

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



VĂN ĐỨC CƯỜNG

**MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO
KHẢ NĂNG CẠNH TRANH VÀ HỘI NHẬP
KINH TẾ QUỐC TẾ TẠI CÁC NGÂN HÀNG
THƯƠNG MẠI TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH ANGIANG**

LUẬN VĂN THẠC SỸ KINH TẾ

TP.HỒ CHÍ MINH 2006

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

☆☆☆

VĂN ĐỨC CƯỜNG

**MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO
KHẢ NĂNG CẠNH TRANH VÀ HỘI NHẬP
KINH TẾ QUỐC TẾ TẠI CÁC NGÂN HÀNG
THƯƠNG MẠI TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH ANGIANG**

Chuyên ngành : KINH TẾ TÀI CHÍNH - NGÂN HÀNG

Mã số : 60.31.12

LUẬN VĂN THẠC SỸ KINH TẾ

Người hướng dẫn khoa học: PGS.TS TRẦN HUY HOÀNG

TP.HỒ CHÍ MINH 2006

MỤC LỤC

	trang
LỜI MỞ ĐẦU	1
Chương 1 : MỘT SỐ VẤN ĐỀ VỀ CẠNH TRANH VÀ HỘI NHẬP CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI TRONG THỊ TRƯỜNG TÀI CHÍNH TOÀN CẦU.	
1.1 Khái niệm cạnh tranh và năng lực cạnh tranh của ngân hàng thương mại.	4
1.1.1 Khái niệm về cạnh tranh.	4
1.1.2 Các nhân tố của mô hình cạnh tranh tổng quát.	4
1.3.1 Các chỉ tiêu đánh giá năng lực cạnh tranh của ngân hàng thương mại.	6
1.2. Sự cần thiết hội nhập kinh tế quốc tế về ngân hàng	8
1.2.1 Hội nhập kinh tế quốc tế về ngân hàng	8
1.2.1.1 khái niệm	8
1.2.1.2 Hội nhập tài chính, quá trình phát triển tất yếu của nền kinh tế nước ta.	8
1.2.1.3 Những quan điểm và nguyên tắc thực hiện quá trình hội nhập.	9
1.2.1.4 Tác động của hội nhập đến khả năng cạnh tranh của hệ thống NHTM Việt Nam.	10
1.3. Hoạt động của ngân hàng thương mại trong bối cảnh toàn cầu hóa thị trường tài chính.	12
1.3.1 Toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế.	12

1.3.2 Đặc điểm của ngành dịch vụ tài chính trong quá trình toàn cầu hóa.	14
1.3.3 Hoạt động của NHTM trong bối cảnh toàn cầu hóa thị trường tài chính.	15
1.3.3.1 Quy mô của các ngân hàng ngày càng lớn mạnh	15
1.3.3.2 Công nghệ ngân hàng ngày càng phát triển.	16
1.3.3.3 Sản phẩm dịch vụ của ngân hàng ngày càng đa dạng.	16
1.3.3.4 Rủi ro gia tăng và tỷ suất lợi nhuận của ngân hàng giảm	17
Chương 2 : THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG VÀ KHẢ NĂNG CẠNH TRANH CÁC NHTM TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH AN GIANG	
2.1 Hệ Thống Ngân hàng Thương Mại Trên Địa Bàn Tỉnh An Giang.	18
2.2 Tình hình hoạt động, khả năng cạnh tranh các ngân hàng thương mại trên địa bàn tỉnh An Giang	19
2.2.1 Về huy động vốn	19
2.2.2 Khả năng cạnh tranh của các NHTM Nhà Nước với các tổ chức tín dụng trên địa bàn trong công tác huy động vốn.	21
2.3 Về công tác tín dụng	22
2.3.1 Qui mô tín dụng	22
2.3.2 Chất lượng và hiệu quả của hoạt động tín dụng	24
2.3.3 Khả năng cạnh tranh của các NHTM trên địa bàn so với các Ngân Hàng Nước Ngoài công tác cho vay.	26
2.4. Hệ Thống thanh toán	27
2.4.1 Một số tồn tại trong hoạt động thanh toán	28
2.4.2 Khả năng cạnh tranh của các NHTM trên địa bàn trong hoạt	29

động thanh toán.

2.5.Những thành tựu và tồn tại cần khắc phục các NHTM trên địa bàn tỉnh An Giang trong thời gian qua.	30
2.5.1 Những thành tựu phát triển kinh tế xã hội tỉnh An Giang.	30
2.5.2 Thành tựu các NHTM trên địa bàn tỉnh An Giang.	33
2.5.3 Tồn tại cần khắc phục các NHTM trên địa bàn tỉnh An Giang.	36

CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP CHO QUÁ TRÌNH HỘI NHẬP CÁC NHTM TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH AN GIANG

3.1. Định hướng phát triển kinh tế xã hội tỉnh An Giang 2006 –2020	41
3.2. Định hướng phát triển Ngành Ngân hàng Việt Nam từ nay đến năm 2020	42
3.3. Định hướng phát triển Ngân Hàng trên địa bàn tỉnh An Giang	43
3.4. Một số giải pháp nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh của hệ thống NHTM trên địa bàn tỉnh An Giang	43
3.4.1 Các giải pháp khắc phục nguyên nhân nội tại ngân hàng.	44
3.4.1.1 Đẩy mạnh công tác huy động vốn	44
3.4.1.2 Hoàn thiện và mở rộng hoạt động thanh toán	45
3.4.1.3 Giải pháp chính sách đào tạo, tuyển dụng và xây dựng ngũ cán bộ	45
3.4.1.4 Giải pháp xử lý nợ tồn đọng của hệ thống NHTM	47
3.4.1.5 Giải pháp về công nghệ Ngân hàng	49
3.4.1.6 Đa dạng hoá các nghiệp vụ ngân hàng	52
3.4.1.7 Nâng cao hiệu quả tính dụng trong nước	53
3.4.1.8 Cơ cấu lại mô hình tổ chức, tăng cường khả năng quản trị điều	55

hành,

nâng cao hiệu quả hoạt động và năng lực cạnh tranh của các NHTM và
đáp ứng được các yêu cầu hội nhập

3.4.2 Các giải pháp nhằm xây dựng chiến lược kinh doanh hướng về
khách hàng. 56

3.4.2.1 Hệ thống hóa công tác nghiên cứu thị trường 56

3.4.2.2 Tăng cường xúc tiến quảng cáo 57

3.4.3 Kiến nghị với cơ quan chức năng 59

3.4.3.1 Hoàn thiện hệ thống pháp luật về Ngân hàng 59

3.4.3.2 Nâng cao vị thế độc lập của NHNN 60

3.4.3.3 Về cơ chế điều hành 61

3.4.3.4 Tăng cường phối hợp giữa các NHTM trong tỉnh 63

Kết luận 65

KÝ HIỆU VIẾT TẮT

1. NHTM : Ngân hàng thương Mại
2. NHNN : Ngân hàng Nhà Nước
3. NHTM CP : Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần
4. NHNNg : Ngân hàng nước ngoài
5. DNNN : Doanh nghiệp nhà nước
6. AMC : Công ty quản lý nợ và khai thác tài sản

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài.

Ngày nay, hội nhập kinh tế quốc tế đã trở thành xu thế tất yếu của thời đại và diễn ra mạnh mẽ trên nhiều lĩnh vực. Trong xu thế đó, Việt Nam đã chủ động tham gia vào quá trình hội nhập quốc tế như gia nhập khối ASEAN; tham gia vào khu vực mậu dịch tự do (AFTA), ký kết Hiệp định thương mại song phương Việt Nam – Hoa Kỳ, sau 11 năm đàm phán gia nhập vào Tổ chức Thương Mai Thế Giới(WTO), ngày 7/11/2006 Việt Nam chính thức gia nhập (WTO). Đây là bước đi đúng đắn và quan trọng làm tiền đề cho việc tạo dựng vị thế của nước ta trên trường quốc tế.

Hòa vào tiến trình chung của cả nước, hệ thống Ngân hàng thương mại Việt Nam cũng đứng trước yêu cầu hội nhập vào cộng đồng tài chính khu vực. Điều này mở ra nhiều cơ hội về nguồn lực, công nghệ, thị trường cho các NHTM Việt Nam, mặt khác cũng tạo ra những áp lực cạnh tranh lớn cho các NHTM khi các ngân hàng đa quốc gia đầy tiềm lực xuất hiện ngay tại sân chơi của mình, nhất là khi các rào cản về dịch vụ tài chính được hoàn toàn dỡ bỏ theo các cam kết hội nhập.

Trong những năm qua, hệ thống Ngân hàng Việt Nam đã dần hội nhập vào cộng đồng tài chính quốc tế và có mối quan hệ hợp tác chính thức với nhiều nước, nhiều tổ chức quốc tế và khu vực. Ngoài ra, hệ thống Ngân hàng đã có những bước đi tích cực trong việc thực hiện các cam kết quốc tế, dần dần dỡ bỏ các rào cản về hoạt động Ngân hàng, tài chính với bên ngoài; đồng thời cho phép các chi nhánh Ngân hàng nước ngoài hoạt động và thành lập các liên doanh tại Việt Nam.

Trong thời gian tới, khi Việt Nam tiếp tục đẩy mạnh hội nhập kinh tế quốc tế, hệ thống NHTM Việt Nam sẽ phải đối mặt với nhiều thách thức hơn khi năng lực cạnh tranh vẫn chưa đủ mạnh, bởi vì: môi trường pháp lý chưa lành mạnh, mức vốn còn thấp, trình độ quản lý còn hạn chế, trình độ công nghệ áp dụng chưa hiện đại, chất lượng sản phẩm dịch vụ chưa tốt, dẫn đến hiệu quả kinh doanh thấp.

Từ những nhận định trên, đã thôi thúc tôi mạnh dạn chọn đề tài: ***“Một số giải pháp nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh và hội nhập kinh tế quốc tế tại các NHTM trên địa bàn tỉnh An Giang”*** với mong muốn các Ngân hàng Thương Mại trên địa bàn tỉnh An Giang có bước chuẩn bị, hoạt động hiệu quả, sẽ đứng vững, phát triển cùng với hệ thống Ngân hàng Thương Mại Việt Nam hội nhập hiệu quả vào cộng đồng tài chính khu vực và quốc tế.

2. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu.

Đề tài nghiên cứu hoạt động của các NHTM trên địa bàn Tỉnh An Giang.

3. Mục đích và ý nghĩa của đề tài.

Giúp các NHTM trên địa bàn tỉnh An Giang hình dung các vấn đề cấp bách đặt ra trước bối cảnh toàn cầu hóa thị trường tài chính và hội nhập quốc tế, thực tiễn hoạt động của các NHTM hiện nay, từ đó đề xuất một số giải pháp giúp các NHTM trên địa bàn củng cố và nâng cao hiệu quả để có thể cạnh tranh trong tiến trình hội nhập.

4. Phương pháp luận

Để làm rõ những nội dung trong luận văn, tôi đã sử dụng phương pháp hệ thống, so sánh, khái quát, lịch sử, thu thập.

5. Nội dung kết cấu của luận văn.

Ngoài phần mở đầu, phần kết luận, phụ lục, danh mục tài liệu tham khảo, luận văn có 62 trang... Nguồn số liệu trong luận văn được lấy từ báo cáo tổng kết

hàng năm của ngân hàng nhà nước, báo cáo thường niên của các NHTM, tạp chí Ngân hàng, tạp chí tài chính tiền tệ, Internet... Nội dung kết cấu luận văn gồm 3 chương:

Chương 1: Một số vấn đề về cạnh tranh và hội nhập của các ngân hàng thương mại trong thị trường tài chính toàn cầu.

Chương 2: Đánh giá thực trạng và khả năng cạnh tranh của hệ thống Ngân hàng thương mại trên địa bàn tỉnh An Giang.

Chương 3: Một số giải pháp nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh và hội nhập của hệ thống ngân hàng thương mại trên địa bàn tỉnh An Giang trong tiến trình hội nhập quốc tế.

CHƯƠNG 1:

MỘT SỐ VẤN ĐỀ VỀ CẠNH TRANH VÀ HỘI NHẬP CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI TRONG THỊ TRƯỜNG TÀI CHÍNH TOÀN CẦU.

1.1 Khái niệm cạnh tranh và năng lực cạnh tranh của ngân hàng thương mại.

1.1.1 Khái niệm về cạnh tranh.

Cạnh tranh của một doanh nghiệp, một ngành, một quốc gia là mức độ mà ở đó, dưới các điều kiện về thị trường tự do và công bằng, có thể sản xuất ra các hàng hóa và dịch vụ đáp ứng được các đòi hỏi của thị trường, đồng thời tạo ra việc làm và nâng cao được thu nhập thực tế”.

Một doanh nghiệp được xem là có sức cạnh tranh khi nó có thể thường xuyên đưa ra các sản phẩm thay thế, mà các sản phẩm này có mức giá thấp hơn so với sản phẩm cùng loại, hoặc bằng cách cung cấp các sản phẩm tương tự với các đặc tính về chất lượng hay dịch vụ ngang bằng hay tốt hơn. Nhìn chung khi xét đến tính cạnh tranh của một doanh nghiệp ta cần phải xét đến tiềm năng sản xuất một loại hàng hóa hay dịch vụ nào đó ở một mức giá ngang bằng hay thấp hơn mức giá phổ biến mà không cần đến các yếu tố trợ giúp.

1.1.2 Các nhân tố của mô hình cạnh tranh tổng quát.

Theo Micheal Porter thì khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp gồm bốn yếu tố sau:

(1) Các yếu tố của bản thân doanh nghiệp: Bao gồm các yếu tố về con người: chất lượng, kỹ năng; các yếu tố về trình độ như khoa học kỹ thuật, kinh nghiệm thị trường; các yếu tố về vốn. Các yếu tố này có thể chia thành 2 loại, một là các yếu tố cơ bản như môi trường tự nhiên, địa lý, lao động; hai là các yếu tố nâng cao như thông tin, lao động có trình độ cao... Trong đó, yếu tố thứ

hai có ý nghĩa quyết định đến khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp. Chúng quyết định những lợi thế cạnh tranh ở độ cao và những công nghệ có tính độc quyền. Trong dài hạn thì đây là những yếu tố có tính quyết định, phải được đầu tư một cách đầy đủ và đúng mức.

(2) **Nhu cầu của khách hàng:** đây là yếu tố có tác động rất lớn đến sự phát triển của doanh nghiệp. Thông qua nhu cầu của khách hàng mà doanh nghiệp có thể tận dụng được lợi thế theo quy mô, từ đó cải thiện các hoạt động kinh doanh và dịch vụ của mình. Nhu cầu của khách hàng còn có thể gợi mở cho doanh nghiệp để phát triển các loại hình sản phẩm và dịch vụ mới. Các loại hình này có thể được phát triển rộng rãi ra thị trường bên ngoài và khi đó doanh nghiệp sẽ là người trước tiên có được lợi thế cạnh tranh.

(3) **Các lĩnh vực có liên quan và phụ trợ :** sự phát triển của doanh nghiệp không thể tách rời sự phát triển các lĩnh vực có liên quan và phụ trợ như thị trường tài chính, sự phát triển của công nghệ thông tin, tin học. Ngày nay, với sự phát triển của công nghệ tin học và thông tin, các ngân hàng có thể theo dõi và tham gia vào thị trường tài chính 24/24 giờ trong ngày.

(4) **Chiến lược của doanh nghiệp, cấu trúc ngành và đối thủ cạnh tranh :** sự phát triển các hoạt động doanh nghiệp sẽ thành công nếu được quản lý và tổ chức trong một môi trường phù hợp và kích thích được các lợi thế cạnh tranh của nó. Sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp sẽ là yếu tố thúc đẩy sự cải tiến và thay đổi nhằm hạ thấp chi phí, nâng cao chất lượng dịch vụ.

Trong 4 yếu tố trên, yếu tố 1 và 4 được coi là yếu tố nội tại của doanh nghiệp, yếu tố 2 và 3 là những yếu tố có tính chất tác động và thúc đẩy sự phát triển của chúng. Ngoài ra còn hai yếu tố mà doanh nghiệp cần tính đến là những cơ hội và vai trò của Chính phủ. Vai trò của Chính phủ có tác động tương đối

lớn tới khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp nhất là trong việc định ra các chính sách về công nghệ, đào tạo, trợ cấp.

1.1.3 Các chỉ tiêu đánh giá năng lực cạnh tranh của ngân hàng thương mại.

Năng lực cạnh tranh của một NHTM là khả năng tạo ra và sử dụng có hiệu quả các lợi thế so sánh, để giành thắng lợi trong quá trình cạnh tranh với các NHTM khác.

Để đánh giá năng lực cạnh tranh của các NHTM Việt Nam, người ta có thể dựa vào ba nhóm chỉ tiêu sau đây:

(1) Nhóm các chỉ tiêu cấu thành năng lực cạnh tranh của NHTM: bao gồm

- Các chỉ tiêu đánh giá năng lực quản lý, phát triển nguồn nhân lực.
- Các chỉ tiêu đánh giá năng lực công nghệ ngân hàng.
- Các chỉ tiêu đánh giá năng lực tài chính, mức độ rủi ro hoạt động.
- Các chỉ tiêu phản ánh phạm vi, chất lượng sản phẩm dịch vụ, uy tín, giá trị thương hiệu.
- Các chỉ tiêu đánh giá năng lực hệ thống và mạng lưới phân phối.

(2) Nhóm các chỉ tiêu phản ánh cơ chế, chính sách sử dụng và phát triển các lợi thế so sánh của một NHTM: bao gồm

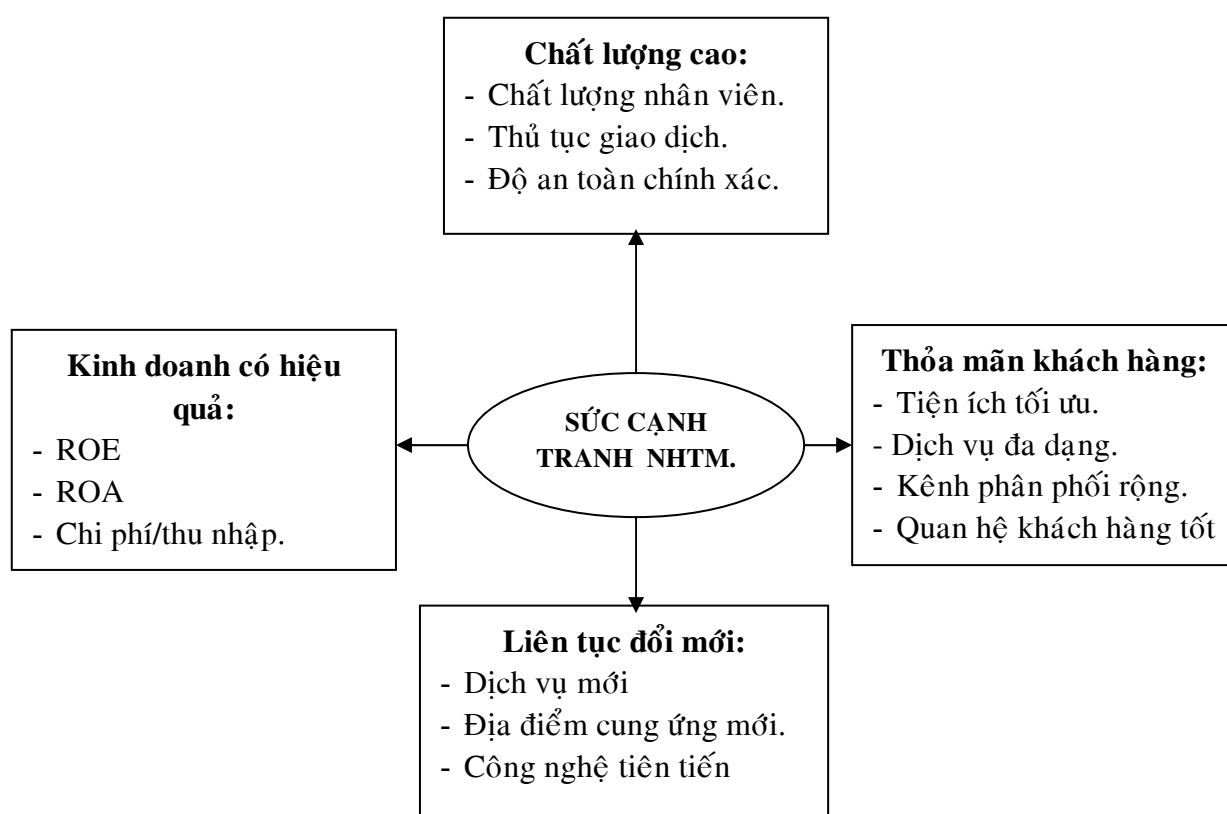
- Các chỉ tiêu phản ánh hiệu lực và hiệu quả của chính sách phát triển và sử dụng hợp lý nguồn nhân lực.
- Các chỉ tiêu phản ánh hiệu lực, hiệu quả và mức độ an toàn của chính sách phát triển công nghệ ngân hàng.
- Các chỉ tiêu phản ánh hiệu lực và hiệu quả của chính sách phát triển và sử dụng hợp lý năng lực tài chính.
- Các chỉ tiêu phản ánh hiệu lực và hiệu quả của chính sách phát triển và sử dụng hợp lý hệ thống phân phối sản phẩm – dịch vụ.

- Các chỉ tiêu phản ánh hiệu lực và hiệu quả của chính sách phát triển và sử dụng hợp lý giá trị thương hiệu.

(3) Nhóm các chỉ tiêu phản ánh kết quả thực hiện chính sách cạnh tranh của một NHTM: bao gồm

- Mức độ tăng trưởng của tài sản Có, thị phần tăng thêm hoặc tỷ lệ tăng thêm khách hàng.
- Tỷ trọng thu nhập từ các sản phẩm dịch vụ mới trong tổng thu nhập của NHTM.
- Thu nhập tăng thêm nhờ các biện pháp cạnh tranh.

Sơ đồ 1: Hệ thống các chỉ tiêu phản ánh sức cạnh tranh của NHTM.



1.2 Sự cần thiết hội nhập kinh tế quốc tế về ngân hàng :

1.2.1 Hội nhập kinh tế quốc tế về ngân hàng :

1.2.1.1 khái niệm:

Hội nhập kinh tế quốc tế về ngân hàng là sự mở cửa hoạt động ngân hàng giữa nền kinh tế nội địa với nền tài chính tiền tệ khu vực và thế giới khiến cho hoạt động của hệ thống ngân hàng trong nước hội nhập với các ngân hàng trên thế giới.

Sự mở cửa cho hội nhập quốc tế về ngân hàng được đo lường bằng mức độ tự do hoá tài chính tiền tệ, tín dụng và ngân hàng, mức độ dỡ bỏ các giới hạn, rào chắn ngăn cách với hệ thống tài chính ngân hàng của khu vực và thế giới.

Hội nhập kinh tế quốc tế về ngân hàng là quá trình vận động để đưa toàn bộ hệ thống ngân hàng trong nước hội nhập với hệ thống ngân hàng trên thế giới phù hợp với hệ thống luật pháp và thông lệ quốc tế về lĩnh vực ngân hàng không còn một ranh giới rõ rệt giữa hệ thống ngân hàng nội địa với ngân hàng thế giới.

Hội nhập kinh tế nói chung và hội nhập về ngân hàng nói riêng là một trào lưu lôi cuốn nhiều khu vực, nhiều nước trên thế giới tham gia. Đây là xu hướng khách quan của hệ thống kinh tế tài chính thế giới. Trong trào lưu xu hướng đó, những lĩnh vực nhạy cảm bị lôi cuốn khá mạnh mẽ vào tiến trình hội nhập. Ngân hàng là một ngành dịch vụ có vị trí đặc biệt trong nền kinh tế, giữ vị trí quan trọng hàng đầu trong nền kinh tế, tất yếu phải tham gia vào quá trình hội nhập.

1.2.1.2 Hội nhập tài chính, quá trình phát triển tất yếu của nền kinh tế nước ta.

Quá trình toàn cầu hóa về kinh tế đang diễn ra hết sức sôi động, mở ra thời kỳ phát triển mới với sự tương tác giữa các nền kinh tế, các khu vực. Nó chứa đựng cả những nhân tố tích cực, đổi mới và năng động nhưng cũng bao hàm cả yếu tố tiêu cực, bất ổn và trở thành thách thức đối với các nền kinh tế của các quốc gia và khu vực. Đây là xu thế tất yếu nhưng vấn đề đặt ra đối với chúng ta là phải phát huy tính tích cực, năng động và hạn chế những tiêu cực mà quá trình này mang lại.

Tổ chức thương mại thế giới (WTO) là một tổ chức kinh tế có tính toàn cầu, thu hút sự tham gia của hầu hết các quốc gia trên thế giới. Việc thực thi chính sách kinh tế đối ngoại mở rộng đòi hỏi chúng ta phải đàm phán và chuẩn bị các bước đi cần thiết để nhanh chóng gia nhập tổ chức này. Gia nhập WTO sẽ cho phép chúng ta hội nhập vào nền kinh tế thế giới một cách toàn diện, có điều kiện tiếp cận với môi trường thương mại quy mô toàn cầu, có điều kiện mở rộng thị trường xuất khẩu, không bị phân biệt đối xử trong thương mại quốc tế, được tiếp cận với các tổ chức tài chính quốc tế, học hỏi kinh nghiệm trong thương lượng và giải quyết tranh chấp.

Cùng với sự phát triển của quá trình toàn cầu hóa là quá trình khu vực hóa với sự ra đời và phát triển của các khu vực mậu dịch tự do, liên minh châu Âu EU, khu vực mậu dịch tự do Bắc Mỹ (NAFTA), diễn đàn hợp tác kinh tế Châu Á-Thái Bình Dương (APEC), khu vực buôn bán tự do ASEAN (AFTA)...Đối với nước ta, tham gia ASEAN và thực hiện AFTA chính là bước khởi đầu để hội nhập kinh tế quốc tế, bên cạnh các hiệp định hợp tác song phương và các diễn đàn hợp tác khác như APEC, ASEM. Điều này cho phép chúng ta nhanh chóng rút kinh nghiệm cần thiết và quý báu trước khi tham gia vào quá trình hợp tác rộng lớn hơn, khó khăn hơn là WTO.

1.2.1.3 Những quan điểm và nguyên tắc thực hiện quá trình hội nhập.

Hội nhập kinh tế quốc tế trong thời đại hiện nay không chỉ diễn ra ở một số nước mà là đòi hỏi chung như là một tất yếu khách quan. Hội nhập kinh tế quốc tế của Ngành ngân hàng nước ta trước hết phải quán triệt quan điểm và chủ trương hội nhập của Đảng và Nhà nước với yêu cầu:

- Chủ động tham gia.
- Nâng cao hiệu quả hoạt động.
- Tận dụng tối đa lợi thế đang có.

- Chấp nhận cạnh tranh và mở cửa để phát triển.
- Phải thực hiện nguyên tắc an toàn, hiệu quả, bình đẳng và cùng có lợi.
- Phải thực hiện cải cách một cách toàn diện và đồng bộ.

Việc thực hiện lộ trình hội nhập phải căn cứ vào điều kiện cụ thể của đất nước và của Ngành Ngân hàng nước ta, đó là: những lợi thế và những bất cập cần phải khắc phục ngay, đồng thời phải chuẩn bị sớm các điều kiện và bước đi cụ thể cho việc mở cửa theo lộ trình đã cam kết.

1.2.1.4 Tác động của hội nhập đến khả năng cạnh tranh của hệ thống NHTM Việt Nam.

Hội nhập thực chất là đấu tranh để giành lại thị trường hàng hóa, vốn, công nghệ nhằm tận dụng các tiềm năng bên ngoài, kết hợp với việc khai thác tối đa nội lực nhằm không ngừng nâng cao sức mạnh tiềm lực kinh tế của quốc gia.

Hội nhập quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng sẽ mang lại nhiều lợi ích to lớn, như:

- Đáp ứng các điều kiện hội nhập và thực hiện cam kết với các tổ chức thương mại toàn cầu cũng như các nước trong khu vực, với các cam kết ngày càng phức tạp và chặt chẽ hơn theo xu hướng nới lỏng các hạn chế, tiến tới mở cửa và tự do hóa các giao dịch. Ngành ngân hàng cần phải có những cải cách sâu rộng hơn, triệt để hơn nhằm đem lại hiệu quả và lợi ích cho nền kinh tế Việt Nam. Như vậy, Việt Nam có cơ hội để tăng cường sức mạnh, phát triển hệ thống ngân hàng trên các lĩnh vực như vốn, kinh nghiệm, quản lý, điều hành, hiện đại hóa công nghệ và tăng cường các dịch vụ ngân hàng mới; qua đó, góp phần nâng cao chất lượng dịch vụ ngân hàng.

- Hội nhập quốc tế về ngân hàng là cơ sở và tiền đề quan trọng cho việc hội nhập quốc tế về thương mại và dịch vụ, đầu tư và các loại hình dịch vụ khác. Nó cũng tạo điều kiện khơi thông các kênh luân chuyển vốn từ bên ngoài vào thị trường Việt Nam. Đồng thời cũng tạo điều kiện cho các NHTM, các tập đoàn kinh tế Việt Nam đầu tư ra nước ngoài, qua đó nâng cao vị thế quốc tế của ngân hàng Việt Nam trong các giao dịch tài chính quốc tế.

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

- Hội nhập quốc tế sẽ tạo động lực thúc đẩy quá trình cải cách ngân hàng Việt Nam, kiện toàn hệ thống văn bản pháp luật nói chung và của ngành ngân hàng nói riêng. Bên cạnh đó, sự tăng trưởng kinh tế trong nước cùng với sự gia tăng về quy mô hoạt động của các NHNNg sẽ làm cho thị trường hấp dẫn hơn, thu hút nhiều hơn vốn đầu tư của nước ngoài, nhờ đó thị trường tài chính Việt Nam sẽ phát triển mạnh mẽ hơn.

Tuy nhiên, hội nhập cũng đồng nghĩa với việc chấp nhận những thách thức và rủi ro:

- Mở cửa hội nhập quốc tế về ngân hàng là chấp nhận cơ chế cạnh tranh khốc liệt. Do xuất phát điểm thấp về chất lượng dịch vụ, khả năng hạn chế về nguồn vốn, kinh nghiệm cũng như công nghệ của các NHTM Việt Nam vì thế sự cạnh tranh mạnh mẽ từ phía các ngân hàng nước ngoài có thể làm cho các ngân hàng trong nước ít có cơ hội phát triển, thậm chí có thể phá sản nếu không biết cách tận dụng các lợi thế và khắc phục các hạn chế trên.

- Hệ thống ngân hàng Việt Nam qua nhiều năm hoạt động vẫn còn mang nặng tư tưởng được nhà nước bao cấp, cơ chế hành chính xin cho. Để thoát khỏi cơ chế này đòi hỏi một quá trình cải cách, đổi mới kiên quyết và sự nỗ lực

của hệ thống ngân hàng. Do vậy, cần một thời gian để đổi mới một cách căn bản cơ chế và hệ thống quản lý ngân hàng theo hướng chấp nhận ngày càng cao xu thế tất yếu của hội nhập.

- Mức độ rủi ro cao hơn, nhất là rủi ro quốc tế. Mở cửa hội nhập quốc tế về ngân hàng có nghĩa là gia tăng sự giao dịch với bên ngoài với quy mô ngày càng lớn, do vậy càng nhiều rủi ro hơn. Việc mở cửa và tiến tới tự do hóa trong lĩnh vực dịch vụ ngân hàng ở Việt Nam cùng với sự phát triển các hoạt động của tổ chức tín dụng nước ngoài tại Việt Nam đặt ra các thách thức về mặt điều hành, quản lý và giám sát của ngân hàng Nhà nước.

- Một hệ quả tất yếu về mặt xã hội do hội nhập quốc tế là thất nghiệp. Việc mở cửa thị trường, chấp nhận cạnh tranh sẽ dẫn đến phải cắt giảm chi phí, nhất là chi phí quản lý và giảm biên chế. Ngoài ra, hội nhập cho phép tiến cận với những công nghệ hiện đại, song lại phải giải quyết mâu thuẫn giữa trình độ yếu kém của đội ngũ cán bộ với công nghệ khoa học tiên tiến.

1.3. Hoạt động của ngân hàng thương mại trong bối cảnh toàn cầu hóa thị trường tài chính.

1.3.1 Toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế.

Trong khoảng 20 năm trở lại đây, hội nhập kinh tế quốc tế trở thành một xu thế tất yếu của thời đại và diễn ra trên nhiều lĩnh vực thể hiện ở sự gia tăng quy mô và hình thức trao đổi hàng hóa, dịch vụ, lưu chuyển vốn quốc tế... Trong xu thế đó, Việt Nam đã chủ động tham gia vào quá trình hội nhập quốc tế như gia nhập khối ASEAN; tham gia vào khu vực mậu dịch tự do (AFTA), ký kết hiệp định thương mại song phương Việt Nam – Hoa Kỳ và đang trong quá trình đàm phán để gia nhập WTO; tham gia vào nhiều tổ chức kinh tế quốc tế cũng như các hiệp định thúc đẩy quan hệ thương mại song phương khác.

Toàn cầu hóa kinh tế biểu hiện chủ yếu ở những mặt sau :

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

Thương mại quốc tế phát triển nhanh chóng, gắn bó chặt chẽ với nền kinh tế thế giới.

- Tốc độ lưu thông của các yếu tố sản xuất như vốn, kỹ thuật, lao động quốc tế tăng lên làm tăng sự phụ thuộc lẫn nhau giữa các nền kinh tế trên thế giới.

- Các công ty xuyên quốc gia phát triển nhanh chóng kết nối nền kinh tế thế giới thành một chỉnh thể thống nhất, chi phối hoạt động kinh doanh và đối ngoại vượt khỏi biên giới quốc gia.

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

- Xu thế phát triển công nghiệp, thương mại, công nghệ thông tin dẫn đến việc tranh giành vị trí thống trị của một số nền kinh tế, làm cho nạn khủng bố xảy ra trên toàn cầu, đòi hỏi mỗi quốc gia cần phải chủ động và phối hợp trong việc giữ gìn an ninh chung.

Về phương diện vĩ mô, việc mở cửa nền kinh tế theo hướng hội nhập quốc tế có thể đem lại cho một quốc gia nhiều lợi ích về nguồn lực, công nghệ, kinh nghiệm, đặc biệt là nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn lực tài chính. Nhưng mặt khác, cạnh tranh và hội nhập cũng đặt ra yêu cầu về nâng cao quản lý Nhà nước nhằm giảm thiểu, hạn chế rủi ro (khủng bố, bất ổn kinh tế...) nhằm tối đa hóa lợi ích của cạnh tranh và hội nhập quốc tế.

1.3.2 Đặc điểm của ngành dịch vụ tài chính trong quá trình toàn cầu hóa.

Ngành dịch vụ tài chính là một ngành có vị trí quan trọng trong nền kinh tế hiện đại. Trong xu thế phát triển chung của xã hội, ngành này có vai trò ngày

càng lớn mạnh và không ngừng phát triển trong hầu hết các nền kinh tế, cả phát triển cũng như đang phát triển.

Một đặc điểm quan trọng trong xu hướng tự do hóa kinh tế là ngành dịch vụ tài chính trở thành một ngành lớn trong nền kinh tế hiện đại. Nó được phản ánh bằng tỷ lệ tạo ra việc làm và tỷ lệ đóng góp cho GDP của nhiều nước. Ở một số nước như Pháp, Canada, Nhật Bản...trong những năm gần đây, tỷ lệ lao động của ngành dịch vụ tài chính trong tổng số lao động tăng lên khoảng 25%, tỷ lệ dịch vụ tài chính trong GDP cũng gia tăng đáng kể. Tất cả các nước công nghiệp hóa đạt được tỷ lệ dịch vụ tài chính trong GDP khoảng 2-4% của GDP vào những năm 1970. Đến giữa những năm 90, Hoa Kỳ và Thụy Sĩ đạt được tỷ lệ về giá trị gia tăng trong ngành dịch vụ tài chính đạt từ 7,3-13%, mức cao nhất trong các nước phát triển. Các nước công nghiệp khác cũng đạt được tỷ lệ gia tăng cao trong GDP từ 2.5-6% trong thời gian này.

Đặc điểm khác trong xu hướng hội nhập là thị trường tài chính đang ngày càng mang tính toàn cầu. Mức tăng trưởng của các hoạt động tài chính quốc tế thậm chí còn nhanh hơn mức tăng trưởng của thị trường tài chính trong nước. Giá trị phát hành chứng khoán tăng từ 100 tỷ USD năm 1987 lên trên 500 tỷ USD, đưa hoạt động này trở nên quan trọng hơn cả hoạt động cho vay quốc tế (đạt 400 tỷ USD năm 1996). Các giao dịch kỳ hạn về lãi suất, tiền tệ và chỉ số chứng khoán tăng lên tới 10 nghìn tỷ USD vào năm 1996. Mặc dù phần lớn hoạt động trên thị trường tài chính quốc tế tập trung tại các nước công nghiệp nhưng các nền kinh tế đang phát triển và đang chuyển đổi ngày càng có sức hút đối với nền kinh tế thế giới.

Theo nghiên cứu của Ngân hàng Thế Giới cho thấy, một nửa trong số 60 nước đang phát triển được nghiên cứu, đã đạt mức độ hội nhập của ngành tài chính từ trung bình đến cao vào đầu những năm 1990. Ngoài ra, các nền kinh tế

đang chuyển đổi cũng ngày càng sử dụng đến nguồn vốn quốc tế mặc dù giá trị còn tương đối nhỏ. Tầm quan trọng ngày càng lớn của thị trường vốn với vai trò là một công cụ tài trợ cho các nền kinh tế đang phát triển cho thấy rằng thị trường này ngày càng mở cửa.

1.3.3 Hoạt động của NHTM trong bối cảnh toàn cầu hóa thị trường tài chính.

1.3.3.1 Quy mô của các ngân hàng ngày càng lớn mạnh.

Toàn cầu hóa buộc các tổ chức tài chính phải cơ cấu lại theo hướng sát nhập và hợp nhất nhằm làm tăng sức cạnh tranh. Bên cạnh đó, các hình thức khác như góp vốn, mua cổ phần, liên doanh liên kết, ký thỏa thuận hợp tác nhằm mục tiêu tăng quy mô vốn tự có, nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Để có quy mô lớn, Ngân hàng phải mở rộng mạng lưới khách hàng bằng cách vươn tới những thị trường mới. Nhiều ngân hàng trên thế giới đã vươn khỏi thị trường địa phương, thôn tính các ngân hàng nhỏ để trở thành ngân hàng tầm cỡ quốc gia. Tuy nhiên, việc tăng quy mô của các ngân hàng phải thỏa mãn các yêu cầu: giảm thiểu chi phí cố định nhờ hợp lý hóa tổ chức sản xuất sau khi hợp nhất; các khoản đầu tư vào trang thiết bị công nghệ mới đòi hỏi chi phí lớn; đồng thời phải đa dạng hóa sản phẩm nhằm duy trì khả năng cạnh tranh.

1.3.3.2 Công nghệ ngân hàng ngày càng phát triển.

Toàn cầu hóa tạo điều kiện mở rộng thị trường nội địa, các hàng rào bảo hộ dần được xóa bỏ, tạo ra sự cạnh tranh gay gắt giữa các tổ chức tín dụng trong và ngoài nước. Điều này bắt buộc các TCTD cần chú trọng áp dụng những công nghệ mới nhất, cải tiến sản phẩm, tạo điều kiện kinh doanh trên quy mô lớn, nâng cao chất lượng và độ an toàn.

Những năm gần đây các ngân hàng ngày càng sử dụng nhiều hệ thống hoạt động điện tử thay thế cho hoạt động dựa trên lao động thủ công, đặc biệt là trong việc nhận tiền gửi, thanh toán bù trừ và cấp tín dụng.

1.3.3.3 Sản phẩm dịch vụ của ngân hàng ngày càng đa dạng.

Trong những năm gần đây, quá trình mở rộng danh mục dịch vụ đã tăng tốc dưới áp lực cạnh tranh gia tăng từ những tổ chức tài chính khác, từ nhu cầu của khách hàng, từ sự thay đổi công nghệ, từ sự nổi lóng về tài chính và sự tăng trưởng nhanh của hoạt động thương mại.

Các dịch vụ truyền thống của ngân hàng như: mua bán trao đổi ngoại tệ, chiết khấu thương phiếu và cho vay thương mại, nhận tiền gửi, bảo quản vật có giá, tài trợ các hoạt động của chính phủ, cung cấp các tài khoản giao dịch, cung cấp dịch vụ ủy thác. Những dịch vụ ngân hàng mới phát triển gần đây như cho vay tiêu dùng, tư vấn tài chính, quản lý tiền mặt, dịch vụ thuê mua thiết bị, cho vay tài trợ dự án, bán các dịch vụ bảo hiểm, cung cấp dịch vụ môi giới và đầu tư chứng khoán...

Xu hướng đa dạng hóa dịch vụ có hai đặc điểm nổi bật là:

- Thứ nhất, những chức năng độc quyền của ngân hàng ngày càng thu hẹp, đồng thời ngân hàng cũng dần thâm nhập vào chức năng hoạt động của các tổ chức tài chính khác như môi giới chứng khoán, kinh doanh bất động sản và bảo hiểm.
- Thứ hai, các sản phẩm dịch vụ mới của ngân hàng chủ yếu là các dịch vụ thu phí. Các dịch vụ phi tín dụng ngày càng phát triển xuất phát từ việc mở rộng thương mại quốc tế, phát triển thị trường tài chính.

1.3.3.4 Rủi ro gia tăng và tỷ suất lợi nhuận của ngân hàng giảm.

Trong bối cảnh hội nhập tài chính, việc có nhiều ngân hàng tham gia trên một thị trường sẽ là rủi ro lớn đối với một ngân hàng nhất là khi ngân hàng đó không hiểu rõ đối thủ và không xác định được những lợi thế riêng để giành thị phần cho mình.

Sự gia tăng về cạnh tranh sẽ dễ dẫn đến việc các ngân hàng phải gia tăng các chi phí vốn. Bên cạnh đó, các ngân hàng cũng phải tăng các khoản dự phòng rủi ro. Chính vì vậy tỷ suất lợi nhuận của ngân hàng sẽ có xu hướng giảm.

Tóm lại: Chương I của luận văn đã đề cập đến các khái niệm về cạnh tranh, hội nhập, năng lực cạnh tranh, quan điểm hội nhập, tác động của hội nhập cũng như khả năng cạnh tranh của các NHTM Việt Nam nói chung, các NHTM trên địa bàn tỉnh An Giang nói riêng trong bối cảnh toàn cầu hóa thị trường tài chính. Đồng thời cũng hệ thống hóa các đặc điểm của ngành dịch vụ tài chính và hoạt động của các NHTM trong bối cảnh toàn cầu hóa, từ đó làm tiền đề để phân tích các hoạt động của NHTM trên địa bàn tỉnh An Giang hiện nay ở chương II.

CHƯƠNG 2 :
THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG VÀ KHẢ NĂNG CẠNH TRANH CÁC
NHTM TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH AN GIANG

2.1 Hệ Thống Ngân hàng Thương Mại Trên Địa Bàn Tỉnh An Giang.

An Giang là khu vực kinh tế quan trọng của vùng đồng bằng sông Cửu Long với nhiều thành phần kinh tế tham gia hoạt động. Với sản lượng gạo, thủy sản xuất khẩu hằng năm cao, là Tỉnh đồng bằng có đường biên giới dài nhất vùng, đây chính là lợi thế mở cửa hội nhập với các nước trong khu vực và thế giới. Cùng với các lợi thế khác về điều kiện tự nhiên – kinh tế xã hội, An Giang trở thành địa bàn hoạt động của các ngân hàng có số lượng và qui mô lớn so với một số tỉnh trong khu vực. Hiện nay trên địa bàn tỉnh An Giang tổng cộng có 38 tổ chức tín dụng đang hoạt động Ngân hàng .

+ Ngân hàng Quốc doanh : 6 Chi Nhánh Ngân hàng thương mại nhà nước, Ngân hàng Chính sách :

- Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn, chi nhánh An Giang.
- Ngân Hàng Công Thương , chi nhánh An Giang.
- Ngân Hàng Ngoại Thương, chi nhánh An Giang.
- Ngân Hàng Đầu Tư Phát Triển, chi nhánh An Giang.
- Ngân hàng Phát Triển Nhà Đồng Bằng Sông Cửu Long - Chi nhánh An Giang.
- Ngân Hàng Chính Sách Xã Hội.

+ 5 Chi nhánh Ngân Hàng Cổ Phần : Đông Á, Á Châu, Sài Gòn Công Thương, Phương Nam, Sài Gòn Thương Tín và Ngân Hàng Cổ Phần Mỹ Xuyên.

+ Quỹ tín dụng Trung Ương

+ 25 Quỹ Tín dụng Nhân dân cơ sở.

2.2 Tình hình hoạt động, khả năng cạnh tranh các ngân hàng thương mại trên địa bàn tỉnh An Giang :

2.2.1 Về huy động vốn :

(bảng 1 nguồn vốn huy động trên địa bàn tỉnh AG)

đơn vị : Tỷ đồng

Chỉ tiêu	2001	2002	2003	2004	2005
Tổng Nguồn vốn huy động	1.318	1.614	1.939	2.017	2.850
Tốc độ tăng trưởng	21%	22%	20%	4%	41%
VND	1.205	1.497	1.821	1.882	2.722
Tỷ trọng	91%	92%	94%	93%	95%
Ngoại tệ quy ra VND	113	117	117	134	128
Tỷ trọng	9%	8%	6%	7%	5%
Nguồn vốn huy động của NHTM NN	1.008	1.290	1531	1.552	2.233
Thị phần	76%	80%	79%	77%	78%
Nguồn vốn huy động của NHTM CP+Quỹ tín dụng	310	324	408	465	617

(Nguồn : báo cáo tổng kết hàng năm của NHNN Tỉnh An Giang 2001-2005)

Trong những năm vừa qua, các NHTM trên địa bàn tỉnh An Giang đã sử dụng nhiều hình thức huy động vốn, mạng lưới huy động mở rộng kết quả đạt được rất khả quan cụ thể là huy động đạt 2850 tỷ đồng năm 2005 vốn tăng 1,16 lần so với năm 2001, mức trung bình hằng năm tăng 20%. Giai đoạn từ năm 2001 đến năm 2003 mức tăng trưởng vốn huy động tương đối ổn định khoảng 20%, do Ngân Hàng Nhà nước giữ lãi suất cơ bản ổn định, các tổ chức tín dụng trên địa bàn nêu cao ý thức tự chủ về nguồn vốn, nắm bắt khai thác triệt để các

qui luật chi phối nền kinh tế, đặc biệt là qui luật cung cầu về vốn tín dụng trong nền kinh tế, để điều chỉnh lãi suất huy động vốn phù hợp đạt hiệu quả cao. Trong năm 2004 tỷ lệ tăng vốn huy động không đạt kế hoạch đề ra (tăng 24%), số dư vốn huy động 2.017 tỷ tăng 4% so với năm 2003, đây là tỷ lệ tăng thấp nhất trong 5 năm qua (năm 1999 tăng 17%, năm 2000 tăng 24,8%, năm 2001 tăng 21%, năm 2002 22%, 2003 20%), do nhiều nguyên nhân trong đó nguyên nhân chủ yếu là trong năm 2004 giá cả hàng hoá tăng hơn 9% trong khi đó tỷ lệ lãi suất tiền gửi tăng không tương ứng nên không thu hút được nguồn vốn nhàn rỗi từ nền kinh tế. Năm 2005 là năm có mức tăng cao nhất trong các năm qua tăng 41% do các tổ chức tín dụng trên địa bàn vận dụng có hiệu quả cơ chế lãi suất thoả thuận, đa dạng hóa các loại hình, sản phẩm huy động vốn, đầu tư kịp thời các công nghệ hiện đại phục vụ tốt cho công tác thanh toán từ đó thu hút được tiền gửi lớn từ tổ chức kinh tế và dân cư, từng bước củng cố được niềm tin của đại các bộ phận, các tầng lớp dân cư đối với các tổ chức tín dụng trên địa bàn.

Các NHTMCP tỷ lệ tăng số dư huy động vốn tại chỗ thấp là do : trong 5 NHTMCP thì chỉ có NHTMCP Mỹ Xuyên huy động vốn còn thuộc vào nguồn vốn tại chỗ do trụ sở chính đặt tại An Giang, còn lại các Ngân hàng khác như Á Châu, Đông Á ,Sài Gòn Công Thương, Sài Gòn Thương Tín đều có hội sở chính đặt tại TP.Hồ Chí Minh Trung Tâm Kinh Tế tài chính lớn nhất cả nước, cho nên nguồn vốn rất dồi dào với lãi suất huy động vốn thấp. Vì vậy các NH thường sử dụng các chi nhánh ở các tỉnh để triển khai kế hoạch đầu tư vốn tín dụng.

Bên cạnh đó cùng với sự phát triển hệ thống NH về qui mô cũng như cải tiến trình độ khoa học kỹ thuật, những cải cách trong hoạt động của NH và chính sách tiền tệ cũng tạo nhiều thuận lợi cho việc huy động vốn nhàn rỗi trong dân.

Ngoài ra các NHTM trên địa bàn tỉnh An Giang còn đa dạng hoá các hình thức huy động vốn từ không kỳ hạn đến có kỳ hạn như : chứng chỉ tiền gửi, tiết kiệm bằng VND, ngoại tệ, kỳ phiếu NHTM bằng VND ,USD...

Các chương trình khuyến mãi và nhiều loại hình dịch vụ như : tiết kiệm dự thưởng với giá trị trúng thưởng lớn, thu tiền tại nhà, gửi một nơi rút nhiều nơi, giảm phí chuyển tiền đã thu hút nguồn vốn huy động khá lớn phục vụ cho phát triển kinh tế tình nhà. Ngoài ra, các qui định quản lý ngoại hối cũng được nới lỏng, chính sách kiều hối thông thoáng hơn cũng giúp thu hút lượng ngoại tệ nhàn rỗi cho NHTM trên địa bàn tỉnh An Giang.

Tuy nhiên do thói quen dùng tiền mặt của người dân và công tác Marketing của các NHTM trên địa bàn tỉnh An Giang chưa tốt đã làm ảnh hưởng phần nào đến công tác huy động vốn ở các NHTM.

2.2.2 Khả năng cạnh tranh của các NHTM Nhà Nước với các tổ chức tín dụng trên địa bàn trong công tác huy động vốn.

Đối với các NHTM Nhà Nước : NHTM Nhà Nước hiện có ưu thế trong việc nắm giữ thị phần tiền gửi. Tiền gửi của các NHTM Nhà Nước chiếm khoảng 80% tổng nguồn vốn huy động. Đặc biệt, các Ngân hàng này nắm giữ phần lớn lượng tiền gửi có kỳ hạn trên 1 năm của dân cư, tạo nguồn vốn tương đối ổn định cho hoạt động tín dụng. Việc nắm giữ phần lớn nguồn tiền gửi của các tổ chức kinh tế và cá nhân, các NHTM Nhà Nước có nguồn vốn rẻ, có khả năng cạnh tranh về lãi suất. Các NHTM Nhà Nước có mạng lưới rộng khắp cả nước, tạo thành hệ thống huy động vốn rất thuận tiện. Các NHTM Nhà Nước không bị giới hạn bởi giấy phép về các loại tiền gửi, hình thức huy động và số lượng tiền gửi được nhận.

Mặc dù có lợi thế về nguồn vốn, song các NHTM trong nước lại dễ gặp phải những rủi ro hệ thống ở mức cao hơn nhiều so với các nhóm khác, đặc biệt, trong trường hợp dân cư rút tiền ồ ạt.

Đối với NHTM CP và các Quỹ tín dụng : với nhiều hình thức huy động, thực hiện nhiều chương trình khuyến mãi với lãi suất huy động cao đã thu hút được lượng vốn rất lớn từ các thành phần kinh tế trên địa bàn, đây là đối tượng cạnh tranh rất tích cực đối với các NHTM NN.

Khi các Ngân hàng Nước ngoài hoạt động trên địa bàn và được phép nổi lỏng tỷ lệ huy động tiền đồng sẽ tạo sự chuyển dịch tiền gửi từ các NHTM trong nước sang nhóm Ngân Hàng Nước Ngoài và những khách hàng truyền thống của các NHTM NN có thể chuyển thành khách hàng của các Ngân Hàng Nước Ngoài. Đó có thể là do cung cách phục vụ và cơ sở vật chất của các Ngân hàng trong nước không được tốt như Ngân Hàng Nước Ngoài.

2.3 Về công tác tín dụng :

2.3.1 Qui mô tín dụng :

(Bảng doanh số cho vay qua các năm)

đơn vị : tỷ đồng

Chỉ tiêu	2001	2002	2003	2004	2005
Tổng doanh số cho vay	4.865	7.137	9.550	11.441	13.858
Ngắn hạn	4.200	6.078	8.370	10.140	12.369
Trung dài hạn	665	1.059	1180	1.301	1.489

(nguồn : báo cáo tổng kết hằng năm của NHNN Tỉnh An Giang 2001 -2005)

(Bảng cơ cấu dư nợ các NHTM trên địa bàn từ 2001 –2005)

Chỉ tiêu	2001	2002	2003	2004	2005
Tổng dư nợ :	3.852	4.813	5.775	6.263	7.472
<i>Trong đó :</i>					
- NHCT NN	3.397	4.265	5.118	5.112	5.797
- NHTM CP và QTD	455	548	657	1.151	1.675
Ngắn hạn :	2.318	2.965	3.558	4.335	5.317
- NHCT NN	1.951	2.544	3.052	3.451	4.025
- NHTM CP và QTD	367	421	505	884	1.292
Trung, dài hạn:	1.534	1.848	2.217	1.928	2.155
- NHCT NN	1.446	1.721	2.065	1.661	1.772
- NHTM CP và QTD	88	127	152	267	383

(nguồn : báo cáo tổng kết hàng năm của NHNN Tỉnh An Giang 2001 -2005)

Trong những năm vừa qua hoạt động tín dụng trên địa bàn tỉnh An Giang gặp không ít những khó khăn do tác động của nhiều yếu tố: chỉ số giá tiêu dùng tăng cao đặc biệt là năm 2004 là 9,5% làm ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh và đời sống nhân dân. Chỉ số giá tiêu dùng gia tăng cộng với giá vàng tăng nhanh đột biến tạo nên sức ép huy động vốn của các NHTM ảnh hưởng đến nguồn vốn cho vay. Với điều kiện về thị trường tài chính nước ta hiện nay hệ thống Ngân hàng vẫn là kênh đáp ứng yêu cầu về vốn chủ yếu cho nền kinh tế. Đứng trước yêu cầu mở rộng cho vay và năng lực tài chính hạn chế là mâu thuẫn của hệ thống Ngân hàng Thương Mại An Giang, đặc biệt là NHTM Nhà Nước.

Ngoài ra lũ lụt thiên tai, dịch cúm gia cầm trên diện rộng, vụ kiện cá tra cá Basa cũng làm ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động kinh doanh và thu hồi nợ của NHTM trên địa bàn .

Mặc dù có những khó khăn nhất định nhưng các NHTM trên địa bàn tỉnh An Giang không ngừng tăng trưởng nếu năm 2001 tổng dư nợ là 3.852 tỷ đồng thì năm 2004 tổng dư nợ là 6.263 tỷ đồng tăng gấp 1,6 lần, tăng bình quân 10% qua các năm. Năm 2002 tổng mức tín dụng 4.813 tỷ đồng là năm có tốc độ tăng trưởng dư nợ cao nhất 25 % so với năm 2001, năm 2003 là 5.718 tỷ đồng tăng 19% .

Trong tổng dư nợ thì dư nợ ngắn hạn chiếm tỷ trọng rất lớn tính đến cuối năm 2004 tổng doanh số cho vay nợ ngắn hạn là 10.140 tỷ đồng chiếm 89% tổng doanh số cho vay. Nợ ngắn hạn chủ yếu tập trung vào cho vay các doanh nghiệp hoạt động xuất nhập khẩu, cho vay nông dân sản xuất nông nghiệp, chăn nuôi thủy sản xuất khẩu. Dư nợ trung dài hạn chiếm 12 % tăng khoản 1 đến 2% qua các năm. Các khoản tín dụng trung dài hạn này chủ yếu tập trung vào các khoản vay đầu tư xây dựng cơ bản, cải tiến máy móc thiết bị phục vụ sản xuất kinh doanh.

2.3.2 Chất lượng và hiệu quả của hoạt động tín dụng:

Chất lượng của hoạt động tín dụng :

- Khả năng hoàn trả thấp.

(Bảng nợ quá hạn/tổng dư nợ của NHTM trên địa bàn từ năm 2001 – 2005)

Năm	2001	2002	2003	2004	2005
Nợ quá hạn	26	178	115	103	261
Nợ quá hạn /Tổng dư nợ trên toàn hệ thống NHTM	0.7%	3.7%	2%	1.66%	3.5%
NHTM QD	0.5%	4%	3%	1.9%	4%
Các Ngân hàng TMCP	2%	1.7%	1.2%	0.6%	2.4%
Quỹ tín dụng	2.3%	2.3%	2%	0.8%	1.5%

(Số liệu lấy từ nguồn báo cáo tổng kết hằng năm của NHNN Tỉnh An Giang)

Biểu hiện của tỷ lệ nợ quá hạn trên tổng dư nợ còn khá cao, chủ yếu tập trung ở các NHTM nhà nước còn khá cao, Hiện nay, tổng nợ quá hạn trên địa bàn tỉnh An Giang khoản 261 tỷ đồng nợ đọng, nợ tồn đọng của các NHTM chưa giải toả được, đang được hạch toán ngoại bảng , chưa làm cải thiện tình hình tài chính của các NHTM.

Với sự nỗ lực lớn của các NHTM trên địa bàn trong việc nâng cao chất lượng tín dụng, nợ tồn đọng các NHTM NN đã và đang được xử lý, tỷ lệ nợ xấu trên tổng dư nợ tại các ngân hàng sẽ giảm xuống trong thời gian tới.

Các hình thức cấp tín dụng chưa đa dạng.

Các hình thức như chiết khấu thương phiếu, thấu chi, cho thuê tài chính không phát triển. Trong khi đây là một kiểu cấp tín dụng phổ biến trên thế giới, nó gắn liền với quá trình lưu thông hàng hóa. Nhưng ở Việt Nam hiện nay pháp lệnh về thương phiếu số 17/1999/PL-UBTVQH10 ngày 24/12/1999 có hiệu lực từ ngày 01/07/2000 và nghị định số 32/2001/NĐ-CP ngày 05/07/2001 còn thiếu tính đồng bộ với hàng loạt văn bản khác nhau của NHNN.

Hình thức tín dụng theo dự án cũng chưa được nghiên cứu phát triển, dẫn đến tình trạng có dự án tốt nhưng ngân hàng không cho vay được. Điều này là do việc cho vay của NHTM chỉ dựa vào hoạt động chung của doanh nghiệp, chưa tách rời dự án cho vay tài trợ, vì chưa có văn bản nào hướng dẫn cụ thể.

Các hoạt động mua bán giấy tờ có giá trên thị trường tài chính gần như không được quan tâm.

2.3.3 Khả năng cạnh tranh của các NHTM NN so với các tổ chức tín dụng trên địa bàn công tác cho vay.

- **Đối với các NHTM Nhà nước:** Các NHTM nhà nước hiện nay có lợi thế trong thị phần tín dụng (trên 80%) do có chi nhánh rộng, khách hàng có quan hệ

truyền thống, cạnh tranh được về lãi suất và không bị hạn chế trong giấy phép hoạt động. Các NHTM nhà nước có khả năng mở rộng thị trường tới mọi miền đất nước và có khả năng chi phối cả dịch vụ bán lẻ lẫn dịch vụ bán buôn khi vốn được tăng lên.

Tuy nhiên, các NHTM nhà nước do có vốn tự có chưa đủ lớn để đáp ứng nhu cầu vay vốn của các doanh nghiệp lớn và các dự án lớn. Mặc dù vốn tự có thấp nhưng lại mở rộng tín dụng quá lớn nên các NHTM có tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu thấp. Ngoài ra, các NHTM Nhà nước có nguy cơ chịu rủi ro cao do khả năng thẩm định dự án và quản lý nợ yếu. Một số ngân hàng quá chú trọng tập trung vốn cho vay đối với các dự án lớn, nên đã lơ là việc tuân thủ các quy định về cho vay bảo lãnh, việc tính toán giám sát tính khả thi của dự án. Những khoản nợ khó đòi từ các dự án cho vay thu mua lương thực trong thời gian qua đã cho thấy sự yếu kém trong quản lý, giám sát tín dụng, đặc biệt là khâu kiểm định, kiểm tra trước và sau khi cho vay của hệ thống NHTM nhà nước.

- Đối với các NHTM cổ phần : mặc dù vốn tự có thấp , lãi suất cho vay cao hơn các NHTM NN nhưng các NHTM cổ phần có tỷ lệ tăng trưởng dư nợ rất cao trên địa bàn, thị phần tín dụng ngày càng mở rộng, nợ quá hạn chiếm tỷ lệ thấp, thẩm định và kiểm định, kiểm tra, giám sát các khoản vay tốt. Các NHTM cổ phần hiện nay là đối thủ cạnh tranh số 1 của các NHTM .

Đối với các chi nhánh Ngân hàng Nước Ngoài : dù các NHTM nước ngoài chưa có mặt trên địa bàn tỉnh An Giang như trong tương lai các chi nhánh Ngân Hàng Nước Ngoài có ưu thế về vốn, về lượng ngoại tệ để cho vay do được ngân hàng mẹ đảm bảo và có lợi thế hơn trong khả năng thẩm định dự án quản lý nợ, do vậy, tình trạng nợ xấu thấp và rủi ro được xử lý kịp thời. Ngoài ra nhóm này sẽ có khả năng mở rộng phạm vi khách hàng của mình tới các doanh nghiệp nhà nước lớn khi được phép nới rộng tỷ lệ huy động vốn tiền đồng. Trong

tương lai, nếu cho phép nhóm này được hưởng đối xử quốc gia như các NHTM trong nước trong việc huy động vốn thì các NHNNg có thể tăng doanh số cho vay lên nhiều lần.

2.4 Hệ Thống thanh toán :

Trong những năm vừa qua, phương thức thanh toán bằng điện tử chiếm ưu thế, việc khách hàng lựa chọn phương thức thanh toán bằng điện tử cho thấy sự tiến bộ vượt trội của công nghệ tin học cũng như việc Ngân hàng triển khai kịp thời các dự án, áp dụng quy trình công nghệ hiện đại phục vụ cho công tác thanh toán không dùng tiền mặt sẽ làm gia tăng tốc độ luân chuyển vốn trong nền kinh tế, tiết kiệm được chi phí in ấn, bảo quản kiểm đếm, vận chuyển tiền mặt trong lưu thông.

+ Gần đây việc sử dụng thẻ đã mang lại những kết quả đáng khích lệ, đây là công cụ thanh toán hiện đại, an toàn, chính xác và hiệu quả, tiết kiệm nhiều thời gian trong chi trả, tiêu dùng dân cư. sử dụng thẻ còn giúp ngân hàng tập trung được nguồn vốn lớn, giảm lượng tiền mặt trong lưu thông. Hiện nay các ngân hàng thương mại trên địa bàn tỉnh An Giang đã phát hành 10.740 thẻ, 12 máy rút tiền tự động ATM, 148 thẻ tín dụng nội địa 892 thẻ thanh toán quốc tế, 404 thẻ tín dụng quốc tế, 10 cơ sở chấp nhận thẻ. Trong thời gian gần đây xu hướng sử dụng dịch vụ này đang tăng do nhiều tiện ích mà nó mang lại, ngoài ra còn góp phần vào việc tạo nguồn vốn, tăng thu nhập, đa dạng hoá các dịch vụ ngân hàng từ đó góp phần tạo ra thị trường thẻ ngày càng phát triển.

+ Thanh toán trong khu vực dân cư : đến nay toàn tỉnh có hơn 20.943 khách hàng mở tài khoản tiền gửi cá nhân, với số dư 64 tỷ đồng .

+ Công tác thanh toán bù trừ luôn được đảm bảo thông suốt, nhanh chóng, chính xác, an toàn đạt hiệu quả cao đáp ứng được nhu cầu chuyển vốn của khách hàng và các tổ chức tín dụng trên địa bàn. Doanh số thanh toán bù trừ trong năm

2005 là 10.200 tỷ đồng với 44.075 món, doanh số giảm rất lớn so với năm 2004 là 138.072 tỷ nguyên nhân do hiện nay các ngân hàng đã liên kết song biên chuyển trực tiếp với nhau không qua thống bù trừ .

Trước xu thế hội nhập, bên cạnh các hoạt động tín dụng truyền thống các NHTM VN cũng như các NHTM trên địa bàn tỉnh An Giang đã mở ra nhiều loại hình nghiệp vụ ngân hàng mới phù hợp với tính đa dạng của khách hàng:

- + Dịch vụ đổi tiền chuyển tiền, thanh toán bảo lãnh ...
- + Phát triển dịch vụ cho vay thuê mua, chiết khấu, tài trợ dự án...
- + Dịch vụ ngân hàng bán lẻ, dịch vụ phát hành các loại thẻ tín dụng nội địa quốc tế.

+ Máy rút tiền tự động ATM, ứng dụng công nghệ thông tin trong hoạt động ngân hàng đối với lĩnh vực thanh toán thanh toán qua mạng SWIFT,L/C chuyển tiền kiều hối , kinh doanh ngoại hối.

- + Ngân hàng điện tử đáp ứng nhu cầu thanh toán trong tương lai.

2.4.1 Một số tồn tại trong hoạt động thanh toán.

Hiện nay, các NHTM trên địa bàn có quy mô trung bình và khá đang tập trung phát triển các dịch vụ ngân hàng bán buôn và thu nhập của họ cũng chủ yếu từ các hoạt động này. Chính điều đó làm cho hoạt động cung ứng các dịch vụ ngân hàng bán lẻ chưa được phát triển đúng mức.

Một hạn chế quan trọng của hệ thống NHTM Việt Nam trong việc phát triển các sản phẩm mới là thiếu vốn đầu tư, trình độ công nghệ chưa phát triển, mặt khác các ngân hàng cũng chưa quan tâm đến khai thác phát triển sản phẩm dịch vụ theo nhu cầu của thị trường.

Chất lượng thanh toán qua ngân hàng của các NHTM hiện nay còn thấp. Số khách hàng thanh toán qua ngân hàng tập trung chủ yếu ở các doanh nghiệp, khách hàng cá nhân vẫn chưa có thói quen thanh toán qua ngân hàng. Điều này

làm cho doanh thu qua dịch vụ thanh toán không cao, trong đó loại hình thanh toán bằng séc chưa phổ biến, về thanh toán thẻ thì số đơn vị chấp nhận thẻ còn quá ít, thanh toán quốc tế chưa phát triển đồng đều chỉ tập trung nhiều ở một số ngân hàng mạnh như VCB, Ngân hàng Đông Á, Công thương ...

2.4.2 Khả năng cạnh tranh của các NHTM trên địa bàn trong hoạt động thanh toán.

- Đối với các NHTM Nhà nước:

Các NHTM Nhà Nước hiện có lợi thế về tiền gửi thanh toán do nắm giữ phần lớn quan hệ tín dụng và chi phối các quan hệ thanh toán với doanh nghiệp mở tài khoản. Đây là nguồn vốn rẻ và cũng tạo ra nguồn thu lớn về phí dịch vụ. Hơn nữa, các NHTM nhà nước và một số NHTM cổ phần đang tiến hành hiện đại hóa hệ thống thanh toán và mở rộng ứng dụng tin học. Các NHTM đã thực hiện thanh toán đối ngoại và có quan hệ thanh toán rộng rãi, kể cả các đại lý thanh toán và phát hành thẻ.

Mặc dù có những tiến bộ trong hoạt động thanh toán, song việc phát hành và thanh toán theo hình thức thẻ ra quốc tế của các NHTM trong nước còn hạn chế. Ngoài ra, do hạn chế về nguồn vốn và trình độ công nghệ nên việc phát triển ngân hàng điện tử của các ngân hàng trong nước là rất khó khăn.

- Đối với các NHTM CP: mặc dù hệ thống các NHTM CP chưa rộng khắp nhưng trong thời gian qua các NHTM CP đã làm rất tốt công tác thanh toán, tạo được uy tín và niềm tin cho khách hàng, công tác thanh toán được các NHTM CP đầu tư rất lớn trong nhiều lĩnh vực : như công nghệ thông tin, nhân sự và sự liên kết với các NHTM NN để đáp ứng nhanh chóng nhu cầu của khách hàng...

- Đối với các chi nhánh Ngân hàng Nước ngoài :

Trong tương lai nhóm Ngân Hàng Nước Ngoài có điều kiện phát triển dịch vụ thanh toán hơn nữa ở Việt Nam nhờ có khả năng về công nghệ tin học, kinh nghiệm và năng lực tài chính. Nhóm này cũng có lợi thế là phát triển dịch vụ thanh toán quốc tế cho các doanh nghiệp mà trước hết là cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam.

2.5 Những thành tựu và tồn tại cần khắc phục các NHTM trên địa bàn tỉnh Angiang trong thời gian qua.

2.5.1 Những thành tựu phát triển kinh tế xã hội tỉnh Angiang.

Nền kinh tế có nhiều tiến bộ, năng lực sản xuất, kinh doanh và sức cạnh tranh của hàng hoá ngày càng được nâng lên, đạt và vượt hầu hết các chỉ tiêu nghị quyết đại hội Đảng bộ tỉnh lần thứ VII .

Tăng trưởng GDP bình quân hàng năm đạt 9.1% vượt kết hoạch 0.6% ,trong đó khu vực thương mại dịch vụ tăng 11,5% , khu vực công nghiệp xây dựng 12,2% khu vực công nghiệp 5,2%. Thu nhập bình quân đầu người năm 2005 đạt 8,53 triệu đồng (tương đương 521 USD) tăng 0,83 lần so với năm 2000.

Cơ cấu kinh tế chuyển dịch theo hướng tiến bộ .Đến năm 2005, giá trị thương mại–dịch vụ chiếm tỷ trọng 50,3% công nghiệp-xây dựng chiếm 12,1% , nông nghiệp còn 37,6%.

Thành tựu nổi bật về kinh tế, trước hết là tổ chức thực hiện thành công chương trình xúc tiến thương mại. đa dạng hoá thị trường, triển khai có hiệu quả chương trình khuyến công, phát triển công nghiệp vừa và nhỏ. Đặc biệt là lĩnh vực nông nghiệp phát triển theo chiều sâu: cây lúa con cá nước ngọt trở thành mặt hàng chủ lực của tỉnh, có giá trị và sản lượng đứng đầu cả nước ; nhiều mô hình sản xuất hiệu quả được nhân rộng ,nhất là mô hình 3 giảm 3 tăng ; xã hội hoá công tác nhân giống ; khai thác lợi thế mùa nước nổi ; ứng dụng khoa học kỹ thuật , cơ giới hoá trong sản xuất nông nghiệp ngày càng mạnh mẽ ; giá trị trên

đơn vị diện tích tăng lên liên tục , trình độ sản xuất nông dân ngày càng tiến bộ .Cơ sở hạ tầng ngày càng được đầu tư nâng cấp , bộ mặt nông thôn không ngừng đổi mới , tiến bộ.

So với năm 2000, tuy khó khăn về huy động vốn đầu tư bên ngoài, nhưng nhờ phát huy tốt nội lực, đặc biệt là sự đóng góp của nhân dân nên tổng vốn đầu tư xã hội tăng 2,45 lần , kinh tế phát triển nên thu ngân sách nhà nước tăng 1,61 lần trong đó nguồn thu từ kinh tế ngoài quốc doanh tăng mạnh, xuất khẩu tăng gần 2,8 lần , tỷ lệ hộ nghèo giảm bình quân 1%/năm.

Kết cấu hạ tầng kinh tế xã hội từng bước hoàn chỉnh, hệ thống đô thị và chợ được xây dựng, nâng cấp mở rộng hệ thống kênh mương, đê bao chống và thoát lũ ngày càng phát huy hiệu quả tốt, hạn chế những thiệt hại và khai thác có hiệu quả lợi thế mùa nước nổi.

Các thành phần kinh tế phát triển mạnh, nhất là kinh tế tư nhân. Doanh nghiệp nhà nước được sắp xếp, kiện toàn theo chủ trương đổi mới, các công ty cổ phần hoạt động có hiệu quả. Kinh tế hợp tác được củng cố, kinh tế trang trại phát triển nhất là lĩnh vực chăn nuôi.

Văn hoá xã hội có nhiều chuyển biến tích cực : Chất lượng giáo dục, năng lực đội ngũ giáo viên và cán bộ quản lý có sự chuyển biến tích cực. Cơ sở vật chất, trang thiết bị được thường xuyên bổ sung. Phổ cập giáo dục tiểu học được giữ vững, phổ cập trung học cơ sở và phổ cập tiểu học đúng độ tuổi đạt kết quả khá. Qua 5 năm hoạt động, Trường Đại học An Giang đã đào tạo trên 6.900 sinh viên, học sinh. Các trường trung học chuyên nghiệp, trung tâm giáo dục thường xuyên, Trung tâm dạy nghề tiếp tục được đầu tư, mở rộng qui mô, từng bước nâng cao hiệu quả đào tạo, nhiều trung tâm học tập cộng đồng được thành lập ở cấp xã. Hoạt động khoa học công nghệ được đổi mới theo hướng tập trung nghiên cứu ứng dụng. Một số đề tài về phát triển các giống cây, con đạt hiệu

quả. Xuất hiện nhiều điển hình, sáng kiến hay .Có chính sách hỗ trợ, khuyến khích các tổ chức, cá nhân đăng ký xuất xứ nhãn hiệu hàng hoá kiểu dáng công nghiệp, từng bước đáp ứng yêu cầu hội nhập. Đào tạo nghề giải quyết việc làm, xoá đói giảm nghèo, xuất khẩu lao động có bước tiến đáng kể.Năm 2005, tỷ lệ lao động qua đào tạo đạt 18.8% (năm 2000 là 10.3%) tỷ lệ thất nghiệp ở thành thị giảm còn 4 % Tỷ lệ sử dụng thời gian lao động ở nông thôn đạt mức 80%, xuất khẩu lao động trên 1500 người tỷ lệ hộ nghèo còn 3 %, các tệ nạn xã hội phần lớn được hạn chế và ngăn chặn .

Công tác phòng chống dịch bệnh, chăm sóc sức khỏe nhân dân, bảo vệ bà mẹ và trẻ em đạt kết quả tốt .Y học cổ truyền phát triển .Xã hội hoá lĩnh vực y tế được mở rộng .

Lĩnh vực văn hoá văn nghệ ngày càng đi vào chiều sâu,hoạt động báo, đài có nhiều tiến bộ. Phong trào thể dục thể thao phát triển mạnh, ý thức rèn luyện sức khỏe được đề cao. Phong trào toàn dân đoàn kết xây dựng đời sống văn hoá đạt nhiều kết quả, giúp củng cố mối qua hệ công đồng , phát huy dân chủ góp phần làm cho đời sống vật chất , tinh thần của nhân dân ngày càng khởi sắc.

2.5.2 Thành tựu các NHTM trên địa bàn tỉnh Angiang.

Cùng với những thành tựu to lớn và sự phát triển kinh tế xã hội tỉnh Angiang, thời gian qua phải kể đến những thành quả đạt được trong hệ thống NHTM trên địa bàn tỉnh Angiang đã khai thác được nguồn vốn tại chỗ, góp phần đáp ứng nhu cầu gửi tiền và vay vốn tiện lợi, an toàn có hiệu quả thiết thực, tạo điều kiện sản xuất kinh doanh, dịch vụ, cải thiện đời sống, thúc đẩy kinh tế nông nghiệp nông thôn phát triển, góp phần xoá đói giảm nghèo hạn chế tình trạng cho vay nặng lãi trên địa bàn.

- **Về công tác huy động vốn** : trong những năm gần đây không ngừng tăng lên , với tỷ lệ tăng trưởng bình quân 20%/năm. Chính nhờ nguồn vốn này mà hệ thống ngân hàng thương mại trên địa bàn tỉnh An Giang, ngày càng đáp ứng nhu cầu vốn cho các doanh nghiệp các ngành kinh tế cả về trung và dài hạn, thúc đẩy đầu tư mở rộng quy mô, tăng năng suất lao động, đổi mới trang thiết bị.

- **Công tác cho vay** cũng có những chuyển biến tích cực như dư nợ tính dụng bình quân ngày càng cao với tốc độ gia tăng bình quân hàng năm khoảng 20%/năm, nhờ vậy mà khối lượng vốn đủ cung ứng cho việc phát triển kinh tế xã hội tỉnh nhà, trong việc xây dựng cơ sở hạ tầng, thực hiện các mục tiêu, chính sách kinh tế xã hội, cơ cấu cho vay cũng đã có sự chuyển dịch tăng dần sang công nghiệp chế biến hàng hoá xuất khẩu, dịch vụ tạo điều kiện cho sự nghiệp công nghiệp hoá hiện đại hoá tỉnh nhà nói riêng cho Công Nghiệp Hoá Hiện Đại Hoá đất nước nói chung. Tỷ trọng cho vay dài hạn tăng thúc đẩy các hoạt động đầu tư xây dựng cơ sở vật chất kinh doanh chế biến, đổi mới các dây chuyền công nghệ tạo đà vững chắc cho kinh tế phát triển.

Tuy chất lượng tín dụng chưa cao còn nhiều hạn chế nhưng cũng được cải thiện dần, tỷ lệ nợ quá hạn giảm, công tác thẩm định tín dụng, thẩm định khách hàng được chú trọng giảm nguy cơ nợ xấu, nợ quá hạn các ngân hàng cũng thành lập các tổ chức định giá, các công ty thanh lý tài sản, giúp hạn chế nguy cơ không trả được nợ của khách hàng đảm bảo nguồn vốn cho vay ngân hàng .

- **Lạm phát được kiểm soát** : các ngân hàng thương mại trên địa bàn An Giang là công cụ điều tiết vĩ mô kinh tế thông qua chính sách tiền tệ và tỷ giá đã góp phần quan trọng trong công cuộc chống lạm phát ở nước ta là tăng niềm tin vào VND giảm sức ép gây lạm phát.

- **Cơ cấu kinh tế chuyển biến theo hướng Công nghiệp hoá , hiện đại hoá** : Cùng với sự phát triển kinh tế ổn định, tăng đều qua các năm gần đây, cơ cấu

ngành nghề kinh tế tỉnh nhà đã có nhiều chuyển biến rõ rệt. Nông Nghiệp có tỷ trọng giảm dần và tỷ trọng công nghiệp, xây dựng tăng lên theo đúng xu hướng công nghiệp hoá - hiện đại hoá.

- **Tốc độ tăng trưởng kinh tế cao, ổn định** trong các năm qua là nhờ vào những chính sách đổi mới hệ thống ngân hàng, là cho hệ thống ngân hàng ngày càng vững mạnh và phát triển, đáp ứng được các nhu cầu về vốn cho nền kinh tế phát triển, tạo vốn cho các doanh nghiệp trên địa bàn An Giang đã đầu tư vào những dự án hiệu quả, thu lợi nhuận cao, góp phần tăng trưởng kinh tế ổn định

<u>Năm</u>	Tốc độ tăng trưởng kinh tế Tỉnh An Giang qua các năm
2002	10.5%
2003	7.2%
2004	7.7%
2005	8.4%

(Nguồn Số liệu : thành tựu 30 năm phát triển kinh tế xã hội Tỉnh An Giang)

- **Trình độ khoa học công nghệ** : Trong những năm gần đây, hiện đại hóa công nghệ Ngân hàng và dịch vụ thanh toán là một trong những nhiệm vụ lớn của ngành Ngân hàng. Dự án này được bắt đầu từ năm 1994 do WB cho vay vốn với tổng số tiền 49 triệu USD nhằm hiện đại hóa hệ thống thanh toán liên Ngân hàng và hệ thống thanh toán nội bộ. Đến nay, hệ thống thanh toán liên ngân hàng đã cơ bản vận hành trôi chảy, các giao dịch thanh toán qua hệ thống đảm bảo an toàn, chính xác, đáp ứng nhu cầu đa dạng của các ngân hàng thành viên tham gia.

- **Công Nghệ thông tin** : Hệ thống Ngân hàng thương mại trên địa bàn tỉnh An Giang ngày càng chú trọng đến việc áp dụng công nghệ tin học vào các hoạt

động của mình như: triển khai hệ thống thanh toán bù trừ điện tử, một số Ngân hàng đưa vào ứng dụng công nghệ thông tin trong hoạt động dịch vụ của mình nhằm cung cấp các dịch vụ theo hướng "ngân hàng điện tử" như dịch vụ, MobileBanking, Internetbank ... nhằm đáp ứng tốt nhu cầu của khách hàng.

Nguồn nhân lực : Có thể nói, con người luôn giữ vai trò trung tâm trong mọi hoạt động kinh tế xã hội. Trong lĩnh vực Ngân hàng, con người càng có vai trò quan trọng do đây là một hoạt động dịch vụ, việc duy trì quan hệ giữa khách hàng và ngân hàng là nhiệm vụ trung tâm cho sự tồn tại và phát triển của các NHTM.

Trong thời gian qua các NHTM trên địa bàn tỉnh An Giang rất quan tâm đến nâng cao nghiệp vụ Ngân hàng cũng như trình độ ngoại ngữ, tin học .Công tác đào tạo và đào tạo lại cán bộ ngân hàng được chú trọng, tỷ lệ lao động chưa qua đào tạo rất thấp, tỷ trọng lao động được đào tạo trên đại học và đại học trong toàn ngành tăng đáng kể, lao động có trình trình độ đại học và trên đại học chiếm khoảng 70% trên tổng lao động.

2.5.3 Tồn tại cần khắc phục các NHTM trên địa bàn tỉnh An Giang.

Mặc dù đã đạt được những thành tựu nhất định trong hoạt động của mình, nhưng chúng ta không thể không thừa nhận rằng hoạt động của hệ thống NHTM trên địa bàn tỉnh An Giang còn nhiều tồn tại, đặc biệt là trước sự tất yếu của hội nhập kinh tế quốc tế thể hiện như sau :

- Năng lực tài chính của các NHTM tỉnh An Giang còn yếu : nợ quá hạn cao, nhiều rủi ro, chất lượng tín dụng ở các NHTM NN vẫn còn mang nặng dấu ấn quản lý tràn lan như tín dụng tập trung cho các doanh nghiệp nhà nước, tín dụng cho người nghèo ... Cho vay các doanh nghiệp nhà nước thường thực hiện trên cơ sở không có đảm bảo, còn các doanh nghiệp tư nhân và người tiêu dùng phải có đảo bảo bằng tài sản thế chấp.Việc bán và phát mãi tài sản thế chấp,

đảm bảo rất tốn thời gian, qua nhiều thủ tục nhiều khâu ...Thiếu đánh giá rủi ro tín dụng liên quan đến cho vay các doanh nghiệp nhà nước và thiếu động lực kiếm lời dẫn đến tình trạng tín dụng xấu đối với tất cả các NHTMNN. Tỷ lệ nợ tồn đọng cao, biện pháp chủ yếu trong các NHTM là sử dụng quỹ dự phòng rủi ro, đưa ra cách hạch toán ngoại bảng mà chưa quan tâm đến việc tận thu được bằng tiền hoặc cơ cấu lại đối với các khoản nợ.

Chất lượng tín dụng các NHTM cổ phần, quỹ tín dụng còn kém do một số NHTMCP vốn thành lập ban đầu còn nhỏ, các chủ sở hữu không có khả năng phát triển vốn khi có yêu cầu.

Dịch vụ ở các NHTM còn đơn điệu đặc biệt là các NHTM NN chưa tạo thuận lợi và cơ hội bình đẳng cho khách hàng cho khách hàng thuộc các thành phần kinh tế trong việc tiếp cận và sử dụng các dịch vụ Ngân hàng.

Các NHTM Nhà Nước còn mang nặng nghiệp vụ truyền thống, các nghiệp vụ mới như môi giới kinh doanh, tư vấn dự án chưa phát triển.

Trình độ chuyên môn nghiệp vụ ngân hàng còn chưa sâu, cơ cấu tổ chức trong nội bộ ngân hàng chưa hợp lý, chưa phù hợp cho một ngành ngân hàng hiện đại, thiếu các phòng chức năng ảnh hưởng xấu đến hoạt động ngân hàng.

Tỷ lệ về chi phí dịch vụ và khả năng sinh lãi thấp, ở các NHTM Nhà Nước thấp hơn các NHTM cổ phần.

Các nguyên tắc thẩm định kiểm và giám sát hoạt động ngân hàng còn yếu, hầu hết vẫn dựa trên thời gian phát sinh nợ quá hạn. Chưa phân loại trên cơ sở rủi ro của các khoản vay, tài sản đảm bảo thế chấp là cơ sở cho đảm bảo tiền vay, trong khi đó xử lý tài sản thế chấp để thu hồi nợ là vấn đề khó khăn do vướng mắc về pháp lý. Vì vậy vẫn để khó thu hồi được nợ.

- Công nghệ thông tin còn lạc hậu chưa đồng bộ, còn nhiều hệ thống ứng dụng tự phát triển và mang tính tạm thời, do đó việc kiểm soát gặp nhiều khó

khẩn và hệ thống có nhiều rủi ro. Hệ thống các chương trình ứng dụng cũng không đồng bộ giữa các hệ thống Ngân hàng gây khó khăn trong việc truy cập liên kết các dữ liệu cũng như nối mạng trong toàn hệ thống

Nguyên nhân là do các NHTM còn thiếu vốn để đầu tư cho công nghệ. Trình độ của đội ngũ cán bộ chuyên về công nghệ tại các NHTM còn bất cập, chưa tiếp cận và ứng dụng được những công nghệ mới. Các Ngân hàng cũng chưa ý thức hết được tầm quan trọng của công nghệ trong việc nâng cao khả năng cạnh tranh của sản phẩm dịch vụ Ngân hàng nên việc đầu tư cho công nghệ chưa thích đáng.

Yếu tố con người : một trong những điểm yếu của trình độ cán bộ Ngân hàng là xuất phát từ đặc thù hình thành và phát triển, nguồn nhân lực do chuyển từ hệ thống cũ nên chịu ảnh hưởng khá nặng của tư tưởng kinh doanh bao cấp. Phần đông trình độ của cán bộ còn nhiều bất cập, nhiều cán bộ chưa qua đào tạo cơ bản và trong số đó không ít người khó có khả năng đào tạo lại, phần đông đã cao tuổi.

- Trình độ của đội ngũ lao động về ngoại ngữ, sử dụng công nghệ thông tin còn hạn chế nên không thể nghiên cứu, hiểu biết tường tận về sản phẩm, dịch vụ của các đối thủ cạnh tranh. Nhiều cán bộ Ngân hàng chưa hình dung được những dịch vụ ngân hàng tiên tiến trên thế giới được giới thiệu qua đài, báo. Tiềm ẩn rủi ro tín dụng cao là một minh chứng cho sự chưa thành thạo về nghiệp vụ tín dụng, chưa kể là các nghiệp vụ mới. Số người am hiểu tường tận luật pháp quốc tế, các quy định của tổ chức thế giới không nhiều.

- Chưa đổi mới tác phong làm việc, vẫn làm việc theo giờ hành chính. Việc bố trí phục vụ khách hàng vào những ngày nghỉ được tổ chức tín dụng có kế hoạch triển khai, lãnh đạo hết sức quan tâm và nhiều người mong mỏi.

Nhưng phát sinh nhiều vấn đề cần phải xử lý đồng bộ từ chế độ kho quỹ, chế độ trực của cán bộ lãnh đạo, chế độ làm thêm ngoài giờ...mới thực hiện được.

Trình độ quản lý : Công tác quản trị điều hành của các NHTM vẫn còn nhiều bất cập. Phần lớn các NHTM chưa có chiến lược, kế hoạch kinh doanh hiệu quả và bền vững trên cơ sở đánh giá nguồn lực hiện có, phân tích môi trường kinh tế, môi trường kinh doanh hiện tại và trong tương lai. Chính sách khách hàng của các Ngân hàng cũng còn yếu kém. Khả năng phân tích tài chính như đánh giá lợi nhuận, rủi ro cũng như công tác quản lý tài sản Nợ-Có của Ngân hàng chưa được quan tâm đúng mức.

Nhu cầu của khách hàng: Nhu cầu của khách hàng là yếu tố quan trọng nhất trong việc mở rộng các dịch vụ Ngân hàng. Tuy nhiên có thể thấy rằng hiện nay, sự hiểu biết của phần lớn khách hàng đối với các dịch vụ Ngân hàng còn quá đơn giản, nhu cầu của khách hàng đối với các sản phẩm và dịch vụ Ngân hàng mới chỉ dừng lại ở mức sử dụng các sản phẩm do Ngân hàng cung cấp.

Hiện nay, trong khi hoạt động của các Ngân hàng hiện đại trên thế giới tăng nhanh tỷ trọng dịch vụ thanh toán và cung cấp các tiện ích gắn liền với ứng dụng công nghệ tin học, viễn thông hiện đại thì các NHTM nước ta vẫn chủ yếu tập trung vào thị phần sản phẩm tín dụng. Một số Ngân hàng nước ngoài đã tập trung trong lĩnh vực tài trợ thương mại, mở L/C, bảo lãnh hợp đồng xuất nhập khẩu...vì họ có thế mạnh là có cả mạng lưới các Ngân hàng trên khắp thế giới rất thuận tiện cho thanh toán quốc tế và giảm thiểu rủi ro. Để thu hút khách hàng, các Ngân Hàng Nước Ngoài loại bỏ những thủ tục rườm rà và khi khách hàng hẹn gặp Giám đốc dễ dàng hơn khi gặp Giám đốc các Ngân hàng trong nước, thậm chí còn tự tìm đến khách hàng nếu xét thấy năng lực của khách hàng đáp ứng được yêu cầu.

Ngoài ra, sự hiểu biết và sử dụng của khách hàng về các sản phẩm hiện đại của Ngân hàng cũng còn rất hạn chế. Đó là do công tác Marketing hướng về khách hàng vẫn chưa được các Ngân hàng quan tâm đúng mức.

Trong thời gian gần đây, các Ngân hàng cũng đã nỗ lực trong việc đa dạng hóa các loại hình dịch vụ Ngân hàng để không những đáp ứng mà còn tạo ra những sản phẩm mới cho khách hàng lựa chọn như các dịch vụ về thẻ ATM, thanh toán bằng thẻ ATM, tiết kiệm tích lũy, tiết kiệm theo hình thức bậc thang. Các NHTM đã và đang xây dựng chiến lược đội ngũ khách hàng truyền thống mà đã trải qua quá trình “sàng lọc” được, đồng thời cũng tìm đến những doanh nghiệp, bạn hàng mới vì nó quyết định sự tồn tại trước mắt cũng như trong tương lai lâu dài. Trong thời gian qua, các Ngân hàng cũng đã có nhiều cố gắng trong việc đổi mới phong cách giao dịch và có thái độ ân cần chu đáo với khách, nó là đòn bẩy ngày càng thu hút nhiều khách hàng.

Tóm lại: Qua việc phân tích và đánh giá khả năng cạnh tranh của hệ thống NHTM trên địa bàn đã bộc lộ nhiều điểm yếu : năng lực tài chính của các NHTM, công nghệ và trình độ cán bộ. Do vậy, để có thể cạnh tranh, mở rộng hơn nữa hoạt động trong thời gian tới, việc tăng cường khả năng của các yếu tố trên là một việc vô cùng cần thiết.

CHƯƠNG 3

MỘT SỐ GIẢI PHÁP CHO QUÁ TRÌNH HỘI NHẬP CÁC NHTM TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH AN GIANG

3.1 Định hướng phát triển kinh tế xã hội tỉnh An Giang 2006 –2020 :

Xuất phát từ tiềm năng, trình độ phát triển kinh tế xã hội thời gian qua, cũng như vị trí chiến lược của tỉnh đối với toàn vùng ĐBSCL, quan điểm và tư tưởng chỉ đạo cho sự phát triển trong thời kỳ 2006 –2010 và tầm nhìn đến năm 2020 là :

- Đẩy nhanh tốc độ phát triển kinh tế, đuổi kịp mức bình quân GDP/đầu người của các nước vào năm 2020. Đồng thời từng bước nâng cao chất lượng của sự tăng trưởng.

- Xây dựng An Giang thành một địa bàn kinh tế mở thông thương giữa các tỉnh khu vực ĐBSCL với Campuchia và các nước ASEAN khác tăng cường chủ động hội nhập dựa vào hội nhập để phát triển. Tập trung phát hiện và nỗ lực ưu tiên khác các lợi thế sẵn có của tỉnh trước hết là các sản phẩm sẵn có chủ lực : gạo, thủy sản và du lịch .Các hoạt động sản xuất công nghiệp (công nghiệp chế biến và công nghiệp hỗ trợ), nông nghiệp (bố trí lại cơ cấu giống cây con , diện tích đất đai ...) và dịch vụ (thương mại, tín dụng, nghiên cứu khoa học) hướng mạnh vào việc dịch vụ và phát triển , giành và giữ thị phần của các sản phẩm chủ lực này .

- Tăng trưởng kinh tế đi đôi với phát triển văn hoá xã hội, đảm bảo cho mọi người dân có cơ hội tham gia và chia sẻ thành quả của phát triển.Ưu tiên cao độ cho việc tạo việc làm, đẩy mạnh hơn nữa công tác xoá đói giảm nghèo trong đó đặc biệt chú ý đến vùng núi và đồng bào dân tộc ít người.

- Kết hợp tốt giữa công nghiệp hoá nông nghiệp - nông thôn với mở rộng xây dựng các khu đô thị và các vùng kinh tế trọng điểm, có công nghiệp và dịch

vụ phát triển năng động, trước hết là tập trung cho khu vực Thành phố Long Xuyên, thị xã Châu Đốc và khu vực Tân Châu – Vĩnh xương coi đây là những đầu tàu kinh tế của Tỉnh để lôi kéo các vùng khác phát triển.

- Là tỉnh biên giới và đầu nguồn sông Cửu Long trên lãnh thổ Việt nam, nhiệm vụ kết hợp chặt chẽ giữa phát triển kinh tế với đảm bảo an ninh , đặc biệt là tại khu vực biên giới, giữa phát triển kinh tế với bảo vệ tốt tài nguyên môi trường, đảm bảo phát triển bền vững trên địa bàn tỉnh có ý nghĩa đặc biệt quan trọng.

3.2 Định hướng phát triển Ngành Ngân hàng Việt Nam từ nay đến năm 2020

- Giai đoạn 2005-2010 :

Thực hiện các cam kết của tiến trình hội nhập ngân hàng, nâng cao sức mạnh của hệ thống ngân hàng Việt Nam về vốn, cơ sở hạ tầng, qui mô và chất lượng thị phần hoạt động.

Cơ cấu của NHNN và NHTM được đổi mới theo hướng tăng cường năng lực quản lý, hợp lý hoá mạng lưới chi nhánh, nâng cao năng lực quản trị kinh doanh ngân hàng, khả năng phân tích tài chính, nâng cao năng lực quản trị kinh doanh ngân hàng, khả năng phân tích tài chính, đánh giá doanh nghiệp phòng ngừa rủi ro tín dụng kinh doanh hiệu quả.

NHNN có ưu thế đối lập tương đối về bộ máy tổ chức, tài chính, giám sát hoạt động của hệ thống NHTM

Tỷ lệ an toàn vốn (Vốn tự có /tổng tài sản có rủi ro qui đổi) lớn hơn hoặc bằng 8%, tỷ lệ nợ quá hạn nhỏ hơn 4%, tỷ lệ lợi nhuận ròng trên vốn tự có (ROE) 14-16%, tỷ lệ lợi nhuận ròng /tài sản có (ROA) 1-1.5%., NHTM NN sẽ phát triển thành những ngân hàng mạnh, có khả năng cạnh tranh trên thị trường thế giới.

- Giai đoạn 2010-2020 :

Hội nhập quốc tế đầy đủ cả về kinh tế, cũng như của hệ thống NH Việt Nam cần giải quyết các vấn đề còn lại để hệ thống tài chính Ngân Hàng hoà nhập hoàn toàn vào hệ thống tài chính Ngân Hàng quốc tế. Hoạt động của hệ thống NH phải theo chuẩn mực quốc tế hoàn toàn về quản lý, giám sát dịch vụ ... Tạo chỗ đứng trên thị trường tài chính quốc tế.

3.3 Định hướng phát triển Ngân Hàng trên địa bàn tỉnh An Giang.

Phấn đấu thực hiện các mục tiêu Quốc hội, chính phủ đề ra góp phần đẩy nhanh công nghiệp hoá hiện đại hoá các ngành kinh tế khác, khẩn trương chuẩn bị cho quá trình hội nhập và hậu gia nhập WTO. Để thực hiện các mục tiêu trên NHNN xác định nhiệm vụ trọng tâm của Ngân Hàng như sau : Điều hành chính sách tiền tệ thận trọng, có giải pháp để kiểm soát lạm phát. Tiếp tục thực hiện chương trình hiện đại hoá Ngân Hàng hệ thống thanh toán mở rộng và phát triển các dịch vụ tiện ích Ngân Hàng hiện đại. Tăng năng lực tài chính và khả năng cạnh tranh các NHTM Nhà Nước coi đây là nhiệm vụ trọng tâm và cấp bách. Bên cạnh đó cần phải đào tạo đội ngũ nhân viên Ngân Hàng có trình độ cao, có khả năng quản lý hoạt động kinh doanh, làm chủ khoa học công nghệ mới, đủ khả năng cạnh tranh với các ngân hàng nước ngoài.

3.4 Một số giải pháp nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh của hệ thống NHTM trên địa bàn tỉnh An Giang.

Để có thể tăng cường sức cạnh tranh, tồn tại và phát triển được trong hội nhập, các NHTM cần tập trung vào một số giải pháp sau:

3.4.1 Các giải pháp khắc phục nguyên nhân nội tại ngân hàng.

3.4.1.1 Đẩy mạnh công tác huy động vốn:

Linh động hơn nữa trong việc sử dụng các hình thức huy động như: hình thức tiết kiệm có kỳ hạn trả lãi trước, tạo tâm lý tránh trượt giá hoặc có thể dùng kỳ phiếu có thời hạn loại ký danh hoặc không ký danh, lãi suất cao hơn

một chút so với lãi suất tiết kiệm thông thường. Bên cạnh đó, chú trọng phát triển các hình thức phát hành giấy tờ có giá như: tín phiếu, trái phiếu, chứng chỉ tiền gửi ...có thể kèm theo các hình thức khuyến mãi dự thưởng.

Mở rộng hình thức tiền gửi lưỡng tính như tài khoản tiền gửi kỳ hạn gửi một lần, rút nhiều lần hay gửi nhiều lần rút một lần. Tài khoản gửi một lần rút nhiều lần có tính kế hoạch cao và rất phù hợp với tiền gửi cho các dự án đầu tư hay quản lý tài chính thay khách hàng.

Đẩy mạnh tiếp xúc, mở rộng quan hệ với các tổ chức tổng công ty, công ty nước ngoài có tiềm năng tiền gửi lớn như điện lực, dầu khí, bưu chính viễn thông, các công ty bảo hiểm..., tăng cường hình thức nối mạng thanh toán điện tử với các đơn vị trên tạo tiền đề đẩy nhanh tốc độ chu chuyển vốn.

Áp dụng dịch vụ AutoInvest cho hình thức tiền gửi doanh nghiệp: Khi tài khoản thanh toán của doanh nghiệp vượt quá một số dư nhất định đã được thỏa thuận trước, phần vượt quá sẽ tự động được chuyển sang tài khoản đầu tư tự động (AutoInvest) để được hưởng lãi suất cao hơn.

Tạo cho khách hàng cảm giác an toàn bằng việc tham gia bảo hiểm tiền gửi áp dụng đối với các NHTMCP, còn đối với các NHTMNN thì nên chuyển quỹ bảo hiểm tiền gửi thành quỹ an toàn nhằm dự phòng khi ngân hàng thiếu hụt khả năng thanh toán.

Đẩy mạnh quan hệ hợp tác với các đối tác nước ngoài thông qua việc tìm kiếm, khai thác sử dụng có hiệu quả nguồn vốn trung dài hạn với chi phí hợp lý để hỗ trợ thêm nguồn vốn huy động trong nước.

3.4.1.2 Hoàn thiện và mở rộng hoạt động thanh toán :

Ngân hàng cần nghiên cứu và áp dụng những sản phẩm mới, trong đó chú trọng vào việc xây dựng hệ thống thanh toán qua ngân hàng, phục vụ tốt cho việc mua bán, thương mại điện tử, sử dụng séc thanh toán cả nội địa và quốc tế.

Hoàn thiện công tác liên ngân hàng để thanh toán nhanh, chính xác và an toàn.

Khuyến khích cá nhân mở tài khoản và thanh toán qua ngân hàng, thực hiện trả lương cho cán bộ công nhân viên chức.

Phối hợp với các công ty điện lực, cấp nước, bưu điện, công ty công ích, trường đại học... thực hiện thanh toán các chi phí điện nước, điện thoại của các tầng lớp dân cư, chi phí học tập của sinh viên qua ngân hàng.

Phát triển hơn nữa dịch vụ tư vấn tài chính, lắp đặt phần mềm quản lý tài chính cho các khách hàng lớn.

Thực hiện rộng rãi hơn hình thức ngân hàng tại nhà, thông qua mạng Internet để phát đi các lệnh giao dịch.

3.4.1.3 Giải pháp chính sách đào tạo, tuyển dụng và xây dựng ngũ cán bộ :

Đội ngũ cán bộ công chức của cán bộ Ngân Hàng không ngừng được đào tạo nâng cao và đào tạo lại đáp ứng yêu cầu hội nhập và trong điều kiện thực hiện hiệp định thương mại Việt Mỹ .Vấn đề này được xác định là một trong trong ba nền tảng chiến lược phát triển ngân hàng để có được đội nghiệp vụ ngân hàng, tân dụng tất các thành tựu về công nghệ thông tin, có trình độ ngoại ngữ thành thạo, có tác phong công nghiệp và kỹ thuật cao. Các Ngân hàng thương mại cần phải mạnh dạng đầu tư cho công tác đào tạo cán bộ, xây dựng kế hoạch đào tạo cán bộ ngay từ khi mới tuyển dụng, chú trọng đào tạo cả về chuyên môn lẫn đạo đức.

Một trong những vấn đề quan trọng mà NHTM cần phải chú ý là phải xây dựng và chuẩn hoá được chương trình đào tạo hằng năm cho đội ngũ cán bộ công nhân viên.

- Chương trình cần phải được xây dựng và chuẩn hoá trước.

-Việc tiến hành đào tạo sẽ phải bám sát vào chương trình và nội dung đặt ra .

Muốn vậy cần phải có sự điều tra phân tích nhu cầu đào tạo một cách nghiêm túc , từ đó đưa ra các nội dung cần đào tạo theo thứ tự ưu tiên.Các NHTM cần kiểm tra , xác hạch định kỳ nhằm đánh giá chính xác trình độ của cán bộ và có kế hoạch đào tạo, bồi dưỡng thích hợp.Cần cố gắng đào tạo với việc bố trí , sử dụng cán bộ.

Ngoài ra các Ngân hàng cần sớm xây dựng một trung tâm thông tin thư viện để cán bộ có điều kiện nghiên cứu. Trong thư viện nghiên cứu cơ sở dữ liệu ngành, các đề tài khoa học báo, tạp chí Đồng thời trang bị các phương tiện tra cứu hiện đại, thúc đẩy hoạt động nghiên cứu khoa học nhằm ứng dụng vào thực tiễn.

Sử dụng đúng việc tạo động lực thúc đẩy khuyến khích người lao động, tránh tình trạng chảy máu chất xám.Muốn vậy các NHTM cần phải :

Thực hiện quy chế trả lương theo hiệu quả công việc đạt được nhằm khuyến khích cán bộ nhân viên .Thực hiện cơ chế tài chính thông thoáng hơn nhằm thu hút và giữ được lao động giỏi , có tay nghề cao .Từng bước tạo lập văn hoá doanh nghiệp thể hiện thông qua phong cách làm việc năng động, tự tin, lịch thiệp.

Mỗi cán bộ đều có thể tự hào về ngân hàng mình và phấn đấu xây dựng đóng góp hết mình vì sự phát triển chung, xem ngân hàng như một ngôi nhà chung để vun đắp và có trách nhiệm với nó, ổn định công tác , giúp ngân hàng giảm được chi phí tuyển dụng, đào tạo.

Cương quyết sắp xếp lại hoặc không sử dụng cán bộ không có năng lực phù hợp. Mạnh dạn sử dụng và bổ nhiệm cán bộ trẻ, được đào tạo căn bản, có

trình độ chuyên môn giỏi, yêu ngành, yêu nghề, có tư cách đạo đức tốt vào các vị trí chủ chốt của ngân hàng.

3.4.1.4 Một số giải pháp xử lý nợ tồn đọng của hệ thống NHTM :

Nợ tồn đọng ảnh hưởng xấu đến hoạt động kinh doanh an toàn của hệ thống NHTM và nền kinh tế. Mục tiêu của việc xử lý nợ tồn đọng là nhằm làm lành mạnh hoá tình trạng tài chính của các tổ chức tín dụng, nâng cao chất lượng tín dụng, năng lực cạnh tranh đảm bảo an toàn của hệ thống ngân hàng và nền kinh tế, chuẩn bị tiền đề vững chắc cho tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế.

Xử lý nợ tồn đọng là hoạt động vô cùng cần thiết trong việc làm lành mạnh hóa tình hình tài chính của các NHTM hiện nay. Để đẩy nhanh xử lý nợ tồn đọng cũ và hạn chế đến mức tối đa việc phát sinh nợ tồn đọng mới cần xem xét một số giải pháp:

- Xử lý nợ xấu phải gắn liền với việc sắp xếp lại các doanh nghiệp, đặc biệt là các DNNN hiện chiếm tỷ lệ nợ xấu trong tổng số nợ tồn đọng của hệ thống NHTM. Do vậy, đẩy nhanh quá trình sắp xếp lại DNNN sẽ làm cơ sở cho việc cơ cấu lại nợ của các NHTM diễn ra được nhanh hơn.

- Cần đánh giá đúng mức nợ tồn đọng, mức độ rủi ro thực tế của hệ thống ngân hàng. Để làm được điều này, ngân hàng cần phải phát triển cơ sở kế toán theo tiêu chuẩn quốc tế, từ đó mới có thể đưa ra các giải pháp xử lý nợ tồn đọng một cách thích hợp.

- Bên cạnh đó cũng nên thành lập công ty quản lý nợ và khai thác tài sản . Các công ty này hoạt động không nhằm mục đích lợi nhuận mà nhiệm vụ là tận thu bằng cách bán các tài sản liên quan đến nợ xấu. Hiện nay đã có 4 NHTM nhà nước thành lập công ty quản lý nợ và khai thác tài sản. Tuy vậy các công ty này do trực thuộc ngân hàng nên vẫn bị hạn chế bởi vốn và các quy định hoạt động. Chính vì vậy cần phải thành lập công ty quản lý nợ và khai thác tài

sản trực thuộc Chính phủ, có quy mô vốn lớn và có đủ quyền để giải quyết các vấn đề phức tạp trong việc xử lý nợ. Các AMC này sẽ chuyên mua bán các tài sản tồn đọng, tạo điều kiện để các ngân hàng thu hồi vốn. Sau đó các AMC sẽ khai thác, làm tăng giá trị tài sản rồi bán đi, thu hồi vốn để mua tiếp các khoản nợ khác.

- Các NHTM cũng cần nghiên cứu để hoàn thiện hơn quy định về trích lập dự phòng rủi ro tín dụng sao cho phù hợp với thông lệ quốc tế. Quỹ này được hình thành bằng cách trích lập rồi hạch toán vào chi phí hoặc trích lập từ lợi nhuận ròng sau thuế.

- Nâng cao chất lượng công tác thẩm định tín dụng. Đồng thời, tăng cường hoạt động thanh tra, kiểm tra trước, trong và sau khi cho vay nhằm đảm bảo nắm bắt theo dõi đúng tình hình sử dụng vốn của khách hàng để có biện pháp cụ thể nhằm hạn chế phát sinh nợ quá hạn nói riêng và nợ xấu nói chung, chú ý đúng mức đến tính khả thi của dự án, hạn chế tư tưởng quá coi trọng tài sản thế chấp nợ vay.

- Nâng cao chất lượng của đội ngũ quản lý, cán bộ tín dụng theo hướng giỏi chuyên môn nghiệp vụ, có phẩm chất đạo đức nghề nghiệp nhằm đảm bảo thực hiện tốt công việc. Đây là yếu tố có tính quyết định đến chất lượng tín dụng, là cơ sở để hạn chế rủi ro.

- Bên cạnh đó, cũng cần tăng cường hoạt động với các cơ quan ban ngành liên quan trong quá trình xử lý nợ xấu. Trong đó, tập trung tháo gỡ những khó khăn vướng mắc trong thủ tục phát mãi tài sản, xử lý tài sản là đất đai, bất động sản; khâu thi hành án, hoàn chỉnh hồ sơ pháp lý của tài sản.

3.4.1.5 Giải pháp về công nghệ Ngân hàng:

Hiện đại hoá công nghệ Ngân hàng có một vai trò rất quan trọng cho quá trình hội nhập. Hiện nay các Ngân hàng thương mại ở Việt nam nói chung, các

ngân hàng thương mại trên địa bàn tỉnh An Giang nói riêng nguồn thu chủ yếu là từ hoạt động tín dụng nhưng thời gian gần đây một số ngân hàng đã đầu tư và phát triển các dịch vụ ngân hàng hiện đại : Ngân Hàng Đông Á ,Ngân Hàng Ngoại thương trong các nghiệp vụ thanh toán thẻ ATM , dịch vụ Ngân hàng Internet , dịch vụ ngân hàng tại nhà, nhưng việc đầu tư trên chưa rộng rãi,đồng bộ, ở một số chi nhánh chưa thực hiện mà chỉ tập trung vào những thành phố lớn.Trên địa bàn tỉnh An Giang thì chỉ có 3 ngân hàng đầu tư vào ATM ,Ngân Hàng Ngoại Thương, Ngân Hàng Đông Á, Ngân Hàng Công Thương, dù một số dịch vụ khác như điểm chấp nhận thẻ Visa , Mater Card đã được khách hàng chấp nhận và hưởng ứng rất nhiệt tình .Vì vậy, hiện đại hoá công nghệ ngân hàng là một yêu cầu khách quan góp phần vào việc thiết lập một hệ thống ngân hàng tiên tiến, tạo ra nhiều tiện ích cho khách hàng. Nâng cao chất lượng phục vụ và năng lực cạnh tranh ,đáp ứng nhu cầu mới trong tiến trình hội nhập.

Ứng dụng và phát triển công nghệ thông tin :Từ những năm 1990 Ngân hàng đã xác định Công nghệ thông tin là một trong những mục tiêu quan trọng trong tiến trình đổi mới công nghệ ngân hàng với những định lượng cơ bản như sau :

- Khi đầu tư vào công nghệ và thiết bị cần lực cho kỹ thuật và công nghệ hiện đại, có khả năng mở rộng trong những năm tiếp theo.
- Xây dựng phần mềm ứng dụng hợp lý, phù hợp với điều kiện của Việt Nam nhằm tin hóa một cách đồng bộ các nghiệp vụ.
- Có kế hoạch đào tạo cho cán bộ công nghệ thông tin, đủ kiến thức vận hành, khai thác hệ thống kỹ thuật một cách có hiệu quả nhất.
- Kết hợp giữa ứng dụng kỹ thuật mới với nghiên cứu, chỉnh sửa và xây dựng mới cho phù hợp với điều kiện kỹ thuật hiện đại.

Công nghệ thông tin rất quan trọng trong việc đẩy mạnh công cuộc đổi mới hiện đại hoá công nghệ ngân hàng. Trong điều kiện hiện nay, Việt Nam hiện nay cần phấn đấu đưa trình độ công nghệ , ứng dụng toàn diện công nghệ thông tin trong các hoạt động và dịch vụ ngân hàng, đáp ứng nhu cầu phát triển ngành ngân hàng và hội nhập quốc tế: Các giải pháp như sau :

- Tạo mọi điều kiện thuận lợi cho việc áp dụng công nghệ cao được tài trợ từ Ngân hàng Thế giới và các tổ chức khác, tạo thành cở sở hạ tầng kỹ thuật công nghệ thông tin hiện đại tiên tiến của ngành ngân hàng. Đồng thời ưu tiên nguồn vốn cho việc hiện đại hoá công nghệ ngân hàng trong thời kỳ đổi mới. Hoàn thiện hệ thống pháp lý trong nghiệp vụ ngân hàng liên quan đến vấn đề xử lý thông tin hiện đại.

Ứng dụng công nghệ thông tin trong tất cả các nghiệp vụ ngân hàng, tích cực xúc tiến thương mại điện tử, phát triển các sản phẩm ngân hàng hiện đại như thẻ ATM, Tiền điện tử . giao dịch điện tử ... tự động hoá hệ thống kế toán khách hàng trên cơ sở kỹ thuật hiện đại nhằm phát triển các dịch vụ ngân hàng

Hiện đại hoá công nghệ thanh toán : Hệ thống thanh toán của hệ thống Ngân hàng Việt Nam vẫn còn rất lạc hậu và chưa đủ độ tin cậy. Do đó cần từng bước hoàn chỉnh từ nay đến năm 2010 là vấn đề cấp thiết đối với Việt nam.

- Trước hết là hiện đại hoá hệ thống thanh toán của NHNN, tập trung xây dựng mô hình thanh toán bù trừ, cơ chế thanh toán bù trừ và hiện đại hoá hệ thống thanh toán này. Muốn vậy phải xây dựng khung pháp lý cho việc ứng dụng công nghệ thanh toán và ngày càng hoàn thiện cho phù hợp với tiến trình hiện đại hoá công nghệ thanh toán, phù hợp với xu thế hội nhập quốc tế. Đồng thời cải cách mạng lưới thanh toán, ứng dụng công nghệ thanh toán điện tử nhằm đamo bảo thanh toán nhanh, quyết toán tập trung, xử lý trực tuyến đảo bảo nhanh chóng, an toàn và chính xác. Bên cạnh đó, cần phải đưa các dịch vụ mới với kỹ thuật

cao phục vụ khách hàng, kết hợp các sản phẩm huy động vốn và thực hiện thanh toán qua Ngân hàng cho các loại hình dịch vụ như : Điện thoại, điện nước, các dịch vụ khác thông qua hệ thống E Banking , Internet Banking .

Vấn đề tiếp theo là cần hạn chế tối đa lượng tiền mặt trong lưu thông bằng việc phát triển và cải tiến các hoạt động thanh toán bằng tiền mặt đảm bảo an toàn, thuận tiện và phù hợp với điều kiện của từng vùng. Áp dụng hình thức thanh toán không chứng từ và tiến dần tới tự động hoá cao trong ngành kế toán dạng phi vật chất. Hoàn thiện hành lang pháp lý về chứng từ điện tử và chữ ký điện tử để điều chỉnh các nghiệp vụ ngân hàng đã được tin học hoá. Cần ban hành một số quy định cụ thể về tiêu chuẩn , mẫu biểu, chỉ tiêu phản ảnh cấu trúc dữ liệu của chứng từ điện tử và cấp phát, quản lý các mật mã trong thanh toán điện tử. Đối với các tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán cần chú ý đến hệ thống an toàn và bảo mật khi khai thác xử lý và lưu trữ chứng từ điện tử, kể cả việc xây dựng thiết bị dự phòng để quản lý chặt chẽ chứng từ điện tử .

Hiện đại hoá công nghệ thông tin quản lý của ngân hàng nhà nước nhằm giúp quản lý và kiểm soát thị trường được hiệu quả hơn..Nâng cao hiệu quả hoạt động của trung tâm thông tin tín dụng CIC và tăng cường sự phối hợp thông tin giữa các đơn vị của NHNN trên cơ sở hoàn thiện các cơ chế có liên quan.Tiến hành nâng cao công nghệ ngân hàng trên cơ sở chiến lược đầu tư phát triển công nghệ của toàn hệ thống ngân hàng .Áp dụng các các chuẩn mực kế toán và kiểm toán quốc tế là cơ sở để chuyển giao công nghệ vào tạo điều kiện tiếp cận các nguyên tắc và chuẩn mực quốc tế.

Hiện đại hoá công nghệ thanh toán là một trong những nhiệm vụ trọng tâm của chương trình hiện đại hoá công nghệ ngân hàng. Do vậy ngành ngân hàng cần tập trung mọi sức lực và tiếp nhận sự hỗ trợ của Ngân Hàng Thế Giới để hoàn thành chương trình hiện đại hoá công nghệ thanh toán .

3.4.1.6 Đa dạng hoá các nghiệp vụ ngân hàng :

Trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, đa dạng hoá các nghiệp vụ ngân hàng là xu hướng nổi bật. Đa dạng hoá các nghiệp vụ ngân hàng là việc ngân hàng thực hiện việc kinh doanh trên nhiều nghiệp vụ khác nhau, tạo ra sự phong phú, đa dạng trong toàn bộ các nền kinh tế, đa dạng hoá các nghiệp vụ không chỉ là mở rộng các loại hình các nghiệp vụ mà còn bao hàm cả mở rộng, phát triển nghiệp vụ về phạm vi, quy mô, hình thức thực hiện. Các sản phẩm đa dạng, mà ngân hàng đưa ra phải dựa trên cơ sở khoa học công nghệ hiện đại thoả mãn tốt nhu cầu của khách hàng. Vì vậy các ngân hàng cần phải xây dựng cơ sở hạ tầng công nghệ thông tin hiện đại, bắt kịp các ngân hàng thương mại tiên tiến trong khu vực và thế giới làm nền tảng cho việc triển khai các dịch vụ đa dạng của ngân hàng.

Như đã đề cập trên hiện nay doanh thu chủ yếu các ngân hàng thương mại trên địa bàn tỉnh An Giang chiếm khoảng 80 –90% vào hoạt động tín dụng .Trong điều kiện cạnh tranh như hiện nay các NHTM trên địa bàn tỉnh An Giang một mặt phải củng cố và giữ vững thị phần những sản phẩm truyền thống có lợi thế so sánh của mình , nhưng phải dựa trên sự áp dụng mạnh mẽ những tiến bộ khoa học công nghệ để làm cho sản phẩm của mình ngày càng hoàn thiện hơn, đáp ứng nhu cầu ngày càng gia tăng của khách hàng phấn đấu vươn ra thị trường tài chính tiền tệ khu vực và thế giới.

Đồng thời cần mở rộng cung cấp các sản phẩm dịch vụ mới cho thị trường như phát hành thẻ thanh toán quốc tế,ATM ...có khả năng cạnh tranh với các dịch vụ tài chính của các định chế tài chính nước ngoài khi hội nhập.Nghiên cứu triển khai, mở rộng phát triển các hình thức dịch vụ ngân hàng điện tử khác hướng tới mục tiêu vì lợi ích của người tiêu dùng, khuyến khích người dân sử dụng dịch vụ ngân hàng, giảm lượng tiền mặt trong lưu thông, mở rộng và nâng

cao trình độ tự động hoá trong ngân hàng, hạ chi phí nâng cao năng lực cạnh tranh, đáp ứng nhu cầu mọi khách hàng.

3.4.1.7 Nâng cao hiệu quả tín dụng trong nước:

Để có thể cạnh tranh trên thị trường quốc tế, trước tiên hệ thống trong nước phải mạnh. Do vậy cần phải hoàn thiện và tạo lập môi trường pháp lý đảm bảo an toàn cho hoạt động cho tín dụng của các tổ chức tín dụng theo các chuẩn mực và thông lệ quốc tế. Đồng thời không ngừng đổi mới chính sách cung ứng cho nền kinh tế nhằm thực hiện các mục tiêu ổn định tiền tệ và tăng trưởng kinh tế. Nhưng cần kiểm soát và khống chế tỷ lệ tăng trưởng tín dụng một cách hợp lý, phù hợp với tốc độ tăng trưởng kinh tế, tránh tình trạng mở rộng tín dụng, một cách thái hoá, không chất lượng gây nên lạm phát.

Để có thể tận dụng và nâng cao nguồn vốn tiềm năng trong xã hội, chủ trương của chính phủ là tiếp tục đẩy mạnh cổ phần hoá các doanh nghiệp nhà nước nhằm phá bỏ độc quyền và nâng cao hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp này. Việc này làm cho chất lượng tín dụng được nâng cao hơn vì muốn được cổ phần hoá, các doanh nghiệp nhà nước phải tiến hành cải cách linh hoạt hiệu quả hơn mới tiếp cận nguồn vốn của ngân hàng. Với tinh thần đó, chúng ta tiếp tục đổi mới, sắp xếp lại các doanh nghiệp nhà nước không ngừng nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, nâng cao năng lực quản lý làm cho các Doanh Nghiệp Nhà Nước ngày càng đứng vững trong vai trò chủ lực đối với nền kinh tế. Nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng bằng cách triển khai các đề án phân tích và xếp hạng doanh nghiệp vay vốn. Có thể xem xét thành lập công ty đánh giá và xếp hạng tín dụng giúp các ngân hàng có cơ sở đánh giá và xếp hạng khách hàng vay vốn, nâng cao chất lượng khoản vay. Bên cạnh đó cần mở rộng cho vay theo các chương trình kinh tế, đây là sự kết hợp các hình thức cấp tín dụng chủ yếu là cho vay, bảo lãnh,... vì đối tượng cho vay đa dạng, khách hàng phong

phú có sự giám sát chặt chẽ ; đồng thời kết hợp với các dịch vụ thanh toán trong nước và quốc tế , dịch vụ mua bán ngoại tệ và các dịch vụ khác.

Nâng cao chất lượng hoạt động của trung tâm thông tin tín dụng CIC là chìa khoá thành công vì hội nhập bắt buộc công khai hoá thông tin và công bằng trong cạnh tranh, không có bất kỳ sự ưu ái đặc biệt nào cả. Phải cố gắng xây dựng CIC với vị trí hàng đầu dựa trên nền tảng công nghệ tiên tiến, hiện đại. Hoàn thiện quy trình xử lý thông tin từ khâu tiếp cận đến lựa chọn, phân tích và dự đoán các số liệu thông tin một cách chính xác và có hiệu quả. Đồng thời phải hoàn thiện các chỉ tiêu thông tin phù hợp với chế độ và chuẩn mực quốc tế nhằm đưa ra các chỉ tiêu đánh giá và xếp hạng tín dụng doanh nghiệp một cách hiệu quả. Bên cạnh đó cần có sự phối hợp với các cơ quan chức năng như cơ quan tài chính, cơ quan thuế, kế hoạch đầu tư nhằm cung cấp thông tin đầy đủ chính xác với độ tin cậy cao.

Thực hiện cơ chế bảo hiểm tín dụng nhằm hạn chế kiểm soát rủi ro. Ngân hàng nhà nước có thể đứng ra thành lập công ty bảo hiểm tín dụng hoặc giao cho bên bảo hiểm tiền gửi chức năng này. Khi đó các NHTM có thể tin tưởng và an tâm hơn khi mở rộng cho vay đối với nền kinh tế. Hoạt động tín dụng là một hoạt động chứa rất nhiều rủi ro cả chủ quan lẫn khách quan. Vì vậy, các công ty Bảo hiểm đơn thuần sẽ không thể thực hiện được vì độ rủi ro kinh doanh là rất cao.

3.4.1.8 Cơ cấu lại mô hình tổ chức, tăng cường khả năng quản trị điều hành, nâng cao hiệu quả hoạt động và năng lực cạnh tranh của các NHTM và đáp ứng được các yêu cầu hội nhập.

Thay đổi phương thức phân định các phòng ban theo loại hình nghiệp vụ sang theo đối tượng khách hàng, sản phẩm nhằm nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng , đáp ứng được các yêu cầu ngày càng cao của khách hàng, từ đó

hoạt động của Ngân hàng hướng tới đối tượng phục vụ khách hàng là cá nhân, doanh nghiệp hay các định chế tài chính, tùy theo tính chất của từng đối tượng phục vụ mà phân tổ các sản phẩm Ngân hàng cung cấp cho khách hàng.

Cơ cấu lại mô hình tổ chức nhằm nâng cao khả năng quản lý rủi ro theo hướng thành lập Ủy Ban Quản lý rủi ro(Trực thuộc Hội đồng quản trị) Ủy Ban quản lý tài sản nợ , tài sản có (trực thuộc ban điều hành) . Vì vậy cần phải xây dựng một quy chế, điều lệ hoạt động xác định rõ chức năng, nhiệm vụ cũng như các mối quan hệ điều hành trong hệ thống. Ngoài ra cần chú trọng đến công tác dự báo phòng ngừa rủi ro giúp hệ thống NHTM hoạt động an toàn hiệu quả trong tiến trình hội nhập.

3.4.2 Các giải pháp nhằm xây dựng chiến lược kinh doanh hướng về khách hàng.

3.4.2.1 Hệ thống hóa công tác nghiên cứu thị trường.

Các NHTM cần phải quan tâm hơn nữa vào công tác nghiên cứu thị trường:

- Nghiên cứu môi trường vĩ mô: Các ngân hàng cần phải thiết lập các phòng ban nhằm phục vụ cho công tác này như: Phòng tổng hợp phân tích kinh tế, Phòng marketing và các phòng nghiệp vụ có liên quan như Phòng thông tin tín dụng, kế toán vốn...
- Nghiên cứu môi trường ngành: lập hồ sơ theo dõi động thái về lãi suất, tỷ giá, giá dịch vụ, dự án đầu tư, tín dụng, chính sách huy động vốn, đầu tư công nghệ, triển khai sản phẩm mới ... của các đối thủ cạnh tranh quan trọng, phân tích điểm mạnh điểm yếu của các đối thủ cạnh tranh.
- Nghiên cứu khách hàng: Các NHTM cần phải nghiên cứu tổng thể về khách hàng. Bộ phận nghiên cứu khách hàng có nhiệm vụ: xây dựng chiến lược, chính sách đối với khách hàng; tổ chức nghiên cứu thị trường, nghiên cứu khách hàng, phân loại khách hàng nhằm xây dựng chiến lược khách hàng, chiến lược tiếp thị

tổng thể. Các thông tin này vừa phục vụ cho những quyết định định hướng chiến lược dài hạn như phát triển các dịch vụ mới, cải tổ bộ máy, lập các chi nhánh mới, phòng ban mới... vừa phục vụ cho việc ra quyết định hàng ngày như thay đổi lãi suất huy động, lãi suất cho vay, tỷ giá hối đoái, các quyết định đầu tư, chu chuyển vốn.

3.4.2.2 Tăng cường xúc tiến quảng cáo.

Theo quan điểm của các nhà kinh doanh ngân hàng thế giới, khi dân chúng hiểu biết về nghiệp vụ ngân hàng và tên tuổi ngân hàng đó nhiều hơn thì khả năng họ sử dụng các dịch vụ ngân hàng tăng lên rất nhiều. Chính vì vậy, các NHTM cần phải tăng cường hơn nữa công tác quảng cáo:

- Thường xuyên tuyên truyền quảng cáo nâng cao uy tín vị thế của ngân hàng.

- Sử dụng các phương tiện truyền thông đại chúng để khách hàng hiểu rõ hơn các sản phẩm dịch vụ của ngân hàng, từ đó giúp khách hàng gần gũi nhận thức sử dụng các sản phẩm của ngân hàng. Hiện nay, các thành tựu mà các NHTM đạt được chủ yếu là được đăng trên các tạp chí chuyên ngành. Nên mở rộng hơn các kênh truyền thông như các báo tuổi trẻ, lao động,... những tờ báo có lượng người đọc nhiều.

- Có thể xây dựng các đoạn phim ảnh tài liệu, phóng sự viết về ngân hàng. Từ đó kết hợp với truyền hình, báo chí xây dựng các chương trình tư vấn dịch vụ ngân hàng cho khách hàng.

- Mỗi sản phẩm của ngân hàng nên được thiết kế giới thiệu qua tờ rơi một cách cụ thể, chi tiết các yêu cầu, quyền lợi của khách hàng. Nhằm phục vụ nhu cầu tìm hiểu thông tin về ngân hàng của khách hàng.

3.4.2.3 Cải thiện công tác chăm sóc khách hàng.

Với mô hình phân phối kinh doanh định hướng khách hàng, Ngân hàng sẽ dễ dàng hơn trong việc quản lý nắm bắt toàn bộ các hoạt động dịch vụ mà khách hàng sử dụng để có chính sách phục vụ riêng.

Yêu cầu chung về công tác khách hàng:

- Cán bộ Ngân hàng phải quán triệt nhận thức “Sự thành đạt của khách hàng chính là sự thành đạt của Ngân hàng” để từ đó thiết lập cơ chế nghiệp vụ hướng về khách hàng.

- Cần nâng cao kỹ năng giao tiếp và phục vụ khách hàng: các cán bộ giao dịch cần phải học qua các lớp đào tạo, huấn luyện về kỹ năng giao tiếp với khách hàng, đặc biệt là kỹ năng phỏng vấn khách hàng, kỹ năng đàm phán, kỹ năng marketing... Các thủ tục giao dịch cũng cần được đơn giản hóa thông qua việc áp dụng chính xác các quy trình nghiệp vụ và giảm thiểu thời gian khách hàng bằng cách xây dựng các tờ khai đơn giản, dễ hiểu, dễ khai báo nhưng vẫn đảm bảo đầy đủ thông tin cần thiết. Cần thiết phải xây dựng một văn minh giao dịch với khách hàng và cần được tuyên truyền thống nhất một cách rộng rãi trong toàn hệ thống.

- Tăng cường tính chuyên nghiệp trong giao tiếp với khách hàng: chủ động tìm kiếm khách hàng, nắm bắt các mặt mạnh mặt yếu của khách hàng để có thể tư vấn khách hàng các giải pháp về vốn, công nghệ, nghiệp vụ nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh, giảm thiểu rủi ro cho doanh nghiệp.

- Định kỳ 6 tháng hoặc 1 năm phân loại khách hàng theo tiêu chí khách hàng bán buôn hay bán lẻ. Trong đó, cần xây dựng các chỉ tiêu về tài chính, tình hình sản xuất kinh doanh, tiềm năng phát triển của doanh nghiệp, đã sử dụng sản phẩm nào của Ngân hàng... từ đó giúp Ngân hàng có thể điều chỉnh chính sách cho phù hợp với từng khách hàng.

- Có chính sách ưu đãi về vật chất cụ thể cho từng nhóm khách hàng. Đối với các khách hàng có uy tín, giao dịch thường xuyên, khách hàng truyền thống với các giao dịch tín dụng, thanh toán, tiền gửi tại Ngân hàng có số dư lớn thì nên dành các ưu đãi như: lãi suất cao, giảm phí dịch vụ, miễn giảm mức ký quỹ khi mở LC. Đối với khoản rút hoặc nộp tiền lớn Ngân hàng có xe đến tận nơi chuyên chở.

- Tổ chức các hội nghị khách hàng là dịp lắng nghe những ý kiến phản hồi của khách hàng đang sử dụng dịch vụ của Ngân hàng, tìm hiểu và khơi thông những nhu cầu mới, bày tỏ lòng cảm ơn của Ngân hàng đối với khách hàng, tuyên dương những khách hàng lớn bằng phần thưởng, quà tặng vì đã có doanh số sử dụng dịch vụ cao. Tạo tình thân mật giữa cán bộ Ngân hàng và khách hàng qua các chương trình vui chơi giải trí, bắt thăm may mắn, chương trình văn nghệ và nhân dịp này giới thiệu các sản phẩm dịch vụ mới, công nghệ mới.

3.4.3 Kiến nghị với cơ quan chức năng :

3.4.3.1 Hoàn thiện hệ thống pháp luật về Ngân hàng :

Hoàn thiện hệ thống pháp luật về Ngân hàng là một nhiệm vụ cấp bách trong quá trình hội nhập, nhất là trong bối cảnh thực hiện hiệp định thương mại Việt Mỹ đã được Quốc Hội Việt Nam phê chuẩn vào 28/11/2001 và có hiệu lực thi hành từ ngày 10/12/2001.

Thủ tướng chính phủ ký quyết định số 37/2002/QĐ-TTG ngày 14/03/2002 ban hành chương trình hành động của chính phủ thực hiện nghị quyết số 07 – NQ/TƯ của Bộ Chính Trị về hội nhập kinh tế quốc tế và QĐ số 35 /QĐ-TTg ngày 12/03/2002 ban hành chương trình hành động của chính phủ thực hiện Hiệp Định Thương Mại Việt Mỹ.

Tiến hành rà soát đối chiếu các quy định hiện hành của pháp luật Việt nam để kiến nghị về việc hoàn thiện hệ thống pháp luật cho sát hợp với quy

định của WTO, yêu cầu thực hiện Hiệp Định Thương Mại Việt Mỹ và các cam kết quốc tế, căn cứ vào kết quả trên trình chính phủ kiến nghị Quốc Hội đưa nội dung về xây dựng văn bản quy phạm pháp luật cho phù hợp với các định chế của WTO và các tổ chức thương mại quốc tế mà Việt Nam tham gia. Dần dần xoá bỏ các cơ chế bao cấp, bảo hộ đối với các tổ chức tín dụng Việt Nam, mở rộng các hạn chế đối với các tổ chức tín dụng nước ngoài đang hoạt động tại Việt Nam.

Hỗ trợ các tín dụng Việt nam duy trì và tăng cường khả năng cạnh tranh trên thị trường trong nước và mở rộng ra phạm vi quốc tế. Ban hành các văn bản pháp luật điều chỉnh các nghiệp vụ các ngân hàng mới. Từng bước thiết lập các chuẩn mực quốc tế về an toàn trong hoạt động kinh doanh ngân hàng (chuẩn mực về thể lệ an toàn hoạt động ngân hàng, phân loại, trích lập và sử dụng dự phòng bù đắp rủi ro, bảo hiểm tiền gửi).

3.4.3.2 Nâng cao vị thế độc lập của NHNN :

NHNN hiện nay là cơ quan ngang bộ, là Ngân hàng của các Ngân hàng. Tuy nhiên NHNN là Ngân hàng của Nhà nước được nhấn mạnh hơn là của các Ngân hàng. Do NHNN chịu sự chi phối trực tiếp từ chính phủ thông qua các Nghị định, các văn bản, thông tư chính phủ... Vì vậy NHNN chưa phát huy hết vai trò của mình đối với nền kinh tế.

Trong quá trình hội nhập thì vị thế này không còn phù hợp nữa đòi hỏi NHNN phải có thay đổi cho phù hợp hơn là từng bước nâng cao vị thế độc lập của NHNN Việt Nam.

Tuy nhiên, hiện nay chưa thể thay đổi một sớm hay một chiều được, mà phải từng bước chuyển đổi dần dần, ít dần sự chi phối của chính phủ, nâng cao vai trò là Ngân hàng của các Ngân hàng tránh can thiệp quá sâu vào việc kinh doanh của các NHTM.

3.4.3.3 Về cơ chế điều hành :

Trình độ phát triển về hệ thống tài chính của Việt Nam hiện nay so với các nước trong khu vực chênh lệch còn khá xa. Vì vậy khi hội nhập về Ngân hàng cần phải đi đúng lộ trình đề ra (lộ trình hội nhập toàn thể nền kinh tế) tận dụng tối đa các ưu đãi hội nhập WTO cho các nước đang phát triển. Hội nhập thực hiện theo nguyên tắc chủ động, cần phải xem xét các điều kiện và khả năng của hệ thống tài chính mà đưa ra lộ trình hợp lý, đồng thời tranh thủ được sự ủng hộ sự tài trợ về tài chính, kỹ thuật của các tổ chức, các nước hợp tác có hiệu quả với các tổ chức tài chính tiền tệ và hệ thống Ngân hàng trong khu vực và thế giới, đưa hoạt động của hệ thống tài chính nói chung và hệ thống Ngân hàng đạt hiệu quả cao.

Việt nam cần phải thực hiện các điều kiện về tự do hoá đã thỏa thuận nâng cao năng lực cạnh tranh và từng bước hoàn thiện về mọi mặt. Dẫn xoá bỏ những bảo hộ các Ngân hàng trong nước và phân biệt đối xử với Ngân hàng nước ngoài. Việc tự do hoá tài chính theo các mặt sau :

- Cơ chế điều hành lãi suất :

NHNN chỉ đạo các Ngân hàng thương mại ổn định lãi suất cho vay, thực hiện các biện pháp tiết kiệm chi phí để hạ lãi suất giúp cho hoạt động của hệ thống Ngân hàng An toàn hiệu quả hơn. Có hệ thống thông tin theo dõi hoạt động thị trường liên Ngân hàng và hệ thống kết nối thông tin với hệ thống NHTM có thị phần lớn và có thể chi phối hoạt động thị trường từ đó can thiệp có hiệu quả. Khi thực hiện lãi suất thị trường thì lãi suất cơ bản hiện hành chỉ mang tính tham khảo cho các tổ chức tài chính tín dụng, lãi suất thị trường liên ngân hàng sẽ là lãi suất chủ đạo từ đó các tổ chức tín dụng lấy làm cơ sở công thêm các khoản phụ phí của mình để tính lãi suất cho vay đối với khách hàng.

Các tổ chức tín dụng xây dựng chiến lược kinh doanh lành mạnh, không lao vào cạnh tranh lãi suất mà nên chú trọng nâng cao năng lực cạnh tranh thông qua việc cải tiến chất lượng dịch vụ và sản phẩm ngân hàng. Muốn vậy các Ngân hàng phải xây dựng bộ phận quản lý vốn khả dụng nhằm đảm bảo xác định chính xác nhu cầu cung ứng vốn trên thị trường qua đó xác định đúng mức lãi suất cơ bản của Ngân hàng mình, phù hợp với lãi suất của thị trường và đặc điểm kinh doanh của Ngân hàng. Cần áp dụng các biện pháp quản lý rủi ro, các biện pháp ước lượng rủi ro theo thông lệ quốc tế.

- Cơ chế tỷ giá hối đoái :

Để đạt được mục tiêu tự do hoá tài chính và hội nhập là điều hành tỷ giá theo nguyên tắc thị trường. Hiện nay tỷ giá trên thị trường chưa phản ánh đúng sức mua của đồng Việt Nam , chênh lệch giữa tỷ giá thị trường liên Ngân hàng và thị trường tự do hoá đã thu hẹp nhưng vẫn còn khá xa. Do đó để đạt được mục tiêu trên chính sách tỷ giá cần phải được tiếp tục phát triển theo hướng linh hoạt hơn, tiếp tục mở rộng biên độ giao dịch trên thị trường ngoại hối để vừa đảm bảo kiểm soát của NHNN vừa phù hợp với tình hình cung cầu thị trường, không gây tâm lý chờ đợi tỷ giá. Trước mắt cần mở rộng biên độ giao dịch làm cho các NHTM niêm yết tỷ giá kinh doanh theo hướng cạnh tranh lành mạnh, đồng thời giúp NHNN đánh giá được thị trường khách quan để đưa ra đối sách tích hợp. NHNN không trực tiếp ấn định tỷ giá mà chỉ can thiệp thị trường ngoại hối khi có biến động không có lợi cho nền kinh tế.

- Cơ chế quản lý ngoại hối :

Tiếp tục cơ chế quản lý ngoại hối theo hướng nới lỏng và tiến dần đến tự do hoá hoàn toàn các giao dịch vãng lai tạo điều kiện thu hút vốn đầu tư nước ngoài.

Nới rộng các qui định mua bán ngoại tệ và mở rộng quyền sử dụng ngoại tệ của các doanh nghiệp xuất khẩu, để đảm bảo quyền lợi cho nhà sản xuất, cần điều chỉnh tỷ giá mua bán ngoại tệ linh hoạt, không để các nhà xuất khẩu thua lỗ do biến động tỷ giá. Các nhà xuất khẩu được dễ dàng trong việc sử dụng của mình.

Thực hiện các biện pháp nhằm hạn chế tình trạng Dola hoá, điều hành tỷ giá linh hoạt, sử dụng các công cụ chính sách tiền tệ (lãi suất, dự trữ bắt buộc ...) để tác động đến điều kiện thị trường nhằm tăng tính hấp dẫn của VNĐ so với USD.

Tăng cường mở rộng hoạt động cho các chi nhánh NHNN tỉnh thành phố, thực hiện các công việc được ủy quyền, tổ chức giám sát về quản lý ngoại hối đồng thời đề nghị bộ tài chính thực hiện đúng chỉ đạo của Thủ Tướng Chính phủ về mua bán cơ chế ngoại tệ của Nhà Nước nhằm hỗ trợ hệ thống ngân hàng đáp ứng nhu cầu ngoại tệ cho nền kinh tế.

3.4.3.4 Tăng cường phối hợp giữa các NHTM trong tỉnh :

Các NHTM trong nước, trong tỉnh cần phối hợp toàn diện hơn nữa để đưa ra các công cụ cạnh tranh hợp lý, đặc biệt là trong việc hoạt động cho vay và đồng tài trợ, cung ứng tiền tệ, nội tệ, chính sách lãi suất, phối hợp và chia sẻ công nghệ tiên tiến để đủ sức cạnh tranh với các Ngân hàng nước ngoài trong quá trình hội nhập. Việc liên kết cho phép huy động được hiệu quả của hệ thống máy móc, thiết bị, công nghệ, nâng cao sức cạnh tranh, tiết kiệm chi phí. Trong khi nguồn lực của mỗi ngân hàng còn hạn chế, thị trường các sản phẩm dịch vụ mới manh mún thì rất cần sự liên kết giữa các ngân hàng để tiết giảm chi phí đầu tư dịch vụ.

Tóm lại: Để chủ động trong tiến trình hội nhập kinh tế, hệ thống ngân hàng Việt Nam cần cải tổ cơ cấu một cách mạnh mẽ và triệt để để trở thành một

hệ thống ngân hàng đa dạng về hình thức, có khả năng cạnh tranh cao, hoạt động an toàn và hiệu quả, huy động tốt hơn các nguồn vốn trong xã hội và mở rộng đầu tư đáp ứng yêu cầu của sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước. Trong chương này người viết đã đề xuất một số biện pháp nhằm thúc đẩy thị trường tiền tệ phát triển, sắp xếp lại cơ cấu của hệ thống ngân hàng một cách hợp lý, hiệu quả và lành mạnh hơn; qua đó nâng cao một bước khả năng cạnh tranh của hệ thống ngân hàng Việt Nam. Tuy nhiên, các biện pháp cải cách trên đây chỉ thực sự mang lại hiệu quả cao khi nó được thực hiện với sự phối hợp đồng bộ của các cơ quan chức năng, ban ngành trên nhiều lĩnh vực.

KẾT LUẬN

Cùng với sự phát triển của các hoạt động kinh tế đối ngoại, Việt Nam đã và đang hòa nhập dần vào cộng đồng quốc tế thông qua việc tham gia vào AFTA, APEC và gia nhập WTO 11/07/2006.

Lĩnh vực tài chính Việt Nam cũng đã có những cam kết trong việc tham gia hội nhập của mình với các thể chế tài chính trong khu vực và quốc tế. Những cam kết đó đặt ra thách thức phải đối mặt trong thời gian tới. Vấn đề cấp bách đặt ra cho các ngân hàng là làm thế nào để có thể tồn tại và phát triển bền vững trước sự cạnh tranh quyết liệt khi lộ trình các cam kết về dịch vụ tài chính được dỡ bỏ hoàn toàn? Đó chính là lý do tôi đã nghiên cứu và hoàn thành luận văn **“Một số giải pháp nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh và hội nhập kinh tế quốc tế các NHTM trên địa bàn tỉnh An Giang”** với mong muốn được góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động của hệ thống NHTM trên địa bàn .

Luận văn đã nghiên cứu các vấn đề cơ bản sau:

Xu hướng hoạt động của các NHTM trong bối cảnh toàn cầu hóa thị trường tài chính tiền tệ. Quá trình hội nhập tài chính quốc tế và khả năng cạnh tranh của hệ thống NHTM Việt Nam. Cụ thể:

- Phân tích các yếu tố tạo ra sức cạnh tranh của một ngân hàng.
- Tổng hợp và phân tích đưa ra được xu thế chung của hoạt động ngân hàng trong bối cảnh toàn cầu hóa thị trường tài chính
- Phân tích những tác động của quá trình hội nhập đến khả năng cạnh tranh của hệ thống NHTM trên địa bàn .

Đánh giá thực trạng và khả năng cạnh tranh của hệ thống NHTM trên địa bàn thông qua việc phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng cạnh tranh của

ngân hàng như: vốn, trang bị khoa học, lao động, quản lý. Từ đó đánh giá các sản phẩm dịch vụ của hệ thống NHTM trên địa bàn.

Đề xuất một số giải pháp cơ bản khắc phục tồn tại và nâng cao khả năng cạnh tranh của hệ thống NHTM trên địa bàn trước ngưỡng cửa hội nhập quốc tế bao gồm:

- Nhóm giải pháp khắc phục nguyên nhân nội tại:
 - Cơ cấu lại vốn.
 - Xử lý và ngăn ngừa phát sinh nợ tồn đọng.
 - Chiến lược phát triển công nghệ.
 - Đào tạo nguồn nhân lực.
- Nhóm giải pháp xây dựng chiến lược kinh doanh hướng về khách hàng
 - Hệ thống hóa công tác nghiên cứu thị trường
 - Đa dạng và nâng cao chất lượng sản phẩm
 - Tăng cường quảng cáo
 - Cải thiện công tác chăm sóc khách hàng
- Ngoài ra có kiến nghị với các cơ quan chức năng và NHNN nhằm hoàn thiện cơ chế chính sách, cơ chế quản lý để quản lý có hiệu quả hơn trong quá trình hội nhập.

Đây là một đề tài rất rộng bao gồm nhiều nội dung cần phải được nghiên cứu sâu hơn. Tuy nhiên, do thời gian có hạn, đề tài chắc chắn không tránh khỏi những sai sót. Người viết rất mong nhận được các chỉ dẫn, đóng góp ý kiến từ phía thầy cô và các độc giả để luận văn hoàn thiện hơn và có tính khả thi hơn. Tôi xin chân thành cảm ơn.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Tiền tệ ngân hàng – TS Nguyễn Đăng Dờn (chủ biên) – NXB Tp Hồ Chí Minh - 1999.
2. Tín dụng ngân hàng – TS Nguyễn Đăng Dờn (chủ biên) – NXB tp Hồ Chí Minh – 1999
3. Quản trị ngân hàng thương mại – PGS.TS Lê Văn tề & ThS Nguyễn thị Xuân Liễu (biên soạn) – NXB Thống kê – 1999
4. Hội nhập kinh tế áp lực cạnh tranh trên thị trường và đối sách một số nước- Lê xuân Bá -2003
5. Chiến lược cạnh tranh – Michael E.Porter – NXB Khoa học và Kỹ thuật Hà Nội – 1996.
6. Phát triển thị trường tài chính dịch vụ Việt Nam trong tiến trình hội nhập- PGS.TS Thái Bá Cán -2004
7. Tỷ giá hối đoái những vấn đề lý luận và thực tiễn điều hành ở Việt Nam
8. Báo cáo Tổng kết hoạt động của NHNN Việt Nam – Chi Nhánh Angiang,Ngân hàng Công Thương Angiang.
9. Tạp chí ngân hàng, các số qua các năm 2001-2006.
10. Tạp chí thị trường tài chính, các số qua các năm 2001-2006
11. Tạp chí ngân hàng Công Thương Việt Nam, các số qua các năm 2001-2004.
12. Thành tựu 30 năm phát triển kinh tế xã hội Tỉnh Angiang
13. Các website: www.sbv.org.com; www.incombank.com;
www.vneconomy.com.vn;

PHỤ LỤC

Các yêu cầu cơ bản và bài học kinh nghiệm một số nước :

1. Các yêu cầu cơ bản.

Để hội nhập quốc tế về Ngân Hàng Việt Nam cần đáp ứng các yêu cầu cơ bản sau :

**** Đối với Tổ chức Thương Mại thế giới WTO :***

- Trong cam kết mở cửa thị trường dịch vụ ngân hàng không được áp dụng các biện pháp sau:

+ Hạn chế số lượng nhà cung cấp dịch vụ ngân hàng.

+ Hạn chế về tổng giá trị các giao dịch về ngân hàng...

+ Hạn chế về tổng các hoạt động tác nghiệp (số lượng dịch vụ đầu ra).

+ Hạn chế tổng số lượng người được tuyển dụng của một nhà cung cấp dịch vụ tài chính ngân hàng.

+ Hạn chế việc tham gia đóng góp vốn từ bên ngoài...

- Phải dành sự đãi ngộ không kém hơn sự đãi ngộ các thành viên khác.

- Không hạn chế thanh toán và chuyển tiền quốc tế cho các dịch vụ vãng lai.

- Cho phép các thành viên khác đưa ra các dịch vụ mới trên lãnh thổ.

- Cho phép tiếp cận hệ thống bù trừ, thể thức cấp vốn và tái cấp vốn trong quá trình kinh doanh.

- Trả lời không chậm trễ khi có yêu cầu bất kỳ thành viên nào khác về những thông tin cụ thể, vì bất kỳ biện pháp nào được áp dụng chung hay về hiệp định quốc tế.

- Các thành viên có quyền được thành lập, mở rộng hoạt động kể cả mua lại các doanh nghiệp hay một tổ chức thương mại.

- Các thành viên cần đàm phán để định ra những nguyên tắc tránh tác động tiêu cực trong một số trường hợp nhất định.

*** Yêu cầu đối với hiệp định thương mại Việt Mỹ :**

- Không hạn chế số lượng nhà cung cấp dịch vụ.
- Không hạn chế về tổng các giá trị giao dịch dịch vụ hay giá trị tài sản.
- Không hạn chế về tổng số các hoạt động dịch vụ hoặc tổng số lượng dịch vụ thể hiện theo đơn vị số lượng.
- Không hạn chế về tổng số nhân viên được tuyển dụng trong một ngành dịch vụ.
- Không áp dụng các biện pháp hạn chế hoặc đòi hỏi phải có các hình thức pháp lý cụ thể hay liên doanh để một nhà cung cấp dịch vụ cung ứng dịch vụ.
- Không hạn chế sự tham gia vốn nước ngoài với hình thức hạn chế tỷ lệ tối đa vốn cổ phần nước ngoài hoặc tổng giá trị từng khoản đầu tư hoặc tổng số đầu tư.

*** Yêu cầu của hiệp định khung về hợp tác và thương mại dịch vụ (AFAS) của ASEAN :**

- Tăng cường hợp tác trong lĩnh vực dịch vụ giữa các nước thành viên nhằm nâng cao tính hiệu quả và tính cạnh tranh, đa dạng hoá khả năng sản xuất và phân phối dịch vụ của các cơ sở cung cấp dịch vụ thuộc các nước thành viên.
- Loại bỏ phần lớn hạn chế về thương mại dịch vụ giữa các nước thành viên.
- Tự do hoá thương mại dịch vụ (thông qua việc mở rộng quy mô và phạm vi tự do hoá)cao hơn cam kết của các nước thành viên trong khuôn khổ hiệp định chung về thương mại dịch vụ (GATS) của WTO tiến tới thành lập một khu vực tự do thương mại dịch vụ ASEAN vào năm 2020.

Với các yêu cầu cơ bản nói trên về hội nhập quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng , thì hội nhập quốc tế về ngân hàng đặt cho chúng ta những sức ép và thử thách rất lớn, không còn cách nào khác là buộc phải chấp nhận hội nhập.

Các ngân hàng nước ngoài rất mạnh về năng lực tài chính, đội ngũ nhân viên, công nghệ ngân hàng, trình độ quản lý và rất đa dạng về các nghiệp vụ ngân hàng. Trong khi đó các ngân hàng Việt Nam thua kém rất xa các ngân hàng nước ngoài trên nhiều phương diện. Nhưng chúng ta có những lợi thế so với các ngân hàng nước ngoài là : thị trường nội địa truyền thống, các ngân hàng thương mại quốc doanh chiếm hơn 80% thị phần, trong những năm gần đây có nhiều ngân hàng đã có sự phát triển đáng khích lệ như : VCB, Eximbank và nhiều ngân hàng khác, phần lớn các ngân hàng hiện nay đang phấn đấu vươn lên. Tất cả còn nhiều khó khăn, tuy nhiên Việt nam sẽ thực hiện các cam kết và từng bước hội nhập.

2. Bài học kinh nghiệm một số nước khi tham gia vào quá trình hội nhập.

2.1 Hệ thống Ngân hàng Thái Lan.

Hệ thống ngân hàng Thái Lan được thành lập vào năm 1940 bao gồm NHTW ,NHTM và các ngân hàng chuyên doanh nhà nước khác, các công ty tài chính...Luật Ngân Hàng được thông quan năm 1962 và được bổ sung sửa đổi vào năm 1979,1985,1992. Trong suốt 20 năm 1978 –1998 hoạt động tín dụng đóng một vai trò rất quan trọng trong nền kinh tế Thai Lan, cung ứng vốn tín dụng từ 60-60% GDP cho nền kinh tế .Họ chú trọng đến tín dụng phát triển nông nghiệp, đẩy mạnh xuất khẩu bằng cách hạ lãi suất, mở rộng tín dụng đối với lĩnh vực nông nghiệp, đảm bảo nhu cầu vốn cho nông dân, đặc biệt là vùng sâu, vùng xa. NHTW kiểm soát chặt chẽ NHTM trong lĩnh vực cho vay nông nghiệp. Bên cạnh đó là nhà nước thành lập Ủy Ban Kiểm soát giá, kịp thời bình ổn giá cả thị trường , đưa Thái Lan trở thành nước xuất khẩu lớn nhất thế giới.

Chương trình tự do hoá tài chính Thái Lan vào đầu năm 1990 tạo điều kiện cho hệ thống Ngân hàng Phát triển và đẩy mạnh khả năng cung ứng vốn tín dụng. Lãi suất được tự do hoá năm 1992 bằng cách gỡ bỏ mức trần đối với các

loại tiền gửi. Trong bối cảnh đó hệ thống Ngân hàng Thái Lan phát triển mạnh theo xu hướng xây dựng hình thành tập đoàn Ngân hàng từ chuyên doanh đến kinh doanh tổng hợp đa năng, nhiều Ngân hàng đã mở các chi nhánh ở nước ngoài với các loại hình dịch vụ đa dạng hơn, ngoài các dịch vụ cho vay, thanh toán, Ngân hàng đã tiến hành các dịch vụ tài chính như : Tư vấn tài chính, bảo lãnh, phát hành chứng khoán....

Năm 1985 Thái Lan đã bắt đầu mở cửa thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài, các NHTM được pháp trực tiếp vay ngoại tệ đáp ứng nhu cầu đầu tư đầy mạnh phát triển nông nghiệp. Thái Lan xây dựng các tổ chức công nghiệp với qui mô lớn bằng cách tận dụng nguồn vốn ngắn hạn từ nước ngoài bổ sung cho nền kinh tế. Thời kỳ này NHTM phát triển mạnh mẽ trên thị trường tài chính, tỷ lệ lợi nhuận trên vốn đạt 25%.

Tuy nhiên HTNH Thái Lan cũng đã bộc lộ nhiều yếu kém : HTNH phát triển khá nhanh nhưng vấn đề quản lý non kém, hệ thống giám sát thiếu hợp lý các báo cáo TCNH cũng như các Cty thiếu chính xác ... Nhờ vậy mà các NH Thái Lan đã che dấu được tình trạng thua lỗ được tình trạng thua lỗ từ năm 1992 đến năm 1995.

Sử dụng nhiều nguồn vốn vào những công trình có qui mô lớn chậm thu hồi vốn, các Ngân hàng đã mạo hiểm sử dụng nguồn vốn ngắn hạn cho vay trung dài hạn đã làm tăng rủi ro tín dụng và các khoản nợ Ngân hàng tăng nhanh 20% -30% so với dư nợ cho vay.

Sau khủng hoảng tài chính năm 1997 Thái Lan đã đưa ra các biện pháp nhằm cải cách HTNH nâng cao chất lượng tín dụng :

Phân loại và lựa chọn khách hàng hạn mức cho vay đối với một khách hàng không quá 25% vốn tự có.

Các Ngân hàng không được đầu tư quá 30% tổng vốn vào cổ phần, giấy chứng nhận nợ của một công ty. Bên cạnh đó Ngân hàng dự phòng 100% đối với những tài sản có xếp loại nghi ngờ. Tỷ lệ dự trữ thanh khoản theo quy định là 7% trong đó 2% tiền NHTW không quá 2.5% tiền mặt còn lại dưới dạng chứng khoán buộc các Ngân hàng đóng cửa phải tăng vốn điều lệ lên 15% tổng nguồn vốn thì mới có thể tiếp tục hoạt động.

Chính phủ thành lập công ty tái cơ cấu tài chính để quản lý thanh khoản do 58 Ngân hàng và các Công ty tài chính có vấn đề. Cơ quan cơ cấu tài chính có nhiệm vụ đảm bảo an toàn vốn, lãi cho người gửi tiền, đồng thời thành lập công ty quản lý tài sản có trách nhiệm quản lý các khoản nợ khó đòi, tiến hành xử lý thu hồi nợ.

Như vậy Thái Lan đã rất chú trọng vào nghiệp vụ tín dụng, do đó giải cứu được HTNH và nền kinh tế Thái Lan thoát khỏi khó khăn. Qua đây ta thấy vai trò của tín dụng là rất lớn nếu có chính sách sử dụng hợp lý, phù hợp với điều kiện đất nước đó.

2.2 Hệ thống Ngân hàng Hàn Quốc:

HTNH Hàn Quốc bao gồm NHTW, NHTM, NH chuyên doanh, năm 1950 luật Ngân hàng được ban hành. Để khuyến khích xuất khẩu và Ngân hàng nước ngoài đầu tư, năm 1967 Hàn Quốc đã thành lập Ngân hàng kinh doanh ngoại hối và Ngân hàng xuất khẩu. Bước qua thập kỷ 70 hàng loạt NHTM ra đời, 7 Ngân hàng lớn Hàn Quốc được xếp vào 200 Ngân hàng lớn nhất thế giới. Các Ngân hàng này với đa dạng hoá nghiệp vụ kinh doanh, huy động và cho vay đầu tư chứng khoán. Dịch vụ Ngân hàng thích nghi nhanh với những yêu cầu của nền kinh tế trước xu hướng cạnh tranh và hội nhập.

NHTM được coi là kênh cung ứng vốn quan trọng cho nền kinh tế, ngay từ khi ra đời cho đến nay, HTNH vẫn nằm trong sự kiểm soát chặt chẽ của chính

phủ đạt được các mục tiêu kinh tế xã hội đề ra năm 1960 tín dụng ngân hàng cung ứng vốn cho nền kinh tế là 30% GDP, đến thập niên 90 con số này lên đến 60 % GDP. Tín dụng Ngân hàng thương mại hướng đến xuất khẩu với lãi suất thấp cho các ngành công nghiệp chế tạo chiếm 46,1% so với tổng dư nợ của Ngân hàng.

Mặc dù Hàn Quốc đã tự do hoá hệ thống tài chính nhưng các ngân hàng bị chi phối bởi chính phủ và các thế lực cạnh tranh của các tập đoàn nên quản lý Ngân hàng khá lỏng lẻo, Ngân hàng đã cho các tập đoàn khổng lồ vay vốn để đầu tư vào những dự án khổng lồ đầy mạo hiểm như tập đoàn Chaebol, tập đoàn Hanbo với khoản nợ của 61 ngân hàng các định chế tài chính khác tương đương 5.9 tỷ USD, lớn gấp 10 lần vốn tự có. Ngày 25/01/1997 tập đoàn Hanbo tuyên bố phá sản, tiếp đến là Chaebol phá sản 02/1998 để lại khoản nợ lên đến 20% tổng dư nợ.

Hàn Quốc đã tiến hành đóng cửa 16 Ngân hàng thương mại và các ty tài chính thiếu vốn. Bán 51% Koerea Fist Bank New Bridge bank ,70% Seoul Bank cho Hong kong Bank _Shanghai Bank cooperation.

Thành lập công ty quản lý tài sản (KAMKO) với số vốn 21.000 tỷ won, năm 1999 là 15.000 tỷ won.

Thành lập ủy ban giám sát tài chính là cơ quan chức năng thực hiện quản lý nhà nước, giám sát hoạt động tài chính tiền tệ mà trong giai đoạn trước đây Hàn Quốc đã buông lỏng.

Thực hiện kế hoạch cơ cấu nợ và tái cấu trúc vốn cho các Chebol bằng cách buộc các Cheolol lớn giảm bớt các công ty không hiệu quả, bỏ bớt các công ty phụ thuộc nên tập trung vào các ngành kinh doanh chính yếu nhằm hạn chế khả năng sản xuất thừa. Sắp xếp, hợp nhất một số công ty kinh doanh như buộc Samsung và DEAWOO trao đổi công ty xe hơi và điện tử cho nhau, yêu cầu LG

Hyundai hợp nhất thành ty điện tử của mình. Tiến hành tự do hoá cán cân thanh toán vốn, khuyến khích tư bản nước ngoài mua lại các doanh nghiệp trong nước. Mở cửa 11 trong 42 ngành mà không cho phép nước ngoài đầu tư vào, tự do hoá việc vay vốn ngắn hạn của các doanh nghiệp, cho phép người nước ngoài mua bất động sản trong nước.

Cải cách công tác quản trị Ngân hàng và doanh nghiệp, từng bước hạn chế phương thức thống trị gia đình, bãi bỏ qui định không cho người nước ngoài làm giám đốc, doanh nghiệp phải công bố công khai thông tin tài chính.

2.3 Hệ Thống Ngân hàng Trung Quốc:

Vì Trung Quốc là nước XHCN nên giai đoạn đầu, chế độ quản lý các cấp các ngành còn mang nặng tính bao cấp và hoạt động của HTNH cũng vậy. Ngân hàng nhân dân Trung Quốc là NHTW nắm quyền điều tiết khu vực tài chính, được thành lập như một ngân hàng đơn cấp vừa đảm bảo vai trò NHTW vừa đảm nhận vai trò NHTM. Bên cạnh đó Trung quốc thành lập NH chuyên doanh trong lĩnh vực nông nghiệp, xây dựng và chuyển đổi ngoại tệ để hỗ trợ NHTW. Ngân hàng Nhân dân Trung Quốc nắm giữ việc cung ứng tiền, quyết định lãi suất, dự trữ ngoại hối quốc gia và thực hiện việc phân bổ tín dụng ưu tiên cho khu vực quốc doanh theo kế hoạch tín dụng của nhà nước đề ra.

Hoạt động tín dụng chịu sự giám sát chặt chẽ của Ngân hàng Nhân Dân Trung Quốc và hoạt động mạng tính bao cấp. Với vai trò giám sát của các hoạt động các ngân hàng, quản lý kiểm soát điều chỉnh toàn bộ kế hoạch cho vay của Ủy Ban kế hoạch nhà nước hạn mức tín dụng sẽ được ngân hàng Trung ương phân bổ đến các chi nhánh ngân hàng địa phương trên cơ sở cân đối nguồn vốn huy động và nhu cầu vay vốn của khách hàng đã được chỉ định. Để đáp ứng nhu cầu vốn, HTNH cho phép điều chỉnh chuyển vốn từ ngân hàng thừa vốn sang ngân hàng thiếu vốn trong phạm vi không quá 25% số dư tiền gửi, những NH

quốc doanh nếu vẫn còn thiếu hụt vốn sẽ được Ngân hàng Nhân dân trung quốc cấp vốn. Với cơ chế tín dụng như trên, hệ thống ngân hàng sẽ được lệ thuộc vào kế hoạch của nhà nước, thiếu tính chủ động sáng tạo thực chất trở thành kênh bù đắp thiếu hụt của ngân sách nhà nước. Chỉ tập trung cung cấp vốn cho các doanh nghiệp nhà nước, dẫn đến gây thất thoát vốn, chất lượng tín dụng yếu kém, tỷ lệ nợ kho đòi gia tăng.

Sau năm 1984, thực hiện cải cách HTNH theo quy mô hai cấp. Chính sách mở cửa Trung Quốc đã tác động tích cực đến HTNH. Ngân hàng nhân dân Trung Quốc từ bỏ chức năng NHTM bằng cách thành lập Ngân Hàng Công Thương, chuyển 3 Ngân hàng chuyên doanh thành 3 Ngân hàng Thương mại quốc doanh. NHTM nhà nước phải tiếp nhận phần lớn các khoản nợ khó đòi của các doanh nghiệp nhà nước. Đồng thời tách chức năng chính sách ra khỏi chức năng cho vay của NHTMNN để giúp cho NHTM NN nâng cao hiệu quả kinh doanh. Thành lập Ngân hàng phát triển trung quốc nhằm cho vay theo chính sách của nhà nước như hỗ trợ cho người nghèo, xây dựng cơ sở hạ tầng, nhằm giảm bớt gánh nặng cho Ngân hàng nhân dân Trung Quốc. Năm 1993 Ngân hàng Nhân dân Trung Quốc chấp dứt chấm dứt độc quyền tín dụng. Năm 1995 Ngân hàng nước ngoài được phép mở chi nhánh, thành lập ngân hàng liên doanh thí điểm trung các đặc khu kinh tế và hạn chế về nghiệp vụ ngân hàng. Nhìn chung hệ thống Ngân hàng Trung quốc đã có chuyển biến tích cực đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy, phát triển kinh tế nhưng vẫn chịu chi phối của nhà nước.

Năm 1998 Trung Quốc tiến hành cơ cấu lại hệ thống Ngân hàng Thương mại và các doanh nghiệp nhà nước trong thời gian 3 năm nhằm nâng cao chất lượng tín dụng ngân hàng.

Bán hàng loạt các danh nghiệp yếu kém, tách tài khoản nợ DNNN ra khỏi bảng cân đối kế toán Ngân hàng. Xoá bỏ các chi nhánh thua lỗ của NHTM Trung quốc thành lập NHTM cổ phần.

Trung Quốc Thành lập ông ty xử lý tài sản thế chấp để đòi nợ cho Ngân hàng, có trách nhiệm thu các khoản nợ khó đòi và đã đạt được những kết quả rất đáng khích lệ.

Mạnh dạng tự do hoá tài chính từ năm 1997, từng bước đưa hệ thống ngân hàng Trung Quốc Hội nhập quốc tế về Ngân hàng, tạo sân chơi bình đẳng cho các NHTM trong nước với tổ chức tài chính nước ngoài.

Để thực hiện cơ cấu lại hệ thống tài chính, thích nghi với hội nhập quốc tế, chính phủ hỗ trợ 6 tỷ USD năm 1998, 8,5 tỷ năm 2000 nhằm để khôi phục tình hình tài chính của NHTM.

Với những nỗ lực trên, Trung Quốc đã từng bước tháo gỡ những tồn tại, yếu kém và nhanh chóng đưa ra các giải pháp hiệu quả nhằm chấn chỉnh lại hoạt động của HTNH. Sự thành công của Trung Quốc rất đáng được hoan nghênh và học hỏi.

2.4 Indonesia.

Indonesia đã tiến hành hiện đại hoá HTNH từ đầu thập niên 80. Chính phủ Indonesia tiến hành nới lỏng kiểm soát và điều tiết khu vực tài chính. Năm 1998 các Ngân Hàng Indonesia đã tự do trong vấn đề cạnh tranh bình đẳng. Chính vì vậy hệ thống Ngân hàng công của Indonesia phải đổi mới về mọi mặt như cải tiến dịch vụ, đa dạng hoá sản phẩm tín dụng, nâng cao năng lực điều hành, khả năng tiếp thị,...kết quả là sự lớn mạnh của HTNH hiện đại.

Chương trình hiện đại hoá ngân hàng của Indonesia gồm hai nội dung cơ bản :

Phần thể chế : gồm những nỗ lực nhằm xác định các cơ hội kinh doanh, tổ chức lại hệ thống ngân hàng để định hướng vào các mục tiêu ưu tiên ; tăng hiệu lực quản lý các rủi ro; tăng hiệu lực quản lý các rủi ro; đẩy mạnh việc ra quyết định quản lý; các chương trình quản lý nguồn nhân lực ; cải tiến khả năng đánh giá sắp xếp ; triển khai và khuyến khích các nhân viên ; sửa đổi các thủ tục về huy động vốn, cấp tín dụng dịch vụ ngân hàng. Về công nghệ : áp dụng các chương trình tự động hoá toàn bộ hoạt động buôn bán trên thị trường liên ngân hàng và hoạt động bán lẻ của HTNH , công nghệ tin học phục vụ các hoạt động dịch vụ.

Chính nhờ sự hiện đại này mà cuộc khủng hoảng tài chính năm 1997 ở Đông Nam Á không ảnh hưởng nhiều đến hệ thống tài chính Indonesia. Nhưng không thể không kể đến những nỗ lực của chính phủ và sự giúp đỡ của Quỹ tiền tệ quốc tế. Hệ thống tài chính ngân hàng Indonesia hiện nay đang hoạt động hiệu quả và vững mạnh.