

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH
-----oOo-----**

ĐẶNG VĂN DÂN

**TỰ DO HOÁ DỊCH VỤ TÀI CHÍNH TRONG TIẾN
TRÌNH HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ TẠI VIỆT NAM**

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

Chuyên ngành: Kinh tế Tài chính – Ngân hàng

Mã số: 60.31.12

**NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC:
GS.TS DƯƠNG THỊ BÌNH MINH**

TP. Hồ Chí Minh – Năm 2007

MỤC LỤC

Trang phụ bìa	
Lời cam đoan	
Mục lục	
Danh mục từ viết tắt	
Danh mục bảng và hình	
Mở đầu	Trang
Chương 1: Tổng quan về tự do hoá dịch vụ tài chính	1
1.1 Khái niệm về dịch vụ tài chính	1
1.2 Phân loại dịch vụ tài chính	2
1.3 Nội dung tự do hoá dịch vụ tài chính	4
1.4 Những cơ hội và thách thức cho quá trình tự do hoá dịch vụ tài chính đối với các nước đang phát triển	5
1.4.1 Cơ hội từ tự do hoá dịch vụ tài chính	5
1.4.2 Thách thức từ tự do hoá dịch vụ tài chính	8
1.5 Tính tất yếu của tự do hoá dịch vụ tài chính	11
1.6 Bài học kinh nghiệm tự do hoá các dịch vụ tài chính ở các nước	12
1.6.1 Kinh nghiệm tự do hoá dịch vụ tài chính ở một số nước trên thế giới	12
1.6.1.1 Canada	12
1.6.1.2 Argentina	12
1.6.1.3 Chi Lê	13
1.6.1.4 Thái Lan	14
1.6.2 Bài học kinh nghiệm rút ra từ quá trình tự do hoá dịch vụ tài chính ở một số nước trên thế giới	14
Kết luận chương 1	16

Chương 2: Thực trạng tự do hóa dịch vụ tài chính trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế tại Việt nam	17
2.1 Khái quát dịch vụ tài chính và quá trình tự do hoá dịch vụ tài chính ở Việt Nam thời gian qua.....	17
2.1.1 Đối với lĩnh vực Ngân hàng.....	17
2.1.2 Đối với lĩnh vực bảo hiểm.....	19
2.1.3 Đối với lĩnh vực chứng khoán.....	20
2.2 Thực trạng tự do hoá dịch vụ ngân hàng.....	21
2.2.1 Tình hình hoạt động của dịch vụ ngân hàng.....	21
2.2.1.1 Dịch vụ huy động vốn.....	21
2.2.1.2 Dịch vụ tín dụng.....	24
2.2.1.3 Dịch vụ thẻ.....	26
2.2.1.4 Dịch vụ ngoại hối.....	27
2.2.1.5 Dịch vụ thanh toán.....	29
2.2.1.6 Dịch vụ cho thuê tài chính.....	30
2.2.2 Mức độ hội nhập của ngành ngân hàng.....	32
2.2.3 Đánh giá quá trình tự do hóa dịch vụ ngân hàng.....	34
2.2.3.1 Những mặt ưu điểm.....	34
2.2.3.2 Những mặt hạn chế.....	35
2.2.3.2.1 Chất lượng hoạt động tín dụng còn thấp.....	35
2.2.3.2.2 Các sản phẩm dịch vụ ngân hàng còn hạn chế.....	36
2.2.3.2.3 Tiềm lực vốn còn nhỏ bé.....	36
2.2.3.2.4 Công nghệ ngân hàng lạc hậu.....	37
2.2.3.2.5 Trình độ quản trị ngân hàng còn bất cập.....	37
2.2.3.2.6 Việc thanh toán không dùng tiền mặt còn hạn chế.....	38
2.3 Thực trạng tự do hóa dịch vụ bảo hiểm và các dịch vụ liên quan tới bảo hiểm tại Việt Nam.....	39

2.3.1	Tình hình hoạt động của thị trường dịch vụ bảo hiểm tại Việt Nam.....	39
2.3.1.1	Dịch vụ bảo hiểm trực tiếp: bảo hiểm nhân thọ, phi nhân thọ	39
2.3.1.2	Dịch vụ tái bảo hiểm.....	41
2.3.1.3	Dịch vụ trung gian bảo hiểm (môi giới, đại lý).....	42
2.3.1.4	Dịch vụ tư vấn bảo hiểm	43
2.3.2	Mức độ hội nhập của ngành bảo hiểm Việt Nam.	43
2.3.3	Đánh giá quá trình tự do hóa dịch vụ bảo hiểm.....	44
2.3.3.1	Những mặt ưu điểm	44
2.3.3.2	Những mặt hạn chế.....	45
2.3.3.2.1	Các loại hình sản phẩm chưa đa dạng.....	45
2.3.3.2.2	Năng lực kinh doanh của các doanh nghiệp bảo hiểm còn hạn chế.....	45
2.3.3.2.3	Quy mô thị trường bảo hiểm còn nhỏ, chưa khai thác hết tiềm năng.....	46
2.3.3.2.4	Môi trường nghề nghiệp bảo hiểm chưa phát triển	46
2.4	Thực trạng tự do hóa dịch vụ chứng khoán và các dịch vụ liên quan tới thị trường chứng khoán tại Việt nam.....	47
2.4.1	Tình hình hoạt động của dịch vụ chứng khoán tại Việt Nam	47
2.4.1.1	Hoạt động của các Công ty chứng khoán	47
2.4.1.2	Hoạt động niêm yết.....	48
2.4.1.3	Hoạt động giao dịch.....	50
2.4.1.4	Hoạt động đăng ký, lưu ký, bù trừ và thanh toán các giao dịch CK.....	52
2.4.2	Mức độ hội nhập của ngành chứng khoán Việt Nam.....	53
2.4.3	Đánh giá quá trình tự do hoá dịch vụ chứng khoán.....	55
2.4.3.1	Những mặt ưu điểm.....	55
2.4.3.2	Những mặt hạn chế.....	56
2.4.3.2.1	Hàng hoá cho thị trường chứng khoán chưa đa dạng	56
2.4.3.2.2	Định chế trung gian hoạt động trên thị trường chứng khoán chưa đáp ứng nhu cầu.....	57

2.4.3.2.3 Hoạt động quản lý niêm yết còn hạn chế	57
2.4.3.2.4 Hoạt động công bố thông tin còn nhiều trở ngại	58
2.4.3.2.5 Hệ thống giám sát còn hạn chế.....	58
2.5 Dịch vụ tài chính khác	58
Kết luận chương 2.....	59

Chương 3: Các giải pháp thúc đẩy tự do hoá dịch vụ tài chính trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế tại Việt Nam

3.1 Các định hướng của chính sách tài chính tự do hoá của Việt Nam	60
3.2 Thuận lợi và khó khăn của quá trình tự do hoá dịch vụ tài chính	61
3.2.1 Thuận lợi.....	61
3.2.2 Khó khăn.....	61
3.3 Các quan điểm thực hiện cho quá trình tự do hoá dịch vụ tài chính.....	62
3.4 Các giải pháp vĩ mô cho quá trình tự do hoá dịch vụ tài chính	63
3.4.1 Tiếp tục hoàn thiện chính sách cho quá trình tự do hoá dịch vụ tài chính.....	63
3.4.2 Hoàn thiện hệ thống pháp luật để tạo hành lang pháp lý đảm bảo cho các dịch vụ tài chính phát triển bền vững.....	64
3.4.3 Tạo môi trường kinh doanh thuận lợi và thông thoáng	64
3.4.4 Đẩy mạnh chương trình các chủ thể cung cấp DVTC chính trong nước	65
3.5 Các giải pháp thúc đẩy tự do hoá dịch vụ ngân hàng và các dịch vụ liên quan đến ngân hàng	65
3.5.1 Nâng cao chất lượng tín dụng	65
3.5.2 Đa dạng hoá các sản phẩm dịch vụ ngân hàng	66
3.5.3 Cơ cấu lại nguồn vốn của các ngân hàng thương mại	67
3.5.4 Hiện đại hoá công nghệ ngân hàng.....	68
3.5.5 Đào tạo và bồi dưỡng nguồn nhân lực	68

3.5.6 Giảm mức độ thanh toán bằng tiền mặt trong nền kinh tế	69
3.4.7 Đẩy mạnh quá trình cổ phần hóa các Ngân hàng thương mại Nhà nước	69
3.6 Các giải pháp thúc đẩy tự do hoá dịch vụ bảo hiểm và các dịch vụ liên quan tới bảo hiểm	71
3.6.1 Đa dạng hoá các sản phẩm bảo hiểm	71
3.6.2 Nâng cao năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp bảo hiểm	72
3.6.3 Phát triển các kênh phân phối bảo hiểm	73
3.6.4 Thu hút sự tham gia của các công ty bảo hiểm nước ngoài	75
3.7 Các giải pháp thúc đẩy tự do hoá dịch vụ chứng khoán và các dịch vụ liên quan đến thị trường chứng khoán	75
3.7.1 Phát triển hàng hoá cho thị trường chứng khoán Việt Nam về số lượng, chất lượng và chủng loại	75
3.7.2 Phát triển và nâng cao chất lượng dịch vụ các định chế tài chính trung gian hoạt động trên thị trường chứng khoán.....	76
3.7.3 Nâng cao chất lượng và năng lực quản lý Nhà nước đối với các dịch vụ tài chính liên quan đến thị trường chứng khoán.....	77
3.7.4 Phát triển các nhà đầu tư chuyên nghiệp	79
3.7.5 Tăng cường hội nhập ngành chứng khoán.....	79
3.8 Các giải pháp tự do hoá các dịch vụ tư vấn tài chính	80
Kết luận.....	81

Tài liệu tham khảo.

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

AFTA	: Khu vực mậu dịch tự do Đông Nam Á.
APEC	: Diễn đàn hợp tác kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương
ASEAN	: Hiệp hội các nước Đông Nam Á
ATM	: Máy rút tiền tự động
BH	: Bảo hiểm
BHVN	: Bảo hiểm Việt Nam
CCQ	: Chứng chỉ Quỹ
CK	: Chứng khoán
CKNY	: Chứng khoán niêm yết
CTNY	: Công ty niêm yết
CTTC	: Cho thuê tài chính
DMĐT	: Danh mục đầu tư
DN	: Doanh nghiệp
DNBH	: Doanh nghiệp bảo hiểm
DNNN	: Doanh nghiệp Nhà nước
ĐTNN	: Đầu tư nước ngoài
DVTC	: Dịch vụ tài chính
GATS	: Hiệp định chung về thương mại dịch vụ
GATT	: Hiệp định chung về thương mại và thuế quan
GD	: Giao dịch
GDP	: Tổng sản phẩm quốc nội
GTGD	: Giá trị giao dịch
KLGD	: Khối lượng giao dịch
NAFTA	: Khu vực mậu dịch tự do Bắc Mỹ
NĐT	: Nhà đầu tư
NĐTNN	: Nhà đầu tư nước ngoài
NH	: Ngân hàng
NHCT	: Ngân hàng Công thương
NHĐT&PT	: Ngân hàng Đầu tư và phát triển

NHLD	: Ngân hàng liên doanh.
NHNN	: Ngân hàng Nhà nước
NHNN&PTNT	: Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn
NHNNg	: Ngân hàng nước ngoài
NHNT	: Ngân hàng ngoại thương
NHTM	: Ngân hàng thương mại
NHTM CP	: Ngân hàng thương mại cổ phần
NHTM NN	: Ngân hàng Thương mại Nhà nước
NHTW	: Ngân hàng trung ương.
NHVN	: Ngân hàng Việt Nam
NY	: Niêm yết
OECD	: Tổ chức hợp tác và phát triển kinh tế
SGDCK	: Sở giao dịch chứng khoán
TCTD	: Tổ chức tín dụng
TTCK	: Thị trường chứng khoán
TTCKVN	: Thị trường chứng khoán Việt Nam
TTGDCK	: Trung tâm giao dịch chứng khoán
TTLKCK	: Trung tâm Lưu ký Chứng khoán
UBCKNN	: Ủy ban Chứng khoán Nhà nước
VINARE	: Tổng công ty cổ phần tái bảo hiểm quốc gia Việt Nam
VN	: Việt Nam
WTO	: Tổ chức thương mại thế giới

DANH MỤC CÁC BẢNG VÀ HÌNH

BẢNG

Bảng 2.1: Thị phần huy động vốn của hệ thống ngân hàng trên địa bàn TP.HCM

Bảng 2.2: Nguồn vốn huy động VNĐ và ngoại tệ của hệ thống NHVN

Bảng 2.3: Dư nợ tín dụng phân theo loại hình của hệ thống NH VN

Bảng 2.4: Khối lượng thanh toán thẻ qua hệ thống NH trên địa bàn Tp.HCM

Bảng 2.5: Tổng hợp số liệu dịch vụ ngoại hối trên địa bàn TP.HCM

Bảng 2.6: Bảng khối lượng thanh toán qua hệ thống NH trên địa bàn Tp.HCM

Bảng 2.7: Vốn điều lệ của một số NHTM Việt Nam đến 31/12/2006

Bảng 2.8: Tổng hợp các DN hoạt động bảo hiểm trên thị trường VN đến 31/12/2006

Bảng 2.9: Doanh thu bảo hiểm 1994-2006 toàn thị trường.

Bảng 2.10: Hoạt động tái bảo hiểm trên thị trường bảo hiểm Việt Nam

Bảng 2.11: Doanh thu từ các nghiệp vụ của các Công ty chứng khoán

Bảng 2.12: Tình hình niêm yết CK trên SGDCK TP.HCM đến ngày 31/07/2007

Bảng 2.13: Tình hình niêm yết CK trên TTGDCK Hà Nội đến ngày 31/07/2007

Bảng 2.14: Phân loại CKNY trên sở GDCK TP.HCM qua các năm

Bảng 2.15: Tình hình niêm yết cổ phiếu bổ sung trên SGDCK TP.HCM

Bảng 2.16: Quy mô giao dịch toàn thị trường trên SGDCK TP.HCM đến ngày 31/07/2007

Bảng 2.17: Quy mô giao dịch toàn thị trường trên TTGDCK Hà Nội đến ngày 31/07/2007

Bảng 2.18: Tình hình GDCK trên TTGDCK Tp.HCM đến 31/07/2007

Bảng 2.19: Tình hình giao dịch của NĐTNN

HÌNH

Hình 2.1: Nguồn vốn huy động của hệ thống NHVN

Hình 2.2: Tốc độ tăng trưởng vốn huy động của hệ thống NHVN

Hình 2.3: Dư nợ tín dụng theo loại hình của hệ thống NHVN

Hình 2.4: Tốc độ tăng trưởng tín dụng của hệ thống NHVN

Hình 2.5: Thị phần loại hình doanh nghiệp

Hình 2.6: Thị phần DN có vốn ĐTNN

Hình 2.7: Doanh thu phí bảo hiểm

Hình 2.8: Tốc độ tăng trưởng doanh thu phí bảo hiểm

Hình 2.9: Giá trị niêm yết chứng khoán trên Sở GDCK TP.HCM

Hình 2.10: Giá trị giao dịch chứng khoán trên Sở GDCK TP.HCM

MỞ ĐẦU

I. Đặt vấn đề & mục tiêu nghiên cứu

Từ khi thực hiện chính sách mở cửa, nền kinh tế Việt Nam đã có những bước tiến đáng kể trong việc ổn định và phát triển trên cơ sở từng bước thâm nhập vào nền kinh tế thế giới. Việc chính thức gia nhập Hiệp hội các nước Đông Nam Á (năm 1995) kèm theo là những cam kết tham gia khu vực mậu dịch tự do Châu Á (AFTA), việc ký hiệp định thương mại Việt - Mỹ, gia nhập Tổ chức thương mại thế giới (WTO) là những mốc sự kiện quan trọng đánh dấu quá trình mở cửa của Việt Nam.

Theo đà phát triển đó, Việt Nam sẽ phải mở cửa ở hầu hết các lĩnh vực, trong đó tự do hoá dịch vụ tài chính đang trở thành vấn đề có tính thời sự hiện nay. Quá trình này đang đặt ra những cơ hội và thách thức cho chúng ta. Do vậy, nghiên cứu đề tài “Tự do hoá dịch vụ tài chính trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế tại Việt Nam” nhằm tìm hiểu bản chất của quá trình này cũng như những vướng mắc còn tồn tại trong các loại hình dịch vụ tài chính ở Việt Nam hiện nay, từ đó đưa ra các giải pháp tháo gỡ để góp phần thúc đẩy quá trình hội nhập thành công.

II. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Đề tài tập trung đi sâu vào phân tích, đánh giá các loại hình dịch vụ tài chính ở Việt Nam hiện nay như: dịch vụ ngân hàng, dịch vụ chứng khoán, dịch vụ bảo hiểm...trong bối cảnh của quá trình tự do hoá nhằm xây dựng những định hướng, giải pháp thúc đẩy hệ thống dịch vụ tài chính của nước ta. Tuy nhiên, với mục đích phục vụ tốt cho một đề tài nghiên cứu khoa học, đề tài không đi quá sâu vào nghiên cứu, phân tích mà phân tích một cách bao quát để có một cái nhìn tổng thể về chúng.

III. Phương pháp nghiên cứu

Đề tài sử dụng phương pháp phân tích thống kê để trình bày các loại hình dịch vụ tài chính một cách bao quát và rõ ràng. Ngoài ra phương pháp so sánh, phương pháp định lượng cũng được áp dụng. Tuy nhiên, do còn hạn chế về mặt kiến thức, số liệu tìm kiếm nên đề tài chưa được hoàn thiện là điều không thể tránh khỏi.

IV. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của đề tài nghiên cứu:

Trong những năm gần đây, nhiều nước tiến hành cải cách thể chế sâu rộng nhằm tăng cường cạnh tranh trong những ngành dịch vụ tài chính (chứng khoán, ngân hàng, bảo hiểm...). Những nước có khả năng khai thác những cơ hội trong quá trình tự do hoá dịch vụ tài chính cho thấy quá trình tự do hoá có thể đóng góp tích cực vào quá trình phát triển kinh tế. Ngược lại, các nước không thiết lập được các điều kiện thuận lợi cho việc cung cấp đầy đủ và hiệu quả các dịch vụ sẽ đối mặt với rủi ro tụt hậu xa hơn. Đứng trước xu hướng của thời đại, xu hướng hội nhập kinh tế quốc tế, tôi đã mạnh dạn đi sâu vào nghiên cứu đề tài:

“TỰ DO HOÁ DỊCH VỤ TÀI CHÍNH TRONG TIẾN TRÌNH HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ TẠI VIỆT NAM”

V. Những điểm nổi bật của đề tài:

Điểm nổi bật của đề tài là phân tích sâu vào cơ hội, thách thức khi Việt Nam mở cửa hội nhập cũng như phân tích những tồn tại mà thị trường dịch vụ tài chính của ta còn gặp phải để từ đó đưa ra định hướng phát triển cho loại hình dịch vụ này.

VI. Kết cấu của đề tài:

Đề tài ngoài phần mở đầu và kết luận, bao gồm các chương chính:

Chương 1: Tổng quan về tự do hoá dịch vụ tài chính (16 trang).

Chương 2: Thực trạng tự do hóa dịch vụ tài chính trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế tại Việt nam (43 trang).

Chương 3: Các giải pháp thúc đẩy tự do hoá dịch vụ tài chính trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế tại Việt Nam (22 trang).

CHƯƠNG 1

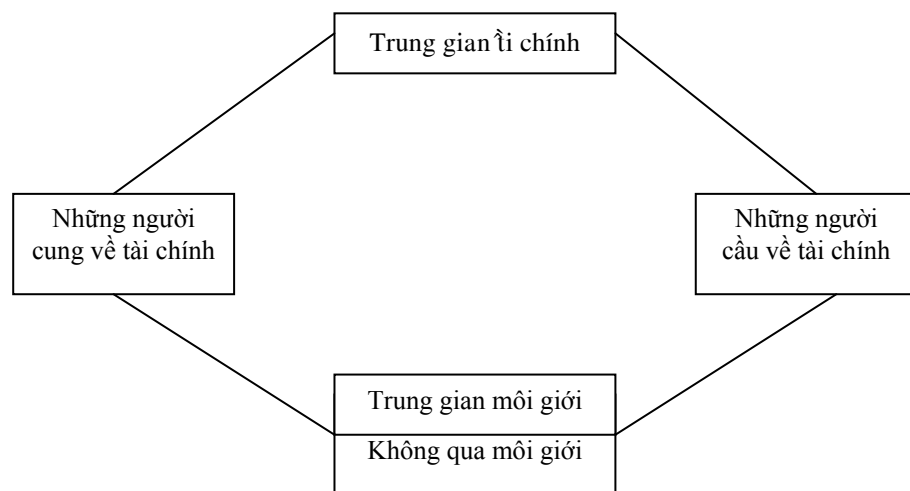
TỔNG QUAN VỀ TỰ DO HOÁ DỊCH VỤ TÀI CHÍNH

1.1 Khái niệm về dịch vụ tài chính

Dịch vụ tài chính bao hàm nhiều lĩnh vực đa dạng và phức tạp. Để hình thành qui 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 về 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 tới bảo hiểm, mọi dịch vụ ngân hàng và những dịch vụ tài chính khác. 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:

- Gián tiếp qua trung gian tài chính.
- Trực tiếp không qua môi giới.
- Trực tiếp qua môi giới.



Sơ đồ: Phương thức cung cấp nguồn tài chính trong xã hội

Trong 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 hoá cho hoạt động kinh doanh của mình. Như vậy, hoạt động kinh doanh của các trung gian này là kinh doanh dịch vụ với hàng hoá 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.

1.2 Phân loại dịch vụ tài chính

Các dịch vụ tài chính trong Hiệp định chung về thương mại dịch vụ (GATS) bao gồm các dịch vụ bảo hiểm, dịch vụ chứng khoán, dịch vụ ngân hàng và các dịch vụ tài chính khác, cụ thể:

- Dịch vụ bảo hiểm và các dịch vụ liên quan tới bảo hiểm:
 - + Các loại hình bảo hiểm trực tiếp: bảo hiểm nhân thọ, bảo hiểm phi nhân thọ.
 - + Tái bảo hiểm.
 - + Trung gian bảo hiểm: môi giới, đại lý.
 - + Các dịch vụ phụ trợ liên quan tới bảo hiểm như dịch vụ tư vấn, thống kê, đánh giá xác suất rủi ro, giải quyết tranh chấp ...
- Dịch vụ chứng khoán và các dịch vụ liên quan tới chứng khoán:
 - + Dịch vụ môi giới chứng khoán.
 - + Dịch vụ lưu ký chứng khoán: lưu giữ, bảo quản chứng khoán.
 - + Dịch vụ tư vấn chứng khoán: tư vấn phát hành chứng khoán, tư vấn đầu tư chứng khoán...
 - + Dịch vụ tự doanh chứng khoán.
 - + Dịch vụ bảo lãnh phát hành chứng khoán.
 - + Dịch vụ quản lý chứng khoán: quản lý danh mục đầu tư, quản lý quỹ đầu tư chứng khoán...
- Dịch vụ ngân hàng và các dịch vụ tài chính khác:

+ Nhận các khoản ký gởi và các quỹ hoàn lại khác hay các khoản tiết kiệm từ công chúng như: tiền gửi tiết kiệm, tài khoản tiết kiệm, trái phiếu.

+ Cho vay dưới các hình thức: tín dụng tiêu dùng, tín dụng thế chấp, bao tiêu các dịch vụ thương mại khác.

+ Cho thuê tài chính.

+ Tất cả các dịch vụ thanh toán và chuyển tiền bao gồm các thẻ tín dụng ghi nợ, báo nợ, séc du lịch và hối phiếu ngân hàng.

+ Bảo lãnh và cam kết.

+ Buôn bán các sản phẩm sau: các sản phẩm trên thị trường tiền tệ: séc, hối phiếu, chứng chỉ tiền gửi; ngoại tệ; các sản phẩm tài chính phái sinh như các hợp đồng giao sau (future) và hợp đồng quyền chọn (option); các sản phẩm có thể thanh toán và tài sản tài chính khác.

+ Môi giới tiền tệ.

+ Quản lý tài sản như quản lý tiền mặt, quản lý danh mục đầu tư, mọi hình thức quản lý đầu tư tập thể, quản lý quỹ hưu trí, các dịch vụ trông coi bảo quản lưu giữ và uỷ thác.

+ Các dịch vụ thanh toán quyết toán đối với các tài sản tài chính, bao gồm các sản phẩm tài chính phái sinh và các công cụ thanh toán khác.

+ Cung cấp và truyền đạt những thông tin tài chính, xử lý dữ liệu tài chính, các phần mềm của các nhà cung cấp dịch vụ tài chính khác.

+ Trung gian môi giới, và các dịch vụ tài phụ trợ khác liên quan đến các hoạt động nêu trên, tư vấn và nghiên cứu đầu tư các danh mục đầu tư, tư vấn về chiến lược công ty.

Nhìn chung sự phân loại các dịch vụ tài chính như trên là khá chi tiết và rõ ràng nhưng trên thực tế với sự thay đổi nhanh chóng của lĩnh vực tài chính, các dịch vụ có xu hướng xoá mờ sự khác biệt giữa các dịch vụ tài chính.

1.3 Nội dung tự do hoá dịch vụ tài chính

Tự do hoá dịch vụ tài chính là việc mở cửa thị trường hoặc bãi bỏ những rào cản trong việc xâm nhập thị trường đối với những nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài trong lĩnh vực

ngân hàng, bảo hiểm, chứng khoán và dịch vụ tài chính khác. Nó đòi hỏi sự đối đãi công bằng đối với những nhà cung cấp trong nước và những nhà cung cấp nước ngoài.

Tự do hoá dịch vụ tài chính bao gồm tự do hoá các lĩnh vực sau:

+ Tự do hoá hoạt động ngân hàng:

Ngày nay, mở cửa, hội nhập quốc tế về Ngân hàng là một xu thế của thời đại, có tính khách quan do sự phát triển của toàn cầu hoá nền kinh tế thế giới nói chung và phát triển hoạt động ngân hàng nói riêng. Mức độ mở cửa, hội nhập quốc tế về hoạt động ngân hàng có thể được đo bằng mức độ tự do hoá khu vực tài chính tiền tệ, tín dụng ngân hàng, việc tháo dỡ các rào chắn ngăn cách khu vực này với phần còn lại của thế giới. Hội nhập quốc tế về hoạt động ngân hàng cũng có thể được mô tả là các quan hệ của hệ thống ngân hàng trong nước vượt ra ngoài biên giới một quốc gia và sự hoạt động truy cập của các ngân hàng nước ngoài vào một quốc gia.

+ Tự do hoá hoạt động bảo hiểm:

Là việc tiến hành mở rộng tự do cạnh tranh trong lĩnh vực bảo hiểm thông qua việc xoá bỏ những hạn chế về phạm vi kinh doanh và phạm vi hoạt động của các tổ chức bảo hiểm trong và ngoài nước.

+ Tự do hoá hoạt động thị trường chứng khoán:

Là quá trình mở cửa TTCK nhằm tạo điều kiện cho các luồng vốn được lưu thông dễ dàng từ nơi thừa vốn sang nơi thiếu vốn nhằm tận dụng tiềm năng vốn trong nước cũng như quốc tế.

Tóm lại, tự do hoá dịch vụ tài chính là một quá trình lâu dài và quan trọng nhằm củng cố và tự do hoá hệ thống tài chính ở các nước. Tự do hoá các dịch vụ tài chính có thể góp phần tạo lập một hệ thống tài chính hiệu quả hơn, ổn định hơn nhưng đồng thời cũng có thể mang lại cho các nước rất nhiều rủi ro, đặc biệt là đối với những nước có hệ thống pháp luật tài chính yếu kém, thiếu minh bạch. Tuy nhiên, tự do hoá không đồng nghĩa với việc xoá bỏ mọi quy định hay cơ chế kiểm soát, giám sát tài chính mà thực chất, quá trình này đòi hỏi một hệ thống giám sát mọi hoạt động kinh tế tài chính hết sức chặt chẽ và nghiêm ngặt nhằm bảo đảm sự phát triển bền vững của nền tài chính quốc gia.

1.4 Những cơ hội và thách thức cho quá trình tự do hoá dịch vụ tài chính đối với các nước đang phát triển

Tự do hoá dịch vụ tài chính là một quá trình tất yếu trong hội nhập kinh tế quốc tế. Việc mở cửa các dịch vụ tài chính mang lại rất nhiều lợi ích cho nền kinh tế nhưng trong điều kiện hệ thống tài chính trong nước còn bộc lộ nhiều yếu kém, hệ thống luật lệ thiếu, không đồng bộ, cơ chế giám sát vẫn còn chưa hình thành, tính minh bạch trong việc xây dựng các chính sách vẫn còn nhiều hạn chế, trình độ của các chuyên gia hoạch định chính sách và quản lý kinh tế trong nước vẫn còn thấp thì tự do hoá các dịch vụ tài chính đương nhiên sẽ dẫn đến nhiều rủi ro đáng kể.

1.4.1 Cơ hội từ tự do hoá dịch vụ tài chính

- Tự do hóa thương mại trong ngành dịch vụ tài chính, được thể hiện một cách minh bạch và có cơ chế chính sách ổn định, sẽ tạo nhiều điều kiện thuận lợi khác nhau cho các nước, cho bản thân ngành tài chính, các ngành liên quan và cho cả nền kinh tế. Tự do hóa dịch vụ tài chính, gồm hiện diện thương mại của tổ chức tài chính nước ngoài, có thể làm giảm thiểu việc sử dụng méo mó và tăng nguồn vốn đầu tư, thúc đẩy ổn định kinh tế. Tự do hóa cũng đảm bảo nguồn vốn luân chuyển của nước ngoài và trong nước trở thành kênh huy động vốn hiệu quả và năng động.

- Việc mở cửa cho nước ngoài tham gia các ngành dịch vụ tài chính đảm bảo đa dạng hóa lựa chọn và nâng cao chất lượng phục vụ người tiêu dùng. Việc tham gia này kích thích cải cách và đảm bảo cho người tiêu dùng tiếp cận công nghệ và sản phẩm tiên tiến nhất, duy trì tính ổn định và phát triển thị trường dịch vụ tài chính. Trong lĩnh vực tư vấn tài chính, việc tiếp cận dịch vụ tư vấn tài chính giúp cho các hoạt động thương mại trong nước đánh giá phương hướng khả quan để tăng vốn đầu tư, và giúp các nhà đầu tư đa dạng hóa phương thức đầu tư. Điều này tạo điều kiện cho thị trường vốn phát triển.

- Trong phạm vi một quốc gia, một hệ thống tài chính mạnh và sống động đặc biệt rất quan trọng đối với nền kinh tế hội nhập để có được cơ sở cho hoạt động thương mại một cách đa dạng về dịch vụ và hàng hóa. Tự do hoá dịch vụ tài chính sẽ giúp các nhà cung cấp dịch vụ tài chính và quốc gia trở nên hấp dẫn, thu hút đầu tư qua kênh thương mại điện tử và công nghệ hỗ trợ. Chặn hạn như, dịch vụ du lịch bị cản trở nếu không có đầy mạnh tiếp cận dịch vụ bảo hiểm, giúp loại trừ các rủi ro kèm theo. Ngành du lịch còn yêu cầu phải tiếp cận dịch vụ ngân hàng, khoản tín dụng để phát triển mở rộng hoặc điều chỉnh hoạt động thông qua hệ thống thẻ tín dụng. Các nhà sản xuất nông nghiệp được lợi từ việc tiếp cận thông tin tài chính, bao gồm thông tin mới nhất về xu hướng thay đổi giá thế giới, có thể đưa ra quyết định chính xác về thời điểm và phân bổ sản xuất. Bảo hiểm

thời vụ giúp người nông dân tự bảo vệ và tránh rủi ro do dịch bệnh và thay đổi khí hậu khắc nghiệt. Các nhà sản xuất này còn được hưởng lợi từ khả năng tiếp cận dịch vụ ngân hàng, giảm giá thành và đa dạng hóa các khoản tín dụng. Tự do hoá dịch vụ tài chính tạo cơ hội mới cho các ngành liên quan. Ví dụ, ngân hàng, công ty bảo hiểm và công ty chứng khoán đặt niềm tin vào các chương trình chuyên môn và luôn có nhu cầu về xử lý thông tin dữ liệu, do đó thúc đẩy sự phát triển của thị trường mới.

- Tự do hoá dịch vụ tài chính còn tạo điều kiện về công ăn việc làm. Cả hoạt động dịch vụ tài chính và dịch vụ lệ thuộc như kế toán, dịch vụ tư pháp và dịch vụ liên quan đến máy tính... đều thu hút lao động cao và thúc đẩy sự phát triển của công việc đòi hỏi kỹ năng cao.

- Tự do hoá dịch vụ tài chính còn thúc đẩy tăng trưởng và tiếp cận kỹ thuật công nghệ 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 tất cả ngành dịch vụ tài chính.

- Một thuận lợi nữa trong tự do hóa, đó là các thị trường hội nhập đóng vai trò to lớn hơn khi xuất khẩu dịch vụ tài chính. Ví dụ, Trung Quốc, Hồng Kông, Singapore, Mexico và Brazil là các nhà cung cấp nhiều loại hình dịch vụ tài chính mang tính chất khu vực và quốc tế.

- Theo nhiều nghiên cứu, tự do hoá dịch vụ tài chính tác động đầu tiên và mạnh mẽ đến hệ thống ngân hàng. Ngân hàng trong nước có sức mạnh và ưu thế hơn hẳn so với các ngân hàng nước ngoài do có được mạng lưới chi nhánh rộng khắp, có được mối quan hệ truyền thống với khách hàng và đặc biệt là hiểu được tâm lý khách hàng thông qua những hiểu biết văn hoá mà các ngân hàng nước ngoài không có được. Chính vì vậy sự tham gia của các ngân hàng nước ngoài sẽ tạo ra một động lực để các ngân hàng trong nước cải thiện nhanh chóng các hoạt động của mình trong việc cung cấp các dịch vụ tài chính cùng với việc đổi mới nghiệp vụ và quản trị ngân hàng theo thông lệ quốc tế. Do điểm yếu của các ngân hàng nước ngoài là không có mạng lưới rộng khắp và hiểu biết khách hàng do đó có khả năng dẫn đến hợp tác quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng giữa các ngân hàng nước ngoài và các ngân hàng trong nước. Điều này giúp cho các ngân hàng trong nước học được phong cách quản lý ngân hàng hiện đại theo những tiêu chuẩn quốc tế.

- Tự do hoá dịch vụ tài chính trong lĩnh vực bảo hiểm sẽ giúp cho người dân trong nước tự do lựa chọn các dịch vụ bảo hiểm từ người cung cấp tốt nhất, hạn chế dần sự bất cân xứng thông tin giữa người mua và người bán (bên cung cấp bảo hiểm) thậm chí ngay cả đối với bên cung cấp dịch vụ bảo hiểm là công ty nước ngoài.

- Trong giao dịch chứng khoán, việc tự do hoá các dịch vụ tài chính cùng với việc nói lỏng tỷ lệ nắm giữ cổ phần của người nước ngoài có thể sẽ giúp vực dậy và phát triển thị trường.

Mặc dù tự do hoá dịch vụ tài chính nhận được những lợi ích như trên nhưng mặt khác nó cũng đem lại những thách thức rất lớn cho các nước trong quá trình hội nhập. Sau đây là những thách thức chủ yếu của tự do hoá các dịch vụ tài chính.

1.4.2 Thách thức từ tự do hoá dịch vụ tài chính

- Tính bất ổn và phức tạp của các sản phẩm tài chính phái sinh

Hoạt động kinh doanh các sản phẩm phái sinh mặc dù làm giảm thiểu rủi ro đối với các nhà đầu tư nhưng các sản phẩm phái sinh này cũng được coi là một lĩnh vực cực kỳ nguy hiểm. Chính phủ các nước cần phải đánh giá hết mức độ phức tạp và tinh vi của các sản phẩm phái sinh. Nếu sử dụng các sản phẩm này không đúng, chúng sẽ gây ra tác động rất xấu, chủ yếu là mang tính đầu cơ. Với những ưu thế của mình, các định chế tài chính trung gian nước ngoài có khả năng nhanh chóng thu hút khách hàng, chiếm lĩnh thị trường, thậm chí tiến đến vai trò độc tôn ở một số lĩnh vực nhất định (E-banking, kinh doanh các sản phẩm phái sinh, chẳng hạn). Tất nhiên điều này không có nghĩa là Chính phủ các nước không nên triển khai các sản phẩm phái sinh mà ngược lại nữa là khác. Vấn đề ở chỗ là cách thức mà con người có thể am hiểu để sử dụng chúng. Giống như khi chúng ta đi máy bay, chúng ta không thể nói chiếc Boeing 777, dài hơn, nặng hơn, bay cao hơn, bay xa hơn, lại rủi ro hơn chiếc Boeing 747. Vấn đề ở chỗ viên phi công điều khiển có thông thạo hoàn toàn cách thức sử dụng chiếc Boeing đời mới hay không?

- Tự do hóa tài chính đòi hỏi phải ổn định chính sách tiền tệ

Một chính sách tiền tệ không nhất quán có thể châm ngòi cho một cuộc lạm phát. Trong điều kiện các nước kinh tế đang phát triển, việc điều hành chính sách tỷ giá chưa được linh hoạt làm cho tỷ giá thực được định giá cao quá mức thì việc tăng cung tiền tệ có thể làm cho mức lãi suất ngày càng thấp đi. Các ngân hàng cung cấp tín dụng bừa bãi, chủ yếu là cho các ngành kinh doanh bất động sản với lãi suất thấp. Điều này sẽ làm giá

bất động sản tăng cao, kéo theo giá tiêu dùng của toàn bộ nền kinh tế tăng lên. Khi nền kinh tế bong bóng đổ vỡ thì hệ thống ngân hàng là nơi đầu tiên gánh chịu nhiều thiệt hại nhất bởi lẽ hệ thống ngân hàng sẽ gánh chịu quá nhiều các khoản nợ xấu. Trong tình huống này, có khả năng dẫn tới một cuộc khủng hoảng toàn diện trong hệ thống ngân hàng và do đó trong cả nền kinh tế. Một vòng luẩn quẩn – chính sách tiền tệ lỏng lẻo, lạm phát, khủng hoảng trong hệ thống ngân hàng – luôn luôn tồn tại mà khó có thể tìm được lối thoát. Nếu Chính phủ để mặc cho các ngân hàng phá sản thì chắc chắn là không thể được, còn nếu cung cấp thêm tín dụng để ổn định hệ thống ngân hàng thì lại ảnh hưởng đến lạm phát. Rõ ràng một chính sách tiền tệ lỏng lẻo dễ dẫn đến một vòng tròn luẩn quẩn không có đường ra.

- Các lĩnh vực dịch vụ tài chính trong GATS rất rộng với nhiều phương thức cung cấp dịch vụ khác nhau do đó trong quá trình hội nhập có thể phát sinh các dạng mâu thuẫn như sau:

+ Quy định của pháp luật của các nước có thể mâu thuẫn với Hiệp định.

+ Hiệp định có quy định các loại hình dịch vụ tài chính mà pháp luật các nước chưa có quy định.

Theo thông lệ quốc tế, trong trường hợp này, các quy định trong Hiệp định sẽ được ưu tiên hơn so với các quy định của pháp luật trong nước về cùng một vấn đề. Như vậy phương hướng giải quyết mâu thuẫn sẽ là:

+ Sửa đổi các quy định pháp luật trong nước, hoặc

+ Bổ sung các quy định pháp luật trong nước.

Cho dù chúng ta lựa chọn giải pháp nào đi chăng nữa thì tác hại của nó mang tính chất dây chuyền cho toàn bộ hệ thống từ các lĩnh vực sản xuất, thương mại, dịch vụ, tài chính là điều không thể tránh khỏi. Đây sẽ là một thách thức rất lớn đối với các nước trong quá trình hội nhập.

- Thách thức trong việc xây dựng cơ chế giám sát

Tự do hóa tài chính bản thân nó không gây ra khủng hoảng tài chính nhưng việc thiếu vắng cơ chế giám sát tài chính thích hợp và không có phương thức điều hành chính sách kinh tế vĩ mô thích hợp thì tự do hóa dịch vụ tài chính có thể tạo ra rất nhiều vấn đề. Không có quy định và giám sát hợp lý thì các định chế tài chính có khả năng ứng xử một cách bừa bãi cộng với những bất cập trong quản lý kinh tế vĩ mô có thể gây ra khủng hoảng niềm tin và châm ngòi cho khủng hoảng kinh tế. Ở các nước đang phát triển, nơi mà quy mô và chiều sâu của thị trường tài chính còn thấp thì việc khủng hoảng niềm tin có thể trầm trọng hơn nữa bởi hành động theo “xu hướng bầy đàn” của các nhà đầu tư. Chính vì vậy, Hiệp định chung về thương mại dịch vụ trong WTO (GATS) cho phép Chính phủ các nước được áp dụng các biện pháp thận trọng để đảm bảo sự thống nhất và an toàn của hệ thống tài chính.

- Các chủ thể cung cấp dịch vụ tài chính trong nước sẽ gặp nhiều khó khăn

Các nước đang phát triển có thị trường tài chính mới mở cửa, đều mang những bất hoàn hảo trong thị trường. Tương tự, các chủ thể cung cấp dịch vụ tài chính trong nước có năng lực cạnh tranh chưa cao, còn hạn chế về mặt quy mô tài chính, công nghệ... Do đó, các chủ thể cung cấp dịch vụ tài chính trong nước sẽ gặp nhiều thách thức sau:

+ Áp lực cạnh tranh quốc tế đòi hỏi các chủ thể cung cấp dịch vụ tài chính trong nước phải có tiềm lực tài chính vững mạnh. Trong khi đó, tiềm lực tài chính luôn là hạn chế đầu tiên của các tổ chức tài chính này. Vì thế, sự cạnh tranh giữa các định chế tài chính trung gian trong nước và nước ngoài luôn bất cân xứng về quy mô tài chính.

+ Các chủ thể cung cấp dịch vụ tài chính nước ngoài luôn cạnh tranh với ưu thế nổi trội về công nghệ. Ngoài lợi thế có được về chi phí thấp, chất lượng dịch vụ sản phẩm cao, các tổ chức tài chính nước ngoài có khả năng khai thác những kênh phân phối kỹ thuật cao (mạng Internet, E-banking...) và các sản phẩm đa tiện ích. Đồng thời ưu thế công nghệ cho phép các tổ chức trên nâng cao năng lực giám sát, quản lý cũng như hệ thống chăm sóc khách hàng.

+ Các định chế tài chính trong nước sẽ gặp những khó khăn nhất định trong nguồn nhân lực. Hầu hết các tổ chức tài chính của các nước đang phát triển gặp phải vấn đề này trong quá trình tự do hoá dịch vụ tài chính. Không thể phủ nhận rằng, các tổ chức tài chính nước ngoài hiện đang có ưu thế về nguồn chất xám, về khả năng thu hút và đào tạo nguồn nhân lực. Điều này xuất phát từ chế độ đãi ngộ, môi trường làm việc, cơ hội thăng tiến và học tập hơn hẳn mà các tổ chức tài chính nước ngoài dành cho người lao động.

+ Các tổ chức tài chính nước ngoài áp dụng những chuẩn mực quốc tế tiên tiến trong hoạt động và quản lý. Từ đó, các tổ chức này có ưu thế cạnh tranh trong huy động các nguồn lực tài chính với chi phí thấp, cơ cấu đầu tư hợp lý với lợi nhuận cao.

1.5 Tính tất yếu của tự do hoá dịch vụ tài chính

- Hội nhập kinh tế quốc tế nói chung và hội nhập thị trường dịch vụ tài chính quốc tế nói riêng là xu thế tất yếu và là một yêu cầu khách quan đối với bất kỳ quốc gia nào trong quá trình phát triển hiện nay. Việt Nam cũng đang nằm trong xu thế đó, đang tích cực tham gia vào các tổ chức kinh tế - tài chính quốc tế và khu vực. Thị trường dịch vụ tài chính mở rộng phạm vi hoạt động, gần như không biên giới, vừa tạo điều kiện tăng cường hợp tác, vừa làm sâu sắc thêm quá trình cạnh tranh. Việt Nam cũng nhận thức rất rõ rằng

nếu thị trường dịch vụ tài chính yếu kém thì sẽ không thể thu hút được các nguồn vốn trong nước cũng như ngoài nước để phục vụ sự nghiệp Công nghiệp hoá - Hiện đại hoá đất nước.

- Tự do hoá dịch vụ tài chính giúp cho các nước hỗ trợ lẫn nhau. Mỗi nước đều có những thế mạnh của mình về một hay nhiều lĩnh vực dịch vụ tài chính nào đó, để phát huy lợi thế so sánh và khai thác hiệu quả nguồn lực quan trọng này, mỗi quốc gia tự nguyện cam kết mở cửa thị trường dịch vụ tài chính của mình.

- Nguồn lực tài chính phân bố không đồng đều giữa các quốc gia dẫn đến hiện tượng nơi thừa, nơi thiếu cộng thêm những rào cản biên giới, địa lý, hành chính làm cho nguồn lực tài chính giữa hai hay nhiều nước trở nên khó luân chuyển. Vì vậy để điều tiết nguồn lực tài chính đáp ứng nhu cầu phát triển kinh tế của mỗi quốc gia chỉ có con đường duy nhất là các nước tự nguyện cam kết mở cửa thị trường tài chính trong khuôn khổ thoả thuận chung một khối liên kết kinh tế nhằm khai thác hiệu quả nguồn lực quan trọng bậc nhất này.

1.6 Bài học kinh nghiệm tự do hoá các dịch vụ tài chính ở các nước

Mức độ cam kết mở cửa thị trường dịch vụ tài chính nhìn chung không phụ thuộc vào trình độ phát triển kinh tế của các nước thành viên. Một số nước phát triển đưa ra những cam kết không được cởi mở lắm trong khi đó có những nước đang phát triển hoặc kém phát triển vẫn cam kết mở cửa thị trường rộng rãi hơn. Quyết sách để đưa ra mức độ mở cửa thị trường dường như phụ thuộc nhiều hơn vào những lợi ích tiềm năng có thể mang lại và khả năng cạnh tranh của hệ thống dịch vụ tài chính nội địa. Hay nói đúng hơn là nó phụ thuộc vào tính hiệu quả và những thành tựu đã đạt được của công cuộc cải cách hệ thống tài chính ngân hàng của một nước thành viên theo hướng hội nhập. Điều đó có nghĩa là sẽ không có một công thức chung chuẩn xác nào áp dụng cho tất cả các nước khi tiến hành mở cửa kinh tế. Tuy nhiên, ở một chừng mực nhất định, việc tham khảo kinh nghiệm và những bài học thực tế về việc mở cửa thị trường ở một số nước là cần thiết cho những nước đi sau.

1.6.1 Kinh nghiệm tự do hoá dịch vụ tài chính ở một số nước trên thế giới

1.6.1.1 Canada

Canada là một trong những nước có trình độ phát triển kinh tế cao nhất thế giới (là thành viên của khối G8) với tư cách là thành viên lâu đời của OECD, GATT, NAFTA.

Vì vậy, lĩnh vực dịch vụ tài chính không những phát triển và có vai trò hết sức quan trọng đối với nền kinh tế Canada, mà còn có tính cạnh tranh cao trên thị trường quốc tế. Việc tự do hoá tài chính ở Canada có lịch sử lâu dài và được coi là một trong những yếu tố quan trọng làm cho dịch vụ tài chính Canada có tính cạnh tranh cao.

Canada không có trở ngại gì đáng kể trong việc thực hiện những cam kết mở cửa thị trường dịch vụ tài chính trong khuôn khổ Hiệp định về dịch vụ tài chính của WTO. Tuy vậy, việc mở cửa thị trường dịch vụ NH vẫn còn tương đối thận trọng (so với vị thế của một số nước phát triển và so với các hoạt động dịch vụ khác). Những hạn chế được quan tâm nhất đối với việc mở cửa thị trường là những hạn chế về tỷ lệ sở hữu vốn, hình thức cung cấp dịch vụ, và tính chất cư trú của những người nắm giữ quyền quyết định đối với các tổ chức tài chính được phép thành lập và hoạt động ở Canada. Tất cả những hạn chế về mặt đối xử quốc gia và quốc tế nêu trên được coi là cần thiết nhằm đảm bảo một chế độ giám sát, kiểm tra có hiệu quả, duy trì sự khống chế của Chính phủ đối với hệ thống tài chính và do đó đảm bảo sự ổn định bền vững của nền kinh tế Canada.

1.6.1.2 Argentina

Argentina đã tiến hành tự do hoá khu vực tài chính từ rất sớm với từng bước hạn chế nhưng kể từ sau năm 1993, Chính phủ nước này đã tiến hành bãi bỏ hàng loạt những biện pháp hạn chế đối với hoạt động của các tổ chức tài chính nước ngoài trên lãnh thổ Argentina cụ thể như sau:

Năm 1993, việc sửa đổi các điều luật liên quan đến đầu tư nước ngoài đã bãi bỏ hết những quy định liên quan đến việc chuyển vốn ra nước ngoài và cho phép các nhà đầu tư nước ngoài đầu tư vào Argentina mà không cần phải đăng ký và đợi phê chuẩn của chính phủ. Các nhà đầu tư nước ngoài được phép sở hữu 100% vốn và có quyền điều hành trong các NHTM và công ty bảo hiểm; người dân được nắm giữ các tài khoản bằng nội tệ lẫn ngoại tệ, các tổ chức tài chính được phép viết séc cả bằng đồng USD hoặc peso của Argentina. Ngoài ra, không có bất kỳ một hạn chế nào đối với việc sở hữu chứng khoán của người nước ngoài trên thị trường chứng khoán.

Nhìn chung, Chính phủ Argentina đã tiến hành tự do hoá dịch vụ tài chính quá vội vàng trong khi khu vực tài chính vẫn chưa thực sự phát triển và điều này đã gây hậu quả cho nền kinh tế nước này. Việc nhanh chóng dỡ bỏ những hạn chế về sở hữu và không có

biện pháp kiểm soát tốt các khoản vay nợ nước ngoài cộng với tác động của cú sốc từ bên ngoài đã làm cho cuộc khủng hoảng năm 2002 ở Argentina thêm trầm trọng.

1.6.1.3 Chi Lê

Năm 1982-1985 Chi Lê bắt đầu tự do hoá dịch vụ tài chính. Quá trình tự do hoá diễn ra hết sức thận trọng:

Các NH không được cho vay nhiều hơn 5% tài sản vốn NH đối với các khoản vay không có bảo đảm và không nhiều hơn 25% đối với các khoản vay có bảo đảm; tỷ lệ tài sản/vốn không được ít hơn 4% tổng tài sản; phạt tiền đối với các NH không tuân thủ phân tán hạn mức rủi ro và báo cáo bắt buộc ra công chúng về các yếu tố như chất lượng tài sản và hoạt động cho vay thực tế. Từ năm 1980, Chính phủ Chi Lê quyết định ngừng cấp giấy phép mới cho các NH nội địa và nước ngoài, các nhà kinh doanh NH mới muốn tham gia thị trường tài chính ở nước này thì phải mua lại một NH đang hoạt động.

Đối với sự xâm nhập của các tổ chức tài chính nước ngoài vào TTCK Chi Lê thì chịu những ràng buộc sau: các công ty nước ngoài không được phép niêm yết cổ phiếu trên TTCK Chi Lê; các quỹ đầu tư nước ngoài phải có vốn tối thiểu 1 triệu USD mới được hoạt động tại Chi Lê và vốn không thể chuyển về nước trong vòng 5 năm đầu hoạt động; lãi, lợi tức phải chịu 10% thuế khấu trừ tại gốc; riêng mọi khoản vốn nước ngoài gửi vào hay đầu tư vào hệ thống tài chính ở Chi Lê có thời hạn đến 1 năm, thì ít nhất 30% số vốn đó phải được gửi ở NHTW; các công ty nước ngoài chỉ được phép thành lập quỹ hưu trí ở Chi Lê dưới hình thức liên doanh với một quỹ trong nước mà thôi... Các công ty bảo hiểm nước ngoài muốn kinh doanh bảo hiểm ở Chi Lê thì phải thành lập chi nhánh ở nước này.

1.6.1.4 Thái Lan

Thái Lan bắt đầu tiến hành tự do hoá thị trường tài chính vào đầu những năm 90 để phục vụ cho chính sách phát triển hướng về xuất khẩu theo định hướng thị trường.

Trong lĩnh vực NH: nhìn chung, các NH nước ngoài được tham gia vào hầu hết các hoạt động như NH trong nước, ngoại trừ việc mở thêm chi nhánh (mỗi NH chỉ được phép mở 1 chi nhánh) và các NH này muốn tham gia vào mạng ATMs thì trước hết họ phải được các thành viên của hiệp hội ATMs đồng ý. Ngoài ra các NH nước ngoài phải đảm bảo yêu cầu về mức dự trữ là 125 triệu baht dưới hình thức các chứng khoán chính phủ có mức sinh lợi thấp; họ còn bị hạn chế về số lượng cán bộ quản lý người nước ngoài và tỷ lệ vốn mà các NH nước ngoài phải dùng để đảm bảo tỷ lệ tài sản rủi ro là 6.75%.

Trước khi xảy ra khủng hoảng, người nước ngoài không được phép nắm giữ trên 49% cổ phần của một công ty, tuy nhiên do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính-tiền tệ năm 1997, Chính phủ nước này đã bãi bỏ những hạn chế đối với phần sở hữu của nước ngoài trong các NH và các công ty tài chính trong vòng 10 năm, sau đó, các hoạt động đầu tư mới của người nước ngoài sẽ bị hạn chế ở mức 49%.

1.6.2 Bài học kinh nghiệm rút ra từ quá trình tự do hoá dịch vụ tài chính ở một số nước trên thế giới

Quá trình nghiên cứu thực tiễn của những nước đã và đang thành công trong quá trình tự do hoá dịch vụ tài chính, có thể rút ra một số bài học kinh nghiệm như sau:

- Vấn đề cơ bản trong tiến trình hội nhập quốc tế thị trường dịch vụ tài chính ở các nước trên thế giới là mở cửa từng bước cho sự tham gia của nước ngoài. Kinh nghiệm cho thấy, hầu hết các nước đều tiến hành kiểm soát sự tham gia của các nhà cung cấp dịch vụ tài chính nước ngoài theo sự phát triển của thị trường nội địa, khả năng cạnh tranh của các tổ chức tài chính trong nước nhằm giữ vững sự ổn định và an ninh của thị trường nội địa thông qua kiểm soát việc cấp giấy phép hoạt động kinh doanh cho các tổ chức tài chính nước ngoài và nới lỏng dần các quy định tham gia thị trường dịch vụ tài chính nội địa đối với các tổ chức nước ngoài.

- Quá trình tự do hoá dịch vụ tài chính cần diễn ra hết sức thận trọng, theo một trình tự hợp lý và phù hợp với tình hình kinh tế đất nước. Theo các tài liệu nghiên cứu về thương mại và tài chính quốc tế thì trình tự tiến hành tự do hoá được xem là rất quan trọng. Thực tế đã chứng minh rằng, tự do hoá quá vội vàng tài khoản vốn khi chưa có được thị trường vốn và tài chính trong nước sẽ càng khuếch đại thêm những méo mó. Trường hợp của Thái Lan là một minh họa rõ nét nhất, nước này đã tiến hành tự do hoá sự lưu chuyển các dòng vốn ngay khi đang hình thành thị trường vốn trong nước. Điều này hoàn toàn không phù hợp với vị thế của các nước đang phát triển và đây cũng là một trong những nguyên nhân quan trọng làm cho cuộc khủng hoảng ở Thái Lan diễn ra sớm hơn và mạnh mẽ hơn so với các nước trong khu vực.

- Cùng với quá trình tự do hoá, một khối lượng lớn luồng vốn quốc tế sẽ đổ vào một quốc gia nếu như nơi đó môi trường đầu tư và các điều kiện khác hấp dẫn. Sự gia tăng các luồng vốn vào có thể góp phần nâng đỡ một nền kinh tế và tạo nên sự thần kỳ về tăng trưởng nhưng mặt khác, sự tháo chạy ồ ạt của các luồng vốn có thể gây ra những hậu quả khôn lường thường gắn liền với cuộc khủng hoảng tài chính tiền tệ. Kinh nghiệm từ cuộc

khủng hoảng khu vực năm 1997 cho thấy, một quốc gia khó có thể hấp thụ một cách hữu hiệu một khối lượng lớn luồng vốn quốc tế nếu thiếu vắng một hệ thống ngân hàng và doanh nghiệp vững mạnh, một đội ngũ quản lý giỏi và một hệ thống luật pháp minh bạch. Như vậy, hệ thống NH lành mạnh không chỉ là yêu cầu của hội nhập quốc tế mà còn là sự đảm bảo cho một quốc gia có thể tận dụng được lợi thế và khắc phục những hạn chế của quá trình toàn cầu hoá. Mặt khác, muốn có hệ thống NH mạnh cần tạo lập một sân chơi bình đẳng, trên cơ sở từng bước mở cửa, hội nhập quốc tế về NH nhằm nâng cao kỹ năng quản lý và sức ép cạnh tranh, động lực để phát triển.

- Tài chính quốc tế là một lĩnh vực hết sức nhạy cảm và giữ vai trò cực kỳ quan trọng đối với sự phát triển của nền kinh tế, vì vậy mặc dù chúng ta tiến hành tự do hoá thị trường dịch vụ tài chính nhưng điều đó không có nghĩa là chúng ta phải mở cửa hoàn toàn thị trường này cho sự tham gia của nước ngoài. Thực tế cho thấy ngay cả những nước công nghiệp phát triển như Mỹ, Canada, Nhật Bản và các nước khu vực EURO là những nước có mức độ tự do hoá cao nhưng họ vẫn luôn có những hạn chế nhất định đối với sự tham gia của các tổ chức tài chính nước ngoài nhằm hạn chế sự chi phối của các tổ chức này đối với lĩnh vực tài chính nội địa cũng như giữ vững thế chủ động của Chính phủ trong việc quản lý kinh tế vĩ mô của đất nước.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Tự do hoá các dịch vụ tài chính trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế là một lĩnh vực rất rộng và phức tạp bao gồm mọi lĩnh vực và trong nhiều trường hợp chúng lại nằm ngoài lĩnh vực tài chính tiền tệ. Việc am hiểu những kiến thức cơ bản nhất về lĩnh vực tài chính tiền tệ thiết nghĩ giờ đây không chỉ là ốc đảo riêng đầy huyền bí của ngành tài chính ngân hàng mà còn là những kiến thức bắt buộc đối với các nhà đầu tư và công chúng và là nhu cầu bức thiết của mọi ngành và mọi giới trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế. Từ những yêu cầu cấp thiết đó, ở chương 2 chúng ta đi vào nghiên cứu thực trạng tự do hoá dịch vụ tài chính ở Việt Nam hiện nay ở nước ta để từ đó đưa ra những giải pháp thúc đẩy quá trình tự do hoá dịch vụ tài chính ở Việt Nam.

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG TỰ DO HÓA DỊCH VỤ TÀI CHÍNH TRONG TIẾN TRÌNH HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ TẠI VIỆT NAM

2.1 Khái quát dịch vụ tài chính và quá trình tự do hoá dịch vụ tài chính ở Việt Nam thời gian qua

Việt Nam đã thi hành chính sách đổi mới kinh tế và thực hiện việc mở cửa bắt đầu từ năm 1986. Xu thế này ngày càng được khẳng định bằng một loạt các mối quan hệ kinh tế được thiết lập vào những năm sau đó như tham gia ASEAN (1995), APEC (1998), ký kết hiệp định thương mại Việt - Mỹ (2000), WTO (2006)...Song song với những cải cách kinh tế, thị trường dịch vụ tài chính với tư cách là một bộ phận cấu thành hữu cơ cũng từng bước tham gia vào quá trình hội nhập này.

Theo một số nhà kinh tế, tốc độ hội nhập thị trường dịch vụ tài chính ở Việt Nam còn chậm so với các nước. Điều này một mặt xuất phát từ tính nhạy cảm của thị trường dịch vụ tài chính yêu cầu những bước đi thận trọng, mặt khác chúng ta chưa có một chương trình cải cách toàn diện. Tuy nhiên những năm gần đây chúng ta có những bước tiến khởi sắc về quá trình hội nhập kinh tế quốc tế trong đó có hội nhập về dịch vụ tài chính. Đối với từng loại dịch vụ khác nhau, do mức độ phát triển khác nhau nên mức độ mở cửa thị trường cũng có sự khác nhau, cụ thể:

2.1.1 Đối với lĩnh vực Ngân hàng

** Các dịch vụ ngân hàng mà hệ thống NHTM tại Việt Nam đang cung cấp cho khách hàng:*

- Dịch vụ huy động vốn
- Dịch vụ thanh toán chuyển tiền và uỷ thác thanh toán
- Dịch vụ kinh doanh ngoại tệ
- Dịch vụ cho vay, tài trợ thương mại, bảo lãnh, bao thanh toán
- Dịch vụ cho thuê tài chính
- Dịch vụ thẻ thanh toán
- Dịch vụ e- banking
- Dịch vụ tư vấn đầu tư tài chính

- Các dịch vụ khác theo yêu cầu (dịch vụ bảo quản, giữ hộ tài sản)

** Quá trình mở cửa của thị trường dịch vụ ngân hàng:*

Có thể nói Nghị định 189/HĐBT ngày 15/06/1991 về hoạt động của NH nước ngoài, NH liên doanh tại Việt Nam là văn bản pháp lý đầu tiên thể hiện sự mở cửa, hội nhập quốc tế về lĩnh vực NH ở Việt Nam.

Thời gian qua, Chính phủ, NHNN đã từng bước tạo lập môi trường cạnh tranh bình đẳng giữa các NH, tạo điều kiện mở rộng dần hoạt động của các NH có yếu tố nước ngoài thông qua một số quy định cơ bản áp dụng chung đối với các tổ chức tín dụng như quy định về cơ chế lãi suất, tín dụng, bảo đảm tiền vay, tỷ lệ bảo đảm an toàn, về bảo hiểm tiền gửi... Đặc biệt, sự ra đời của nghị định số 13/1999/NĐ-CP ngày 17/03/1999 về tổ chức hoạt động của các tổ chức tín dụng nước ngoài tại Việt Nam đã thể hiện những nỗ lực đáng kể của Chính phủ Việt Nam trong quá trình hội nhập tài chính quốc tế. Thông qua Nghị định này, NHNN đã thực hiện từng bước nới lỏng các hạn chế đối với các NH liên doanh về huy động tiền gửi không kỳ hạn bằng đồng Việt Nam từ các khách hàng không có quan hệ tín dụng từ 10% vốn điều lệ vào năm 1992 lên đến 20%, 25% vào các năm 1994, 1996 và 100% vào năm 1998. Đặc biệt, từ cuối năm 1999, các hạn chế đối với ngân hàng liên doanh về nghiệp vụ nhận tiền gửi bằng đồng VND đã được xoá bỏ hoàn toàn.

Đến nay, pháp luật Việt Nam đã thừa nhận hầu hết các hình thức cung cấp dịch vụ ngân hàng phổ biến trên thế giới, kể cả hình thức TCTD 100% vốn của nước ngoài. Các TCTD nước ngoài hoạt động tại Việt Nam ngày càng được đối xử bình đẳng hơn với các TCTD Việt Nam trong việc tiếp cận các dịch vụ ngân hàng được phép cung ứng, các thể thức tín dụng của NHNN và mở chi nhánh.

Hiện ngân hàng thương mại trong nước đang nắm giữ khoảng gần 90% thị phần, trong đó riêng các ngân hàng thương mại nhà nước chiếm 70%. Phần các ngân hàng nước ngoài (hiện có 4 ngân hàng liên doanh, 28 chi nhánh ngân hàng nước ngoài, 43 văn phòng đại diện) chỉ chiếm khoảng dưới 10% thị phần.

2.1.2 Đối với lĩnh vực bảo hiểm

** Các dịch vụ bảo hiểm và dịch vụ liên quan tới bảo hiểm mà hệ thống doanh nghiệp bảo hiểm tại Việt Nam đang cung cấp cho khách hàng:*

- Các loại hình bảo hiểm trực tiếp: bảo hiểm nhân thọ, bảo hiểm phi nhân thọ.

- Tái bảo hiểm.
- Trung gian bảo hiểm: môi giới, đại lý.
- Các dịch vụ phụ trợ liên quan tới bảo hiểm (như dịch vụ tư vấn bảo hiểm...)

** Quá trình mở cửa của thị trường dịch vụ bảo hiểm:*

Ngày 18/12/1993, Chính phủ đã ban hành Nghị định 100/CP cho phép các nhà đầu tư nước ngoài đầu tư vào Việt Nam. Đến thời điểm hiện nay, Việt Nam cho phép thành lập công ty bảo hiểm 100% vốn đầu tư nước ngoài kể từ khi gia nhập WTO (năm 2006) và cho phép thành lập chi nhánh của các Công ty bảo hiểm nước ngoài sau 5 năm kể từ khi gia nhập WTO đối với dịch vụ bảo hiểm phi nhân thọ. Không hạn chế về số lượng chi nhánh trong nước, đối tượng cung cấp dịch vụ và qui định tái bảo hiểm 20% cho VINARE; từ 1-1-2008, cho phép công ty BH có vốn ĐTNN được cung cấp dịch vụ bảo hiểm bắt buộc bao gồm: Bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe cơ giới, bảo hiểm xây dựng và lắp đặt, các dự án dầu khí và các dự án có rủi ro tác động lớn tới môi trường và an ninh công cộng.

Theo số liệu của Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam, trên thị trường Việt Nam đã có 37 doanh nghiệp bảo hiểm đang hoạt động ở tất cả các lĩnh vực bao gồm bảo hiểm phi nhân thọ, bảo hiểm nhân thọ, tái bảo hiểm và môi giới bảo hiểm. Trong 37 doanh nghiệp có 18 doanh nghiệp cổ phần và 19 doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.

Như vậy, thị trường bảo hiểm có lộ trình mở cửa nhanh (19/37 doanh nghiệp có vốn nước ngoài). Tuy nhiên, với chính sách mở cửa khác nhau nên thị trường bảo hiểm Việt Nam được phân chia khá chênh lệch. Ở lĩnh vực bảo hiểm phi nhân thọ, do Việt Nam chậm mở cửa nên các doanh nghiệp bảo hiểm trong nước chiếm đến 95% thị phần, trong khi các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài chiếm đến 63% thị phần bảo hiểm nhân thọ.

2.1.3 Đối với lĩnh vực chứng khoán

** Các dịch vụ chứng khoán và dịch vụ liên quan tới thị trường chứng khoán mà hệ thống doanh nghiệp chứng khoán tại Việt Nam đang cung cấp cho khách hàng:*

- Dịch vụ môi giới chứng khoán
- Dịch vụ lưu ký chứng khoán
- Dịch vụ tư vấn chứng khoán (như tư vấn phát hành chứng khoán, tư vấn đầu tư chứng khoán...)

- Dịch vụ tự doanh chứng khoán
- Dịch vụ bảo lãnh phát hành chứng khoán
- Dịch vụ quản lý chứng khoán (như quản lý danh mục đầu tư, quản lý quỹ đầu tư chứng khoán...)

** Quá trình mở cửa của thị trường dịch vụ chứng khoán:*

TTCK Việt Nam được chính thức đưa vào vận hành ngày 28/05/2000, thời điểm này TTCK còn trong giai đoạn thử nghiệm nên mức độ mở cửa cho sự tham gia của các tổ chức nước ngoài vẫn còn rất nhiều hạn chế. Hơn nữa, đồng tiền Việt Nam chưa có khả năng chuyển đổi trên thị trường tài chính quốc tế, hệ thống quản lý vĩ mô còn nhiều yếu kém, các quy định về việc chuyển vốn ra nước ngoài phức tạp, chông chéo... nên khả năng thu hút các nhà đầu tư chứng khoán nước ngoài không cao, đồng thời bản thân chúng ta cũng chưa đủ nội lực để có thể mở cửa thị trường này do hệ thống pháp về chứng khoán chưa hoàn thiện, việc quản lý và giám sát kinh tế vĩ mô còn nhiều yếu kém... Về sự tham gia của các NĐT nước ngoài thời điểm này vẫn còn nhiều hạn chế, cụ thể như sau:

+ Về nắm giữ cổ phiếu: các tổ chức, cá nhân nước ngoài được nắm giữ tối đa 20% tổng số cổ phiếu đang lưu hành của một tổ chức; trong đó, một tổ chức nước ngoài được phép nắm giữ tối đa 7% cổ phiếu và một cá nhân được nắm giữ tối đa 3% cổ phiếu.

+ Về nắm giữ trái phiếu: các tổ chức, cá nhân nước ngoài được nắm giữ tối đa 40% tổng số trái phiếu đang lưu hành của một tổ chức; trong đó, một tổ chức nước ngoài được phép nắm giữ tối đa 10% trái phiếu và một cá nhân được nắm giữ tối đa 3% trái phiếu.

Ngày 29/09/2005, Chính phủ ra Quyết định số 238/2005/QĐ-TTg về tỷ lệ tham gia của bên nước ngoài vào TTCK. Theo đó, tỷ lệ nắm giữ tối đa tổng số cổ phiếu niêm yết, đăng ký giao dịch của các tổ chức, cá nhân nước ngoài trên TTCKVN được nâng lên từ 30% tới 49%. Bên cạnh đó nhà đầu tư nước ngoài cũng được sở hữu tối đa 49% tổng số chứng chỉ quỹ đầu tư niêm yết, đăng ký giao dịch của một quỹ đầu tư chứng khoán, đồng thời không giới hạn tỷ lệ nắm giữ đối với trái phiếu lưu hành của tổ chức phát hành. Đây là điểm thay đổi quan trọng thúc đẩy các nhà đầu tư tiềm năng nước ngoài tham gia vào TTCKVN.

Đến thời điểm hiện nay, Việt nam đã chính thức gia nhập WTO (năm 2006) đánh dấu một bước ngoặt mở cửa cho sự tham gia của các tổ chức nước ngoài tham gia vào TTCK

Việt Nam. Đó là Việt Nam cho phép thành lập văn phòng đại diện và liên doanh đến 49% vốn ĐTNN từ thời điểm gia nhập; cho phép thành lập công ty cung cấp dịch vụ chứng khoán 100% vốn ĐTNN sau 5 năm kể từ khi gia nhập và cho phép thành lập chi nhánh của công ty cung cấp dịch vụ chứng khoán nước ngoài sau 5 năm đối với một số loại hình dịch vụ như: Quản lý tài sản, thanh toán, tư vấn liên quan đến chứng khoán và cung cấp, trao đổi thông tin tài chính.

Tính đến ngày 31/12/2006, số tài khoản giao dịch của nhà đầu tư vào khoảng trên 100.000 tài khoản, trong đó nhà đầu tư nước ngoài có 1.870 tài khoản và nắm giữ khoảng 25%-30% số lượng cổ phiếu các công ty niêm yết.

2.2 Thực trạng tự do hoá dịch vụ ngân hàng

2.2.1 Tình hình hoạt động của dịch vụ ngân hàng

2.2.1.1 Dịch vụ huy động vốn

So với các chi nhánh ngân hàng nước ngoài đang hoạt động tại Việt Nam thì các NHTM Nhà nước hiện có ưu thế trong việc nắm giữ thị phần tiền gửi. Phần lớn tiền gửi của khách hàng là các tổ chức kinh tế và cá nhân nằm trong tay các NHTM Nhà nước, tạo thành nguồn vốn rẻ, có khả năng cạnh tranh về lãi suất. Hơn nữa NHTM Nhà nước có mạng lưới rộng khắp đất nước, tạo thành hệ thống huy động vốn thuận tiện. Mặc dù có lợi thế về nguồn vốn, song các tổ chức tín dụng trong nước lại dễ gặp phải những rủi ro hệ thống ở mức cao hơn nhiều so với nhóm nước ngoài, đặc biệt trong trường hợp dân cư rút tiền ồ ạt. Tuy nhiên, khi Việt Nam gia nhập WTO thì các ngân hàng nước ngoài được phép nới rộng tỷ lệ huy động tiền đồng sẽ làm dịch chuyển tiền gửi từ các NHTM trong nước sang nhóm các ngân hàng nước ngoài. Thế mạnh duy nhất của các chi nhánh ngân hàng nước ngoài hiện nay là được nhận tiền gửi của khách hàng là các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Ngoài ra, họ có khả năng tăng mạnh về tiền gửi ngoại tệ khi được NHNN cho phép mở rộng phạm vi huy động tiền gửi. Tuy nhiên, thị phần tiền gửi của nhóm này là rất nhỏ do các hạn chế về loại tiền gửi, tỷ lệ nhận tiền gửi, địa bàn huy động tiền gửi. Do vậy, khả năng mở rộng quan hệ với các khách hàng Việt Nam, đặc biệt là các DNNN lớn, là khó khăn. Tuy nhiên, nếu các hạn chế về nhận tiền gửi VND được dỡ bỏ thì tình thế sẽ khác hẳn.

Bảng 2.1: Thị phần huy động vốn của hệ thống ngân hàng trên địa bàn TP.HCM

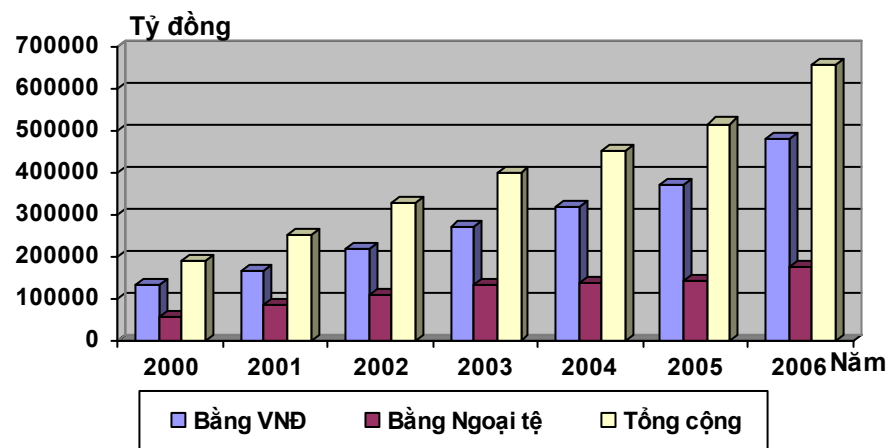
Khối Ngân Hàng	Thị phần huy động vốn qua các năm				
	2002	2003	2004	2005	2006
1. NHTM cổ phần	28.7%	28.1%	32.0%	35.6%	42.0%
2. NHTM Nhà nước	50.2%	49.4%	47.5%	46.3%	40.2%
3. NN liên doanh	3.8%	4.1%	3.2%	2.9%	2.7%
4. NH nước ngoài	17.3%	18.4%	17.3%	15.2%	15.1%

(nguồn: Ngân hàng Nhà nước – chi nhánh TP.HCM)

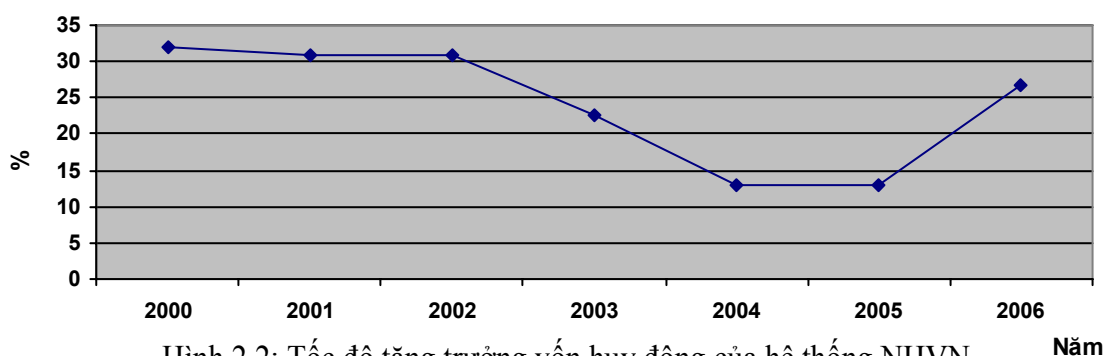
Bảng 2.2: Nguồn vốn huy động VNĐ và ngoại tệ của hệ thống NHVN (tỷ VNĐ)

Chỉ tiêu	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
1. Tổng nguồn vốn huy động	191.574	250.962	328.760	401.087	454.377	516.704	655.284
Trong đó: - Bằng VNĐ	135.412	165.558	217.683	270.103	318.064	372.026	479.021
- Tỷ trọng	71%	66%	66%	67%	70%	72%	73%
Trong đó: - Bằng ngoại tệ (quy đổi ra VNĐ)	56.162	85.404	111.077	130.984	136.313	144.678	176.263
- Tỷ trọng	29%	34%	34%	33%	30%	28%	27%
2. Tốc độ tăng / năm trước	31.92%	31.00%	30.99%	22.60%	13.00%	13.00%	26.82%

(nguồn: Ngân hàng Nhà nước Việt Nam)



Hình 2.1: Nguồn vốn huy động của hệ thống NHVN



Hình 2.2: Tốc độ tăng trưởng vốn huy động của hệ thống NHVN

Trong những năm qua, NHNN chỉ đạo các tổ chức tín dụng tăng cường các hình thức huy động vốn với nhiều loại kỳ hạn khác nhau, mở rộng mạng lưới huy động vốn và sử dụng nhiều hình thức đa dạng như phát hành trái phiếu, kỳ phiếu ngân hàng. Từ năm 2000 đến năm 2006 huy động vốn của ngân hàng đã tăng 3,4 lần từ 191.574 tỷ đồng lên 655.284 tỷ đồng với tốc độ tăng trưởng trung bình hàng năm là 24.19%

Lãi suất luôn là yếu tố đầu tiên mà các ngân hàng nghĩ đến khi muốn nâng cao khả năng huy động vốn. Các ngân hàng cổ phần không có những ưu thế như các ngân hàng quốc doanh buộc phải nâng lãi suất huy động lên cao hơn, thường là từ 0,02% đến 0,04%/tháng và đưa ra rất nhiều hình thức đa dạng để thu hút khách hàng. Trong khoảng thời gian từ tháng 08/2000 đến tháng 06/2002 NHNN quản lý lãi suất theo chế độ lãi suất cơ bản. Những tháng đầu năm 2002, tốc độ tín dụng tăng gấp 5 lần tốc độ huy động vốn - hiện tượng chưa từng xảy ra trong nền kinh tế Việt Nam trong những năm gần đây tạo nên cơn khát vốn tại các ngân hàng. Bất chấp những thay đổi chậm chạp của lãi suất cơ bản, tất cả các ngân hàng đều tăng lãi suất tiền gửi từ 0,05% đến 0,1% cho mọi thời hạn. Để làm dịu bớt cơn sốt lãi suất phù hợp hơn với cơ chế thị trường từ tháng 06/2002 NHNN cho phép các ngân hàng cùng với khách hàng thoả thuận lãi suất cho vay nội tệ tùy theo mức vốn vay và mức độ uy tín của khách hàng. Đây là bước tiến quan trọng trong chính sách quản lý tiền tệ của NHNN để tiến dần đến hội nhập quốc tế.

Riêng trong năm 2006, huy động vốn tăng cao là do bên cạnh việc các NHTM áp dụng nhiều hình thức để huy động vốn thì nguyên nhân chủ yếu vẫn là các NHTM, đặc biệt là các NHTM CP tăng lãi suất huy động (mức tăng từ 0,12- 0,24%/năm đối với VND và từ 0,2-0,5%/năm đối với USD) trước sức ép lãi suất quốc tế liên tục tăng và chỉ số giá tiêu dùng (CPI) trong nước tăng cao. Lãi suất VND chênh lệch dương khoảng 1% so với lạm phát, khoảng 3,2% so với lãi suất USD và mức tăng tỷ giá, trong khi tỷ giá VND/USD

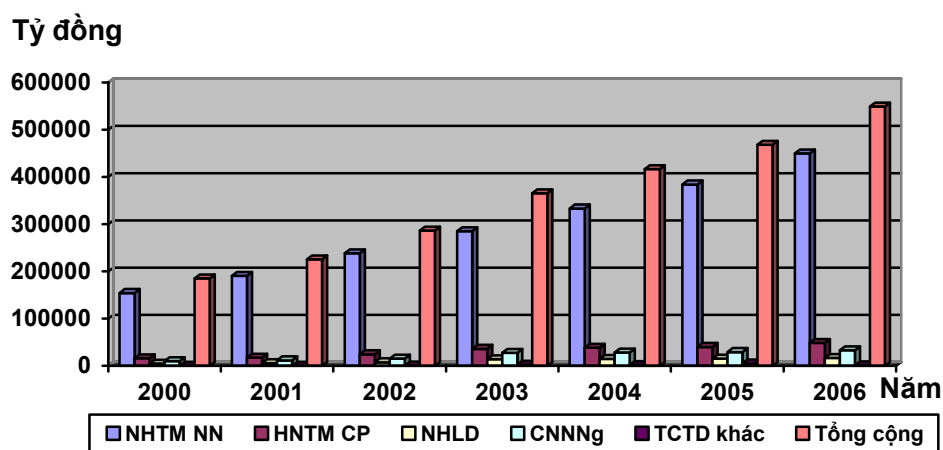
tương đối ổn định nên vẫn có sức hấp dẫn người dân gửi tiền vào ngân hàng, nhất là VND.

2.2.1.2 Dịch vụ tín dụng

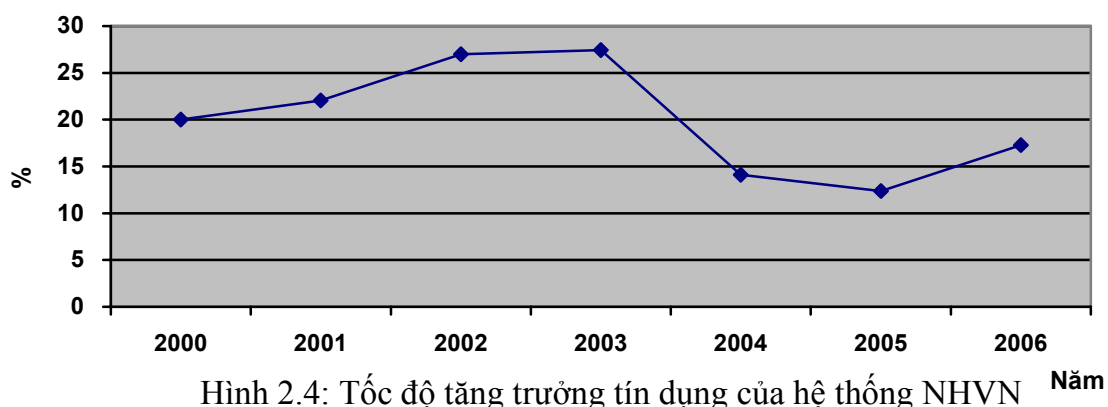
Bảng 2.3: Dư nợ tín dụng phân theo loại hình của hệ thống NH VN (tỷ đồng)

Loại hình ngân hàng	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
NHTM NN: - Số tiền	154.421	190.494	238.487	284.934	333.487	384.164	449.8
- Tỷ trọng	83.50%	84,40%	83,20%	78,00%	80,00%	82,00%	81,85%
NHTM CP: - Số tiền	15.904	17.604	24.651	36.164	38.209	40.164	48.635
- Tỷ trọng	8.60%	7,80%	8,60%	9,90%	9,20%	8,99%	8,85%
NH LD: - Số tiền	4.623	5.71	7.739	14.027	15.096	15.334	16.761
- Tỷ trọng	2.50%	2,53%	2,70%	3,84%	3,80%	2,90%	3,05%
CN NNg: - Số tiền	9.875	11.736	15.249	27.434	28.1	29.326	33.192
- Tỷ trọng	5.34%	5,20%	5,32%	7,51%	6,90%	6,00%	6,04%
TCTD khác: - Số tiền	113	160	518	2.741	1.967	5.059	1.154
- Tỷ trọng	0.06%	0,075%	0,18%	0,75%	0,10%	0,10%	0,21%
Tổng dư nợ tín dụng toàn hệ thống NH	184.936	225.704	286.644	365.3	416.859	468.493	549.542
Tốc độ tăng trưởng	20,00%	22.04%	27.00%	27.44%	14.11%	12.39%	17.30%

(nguồn: Ngân hàng Nhà nước Việt Nam)



Hình 2.3: Dự nợ tín dụng theo loại hình của hệ thống NHVN



Hình 2.4: Tốc độ tăng trưởng tín dụng của hệ thống NHVN

Theo kết quả trên, chúng ta thấy rằng từ năm 2000 đến năm 2006 bình quân tín dụng tăng trưởng của toàn hệ thống ngân hàng là 20%/năm. Dự nợ tín dụng của NHTM NN vẫn chiếm tỷ trọng lớn và giữ vị trí chủ yếu trong tổng dự nợ tín dụng. Tuy nhiên, trong những năm gần đây tỷ trọng dự nợ tín dụng của NHTM NN có xu hướng giảm dần. Trong khi tỷ trọng dự nợ tín dụng của các loại ngân hàng khác nhất là NHTM CP và chi nhánh NH nước ngoài đã có xu hướng gia tăng đáng kể. Điều này phản ánh sự phát triển vươn lên của hệ thống NHTM CP và chi nhánh NH nước ngoài làm cho hoạt động tín dụng ngày càng sôi động và phong phú hơn, báo hiệu một sự cạnh tranh khá mãnh liệt trong hoạt động tín dụng. Các nghiệp vụ cho vay của các TCTD đang từng bước được chuyên sâu trên cơ sở nghiên cứu thị trường, khách hàng đáp ứng nhu cầu phát triển của nền kinh tế trong tiến trình hội nhập quốc tế. Đồng thời, với việc cải cách các hình thức cho vay theo món trước đây, các hình thức tín dụng cho vay mới đã mở ra như cho vay

theo dự án, cho vay đồng tài trợ, bảo lãnh, cho vay theo L/C trả chậm, tín dụng thuê mua, chiết khấu thương phiếu và giấy tờ có giá ngắn hạn...

Phân tích sâu hơn những kết quả đạt được trong dịch vụ tín dụng của ngân hàng, chúng ta thấy rằng khi mà nền kinh tế mở cửa, các doanh nghiệp đầu tư phát triển sản xuất, ngoài nguồn vốn tự có của mình thì vốn vay ngân hàng và một trong những vốn mà doanh nghiệp hướng tới. Tuy nhiên, một vấn đề làm hạn chế sự tiếp cận nguồn vốn vay này đó là vấn đề lãi suất cho vay. Thực sự với lãi suất cho doanh nghiệp vay hiện nay (gần 12%/năm đối với vay ngắn hạn) là một vấn đề đòi hỏi các doanh nghiệp phải có những chính sách thích hợp trong phát triển sản xuất. Nếu kinh doanh hiệu quả không cao thì lợi nhuận làm ra sẽ chạy hết vào túi của các ngân hàng. Nếu tình trạng này kéo dài sẽ làm tăng rủi ro tín dụng của các ngân hàng.

2.2.1.3 Dịch vụ thẻ

Trong những năm gần đây, hệ thống ngân hàng ở Việt Nam phát triển nhanh chóng, đa dạng cả về số lượng lẫn chất lượng, trong đó dịch vụ thẻ đang được các ngân hàng mở rộng và đầu tư mạnh mẽ.

Dịch vụ thẻ ATM có mặt ở thị trường Việt Nam được 15 năm và nó đã khẳng định được lợi thế so với việc dùng tiền mặt trong giao dịch. Thế nhưng, hiện mới có 20 ngân hàng triển khai dịch vụ thẻ này với khoảng 3,5 triệu thẻ, trong đó 3 triệu thẻ nội địa và 500.000 thẻ quốc tế. Số lượng máy ATM của cả nước mới có 2.600 máy và 22.000 điểm chấp nhận thanh toán thẻ (POS).

Dịch vụ thẻ ATM đang được xem là một công cụ hiện đại, năng động và linh hoạt phục vụ hiệu quả cho những khách hàng trong việc sử dụng tài khoản cá nhân với độ an toàn và có tính bảo mật cao. Hiện nay một số ngân hàng đã phát hành các loại thẻ phù hợp với thị hiếu của nhiều đối tượng khách hàng. Ngân hàng Habubank có thẻ thanh toán Habubank Vantage, ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội có thẻ Active plus, ngân hàng TMCP quốc tế có thẻ VIB Values. Techcombank cũng có hai dòng sản phẩm thẻ ghi nợ nội địa là F@stAccess và F@stAccess-i với nhiều tính năng hiện đại ... Với những loại thẻ tiện dụng này khách hàng có thể rút tiền mặt, chuyển tiền tại các máy rút tiền tự động (ATM) 24/24h vào tất cả các ngày trong tuần mà không cần phải đến ngân hàng. Như vậy có thể coi đây là phương tiện thanh toán điện tử hiện đại, nhanh chóng, thuận tiện, thực hiện giao dịch tự động, nhanh chóng mọi lúc, mọi nơi. ATM không chỉ là máy

rút tiền tự động mà còn là máy giao dịch tự động. Do vậy, qua ATM có thể xem tỷ giá, số dư, mua chứng khoán, mua thẻ điện thoại..., miễn là các NH có thể cung cấp những dịch vụ này qua ATM.

Hệ thống chuyên mạch Banknetvn đã chính thức đi vào hoạt động giúp các ngân hàng thành viên kết nối các mạng thanh toán thẻ ATM, khai thác và chia sẻ tiện ích của các hệ thống với nhau. Hệ thống chuyên mạch Banknetvn kết nối thành công sẽ giúp hàng triệu người sử dụng thẻ tại Việt Nam thuận tiện hơn rất nhiều trong giao dịch thanh toán thẻ.

Bảng 2.4: Khối lượng thanh toán thẻ qua hệ thống NH trên địa bàn Tp.HCM (tỷ đồng)

Năm	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Thanh toán thẻ (VNĐ, ngoại tệ quy đổi VNĐ)	204	7.900	9.039	11.430	18.590	26.469

(nguồn: Ngân hàng Nhà nước – chi nhánh TP.HCM)

2.2.1.4 Dịch vụ ngoại hối

Trên lĩnh vực ngoại hối với cơ chế chính sách ngày càng thông thoáng, phù hợp với thông lệ quốc tế. Với những điều chỉnh, thay đổi linh hoạt phù hợp với tình hình thực tế như thay đổi trong hoạt động xác nhận vay trả nợ, chuyển tiền cá nhân, kinh doanh mua bán ngoại tệ, nghiệp vụ Option mua bán ngoại tệ, vàng... đã tạo nhiều điều kiện thuận lợi cho khách hàng. Nổi bật trong thời gian vừa qua là một số NHTM đã mạnh dạn thực hiện dịch vụ quyền chọn ngoại tệ- Option. Đây là một hình thức bảo hiểm tỷ giá cho các doanh nghiệp. Thị trường tài chính Việt Nam hiếm có các công cụ phòng ngừa rủi ro cho các nhà đầu tư nước ngoài vốn rất hay có thói quen sử dụng các công cụ phòng ngừa rủi ro trong kinh doanh quốc tế. Trên thực tế, thị trường hiện nay cũng tồn tại một số các công cụ phòng ngừa rủi ro tỷ giá như các giao dịch kỳ hạn (forward), hoán đổi (swap), quyền chọn tiền tệ và vàng. Nhưng hầu như các công cụ phòng ngừa rủi ro trên chỉ tồn tại cho có, và hầu như cũng rất ít các nhà đầu tư sử dụng các công cụ trên. Khi hội nhập quốc tế, NHNN cho phép các chi nhánh ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam tham gia thực hiện dịch vụ quyền chọn ngoại tệ- Option, điều này sẽ làm phát triển thị trường Option của Việt Nam vì họ có bề dày kinh nghiệm.

Dịch vụ kiều hối đã có những bước phát triển rất lớn. Sau khi chính phủ ra quyết định số 170/1999/QĐ-TTg về vận hành cơ chế huy động và chi trả kiều hối theo hướng tạo điều kiện thuận lợi tối đa cho người nước ngoài chuyển tiền về đầu tư trong nước và

khuyến khích việc chi trả kiều hối qua hệ thống ngân hàng. Tiếp theo đó, thống đốc NHNN đã ban hành thông tư số 02/2000/TT-NHNN và quyết định số 878/2002/QĐ-NHNN hướng dẫn thực hiện quyết định số 170/1999/QĐ-TTg của thủ tướng chính phủ. Chính những thông tin hướng dẫn trên đã tạo điều kiện kích thích và thu hút nguồn kiều hối từ nước ngoài chuyển về. Theo đó lượng kiều hối tăng cao qua các năm.

Một yếu tố quan trọng trong quá trình phát triển dịch vụ ngoại hối đó là những năm vừa qua ngành du lịch, ngành dịch vụ, thương mại phát triển khá mạnh. Nhiều du khách đến tham quan, du lịch, các ngành thương mại dịch vụ có quan hệ quốc tế ngày càng tăng. Du khách có nhu cầu chi tiêu cao, do đó hệ thống thu đổi ngoại tệ được xây dựng rộng khắp cả nước.

Về dịch vụ chuyển tiền cá nhân, trong những năm gần đây nhu cầu học tập, khám chữa bệnh và du lịch của người dân tăng cao. Chính những yếu tố này giúp cho dịch vụ chuyển tiền cá nhân phát triển nhanh.

Bảng 2.5: Tổng hợp số liệu dịch vụ ngoại hối trên địa bàn TP.HCM (đơn vị: tỷ đồng)

Nội dung	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Doanh số mua ngoại tệ	6.834	7.175	9.214	13.924	20.407	29.392
Doanh số bán ngoại tệ	6.607	7.008	8.198	13.048	19.628	29.760
Kiều hối	829	1.057	1.690	1.891	2.200	2.400
Thu đổi ngoại tệ	906	1.283	1.324	1.537	2.108	2.312

(Nguồn: NHNN chi nhánh TP.HCM)

Còn trên địa bàn cả nước, trong năm 2006 tổng doanh số mua ngoại tệ đã đạt hơn 30,6 tỷ USD và tổng doanh số bán ngoại tệ cũng đạt hơn 29,4 tỷ USD.

2.2.1.5 Dịch vụ thanh toán

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

dịch, tạo cho hoạt động thanh toán của các tổ chức tín dụng có ưu thế trong quá trình cạnh tranh và phát triển.

Bảng 2.6: Bảng khối lượng thanh toán qua hệ thống NH tại Tp.HCM (tỷ đồng)

Nội dung	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Khối lượng thanh toán không dùng tiền mặt	840.744	1.099.012	1.118.613	1.750.600	1.953.238	2.473.500
+ Thanh toán thẻ (VNĐ, ngoại tệ quy đổi VNĐ)	204	7.900	9.039	11.430	18.590	26.469
+ Thanh toán séc	2.948	4.480	5.921	9.450	-	-
+ Ủy nhiệm thu	33.269	43.035	35.641	44.064	-	-
+ Ủy nhiệm chi	648.244	846.509	807.072	1.170.871	-	-
+ Khác	156.079	197.689	260.339	514.785	-	-

(Nguồn: NHNN - Chi nhánh TP.HCM)

(Ghi chú: Số liệu báo cáo thể hiện (-): do thực hiện theo chế độ báo cáo thống kê 477/QĐ-HNN, NHNN - chi nhánh Tp.HCM chưa khai thác được số liệu các chỉ tiêu này nên tác giả giữ nguyên số liệu.)

Theo số liệu ở trên, chúng ta thấy rằng khối lượng thanh toán không dùng tiền mặt tăng lên theo thời gian. Điều này chứng minh rằng dịch vụ thanh toán của các NHTM ngày càng phát triển theo sự phát triển của công nghệ NH. Sự phát triển này đã góp phần lưu chuyển nhanh nguồn vốn trong nền kinh tế, thúc đẩy sản xuất, lưu thông, giảm tỷ lệ thanh toán bằng tiền mặt.

Về dịch vụ thanh toán quốc tế: Trong giai đoạn nền kinh tế bao cấp trước đây Vietcombank là ngân hàng duy nhất độc quyền kinh doanh trong lĩnh vực này. Khi chuyển sang cơ chế thị trường các ngân hàng đều được phép thực hiện nhưng thực sự chỉ tập trung vào các ngân hàng quốc doanh (trong đó Vietcombank vẫn chiếm thị phần cao nhất) và một số ngân hàng cổ phần như: Sacombank, Eximbank, Á Châu, Đông Á.... Đa số các ngân hàng cung cấp các tiện ích của ngân hàng trong thanh toán xuất nhập khẩu, tốc độ thanh toán nhanh, với những phương thức thanh toán phổ biến: tín dụng chứng từ, nhờ thu chuyển tiền, tiến đến kết hợp các kỹ thuật tài trợ như mở L/C, cho vay thanh toán L/C, chiết khấu bộ chứng từ xuất nhập khẩu...

2.2.1.6 Dịch vụ cho thuê tài chính

Hiện nay ở Việt Nam đã có 10 công ty cho thuê tài chính, trong đó có các công ty cho thuê tài chính thuộc Ngân hàng Ngoại thương, Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn... Sacombank-Leasing là công ty cho thuê tài chính đầu tiên thuộc khối ngân

hàng thương mại cổ phần. Mặc dù đã có mặt ở Việt Nam được 8 năm nhưng các công ty CTTC thừa nhận là số DN biết đến CTTC còn ít. Theo họ, các DN muốn mở rộng sản xuất thường nghĩ ngay đến vay ngân hàng thay vì tìm đến Cty CTTC.

Tuy ra đời chưa lâu nhưng hoạt động CTTC của các NHTM đã có những bước phát triển đáng kể. CTTC thực sự là một kênh dẫn vốn trung và dài hạn quan trọng được đánh giá là khá hữu hiệu tạo điều kiện thu hút vốn cho các đơn vị sản xuất kinh doanh, nhất là đối với các DN vừa và nhỏ. Quy mô hoạt động kinh doanh CTTC phát triển khá nhanh và tăng trưởng vượt bậc qua các năm. Có một điều rất đáng khuyến khích là trong hoạt động kinh doanh của mình các công ty CTTC thường không có sự phân biệt đối xử với các thành phần kinh tế khác nhau, đối tượng CTTC chủ yếu là các DN ngoài quốc doanh; các DN đi thuê còn được hưởng lợi ích từ các thành tựu khoa học kỹ thuật tiên tiến; được hưởng các dịch vụ tư vấn miễn phí và những thông tin cần thiết khác từ những nhà cung cấp dịch vụ. Theo đánh giá chung hoạt động CTTC trong thời gian qua đã dần mở rộng quy mô đối tượng cho thuê và thành phần khách hàng tham gia, doanh số cho thuê ngày một tăng cao, chất lượng hoạt động CTTC tương đối tốt, tỷ lệ nợ quá hạn ở mức cho phép, lợi nhuận năm sau tăng hơn năm trước...

Bên cạnh những kết quả đã đạt được về hoạt động CTTC của các NHTM ở Việt Nam hiện nay còn tồn tại một số vấn đề sau:

+ Thứ nhất là việc quy định nguồn vốn huy động còn có những bất cập. Căn cứ theo pháp luật Việt Nam, số vốn đầu tư cho các DN đi vay không được vượt quá 30% vốn điều lệ của công ty. Trên thực tế những quy định này đang gây cản trở cho hoạt động kinh doanh của các công ty CTTC. Bởi vì với quy định như trên phần lớn việc đầu tư chỉ dừng lại ở các DN có quy mô vừa và nhỏ. Việc huy động được nguồn vốn cũng như khả năng tích lũy của các công ty CTTC là rất khó khăn trong khi đó việc phát hành giấy tờ có giá để huy động vốn gần như không thực hiện được vì phải có sự đồng ý của NHNN.

+ Thứ hai, hoạt động CTTC hiện nay còn phát triển khá manh mún, chưa có định hướng chiến lược phát triển trong tương lai, trong đó vấn đề nhu cầu thị trường chưa được tập trung nghiên cứu làm ảnh hưởng đến chính sách huy động vốn. Không những thế hoạt động CCTC ở Việt Nam cho đến nay còn khá đơn điệu, lãi suất chưa thực sự hấp dẫn và phần lớn các công ty CTTC đều chưa thành lập được hệ thống các chi nhánh.

Điều đó cũng giải thích tại sao tuy ra đời từ khoảng năm 1997 nhưng đến nay cả nước mới chỉ có 10 công ty CTTC.

+ Thứ ba, phải kể đến hạn chế rất phổ biến hiện nay đó là các công ty CTTC chưa thiết lập được một môi quan hệ sâu rộng đến các cơ sở cung ứng máy móc, thiết bị... Và đội ngũ cán bộ của công ty còn thiếu những chuyên gia giỏi nắm vững những khoa học công nghệ mới tiên tiến, điều này sẽ làm công ty mất đi tính chủ động khi tham gia thị trường.

+ Thứ tư, việc phân biệt giữa giao dịch CTTC và các giao dịch cho thuê thông thường khác (cho thuê vận hành) chưa thật sự rõ ràng. Hoạt động CTTC là hình thức tín dụng trung và dài hạn thông qua hợp đồng CTTC, còn hợp đồng cho thuê vận hành là hình thức tín dụng ngắn hạn thông qua hợp đồng cho thuê tài sản. Nếu hợp đồng cho thuê tài sản nào không đáp ứng được yêu cầu của CTTC thì được xem là hợp đồng cho thuê vận hành. Với quy định như vậy hợp đồng cho thuê vận hành của các công ty CTTC chịu sự quản lý của NHNN, trong khi đó có rất nhiều các DN khác cho thuê vận hành tài sản có giá trị rất lớn nhưng lại không chịu sự quản lý như trên.

+ Thứ năm, vấn đề quyền được thu hồi tài sản khi bên thuê vi phạm hợp đồng cũng là một trong những vấn đề gây nhiều bàn cãi. Trên thực tế quyền này gần như không thể thực hiện được vì bên thuê thường không chịu giao tài sản, nếu không có sự hỗ trợ của các cơ quan thi hành pháp luật. Việc bán tài sản cho bên thứ ba lại phải được sự đồng ý của Bộ Công Thương và như vậy nảy sinh vấn đề truy thu thuế nhập khẩu. Liệu có nghịch lý không khi mà chủ sở hữu lại không có quyền định đoạt đối với tài sản của mình.

+ Một vấn đề nữa thường được nhắc đến hiện nay chính là vấn đề quảng cáo, tuyên truyền cho các công ty CTTC. Có thể nói mặc dù đã xuất hiện ở Việt Nam từ khoảng năm 1997 đến nay nhưng nhìn chung các công ty CTTC còn khá mới mẻ ở thị trường Việt Nam. Trên thị trường Việt Nam hiện nay rất nhiều DN cần vốn để đổi mới công nghệ, mua sắm máy móc thiết bị...nhưng thay vì đến các công ty tài chính để tìm sự giúp đỡ thì các DN này lại tìm đến ngân hàng để vay vốn mặc dù ở đây thủ tục rất chặt chẽ và điều kiện để được vay vốn khó hơn rất nhiều. Thực trạng trên một mặt là do thói quen khó thay đổi của các DN ở Việt Nam nhưng một phần quan trọng là do hoạt động kinh doanh CTTC chưa được tuyên truyền phổ biến và quảng cáo rộng rãi ở Việt Nam.

+ Pháp luật Việt Nam hiện nay chỉ quy định đối tượng CTTC là các máy móc...và các động sản khác chứ chưa quy định đối tượng cho thuê là các bất động sản. Điều này trái với thông lệ quốc tế và nhu cầu của thị trường.

2.2.2 Mức độ hội nhập của ngành ngân hàng

Cho đến nay hầu hết các tập đoàn tài chính lớn trong khu vực và thế giới đã có mặt tại Việt Nam. Đánh giá chung về tình hình hoạt động của các chi nhánh Ngân hàng nước ngoài và Ngân hàng liên doanh tại Việt Nam trong thời gian vừa qua, Ngân hàng Nhà nước cho rằng hệ thống này vẫn phát triển ổn định, có hiệu quả và an toàn. Đây là dấu hiệu tốt khả năng thu hút các định chế tài chính nước ngoài đầu tư vào Việt Nam trong những năm tới. Hiện nay hệ thống ngân hàng Việt Nam đã có 5 ngân hàng thương mại nhà nước, 1 ngân hàng chính sách, 1 ngân hàng phát triển (mới thành lập ngày 19/5/2006), 37 ngân hàng thương mại cổ phần... Những ngân hàng thương mại trong nước hiện đang nắm giữ khoảng gần 90% thị phần (cả tiền gửi và cho vay), trong đó riêng các ngân hàng thương mại nhà nước chiếm 70%. Phần các ngân hàng nước ngoài (hiện có 4 ngân hàng liên doanh, 28 chi nhánh ngân hàng nước ngoài, 43 văn phòng đại diện) chỉ chiếm khoảng dưới 10% thị phần. Cũng cần nói thêm, đây không phải là thành quả đạt được mà chỉ là kết quả tất yếu của sự bảo hộ trong suốt thời gian qua đối với các ngân hàng thương mại trong nước, đặc biệt là các ngân hàng thương mại nhà nước so với các ngân hàng nước ngoài về đối tượng khách hàng, số lượng và loại hình tiền tệ được phép huy động và mạng lưới hoạt động.

Việt Nam đã nới lỏng các hạn chế về tiếp cận thị trường dịch vụ ngân hàng và hoạt động ngân hàng theo các cam kết song phương và đa phương. Đến nay, pháp luật Việt Nam đã thừa nhận hầu hết các hình thức cung cấp dịch vụ ngân hàng phổ biến trên thế giới, kể cả hình thức TCTD 100% vốn của nước ngoài. Các TCTD nước ngoài hoạt động tại Việt Nam ngày càng được đối xử bình đẳng hơn với các TCTD Việt Nam trong việc tiếp cận các dịch vụ ngân hàng được phép cung ứng, các thể thức tín dụng của NHNN và mở chi nhánh. Theo cam kết giữa Việt Nam với WTO, từ nay đến năm 2010, các ngân hàng nước ngoài sẽ được phép thực hiện hầu hết các dịch vụ ngân hàng như một ngân hàng trong nước (trừ dịch vụ tư vấn và cung cấp thông tin ngân hàng). Cụ thể, kể từ ngày 1/4/2007, các ngân hàng nước ngoài được phép thiết lập sự hiện diện thương mại của mình tại Việt Nam dưới các hình thức như: văn phòng đại diện, chi nhánh ngân hàng thương mại, các ngân hàng thương mại liên doanh với nước ngoài có vốn nước ngoài

dưới 50% vốn điều lệ, các công ty cho thuê tài chính liên doanh, các công ty tài chính cho thuê 100% vốn nước ngoài và ngân hàng 100% vốn nước ngoài.

Hiện tại, Việt Nam từng bước nới lỏng quyền tiếp cận thị trường dịch vụ ngân hàng đối với cả bên cung cấp và bên sử dụng dịch vụ ngân hàng. Các đối tượng trong nước và nước ngoài có nhu cầu cung cấp dịch vụ ngân hàng và đáp ứng đầy đủ các điều kiện theo quy định của pháp luật Việt Nam đều có thể được cấp phép cung ứng dịch vụ ngân hàng. Tạo điều kiện thuận lợi cho các TCTD trong nước mở rộng hoạt động ra thị trường nước ngoài thông qua các hình thức cung cấp trong khuôn khổ WTO, đặc biệt là hiện diện thương mại và cung cấp qua biên giới. Thực hiện mở cửa thị trường dịch vụ ngân hàng theo lộ trình cam kết của Hiệp định thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ, Hiệp định khung về thương mại, dịch vụ ASEAN (AFAS), đồng thời thực hiện các cam kết gia nhập WTO theo yêu cầu của GATS. Mở cửa thị trường trong nước trên cơ sở điều chỉnh dần các giới hạn về số lượng đơn vị, loại hình tổ chức, phạm vi hoạt động, tỷ lệ vốn góp của bên nước ngoài hoặc tổng giao dịch nghiệp vụ ngân hàng, mức huy động vốn VND, các loại hình dịch vụ, bảo đảm quyền kinh doanh của các TCTD nước ngoài theo các cam kết đa phương và song phương. Từng bước đối xử bình đẳng hơn giữa các TCTD nước ngoài hoạt động tại Việt Nam và loại bỏ căn bản các hình thức bảo hộ bất hợp lý đối với các TCTD trong nước để tiến tới thực hiện đối xử bình đẳng hơn giữa TCTD trong nước và TCTD nước ngoài ở Việt Nam.

2.2.3 Đánh giá quá trình tự do hoá dịch vụ ngân hàng

2.2.3.1 Những mặt ưu điểm

- Các hoạt động dịch vụ ngân hàng phát triển đáng kể cả về số lượng và chất lượng dịch vụ, thái độ phục vụ khách hàng ân cần, chuyên nghiệp, thủ tục nhanh gọn hơn đã đem lại những tiện ích cho khách hàng đến giao dịch. Các sản phẩm dịch vụ, nhất là dịch vụ ngân hàng bán lẻ, ngày càng đa dạng và phong phú. Sự cạnh tranh giữa các ngân hàng ngày một quyết liệt hơn, các NHTMCP, NHNNg ngày càng lớn mạnh và đóng vai trò tích cực hơn rất nhiều trong việc phát triển hệ thống dịch vụ ngân hàng.

- Mạng lưới giao dịch được mở rộng, đều khắp tại các vùng kinh tế trọng điểm nhằm cung cấp dịch vụ NH thuận tiện và thu hút vốn nhàn rỗi. Các hình thức huy động và đối tượng huy động được đa dạng hoá... tăng tính tiện nghi cho khách hàng.

- Quan hệ Ngân hàng với khách hàng được xây dựng ổn định, lâu dài đó là việc tham gia bảo hiểm tiền gửi cho khách hàng và khả năng quản lý, kiểm soát của NHNN ngày càng cao và chặt chẽ... giúp người gửi tiền an tâm.

- Cơ sở vật chất, trang thiết bị, công nghệ ngân hàng ngày càng được nâng cấp. Đồng thời, trình độ đội ngũ nhân viên NH ngày càng nâng lên, có tính chuyên nghiệp hơn... giúp việc xử lý, tác nghiệp được chính xác. Các NH đẩy mạnh hiện đại hoá công nghệ và nâng cao năng lực quản trị, điều hành trên cơ sở tăng cường áp dụng các thông lệ quốc tế về quản trị doanh nghiệp và từng bước thiết lập các định chế quản trị rủi ro. Các nghiệp vụ ngân hàng cơ bản không ngừng được chuẩn hoá và tích hợp thống nhất dựa trên nền tảng công nghệ thông tin hiện đại để hỗ trợ cho quá trình quản lý, điều hành tập trung của các NH. Hệ thống thanh toán điện tử liên ngân hàng được đưa vào vận hành năm 2002 và hạ tầng công nghệ thông tin của ngành ngân hàng được hiện đại hoá một bước góp phần quan trọng thúc đẩy phát triển các dịch vụ ngân hàng mới, đặc biệt các dịch vụ thanh toán và ngân hàng điện tử (internet banking, telephone banking, ATM, thẻ tín dụng, thẻ thanh toán...). Hiện nay, ngành Ngân hàng đang bước vào hiện đại hoá ngân hàng và hệ thống thanh toán giai đoạn II. Do đó, các NH Việt Nam ngày càng hoạt động mang tính chuyên nghiệp và có uy tín hơn với quốc tế.

- NHNN từng bước thực hiện tự do hoá trong điều hành lãi suất thông qua lãi suất cơ bản và lãi suất tái cấp vốn. Lãi suất huy động của NH được điều chỉnh linh hoạt theo quan hệ cung cầu thị trường tiền tệ và theo yêu cầu khách hàng.

- Tổ chức bộ máy của các NHTM được hiện đại hoá. Hiệu quả kinh doanh của các TCTD đã được cải thiện rõ rệt, hầu hết các TCTD kinh doanh có lãi, ngày càng đi vào nề nếp và có hiệu quả... góp phần làm tăng uy tín với dân chúng trong giao dịch, ký thác.

- Các cam kết mở cửa thị trường ngân hàng sẽ tạo điều kiện cho sự tham gia ngày càng nhiều của các đối tác nước ngoài sẽ góp phần thúc đẩy phát triển hệ thống dịch vụ ngân hàng của Việt Nam.

2.2.3.2 Những mặt hạn chế

Qua gần 20 năm đổi mới, nước ta đã đạt được nhiều thành tựu trong phát triển kinh tế. Hoạt động của hệ thống Ngân hàng đã được cải cách dần phù hợp với các nguyên tắc và thông lệ quốc tế. Tuy nhiên, trước những yêu cầu mới, các NHTM Việt Nam vẫn có những khó khăn nhất định, chưa tạo được nền tảng cơ bản để hội nhập sâu rộng với hệ

thống ngân hàng, tài chính khu vực và quốc tế. Những khó khăn cơ bản nhất của các NHTM Việt Nam là:

2.2.3.2.1 Chất lượng hoạt động tín dụng còn thấp

Hầu hết các NHTM đều có mức dư nợ không sinh lời lớn hơn giới hạn cho phép từ 1,5 đến 2,5 lần. Bên cạnh đó, các NHTM thường có cơ cấu tín dụng bất hợp lý, trình độ quản lý, giám sát thấp. Trong những năm qua, mặc dù các ngân hàng đã có những cố gắng trong việc xử lý nợ khó đòi, song tỷ lệ nợ khó đòi trong hệ thống NHTM Nhà nước của Việt Nam vẫn cao hơn nhiều so với quy định 5% của quốc tế. Đây là một rủi ro đe dọa sự ổn định của các NHTM trong thời gian tới.

2.2.3.2.2 Các sản phẩm dịch vụ ngân hàng còn hạn chế

Sản phẩm dịch vụ ngân hàng mặc dù ngày càng được cải tiến nhưng so với khu vực và thế giới thì sản phẩm dịch vụ của NH vẫn còn nghèo nàn, đơn điệu, chất lượng dịch vụ thấp. Dịch vụ của từng ngân hàng chưa tạo dựng được thương hiệu riêng, quy mô của dịch vụ còn nhỏ, chất lượng dịch vụ thấp, sức cạnh tranh yếu, tiện ích của một số dịch vụ đối với khách hàng chưa cao.

Tỷ lệ thu nhập dịch vụ trên tổng thu nhập của các NHTM đạt 20% (tỷ lệ này của NHTM ở các nước phát triển là trên 50% và ở khu vực Đông Nam Á là 30%), trong đó thu từ các dịch vụ mang tính truyền thống vẫn chiếm tỷ trọng gần như tuyệt đối. Các NHTM quốc tế đang thực hiện khoảng trên 6.000 nghiệp vụ kinh doanh tiền tệ tín dụng, ngân hàng. Trong khi đó, các NHTM Việt Nam mới chỉ thực hiện tối đa khoảng 300 nghiệp vụ và mới cung cấp các dịch vụ mang tính truyền thống, còn các dịch vụ hiện đại như ngân hàng điện tử, môi giới kinh doanh, nghiệp vụ ngân hàng đầu tư, tư vấn... mới chỉ bắt đầu hoặc đang trong giai đoạn thử nghiệm. Chính vì vậy, nếu không có chiến lược phát triển dịch vụ ngân hàng theo hướng hiện đại thì chắc chắn các NHTM Việt Nam sẽ bị thua thiệt ngay trên sân nhà khi hội nhập.

2.2.3.2.3 Tiềm lực vốn còn nhỏ bé

Phần lớn các NHTM Việt Nam đều có vốn tự có thấp nếu đem so sánh với vốn tự có của các ngân hàng quốc tế mà Việt Nam đang và sẽ phải cạnh tranh.

Bảng 2.7: Vốn điều lệ của một số NHTM VN đến 31/12/2006 (đơn vị: tỷ đồng)

STT	Ngân hàng	Vốn điều lệ	STT	Ngân hàng	Vốn điều lệ
I	<i>NHTM Nhà nước</i>		II	<i>NHTM Cổ phần</i>	
1	NHNN&PTNT VN	5.190	5	NH ACB	1.100
2	NHCT VN	2.941	6	NH Phương Nam	1.290
3	NHĐT&PT VN	3.746	7	NH Techcombank	1.500
4	NHNT VN	4.279	8	NH VIB	1.000
			9	NH Sacombank	2.089
			10	NH Eximbank	1.212

(Nguồn: tạp chí Thời báo kinh tế VN - số: Kinh tế 2006-2007 Việt Nam và Thế Giới)

Ngân hàng có vốn tự có cao nhất là NHNo chỉ khoảng 320 triệu USD. Hiện Mỹ có khoảng 8.000 NHTM, trong đó, khoảng 10 ngân hàng có vốn tự có trên 10 tỷ USD; 62 ngân hàng trên 1 tỷ USD và 215 ngân hàng trên 150 triệu USD (nguồn: Tạp chí Ngân hàng số 12/2006). Trong hệ thống NHTM cổ phần Việt Nam, Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín là ngân hàng có vốn điều lệ cao nhất cũng chỉ vào khoảng 129 triệu USD.

Mức vốn tự có thấp là nguyên nhân làm sức mạnh tài chính suy giảm và khả năng chống đỡ rủi ro trong kinh doanh yếu. Hiện nay, tỷ lệ vốn tự có trên tổng tài sản có rủi ro của hầu hết các NHTM Nhà nước chỉ đạt từ 3- 6% (Ngân hàng Ngoại thương là ngân hàng có hệ số an toàn vốn cao nhất cũng chỉ đạt 5,61%), trong khi quy định của Ngân hàng Thanh toán Quốc tế là 8%.

2.2.3.2.4 Công nghệ ngân hàng lạc hậu

Công nghệ ngân hàng nước ta dù được chú trọng nâng cấp trong thời gian qua nhưng vẫn bị đánh giá là yếu kém. Hiện nay, nhiều ngân hàng đã triển khai các phần mềm hiện đại với chức năng hoạt động trực tuyến (Online), tạo thêm nhiều sản phẩm gia tăng cho khách hàng trong quá trình giao dịch với ngân hàng. Nhìn chung, các phần mềm mà một số NHTM đang ứng dụng đều là những phần mềm thế hệ mới được nhiều ngân hàng trên thế giới đang sử dụng. Tuy nhiên, công tác triển khai chậm và khi triển khai xong, một số bộ phận lại chưa tạo được một cơ chế nhằm khai thác hiệu quả công nghệ đó.

Mặc dù công nghệ của các NHTM Việt Nam đã và đang được đổi mới, song so với trình độ công nghệ ngân hàng chung của khu vực và thế giới thì cũng chỉ đạt ở trình độ trung bình. Vì vậy, cùng với lộ trình mở cửa, hội nhập trong lĩnh vực dịch vụ tài chính-ngân hàng, các NHTM Việt Nam phải có lộ trình đầu tư công nghệ hợp lý.

2.2.3.2.5 Trình độ quản trị ngân hàng còn bất cập

Trình độ quản trị của các NHTM Việt Nam còn nhiều hạn chế, thiếu tính chuyên nghiệp. Hầu hết các nhà quản trị ngân hàng của Việt Nam chưa được đào tạo nghề quản trị ngân hàng một cách bài bản. Các nhà quản trị ngân hàng chủ yếu được lựa chọn qua thực tiễn hoạt động kinh doanh nên tính chuyên nghiệp trong quản trị và điều hành không cao. Mặt khác, trong môi trường kinh doanh bình đẳng, các nhà quản trị ngân hàng phải hết sức năng động, có như vậy mới nắm bắt được thời cơ, tối đa hoá được lợi nhuận, giảm rủi ro cho ngân hàng.

Mặt khác, các nhà quản trị trong hệ thống NHTM Nhà nước vẫn là công chức Nhà nước, được bổ nhiệm có thời hạn 5 năm một lần nên còn nhiều bất cập giữa quyền lợi và trách nhiệm, không có cơ chế khuyến khích họ đem hết tài năng và trí lực phục vụ cho sự phát triển của ngân hàng.

2.2.3.2.6 Việc thanh toán không dùng tiền mặt còn hạn chế

Có thể dễ dàng nhận thấy thanh toán bằng tiền mặt hiện nay vẫn rất phổ biến trong nền kinh tế nước ta. Trong những năm qua, các NH có nhiều nỗ lực trong việc cung cấp các sản phẩm-dịch vụ để có thể mở rộng thanh toán không dùng tiền mặt qua NH nhưng còn nhiều khó khăn, vướng mắc. Thị trường dịch vụ NH bán lẻ chưa hoàn chỉnh, thói quen thanh toán bằng tiền mặt trong dân chúng còn rất lớn làm hạn chế sự phát triển các phương thức thanh toán tiên tiến như thẻ, thanh toán qua Internet, thanh toán bằng tài khoản. Giao dịch trực tuyến của NH có nhiều tiện ích nhưng cũng bị hạn chế vì Việt Nam chưa có Luật thương mại điện tử. Khách hàng còn e dè khi tiếp cận với các dịch vụ thanh toán điện tử của NH. Còn thiếu hệ thống văn bản pháp lý, sự liên kết giữa các nhà cung cấp dịch vụ như điện lực, viễn thông, cấp nước... với NH. Nhiều cơ sở chấp nhận thanh toán thẻ như các siêu thị lớn, khách sạn, nhà hàng chưa sẵn sàng hợp tác với NH về thanh toán thẻ. Về vấn đề cơ sở pháp lý, việc ban hành các qui định về thanh toán không dùng tiền mặt của Chính phủ và NHNN chưa đáp ứng đòi hỏi của thị trường trong thanh toán. Ngoài ra các hướng dẫn thực hiện thanh toán không dùng tiền mặt nhiều khi chưa rõ hoặc việc triển khai các văn bản chậm, không đồng bộ dẫn đến việc thực hiện rất khó.

Bên cạnh những nguyên nhân khách quan cũng thừa nhận một thực tế là việc phát triển các phương thức thanh toán không dùng tiền mặt rất chậm. Mặc dù các NH mở nhiều dịch vụ, nhưng những dịch vụ này chưa tác động tích cực đến thanh toán không dùng tiền mặt. Cơ sở vật chất kỹ thuật của các NHTM ở Việt Nam cũng thiếu đồng bộ và vẫn chưa có hệ thống kỹ thuật thống nhất từ hội sở chính đến các chi nhánh. Phần mềm và chương

trình ứng dụng của các NH không tương thích nhau. Sự thiếu đồng bộ về hệ thống kỹ thuật là khó khăn khi các NH liên kết với nhau để cùng phát triển dịch vụ mới. Bên cạnh đó, nhận thức của người dân về thẻ cũng như công tác bảo mật thẻ còn thấp nên dễ bị kẻ gian lợi dụng lấy tiền từ tài khoản và từ thẻ. Thời gian qua có nhiều vụ kiện giữa người sử dụng thẻ với các NH trong việc mất tiền từ tài khoản của các chủ thẻ gây tâm lý lo ngại hoang mang trong dân chúng, dẫn tới nhiều khó khăn trong công tác phát triển thẻ của các ngân hàng.

2.3 Thực trạng tự do hóa dịch vụ bảo hiểm và các dịch vụ liên quan tới bảo hiểm tại Việt nam

2.3.1 Tình hình hoạt động của thị trường dịch vụ bảo hiểm tại Việt Nam

2.3.1.1 Dịch vụ bảo hiểm trực tiếp: bảo hiểm nhân thọ, phi nhân thọ

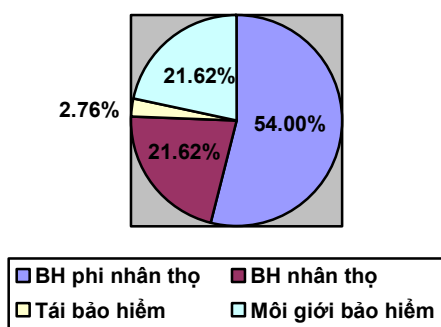
- Thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam có tốc độ tăng trưởng bình quân 25%/năm, cao so với các nước trong khu vực vì thị trường bảo hiểm phi nhân thọ Việt Nam là thị trường mới, nhu cầu bảo hiểm còn nhiều. Tính đến 31/12/2006 đã có 20 doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ đang hoạt động. Thị trường bảo hiểm phi nhân thọ có thời gian chuẩn bị tương đối dài và có thời gian để từng bước thích nghi với quá trình hội nhập.

- Thị trường bảo hiểm nhân thọ: so với thị trường bảo hiểm phi nhân thọ thì thị trường bảo hiểm nhân thọ Việt Nam hình thành muộn hơn rất nhiều, năm 1996 Bảo Việt bắt đầu kinh doanh bảo hiểm nhân thọ và đến năm 2000 thị trường này mới thực sự có sự cạnh tranh và mức độ cạnh tranh ngày một trở nên gay gắt. Tốc độ tăng phí bảo hiểm nhân thọ bình quân 55%/năm. Tính đến 31/12/2006 có 8 doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ đang hoạt động, số lượng này vẫn còn hạn chế.

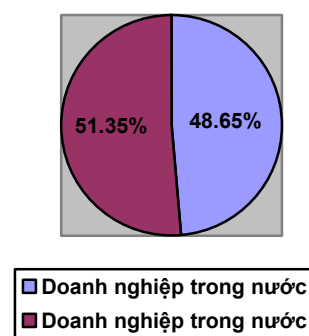
Bảng 2.8: Tổng hợp các DN hoạt động bảo hiểm trên thị trường VN đến 31/12/2006

Loại hình DN	DN cổ phần	DN có vốn ĐTNN	Tổng cộng
Bảo hiểm phi nhân thọ	12	8	20
Bảo hiểm nhân thọ	1	7	8
Tái bảo hiểm	1	0	1
Môi giới bảo hiểm	4	4	8
Tổng cộng	18	19	37

(nguồn: Theo Hiệp hội Bảo hiểm Việt Nam)



Hình 2.5: Thị phần loại hình doanh nghiệp

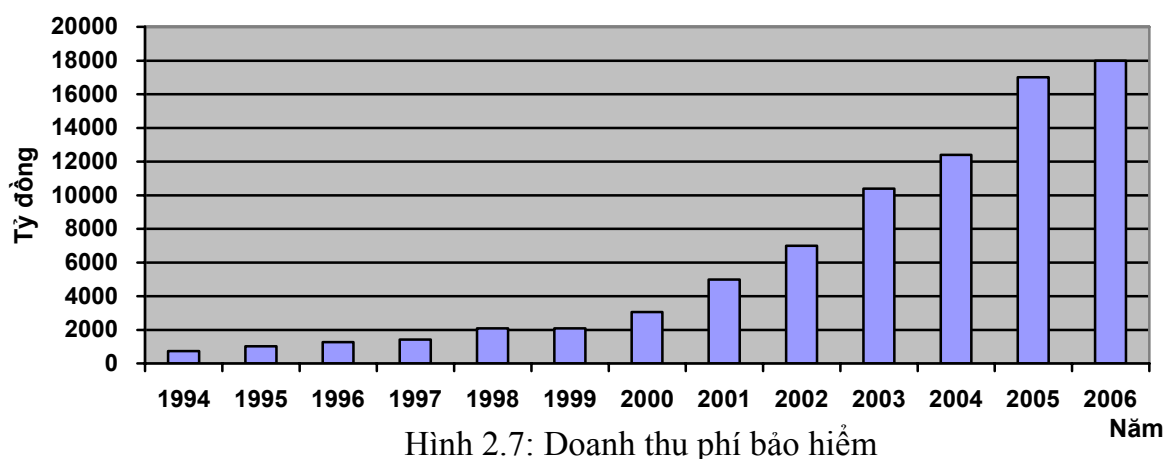


Hình 2.6: Thị phần DN có vốn ĐTNN

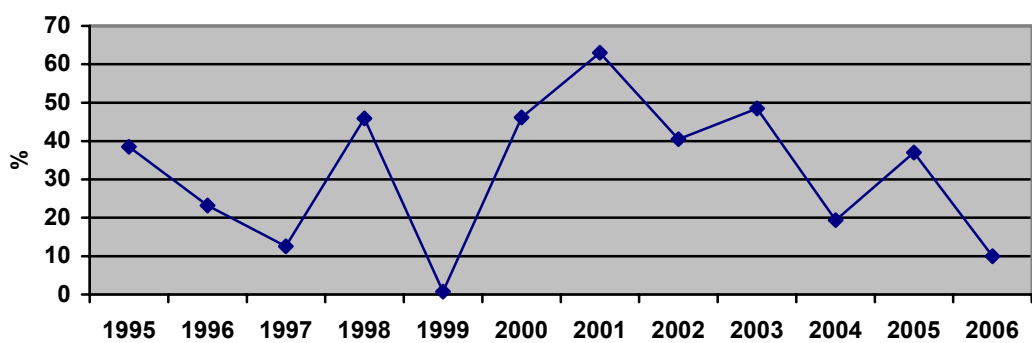
Bảng 2.9: Doanh thu bảo hiểm 1994-2006 toàn thị trường.

Năm	Doanh thu phí bảo hiểm (tỷ đồng)	Tốc độ tăng trưởng (%)	Tỷ trọng doanh thu phí/GDP (%)
1994	741		0,442
1995	1.026	38,52	0,448
1996	1.264	23,18	0,461
1997	1.424	12,59	0,453
1998	2.077	45,88	0,574
1999	2.092	0,72	0,523
2000	3.057	46,15	0,579
2001	4.982	63,00	0,996
2002	7.000	40,49	1,318
2003	10.390	48,43	1,821
2004	12.400	19,34	1,973
2005	17.000	37,00	2,034
2006	18.000	10,00	2,130

(nguồn: Báo cáo của Bộ Tài Chính năm 2007)



Hình 2.7: Doanh thu phí bảo hiểm



Hình 2.8: Tốc độ tăng trưởng doanh thu phí bảo hiểm

Sau hơn 10 năm mở cửa thị trường bảo hiểm, hoạt động kinh doanh bảo hiểm tại Việt Nam đã đạt được tốc độ tăng trưởng rất cao, tổng doanh thu phí bảo hiểm toàn thị trường tăng bình quân 33%/năm trong giai đoạn 1994 - 2006 cơ cấu tỷ trọng doanh thu dịch vụ bảo hiểm trong GDP cũng tăng nhanh từ 0,44% GDP năm 1994 lên 2,13%/GDP năm 2006.

2.3.1.2 Dịch vụ tái bảo hiểm

Qua bảng số liệu cho thấy, trong năm 2006 tổng mức phí giữ lại của toàn thị trường chiếm 89,05% tổng phí bảo hiểm gốc. Phí bảo hiểm nhận tái từ thị trường nước ngoài tăng từ tăng từ 38 tỷ đồng năm 2003 lên 157 tỷ đồng năm 2006. Tổng phí bảo hiểm giữ lại thị trường trong nước tăng từ 8.890 tỷ đồng năm 2003 lên 13.809 tỷ đồng năm 2006. Điều này xuất phát từ năng lực tài chính, năng lực kinh doanh, công tác đánh giá rủi ro và đề phòng hạn chế tổn thất của các công ty bảo hiểm được cải thiện nên đã làm tăng năng lực giữ lại của thị trường. Hoạt động tái bảo hiểm trong nước của các công ty bảo hiểm

và tái bảo hiểm đã có nhiều đóng góp tích cực đến thị trường bảo hiểm nói riêng và nền kinh tế nói chung, không những làm tăng mức phí bảo hiểm giữ lại của thị trường trong nước, hạn chế tình trạng chuyển ngoại tệ ra nước ngoài thông qua việc tái bảo hiểm cho các công ty bảo hiểm nước ngoài mà còn là công cụ giúp Nhà nước kiểm soát tình trạng hoạt động, tình trạng tài chính cũng như khả năng thanh toán của các công ty bảo hiểm Việt Nam, bảo vệ quyền lợi và lợi ích hợp pháp của người tham gia bảo hiểm, góp phần duy trì mối quan hệ chặt chẽ giữa các công ty bảo hiểm gốc và tái bảo hiểm.

Bảng 2.10: Hoạt động tái bảo hiểm trên thị trường bảo hiểm Việt Nam (tỷ đồng)

Chỉ tiêu	2003	2004	2005	2006
Tổng phí bảo hiểm gốc	10.390	12.479	13.558	15.507
- Phi nhân thọ	3.815	4.768	5.535	6.672
- Nhân thọ	6.575	7.711	8.023	8.835
Nhận tái từ thị trường nước ngoài	38	63	98	157
- Phi nhân thọ	38	63	98	157
- Nhân thọ	0	0	0	0
Nhượng tái từ thị trường nước ngoài	1.448	1.946	1.694	1.874
- Phi nhân thọ	1.215	1.603	1.641	1.672
- Nhân thọ	233	337	53	202
Tổng phí bảo hiểm giữ lại	8.980	10.596	11.962	13.809
- Phi nhân thọ	2.638	3.222	3.992	4.911
- Nhân thọ	6.342	7.374	7.970	8.898

(Nguồn: Thị trường bảo hiểm Việt Nam 2006- Bộ Tài Chính)

2.2.1.3 Dịch vụ trung gian bảo hiểm (môi giới, đại lý...)

Tổng phí bảo hiểm thu xếp qua các công ty môi giới bảo hiểm năm 2006 chiếm 16.41% tổng phí bảo hiểm toàn thị trường của năm. Hoạt động môi giới bảo hiểm tập trung vào các nghiệp vụ bảo hiểm hàng không, bảo hiểm tài sản và thiệt hại, bảo hiểm sức khoẻ và bảo hiểm tai nạn con người. Nghiệp vụ bảo hiểm nông nghiệp chưa được các công ty môi giới triển khai thực hiện.

Tổng số đại lý bảo hiểm hoạt động trên thị trường đến cuối năm 2006 đạt 150 nghìn đại lý. Trong đó có 100 nghìn đại lý bảo hiểm nhân thọ chiếm 66.67% tổng số đại lý, 50

ngành đại lý bảo hiểm phi nhân thọ chiếm 33.33% tổng số đại lý. Điều này góp phần giải quyết công ăn việc làm của toàn xã hội, ổn định đời sống của người dân.

2.3.1.4 Dịch vụ tư vấn bảo hiểm

Dịch vụ tư vấn bảo hiểm còn rất mới mẻ trên thị trường bảo hiểm Việt Nam. Thị trường bảo hiểm ở Việt Nam đang có tiềm năng tốt nhất trên thế giới, nền kinh tế phát triển nhanh và năng động, người dân đang tìm kiếm những dịch vụ, sản phẩm tài chính, các giải pháp nhằm đáp ứng nhu cầu tài chính và đồng thời gia tăng tài sản. Do vậy, dịch vụ tư vấn cần phải phát triển một cách nhanh chóng nhằm giúp khách hàng có thể hiểu dễ dàng các dịch vụ bảo hiểm để tích cực tham gia vào thị trường bảo hiểm Việt Nam.

2.3.2 Mức độ hội nhập của ngành bảo hiểm Việt Nam

Thị trường bảo hiểm Việt Nam đã bắt đầu mở cửa cho các công ty bảo hiểm 100% vốn nước ngoài từ năm 1999. Trong những năm gần đây đã có sự tham gia của những tên tuổi lớn về bảo hiểm trên thế giới như AIG (Mỹ), Prevoir (Pháp), ACE Life (Mỹ), New York Life (Mỹ), và mới đây thêm sự kiện tập đoàn Daiichi (Nhật Bản) mua lại Bảo Minh CMG. Theo số liệu của Hiệp hội bảo hiểm Việt Nam, hiện thị trường bảo hiểm Việt Nam có 37 doanh nghiệp, trong đó có 18 doanh nghiệp cổ phần và 19 doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Thị trường bảo hiểm có lộ trình mở cửa nhanh: 19/37 doanh nghiệp có vốn nước ngoài, đảm bảo tỉ lệ hài hoà giữa doanh nghiệp bảo hiểm trong nước với doanh nghiệp bảo hiểm có vốn nước ngoài. Việc mở cửa thị trường bảo hiểm của Chính phủ Việt Nam được đánh giá là cởi mở. Từ khi chưa ký kết hiệp định thương mại Việt Mỹ hay đưa ra các bảng chào trong khuôn khổ GATS, Chính phủ Việt Nam đã cho phép NĐTNN được thành lập doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài ở Việt Nam. Điều đáng lo ngại nhất, là các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài không cần thành lập doanh nghiệp bảo hiểm tại Việt Nam cũng có thể vươn cánh tay của mình vào khai thác thị trường bảo hiểm Việt Nam theo cam kết WTO. Trong khi, năng lực bảo hiểm của Việt Nam vẫn còn một khoảng cách nhất định với nhiều nước trên thế giới, nhất là về tài chính, công nghệ, con người và chất lượng dịch vụ. Đây quả là điều đáng lo! Chỉ đơn cử dịch vụ bảo hiểm tàu thủy dù đã lỗi đến 6 năm nhưng nhiều doanh nghiệp bảo hiểm trong nước vẫn lao vào để kinh doanh lãng phí (hạ phí bảo hiểm xuống thấp) và tiêu diệt lẫn nhau!

Trong năm 2007, chúng ta tiếp tục mở cửa thị trường bảo hiểm, số doanh nghiệp bảo hiểm không dừng lại ở mức 37 công ty như năm 2006, mà có thể tăng lên 50-60 doanh nghiệp. Khi có nhiều công ty mới ra đời, sự cạnh tranh trên thị trường sẽ quyết liệt hơn.

Theo cam kết mở cửa thị trường bảo hiểm Việt Nam, doanh nghiệp bảo hiểm của nước ngoài được cấp phép cung cấp vào Việt Nam các dịch vụ bảo hiểm cho doanh nghiệp bảo hiểm có vốn nước ngoài và người nước ngoài tại Việt Nam. Ngoài ra, họ còn được cung cấp dịch vụ tái bảo hiểm, vận tải quốc tế, môi giới bảo hiểm, tư vấn, tính toán, đánh giá rủi ro và giải quyết bồi thường cho thị trường bảo hiểm Việt Nam. Doanh nghiệp bảo hiểm 100% vốn nước ngoài không được kinh doanh các dịch vụ bảo hiểm bắt buộc cho đến ngày 1/1/2008, thì bãi bỏ hạn chế này. Theo cam kết này, các doanh nghiệp bảo hiểm liên doanh và bảo hiểm nhân thọ không bị hạn chế được đối xử quốc gia (doanh nghiệp bảo hiểm Việt Nam được làm gì thì họ được làm cái đó).

Như vậy thị trường bảo hiểm đã mở cửa nhanh nhưng hợp lý để các doanh nghiệp bảo hiểm làm quen với hội nhập hợp tác quốc tế và tạo ra sự cạnh tranh để từng doanh nghiệp tự nâng cao năng lực cạnh tranh của mình nhằm đem lại lợi ích tốt hơn cho người tham gia bảo hiểm.

2.3.3 Đánh giá quá trình tự do hoá dịch vụ bảo hiểm

2.3.3.1 Những mặt ưu điểm

- Các DNBH từng bước nâng cao chất lượng sản phẩm, đưa ra một số sản phẩm mới, nâng cao chất lượng dịch vụ, chất lượng cạnh tranh, sẵn sàng hội nhập hợp tác quốc tế, thích ứng với lộ trình mở cửa thị trường BHVN. Số lượng sản phẩm ngày càng tăng, đáp ứng nhu cầu phong phú của nhiều đối tượng khách hàng.

- Kênh phân phối sản phẩm dần được mở rộng, các kênh phân phối mới bước đầu được sử dụng như phân phối qua ngân hàng, hệ thống bưu điện...

- Các công ty bảo hiểm và Hiệp hội BHVN đã tích cực tuyên truyền, nâng cao dân trí về bảo hiểm qua các phương tiện thông tin đại chúng, hội thảo giới thiệu sản phẩm mới tại các địa phương.

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

- Hoạt động đầu tư của các DNBH từng bước đã được chuyên môn hoá với việc thành lập và hoạt động của các công ty chứng khoán và các quỹ đầu tư.

- Việc tham gia thị trường của những công ty bảo hiểm mới, đặc biệt là các công ty bảo hiểm nước ngoài sẽ đa dạng hóa và thúc đẩy sự phát triển của thị trường. Hơn nữa mở cửa thị trường tạo điều kiện tăng cường trao đổi kiến thức và kỹ năng chuyên ngành, góp phần thúc đẩy năng lực cạnh tranh của các công ty bảo hiểm trong nước.

2.3.3.2 Những mặt hạn chế

2.3.3.2.1 Các loại hình sản phẩm chưa đa dạng

Các DNBH từng bước nâng cao chất lượng sản phẩm, đưa ra nhiều sản phẩm mới. Số lượng sản phẩm bảo hiểm năm 1993 chỉ có 22, đến nay có hơn 700 sản phẩm bảo hiểm phi nhân thọ, hơn 100 sản phẩm bảo hiểm nhân thọ. Nhưng số lượng và loại hình sản phẩm vẫn còn thiếu, chưa đáp ứng yêu cầu bảo hiểm của nhiều ngành kinh tế xã hội và đời sống nhân dân. Một số lĩnh vực hầu như chưa được các doanh nghiệp quan tâm cung cấp sản phẩm cho thị trường như bảo hiểm thiên tai, nông nghiệp, bảo hiểm tín dụng và rủi ro tài chính, hoạt động ngành nghề y dược, luật sư.

2.3.3.2.2 Năng lực kinh doanh của các doanh nghiệp bảo hiểm còn hạn chế

Công nghệ quản lý kinh doanh chưa được hiện đại hoá, nhiều doanh nghiệp vẫn còn áp dụng các phương pháp thủ công trong việc quản lý hợp đồng bảo hiểm, cấp đơn và thu phí bảo hiểm. Một số các doanh nghiệp chưa thiết lập được hệ thống phần mềm tin học tính phí bảo hiểm, trích lập dự phòng nghiệp vụ. Thiếu đội ngũ chuyên gia giỏi, đặc biệt là trong lĩnh vực tính phí bảo hiểm và trích lập dự phòng nghiệp vụ, thẩm định bảo hiểm, quản lý rủi ro và đầu tư. Hoạt động của doanh nghiệp bảo hiểm, công ty bảo hiểm chuyên ngành còn tạo ra tình trạng độc quyền, như trong các ngành: dầu khí, xăng dầu và bưu chính viễn thông. Các doanh nghiệp có vốn điều lệ chưa phù hợp với tính chất hoạt động và quy mô kinh doanh của các doanh nghiệp.

2.3.3.2.3 Quy mô thị trường bảo hiểm còn nhỏ, chưa khai thác hết tiềm năng

Mặc dù thị trường bảo hiểm đạt tốc độ tăng trưởng cao bình quân 33%/năm trong giai đoạn 1994 – 2006. Doanh thu dịch vụ bảo hiểm trong GDP cũng tăng nhanh từ 0,44% GDP năm 1994 lên 2,13%/GDP năm 2006. Nhưng đóng góp của doanh thu phí bảo hiểm vào GDP ở Việt nam thấp hơn nhiều so với trung bình của thế giới (8%) và các nước trong khu vực (2.5-7%).

Bảo hiểm phi nhân thọ đã được triển khai lâu năm nhưng nhiều hoạt động sản xuất kinh doanh có tỷ trọng tham gia bảo hiểm thấp. Bảo hiểm nhân thọ đã phát triển nhanh nhưng chỉ mới tập trung tại các thành phố lớn, phục vụ những người có thu nhập cao. Đại bộ phận những người dân nông thôn, vùng sâu vùng xa không được bảo hiểm sức khỏe và thân thể.

2.3.3.2.4 Môi trường nghề nghiệp bảo hiểm chưa phát triển

Hiệp hội BHVN ra đời muộn hơn so với các nước trong khu vực và cho đến nay vẫn chưa phát huy được đầy đủ vai trò của mình. Hơn nữa ở Việt Nam chỉ có duy nhất một hiệp hội, đó là hiệp hội BHVN. Trong khi đó, ở một số quốc gia có thị trường bảo hiểm phát triển mạnh thì việc thành lập hiệp hội các DNBH có thể thực hiện cho từng loại hình kinh doanh bảo hiểm (Hiệp hội các DNBH nhân thọ, hiệp hội các DNBH phi nhân thọ, hiệp hội các DNBH vận chuyển, hiệp hội các DNBH cháy và hàng hải, hiệp hội các doanh nghiệp tái bảo hiểm...). Ngoài ra, còn có cả các loại hiệp hội dành cho các cá nhân, tổ chức hành nghề bảo hiểm như: hiệp hội các nhà môi giới bảo hiểm, hiệp hội các đại lý bảo hiểm, hiệp hội các chuyên viên tính toán trong bảo hiểm, hiệp hội vì sự phát triển và tiến bộ của bảo hiểm...

2.4 Thực trạng tự do hóa dịch vụ chứng khoán và các dịch vụ liên quan tới thị trường chứng khoán tại Việt nam

2.4.1 Tình hình hoạt động của dịch vụ chứng khoán tại Việt Nam

2.4.1.1 Hoạt động của các Công ty chứng khoán

Qua 7 năm hoạt động, số CTCK không ngừng tăng về số lượng, quy mô và chất lượng dịch vụ. Tính đến 31/07/2007, đã có 55 công ty kinh doanh chứng khoán, 18 Công ty quản lý quỹ được thành lập, trong đó có 21 công ty là thành viên của TTGDCK Hà Nội và Sở GDCK TP.HCM. Hiện nay, trong 21 CTCK đang hoạt động có hiệu quả, thì có 11 CTCK của các NHTM. Ngoài nghiệp vụ kinh doanh chính, thời gian qua các CTCK cũng tích cực triển khai các nghiệp vụ kinh doanh khác như: đại lý phát hành cổ phiếu, tư vấn cổ phần hoá, tư vấn niêm yết bổ sung cho các doanh nghiệp. Một số Công ty làm đại lý tổ chức đấu thầu cổ phiếu của các doanh nghiệp CPH. Bên cạnh đó, các CTCK cũng triển khai có hiệu quả nghiệp vụ quản lý danh mục đầu tư. Sự linh hoạt và đa dạng nghiệp vụ kinh doanh, mở rộng dịch vụ chứng khoán và nâng cao tiện ích cho khách hàng cho thấy các Công ty kinh doanh chứng khoán đang vươn lên trong cạnh tranh và kỳ vọng vào sự phát triển mới của TTCK nước ta trong thời gian tới. Chính bản thân sự phát triển vững mạnh của các Công ty kinh doanh chứng khoán cũng thúc đẩy TTCK Việt Nam phát triển.

Nhìn chung, trong thời gian đầu các CTCK chủ yếu làm nghiệp vụ môi giới thì đến nay hầu hết các CTCK đã triển khai nghiệp vụ tự doanh, bảo lãnh phát hành, tư vấn tài chính, tư vấn đầu tư chứng khoán, lưu ký chứng khoán. Đến năm 2006 các CTCK đều hoạt động có lợi nhuận. Nhìn chung có sự tăng trưởng rõ rệt từ các nghiệp vụ hoạt động của các CTCK từ năm 2000 đến

nay. Hoạt động chủ yếu của CTCK là môi giới chứng khoán, những năm gần đây nghiệp vụ tự doanh và bảo lãnh phát hành đã thực sự tạo lợi nhuận cho các CTCK.

Bảng 2.11: Doanh thu từ các nghiệp vụ của các Công ty chứng khoán (đơn vị: tỷ đồng)

Nghiệp vụ hoạt động	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	T7/2007
- Môi giới	1,02	9,25	7,85	4,04	19,33	28,95	173,7	65,14
- Tự doanh	0,31	8,28	7,03	18,38	97,41	146,1	876,6	328,73
- Tư vấn	0,21	1,60	1,81	4,08	11,83	17,7	106,2	39,83
- Quản lý DMĐT	0,39	0,33	0,51	3,12	2,98	4,47	26,82	10,06
- Bảo lãnh phát hành	0	0,58	4,84	22,90	18,32	27,48	164,88	61,83

(Nguồn: P.QLTV- Sở GDCK TP.HCM)

2.4.1.2 Hoạt động niêm yết

Tính đến 31/12/2006, toàn thị trường có 193 loại cổ phiếu được niêm yết, 2 loại chứng chỉ quỹ đầu tư chứng khoán, 431 trái phiếu. Tổng khối lượng chứng khoán đang niêm yết là 3.330.961.000 CK; trong đó cổ phiếu là 2.526.811.000 CK, trái phiếu là 704.150.000 CK, CCQ là 100.000.000 CK. Tổng giá trị niêm yết toàn thị trường là 96.683 tỷ đồng; trong đó cổ phiếu là 25.268 tỷ đồng, trái phiếu là 70.415 tỷ đồng, CCQ là 1.000 tỷ đồng. Nhìn vào các bảng số liệu ở trên ta thấy số CKNY, khối lượng CKNY, giá trị niêm yết tăng qua các năm. Đặc biệt, trong năm 2006 có thể nói là năm mà số lượng CTNY phát triển tăng vọt và chính thức đi vào giao dịch, nguyên nhân là do TTCK đang bắt đầu một giai đoạn phát triển mới, khung pháp lý điều chỉnh hoạt động của thị trường dần được hoàn thiện hơn với sự ra đời của luật chứng khoán. Năm 2006 cũng đánh dấu một sự kiện quan trọng là lần đầu tiên thị trường chào đón cổ phiếu của một ngân hàng niêm yết, đây là khởi đầu thuận lợi cho việc đưa các cổ phiếu của các ngân hàng lên giao dịch trên TTCK, góp phần tăng cung cho thị trường.

Bảng 2.12: Tình hình niêm yết CK trên SGDCCK TP.HCM đến ngày 31/12/2006

	Toàn thị trường	Cổ phiếu	Chứng chỉ Quỹ	Trái phiếu
Tổng số CK đang NY	475	106	2	367
Tỷ trọng	100%	22,32%	0,42%	77,26%
Khối lượng CK đang NY (ngàn CK)	2.079.500	1.406.150	100.000	573.350
Tỷ trọng	100%	67,62%	4,81%	27,57%
Giá trị CK đang NY (tr.đ)	72.396.521	14.061.496	1.000.000	57.335.025
Tỷ trọng (%)	100%	19,42%	1,38%	79,2%

(Nguồn: Website vse.org.vn)

Bảng 2.13: Tình hình niêm yết CK trên TTGDCK Hà Nội đến ngày 31/12/2006

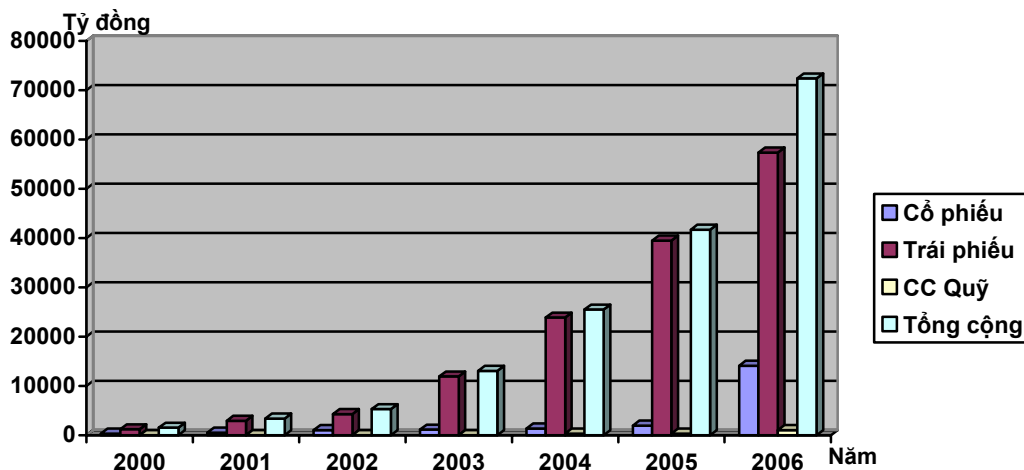
	Toàn thị trường	Cổ phiếu	Trái phiếu
Tổng số CK đang NY	151	87	64
Tỷ trọng	100%	57,62%	42,38%
Khối lượng CK đang NY (ngàn CK)	1.251.461	1.120.661	130.800
Tỷ trọng	100%	89,55%	10,45%
Giá trị CK đang NY (tr.đ)	24.286.613	11.206.613	13.080.000
Tỷ trọng (%)	100%	46,14%	53,86%

(Nguồn: Website hastc.org.vn)

Bảng 2.14: Phân loại CKNY trên sở GDCK TP.HCM qua các năm

Năm	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
1. Số CKNY	9	19	33	64	110	55	185
- Cổ phiếu	5	5	10	2	4	6	74
- Trái phiếu	4	14	23	62	105	49	110
- CC Quỹ	-	-	-	-	1	-	1
2. Khối lượng niêm yết (ngàn CK)	43.949	33.307	65.422	88.368	171.902	194.392	1.482.160
- Cổ phiếu	32.118	16.244	51.602	12.038	21.585	58.164	1.214.399
- Trái phiếu	11.831	17.063	13.820	76.330	120.317	136.228	197.761
- CC Quỹ	-	-	-	-	30.000	-	70.000
3. Giá trị niêm yết (tỷ đồng)	1.504	3.373	5.271	13.024	25.489	41.707	72.397
- Cổ phiếu	321	484	1.000	1.120	1.336	1.918	14.061
- Trái phiếu	1.183	2.889	4.271	11.904	23.853	39.489	57.335
- CC Quỹ	-	-	-	-	300	300	1.000

(Nguồn: Sở GDCK TP.HCM, Tạp chí Chứng khoán số 1-2/2007)



Hình 2.9: Giá trị niêm yết chứng khoán trên Sở GDCK TP.HCM

Về niêm yết bổ sung, năm 2006 có 19 công ty thực hiện niêm yết bổ sung cổ phiếu. Đây cũng là năm mà các CTNY thực hiện phát hành thêm cổ phiếu rầm rộ nhất, hầu hết các đợt phát hành đều thành công mang lại nguồn vốn đáng kể phục vụ cho kế hoạch mở

rộng kinh doanh của các công ty. Có những công ty đã thực hiện niêm yết bổ sung hai lần trong năm như: AGF, BBC, DHA, KHA, LAF, HAS và TYA; đặc biệt là Sacom thực hiện niêm yết bổ sung bốn lần trong năm.

Bảng 2.15: Tình hình niêm yết cổ phiếu bổ sung trên SGDCK Tp.HCM

Năm	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Số cổ phiếu	0	0	8.550.000	7.040.000	4.545.311	15.822.123	99.427.628
Tăng/giảm(%)	0	0	0	-17,66	-35,43	248,09	528,4

(Nguồn: Tạp chí chứng khoán Việt Nam - Số 1+2 năm 2007)

2.4.1.3 Hoạt động giao dịch

Hoạt động giao dịch chứng khoán được thực hiện trên TTGDCK Hà Nội và SGDCK TP.HCM. Trung tâm hoạt động với ba loại thành viên đăng ký là thành viên giao dịch, thành viên lưu ký và thành viên đấu thầu trái phiếu, thành viên này thường là các CTCK, các NHTM trong và ngoài nước, các định chế tài chính khác. Phương thức giao dịch là giao dịch khớp lệnh và thoả thuận. Cơ chế giao dịch qua trung tâm được thực hiện theo hình thức bán tự động, NĐT sẽ đặt lệnh tại văn phòng, chi nhánh hay đại lý nhận lệnh của các CTCK, lệnh này sẽ được chuyển vào hệ thống giao dịch của trung tâm bằng fax hoặc điện thoại. Các CTCK sẽ cử các đại diện giao dịch đến ngồi tại sàn của trung tâm và xử lý các lệnh này. Kết quả giao dịch sẽ được thông báo vào cuối phiên giao dịch.

Đến hết ngày 31/07/2007, tổng khối lượng giao dịch toàn thị trường là 3.998 triệu CK; trong đó cổ phiếu là 2.067 triệu CK, trái phiếu là 1.668 triệu CK, chứng chỉ quỹ là 263 triệu CK. Tổng giá trị giao dịch toàn thị trường là 363.036 tỷ đồng chiếm khoảng 37% GDP năm 2006; trong đó cổ phiếu là 183.059 tỷ đồng, trái phiếu là 173.567 tỷ đồng, chứng chỉ quỹ là 6.410 tỷ đồng.

Bảng 2.16: Quy mô giao dịch toàn thị trường trên SGDCK TP.HCM đến ngày 31/07/2007

Tổng phiên giao dịch	Toàn thị trường	Cổ phiếu	Chứng chỉ Quỹ	Trái phiếu
Khối lượng GD	3.049.692.497	1.679.146.590	263.181.854	1.107.364.053
Tỷ trọng	100%	55,06%	8,63%	36,31%
Giá trị giao dịch (tr. đồng)	271.369.023	149.371.606	6.409.966	115.587.451
Tỷ trọng	100%	55,04%	2,37%	42,59%

(Nguồn: Sở GDCK TP.HCM, Tạp chí Chứng khoán Việt Nam số 1-->8/2007)

Bảng 2.17: Quy mô giao dịch toàn thị trường trên TTGDCK Hà Nội đến ngày 31/07/2007

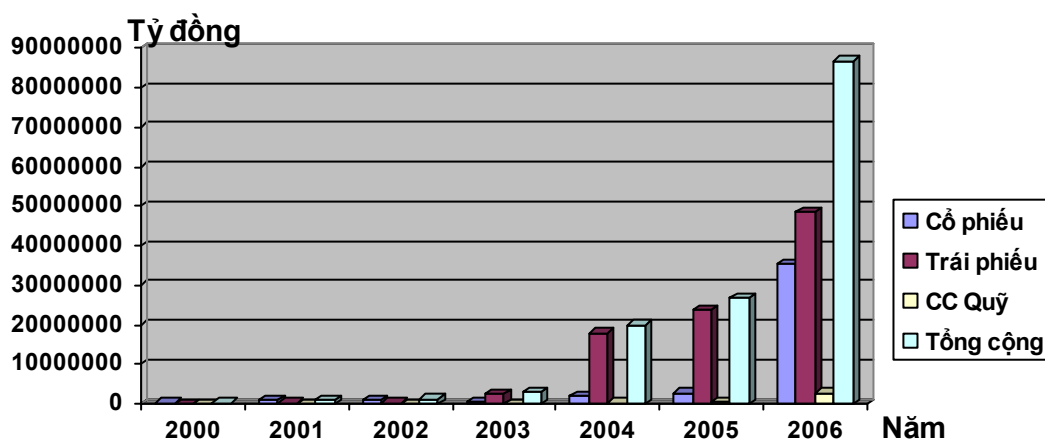
Tổng phiên giao dịch	Toàn thị trường	Cổ phiếu	Trái phiếu
Khối lượng GD	948.546.194	387.525.494	561.020.700
Tỷ trọng	100%	40,85%	59,15%
Giá trị giao dịch (tr. đồng)	91.666.976	33.687.838	57.980.138
Tỷ trọng	100%	36,75%	63,25%

(Nguồn: Website *hastc.org.vn*, Tạp chí Chứng khoán Việt Nam số 1-->8/2007)

Bảng 2.18: Tình hình GDCK trên TTGDCK Tp.HCM đến 31/07/2007

NĂM	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	31/07/07
KLGD	3.662.790	19.721.930	37.008.649	53.155.990	248.072.240	353.070.622	1.120.781.696	1.214.218.670
- Cổ phiếu	3.641.000	19.028.200	35.715.939	28.074.150	72.894.288	94.846.187	538.536.869	886.410.047
- Trái phiếu	21.790	693.730	1.292.710	25.081.840	171.679.232	232.110.825	477.500.447	198.983.479
- CCQ	-	-	-	-	3.498.720	26.113.610	104.744.380	128.825.144
GTGD (tr.đ)	92.358	1.034.722	1.080.891	2.998.321	19.887.150	26.877.959	86.829.274	132.568.350
- Cổ phiếu	90.215	964.020	959.330	502.022	1.970.969	2.784.291	35.472.342	106.628.419
- Trái phiếu	2.143	70.702	121.561	2.496.299	17.883.282	23.837.589	48.654.249	22.521.626
- CCQ	-	-	-	-	32.889	256.079	2.702.683	3.418.305

(Nguồn: Sở GDCK TP.HCM, Tạp chí Chứng khoán Việt Nam số 1-->8/2007)



Hình 2.10: Giá trị giao dịch chứng khoán trên Sở GDCK TP.HCM

heo số liệu phân tích cho thấy, thị trường giao dịch trái phiếu chiếm tỷ trọng lớn, quy mô thị trường cổ phiếu còn quá nhỏ. Qua đó hoạt động giao dịch cổ phiếu trên thị trường chưa thật sự thu hút mạnh mẽ các NĐT tổ chức, các quỹ đầu tư trong và ngoài nước. Mặc dù khối lượng và giá trị giao dịch có tăng qua các năm nhưng quy mô thị trường vẫn còn quá nhỏ nếu so với hoạt động giao dịch trên TTCK ở các nước.

2.4.1.4 Hoạt động đăng ký, lưu ký, bù trừ và thanh toán các giao dịch chứng khoán

Ngày 27/07/2005, Thủ tướng chính phủ ban hành quyết định số 189/2005/QĐ-TTg về việc thành lập Trung tâm Lưu Ký Chứng khoán, có nhiệm vụ thực hiện đăng ký, lưu ký, bù trừ, thanh toán chứng khoán và cung cấp các dịch vụ hỗ trợ việc giao dịch, mua bán chứng khoán. Hoạt động đăng ký, lưu ký và thanh toán bù trừ của TTLKCK không ngừng được cải thiện, nâng cao và luôn đảm bảo quy trình thanh toán các giao dịch được diễn ra thông suốt an toàn. Sau một năm đi vào hoạt động trong những kết quả mà TTLK đã đạt được rất đáng kể, thể hiện ở những con số cụ thể như sau:

- Đăng ký cho 40 tổ chức trở thành thành viên của TTLK, nâng tổng số thành viên của TTLK lên 64 thành viên (trong đó: 06 NHTM, 55 CTCK và 03 tổ chức mở tài khoản trực tiếp).

- Thực hiện đăng ký chứng khoán cho 154 công ty với tổng giá trị theo mệnh giá gần 22.000 tỷ đồng (trong tổng số 193 công ty niêm yết) và 149 loại trái phiếu với tổng giá trị gần 120.000 tỷ đồng (trong tổng số 459 loại trái phiếu hiện đang niêm yết).

- Thực hiện hơn 900 đợt quyền cho các tổ chức đăng ký chứng khoán, trong đó có 45 đợt phát hành tăng vốn điều lệ cho các tổ chức đăng ký chứng khoán với khoảng gần 250 triệu cổ phiếu; thực hiện thanh toán khoảng 1.200 tỷ đồng cổ tức và hơn 7.500 tỷ đồng lãi trái phiếu qua TTLK.

- Thực hiện lưu ký khoảng 20.000 tỷ đồng đối với cổ phiếu và chứng chỉ quỹ, hơn 100.000 tỷ đồng đối với trái phiếu, đạt tổng giá trị chứng khoán lưu lý theo mệnh giá khoảng 1.073.405 tỷ đồng.

- Thực hiện thanh toán bù trừ cho các giao dịch chứng khoán trên cả hai TTGDCK với giá trị trên 200.000 tỷ đồng, đảm bảo an toàn và đúng hạn, góp phần đảm bảo sự vận hành liên tục và hiệu quả của TTCK. Vận dụng linh hoạt cơ chế phòng ngừa rủi ro, mất khả năng thanh toán giao dịch chứng khoán đối với các thành viên.

- TTLK đã áp dụng cơ chế cấp mã số giao dịch tập trung cho NĐTNN thông qua một đầu mối là Trụ sở chính TTLK. Nhờ vậy, thủ tục thực hiện đối với hoạt động này được đơn giản hoá, đảm bảo tính thống nhất của hệ thống và rút ngắn thời gian thực hiện. Sau hơn một năm hoạt động, TTLK đã cấp mã số giao dịch chứng khoán cho khoảng 4.300 NĐTNN (trong đó có khoảng 4.000 NĐT cá nhân và gần 300 NĐT có tổ chức).

2.4.2 Mức độ hội nhập của ngành chứng khoán Việt Nam

Mức độ mở cửa ngành chứng khoán của Việt Nam thời gian qua bị đánh giá là khá hẹp, chưa phù hợp với thông lệ quốc tế và đặc biệt là nguyên tắc đối xử quốc gia. Nhưng với những quy định mới của pháp luật, thị trường chứng khoán Việt Nam sẽ khởi sắc trong việc thu hút vốn đầu tư ở trong và ngoài nước. Cần phải nhìn nhận rằng, trước xu thế hội nhập không cho phép chậm trễ vì chậm trễ đồng nghĩa với sự tụt hậu. Thấy được vấn đề trên, hiện nay Nhà nước đang tiếp tục mở cửa thị trường trong nỗ lực đảm bảo an ninh tài chính quốc gia.

Trong suốt giai đoạn hoạt động của TTCK, sự tham gia của các NĐTNN trên thị trường được ghi nhận vào khoảng giữa năm 2001, khối lượng và giá trị giao dịch rất thấp, chiếm tỷ lệ chưa đến 1% tổng giá trị giao dịch nhưng đây chính là dấu hiệu rất lạc quan, thể hiện sự quan tâm của NĐTNN đối với TTCK. Thể chế tham gia thị trường từng bước được nói lỏng với dấu ấn đáng ghi nhận là việc ban hành Quyết định số 238/2005/QĐ-TTg ngày 29/9/2005 về tỷ lệ tham gia của bên nước ngoài vào TTCK. Theo đó, tỷ lệ nắm giữ tối đa tổng số cổ phiếu niêm yết, đăng ký giao dịch của các tổ chức, cá nhân nước ngoài trên TTCKVN được nâng lên từ 30% tới 49%. Bên cạnh đó nhà đầu tư nước ngoài cũng được sở hữu tối đa 49% tổng số chứng chỉ quỹ đầu tư niêm yết, đăng ký giao dịch của một quỹ đầu tư chứng khoán, đồng thời không giới hạn tỷ lệ nắm giữ đối với trái phiếu lưu hành của tổ chức phát hành. Đây là điểm thay đổi quan trọng thúc đẩy các nhà đầu tư tiềm năng nước ngoài tham gia vào TTCKVN.

Tổng số tài khoản giao dịch của NĐTNN tăng mạnh qua các năm, từ 24 tài khoản vào năm 2000 lên 1.870 tài khoản vào năm 2006 và 4.241 tài khoản trong 8 tháng đầu năm 2007 nâng số tài khoản giao dịch của NĐTNN tổng cộng lên 7.000 tài khoản; giá trị giao dịch của NĐTNN cũng tăng mạnh từ 14,5 tỷ đồng vào năm 2001 lên 26.500 tỷ đồng vào năm 2006 và 61.763 tỷ đồng vào 8 tháng đầu năm 2007. Đặc biệt, năm 2006 và 8 tháng đầu năm 2007 lập kỷ lục tăng vọt về số lượng tài khoản và giá trị giao dịch, cho thấy TTCKVN đang thu hút mạnh mẽ các NĐTNN. Sự tham gia của NĐTNN vào TTCKVN trong thời gian qua là một nhân tố tác động tích cực đến hoạt động TTCK còn non trẻ ở nước ta.

Bảng 2.19: Tình hình giao dịch của NĐTNN

Chỉ tiêu	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	31/08/07
1. Tài khoản giao dịch NĐTNN	24	25	72	99	233	436	1.870	4.241
2. Giá trị giao dịch (tỷ đồng)		14,5	146,9	252,7	863,7	5.900	26.500	61.763

(Nguồn: Phòng TTTT- Sở GDCK TP.HCM, tạp chí Chứng khoán VN số 7/2007)

Ngày càng có nhiều quỹ nước ngoài đến VN để đầu tư vào TTCK. Tỷ lệ nắm giữ cổ phiếu niêm yết của nhà đầu tư nước ngoài khoảng 25-30%. Giá trị giao dịch chứng khoán

(bao gồm cả trái phiếu) của nhà đầu tư nước ngoài tăng cao. Nhà đầu tư nước ngoài vào Việt Nam thông qua các Quỹ đầu tư chứng khoán ngày càng phổ biến. Đến cuối năm 2006, có 23 Quỹ với quy mô vốn đầu tư ước đạt 2,3 tỷ USD và gần 50 tổ chức đầu tư nước ngoài mở tài khoản hoặc ủy thác đầu tư trên TTCK. Hiện có khoảng 2-3 tỉ USD của các nhà đầu tư nước ngoài đang chờ đổ vào TTCK VN. Số vốn đó nằm ngoài tổng FDI đăng ký vào khoảng 10 tỉ USD và 2 tỉ USD đã được thực hiện trong năm 2006; ngoài ra còn nhiều nguồn vốn khác đang nhắm vào thị trường bất động sản của VN.

2.4.3 Đánh giá quá trình tự do hoá dịch vụ chứng khoán

2.4.3.1 Những mặt ưu điểm

- Trình độ và tính chuyên nghiệp của các nhà đầu tư đã được cải thiện đáng kể. Sự tham gia của các nhà đầu tư có tổ chức gia tăng làm diện mạo của TTCK thay đổi, góp phần đẩy mạnh khả năng giao dịch chứng khoán trên thị trường, tạo lập tính ổn định cho thị trường. Số lượng các nhà đầu tư nước ngoài gia nhập vào thị trường chứng khoán Việt Nam tăng là nhân tố hết sức quan trọng kích cầu chứng khoán thông qua các nhà đầu tư chuyên nghiệp, có khả năng thu hút, tập trung các nguồn vốn đầu tư nhỏ lẻ trong nền kinh tế.

- Về công bố thông tin được cải thiện tốt hơn. Nhờ đó, tạo điều kiện thuận lợi trong việc tổ chức cập nhật, lưu trữ, xử lý và cung cấp thông tin ra thị trường một cách nhanh chóng, tiện lợi. Các thông tin khác như bản tin TTCK, trang web đã được cải tiến và nâng cấp đảm bảo tính đa dạng hoá thông tin, đa ngôn ngữ trong các hình thức công bố.

- Hệ thống tổ chức trung gian đã hình thành và phát triển. Việc tham gia ngày càng nhiều của các Công ty chứng khoán nước ngoài với vai trò là định chế trung gian trên thị trường, sự tham gia thị trường của các Công ty quản lý quỹ có vốn ĐTNN và các chi nhánh sẽ làm thị trường sôi động hơn, tạo điều kiện hơn nữa cho việc phát triển thị trường chứng khoán Việt Nam. Ngoài ra, nhiều công ty chứng khoán mới được thành lập cũng tạo điều kiện cho các nhà đầu tư tham gia tốt hơn vào thị trường, giảm chi phí giao dịch, nâng cao hiệu quả đầu tư. Đặc biệt, việc thành lập Trung tâm Lưu ký Chứng khoán trực thuộc Ủy ban Chứng khoán nhà nước tác động rất lớn đến việc hỗ trợ hoạt động giao dịch trên TTCKVN, tạo niềm tin cho các nhà đầu tư và các công ty chứng khoán.

- Khung pháp lý (luật, nghị định, quy chế), chính sách cho hoạt động và phát triển TTCK (chính sách thuế, phí, đầu tư nước ngoài) từng bước được hoàn thiện.

- Việc đẩy nhanh tiến trình cổ phần hoá các DNNN sẽ cung cấp cho TTCK một khối lượng hàng hoá lớn có chất lượng cao. Đây là cơ hội tốt cho các nhà đầu tư trong nước cũng như nước ngoài.

- Về công tác đào tạo, quảng bá và tuyên truyền: bước đầu công tác đào tạo và tuyên truyền đã được chú trọng. Công tác này đóng góp đáng kể vào việc cung cấp kiến thức cơ bản cũng như những hiểu biết về mặt pháp luật về chứng khoán và TTCK cho công chúng. Đồng thời nó cũng góp phần cung cấp cho thị trường những nhà đầu tư có kiến thức nhất định về chứng khoán, TTCK và tạo ra đội ngũ nhân viên quản lý, giao dịch chuyên nghiệp cho các cơ quan quản lý và công ty chứng khoán.

Có thể nói, tuy chưa thực sự trở thành kênh huy động vốn trung và dài hạn lớn nhất cho nền kinh tế như sứ mệnh phải có của nó, nhưng TTCKVN đã có những bước tiến đáng kể, tạo dựng được nền móng ban đầu cho sự phát triển của TTCK trong tương lai; đánh dấu bước tiến mới trong quá trình phát triển thị trường chứng khoán Việt Nam.

2.4.3.2 Những mặt hạn chế

Mặc dù đạt được những thành công, nhưng TTCKVN cũng đã bộc lộ những vấn đề hạn chế, những khó khăn, thách thức đòi hỏi sự cố gắng hơn nữa từ phía các cơ quan quản lý nhà nước cũng như các chủ thể tham gia thị trường. Những hạn chế đó được thể hiện trên các mặt sau:

2.4.3.2.1 Hàng hoá cho thị trường chứng khoán chưa đa dạng

Tuy nhiên thời gian gần đây, sự sôi động của TTCK Việt Nam là nhờ việc cổ phần hóa các DNNN cũng như việc niêm yết cổ phiếu của các doanh nghiệp này trên thị trường. Tuy nhiên, so với khối tài sản mà các DNNN đang nắm giữ thì số đã được cổ phần hóa còn hết sức khiêm tốn và cũng chỉ một số nhỏ trong đó được đưa ra niêm yết, quy mô TTCK còn quá nhỏ bé cả về cung và cầu, hàng hoá trên TTCK ít về số lượng và nghèo nàn về chủng loại. Hiện nay hàng hoá chủ yếu là cổ phiếu, trái phiếu và Chứng chỉ quỹ đầu tư. Thị trường trái phiếu Chính phủ đơn điệu với cách thức phát hành đơn giản, chưa thường xuyên, giao dịch thứ cấp chưa phát triển, thị trường trái phiếu công ty rất sơ khai.

Số lượng các công ty niêm yết có khả năng tài chính tốt còn khiêm tốn, khả năng cạnh tranh trên thị trường đặc biệt là thị trường nước ngoài về sản phẩm của các công ty này còn hạn chế. Thị trường chưa thu hút được sự tham gia tích cực của các công ty cổ phần, do các công ty này chưa thấy hết được lợi thế ưu việt của công cụ cổ phiếu. Tính tới ngày

31/12/2006 chỉ mới có khoảng 60 công ty cổ phần trong số hơn 5000 công ty cổ phần của cả nước tham gia vào TTCK là một con số rất nhỏ so với khả năng của nền kinh tế và của các nhà đầu tư. Nguyên nhân của tình trạng này là do chúng ta chưa gắn kết được tiến trình cổ phần các doanh nghiệp nhà nước với việc phát hành chứng khoán ra công chúng và niêm yết, chưa có các doanh nghiệp lớn làm ăn có hiệu quả niêm yết trên TTCK. Cũng chính vì điều này làm cho thị trường dễ bị tổn thương, nhất là mỗi khi có những sự kiện xảy ra từ phía các công ty niêm yết.

2.4.3.2.2 Định chế trung gian hoạt động trên thị trường chứng khoán chưa đáp ứng nhu cầu

Mặc dù tổ chức hệ thống trung gian đã hình thành và phát triển nhưng quy mô và phạm vi hoạt động về nghiệp vụ kinh doanh, dịch vụ của các công ty chứng khoán còn hạn hẹp. Các tổ chức dịch vụ chứng khoán Việt Nam chưa có khả năng cung cấp cho khách hàng những dịch vụ có tính cạnh tranh cao. Số lượng các định chế trung gian hoạt động trên TTCK chưa đáp ứng nhu cầu, đến cuối tháng 12/2006 cả nước chỉ có 55 công ty chứng, 18 công ty quản lý quỹ; 6 ngân hàng hoạt động ngân hàng lưu ký.

2.4.3.2.3 Hoạt động quản lý niêm yết còn hạn chế

Quy mô của TTCK Việt Nam ngày càng lớn, công việc quản lý hoạt động niêm yết chứng khoán ngày càng nhiều, các quy trình nghiệp vụ quản lý niêm yết đã ban hành trước đây chưa kịp điều chỉnh để phù hợp với tình hình mới và phù hợp với Luật chứng khoán chính thức có hiệu lực vào ngày 01/01/2007. Điều này đã gây khó khăn không nhỏ cho việc quản lý niêm yết. Một khó khăn nữa cho việc quản lý niêm yết là một số nghiệp vụ: chia, tách, sát nhập công ty, niêm yết chéo... chưa được hướng dẫn cụ thể. Bên cạnh đó, các Trung tâm chứng khoán cũng chưa có phần mềm hoàn chỉnh giám sát các tổ chức niêm yết đáp ứng nhu cầu quản lý số lượng tổ chức niêm yết đã và tiếp tục sẽ gia tăng mạnh trong thời gian tới. Vì vậy, phần lớn các công việc giám sát quản lý niêm yết đều phải thao tác thủ công, chưa có công cụ hỗ trợ hiệu quả.

2.4.3.2.4 Hoạt động công bố thông tin còn nhiều trở ngại

Hoạt động công bố thông tin có những dấu hiệu rất tích cực, tuy nhiên còn tồn tại một số trở ngại đối với việc chuyển và tiếp nhận thông tin. Hiện nay, mạng thông tin giữa tổ chức niêm yết và TTGDCK chưa được thiết lập, sử dụng đường truyền, fax và bưu điện là chủ yếu nên hoạt động công bố thông tin còn hạn chế. Việc truyền dữ liệu về tình hình

tài chính bằng đường internet đã được thực hiện nhưng giá trị pháp lý của các dữ liệu này chưa được văn bản pháp luật nào quy định nên chưa được thừa nhận chính thức. Ngoài ra, thông tin và dữ liệu công bố trên thị trường chưa được chuẩn hoá, thông tin về các CTNY (chỉ số tài chính, sự kiện kinh tế...) rất chậm, không đầy đủ khó cho NĐT có thể đánh giá và dự báo chính xác về hoạt động tương lai của các CTNY.

2.4.3.2.5 Hệ thống giám sát còn hạn chế

Hệ thống giám sát thị trường còn hạn chế do việc xử lý dữ liệu vẫn còn thực hiện thủ công ở nhiều công đoạn nên độ chính xác chưa cao mà lại tốn nhiều công sức và thời gian. Hiện đại hoá hệ thống xử lý dữ liệu chính là biện pháp thiết thực nhất nâng cao hiệu quả công tác giám sát thị trường. Ngoài ra, tình hình vi phạm ngày càng gia tăng về số lượng và quy mô, tập trung chủ yếu vào các trường hợp vi phạm quy định pháp luật của các tổ chức, cá nhân tham gia giao dịch trên thị trường, nhưng lực lượng thanh tra giám sát mỏng cả về số lượng và chất lượng. Nhìn chung công tác giám sát hoạt động thị trường cần phải tiếp tục nâng cao ngang tầm hoặc cao hơn mức độ phát triển của thị trường.

2.5 Dịch vụ tài chính khác

Dịch vụ tài chính gồm ba loại dịch vụ chính là dịch vụ ngân hàng, dịch vụ chứng khoán và dịch vụ bảo hiểm. Ngoài ra còn có các dịch vụ tài chính khác như dịch vụ tư vấn tài chính, dịch vụ đầu tư tài chính, dịch vụ kế toán, kiểm toán...

Tư vấn tài chính hiện là lĩnh vực hoạt động mạnh với sự tham gia của đông đảo các công ty tư vấn cũng như các nhà tư vấn độc lập. Họ thường cung cấp các dịch vụ rất đa dạng, từ tư vấn về tài chính và đầu tư, cho đến việc dàn xếp kê khai thuế hoặc ghi chép sổ sách kế toán. ... Phân tích tài chính bao gồm các công việc phân tích các chỉ số tài chính, cân đối tài sản nợ có, đánh giá sự tăng trưởng chung của tình hình tài chính và đầu tư.

Dịch vụ tư vấn về quản lý tài chính cho các doanh nghiệp tư nhân còn rất hạn chế. Phần lớn các dịch vụ tài chính cung cấp cho khối doanh nghiệp tư nhân liên quan đến việc giúp thu xếp các khoản vay đầu tư, mà nhà tư vấn không tham gia vào quá trình phân tích, đánh giá đưa ra quyết định đầu tư ngay từ đầu.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Dịch vụ tài chính của Việt Nam vẫn còn kém phát triển. Các dịch vụ tài chính ngân hàng vẫn còn đơn điệu và nghèo nàn, suy cho cùng vẫn chỉ là các dịch vụ tiền gửi, tiền vay. Gần đây có thêm một số các dịch vụ khác nhưng vẫn còn hạn chế. Nói cách khác, chúng ta vẫn chưa có một hệ thống ngân hàng hiện đại trong quá trình hội nhập các dịch vụ tài chính. Các dịch vụ tài chính khác như môi giới kinh doanh và đầu tư chứng khoán, kinh doanh bảo hiểm...vẫn còn ở một quy mô thấp và đơn điệu, đặc biệt là các dịch vụ liên quan đến thị trường chứng khoán.

CHƯƠNG 3

CÁC GIẢI PHÁP THỨC ĐẨY TỰ DO HOÁ DỊCH VỤ TÀI CHÍNH TRONG TIỀN TRÌNH HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ TẠI VIỆT NAM

3.1 Các định hướng của chính sách tài chính tự do hoá của Việt nam

Cho tới nay, Việt Nam đang trên con đường tự do hóa tài chính và tự do hóa tài chính là lựa chọn hợp lý trong điều kiện thực hiện các cam kết hội nhập trong khuôn khổ WTO, gắn tự do hóa tài chính và cải cách khu vực tài chính trong một lộ trình thống nhất. Tuy nhiên, Việt Nam chưa có kế hoạch tổng thể về cải cách và phát triển khu vực tài chính. Vì vậy, cần tập trung nghiên cứu và giải quyết những vấn đề chủ yếu sau đây:

- Cần có sự phối hợp chặt chẽ chính sách tiền tệ với chính sách tài khóa, chính sách thương mại, chính sách tỉ giá và các chính sách kinh tế vĩ mô khác;
- Đổi mới căn bản hệ thống thiết chế an toàn và giám sát tài chính theo các thông lệ và chuẩn mực quốc tế;
- Có biện pháp hợp lý và linh hoạt về kiểm soát các luồng vốn, nhất là nguồn vốn ra và nguồn vốn ngắn hạn vào TTCK;
- Đẩy nhanh tiến độ cải cách ngân hàng nhằm nâng cao tiềm lực tài chính, làm cơ sở để đổi mới công nghệ và trình độ chuyên môn quản lý, góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh của hệ thống Ngân hàng Việt Nam;
- Đẩy nhanh tiến độ cải cách doanh nghiệp, nhất là khu vực doanh nghiệp Nhà nước theo hướng cổ phần hóa, góp phần giảm gánh nặng đối với Ngân sách Nhà nước.
- Nâng cao năng lực điều hành tiền tệ, lãi suất và tỷ giá theo nguyên tắc thị trường nhằm hạn chế rủi ro thị trường đối với khu vực tài chính trong quá trình tự do hóa;
- Quan tâm phát triển hệ thống thanh toán và dịch vụ hỗ trợ thị trường tài chính theo hướng hiện đại hóa, đồng thời tăng cường quản lý, giám sát nhằm tạo môi trường thuận lợi cho các hoạt động tài chính diễn ra thông suốt và an toàn;

- Trong quá trình tự do hóa tài chính, cần xử lý sớm, ngay từ đầu những vấn đề liên quan đến sự lành mạnh của hệ thống tài chính, nhất là hệ thống ngân hàng và thị trường chứng khoán.

- Về hoạt động tài chính đối ngoại cần chủ động hội nhập kinh tế quốc tế về tài chính, xác định lộ trình hợp lý đối với phát triển và tự do hoá từng bước luồng vốn trong điều kiện hội nhập, thực hiện đa dạng hoá nguồn vốn, đa phương hoá quan hệ đối tác.

3.2 Thuận lợi và khó khăn của quá trình tự do hoá dịch vụ tài chính

3.2.1 Thuận lợi

- Việt Nam có hệ thống chính trị ổn định. Trong bối cảnh nền an ninh chính trị quốc tế bất ổn, Việt Nam lại được các tổ chức quốc tế đánh giá là nơi an toàn. Đây là điểm mạnh của Việt Nam trong vấn đề thu hút vốn đầu tư nước ngoài phát triển các dịch vụ tài chính.

- Nền kinh tế có tốc độ phát triển kinh tế khá cao và ổn định, lạm phát được kiềm chế; đời sống của người dân ngày càng được nâng cao và vì thế kéo theo các nhu cầu về dịch vụ tài chính.

- Chính phủ có những chủ trương và sách lược phát triển kinh tế đúng đắn (phát triển nền kinh tế hàng hoá nhiều thành phần vận hành theo cơ chế thị trường); đồng thời thực hiện chính sách đón đầu, chủ động hội nhập.

- Các văn bản pháp luật đảm bảo cho thị trường các dịch vụ tài chính phát triển lành mạnh và ổn định ngày càng được hoàn thiện.

3.2.2 Khó khăn

- Môi trường pháp lý nước ta vẫn còn đang trong giai đoạn hoàn thiện nên hệ thống các văn bản pháp luật quy định chưa chặt chẽ, đầy đủ và thiếu đồng bộ, các văn bản hướng dẫn triển khai còn chậm.

- Nhận thức của người dân và thu nhập của họ tuy có tăng lên nhưng vẫn còn thấp so với các nước trong khu vực và thế giới nên họ chưa có điều kiện lưu tâm đến tính tiện ích của các dịch vụ tài chính.

- Năng lực và hiệu quả hoạt động của các chủ thể cung cấp dịch vụ tài chính trong nước còn nhiều hạn chế. Đây là một trong những nguyên nhân làm cản trở tiến trình hội nhập các dịch vụ tài chính. Một số mặt có thể đề cập sau:

+ Vốn hoạt động của các công ty trong nước còn nhỏ bé chưa tạo được uy tín, niềm tin cho khách hàng. Điều này cũng gây khó khăn trong vấn đề tiếp cận công nghệ và phương thức quản lý tiên tiến.

+ Trình độ của các cán bộ không đồng đều, tác phong nông nghiệp của thời kỳ bao cấp để lại không thể xoá bỏ một sớm một chiều.

3.3 Các quan điểm thực hiện cho quá trình tự do hoá dịch vụ tài chính

- Thứ nhất: Việt Nam nên tiếp tục tiến hành việc mở cửa thị trường tài chính với một phạm vi thích hợp và một trình tự hợp lý sao cho vừa đảm bảo nâng dần năng lực và khả năng cạnh tranh vừa thích nghi và tiến gần hơn đến những tiêu chuẩn và thông lệ quốc tế. Sự thành công về xúc tiến mở cửa thị trường dịch vụ tài chính thời gian qua đã cho thấy rằng sự tham gia của các hoạt động đầu tư nước ngoài trong lĩnh vực dịch vụ tài chính đã mang lại lợi ích đáng kể như tăng cường sự cạnh tranh, hạ thấp chi phí, nâng cao chất lượng dịch vụ, tăng cường chuyển giao công nghệ, kinh nghiệm quản lý và tăng thêm tích lũy vốn cho nền kinh tế.

- Thứ hai: Việc mở cửa thị trường dịch vụ tài chính không thể không gắn liền với một tiến trình cải cách liên tục hệ thống dịch vụ tài chính ở nước ta hiện nay. Mặc dù đã hơn 10 năm cải cách song hệ thống dịch vụ tài chính ở nước ta vẫn còn ở điểm xuất phát thấp, kém hiệu quả. Thực trạng đó không thể cứ tiếp tục duy trì thông qua việc bảo hộ bằng cách hạn chế sự thâm nhập của các hoạt động đầu tư quốc tế, mà cần phải được bảo hộ thông qua những cải cách triệt để trên cơ sở đó tạo ra năng lực tự bảo vệ trong điều kiện cạnh tranh quốc tế khi tiến hành hội nhập.

Một trong những nguyên nhân chủ yếu của các cuộc khủng hoảng tài chính tiền tệ diễn ra trên thế giới là sự yếu kém của bản thân hệ thống tài chính ngân hàng nội địa của các nước thi hành chính sách mở cửa. Do đó, đã không đối phó nổi những trận bão táp tài chính nảy sinh do hiệu ứng của đầu tư quốc tế mang lại. Việc mở cửa thị trường nếu quá đột ngột do không có sự cải cách đáng kể để nâng cao năng lực của hệ thống tài chính nội địa trước khi tiến hành mở cửa sẽ rất dễ dẫn đến tình trạng hỗn loạn, bất lợi và mất khả năng kiểm soát của chính phủ đối với lĩnh vực dịch vụ tài chính. Vì vậy cải cách và loại bỏ tính hành chính của hệ thống tài chính nội địa cho thích ứng với nền kinh tế thị trường trong môi trường quốc tế được coi là một trong những chiến lược mang lại sự thành công trong quá trình hội nhập.

- Thứ ba: Cải cách hệ thống dịch vụ tài chính không có nghĩa chỉ là những cải cách về mặt cơ cấu tổ chức, năng lực nghề nghiệp, mà phải được tiến hành toàn diện cả về quan điểm và phương pháp điều hành vĩ mô của toàn bộ hệ thống gắn với những điều kiện quốc tế. Trong đó, những cải cách về điều hành tỷ giá, quản lý ngoại tệ và chính sách lãi suất phải được coi là đặc biệt quan trọng vì chúng hết sức nhạy cảm đối với nền kinh tế.

- Thứ tư: Cải cách tài chính song song với việc mở cửa dần thị trường dịch vụ tài chính cần phải được hỗ trợ đồng thời bằng việc hoàn thiện hệ thống pháp luật, nhằm tạo ra một hành lang pháp lý ổn định, hiệu quả và minh bạch, tạo sân chơi bình đẳng cho các doanh nghiệp trong nước với các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài theo hướng đối xử quốc gia. Trong đó, đặc biệt chú ý đến những cơ sở pháp lý đảm bảo quyền giám sát kiểm tra của Chính phủ và các cơ quan bảo vệ pháp luật đối với các hoạt động kinh tế của doanh nghiệp, nhằm đảm bảo sự khống chế của Nhà nước trong việc duy trì sự ổn định và sự lành mạnh của thị trường dịch vụ tài chính.

- Thứ năm: Việt Nam cần tập trung tối đa vị thế của một nước đang phát triển trong các cuộc đàm phán song phương và đa phương để được hưởng những ưu đãi hoặc nhượng bộ trong việc thực hiện nghĩa vụ với tư cách thành viên. Những nhượng bộ và những ưu đãi này sẽ là những điều kiện tốt để cơ cấu, cải tổ lại và tăng cường tiềm lực cạnh tranh sao cho có thể đứng vững trước sự du nhập của các thế lực cạnh tranh quốc tế khi thị trường được tự do hoá hoàn toàn.

3.4 Các giải pháp vĩ mô cho quá trình tự do hoá dịch vụ tài chính

3.4.1 Tiếp tục hoàn thiện chính sách cho quá trình tự do hoá dịch vụ tài chính

Tiếp tục xây dựng và hoàn thiện cơ chế, chính sách quản lý Nhà nước đối với thị trường dịch vụ tài chính phù hợp với trình độ phát triển của nền kinh tế xã hội và chuẩn mực quốc tế, trong đó cần quán triệt nguyên tắc cơ chế thị trường có sự quản lý của Nhà nước. Tách bạch rõ ràng chức năng quản lý vĩ mô Nhà nước với chức năng kinh doanh của các chủ thể, Nhà nước không can thiệp trực tiếp vào hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp mà thông qua hệ thống luật pháp và các công cụ thị trường tạo ra môi trường kinh doanh bình đẳng, thuận lợi cho mọi chủ thể tham gia thị trường. Trên cơ sở đó hoàn thiện hệ thống quản lý Nhà nước đối với thị trường dịch vụ tài chính thông qua việc hoàn thiện và nâng cao hiệu lực pháp lý của hệ thống khung pháp luật, thành lập và phân định rõ ràng nhiệm vụ, chức năng của các cơ quan quản lý Nhà nước...

3.4.2 Hoàn thiện hệ thống luật pháp để tạo hành lang pháp lý đảm bảo cho các dịch vụ tài chính phát triển bền vững

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 hoá, 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 thế, các cơ quan quản lý Nhà nước về dịch vụ tài chính như Bộ Tài Chính, NHNN, UBCKNN... cần sớm tổ chức rà soát lại toàn bộ hệ thống các văn bản pháp luật hiện hành có liên quan để kiến nghị với Chính phủ và Quốc hội sửa đổi, bổ sung, xây dựng các văn bản mới cho phù hợp với điều kiện hội nhập. Cần nâng cao hiệu lực pháp lý của hệ thống văn bản luật hiện tại và nhanh chóng xây dựng, ban hành hệ thống văn bản hướng dẫn một cách đồng bộ.

3.4.3 Tạo môi trường kinh doanh thuận lợi và thông thoáng

Thực hiện nghiêm túc những cam kết của mình với cộng đồng quốc tế và tăng cường cải cách hành chính, hoàn thiện hệ thống luật pháp để bảo đảm môi trường pháp luật rõ ràng, công khai, nhất quán và ổn định. Giảm thiểu các thủ tục hành chính không cần thiết, xóa bỏ giấy phép con, sự can thiệp của các cơ quan hành chính vào công việc kinh doanh cụ thể của các nhà đầu tư sẽ làm môi trường kinh doanh thông thoáng và thuận lợi hơn cho các nhà đầu tư.

3.4.4 Đẩy mạnh chương trình cải cách các chủ thể cung cấp dịch vụ tài chính trong nước

Một trong những nguy cơ của tự do hoá DVTC là các chủ thể cung cấp DVTC trong nước bị mất thị trường bởi sự xâm nhập từ bên ngoài, mà nguyên nhân chủ yếu do năng lực cạnh tranh yếu kém. Vì vậy, nâng cao năng lực cạnh tranh của các chủ thể cung cấp DVTC là bước đi cần thiết để tiến hành tự do hoá DVTC. Muốn vậy, chúng ta cần phải gia tăng tiềm lực tài chính, đa dạng hoá các sản phẩm dịch vụ tài chính, hiện đại hoá công nghệ, đào tạo đội ngũ cán bộ quản lý, đẩy mạnh công tác marketing và xây dựng thương hiệu cho các sản phẩm DVTC.

3.5 Các giải pháp thúc đẩy tự do hoá dịch vụ ngân hàng và các dịch vụ liên quan đến ngân hàng

3.5.1 Nâng cao chất lượng tín dụng

Tín dụng vẫn là hoạt động chính của NHTM. Nâng cao chất lượng tín dụng không chỉ có ý nghĩa tăng thu nhập, giảm nợ quá hạn khó đòi đối với NHTM, mà quan trọng hơn là đảm bảo vốn ngân hàng đầu tư đúng hướng, có hiệu quả góp phần tích cực thúc đẩy nền kinh tế tích cực phát triển. Quá trình mở rộng và tăng trưởng tín dụng phải gắn liền với hiệu quả tín dụng.

- Cần giảm tỷ lệ nợ xấu. Muốn vậy, Ngân hàng phải thực hiện chặt chẽ quy trình cho vay, chấn chỉnh và thường xuyên kiểm tra, xử lý kịp thời rủi ro tín dụng, thực hiện các nghiệp vụ phái sinh phòng ngừa rủi ro hữu hiệu và có giải pháp xử lý rủi ro thích hợp. Song song với việc phân loại nợ, cần nhanh chóng phối hợp với các công ty mua bán nợ của các ngân hàng và công ty mua bán nợ của Bộ Tài chính để nhanh chóng làm sạch bảng cân đối. Đây là biện pháp mà các NHTM Trung Quốc đã thực hiện và đạt được kết quả.

- Nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng, quyền tự chủ, tự chịu trách nhiệm của ngân hàng thương mại. Muốn nâng cao chất lượng tín dụng, trước hết phải có quy định cụ thể, những việc phải làm, không được làm khi xét duyệt một món nợ vay. Nâng cao chất lượng thẩm định trên cơ sở đổi mới đồng bộ các khâu đào tạo bồi dưỡng cán bộ mang tính chuyên nghiệp cao, có sự phân nhiệm rõ ràng và hợp lý.

- Các TCTD cần thống nhất nhận thức và nhất quán trong việc thực hiện chính sách tín dụng với tầm nhìn dài hạn; không vì các lợi ích trong một vài năm trước mắt mà làm tổn hại đến lợi ích lâu dài trong các năm tiếp theo. Do vậy không thể chỉ vì để đảm bảo lương và thưởng theo kế hoạch từng năm mà mạo hiểm cho vay ồ ạt các dự án kém chất lượng, tiềm ẩn nhiều rủi ro, dẫn đến có thể tăng đột biến nợ quá hạn và giảm mạnh các mặt khác của chất lượng tín dụng trong các năm sau.

3.5.2 Đa dạng hoá sản phẩm dịch vụ ngân hàng

Mở rộng danh mục sản phẩm dịch vụ và nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ. Cần từng bước mở rộng hoạt động ngân hàng quốc tế của NHTM Việt Nam ra thị trường tài chính quốc tế, cho phép các ngân hàng thực hiện không hạn chế các nghiệp vụ ngân hàng đầu tư và kinh doanh tiền tệ mới, đặc biệt là các nghiệp vụ phái sinh tiền tệ, lãi suất, tỷ giá trên thị trường tài chính trong nước và quốc tế theo thông lệ quốc tế nhằm tối đa hoá cơ hội đầu tư và giảm thiểu rủi ro.

Các Ngân hàng thương mại Việt Nam cần tiến hành đa dạng hoá dịch vụ theo hướng: hoàn thiện, phát triển các dịch vụ hiện có; đồng thời, triển khai thực hiện các dịch vụ mà nền kinh tế đang cần và ngân hàng có điều kiện thực hiện ngay, cũng như chuẩn bị các điều kiện để triển khai các dịch vụ mới.

- Phát triển các dịch vụ ngân hàng hiện có:

+ Cải tiến quy trình nghiệp vụ huy động vốn theo hướng: đơn giản, thuận tiện, an toàn cho ngân hàng và khách hàng.

+ Trang bị máy móc, thiết bị, chương trình phần mềm cần thiết để mở rộng phạm vi và cải tiến hệ thống thanh toán của ngân hàng.

+ Mở rộng mạng lưới giao dịch đến tận cơ sở, nơi tập trung đông dân cư. Tăng cường tuyên truyền, khuyến khích người dân và các tổ chức kinh tế mở tài khoản tiền gửi.

- Triển khai một số loại dịch vụ mới:

+ Triển khai một số dịch vụ huy động vốn mới như: gửi nhiều lần rút một lần, tiết kiệm một nơi lĩnh nhiều nơi, tiền gửi tiết kiệm theo mật mã...

+ Phát triển dịch vụ chiết khấu thương phiếu, cho vay thấu chi, cho vay mua bán chứng khoán, cho vay mua cổ phần, cho thuê và bán tài sản trả góp, mở rộng cho vay tiêu dùng...

+ Tăng cường cơ sở vật chất, ứng dụng tin học vào công nghệ ngân hàng, phát triển thêm một số dịch vụ như: dịch vụ bảo quản và ký gửi, ủy thác, dịch vụ ngân hàng thông qua mạng Internet.

3.5.3 Cơ cấu lại nguồn vốn của các ngân hàng thương mại

Các NHTM cần có chiến lược tăng vốn điều lệ thông qua thực hiện tăng vốn tự có. Trước mắt đối với các NHTM Nhà nước, cần tăng vốn tự có lên mức ngang bằng với các ngân hàng trung bình trong khu vực (trên 1 tỷ USD). Tuy nhiên, việc nâng vốn tự có của các ngân hàng phải dựa trên một kế hoạch tổng thể phù hợp với chiến lược tài chính của mình. Việc tăng vốn tự có của NHTM thường được tiến hành theo 2 cách:

- Ngân hàng tăng trưởng vốn tự có từ bên trong thông qua chiến lược tăng lợi nhuận. Để làm được điều này, các ngân hàng cần phát triển các nghiệp vụ, dịch vụ truyền thống hiện có; đồng thời triển khai các dịch vụ hiện đại vốn là những dịch vụ mang lợi nhuận

cao, nhanh chóng thiết lập chiến lược khách hàng theo hướng đa dạng hoá các đối tượng khách hàng nhằm giảm thiểu rủi ro và tăng lợi nhuận cho ngân hàng. Ngân hàng phải có những phân loại về thị trường như thị trường mục tiêu, thị trường tiềm năng; mở rộng địa bàn hoạt động, xác định rõ những lợi thế so sánh của mình trong cạnh tranh với các ngân hàng nước ngoài. Có như vậy, các ngân hàng mới có thể thực hiện gia tăng lợi nhuận và hạn chế rủi ro trong hoạt động kinh doanh với môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt khi hội nhập.

- Ngân hàng tăng trưởng vốn tự có từ bên ngoài thông qua con đường phát hành cổ phiếu, trái phiếu dài hạn, sáp nhập. Bởi vậy, yêu cầu cấp bách đặt ra là phải cổ phần hoá các NHTM nhà nước, thực hiện tạo vốn tự có thông qua thị trường chứng khoán. Ngoài ra, đối với các NHTM cổ phần với quy mô vốn khoảng 70 tỷ đồng cần phải nâng cấp lên quy mô từ 200 tỷ đồng trở lên để nâng cao sức cạnh tranh và đáp ứng các chuẩn mực quốc tế. Hoặc một số NHTM cổ phần liên kết với nhau tiến tới sáp nhập thành tổ chức tín dụng có quy mô vốn lớn, hoạt động ổn định và phát triển trong tình hình mới.

3.5.4 Hiện đại hoá công nghệ ngân hàng

Đầu tư cho công nghệ là nền tảng quan trọng để đẩy mạnh hoạt động ngân hàng, nó góp phần nâng cao năng suất và chất lượng, đồng thời nó tạo thêm nhiều sản phẩm và dịch vụ tài chính mới. Chúng ta đang đứng trước một kỷ nguyên công nghệ thông tin, trong đó công nghệ thông tin đóng vai trò rất quan trọng đối với sự phát triển của ngành ngân hàng. Tuy nhiên thực tế ở Việt Nam việc ứng dụng công nghệ thông tin khá khiêm tốn, vì vậy cần hiện đại hoá công nghệ ngân hàng để bắt kịp với trình độ công nghệ của các nước trong khu vực và trên thế giới. Việc hiện đại hoá công nghệ ngân hàng sẽ làm tiết giảm được thời gian, lao động, phục vụ việc quản trị, điều hành, tác nghiệp cũng như phục vụ khách hàng nhanh chóng thuận tiện hơn. Đồng thời, trên cơ sở nền tảng công nghệ cao sẽ phát triển được nhiều sản phẩm dịch vụ ngân hàng hiện đại.

Bên cạnh việc trang bị phần cứng như máy móc thiết bị, cần chú ý phát triển phần mềm để tận dụng, tạo ra được nhiều sản phẩm ngân hàng bán lẻ cho khách hàng, có chính sách tăng cường đào tạo đội ngũ cán bộ kỹ thuật, cán bộ nghiệp vụ để có điều kiện tiếp cận nhanh chóng với các công nghệ ngân hàng trong tiến trình hội nhập quốc tế.

3.5.5 Đào tạo và bồi dưỡng nguồn nhân lực

- Chú trọng công tác tổ chức và tăng cường năng lực quản trị điều hành của NHTM. Các ngân hàng cần tăng cường việc tổ chức các khoá đào tạo dành riêng cho cán bộ quản lý theo từng cấp. Mặt khác, cần lựa chọn các cán bộ quản lý các cấp có tiềm năng đi đào tạo thực tập ở các ngân hàng nước ngoài, đổi mới mô hình tổ chức và quy chế điều hành theo hướng tăng quyền lực quản lý của hội đồng quản trị; nâng cao hơn nữa quyền tự chủ tài chính cho các NHTM.

- Cần đào tạo và đào tạo lại cán bộ để thực hiện tốt các nghiệp vụ của ngân hàng hiện đại. Hơn nữa, cần tiêu chuẩn hoá đội ngũ cán bộ làm công tác hội nhập quốc tế, nhất là những cán bộ trực tiếp tham gia vào quá trình đàm phán, ký kết hợp đồng quốc tế, cán bộ thanh tra giám sát và cán bộ chuyên trách làm công tác pháp luật quốc tế, cán bộ sử dụng và vận hành công nghệ mới.

3.5.6 Giảm mức độ thanh toán bằng tiền mặt trong nền kinh tế

- Hệ thống ngân hàng phải khẩn trương phát triển và nâng cao chất lượng dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt, cả trên giác độ công nghệ, mạng lưới giao dịch và cách thức quản lý, tổ chức cung cấp dịch vụ, tạo điều kiện cho các tổ chức, cá nhân có được sự thuận tiện và hiệu quả tối đa khi sử dụng dịch vụ thanh toán qua ngân hàng.

- Sử dụng biện pháp hành chính trong quản lý thanh toán bằng tiền mặt, cụ thể như xem xét đưa ra quy định về mức tối đa phải thanh toán bằng tiền mặt giữa các tổ chức có tài khoản tiền gửi thanh toán tại ngân hàng hoặc cần có thêm quy định việc các tổ chức trả tiền lương, tiền công cho người lao động cũng phải thực hiện bằng phương thức không dùng tiền mặt. Trong bối cảnh thói quen sử dụng tiền mặt đang còn phổ biến trong xã hội, có thể coi biện pháp hành chính như là một điều kiện để đảm bảo cho việc thực hiện mục tiêu nhanh chóng hạn chế thanh toán bằng tiền mặt, mặc dù chỉ nên coi đây là biện pháp mang tính tạm thời, khi mà các dịch vụ thanh toán qua ngân hàng đã cơ bản đáp ứng được yêu cầu của xã hội và nhất là khi tâm lý quen sử dụng tiền mặt trong công chúng đã thay đổi thì không cần phải tiếp tục duy trì biện pháp này.

- Tăng cường thông tin, tuyên truyền cho các tổ chức, cá nhân hiểu rõ các lợi ích của dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt so với thanh toán bằng tiền mặt, khả năng đáp ứng dịch vụ này của các hệ thống ngân hàng cũng như các quy định của Nhà nước về quản lý thanh toán bằng tiền mặt để tạo sự hưởng ứng rộng rãi trong xã hội và từng bước tác động làm thay đổi tâm lý quen sử dụng tiền mặt trong công chúng.

3.5.7 Đẩy mạnh quá trình cổ phần hóa các ngân hàng thương mại nhà nước

Việt Nam phát triển nền kinh tế thị trường theo xu hướng hội nhập, thì dứt khoát phải cổ phần hoá hệ thống NHTM NN. Giải pháp cổ phần hoá một bộ phận NHTM NN ở nước ta được đề xuất ngay từ giai đoạn thực hiện hai Pháp lệnh Ngân hàng, từ cách đây hơn 10 năm. Nhưng từ đầu năm 2004 thì chương trình cổ phần hoá NHTM NN mới trở thành hiện thực. Sau đây là một số giải pháp cổ phần hoá NHTM NN một cách có hiệu quả:

- Một là, về mức độ cổ phần hoá. Hiện nay khối NHTM NN chiếm khoảng trên 75% thị phần huy động vốn và thị phần cho vay. Theo tôi quá trình cổ phần hoá, các NHTM NN đã được cổ phần hoá chỉ chiếm khoảng 51% - 55% thị phần nói trên là phù hợp.

- Hai là, cổ phần hoá phải gắn với quá trình mở cửa thị trường dịch vụ tài chính theo cam kết của Hiệp định thương mại Việt - Mỹ, cam kết gia nhập WTO và thực hiện cam kết gia nhập AFTA. Theo đó, cần cho phép các nhà đầu tư nước ngoài nắm giữ tối đa khoảng 30% vốn cổ phần trong các NHTM Nhà nước, cao hơn mức 25% của Trung Quốc. Điều đó cũng có nghĩa các nhà đầu tư nước ngoài phải có thành viên trong Hội đồng quản trị, tham gia chi phối và kiểm soát ngân hàng. Tất nhiên Nhà nước vẫn nắm giữ cổ phần tối đa, nắm quyền điều hành ngân hàng. Cách làm như vậy cho phép chuyển giao công nghệ ngân hàng hiện đại, kỹ năng quản trị ngân hàng tiên tiến, áp dụng các nghiệp vụ ngân hàng theo tiêu chuẩn quốc tế. Đồng thời tăng tính minh bạch của ngân hàng theo thông lệ của khu vực và thế giới.

- Ba là, về phát hành cổ phiếu cần theo thông lệ quốc tế, đó là bao gồm cả hai loại cổ phiếu phổ thông và cổ phiếu ưu đãi. Cổ phiếu ưu đãi dành cho những người lao động, cán bộ, nhân viên trong ngân hàng. Mức độ sở hữu tùy thuộc vào thâm niên, vị trí công tác và tài năng của cán bộ, nhân viên ngân hàng. Cổ phiếu phổ thông được phát hành rộng rãi cho các nhà đầu tư thể nhân và pháp nhân ở trong và ngoài nước có cơ hội được mua, thông qua việc niêm yết cổ phiếu trên thị trường trong nước và thị trường chứng khoán quốc tế được lựa chọn.

- Bốn là, cổ phần hoá tất cả 5 NHTM Nhà nước. Tuy nhiên tùy từng ngân hàng mà Nhà nước nắm giữ tỷ lệ cổ phần tối đa là bao nhiêu, nhưng luôn đảm bảo quyền chi phối, điều hành, tức là tối thiểu 51%, đến khoảng 60 - 65%. Tương ứng, tùy từng ngân hàng

mà có thể cho phép các nhà đầu tư nước ngoài nắm giữ tỷ lệ cổ phần ở mức độ khác nhau, có thể tới 40%, nhưng tỷ lệ bình quân chung là không quá 30%.

- Năm là, việc xác định giá trị của doanh nghiệp. Đây là vấn đề khó đối với các doanh nghiệp hoạt động kinh doanh nói chung và đặc biệt rất phức tạp đối với các tổ chức trung gian tài chính. Bài học về đấu giá cổ phiếu của Công ty bảo hiểm TP.Hồ Chí Minh (Bảo Minh) đã cho nhiều kinh nghiệm quý về vấn đề xác định giá trị cổ phiếu. Cuộc đấu giá có hơn 1.000 nhà đầu tư tham gia. Tổng khối lượng cổ phần được bán là 217.000 cổ phần, với tổng giá trị giao dịch của toàn bộ phiên đấu giá là 96.980.600.000 đồng, tăng 52 tỷ đồng so với số vốn Bảo Minh dự kiến huy động ban đầu. Thực tế đó cho thấy, cổ phần được đưa ra đấu giá sẽ cao hơn mệnh giá ban đầu rất nhiều.

Từ bài học kinh nghiệm của Bảo Minh, cũng như các NHTM cổ phần cho thấy việc xác định giá trị cổ phần của Ngân hàng TM cần được thực hiện qua đấu giá công khai. Việc định giá chính xác giá trị của NH trước khi cổ phần hoá là rất quan trọng, cần được dựa trên một tổ chức có uy tín trong nước và kết quả kiểm toán quốc tế, kết hợp với việc lựa chọn Công ty tư vấn định giá nước ngoài. Kết quả sẽ được Ngân hàng Nhà nước và Bộ Tài chính thẩm định lại trình Chính phủ. Sau khi phát hành cổ phiếu ưu đãi, thì niêm yết rộng rãi cổ phiếu trên thị trường chứng khoán trong và ngoài nước, phát hành theo hình thức đấu thầu.

3.6 Các giải pháp thúc đẩy tự do hoá dịch vụ bảo hiểm và các dịch vụ liên quan đến bảo hiểm

3.6.1 Đa dạng hoá các sản phẩm bảo hiểm

- Để nâng cao năng lực cạnh tranh, hội nhập và hợp tác, các doanh nghiệp bảo hiểm cần phát triển nhiều sản phẩm mới ngoài những sản phẩm bảo hiểm truyền thống cần tập trung phát triển sản phẩm bảo hiểm chăm sóc sức khỏe, y tế chất lượng cao, bảo hiểm trách nhiệm (trách nhiệm nghề nghiệp, trách nhiệm đối với sản phẩm, trách nhiệm pháp lý...) và các sản phẩm phục vụ phát triển nông thôn. Các doanh nghiệp bảo hiểm nhân thọ cần tăng thêm sản phẩm liên kết đầu tư, bảo hiểm hưu trí và chăm sóc y tế.

Đặc biệt đối với sản phẩm bảo hiểm phi nhân thọ cần chú trọng phát triển sản phẩm bảo hiểm nông nghiệp và bảo hiểm trách nhiệm chủ xe cơ giới vì đây là 2 sản phẩm đầy tiềm năng ở nước ta hiện nay.

+ Đối với sản phẩm bảo hiểm nông nghiệp: nước ta là một nước nông nghiệp với khoảng 80% dân số sống ở nông thôn và họ là những người thường xuyên gánh chịu những rủi ro do sự thay đổi của thời tiết và những rủi ro do sự biến động giá cả trên thị trường nông sản. Vì vậy, phát triển các sản phẩm nông nghiệp là một trong những vấn đề cần được các doanh nghiệp bảo hiểm phi nhân thọ cũng như Nhà nước quan tâm đúng mức nhằm cải thiện mức sống của người dân Việt Nam, giảm bớt cách biệt giữa nông thôn và thành thị, thúc đẩy quá trình công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước. Vì bảo hiểm nông nghiệp là một chính sách của Nhà nước nhằm xoá đói giảm nghèo, tạo điều kiện để nông dân đầu tư phát triển sản xuất. Vì vậy, để phát triển các loại hình bảo hiểm này cần phải có sự kết hợp đồng bộ giữa Nhà nước và các doanh nghiệp bảo hiểm. Trong đó, Nhà nước phải đóng vai trò là người trợ giúp thông qua việc hỗ trợ về mặt tài chính cho nông dân thanh toán phí bảo hiểm và có các chính sách ưu đãi thích hợp đối với các doanh nghiệp kinh doanh sản phẩm này.

+ Đối với sản phẩm trách nhiệm chủ xe cơ giới: lượng xe cơ giới nước ta tăng nhanh, cộng với chất lượng mạng lưới giao thông quá nghèo nàn là những nguyên nhân đưa nước ta vào nhóm những nước có tỷ lệ tử vong do tai nạn giao thông cao nhất thế giới. Vì vậy, phát triển bảo hiểm xe cơ giới là một trong những giải pháp nhằm hạn chế bớt những rủi ro có thể phát sinh trong cuộc sống hằng ngày của người dân.

- Trong thời gian tới, các doanh nghiệp bảo hiểm trên thị trường bảo hiểm Việt Nam cần tiếp tục phát triển và đa dạng các loại hình dịch vụ bảo hiểm hiện nay, tăng cường mở rộng và thực hiện các loại hình dịch vụ bảo hiểm mới và những loại hình mà tỷ trọng khai thác còn ở mức thấp như: bảo hiểm hàng hoá xuất nhập khẩu; bảo hiểm tài sản cho doanh nghiệp tư nhân và các doanh nghiệp vừa và nhỏ; các dịch vụ bảo hiểm trong lĩnh vực nông, lâm, ngư nghiệp; các dịch vụ bảo hiểm cần công nghệ cao như trong lĩnh vực rủi ro tài chính...

3.6.2 Nâng cao năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp bảo hiểm

+ Tăng cường trang bị và ứng dụng công nghệ thông tin trong quản lý hợp đồng bảo hiểm, khách hàng tham gia bảo hiểm, rủi ro và đối tượng được bảo hiểm, giám định giải quyết bồi thường và nhất là tiến tới thương mại điện tử bán hàng qua mạng.

+ Đào tạo phát triển nguồn nhân lực, có chế độ chính sách hợp lý để giữ được đội ngũ cán bộ bảo hiểm chuyên nghiệp.

+ Tạo ra nhiều dịch vụ gia tăng ngoài việc được bảo hiểm như được khám chữa bệnh tại cơ sở y tế và bác sỹ nổi tiếng theo giá ưu đãi, được sửa chữa xe (không thuộc trách nhiệm bồi thường của bảo hiểm) tại cơ sở uy tín và được giảm giá...

+ Cải cách hành chính, đơn giản hoá thủ tục bán bảo hiểm, giám định tổn thất và bồi thường nhanh gọn chính xác.

+ Chú trọng đến công tác đầu tư tài chính từ quỹ dự phòng nghiệp vụ bảo hiểm nhằm đem lại bảo tức ngày một tốt hơn cho khách hàng.

+ Tiếp tục xây dựng thương hiệu, văn hoá doanh nghiệp và phong cách phục vụ tốt.

Làm được như vậy, doanh nghiệp bảo hiểm đang hoạt động tại Việt Nam sẽ chứng minh rằng việc mua bảo hiểm tại các doanh nghiệp bảo hiểm tại Việt Nam sẽ được phục vụ tốt hơn, đảm bảo quyền lợi tốt hơn so với mua bảo hiểm của hãng bảo hiểm không có mặt tại Việt Nam. Điều này sẽ hướng sự lựa chọn của khách hàng tới các doanh nghiệp bảo hiểm đang hoạt động tại Việt Nam.

3.6.3 Phát triển các kênh phân phối bảo hiểm

Sản phẩm bảo hiểm được phân phối cho người tham gia bảo hiểm qua các kênh: doanh nghiệp bảo hiểm trực tiếp thực hiện; thông qua trung gian bảo hiểm là môi giới bảo hiểm, đại lý bảo hiểm. Thực tế cho thấy, kênh phân phối sản phẩm bảo hiểm đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy tăng trưởng của thị trường. Để đạt được mục tiêu phát triển thị trường bảo hiểm Việt Nam, các giải pháp phải thực hiện là:

- Phát triển hoạt động môi giới bảo hiểm: môi giới bảo hiểm tư vấn giúp khách hàng đánh giá rủi ro cần phải bảo hiểm, lựa chọn các doanh nghiệp bảo hiểm, sản phẩm bảo hiểm phù hợp với mức phí bảo hiểm hợp lý, hỗ trợ việc giải quyết và thương lượng bồi thường, giúp cho cả doanh nghiệp bảo hiểm và khách hàng tiết kiệm thời gian và chi phí cho các giao dịch bảo hiểm, đồng thời tạo mối quan hệ tin tưởng lẫn nhau giữa doanh nghiệp bảo hiểm và người tham gia bảo hiểm.

- Phát triển và nâng cao chất lượng đào tạo đại lý bảo hiểm: các doanh nghiệp bảo hiểm ngày nay đã và đang tìm kiếm cũng như tận dụng tối đa mọi kênh phân phối sản phẩm, nhưng chủ yếu vẫn là thông qua kênh phân phối đại lý bảo hiểm.

Xác định việc xây dựng hệ thống đại lý nói chung và đội ngũ đại lý chuyên nghiệp nói riêng là đòi hỏi tất yếu nhằm mở rộng thị trường, nâng cao doanh thu và hiệu quả kinh

doanh, đồng thời tạo việc làm cho hàng ngàn lao động xã hội... Vì vậy các doanh nghiệp bảo hiểm cần:

- + Phát triển đội ngũ đại lý bảo hiểm chuyên nghiệp, coi đây là một nghề, tạo thêm công ăn việc làm cho xã hội.

- + Nâng cao chất lượng đại lý bảo hiểm. Nguyên nhân thành công của đại lý bảo hiểm là chất lượng đào tạo. Vì vậy đi đôi với việc ban hành chính sách, chế độ như quy định tỷ lệ hoa hồng đại lý bù đắp được công sức của đại lý để khuyến khích đội ngũ đại lý bảo hiểm đông đảo gia nhập thị trường cần tăng cường việc quản lý chương trình đào tạo, đề ra các tiêu chuẩn và điều kiện cụ thể đối với đại lý bảo hiểm, bảo đảm đội ngũ đại lý bảo hiểm có trình độ chuyên môn sâu về sản phẩm bảo hiểm, có đạo đức nghề nghiệp giúp cho thị trường phát triển lành mạnh.

- Phát triển thương mại điện tử: Cho phép bán bảo hiểm qua mạng Internet. Cùng với sự phát triển của công nghệ thông tin, hiện nay nhiều công ty bảo hiểm trên thế giới đã áp dụng thương mại điện tử, rất thích hợp với người tiêu dùng là các doanh nghiệp, các cá nhân có điều kiện tiếp cận Internet, giảm các chi phí giao dịch, đồng thời giúp doanh nghiệp gia tăng tốc độ giao dịch và dễ dàng mở rộng phạm vi hoạt động.

- Đẩy mạnh công tác tuyên truyền, quảng cáo: Có một thực tế là so với các loại hình doanh nghiệp khác thì việc tuyên truyền, quảng cáo bằng phương pháp trực quan của ngành bảo hiểm tiến hành thật khó khăn, ít gây ấn tượng cho khách hàng. Khó khăn đặc thù này của ngành bảo hiểm bắt đầu từ tính chất đặc thù của bảo hiểm bởi vì sản phẩm bảo hiểm không phải là một loại hàng hoá hiện vật mà là một loại dịch vụ đặc biệt nên việc tiêu thụ sản phẩm không dễ dàng như các sản phẩm khác. Do vậy, trong thời gian tới các DNBH phải xây dựng được các câu phương châm, các khẩu hiệu quảng cáo nhằm thực hiện mục đích hoạt động kinh doanh của mình.

- Phát triển các kênh phân phối mới: Sản phẩm bảo hiểm được phân phối cho người tham gia bảo hiểm qua các kênh truyền thống như: doanh nghiệp bảo hiểm trực tiếp thực hiện; thông qua trung gian bảo hiểm là môi giới bảo hiểm, đại lý bảo hiểm, đại diện thương mại... Tuy nhiên, đứng trước xu thế mở cửa và hội nhập, các DNBH Việt Nam cần phải phát triển các sản phẩm bảo hiểm qua các kênh phân phối mới như qua Ngân hàng, các tổ chức tài chính, các cửa hàng...

3.6.4 Thu hút sự tham gia của các công ty bảo hiểm nước ngoài

- Cho phép các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài được cung cấp một số loại bảo hiểm bắt buộc và hưởng chế độ đãi ngộ quốc gia một cách đầy đủ.

- Nghiêm túc thực hiện các cam kết mở cửa thị trường bảo hiểm khi Việt Nam đã trở thành thành viên của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO). Theo cam kết, Việt Nam cho phép các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài thành lập chi nhánh 100% vốn nước ngoài và 5 năm sau các doanh nghiệp này sẽ được phép cung cấp dịch vụ bảo hiểm phi nhân thọ. Các giới hạn đối với hoạt động của các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài tại Việt Nam sẽ ở mức thấp nhất.

- Thực thi cam kết của mình đối với chi nhánh của các doanh nghiệp bảo hiểm nước ngoài theo đúng các tiêu chuẩn của Hiệp hội các nhà quản lý bảo hiểm quốc tế (IAIS) được quốc tế công nhận.

3.7 Các giải pháp thúc đẩy tự do hoá dịch vụ chứng khoán và dịch vụ liên quan đến TTCK

3.7.1 Phát triển hàng hoá cho thị trường chứng khoán Việt Nam về số lượng, chất lượng và chủng loại

- Gắn tiến trình cổ phần hoá doanh nghiệp nhà nước với việc phát hành cổ phiếu ra công chúng và niêm yết trên thị trường chứng khoán.

- Cải tiến phương thức phát hành trái phiếu Chính phủ, tăng cường phát hành theo phương thức đấu thầu và bảo lãnh phát hành trái phiếu Chính phủ; đa dạng hoá các kỳ hạn trái phiếu Chính phủ để tạo đường cong lãi suất chuẩn cho thị trường vốn; xây dựng và thực hiện kế hoạch phát hành theo lịch biểu, nhằm cung cấp đều đặn khối lượng trái phiếu cho thị trường chứng khoán.

- Lựa chọn các doanh nghiệp lớn, các ngân hàng thương mại cổ phần có đủ điều kiện để phát hành thêm cổ phiếu và tham gia niêm yết trên thị trường chứng khoán tập trung.

- Mở rộng việc chuyển các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài thành công ty cổ phần và có chính sách khuyến khích các doanh nghiệp tham gia niêm yết cổ phiếu trên thị trường tập trung.

- Khuyến khích và tạo điều kiện để đưa các loại trái phiếu Chính phủ, trái phiếu Quỹ hỗ trợ phát triển, trái phiếu địa phương, trái phiếu công trình, trái phiếu đô thị lên niêm yết, giao dịch trên thị trường chứng khoán tập trung.

- Phát triển các loại chứng khoán khác như: quyền mua cổ phiếu, trái phiếu công ty, trái phiếu chuyển đổi của doanh nghiệp, chứng chỉ quỹ đầu tư để đưa vào niêm yết và giao dịch trên thị trường chứng khoán.

- Giám sát và hỗ trợ các công ty niêm yết trong việc thực hiện thông lệ tốt nhất về quản trị công ty; thực hiện chế độ kế toán, kiểm toán theo quy định của pháp luật. Tăng cường quản lý, giám sát các công ty niêm yết trong việc thực hiện nghĩa vụ công bố thông tin và các nghĩa vụ đối với nhà đầu tư.

3.7.2 Phát triển và nâng cao chất lượng dịch vụ các định chế tài chính trung gian hoạt động trên thị trường chứng khoán

** Về phát triển các định chế tài chính trung gian hoạt động trên TTCK:*

- Để phát triển các định chế trung gian hoạt động trên thị trường, UBCKNN cần xây dựng kế hoạch cấp phép, hoàn thiện và mở rộng các tổ chức kinh doanh chứng khoán; xây dựng đề án thành lập Công ty Đầu tư Tài chính Nhà nước; xây dựng đề án thành lập Tổ chức định mức tín nhiệm.

- Tăng quy mô và phạm vi hoạt động nghiệp vụ kinh doanh, dịch vụ của các công ty chứng khoán. Phát triển các công ty chứng khoán theo hai loại hình: Công ty Chứng khoán đa nghiệp vụ và Công ty Chứng khoán chuyên doanh, nhằm tăng chất lượng cung cấp dịch vụ và khả năng chuyên môn hoá hoạt động nghiệp vụ.

- Khuyến khích và tạo điều kiện để các tổ chức thuộc mọi thành phần kinh tế có đủ điều kiện thành lập các công ty chứng khoán, khuyến khích các công ty chứng khoán thành lập các chi nhánh, phòng giao dịch, đại lý nhận lệnh ở các tỉnh, thành phố lớn, các khu vực đông dân cư trong cả nước.

- Phát triển các công ty quản lý quỹ đầu tư chứng khoán cả về quy mô và chất lượng hoạt động. Đa dạng hoá các loại hình sở hữu đối với công ty quản lý quỹ đầu tư. Khuyến khích các công ty chứng khoán thực hiện nghiệp vụ quản lý danh mục đầu tư.

- Thành lập một số công ty định mức tín nhiệm để đánh giá, xếp loại rủi ro các loại chứng khoán niêm yết và định mức tín nhiệm của các doanh nghiệp Việt Nam.

- Hiện đại hoá cơ sở vật chất kỹ thuật và ứng dụng khoa học công nghệ tin học trong giao dịch trực tuyến, đảm bảo sự kết nối đồng bộ, tương thích với SGDCK, TTGDCK và TTLKCK.

** Về nâng cao chất lượng dịch vụ các định chế tài chính trung gian hoạt động trên TTCK:*

- Các tổ chức dịch vụ chứng khoán Việt Nam cần có khả năng cung cấp cho khách hàng những dịch vụ có tính cạnh tranh. Cần mở rộng quy mô của các tổ chức dịch vụ chứng khoán trên cơ sở chủ động xây dựng chiến lược phát triển các dịch vụ thích hợp, mở rộng mạng lưới khách hàng.

- Từng bước tự do hoá cơ chế thu phí dịch vụ, nói lỏng, tiến tới tự do hoá hoàn toàn theo cơ chế thị trường, loại bỏ các khoản phí bất hợp lý nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh và chất lượng dịch vụ. Khuyến khích tham gia của các tổ chức dịch vụ chứng khoán nước ngoài góp phần nâng cao chất lượng dịch vụ.

3.7.3 Nâng cao chất lượng và năng lực quản lý Nhà nước đối với các dịch vụ tài chính liên quan đến thị trường chứng khoán

** Nâng cao chất lượng hoạt động của thị trường chứng khoán:*

- Áp dụng biện pháp cưỡng chế thực thi quy định về quản trị công ty theo thông lệ quốc tế đối với các công ty niêm yết, các công ty chứng khoán, các công ty quản lý quỹ đầu tư và chế độ công bố thông tin theo luật định.

- Tăng số lượng và nâng cao năng lực chuyên môn, nghiệp vụ cho các nhân viên hành nghề để có thể cung cấp các dịch vụ chứng khoán mang tính chất cạnh tranh khi có sự tham gia của yếu tố nước ngoài.

- Mở rộng mạng lưới cung cấp dịch vụ Lưu ký chứng khoán trong phạm vi cả nước; chú trọng cấp phép hoạt động Lưu ký chứng khoán cho các ngân hàng thương mại đủ điều kiện.

- Nâng cao chất lượng kiểm toán báo cáo tài chính của tổ chức phát hành, niêm yết và kinh doanh chứng khoán.

** Nâng cao năng lực quản lý nhà nước đối với thị trường chứng khoán:*

- Luật Chứng khoán đã được Quốc hội thông qua và có hiệu lực từ ngày 1/1/2007. Do vậy, các cơ quan Chính phủ cần khẩn trương xây dựng các văn bản hướng dẫn thi hành nhằm đưa Luật sớm đi vào thực tiễn cuộc sống.

- Thực hiện rà soát, bổ sung các văn bản pháp luật, phối hợp chặt chẽ với các cơ quan hữu quan trong việc hoàn thiện các văn bản pháp luật để giảm thiểu sự mâu thuẫn và

chồng chéo. Ưu tiên tạo lập cơ sở pháp lý cho việc hoàn thiện các chuẩn mực quản lý, giám sát và tổ chức hệ thống giám sát mạnh, phù hợp với thông lệ quốc tế; đồng thời chú trọng các qui định về sự tham gia của các bên nước ngoài vào TTCK cần sớm được hoàn chỉnh.

- Tăng cường năng lực quản lý nhà nước bảo đảm sự quản lý linh hoạt, nhạy bén đối với thị trường chứng khoán. Nhà nước thực hiện điều chỉnh, điều tiết thị trường thông qua các chính sách, công cụ kinh tế tài chính - tiền tệ như chính sách thuế, lãi suất, đầu tư và các công cụ tài chính khác.

- Phối hợp chặt chẽ giữa ủy ban Chứng khoán Nhà nước và các cơ quan hữu quan trong việc hoàn thiện khuôn khổ pháp lý, đào tạo và bồi dưỡng nguồn nhân lực đáp ứng yêu cầu của công tác quản lý thị trường chứng khoán.

- Xây dựng và áp dụng các tiêu chí giám sát hoạt động của thị trường chứng khoán; phát triển kỹ năng giám sát thích hợp để phát hiện được các giao dịch bất thường; nâng cao kỹ năng điều tra chuyên sâu các giao dịch nội gián, thao túng giá cả.

- Phối hợp giữa công tác giám sát và công tác thanh tra, kiểm tra việc tuân thủ pháp luật của các thành viên thị trường và áp dụng nghiêm các chế tài dân sự, hình sự đối với các hành vi vi phạm pháp luật về chứng khoán và thị trường chứng khoán.

3.7.4 Phát triển các nhà đầu tư chuyên nghiệp

- Thiết lập hệ thống các nhà đầu tư có tổ chức bao gồm các ngân hàng thương mại, các công ty chứng khoán, các công ty tài chính, các công ty bảo hiểm, các quỹ bảo hiểm, quỹ đầu tư..., tạo điều kiện cho các tổ chức này tham gia thị trường với vai trò là các nhà đầu tư chứng khoán chuyên nghiệp và thực hiện chức năng của các nhà tạo lập thị trường. Có thể nói rằng, trong điều kiện hiện nay ở Việt Nam và thậm chí trong nhiều năm tới, vai trò của các nhà đầu tư này trên TTCK rất quan trọng. Đây là các tổ chức đầu tư lớn, có khả năng huy động sự tham gia của nhiều nhà đầu tư cá nhân để hình thành các nhà tạo lập thị trường. Do vậy cần mở rộng phạm vi hoạt động kinh doanh của các tổ chức này. Tuy nhiên, cần tách bạch giữa hoạt động kinh doanh tiền tệ tín dụng, kinh doanh bảo hiểm với kinh doanh chứng khoán để giảm rủi ro hệ thống.

- Mở rộng và phát triển các loại hình quỹ đầu tư chứng khoán; tạo điều kiện cho các nhà đầu tư nhỏ, các nhà đầu tư cá nhân tham gia vào thị trường chứng khoán thông qua góp vốn vào các quỹ đầu tư.

- Thực hiện chính sách khuyến khích về thuế, đối với nhà đầu tư.

- Khuyến khích và tạo điều kiện để các tổ chức tín dụng, các tổ chức và cá nhân nước ngoài tham gia thị trường chứng khoán.

- Mở rộng giới hạn đầu tư cổ phiếu đối với các nhà đầu tư nước ngoài trên thị trường chứng khoán Việt Nam; cho phép các tổ chức kinh doanh chứng khoán nước ngoài góp vốn, mua cổ phần hoặc thành lập Công ty Chứng khoán liên doanh với các pháp nhân trong nước; cho phép các quỹ đầu tư chứng khoán nước ngoài tham gia thị trường chứng khoán Việt Nam.

3.7.5 Tăng cường hội nhập ngành chứng khoán

- Hợp tác quốc tế trên các mặt: tư vấn xây dựng chính sách phát triển và quản lý thị trường; xây dựng khuôn khổ pháp luật cho thị trường chứng khoán; đào tạo đội ngũ cán bộ, công chức quản lý; từng bước mở cửa và hội nhập với các thị trường chứng khoán thế giới.

- Xây dựng kế hoạch và lộ trình hội nhập ngành chứng khoán trong khu vực và thế giới, trong đó có nội dung thực hiện các cam kết về lĩnh vực chứng khoán khi triển khai Hiệp định Thương mại Việt Nam – Hoa Kỳ và tham gia WTO.

- Tăng cường hợp tác song phương với các nước nhằm trao đổi thông tin và kinh nghiệm xây dựng, phát triển thị trường chứng khoán và hỗ trợ để hoàn thiện hệ thống pháp lý.

- Triển khai chương trình vay tài chính ngân hàng nước ngoài (như ADB, WB...) để tăng cường phát triển thị trường vốn.

3.8 Các giải pháp tự do hoá các dịch vụ tài chính khác

- Mở rộng danh mục dịch vụ, đa dạng hoá dịch vụ và phương thức cung cấp dịch vụ tư vấn tài chính như:

+ Dịch vụ tư vấn thuế cho các DN trong tiến trình hội nhập khu vực và quốc tế.

+ Dịch vụ tư vấn về xúc tiến thương mại và tìm kiếm, khai thác thị trường...

+ Dịch vụ kế toán cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ, các doanh nghiệp tư nhân và các hộ kinh doanh.

+ Dịch vụ xem xét báo cáo tài chính đối với các doanh nghiệp chưa có bộ máy kiểm toán nội bộ và khả năng tài chính hạn chế không thể thuê kiểm toán báo cáo tài chính.

- Các công ty kiểm toán và chi nhánh, văn phòng cần tích cực xây dựng và áp dụng một hệ thống kiểm soát chất lượng hoạt động trong nội bộ từng công ty để nâng cao chất lượng dịch vụ đáp ứng nhu cầu ngày càng khắt khe của thị trường và có thể cạnh tranh có hiệu quả tại thị trường trong nước cũng như nước ngoài.

- Cần phải nâng cao năng lực và phát huy thế mạnh của các công ty dịch vụ kế toán, kiểm toán và tư vấn tài chính trong nước cũng như công ty 100% vốn nước ngoài bằng cách tăng cường, mở rộng hoạt động liên doanh, liên kết với các công ty kiểm toán nước ngoài nhằm tranh thủ các tiện ích về công nghệ tiên tiến, nâng cao nghiệp vụ chuyên môn, tranh thủ tiến bộ khoa học kỹ thuật...

KẾT LUẬN

Với những gì đã trình bày trong đề tài này đã đưa ra một cái nhìn khá tổng quát tình hình thị trường dịch vụ tài chính của Việt Nam trong những năm gần đây, trong đó đề tài đã đi vào phân tích đánh giá từng loại dịch vụ tài chính cụ thể, từ đó đã đúc kết được những vấn đề còn vướng mắc cũng như những thách thức mà ta sẽ gặp phải trong quá trình tự do hoá.

Ngoài ra, đề tài đã đưa ra một số giải pháp nhằm thúc đẩy các dịch vụ tài chính của Việt Nam phát triển, góp phần làm cho tự do hoá một cách có hiệu quả. Dĩ nhiên quá trình này còn phải gặp nhiều khó khăn và vì thế cần có sự hỗ trợ và quyết tâm từ phía Nhà nước cũng như tất cả các tổ chức tài chính và mọi người dân Việt Nam.

Nhìn chung thị trường dịch vụ tài chính ở Việt Nam có thể coi là chưa phát triển và đang trong quá trình cải tổ, cơ cấu lại để nâng cao sức cạnh tranh và thích ứng với môi trường kinh tế, xã hội đang ngày càng thay đổi theo xu thế quốc tế hoá. Theo xu thế này, Việt Nam đã dần dần mở cửa nền kinh tế nói chung và thị trường dịch vụ tài chính nói riêng để từng bước hội nhập vào nền kinh tế thế giới. Trong một chừng mực nhất định, có thể nói rằng chính sách đó đã tương đối thành công và trở thành một nhân tố mang lại sự cải thiện về tính hiệu quả, tính ổn định và tính cạnh tranh trong lĩnh vực dịch vụ tài chính, một lĩnh vực vốn được Nhà nước kiểm soát chặt chẽ và mang nặng tính hành chính bao cấp trong thời gian trước đây.

Sự mở cửa thị trường của Việt Nam có thể coi là tương đối hào phóng so với một số nước đang phát triển. Tuy nhiên, điều đó cũng không có nghĩa rằng sự mở cửa khá nhanh đó sẽ tác động tiêu cực đến nền kinh tế Việt Nam mà ngược lại, tiến trình đó có thể là một động lực thúc đẩy quan trọng làm cho công cuộc cải tổ của Việt Nam nhanh đi đến đích hơn và do đó có khả năng thích ứng với nền kinh tế thế giới một cách hiệu quả hơn.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. PGS.TS Trịnh Thị Mai Hoa, Việt Nam và tiến trình gia nhập WTO, ĐHQG Hà Nội, NXB Tài Chính Hà Nội, năm 2007.
2. PGS.TS Trần Ngọc Thơ, Kinh tế Việt Nam trên đường hội nhập - Quản lý quá trình tự do hoá tài chính, ĐHKT TP.HCM, NXB thống kê.
3. PGS.TS Sử Đình Thành, Lý thuyết tài chính tiền tệ, ĐHKT TP.HCM, NXB ĐHQG TP.HCM, năm 2006.
4. TS Phan Thị Bích Nguyệt, Đầu tư tài chính, NXB thống kê, năm 2006.
5. PGS.TS Trần Ngọc Thơ, Tài chính doanh nghiệp hiện đại, ĐHKT TP.HCM, NXB thống kê, năm 2006.
6. PGS.TS Trần Ngọc Thơ, TS Nguyễn Ngọc Định, Tài chính quốc tế, ĐHKT TP.HCM, NXB thống kê, năm 2006.
7. PGS.TS Dương Thị Bình Minh, Lý thuyết tài chính tiền tệ, ĐHKT TP.HCM, NXB Giáo Dục, năm 1999.
8. PGS.TS Trần Ngọc Thơ, Phương pháp luận xây dựng lộ trình tự do hoá tài chính Việt Nam giai đoạn 2001-2010, Đề tài nghiên cứu khoa học, ĐHKT TP.HCM, năm 2004.
9. Tự do hoá dịch vụ tài chính Việt Nam, Công trình dự thi giải thưởng nghiên cứu khoa học sinh viên “Nhà kinh tế trẻ-2004”, ĐHKT TP.HCM, năm 2004.
10. Nguyễn Nữ Uyên Nhi, Phát triển các dịch vụ tài chính trên con đường hội nhập tài chính quốc tế của Việt Nam giai đoạn 2002-2010, Công trình dự thi giải thưởng “Sinh viên nghiên cứu khoa học”, ĐHKT TP.HCM, năm 2002.
11. Nguyễn Thị Ngọc Huệ, Nguyễn Ninh Phương Thảo, Nguyễn Minh Phương, Dịch vụ tài chính - chất lượng và năng lực cạnh tranh - bước tiến trong quá trình hội nhập, Công trình dự thi giải thưởng “Sinh viên nghiên cứu khoa học”, ĐHKT TP.HCM, năm 2003.
12. Tự do hoá dịch vụ tài chính Việt Nam, Công trình dự thi giải thưởng nghiên cứu khoa học sinh viên “Nhà kinh tế trẻ-2004”, ĐHKT TP.HCM, năm 2004.

13. Tự do hoá dịch vụ tài chính- kinh nghiệm từ một số nước và giải pháp cho Việt Nam trong tiến trình gia nhập WTO, Công trình dự thi giải thưởng “Sinh viên nghiên cứu khoa học”, ĐHKT TP.HCM, năm 2003.
14. Website của Bộ tài chính: <http://www.mof.gov.vn>
15. Website của UBCK Nhà nước: <http://www.ssc.gov.vn>
16. Website của tập đoàn tài chính Bảo Việt: <http://www.baoviet.com.vn>
17. Website Ngân hàng thế Giới (WB): <http://www.worldbank.org>
18. Website Ngân hàng phát triển châu Á tại Việt nam:
<http://www.adbvm.org.vn>
19. Website Tổ chức thương mại thế giới (WTO): <http://www.wto.org>
20. Website Ngân hàng thế Giới tại Việt Nam: <http://www.worldbank.org.vn>
21. Website của tạp chí thị trường tài chính tiền tệ: <http://www.vnba.org.vn>
22. Website của tạp chí Vietnam Economic News: <http://www.ven.org.vn>
23. Website của tạp chí The Saigon Times Weekly:
<http://www.saigontimesweekly.saigonnet.vn>
24. Website của Thời báo kinh tế Sài Gòn:
<http://www.saigontimes.com.vn/tbktsg>
25. Tạp chí bảo hiểm
26. Tạp chí chứng khoán
27. Tạp chí ngân hàng
28. Tạp chí thị trường tài chính tiền tệ
29. Luật chứng khoán
30. Cẩm nang thị trường chứng khoán Việt Nam, NXB thống kê, 2007
31. Nhiều sách, tạp chí kinh tế, tài chính và các tờ báo khác có liên quan.