

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

TRỊNH THÚY HẰNG

**TĂNG CƯỜNG NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA HỆ
THỐNG NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VIỆT NAM
TRONG QUÁ TRÌNH HỘI NHẬP QUỐC TẾ**

Chuyên ngành: Kinh tế phát triển

Mã số: 60.31.05

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC

Tiến sỹ NGUYỄN QUỐC TẾ

TP. Hồ Chí Minh – Năm 2007

MỤC LỤC

	trang
Trang phụ bìa	
Lời cam đoan	
Mục lục	
Danh mục các ký hiệu, các chữ viết tắt	
Danh mục các bảng biểu	
Danh mục các hình vẽ, đồ thị	
Mở đầu	1
Chương 1: Cơ sở lý thuyết về cạnh tranh - Các tiêu chí đo lường năng lực cạnh tranh của NHTM trong nền kinh tế thị trường	5
- Tổng quan về lý thuyết cạnh tranh trong nền kinh tế thị trường	5
- Lý thuyết về cạnh tranh trong hoạt động ngân hàng	6
- Các tiêu chí đánh giá năng lực cạnh tranh của NHTM	7
- Các nhân tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của các NHTM trong nền kinh tế thị trường ở giai đoạn hội nhập quốc tế	13
Chương 2: Phân tích năng lực cạnh tranh của hệ thống NHTM Việt Nam trong giai đoạn hội nhập quốc tế	18
1. Quá trình hình thành và phát triển của hệ thống ngân hàng Việt Nam ...	18
2.1.1 Giai đoạn trước 1986	18
2.1.2 Giai đoạn 1986 – 2000	19
2.1.3 Giai đoạn 2000 – nay	20
2. Năng lực cạnh tranh của các NHTM Việt Nam trong giai đoạn hội nhập	22
2.2.1 Thực trạng của hệ thống NHTM Việt Nam trong giai đoạn hội nhập.....	22
2.2.1.1 Năng lực tài chính	22
2.2.1.2 Khả năng xâm nhập thị trường.....	31
2.2.1.3 Thị phần và hệ thống mạng lưới	32

2.2.1.4 Quản trị điều hành.....	35
2.2.1.5 Công nghệ và sản phẩm dịch vụ.....	36
2.2.1.6 Chiến lược kinh doanh.....	39
2.2.1.7 Nhân lực	40
2.2.2 Phân tích khả năng cạnh tranh của các NHTM Việt Nam	
theo mô hình SWOT	41
2.2.2.1 Điểm mạnh	41
2.2.2.2 Điểm yếu	45
2.2.2.3 Cơ hội	48
2.2.2.4 Thách thức	51
Chương 3: Các đề xuất nâng cao năng lực cạnh tranh của hệ thống NHTM	
Việt Nam trong quá trình hội nhập quốc tế	56
3.1 Hội nhập quốc tế và các tác động của hội nhập quốc tế đến khả năng	
cạnh tranh của hệ thống NHTM Việt Nam	56
3.2 Các đề xuất nhằm gia tăng năng lực cạnh tranh cho hệ thống NHTM	
Việt Nam trong quá trình hội nhập quốc tế	57
3.2.1 Các đề xuất về môi trường pháp lý và chính sách	57
3.2.2 Xây dựng các quy định và phát triển các công cụ tài chính mới	59
3.2.3 Đề xuất về việc chọn chiến lược phát triển của các NHTM Việt Nam ...	59
3.2.4 Lành mạnh hoá tài chính nhằm đáp ứng theo tiêu chuẩn BASEL	61
3.2.5 Các đề xuất về quản trị điều hành	63
3.2.6 Gia tăng đầu tư cho công nghệ.....	66
Tài liệu tham khảo	
Phụ lục	

DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU

Bảng 2.1: Thống kê quy mô vốn điều lệ của các NHTM Việt Nam (2006)	22
Bảng 2.2: 05 NHTM CP có mức vốn điều lệ lớn nhất (2005 – 2006)	24
Bảng 2.3: Tốc độ tăng trưởng tổng tài sản và tỷ lệ tổng tài sản/GDP của hệ thống NHTM Việt Nam	25
Bảng 2.4: Hệ số an toàn (CAR) của các NHTM Việt Nam	26
Bảng 2.5: Cơ cấu thu nhập và tỷ suất lợi nhuận của các NHTM Việt Nam	29
Bảng 2.6: Thị phần cho vay (2000 – 2005)	32
Bảng 2.7: Thị phần huy động vốn	34
Bảng 2.8: Thống kê dịch vụ ngân hàng điện tử (01/2007).....	37

DANH MỤC CÁC KÝ HIỆU, CÁC TỪ VIẾT TẮT

- ABB (AnBinh Bank) : Ngân hàng thương mại cổ phần An Bình
- ACB (Asia Commercial Bank): Ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu
- AMC: Công ty quản lý và khai thác tài sản (thuộc các NHTM)
- ARDB (Agribank): Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam
- BIDV: Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam
- BTA: Hiệp định thương mại Việt - Mỹ
- CAR: Hệ số đủ vốn
- DNNN: Doanh nghiệp nhà nước
- EAB: Ngân hàng thương mại cổ phần Đông Á
- Eximbank: Ngân hàng thương mại cổ phần Xuất nhập khẩu
- FBB: Ngân hàng nước ngoài
- FDI: Vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài
- GDP (Gross Domestic Product): Tổng giá trị sản phẩm quốc nội
- Habubank: Ngân hàng thương mại cổ phần Nhà Hà Nội
- MHB (Mekong Housing Bank): Ngân hàng Phát triển nhà Đồng bằng sông Cửu Long
- Marinetime Bank: Ngân hàng thương mại cổ phần Hàng hải
- IMF (International Monetary Fund): Quỹ tiền tệ quốc tế
- IAS: Tiêu chuẩn kế toán quốc tế
- Military Bank: Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội
- NHNN: Ngân hàng Nhà nước
- NHTM: Ngân hàng thương mại
- NHTM CP: Ngân hàng thương mại cổ phần
- NHTM QD: Ngân hàng thương mại quốc doanh
- Sacombank: Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn Thương Tín
- SOCB: Ngân hàng thương mại quốc doanh
- JSCB: Ngân hàng thương mại cổ phần

JVCB: Ngân hàng liên doanh

VIB: Ngân hàng thương mại cổ phần Quốc tế

VP Bank: Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoài quốc doanh

Vietcombank: Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam

VAS: hệ thống kế toán Việt Nam

WTO: Tổ chức thương mại quốc tế

MỞ ĐẦU

1. Giới thiệu

Trong nền kinh tế toàn cầu hoá nói chung và điều kiện của nền kinh tế mới nổi đang trong giai đoạn mở cửa hội nhập như Việt Nam nói riêng, hệ thống ngân hàng vẫn giữ vai trò rất quan trọng, là một trong những kênh huy động và điều hòa nguồn vốn chính của nền kinh tế, đồng thời cũng là công cụ quan trọng trong việc ổn định thị trường tài chính và quản lý kinh tế của nhà nước. Tại thời điểm hiện tại, hệ thống ngân hàng, đặc biệt là hệ thống các NHTM Việt Nam, vẫn đang là “xương sống” của nền kinh tế Việt Nam. Sự tăng trưởng và phát triển của hệ thống này tác động trực tiếp và mạnh mẽ đến sự tăng trưởng của toàn nền kinh tế.

Việt Nam đã gia nhập Tổ chức thương mại quốc tế (WTO) cùng các tổ chức hợp tác kinh tế khu vực. Tiến trình thực hiện các cam kết mở cửa và cải cách nền kinh tế theo cơ chế thị trường đang diễn ra theo một lộ trình định sẵn. Cũng như các ngành khác, ngành ngân hàng Việt Nam chịu một sức ép khá lớn trong cả việc thay đổi, cải cách hệ thống theo những chuẩn mực, thông lệ quốc tế; cũng như sức ép cạnh tranh từ phía các ngân hàng nước ngoài khi tiến hành mở cửa đối với lĩnh vực dịch vụ tài chính ngân hàng. Làm gì và làm thế nào để gia tăng sức mạnh cạnh tranh cho sự tồn tại và phát triển bền vững đang là một câu hỏi được đặt ra đối với Chính phủ cũng như các nhà quản lý của hệ hống ngân hàng Việt Nam khi xuất phát điểm của chúng ta cả về môi trường vĩ mô và các yếu tố nội lực (khả năng tài chính, quản trị điều hành, kinh nghiệp hoạt động,...) của hệ thống đều đều thấp hơn so với các đối thủ cạnh tranh đến từ bên ngoài.

Trong bối cảnh như thế, việc tìm hiểu năng lực của hệ thống NHTM để từ đó đưa ra những bước đi phù hợp nhằm gia tăng hiệu quả, gia tăng tính cạnh tranh, nâng cao vị thế, qui mô của hệ thống NHTM Việt Nam trong quá trình hội nhập là một vấn đề cấp thiết đang được đặt ra

2. Mục tiêu nghiên cứu

Đề tài tập trung nghiên cứu vào các vấn đề:

- Lý luận cạnh tranh và các tiêu chí đánh giá năng lực cạnh tranh của các ngân hàng thương mại Việt Nam.

- Phân tích, đánh giá, làm rõ hiện trạng năng lực cạnh tranh của các ngân hàng thương mại Việt Nam; không chỉ giới hạn nhận biết các điểm yếu và điểm mạnh, mà còn bao gồm cả việc xác định các cản trở hạn chế năng lực cạnh tranh của các ngân hàng thương mại Việt Nam; sự chuẩn bị của các ngân hàng thương mại Việt Nam trong bối cảnh nền kinh tế Việt Nam mở cửa hội nhập vào thị trường thế giới.

- Đề xuất giải pháp, cơ chế, chính sách để nâng cao năng lực cạnh tranh của các ngân hàng thương mại Việt Nam trong bối cảnh hội nhập quốc tế.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Các ngân hàng thương mại Việt Nam, bao gồm các NHTM QD và các NHTM CP (trong đó chủ yếu là các NHTM CP đô thị) đang hoạt động trên thị trường tài chính – ngân hàng Việt Nam. Số liệu và các dữ liệu liên quan đến hoạt động của các ngân hàng này được tập trung khai thác và phân tích trong giai đoạn 2000 – 2006.

4. Khung lý thuyết và phương pháp nghiên cứu

Dựa trên số liệu và các dữ liệu thu thập được của hệ thống ngân hàng Việt Nam giai đoạn 2000 – 2006 phân tích khả năng cạnh tranh của các NHTM Việt Nam. Mô hình SWOT được sử dụng đưa ra những đánh giá ngắn gọn về điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức của hệ thống NHTM Việt Nam trong giai đoạn hội nhập.

Phân tích SWOT tập trung vào phân tích toàn bộ ngành ngân hàng Việt Nam và không đi sâu phân tích đối với từng loại hình ngân hàng. Tuy nhiên, có một số trường hợp ranh giới giữa từng loại hình ngân hàng nói riêng vẫn có thể làm rõ ràng.

5. Khó khăn của luận văn

Công khai và minh bạch thông tin chưa trở thành một quy định có tính triệt để và thông lệ của các ngân hàng Việt Nam, đặc biệt là nhóm các NHTM QD; làm hạn chế khả năng tiếp cận các yếu tố nhạy cảm như nợ quá hạn, chi phí, cơ cấu lợi nhuận, chiến lược phát triển ... của các thành viên trong hệ thống.

Bên cạnh đó, do những hạn chế về mặt nguồn lực và thời gian, luận văn chưa đi sâu phân tích đối với các NHTM CP nông thôn, ngân hàng chính sách xã hội, một bộ phận, tuy không có tính đại diện cao nhưng cũng đang là những thực thể tồn tại trong hệ thống ngân hàng Việt Nam.

6. Những điểm mới của luận văn

Hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam vẫn đang trong quá trình “phôi thai” với quy mô nhỏ, khả năng quản lý giám sát yếu, trình độ công nghệ lạc hậu, sản phẩm dịch vụ đơn điệu và thiếu hụt nguồn nhân lực chất lượng cao. Trong quá trình hội nhập quốc tế, các yếu tố này làm giảm đáng kể khả năng cạnh tranh của hệ thống. Khả năng vốn của hệ thống chi phối khá mạnh đến quá trình cải thiện các yếu tố trên nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của mỗi ngân hàng nói riêng cũng như hệ thống NHTM Việt Nam nói chung.

Tuy nhiên, với những khó khăn nhất định trong việc gia tăng vốn và lành mạnh hoá tình hình tài chính cho các NHTM Việt Nam, việc xác định một chiến lược phù hợp với nội lực và điều kiện thị trường, chiến lược tập trung vào thị trường bán lẻ, sẽ giúp các NHTM Việt Nam khai thác một ngách thị trường đầy tiềm năng riêng biệt khác hẳn so với các ngân hàng nước ngoài; đồng thời tận dụng được những lợi thế sẵn có về khả năng am hiểu khách hàng và mạng lưới phân phối rộng khắp hiện hữu. Ngoài ra, một mô hình quản trị theo hướng tập trung theo nhóm khách hàng và nhóm dịch vụ, gia tăng tính chuyên môn hóa từng công đoạn cũng sẽ là một mô hình tối ưu đối với các NHTM Việt Nam hiện nay.

7. Cấu trúc của luận văn

Cấu trúc của luận văn gồm 04 phần chính

7.1 Phần mở đầu: Giới thiệu các vấn đề cơ bản như lý do chọn lựa đề tài, mục tiêu nghiên cứu, đối tượng và phạm vi nghiên cứu, khung lý thuyết, phương pháp nghiên cứu, các khó khăn của luận văn cũng như những điểm mới của luận văn.

6.2 Chương 1 – Lý thuyết về cạnh tranh và các tiêu chí đo lường năng lực cạnh tranh của NHTM trong nền kinh tế thị trường: tập trung giới thiệu các lý thuyết về cạnh tranh nói chung và cạnh tranh trong hoạt động ngân hàng; đưa ra một số

6.2 Chương 2 – Phân tích năng lực cạnh tranh của các NHTM Việt Nam trong giai đoạn hội nhập: Phân tích cấu trúc và chức năng của hệ thống NHTM thông qua quá trình hình thành và phát triển của hệ thống ngân hàng Việt Nam; thực trạng trong hoạt động của các NHTM Việt Nam theo các tiêu chí đánh giá năng lực cạnh tranh; từ đó nhận biết những điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức của hệ thống trong giai đoạn mở cửa hội nhập với nền kinh tế thế giới hiện nay.

6.3 Chương 3 – Các kết luận và kiến nghị nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của các NHTM Việt Nam trong giai đoạn hội nhập: Trên cơ sở phân tích thực trạng năng lực cạnh tranh ở Chương hai, rút ra các kết luận và đề xuất một số kiến nghị nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của các NHTM Việt Nam trong giai đoạn hội nhập. Các kiến nghị tập trung vào ba vấn đề chính: Môi trường pháp lý và chính sách; Chiến lược phát triển; và Quản trị vận hành của các NHTM Việt Nam.

Chương 1

CƠ SỞ LÝ THUYẾT VỀ CẠNH TRANH CÁC TIÊU CHÍ ĐO LƯỜNG NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA NHTM TRONG NỀN KINH TẾ THỊ TRƯỜNG

1.1 Tổng quan về lý thuyết cạnh tranh trong nền kinh tế thị trường

Cạnh tranh là một yếu tố tất yếu trong nền kinh tế vận động theo cơ chế thị trường. Đó là quá trình ganh đua giữa các chủ thể kinh tế với nhau nhằm chiếm ưu thế về thị phần, lợi nhuận, danh tiếng ... so với đối thủ. Theo P.Samuelson “cạnh tranh là sự đối đầu giữa các doanh nghiệp cạnh tranh với nhau để giành khách hàng hoặc thị phần”.

Cạnh tranh là phạm trù chỉ quan hệ kinh tế theo đó các chủ thể kinh tế huy động tổng lực (nội lực và ngoại lực) của mình trên cơ sở sử dụng các phương thức nhằm giành được ưu thế trên thương trường để đạt mục tiêu kinh tế (thường là thị phần, khách hàng, lợi nhuận, tiện ích ...) là thu được nhiều lợi nhuận trong sự phát triển ổn định và bền vững.

Cạnh tranh có thể diễn ra ở các cấp độ khác nhau: doanh nghiệp, ngành, vùng, quốc gia...Diễn đàn cấp cao về cạnh tranh công nghiệp của Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế (OECD) đã chọn định nghĩa về cạnh tranh cố gắng kết hợp cả các doanh nghiệp, ngành, và quốc gia: “cạnh tranh là khả năng của các doanh nghiệp, ngành, quốc gia và vùng trong việc tạo ra việc làm và thu nhập cao hơn trong điều kiện cạnh tranh quốc tế”. Một ngành được gọi là có năng lực cạnh tranh nếu ngành đó có “năng lực duy trì được lợi nhuận và thị phần trên các thị trường trong và ngoài nước”; trong đó lợi nhuận và thị phần là kết quả phức hợp của các nhân tố: năng suất lao động, năng lực và trình độ công nghệ, chi phí các yếu tố đầu vào của quá trình sản xuất, giá cả, chất lượng và sự đa dạng của các chủng loại sản phẩm,... Các nhà kinh tế, theo những cách tiếp cận khác nhau đã phân chia cạnh tranh thành các loại hình:

- Căn cứ vào tính chất và mức độ can thiệp của nhà nước vào nền kinh tế: bao gồm cạnh tranh tự do (là thị trường hầu như không có sự can thiệp của nhà

- Căn cứ vào góc độ thực chứng của thị trường: bao gồm cạnh tranh hoàn hảo (thị trường trong đó giá cả thị trường không chịu ảnh hưởng bởi quyết định của cả người bán lẫn người mua) và cạnh tranh không hoàn hảo (giá cả thị trường bị chi phối bởi một/một nhóm người mua hoặc bán).
- Căn cứ vào mục đích và tính chất của cạnh tranh có cạnh tranh lành mạnh (các chủ thể kinh tế sử dụng những tiềm năng vốn có của bản thân để cạnh tranh trên thương trường trong khuôn khổ luật lệ cho phép) và cạnh tranh không lành mạnh (loại hình cạnh tranh trái với luật pháp và thông lệ xã hội).
- Căn cứ góc độ phạm vi và mục tiêu kinh tế có cạnh tranh trong nội bộ ngành và cạnh tranh giữa các ngành trong nền sản xuất; cạnh tranh dọc và cạnh tranh ngang.
- Căn cứ vào các công đoạn sản xuất có cạnh tranh trước khi bán hàng, trong khi bán hàng và sau khi bán hàng (thể hiện trong quảng cáo, phương thức thanh toán, các dịch vụ khuyến mãi vật chất và phi vật chất).
- Căn cứ giác độ phạm vi lãnh thổ có cạnh tranh trong nước và cạnh tranh quốc tế.
- Căn cứ trên phương diện chuẩn mực theo các hiệp định giữa các nước mang tính chất quốc tế có cạnh tranh theo quy chế (chuyên từ chỗ dựa chủ yếu vào lợi thế so sánh sang dựa vào các quy chế chứa đựng những chuẩn mực của thương mại quốc tế chủ yếu do các nước phát triển xây dựng nhằm tới khả năng tăng cường sức cạnh tranh của nền kinh tế nước họ trên thương trường quốc tế).

Cạnh tranh trong nền kinh tế thị trường hiện đại là sự cạnh tranh trên cơ sở liên hệ giữa các chủ thể kinh tế với nhau, không nhằm hủy diệt lẫn nhau, mà liên kết thúc đẩy lẫn nhau. Cạnh tranh trong sự hợp tác cùng nhau phát triển, trong đó các chủ thể luôn vươn lên nhằm dẫn đầu trong việc nắm được những lợi thế hơn đối thủ.

1.2 Lý thuyết về cạnh tranh trong hoạt động ngân hàng

Cạnh tranh trong lĩnh vực ngân hàng nhìn chung cũng giống như cạnh tranh trong các ngành khác, là sự ganh đua giữa các đối thủ trên cơ sở tạo ra và sử dụng có hiệu

Tuy nhiên, do tính chất đặc trưng của một loại hình ngành nghề đặc biệt, cạnh tranh ngân hàng có một số điểm khác biệt sau:

- Lĩnh vực tài chính – tiền tệ là một lĩnh vực hết sức nhạy cảm, và trong lĩnh vực này, các đối thủ vừa cạnh tranh, vừa phải hợp tác với nhau;
- Hoạt động của các đối thủ cạnh tranh luôn phải hướng đến một thị trường lành mạnh để tránh rủi ro hệ thống;
- Cạnh tranh thông qua một thị trường luôn có sự can thiệp gián tiếp của Ngân hàng trung ương quốc gia hoặc khu vực;
- Cạnh tranh ngân hàng không chỉ phụ thuộc vào các yếu tố bên trong mà còn chịu sự ảnh hưởng mạnh mẽ vào các yếu tố bên ngoài ngân hàng như môi trường kinh doanh, các doanh nghiệp, dân cư, tập quán dân tộc, hạ tầng cơ sở,...
- Do tính liên thông của thị trường nội địa và quốc tế, cạnh tranh ngân hàng luôn chịu sự ảnh hưởng của thị trường quốc tế.

1.3 Các tiêu chí đánh giá năng lực cạnh tranh của NHTM

Hệ thống chỉ số CAMELS xếp hạng các tổ chức tín dụng, phản ánh năng lực cạnh tranh của từng ngân hàng thương mại cũng như hệ thống ngân hàng mỗi quốc gia, được xây dựng dựa trên các tiêu chí về vốn, tổng tài sản, lợi nhuận, quản trị điều hành, khả năng thanh khoản và khả năng phản ứng với thị trường. Dựa vào cơ sở này, năng lực cạnh tranh của NHTM thường được xem xét theo các yếu tố sau:

1.3.1 Năng lực tài chính và uy tín trên thị trường tài chính

1.3.1.1 Năng lực tài chính

Năng lực cạnh tranh của NHTM phụ thuộc rất lớn vào năng lực tài chính của bản thân. Năng lực tốt về tài chính sẽ giúp NHTM dễ dàng chiếm được lòng tin của khách hàng trong huy động vốn cũng như trong cho vay vốn, tăng qui mô tổng tài sản, tăng khối lượng cho vay tối đa đối với một khách hàng theo những quy định

Năng lực tài chính của NHTM thường được đánh giá thông qua:

- Quy mô vốn và tổng tài sản

Quy mô vốn được coi như là một chỉ tiêu quan trọng để đo lường lợi thế kinh tế theo quy mô. Quy mô vốn lớn cũng tạo điều kiện ngân hàng mở rộng phạm vi tài trợ các hoạt động thương mại không chỉ ở tầm quốc gia mà còn mang tính chất quốc tế đòi hỏi khối lượng vốn khổng lồ; tạo khả năng cho NHTM đa dạng hoá các loại hình đầu tư và giảm thiểu những rủi ro khác.

Quy mô tổng tài sản cho biết khả năng huy động vốn và sự dụng vốn trên thị trường tài chính – tiền tệ của mỗi ngân hàng, đồng thời cũng phản ánh quy mô vốn của ngân hàng đó.

- Chất lượng của tài sản

Chất lượng tài sản thể hiện độ an toàn trong hoạt động kinh doanh ngân hàng. Đánh giá năng lực cạnh tranh của NHTM thông qua độ an toàn tài sản của ngân hàng có ý nghĩa đối với sự tồn tại, phát triển và khả năng thu hút khách hàng. Mức sinh lợi phải được cân bằng với rủi ro trong một giới hạn an toàn cho phép. Đồng thời, đảm bảo sự an toàn trong hoạt động cũng là đảm bảo cho nguồn cung vốn không bị gián đoạn làm ảnh hưởng đến kế hoạch đầu tư của khách hàng nói riêng và nền kinh tế nói chung.

Để đánh giá mức chất lượng toàn tài sản của ngân hàng, thông qua đó đánh giá năng lực cạnh tranh của ngân hàng, người ta quan tâm đến hệ số Cook (gọi tắt CAR) và tỷ lệ nợ quá hạn.

Theo hiệp ước Basel 1 được thoả hiệp giữa các ngân hàng trung ương của 10 quốc gia, một NHTM có $CAR \geq 8\%$ được coi là ngân hàng có độ an toàn chấp nhận được. Hiện nay CAR được các tổ chức tài chính quốc tế WB, IMF, ngân hàng thanh

Tỷ lệ nợ quá hạn là tỷ lệ phần trăm giữa tổng số nợ quá hạn trên tổng dư nợ cho vay, thể hiện chất lượng tín dụng. Tỷ lệ này càng cao thì chất lượng của tín dụng ngân hàng càng yếu và ngược lại. Trong hoạt động tín dụng của các NHTM, tỷ lệ nợ quá hạn càng thấp càng tốt. Hiện nay, giới hạn tỷ lệ nợ quá hạn của các NHTM, theo quy định của NHNN là dưới 5%.

- Khả năng sinh lời của tài sản

Khả năng sinh lời của tài sản là một trong những yếu tố quan trọng đối với việc thể hiện năng lực cạnh tranh của NHTM, được đánh giá theo hai chỉ tiêu cơ bản là ROA và ROE. Đây cũng là chỉ tiêu được các tổ chức tài chính quốc tế sử dụng để đánh giá năng lực hoạt động của các NHTM, trên cơ sở đó xác định NHTM có đủ điều kiện để có thể tham gia trên thị trường tài chính toàn cầu hay không.

$$ROA = (\text{thu nhập ròng sau thuế} / \text{tổng tài sản có bình quân}) * 100$$

$$ROE = (\text{thu nhập ròng sau thuế} / \text{vốn chủ sở hữu và các quỹ}) * 100$$

1.3.1.2 Uy tín trên thị trường tài chính

Với chức năng trung gian tài chính NHTM thực hiện các dịch vụ trên thị trường tài chính, uy tín của NHTM tác động đến khả năng cạnh tranh của NHTM trong hiện tại cũng như trong tương lai. Uy tín của NHTM phản ánh năng lực cạnh tranh của NHTM trên thị trường trong và ngoài nước, trong quá khứ và trong tương lai. Uy tín của NHTM trên thị trường tài chính nói lên một cách tổng quát các ưu thế của NHTM trong cạnh tranh.

Uy tín trên thị trường tài chính của các ngân hàng thường được đánh giá bởi các tổ chức xếp hạng độc lập như Moody's, Standards & Poor, xếp hạng theo thứ tự từ "AAA" đến "CCC".

1.3.2 Thị phần và hệ thống mạng lưới

1.3.2.1 Thị phần

Cũng như các ngành kinh tế khác, thị phần hoạt động của ngân hàng rất quan trọng,

Thị phần hoạt động của NHTM được đánh giá thông qua các chỉ tiêu:

- Mức tài trợ của ngân hàng đối với nền kinh tế.
- Tỷ lệ tài trợ của ngân hàng so với tổng mức tài trợ của toàn hệ thống ngân hàng trong nền kinh tế.
- Số lượng và tỷ lệ khách hàng sử dụng dịch vụ của ngân hàng so với các ngân hàng khác.

1.3.2.3 Hệ thống mạng lưới:

Trong hoạt động của các NHTM, việc mở rộng mạng lưới phân phối có ý nghĩa quan trọng trong chiến lược tăng cường khả năng cạnh tranh, có tác dụng thể hiện tính sẵn có của sản phẩm để người dân dễ tiếp cận và giảm các chi phí giao dịch, tăng số lượng thông tin, từ đó tác động đến việc gia tăng thị phần. Stiglitz trong nghiên cứu của mình về thông tin bất cân xứng đã chỉ ra rằng sự cách xa về mặt địa lý và thông tin không cân xứng giữa các ngân hàng và người đi vay là điều kiện cho các loại tín dụng vi mô và những thể chế tín dụng phi chính thức (hụi/họ, vay nóng) xuất hiện và tồn tại. Thiếu các mạng lưới ngân hàng hỗ trợ cũng có thể làm cho việc tìm kiếm nguồn vốn của khách hàng gặp trở ngại.

Các NHTM thường phát triển hệ thống mạng lưới phân phối của mình không chỉ trong phạm vi một quốc gia mà còn mở rộng cả nước ngoài để nâng cao năng lực cạnh tranh. Tuy nhiên, trong giới hạn phân tích lợi ích và chi phí, việc mở rộng mạng lưới các chi nhánh đến mức nào còn tùy thuộc vào mục tiêu của từng ngân hàng; số lượng chi nhánh có thể phụ thuộc vào nhu cầu giao dịch, vị trí, khối lượng giao dịch tối thiểu, dân số, thu nhập và các loại chi phí khác...

1.3.3 Quản trị điều hành

Năng lực điều hành được xét trên phương diện chuẩn mực và các chiến lược mà ngân hàng xây dựng cho hoạt động của mình, cụ thể là xây dựng các quy định, chuẩn mực hoạt động và nghiệp vụ; xây dựng và vận hành hệ thống thông tin nội bộ (MIS), hệ thống kiểm toán nội bộ,...

Trình độ, năng lực điều hành kiểm soát sẽ đảm bảo tính hiệu quả, an toàn trong hoạt động ngân hàng và là một tiêu chí đo lường năng lực cạnh tranh giữa các ngân hàng với nhau. Hoạt động hiệu quả và an toàn, có tính ổn định, đạt được mức tăng trưởng đều đặn theo thời gian là bằng chứng cho năng lực quản trị điều hành đúng đắn.

1.3.4 Công nghệ và sản phẩm dịch vụ

1.3.4.1 Công nghệ

Công nghệ (mà đặc biệt là công nghệ thông tin) và trình độ ứng dụng công nghệ là một tiêu chuẩn quan trọng trong đánh giá năng lực cạnh tranh của NHTM hiện đại. Công nghệ giúp các NHTM hoàn chỉnh hệ thống quản lý và hoạt động tác nghiệp; mở rộng cả về chất lượng và không gian hoạt động của ngân hàng. Ứng dụng công nghệ giúp các NHTM gia tăng chất lượng và tính đa dạng dịch vụ, đồng thời tạo điều kiện phát triển thêm các dịch vụ mới, từ đó tác động gia tăng khả năng cạnh tranh của ngân hàng.

Trình độ công nghệ của ngân hàng thường được đánh giá dưới hai góc độ: qui trình xử lý các thao tác nghiệp vụ đơn giản, đảm bảo tính pháp lý và khả năng ứng dụng hiệu quả những thành tựu mà công nghệ thông tin cho phép.

1.3.4.2 Sản phẩm dịch vụ

Lý thuyết cạnh tranh chỉ ra rằng, cạnh tranh luôn xoay quanh các yếu tố: chất lượng, tính đa dạng và giá cả của sản phẩm dịch vụ. Trong nền kinh tế hiện đại nhu cầu các dịch vụ tài chính ngân hàng ngày càng cao. Loại trừ cạnh tranh về phí và lãi suất, người ta cho rằng cạnh tranh của các NHTM tập trung vào mảng dịch vụ là chính. Số lượng và chất lượng các sản phẩm dịch vụ tài chính ngân hàng nói lên năng lực cạnh tranh của ngân hàng. Khi đánh giá năng lực cạnh tranh của một NHTM người ta tính đến:

- Số lượng danh mục sản phẩm dịch vụ tài chính do ngân hàng cung cấp và chủng loại sản phẩm trong mỗi danh mục.
- Chất lượng dịch vụ tài chính ngân hàng thông qua các mặt như tính tiện ích, độ an toàn của sản phẩm; mức độ chính xác của sản phẩm; thời gian cung ứng sản phẩm cùng loại so với các ngân hàng khác; mức độ đơn giản hay phức tạp của

1.3.5 Chiến lược kinh doanh

Hoạch định chiến lược kinh doanh sát đúng với thị trường là yếu tố đảm bảo cho hiệu quả kinh doanh, từ đó góp phần gia tăng năng lực cạnh tranh của ngân hàng. Để đánh giá chiến lược kinh doanh người ta xem xét các yếu tố: chiến lược kinh doanh có đúng hướng hay không, mục tiêu kinh doanh có thể hiện trọng điểm rõ ràng, lựa chọn sản phẩm ngoại vi phục vụ thiết thực, hiệu quả cho sản phẩm chính; mức độ phù hợp của sản phẩm đối với thị trường nơi ngân hàng đang hoạt động và với nhân lực, công nghệ, tiềm lực tài chính của ngân hàng; mức độ hấp dẫn của các hoạt động marketing.

1.3.6 Nguồn nhân lực

Hoạt động trong một ngành cung cấp các loại hình dịch vụ đặc biệt, chất lượng nguồn nhân lực có vai trò quan trọng và quyết định đối với năng lực cạnh tranh của một NHTM. Một đội ngũ cán bộ thừa hành, nhân viên giỏi có khả năng sáng tạo, có khả năng thực thi chiến lược và khả năng tham gia hoạch định chiến lược,... sẽ mang lại cho ngân hàng một sự hoạt động ổn định và bền vững. Nguồn nhân lực có chất lượng cao là biểu hiện của năng lực cạnh tranh cao.

Đánh giá khả năng cạnh tranh của ngân hàng thông qua nguồn nhân lực xem xét trên hai yếu tố cơ bản:

- Khả năng thu hút nguồn nhân lực: là kết quả của uy tín, danh tiếng thương hiệu của ngân hàng; quy mô của ngân hàng và khả năng phát triển trong tương lai; năng lực của cán bộ lãnh đạo ngân hàng; môi trường và không khí làm việc; chính sách thu nhập và phúc lợi;...
- Chất lượng nguồn nhân lực: là kết quả của sự cạnh tranh trong quá khứ và cũng là năng lực cạnh tranh của ngân hàng trong tương lai; các chỉ tiêu sử dụng để đánh giá gồm: năng lực quản trị của đội ngũ lãnh đạo; trình độ nhân lực (xem xét trên phương diện bằng cấp được đào tạo); kỹ năng thao tác nghiệp vụ của nhân viên trong tác nghiệp cụ thể; tuổi đời bình quân.

1.4 Các nhân tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của các NHTM trong nền kinh tế thị trường ở giai đoạn hội nhập quốc tế

1.4.1 Xu hướng tự do hoá tài chính và hội nhập quốc tế trong hoạt động ngân hàng

Tự do hoá tài chính, hiểu theo nghĩa rộng nhất là dỡ bỏ các hạn chế và giới hạn trong phân bổ nguồn lực tín dụng mà theo đó, quá trình phân bổ các nguồn lực này được dựa trên cơ chế giá: các tổ chức tài chính được phép tự quyết định lãi suất tiền gửi và lãi suất cho vay; xoá bỏ quy định về trần lãi suất, giảm tỷ lệ dự trữ bắt buộc, tự do hoá hoạt động giao dịch ngoại tệ, xoá bỏ bao cấp về vốn thông qua chỉ định tín dụng, nới lỏng kiểm soát đối với hoạt động của các tổ chức tài chính,...; chấm dứt việc phân biệt đối xử pháp lý giữa những loại hình tổ chức khác nhau, từ đó thúc đẩy cạnh tranh lành mạnh giữa các tổ chức tài chính theo cơ chế thị trường.

Hội nhập quốc tế về hoạt động tài chính là quá trình mà một nước hay một khu vực thực hiện mở cửa cho sự tham gia của các yếu tố bên ngoài vào lĩnh vực tài chính: nguồn vốn đầu tư trực tiếp và gián tiếp, công nghệ, tín dụng, nguồn nhân lực chất lượng cao,... Song song đó, nước/khu vực cũng thực hiện thâm nhập vào các nước/khu vực khác, theo đó toàn bộ hay từng dịch vụ tài chính được thực hiện qua biên giới, tiêu thụ ở nước ngoài thông qua các hình thức như hiện diện thương mại hoặc sự hiện diện của thể nhân.

Hội nhập quốc tế cũng là quá trình điều chỉnh các hoạt động kinh doanh, pháp luật, các quy định và chính sách tài chính theo xu thế cân đối và thống nhất giữa các yếu tố bên trong và bên ngoài. Đây chính là quá trình thống nhất các thể chế, quy định, chuẩn mực, chính sách,... của hoạt động tài chính giữa các nước với mục tiêu cao nhất là hiệu quả kinh tế. Mức độ hội nhập càng cao thì càng xuất hiện nhiều thông lệ, quy định chung tạo ra sự thống nhất và hài hoà các chính sách tài chính giữa các nước/các khu vực với nhau, cùng hướng về một thị trường chung không biên giới của tất cả các quốc gia.

Hội nhập quốc tế về tài chính là một quá trình liên tục, được hỗ trợ và thúc đẩy bởi sự phát triển của khoa học kỹ thuật, công nghệ và kinh tế; là quá trình tương tác và

Trong tiến trình tự do hoá và hội nhập quốc tế về dịch vụ tài chính, mỗi quốc gia tự chọn cho mình một lộ trình riêng phù hợp với đặc điểm kinh tế - chính trị của chính quốc gia đó. Quá trình tự do hoá và hội nhập tài chính quốc tế sẽ từng bước gắn kết ngành tài chính quốc gia với thị trường tài chính thế giới với một mức độ hợp tác và mở của thị trường ngày càng cao.

Xu hướng quốc tế hoá đang diễn ra ngày càng mạnh mẽ trong hoạt động của ngành ngân hàng thế giới, hình thành lên những tập đoàn tài chính – ngân hàng đa quốc gia với việc huy động vốn trong nước để cho vay ở nước ngoài, thâm nhập vào thị trường nước ngoài thông qua việc thiết lập các chi nhánh, ngân hàng con tại nước ngoài để thu hút vốn và cung cấp các khoản vay, các dịch vụ tài chính tiền tệ ngay tại quốc gia đó, tận dụng lợi thế theo quy mô để tiết kiệm chi phí.

Quốc tế hoá hoạt động tài chính ngân hàng diễn ra dưới các hình thức:

- Hợp nhất (Consolidation)

Là xu hướng sáp nhập và mua lại lẫn nhau giữa các ngân hàng và tổ chức tài chính diễn ra trong phạm vi quốc gia. Động cơ khuyến khích việc hợp nhất giữa các ngân hàng bao gồm: sự phát triển của công nghệ thông tin, giảm quy định của chính phủ, xu hướng toàn cầu hoá cả trong ngành tài chính lẫn các ngành khác, áp lực gia tăng lợi nhuận đầu tư cũng như tình trạng khủng hoảng của ngành ngân hàng và quá trình tư nhân hoá các ngân hàng thuộc sở hữu nhà nước tại một số quốc gia.

Để đánh giá mức độ sáp nhập hợp nhất trong ngành ngân hàng người ta thường sử dụng tiêu chí tỷ lệ tập trung tư bản (tài sản và tiền gửi) tại các tổ chức tài chính, tín dụng lớn nhất. Tỷ lệ tập trung tư bản tăng lên thường là dấu hiệu của xu hướng hợp nhất tăng và tỷ lệ tập trung tư bản giảm có thể là dấu hiệu của việc ra đời của các ngân hàng mới, sáp nhập giữa các ngân hàng nhỏ hơn hay cả hai.

Trong bối cảnh cạnh tranh mạnh mẽ hiện nay đòi hỏi các ngân hàng phải duy trì ở quy mô lớn nhằm tối thiểu hoá chi phí, các ngân hàng mở rộng mạng lưới dưới hình thức mua lại cổ phần của các ngân hàng nhỏ hơn nhằm biến các ngân hàng nhỏ này

- Quốc tế hoá (Internationalisation)

Quốc tế hoá trong hoạt động ngân hàng là quá trình sáp nhập ngân hàng vượt qua phạm vi biên giới quốc gia. Xu hướng quốc tế hoá thường diễn ra ở những thị trường mới nổi, thể hiện ở sự gia tăng số lượng các ngân hàng nước ngoài ở những thị trường này. Thông thường các ngân hàng lớn có lợi nhuận cao và trụ sở tại các nước phát triển mua lại cổ phần của các ngân hàng tại các nước có tiềm năng phát triển. Động cơ khuyến khích các tập đoàn tài chính mở rộng phạm vi hoạt động trên phạm vi toàn cầu là cơ hội sinh lợi ở các quốc gia chủ thể và môi trường pháp lý ở nước nhận đầu tư.

Trong một nghiên cứu năm 2003 của De Nicolo đã chỉ ra rằng xu hướng quốc tế hoá đang tăng đáng kể tại các nước tư bản phát triển nhưng không có tính đồng đều: các nước Tây Âu có mức tăng lớn nhất khi 67% tổng giá trị tài sản ngân hàng do các ngân hàng toàn cầu nắm giữ, trong khi ở Mỹ tỷ lệ này là 22% (chủ yếu là các ngân hàng Châu Âu). De Nicolo cũng ghi nhận hiện tượng quốc tế hoá đang xảy ra ở những nước có thu nhập từ trung bình đến cao, có xu hướng tăng ở các nước giàu và giảm ở những nước nghèo do được quyết định ở cơ hội đầu tư hấp dẫn; mang tính tập trung theo khu vực hơn là toàn cầu.

- Consortium

Xu hướng tích tụ và tập trung tư bản trong ngành ngân hàng thế giới đang diễn ra ngày càng mạnh mẽ, hình thành nên các consortium xuyên quốc gia, đa quốc gia, có tầm ảnh hưởng không chỉ đối với nền kinh tế của quốc gia sở tại mà còn ảnh hưởng đến nền kinh tế của các quốc gia khác.

Công nghệ thông tin và việc nới lỏng các quy định quản lý đang thúc đẩy sự phát triển của các consortium tại các nước công nghiệp hoá. Trong 500 tập đoàn tài chính lớn nhất về tài sản từ năm 1995 đến năm 2000 có 60% tổ chức là consortium,

1.4.2 Các nhân tố ngoại vi khác

Cạnh tranh ngân hàng dựa trên sự tương tác chặt chẽ và liên tục giữa các chủ thể: ngân hàng – chính phủ (trong việc xây dựng và điều hành hệ thống quốc gia các chuẩn mực, luật lệ và thiết chế xác định các khuyến khích định hình hành vi của các doanh nghiệp), ngân hàng – các ngành phụ trợ (mà đặc biệt là ngành công nghệ thông tin), các ngân hàng đối thủ, ngân hàng – khách hàng hiện tại và tiềm năng,... trong một môi trường kinh tế vĩ mô của quốc gia. Do đó, năng lực cạnh tranh của NHTM còn chịu ảnh hưởng bởi một số nhân tố khác như:

- Môi trường kinh tế vĩ mô: Một nền kinh tế vận hành theo mô hình cạnh tranh hoàn hảo, mức độ mở cửa hội nhập với nền kinh tế thế giới cao (thông qua các cam kết và việc thực hiện các cam kết mở cửa thị trường của Chính phủ), tăng trưởng đều đặn và bền vững,... sẽ tạo điều kiện cho sự phát triển và cạnh tranh của hệ thống ngân hàng, cả trên góc độ cung lẫn cầu và ngược lại.
- Môi trường pháp lý và chính sách: giúp tạo lập một hành lang an toàn cho hoạt động ngân hàng. Hệ thống pháp lý chặt chẽ cùng chính sách quản lý phù hợp sẽ tạo điều kiện cho hệ thống ngân hàng hoạt động và phát triển an toàn, gia tăng khả năng cạnh tranh.
- Các ngành phụ trợ, đặc biệt là sự phát triển và khả năng ứng dụng của ngành công nghệ thông tin: Việc phát triển của ngành bảo hiểm, thị trường chứng khoán giúp san sẻ bớt “gánh nặng” cung tín dụng cho nền kinh tế, giúp các ngân hàng tập trung vào phát triển các hoạt động dịch vụ tài chính tiền tệ. Công nghệ thông tin phát triển tạo cơ sở cho ngành ngân hàng phát triển các ứng dụng gia tăng năng lực quản lý hệ thống, gia tăng dịch vụ và tiện ích cho khách hàng.
- Các yếu tố xã hội (cơ cấu dân cư, trình độ dân trí, tốc độ đô thị hoá, tập quán tiêu dùng và tiết kiệm,...): tác động trực tiếp lên phía cầu của hoạt động ngân hàng. Trong một môi trường kinh tế phát triển, cơ cấu dân dân số trẻ với trình độ dân trí cao,... thì cầu dịch vụ ngân hàng sẽ phát triển nhanh, nhất là các dịch vụ

Tóm lại: Cạnh tranh là một yếu tố tất yếu trong nền kinh tế thị trường nói chung và trong ngành tài chính – ngân hàng nói riêng trong quá trình hội nhập quốc tế. Trên cơ sở gia tăng hiệu quả sử dụng các nguồn lực, cạnh tranh nhắm tới các mục tiêu kinh tế như thị phần, khách hàng, lợi nhuận,... trong sự phát triển ổn định và bền vững.

Cạnh tranh trong hoạt động tài chính, ngân hàng có đặc điểm nổi bật là tính tương tác, hợp tác giữa các đối thủ để hướng đến một thị trường lành mạnh tránh rủi ro hệ thống, chịu sự can thiệp gián tiếp của ngân hàng trung ương và ảnh hưởng của thị trường quốc tế.

Để đánh giá khả năng cạnh tranh của ngân hàng, người ta thường dựa trên các tiêu chí: năng lực tài chính và uy tín trên thị trường tài chính; thị phần và hệ thống mạng lưới; năng lực quản trị điều hành; công nghệ và sản phẩm dịch vụ; chiến lược kinh doanh; và nguồn nhân lực. Ngoài ra, năng lực cạnh tranh của ngân hàng cũng chịu tác động bởi xu thế tự do hoá và quốc tế hoá trong hoạt động tài chính và ngân hàng; cũng như các yếu tố ngoại vi khác như môi trường vĩ mô, môi trường pháp lý và chính sách, các ngành phụ trợ và các yếu tố xã hội.

Chương 2

PHÂN TÍCH NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA HỆ THỐNG NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VIỆT NAM TRONG GIAI ĐOẠN HỘI NHẬP

2.1 Quá trình hình thành và phát triển của hệ thống ngân hàng Việt Nam

Lịch sử hình thành và phát triển hệ thống ngân hàng Việt Nam gắn liền với từng giai đoạn lịch sử của đất nước, được khởi đầu từ Ngân hàng Đông Dương (trước năm 1945) và tiếp nối với Ngân hàng Quốc gia Việt Nam (1951). Tuy nhiên, trong giới hạn của đề tài nghiên cứu, xin tập trung vào 03 giai đoạn chính: giai đoạn trước năm 1986, giai đoạn 1986 – 2000 và giai đoạn từ năm 2000 đến nay.

2.1.1 Giai đoạn trước năm 1986

Trước năm 1986, trong bối cảnh nền kinh tế kế hoạch hóa tập trung, hệ thống ngân hàng Việt Nam theo mô hình ngân hàng một cấp, trong đó Ngân hàng Nhà nước vừa đóng vai trò ngân hàng trung ương thực thi chính sách tiền tệ quốc gia, vừa đóng vai trò ngân hàng thương mại (ngân hàng trung gian) và được tổ chức theo cơ cấu hành chính với mạng lưới phân bố theo địa phận hành chính tỉnh/thành phố.

Hoạt động của hệ thống ngân hàng trong giai đoạn này tiến hành theo kế hoạch tập trung: kế hoạch phát hành, kế hoạch tín dụng và kế hoạch tiền mặt. Với vai trò là một ngân hàng trung ương, Ngân hàng Nhà nước xây dựng chính sách tiền tệ, quản lý ngân khố quốc gia và phát hành tiền. Với vai trò của một ngân hàng thương mại, Ngân hàng Nhà nước huy động vốn từ công chúng, “phân phối” tín dụng cho các doanh nghiệp nhà nước (DNNN). Các quyết định tín dụng giai đoạn này không dựa trên tính hiệu quả thị trường mà mang nặng tính “cấp phát” theo kế hoạch phát triển các ngành của Nhà nước, theo đó tập trung chủ yếu vào các ngành công nghiệp nặng, trong khi các ngành công nghiệp nhẹ, thương mại và dịch vụ bị bỏ quên (trên cả phương diện kế hoạch đầu tư, phát triển và tập trung vốn tín dụng).

Trong giai đoạn này, Ngân hàng Nhà nước không chỉ theo đuổi chính sách tín dụng áp đặt theo kế hoạch mà còn duy trì một chính sách lãi suất phi thị trường, theo đó lãi suất (cả huy động và cho vay) được giữ ở mức thấp nhằm hỗ trợ đầu tư cho khu

2.1.2 Giai đoạn 1986 – 2000

Nhận thức được xu thế tất yếu, từ cuối năm 1986, chính phủ Việt Nam bắt đầu chính sách “Đổi mới”, chuyển đổi từ nền kinh tế kế hoạch hóa tập trung sang nền kinh tế hàng hoá vận động theo cơ chế thị trường theo định hướng XHCN có sự quản lý của nhà nước. Trong lĩnh vực ngân hàng, mục tiêu đặt ra là phải tách bạch giữa chức năng quản lý và chức năng kinh doanh, ổn định chính sách tiền tệ, tạo nguồn cung tín dụng phục vụ hiệu quả sự phát triển của nền kinh tế.

Tháng 03/1988, Nghị định 53/HĐBT được ban hành, chuyển đổi hệ thống ngân hàng Việt Nam từ một cấp sang hai cấp, theo đó Ngân hàng Nhà nước giữ vai trò thực thi chính sách tiền tệ quốc gia và quản lý; thành lập thêm các ngân hàng thương mại từ các bộ phận trước đây của Ngân hàng Nhà nước với chức năng là ngân hàng trung gian, kinh doanh tiền tệ và dịch vụ tài chính theo nguyên tắc thị trường. Bốn ngân hàng thương mại quốc doanh đầu tiên được thành lập bao gồm: Ngân hàng Ngoại thương (Vietcombank), Ngân hàng Công thương (Incombank), Ngân hàng Đầu tư và phát triển (BIDV) và Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn (Agribank).

Năm 1989, cùng với chủ trương đa dạng hoá sở hữu nền kinh tế, Ngân hàng Nhà nước cho phép thành lập ngân hàng thương mại cổ phần (NHTMCP) đầu tiên (Habubank). Việc cho phép thành lập các NHTMCP với mức vốn điều lệ khiêm tốn đã dẫn đến sự xuất hiện của hàng loạt các NHTMCP sau đó (đến thời điểm năm 1988, số lượng NHTMCP đã lên tới 51 ngân hàng).

Năm 1991, các ngân hàng nước ngoài được phép mở văn phòng đại diện và chi nhánh và liên doanh tại Việt Nam. Mặc dù hoạt động của nhóm các ngân hàng nước

Song song với việc đa dạng hoá các loại hình ngân hàng, một loạt các chính sách quản lý tiền tệ, tín dụng cũng được điều chỉnh với mục tiêu đưa hoạt động của hệ thống ngân hàng vận động theo cơ chế thị trường, giảm dần sự can thiệp hành chính của nhà nước. Năm 1990, Ngân hàng Nhà nước ban hành chính sách dự trữ bắt buộc; năm 1992 thực thi nguyên tắc lãi suất thực và năm 1993 – 1994 thiết lập thị trường liên ngân hàng (hệ thống đấu giá ngoại tệ cho phép điều chỉnh tỷ giá hối đoái theo cung – cầu ngoại tệ của thị trường tuy vẫn ấn định một biên độ điều chỉnh giới hạn, phát triển các phương tiện thanh toán như séc, hối phiếu, lệnh phiếu,...), ban hành Luật Ngân hàng Nhà nước và Luật các Tổ chức tín dụng được ban hành, thay thế cho Pháp lệnh Ngân hàng (1997),...

Năm 1998, sau cuộc khủng hoảng kinh tế Châu Á (1997), chính phủ Việt Nam bắt đầu chương trình kéo dài trong ba năm sắp xếp, tái cơ cấu lại hệ thống NHTMCP. Theo chương trình này, các ngân hàng cổ phần kinh doanh thua lỗ, năng lực tài chính yếu và hoạt động không hiệu quả, không thể tăng vốn sẽ phải giải thể; những ngân hàng cổ phần có quy mô nhỏ được hợp nhất hoặc bán cho các ngân hàng cổ phần khác để mở rộng quy mô kinh doanh, tăng cường sức mạnh tài chính và tính cạnh tranh. Trong chương trình này, Ngân hàng Nhà nước đã thu hồi Giấy phép hoạt động của 17 NHTMCP.

2.1.3 Giai đoạn từ 2000 – đến nay

Đây là giai đoạn cải tổ và phát triển mạnh mẽ của hệ thống ngân hàng Việt Nam nhằm gia tăng sức cạnh tranh trong một thị trường mở, liên thông với thị trường thế giới.

Năm 2001, Chính phủ bắt đầu những nỗ lực cải cách mạnh mẽ tập trung và việc tái cơ cấu các NHTMQD (VCB, ICB, BIDV và ARDB), thực hiện theo ba mảng chính:

- Tái cấp vốn theo từng bước và có điều kiện từ các quỹ xã hội để cải thiện nguồn lực tài chính và hệ số an toàn vốn (CAR); xử lý các khoản nợ khó đòi bằng hình

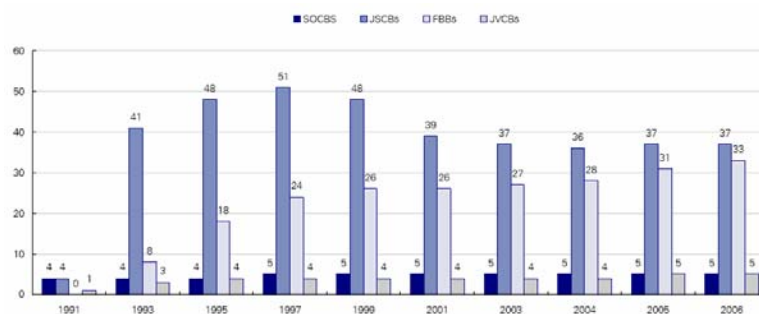
- Từng bước loại bỏ các hình thức cho vay theo chỉ định và cho vay chính sách. Các khoản vay chính sách được chuyển toàn bộ sang cho Ngân hàng Chính sách xã hội (thành lập năm 2003) đảm nhận;
- Cải thiện tiêu chuẩn công bố và kế toán bằng cách áp dụng kiểm toán theo chuẩn mực quốc tế (IAS); thực hiện phân loại nợ và trích lập dự phòng theo tiêu chuẩn quốc tế.

Năm 2005, Ngân hàng Nhà nước ban hành các tiêu chuẩn đánh giá hoạt động ngân hàng như: CAR, tỷ số thanh khoản, phân loại và trích lập dự phòng; đưa ra kỳ hạn thực hiện tiêu chuẩn BASEL II và yêu cầu đảm bảo CAR đạt từ 8% trở lên cho tất cả các NHTM vào năm 2010.

Để đảm bảo lộ trình này, các NHTMCP đồng loạt tăng vốn dưới nhiều hình thức, trong đó bao gồm cả huy động vốn trên thị trường chứng khoán. Tháng 04/2006, Sacombank chính thức lên sàn, trở thành NHTMCP đầu tiên của Việt Nam niêm yết trên sàn Tp.HCM và cũng là ngân hàng có mức vốn điều lệ lớn nhất trong hệ thống các NHTMCP Việt Nam. Năm 2005, Chính Phủ đưa ra kế hoạch cổ phần hoá các NHTMQD

Đến cuối năm 2006, hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam bao gồm 05 ngân hàng thương mại quốc doanh, 28 ngân hàng thương mại cổ phần, 05 ngân hàng liên doanh, 28 chi nhánh ngân hàng nước ngoài và 06 công ty tài chính.

Hình 2.1: Số lượng các ngân hàng (1991 - 2006)



Nguồn: Tổng hợp Báo cáo thường niên NHNN

2.2 Năng lực cạnh tranh của các NHTM Việt Nam trong giai đoạn hội nhập

2.2.1 Thực trạng của hệ thống NHTM Việt Nam trong giai đoạn hội nhập

2.2.1.1 Năng lực tài chính

2.2.1.1.1 Quy mô vốn và tổng tài sản

Mặc dù đã có những cải thiện tích cực trong thời gian gần đây, năng lực tài chính hiện vẫn là một yếu điểm của các NHTM Việt Nam. Mức vốn điều lệ trung bình của các NHTM Việt Nam vẫn chỉ dao động ở mức khiêm tốn từ 20 đến vài trăm triệu USD, làm hạn chế khả năng cho vay (do quy định tổng dư nợ cho vay một khách hàng không vượt quá 15% vốn điều lệ) cũng như không đảm bảo được tỷ lệ an toàn vốn CAR theo chuẩn mực quốc tế (8%).

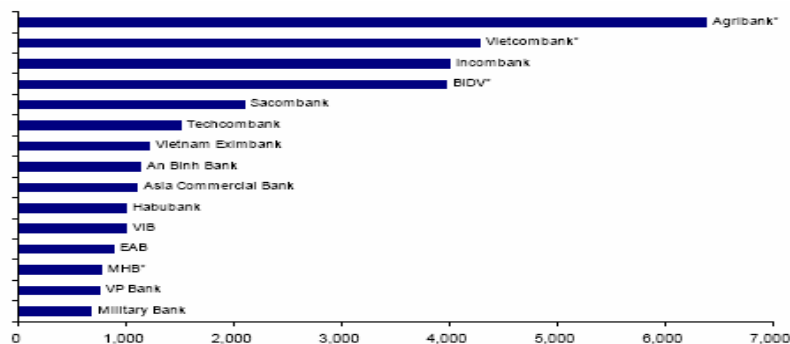
Bảng 2.1: Thống kê quy mô vốn điều lệ của các NHTM Việt Nam (2006)

Mức vốn điều lệ (tỷ đồng)	≤ 500	500 - 1.000	1.000 - 1.500	1.500 - 2.000	2.000 - 3.000	3.000 - 4.000	4.000 - 5.000	≥ 5.000
Tổng số	16	9	4	0	1	1	2	1
- NHTM QD	0	1	0	0	0	1	2	1
- NHTM CP	16	8	4	0	1	0	0	0

Nguồn: Tổng hợp theo số liệu NHNN

Theo số liệu thống kê của NHNN, đến cuối năm 2006, chỉ có 04 NHTM Việt Nam có mức vốn điều lệ từ 4.000 tỷ trở lên (tương đương từ 250 triệu USD trở lên), còn lại chiếm đa số là dưới 1.000 tỷ (khoảng 60 triệu USD). So với các NHTM trong khu vực, con số này quả thực rất “khiêm tốn”.

Hình 2.2: Vốn điều lệ của các NHTM Việt Nam (2006)



Nguồn: Vietnam Banks Primer (Deutsche Bank, 2007)

Các NHTM QD vẫn chiếm ưu thế về quy mô vốn điều lệ. 04 NHTM QD (Agribank, Vietcombank, Incombank và BIDV) giữ vị trí dẫn đầu. Riêng MHB, do mới ra đời, quy mô vốn chỉ giữ ở mức tương đương với quy mô vốn nhóm NHTM CP trung bình¹. Agribank được xem là “con khủng long” trong hệ thống NHTM Việt Nam, tính trên cả quy mô vốn và hệ thống mạng lưới.

Nhóm các NHTM CP có một khoảng cách khá xa so với các NHTM QD. Sacombank, NHCP có mức vốn điều lệ lớn nhất, cũng chỉ xấp xỉ bằng 1/3 mức vốn điều lệ của Agribank². Chỉ có 7 trong số 28 NHTM CP có mức vốn điều lệ trên 1.000 tỷ đồng, còn lại chủ yếu tập trung ở mức dưới 500 tỷ đồng.

Nhận thức được việc tăng vốn là yêu cầu “sống còn” đối với việc tăng trưởng đầu tư tín dụng cũng như nâng cấp công nghệ, giới thiệu các dịch vụ mới đòi hỏi chi phí đầu tư lớn (như ngân hàng điện tử, ATM,...) trong giai đoạn 2001 – 2004, tổng vốn điều lệ của các NHTM Việt Nam đã tăng 3,5 lần, từ mức 6.000 tỷ đồng lên 21.000 tỷ đồng. Cuộc chạy đua tăng vốn càng trở lên “nóng” hơn từ cuối năm 2006, đặc biệt là trong nhóm các NHTM CP (khoảng 90% các NH trong nhóm này tại thời điểm tháng 11/2006 có mức vốn điều lệ dưới 1.000 tỷ đồng) khi thời hạn thực hiện Quyết định 141 của NHNN ngày càng đến gần.

Việc tăng vốn điều lệ của các NHTM QD được thực hiện thông qua chương trình tái cấu trúc vốn của Chính phủ, bắt đầu triển khai từ cuối năm 2004. Theo chương trình này, cuối năm 2004, Chính phủ đã bơm 12,5 nghìn tỷ đồng tăng vốn điều lệ cho 05 NHTM QD. Ngân hàng Nhà nước cũng yêu cầu các NHTM QD thực hiện lộ trình tăng vốn trong 03 năm với mức tăng tương ứng 200 nghìn tỷ đồng năm thứ nhất, 500 nghìn tỷ đồng năm thứ hai và một nghìn tỷ đồng năm thứ ba.

Trông chờ vào nguồn vốn cấp từ Chính Phủ chỉ có thể là giải pháp tình thế tại một thời điểm do những giới hạn về nguồn ngân sách cũng như yêu cầu về tăng trưởng tín dụng ngày càng cao, áp lực nợ xấu ngày càng gia tăng của khối các NHTM QD. Để giải quyết bài toán này, Chính Phủ đã cho phép các NHTM QD phát hành trái

¹ Đến cuối năm 2006, vốn điều lệ của MHB đạt 774 tỷ đồng, EAB 880 tỷ đồng, VP Bank 750 tỷ đồng

² Vốn điều lệ năm 2006 của Sacombank là 2.089 tỷ đồng, Agribank là 6.382 tỷ đồng

phiếu và xây dựng lộ trình cổ phần hoá³. BIDV đã phát hành 2,2 nghìn tỷ trái phiếu kỳ hạn 10 – 15 năm và VCB phát hành 1,37 nghìn tỷ trái phiếu chuyển đổi từ tháng 07/2006. Riêng về cổ phần hoá, lời giải về định giá thương hiệu/tài sản, đối tác chiến lược và giá bán vẫn còn là “ẩn số”, nên thời điểm cổ phần hoá của các ngân hàng vẫn chưa thể xác định cụ thể, kênh tăng vốn này vẫn chưa thể phát huy được hiệu quả.

Nhóm các NHTM CP tỏ ra nhanh nhạy và thành công hơn trong việc tăng vốn điều lệ thông qua kênh như thị trường chứng khoán và bán cho các đối tác chiến lược (nhà đầu tư nước ngoài).

Bảng 2.2: 05 NHTM CP có mức vốn điều lệ lớn nhất (2005 – 2006)

Năm 2005		Năm 2006	
<i>Ngân hàng</i>	<i>Vốn điều lệ (tỷ đồng)</i>	<i>Ngân hàng</i>	<i>Vốn điều lệ (tỷ đồng)</i>
Sacombank	1,250	Sacombank	2,089
ACB	948	Techcombank	1,500
Eximbank	700	Eximbank	1,212
Techcombank	617	ABB	1,131
VIB	510	ACB	1,100

Nguồn: Báo cáo thường niên (2005, 2006) của các ngân hàng

Số liệu cuối năm 2006 cho thấy vốn điều lệ của các NHTM CP tăng gấp hai đến ba lần so với hai năm trước, thứ tự xếp hạng theo vốn điều lệ và tổng tài sản của nhóm này cũng thay đổi liên tục. Sacombank tiếp tục dẫn đầu, duy trì một khoảng cách khá lớn so với các NHTM CP còn lại. Ngược lại, ACB tỏ ra khá thận trọng với mức tăng vốn xấp xỉ 16%, tụt xuống vị trí thứ 5. Techcombank, với mức tăng vốn 143%, vươn lên vị trí thứ 2. Nhưng đáng kể nhất vẫn phải nhắc đến An Bình, sau khi được phép chuyển đổi từ hình thức NHTM CP nông thôn sang NHTM CP đô thị, đã tăng từ 165 tỷ vốn điều lệ năm 2005 lên 1.131 tỷ năm 2006, đứng trước cả ACB trong bảng xếp hạng quy mô vốn điều lệ.

Quy mô tổng tài sản của các NHTM Việt Nam tiếp tục gia tăng và hệ thống ngân

³ Theo kế hoạch, Vietcombank và MHB sẽ hoàn tất cổ phần hoá trong năm 2007; tiếp theo là Incombank và BIDV năm 2008, Agribank năm 2009

hàng vẫn tiếp tục là nhà “cung ứng vốn” chính cho nền kinh tế. Theo số liệu thống kê (IFM, 2004), cuối năm 2002, tổng tài sản hệ thống ngân hàng chiếm 81,9% tổng tài sản của các trung gian tài chính và chiếm 43% GDP. Đến năm 2006, cùng với sự tham gia của thị trường chứng khoán và các định chế tài chính khác, tỷ lệ tổng tài sản của hệ thống ngân hàng trong tổng tài sản của hệ thống tài chính trung gian giảm xuống còn xấp xỉ 75% và nhưng lại chiếm đến 77% GDP. Tốc độ tăng trưởng tổng tài sản của hệ thống ngân hàng Việt Nam trong giai đoạn 2002 - 2006 được đánh giá là khá cao với mức bình quân xấp xỉ 24%/năm.

Bảng 2.3: Tốc độ tăng trưởng tổng TS và tỷ lệ tổng TS/GDP của hệ thống NHTM Việt Nam

<i>Chỉ tiêu</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>	<i>2005</i>	<i>2006</i>
Tốc độ tăng tổng TS	23.8%	27.0%	26.2%	26.5%	20.6%
Tỷ lệ tổng TS/GDP	43%	51%	60%	69%	77%

Nguồn: Deutsch Bank

Tỷ lệ tổng tài sản/GDP của hệ thống NHTM Việt Nam cũng gia tăng khá nhanh. Tuy nhiên, so với các nước khu vực Châu Á, quy mô tổng tài sản/GDP của hệ thống ngân hàng Việt Nam vẫn ở mức thấp⁴.

Tổng tài sản của hệ thống ngân hàng Việt Nam vẫn nằm tập trung chủ yếu trong các NHTM QD (tổng tài sản của các NHTM QD chiếm khoảng 80% tổng tài sản của toàn hệ thống), với một danh mục đầu tư nặng tập trung vào khu vực DNNN tiềm ẩn nhiều rủi ro. Quy mô tổng tài sản của NHTM QD lớn gấp từ 5 đến hàng chục lần quy mô tổng tài sản của các NHTM CP. Quy mô tổng tài sản của Agribank, dẫn đầu trong nhóm NHTM QD, lớn gấp 5 lần ACB, ngân hàng dẫn đầu về quy mô tổng tài sản của nhóm NHTM CP.

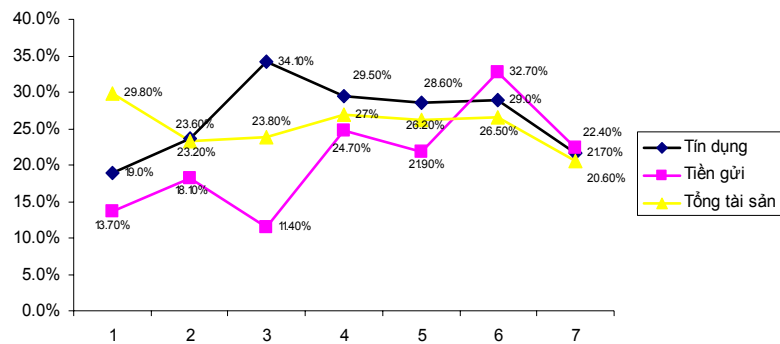
Tăng trưởng tín dụng khá cao, với mức bình quân gần 30%/năm giai đoạn 2001-2002 sau đó được điều chỉnh giảm dần còn khoảng 21,7% năm. Ngành nông nghiệp và sản xuất chiếm hơn 40% tổng dư nợ; tuy nhiên thương mại và các ngành dịch vụ

⁴ Năm 2002, tỷ lệ tổng tài sản/GDP của hệ thống NH Việt Nam là 43%, trong khi tỷ lệ này ở Nhật là 163%, Thái Lan là 117%, Hàn Quốc 100% và Philipine là 90%

mới là ngành có tỷ trọng lớn nhất với 44%.

Trong khi đó, huy động tăng trưởng với xu hướng đi lên với với tốc độ trung bình giai đoạn 2003 – 2006 vào khoảng 25%/năm. Tốc độ huy động tăng nhanh đã giúp các ngân hàng mở rộng quy mô tổng tài sản và lợi nhuận.

Hình 2.3: Tốc độ tăng trưởng tín dụng, tiền gửi, tổng tài sản (2000 – 2006) của các NH Việt Nam



Nguồn: Tổng hợp từ Báo cáo thường niên NHNN

2.2.1.1.2 Chất lượng tài sản

Tính đến cuối năm 2005, các hệ số an toàn vốn trung bình của các ngân hàng Việt Nam là 4,5% so với mức trung bình của khu vực Châu Á – Thái Bình Dương là 13,1% và khu vực Đông Nam Á là 12,3%. Đây được xem là một trong những điểm yếu của hệ thống ngân hàng Việt Nam khi không thể đáp ứng được quy chuẩn an toàn vốn theo thông lệ quốc tế, làm giảm đáng kể sức mạnh cạnh tranh khi gia nhập vào hệ thống tài chính quốc tế.

Bảng 2.4: Hệ số an toàn vốn (CAR) của các NHTM Việt Nam

Ngân hàng	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Agribank	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
VCB	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	9.57%	10.30%
ICB	n/a	2.08%	5.57%	6.08%	6.30%	6.07%	n/a
BIDV	n/a	n/a	n/a	4.40%	4.29%	3.36%	6.00%
Sacombank	n/a	8.30%	8.37%	10.06%	10.49%	15.40%	11.80%
ACB	n/a	9.35%	8.08%	8.29%	9.70%	12.10%	10.88%
Techcombank	n/a	5.47%	5.07%	7.41%	10.19%	15.51%	17.01%
EAB	n/a	0.00%	8.02%	7.88%	8.24%	8.94%	n/a

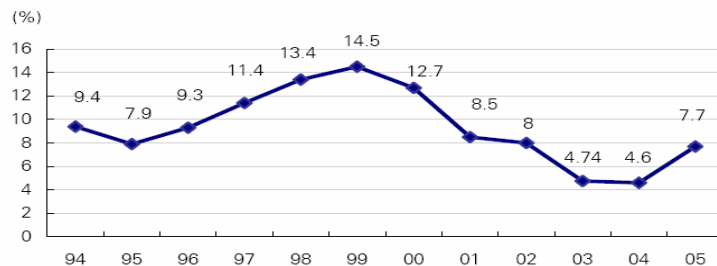
Nguồn: Báo cáo thường niên các NHTM

Do gánh nặng nợ xấu, các NHTM QD gặp khó khăn hơn so với các NHTM CP

trong việc cải thiện hệ số khả năng an toàn vốn. Theo số liệu được cung cấp từ báo cáo thường niên của các ngân hàng, từ cuối năm 2004, đa số các NHTM CP đã đạt được CAR tối thiểu 8%. Trong khi đó, chỉ mới Vietcombank có CAR 9,57% cuối năm 2005 và đạt 10,3% năm 2006; còn lại Incombank, BIDV đều dưới 6%. Riêng Agribank vẫn chưa thể công bố chính thức con số này. Theo đánh giá của một số tổ chức quốc tế, nếu áp dụng theo đúng các chuẩn mực kế toán quốc tế, vốn chủ sở hữu của ngân hàng này đã là một con số âm.

Tỷ lệ nợ xấu của hệ thống ngân hàng Việt Nam, tuy đã được cải thiện đáng kể, vẫn giữ ở mức cao so với mức bình quân của các nước trong khu vực (2,9% tổng dư nợ). Tỷ lệ nợ quá hạn có xu hướng giảm dần từ cuối những năm 90, sau đó tăng lại vào năm 2004 khi áp dụng các tiêu chuẩn phân loại nợ mới theo Quyết định 493 của NHNN. Tuy nhiên, tỷ lệ nợ xấu gần đây vẫn thấp hơn so với thập niên 90.

Hình 2.4: Tỷ lệ nợ quá hạn của hệ thống ngân hàng Việt Nam (1994 – 2005)



Nguồn: NHNN

Khu vực các NHTM QD tiếp tục dẫn đầu về tỷ lệ nợ xấu và là khu vực đáng quan ngại nhất về chất lượng danh mục tài sản đầu tư. Năm 2001, tỷ lệ nợ xấu của khu vực này là 8% tổng dư nợ. Với những cố gắng của Chính phủ trong việc bơm thêm vốn cho các NHTM QD chuyển các khoản nợ xấu sang ngoại bảng, xử lý tài sản bảo đảm, đến cuối năm 2004, theo công bố của NHNN, tỷ lệ nợ xấu của các NHTM QD giảm xuống còn 4%. Tuy nhiên, theo ước tính của Ngân hàng thế giới (WB), con số thực sự có thể lên tới 15% - 20% nếu thực hiện hạch toán và phân loại nợ theo các chuẩn mực quốc tế. Khoảng cách thực tế giữa số liệu công bố và số liệu ước tính là khá cao, nguyên nhân chính là do việc áp dụng các quy tắc kế toán và phân loại nợ (VAS và IAS).

Nợ xấu của các NHTM QD chủ yếu tập trung ở khu vực DNNN. Trong giai đoạn 2001 – 2004, 36% nợ xấu được xử lý của nhóm DNNN bằng cách sử dụng ngân sách nhà nước; 40% bằng các quỹ trích lập dự phòng rủi ro và 24% bằng việc thanh lý tài sản. Cơ sở giá bất động sản 2001 – 2003 là một cơ hội hy hữu cho các ngân hàng xử lý tài sản thu hồi nợ.

Về phía các NHTM CP, sau cuộc khủng hoảng cuối những năm 90, đã tiến hành tái cấu trúc lại sở hữu (hợp nhất, sáp nhập) và tái cơ cấu lại danh mục đầu tư. Với quy mô tổng tài sản nhỏ và không phải chịu gánh nặng nợ xấu của các DNNN, các vụ án kinh tế lớn (Minh Phụng, Tamexco,...), việc tái cơ cấu danh mục đầu tư của các NHTM CP diễn ra khá suôn sẻ. Hiện nay, đây là nhóm có danh mục đầu tư có khả năng sinh lời tốt nhất và an toàn nhất (tỷ lệ nợ xấu của nhóm này giữ ở mức tương đương các NH nước ngoài, vào khoảng dưới 2% tổng dư nợ).

Bức tranh nợ xấu của các ngân hàng Việt Nam chưa hẳn đã sáng sủa khi hoạt động của nhóm DNNN, nhóm khách hàng chính của các NHTM QD vẫn còn kém cạnh tranh trong giai đoạn mở cửa tự do hoá thương mại (đặc biệt trong các ngành sản xuất thay thế nhập khẩu trước đây), khi các chuẩn mực kế toán và phân loại nợ chưa được điều chỉnh hoàn thiện theo thông lệ quốc tế (việc chuyển đổi hạch toán phân loại nợ theo VAS năm 2005 đã làm cho tỷ lệ nợ quá hạn của BIDV tăng từ 2,8% năm 2004 lên 9% năm 2005). Mặt khác, khối các NHTM CP, với tốc độ thành lập và phát triển mạng lưới như hiện nay, sẽ phải cạnh tranh quyết liệt trong một cơ sở khách hàng hẹp, có thể dẫn đến phải chấp nhận những dự án có mức độ rủi ro cao, tiềm ẩn một nguồn nợ quá hạn mới.

2.2.1.1.3 Khả năng sinh lời

Lợi nhuận của hệ thống ngân hàng Việt Nam những năm gần đây tăng khá nhanh với tốc độ tăng trưởng bình quân xấp xỉ 50%/năm, ROE tương đương với các ngân hàng trong khu vực. Tuy nhiên, cơ cấu thu nhập vẫn lệ thuộc quá nhiều vào nguồn thu từ các hoạt động tín dụng.

Bảng 2.5: Cơ cấu thu nhập và tỷ suất lợi nhuận của các NHTM Việt Nam

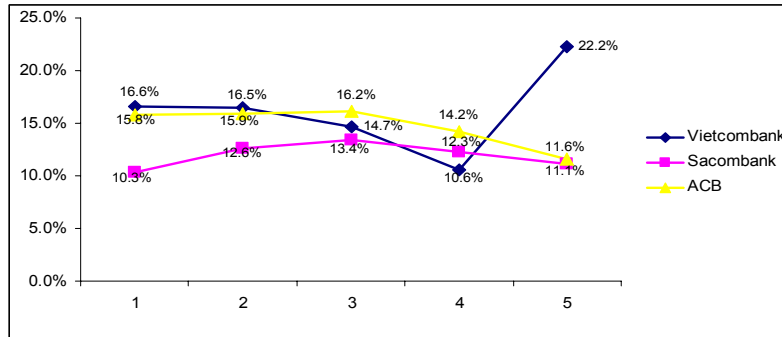
<i>Năm</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>	<i>2005</i>
Tổng Doanh thu	6,112	8,391	10,092	13,376	19,481	27,813
Doanh thu dịch vụ	742	953	968	1,065	1,539	1,886
Tỷ trọng doanh thu dịch vụ/tổng DT	12.1%	11.4%	9.6%	8.0%	7.9%	6.8%
Lợi nhuận cận biên	2.27%	2.45%	2.33%	2.39%	2.77%	3.14%
ROE	-0.94%	1.02%	8.78%	10.01%	12.48%	12.64%
ROA	-0.06%	0.05%	0.42%	0.06%	0.78%	0.95%

Nguồn: Bankscope – Deutsche Bank

Số liệu cho thấy tuy doanh thu dịch vụ gia tăng nhưng tỷ trọng của nó trong tổng doanh thu lại có xu hướng giảm. Nguyên nhân chính của tình trạng này là do tốc độ gia tăng tín dụng cao, nhưng các sản phẩm tín dụng lại đơn điệu, không tạo ra các cơ hội bán chéo sản phẩm dịch vụ. Phần lớn thu nhập của các ngân hàng Việt Nam đều bắt nguồn từ hoạt động cho vay. Mức thu dịch vụ chỉ chiếm 6,8% tổng doanh thu là thấp so với mức bình quân 25% của các ngân hàng hiện đại khu vực Châu Á, Châu Mỹ và Châu Âu. Các nguồn thu dịch vụ từ phí: phí thẻ tín dụng, phí cho vay, phí dàn xếp hỗ trợ tín dụng, phí quản lý tài sản,... đều còn “xa lạ” đối với các ngân hàng Việt Nam.

Vietcombank, ACB và Sacombank là những ngân hàng dẫn đầu về thu phí dịch vụ, đặc biệt là Vietcombank với tỷ lệ doanh thu phí dịch vụ/tổng doanh thu năm 2006 đạt 22,2%. Tuy nhiên, nguồn thu từ phí của các ngân hàng này chủ yếu vẫn thông qua các hoạt động chuyển tiền, thanh toán quốc tế,... chưa khai thác được mảng thị trường bán lẻ thanh toán phí cũng như các dịch vụ tài chính cao cấp khác như thu xếp tài chính, quản lý tài sản,...

Hình 2.5: Tỷ trọng DT từ phí/tổng DT giai đoạn 2002 – 2006 của một số ngân hàng Việt Nam



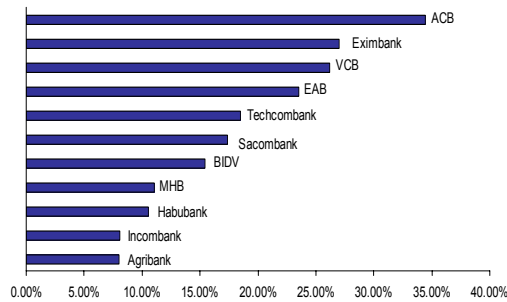
Nguồn: Báo cáo thường niên VCB, ACB, Sacombank

Các NHTM Việt Nam trong những năm 2005 - 2006 đã đạt được lợi nhuận khá cao nhờ vào sự tăng trưởng tín dụng mạnh mẽ và giảm tỷ lệ nợ xấu. Với tốc độ tăng trưởng tín dụng, mức phí và thu nhập tiền gửi tăng cùng với xu hướng cổ phần hóa vốn đẩy mạnh nhu cầu vay nợ mới, lợi nhuận của ngân hàng ngày càng tăng nhanh. Năm 2006, Vietcombank, Sacombank và ACB tiếp tục là các ngân hàng dẫn đầu với mức tăng trưởng lợi nhuận ấn tượng 121% (Vietcombank), 77,5% (Sacombank) và 75,5% (ACB). Các NHTM QD tỏ ra kém hiệu quả hơn so với các NHTM CP. Incombank, BIDV, Agribank tuy còn nhiều cơ hội để tối đa hoá lợi nhuận của mình trong vài năm tới nếu họ có thể cải thiện tính hiệu quả trong hoạt động của mình và giảm bớt lượng nợ khó đòi, nhưng nếu không bắt kịp xu thế gia tăng dịch vụ để giảm sự phụ thuộc quá nhiều vào thu nhập từ hoạt động cho vay, hướng tới một thị trường bán lẻ rộng lớn thì mức tăng lợi nhuận trong tương lai sẽ khá thấp.

Lợi nhuận cận biên, ROA, ROE có xu hướng gia tăng. Tuy nhiên, mức chênh lệch lãi suất tiền gửi và tiền vay đang giảm xuống mức đáng lo ngại, bình quân ở mức 2,5% (mức hợp lý được IMF đề nghị là từ 3% - 5%) và có thể thấp hơn nữa ở một số NHTM CP mới. Cuộc chạy đua gia tăng lãi suất tiền gửi và giảm lãi suất tiền vay nhằm gia tăng thị phần của một số ngân hàng hiện nay là hết sức nguy hiểm. Lợi nhuận cận biên khó có thể tiếp tục duy trì ở mức hiện tại nếu các ngân hàng này không gia tăng được nguồn thu phí dịch vụ, phát triển các sản phẩm có mức sinh lời cao (thẻ tín dụng, vay thế chấp, vay tiêu dùng,...).

ROE bình quân của các NHTM Việt Nam đạt mức trung bình của các NHTM trong khu vực. Ở một số ngân hàng, tỷ suất này đạt khá cao. Nhìn ở một khía cạnh khác, điều này phản ánh quy mô vốn chủ sở hữu nhỏ bé của các NHTM Việt Nam.

Hình 2.6: ROE một số NHTM Việt Nam (2006)



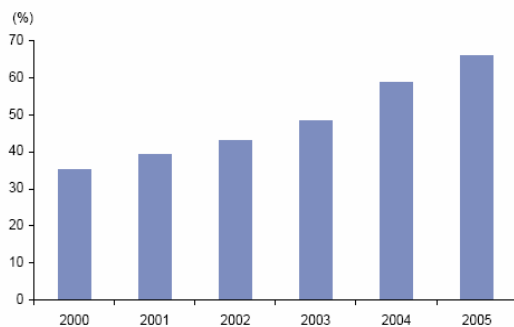
Nguồn: báo cáo thường niên các NH

Mặc dù có quy mô vốn nhỏ nhưng các NHTM CP tỏ ra hiệu quả hơn các NHTM QD trong khả năng tạo lợi nhuận. ACB vươn lên dẫn đầu với tỷ suất ROE năm 2006 đạt 34,4%. Trong top 5 về mức ROE của NHTM Việt Nam, chỉ có mình Vietcombank đại diện cho nhóm NHTM QD, còn lại là các NHTM CP.

2.2.1.2 Khả năng thâm nhập thị trường

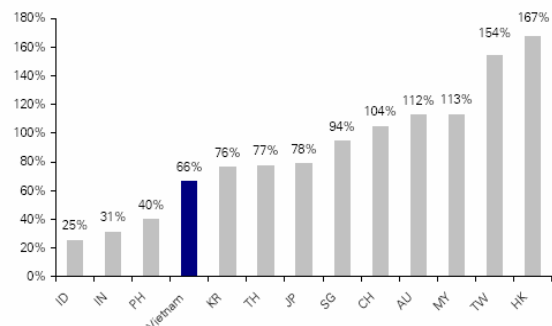
Mức độ thâm nhập của hệ thống ngân hàng Việt Nam vẫn thấp, kể cả thị trường cho vay và huy động.

Hình 2.7: Tỷ trọng tín dụng/GDP của Việt Nam



Nguồn: NHNN

Hình 2.8: Tỷ trọng tín dụng/GDP các nước năm 2005



Nguồn: NHNN

Ở lĩnh vực cung cấp các sản phẩm và dịch vụ tín dụng, từ năm 2000 đến nay, tốc độ tăng trưởng tín dụng cũng như tỷ lệ tín dụng/GDP đã tăng khá nhanh. Từ mức xấp xỉ 36% năm 2000, đến năm 2005, tỷ lệ tín dụng/GDP của hệ thống ngân hàng Việt Nam đã lên đến 66%. Tuy nhiên, so với các nước trong cùng khu vực Châu Á, tỷ lệ tín dụng/GDP của Việt Nam vẫn ở mức thấp (tỷ lệ này ở Hongkong là 167%, Singapore 94%, Nhật 78%,...); nhu cầu vốn phát triển của nền kinh tế vẫn còn rất lớn, đặc biệt là trong khu vực các doanh nghiệp dân doanh vừa và nhỏ và khu vực tín dụng – dịch vụ tài chính cá nhân; là cơ hội nhưng cũng là một thách thức lớn cho các ngân hàng thương mại Việt Nam, tuy có tổ chức mạng lưới rộng khắp, am hiểu văn hoá địa phương nhưng lại thiếu kinh nghiệm, thiếu tính chuyên nghiệp và tính linh hoạt, nhanh nhạy trong việc quản lý và thiết kế sản phẩm so với các ngân hàng và tổ chức tài chính nước ngoài.

Quy mô nguồn vốn huy động dân cư của các ngân hàng Việt Nam cũng còn khá nhỏ bé, với số tài khoản tiền gửi cá nhân chỉ ở mức 5 triệu tài khoản và hơn một triệu thẻ tín dụng trong tổng số 84 triệu dân (chiếm khoảng 6%); tỷ trọng tiền gửi/GDP đã tăng gấp đôi từ 23% năm 2000 lên 48% năm 2005, nhưng vẫn ở mức thấp khi so sánh với các nước trong khu vực. Trên thực tế, theo quy mô của khối dân cư AB theo các tiêu chí kinh tế - xã hội học của Việt Nam cũng như so sánh với tỷ lệ dân cư sử dụng internet (14%), điện thoại di động (12%) thì số lượng tài khoản có khả năng khai thác là khoảng 20 triệu hoặc gấp ba lần mức hiện tại.

2.2.1.3 Thị phần và hệ thống mạng lưới

Với những rào cản kỹ thuật đối với việc gia nhập thị trường của các ngân hàng nước ngoài, các NHTM Việt Nam tiếp tục giữ vị trí thống trị về thị phần trên cả thị trường cho vay lẫn huy động vốn.

Bảng 2.6: Thị phần cho vay

<i>Loại hình</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>	<i>2005</i>
SOCBs	72.0%	73.0%	74.0%	73.0%	75.0%	74.5%
JSCBs	11.0%	13.0%	14.0%	14.0%	14.0%	15.5%
FBBs & JV banks	17.0%	14.0%	12.0%	13.0%	11.0%	10.0%

Nguồn: Tổng hợp từ NHNN

05 NHTM QD chiếm lĩnh đến 74,5% thị phần cho vay, trong khi 37 NHTM CP chia nhau “miếng bánh” 15,5% thị phần, còn lại là khối các ngân hàng nước ngoài và liên doanh. Thị trường mang tính tập chung cao nhưng cũng lại hết sức mạnh mẽ, được kiểm soát bởi nhóm nhỏ các “đại gia” là các NHTM QD.

Số liệu thống kê cũng cho thấy giai đoạn 2000 – 2005 có sự chuyển dịch thị phần cho vay từ phía các ngân hàng nước ngoài về các NHTM Việt Nam. Có thể lý giải điều này dựa trên 02 yếu tố: việc chậm tháo bỏ các giới hạn trong hoạt động tín dụng đối với các NH nước ngoài và việc cải tổ mạnh mẽ trong công tác marketing và cho vay của các NHTM Việt Nam, đặc biệt là ở khối các NHTM CP.

Vietcombank hiện đang là một “con hổ” hết sức nguy hiểm đối với các đối thủ còn lại của thị trường, nắm trong tay các khoản cho vay các DNNN có chất lượng hoạt động tốt nhất, chủ yếu là các ngành liên quan đến xuất khẩu. Danh sách khách hàng doanh nghiệp của Vietcombank bao gồm phần lớn các công ty có kết quả hoạt động tốt của nhà nước hoặc các công ty đã cổ phần hóa. Vietcombank có phần vốn lớn nhất trong các khoản cho vay hợp vốn cho các dự án xây dựng cơ sở hạ tầng như xây dựng các nhà máy tinh chế/ tinh lọc. Giai đoạn gần đây, họ cũng đã chủ động trên mảng thị trường bán lẻ, phát hành thẻ ghi có, thẻ ghi nợ, cung cấp các khoản vay có tài sản đảm bảo và các dịch vụ ngoại hối.

Các NHTM QD còn lại không tập trung vào các mảng thị trường đang tăng trưởng một cách nhanh chóng như cho vay doanh nghiệp vừa và nhỏ, các thị trường bán lẻ, đã chậm chân trong việc khai thác các cơ hội mà mạng lưới chi nhánh rộng lớn cũng như hệ thống phân phối trên toàn quốc của họ hoàn toàn có thể mang lại.

Nhóm các NHTM CP tỏ ra khá nhanh nhạy trong việc chuyển hướng đầu tư vào ngách thị trường các doanh nghiệp vừa và nhỏ, thị trường bán lẻ và thị phần đang có xu hướng gia tăng. Sacombank, ACB được xem là những người đi tiên phong trong lĩnh vực này.

Bảng 2.7: Thị phần huy động vốn

<i>Loại hình</i>	<i>2000</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>	<i>2005</i>
SOCBs	78.1%	80.7%	80.3%	79.2%	76.7%	74.9%
JSCBs	11.5%	9.3%	10.2%	11.4%	13.5%	16.9%
FBBs & JV banks	10.4%	10.0%	9.5%	9.4%	9.8%	8.2%

Nguồn: NHNN

Ở thị trường huy động vốn tình trạng tương tự cũng đang xảy ra với sự thống trị của khối NHTM QD, chiếm giữ đến 74,9% thị phần. Tuy nhiên, một xu hướng mới đang diễn ra với sự gia tăng thị phần của nhóm các NHTM CP, khá linh động về lãi suất cũng như thiết kế sản phẩm mới với nhiều chương trình khuyến mãi đa dạng. Thị phần huy động vốn của nhóm các NHTM CP đã tăng từ 11,5% năm 2000 lên 16,9% năm 2005. Đến cuối quý III/2006, tốc độ tăng trưởng tiền gửi cá nhân và tổ chức kinh tế của VIB đạt 86%, ACB đạt 68,16%, Sacombank đạt 67,3%,...

Song song với việc cạnh tranh tăng thị phần là cuộc chạy đua mở rộng mạng lưới hoạt động. Sacombank, MHB là hai trường hợp điển hình. Với định hướng trở thành một ngân hàng bán lẻ, Sacombank đã tận dụng mọi cơ hội để gia tăng số lượng chi nhánh, điểm giao dịch. Hiện Sacombank đã có 194 chi nhánh/điểm giao dịch trải dài trên toàn quốc. Riêng MHB, tuy chưa thể hiện một định hướng rõ ràng, cũng tích cực mở rộng mạng lưới với tham vọng đổi tên từ “Ngân hàng phát triển nhà ĐBSCL” thành “Ngân hàng phát triển nhà Việt Nam”. Tuy chỉ mới được thành lập cách đây khoảng 10 năm, số lượng chi nhánh/điểm giao dịch của ngân hàng này đã lên đến con số 130.

Đến thời điểm hiện tại, Agribank vẫn giữ ưu thế là ngân hàng có hệ thống giao dịch lớn nhất, “cắm rễ” sâu nhất với 02 Sở giao dịch và 2.200 chi nhánh/điểm giao dịch. Do đặc điểm hoạt động, mạng lưới giao dịch của Agribank bao phủ đến tận các huyện/xã vùng nông thôn xa.

Cuộc chạy đua mở rộng mạng lưới và thị phần vẫn đang tiếp diễn. Tuy nhiên, đây chưa hẳn là một ưu thế khi Vietcombank, ACB theo đuổi một chính sách tăng trưởng tín dụng và mạng lưới khá thận trọng nhưng vẫn là những ngân hàng dẫn

đầu về thị phần và lợi nhuận.

2.2.1.4 Quản trị điều hành

Quản trị điều hành hiện vẫn đang là một trong những điểm yếu của các ngân hàng Việt Nam, cả trên phương diện mô hình quản trị và hệ thống quản trị thông tin nội bộ (MIS).

Điều hành quản trị theo các tiêu chuẩn Basel mới chỉ bắt đầu được quan tâm trong một vài năm trở lại đây, với việc thành lập Ban Quản lý Rủi ro (QLRR) và Hội đồng Quản lý Tài sản Nợ - Tài sản Có (ALCO) để quản lý danh mục rủi ro của ngân hàng; xác lập các tỷ lệ khả năng an toàn vốn, phân loại và trích lập dự phòng; xây dựng hệ thống kiểm toán nội bộ độc lập với bộ máy điều hành... Vietcombank và ACB là những ngân hàng đi tiên phong trong việc lĩnh vực này.

Tại các kênh phân phối (Chi nhánh), đa số các ngân hàng Việt Nam vẫn sử dụng mô hình quản lý phân tán, phân chia theo chức năng và vị trí địa lý. Chỉ một số ít ngân hàng như Vietcombank, ACB, Sacombank,... bắt đầu chuyển đổi sang mô hình quản lý tập trung theo mảng khách hàng và nhóm dịch vụ. Theo mô hình này, tại kênh phân phối được phân chia thành tuyến: Tuyến 1 – bán hàng, Tuyến 2 – dịch vụ khách hàng và Tuyến 3 – Phân tích/quản lý; Phê duyệt tín dụng theo mô hình tập trung của Ban tín dụng/Hội đồng tín dụng các cấp và bộ phận Phân tích/quản lý tín dụng trực thuộc thẳng Hội sở. Việc chuyên môn hóa từng theo từng tuyến dịch vụ giúp nâng cao năng suất cũng như tạo sự độc lập, kiểm tra chéo lẫn nhau trong từng cấp ra quyết định.

Do những hạn chế nhất định về công nghệ, số lượng khách hàng, hệ thống quản trị thông tin nội bộ của các ngân hàng Việt Nam cũng chưa phát triển hoàn chỉnh. Việc tích hợp thông tin, số liệu thô từ khách hàng, xử lý và lưu trữ để cung cấp phục vụ cho các công việc quản trị danh mục tín dụng, quản trị đối tượng khách hàng, quản trị nợ có vấn đề và đánh giá, xếp loại chỉ số tín dụng trong toàn hệ thống vẫn là một thách thức lớn đối với các ngân hàng. Đến thời điểm hiện tại, chỉ có ACB và Sacombank là hai ngân hàng xây dựng được hệ thống tích hợp dữ liệu và quản lý, xếp hạng tín dụng cho cơ sở khách hàng của mình.

2.2.1.5 Công nghệ và sản phẩm dịch vụ

2.2.1.5.1 Công nghệ

Cuộc “cách mạng công nghệ” đang diễn ra trong hệ thống các NHTM Việt Nam. Hầu hết các ngân hàng Việt Nam đều nhận thức được công nghệ thông tin tốt là một lợi thế cạnh tranh quan trọng trong lĩnh vực ngân hàng; cung cấp nền tảng cho việc đưa ra và quản lý các sản phẩm và dịch vụ; là một cách để phân chia giữa người thắng và kẻ thua, giúp ngân hàng có thể tính phí cao hơn và cung cấp các dịch vụ tốt cho khách hàng của mình.

Theo một nghiên cứu của Vinacapital, các ngân hàng Châu Âu thường chi từ 10% – 30% chi phí hoạt động cho công nghệ thông tin, còn ở các ngân hàng châu Á như DBS, Kookmin, và Bank of China tỷ lệ này vào khoảng từ 4.2% đến 17.7%, nếu tính trung bình là 11%. Đầu tư cho công nghệ thông tin thường làm gia tăng chi phí chung trong một giai đoạn ngắn trong khi lợi nhuận chỉ thu lại được trong giai đoạn sau. Nhu cầu đầu tư công nghệ thông tin cho hệ thống thanh toán nội hàng, quản trị rủi ro và phần mềm ATM là rất lớn và thường xuyên.

Ở quy mô quản lý hệ thống, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, thông qua Hiệp định tín dụng Dự án Hiện đại hoá Ngân hàng và Hệ thống Thanh toán ký kết giữa Chính phủ Việt Nam và WB số 2785 VN (ngày 16/01/1996) đã tiến hành xây dựng và đưa vào hoạt động (05/2002) hệ thống thanh toán điện tử liên ngân hàng với 3 cấu phần: Luồng thanh toán giá trị cao; Luồng thanh toán giá trị thấp; Xử lý quyết toán vốn. Thiết kế kỹ thuật Hệ thống thanh toán liên ngân hàng đã đáp ứng giải pháp mở, cho phép thực hiện xử lý tình trạng thiếu vốn trong thanh toán thông qua cơ chế thấu chi, cho vay qua đêm theo lãi suất quy định của NHNN. Phạm vi Tiểu dự án gồm: Trung tâm thanh toán quốc gia (NPSC) đặt tại Ngân hàng trung ương (Cục Công nghệ tin học), Trung tâm dự phòng (B-NPSC) tại Thị xã Sơn tây và 06 Trung tâm xử lý tỉnh gồm: Sở giao dịch NHNN, 05 Chi nhánh NHNN: Tp Hà Nội, Hải phòng, Đà Nẵng, Hồ Chí Minh và Cần Thơ. Giai đoạn 2 của dự án này cũng đang tiếp tục được triển khai, tập trung đầu tư nâng cấp hệ thống kỹ thuật phần cứng, phần mềm, viễn thông và bảo mật an ninh mạng cho hệ thống; đồng thời mở rộng

kết nối cho toàn bộ các tổ chức tín dụng tham gia.

Ở quy mô các ngân hàng, quá trình đầu tư đang diễn ra theo 03 mô hình chính: các ngân hàng nhỏ nhất tập trung vào việc nâng cấp cơ bản đối với hạ tầng cơ sở; các ngân hàng quốc doanh dựa vào ngân sách hỗ trợ của nhà nước và các ngân hàng cổ phần lớn, năng động đầu tư công nghệ hiệu quả trên cơ sở phối hợp hài hoà giữa đầu tư cần thiết và các nguồn sẵn có (ACB, Sacombank, Techcombank,...). Tuy nhiên, đầu tư của tất cả các ngân hàng đang bị giới hạn bởi nguồn ngân sách hạn hẹp. Ở top đầu, Vietcombank chi 6% thu nhập cho công nghệ thông tin (khoảng 10% chi phí hoạt động) và đang có kế hoạch tăng tỷ lệ đó; Sacombank đầu tư 4 triệu USD vào hệ thống thanh toán nội hàng và gần đây là ACB nâng cấp phiên bản quản lý tài khoản tập trung, thanh toán nội hàng với chi phí tương đương. Tuy nhiên, các ngân hàng cổ phần nhỏ như Habubank với ngân sách khiêm tốn hơn chỉ chi khoảng 2-3% tổng thu nhập, một tỷ lệ khó mà đủ để nâng cấp hệ thống của họ. Với những hạn chế đầu tư như vậy, đến thời điểm hiện tại, các NHTM Việt Nam mới đang bước những bước “chập chững” đầu tiên trên con đường công nghệ ngân hàng hiện đại, nếu so sánh với các ngân hàng trong khu vực Châu Á cũng như thế giới. Với dịch vụ ngân hàng điện tử (E – banking), được xem là yếu tố quan trọng thứ 3 (sau dịch vụ chi phiếu miễn phí và mức phí) đối với khách hàng trong việc lựa chọn sử dụng một ngân hàng, hiện cũng chỉ có một số ít ngân hàng triển khai được.

Bảng 2.8: Thống kê dịch vụ ngân hàng điện tử (01/2007)

Ngân hàng	Ngân hàng điện tử	Phần mềm quản lý
VCB	Triển khai cho KHDN, chưa triển khai các dịch vụ qua điện thoại và tin nhắn	n/a
ICB	Triển khai cho KHCN & KHDN; chưa triển khai các dịch vụ qua điện thoại và tin nhắn	SIBA
BIDV	Chưa có	IBS
RDB	Chưa có	n/a
MHB	Chưa có	n/a
Sacombank	Triển khai cho KHCN & KHDN; triển khai các dịch vụ qua điện thoại và tin nhắn	CBS
ACB	Triển khai cho KHCN & KHDN; triển khai các dịch vụ qua	TCBS, CLMS

	điện thoại và tin nhắn	
Eximbank	Mới triển khai SMS, phone banking để tra cứu thông tin Triển khai cho KHCN & KHDN; triển khai các dịch vụ qua	n/a
Techcombank	điện thoại và tin nhắn	CBS
VIB	Mới dùng ở tra cứu thông tin trực tuyến	n/a
VP bank	Mới dùng ở tra cứu thông tin trực tuyến	n/a
Military Bank	Mới dùng ở tra cứu thông tin trực tuyến	SYMBOL
Southern Bank	Mới dùng ở tra cứu thông tin trực tuyến Triển khai cho KHCN & KHDN; triển khai các dịch vụ qua	CBS
EAB	điện thoại và tin nhắn	n/a
OCB	Mới dùng ở tra cứu thông tin trực tuyến	CBS

Nguồn: website các ngân hàng

“Công nghệ mềm” – phương pháp phân tích tín dụng, một yếu tố công nghệ mà đa số các ngân hàng chưa thực sự lưu tâm, cũng cần được bàn tới. Trong khi các ngân hàng hiện đại trên thế giới đều sử dụng kỹ thuật phân tích dòng tiền đã chiết giảm trong phân tích tín dụng thì các ngân hàng Việt Nam vẫn thiên về phân tích tĩnh trên cơ sở lợi nhuận, khấu hao và tài sản đảm bảo. Trong số các ngân hàng lớn, chỉ có ACB áp dụng phương pháp phân tích luồng tiền đã chiết giảm (DCF – Discounted Cash Flow) để đánh giá toàn bộ cơ sở khách hàng của mình.

Như đã phân tích ở trên, việc chậm đầu tư cho công nghệ thông tin và quản trị điều hành là do những giới hạn về khả năng tài chính. Tuy nhiên, điều này cũng tạo cho các ngân hàng Việt Nam một lợi thế là có thể tiếp cận với những công nghệ hiện đại nhất. Trong khoảng 4 – 5 năm nữa, mặc dù các ngân hàng nước ngoài có mặt tại Việt Nam làm chủ các công nghệ, sản phẩm và dịch vụ hiện đại nhưng do còn bị giới hạn trong việc thành lập hệ thống mạng lưới nên không hưởng được lợi thế theo quy mô, sẽ buộc phải cân đối giữa thu nhập – chi phí trong việc triển khai công nghệ, dịch vụ hiện đại. Đây chính là cơ hội cho các ngân hàng Việt Nam.

2.2.1.5.2 Sản phẩm dịch vụ

Danh mục sản phẩm dịch vụ của các ngân hàng Việt Nam được đánh giá là khá đơn điệu, chủ yếu vẫn là các sản phẩm tín dụng truyền thống.

Cho vay vẫn là sản phẩm chủ đạo, đem lại hơn 90% doanh số cho phần lớn các

ngân hàng Việt Nam, trong đó chủ yếu là cho vay dựa trên tài sản thế chấp/cầm cố (nguyên tắc này được áp dụng “triệt để” cho cả nhóm khách hàng cá nhân lẫn khách hàng doanh nghiệp) ở mức độ đơn giản. Các sản phẩm phái sinh như: bao thanh toán (nội địa và xuất khẩu), kỳ hạn vàng/ngoại tệ, quản lý tiền tệ, tài trợ xuất khẩu, thấu chi,... còn quá mới mẻ với các ngân hàng Việt Nam. Đến thời điểm cuối năm 2006, mới chỉ có khoảng 03 ngân hàng triển khai sản phẩm bao thanh toán (ACB, Eximbank, Techcombank), 02 ngân hàng có sản phẩm kỳ hạn vàng với sàn giao dịch vàng riêng của mình (Eximbank, ACB).

Ở thị trường cá nhân, các sản phẩm có vẻ “sinh động” hơn với những cải tiến liên tục của nhóm các NHTM CP. ACB, Sacombank, và gần đây là ABB đang bứt phá trong cuộc đua thiết kế và vận hành sản phẩm tín dụng cá nhân với nhóm các sản phẩm tín dụng nhà ở, tiêu dùng, hỗn hợp tiền gửi và tiêu dùng, cho vay mua xe hơi, thẻ tín dụng,... Tuy nhiên, mảng tín dụng bán lẻ nhìn chung vẫn đang “bỏ ngõ”, mặc dù nhu cầu trong dân cư hiện rất cao.

Cạnh tranh trong lĩnh vực sản phẩm, so với các NHTM QD, các NHTM CP tỏ ra ưu thế hơn hẳn. Ngoại trừ VCB, mặc dù định hướng là một ngân hàng phục vụ xuất khẩu nhưng vẫn phát triển tương đối nhanh và đồng đều nhóm các sản phẩm tín dụng, dịch vụ, kể cả thẻ tín dụng; các NH TMQD còn lại tỏ ra khá chậm chạp và thiếu linh hoạt trong việc thiết kế sản phẩm mới theo nhu cầu thị trường. Thử làm một phép so sánh giữa MHB, một NHTM QD mới ra đời không bị lệ thuộc vào các khoản vay đầu tư cho DNNN như các NHTM QD khác và ACB để thấy rõ điều này. Chỉ với dòng sản phẩm cho vay nhà đất, được coi là sản phẩm chủ đạo của MHB thì ngân hàng này cũng chỉ có duy nhất một loại hình cho vay giản đơn với thời hạn tối đa 10 năm lãi suất cố định, trong khi ACB có tất cả 05 sản phẩm: vay mua đất/nhà thời hạn tối đa 15 năm lãi thả nổi hoặc cố định; vay xây dựng nhà tối đa 07 năm; sản phẩm cho vay hợp tác với các đơn vị chủ đầu tư các khu dân cư; cho vay mua nhà/đất lãi suất linh hoạt (bậc thang).

2.2.1.6 Chiến lược về kinh doanh

Việc xác định một chiến lược kinh doanh phù hợp với nội lực và điều kiện thị

trường dường như chưa được thực sự quan tâm, đặc biệt ở khối các NHTM QD.

Ngoại trừ Vietcombank, với định hướng chiến lược nhất quán, rõ ràng là phục vụ các doanh nghiệp xuất nhập khẩu và đang chuyển hướng sang các doanh nghiệp vừa và nhỏ, các NHMT QD khác như BIDV, Incombank, MHB đều chưa xác định được phân khúc thị trường trọng tâm để có thể xây dựng một chiến lược hiệu quả; vẫn phụ thuộc quá nhiều vào một nhóm các DNNN lớn, các tổng công ty mà bỏ quên thị trường bán lẻ đầy tiềm năng.

Các NHTM CP nhạy bén hơn trong định hướng hoạt động như những ngân hàng bán lẻ, khai thác các ngách thị trường còn bỏ trống như phục vụ các doanh nghiệp vừa và nhỏ, cho vay tiêu dùng, nhà đất. ACB, Sacombank là hai ví dụ điển hình cho sự thành công trong việc chuyển đổi từ chiến lược các quy tắc đơn giản (simple rule strategy) sang chiến lược cạnh tranh bằng sự khác biệt hóa (a competitive strategy of differentiation) theo định hướng ngân hàng bán lẻ (định hướng khách hàng cá nhân và doanh nghiệp vừa và nhỏ). Trong trung hạn, chiến lược của hai ngân hàng này là khai thác hệ thống phân phối hiện tại để nâng thu nhập từ phí của các dịch vụ mà ngân hàng mang lại cho các khách hàng của mình như môi giới (cả bất động sản và chứng khoán), đầu tư, cho thuê, bảo hiểm và các dịch vụ ngân hàng có phí; tiến hành thành lập các công ty con để thực hiện các hoạt động này và trong tương lai có thể tiến đến mô hình tập đoàn tài chính.

2.2.1.7 Nhân lực

Theo thống kê công bố của các ngân hàng, khoảng 80% đội ngũ lao động trong các ngân hàng có trình độ từ đại học trở lên. Hàng năm, các trường đại học trên cả nước cung cấp thêm hàng chục ngàn sinh viên, đủ đáp ứng cho nhu cầu nhân sự gia tăng của hệ thống tài chính – ngân hàng.

Trên thực tế, các ngân hàng vẫn đang gặp khó khăn về vấn đề nguồn nhân lực khi vẫn còn một khoảng cách khá xa giữa đào tạo và thực tế; chưa kể đến các NHTM QD phải chịu “gánh nặng” nguồn nhân sự từ cơ chế cũ để lại. Thiếu hụt nguồn nhân lực chất lượng đang trở lên trầm trọng, đặc biệt ở các vị trí quản lý cấp trung và cấp cao. Làn sóng chuyển dịch lao động từ các ngân hàng Việt Nam sang các ngân

hàng, quỹ đầu tư nước ngoài, các công ty chứng khoán trong thời gian gần đây đang làm cho tình trạng trên trở lên trầm trọng hơn. Các ngân hàng nước ngoài, với môi trường làm việc chuyên nghiệp, chế độ lương/phúc lợi đãi ngộ cũng như chính sách quản lý nhân sự linh hoạt đã tỏ rõ ưu thế trong việc thu hút nhân lực so với các NHTM Việt Nam, đặc biệt là khối NHTM QD vẫn theo chính sách quản lý nhân sự nặng tính hành chính.

Chảy máu nguồn nhân lực của các NHTM Việt Nam phá vỡ tính kế hoạch trong hoạt động nhân sự và phát triển của hệ thống, làm gia tăng chi phí đào tạo và chi phí vận hành hệ thống. Theo thống kê của ACB, riêng chi đối với việc “chảy máu nhân lực” của nhóm nhân viên tân tuyển mới qua đào tạo (chưa tính các vị trí quản lý trung và cao cấp), hàng năm đã gây tổn thất chi phí đào tạo không dưới 1 tỷ đồng/năm.

Để khắc phục những điểm yếu này, các ngân hàng lớn của Việt Nam đều đã tự xây dựng trung tâm đào tạo của riêng mình để tổ chức đào tạo, tái đào tạo liên tục nhằm nâng cao trình độ, cập nhật kiến thức mới cho nhân viên; xây dựng chính sách nhân sự hài hoà giữa lương và phúc lợi, môi trường làm việc và cơ hội nhằm ổn định nguồn nhân lực phục vụ cho chiến lược tăng trưởng và phát triển hệ thống.

2.2.2 Phân khả năng cạnh tranh của các NHTM Việt Nam theo Mô hình SWOT

2.2.2.1 Điểm mạnh

2.2.2.1.1 Môi trường kinh tế vĩ mô ổn định, thuận lợi cho sự phát triển của hoạt động tài chính, ngân hàng.

Sự phát triển của nền kinh tế Việt Nam trong 10 năm trở lại đây được đánh giá là khá nhanh nhưng vẫn theo xu hướng bền vững đã tạo một môi trường ổn định và lành mạnh cho hoạt động của hệ thống ngân hàng. Tăng trưởng GDP giữ ở mức bình quân 7% - 8%/năm, lạm phát được kiểm soát, nền kinh tế cởi mở theo hướng khuyến khích hoạt động của khu vực kinh tế tư nhân với hàng nghìn doanh nghiệp được thành lập hàng năm, đẩy mạnh khu vực sản xuất và dịch vụ, thể chế được từng bước hoàn thiện,... vừa tạo điều kiện cho các ngân hàng thực hiện chức năng trung gian tài chính ổn định, vừa tạo một thị trường huy động vốn và đầu tư tín dụng ngày

càng phát triển.

Các chính sách về hoạt động và điều hành trong lĩnh vực tiền tệ - ngân hàng của Chính phủ đã ngày càng “cởi mở” hơn, phù hợp với hệ thống ngân hàng hai cấp cũng như các quy luật của nền kinh tế thị trường. Chính phủ sử dụng chính sách tiền tệ như một công cụ độc lập điều tiết kinh tế vĩ mô với mục tiêu kiểm soát lạm phát và thúc đẩy tăng trưởng cho toàn bộ nền kinh tế (thay vì chỉ phục vụ cho một nhóm cộng đồng giới hạn (các DNNN) như trước đây; mọi quyết định đưa ra đều được dựa trên nguyên tắc thị trường và trên cơ sở tôn trọng các nguyên tắc này; các công cụ kiểm soát tiền tệ mang nặng tính hành chính đã dần được thay thế bằng các công cụ gián tiếp như thị trường mở, tái chiết khấu, hoán đổi ngoại tệ,... Lãi suất được tự do hoá (từ năm 2002), cơ chế điều hành tỷ giá chuyển từ chính sách tỷ giá cố định sang tỷ giá linh hoạt điều tiết theo cơ chế thị trường (từ năm 2001), giảm tỷ lệ kết hối xuống còn 0%,... phản ánh tương đối chính xác giá trị đồng tiền Việt Nam, phù hợp với diễn biến của thị trường tiền tệ nội địa và quốc tế. Các chuẩn mực quốc tế trong hoạt động tài chính – ngân hàng cũng được đưa vào áp dụng theo một lộ trình phù hợp: kế toán, thanh toán, quản trị rủi ro, quản trị tín dụng, đầu tư, ngoại hối, phân loại nợ và trích lập dự phòng rủi ro,...

Hành lang pháp lý cho hoạt động ngân hàng cũng từng bước được hoàn thiện. Luật Ngân hàng Nhà nước và Luật các Tổ chức tín dụng ban hành tháng 12/1997, có hiệu lực từ tháng 10/1998, thay thế cho Pháp lệnh Ngân hàng đã đánh dấu một bước tiến quan trọng trong việc tạo lập một hành lang pháp lý đảm bảo hoạt động an toàn cho các tổ chức tín dụng, thúc đẩy hoạt động cạnh tranh lành mạnh: các TCTD được tự chủ trong hoạt động kinh doanh của mình, tự quyết định lãi suất tiền gửi/tiền vay, tách bạch hoạt động tín dụng tín dụng chỉ định phục vụ chính sách ra khỏi hoạt động tín dụng thương mại,...

Ở các lĩnh vực bổ trợ, liên quan, các luật, chính sách cũng được xây dựng, hiệu chỉnh liên tục để phù hợp với sự biến chuyển của nền kinh tế và xã hội như Luật dân sự, Luật đất đai, Luật nhà ở, Luật kế toán, Luật doanh nghiệp, Luật thương mại,... Thị trường bảo hiểm và chứng khoán đã được hình thành và phát triển mạnh

mẽ, chia sẻ bớt gánh nặng cung vốn cho nền kinh tế của hệ thống ngân hàng, đặc biệt là vốn đầu tư trung dài hạn.

2.2.2.1.2 Đối tác chiến lược

Đối tác chiến lược ở đây được phân tích theo hai nhóm: nhóm khách hàng chiến lược và nhóm cổ đông góp vốn chiến lược.

- Về nhóm khách hàng chiến lược:

Với lợi thế về mạng lưới phân phối rộng khắp, thời gian hoạt động trên thị trường, tính tương đồng về văn hoá ứng xử và kinh doanh, các ngân hàng Việt Nam đã thiết lập được mối quan hệ gắn bó đối với nhóm khách hàng doanh nghiệp và cá nhân. Mối quan hệ gắn bó này cũng giúp các ngân hàng Việt Nam hiểu và san bằng được khoảng cách giữa thông tin tài chính chính thức và tình hình hoạt động thực tế của nhóm khách doanh nghiệp vừa và nhỏ, một lực lượng chiếm đến 90% tổng số các doanh nghiệp đang hoạt động tại Việt Nam và đóng góp hơn 40% tổng GDP.

Các hoạt động tín dụng doanh nghiệp hiện đang chiếm khoảng 90% tổng đầu tư tín dụng của hệ thống ngân hàng, trong đó cho vay các doanh nghiệp nhà nước chiếm từ 20% - 25%. Các ngân hàng thương mại Việt Nam, đặc biệt là các NHTM CP đã nhanh chóng chuyển hướng đầu tư sang nhóm các doanh nghiệp dân doanh có quy mô vừa và nhỏ. Việc chuyển hướng nhóm khách hàng mục tiêu này đã tỏ ra khá hiệu quả khi các doanh nghiệp vừa và nhỏ bắt đầu trở thành lực lượng chiếm đa số và đóng góp lớn vào tăng trưởng của nền kinh tế, chứng minh được hiệu quả hoạt động thông qua một biên suất sinh lời cao hơn, ít rủi ro hơn do khả năng quản lý và tài sản bảo đảm tốt, cũng như dễ dàng xử lý tài sản hơn trong trường hợp gặp rủi ro do không chịu sức ép chính trị và quản lý hành chính của Chính phủ.

Trong giai đoạn hiện tại, đây vẫn là nhóm khách hàng giàu tiềm năng và nằm ngoài “đích ngắm” của các ngân hàng nước ngoài (vì nhiều lý do như: giới hạn về mạng lưới chi nhánh, giới hạn về quy mô khoản vay tối thiểu để đảm bảo hiệu quả thu nhập – chi phí,... của các ngân hàng nước ngoài).

- Về nhóm cổ đông góp vốn chiến lược:

Từ năm 2005, sau khi Chính Phủ chủ trương cho phép các ngân hàng nước ngoài

đầu tư vào các ngân hàng Việt Nam, các NHTM CP hàng đầu của Việt Nam đã bắt tay với các đối tác chiến lược nước ngoài, mở đầu là Sacombank bán 10% (27 triệu USD) cho đối tác ANZ Banking Group, ACB bán 8,56% (22 triệu USD) cho Standard Chartered trong khi tỷ lệ nắm giữ của HSBC trong Techcombank là 10% (17 triệu USD).

Các ngân hàng, tổ chức tín dụng nước ngoài tiếp tục nhắm đến các NHTM CP hàng đầu của Việt Nam nhằm tăng cường sự hiện diện của mình trên một thị trường tài chính – tiền tệ được đánh giá là năng động hàng đầu trong khu vực tài chính các nước mới nổi, là một bước chuẩn bị làm quen với thị trường trước khi đi vào giai đoạn mở rộng khi các rào cản gia nhập thị trường được chính thức dỡ bỏ.

Sự nhanh nhạy của các NHTM CP trong việc chọn lựa đối tác chiến lược, không chỉ là cơ hội tăng vốn mà còn tận dụng nắm bắt chuyên môn trong lĩnh vực tài chính – tiền tệ. Các cấu phần hỗ trợ kỹ thuật, tư vấn của đối tác chiến lược được xem là yếu tố quan trọng hàng đầu trong các hợp đồng hợp tác. Với bề dày về thời gian hoạt động, kinh nghiệm quản lý và kinh doanh trên thương trường quốc tế, các ngân hàng nước ngoài khi cùng tham gia quản lý, điều hành đã mang lại cho các ngân hàng Việt Nam những bước tiến mới, đặc biệt trong lĩnh vực quản lý rủi ro, quản lý danh mục đầu tư, phát triển sản phẩm mới và đầu tư hạ tầng kỹ thuật.

2.2.2.1.3 Vị thế thị trường

Một thế mạnh nổi bật của các ngân hàng Việt Nam so với ngân hàng nước ngoài là một mạng lưới chi nhánh/phòng giao dịch/điểm giao dịch dày đặc, phân bố rộng khắp và len lỏi vào những khu vực kinh tế, dân cư. Các rào cản kỹ thuật, tại thời điểm hiện tại, vẫn đang tiếp tục giới hạn (dù chỉ là tạm thời) các ngân hàng nước ngoài trong việc mở rộng hoạt động, đã tạo một khoảng thời gian cần thiết cho các ngân hàng Việt Nam gia tăng và củng cố mạng lưới phân phối của mình, tận dụng được tính lợi ích kinh tế theo quy mô.

Ngoài việc tận dụng được tính lợi thế theo quy mô, với mô hình hoạt động nhỏ, các ngân hàng Việt Nam có lợi thế riêng trong việc tiếp cận và hiểu rõ đối với một nhóm khách hàng cụ thể, đặc biệt là nhóm khách hàng cá nhân, doanh nghiệp tư

nhân và các công ty nhỏ, giảm bớt rủi ro tín dụng trong điều kiện thông tin bất cân xứng. Với mô hình hoạt động này, có thể huy động vốn từ đông đảo dân cư, cho vay một nhóm khách hàng hiểu rõ, sử dụng áp lực cộng đồng của nhóm khách hàng vay vốn trong thu hồi nợ. Một phân khúc thị trường cho vay tiêu dùng, vay nông nghiệp khu vực nông thôn trở thành “độc quyền” riêng của nhóm các ngân hàng hoạt động theo mô hình phân tán nhỏ lẻ.

2.2.2.2 Điểm yếu

2.2.2.2.1 Thẻ ché

Mặc dù đã có những điều chỉnh theo hướng tích cực trong việc tạo lập một hành lang pháp lý an toàn cho hoạt động ngân hàng, hệ thống thẻ ché vẫn còn một số điểm yếu, ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động kinh doanh mang tính đặc thù cao của các ngân hàng.

Một điểm yếu nổi bật nhất của hệ thống thẻ ché hiện tại là thiếu một hệ thống pháp lý có thể bảo vệ lợi ích của các ngân hàng với tư cách là bên cho vay trong trường hợp phá sản. Theo Luật phá sản năm 2004, quyết định của toà án cho phép bán các tài sản thế chấp/cầm cố nếu không trả được nợ vay nhưng lại không tính đến lợi ích của ngân hàng và quyền lợi của bên cho vay. Điều này làm cản trở hiệu quả trung gian tài chính, tăng chi phí cho vay do các ngân hàng bắt buộc phải tăng dự phòng rủi ro trang trải cho những thất thoát do khoản vay không được hoàn trả.

Luật và các văn bản dưới luật cũng thiếu những quy định về tính minh bạch trong báo cáo tài chính của các doanh nghiệp. Hiện chỉ có các DNNN và các công ty cổ phần đại chúng bắt buộc phải thực hiện kiểm toán báo cáo tài chính. Việc thiếu kiểm toán và thực hiện theo những nguyên tắc kế toán minh bạch gây khó khăn cho các ngân hàng trong việc đánh giá hiệu quả kinh doanh của khách hàng doanh nghiệp, tạo những trở ngại nhất định trong mối quan hệ giữa ngân hàng và doanh nghiệp. Đây chính là lý do khiến hiện nay nhiều ngân hàng, khi mở rộng đầu tư tín dụng sang khu vực các doanh nghiệp vừa và nhỏ vẫn theo nguyên tắc thận trọng dựa vào tài sản bảo đảm, dẫn đến việc mất cân đối giữa cung và cầu tín dụng trong khu vực này.

2.2.2.2.2 Cơ cấu

Điểm yếu trong cơ cấu của các ngân hàng Việt Nam tồn tại ở cơ cấu tổ chức trong bản thân hệ thống ngân hàng và cơ cấu thị trường (phân chia thị trường giữa các ngân hàng Việt Nam).

Các NHTM QD vẫn đang chịu sự chi phối mạnh của Chính phủ trong cả công tác quản lý và hoạt động kinh doanh. Do nhà nước vẫn giữ vai trò chủ sở hữu nên mọi quyết định về thay đổi vốn, đầu tư, bổ nhiệm nhân sự cấp cao, chính sách lương, kế hoạch kinh doanh,... vẫn phải có sự phê chuẩn của Chính Phủ. Điều này gây chậm trễ trong quá trình ra quyết định của các NHTM QD, làm giảm tính năng động và khả năng thích nghi của các ngân hàng này trong một môi trường cạnh tranh biến động không ngừng.

So với các NHTM QD, các NHTM CP tự chủ hơn và có định hướng đầu tư rõ ràng hơn, khả năng thích nghi với thị trường cao hơn, chất lượng tài sản và chất lượng danh mục đầu tư tốt hơn. Tuy nhiên, ở thời điểm hiện tại có quá nhiều ngân hàng cổ phần với mức vốn giới hạn cùng tồn tại và hoạt động trong một quy mô thị trường nhỏ bé, làm giảm tính cạnh tranh do phải chia xẻ một thị phần khiêm tốn, không khai thác được lợi thế theo quy mô và chia xẻ được chi phí đầu tư hạ tầng kỹ thuật.

Trong cơ cấu phân chia thị trường cũng có nhiều vấn đề cần bàn luận. Các NHTM QD thường nhận được những ‘ưu ái’ đặc biệt chỉ định tham gia vào các dự án lớn của Chính phủ mà không chịu bất kỳ sự cạnh tranh nào từ nhóm các NHTM CP hoặc ngân hàng nước ngoài, được miễn các quy định về giới hạn cho vay tối đa khi tham gia vào các dự án này. Tính cạnh tranh lành mạnh và cơ cấu cân bằng của thị trường vốn bị phá vỡ khi một nhóm các nhà kinh doanh nắm giữ hơn 70% thị phần (các NHTM QD) lại được đối xử và kinh doanh theo cơ chế bán thị trường.

Thị trường cầu tín dụng Việt Nam đang tách ra thành hai nhóm chính: các doanh nghiệp lớn (khoảng vài trăm doanh nghiệp, trong đó chiếm đa số là các DNNN); các doanh nghiệp vừa và nhỏ (chủ yếu là các doanh nghiệp dân doanh) với số lượng tăng lên hàng ngày. Các NHTM QD, với ưu thế về nguồn vốn và mối quan hệ lâu

đòi cùng chủ sở hữu nên chỉ tập trung phục vụ chủ yếu cho nhóm các doanh nghiệp lớn. Các NHTM CP quy mô vốn nhỏ hơn phục vụ cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ, nhưng do những giới hạn về năng lực hệ thống nên chỉ lựa chọn những doanh nghiệp tốt nhất trong nhóm để tham gia đầu tư. Một cơ cấu thị trường phân chia như vậy rõ ràng chưa đáp ứng được những yêu cầu về phân tán độ rủi ro cũng như cản trở nghiêm trọng các cơ hội cho vay và sinh lãi của ngân hàng.

2.2.2.2.3 Năng lực tài chính

Điểm yếu về năng lực tài chính của hệ thống ngân hàng Việt Nam thể hiện ở quy mô vốn và tài sản thấp (tổng vốn điều lệ cũng như tổng tài sản của các ngân hàng thương mại Việt Nam chỉ bằng một ngân hàng có quy mô trung bình ở khu vực Châu Á), tỷ lệ nợ xấu cao và khả năng sinh lời kém (các NHTM QD). Các ngân hàng Việt Nam sẽ gặp khó khăn khi áp dụng các chuẩn mực quốc tế trong tình trạng vốn thấp (khó đạt được hệ số an toàn vốn tối thiểu 8%), khả năng tích lũy nội bộ và bổ sung vốn (cả từ nguồn ngân sách lẫn cổ phần hoá) đang gặp khó khăn trong khi tốc độ tăng trưởng tín dụng lại khá nhanh (bình quân khoảng 25% trong giai đoạn 2000 – 2006) ; khó khăn trong việc gia tăng đầu tư hạ tầng kỹ thuật hiện đại làm giảm sức mạnh cạnh tranh so với nhóm ngân hàng nước ngoài.

Mặc dù bị giới hạn về khả năng tài chính, các ngân hàng Việt Nam hiện lại đang ráo riết trong cuộc đua lãi suất và mở rộng mạng lưới để giành thị phần. Với việc cắt giảm biên độ chênh lệch lãi suất đầu ra và đầu vào thấp hơn mức an toàn, mở rộng mạng lưới theo kiểu “đón đầu”, cuộc đua này có thể dẫn đến rủi ro tất cả cùng suy yếu khi các ngân hàng nước ngoài, với tiềm lực tài chính mạnh hơn và chiến lược marketing hiệu quả được tháo bỏ những giới hạn quản lý kỹ thuật cùng tham gia.

2.2.2.2.4 Hạ tầng kỹ thuật

Hệ thống quản lý rủi ro và thanh toán nội bộ của các ngân hàng thương mại Việt Nam chưa thực sự mạnh, hệ thống kiểm tra và kiểm toán nội bộ chưa hiệu quả, hệ thống thông tin quản lý tập trung và hệ thống kế toán, quản lý tài chính đang ở giai đoạn đầu điều chỉnh theo các thông lệ quốc tế.

Các ngân hàng Việt Nam mới bắt đầu làm quen với cơ cấu quản trị ngân hàng hiện

đại trong khoảng 5 năm gần đây; các khái niệm quản trị rủi ro, quản lý danh mục đầu tư, quản lý tài sản nợ - tài sản có,... vẫn là những khái niệm mới mẻ, đòi hỏi phải có thêm thời gian, nhân lực đủ trình độ tiếp nhận và đưa vào vận hành.

Hệ thống phát triển sản phẩm cũng chưa đủ mạnh, các ngân hàng vẫn chủ yếu cung cấp các sản phẩm tín dụng cơ bản và truyền thống, các sản phẩm ngân hàng phái sinh như bao thanh toán, hoán đổi, kỳ hạn,... mới chỉ được triển khai ở một số ít ngân hàng.

Về hạ tầng kỹ thuật công nghệ thông tin: hầu hết các ngân hàng đều đã xây dựng được hệ thống LAN, WAN kết nối theo chiều dọc. Tuy nhiên, về các phần mềm quản lý hệ thống, mới chỉ có một số ngân hàng mạnh, có tiềm lực tài chính có khả năng đầu tư theo kịp sự phát triển hệ thống như SBS, TCBS, CLMS.

2.2.2.3 Cơ hội

2.2.2.3.1 Một sân chơi mới với phạm vi mở rộng và luật lệ minh bạch, công bằng
Cũng như các ngành nghề kinh doanh khác, trong xu thế toàn cầu hoá và tự do hoá thương mại, tham gia vào các hiệp định thương mại khu vực và quốc tế, các ngân hàng Việt Nam sẽ có cơ hội gia nhập vào một thị trường mở rộng lớn hơn, mà trong đó các quy luật, nguyên tắc thị trường được áp dụng triệt để hơn.

Tự do hoá thương mại thông qua việc gia nhập vào WTO, các hiệp định thương mại với các nước và khu vực sẽ tạo điều kiện phát triển xuất khẩu, thu hút dòng vốn FDI; kinh tế phát triển làm tăng nhu cầu và cơ hội cho vay cũng như huy động vốn của ngân hàng. Các doanh nghiệp có nhiều cơ hội làm ăn hiệu quả hơn cũng đồng nghĩa với nhu cầu vốn tín dụng nhiều hơn, khả năng trả nợ tốt hơn hay chất lượng danh mục đầu tư của ngân hàng sẽ tốt hơn, khả năng sinh lời cao hơn; từ đó tạo điều kiện để ngân hàng tiếp cận thị trường vốn, tăng vốn chủ sở hữu, mở rộng mạng lưới,...

Cùng với việc thực thi Hiệp định thương mại Việt Mỹ (BTA) và gia nhập Tổ chức thương mại quốc tế (WTO) là việc đưa ra một khung thời gian để các doanh nghiệp chuẩn bị cho việc cạnh tranh bình đẳng theo quy luật thị trường, minh bạch hoá quy định luật lệ. Khi tính minh bạch được đề cao, chi phí thẩm định và chi phí rủi ro

trong các quyết định đầu tư tín dụng sẽ thấp hơn, đây là một khoản lợi không nhỏ cho cả “bên bán” (các ngân hàng) và “bên mua” (các doanh nghiệp vay vốn).

Thị trường vốn, trong bối cảnh toàn cầu hoá và tự do hóa thương mại, được kỳ vọng sẽ phát triển nhanh chóng, chia sẻ bớt gánh nặng huy động vốn trung dài hạn cho hệ thống ngân hàng. Khi đó, các ngân hàng sẽ có thể tập trung vào mảng tín dụng ngắn hạn, tín dụng tiêu dùng và dịch vụ tài chính, những mảng hoạt động ít rủi ro hơn mà khả năng sinh lời cũng cao hơn.

2.2.2.3.2 Gia tăng sức mạnh cạnh tranh cùng với sự tham gia của nhóm các ngân hàng nước ngoài

Sự tham gia của nhóm các ngân hàng nước ngoài vào thị trường tài chính – tiền tệ Việt Nam, về mặt tích cực có thể thấy sẽ mang lại những “luồng gió mới” trong hoạt động của hệ thống ngân hàng Việt Nam.

- Sự tham gia của nhóm các ngân hàng nước ngoài tạo “kích lực” buộc các ngân hàng Việt Nam phải đổi mới hoạt động điều hành, nâng cao chất lượng dịch vụ nếu muốn có cơ hội tiếp tục tồn tại và phát triển trong một môi trường cạnh tranh bình đẳng không còn sự “bảo bọc” của Chính phủ. Có thể dễ dàng nhận ra những biến chuyển của hệ thống ngân hàng Việt Nam từ những năm 2003 trở về đây, nhất là trong nhóm các NHTM CP, khi đẩy mạnh đầu tư cho công nghệ, tiếp thị, nghiên cứu và ứng dụng sản phẩm mới, phát triển mạng lưới. Kết quả của quá trình này là các ngân hàng trở lên mạnh hơn, cạnh tranh hơn và khách hàng của họ có cơ hội được chọn lựa nhiều sản phẩm, dịch vụ với chất lượng cao hơn.

- Khi các hạn chế về sở hữu nước ngoài trong các ngân hàng Việt Nam được dỡ bỏ theo các cam kết trong Hiệp định thương mại Việt – Mỹ và cam kết khi gia nhập WTO, các ngân hàng nước ngoài sẽ coi đây là một cơ hội đầu tư, mua cổ phần và tham gia vào hoạt động điều hành của các NHTM Việt Nam. Đây vừa là cơ hội cho các ngân hàng Việt Nam huy động thêm vốn mở rộng mạng lưới, vừa là con đường ngắn nhất giúp các ngân hàng Việt Nam tiếp cận và học hỏi trực tiếp các phương thức quản trị rủi ro chuyên nghiệp, các sản phẩm dịch vụ ngân hàng hiện đại. Ngoài ra, việc cổ phần được nắm giữ bởi các ngân hàng quốc tế cũng sẽ cải thiện đáng kể

uy tín và hình ảnh các ngân hàng Việt Nam trong mắt các nhà đầu tư và công chúng.

2.2.2.3.3 Gia tăng nhu cầu

Toàn cầu hoá và hội nhập kinh tế quốc tế sẽ tạo cơ hội cho nền kinh tế tăng trưởng và phát triển. Nền kinh tế phát triển, các doanh nghiệp sẽ có nhiều cơ hội kinh doanh hơn, người dân sẽ có thu nhập cao hơn, dẫn đến nhu cầu về tín dụng sản xuất, tín dụng tiêu dùng và đặc biệt là nhu cầu về các dịch vụ tài chính – ngân hàng sẽ cao hơn và đa dạng hơn. Cầu mở rộng, là cơ hội cho các ngân hàng cạnh tranh và phát triển nếu biết tìm cho mình một chiến lược và thị trường riêng.

Được xem là một nền kinh tế phát triển năng động nhất trong khu vực, với mục tiêu của Chính Phủ là duy trì tăng trưởng GDP ở mức 7,5% - 8% trong giai đoạn 2006 – 2000, tham gia vào nền kinh tế toàn cầu thông qua việc gia nhập WTO (11/2006), dự báo tăng trưởng tín dụng sẽ gấp đôi tăng trưởng GDP, nhu cầu dịch vụ tín dụng ngân hàng sẽ còn tiếp tục tăng cao không chỉ ở các sản phẩm truyền thống (cho vay, huy động tiền gửi) mà còn mở rộng sang các dịch vụ ngân hàng hiện đại như thanh toán, sản phẩm phái sinh,...

Xem xét các điều kiện cầu về dịch vụ ngân hàng sẽ thấy được những yếu tố tác động làm tăng cầu dịch vụ ngân hàng:

- Biến đổi về cơ cấu dân cư (dân số trẻ hoá với hơn 70% ở độ tuổi dưới 30, tập trung chủ yếu ở tầng lớp có thu nhập từ trung bình trở lên), quá trình đô thị hoá mạnh mẽ và sự chuyển dịch, di dân từ nông thôn ra thành thị, sự gia tăng các khu công nghiệp/khu chế xuất,... dẫn đến gia tăng số lượng doanh nghiệp và cá nhân có nhu cầu dịch vụ ngân hàng.
- Sự gia tăng của số người Việt Nam sống/làm việc ở nước ngoài, chủ trương khuyến khích người Việt Nam định cư ở nước ngoài (Việt Kiều) về Việt Nam sinh sống, làm việc, đầu tư,... làm gia tăng nhu cầu chuyển ngoại tệ và các dịch vụ thanh toán ngân hàng.
- Thu nhập bình quân đầu người của Việt Nam gia tăng, dẫn đến gia tăng nhu cầu tiêu dùng làm tăng cầu tín dụng cho cả khu vực sản xuất, thương mại phục vụ và tín

dụng dân cư tiêu dùng cũng như các dịch vụ ngân hàng khác.

- Hoạt động thương mại nội địa và quốc tế phát triển mạnh mẽ, số lượng doanh nghiệp gia tăng làm tăng cầu tín dụng và dịch vụ ngân hàng, đặc biệt là các dịch vụ tiền tệ, ngoại hối và thanh toán quốc tế.

- Cơ sở hạ tầng phát triển, đặc biệt trong lĩnh vực công nghệ thông tin, tạo điều kiện phát triển các dịch vụ, tiện ích hiện đại của ngân hàng.

2.2.2.4 Thách thức

2.2.2.4.1 Tác động ngoại sinh từ thị trường tài chính khu vực và quốc tế

Mở cửa thị trường tài chính nội địa, tự do hoá dòng vốn ra và vào, cùng với sự tham gia của các tổ chức tài chính nước ngoài có thể làm gia tăng những rủi ro ngoại sinh cho hệ thống: rủi ro tỷ giá, rủi ro lãi suất và chu chuyển vốn. Cuộc khủng hoảng tài chính Đông Á năm 1997 là một cảnh báo điển hình. Khi các dòng vốn nước ngoài đổ vào, với một mức đô la hoá cao (mức đô la hoá hiện nay của Việt Nam ở khoảng 31% và đang tăng lên), những tác động rất nhỏ của thị trường thế giới cũng có thể tác động dẫn đến những gãy đổ dây chuyền của hệ thống ngân hàng Việt Nam với tiềm lực tài chính hạn chế. Đồng thời, khả năng tận dụng lợi thế về chênh lệch lãi suất, tỷ giá giữa thị trường trong nước và quốc tế cũng bị xoá dần.

2.2.2.4.2 Về phía cầu

Hiện nay, xu hướng phân hoá cầu của ngành tài chính – ngân hàng ngày một trở lên rõ nét: một bên là nhóm khách hàng các doanh nghiệp dẫn đầu về quy mô, hiệu quả, tầng lớp dân cư có thu nhập cao và ổn định; một bên là các khách hàng còn lại.

Đối với các doanh nghiệp dẫn đầu và các cá nhân có thu nhập cao: là nhóm khách hàng sinh lợi cao, độ rủi ro thấp nhưng yêu cầu rất cao về tính phức tạp và chất lượng của dịch vụ; đây cũng là nhóm khách hàng mục tiêu của các ngân hàng nước ngoài. Cạnh tranh để có được nhóm khách hàng vay chất lượng cao này, các ngân hàng Việt Nam sẽ phải đưa ra các điều kiện tín dụng ưu đãi, các sản phẩm nhiều tính năng, dịch vụ có tính chuyên nghiệp cao, phí thấp,... (những điểm này đang là thế mạnh của các ngân hàng nước ngoài).

Trong quá trình tự do hóa thương mại, cắt giảm bảo hộ sản xuất trong nước, một số

ngành, đơn vị sẽ được hưởng lợi nhưng cũng có một số ngành sản xuất thay thế nhập khẩu bị ảnh hưởng mạnh, gián tiếp làm ảnh hưởng đến các ngân hàng tham gia đầu tư tín dụng (chủ yếu là các NHTM QD). Khả năng quản lý và chịu đựng rủi ro cũng như khả năng tái cơ cấu lại danh mục đầu tư trở thành một thách thức lớn đối với các ngân hàng này nói riêng cũng như toàn bộ hệ thống ngân hàng Việt Nam nói chung.

Gia tăng tỷ lệ thu nhập dịch vụ phi tín dụng trong tổng thu nhập cũng là một vấn đề lớn đối với các ngân hàng Việt Nam. Đây là một xu hướng của tất cả các ngân hàng hiện đại do tính an toàn cũng như ổn định của nguồn thu này. Tuy nhiên, doanh thu từ dịch vụ không thể tăng nhanh như doanh thu từ tín dụng, trong khi chi phí đầu tư công nghệ ban đầu khá cao, thời gian hoàn vốn dài nên các ngân hàng nhỏ sẽ bị hạn chế khả năng tham gia vào lĩnh vực này, trừ khi đi thuê lại cơ sở hạ tầng của các ngân hàng lớn. Hệ thống điều tiết và quản lý cũng phải được đầu tư phát triển song song với tốc độ phát triển dịch vụ nhằm theo dõi và giảm tính rủi ro hệ thống khi ngày càng có nhiều ngân hàng tham gia vào lĩnh vực này.

2.2.2.4.3 Về phía cung

Cạnh tranh đối với các ngân hàng Việt Nam trong giai đoạn sắp tới, không chỉ khắc nghiệt hơn mà còn từ nhiều nguồn hơn. Tham gia vào thị trường tài chính – tiền tệ không chỉ có các ngân hàng mà còn có các định chế tài chính phi ngân hàng như các công ty bảo hiểm, các quỹ đầu tư,... cùng hoạt động huy động tiền gửi và cho vay dài hạn. Điều này làm gia tăng chi phí huy động vốn, cho vay; buộc các ngân hàng phải linh hoạt hơn trong việc tìm các nguồn đầu vào, đầu ra với các công cụ, sản phẩm mới.

Trong nội bộ ngành, cạnh tranh trực tiếp với các ngân hàng nước ngoài sẽ khác nhau trên từng phân khúc thị trường, từng loại sản phẩm. Hoạt động của các ngân hàng nước ngoài có thể không giới hạn trong phân khúc khách hàng vay cao cấp, các công ty, tập đoàn lớn với các giao dịch liên quan với vốn đầu tư nước ngoài, tập trung ở khu vực đô thị mà cũng có thể mở rộng sang các phân khúc khác; không chỉ sử dụng nguồn vốn huy động từ thị trường nước ngoài để đầu tư tại Việt Nam mà

cũng có thể huy động từ chính thị trường Việt Nam. Khả năng xây dựng và chiếm được sự tin cậy từ thị trường huy động, cho vay nội địa của các ngân hàng nước ngoài là rất cao do ảnh hưởng của bề dày thương hiệu và kinh nghiệm hoạt động.

2.2.2.4.4 Hiện đại hoá ngân hàng

Do công nghệ ngân hàng thay đổi rất nhanh, hiện đại hóa ngân hàng trở thành yêu cầu cấp bách và thường xuyên nhằm đảm bảo tính cạnh tranh.

Đa số các ngân hàng Việt Nam, trong đó đặc biệt là các NHTM QD, công nghệ còn lạc hậu trong khi số lượng khách hàng và khối lượng số liệu lại rất lớn, nên việc chuyển đổi dữ liệu khi nâng cấp các phần mềm quản lý là một trở ngại lớn; nhưng nếu chậm nâng cấp và cập nhật các công nghệ quản lý mới thì càng bất lợi. Việc đầu tư công nghệ mới của các ngân hàng Việt Nam vẫn đang bị bó buộc vào khả năng tài chính cũng như khả năng tiếp nhận của nguồn nhân lực.

Tại thời điểm hiện tại, đối với “công nghệ cứng” đầu tư hệ thống công nghệ thông tin bảo mật thông tin của khách hàng, các giải pháp chống lầy cấp tài khoản và thẻ ngân hàng đang là vấn đề nan giải của các ngân hàng Việt Nam. Về “công nghệ mềm”, đó là công nghệ quản lý và quản trị điều hành ngân hàng hiện đại: quản lý rủi ro và phê duyệt tín dụng tập trung, quản lý danh mục đầu tư, mô hình bán hàng trực tiếp,... Các ngân hàng thương mại cổ phần tỏ ra khá nhanh nhạy trong lĩnh vực này, trong khi các ngân hàng quốc doanh vẫn “loay hoay” do những ràng buộc khó phân định giữa quyền sở hữu, quản lý và các quy chế hoạt động.

2.2.2.4.5 Cổ phần hoá ngân hàng

Cổ phần hoá được xem là đáp ứng của bài toán nâng cao hiệu quả hoạt động của các NHTM QD, nhưng hiện cũng đang là một thách thức lớn của hệ thống ngân hàng Việt Nam. Để có thể tiến hành được quá trình cổ phần hoá, công việc trước tiên của các NHTM QD là phải “dọn dẹp” xong các khoản nợ xấu, sau đó xây dựng mục tiêu, chiến lược và một lộ trình cổ phần hoá khả thi.

Với mục tiêu được xác định là tăng cường hiệu quả hoạt động, khả năng sinh lời, quản trị, tăng vốn và hoạt động theo cơ chế thị trường vì mục tiêu lợi nhuận, quá trình cổ phần hoá phải “đương đầu” với các vấn đề như định giá doanh nghiệp, xác

định tỷ lệ nắm giữ vốn chủ sở hữu của nhà nước, lựa chọn cổ đông chiến lược và xác định lịch trình thực hiện và thời điểm IPO.

Tóm lại, ngành ngân hàng Việt Nam đã trải qua một quá trình tái cơ cấu và đổi mới sâu sắc, hoạt động kinh doanh, dịch vụ của các NHTM Việt Nam nói riêng đã có những bước tiến đáng kể. Những bước tiến này được thể hiện trong việc cải thiện môi trường cạnh tranh giữa các ngân hàng mà những thành tựu và thay đổi quan trọng đạt được trong những năm qua đã phần nào phản ánh.

Tuy nhiên, khi so sánh với các ngân hàng trong khu vực và trên thế giới, mặc dù các tổ chức tín dụng trong nước đã có nhiều nỗ lực trước nhu cầu cấp thiết của hội nhập quốc tế, sức cạnh tranh của hệ thống ngân hàng VN vẫn còn yếu, hệ thống vẫn còn đang ở trong giai đoạn phôi thai và cách xa so với các ngân hàng trong khu vực:

- Quy mô ngân hàng còn quá nhỏ bé.
- Trình độ quản lý và giám sát của các ngân hàng còn yếu. Năng lực đánh giá dự án, giám sát tín dụng và việc áp dụng các công nghệ ngân hàng hiện đại còn yếu.
- Các dịch vụ ngân hàng tiên tiến, các nghiệp vụ ngân hàng hiện đại chưa được phát triển, hoặc phát triển chưa đồng bộ. Các điều kiện cần thiết để thực hiện các dịch vụ ngân hàng còn thiếu.
- Chưa có sự gắn kết và phối hợp giữa các Ngân hàng thương mại nên hiệu quả khai thác còn thấp và tăng chi phí hoạt động.
- Cơ sở vật chất kỹ thuật của các ngân hàng và nền kinh tế chưa được thống nhất và đồng bộ. Điều này đã kìm hãm và gây nhiều trở ngại cho sự phát triển hoạt động dịch vụ ngân hàng, giảm sức cạnh tranh của ngân hàng. Vẫn còn những sự can thiệp của Nhà nước làm giảm môi trường cạnh tranh lành mạnh giữa các TCTD.
- Các dịch vụ ngân hàng truyền thống còn chứa đựng nhiều rủi ro ở cả nguồn vốn và hoạt động cho vay, chất lượng tín dụng chưa cao, nợ quá hạn còn chiếm tỷ lệ cao.
- Các dịch vụ ngân hàng tiên tiến như quản lý tài sản, tư vấn tài chính, ngân hàng điện tử, môi giới tiền tệ, trung gian và hỗ trợ tài chính, mua bán các công cụ tài

chính, cung cấp và chuyển giao thông tin tài chính chưa phát triển.

- Nhân lực, đặc biệt là nhân lực chất lượng cao vẫn tiếp tục thiếu hụt do tốc độ phát triển, mở rộng nhanh mạng lưới cũng như do lực hút cạnh tranh nhân lực của nhóm các ngân hàng nước ngoài khi tham gia vào thị trường Việt Nam và các lĩnh vực tài chính liên quan khác đang tăng trưởng nóng (chứng khoán, bảo hiểm, quỹ đầu tư, công ty tài chính,...).

Trong quá trình hội nhập quốc tế hiện nay, thế mạnh cạnh tranh của các NHTM Việt Nam chủ yếu chỉ dựa vào mạng lưới phân phối sâu và rộng khắp; khả năng am hiểu văn hoá địa phương, am hiểu khách hàng, đặc biệt là nhóm khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ cũng như khách hàng cá nhân, hộ gia đình. Tuy nhiên, những ưu thế này chỉ có giá trị trong giới hạn thị trường bán lẻ; và cũng khó duy trì khi các ngân hàng nước ngoài được dỡ bỏ hoàn toàn các giới hạn trong hoạt động, lại được sự hỗ trợ mạnh mẽ của công nghệ thông tin và tiềm lực tài chính.

Như vậy, từ những phân tích trên có thể thấy hệ thống ngân hàng Việt Nam đang còn phải đối mặt với những thách thức và khó khăn lớn trong giai đoạn hội nhập quốc tế hiện nay.

Chương 3

CÁC ĐỀ XUẤT NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA HỆ THỐNG NHTM VIỆT NAM TRONG QUÁ TRÌNH HỘI NHẬP QUỐC TẾ

3.1 Hội nhập quốc tế và các tác động của hội nhập quốc tế đến khả năng cạnh tranh của hệ thống NHTM Việt Nam

Tự do hoá tài chính và quốc tế hoá các hoạt động dịch vụ tài chính ngân hàng là một xu hướng tất yếu và ngày càng phát triển mạnh mẽ, tác động trực tiếp đến năng lực cạnh tranh của các ngân hàng. Việc Việt Nam gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) đã đẩy nhanh tiến trình hội nhập này.

Tự do hoá và quốc tế hoá đang đem đến cho hệ thống ngân hàng Việt Nam cơ hội hoạt động trong một sân chơi rộng lớn hơn, công bằng hơn mà trong đó mọi hoạt động đều được điều tiết theo cơ chế thị trường, chính sách và thể chế minh bạch; cầu đa dạng và gia tăng mạnh; cơ hội tiếp công với công nghệ hiện đại và những nguồn vốn lớn; tạo động cơ đổi mới để cạnh tranh,...

Tuy nhiên, quá trình này cũng đang và sẽ mang lại một số tác động tiêu cực có thể kể đến như:

- Những tác động mang tính dây chuyền từ thị trường bên ngoài : giá cả, tỷ giá, lãi suất, chu chuyển vốn,... có thể ảnh hưởng trực tiếp đến hệ thống khi dòng vốn lưu thông ra vào tự do.
- Sự thôn tính của các ngân hàng nước ngoài đối với các ngân hàng nội địa: tại thị trường Việt Nam các ngân hàng nước ngoài đang theo đuổi chiến lược tăng trưởng dựa vào nội lực và đầu tư chiến lược vào các ngân hàng trong nước. Chiến lược thứ nhất sẽ đảm bảo tăng trưởng một cách vững chắc trong khi chiến lược thứ hai giúp các ngân hàng nước ngoài tận dụng được hệ thống phân phối của các ngân hàng nội địa, làm quen với văn hoá tín dụng của địa phương. Tại thời điểm hiện tại, khi rào cản kỹ thuật về tỷ lệ nắm giữ cổ phần của đối tác nước ngoài tại các ngân hàng nội địa đang được giới hạn, nguy cơ bị thôn tính vẫn nằm trong tầm kiểm soát của

Chính phủ. Tuy nhiên, khi các rào cản được dỡ bỏ, khả năng các ngân hàng nước ngoài biến các ngân hàng nội địa thành một mắt xích trong hệ thống phân phối của họ là một điều hoàn toàn có thể xảy ra.

- Chuyển dịch thị phần: chuyển dịch thị phần huy động, tín dụng, dịch vụ từ các ngân hàng Việt Nam sang các ngân hàng nước ngoài là đang diễn ra trên từng phân khúc thị trường, đặc biệt là phân khúc các doanh nghiệp lớn, các doanh nghiệp có vốn nước ngoài và tầng lớp dân cư thu nhập cao. Tốc độ chuyển dịch thị phần sẽ có xu hướng gia tăng khi các ngân hàng nước ngoài được phép thực hiện đầy đủ các hoạt động dịch vụ như ngân hàng Việt Nam. Với ưu thế về thương hiệu, kinh nghiệm, chất lượng dịch vụ, tiềm lực tài chính, các ngân hàng nước ngoài sẽ “làm chủ” thị trường bán sỉ và sản phẩm tín dụng cá nhân cao cấp.

3.2 Các đề xuất nhằm gia tăng năng lực cạnh tranh cho hệ thống NHTM Việt Nam trong quá trình hội nhập quốc tế

3.2.1 Các đề xuất về môi trường pháp lý và chính sách

Môi trường kinh doanh, đặc biệt là môi trường pháp luật và chính sách hướng tới sự tự do hoá trong lĩnh vực hoạt động ngân hàng và thị trường tiền tệ, là một trong những yếu tố tác động mạnh đến khả năng cạnh tranh của các ngân hàng. Hoàn thiện khuôn khổ pháp lý cho các hoạt động của hệ thống ngân hàng nhằm tạo lập hành lang pháp lý phù hợp với thông lệ quốc tế và hoàn cảnh thực tiễn của Việt Nam sẽ thiết thực phục vụ cho lộ trình hội nhập quốc tế và tạo lập các quy định thận trọng để đảm bảo hoạt động an toàn và hiệu quả, từ đó tăng cường khả năng cạnh tranh cho cả hệ thống.

3.2.1.1 Rà soát các văn bản pháp luật và xây dựng hệ thống khung pháp luật bảo vệ pháp lý và tăng cường tính tự chủ trong kinh doanh cho các NHTM

Ngân hàng Nhà nước Việt Nam nên hợp tác cùng Bộ Tài chính và các bộ liên quan tiến hành rà soát toàn bộ các quy định và văn bản luật hiện hành; tính tương thích của các quy định và văn bản luật này với các cam kết và yêu cầu của các hiệp định quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng và dịch vụ tài chính nhằm xác định các lỗ hổng về mặt pháp lý, các trở ngại, các khác biệt và mâu thuẫn giữa hệ thống các quy định

pháp lý. Trên cơ sở đó, Chính phủ, Bộ Tài chính và Ngân hàng Nhà nước cần có ngay các sửa đổi và cập nhật đối với hệ thống pháp lý hiện hành nhằm đảm bảo hệ thống ngân hàng hoạt động trong một môi trường nhất quán và ổn định. Những sửa đổi đó phải tính đến sự tương tác và phù hợp với các luật khác cũng như các thông lệ quốc tế ví dụ như quy định về tỷ lệ an toàn vốn, phòng ngừa và giải quyết rủi ro, tỷ lệ dự trữ bắt buộc, v.v.

Việc xây dựng các quy định, chính sách và cơ chế mới phải phù hợp với lộ trình thực hiện các cam kết quốc tế về lĩnh vực tiền tệ và ngân hàng; điều chỉnh và tiến tới loại bỏ các can thiệp có tính chất hành chính trong quá trình quản lý của NHNN đối với các NHTM. Quản lý của NHNN chỉ nên tiến hành theo cơ chế giám sát từ xa nhằm cân đối tính an toàn cũng như tự chủ trong kinh doanh trong cơ chế thị trường của các NHTM.

Bên cạnh đó, Ngân hàng Nhà nước cũng cần được thúc đẩy hơn nữa và thể chế hóa việc áp dụng các chuẩn mực và thông lệ quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng (CAMELs, BASEL) vào trong thực tiễn quản trị và hoạt động của tất cả các ngân hàng tại Việt Nam.

3.2.1.2 Quy định về công bố và minh bạch tài chính, thông tin

Công bố và minh bạch tài chính, thông tin cần phải được trở thành một quy định bắt buộc và một thông lệ trong hoạt động của cộng đồng các doanh nghiệp, mà trong đó các NHTM cũng là một bộ phận.

Chính Phủ, Bộ Tài Chính và Tổng cục Thuế cần mở rộng quy định về việc áp dụng các quy định kế toán theo chuẩn mực thế giới, các đối tượng yêu cầu phải thực hiện kiểm toán hàng năm, nhằm tăng tính minh bạch của Báo cáo tài chính doanh nghiệp, rút dần khoảng cách giữa số liệu báo cáo và tình hình hoạt động thực tế. Điều này sẽ tạo ra một thị trường đầu ra lành mạnh cho các NHTM, giảm chi phí và rủi ro do thiếu hụt thông tin trong hoạt động tín dụng, cởi bỏ tâm lý thận trọng trong việc cung vốn cho khu vực kinh tế này, gia tăng tốc độ mở rộng tín dụng và tài sản cho các NHTM.

Đối với các NHTM, Ngân hàng Nhà nước và Bộ Tài chính (Ủy ban Chứng khoán

Nhà nước) cần sớm xây dựng các cơ chế và chính sách về minh bạch hóa và công khai các thông tin của các tổ chức tín dụng theo hướng tạo điều kiện cho các ngân hàng tham gia vào thị trường chứng khoán. Thị trường chứng khoán chính là kênh tạo vốn quan trọng cho các ngân hàng tăng cường khả năng tài chính, đồng thời các ngân hàng được niêm yết cũng sẽ phải hoạt động minh bạch hơn và có hiệu quả hơn.

3.2.2 Xây dựng các quy định và phát triển các công cụ tài chính mới

Ở thời điểm hiện tại, sự đơn điệu về cơ cấu sản phẩm là một điểm yếu của các NHTM Việt Nam. Gia tăng tính cạnh tranh đòi hỏi phải đa dạng hoá sản phẩm, đưa vào danh mục hoạt động những danh mục sản phẩm dịch vụ mới hiện đại thay thế sản phẩm cho vay truyền thống. Để thực hiện được điều này, ngoài khả năng nội tại của các NHTM (chọn lựa chiến lược phát triển sản phẩm phù hợp, khả năng tài chính và công nghệ, nhân lực, ...), cần có sự hỗ trợ của NHNN trong việc xây dựng những quy định giải quyết các vấn đề mới nảy sinh của thị trường và nhu cầu tiêu dùng như: quy định về hoạt động và đảm bảo an toàn của các hoạt động ngân hàng điện tử, quy định về hướng dẫn và quản lý các dịch vụ phái sinh (Futures Contract, Option và SWAP) và các quy định liên quan đến các phương thức cung cấp dịch vụ ngân hàng qua biên giới, tiêu dùng ở nước ngoài và hiện diện thể nhân.

3.2.3 Đề xuất về việc chọn lựa chiến lược phát triển của các NHTM Việt Nam

Chọn lựa chiến lược phát triển phù hợp với nội lực và thị trường có ý nghĩa hết sức quan trọng đến việc tăng trưởng và gia tăng năng lực cạnh tranh của toàn hệ thống. Xuất phát từ những đặc điểm của bản thân hệ thống (hạn chế về khả năng tài chính cũng như nguồn nhân lực, công nghệ) và thị trường (tiềm năng phát triển mạnh của thị trường bán lẻ bao gồm các doanh nghiệp vừa và nhỏ và hộ gia đình cá nhân), các NHTM Việt Nam nên tập trung khai thác các ngách, các phân khúc thị trường bán lẻ có biên lời cao cũng như khả năng phân tán rủi ro.

Chiến lược hoạt động của các NHTM phải được xây dựng dựa trên các cơ sở:

- Tăng trưởng cao bằng cách tạo nên sự khác biệt trên cơ sở hiểu biết nhu cầu khách hàng và hướng tới khách hàng;

- Xây dựng hệ thống quản lý rủi ro đồng bộ, hiệu quả và chuyên nghiệp để đảm bảo cho sự tăng trưởng được bền vững;
- Duy trì tình trạng tài chính ở mức độ an toàn cao, tối ưu hóa việc sử dụng vốn nhằm xây dựng một định chế tài chính vững mạnh, có khả năng vượt qua mọi thách thức trong môi trường kinh doanh còn chưa hoàn hảo của ngành ngân hàng Việt Nam;
- Có chiến lược chuẩn bị nguồn nhân lực và đào tạo lực lượng nhân viên chuyên nghiệp nhằm đảm bảo quá trình vận hành của hệ thống liên tục, thông suốt và hiệu quả

Có thể kết hợp giữa Chiến lược tăng trưởng theo chiều ngang và Chiến lược đa dạng hoá.

3.2.3.1 Chiến lược tăng trưởng theo chiều ngang:

- Tăng trưởng thông qua mở rộng hoạt động: tích cực phát triển mạng lưới kênh phân phối tại thị trường mục tiêu, khu vực thành thị Việt Nam, đồng thời nghiên cứu và phát triển các sản phẩm dịch vụ ngân hàng mới để cung cấp cho thị trường đang có và thị trường mới trong tình hình yêu cầu của khách hàng ngày càng tinh tế và phức tạp. Ngoài ra, khi điều kiện cho phép, sẽ mở văn phòng đại diện tại một số thị trường nước ngoài.
- Tăng trưởng thông qua hợp tác, liên minh với các đối tác chiến lược: xây dựng mối quan hệ với các định chế tài chính (các tổ chức thế quốc tế, các công ty bảo hiểm, chuyển tiền, các ngân hàng bạn, các đại lý chấp nhận thẻ, đại lý chi trả kiều hối, v.v...). Để thực hiện mục tiêu tăng trưởng, cần đẩy mạnh quan hệ hợp tác với các định chế tài chính và doanh nghiệp khác để cùng nghiên cứu phát triển các sản phẩm tài chính mới và ưu việt cho khách hàng mục tiêu, mở rộng hệ thống kênh phân phối đa dạng. Các NHTM Việt Nam nên chọn đối tác chiến lược là các ngân hàng nổi tiếng về các sản phẩm của ngân hàng bán lẻ để có thể tham khảo kinh nghiệm, kỹ năng chuyên môn cũng như công nghệ của các đối tác để nâng cao năng lực cạnh tranh của mình cho quá trình hội nhập.
- Tăng trưởng thông qua hợp nhất và sáp nhập: xây dựng năng lực tiếp nhận đối

với loại tăng trưởng cơ học này và thực hiện chiến lược hợp nhất và sáp nhập khi điều kiện cho phép.

3.2.3.2 Chiến lược đa dạng hóa

Đa dạng hóa là một chiến lược tăng trưởng khác mà các NHTM cần quan tâm thực hiện để từng bước trở thành nhà cung cấp dịch vụ tài chính toàn diện thông qua một số các hoạt động như:

- Cung cấp và tăng cường quan hệ hợp tác với các công ty bảo hiểm để phối hợp cung cấp các giải pháp tài chính cho khách hàng.
- Nghiên cứu thành lập công ty kinh doanh trực thuộc như Công ty thẻ, Công ty thuê mua tài chính, Công ty bất động sản,...
- Thực hiện hoạt động dịch vụ ngân hàng đầu tư

Các sản phẩm này (thuê, bảo hiểm và đầu tư) có biên lãi cao và được coi là các sản phẩm chiến lược đối với tăng trưởng của ngân hàng trong tương lai.

3.2.4 Lành mạnh hoá tài chính nhằm đáp ứng theo tiêu chuẩn BASEL

Lành mạnh hóa và cải thiện năng lực tài chính là giải pháp tăng cường năng lực cạnh tranh của các ngân hàng thương mại Việt Nam. Tiến trình này yêu cầu phải giải quyết hai vấn đề căn bản: xử lý nợ quá hạn của các NHTM QD và gia tăng vốn nhằm đảm bảo tỷ lệ an toàn vốn theo quy định Basel cho toàn hệ thống

3.2.4.1 Xử lý nợ quá hạn của các NHTM QD

Chính phủ, Bộ Tài chính và Ngân hàng Nhà nước cần phối hợp giải quyết một cách cơ bản vấn đề nợ quá hạn của các NHTM QD, bao gồm:

- Thực hiện phân loại chính xác các khoản nợ có vấn đề của nhóm các NHTM QD theo đúng hệ thống các định nghĩa và tiêu chuẩn kế toán quốc tế để có thể có những đánh giá chính xác về thực trạng nợ xấu của nhóm này, từ đó xây dựng kế hoạch xử lý phù hợp;
- Tạo điều kiện và thúc đẩy sự phát triển của thị trường thứ cấp mua bán nợ với sự tham gia của các công ty xử lý nợ đủ mạnh về cả tiềm lực tài chính cũng như khả năng hoạt động. Nợ xấu phải được xử lý theo các hình thức này thay cho phương pháp bơm vốn cho các ngân hàng quốc doanh nhằm tạo điều kiện cho các ngân

hàng này xóa sổ nợ xấu như Chính Phủ đã từng làm trước đây.

- Do những hạn chế về nguồn vốn của các AMC, Công ty giao dịch tài sản có và tài sản nợ của Chính Phủ cần đóng vai trò tích cực hơn trong việc xử lý các khoản nợ xấu của các DNNN theo cách làm việc trực tiếp với các ngân hàng, những người sở hữu các khoản nợ (và có thể đưa ra yêu cầu đối với các tài sản liên quan) thay cho việc nhận lấy khoản nợ từ các DNNN như hiện nay.

- Đồng thời, hạn chế việc tiếp tục gia tăng các khoản nợ xấu của các NHTM QD thông qua việc thực hiện các thông lệ thương mại tốt nhất và hạn chế sự can thiệp từ bên ngoài đối với các quyết định cho vay. Sự can thiệp phi thương mại thường diễn ra ở cấp địa phương hoặc khu vực nên cần thiết phải áp dụng một cách tập trung hóa các quy tắc và chuẩn mực cho vay chung.

3.2.4.2 Gia tăng vốn

Nâng vốn cấp 1 và vốn cấp 2 theo các tiêu chuẩn quốc tế cho các NHTM Việt Nam cần phải được tiến hành càng sớm càng tốt nhằm đảm bảo tuân thủ theo các quy định của Basel 1 và Basel 2. Khu vực các NHTM QD cần đẩy nhanh tiến trình cổ phần hoá và khu vực các NHTM CP là tăng khả năng huy động trên thị trường trái phiếu và thị trường chứng khoán, kể cả OTC và sàn niêm yết chính thức.

- Chính Phủ cần kiên quyết đẩy nhanh hơn nữa kế hoạch cổ phần hoá các NHTM QD thông qua việc tuân thủ lộ trình, tiến độ đề ra ban đầu; đơn giản hoá các quy định về chấp nhận các đối tác được quyền mua cổ phần. Hiện tại, các nhà đầu tư nước ngoài phải được sự chấp thuận của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước hoặc của Thủ tướng Chính phủ trước khi mua lại cổ phần của các ngân hàng thương mại Việt Nam. Nhưng cũng theo khoản 3 Điều 12 Luật các Tổ chức Tín dụng thì quyết định cuối cùng về vấn đề mua bán cổ phần của các tổ chức tín dụng thuộc về Chính phủ. Vì thế, nên chăng Chính phủ nên giao thẩm quyền cho Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam đưa ra các quyết định liên quan đến việc bán cổ phần của các ngân hàng cổ phần trong khi Thủ tướng Chính phủ sẽ đưa ra quyết định cuối cùng về việc bán cổ phần của các ngân hàng thương mại của nhà nước.

- Trên thị trường trái phiếu, Chính Phủ cũng cần sớm bãi bỏ quy định về giới hạn

trên lãi suất trái phiếu; định hướng và hỗ trợ các NHTM Việt Nam tiếp cận và tiến hành đánh giá xếp hạng khi phát hành trái phiếu tại các tổ chức xếp hạng tài chính quốc tế nhằm nâng cao uy tín, tăng sức hấp dẫn đối với các nhà đầu tư trên thị trường tài chính nội địa và quốc tế.

- Yêu cầu về việc tăng vốn để đạt mức vốn điều lệ tối thiểu đối với các NHTM CP hiện đã được NHNN ban hành. Tuy nhiên, tiến trình tăng vốn đối với từng ngân hàng cần phải được cân nhắc để đảm bảo khả năng tiếp nhận và sử dụng hiệu quả, an toàn nguồn vốn gia tăng; tốc độ tăng vốn phải phù hợp với khả năng và tốc độ tăng tổng tài sản và nguồn nhân lực.. Các NHTM CP có thể áp dụng các giải pháp tăng vốn như: đấu giá cổ phiếu thông qua thị trường chứng khoán, tăng vốn từ khoản thuế được phép để lại, tăng từ nguồn thu nợ đã được xử lý và tăng bằng cách bán cổ phần ưu đãi và không ưu đãi...

- Chính Phủ, Ngân hàng Nhà nước cũng cần có những chính sách thúc đẩy việc hợp nhất, sáp nhập các NHTM CP nhằm hình thành các ngân hàng có quy mô vốn và hệ thống hoạt động đủ lớn, đồng thời giảm bớt sự cạnh tranh không đáng có giữa các ngân hàng nhỏ cùng thực thi những chiến lược kinh doanh tương tự nhau.

3.2.5 Các đề xuất về quản trị điều hành

3.2.5.1 Xây dựng mạng lưới và chuyên môn hoá dịch vụ

Mở rộng, xây dựng mạng lưới cần được tiến hành song song với tiến trình chuyên môn hoá dịch vụ. Trong tiến trình này, các ngân hàng cần tăng cường năng lực thể chế của mình thông qua việc hợp lý hóa cơ cấu tổ chức, chuyển từ cơ cấu tổ chức phân theo chức năng và vị trí địa lý (hệ thống chi nhánh các cấp) sang cơ cấu tổ chức theo mảng khách hàng và nhóm dịch vụ giúp cải thiện được chất lượng dịch vụ và phục vụ khách hàng của mình tốt hơn.

Đa dạng hóa các dịch vụ ngân hàng nên gắn liền với việc chuyên môn hóa các dịch vụ mà khách hàng của mình sử dụng, tránh việc đầu tư dàn trải. Ngân hàng cần xác định được dịch vụ cốt yếu của mình và tập trung phát triển chất lượng các dịch vụ đó. Phát triển các sản phẩm hiện đại nên được thực hiện một cách từ từ và có chọn lọc. Các ngân hàng quy mô nhỏ chưa nên ngay lập tức cố gắng đầu tư cung cấp các

sản phẩm phức tạp như dịch vụ phái sinh vì nhu cầu của khách hàng về các sản phẩm này còn ít và khó có thể cạnh tranh với các ngân hàng lớn và ngân hàng nước ngoài mà nên củng cố các dịch vụ hiện tại đang cung cấp theo hướng nâng cao chất lượng và giảm bớt chi phí, thủ tục. Các ngân hàng lớn trong quá trình phát triển sản phẩm mới và hiện đại hóa công nghệ ngân hàng phải lưu ý đến khả năng tích hợp đồng bộ và hiệu quả đầu tư.

Việc thực hiện phân đoạn được thị trường mục tiêu của từng ngân hàng cần phải được thực hiện nhằm tránh việc chạy đua cạnh tranh khách hàng một cách thiếu định hướng; giúp các ngân hàng tập trung được nguồn lực, tiết kiệm chi phí marketing và nâng cao chất lượng dịch vụ. Phân đoạn khách hàng có thể theo vị trí địa lý, theo loại hình và quy mô (đối với doanh nghiệp) và theo các tiêu chí nhân khẩu học như nghề nghiệp, thu nhập, v.v (đối với khách hàng cá nhân).

3.2.5.2 Xây dựng hệ thống kiểm soát và hệ thống đánh giá theo chuẩn mực quốc tế

Các ngân hàng nên đẩy mạnh việc chuẩn hóa các quy trình quản lý và vận hành. Tất cả các quy trình trong ngân hàng cần được tích hợp trong hệ thống tự động để đảm bảo các hoạt động được thực hiện một cách có hiệu quả và giảm bớt chi phí hành chính.

Việc xây dựng hệ thống tích hợp và quản lý dữ liệu khách hàng, hệ thống chấm điểm xếp loại khách hàng phải được sớm thực hiện khi tập trung vào thị trường bán lẻ. Hai hệ thống này sẽ tạo điều kiện cho các ngân hàng gia tăng khả năng quản lý kể cả khâu tiếp thị lẫn tín dụng, phân loại khách hàng để cung ứng các sản phẩm, dịch vụ phù hợp.

Trong quá trình tăng trưởng, các ngân hàng phải chú ý hơn nữa đến các hoạt động kiểm soát nội bộ và quản trị rủi ro nhằm đảm bảo ngân hàng vận hành an toàn, tiến hành xây dựng và hoàn chỉnh hệ thống quản trị thông tin nội bộ (MIS), xây dựng các hệ thống đánh giá rủi ro tín dụng, cảnh báo và kiểm soát nợ xấu theo các chuẩn mực quốc tế.

Các ngân hàng cũng cần phải cải thiện sự minh bạch, độ tin cậy và kịp thời của các số liệu hoạt động kinh doanh, đặc biệt là các số liệu về cán cân thanh toán, nợ quá

hạn và thu nhập,... nhằm xây dựng lòng tin của khách hàng và nhà đầu tư đối với ngân hàng.

3.2.5.3 Xây dựng hệ thống quản trị và phát triển nguồn nhân lực

Thực hiện tái cấu trúc hệ thống như là một bộ phận của chiến lược phát triển nhằm tạo ra một cơ cấu tổ chức mới đảm bảo tính chỉ đạo xuyên suốt toàn hệ thống. Cơ cấu tổ chức thay đổi theo định hướng kinh doanh và hỗ trợ với các khối kinh doanh (Khối khách hàng cá nhân, Khối khách hàng doanh nghiệp, Khối ngân quỹ) và các đơn vị hỗ trợ (Khối công nghệ thông tin, Khối giám sát điều hành, Khối phát triển kinh doanh, Khối quản trị nguồn lực và một số phòng ban); chuyển giao hoạt động kinh doanh của Hội sở cho các Sở Giao dịch. Tổng Giám đốc trực tiếp chỉ đạo Ban Chiến lược, Ban kiểm tra – kiểm soát nội bộ, Ban Chính sách và quản lý rủi ro tín dụng. Sản phẩm được quản lý theo định hướng khách hàng và được thiết kế phù hợp với từng phân đoạn khách hàng. Quan tâm đúng mức và cân bằng giữa mục tiêu phát triển kinh doanh và quản lý rủi ro. Các kênh phân phối tập trung phân phối sản phẩm dịch vụ cho khách hàng mục tiêu.

Tái cơ cấu khu vực NHTM QD cần được thực hiện triệt để, không chỉ tập trung vào tái cơ cấu tài chính mà phải chú trọng vào cơ cấu tổ chức, hệ thống quản trị và nguồn nhân lực. Những vấn đề pháp lý nảy sinh do chưa tách biệt được giữa chức năng quản lý và vai trò chủ sở hữu của Nhà nước trong hoạt động của các NHTM QD làm cản trở quá trình tái cơ cấu này cần phải được giải quyết theo cách chuyển trả chức năng sở hữu vốn trong các NHTM QD của Ngân hàng Nhà nước về cho Tổng công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn Nhà nước.

Thực tiễn quản trị doanh nghiệp trong các ngân hàng cần được cải thiện theo các thông lệ quốc tế, tách biệt rõ ràng chức năng, nhiệm vụ và quyền hạn của Hội đồng Quản trị và Ban Giám đốc; đồng thời cải thiện năng lực quản trị chiến lược của các lãnh đạo ngân hàng.

Song song với việc các ngân hàng nước ngoài có thể tham gia vào việc điều hành ngân hàng Việt Nam thông qua mua cổ phần, các ngân hàng Việt Nam cần xây dựng cơ chế cho phép tuyển dụng các nhà quản lý ngân hàng chuyên nghiệp nước

ngoài nhằm thúc đẩy việc chuyển giao kinh nghiệm và bí quyết quản lý ngành ngân hàng hiện đại.

Nguồn nhân lực là vấn đề cấp bách cần phải giải quyết sớm. Các ngân hàng Việt Nam, đặc biệt là khối NHTM QD cần phải xây dựng cơ chế đãi ngộ dựa trên kết quả công việc và các chính sách bổ nhiệm khuyến khích và giữ chân cán bộ có năng lực. Các ngân hàng cần xây dựng kế hoạch phát triển nguồn nhân lực và đào tạo cho đến năm 2010. Đội ngũ lãnh đạo cần phải được đào tạo về nghiệp vụ và dịch vụ ngân hàng hiện đại, quản trị, giám sát và thanh tra các hoạt động tín dụng; đội ngũ nhân viên cần được tập huấn về quản trị rủi ro, kỹ năng kinh doanh, nghiệp vụ sản phẩm mới, dịch vụ khách hàng và tác phong chuyên nghiệp.

3.2.6 Gia tăng đầu tư cho công nghệ

Các NHTM Việt Nam cần nhận thức được tầm quan trọng của công nghệ đối với sự phát triển và khả năng cạnh tranh của hệ thống mình, từ đó gia tăng đầu tư cho công nghệ ngân hàng hiện đại, không chỉ với công nghệ thông tin mà còn cả công nghệ quản lý và thẩm định. Ưu tiên hàng đầu hiện nay nên là đầu tư cho công nghệ thông tin để trực tuyến hóa các giao dịch ngân hàng, hệ quản trị nghiệp vụ ngân hàng bán lẻ có cơ sở dữ liệu tập trung và xử lý giao dịch theo thời gian thực, hệ thống bảo mật thông tin. Đầu tư nên tập trung trong từng giai đoạn nhưng phải tính đến khả năng tích hợp và kế thừa, khả năng liên kết giữa các ngân hàng với nhau để vừa giảm chi phí đầu tư trong điều kiện nguồn vốn hạn hẹp, vừa gia tăng tính tiện ích cho khách hàng.

Tóm lại, để gia tăng năng lực cạnh tranh cho các NHTM Việt Nam, ngoài việc Chính Phủ cần tạo lập một môi trường pháp lý và những chính sách phù hợp cho hoạt động tài chính – tiền tệ, bản thân các NHTM còn phải xác định được cho mình một chiến lược kinh doanh phù hợp với nội lực và điều kiện thị trường, lành mạnh hoá tài chính thông qua việc đẩy nhanh và triệt để xử lý, ngăn ngừa nợ quá hạn và gia tăng vốn. Đồng thời, cũng phải đổi mới công tác quản trị điều hành theo hướng áp dụng mô hình quản trị điều hành hiện đại, theo các chuẩn mực phù hợp với thông lệ quốc tế và gia tăng đầu tư cho công nghệ ngân hàng hiện đại.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Tiếng Việt

- Basel Committee on Banking Supervision (1998), “Những nguyên tắc của hệ thống nội bộ trong tổ chức tín dụng”.
- Ngân hàng Á Châu (2005), “Báo cáo thường niên 2005”.
- Ngân hàng Á Châu (2006), “Báo cáo thường niên 2006”.
- Ngân hàng nhà nước Việt Nam (2000), “Báo cáo thường niên 2000”.
- Ngân hàng nhà nước Việt Nam (2001), “Báo cáo thường niên 2001”.
- Ngân hàng nhà nước Việt Nam (2002), “Báo cáo thường niên 2002”.
- Ngân hàng nhà nước Việt Nam (2003), “Báo cáo thường niên 2003”.
- Ngân hàng nhà nước Việt Nam (2004), “Báo cáo thường niên 2004”.
- Ngân hàng nhà nước Việt Nam (2005), “Báo cáo thường niên 2005”.
- Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam (2005), “Báo cáo thường niên 2005”.
- Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam (2006), “Báo cáo thường niên 2006”.
- Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín (2005), “Báo cáo thường niên 2005”.
- Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín (2006), “Báo cáo thường niên 2006”.
- Trung tâm kinh tế quốc tế, Công ty TNHH tư vấn Erskinomics, Vietbid (2005), “Hội nhập quốc tế trong hệ thống ngân hàng”, Hà Nội.

Tiếng Anh

2. Deutsch Bank (2007), “Vietnam Banks Primer – Reforming amid rapid growth”, Hanoi.
3. Phillips Fox (2005), “Recent banking reforms”, Hanoi.
4. UNDP (2006), “Study on competitiveness and impacts of liberalization of banking services”, Hanoi.
5. VinaCapital (2006), “Vietnam banking sector report”, Hanoi.
6. WTO (2006), “Working Party on the Accession of Viet Nam, Schedule CLX – Viet Nam, Part II - Schedule of Specific Commitments in Services, List of Article II MFN Exemptions”

PHỤ LỤC

Phụ lục 1: Các cam kết quốc tế về tự do hoá dịch vụ ngân hàng theo Hiệp định thương mại Việt – Mỹ

- Các nhà cung cấp dịch vụ tài chính Hoa Kỳ được phép cung cấp dịch vụ tại Việt Nam thông qua các hình thức pháp lý: (i) Chi nhánh ngân hàng Hoa Kỳ; (ii) Ngân hàng liên doanh Việt Nam-Hoa Kỳ; (iii) Công ty thuê mua tài chính 100% vốn Hoa Kỳ và (iv) Công ty thuê mua tài chính liên doanh Việt Nam-Hoa Kỳ;
 - Trong vòng 3 năm kể từ khi Hiệp định có hiệu lực⁵, hình thức pháp lý duy nhất thông qua đó các nhà cung cấp dịch vụ tài chính Hoa Kỳ khác (ngoài ngân hàng và công ty thuê- mua tài chính) có thể cung cấp các dịch vụ tài chính tại Việt Nam là liên doanh với đối tác Việt Nam. Sau thời gian đó, hạn chế này sẽ được bãi bỏ;
 - Sau 9 năm kể từ khi Hiệp định có hiệu lực, các ngân hàng Hoa Kỳ được phép thành lập ngân hàng con 100% vốn Hoa Kỳ tại Việt Nam (từ tháng 12 năm 2010, các ngân hàng con 100% vốn của Mỹ được phép hoạt động ở Việt Nam);
 - Việt Nam sẽ cho phép các ngân hàng của Mỹ được nắm vốn sở hữu trong các ngân hàng Việt Nam được cổ phần hóa, tương đương với mức cho phép đối với các nhà đầu tư Việt Nam. Theo thời gian, từng bước cho phép các liên doanh tăng dần mức nắm giữ vốn từ 30% lên 49%, thực hiện trước năm 2010;
 - Từ tháng 12 năm 2004, các chi nhánh ngân hàng của Mỹ được phép: i) nhận đảm bảo cho khoản vay bằng giá trị quyền sử dụng đất do các DN có vốn đầu tư nước ngoài nắm giữ; (ii) tiếp nhận và sử dụng giá trị quyền sử dụng đất đảm bảo cho khoản vay trong trường hợp không thanh toán nợ; (iii) được tiếp cận các dịch vụ tái chiết khấu, hoán đổi và hợp đồng kỳ hạn của Ngân hàng Nhà nước; và quan trọng hơn là, (iv) được hưởng đầy đủ quyền như ngân hàng trong nước;
- Xuất phát từ những cam kết trong khuôn khổ BTA, Việt Nam cũng phải tuân thủ các điều khoản trong Phụ lục của Hiệp định Chung về Thương mại Dịch vụ Tài

⁵ Hiệp định Thương mại Việt - Mỹ có hiệu lực từ ngày 11/12/2001

chính (GATS), thực hiện các cam kết cụ thể sau:

- Thành lập một công ty con của một công ty cho thuê tài chính Mỹ hoặc một công ty cho thuê tài chính liên doanh cần phải sau ba năm. Từ tháng 1 năm 2003, các tổ chức tín dụng phi ngân hàng hoạt động ở Việt Nam được phép đặt các chi nhánh và văn phòng đại diện ở bất kỳ đâu tại Việt Nam với điều kiện các tổ chức đó đã hoạt động được từ hai năm trở lên và có tỷ lệ nợ quá hạn thấp hơn 5%;
- Việt Nam sẽ cho phép các ngân hàng Mỹ được cung cấp các dịch vụ như nhận tiền gửi bằng đồng nội tệ, thẻ tín dụng, máy trả tiền tự động và các dịch vụ/sản phẩm khác.

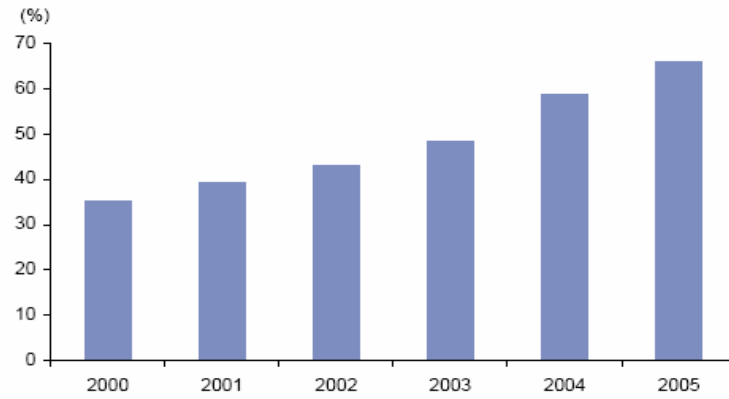
Phụ lục 2: Các cam kết về tự do hoá dịch vụ ngân hàng khi gia nhập WTO

- Cho phép thành lập các ngân hàng 100% vốn nước ngoài từ ngày 01 tháng 04 năm 2007;
- Cho phép thành lập các văn phòng môi giới và chi nhánh 100% vốn nước ngoài sau thời điểm 05 năm kể từ khi gia nhập WTO⁶;
- Cho phép một nhà đầu tư nước ngoài được nắm giữ tối đa 10% vốn điều lệ ngân hàng Việt Nam; nhóm nhà đầu tư nước ngoài nắm giữ tối đa 30% vốn điều lệ và nhà đầu tư chiến lược là 20% vốn điều lệ một ngân hàng Việt Nam;
- Dỡ bỏ theo lộ trình giới hạn về huy động tiền gửi đối với các ngân hàng nước ngoài; cho phép các ngân hàng nước ngoài cung cấp các dịch vụ như thẻ tín dụng, huy động vốn bằng ngoại tệ;
- Sau năm năm kể từ ngày Việt Nam gia nhập WTO, các ngân hàng nước ngoài sẽ được hoạt động trên tất cả các lĩnh vực như các ngân hàng nội địa.

⁶ Việt Nam chính thức gia nhập WTO từ tháng 11/2006

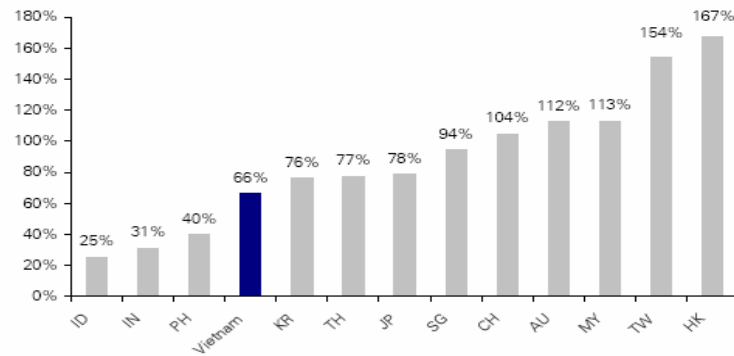
Phụ lục 3: Tỷ trọng tín dụng/GDP của Việt Nam và một số nước

Phụ lục 3.1: Tỷ trọng tín dụng/GDP của Việt Nam



Nguồn: Vietnam Banks Primer (Deutsche Bank, 2007)

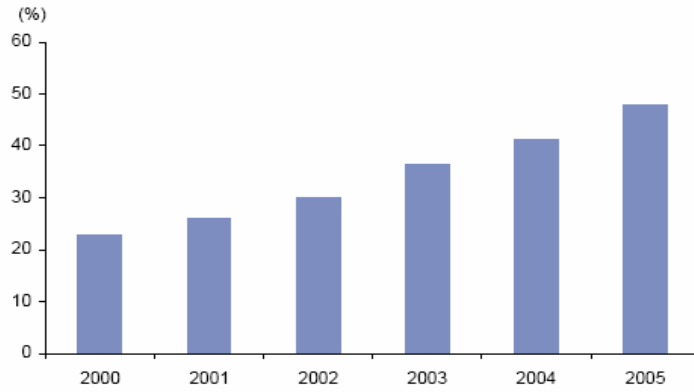
Phụ lục 3.2: Tỷ trọng tín dụng/GDP (2005) của một số nước



Nguồn: Vietnam Banks Primer (Deutsche Bank, 2007)

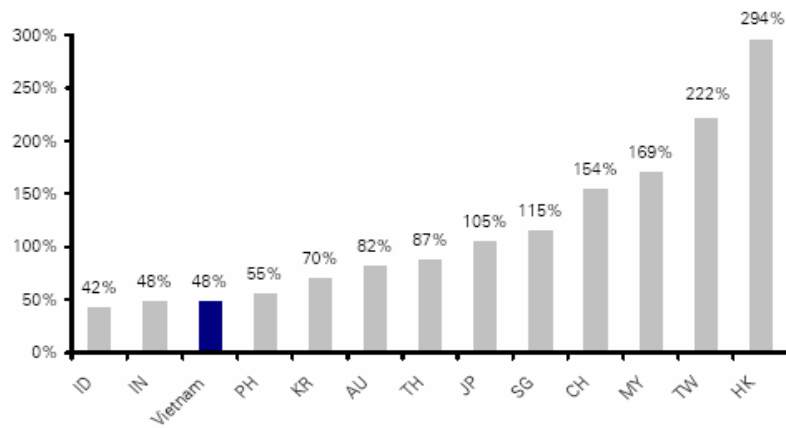
Phụ lục 4: Tỷ trọng tiền gửi/GDP của Việt Nam và một số nước

Phụ lục 4.1: Tỷ trọng tiền gửi/GDP (2005) của Việt Nam

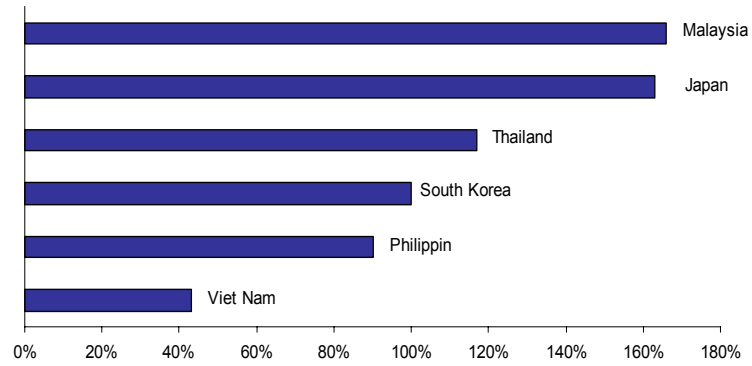


Nguồn: Vietnam Banks Primer (Deutsche Bank, 2007)

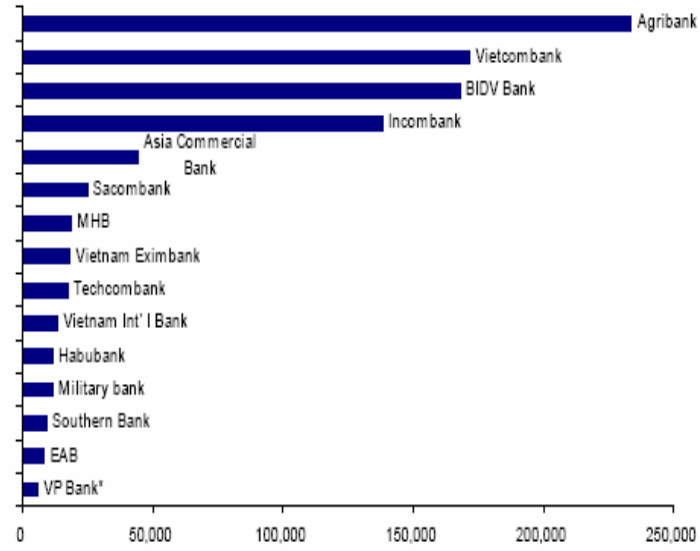
Phụ lục 4.2: Tỷ trọng tiền gửi/GDP (2005) của một số nước



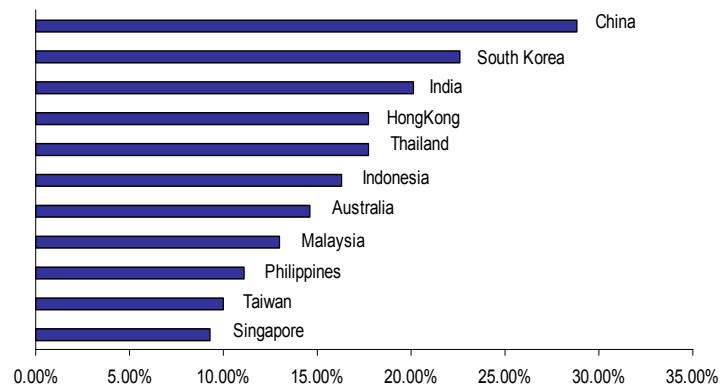
Nguồn: Vietnam Banks Primer (Deutsche Bank, 2007)

Phụ lục 5: Tỷ lệ tổng tài sản/GDP (2002) của một số quốc gia

Nguồn: Vinacapital

Phụ lục 6: Quy mô tổng tài sản 15 NHTM hàng đầu (2006)

Nguồn: Vietnam Banks Primer (Deutsche Bank, 2007)

Phụ lục 7: ROE của một số hệ thống ngân hàng trong khu vực (2006)

Nguồn: UNDP

Phụ lục 8: Số lượng chi nhánh/điểm giao dịch của một số NHTM Việt Nam

Ngân hàng	Số lượng chi nhánh/điểm giao dịch
Agribank	2,202
Sacombank	194
ICB	132
MHB	131
Techcombank	113
BIDV	106
ACB	101
VP Bank	90
EAB	86
VIB	80
Southern Bank	77
Military bank	40

Nguồn: thông tin từ trang web các ngân hàng

Phụ lục 9: Tỷ lệ nắm giữ của các đối tác nước ngoài trong các NHTM CP Việt Nam (2/2007)

<i>Ngân hàng</i>	<i>Đối tác góp vốn nước ngoài</i>	<i>Tỷ lệ nắm giữ</i>
Sacombank	ANZ Banking Group	10.00%
ACB	Standard Chartered	8.56%
Techcombank	HSBC Holdings	20.00%
	Oversea - Chinese Banking Corp	
VP Bank	Corp	10.00%
EAB	Citigroup	10.00%
OCB	BNP Paribas	10.00%
Habubank	Deutsch Bank	20.00%
Southern Bank	United Overseas Bank	

Nguồn: website của các ngân hàng