng đang có.

Bảo hiểm

Các công ty bảo hiểm đã trải qua một giai đoạn phát triển nhanh, gần như là tăng gấp đôi trong giai đoạn 1990 đến 1993. Tuy vậy, tỷ lệ tài sản của họ trong tổng số tài sản tài chính vẫn ở mức thấp vì hầu hết người Thái không đủ tiền để mua một lượng bảo hiểm đáng kể. Chẳng hạn như năm 1994, chỉ có 7,5% số dân mua bảo hiểm nhân thọ. Một trở ngại nữa là họ vẫn thiếu đội ngũ cán bộ được đào tạo trong điều kiện thực tế.

Thị trường chứng khoán

Sở giao dịch chứng khoán Thái Lan được thành lập năm 1975 theo luật giao dịch chứng khoán Thái Lan với vai trò là trung tâm giao dịch của các công ty được niêm yết. Các giao dịch lúc đầu rất ít và bị đảo lộn do cú sốc dầu mỏ năm 1979. Việc có quá nhiều điều luật và các cơ quan giám sát chi phối thị trường chứng khoán, dẫn đến những nguyên tắc về niêm yết và trao đổi rất hạn chế, đến năm 1983 chỉ có 10 công ty được phát hành ra công chúng.

Đến năm 1992, chính phủ thành lập ủy ban chứng khoán và giao dịch chứng khoán và trở thành cơ quan độc lập, thay thế NHTW trong việc quản lý các công ty chứng khoán, chủ yếu trong vấn đề phát hành và kinh doanh chứng khoán. Đến tháng 8/1996, đã có 364 công ty được niêm yết trên sở giao dịch chứng khoán Thái Lan. Lượng vốn hóa trên thị trường cổ phiếu đã tăng từ 35 tỷ USD năm 1991 lên 131 tỷ USD năm 1996. Trên thực tế, hơn 60% vốn

trên thị trường là cổ phiếu của các công ty trong 4 lĩnh vực: ngân hàng, vật liệu xây dựng và nội thất, tài chính và chứng khoán và phát triển tài sản.

c. Trung Quốc

Ngân hàng

Bức tranh về thị trường ngân hàng ở Trung Quốc: Khoảng một nửa số dân của Trung Quốc có tài khoản ngân hàng. Tỉ lệ tín dụng/GDP vào cuối năm 2000 là 117%. Các NHTM quốc doanh chiếm khoảng 70% thị phần với mạng lưới rộng khắp (125 nghìn chi nhánh và 1,6 triệu nhân viên). Tuy nhiên, vào đầu những năm 1990 các ngân hàng này hoạt động không hiệu quả và tình hình chỉ được cải thiện vào những năm 2000 do nền kinh tế tăng trưởng mạnh. Ngân hàng bán lẻ là một lĩnh vực đang phát triển mạnh ở Trung Quốc, đặc biệt là tín dụng tiêu dùng cá nhân trong đó chủ yếu là cho vay mua nhà. Đây là thế mạnh của các ngân hàng nội địa nhờ các mối quan hệ chặt chẽ và am hiểu tập quán địa phương hơn các đối tác nước ngoài. Mặc dù vậy, các NHNNg cũng đang rất cố gắng lấn sân trong lĩnh vực này. Thị trường thẻ ở Trung Quốc cũng là thị trường đầy tiềm năng. Tuy nhiên, các ngân hàng nội địa mới chỉ dừng ở mức phát hành thẻ ghi nợ là chủ yếu. Trên thực tế, loại thẻ này ít được khách hàng ưa chuộng và áp dụng rộng rãi vì ít tiện ích và không kết nối được với nhau. Chính vì vậy, các NHNNg sẽ nhắm vào thị trường thẻ tín dụng. Đây là lĩnh vực mà họ có nhiều năm kinh nghiệm và có thể khắc phục được những điểm yếu của hệ thống thẻ ghi nợ nội địa. Dịch vụ ngân hàng điện tử cũng là mối lo ngại của các NHTM Trung Quốc vì các NHNNg khắc phục được các hạn chế về địa lý bằng cách mở rộng dịch vụ Internet banking.

Tiến trình thâm nhập của các NHNNg vào Trung Quốc: cuối năm 1999, trước khi Trung Quốc gia nhập WTO, đã có rất nhiều các tổ chức tài chính nước ngoài có mặt tại Trung Quốc dù qui mô vẫn còn hạn chế. Cuối năm 1999, có 13 NHNNg thành lập dưới hình thức 100% vốn nước ngoài hay liên doanh tại Trung Quốc. Bên cạnh đó, các NHNNg đang thành lập 157 chi nhánh ở trong nước. Yêu cầu tối thiểu để một NHNNg được thành lập dưới hình thức 100% vốn trực thuộc hay liên doanh là phải có tổng tài sản 10 tỉ USD, để mở chi nhánh là 20 tỉ USD.

Để tăng khả năng cạnh tranh, Trung Quốc tập trung vào cải cách hệ thống tài chính, ngân hàng: Trung Quốc đưa ra một số cải cách khu vực ngân hàng. Năm 1998, Bộ Tài chính đã phát hành trái phiếu đặc biệt để tăng cường vốn cho những ngân hàng lớn để nâng tỉ lệ an toàn vốn

tối thiểu trung bình từ 4,4% lên 8% đúng theo Luật Ngân hàng Thương mại. Một biện pháp nữa về mặt chính sách là thành lập các công ty quản lý tài sản (AMCs) để xử lý nợ xấu của 4 NHTM lớn. Hai biện pháp tăng cường vốn điều lệ và thành lập các AMCs đều quan trọng trong việc tăng cường sức mạnh cho khu vực ngân hàng. Vấn đề cơ cấu sở hữu của 4 NHTM lớn: Ngân hàng nhân dân Trung Quốc – NHTW Trung Quốc đã khuyến khích 4 NHTM lớn bán cổ phiếu trên thị trường trong và ngoài nước, coi đây như một cách để tăng vốn và nâng cao năng lực quản lý.

Bảo hiểm

Trước năm 1988, Công ty bảo hiểm nhân dân Trung Quốc (100% vốn nhà nước) là công ty độc quyền kinh doanh bảo hiểm. Đến năm 1993, công ty này vẫn nắm giữ đến 95% haọt động kinh doanh bảo hiểm của cả nước. Thị trường bảo hiểm nhân thọ và bảo hiểm rủi ro cho các hộ gia đình ở Trung Quốc còn rất hẹp, phần lớn khách hàng của bảo hiểm rủi ro là các đoàn thể, tổ chức. Sau khi gia nhập WTO, với sự tham gia của các công ty bảo hiểm nước ngoài, hoạt động cạnh tranh trên thị trường bảo hiểm Trung Quốc sẽ chuyển dần từ cạnh tranh về giá cả, sản phẩm sang cạnh tranh về dịch vụ, nhản mác và con người. Những cam kết của Trung Quốc về lĩnh vực bảo hiểm chủ yếu dỡ bỏ những hạn chế mang tính khu vực, phạm vi nghiệp vụ sẽ mở rộng sang các loại hình bảo hiểm dưỡng lão, bảo hiểm sức khỏe, bảo hiểm tập thể, nâng tỷ lệ sở hữu nước ngoài lên đến 50% trong các liên doanh.

Thị trường chứng khoán

Hai sở giao dịch chứng khoán Thượng Hải và Thâm Quyến của Trung Quốc được thành lập từ năm 1990 và 1991. Giữa 2 sở giao dịch không có sự niêm yết chung. Từ khi được thành lập, thị trường chứng khoán Trung Quốc đã phát triển nhanh chóng, tuy quy mô còn nhỏ. Các trung tâm giao dịch chứng khoán đã được thành lập ở 18 thành phố.

Các công ty của Trung Quốc được phép phát hành 2 loại cổ phiếu: cổ phiếu A được bán cho người trong nước và cổ phiếu B – bằng đồng NDT nhưng giao dịch và mua bán bằng ngoại tệ và chỉ dành riêng cho người nước ngoài.

Đã hơn 6 năm kể từ khi gia nhập WTO, khu vực tài chính của Trung Quốc không dễ bị thôn tính bởi các đối thủ nước ngoài do Chính phủ đã có những phản hồi đúng hướng và có những

bước đi thận trọng. NHNNg đã trở thành động lực cho khu vực tài chính của Trung Quốc trong việc cải cách thể chế cơ cấu mà không đem lại những cuộc khủng hoảng trầm trọng.

1.4.2. Bài học rút ra cho Việt Nam

- Giám sát chặt chẽ hệ thống ngân hàng thông qua việc yêu cầu dự trữ, phân hạng tài sản và báo cáo, phân tán rủi ro,… Việc giám sát chặt chẽ sẽ giúp tránh nguy cơ xảy ra khủng hoảng ngân hàng. Đây là bài học kinh nghiệm từ Chi lê do việc thiếu giám sát dẫn đến cuộc khủng hoảng ngân hàng vào giai đoạn 1981 – 1983.
- Ngưng cấp giấy phép mới cho ngân hàng, đồng thời đẩy mạnh mua bán, sáp nhập trong khu vực tài chính. Việc này sẽ giúp cho quá trình tập trung tài chính sẽ tăng lên nhanh chóng, tránh việc phát triển tràn lang. Đây là bài học kinh nghiệp của Chi Lê, nhờ việc ngưng cấp giấy phép mới cộng thêm khi ngành ngân hàng của Chi lê cạnh tranh một cách mãnh liệt thì việc mua bán, sáp nhập diễn ra rất nhiều.
- Chính phủ không nên đưa ra các kế hoạch cứu trợ quá thường xuyên đối với các tổ chức tài chính nội địa, vì như vậy sẽ che giấu những rủi ro mà các tổ chức tài chính này gây ra. Đây là bài học kinh nghiệm từ Thái Lan, khi nước này thường xuyên đưa ra những kế hoạch cứu trợ nhưng không giải quyết được các khó khăn của các tổ chức tài chính và dẫn đến cuộc khủng hoảng tài chính năm 1997.
- Tiến hành thu hồi các khoản nợ xấu phát sinh thông qua việc thành lập các công ty AMCs, gia tăng tiềm lực vốn cho các ngân hàng, tiến hành cổ phần hóa các NH quốc doanh, sắp xếp lại các ngân hàng cổ phần. Đây là các bài học kinh nghiệm của Trung Quốc nhằm làm nâng cao năng lực cạnh tranh của các ngân hàng, đồng thời thông qua các biện pháp trên sẽ giúp nâng ty lệ an toàn vốn theo đúng chuẩn mực quốc tế.
- Tận dụng lợi thế của địa phương. Đây là bài học kinh nghiệm của Chi lê và Trung Quốc, trong khi Chi lê phát huy quỹ hưu trí tư nhân để tạo luồng liền đầu tư vào các lĩnh vực kinh tế, Trung Quốc tận dụng việc am hiểu địa phương để đẩy mạnh cho vay tiêu dùng. Chính nhờ việc tận dụng lợi thế trên, các chủ thể trong nước có thể tồn tại vững khi các chủ thể nước ngoài xâm nhập vào thị trường nội địa.

Kết luận chương 1

Với những lý luận căn bản về dịch vụ tài chính và thị trường dịch vụ tài chính cho thấy vai trò dịch vụ tài chính là rất quan trọng trong nền kinh tế, tự do hóa dịch vụ tài chính theo đúng trình tự sẽ giúp nền tài chính quốc gia phát triển một cách bền vững hơn, sự tham gia của các chủ thể nước ngoài làm động lực cho sự phát triển của các chủ thể trong nước. Nền kinh tế Việt Nam đang trong quá trình hội nhập với quốc tế và Việt Nam đang thực thi các cam kết WTO về thị trường dịch vụ tài chính. Vậy với những lý luận về dịch vụ tài chính, tự do hóa dịch vụ tài chính và một số kinh nghiệm của các nước trên sẽ giúp gì cho Việt Nam trong tiến trình hội nhập quốc tế? Trong chương sau đây sẽ phân tích thực trạng thị trường dịch vụ tài chính Việt Nam trong giai đoạn hiện nay.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG TỰ DO HÓA DỊCH VỤ TÀI CHÍNH Ở VIỆT NAM TỪ NĂM 1990 ĐẾN NAY

2.1. Đánh giá về việc xóa bỏ các rào cản pháp lý, tính bình đẳng giữa các chủ thể cung cấp dịch vụ tài chính

2.1.1. Đánh giá về xóa bỏ các rào cản pháp lý

Trên cơ sở chủ trương của Đảng và Nhà nước, chúng ta đã xây dựng và ban hành một hệ thống văn bản pháp luật tạo hành lang pháp lý để nhà nước thực hiện quản lý vĩ mô thị trường dịch vụ tài chính, đồng thời đây là cơ sở để các chủ thể tham gia vào các hoạt động của thị trường. Tuy thuộc vào từng thời kỳ phát triển khác nhau, hệ thống khung pháp lý thường ban hành mang tính thí điểm, sau đó điều chỉnh, bổ sung từng bước nâng cao hiệu quả công tác vĩ mô của nhà nước, tạo môi trường kinh doanh thuận lợi bình đẳng cho tất cả các chủ thể tham gia vào thị trường.

Trong lĩnh vực ngân hàng, chúng ta đã gần bám sát theo các tiêu chuẩn của thế giới. Đầu tiên là hai pháp lệnh: "Pháp lệnh ngân hàng nhà nước Việt Nam" ban hành ngày 23/05/1990 và "Pháp lệnh ngân hàng, hợp tác xã tín dụng và công ty tài chính" ban hành ngày 23/05/1990, đây là cơ sở pháp lý đầu tiên công nhận tính hợp pháp của hệ thống ngân hàng cổ phần, với việc ban hành pháp lệnh ngân hàng, hàng loạt các NHTMCP ra đời như: ACB, VPBank, Đông Á,… Đồng thời đây cũng là cơ sở để các ngân hàng nước ngoài thành lập các văn phòng đại diện cũng như các chi nhánh tại Việt Nam. Sau đó 2 pháp lệnh này được nâng lên thành "Luật ngân hàng nhà nước Việt Nam" số 06/1997/QHX ngày 12/12/1997 và "Luật các tổ chức tín dụng" số 07/1997/QHX ngày 12/12/1997. Đây là những cơ sở pháp lý giúp hệ thống ngân hàng hoạt động theo những quy chuẩn hơn, việc ban hành luật các tổ chức tín dụng giúp thắt chặt hoạt động tín dụng, do trong giai đoạn 1993 – 1994, việc cho vay tràn lan, dẫn đến tỷ lệ quá hạn ở nhiều ngân hàng (NH Việt Hoa, NH Quế Đô, VPBank,…) lên đến con số ngàn tỷ đồng (trong khi vốn của các NH này chỉ vài chục tỷ đồng).

Trong dịch vụ tín dụng: việc xóa bỏ các rào cản bắt đầu từ đầu những năm 2000, trong lĩnh vực cho vay, với việc ban hành quyết định 1627/2001 ngày 31/12/2007 về quy chế cho vay của các tổ chức tín dụng, với việc ra đời quy chế này giúp các ngân hàng tháo gỡ trong việc cho vay không cần thế chấp tài sản. Đến năm 2005, việc ra đời quyết định 493/2005/QĐ-

NHNN đã tạo cho hoạt động ngân hàng đi đúng theo tiêu chuẩn chung của thế giới về phân loại nợ, trích lập dự phòng.

Trong dịch vụ huy động: vào đầu những năm 1990, với sự bùng nổ của các hợp tác xã tín dụng, lãi suất huy động đã bị đẩy lên quá cao, không có sự kiểm soát. Sau khi pháp lệnh ngân hàng ra đời, nhà nước đã giới hạn trần lãi suất để đảm bảo ổn định nền kinh tế. Đến tháng 6/2002, lãi suất được tự do hóa hoàn toàn, các ngân hàng được chủ động xác định lãi suất cho vay và lãi suất tiền gởi, lãi suất cơ bản do Ngân hàng nhà nước chỉ mang tính chất tham khảo.

Các sản phẩm khác: đối với sản phẩm bao thanh toán: NHNN ban hành quyết định 1096/2004 về quy chế hoạt động bao thanh toán của các tổ chức tín dụng, đây là cơ sở pháp lý cho dịch vụ bao thanh toán phát triển.

Giới hạn sự tham gia của nước ngoài: trước năm 2006 theo luật chỉ cho phép các ngân hàng nước ngoài thành lập các chi nhánh và các văn phòng đại diện. Các văn phòng đại diện không được kinh doanh, chỉ các Đến năm 2006, Chính phủ đã ra Nghị định số 22/2006/NĐ-CP về việc cho phép thành lập ngân hàng 100% vốn nước ngoài, nghị định này có hiệu lực kể từ ngày 01/04/2007. Đối với một chi nhánh của ngân hàng nước ngoài cần vốn pháp định là 15 triệu USD, các chi nhánh NHNNg không được phép mở phòng giao dịch nhưng được đặt các máy ATM ngoài trụ sở.

Như vậy, so với thời điểm trước đây, ngân hàng chỉ được phép mở văn phòng đại diện hoặc mở chi nhánh hoặc góp vốn vào các NHTM cổ phần tối đa 10% vốn điều lệ của NH đó thì đến thời điểm này cho phép nâng mức góp lên đến 15% - 20%, tùy theo từng trường hợp. Đồng thời, cho phép các NH nước ngoài được phép mở NH 100% vốn nước ngoài. Với từng bước đi trên, cho thấy Việt Nam đã từng bước mở cửa lĩnh vực ngân hàng, tạo sự cạnh tranh bình đẳng giữa các NH với nhau, giữa NH trong nước và NH nước ngoài.

Trong lĩnh vực chứng khoán, văn bản pháp lý đầu tiên cho thị trường chứng khoán là nghị định 48/1998/NĐ-CP ngày 11/07/1998 của Chính phủ về thị trường chứng khoán. Đây là văn bản có hiệu lực cao nhất tại thời điểm này và là cơ sở để thúc đẩy thị trường chứng khoán ra đời vào năm 2000. Sau đó, Chính phủ ban hành Nghị định 144/2003/NĐ-CP ngày 28/11/2003 thay thế cho Nghị định 48/1998/NĐ-CP. Đến thời điểm hiện nay, với sự ra đời của Luật chứng khoán số 70/2006/QH11 đã giúp cho thị trường chứng khoán phát triển một cách vững chắc

hơn. Đồng thời, kể từ thời điểm chính thức gia nhập WTO, Việt Nam cho phép thành lập công ty liên doanh chứng khoán với tỷ lệ tối đa là 49%.

Trong lĩnh vực bảo hiểm, văn bản pháp lý quan trọng nhất đối với hoạt động kinh doanh bảo hiểm là nghị định 100/CP ban hành ngày 18/12/1993 và hiện nay đã nâng lên thành Luật kinh doanh bảo hiểm. Cho đến nay, cơ bản pháp luật vê kinh doanh bảo hiểm đã được xây dựng và ban hành tạo hành lang pháp lý, chính sách thuận lợi cho sự phát triển lành mạnh và bền vững của thị trường bảo hiểm Việt Nam. Hiện nay, các chủ thể nước ngoài chỉ được phép kinh doanh trong lĩnh vực nhân thọ, chưa được phép kinh doanh trong lĩnh vực phi nhân thọ.

Như vậy, về cơ bản chúng ta đã xóa bỏ được một số rào cản pháp lý, tạo điều kiện cho mọi thành phần kinh tế cùng kinh doanh lĩnh vực dịch vụ tài chính, đồng thời nhà nước liên tục cải tiến môi trường để các tổ chức tài chính phát triển một cách nhanh nhất nhưng phải đảm bảo an toàn và hiệu quả. Tuy nhiên, do sự phát triển nhanh chóng của các NHTM cổ phần, NHNN chưa theo kịp với tốc độ phát triển, cơ chế giám sát chưa thật sự an toàn.

2.1.2. Đánh giá về tính bình đẳng giữa các chủ thể cung cấp dịch vụ tài chính

Tính bình đẳng giữa các chủ thể ở đây được hiểu là các chủ thể có các quyền và nghĩa vụ như nhau khi kinh doanh; cùng cạnh tranh trong một môi trường bình đẳng, không có sự phân biệt giữa các loại hình như: loại hình quốc doanh, loại hình cổ phần, tư nhân hay loại hình có yếu tố nước ngoài; cùng chịu sự quản lý của cơ quan chủ quản như: ngân hàng chịu sự quản lý của Ngân hàng Nhà nước, chứng khoán chịu sự quản lý của Ủy ban chứng khoán.

Trước hết, chúng ta đánh giá nguyên tắc bình đẳng giữa các chủ thể trong nước. Hiện nay, về cơ bản các chủ thể trong nước, bao gồm các đơn vị quốc doanh, đơn vị cổ phần, tư nhân, là bình đẳng với nhau. Trong lĩnh vực ngân hàng, các chủ thể hoạt động theo Luật các tổ chức tín dụng và các văn bản quy định khác do Ngân hàng Nhà nước ban hành.

Thứ hai, đánh giá tính bình đẳng giữa các chủ thể trong nước và các chủ thể nước ngoài. Hiện nay, do nền kinh tế nước ta mới chuyển đổi khoảng 20 năm trở lại nên các chủ thể trong nước còn yếu kém nhiều mặt: từ tiềm lực vốn, kinh nghiệm quản lý, công nghệ,… trong khi các chủ thể nước ngoài đã có hàng trăm năm kinh nghiệm, có tiềm lực mạnh, công nghệ hiện đại,.. Vì vậy, trong thời gian qua, cũng như hiện nay, chúng ta vẫn còn giữ một số chính sách bảo hộ cho các chủ thể trong nước như: trong lĩnh vực ngân hàng: việc mở chi nhánh của NHNNg tối

thiểu là 15 triệu USD, trong khi đối với NH trong nước là 20 tỷ đồng (#1,2 triệu USD), chính sách này nhằm giúp các NH trong nước nhanh chóng có thị phần trong khi tiềm lực vốn còn thấp. Đối với việc thành lập mới ngân hàng, cổ đông chính phải có kinh nghiệm nhiều năm trong ngành ngân hàng. Đối với lĩnh vực bảo hiểm, các chủ thể nước ngoài chỉ được phép kinh doanh lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ.

Một bất cập khác, hiện nay Nhà nước cho phép chủ thể nước ngoài được sở hữu tối đa 15% vốn điều lệ của một NH, trong khi đó một tổ chức tài chính trong nước hiện nay chỉ được phép sở hữu tối đa 11% vốn điều lệ tại một NH khác (trừ một số trường hợp đặc biệt được Nhà nước cho phép). Đây là điểm bất cập, trở ngại trong quá trình tập trung tài chính, trợ ngại cho quá trình sáp nhập của các NH nhỏ vào các NH lớn.

Những bất bình đẳng này sẽ dần được xóa bỏ khi Việt Nam thực hiện các cam kết của WTO trong vòng 5 năm kể từ thời điểm chính thức gia nhập. Những bất bình đẳng này sẽ giúp cho các chủ thể Việt Nam có thời gian để cải tiến mình trước khi hòa chung vào nền kinh tế thế giới.

2.2. Đánh giá về tính đa dạng của các chủ thể cung cấp, số lượng dịch vụ tài chính

2.2.1. Đánh giá về sản phẩm dịch vụ tài chính

Cuối những năm 80, thị trường dịch vụ tài chính của Việt Nam hầu như chưa phát triển, các sản phẩm dịch vụ còn rất nghèo nàn về số lượng cũng như chất lượng, trên thị trường lúc này có dịch vụ ngân hàng và dịch vụ bảo hiểm. Dịch vụ ngân hàng thực hiện một số nghiệp vụ như: tiền gửi tiết kiệm, mở tài khoản và cung cấp tín dụng. Dịch vụ bảo hiểm cũng chỉ thực hiện một số ít nghiệp vụ bảo hiểm đơn thuần (chưa đến 20 nghiệp vụ), không có dịch vụ đầu tư từ nguồn bảo hiểm thu được. Đối tượng phục vụ trong giai đoạn này chủ yếu cho các doanh nghiệp quốc doanh.

Dịch vụ tài chính chỉ thực sự phát triển từ đầu năm 1990 khi hai pháp lệnh ngân hàng ra đời. Với việc ban hành Pháp lệnh ngân hàng, hợp tác xã tín dụng và công ty tài chính ngày 23/05/1990, đây là cơ sở pháp lý đầu tiên công nhận loại hình ngân hàng cổ phần (mặc dù trước thời điểm này đã có một số ngân hàng cổ phần thành lập như: NHTMCP Sài Gòn Công Thương, NHTMCP Xuất Nhập Khẩu,…), đồng thời đây là nền tảng pháp lý cho các tổ chức tín dụng hoạt động.

Sau gần 17 năm đổi mới, các dịch vụ tài chính đã phát triển một cách mạnh mẽ. Các dịch vụ tài chính lúc này không chỉ dừng lại ở một vài dịch vụ cơ bản mà số lượng các dịch vụ ngân hàng và bảo hiểm đã tăng lên hàng trăm loại hình dịch vụ. Riêng trong lĩnh vực ngân hàng, đứng đầu là ACB với hơn 600 sản phẩm dịch vụ [1]. Ngoài ra với sự ra đời các dịch vụ trên thị trường chứng khoán, dịch vụ kế toán, kiểm toán và tư vấn tài chính hiện nay đang phát triển rất mạnh mẽ, đặc biệt trong lĩnh vực chứng khoán.

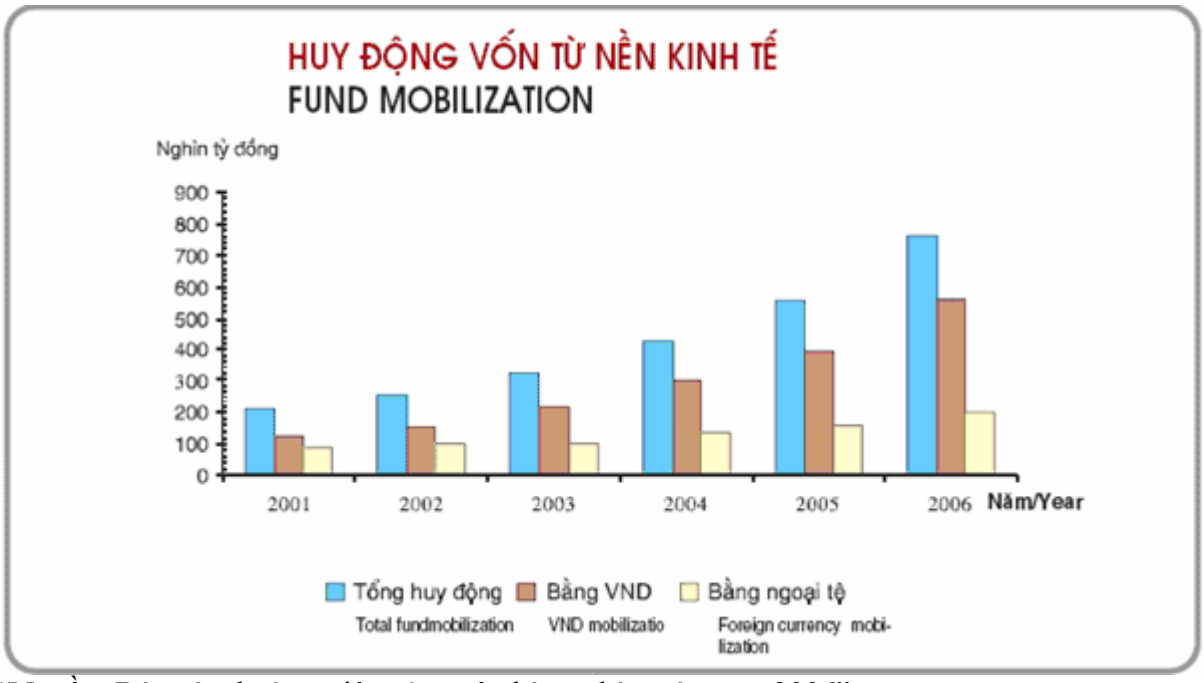
a. Dịch vụ ngân hàng

Đây là dịch vụ tài chính quan trọng nhất và có bước phát triển nhất trên thị trường dịch vụ tài chính, bộ phận này đảm nhận vai trò chủ đạo trong hoạt động luân chuyển các nguồn tài chính, các dịch vụ ngân hàng gồm:

Các dịch vụ liên quan đến tiền gởi, tiết kiệm:

Các dịch vụ này được cung cấp thông qua các hình thức như: tiền gửi tiết kiệm, tiền gửi cá nhân, tiền gửi tổ chức trong nền kinh tế với các kỳ hạn khác nhau từ không kỳ hạn đến 60 tháng, tiết kiệm bằng ngoại tệ, tiết kiệm có đảm bảo bằng vàng, tiết kiệm tiền đồng được đảm bảo bằng đồng USD,…

Biểu đồ 2.1: Huy động vốn từ nền kinh tế Việt Nam qua các năm

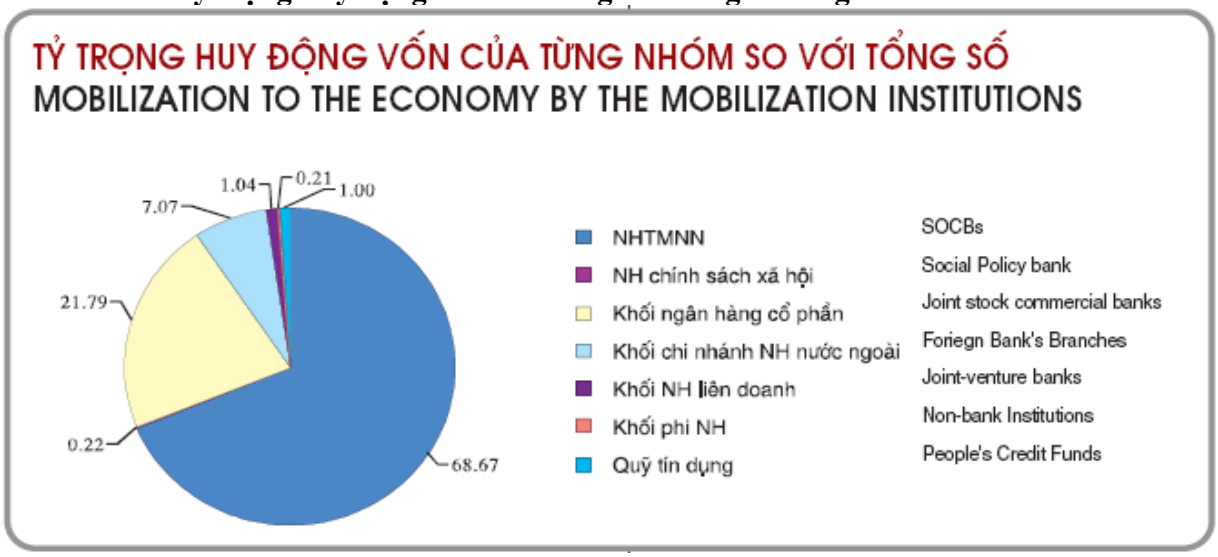


"Nguồn: Báo cáo thường niên của ngân hàng nhà nước năm 2006"

Vấn đề cạnh tranh trong huy động vốn của các NHTM trong thời gian qua đã trở nên sôi động, tác động tích cực đến sự phát triển của thị trường tiền tệ và bình quân lãi suất trong nền kinh tế thị trường. Việc liên tục mở rộng mạng lưới chi nhánh, phòng giao dịch, phát triển hệ thống máy ATM, … tại các khu dân cư, khu đô thị mới, khu công nghiệp,… đối với các NHTM, nhất là NHTM cổ phần với tốc độ cao, nhưng vẫn đảm bảo độ an toàn và năng lực quản trị điều hành, tạo thuận lợi cho việc huy động vốn. Ngoài ra, các NHTM thường xuyên tung ra các chiến dịch quảng cáo, marketing hiện đại, tiếp thị, hàng loạt chương trình khuyến mãi (trúng xe hơi, nhà biệt thự,…)

Chính do sự phát triển mạnh của mạng lưới ngân hàng, kết hợp việc xây dựng thương hiệu đã đẩy tốc độ huy động vốn tăng nhanh trong thời gian gần đây, qua biểu đồ trên, chúng ta thấy huy động vốn năm 2006 tăng 36,53% so với năm 2005 và tăng hơn 3 so với năm 2001, và tốc độ tăng bình quân qua các năm trên 30%. Trong đó dẫn đầu là khối NHTM quốc doanh chiếm trên 68%.

Biểu đồ 2.2: Tỷ trọng huy động vốn của từng nhóm ngân hàng



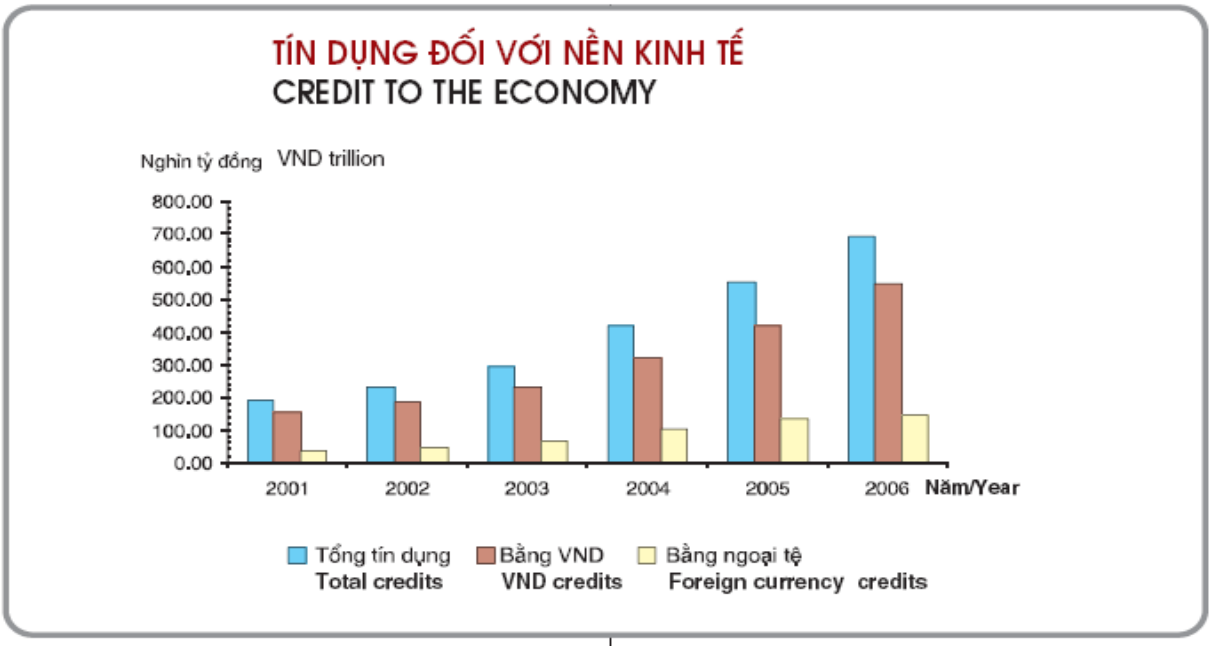
"Nguồn: Báo cáo thường niên của ngân hàng nhà nước năm 2006"

Dịch vụ tín dụng

Các sản phẩm tín dụng hiện nay cũng đa dạng không kém so với sản phẩm tiền gửi, ngoài những sản phẩm cho vay kinh doanh, vay đầu tư thông thường, trong thời gian qua, các NHTM đã và đang chú trọng vào cho vay tiêu dùng như: mua nhà, mua xe máy, mua xe hơi,

xuất khẩu lao động,… Đồng thời, các NHTM đang có xu hướng chuyển dần cho vay các doanh nghiệp nhà nước sang cho vay các doanh nghiệp vừa và nhỏ, trong danh mục đầu tư hiện nay rất đa dạng, từ các công ty cổ phần, các công ty TNHH, doanh nghiệp tư nhân đến các hộ kinh doanh cá thể, hộ gia đình, nông dân.

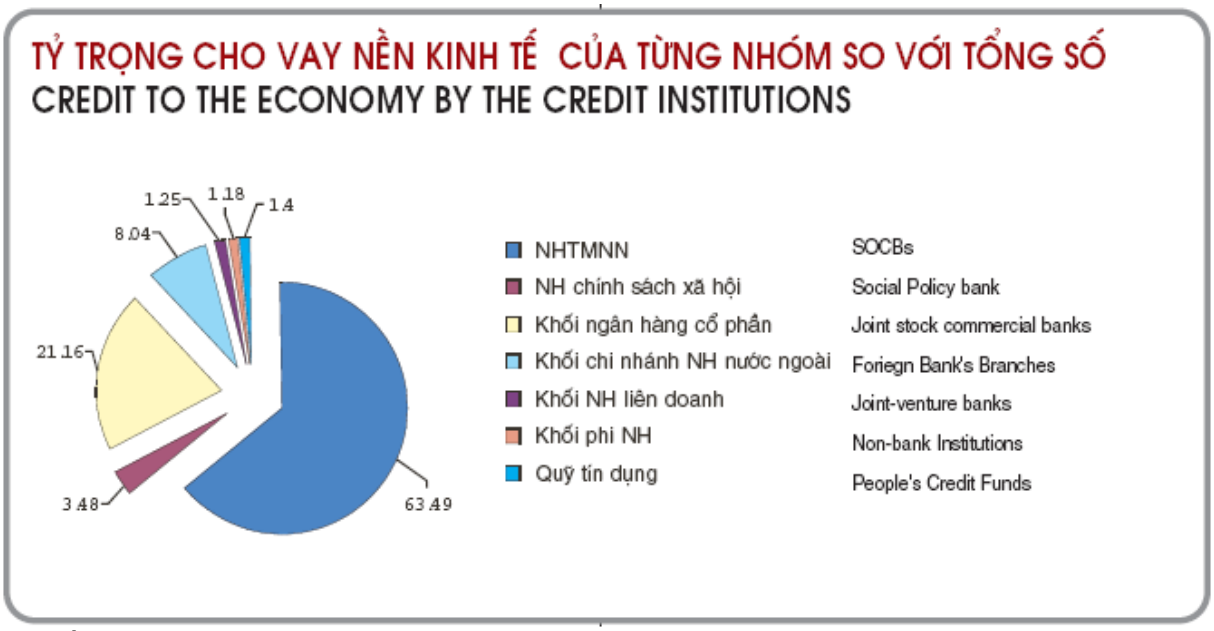
Biểu đồ 2.3: Dư nợ tín dụng của Việt Nam qua các năm



"Nguồn: Báo cáo thường niên của ngân hàng nhà nước năm 2006"

Tương ứng với tốc độ tăng trưởng huy động, tốc độ tăng trưởng dư nợ trong các năm qua khá cao, dư nợ cho vay năm 2006 tăng hơn 3 lần so với năm 2001. Đến cuối năm 2006, tổng dư nợ tín dụng trong nền kinh tế đạt 674.413 tỷ đồng, tăng 25,44% so với năm 2005 (tương đương khoảng 70%GDP _ nếu so sánh với các nước trong khu vực và trên thế giới thì tỷ lệ này còn thấp). Trong đó, NHTM nhà nước chiếm trên 63%, NHTM cổ phần chiếm trên 21%, còn lại là các NH liên doanh, các chi nhánh NH nước ngoài và các công ty tài chính khác. Việc tăng trưởng dư nợ này tương ứng với tốc độ đầu tư, tốc độ phát triển kinh tế của Việt Nam trong các năm qua, qua đó cho thấy nguồn vốn đầu tư từ ngân hàng ngày càng chiếm vai trò quan trọng. Tuy nhiên, tỷ trọng dư nợ cho vay trên GDP của Việt Nam năm 2006 (70%) là khá thấp so với Thái Lan tính vào năm 2004 (104%) và so với bình quân chung của thế giới tính vào năm 2005 (144%).

Biểu đồ 2.4: Tỷ trọng cho vay của từng nhóm ngân hàng



"Nguồn: Báo cáo thường niên của ngân hàng nhà nước năm 2006"

Ngoài những sản phẩm cho vay trên, các ngân hàng cũng triển khai các hình thức tín dụng khác như: cho vay hợp vốn, cho vay ủy thác, tài trợ thương mại, bảo lãnh, bao thanh toán, chiết khấu,…

Nhìn chung, các sản phẩm đã đa dạng rất nhiều so với trước đây. Nhưng một số sản phẩm tín dụng như: cho vay tiêu dùng, một số ngân hàng vẫn còn ngần ngại trong việc triển khai, các thủ tục còn rờm rà, trong khi các ngân hàng nước ngoài như: HSBC đã triển khai rất mạnh dịch vụ này.

Theo một là kết quả khảo sát thị trường người tiêu dùng Việt Nam do Visa International và ACNielsen [3], công ty nghiên cứu thị trường, tiến hành. Theo đó, 58% số người được hỏi trả lời không có đủ tiền nên không cần thiết mở tài khoản ngân hàng, khảo sát được tiến hành tại Hà Nội và Hồ Chí Minh, trong đó gần 50% tại Hà Nội và 31% tại Hồ Chí Minh cho biết có tài khoản ngân hàng. Chỉ 21% biết về thẻ tín dụng (credit card), 8% biết về thẻ ghi nợ (debit card) và 91% biết về thẻ ATM. Rất ít người được hỏi có vay tiền ngân hàng. Đối với người Việt Nam, vàng và ngoại tệ được xem là các công cụ đầu tư an toàn nhất. Đồng thời, 2% người được hỏi có vay tiền của các tổ chức tài chính có thể được hiểu rằng khi có nhu cầu, mọi người muốn vay của bạn bè và gia đình. Nhiều người Việt Nam cho rằng thủ tục vay tiền của

ngân hàng rất phức tạp và lãi suất cao, do vậy họ thường sử dụng tiền của mình hoặc vay của người thân.

Dựa vào cuộc khảo sát này cho thấy tiềm năng của thị trường Việt Nam trong lĩnh vực ngân hàng là rất cao, đối với mảng huy động, hiện nay còn một lượng lớn đang cất trữ trong dân cư dưới dạng vàng hoặc ngoại tệ, mảng cho vay hiện nay do người dân thường ngại đến ngân hàng do những thủ tục rườm ra nên thường vay bên ngoài dù lãi suất cao hơn nhiều so với lãi suất vay tại ngân hàng.

Dịch vụ thẻ

Thị trường thẻ Việt Nam bắt đầu phát triển từ năm 1993, VCB là ngân hàng đầu tiên phát hành thí điểm dịch vụ này. Trong hơn 10 năm qua, sản phẩm thẻ được xem là ngân hàng được xem là tài sản, thương hiệu của ngân hàng, đến thời điểm hiện nay đã trở thành công cụ thanh toán phổ biến. Đến cuối tháng 6/2007, cả nước có trên 20 ngân hàng phát hành thẻ thanh toán, với khoảng 6,2 triệu thẻ. Hầu hết, các ngân hàng đều đã trang bị máy ATM với khoảng 3.820 máy, số thiết bị chấp nhận thẻ lên đến 21.875 máy. Do những điều kiện phát hành đơn giản, dễ sử dụng, phù hợp với thị trường Việt Nam nên hoạt động phát hành thẻ nội địa phát triển mạnh trong thời gian qua. VCB mở đầu với việc phát hành thẻ Connect 24 và triển khai hệ thống VCB – ATM. Ngay lập tức các ngân hàng khác cũng đưa ra những sản phẩm thẻ đầu tiên của mình như Cash Card, tiếp theo là ATM Gold Card, ATMS – Card của Incombank, Thẻ Vạn dặm của Ngân hàng Đầu Tư & Phát Triển Việt Nam, Thẻ đa năng của NHTM cổ phần Đông á, Thẻ Fast Access của NH Kỹ thương, Sài gon Bank Card của NHTM cổ phần Sài Gòn Công thương, ACB e-Card, Citimard của ACB, VIB Values Card của NHTM cổ phần Quốc tế, ATM Lucky của NHTM cổ phần Phương Đông,...Từ chức năng ban đầu của thẻ ATM chỉ cho phép rút tiền từ tài khoản tiền đồng, chuyển khoản, xem số dư, in sao kê, connect 24 đến nay dần được trang bị thêm những tiện ích như rút tiền từ tài khoản USD, thanh toán hàng hóa và dịch vụ tại những đơn vị chấp nhận thẻ, thanh toán tiền điện thoại, tiền nước, phí bảo hiểm, nạp tiền vào tài khoản từ máy ATM... Tuy nhiên, điều bất tiện hiện nay là mỗi ngân hàng tự phát triển, chưa có sự gắn kết giữa toàn bộ hệ thống ngân hàng.

Dịch vụ thanh toán

Dịch vụ thanh toán cung ứng các phương tiện thanh toán gồm: tiền mặt, sec, thẻ ngân hàng, ủy nhiệm thu, ủy nhiệm chi và các phương tiện thanh toán khác. Thực hiện dịch vụ thanh toán trong nước và quốc tế cho khách hàng bao gồm: mở tài khoản, chuyển tiền cấp phát kinh phí, điều chuyển vốn, chuyển tiền đến một đơn vị khác để sử dụng, trả lương vào tài khoản, thu chi hộ, đổi séc du lịch,… Bên cạnh dịch vụ thanh toán, dịch vụ kiều hối trong các năm qua trong các năm qua tăng trưởng liên tục, trong năm 2006, người Việt ở nước ngoài chuyển về nước khoảng 4,2 tỷ USD, trong đó hơn 80% là chuyển qua các NHTM.

Trong những năm gần đây, hoạt động thanh toán qua ngân hàng đã được cải thiện nhiều, song cho đến nay lượng tiền mặt vẫn chiếm tỷ trọng lớn trong lưu thông. Tình trạng này lại diễn ra chủ yếu trong khu vực các doanh nghiệp sản suất hàng hóa và cung ứng dịch vụ của tất cả các thành phần kinh tế. Chính vì vậy, sau 10 năm thực hiện đổi mới; trong đó có sự đổi mới rất căn bản hệ thống ngân hàng, nhưng tỷ trọng tiền mặt được sử dụng trong thanh toán so với tổng phương tiện thanh toán luôn luôn ở mức độ rất cao (năm 1997 là 32,2%; năm 2001 là 23,7%; năm 2004 là 20,3%; năm 2005 là 19%; đến tháng 3 năm 2006 là 18,5%), nên Việt Nam vẫn là một trong số nước ít ỏi có "nền kinh tế tiền mặt". Điều này chứng tỏ dịch vụ thanh toán Việt Nam chưa phát triển ở mức cao.

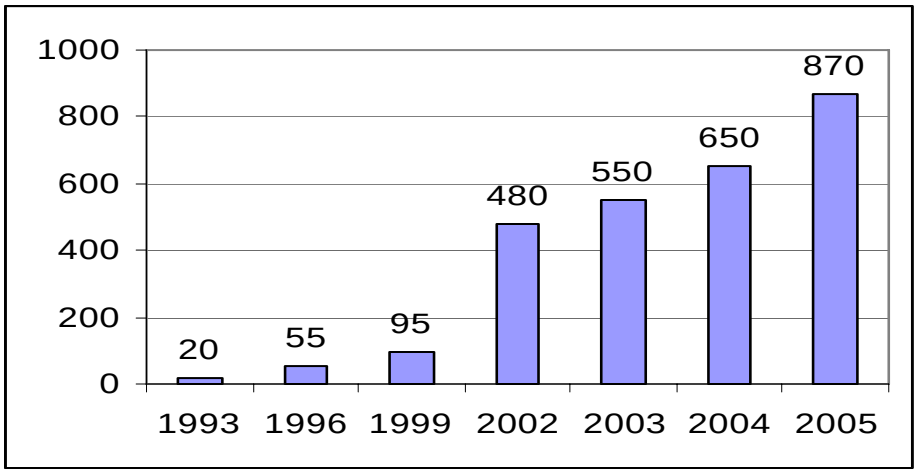
Hiện nay, với sự phát triển của ngành công nghệ thông tin, các ngân hàng đã triển khai dịch vụ ngân hàng điện tử - đây là một loại hình dịch vụ ngân hàng rất phát triển trên thế giới, mang lại rất nhiều tiện ích cho khách hàng. Đi đầu trong lĩnh vực này phải kể đến ACB, Ngân hàng Đông Á, Techcombank,… trong đó ACB đã triển khai nhiều loại hình như Internet Banking, Home Banking, Phone Banking, các dịch vụ chuyển tiền, cho vay thông qua mạng,… nhờ những dịch vụ này đã mang lại rất nhiều tiện ích cho các khách hàng, giúp các khách hàng giảm thời gian giao dịch, giảm các thủ tục và các chi phí giao dịch với ngân hàng.

b. Dịch vụ bảo hiểm

Trước năm 1994, bảo hiểm là ngành độc quyền của nhà nước. Sản phẩm dịch vụ bảo hiểm trên thị trường rất hạn chế, mới chỉ thực hiện một số loại hình bảo hiểm truyền thống với khoảng gần 20 loại sản phẩm như bảo hiểm tàu biển, bảo hiểm hàng hóa xuất nhập khẩu, bảo hiểm tai

nạn hành khách,… và chỉ mới dừng lại ở chức năng bảo vệ tài sản mà chưa thực hiện chức năng tiết kiệm và đầu tư.

Biểu đồ 2.5: Số lượng sản phẩm bảo hiểm qua các năm



"Nguồn: Bộ tài chính"

Tuy nhiên, kể từ năm 1994 thị trường bảo hiểm Việt Nam đã phát triển tương đối nhanh. Nếu như trước đây số lượng sản phẩm bảo hiểm chỉ dừng lại con số 20 thì nay đã tăng hơn 870 sản phẩm đã và đang được các doanh nghiệp bảo hiểm khai thác thuộc 3 nhóm bảo hiểm: bảo hiểm tài sản, bảo hiểm trách nhiệm dân sự và bảo hiểm con người. Sự phong phú hơn về các loại hình dịch vụ bảo hiểm phần nào đã đáp ứng được yêu cầu đa dạng của nền kinh tế và các tầng lớp dân cư. Trên thị trường đã xuất hiện một số loại hình bảo hiểm mang tính tiết kiệm như an sinh giáo dục, bảo hiểm nhân thọ,… các dịch vụ liên quan đến bảo hiểm như tái bảo hiểm, đại lý bảo hiểm, tư vấn bảo hiểm,… đang ngày càng phổ biến và có nhiều triển vọng.

Ngày nay, bảo hiểm đang ngày càng khẳng định là kênh huy động vốn đầu tư dài hạn của nền kinh tế. Đến cuối năm 2006, tốc độ tăng khoảng 10%, tuy có giảm so với giai đoạn 2001 – 2001 (dao động trên 40%), nhưng đây là mức tăng trưởng ổn định với doanh thu đạt 18.000 tỷ đồng, đồng thời đến cuối năm 2006 ngành bảo hiểm đã đầu tư lại nền kinh tế 34.400 tỷ đồng, tăng trên 7.500 tỷ đồng so với năm 2005.

c. Dịch vụ chứng khoán

Thị trường chứng khoán tập trung đầu tiên được thành lập vào ngày 20/07/2000. So với các dịch vụ khác, dịch vụ trên thị trường chứng khoán là một loại hình dịch vụ khá mới mẽ ở Việt

Nam. Sau hơn 6 năm hoạt động chính thức, trên thị trường chứng khoán Việt Nam đã có 2 trung tâm tại thành phố Hồ Chí Minh và Hà Nội, hơn 55 công ty chứng khoán thực hiện các nghiệp vụ kinh doanh như: dịch vụ môi giới chứng khoán, dịch vụ tư vấn chứng khoán, dịch vụ bảo lãnh và đại lý phát hành, dịch vụ quản lý doanh mục đầu tư, dịch vụ tự doanh,… trong đó dịch vụ môi giới chứng khoán là chủ yếu. Dịch vụ chứng khoán phát triển mạnh mẽ trong giai đoạn 2005 – 2006, tính đến cuối năm 2006, giá trị vốn hóa của tòan bộ thị trường đạt 22,7% GDP năm 2006 (tương đương 221.156 tỷ đồng), gấp 20 lần kế hoạch đề ra, vượt cả chỉ tiêu kế hoạch đến năm 2010. Đến cuối năm 2006, thị trường chứng khoán tại 2 thị trường đã có 193 công ty, số tài khoản của các nhà đầu tư gần 100.000 (tăng 3 lần so với cuối năm 2005 và trên 30 lần so với thời điểm mới mở thị trường), trong đó nhà đầu tư tổ chức là 502. Trong năm 2006 đánh dấu sự tham gia mạnh mẽ của các nhà đầu tư nước ngoài, hiện có khỏang 1.700 tài khoản giao dịch và 23 quỹ đầu tư nước ngoài. Thị trường chứng khoán Việt Nam tăng trưởng về mọi mặt: tăng cung, tăng cầu tăng giá và tăng mạnh huy động vốn. Đồng thời, thị trường chứng khoán trong thời gian qua đã mang lại siêu lợi nhuận cho các nhà đầu tư cá nhân cũng như các tổ chức.

Tuy nhiên, so với các nước trong khu vực, giá trị vốn hóa vẫn còn nhỏ so với mức bình quân 30 – 40% GDP. Ngoài ra, giá trị vốn hóa đạt mức cao so với thời diểm trước đây nhưng thực tế mức giao dịch thấp (chỉ khoảng 14%) do nhà nước còn nắm giữ cổ phiếu khá lớn trong các công ty niêm yết và số cổ phiếu này không giao dịch trên thị trường. Điều đáng chú ý, trong thời gian qua sự tăng trưởng của thị trường chưa mang tính tính cực, các nhà đầu tư còn đầu tư theo phong trào, đặc biệt đầu tư không dựa trên thông tin chính thức là một nguy cơ đối với sự bền vững của thị trường. Trong thời gian qua, thị trường chứng khoán bị chi phối bởi các nhà đầu tư lớn và nhà đầu tư nước ngoài.

Tóm lại, cho đến thời điểm hiện nay, các loại hình dịch vụ tài chính phát triển tương đối đa dạng. Các sản phẩm phát triển mạnh ở cả 3 lĩnh vực: ngân hàng, bảo hiểm và chứng khoán, chất lượng và số lượng dịch vụ đã nâng lên một bước đáng kể. Tuy nhiên, các sản phẩm truyền thống vẫn chiếm tỷ trọng lớn trên thị trường, các sản phẩm còn lại mới hình thành và phát triển trong thời gian gần đây, thậm chí một số dịch vụ mới ra đời, đang trong quá trình thử nghiệm. Chính vì vậy, thị trường dịch vụ tài chính Việt Nam vẫn còn một khoảng cách xa so với các nước trong khu vực và trên thế giới.

2.2.2. Đánh giá các chủ thể cung cấp dịch vụ tài chính

a. Số lượng các chủ thể

Hiện nay, trong hệ thống ngân hàng, các ngân hàng thương mại nhà nước chiếm vị trí chủ chốt. Đến thời điểm hiện nay, Việt Nam có 7 tổ chức tín dụng nhà nước, trong đó 5 ngân hàng thương mại nhà nước (Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, Ngân hàng Công thương, Ngân hàng Ngoại thương, Ngân hàng Đầu tư và Phát triển, Ngân hàng phát triển nhà đồng bằng sông Cửu Long), Ngân hàng chính sách xã hội và Ngân hàng Phát triển Việt Nam. Bên cạnh các ngân hàng thương mại nhà nước còn có 34 ngân hàng thương mại cổ phần, 31 chi nhánh ngân hàng nước ngoài, 5 ngân hàng liên doanh. Xu hướng hiện nay, các ngân hàng thương mại cổ phần tăng dần trong giai đoạn 1991 – 1997 từ 4 lên 51 và giảm dần từ 51 ngân hàng vào năm 1997 giảm xuống còn 34 ngân hàng năm 2006, còn số lượng các chi nhánh ngân hàng nước ngoài đang có xu hướng tăng từ 24 lên 31 chi nhánh như hiện nay [11].

Bảng 2.1: Số lượng các ngân hàng giai đoạn 1991 - 2006

Loại ngân hàng	1991	1993	1995	1997	1999	2001	2006
Ngân hàng quốc doanh	4	4	4	5	5	5	5
Ngân hàng cổ phần	4	41	48	51	48	39	34
Ngân hàng liên doanh	1	3	4	4	4	4	5
Chi nhánh NH nước ngoài	0	8	18	24	26	26	31
Tổng cộng	9	56	74	84	83	74	75

"Nguồn: Báo cáo của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam"

Về mạng lưới, hiện nay mạng lưới hệ thống các ngân hàng được trải dài từ Bắc đến Nam, các ngân hàng nhà nước chiếm ưu thế về mạng lưới, hầu hết các tỉnh thành đều có các ngân hàng như: Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, Ngân hàng Công thương, Ngân hàng Ngoại thương, Ngân hàng Đầu tư và Phát triển; đặc biệt đối với Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn đã thâm nhập xuống tận huyện, xã, thống kê đến thời điểm cuối năm 2005 Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn có mạng lưới rộng nhất với hơn 100 chi nhánh 1, 2000 chi nhánh cấp 2-4 phủ khắp huyện và cả ngân hàng lưu động. Đối với hệ thống ngân hàng cổ phần, đứng đầu hiện nay là Sacombank với hơn 180 điểm giao dịch trên toàn quốc, các ngân hàng hiện có trên 100 điểm giao dịch hiện nay đang tăng dần (như ACB, Techcombank, VPBank,…).

Bên cạnh đó, chúng ta còn có một hệ thống quỹ tín dụng từ Trung ương đến cơ sở, bao gồm 926 quỹ tín dụng nhân dân cơ sở và quỹ tín dụng nhân dân trung ương với 24 chi nhánh hoạt động tại 53 tỉnh, thành phố, hệ thống quỹ tín dụng bưu điện, quỹ hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ, quỹ hỗ trợ các doanh nghiệp hàng xuất khẩu. Ngòai ra, chúng ta có 46 văn phòng đại diện ngân hàng nước ngoài và hàng chục văn phòng đại diện của các công ty tài chính, 3 văn phòng đại diện của WB, ADB, IMF; 12 công ty cho thuê tài chính và nhiều quỹ đầu tư nước ngoài.

Thị trường chứng khoán, gồm 02 trung tâm giao dịch là: Trung tâm giao dịch thành phố Hồ chí minh và Trung tâm giao dịch Hà Nội. Đến thời điểm 31/12/2006, có 55 công ty chứng khoán đang hoạt động và đã được cấp phép hoạt động, trong đó riêng năm 2006 số công ty được cấp thêm lên đến 41 công ty. Ngoài ra, chung ta có 18 công ty quản lý quỹ, 6 ngân hàng lưu ký (2 ngân hàng trong nước và 4 ngân hàng nước ngoài) được cấp phép hoạt động. Tuy nhiên, mạng lưới hoạt động chủ yếu tập trung ở các thành phố lớn, điều này làm hạn chế cung cấp dịch vụ cho các nhà đầu tư trên toàn quốc.

Thị trường bảo hiểm: tốc độ phát triển chậm nhưng các doanh nghiệp hoạt động trong nganh bảo hiểm tăng liên tục, đến cuối năm 2006 tổng số các doanh nghiệp hoạt động trong ngành bảo hiểm là 37.

Bảng 2.2: Số lượng các doanh nghiệp bảo hiểm qua các năm

Năm	1993	1996	1999	2002	2003	2004	2005	2006
Tổng số DNBH, môi giới BH	1	8	15	20	24	26	32	37
Phi nhân thọ	1	6	10	13	14	14	16	21
Nhân thọ			3	4	5	5	8	7
Tái bảo hiểm		1	1	1	1	1	1	1
Môi giới bảo hiểm	1	1	1	2	6	6	7	8

"Nguồn: Bộ tài chính và tạp chí thời báo kinh tế Việt Nam năm 2006 – 2007"

Như vậy, trong một thời gian ngắn, từ năm 2000 đến nay, đặc biệt trong giai đoạn 2005 đến nay, tốc độ tăng trưởng của ngành tài chính (ngân hàng, bảo hiểm và chứng khoán) đã phát triển nhanh về mặt số lượng.

b. Tiềm lực tài chính

Tất cả các NHTM và tổ chức tín dụng trong năm 2006 đều tăng vốn điều lệ thông qua con đường phát hành trái phiếu và phát hành cổ phiếu. Ngân hàng ngoại thương Việt Nam, Ngân

hàng Đầu tư & Phát triển Việt Nam, Ngân hàng Nông nghiệp & Phát triển nông thôn Việt Nam đã hòan thành phát hành trái phiếu có khả năng chuyển đổi khi các NHTM tiến hành cổ phần hóa vào năm 2007 và 2008, đã huy động được 1.385 tỷ đồng đến 3.000 tỷ đồng để tăng vốn điều lệ, đảm bảo tỷ lệ an tòan vốn tối thiểu 8% theo thông lệ quốc tế. Ngân hàng phát triển nhà đồng bằng sông Cửu Long và Ngân hàng Công thương Việt Nam cũng chuẩn bị các điều kiện để cổ phần hóa trong năm 2007 và 2008.

Tất cả các NHTM cổ phần đều thực hiện thành công nhiều đợt phát hành trái phiếu chuyển đổi và cổ phiếu tăng vốn. Trong đó các NHTM cổ phần như: ACB, Sacombank, Techcombank, VPBank,… đã có các cổ đông chính là các ngân hàng và tập đoàn tài chính nước ngoài mua cổ phần, chiếm từ 10% đến 30% vốn điều lệ của mỗi ngân hàng. Trong năm 2007, nhiều ngân hàng nước ngoài tăng tỷ lệ sở hữu vốn nhà nước từ 10% lên 20% tại mỗi ngân hàng cổ phần.

Tính đến hết năm 2006, Sacombank dẫn đầu khối NHTM cổ phần với số vốn điều lệ trên 2.089 tỷ đồng, Techcombank là 1.500 tỷ đồng, Ngân hàng Phương Nam là 1.290 tỷ đồng, ACB là 1.100 tỷ đồng, Ngân hàng Quân đội là 1.045,2 tỷ đồng, Habubank là 1.000 tỷ đồng, VIB là 1.000 tỷ đồng. Ngoài ra, một số NHTM cổ phần khác cũng có số vốn xoay quanh mức 1.000 tỷ đồng. Ngay cả các NHTM nông thôn cũng có xu hướng tăng vốn lên 500 tỷ đồng. Như vậy, so với thời điểm đầu những năm những năm 90, các NHTM cổ phần đã tăng vốn từ 50 đến 100 lần.

Về tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu đối với các ngân hàng còn ở mức thấp. Theo thông lệ quốc tế thì tỷ lệ vốn tự có trên tổng tài sản có tối thiểu đạt 8%. Tuy nhiên, hiện nay chỉ mới có hầu hết các NHTM cổ phần Việt Nam đáp ứng được yêu cầu này, còn các NHTM nhà nước (chiếm gần 70% thị phần thi trường) thì chỉ mới có 2 ngân hàng đáp ứng tỷ lệ này, đó là Ngân hàng Ngoại thương (đến ngày 28/02/2004 tỷ lệ này là 12,3%) và Ngân hàng Phát triển nhà đồng bằng sông Cửu Long (tỷ lệ này là 11,4%).

Tuy tốc độ tăng vốn nhanh, đặc biệt trong khối NHTM cổ phần, nhưng tiềm lực vốn của các NHTM Việt Nam còn rất nhỏ so với các nước trong khu vực và trên thế giới nhưng xét bình diện chung về mức độ vốn đi kèm hiệu quả hoạt động trong thời gian qua là chấp nhận được. Việc tăng vốn quá mức sẽ đẩy áp lực về hiệu quả kinh doanh, từ đó sẽ tạo ra nhiều rủi ro cho ngân hàng.

Bảo hiểm: nguồn vốn của các doanh nghiệp ngành bảo hiểm Việt Nam hiện nay còn nhỏ. Đứng đầu về vốn trong thị trường là Tổng công ty bảo hiểm Bảo Việt (đến cuối năm 2003, vốn điều lệ mới đạt 586 tỷ đồng), tiếp theo là các công ty bảo hiểm như: bảo hiểm Bảo Minh, bảo hiểm Petrolimex,…

Trong thị trường chứng khoán, đến cuối năm 2006, có 55 công ty chứng khoán với tổng vốn điều lệ gần 4.025 tỷ đồng, vốn điều lệ đạt bình quân 77 tỷ đồng/công ty tăng 26% so với năm 2005. Nhiều công ty chứng khoán đã nâng vốn lên rất là nhanh như công ty chứng khoán Sài Gòn đã tăng từ vốn 9 tỷ đồng lên đến 500 tỷ đồng.

c. Nguồn nhân lực

Trong khoảng thời gian trước hội nhập và sau gia nhập WTO, với xu hướng "phủ khắp và phủ rộng" trên "sân nhà" để cạnh tranh, các NHTM, công ty bảo hiểm, công ty chứng khoán tăng mạnh về mạng lưới hoạt động, tăng nhanh số lượng các công ty chứng khoán, cũng như các chi nhánh công ty chứng khoán. Tiếp theo đó các ngân hàng nước ngoài vào Việt Nam dưới hình thức là chi nhánh cũng như trong thời gian đến sẽ thành lập ngân hàng 100% vốn nước ngoài. Chính vì vậy, nhu cầu nguồn nhân lực sẽ tăng mạnh trong thời gian hiện tại và trong tương lai. Do sự phát triển quá nóng, quá nhanh, nguồn nhân lực ngành ngân hàng đang có tình trạng vừa thừa lại vừa thiếu, vừa chưa đủ tầm, đặc biệt là thiếu cán bộ chủ chốt, hiện nay các NHTM rất muốn đẩy mạnh mạng lưới phủ khắp các tỉnh thành trong cả nước, về mặt vốn có thể đáp ứng được nhưng do tình trạng không có người dẫn đến rất khó thành lập các chi nhánh ở tỉnh cũng như tại các thành phố lớn.

Để có được đội ngũ cán bộ dự bị trở thành lực lượng kế cận và thay thế khi cần thiết, các ngân hàng trong nước đang ráo riết tìm các giải pháp để phát triển nguồn lực. Các ngân hàng như: ACB, Incombank, Sacombank, VPBank, Eximbank,… đều thành lập riêng cho mình một trung tâm đào tạo, tùy theo nhu cầu có thể đào tạo trong và ngoài nước. Trong thời gian đến VPBank dự kiến sẽ thành lập trường Đại học đa ngành, trong đó có chuyên ngành tài chính ngân hàng, để đào tạo nguồn lực cho VPBank.

Thực trạng, hiện nay các nguồn lực giữa các ngành tài chính thường biến động mạnh, do trong thời gian qua, sự bùng nổ thị trường chứng khoán đã thu hút một lượng lớn nhân viên từ các ngân hàng, các công ty kiểm toán chuyển sang. Đồng thời, ngay chính trong ngành cũng có sự

biến động lớn, như trong ngành ngân hàng, do sự bùng nổ về mạng lưới cũng như sự nâng cấp từ NHTM cổ phần nông thôn lên thành đô thị đã hút một lực lượng nhân viên từ các ngân hàng khác sang.

d. Công nghệ

Ưu thế về công nghệ hiện đại là sự nhanh chóng, tiện lợi và chính xác. Do vậy, ứng dụng công nghệ hiện đại vào các hoạt động cung ứng dịch vụ tài chính sẽ rút ngắn được thời gian giao dịch, nâng cao chất lượng dịch vụ, từ đó làm tăng tính cạnh tranh của các chủ thể.

Bảng 2.3: Tình hình triển khai công nghệ của một số ngân hàng

Ngân hàng	Thời gian	Chi phí	Đơn vị thực hiện
Sacombank	1 năm	3,2 triệu USD	Tenemos
ACB	2 năm	2 triệu USD	Unisys
EAB	1 năm	2,67 triệu USD	Flexcup
Eximbank	2 năm	2,6 triệu USD	Huyndai
Techcombank	2 năm	2 triệu USD	Tenemos

"Nguồn: Viện kinh tế TP. HCM năm 2004"

Hiện nay, hầu hết các NHTM đều đầu tư công nghệ ngân hàng hiện đại, ACB đầu tư công nghệ TCBS (hệ thống ngân hàng hiệu đại) từ năm 1999, Sacombank, Techcombank (từ năm 2004), VPBank (từ năm 2006) đã đầu tư phần mềm Core Banking T24 (hệ thống cốt lõi ngân hàng). Đây là những phần mềm hiện đại, giúp ngân hàng giảm thiểu thời gian giao dịch khách hàng, giảm chi phí giảm dịch khách hàng, giúp người quản lý có thể kiểm soát nhanh tòan bộ hoạt động ngân hàng, tăng cường tính bảo mật cho ngân hàng, đồng thời đây là nền tảng giúp cho ngân hàng phát triển những dịch vụ ngân hàng hiện đại như: Internet Banking, Home Banking, E-Banking… đây là những dịch vụ hiện đại đang được các ngân hàng lớn trên thế giới ứng dụng nhiều.

Ngoài ra, trong những năm gần đây, các NHTM nhà nước cũng như các NHTM cổ phần đang đẩy nhanh xây dựng ngân hàng tự động hay còn gọi là dịch vụ ATM, hiện nay cả nước có hơn 3.000 máy ATM. Công nghệ hiện đại nhất trong lĩnh vực phải kể đến Ngân hàng Đông Á, với hệ thống máy ATM vừa có thể rút và gởi tiền tự động, ngoài ra còn có thể thực hiện các giao

dịch khác như thanh tóan các hóa đơn điện, nước, điện thoại,… và thực hiện các chức năng khác như một quầy tiết kiệm.

Nhìn chung, trình độ ứng dụng công nghệ trong ngành dịch vụ tài chính chỉ mới dừng lại ở giai đoạn sơ khai, các ngân hàng ứng dụng công nghệ rất khác nhau, đồng thời nguồn nhân lực cho công nghệ thông tin trong ngân hàng cũng rất hạn chế về mặt số lượng cũng như chất lượng. Chúng ta còn một khoảng cách rất xa so với các nước trong khu vực và trên thế giới.

e. Hiệu quả hoạt động

Năm 2006 là một năm mà các ngân hàng thương mại đạt mức sinh lời rất cao. Tỷ lệ lãi ròng trên vốn tự có đạt bình quân 17 – 18%. Một số ngân hàng thương mại cổ phần đạt mức trên 30% như ACB tăng trưởng 77% tương ứng 682 tỷ đồng, VCB tăng trưởng 30% tương đương 2.000 tỷ đồng. Xét sơ bộ cho thấy, các ngân hàng thương mại ở Việt Nam còn thấp so với các ngân hàng trong khu vực và trên thế giới, tỷ trọng dư nợ trên GDP ở Việt Nam khỏang 70%, tỷ lệ này chỉ bằng một nửa so bình quân chung thế giới, và thấp hơn so với bình quân của các nước ASEAN (81%). Nhưng xét về suất sinh lời trên tài sản (ROA) bình quân năm 2006 là 1% là chấp nhận được, nhưng mức này vẫn thấp hơn so với mức bình quân trên thế giới tính ở năm 2005 là 1,4%.

Tuy nhiên, tỷ suất lợi nhuận trên vốn tự có bình quân (ROE) dao động khoảng 17 – 18%. Tỷ lệ này bằng với mức bình quân chung và cao hơn so với các nước như: Thái Lan và Đông Âu.

Đối với hệ thống ngân hành thương mại cổ phần, tốc độ tăng trưởng rất cao, tăng từ 50% đến 80%, hầu hết các ngân hàng thương mại cổ phần đều chia cổ tức bình quân khoảng 20 – 25%, đứng đầu trong các NHTM cổ phần là ACB với lợi nhuận trước thuế năm 2006 là 682 tỷ đồng, Eximbank lãi trước thuế 340 tỷ đồng, Techcombank lãi trước thuế trên 300 tỷ đồng, Sacombank lãi trước thuế 520 tỷ đồng,… một số NHTM cổ phần nông thôn vừa chuyển đổi thành NHTM cổ phần đô thị, mặc dù phải gánh những chi phí lớn do mở rộng mạng lưới nhưng cũng đạt được lợi nhuận khá.

Đối với khối NHTM quốc doanh, tuy hiện nay dẫn đầu trong khối ngân hàng thương mại (chiếm hơn 70% thị phần) nhưng có tốc độ tăng trưởng chậm, hiệu quả tương đối thấp, đứng đầu về hiệu quả là Vietcombank với lợi nhuận năm 2006 khoảng 2.000 tỷ đồng, ngân hàng Đầu tư & Phát triển khoảng 1.200 tỷ đồng,… Các NHTM quốc doanh luôn hoạt động có sự

đỡ đầu của Nhà nước thông qua nhiều biện pháp như khoanh nợ, dãn nợ, xóa nợ nhằm lành mạnh hóa các hoạt động ngân hàng, hệ thống NHTM quốc doanh chủ yếu phục vụ cho các doanh nghiệp nhà nước.

Bảng 2.4: Doanh thu phí bảo hiểm tòan thị trường Việt Nam qua các năm

(ĐVT: tỷ đồng)

Năm	2002	2003	2004	2005	2006
Tổng doanh thu phí bảo hiểm toàn thị trường Việt Nam	7.825	11.376	14.088	15.678	18.000

"Nguồn: Thời báo kinh tế Việt Nam giai đoạn 2002 – 2006"

Doanh thu phí bảo hiểm tăng liên tục trong các năm qua, tuy nhiên tỷ trọng doanh thu phí bảo hiểm toàn ngành so với GDP vẫn còn thấp, chiếm chưa đến 4% GDP. Trong thời gian qua, đồng loạt các công ty bảo hiểm tiến hành cổ phần hóa như: tổng công ty bảo hiểm Việt Nam, Công ty bảo hiểm dầu khí,… và một loạt các công ty niêm yết trên thị trường chứng khoán, điều này thể hiện sự minh bạch của các công ty bảo hiểm và tính hiệu quả ngày càng nâng cao trong xu hướng hội nhập quốc tế.

Thị trường chứng khoán: trong năm 2006 đánh dấu bước thành công vượt trội của các công ty chứng khoán, các công ty chứng khoán có mức sinh lợi gần như cao nhất trong các ngành, tỷ lệ lợi nhuận trên vốn đạt từ 50 – 80%.

2.2.3. Đánh giá khả năng tiếp cận các dịch vụ tài chính của các doanh nghiệp

a. Khả năng tiếp cận các dịch vụ ngân hàng

Hiện nay, các doanh nghiệp nhỏ và vừa, doanh nghiệp ngoài quốc doanh chưa sử dụng hoặc sử dụng rất hạn chế các giao dịch ngân hàng do thoái quen sử dụng tiền mặt trong thanh toán. Các doanh nghiệp ngoài quốc doanh ít có điều kiện vay vốn từ hệ thống ngân hàng thương mại quốc doanh. Doanh nghiệp vừa và nhỏ là một lực lượng lớn của nền kinh tế, hiện nay cả nước có khoảng 230.000 doanh nghiệp vừa và nhỏ, chiếm 90% tổng số doanh nghiệp thương mại, đóng góp 40% GDP. Tuy nhiên, trong một điều tra về thực trạng của doanh nghiệp vừa và nhỏ do Cục phát triển doanh nghiệp (Bộ kế hoạch Đầu tư) công bố chỉ có 32,38% doanh nghiệp có khả năng tiếp cận các nguồn vốn nhà nước (chủ yếu từ các ngân hàng thương mại), 35,24% doanh nghiệp khó tiếp cận và 32,38% doanh nghiệp không thể tiếp cận. Việc khó tiếp cận là do có sự tồn tại bất bình đẳng giữa các doanh nghiệp ngoài quốc doanh so với các doanh

nghiệp nhà nước trong việc tiếp cận nguồn vốn, đặc biệt là các nguồn vốn dài hạn của ngân hàng, cụ thể:

- ✓ Các DNNN có thể vay vốn không cần thế chấp, trong khi, các doanh nghiệp ngoài quốc doanh buộc phải có thế chấp khi vay vốn ngân hàng;
- ✓ Về khung khổ pháp lý, trong khi luật pháp quy định khá chi tiết chính sách tín dụng dành cho các DNNN, hợp tác xã,… riêng các doanh nghiệp ngoài quốc doanh còn bỏ ngõ;
- ✓ Các doanh nghiệp ngoài quốc doanh khó có thể được Nhà nước bảo lãnh vay vốn;
- ✓ Các doanh nghiệp ngoài quốc doanh khó vay vốn tín dụng dài hạn của các ngân hàng, do đó họ bắt buộc phải vay vốn ngắn hạn để đầu tư dài hạn, điều này vi phạm nguyên tắc sử dụng vốn;
- ✓ Do các doanh nghiệp ngoài quốc doanh chưa chú trọng nhiều đến việc thực hiện chế độ thống kê, kế toán nên việc tiếp cận với vốn tín dụng và các nguồn vốn trên thị trường tài chính còn gặp nhiều khó khăn.

b. Khả năng tiếp cận các dịch vụ chứng khoán

Kể từ khi Việt Nam mở cửa thị trường chứng khoán, yêu cầu chất lượng sản phẩm đã trở thành những tiêu chi then chốt của công ty cổ phần, nhất là đối với công ty đã bước chân lên thị trường này. Đối với công ty cổ phần khi tham gia vào thị trường này, mục đích lớn nhất là tạo được một vị thế của doanh nghiệp trên thương trường cũng như mong muốn tiếp cận với một kênh huy động mới. Để đạt được mục tiêu này các doanh nghiệp cần phải tạo dựng lòng tin đối với công chúng đầu tư bằng chất lượng của mình.

Trong thời gian qua, với sự sôi động của thị trường chứng khoán, đã có nhiều doanh nghiệp tiếp cận với dịch vụ này, đến tháng 6/2007 đã có hơn 194 cổ phiếu niêm yết, 2 chứng chỉ quỹ và 500 trái phiếu được giao dịch trên 2 sàn thành phố Hồ Chí Minh và Hà Nội. Chính sự tăng trưởng mạnh mẽ này đã làm cho nhiều doanh nghiệp phải tự minh bạch hóa, xây dựng các thương hiệu để có thể huy động vốn thông qua kênh thị trường chứng khoán.

c. Khả năng tiếp cận các dịch vụ bảo hiểm

Trong thời gian qua, thị trường bảo hiểm đã phát triển một cách mạnh mẽ, hoạt động sôi động, số lượng các công ty bảo hiêm thuộc các thành phần kinh tế tăng nhanh, số lượng các sản phẩm bảo hiểm ngày càng đa dạng, tạo một môi trường cạnh tranh trong lĩnh vực bảo hiểm. Chính do sự cạnh tranh gay gắt của các doanh nghiệp trong lĩnh vực bảo hiểm làm cho việc tiếp cận dịch vụ bảo hiểm của các doanh nghiệp trở nên dễ dàng và thuận lợi hơn. Tuy nhiên, một số doanh nghiệp vừa và nhỏ, việc tiếp cận còn gặp nhiều khó khăn như sau:

- ✓ Chủ doanh nghiệp tư nhân còn thiếu thông tin, hiểu biết và chưa thấy được vai trò của dịch vụ bảo hiểm trong việc phân tán và giảm thiểu rủi ro trong hoạt động sản xuất và kinh doanh của doanh nghiệp;
- ✓ Quy mô hoạt động của các doanh nghiệp vừa và nhỏ còn nhỏ bé; thiếu chiến lược, kế hoạch kinh doanh dài hạn; tiềm lực tài chính còn nhiều hạn hẹp do đó nhu cầu cũng như khả năng tài chính (trả phí bảo hiểm) để sử dụng các dịch vụ bảo hiểm của các doanh nghiệp còn rất hạn chế;
- ✓ Bên cạnh đó, các loại hình dịch vụ bảo hiểm phi nhân thọ trên thị trường bảo hiểm Việt Nam còn kém đa dạng, chưa hướng đến nhu cầu và chưa thu hút được các doanh nghiệp này.

2.3. Những thành công và thách thức khi tiến hành tự do hóa dịch vụ tài chính trong thời kỳ hậu WTO

2.3.1. Thành công của việc tự do hóa dịch vụ tài chính

Trong thời gian qua, Việt Nam đang dần dần tiến hành tự do hóa các dịch vụ tài chính bằng cách tháo gỡ những rào cản pháp lý, tuân thủ những nguyên tắc chung của thế giới, hòan thiện các chủ thể cung cấp dịch vụ, ngày càng đa dạng cả vê số lượng lẫn chất lượng. Nhờ vậy, việc tự do hóa các dịch vụ tài chính đã mang lại những thành công nhất định sau:

Góp phần nâng cao chất lượng hoạt động, hoàn thiện các chủ thể và phát triển ổn định thị trường dịch vụ tài chính

Thực tế cho thấy, tác động tích cực về hiệu quả hoạt động của thị trường dịch vụ tài chính luôn đi kèm với tiến trình tự do hóa. Với sự mở cửa thị trường dịch vụ tài chính, các chủ thể trong

nước có thể tận dụng nguồn lực từ bên ngoài để gia tăng tiềm lực vốn. Đồng thời, tự do hóa tạo điều kiện tiếp cận công nghệ tiên tiến, kinh nghiệm quản lý, giám sát, mở rộng hoạt động kinh doanh về ngoại hối, chứng khoán quốc tế, phát triển các loại hình dịch vụ mới. Nó đã thúc đẩy sự phát triển của ngân hàng trực tuyến (online), giao dịch chứng khoán, dịch vụ bảo hiểm và dịch vụ thông tin tài chính. Theo thời gian, dịch vụ cung cấp qua biên giới sẽ ngày càng đóng góp lớn hơn cho thị trường dịch vụ tài chính. Từ đó, các chủ thể trong nước có thể đa dạng hóa hình thức kinh doanh và phân tán rủi ro.

Mở cửa thị trường dịch vụ tài chính làm gia tăng sức ép cạnh tranh từ bên ngoài. Điều này buộc các tổ chức tài chính trong nước phải cải tiến phương thức hoạt động, tập trung nâng cao chất lượng hoạt động, tuân thủ các nguyên tắc thị trường để giữ vững và phát triển thị phần, quản lý chặt chẽ các chi phí để có lợi nhuận cao.

Trong thời gian qua, với việc mở cửa thị trường dịch vụ, các chủ thể trong nước đã bán cổ phần cho các chủ thể nước ngoài như: ACB, Sacombank, VPBank, Techcombank,… thông qua đó có thể tăng nhanh tiềm lực vốn, các chủ thể nước ngoài hỗ trợ về mặt công nghệ, phương thức quản lý. Chính vì vậy, hiệu quả của các NH trong thời gian tăng rất nhanh.

Tự do hóa dịch vụ tài chính giúp mở rộng phạm vi dịch vụ được cung cấp và làm thay đổi căn bản phương thức kinh doanh của các chủ thể. Trong một môi trường tự do với sự xuất hiện của nhiều công cụ tài chính mới, các công ty có thể dễ dàng lựa chọn sự kết hợp tối ưu về vốn cổ phần, trái phiếu hoặc các khoản vay để tài trợ cho các hoạt động của họ. Các sản phẩm phái sinh cho phép các thương nhân tự bảo hiểm trước những rủi ro từ sự biến động của lãi suất hoặc tỷ giá. Tự do hóa có thể giúp cho thị trường tài chính mở rộng hơn và chuyên sâu hơn thông qua việc nâng cao dung lượng giao dịch và phạm vi cung cấp dịch vụ, do vậy làm giảm tính dễ bị tổn thương trước các cơn biến động. Từ đó dịch vụ tài chính phát triển ổn định hơn.

Tăng cường phân phối nguồn lực hiệu quả.

Trong điều kiện thị trường dịch vụ tài chính bị kiềm hãm, các nguồn tài chính có thể phân bổ không hiệu quả do chính sách can thiệp trực tiếp của chính phủ, cụ thể trong giai đoạn trước năm 2002, các khoản cho vay chính sách, cho vay mang tính hỗ trợ thường tập trung ở các NH như: NH Nông Nghiệp và Phát Triển Nông Thôn, NH Đầu Tư Và Phát Triển. Khi quá trình tự do hóa dịch vụ tài chính diễn ra thì một số biện pháp can thiệp thị trường tài chính trực tiếp,

đặc biệt khi chúng không giúp hoàn chỉnh hoạt động của thị trường. Lúc này buộc chính phủ phải thành lập các NH chính sách để thực hiện riêng các khoản cho vay chỉ định. Đối với các NH chuyên doanh sẽ tập trung vào các khoản đầu tư có lợi nhuận cao.

Bên cạnh đó, để tồn tại trong môi trường cạnh tranh khá gay gắt khi thị trường dịch vụ tài chính mở cửa, các chủ thể phải thực hiện việc cung cấp dịch vụ (đặc biệt dịch vụ tín dụng) một cách thận trọng và sao cho có hiệu quả nhất. Điều này đòi hỏi các chủ thể phải tăng cường khả năng giám sát để đảm bảo nguồn tài chính được phân bổ vào các ngành có tiềm năng lợi nhuận lớn.

Thúc đẩy tăng trưởng kinh tế

Đầu tiên, khi dịch vụ tài chính phát triển sẽ hỗ trợ các ngành khác phát triển theo. Trong thời gian qua, khi dịch vụ tài chính phát triển đã giúp cho nền kinh tế có một lượng vốn lớn đổ vào đầu tư lai nền kinh tế, sự phát triển của ngân hàng, chứng khoán đã giúp các doanh nghiệp giải bài toán huy động vốn một cách dễ dàng cho dự án có tính hiệu quả cao. Bênh cạnh đó, với sự đa dạng của các dịch vụ giúp cho các doanh nghiệp tiết kiệm được nhiều chi phí giao dịch, làm tăng hiệu quả của các doanh nghiệp. Chính vì vậy, sự phát triển dịch vụ tài chính góp phần vào sự tăng trưởng chung của nền kinh tế.

Tự do hóa dịch vụ tài chính thường đi kèm với các cải cách khác có thể thúc đẩy tăng trưởng kinh tế và nâng cao thu nhập. Chất lượng đầu tư được cải thiện, việc phân phối nguồn lực tài chính hiệu quả là tiền đề để phát triển và các nước đang phát triển có thị trường dịch vụ tài chính mở cửa thông thoáng đã tăng trưởng nhanh hơn những nước có thị trường dịch vụ tài chính đóng cửa. Đặc biệt, tác động tự do hóa đến tăng trưởng kinh tế thể hiện mạnh nhất ở các nước đang phát triển.

Tự do hóa dịch vụ tài chính còn tạo điều kiện về công ăn việc làm. Hiện nay, ở Việt Nam ngành tài chính là một trong những ngành thiếu nguồn nhân lực trầm trọng nhất do tốc độ tăng trưởng quá nhanh, đồng thời đây là một trong những ngành có mức thu nhập khá cao.

2.3.2. Thách thức của việc tự do hóa dịch vụ tài chính

Có thể làm suy yếu của các tổ chức tài chính trong nước

Ở Việt Nam cũng như các nước có thị trường tài chính mới mở cửa, thị trường dịch vụ tài chính mang đặc điểm không hoàn hảo. Các ngân hàng và các công ty bảo hiểm mặc dù đang làm ăn có hiệu quả nhưng rất dễ bị tổn thất do cơ chế quản lý và năng lực yếu kém và các rủi ro thị trường.

Các tổ chức tài chính trong nước phải chấp nhận cạnh tranh quyết liệt để tồn tại và phát triển. Quá trình cạnh tranh có thể bộc lộ một số vấn đề đáng lo ngại như hạ lãi suất, cho vay theo kiểu phá giá nhằm lôi kéo khách hàng về phía mình, nới lỏng các điều kiện vay vốn, không thực hiện đúng theo các quy trình thẩm định, bảo đảm tiền vay có thể dẫn đến hậu quả là doanh nghiệp không đủ điều kiện vay vốn nhưng vẫn được ngân hàng cho vay vì sợ mất khách hàng.

Còn các ngân hàng nước ngoài có mức chi phí hoạt động thấp do có số lượng nhân viên ít và chi nhánh ít hơn nhiều so với các ngân hàng trong nước. Ngoài ra, các ngân hàng này không phải gặp khó khăn về nợ đọng, nợ khó đòi như các ngân hàng trong nước.

Thêm vào đó, công nghệ và trang thiết bị của dịch vụ tài chính trong nước còn quá lạc hậu so với nước ngoài, các dịch vụ cung ứng còn chậm, độ an toàn chưa cao, gây tâm lý thiếu tin tưởng của khách hàng.

Có khả năng gây ra khủng hoảng tài chính

Tự do hóa dịch vụ tài chính bản thân nó không gây ra khủng hoảng tài chính nhưng nếu không có các chính sách điều hành và kinh tế vĩ mô thích hợp có thể gây ra nhiều vấn đề. Trong thời gian qua, với tốc độ tăng trưởng quá nóng của hệ thống ngân hàng, đây là một điều tốt nhưng cũng là một nguy cơ nếu chúng ta không có hệ thống giám sát chặt chẽ sẽ có nguy cơ dẫn đến khủng hoảng xảy ra. Hiện nay, áp lực về chỉ tiêu của các NHTM cổ phần là rất cao, vì vậy đòi hỏi nhà quản trị các NH này liên tục nới lỏng các điều kiện về vay vốn, mở rộng hoạt động cũng như tính bảo mật thông tin, từ đó những dự án, những khoản đầu tư có tính hiệu quả không cao sẽ được xét duyệt, đây là một nguy cơ tiềm ẩn rất cao cho hệ thống ngân hàng. Đồng thời, giữa các ngân hàng hiện nay có tính liên thông, vì vậy nếu một ngân hàng xảy ra những tổn thất lớn, hoặc mất tính thanh khoản sẽ ảnh hưởng dây chuyền sang các ngân hàng khác, sau đó có thể lan truyền cho cả hệ thống ngân hàng. Trường hợp ACB vào tháng 10/2003 là một điển hình, khi nghe tin đồn thất thiệt, hầu hết người gởi tiền tại ACB đã đến

rút. Nếu trường hợp ACB không giải quyết kịp thời sẽ dẫn đến tính lan truyền sang các ngân hàng khác.

Ngoài ra, những sai lầm về mặt chính sách quản lý này có thể gây mất niềm tin và châm ngòi cho cuộc khủng hoảng. Vì vậy, cần phải tăng cường quản lý vĩ mô và tăng cường khả năng điều hành và giám sát của Chính phủ đối với tiến trình tự do hóa các dịch vụ tài chính

Mất cân đối của các dòng vốn luân chuyển quốc tế

Tự do hóa các dịch vụ tài chính có thể làm mất ổn định nguồn vốn. Điều này được thể hiện khi vốn đầu tư nước ngoài bị rút đột ngột với khối lượng lớn. Hiện tượng này bắt nguồn từ những nguyên nhân khác nhau như yếu tố tâm lý trước những biến động của thị trường đã tạo ra một hành động "tập thể" của các nhà đầu tư, ảnh hưởng những biến động kinh tế lan rộng từ nước này sang nước khác ảnh hưởng của các chính sách và môi trường kinh tế, chính trị, cơ cấu của dòng vốn đầu tư hoặc là do sự quản lý yếu kém của hệ thống ngân hàng. Bên cạnh đó, việc luân chuyển các dòng vốn qua biên giới gây ra những mất cân đối vĩ mô, làm thay đổi tỷ giá hối đoái, ảnh hưởng đến cán cân thanh toán và tác động xấu đến hệ thống tài chính. Từ đó, nó dễ làm gia tăng gánh nặng nợ nước ngoài đối với nền kinh tế và hệ thống tài chính, đồng thời nguy cơ về tình trạng đô la hóa, đây là một xu thế tất yếu sẽ xuất hiện của một số nước có đồng tiền yếu.

Trong thời gian qua, thị trường chứng khoán Việt Nam đã khởi sắc, một yếu tố giúp cho sự sôi động của thị trường là dòng vốn đầu tư gián tiếp của nước ngoài. Hiện nay, Việt Nam vẫn chưa thống kê chính xác lượng vốn này là bao nhiêu, vì vậy sẽ là rủi ro cao nếu dòng vốn này đột ngột rút khỏi thị trường Việt Nam

Có khả năng làm mất chủ quyền kinh tế quốc gia

Khi các nền kinh tế chuyển đổi thì sự gia tăng sở hữu của các tổ chức tài chính nước ngoài có thể gây ra những lo ngại về mặt chủ quyền. Khi tiến hành mở cửa cho sự tham gia của nước ngoài quá mức dẫn đến tình trạng các tổ chức tài chính nước ngoài chi phối toàn bộ hệ thống tài chính quốc gia và sự lệ thuộc của cả nền kinh tế vào các tổ chức đó. Sự có mặt của các ngân hàng nước ngoài làm giảm khả năng tiếp vốn vay từ các ngân hàng của các doanh nghiệp nhà nước, các doanh nghiệp vừa và nhỏ - là những doanh nghiệp có hiệu quả hoạt động thấp.

Ngành tài chính là ngành nhạy cảm, nó ảnh hưởng nhiều đến hoạt động của nền kinh tế. Vì vậy, trong giai đoạn đầu hội nhập nếu không có những bước đi thích hợp thì các chủ thể cung cấp dịch vụ tài chính dễ rơi vào quyền kiểm sóat của nước ngoài, từ đó nền kinh tế sẽ bị lệ thuộc vào nước, mất chủ quyền kinh tế quốc gia. Do đó, cần phải chú trọng đến đến việc giám sát hoạt động của các tổ chức tài chính nước ngoài và định hướng để hoạt động của những ngân hàng này phù hợp với chính sách phát triển kinh tế.

Kết luận chương 2

Qua phân tích phần thực trạng tự do hóa các dịch vụ tài chính kết hợp với đánh giá những thành công và thách thức khi tiến hành tự do hóa dịch vụ tài chính trong thời gian hiện nay, từ đó cho thấy các chủ thể cung cấp dịch vụ trong nước còn yếu kém như vốn điều lệ còn thấp, công nghệ còn lạc hậu, hầu hết hiện nay trong giai đoạn đầu tư ban đầu, lợi nhuận của các ngân hàng vẫn tập trung chủ yếu trong lĩnh vực cho vay trong khi lĩnh vực cho vay đầy rủi ro, nguồn nhân lực thiếu trầm trọng,… Trong giai đoạn hội nhập quốc tế hiện nay, với việc mở cửa thị trường tài chính – ngân hàng, các chủ thể nước ngoài với tiềm lực mạnh về vốn, kinh nghiệm hoạt động hàng trăm năm trên thế giới sẽ là đối thủ cạnh tranh đầy khó khăn đối với các chủ thể trong nước. Vậy các chủ thể trong nước cần phải làm gì để có thể tồn tại và phát triển trong thời gian đến? Trong Chương 3 sẽ đưa ra một số giải pháp nâng cao các chủ thể trong nước từ đó giúp đẩy nhanh tiến trình tự do hóa dịch vụ tài chính ở Việt Nam trong giai đoạn hậu WTO.

CHƯƠNG 3: CÁC GIẢI PHÁP ĐẨY NHANH QUÁ TRÌNH TỰ DO HÓA DỊCH VỤ TÀI CHÍNH Ở VIỆT NAM THỜI KỲ HẬU WTO

3.1. Lộ trình cam kết của Việt Nam về dịch vụ tài chính, các mục tiêu cho tiến trình tự do hóa các dịch vụ tài chính ở Việt Nam

Để thực hiện quá trình tự do hóa dịch vụ tài chính thành công, đầu tiên Việt Nam cần phải tuân thủ theo lộ trình các cam kết khi gia nhập WTO, đây là phương hướng giúp cho Việt Nam có những bước đi đúng đắng, vì vậy phần dưới đây tác giả sẽ trình bày nội dung một số cam kết về dịch vụ tài chính khi gia nhập WTO.

3.1.1 Lộ trình cam kết gia nhập WTO của Việt Nam về dịch vụ tài chính

Việt Nam chính thức là thành viên của WTO kể từ ngày 11/01/2007, Chính phủ Việt Nam đã công bố thực hiện những cam kết về dịch vụ tài chính, có thể tóm tắt một số nội dung trong cam kết về dịch vụ tài chính như sau:

Về chính sách tiền tệ và ngân sách

Mục tiêu của chính sách tiền tệ là ổn định giá trị đồng tiền – đồng Việt Nam (VND), kiểm soát lạm phát, thúc đẩy phát triển kinh tế - xã hội. Cơ chế tín dụng được cải thiện để tạo ra sân chơi bình đẳng giữa các thành phần kinh tế, nâng cao tính tự chủ và trách nhiệm của tổ chức tín dụng và nâng cao chất lượng tín dụng. Đối với ngân hàng quốc doanh: sẽ tiến hành cổ phần hóa hầu hết các ngân hàng thương mại quốc doanh vào năm 2010.

Về chính sách ngoại hối và thanh toán

Việt Nam sẽ thực hiện các nghĩa vụ của mình đối với các vấn đề về ngoại hối theo các quy định của Hiệp định WTO và các tuyên bố và quyết định liên quan của WTO có liên quan tới IMF. Việt Nam sẽ không áp dụng bất cứ luật, quy định hoặc các biện pháp nào khác, kể cả bất cứ yêu cầu nào liên quan tới các điều khoản hợp đồng, mà có thể hạn chế nguồn cung cấp ngoại tệ cho bất kỳ cá nhân hay doanh nghiệp nào để thực hiện các giao dịch vãng lai quốc tế trong phạm vi lãnh thổ của mình ở mức liên quan tới nguồn ngoại tệ chuyển vào thuộc cá nhân hay doanh nghiệp đó.

Về cam kết trong lĩnh vực ngân hàng

Phần đóng góp của bên nước ngoài vào một ngân hàng thương mại liên doanh hoạt động với tư cách của ngân hàng thương mại không vượt quá 50% vốn điều lệ của ngân hàng liên doanh, trong khi đó phần vốn góp của bên nước ngoài vào tổ chức tín dụng phi ngân hàng liên doanh đạt ít nhất là 30% vốn điều lệ. Kể từ ngày 01/04/2007, các tổ chức tín dụng nước ngoài sẽ được phép thành lập các ngân hàng 100% vốn nước ngoài tại Việt Nam. Để mở một chi nhánh của một ngân hàng thương mại nước ngoài tại Việt Nam: ngân hàng mẹ có tổng tài sản có trên 20 tỷ đô la Mỹ vào cuối năm trước thời điểm nộp đơn. Để thành lập một ngân hàng liên doanh hoặc một ngân hàng 100% vốn nước ngoài: ngân hàng mẹ có tổng tài sản có trên 10 tỷ đô la Mỹ vào cuối năm trước thời điểm nộp đơn. Trong vòng 5 năm kể từ khi gia nhập, Việt Nam có thể hạn chế quyền của một chi nhánh ngân hàng nước ngoài được nhận tiền gửi bằng Đồng Việt Nam từ các thể nhân Việt Nam mà ngân hàng không có quan hệ tín dụng theo tỷ lệ trên mức vốn được cấp của chi nhánh phù hợp với lộ trình sau:

- Ngày 1 tháng 1 năm 2007: 650% vốn pháp định được cấp
- Ngày 1 tháng 1 năm 2008: 800% vốn pháp định được cấp
- Ngày 1 tháng 1 năm 2009: 900% vốn pháp định được cấp
- Ngày 1 tháng 1 năm 2010: 1000% vốn pháp định được cấp
- Ngày 1 tháng 1 năm 2011: Đối xử quốc gia đầy đủ.

Tham gia cổ phần: hạn chế việc tham gia cổ phần của các tổ chức tín dụng nước ngoài tại các ngân hàng thương mại quốc doanh của Việt Nam được cổ phần hóa như mức tham gia cổ phần của các ngân hàng Việt Nam. Đối với việc góp vốn dưới hình thức mua cổ phần, tổng số cổ phần được phép nắm giữ bởi các thể nhân và pháp nhân nước ngoài tại mỗi ngân hàng thương mại cổ phần của Việt Nam không được vượt quá 30% vốn điều lệ của ngân hàng, trừ khi luật pháp của Việt Nam có qui định khác hoặc được sự cho phép của cơ quan có thẩm quyền của Việt Nam.

Một chi nhánh ngân hàng thương mại nước ngoài không được phép mở các điểm giao dịch khác ngoài trụ sở chi nhánh của mình. Kể từ khi gia nhập, các tổ chức tín dụng nước ngoài được phép phát hành thẻ tín dụng trên cơ sở đối xử quốc gia.

Cam kết trong lĩnh vực bảo hiểm và chứng khoán

Doanh nghiệp bảo hiểm 100% vốn nước ngoài không được kinh doanh các dịch vụ bảo hiểm bắt buộc, bao gồm bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe cơ giới đối với người thứ ba, bảo hiểm xây dựng và lắp đặt, bảo hiểm các công trình dầu khí và các công trình dễ gây nguy hiểm đến an ninh cộng đồng và môi trường. Hạn chế này sẽ được bãi bỏ vào ngày 01/01/2008.

Dịch vụ chứng khoán: ngay khi gia nhập, nhà cung cấp nước ngoài được lập văn phòng đại diện và công ty liên doanh với Việt Nam trong đó phần vốn góp không vượt quá 49%. Sau 5 năm kể từ ngày gia nhập, cho phép thành lập công ty chứng khoán 100% vốn nước ngoài.

3.1.2. Mục tiêu cho việc tự do hóa dịch vụ tài chính ở Việt Nam

Để thực hiện thành công lộ trình các cam kết trên, đồng thời hướng đến tạo ra sự bình đẳng cho tất cả các chủ thể cung cấp dịch vụ tài chính. Theo tác giả, về cơ bản, mục tiêu cho tiến trình tự do hóa các dịch vụ tài chính là:

Tiếp tục phát triển các loại dịch vụ tài chính cả về số lượng, chất lượng cũng như chủng loại nhằm cung cấp các dịch vụ tài chính tốt nhất, tiện ích nhất, nâng cao khả năng phục vụ khách hàng, khả năng cạnh tranh của các chủ thể cung cấp;

Tiếp tục xây dựng, hoàn thiện và phát triển các thị trường như: thị trường chứng khoán, thị trường tiền tệ,… để tạo môi trường thuận lợi cho sự phát triển của các loại hình dịch vụ tài chính.

Xây dựng hệ thống các tổ chức tài chính mạnh về vốn, công nghệ hiện đại, đủ năng lực quản lý,… song song với nó phải đảm bảo an toàn, hiệu quả và bảo mật để có thể cạnh tranh với các tổ chức nước ngoài;

Xây dựng mạng lưới rộng khắp, tiếp cận mọi tầng lớp khách hàng, từng bước đưa hình thức thanh toán không dùng tiền mặt sử dụng một cách phổ biến;

Từng bước mở cửa thị trường dịch vụ tài chính trong nước, hội nhập vào thị trường dịch vụ tài chính khu vực và trên thế giới phù hợp với lộ trình cam kết gia nhập WTO, hiệp định thương mại Việt – Mỹ và các cam kết khác của Chính phủ Việt Nam khi tham gia vào các tổ chức trong khu vực và trên thế giới, đồng thời đảm bảo sự phát triển ổn định và bền vững trên thị trường nội địa.

3.2. Giải pháp thực hiện tự do hóa dịch vụ tài chính

Từ lộ trình cam kết gia nhập WTO của Việt Nam và những mục tiêu cho tiến trình tự do hóa các dịch vụ tài chính, cho thấy trong thời gian trước mắt cũng như về lâu dài chúng ta cần có những giải pháp sau để đảm bảo cho việc tự do hóa dịch vụ tài chính diễn ra thành công, cụ thể:

3.2.1. Nhóm giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh của các chủ thể cung cấp dịch vụ tài chính trong nước (trong giai đoạn 2007 – 2010)

Qua việc nghiên cứu thực trạng các chủ thể cung cấp dịch vụ tài chính trong giai đoạn hiện nay, cho thấy các chủ thể còn hạn chế nhiều về các vấn đề như: tiềm lực tài chính, mạng lưới, đa dạng hóa sản phẩm,… kết hợp với việc nghiên cứu kinh nghiệm của một số nước trên thế giới. Từ những vấn đề đó, tác giả nhận thấy nguy cơ các chủ thể cung cấp dịch vụ tài chính trong nước bị mất thị trường bởi sự xâm nhập từ bên ngoài, trong đó nguyên nhân chủ yếu là do năng lực cạnh tranh yếu kém. Vì vậy, nâng cao năng lực cạnh tranh của các chủ thể cung cấp dịch vụ tài chính trong thời kỳ hậu WTO là bước đi cần thiết để tiến hành tự do hóa dịch vụ tài chính, đa dạng hóa việc cung cấp các sản phẩm dịch vụ tài chính của các chủ thể, cụ thể các giải pháp như sau:

Giải pháp thứ nhất: Gia tăng tiềm lực tài chính

Đầu tiên, phải kể đến là gia tăng vốn tự có của tổ chức tài chính. Đây được xem là yếu tố cốt lõi nhất, quyết định năng lực cạnh tranh của các chủ thể vì đây là nguồn vốn mà các ngân hàng dùng để đầu tư tài sản, công nghệ,… nếu nguồn vốn này yếu, thấp dẫn đến việc đầu tư sẽ bị hạn chế. Để giải quyết vấn đề này chúng ta cần tập trung một số vấn đề sau:

Đối với NHTM quốc doanh, trước mắt Nhà nước cấp vốn bổ sung cho các NHTM quốc doanh hoặc cho phép các ngân hàng này phát hành trái phiếu để bổ sung vốn. Phương án tiếp theo là cần đẩy nhanh tiến độ cổ phần hóa các ngân hàng này, xác định giá trị thực của các ngân hàng này bởi khối tài sản của các ngân hàng này là rất lớn, đồng thời giá trị thương hiệu của các ngân hàng này cũng không nhỏ. Hiện nay, các tổ chức tài chính, các nhà đầu tư nước ngoài đang rất quan tâm đến việc cổ phần hóa của các ngân hàng này. Theo lộ trình cam kết WTO, đến 2010 chúng ta sẽ cổ phần hóa hầu hết các ngân hàng thương mại quốc doanh. Nhưng theo tác giả, tốt nhất là tiến hành cổ phần hóa dứt điểm trong năm 2008, riêng Ngân hàng Nông

nghiệp và Phát triển nông thôn sẽ triển khai trong năm 2009 do mạng lưới khá dày đặt, với việc cổ phần hóa càng sớm sẽ nhanh chóng nâng cao hiệu quả hoạt động, vị thế cạnh tranh. Trong thời gian đầu, Nhà nước nên chiếm tỷ trọng lớn chi phối hoạt động của các ngân hàng này, vì đây là các ngân hàng thương mại chiếm thị phần lớn ở Việt Nam, cần phải chi phối trong giai đoạn đầu để đảm bảo ổn định tiền tệ, tỷ lệ Nhà nước nắm giữ trong giai đoạn đầu tối thiểu là 51%, trong các năm tiếp theo, tỷ lệ này sẽ giảm dần. Để quá trình cổ phần hóa diễn ra thuận lợi, chúng ta cần chú ý: thứ nhất, xử lý các khoản nợ xấu một cách dứt điểm, làm lành mạnh hóa tình hình tài chính, đảm bảo các chỉ tiêu theo đúng thông lệ quốc tế; thứ hai, vấn đề chọn nhà tư vấn là hết sức quan trọng, cần lựa chọn các nhà tư vấn có nhiều kinh nghiệm, có năng lực và đầy đủ uy tín; thứ ba, cần lựa chọn đối tác chiến lược phải cho phù hợp với loại hình hoạt động của ngân hàng, có những nét tương đồng, đồng thời nhà đầu tư chiến lược sẽ hỗ trợ được gì khi là cổ đông chiến lược. Khi tiềm lực vốn đủ mạnh, lúc này các chỉ số an toàn vốn tối thiểu sẽ đáp ứng được thông lệ quốc tế.

Đối với các NHTM cổ phần: hiện nay, nhiều ngân hàng đã tăng vốn bằng hình thức bán cổ phần cho các cổ đông nước ngoài, các tập đoàn trong nước, đây là hình thức tăng vốn mà không cần các cổ đông góp vốn, đồng thời cổ đông nước ngoài khi là cổ đông có trách nhiệm hỗ trợ công nghệ cũng như đào tạo nhân lực cho ngân hàng. Trong thời gian qua, các cổ đông nước ngoài được sở hữu tối đa 30%, cổ đông chiến lược tối đa 15%, nhưng quyền kiểm soát hoạt động của các ngân hàng vẫn thuộc cổ đông trong nước, kiến nghị trong thời gian đến, chúng ta nên nâng tỷ lệ cổ đông nước ngoài lên 49%, cổ đông chiến lược lên 20%.

Thứ hai, đẩy mạnh quá trình sáp nhập, mua bán lại các tổ chức tín dụng là giải pháp cần thực hiện sớm trong thời gian đến để nâng cao tiềm lực vốn đối với các chủ thể này. Trong lĩnh vực ngân hàng, chúng ta nên hạn chế việc thành lập các NHTM cổ phần mới, thay vào đó nên khuyến khích các tập đoàn, các tổ chức góp vốn mua lại cổ phần của các ngân hàng. Vấn đề khó khăn nhất trong quá trình sáp nhập đó là tiếng nói chung của Hội đồng quản trị, quyền lợi của các cổ đông khi sáp nhập. Trong giai đoạn đầu, các ngân hàng có công nghệ tương đối giống nhau, có chiến lược giống nhau sẽ sáp nhập trước (sáp nhập một cách tự nguyện). Trong giai đoạn tiếp theo, khi quá trình cạnh tranh khốc liệt của ngành ngân hàng diễn ra, hiệu quả một số ngân hàng sẽ giảm sút và không cạnh tranh nổi, lúc đó buộc phải sáp nhập vào các ngân hàng lớn (sáp nhập bắt buộc). Để quá trình sáp nhập diễn ra một cách mạnh mẽ, đầu tiên

chúng ta cần có chính sách ưu đãi khi các ngân hàng sáp nhập, cụ thể Nhà nước cần có chính sách ưu đãi về thuế, hỗ trợ về mặt kỹ thuật khi các ngân hàng kết nối, đồng thời cần soạn thảo các quy định hướng dẫn cụ thể về việc mua lại, sáp nhập các tổ chức tài chính. Ngoài ra, để đẩy mạnh quá trình này, nhà nước cần quy định mức vốn tối thiểu ngày càng tăng, theo cam kết WTO đến năm 2010 là 3.000 tỷ đồng, để đến giai đoạn 2010 – 2012, chúng ta chỉ còn khoảng 25 ngân hàng hoạt động, trong đó 5 ngân hàng thương mại dẫn đầu có vốn điều lệ trên 1,5 tỷ USD.

Thứ ba, nâng cao khả năng sinh lời của các tổ chức tài chính, hiện nay lợi nhuận chính của các ngân hàng chủ yếu từ tín dụng. Vì vậy, nâng cao chất lượng thẩm định là giải pháp hàng đầu để nâng cao hiệu quả hoạt động. Tránh những lợi ích trước mắt làm ảnh hưởng đến kết quả lâu dài. Ngoài ra, chúng ta cần phải đa dạng các dịch vụ để giảm rủi ro từ tín dụng.

Thứ tư, tích cực thu hồi các khoản nợ khó đòi đã được xử lý bằng cách trích lập dự phòng.

Ngoài các biện pháp về gia tăng vốn cho các chủ thể, chúng ta còn phải tập trung lành mạnh hóa tình hình tài chính của các chủ thể, đặc biệt vấn đề xử lý nợ quá hạn của hệ thống ngân hàng. Trước mắt, cần phân loại các khoản nợ quá hạn; giải quyết vấn đề nợ quá hạn của NHTM quốc doanh thông qua các công ty quản lý và khai thác nợ và ủy bản xử lý nợ; các khách hàng vay bao gồm cả DNNN sẽ được xóa nợ, giảm nợ hoặc dãn nợ nếu thực hiện đầy đủ các điều kiện cam kết tiến hành cơ cấu lại doanh nghiệp. Các doanh nghiệp nhà nước đang tiến hành cổ phần hóa, bán hoặc giải thể sẽ được ưu tiên giảm nợ, xóa nợ hoặc dãn nợ.

Giải pháp thứ hai: Mở rộng mạng lưới

Tương ứng với gia tăng tiềm lực vốn cho các chủ thể cung cấp dịch vụ tài chính, việc mở rộng mạng lưới là nhu cầu cấp thiết trong giai đoạn hiện nay. Hiện nay, lợi nhuận chính của các ngân hàng phần lớn được tạo ra từ 2 trung tâm lớn là thành phố Hồ Chí Minh và Hà Nội nhưng chúng ta cũng không thể mãi chú trọng đến hai địa bàn này, bởi việc phát triển mạng lưới sẽ giúp ngân hàng phát triển được nhiều sản phẩm, các sản phẩm sẽ tiếp cận gần với các khách hàng hơn. Đồng thời, việc phát triển mạng lưới sẽ tạo uy tín, tạo thương hiệu cho các chủ thể cung cấp tài chính. Trong giai đoạn, nhiều ngân hàng tại Việt Nam chưa chú trọng đến mở rộng mạng lưới hoặc việc mở rộng chủ yếu ở thành phố Hồ Chí Minh và Hà Nội do: thứ nhất, phát triển mạng lưới các tỉnh thường mang lại lợi nhuận thấp hoặc lỗ trong khi chi phí

đầu tư rất lớn; thứ hai, vấn đề nguồn nhân lực bị hạn chế do phần lớn nguồn nhân lực hiện nay đã tập trung về các thành phố lớn, đồng thời các tỉnh thành nhỏ thường không có trường đại học đào tạo chuyên ngành. Ngoài ra, trong cam kết gia nhập WTO, sau 5 năm kể từ ngày gia nhập, các chủ thể nước ngoài được phép kinh doanh bình đẳng như các chủ thể trong nước, vì vậy với việc phát triển trước sẽ giúp xây dựng được hệ thống khách hàng rộng lớn.

Để giải quyết vấn đề mở rộng mạng lưới, theo tác giả, các ngân hàng nên hi sinh những khoản lợi nhuận trước mắt để đạt những mục tiêu lợi nhuận lâu dài, trong giai đoạn ban đầu nên chấp nhận những khoản đầu tư về tài sản cũng như đầu tư con người. Đồng thời, thường xuyên đào tạo nguồn nhân lực và luôn có nguồn nhân sự cấp quản lý dự bị để khi tiến hành mở các chi nhánh tỉnh thì nguồn nhân lực được đảm bảo.

Phấn đấu đến năm 2010, các chủ thể cung cấp dịch vụ tài chính (chủ yếu là các ngân hàng thương mại) nên mở rộng mạng lưới đến 64 tỉnh thành, đến các huyện, xã. Đồng thời tại các trung tâm thành phố lớn, các chủ thể cung cấp dịch vụ tài chính, đặc biệt là các ngân hàng, nên phát triển hệ thống mạng lưới chi nhánh theo hướng như các kiốt. Việc phát triển này không những giúp cho sự phát triển của mỗi ngân hàng nói riêng mà còn tạo sự phát triển của cả hệ thống tài chính nói chung.

Giải pháp thứ ba: Đa dạng hóa các sản phẩm dịch vụ tài chính

Cần phải phát triển đa dạng các loại dịch vụ tài chính trên cở sở củng cố và hoàn thiện các dịch vụ tài chính hiện có, hình thành và phát triển các dịch vụ tài chính mới. Mặc dù, hiện nay các dịch vụ tài chính trên thị trường đã tương đối phát triển, song trên thực tế chỉ có một số ít dịch vụ thực sự phát triển, thu hút được các khách hàng sử dụng dịch vụ như: tiền gửi tiết kiệm, dịch vụ cho vay, dịch vụ chuyển tiền,… Đại đa số các dịch vụ còn lại cũng phát triển gần đây nhưng không được sử dụng rộng rãi, một số dịch vụ đang trong quá trình thử nghiệm.

Hiện nay, trong hệ thống ngân hàng đứng đầu về số lượng sản phẩm đó là ACB với khoảng hơn 600 sản phẩm, số lượng sản phẩm này chỉ bằng khoảng 1/10 so với các ngân hàng lớn trên thế giới. Vì vậy, trong thời gian đến, theo tác giả chúng ta nên chú trọng vào việc phát triển các loại sản phẩm sau:

Thứ nhất, các sản phẩm liên quan đến thanh toán, đây là những sản phẩm còn rất nhiều tiềm năng do ở Việt Nam hiện vẫn sử dụng tiền mặt rất nhiều. Chúng ta nên phát triển mạnh các

sản phẩm về thẻ, hiện thẻ ATM hiện nay chủ yếu là để rút tiền, trong thời gian đến nên liên kết các ngân hàng lại để tiện trong việc sử dụng. Việc phát triển thẻ không chỉ dừng lại ở việc rút, gởi tiền; thanh toán các hóa đơn điện nước; mà thẻ thanh toán sẽ thực hiện tất cả các giao dịch hàng ngày như: mua sắm, chi tiêu, ăn uống, đổ xăng,…

Thứ hai, phát triển mạnh các sản phẩm cho vay tiêu dùng, hiện nay chủ yếu cho vay mua nhà, mua xe, trong thời gian đến nên phát huy cho vay mua sắm tất cả các tài sản.

Thứ ba, đẩy mạnh phát triển các sản phẩm ngân hàng điện tử như: Internet Banking, Home Banking, Mobile Banking,… đây là những sản phẩm rất tiện ích, giúp cho các khách hàng ở nhà nhưng vẫn thực hiện được các giao dịch. Việc phát triển mạnh các sản phẩm này đòi hỏi phải được xây dựng trên nền công nghệ thông tin hiện đại.

Giải pháp thứ tư: Hiện đại hóa công nghệ

Hiện đại hóa công nghệ ngân hàng, bảo hiểm và chứng khoán là mục tiêu chiến lược để cạnh tranh với các tổ chức nước ngoài, nâng cao hiệu quả kinh doanh và thu hút khách hàng trong nước. Đặc biệt là cơ chế thanh toán phải nhanh chóng, an toàn, tiện lợi và có tính hệ thống, đồng bộ. Mạng lưới phủ khắp nơi, nhưng giữa các chi nhánh không liên lạc với nhau được thì vô nghĩa. Đầu tư vào công nghệ hiện đại có thể làm tăng chi phí ban đầu, nhưng sẽ giảm chi phí nghiệp vụ trong dài hạn, thu hút nhiều khách hàng, quản trị được rủi ro do thông tin nhanh chóng, công tác điều hành hiệu quả, đặc biệt là ngân hàng sẽ huy động nhiều tiền gởi thanh toán (lãi suất thấp) do thanh toán dễ dàng, tiện lợi và mở rộng kênh phân phối. Trong quá trình hiện đại hóa, chúng ta nên chú ý định lượng quy mô hoạt động trong 20 - 30 năm đến, đến các sản phẩm sẽ phát sinh trong tương lai. Nếu chúng ta định lượng không đúng dẫn đến phải tốn kinh phí rất nhiều trong việc nâng cấp, có khi phải thay thế hoàn toàn, đồng thời sẽ dẫn đến quá tải các giao dịch. Chúng ta cần thực hiện như sau:

Thứ nhất, phải tập trung xây dựng cơ sở dữ liệu cho toàn hệ thống, khi hòan thành thì toàn bộ dữ liệu sẽ được lưu tại trung tâm, mọi sự thay đổi phải được cập nhập trực tuyến và tức thời. Việc dùng chung hệ thống thông tin giúp cho việc xác nhận khách hàng được chính xác và thuận tiện, đáp ứng yêu cầu giao dịch trực tuyến trong toàn hệ thống,…

Thứ hai, xây dựng hệ thống viễn thông nối với các chi nhánh. Chúng ta phối hợp với cơ quan bưu chính viễn thông để nâng cao chất lượng đường truyền dữ liệu, mạng dựng mạng máy tính

băng thông rộng kết nối giữa các chi nhánh với hội sở, cần đảm bảo việc xử lý nhanh chong, tránh những sự cố trong giờ cao điểm.

Thứ ba, khi mua các phần mềm ngân hàng, cần lựa chọn các nhà tư vấn và thực hiện phù hợp với hệ thống ngân hàng Việt Nam, các phần mềm đã có nhiều ngân hàng trên thế giới sử dụng.

Giải pháp thứ năm: Chính sách đối với nguồn nhân lực

Nguồn chất xám là vấn đề quan trọng trong việc phát triển các chủ thể dịch vụ tài chính. Chúng ta không những đầu tư vào những nhân viên hiện tại mà còn phải đào tạo các tầng lớp kế thừa để sẵn sàng cho việc đầu tư mở rộng cũng như việc nâng cấp chất lượng các dịch vụ, việc đầu tư vào nguồn chất xám không những đầu tư vào một lúc mà phải đầu tư lâu dài, đầu tư liên tục. Chúng ta nên:

Thứ nhất, xây dựng trung tâm đào tạo, việc đào tạo tại trung tâm này giúp cho nhân viên mới tiếp cận nhanh chóng môi trường cũng như quy trình làm việc của chủ thể tài chính đó. Đây là nơi vừa đào tạo đồng thời vừa là nơi nghiên cứu các sản phẩm mới, sau đó tổng hợp kết quả thực tiễn ứng dụng các sản phẩm mới này để thực hiện rộng rãi trên toàn hệ thống. Hiện ở Việt Nam chỉ có vài ngân hàng có các trung tâm đào tạo, giảng viên cũng chưa mang tính chuyên nghiệp, chủ yếu lấy người làm nghiệp vụ từ ngân hàng đó ra, ngoài ra một số ngân hàng lên ý tưởng thành lập trường đại học chuyên sâu trong ngành tài chính ngân hàng. Theo tác giả, hiện nay ở các trường Đại học như: Đại học Kinh Tế TP. Hồ Chí Minh hay Đại học Ngân hàng chưa đáp ứng đủ nhu cầu nguồn nhân lực cho ngành tài chính – ngân hàng do tốc độ phát triển của ngành này hiện nay tăng quá nhanh, đồng thời trong quá trình đào tạo chưa cung cấp đủ các kỷ năng cần thiết cho nhân viên. Vì vậy, chúng ta nên đẩy mạnh việc này để nhanh chóng đào tạo được các nhân viên giỏi đáp ứng được nhu cầu thiếu nguồn nhân lực trầm trọng như hiện nay.

Thứ hai, chúng ta nên thường xuyên cho nhân viên cũ đi đào tạo, cập nhập những kiến thức về ngân hàng hiện đại, những kiến thức pháp luật, các văn bản pháp luật mới để tránh các nhân viên làm việc theo lói mòn trong khi ngành tài chính đã có những bước thay đổi lớn.

Thứ ba, chúng ta không chỉ đào tạo về kiến thức về dịch vụ tài chính, mà còn phải đào tạo về các kỷ năng giao tiếp, kỷ năng đàm phán khách hàng, kỷ năng thẩm định các khách hàng.

Hiện nay, ở các ngân hàng, nhân viên thường thẩm định theo trực quan, cơ sở thẩm định thường do các khách hàng khai báo, ít có ý kiến cá nhân, chưa mang tính khoa học cao.

Thứ tư, việc đào tạo nguồn nhân lực không chỉ đào tạo trong nước, mà chúng ta nên liên kết với các tổ chức tài chính nước ngoài, có thể đào tạo tại Việt Nam hoặc đào tào ở nước ngoài.

Thứ năm, để tránh sự biến động trong nguồn nhân lực, nhà quản lý các chủ thể cung cấp dịch vụ tài chính cần tạo ra một môi trường làm việc mang tính chuyên nghiệp cao, môi trường có nhiều cơ hội thăng tiến để tạo động lực phấn đấu cho mỗi cá nhân.

Cuối cùng, một chính sách quan trọng, chúng ta nên xây dựng cơ chế lương, thu nhập cho thật hợp lý. Ngoài ra, chúng ta nên có chính sách bán cổ phiếu không những cho cấp quản lý mà ngay cả các nhân viên trong công ty. Chúng ta nên biến các nhân viên trong công ty thành các cổ đông để họ thấy được trách nhiệm và quyền lợi cao khi công ty hoạt động có hiệu quả.

Giải pháp thứ sáu: Đẩy mạnh công tác Marketing và xây dựng thương hiệu cho các sản phẩm dịch vụ tài chính

Marketing là khâu then chốt để các sản phẩm, dịch vụ đến tay người tiêu dùng. Hiện nay, chúng ta không nên chỉ dừng lại việc cung cấp các sản phẩm mà chúng ta có, mà còn phải cung cấp các sản phẩm mà các khách hàng cần. Vì vậy, để có thể tồn tại và phát triển, chúng ta cần:

Nghiên cứu và phát triển các sản phẩm một cách vững mạnh và đáng tin cậy, để thực hiện vấn đề này, mỗi chủ thể cung cấp dịch vụ tài chính nên chú trọng xây dựng phòng nghiên cứu tiếp thị và phát triển sản phẩm, hiện nay nhiều ngân hàng có xây dựng phòng này nhưng chỉ mới thực hiện công tác chung, chưa thực sự đúng ý nghĩa chức năng của nó. Chúng ta nên xây dựng phòng này cho mỗi chi nhánh đối với lĩnh vực ngân hàng, tách biệt việc tiếp thị hiện nay đang gộp chung với các bộ phận thẩm định, từ đó tạo tính chuyên nghiệp, nâng cao hiệu quả. Bộ phận này sẽ đóng vai trò quan trọng trong chu kỳ sống của một sản phẩm, từ giai đoạn giới thiệu, giai đoạn tăng trưởng, đến giai đoạn bão hòa và giai đoạn suy thoái, tùy theo từng thời điểm bộ phận này sẽ đưa ra các chiến lược cho công ty. Đồng thời, qua nghiên cứu đó, các công ty nên biết được thời điểm tung sản phẩm ra thị trường và rút sản phẩm khi nhu cầu về sản phẩm không còn phù hợp.

Cần xây dựng mảng khách hàng mà chủ thể cung cấp dịch vụ tài chính quan tâm, từ đó chủ thể cung cấp dịch vụ tài chính tập trung vào lượng khách hàng, tránh việc tiếp thị tràng lang, không mang lại hiệu quả kinh tế. Đồng thời, qua đó phân loại được các khách hàng hiện hữu và các khách hàng tiềm năng. Ngòai ra, để thu thập thông tin khách hàng một cách chính xác, đầy đủ và mang tính chuyên nghiệp cao, các chủ thể cung cấp nên kết hợp với các công ty nghiên cứu thị trường có tính chuyên nghiệp cao để thực hiện.

Về vấn đề thương hiệu, hiện nay một số chủ thể cung cấp đã thực hiện rất tốt vấn đề này như ACB, Techcombank, Sacombank,… Nhưng bên cạnh đó, một số chủ thể cung cấp chưa chú trọng nhiều vào vấn đề thương hiệu. Vì vậy, chúng ta không những liên tục có các chương trình quảng cáo để khách hàng biết đến chủ thể cung cấp mà còn liên tục tuyên truyền các sản phẩm của mình để khách hàng am hiểu về các dịch vụ, khi có nhu cầu họ sẽ nhớ đến mình. Riêng trong việc xây dựng thương hiệu bên trong, chúng ta cần xây dựng theo tính thống nhất của cả mạng lưới từ logo, slogan, đến cách bố trí bàn ghế, màu sắc, đồng phục nhân viên,…

Tóm lại, trên đây là các giải pháp nhằm làm nâng cao năng lực cạnh tranh cho các chủ thể cung cấp dịch vụ tài chính. Đây là nhóm giải pháp trong giai đọan 2007 – 2010, nhóm giải pháp này với mục đích giải quyết vấn đề đa dạng số lượng và chất lượng các chủ thể cung cấp, khi các chủ thể cung cấp đủ sức mạnh về vốn, công nghệ, mạng lưới, kinh nghiệm quản lý,… thì lúc này quá trình tư do hóa các dịch vụ tài chính sẽ an toàn và hiệu quả cho nền kinh tế quốc gia. Đồng thời, với việc thực hiện các giải pháp trên sẽ giúp Việt Nam thực hiện lộ trình cam kết WTO một cách thuận lợi hơn.

3.2.2. Nhóm giải pháp xây dựng các chủ thể cung cấp dịch vụ tài chính thành các tập đoàn tài chính – ngân hàng (đây là giải pháp lâu dài thực hiện trong giai đoạn 2010 – 2015)

Sau khi nâng cao năng lực các chủ thể cung cấp dịch vụ tài chính. Bước tiếp theo, từng bước xây dựng các ngân hàng, công ty chứng khoán, công ty bảo hiểm thành các tập đoàn tài chính - ngân hàng. Hiện nay, phần lớn lợi nhuận được tạo ra từ các hoạt động truyền thống của các tổ chức tài chính. Trong thời gian qua, một số ngân hàng, công ty bảo hiểm đã manh nha hình thành theo hướng này như: ACB, Sacombank, Bảo Việt, …

Mô hình tập đoàn tài chính - ngân hàng là bao gồm các công ty thành viên hoạt động trong các lĩnh vực tài chính và ngân hàng như: ngân hàng thương mại, công ty chứng khoán, công ty cho thuê tài chính, công ty bảo hiểm, quỹ đầu tư, công ty địa ốc, công ty quản lý và khai thác tài sản, các công ty đầu tư vốn,… các công ty này sẽ hoạt động đan xen lẫn nhau, bán chéo sản phẩm qua lại giữa các thành viên trong tập đoàn sẽ góp phần nâng cao chất lượng dịch vụ, đồng thời sự hợp tác giữa các thành viên sẽ được thực hiện dễ dàng hơn, từ đó việc trao đổi thông tin cũng như kinh nghiệm giữa các thành viên sẽ giúp triển khai sản phẩm mới nhanh chóng hơn. Đồng thời, việc đào tạo nhân sự sẽ mang tính tập trung hơn, dễ nâng cao chất lượng nguồn nhân lực.

Với những lợi thế trên, các tập đoàn sẽ giúp cho nền kinh tế tăng trưởng nhanh chóng hơn, đảm bảo sự cạnh tranh với các chủ thể nước ngoài, khi các chủ thể nước ngoài được kinh doanh bình đẳng như các chủ thể trong nước. Để thực hiện được giải pháp này, theo tác giả chúng ta cần phải thực hiện theo lộ trình như sau:

Đầu tiên, phải nâng tiềm lực vốn của chính công ty tài chính để đủ có thể đáp ứng được kinh doanh và nguồn vốn tự có để đầu tư các lĩnh vực khác.

Thứ hai, phải hình thành các công ty con trực thuộc, hoặc liên doanh thông qua việc thành lập mới hoặc mua lại của các công ty đang hoạt động.

Thứ ba, đẩy mạnh chất lượng cũng như số lượng các sản phẩm của các công ty thành viên, việc đẩy mạnh này sẽ được hỗ trợ qua lại giữa các công ty thành viên, vì vậy các sản phẩm sẽ dễ dàng đến tay người tiêu dùng.

Cuối cùng, khi các công ty thành viên đủ mạnh, lợi nhuận không còn tập trung chủ yếu về công ty chính, lúc này hình thành nên các tập đoàn tài chính – ngân hàng, hoạt động đa năng trên nhiều lĩnh vực.

3.2.3. Nhóm giải pháp hỗ trợ

Hoàn thiện môi trường pháp lý trong điều kiện tự do hóa tài chính

Hệ thống khung pháp lý có vai trò rất quan trọng đối với sự hoạt động và phát triển của thị trường dịch vụ tài chính, đây là cơ sở quan trọng nhất quy định nguyên tắc và tổ chức hoạt động của thị trường. Đặc biệt, trong tiến trình tự do hóa, hệ thống khung pháp lý không những

đảm bảo cho thị trường dịch vụ tài chính trong nước hoạt động bình thường mà còn phải phù hợp với những cam kết quốc tế, vì vậy chúng ta cần nhanh chóng hoàn thiện, bổ sung, sửa đổi để phù hợp với cơ chế thị trường và hội nhập quốc tế. Để giải quyết vấn đề này, chúng ta cần nhất thiết phải thực hiện:

Thứ nhất, NHNN nên xây dựng luật giám sát an toàn hoạt động ngân hàng và các văn bản pháp lý có liên quan nhằm giám sát ngân hàng hiệu quả, phù hợp với những nguyên tắc của ủy ban Basel;

Thứ hai, phối hợp với các cơ quan khác trong việc giải thể, phá sản các chủ thể hoạt động kém hiệu quả, hiện nay Việt Nam còn 4 NH đang thuộc diện kiểm soát đặc biệt, các NH này muốn phá sản hay sáp nhập đều rất khó;

Thứ ba, xây dựng hệ thống cảnh báo khủng hoảng, đưa ra những dấu hiệu hệ thống tài chính có nguy cơ dẫn đến khủng hỏang;

Thứ tư, xây dựng hệ thống chấm điểm các tổ chức tín dụng, từ đó đánh giá được mức độ an toàn của các tổ chức. Dựa vào hệ thống đánh giá này để xác định phí bảo hiểm mà các tổ chức phải đóng, nếu độ rủi ro càng cao, đóng phí càng cao.

Thứ tư, cần tranh thủ sự giúp đỡ của các ngân hành nước ngoài và tổ chức tài chính quốc tế, tổ chức nghiên cứu hệ thống khung pháp lý ở một số nước trong lĩnh vực dịch vụ tài chính đã gia nhập WTO, làm cơ sở cho việc sửa đổi, bổ sung luật có liên quan đến dịch vụ tài chính ở nước ta.

Tăng cường các biện pháp kiểm soát nhằm ổn định nền kinh tế vĩ mô

Tự do hóa dịch vụ tài chính đòi hỏi một môi trường kinh tế vĩ mô ổn định. Một quốc gia có thể gánh chịu những hậu quả vô cùng nghiêm trọng nếu tiến hành tự do hóa dịch vụ tài chính trong điều kiện mất ổn định nền kinh tế vĩ mô. Vì vậy, để hấp thụ đầy đủ những lợi ích từ quá trình tự do hóa, chính phủ cần phải thực hiện quản lý vĩ mô nền kinh tế một cách quy củ hơn.

Trước hết, cần kiềm chế thâm hụt ngân sách và lạm phát trong mức độ cho phép, xây dựng chế độ tỷ giá phù hợp nhằm tạo sự ổn định về tỷ giá. Điều này có ý nghĩa đặc biệt quan trọng giúp ổn định luồng vốn quốc tế, tránh những tác động tiêu cực do biến động các thông số kinh tế cơ bản làm đảo chiều luồng vốn.

Tiếp đến, tăng cường quản lý và kiểm soát chu chuyển vốn quốc tế.

Bên cạnh đó, cần nhận thức rằng tự do hóa dịch vụ tài chính không đồng nghĩa với việc xóa bỏ tất cả các biện pháp kiểm soát mà tự do hóa dịch vụ tài chính đòi hỏi chính phủ phải thay đổi các biện pháp kiểm soát trực tiếp bằng các biện pháp kiểm soát gián tiếp. Muốn vậy, chúng ta cần thiết củng cố chức năng NHTW của NHNN.

Tăng cường công tác thanh tra giám sát nhằm đảm bảo tính an toàn cho cả hệ thống ngân hàng và tạo niềm tin cho công chúng

Cuối cùng, cần giữ vững sự ổn định của đồng Việt Nam, thực hiện các chính sách tiền tệ ổn định, lành mạnh. Để thực hiện điều này, NHNN cần áp dụng các biện pháp ngăn chặn rủi ro tiền tệ, khuyến khích tăng trưởng kinh tế, thúc đẩy nhanh tiến trình cải cách theo hướng thị trường hóa lãi suất.

Một số kiến nghị đối với các cơ quan quản lý

Thứ nhất, Nhà nước cần nhanh chóng ban hành quy chế sáp nhập các ngân hàng thương mại, quy chế mua bán lại các ngân hàng thương mại và đây là cơ sở cho việc nghiên cứu, thực hiện nhanh chóng và thuận lợi. Nên có các chính sách ưu đãi đối với các ngân hàng này khi tiến hành sáp nhập như: ưu đãi về thuế, …

Thứ hai, việc thành lập ngân hàng thương mại cổ phần mới trong nước có thật sự cần thiết trong giai đoạn hiện nay hay không? Hiện chúng ta có 34 NHTM cổ phần, việc thành lập mới sẽ tăng về mặt số lượng, không giúp làm tăng về mặt chất lượng, đồng thời khi các ngân hàng mới thành lập ra đời sẽ làm tăng sự biến động về nguồn nhân lực. Vậy, theo ý kiến riêng, Nhà nước nên khuyến khích các tập đoàn, công ty lớn góp vốn vào các ngân hàng để nâng cao tiềm lực của các ngân hàng, đồng thời hỗ trợ qua lại lẫn nhau, việc khuyến khích thể hiện qua ưu đãi về thuế cho ngân hàng lẫn doanh nghiệp.

Thứ ba, Nhà nước cần có các biện pháp đẩy nhanh tiến độ cổ phần hóa các NHTM nhà nước. Trong thời gian qua, các ngân hàng quốc doanh đã tiến hành thực hiện cổ phần hóa nhưng tiến độ rất chậm. Để đáp ứng yêu cầu của quá trình hội nhập, chúng ta cần nhanh chóng cổ phần hóa các ngân hàng này, việc thực hiện cổ phần hóa phải thực hiện dứt điểm trong năm 2008 đối với Vietcombank, Ngân hàng công thương, Ngân hàng Đầu tư và Phát triển, Ngân hàng Phát triển nhà đồng bằng sông cửu long. Riêng đối với Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển

nông thôn cần thực hiện trong năm 2009. Đồng thời, song song giai đoạn cổ phần hóa, Nhà nước cần sớm xây dựng lộ trình cho các ngân hàng trở thành các tập đoàn tài chính lớn, xây dựng các mục tiêu kinh doanh giống như tên gọi của các ngân hàng, tránh việc giẫm chân lên nhau, gây ra sự hỗn loạn trên thị trường.

Thứ tư, đối với các ngân hàng thương mại cổ phần, Nhà nước nên xem xét việc mở rộng tỷ lệ sở hữu của nước tăng lên trong thời gian đến, hiện nay tối đa là 30%, trong thời gian đến nên tăng lên 49%. Việc tăng tỷ lệ này giúp cho ngân hàng dễ dàng trong việc nâng cao tiềm lực vốn. Song song với việc nâng cao tỷ lệ này chúng ta cần xây dựng các ràng buộc khi các tổ chức nước ngoài tham gia vào NHTM cổ phần như: 10 – 15 năm mới được chuyển nhượng cổ phần; khi góp vốn phải hỗ trợ các NHTM cổ phần về đào tạo nhân lực, công nghệ,…

Kết luận chương 3

Việt Nam đang trong giai đoạn đầu gia nhập WTO, hiện tại chúng ta chưa bị chi phối nhiều của các chủ thể cung cấp dịch vụ tài chính nước ngoài chi phối nhưng thực tế hiện nay một số dịch vụ như tín dụng tiêu dùng đã được các ngân hàng nước ngoài triển khai rất mạnh, trong khi các chủ thể nước rất dè chừng. Tuy nhiên, trong thời gian đến, việc cạnh tranh sẽ khốc liệt hơn do việc thực hiện lộ trình cam kết WTO ngày càng sâu rộng hơn. Vì vậy, chúng ta cần phải có những bước đi nhanh, đi vững và thật chắc chắn, đồng thời cần có định hướng lâu dài cũng như những bước đi ngắn hạn để có thể giữ vững thị trường trong nước.

KẾT LUẬN

Dịch vụ tài chính là một trong những dịch vụ quan trọng và có vai trò đặc biệt trong nền kinh tế. Tự do hóa các dịch vụ tài chính là nghĩa vụ bắt buộc khi gia nhập vào WTO và Việt Nam không nằm ngoài ngoại lệ đó. Tự do hóa dịch vụ tài chính đóng góp to lớn cho hệ thống tài chính trong nước thông qua việc tăng cường nguồn vốn và trình độ quản lý nhà nước, hoàn thiện khả năng kiểm soát thị trường vốn trong nước, thu hút nguồn tích lũy trong và ngoài nước để nâng cao hiệu quả đầu tư. Hơn nữa, tự do hóa dịch vụ tài chính cùng với quá trình cạnh tranh quốc tế sẽ góp phần nâng cao chất lượng dịch vụ, đa dạng hóa sản phẩm với giá thành thấp. Tuy nhiên, do tính nhạy cảm của thị trường dịch vụ tài chính, quá trình tự do hóa dịch vụ tài chính có thể mang lại những hậu quả tiêu cực nếu tiến hành trong điều kiện mất ổn định nền kinh tế vĩ mô.

Trên cơ sở kinh nghiệm tự do hóa dịch vụ tài chính của một số nước trên thế giới kết hợp cùng với việc phân tích thực trạng thị trường dịch vụ tài chính của Việt Nam trong giai đoạn hiện nay, chúng ta thấy được những cơ hội và các thách thức của thị trường dịch vụ tài chính. Nhìn chung, trong thời gian qua, thị trường dịch vụ tài chính đã có những bước cải tiến rất nhiều, các khách hàng đã dần quen với nhiều tiện ích của các dịch vụ này. Từ thực trạng yêu cầu, những vấn đề về chính sách, chiến lược phát triển, tăng vốn, đầu tư công nghệ, liên kết các ngân hàng, nâng cao phong cách phục vụ, đa dạng sản phẩm, đào tạo nhân lực đang là vấn đề mà các chủ thể cung cấp dịch vụ đòi hỏi phải đáp ứng yêu cầu của quá trình hội nhập.

Trong thời gian đến, Việt Nam từng bước thực hiện các cam kết của WTO về lĩnh vực tài chính. Vì vậy, chúng ta cần phải nhanh chóng thực hiện tích cực các giải pháp sau để đẩy mạnh tự do hóa dịch vụ tài chính, đảm bảo cho hoạt động của thị trường dịch vụ tài chính hoạt động có hiệu quả:

Đẩy mạnh cải cách các chủ thể cung cấp dịch vụ tài chính: cải cách toàn diện từ gia tăng tiềm lực vốn cho chính chủ thể, lành mạnh tình hình tài chính, đầu tư công nghệ hiện đại, đào tạo nguồn nhân lực, đa dạng hóa các sản phẩm, nâng cao chất lượng các dịch vụ tài chính, xây dựng thương hiệu trong và ngoài nước.

Đối với cơ quan quản lý: cần sớm ban hành các văn bản pháp luật hướng dẫn cụ thể cho các chủ thể, tăng cường các biện pháp kiểm soát, đồng thời duy trì ổn định nền kinh tế vĩ mô, kiềm chế thâm hụt ngân sách, kiểm soát dòng chu chuyển vốn.

Thực hiện tổng hợp các giải pháp nhằm thực hiện thành công tiến trình tự do hóa các dịch vụ tài chính, góp phần đảm bảo tính bền vững và cạnh tranh với các chủ thể nước ngoài, đồng thời đưa nước ta hội nhập nhanh chóng vào nền kinh tế trong khu vực cũng như trên thế giới.

PHẦN PHỤ LỤC

Phụ lục 01: Biểu cam kết dịch vụ tài chính

Phụ lục 02: Bảng phụ lục về dịch vụ tài chính (Bảng tiếng Anh)

<u>Phụ lục 01:</u> Biểu cam kết dịch vụ tài chính

Ngành và phân ngành	Hạn chế tiếp cận thị trường	Hạn chế đối xử quốc gia	Cam kết bổ sung
7. DỊCH VỤ TÀI CHÍNH			
A. Bảo hiểm và các dịch vụ liên quan đến bảo hiểm	(1) Không hạn chế đối với:	(1) Không hạn chế.	
a. Bảo hiểm gốc	- Dịch vụ bảo hiểm cung cấp cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, người nước ngoài làm việc tại Việt Nam;		
(a) Bảo hiểm nhân thọ, trừ bảo hiểm y tế	- Dịch vụ tái bảo hiểm;		
(b) Bảo hiểm phi nhân thọ	- Dịch vụ bảo hiểm vận tải quốc tế, bao gồm bảo hiểm cho các rủi ro liên quan tới:		
b. Tái bảo hiểm và nhượng tái bảo hiểm	+ Vận tải biển quốc tế và vận tải hàng không thương mại quốc tế, với phạm vi bảo hiểm bao gồm bất kỳ hoặc toàn bộ các khoản mục sau: hàng hoá vận chuyển, phương tiện vận chuyển hàng hoá và bất kỳ trách nhiệm nào phát sinh từ đó; và		
c. Trung gian bảo hiểm (như môi giới bảo hiểm và đại lý bảo hiểm)	+ Hàng hoá đang vận chuyển quá cảnh quốc tế.		
d. Dịch vụ hỗ trợ bảo hiểm (như tư vấn, dịch vụ tính toán, đánh giá rủi ro và giải quyết bồi thường)	- Dịch vụ môi giới bảo hiểm và môi giới tái bảo hiểm;		
	- Dịch vụ tư vấn, dịch vụ tính toán, đánh giá rủi ro và giải quyết bồi thường.		

Ngành và phân ngành	Hạn chế tiếp cận thị trường	Hạn chế đối xử quốc gia	Cam kết bổ sung
	(2) Không hạn chế. (3) Không hạn chế , ngoại trừ: Doanh nghiệp bảo hiểm 100% vốn đầu tư nước ngoài không được kinh doanh các dịch vụ bảo hiểm bắt buộc, bao gồm bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe cơ giới đối với người thứ ba, bảo hiểm xây dựng và lắp đặt, bảo hiểm các công trình dầu khí và các công trình dễ gây nguy hiểm đến an ninh cộng đồng và môi trường. Hạn chế này sẽ được bãi bỏ vào ngày 1/1/2008. Sau 5 năm kể từ khi gia nhập, cho phép doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài thành lập chi nhánh bảo hiểm phi nhân thọ, căn cứ vào các quy định quản lý thận trọng. (4) Chưa cam kết, trừ các cam kết chung.	(2) Không hạn chế. (3) Không hạn chế. (4) Chưa cam kết, trừ các cam kết chung.	
B. Dịch vụ ngân hàng và các dịch vụ tài chính khác Các cam kết về dịch vụ ngân hàng và các dịch vụ tài chính khác được thực hiện phù hợp với các luật lệ và các qui định liên quan được ban hành bởi các cơ quan có thẩm quyền của Việt Nam để đảm bảo sự phù hợp với Điều VI của GATS và Đoạn 2 (a) của Phụ lục về các Dịch vụ Tài chính. Theo quy định chung và trên cơ sở không phân biệt đối xử, việc cung cấp các sản phẩm hoặc dịch vụ ngân hàng và tài chính khác phải tuân theo các yêu cầu về hình thức pháp lý và thể chế liên quan.			
(a) Nhận tiền gửi và các khoản phải trả khác từ công chúng (b) Cho vay dưới tất cả các hình thức, bao gồm tín dụng tiêu dùng, tín	(1) Chưa cam kết, trừ B(k) và B(l). (2) Không hạn chế. (3) Không hạn chế, ngoại trừ: (a) Các tổ chức tín dụng nước ngoài chỉ	(1) Chưa cam kết, trừ B(k) và B(l). (2) Không hạn chế. (3) Không hạn chế, ngoại trừ: (a) Các điều kiện để thành lập chi	

Ngành và phân ngành	Hạn chế tiếp cận thị trường	Hạn chế đối xử quốc gia	Cam kết bổ sung
dụng cầm cố thế chấp, bao thanh toán và tài trợ giao dịch thương mại (e) Thuê mua tài chính (d) Mọi dịch vụ thanh toán và chuyển tiền, bao gồm thẻ tín dụng, thẻ thanh toán và thẻ nợ, séc du lịch và hối phiếu ngân hàng (e) Bảo lãnh và cam kết (f) Kinh doanh trên tài khoản của mình hoặc của khách hàng, tại sở giao dịch, trên thị trường giao dịch thoả thuận hoặc bằng cách khác như dưới đây: - Công cụ thị trường tiền tệ (bao gồm séc, hối phiếu, chứng chỉ tiền gửi); - Ngoại hối; - Các công cụ tỷ giá và lãi suất, bao gồm các sản phẩm như hợp đồng hoán đổi, hợp đồng kỳ hạn; - Vàng khối. (h) Môi giới tiền tệ (i) Quản lý tài sản, như quản lý tiền mặt hoặc danh mục đầu tư, mọi hình thức quản lý đầu tư tập thể, quản lý quỹ hưu trí, các dịch vụ lưu ký và tín thác (j) Các dịch vụ thanh toán và bù trừ tài sản tài chính, bao gồm chứng khoán, các sản phẩm phái sinh và các công cụ chuyển nhượng khác	được phép thành lập hiện diện thương mại tại Việt Nam dưới các hình thức sau: (i) Đối với các ngân hàng thương mại nước ngoài: văn phòng đại diện, chi nhánh ngân hàng thương mại nước ngoài, ngân hàng thương mại liên doanhtrong đó phần góp vốn của bên nước ngoài không vượt quá 50% vốn điều lệ của ngân hàng liên doanh, công ty cho thuê tài chính liên doanh, công ty cho thuê tài chính 100% vốn đầu tư nước ngoài, công ty tài chính liên doanh và công ty tài chính 100% vốn đầu tư nước ngoài và kể từ ngày 1 tháng 4 năm 2007 được phép thành lập ngân hàng 100% vốn đầu tư nước ngoài. (ii) Đối với các công ty tài chính nước ngoài: văn phòng đại diện, công ty tài chính liên doanh, công ty tài chính 100% vốn đầu tư nước ngoài, công ty cho thuê tài chính liên doanh và công ty cho thuê tài chính 100% vốn đầu tư nước ngoài. (iii) Đối với các công ty cho thuê tài chính nước ngoài: văn phòng đại diện, công ty cho thuê tài chính liên doanh và công ty cho thuê tài chính 100% vốn đầu tư nước ngoài. (b) Trong vòng 5 năm kể từ ngày gia	nhánh của một ngân hàng thương mại nước ngoài tại Việt Nam: - Ngân hàng mẹ có tổng tài sản có trên 20 tỷ đô la Mỹ vào cuối năm trước thời điểm nộp đơn. (b) Các điều kiện để thành lập một ngân hàng liên doanh hoặc một ngân hàng 100% vốn đầu tư nước ngoài: - Ngân hàng mẹ có tổng tài sản có trên 10 tỷ đô la Mỹ vào cuối năm trước thời điểm nộp đơn. (c) Các điều kiện để thành lập một công ty tài chính 100% vốn đầu tư nước ngoài hoặc một công ty tài chính liên doanh, một công ty cho thuê tài chính 100% vốn đầu tư nước ngoài hoặc một công ty cho thuê tài chính liên doanh: - Tổ chức tín dụng nước ngoài có tổng tài sản có trên 10 tỷ đô la Mỹ vào cuối năm trước thời điểm nộp đơn.	

Ngành và phân ngành	Hạn chế tiếp cận thị trường	Hạn chế đối xử quốc gia	Cam kết bổ sung
(k) Cung cấp và chuyển thông tin tài chính và xử lý dữ liệu tài chính cũng như các phần mềm liên quan của các nhà cung cấp các dịch vụ tài chính khác (l) Các dịch vụ tư vấn, trung gian môi giới và các dịch vụ tài chính phụ trợ khác đối với tất cả các hoạt động được nêu từ các tiểu mục (a) đến (k), kể cả tham chiếu và phân tích tín dụng, nghiên cứu và tư vấn đầu tư và danh mục đầu tư, tư vấn về mua lại và về tái cơ cấu và chiến lược doanh nghiệp	nhập WTO, Việt Nam có thể hạn chế quyền của một chi nhánh ngân hàng nước ngoài được nhận tiền gửi bằng Đồng Việt Nam từ các thể nhân Việt Nam mà ngân hàng không có quan hệ tín dụng theo mức vốn mà ngân hàng mẹ cấp cho chi nhánh phù hợp với lộ trình sau: - Ngày 1 tháng 1 năm 2007: 650% vốn pháp định được cấp; - Ngày 1 tháng 1 năm 2008: 800% vốn pháp định được cấp; - Ngày 1 tháng 1 năm 2009: 900% vốn pháp định được cấp; - Ngày 1 tháng 1 năm 2010: 1000% vốn pháp định được cấp; - Ngày 1 tháng 1 năm 2011: Đối xử quốc gia đầy đủ. (c) Tham gia cổ phần: (i) Việt Nam có thể hạn chế việc tham gia cổ phần của các tổ chức tín dụng nước ngoài tại các ngân hàng thương mại quốc doanh của Việt Nam được cổ phần hoá như mức tham gia cổ phần của các ngân hàng Việt Nam. (ii) Đối với việc tham gia góp vốn dưới hình thức mua cổ phần, tổng số cổ phần do các thể nhân và pháp nhân nước ngoài nắm giữ tại mỗi ngân hàng thương mại cổ phần của Việt Nam không được vượt quá		

Ngành và phân ngành	Hạn chế tiếp cận thị trường	Hạn chế đối xử quốc gia	Cam kết bổ sung
	30% vốn điều lệ của ngân hàng, trừ khi luật pháp Việt Nam có qui định khác hoặc được sự cho phép của cơ quan có thẩm quyền của Việt nam. (d) Chi nhánh ngân hàng thương mại nước ngoài: - không được phép mở các điểm giao dịch khác ngoài trụ sở chi nhánh của mình. (e) Kể từ khi gia nhập, các tổ chức tín dụng nước ngoài được phép phát hành thẻ tín dụng trên cơ sở đối xử quốc gia. (4) Chưa cam kết, trừ các cam kết chung.	(4) Chưa cam kết, trừ các cam kết chung.	

Ngành và phân ngành	Hạn chế tiếp cận thị trường	Hạn chế đối xử quốc gia	Cam kết bổ sung
C. Chứng khoán (f) Giao dịch cho tài khoản của mình hoặc tài khoản của khách hàng tại sở giao dịch chứng khoán, thị trường giao dịch trực tiếp (OTC) hay các thị trường khác những sản phẩm sau: - Các công cụ phái sinh, bao gồm cả hợp đồng tương lai và hợp đồng quyền lựa chọn; - Các chứng khoán có thể chuyển nhượng; - Các công cụ có thể chuyển nhượng khác và các tài sản tài chính, trừ vàng khối. (g) Tham gia vào các đợt phát hành mọi loại chứng khoán, bao gồm bảo lãnh phát hành, và làm đại lý bán (chào bán ra công chúng hoặc chào bán riêng), cung cấp các dịch vụ liên quan đến các đợt phát hành đó (i) Quản lý tài sản như quản lý danh mục đầu tư, mọi hình thức quản lý đầu tư tập thể, quản lý quỹ lưu trí, các dịch vụ lưu ký và tín thác (j) Các dịch vụ thanh toán và thanh toán bù trừ chứng khoán, các công cụ phái sinh và các sản phẩm liên quan đến chứng khoán khác (k) Cung cấp và chuyển thông tin tài chính, các phần mềm liên quan của các nhà cung cấp dịch vụ chứng khoán	(1) Chưa cam kết, trừ các dịch vụ C(k) và C(l). (2) Không hạn chế. (3) Ngay khi gia nhập, các nhà cung cấp dịch vụ chứng khoán nước ngoài được thành lập văn phòng đại diện và công ty liên doanh với đối tác Việt Nam trong đó tỷ lệ vốn góp của phía nước ngoài không vượt quá 49%. Sau 5 năm kể từ khi gia nhập, cho phép thành lập doanh nghiệp chứng khoán 100% vốn đầu tư nước ngoài. Đối với các dịch vụ từ C(i) tới C(l), sau 5 năm kể từ khi gia nhập, cho phép các nhà cung cấp dịch vụ chứng khoán nước ngoài thành lập chi nhánh. (4) Chưa cam kết, trừ các cam kết chung.	(1) Chưa cam kết. (2) Không hạn chế. (3) Không hạn chế. (4) Chưa cam kết, trừ các cam kết chung.	

Ngành và phân ngành	Hạn chế tiếp cận thị trường	Hạn chế đối xử quốc gia	Cam kết bổ sung
(l) Tư vấn, trung gian và các dịch vụ phụ trợ liên quan đến chứng khoán, ngoại trừ các hoạt động tại tiểu mục (f), bao gồm tư vấn và nghiên cứu đầu tư, danh mục đầu tư, tư vấn về mua lại công ty, lập chiến lược và cơ cấu lại công ty. (Đối với các dịch vụ khác tại tiểu mục (l), tham chiếu tiểu mục (l) trong phần cam kết về dịch vụ ngân hàng)			

Phụ lục 03: Bảng phụ lục về dịch vụ tài chính (Bảng tiếng Anh)

Annex on financial services

Definitions

For the purposes of this Annex:

(a) A financial service is any service of a financial nature offered by a financial service supplier of a Member. Financial services include all insurance and insurance-related services, and all banking and other financial services (excluding insurance) . Financial services include the following activities:

Insurance and insurance-related services

(i) Direct insurance (including co-insurance) :

(A) life

(B) non-life

(ii) Reinsurance and retrocession;

(iii) Insurance intermediation, such as brokerage and agency;

(iv) Services auxiliary to insurance, such as consultancy, actuarial, risk assessment and claim settlement services.

Banking and other financial services (excluding insurance)

(v) Acceptance of deposits and other repayable funds from the public;

(vi) Lending of all types, including consumer credit, mortgage credit, factoring and financing of commercial transaction;

(vii) Financial leasing;

(viii) All payment and money transmission services, including credit, charge and debit cards, travellers cheques and bankers drafts;

(ix) Guarantees and commitments;

(x) Trading for own account or for account of customers, whether on an exchange, in an over-the-counter market or otherwise, the following:

(A) money market instruments (including cheques, bills, certificates of deposits) ;

(B) foreign exchange;

(C) derivative products including, but not limited to, futures and options;

(D) exchange rate and interest rate instruments, including products such as swaps, forward rate agreements;

(E) transferable securities;

(F) other negotiable instruments and financial assets, including bullion.

(xi) Participation in issues of all kinds of securities, including underwriting and placement as agent (whether publicly or privately) and provision of services related to such issues;

(xii) Money broking;

(xiii) Asset management, such as cash or portfolio management, all forms of collective investment management, pension fund management, custodial, depository and trust services;

(xiv) Settlement and clearing services for financial assets, including securities, derivative products, and other negotiable instruments;

(xv) Provision and transfer of financial information, and financial data processing and related software by suppliers of other financial services;

(xvi) Advisory, intermediation and other auxiliary financial services on all the activities listed in subparagraphs (v) through (xv) , including credit reference and analysis, investment and portfolio research and advice, advice on acquisitions and on corporate restructuring and strategy.

(b) A financial service supplier means any natural or juridical person of a Member wishing to supply or supplying financial services but the term "financial service supplier" does not include a public entity.

(c) “Public entity” means:

(i) a government, a central bank or a monetary authority, of a Member, or an entity owned or controlled by a Member, that is principally engaged in carrying out governmental functions or activities for governmental purposes, not including an entity principally engaged in supplying financial services on commercial terms; or

(ii) a private entity, performing functions normally performed by a central bank or monetary authority, when exercising those functions.