

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP.HCM

TRẦN THỊ ÚT HIỀN

NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA CÁC
NGÂN HÀNG TMCP TẠI TP.HCM
TRONG THỜI KỲ HỘI NHẬP KINH TẾ
QUỐC TẾ

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

TP. HỒ CHÍ MINH - NĂM 2008

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP.HCM

TRẦN THỊ ÚT HIỀN

NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA CÁC
NGÂN HÀNG TMCP TẠI TP.HCM
TRONG THỜI KỲ HỘI NHẬP KINH TẾ
QUỐC TẾ

CHUYÊN NGÀNH : KINH TẾ TÀI CHÍNH - NGÂN HÀNG

MÃ SỐ : 60.31.12

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC :

PGS.TS SỬ ĐÌNH THÀNH

TP. HỒ CHÍ MINH - NĂM 2008

MỤC LỤC

Trang phụ bìa	
Lời cam đoan	
Mục lục	
Danh mục các ký hiệu, các chữ viết tắt	
Danh mục các bảng, biểu	
Mở đầu	

CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA NHTM

Trang

1.1 Hoạt động kinh doanh của NHTM

1.1.1	Khái niệm về NHTM.....	1
1.1.2	Các nghiệp vụ của NHTM	1

1.2 Tác động hội nhập kinh tế quốc tế đối với ngành NH Việt Nam

1.2.1.	Các cam kết hội nhập quốc tế trong lĩnh vực NH.....	6
1.2.2.	Cạnh tranh trong điều kiện hội nhập.....	11

1.3 Năng lực cạnh tranh của các NHTM trong bối cảnh hội nhập

1.3.1.	Năng lực cạnh tranh của các NHTM và các chiến lược cạnh tranh.....	13
1.3.2.	Các tiêu chí đánh giá năng lực cạnh tranh của NHTM.....	14

1.4.	Thực tiễn kinh nghiệm Trung Quốc về hội nhập quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng và bài học kinh nghiệm đối với Việt Nam.....	15
------	--	----

Kết luận chương 1

Chương 2: THỰC TRẠNG NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA CÁC NHTMCP TẠI TPHCM TRONG THỜI KỲ HỘI NHẬP

2.1.	Đặc điểm kinh tế xã hội của TPHCM	19
2.2.	Khai lược hệ thống NHTMCP TPHCM	20
2.2.1.	Sự hình thành và phát triển của các NHTMCP TPHCM	20

2.3. Năng lực cạnh tranh của các NHTMCP trong thời kỳ hội nhập

2.3.1. Năng lực tài chính.....	21
2.3.2. Năng lực công nghệ.....	30
2.3.3. Nhân lực.....	32
2.3.4. Năng lực quản lý và cơ cấu tổ chức.....	32
2.3.5. Mức độ đa dạng hóa sản phẩm và dịch vụ, phát triển mạng lưới.....	33
2.3.6. Thương hiệu.....	36
2.4.....	V

ận dụng mô hình SWOT để xác định ưu thế cạnh tranh của NHTMCP

2.4.1. Những lợi thế.....	38
2.4.2. Những khó khăn.....	40
2.4.3. Những cơ hội.....	41
2.4.4. Những thách thức.....	43

Nhận xét

2.5. Dự báo xu hướng phát triển của các NHTMCP trong thời gian tới

2.5.1. Tiếp tục đầu tư hiện đại hóa và đa dạng hóa sản phẩm, hoạt động dịch vụ tăng nhanh.....	45
2.5.2. Sự chuyên biệt hóa ngày càng sâu sắc, chọn lối đi riêng trên những phân khúc thị trường nhất định.....	46
2.5.3. Củng cố, gia tăng mạng lưới và cạnh tranh nguồn nhân lực chất lượng cao.....	46
2.5.4. Vừa hợp tác vừa cạnh tranh với nhau và đẩy mạnh các hợp tác chiến lược.....	47
2.5.5. Tăng nhanh tiến trình quốc tế hóa và nhanh chóng gia nhập làn sóng toàn cầu hóa, thu hút ngoại lực và vươn ra các nước trong khu vực.....	47

Kết luận chương 2

Chương 3: CÁC ĐỊNH HƯỚNG VÀ GIẢI PHÁP NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA CÁC NHTMCP TẠI TPHCM TRONG THỜI KỲ HỘI NHẬP

3.1. Định hướng phát triển hệ thống các TCTD đến năm 2010 và định hướng đến năm 2020.

3.1.1. Định hướng phát triển ngành ngân hàng.....	49
3.1.2. Định hướng phát triển các NHTMCP	51
3.2. Giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh của NHTMCP tại TPHCM trong thời kỳ hội nhập	
3.2.1. Tăng năng lực tài chính	52
3.2.2. Hiện đại hóa công nghệ ngân hàng	55
3.2.3. Đa dạng hóa các sản phẩm dịch vụ, phát triển mạng lưới hoạt động bền vững	56
3.2.4. Đào tạo phát triển nguồn nhân lực.....	57
3.2.5. Tăng cường liên kết giữa các ngân hàng trong nước với nhau.....	58
3.2.6. Liên doanh liên kết với các ngân hàng nước ngoài.	61
3.2.7. Xây dựng chiến lược kinh doanh trong dài hạn.....	63
3.3. Giải pháp hỗ trợ từ phía NHNN	
3.3.1. Hoàn thiện hệ thống pháp luật về ngân hàng.....	64
3.3.2. Nâng cao năng lực NHNN về điều hành chính sách tiền tệ.	65
3.3.3. Nâng cao năng lực NHNN về thanh tra, giám sát ngân hàng.....	66
3.4. Giải pháp hỗ trợ từ chính quyền Thành phố.....	67

Kết luận chương 3

KẾT LUẬN

Tài liệu tham khảo

Phụ lục

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

AFAS	: Hiệp định khung về dịch vụ các nước ASEAN (ASEAN Framework, Agreement on Services)
AMCs	: Công ty quản lý tài sản
ASEAN	: Hiệp hội các nước Đông Nam Á (Association of Southeast Asian Nations)
ATM	: Máy rút tiền tự động (Automatic Teller Machine)
BTA	: Hiệp định thương mại song phương (Bilateral Trade Agreement)
NHNN	: Ngân hàng Nhà nước
NHNNg	: Ngân hàng nước ngoài
NHTM	: Ngân hàng thương mại
NHTMCP	: Ngân hàng thương mại cổ phần
NHTMQD	: Ngân hàng thương mại quốc doanh
NHTMNN	: Ngân hàng thương mại Nhà nước
NHVN	: Ngân hàng Việt Nam
SWOT	: Điểm Mạnh, Điểm Yếu, Cơ Hội, Thách Thức (Strength, Weak, Opportunity, Threat)
WTO	: Tổ chức thương mại thế giới (World Trade Organization)

DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU, SƠ ĐỒ

	Trang
Bảng 2.1 : Mức vốn pháp định áp dụng cho các TCTD đến năm 2008 và 2010.....	22
Bảng 2.2: Kết quả kinh doanh của một số NHTMCP trong giai đoạn 2004-2006.....	29
Bảng 2.3: Một số những ứng dụng ngân hàng lõi “core banking”	30
Bảng 3.1 :Một số chỉ tiêu về hoạt động ngân hàng giai đoạn đến năm 2010	50
Bảng 3.2 Mục tiêu phát triển của các NHTMCP trong giai đoạn mới	51
Sơ đồ 2.1: Vốn điều lệ của một số NHTMCP	23
Sơ đồ 2.2 : Mức tăng trưởng huy động vốn của một số NHTMCP TPHCM	25
Sơ đồ 2.3: Tăng trưởng tín dụng của một số NHTMCP.....	27
Sơ đồ 2.4: Mạng lưới điểm giao dịch trên toàn quốc của một số NHTMCP TPHCM.....	36

CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA NHTMVN

1.1. Hoạt động kinh doanh của Ngân hàng thương mại

1.1.1. Khái niệm về Ngân hàng thương mại

Hoạt động ngân hàng là một hoạt động ra đời từ rất lâu trên thế giới và đang có mặt trong hầu hết các hoạt động của nền kinh tế xã hội. Theo Luật các tổ chức tín dụng số 02/1997/QH10 định nghĩa thì “*Ngân hàng là loại hình tổ chức được thực hiện toàn bộ hoạt động ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác có liên quan*”. Ngân hàng là một loại định chế tài chính trung gian mà qua đó các nguồn tiền nhàn rỗi trong xã hội được tập trung lại và chính các nguồn vốn này sẽ được sử dụng nhằm hỗ trợ tài chính cho các thành phần kinh tế trong xã hội với mức lãi suất cao hơn. Ngoài ra, thông qua hoạt động của mình các ngân hàng còn cung cấp các dịch vụ, sản phẩm ngân hàng đa dạng phù hợp nhu cầu của các thành phần kinh tế trong xã hội, từ đó tạo ra lợi nhuận cho ngân hàng. Nói một cách ngắn gọn, NHTM thể hiện trên các khía cạnh :

- Ngân hàng thương mại là một loại hình doanh nghiệp;
- Ngân hàng thương mại hoạt động vì lợi nhuận;
- Ngân hàng thương mại là một doanh nghiệp đặc biệt:
- + Hàng hóa quan trọng của ngân hàng là tiền tệ do Nhà nước sử dụng để quản lý nền kinh tế;
- + Vốn tự có của ngân hàng chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng nguồn vốn;
- + Chịu sự chi phối mạnh của chính sách của Nhà nước;
- + Ngân hàng thương mại là một trung gian tài chính.

1.1.2. Các nghiệp vụ của Ngân hàng thương mại

1.1.2.1. Nghiệp vụ huy động vốn

Ngân hàng hoạt động với vai trò là người đứng ra tập trung, huy động các nguồn vốn trong toàn xã hội sau đó sử dụng để cung cấp tín dụng cho các đối tượng khách hàng có nhu cầu để sản xuất kinh doanh, tiêu dùng. Đây là hoạt động rất quan trọng của ngân hàng thương mại bằng hoạt động tập trung hàng hoá kinh doanh cho mình. Còn đối với xã hội, thì hoạt động này sẽ giúp tập trung các nguồn lực phân tán trong xã hội thành các nguồn lực mạnh mẽ phục vụ cho nhu cầu phát

triển của quốc gia.

Huy động vốn của NHTM thông qua các hình thức:

- Tiền gửi không kỳ hạn của đơn vị, cá nhân.
- Tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn.
- Tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn.
- Tiền phát hành kỳ phiếu, trái phiếu.
- Các khoản tiền gửi khác.

Đối với tiền gửi cá nhân và đơn vị, ngoài lãi suất thì an toàn là yếu tố cơ bản để thu hút nguồn tiền này. Đối với tiền gửi tiết kiệm, tiền phát hành kỳ phiếu, trái phiếu thì lãi suất là yếu tố quyết định vì người gửi tiết kiệm hay mua kỳ phiếu đều nhằm mục đích kiếm lời.

Để đảm bảo khoảng cách an toàn trong hoạt động ngân hàng, trong mối tương quan giữa vốn tự có và vốn huy động, nếu chênh lệch đó càng lớn thì hệ số an toàn của ngân hàng sẽ càng thấp. Vì vậy, để đảm bảo mức độ an toàn tối thiểu, cần có quy định giới hạn giữa vốn tự có và vốn huy động

1.1.2.2. Hoạt động cho vay

Đây là hoạt động mang lại nguồn hỗ trợ tài chính cho các thành phần trong nền kinh tế. Nhờ hoạt động này mà các khách hàng của ngân hàng có thể thoả mãn nhu cầu tiêu dùng của mình, chuyển các ý tưởng kinh doanh thành hiện thực, mở rộng quy mô kinh doanh cùng với sự gia tăng tài sản cho quốc gia.

- *Cho vay phục vụ sản xuất kinh doanh*: cho vay ngắn hạn phục vụ các nhu cầu dự trữ hàng tồn kho, tài trợ cho các khoản phải thu..., cho vay trung dài hạn để tài trợ cho việc mua sắm máy móc - thiết bị, xây nhà xưởng ...
- *Hoạt động chiết khấu thương phiếu và giấy tờ có giá*: là việc ngân hàng mua lại thương phiếu và giấy tờ có giá của khách hàng, đây là thương phiếu còn trong thời gian hiệu lực. Khách hàng sẽ nhận được số tiền chiết khấu sau khi ngân hàng đã trừ lãi suất chiết khấu (có thể có phí chiết khấu).
- *Cho vay tiêu dùng*: cho vay tiêu dùng là các khoản cho vay nhằm tài trợ cho nhu cầu chi tiêu của cá nhân và hộ gia đình. Đây là nguồn tài chính quan trọng để xây dựng, sửa chữa và mua nhà ở, mua đồ dùng gia đình và phương tiện đi lại... bên cạnh đó những nhu cầu về giáo dục, y tế và du lịch... cũng được các ngân hàng tài trợ.

Trước đây, các ngân hàng thường không quan tâm nhiều đến hoạt động cung cấp sản phẩm cho vay tiêu dùng vì quan niệm đây hoạt động mang tính nhỏ lẻ không mang lại nhiều lợi nhuận cho ngân hàng. Tuy nhiên, hiện nay các ngân hàng đang

trau chuốt sản phẩm cho vay tiêu dùng của mình để các sản phẩm này là các sản phẩm phục vụ số đông, mang lại lợi nhuận cao cho ngân hàng với mức độ phân tán rủi ro dễ chấp nhận. Các sản phẩm cho vay tiêu dùng được quản lý, trình bày một cách chuyên nghiệp sẽ mang lại một hình ảnh đẹp cho ngân hàng.

Thông qua hoạt động cấp tín dụng, ngân hàng thương mại có thể thu được lợi nhuận từ phần chênh lệch giữa (lãi suất, phí cho vay) với (lãi suất huy động cộng các chi phí khác). Tuy nhiên, hoạt động cấp tín dụng cũng là một trong những hoạt động chứa đựng nhiều rủi ro nhất cho ngân hàng khi mà ngân hàng phải giao quyền sử dụng hàng hoá đặc biệt của mình (là tiền) cho khách hàng sử dụng. Mặc dù trong hoạt động cấp tín dụng các ngân hàng thương mại đều có các quy định về thẩm định và đánh giá khách hàng có nhu cầu tín dụng, rủi ro vẫn xảy ra thường xuyên do các đánh giá sai lầm của ngân hàng về khách hàng hoặc do các biến động của nền kinh tế hoặc do cán bộ ngân hàng có tiêu cực trong hoạt động cấp tín dụng...

Từ nguyên tắc chung của việc quản lý tài sản có, trong hoạt động tín dụng, để có thể thu được lợi nhuận cao thì các ngân hàng cần cung cấp các khoản tín dụng có mức lãi suất có thể bù đắp chi phí vốn và các chi phí khác và ngoài ra, các khoản cấp tín dụng phải được hoàn trả đầy đủ và đúng hạn.

1.1.2.3. Nghiệp vụ thanh toán

Nghiệp vụ thanh toán là việc cung ứng các dịch vụ thanh toán như cung ứng các phương tiện thanh toán, thực hiện giao dịch thanh toán trong nước và quốc tế, thực hiện thu hộ, chi hộ và các loại dịch vụ khác do Ngân hàng Nhà nước quy định của các tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán theo yêu cầu của người sử dụng dịch vụ thanh toán.

Các dịch vụ thanh toán bao gồm:

- Cung ứng phương tiện thanh toán
- Dịch vụ thanh toán trong nước
- Dịch vụ thanh toán quốc tế
- Dịch vụ thu hộ, chi hộ
- Dịch vụ thanh toán khác do Ngân hàng Nhà nước quy định.

Nghiệp vụ thanh toán quốc tế

Khách hàng khi tham gia quá trình mua bán với các đối tác nước ngoài thông thường sẽ sử dụng các dịch vụ thanh toán quốc tế của ngân hàng như các bảo lãnh của ngân hàng để có thể mua hàng trả chậm từ bạn hàng nước ngoài, ngân hàng cũng tham gia rất nhiều vào các hoạt động thanh toán của các các doanh nghiệp nhằm mang lại các tiện ích an toàn thuận tiện cho khách hàng của mình như các

hình thức thanh toán DP, DA, LC..., thông qua việc tham gia này, các ngân hàng cũng thu được các loại phí từ khách hàng và nâng cao uy tín của mình đối với các đối tác nước ngoài.

1.1.2.4. Nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ

Đây là hoạt động mua bán các loại ngoại tệ nhằm phục vụ cho mục tiêu thu lợi nhuận từ sự chênh lệch, biến động giá cả của các loại ngoại tệ và mục tiêu phục vụ cho nhu cầu mua bán các loại ngoại tệ của khách hàng để thanh toán nước ngoài hoặc chuyển đổi ngoại tệ thu được thành nội tệ để mua nguyên vật liệu trong nước.

Hoạt động kinh doanh chênh lệch lãi suất của các nguồn vốn là các hoạt động ngày càng được các ngân hàng quan tâm vì nó mang lại lợi nhuận rất lớn nếu ngân hàng có biện pháp, nguyên tắc an toàn chuẩn mực trong việc quản lý các loại gapping trong loại hoạt động kinh doanh này.

1.1.2.5. Nghiệp vụ bảo lãnh

Đây là một hình thức cấp tín dụng cho khách hàng được thực hiện thông qua các cam kết của ngân hàng bằng văn bản về việc sẵn sàng thực hiện nghĩa vụ tài chính thay cho khách hàng của mình khi các khách hàng này không thực hiện đúng các nghĩa vụ đã cam kết với các đối tác.

Hoạt động bảo lãnh được cấp dưới các dạng:

- Bảo lãnh đấu thầu
- Bảo lãnh thực hiện hợp đồng
- Bảo lãnh bảo hành
- Bảo lãnh nhận hàng
- Bảo lãnh thanh toán
- Tín dụng thư...

Hiện nay, hầu hết các ngân hàng thực hiện xem xét việc cung cấp các bảo lãnh cho khách hàng tương tự như xem xét một khoản cho vay và các khoản bảo lãnh này cũng được tính vào tổng hạn mức tín dụng rủi ro của khách hàng khi giao dịch với ngân hàng.

1.1.2.6. Hoạt động cung cấp dịch vụ tài chính khác

Trong giai đoạn trước đây, lợi nhuận từ các hoạt động cấp tín dụng của các ngân hàng thường chiếm khoảng 2/3 tổng lợi nhuận của ngân hàng. Tuy nhiên, trong thời

gian gần tỷ lệ này đã được thay đổi theo xu hướng giảm tỷ trọng của lợi nhuận từ hoạt động cấp tín dụng và gia tăng tỷ trọng lợi nhuận từ các hoạt động dịch vụ trong tổng lợi nhuận của ngân hàng. Mặc dù hoạt động cấp tín dụng là hoạt động truyền thống của các ngân hàng thương mại nhưng do hoạt động này chứa đựng nhiều rủi ro cũng như các hoạt động phòng chống rủi ro tín dụng phức tạp, tốn kém nên các ngân hàng thương mại đang có xu hướng đưa ra ngày càng nhiều các sản phẩm dịch vụ ngân hàng khác nhằm tối đa hoá khả năng thu phí từ khách hàng. Các sản phẩm dịch vụ ngân hàng có thể kể đến bao gồm:

- Thẻ ATM
- Dịch vụ kiều hối
- Dịch vụ quản lý ngân quỹ
- Dịch vụ tư vấn tài chính
- Dịch vụ ủy thác
- Quản lý vật có giá và cho thuê tủ sắt
- Dịch vụ môi giới nhà đất...

Các sản phẩm dịch vụ ngân hàng đang ngày được càng hoàn thiện với những đặc tính thuận tiện, hữu ích, trình bày đẹp cho khách hàng dễ sử dụng, dễ chọn lựa...

Ngoài chức năng tạo ra lợi nhuận cho ngân hàng, các sản phẩm dịch vụ của ngân hàng nếu được quản lý và quảng bá tốt sẽ là nền tảng tốt nhất để nâng cao thương hiệu của ngân hàng.

1.1.2.7. Hoạt động thuê mua tài chính:

Hoạt động cho thuê mua tài chính là một giao dịch giữa công ty cho thuê tài chính được thành lập bởi ngân hàng (bên sở hữu tài sản) và khách hàng (bên sử dụng tài sản), trong đó công ty cho thuê tài chính chuyển giao tài sản cho khách hàng sử dụng trong một thời gian nhất định và khách hàng phải trả tiền thuê mua cho công ty cho thuê tài chính, trong thời gian này khách hàng được phép tính khấu hao tài sản và đưa vào chi phí hoạt động. Sau thời gian này nếu muốn, khách hàng sẽ được công ty cho thuê tài chính chuyển quyền sở hữu của tài sản này với mức chi phí hợp lý.

Ở các nước, hoạt động này đang được diễn ra rất mạnh. Tại Việt Nam, hoạt động này đang ngày càng khẳng định vị trí quan trọng của mình trong việc hỗ trợ tích cực cho hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp.

1.1.2.8. Nghiệp vụ đầu tư

Trong nghiệp vụ này các ngân hàng kinh doanh thu lợi nhuận bằng cách:

- Góp vốn vào các doanh nghiệp: ngân hàng trực tiếp góp vốn vào các doanh nghiệp và cùng tham gia điều hành sản xuất kinh doanh cùng doanh nghiệp.
- Mua cổ phiếu của các công ty cổ phần: hoạt động này sẽ càng ngày càng mạnh mẽ khi mà các quy định và hoạt động của thị trường chứng khoán ngày càng rõ ràng, sôi động và thông tin minh bạch.

Nhận xét:

Hiện nay, hoạt động của các ngân hàng thương mại là rất đa dạng, đáp ứng được hầu hết các nhu cầu của các khách hàng liên quan đến tài chính. Các ngân hàng thương mại phải không ngừng nghiên cứu phát triển các sản phẩm dịch vụ của mình cũng như phải có phương pháp quản lý hiệu quả các sản phẩm của mình nhằm đạt lợi nhuận cao nhất cùng với mức rủi ro thấp nhất.

Các ngân hàng thương mại Việt Nam còn khá là non trẻ mặc dù đã có những bước chuyển mình đáng ghi nhận nhưng so các ngân hàng nước ngoài thì các ngân hàng của chúng ta còn kém xa về mặt số lượng, chất lượng sản phẩm và khả năng triển khai và quản lý ngân hàng hiệu quả, an toàn.

Kinh tế Việt Nam đang trên con đường hội nhập tài chính với các lợi ích, rủi ro và thách thức, các ngân hàng thương mại cần phải điều chỉnh cách nhìn của mình đối với việc rà soát và xây dựng lại một hệ thống quản lý các hoạt động ngân hàng để đảm bảo phát huy tối đa các lợi ích mà việc hội nhập tài chính mang lại đồng thời giảm thiểu, vượt qua các rủi ro, thách thức.

1.2. Tác động hội nhập kinh tế quốc tế đối với ngành ngân hàng Việt Nam

1.2.1. Các cam kết hội nhập quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng

Việt Nam đã và đang hội nhập vào nền kinh tế khu vực và thế giới mà cụ thể là gia nhập và tham gia ngày càng toàn diện và có hiệu quả hơn vào các tổ chức đa phương như ASEAN, APEC, WTO, Hiệp định Thương mại Việt-Mỹ. Hệ thống ngân hàng là một bộ phận nằm trong quá trình hội nhập chung của toàn bộ nền kinh tế vào các thể chế kinh tế quốc tế nhằm khai thác có hiệu quả các tiềm năng của khu vực và thế giới

1.2.1.1. Hiệp định thương mại Việt Nam – Hoa Kỳ

Hiệp định thương mại song phương Việt Nam – Hoa Kỳ (BTA) có hiệu lực từ 11/12/2001. Nội dung chính của BTA bao gồm các quy định và nguyên tắc giám sát hoạt động thương mại giữa 2 quốc gia. Các phụ lục BTA liệt kê những cam kết về tự do hóa thương mại (đối với hàng hóa và dịch vụ) trong đó phụ lục G có trình bày lộ trình của Việt Nam thực hiện cam kết cụ thể về dịch vụ. Trong số tám ngành

dịch vụ được đề cập trong danh sách, các dịch vụ về tài chính ngân hàng được qui định khá cụ thể (gồm có điều kiện, hạn chế và thời gian thực hiện) về việc mở cửa thị trường theo 4 hình thức cung cấp dịch vụ (cung cấp xuyên biên giới, tiêu thụ tại nước ngoài, hiện diện thương mại hay hiện diện thể nhân). Thực tế này cho thấy những cam kết và quyết tâm của Chính phủ trong việc theo đuổi tiến trình tự do hóa trong lĩnh vực dịch vụ ngân hàng và tài chính.

Cụ thể hơn, trong BTA, chính phủ Việt Nam đã thỏa thuận việc tuân thủ những nguyên tắc và quy định áp dụng chung đã được đề cập trong chương 3, đồng thời thực hiện các cam kết về tiếp cận thị trường và đối xử quốc gia, nghĩa là các ngân hàng và các tổ chức tín dụng của Hoa Kỳ sẽ được hưởng những cơ hội thị trường tốt hơn trong ngành tài chính Việt Nam. Những điểm đáng lưu ý nhất trong các qui định được thể hiện dưới đây:

- *Đối xử tối huệ quốc*: theo nguyên tắc này (thực chất được qui định theo hệ thống thương mại đa phương WTO), Việt Nam sẽ cải cách vô điều kiện dành cho hàng hóa và dịch vụ từ Hoa Kỳ đối xử không kém ưu đãi hơn cho các quốc gia láng giềng nhằm đáp ứng sự trao đổi trong phạm vi các dịch vụ cận biên, nơi mà sản xuất tiêu dùng diễn ra tại chỗ; và Việt Nam cũng dành các thành viên như Hiệp định tự do hóa thương mại dịch vụ mà Việt Nam đã ký kết.

- *Đối xử quốc gia và tiếp cận thị trường*: đây không phải là những nguyên tắc áp dụng chung. Giống như trong hiệp định GATS, Hiệp định khung về dịch vụ phác thảo những “nghĩa vụ có điều kiện” chỉ dành cho những ngành đã cam kết, ví dụ với các hoạt động và khu vực đề cập đến trong lộ trình thực hiện; trong đó, mỗi thành viên đều đưa ra những hạn chế cụ thể về việc họ muốn duy trì nguyên tắc tiếp cận thị trường cũng như những điều kiện mà theo đó họ sẵn sàng cho phép hưởng chế độ đối xử quốc gia. Trong khi thực hiện cam kết tiếp cận thị trường theo BTA, Việt Nam cam kết sẽ đối xử “không kém ưu đãi hơn những điều khoản, hạn chế và qui định đã thỏa thuận và chi tiết trong lộ trình” cho những dịch vụ và nhà cung cấp từ Hoa Kỳ. Những điều kiện và biện pháp hạn chế trên có thể phân biệt (ví dụ có thể áp dụng với nước ngoài) hay không phân biệt (ví dụ áp dụng cho đối tượng trong nước nhưng có ảnh hưởng bởi mức qui định “trần” đối với dịch vụ). Sáu biện pháp hạn chế này là:

- + Hạn chế về số lượng nhà cung cấp dịch vụ
- + Hạn chế về tổng giá trị giao dịch
- + Hạn chế về tổng số các giao dịch hoặc số lượng đầu ra của dịch vụ
- + Hạn chế về tổng số thể nhân được thuê
- + Hạn chế về sự tham gia vốn của nước ngoài

- + Hạn chế hay đòi hỏi phải tuân theo hình thức thực thể pháp lý nhất định để cung cấp dịch vụ.

Các cam kết cụ thể trong hiệp định BTA của Chính phủ Việt Nam đối với các tổ chức tài chính Hoa Kỳ được tóm tắt như sau:

- Các nhà cung cấp dịch vụ tài chính Hoa Kỳ được phép cung cấp dịch vụ tài chính tại Việt Nam theo các hình thức pháp lý sau:

- (1). Chi nhánh NH Hoa Kỳ;
- (2). Ngân hàng liên doanh Việt Nam – Hoa Kỳ;
- (3). Công ty thuê mua tài chính 100% vốn Hoa Kỳ;
- (4). Công ty thuê mua tài chính liên doanh Việt Nam – Hoa Kỳ.

- Trong vòng 3 năm kể từ khi Hiệp định có hiệu lực, hình thức pháp lý duy nhất thông qua đó là 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 NH con 100% vốn Hoa Kỳ tại Việt Nam (từ tháng 12/2010).

- Việt Nam cho phép các NH Hoa Kỳ được nắm giữ vốn sở hữu trong các NH Việt Nam được cổ phần hóa, tương đương với mức cho phép của các nhà đầu tư Việt Nam theo thời gian, từng bước cho phép các liên doanh tăng dần lên mức nắm giữ vốn từ 30% đến 49% thực hiện trước 2010.

- Tháng 12 năm 2004, các chi nhánh NH Hoa Kỳ được phép:

- (1). Nhận đảm bảo cho vay bằng giá trị quyền sử dụng đất do các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài nắm giữ.
- (2). Tiếp nhận và sử dụng giá trị quyền sử dụng đất đảm bảo cho khoản vay trong trường hợp không thanh toán nợ.
- (3). Được tiếp cận các dịch vụ tái chiết khấu, hoán đổi và hợp đồng kỳ hạn của NH nhà nước và quan trọng hơn là được hưởng quyền đầy đủ 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 chính (GATS) và thực hiện cụ thể các cam kết sau:

- (1). Thành lập công ty con của một công ty cho thuê tài chính hoặc một công ty

cho thuê tài chính phi ngân hàng hoạt động ở Việt Nam được phép đặt các chi nhánh và văn phòng đại diện bất kỳ nơi đâu tại Việt Nam với các điều kiện tổ chức đó đã hoạt động từ 2 năm trở lên và có tỷ lệ nợ quá hạn dưới 5%; và

- (2). Việt Nam sẽ cho phép các NH Hoa Kỳ được cung cấp cấp dịch vụ như nhận tiền gửi bằng đồng nội tệ, thẻ tín dụng, máy trả tiền tự động và các sản phẩm dịch vụ khác.

1.2.1.2. Hiệp định thương mại tự do các nước ASEAN (AFTA)

Hiệp định thương mại tự do các nước ASEAN yêu cầu Việt Nam cam kết vào lộ trình cắt giảm thuế quan đến năm 2006. Việc cắt giảm thuế sẽ tăng cường các hoạt động thương mại quốc tế, các dòng đầu tư nước ngoài bên trong khu vực, các dịch vụ hỗ trợ tài chính như trao đổi ngoại hối và thanh toán quốc tế.

Trong khi tác động tới ngân hàng của AFTA là gián tiếp, các quốc gia ASEAN đã thông qua một hiệp định khung và thương mại (AFAS) vào tháng 12 năm 1995. AFAS đưa ra cho các quốc gia thành viên ASEAN nhằm cải thiện liên tục tiếp cận thị trường và đảm bảo đối xử quốc gia công bằng đối với các nhà cung cấp dịch vụ. Tất cả các nguyên tắc của AFAS đều nhất quán với các qui định quốc tế về thương mại và dịch vụ như trong hiệp định chung về thương mại dịch vụ (GATS) của tổ chức thương mại thế giới WTO. Trên thực tế, việc tự do hóa thương mại dịch vụ trong khuôn khổ AFAS là trực tiếp hướng tới những cam kết cao hơn cả cam kết các thành viên đã cam kết theo GATS, hay còn được biết đến là nguyên tắc GATS +. Theo hiệp định này, các nước ASEAN sẽ thương lượng về tự do hóa dịch vụ liên vùng trong một số ngành bao gồm viễn thông, du lịch, dịch vụ tài chính, xây dựng và vận tải biển. Thêm vào đó tất cả các nước thống nhất về:

- Xóa bỏ đáng kể các biện pháp phân biệt đối xử hiện tại và các hạn chế về gia nhập thị trường trong số các nước thành viên; và
- Cấm ban hành thêm và ban hành mới các biện pháp phân biệt đối xử và các hạn chế về gia nhập thị trường trong một khung thời gian hợp lý.

1.2.1.3. Hiệp định chung về thương mại dịch vụ (GATS) và tổ chức thương mại thế giới WTO

Quyết định vào WTO đồng nghĩa chúng ta cam kết thực hiện các nguyên tắc tự do hóa mậu dịch cơ bản của WTO, của hệ thống thương mại đa phương – một bộ phận then chốt của luật thương mại quốc tế nói chung.

Các nguyên tắc cơ bản đó là:

- (1). Không phân biệt đối xử, được cụ thể hóa trong các quy định về chế độ đãi ngộ tối huệ quốc (MFN) và đối xử quốc gia;

- (2). Chỉ bảo hộ các ngành sản xuất trong nước bằng thuế quan;
- (3). Thuế quan giảm dần và bị khống chế (ràng buộc) trên thông qua thương lượng;
- (4). Quyền tự vệ trong các tình huống khẩn cấp;
- (5). Đối xử đặc biệt và khác biệt với các nước đang phát triển và trong quá trình chuyển đổi;
- (6). Công khai và minh bạch hóa các luật lệ, chính sách, thủ tục có liên quan tới thương mại;
- (7). Giải quyết các tranh chấp theo các nguyên tắc và cơ chế của WTO;

Các cam kết gia nhập WTO của Việt Nam trong lĩnh vực tài chính NH bao gồm các hạn chế về tiếp cận thị trường và các hạn chế về đối xử quốc gia, các nội dung cam kết và được xoay quanh yêu cầu chủ yếu sau đây:

- (1). Trong cam kết mở cửa thị trường dịch vụ ngân hàng, trừ khi có quy định cụ thể trong danh mục cam kết, các thành viên sẽ không ban hành thêm hay áp dụng các biện pháp được nêu dưới đây, dù ở quy mô vùng hay trên toàn lãnh thổ:
 - Hạn chế số lượng nhà cung cấp dịch vụ ngân hàng.
 - Hạn chế về tổng giá trị các giao dịch về dịch vụ ngân hàng hay tài sản
 - Hạn chế về tổng số các hoạt động tác nghiệp hay tổng số lượng dịch vụ ngân hàng
 - Hạn chế tổng số người được tuyển dụng trong lĩnh vực cụ thể hay một nhà cung cấp dịch vụ được phép tuyển dụng
 - Các biện pháp hạn chế hay yêu cầu phải mang một hình thức pháp nhân cụ thể hay liên doanh
 - Hạn chế việc tham gia góp vốn của bên nước ngoài.
- (2). Mỗi thành viên sẽ dành cho dịch vụ đái ngộ hay nhà cung cấp dịch vụ ngân hàng của bất kỳ một thành viên nào khác sự đái ngộ không kém phần thuận lợi hơn.
- (3). Trừ khi gặp tình huống phải bảo vệ cán cân thanh toán, một nước thành viên sẽ không áp dụng hạn chế về thanh toán và chuyển tiền quốc tế
- (4). Mỗi nước thành viên cho phép người cung cấp dịch vụ NH của các nước thành viên khác được đưa ra các dịch vụ NH mới trên lãnh thổ nước đó.
- (5). Mỗi nước thành viên cho phép người cung cấp dịch vụ NH tiếp cận hệ thống

thanh toán bù trừ và tiếp cận các thể thức cấp vốn và tái cấp vốn.

- (6). Mỗi nước thành viên cho phép người cung cấp dịch vụ NH của bất kỳ nước thành viên nào quyền được thành lập và mở rộng hoạt động trong lãnh thổ nước mình.
- (7). Các nước thành viên cam kết, trong trường hợp nhất định, trợ cấp có thể gây biến dạng dịch vụ thương mại.
- (8). Mỗi thành viên không trả lời chậm trễ khi có yêu cầu bất kỳ của thành viên nào khác về những thông tin cụ thể.

Kể từ ngày 1/4/2007 các tổ chức tín dụng nước ngoài sẽ được phép thành lập các NH 100% vốn nước ngoài tại Việt Nam. Một trong các điều kiện then chốt để mở một chi nhánh của một ngân hàng thương mại nước ngoài tại Việt Nam là ngân hàng mẹ phải có tổng tài sản trên 20 tỷ đô la Mỹ vào cuối năm trước thời điểm nộp đơn xin mở chi nhánh; điều kiện then chốt để thành lập một ngân hàng liên doanh hay một NH 100% vốn nước ngoài là ngân hàng mẹ phải có tổng tài sản trên 10 tỷ đô la Mỹ vào cuối năm trước thời điểm nộp đơn xin mở ngân hàng. Điều kiện then chốt để thành lập một công ty tài chính 100% vốn nước ngoài, một công ty tài chính liên doanh, một công ty cho thuê tài chính 100% vốn nước ngoài hoặc một công ty tài chính liên doanh là tổ chức tín dụng nước ngoài có tổng tài sản trên 10 tỷ đô la Mỹ vào cuối năm trước thời điểm nộp đơn.

Tóm lại, các cam kết hội nhập quốc tế đã đặt ra cho dịch vụ Ngân hàng – Tài chính một thử thách lớn, đó là không chỉ phải chủ động, mà phải trực tiếp sống ngay trong môi trường cạnh tranh quốc tế với thách thức nhiều hơn thuận lợi dành cho những ngành đi tiên phong. Để bảo đảm hội nhập kinh tế quốc tế thành công trong lĩnh vực Ngân hàng, ngành NHVN, đặc biệt là các NHTM cần tạo lập và phát huy những nhân tố quan trọng đó chính là năng lực kinh doanh, và phát huy tối đa những thuận lợi, khắc phục mọi khó khăn, thử thách trong quá trình hội nhập.

1.2.2. Cạnh tranh ngân hàng trong điều kiện hội nhập

1.2.2.1. Các lĩnh vực cạnh tranh

Ở thời điểm hiện tại, ở Việt Nam hầu hết các ngân hàng nước ngoài đang tập trung vào một số dịch vụ như huy động vốn và cho vay trong đó phần lớn là bán buôn, tài trợ thương mại bao gồm mở tài khoản nội và ngoại tệ, chuyển tiền bằng điện, thư tín dụng, ngoại hối, hạn mức tín dụng, hiệp định khung tài trợ thương mại, tài trợ tài chính cho xuất nhập khẩu, tài trợ dự án... Đối tượng khách hàng của chi nhánh ngân hàng nước ngoài chủ yếu là các doanh nghiệp sản xuất, chế biến có vốn đầu tư nước ngoài, các công ty lớn của Việt Nam có kết quả hoạt động tốt và phù hợp với kế hoạch kinh doanh của ngân hàng nước ngoài.

Trong điều kiện hội nhập, các ngân hàng nước ngoài cũng sẽ phát triển các loại hình dịch vụ nói trên. Tuy nhiên, việc mở rộng cho vay đối với doanh nghiệp trong nước của các ngân hàng nước ngoài không dễ dàng. Hiện ít doanh nghiệp cả Nhà nước và tư nhân có năng lực tài chính mạnh, thông tin về doanh nghiệp không đủ tin cậy, hệ thống pháp lý liên quan đến các quan hệ tín dụng chưa thống nhất, đồng bộ... Vì vậy, một số CNNHNg chỉ tiếp cận doanh nghiệp trong nước thông qua thực hiện các khoản cho vay đồng tài trợ cùng các NH nội địa.

Trong điều kiện đó, khi Việt Nam gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), cạnh tranh sẽ đặc biệt khốc liệt ở dịch vụ bán lẻ. Thời gian tới các NH này sẽ giới thiệu các sản phẩm khác như cho vay tiêu dùng, thẻ tín dụng, cho vay thế chấp hướng tới khách hàng cá nhân (người nước ngoài đang sống và làm việc tại VN, người VN có thu nhập cao),... Về dịch vụ ngân hàng bán lẻ và dành cho cá nhân, hiện đã có một số ngân hàng nước ngoài hoạt động ngân hàng bán lẻ ở Việt Nam như ANZ và HSBC. Standard Charter Bank đã chính thức trở thành ngân hàng 100% vốn nước ngoài tại Việt Nam vào tháng 5 năm 2007 và đang chuẩn bị phát triển hoạt động bán lẻ bên cạnh phát triển các dịch vụ truyền thống của mình. Trong tương lai, Citibank chắc chắn sẽ triển khai hoạt động này ở Việt Nam và có thể còn một số ngân hàng khác nữa cũng sẽ tham gia và khu vực này sẽ trở thành khu vực cạnh tranh khốc liệt nhất trong cả trung và dài hạn. Khu vực đô thị, nhất là một số thành phố lớn như TPHCM, Hà Nội sẽ là địa bàn hoạt động của các ngân hàng nước ngoài và làm cho cạnh tranh trong hoạt động ngân hàng ở đây gia tăng hơn nữa. Cả ANZ, HSBC và Citibank cũng đều là những ngân hàng nổi tiếng trong khu vực châu Á về hoạt động bán lẻ. Các NHNNg đặc biệt quan tâm đến hoạt động bán lẻ vì họ đánh giá rất cao tiềm năng thị trường gần 85 triệu dân của VN.

Ngoài ra, các NHNNg cũng sẽ triển khai cung cấp các sản phẩm hiện đại như giúp các doanh nghiệp Việt Nam tiếp cận thị trường vốn quốc tế, thực hiện các giao dịch hoán đổi (lãi suất, hoán đổi các đồng tiền) và các công cụ phái sinh khác để giúp khách hàng giảm rủi ro trong hoạt động tài chính, tín dụng ngân hàng.

1.2.2.2. Đối tượng cạnh tranh

Ngân hàng nước ngoài có uy tín, trình độ quản lý tốt, lại có lợi thế lớn về vốn và công nghệ, cách thức tiếp thị rất bài bản vì thế ngay khi xâm nhập thị trường VN họ có thể thu hút khách hàng. Hiện có 35 chi nhánh ngân hàng nước ngoài đang hoạt động ở Việt Nam với số vốn tối thiểu 15 triệu USD/chi nhánh. Nhiều năm qua thị phần của họ chiếm hơn 10% và họ phấn đấu nâng cao chất lượng, hiệu quả nhiều hơn là bành trướng. Trong thời gian sắp tới cùng với lộ trình gỡ bỏ giới hạn hình thức pháp lý ngân hàng, nhiều ngân hàng 100% vốn nước ngoài sẽ xuất hiện ở Việt Nam.

Mở cửa thị trường dịch vụ ngân hàng theo cam kết song phương và đa phương sẽ làm tăng số lượng đối thủ cạnh tranh có tiềm lực về tài chính, công nghệ, trình độ quản lý và gia tăng các sáp nhập cạnh tranh trên thị trường nội địa do nới lỏng các hạn chế cho các chi nhánh ngân hàng nước ngoài.

Ngoài các chi nhánh do ngân hàng sở hữu 100% vốn, các ngân hàng này còn có thể mở rộng phạm vi hoạt động thông qua việc mua cổ phần của các ngân hàng, định chế tài chính nội địa. Các ngân hàng chưa hoặc không trực tiếp tham gia vào hoạt động bán lẻ cũng có thể tham gia vào thị trường bằng việc tham gia vốn vào các ngân hàng nội địa.

1.3. Năng lực cạnh tranh của các NHTM trong bối cảnh hội nhập

1.3.1. Năng lực cạnh tranh của các NHTM và các chiến lược cạnh tranh

1.3.1.1. Khái niệm năng lực cạnh tranh của các NHTM

Năng lực cạnh tranh của 1 NH là khả năng NH đó tạo ra, duy trì và phát triển những lợi thế nhằm duy trì và mở rộng thị phần, đạt được mức lợi nhuận cao hơn trung bình của ngành và liên tục tăng, đồng thời đảm bảo sự hoạt động an toàn và lành mạnh, có khả năng chống đỡ và vượt qua những biến động của môi trường kinh doanh.

Như vậy, đặt trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế thì năng lực cạnh tranh không chỉ đặt trong phạm vi một quốc gia mà trong sự tương quan với các yếu tố cạnh tranh từ các quốc gia khác ở mức độ khốc liệt hơn.

1.3.1.2. Các chiến lược cạnh tranh của các NHTM

Chiến lược chi phí thấp nhất

Mục tiêu của chiến lược này là NH đạt đến chi phí thấp nhất so với đối thủ khác bằng cách tạo ra sản phẩm, dịch vụ với chi phí thấp nhất.

Chiến lược khác biệt hóa sản phẩm dịch vụ

Mục tiêu của chiến lược khác biệt hóa sản phẩm dịch vụ là nhằm đạt tới lợi thế cạnh tranh thông qua việc tạo ra sản phẩm dịch vụ duy nhất độc đáo với những đặc điểm mà khách hàng đánh giá cao, nhận biết sự khác biệt và sẵn sàng trả giá cao cho sự khác biệt đó, thỏa mãn nhu cầu của khách hàng bằng cách mà đối thủ cạnh tranh không thể.

Chiến lược tập trung

Mục tiêu là để đáp ứng nhu cầu cho một phân khúc thị trường nào đó được xây dựng thông qua yếu tố địa lý, đối tượng khách hàng hoặc tính chất sản phẩm dịch

vụ bằng chi phí thấp nhất hoặc bằng sự khác biệt hóa.

Các chiến lược cạnh tranh nói trên có tác động tương hỗ lẫn nhau. Để tạo ra được năng lực cạnh tranh cho mình, một ngân hàng cần có chiến lược khác biệt hóa sản phẩm nhưng đồng thời trên cơ sở chi phí thấp so với đối thủ cạnh tranh; chiến lược tập trung cần được hỗ trợ bằng chi phí thấp nhất hoặc bằng sự khác biệt hóa,...

1.3.2. Các tiêu chí đánh giá năng lực cạnh tranh của NHTM

Trong điều kiện hiện nay, sự cạnh tranh trong hoạt động kinh doanh của các ngân hàng thương mại đã trở nên vô cùng gay gắt, các ngân hàng luôn muốn nâng cao hiệu quả kinh doanh để đạt được mục đích tối đa hóa lợi nhuận. Việc đánh giá khả năng cạnh tranh dựa vào phân tích trên các phương diện sau:

1.3.2.1. Năng lực tài chính

Năng lực tài chính của một ngân hàng trước hết thể hiện ở quy mô vốn tự có của ngân hàng đó. Trong đó, vốn điều lệ thể hiện năng lực và sức mạnh trong cuộc đua cạnh tranh của các NHTM bởi vì nó thể hiện lòng tin và sự chắc chắn đối với khách hàng, là tấm chắn để đảm bảo cho mỗi ngân hàng chống được những rủi ro trong hoạt động của mình cũng như chống đỡ trước những biến động của môi trường kinh doanh. Hơn nữa, vốn điều lệ càng lớn càng thể hiện sức mạnh về tài chính và mức đầu tư vào công nghệ của ngân hàng, khả năng mở rộng mạng lưới, phát triển các sản phẩm dịch vụ,...

Quy mô vốn:

Theo Quyết định số 06/2008/QĐ-NHNN ngày 12/03/2008, NHTMCP có vốn tự có phải đảm bảo đủ các điều kiện như vốn điều lệ không thấp hơn mức vốn pháp định, tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu phải đạt mức tối thiểu là 8% và sử dụng vốn điều lệ theo đúng quy định của Ngân hàng nhà nước.

Vốn huy động: Khả năng huy động từ những nguồn khác nhau.

Tài sản có và chất lượng tín dụng:

Theo Quyết định số 06/2008/QĐ-NHNN ngày 12/03/2008, NHTMCP đạt chỉ tiêu chất lượng các khoản cho vay và ứng trước cho khách hàng và các khoản vay cho tổ chức tín dụng khác phải đảm bảo tỷ lệ nợ xấu nhỏ hơn hoặc bằng 3%, tuân thủ những quy định của Ngân hàng nhà nước, đồng thời phân loại, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng.

1.3.2.2. Năng lực quản trị

Nguồn nhân lực:

Đó chính là nguồn lao động đảm bảo đủ về số lượng và chất lượng. Nhân viên

ngân hàng không những giỏi nghiệp vụ chuyên môn, có khả năng ứng dụng công nghệ vào hoạt động, có khả năng sử dụng ngoại ngữ thành thạo, mà còn khả năng ứng xử giao tiếp linh hoạt và làm chủ được công việc,...

Năng lực quản lý và cơ cấu tổ chức:

Đó là số lượng và chất lượng của ban quản lý, ban điều hành của ngân hàng đảm bảo cho ngân hàng đạt lợi nhuận, an toàn và ổn định. Ban lãnh đạo phải có tầm nhìn chiến lược, biết đánh giá đúng khách hàng, có khả năng nghiệp vụ sáng tạo, có khả năng ra quyết định nhanh chóng, khích lệ nhân viên làm việc và luôn hướng tới những giải pháp mới tích cực.

Năng lực công nghệ:

Công nghệ là vô cùng quan trọng trong việc quản lý các mối quan hệ với khách hàng và xác định đúng năng lực hoạt động của ngân hàng. Năng lực công nghệ thể hiện qua khả năng đầu tư, ứng dụng công nghệ vào hoạt động ngân hàng.

Mạng lưới kinh doanh:

Thể hiện qua mạng lưới các điểm giao dịch và chất lượng hoạt động của các điểm giao dịch này. Tính hợp lý được thể hiện là thu hút được nhiều khách hàng và mở rộng doanh số kinh doanh.

1.3.2.3. Kết quả kinh doanh: kết quả kinh doanh được đánh giá qua lợi nhuận trước thuế hoặc sau thuế. Đồng thời, nó cũng được đánh giá qua cơ cấu lợi nhuận.

Trong số các tiêu chí đánh giá năng lực cạnh tranh, năng lực tài chính được xem là yếu tố quan trọng nhất, có tính quyết định và chi phối đến các tiêu chí còn lại.

1.4. Thực tiễn kinh nghiệm Trung Quốc về hội nhập quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng

1.4.1. Thực trạng lĩnh vực NH Trung Quốc hậu WTO

Sau khi gia nhập WTO, Trung Quốc có 5 năm để chuyển đổi và Chính phủ Trung Quốc cam kết như sau:

- Các ngân hàng nước ngoài (NHNNg) được phép thực hiện tất cả các hình thức giao dịch ngoại hối với khách hàng nước ngoài ngay khi gia nhập.
- Trong vòng 1 năm sau khi gia nhập WTO, các NHNNg sẽ được phép thực hiện tất cả các hình thức giao dịch ngoại hối với khách hàng Trung Quốc tại các thành phố được chỉ định. Danh sách những thành phố này được Chính phủ Trung Quốc mở rộng thêm 4 thành phố mỗi năm.
- Trong vòng 2 năm sau khi gia nhập WTO, các NHNNg được phép cho doanh nghiệp vay bằng bản tệ.

- 5 năm sau khi gia nhập WTO, các NHNNg được phép quan hệ với khách hàng cá nhân Trung Quốc.
- NH nước ngoài được phép thành lập liên doanh ngay khi gia nhập.
- Trong vòng 5 năm sau khi gia nhập WTO, phía nước ngoài được phép sở hữu toàn phần đối với các ngân hàng Trung Quốc.

Sau khi Trung Quốc gia nhập WTO, một câu hỏi được đặt ra là liệu sự kiện này có đem lại động lực để thay đổi thể chế trong khu vực ngân hàng của nước này hay không? Kể từ khi gia nhập WTO, khu vực ngân hàng của Trung Quốc không dễ bị thôn tính bởi các đối thủ nước ngoài bởi Chính phủ đã có những phản hồi đúng hướng và có những bước đi thận trọng. Hội nhập đã trở thành động lực cho khu vực tài chính của Trung Quốc trong việc cải cách thể chế cơ cấu mà không đem lại những cuộc khủng hoảng trầm trọng.

Hiện nay, Trung Quốc là một trong những nền kinh tế tiền tệ hoá nhất trên thế giới. Cuối năm 2000 tín dụng ngân hàng bằng 117% GDP. Lãi suất do Chính phủ quy định và các ngân hàng ít gặp rủi ro về giá. Chiến lược trung hạn của Trung Quốc là phát triển các thể chế tài chính lành mạnh không bị tổn thương bởi làn sóng cạnh tranh nước ngoài và phát triển thị trường liên ngân hàng tạo điều kiện cho tự do hoá lãi suất và quản lý rủi ro.

1.4.2. Các biện pháp tăng khả năng cạnh tranh

Trung Quốc tập trung vào cải cách hệ thống tài chính, ngân hàng:

Trung Quốc đưa ra một số cải cách khu vực ngân hàng như phát hành trái phiếu đặc biệt để tăng cường vốn cho những ngân hàng lớn nhằm nâng tỉ lệ an toàn vốn tối thiểu trung bình từ 4,4% lên 8% đúng theo Luật Ngân hàng Thương mại. Ngoài ra, Trung Quốc thành lập các công ty quản lý tài sản để xử lý nợ xấu của những NHTM lớn. Sự giám sát tài chính các ngân hàng cũng đã được củng cố. Cuối năm 1998 Trung Quốc đã đưa ra các tiêu chuẩn kế toán quốc tế cho các ngân hàng.

Một phần trong chương trình cải cách hệ thống ngân hàng là cải cách lãi suất nhằm đưa các mức lãi suất về sát với cung cầu thị trường để tăng khả năng cạnh tranh và nâng cao chất lượng tài sản của các ngân hàng. Các hạn chế đối với việc cho vay bằng ngoại tệ đã được loại bỏ ngay lập tức và tỉ lệ tiền gửi ngoại tệ đã tăng lên. Theo kế hoạch bước tiếp theo là tự do hoá lãi suất cho vay bằng bản tệ. Sự nói lỏng các hạn chế về lãi suất tiền gửi bằng bản tệ là bước cuối cùng.

Mở cửa cho thị trường tài chính

Quá trình này cho phép ngân hàng nước ngoài xâm nhập vào thị trường Trung Quốc: Quan điểm của Trung Quốc là: mở cửa từ từ, không quá thổi phồng lợi ích

của việc cạnh tranh với Ngân hàng nước ngoài, do đó, Trung Quốc chủ động đưa ra các rào cản đối với các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài để bảo đảm an toàn cho các hệ thống ngân hàng và kinh tế phát triển bền vững. Các rào cản đó là:

- Đưa ra yêu cầu về tỷ lệ an toàn vốn cao: hệ số an toàn vốn là 8% cho các khoản vay bằng Nhân dân tệ, phù hợp với thông lệ quốc tế, tuy nhiên, tổng số vốn này phải được tính riêng ở cấp chi nhánh nhằm hạn chế khả năng cho vay bằng Nhân dân tệ của các ngân hàng nước ngoài
- Hạn chế lãi suất tiền gửi ngoại tệ. Cho đến nay, các ngân hàng nước ngoài vẫn không được tự ý ấn định lãi suất tiền gửi ngoại tệ, mặc dù Trung Quốc đã thả nổi lãi suất, song vẫn hạn chế trần lãi suất tiền gửi.
- Thực hiện chính sách tỷ giá thận trọng, chưa tự do hóa tài khoản vốn. Hiện nay, Trung Quốc vẫn thực hiện chính sách tỷ giá “neo”, chưa thả nổi. Các qui định về giao dịch vẫn chưa được nới lỏng, Trung Quốc cho rằng hai vấn đề này chỉ được giải quyết sau khi cả thị trường tài chính vững mạnh
- Tập trung phát triển thị trường các công cụ phái sinh trong nước nhằm hạn chế các biến động tỷ giá khi dỡ bỏ chế độ tỷ giá “neo”.

Thiết lập quy chế bảo đảm an toàn để hội nhập quốc tế và mở cửa dịch vụ ngân hàng

Các quy định của Trung Quốc cho thấy cần thiết có một quy chế bảo đảm an toàn để hội nhập quốc tế và mở cửa dịch vụ ngân hàng. Các quy chế cần phù hợp các mục tiêu của chính sách tiền tệ.

Trung Quốc thực hiện cải cách thận trọng, chắc chắn, từng bước, không gây ra khủng hoảng. Đây cũng là một trong những thành công của Trung Quốc trong quá trình cải cách.

Cần tôn trọng theo những quy luật mang tính phổ biến

Thí dụ điển hình ở đây là quy luật kinh tế thị trường. nguyên tắc này đảm bảo:

- Nâng cao sức cạnh tranh của từng ngân hàng nói riêng và hệ thống ngân hàng nói chung để giành nhiều thuận lợi hơn trên thương trường thế giới.
- Thúc đẩy tiến trình hoàn thiện hệ thống, cơ chế pháp luật rõ ràng minh bạch, phù hợp với các thông lệ chung.
- Mở rộng hợp tác đối ngoại sâu rộng và toàn diện nhiều tầng, nhiều lĩnh vực.

1.4.3. Bài học kinh nghiệm đối với VN

Đối với Việt Nam, yêu cầu hội nhập quốc tế và mở cửa cạnh tranh về dịch vụ ngân hàng đã tới rất gần, do đó cần đẩy nhanh các cải cách ngân hàng hơn nữa. Thuận

lợi của chúng ta là có thể tổng kết tiếp thu kinh nghiệm quý báu của các nước đi trước để vận dụng, song khó khăn cũng rất lớn vì xuất phát điểm của chúng ta quá thấp, khả năng cạnh tranh của các ngân hàng hạn chế, nếu như không nói là yếu kém, sự chuẩn bị cơ sở vật chất, cơ sở pháp lý của cả Ngân hàng Nhà nước và ngân hàng thương mại trong nước chưa thật tốt. Tuy nhiên, chúng ta chấp nhận cạnh tranh, không đưa ra các rào cản bất hợp lý nhằm bảo hộ sự yếu kém của một vài ngân hàng, vì rằng động lực của hội nhập và cạnh tranh là nhằm đạt được hiệu quả cao hơn, cụ thể là:

- Phải xây dựng một môi trường pháp lý ngân hàng trong nước hấp dẫn trong đó cơ chế chính sách nhất quán, công tác thanh tra giám sát an toàn, chế độ báo cáo kiểm toán minh bạch, tạo sân chơi bình đẳng cho tất cả các ngân hàng.
- Phải nâng cao năng lực cạnh tranh các ngân hàng. Do đó, sở hữu nhà nước chi phối trong các ngân hàng cần được nắm giữ ở mức độ phù hợp sao cho không ảnh hưởng tới mức độ cạnh tranh của hệ thống ngân hàng.

Trước những cơ hội và thách thức khi hội nhập vào nền kinh tế thế giới, quá trình cải cách ngân hàng của Việt Nam cần tuân thủ theo các nguyên tắc: phát huy thế mạnh và khắc phục những nhược điểm để vừa hội nhập kinh tế quốc tế thành công, vừa góp phần thực hiện thắng lợi các mục tiêu của chiến lược phát triển kinh tế xã hội; chấp nhận cạnh tranh và mở cửa; tôn trọng quy luật thị trường để phát triển hoạt động ngân hàng theo nguyên tắc an toàn, hiệu quả, bình đẳng và cùng có lợi

Kết luận chương 1

Trong chương 1, những lý luận cơ bản về hoạt động của một NHTM cũng như vấn đề về năng lực cạnh tranh của NH trong điều kiện hội nhập đề được đề cập đến. Luận văn cũng nêu lên những thành tựu hội nhập quốc tế của Việt Nam trong lĩnh vực tài chính ngân hàng, phân tích những cam kết, lộ trình mở cửa lĩnh vực tài chính NH trong tiến trình hội nhập, được thể hiện trong Hiệp định thương mại Việt – Mỹ, Hiệp định thương mại tự do các nước ASEAN, Hiệp định chung về thương mại dịch vụ (GATS) và tổ chức thương mại thế giới WTO. Ngoài ra, luận văn cũng thể hiện thực trạng của lĩnh vực tài chính NH Trung Quốc như một nước đi trước trong tiến trình gia nhập WTO và bài học kinh nghiệm đối với Việt Nam.

Chương 2: THỰC TRẠNG NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA CÁC NHTMCP TẠI TPHCM TRONG THỜI KỲ HỘI NHẬP

2.1. Đặc điểm kinh tế xã hội TPHCM

Thành phố Hồ Chí Minh được xem là trung tâm kinh tế văn hóa xã hội năng động nhất của miền Nam Việt Nam. TPHCM có vị trí địa lý thuận lợi, là cửa ngõ giao thông nối liền trực tiếp với các nước trong khu vực và thế giới. Đây là lợi thế rất lớn của TPHCM so với các thành phố khác của cả nước trong việc phát triển thương mại quốc tế. Tỷ lệ tăng trưởng GDP của TPHCM tương đối cao, sự dịch chuyển cơ cấu kinh tế diễn ra đúng hướng trong đó khu vực công nghiệp, xây dựng, khu vực dịch vụ luôn chiếm tỷ trọng rất cao (98%) trong cơ cấu GDP của TPHCM. Trong sự phát triển này, so với khu vực kinh tế nhà nước, đầu tư nước ngoài thì khu vực kinh tế tư nhân ngày càng chiếm tỷ trọng cao hơn. Vốn đầu tư xã hội trên địa bàn tăng nhanh cả về quy mô và tỷ trọng đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của nền kinh tế. Tiền đề quan trọng để tăng quy mô vốn đầu tư xã hội chính là sự ổn định kinh tế vĩ mô, các chính sách phù hợp trong việc tạo lập nền tảng kích thích hoạt động đầu tư trên địa bàn. TPHCM có nhiều cố gắng trong việc huy động các nguồn lực cho phát triển cơ sở hạ tầng kỹ thuật, phù hợp cho sự phát triển kinh tế xã hội. Về nguồn nhân lực, nhìn chung TPHCM có một lực lượng lao động trẻ, có năng lực, có trình độ tương đối cao. Tuy nhiên, lao động trong lĩnh vực dịch vụ nói chung ngành tài chính nói riêng chiếm một tỷ lệ thấp, chưa hoàn toàn đủ chất lượng cao để phát triển TPHCM thành một trung tâm tài chính. Do đó, TPHCM cần phải chuẩn bị để cung cấp lực lượng lao động cho phù hợp cả về số lượng và chất lượng của một trung tâm tài chính.

So với một số thành phố lớn trong nước, TPHCM vượt trội hẳn về tiềm lực phát triển kinh tế của cả nước. Theo số liệu thống kê năm 2003, GDP của TPHCM cao gấp 2,5 lần GDP của Hà Nội, gấp 7 lần so với Hải Phòng; thu NSNN gấp 2,5 lần của Hà Nội,...

Không chỉ được đánh giá là trung tâm trung tâm kinh tế văn hóa xã hội năng động, TPHCM còn có nhiều lợi thế tiềm năng kinh tế-tài chính để phát triển thành trung tâm tài chính có tầm cỡ trong khu vực hơn so với Hà Nội, như là:

- Có cảng biển quốc tế nối liền trực tiếp với các nước trong khu vực;
- Được bao bọc, đặt trong vùng giàu tiềm năng kinh tế và năng động nhất cả nước mà vốn dĩ từng được mệnh danh là “hòn ngọc viễn đông”;
- Có mạng lưới ngân hàng thương mại cổ phần năng động, hoạt động rộng khắp cả nước;

- Có lợi thế về quy mô kinh tế - tài chính: chiếm 20% GDP, 30% tổng thu ngân sách, 26% số doanh nghiệp và doanh thu của các doanh nghiệp (gấp 1,5 lần Hà Nội), 30% tổng dư nợ vay và vốn huy động của ngân hàng cả nước,...

2.2. Khai lược hệ thống NHTMCP TPHCM

2.2.1. Sự hình thành và phát triển của các NHTMCP TPHCM

Giai đoạn trước khi có Pháp lệnh Ngân hàng (trước năm 1990)

Nghị quyết Trung ương 3 (khoá VI), Quyết định 218/HDBT (1987) và Nghị định 52/HDBT ngày 26/03/1988 của Hội Đồng Bộ Trưởng đã chỉ đạo chủ trương chuyển hoạt động ngân hàng từ cơ chế bao cấp sang cơ chế hạch toán kinh doanh XHCN. Thực hiện chủ trương đó, ngân hàng nhà nước được tách ra và thành lập các ngân hàng chuyên doanh, từng bước vừa nghiên cứu vừa làm.

Tại TPHCM, cùng với việc xây dựng các ngân hàng chuyên doanh như NH Ngoại Thương, NH Công Thương, NH Nông Nghiệp và PTNT, NH Đầu Tư và Phát Triển thì Nhà nước đã thí điểm xây dựng mô hình NHTMCP. Đầu tiên là Sacombank (1987), tiếp đến là Eximbank (1988). Đó là bước khởi đầu đổi mới tổ chức và hoạt động của hệ thống ngân hàng trên địa bàn TPHCM, hình thành mạng lưới ngân hàng thực hiện cơ chế hạch toán kinh doanh, tách khỏi hệ thống ngân hàng một cấp.

Giai đoạn từ khi có Pháp lệnh Ngân hàng (1990-1998)

Tháng 5/1990, Pháp lệnh NHNN, Pháp lệnh NH, HTXTD và công ty tài chính ra đời đã tạo hành lang pháp lý đầu tiên cho hoạt động kinh doanh ngân hàng, đánh dấu bước ngoặt trong tiến trình đổi mới của hệ thống NHVN. Từ đó hình thành hệ thống NH 2 cấp, phân định chức năng quản lý của NHNN và chức năng kinh doanh tiền tệ của NHTM. Trong giai đoạn này có sự sắp xếp, chấn chỉnh một số HTXTD, hình thành nhiều NHTMCP.

Giai đoạn từ khi có Luật các TCTD (có hiệu lực từ 01/10/1998)

Luật các TCTD và các văn bản dưới luật được ban hành tạo hành lang pháp lý cao hơn cho hoạt động của các TCTD. Đây là thời gian phản ánh rõ nhất mô hình hoạt động của các NHTMCP: những NH nào hoạt động hiệu quả, an toàn, có định hướng và mục tiêu phát triển thì đã tách ra để vươn lên, những NH nào còn khó khăn về tài chính, hoạt động yếu kém thì chấn chỉnh, củng cố, giải thể, sáp nhập. Chẳng hạn, NHTMCP Đại Nam sáp nhập NHTMCP Phương Nam, NHTMCP Mê Kông giải thể,....

Sau 17 năm xây dựng và phát triển, đến nay hệ thống NHTMCP tại TPHCM đã thật sự lớn mạnh, khẳng định được vai trò to lớn của mình trong nền kinh tế và đi lên không ngừng, có vị trí quan trọng và tạo được lòng tin đối với công chúng.

2.3. Năng lực cạnh tranh của các NHTMCP trong thời kỳ hội nhập

2.3.1. Năng lực tài chính

2.3.1.1. Quy mô vốn

Các NHTMCP thời gian vừa qua, để tiếp tục nâng cao năng lực hoạt động và khả năng cạnh tranh, các NHTMCP liên tục tăng năng lực tài chính thông qua việc tăng vốn điều lệ. Theo số liệu thống kê của NHNN, tính đến cuối năm 2006, tổng vốn điều lệ của các NHTMCP trên địa bàn đạt 13.033 tỷ đồng, tăng 88,5% so với năm 2005. Hiệu quả hoạt động, uy tín và những tín hiệu tăng trưởng trong các hoạt động dịch vụ là những yếu tố thuận lợi đã tạo điều kiện cho các NHTMCP thực hiện các phương án tăng hiệu quả, đạt đúng theo kế hoạch đề ra. Đây là cơ sở quan trọng để các NHTM không chỉ phát triển các hoạt động dịch vụ, phát triển công nghệ mà còn mở rộng khả năng khai thác và sử dụng vốn. Để việc tăng vốn điều lệ của các NHTMCP được thận trọng, chặt chẽ theo chỉ đạo của Thủ tướng Chính phủ, Ngân hàng Nhà nước đã đưa ra các quy định chặt chẽ, cụ thể hơn trong việc xem xét chấp thuận tăng vốn điều lệ của các NHTMCP trong năm tài chính 2007, bao gồm: nội dung phương án tăng vốn; nội dung, thời điểm, hình thức công khai thông tin về kế hoạch tăng vốn và trình tự, thủ tục, thẩm quyền xem xét việc tăng vốn điều lệ của các NHTMCP.

Theo nghị định NĐ141/2006/NĐ-CP ngày 22/11/2006, vốn pháp định được áp dụng đến năm 2008 và 2010 như sau :

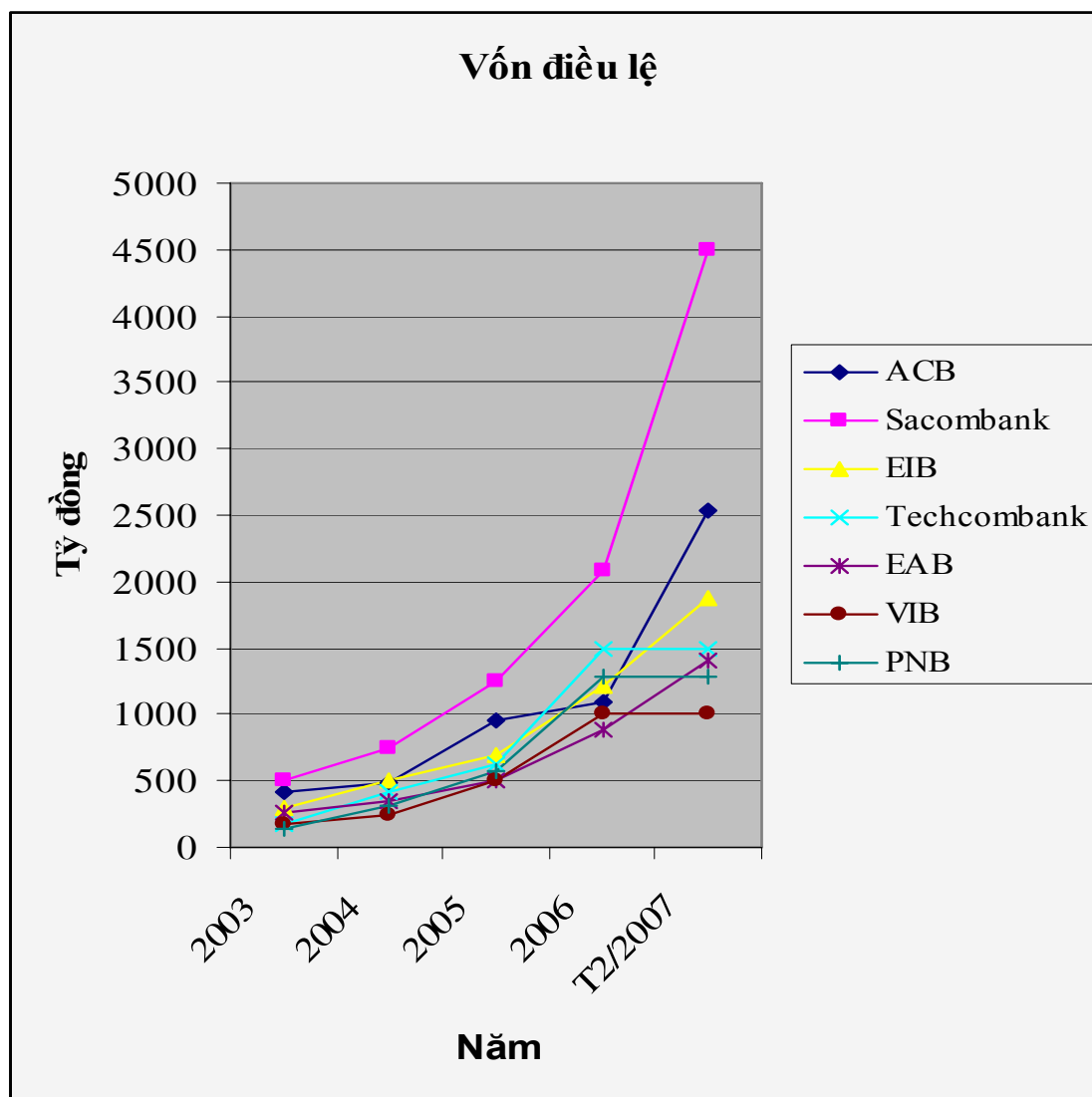
Bảng 2.1 : Mức vốn pháp định áp dụng cho các TCTD đến năm 2008 và 2010

Đơn vị : tỷ đồng

Loại hình TCTD	Mức vốn pháp định áp dụng	
	Đến năm 2008	Đến năm 2010
NHTMNN	3.000	3.000
NHTMCP	1.000	3.000
NH Liên doanh	1.000	3.000
NH 100% vốn nước ngoài	1.000	3.000
CN NHNN	15 Triệu USD	15 Triệu USD
NH chính sách	5.000	5.000
NH đầu tư	3.000	3.000
NH Phát triển	5.000	5.000

Nguồn : ND141/2006/ND-CP ngày 22/11/2006

Sơ đồ 2.1: *Vốn điều lệ của một số NHTMCP*



Nguồn: báo cáo thường niên của các NH

Có thể thấy là vốn điều lệ của các NHTMCP tăng rất nhanh qua các năm, đặc biệt là đầu năm 2007. Điển hình là Sacombank với mức tăng gấp 9 lần từ 500 tỷ đồng lên đến 4500 tỷ đồng từ năm 2003 đến tháng 2 năm 2007. Ngân hàng có mức tăng nhanh kể đến là ACB bank với mức tăng từ dưới 500 tỷ đến hơn 2500 tỷ đồng,....

Có nhiều nguyên nhân tạo nên cơn sốt tăng vốn của các NHTMCP.

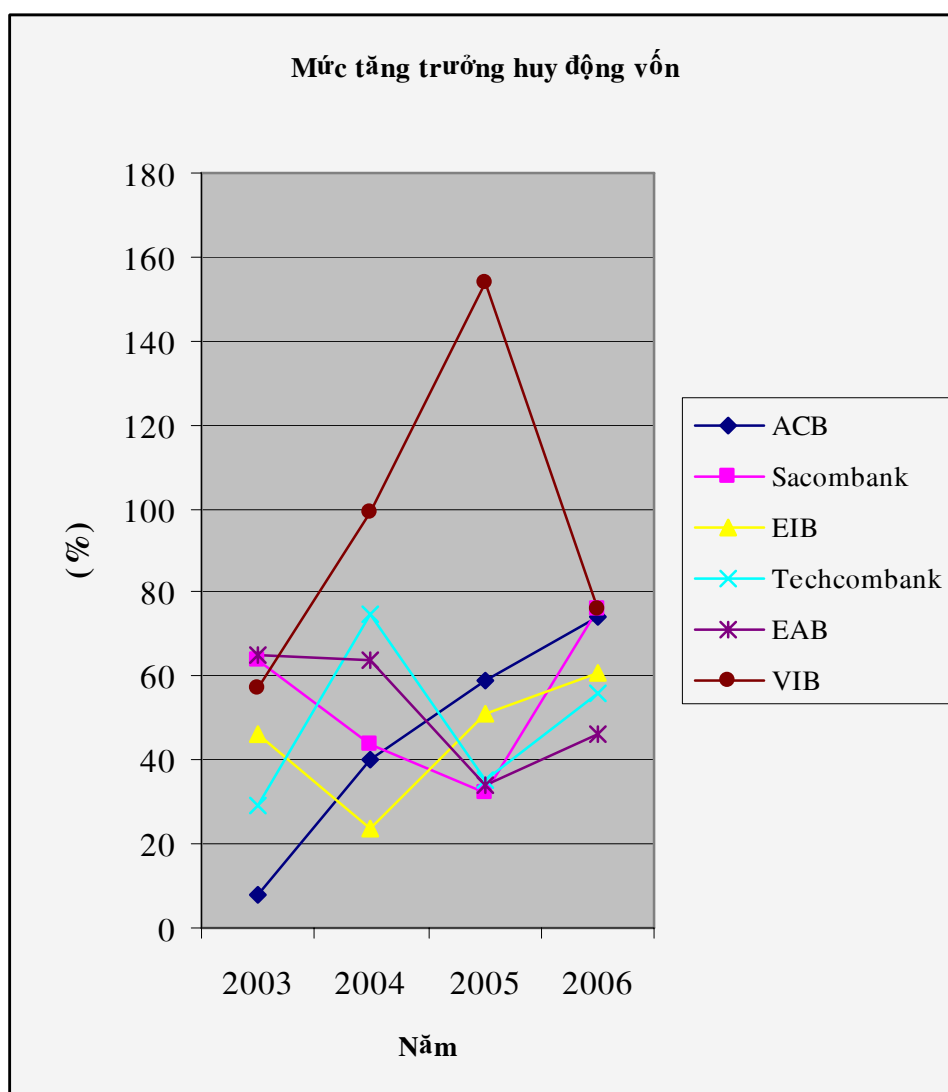
- Thứ nhất, vốn chủ sở hữu các các NH nước ta thấp hơn nhiều so với NH các nước trong khu vực và thế giới.

- Thứ hai, tăng vốn dần để đảm bảo tỷ lệ vốn điều lệ tối thiểu (NĐ 141/2006/ NĐ và tỷ lệ an toàn tối thiểu giữa vốn chủ sở hữu và tài sản có rủi ro (QĐ 457/2005/ NĐ-NHNN)
- Thứ ba, các NH muốn mở rộng tín dụng thì phải tăng vốn chủ sở hữu (cho vay một khách hàng không vượt quá 15% vốn tự có).
- Thứ tư, theo quyết định 888/2005/ QĐ-NHNN thì một trong những điều kiện để mở chi nhánh của tổ chức tín dụng là số vốn điều lệ mỗi chi nhánh bình quân là 20 tỷ đồng.
- Thứ năm, các NH đang hướng tới mô hình đa năng với chủ trương thành lập nhiều công ty trực thuộc.
- Thứ sáu, các NH muốn đầu tư và hiện đại hóa cơ sở vật chất, trang thiết bị, con người và công nghệ.

Không thể phủ nhận là khối NHTMCP có mức tăng vốn điều lệ cao hơn mức tăng chung của thị trường nhưng xét về qui mô thì vẫn còn thấp. Điều này dẫn đến khả năng cung ứng vốn cho nền kinh tế còn nhỏ bé và phân tán. Điển hình là Sacombank, có vốn điều lệ đến cuối tháng 12 năm 2006 chỉ đạt trên 2000 tỷ đồng, có qui mô cho vay đối 1 khách hàng chỉ khoảng 300 tỷ đồng (tương ứng với mức qui định 15% vốn điều lệ).

2.3.1.2. Huy động vốn

Sơ đồ 2.2 : Mức tăng trưởng huy động vốn của một số NHTMCP TPHCM



Nguồn: báo cáo thường niên của các NH

Có thể thấy là vốn huy động của các NHTMCP tăng nhanh và khá ổn định trong những năm gần đây. Như Ngân hàng VIB tăng rất mạnh từ năm 2003 đến năm 2005 mặc dù mức tăng có giảm ở năm 2006. Ngân hàng ACB tăng liên tục qua các năm,... Huy động vốn tăng nhanh là nhờ vào các chính sách huy động vốn rất linh hoạt với nhiều hình thức tiết kiệm, các chương trình khuyến mãi,... Ngoài ra, mạng lưới hoạt động rộng, sự hiểu biết khách hàng và sự tin cậy nhất định có được nơi khách hàng đối với các NHTMCP cũng là những yếu tố làm tăng khả năng huy động.

Một điều đáng chú ý là nguồn vốn huy động của các NHTMCP chủ yếu từ khu vực dân cư, xuất phát từ các nguyên nhân sau đây

Thứ nhất là người dân có thu nhập ngày càng cải thiện. Nhiều gia đình, nhiều người có điều kiện tích lũy, nguồn tiết kiệm bằng tiền lớn hơn. Thực tế này không chỉ thấy qua kênh tiền gửi ngân hàng, mà còn thấy một lượng vốn không nhỏ của người dân đầu tư mua chứng khoán, mua cổ phiếu trên thị trường OTC, mua cổ phiếu của các doanh nghiệp nhà nước cổ phần hoá, mua bảo hiểm nhân thọ,... Nhưng kênh ngân hàng vẫn là nơi thu hút vốn trong dân lớn nhất

Thứ hai là, trong các kênh để dành và tiết kiệm: mua vàng, cất trữ ngoại tệ trong nhà và gửi Đồng Việt Nam tại ngân hàng, thì kênh đầu tư vào tiền gửi ngân hàng là sự lựa chọn tối ưu và minh bạch hơn cả.

Thứ ba là, sau hơn 20 năm đổi mới đất nước, gần 18 năm đổi mới hoạt động ngân hàng, người dân thực sự có lòng tin khi gửi tiền vào ngân hàng, thay cho để dành dưới nhiều hình thức khác nhau tại nhà hay trong dân cư. Hệ thống ngân hàng ngày càng vững mạnh. Các khoản tiền gửi của dân được hoàn trả đầy đủ cả gốc và lãi, kể cả một số quỹ tín dụng nhân dân hay một số NHTMCP ngừng hoạt động, phải thanh lý trong các năm cuối thập niên 90.

Thứ tư là dịch vụ ngân hàng hiện đại và tiện ích phát triển mạnh mẽ. Các loại hình tiền gửi đa dạng, như: tiền gửi bậc thang, tiền gửi với lãi suất lũy tiến, tiền gửi ngắn hạn,... tạo sự thuận tiện lựa chọn cho khách hàng, nhất là khách hàng chưa dự tính chính xác được thời điểm phải sử dụng tiền trong tương lai gần. Dịch vụ cho khách hàng vay vốn cầm cố bằng chính sổ tiết kiệm của khách hàng, được giải quyết ngay tức thời đã được đông đảo khách hàng biết đến, lựa chọn. Bởi vì thay cho rút ra trước hạn chịu thiệt về lãi suất, thì nay khách hàng cầm cố chính sổ tiết kiệm đó để vay vốn tại ngân hàng mình gửi với lãi suất ưu đãi, hay cầm cố vay tại ngân hàng khác.

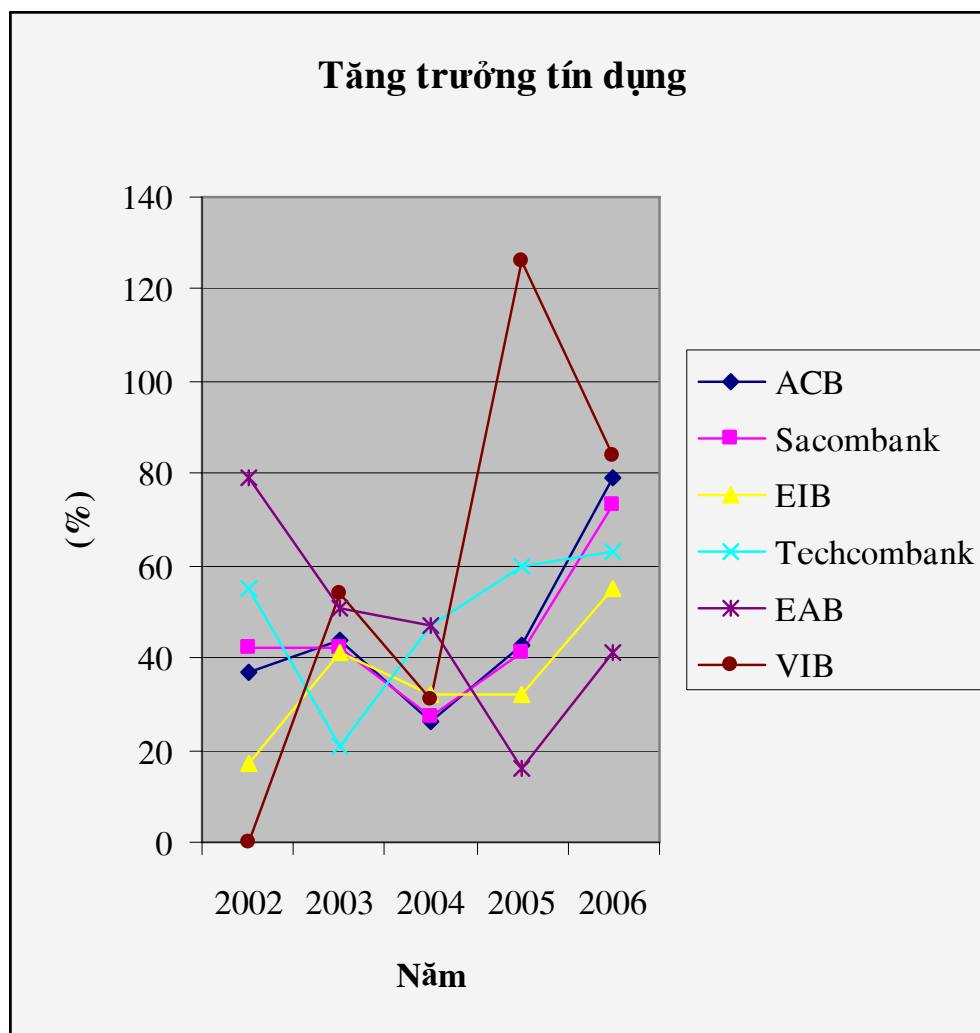
Thứ năm là lãi suất tiền gửi hấp dẫn và được điều chỉnh linh hoạt theo diễn biến của thị trường. Đặc biệt lãi suất tiền gửi USD của các ngân hàng thương mại nước ta thường xuyên được điều chỉnh tăng theo xu hướng tăng lên của lãi suất USD trên thị trường quốc tế, với mức tăng khoảng 0,5% - 0,55%/năm trong 8 tháng đầu năm 2006.

Nhờ đó, khối các NHTMCP đạt mức tăng trưởng huy động bình quân cao gấp 2,6 lần tốc độ chung của toàn ngành NH Việt Nam.

2.3.1.3. Tài sản có và chất lượng tín dụng của NHTMCP trên địa bàn TPHCM

Tài sản có

Sơ đồ 2.3: Tăng trưởng tín dụng của một số NHTMCP trên địa bàn TPHCM



Nguồn: báo cáo thường niên của các NH

Đa số các NHTMCP có mức tăng trưởng tín dụng tăng liên tục qua các năm, điển hình như ACB tăng mạnh và liên tục từ mức tăng trưởng 26% năm 2004 đến 79% năm 2006, VIB tăng mạnh vào năm 2005 với mức tăng 126% so với 2004 tuy có giảm còn 84% vào năm kế tiếp,... Tín dụng tăng nhanh một phần là nhờ vào điều kiện kinh tế vĩ mô ổn định, các doanh nghiệp làm ăn hiệu quả, nhu cầu vốn để phát triển kinh tế lớn, hiệu quả kinh doanh cao, ...

Cho vay là hoạt động kinh doanh chủ chốt để tạo ra lợi nhuận trong kinh doanh tiền tệ, hoạt động cho vay luôn luôn chiếm từ 60% đến hơn 80% tài sản có của các NH. Trong thực tế, lượng cho vay của các NHTMCP đã tăng rất nhanh và loại hình cho

vay cũng trở nên vô cùng đa dạng bởi chỉ có lãi suất thu được từ cho vay mới bù nổi các chi phí tiền gửi, chi phí dự trữ, chi phí kinh doanh và quản lý, chi phí vốn trôi nổi, chi phí thuế các loại và chi phí rủi ro đầu tư.

Theo tiêu chuẩn quốc tế, Ủy ban Basel, thì tỷ lệ an toàn vốn của các ngân hàng thương mại là 8% và tỷ lệ nợ xấu không quá 3-5% so với tổng dư nợ. Tỷ lệ này cũng bắt buộc đối với các NHTM Việt Nam. Một lý do không kém phần quan trọng khiến các nhà đầu tư nước ngoài quan tâm đến cổ phiếu của các ngân hàng cổ phần vì hầu hết các ngân hàng này đều có tình trạng tài chính tốt, vốn điều lệ đã đạt chuẩn mục tối thiểu theo thông lệ quốc tế là 8%.

Chất lượng tín dụng NHTMCP TPHCM :

Về chất lượng hoạt động, các NHTMCP đã thực hiện nhiều giải pháp hữu hiệu để giảm thấp tình trạng nợ xấu. Thực hiện Quyết định số 149/QĐ - TTg, ngày 5-10-2001, của Thủ tướng Chính phủ, phê duyệt đề án cơ cấu lại tình hình tài chính, xử lý nợ tồn đọng của các ngân hàng thương mại, các NHTMCP đã thực hiện nhiều giải pháp hữu hiệu để giảm thấp tình trạng nợ xấu. Đến nay hầu hết các NHTMCP có tỷ lệ nợ xấu khá thấp, tính đến hết năm 2005 bình quân chỉ là 2,0% trong tổng dư nợ và tính đến hết tháng 8-2006, tỷ lệ này vẫn được kiểm. Nợ xấu là chỉ tiêu quan trọng đánh giá chất lượng hoạt động của một ngân hàng thương mại. Khả năng sinh lời và độ an toàn lớn cũng là lý do khiến cổ phiếu của các NHTMCP luôn ở trong tình trạng "sốt" giá trên thị trường chứng khoán, đặc biệt là thị trường giao dịch phi tập trung (OTC).

Tuy nhiên có một thực tế không thể phủ nhận là không chỉ riêng các NHTMCP mà hầu hết ở các ngân hàng thương mại đó là tình trạng nợ tồn đọng vẫn còn rất lớn và các phương pháp xử lý tài sản đảm bảo, xử lý nợ tồn đọng để đảm bảo tỷ lệ nợ xấu vẫn còn là một vấn đề đáng chú ý, đặc biệt là trong bối cảnh hội nhập quốc tế.

2.3.1.4. Mức sinh lợi

Những năm gần đây là mùa bội thu của các NHTM, nhờ sự tăng trưởng mạnh mẽ về huy động vốn và cho vay. Đối với khối các NHTMCP, mặc dù tổng tài sản chỉ bằng $\frac{1}{4}$ tổng tài sản của khối NHTMNN, nguồn huy động và dư nợ tín dụng cũng chỉ bằng $\frac{1}{4}$ của khối NHTMNN nhưng lợi nhuận thì bằng $\frac{1}{2}$ lợi nhuận của khối NHTMNN. Điều này chứng tỏ mô hình hoạt động của các NHTMCP khá hiệu quả, phát huy tốt mọi nguồn lực.

Bảng 2.2: Kết quả kinh doanh của một số NHTMCP trong giai đoạn 2004-2006

Đơn vị: tỷ đồng

NH	Lợi nhuận sau thuế			Xếp hạng tốc độ tăng 2004-2006	
	Tăng '05/'04	Năm 2006	Tăng '06/'05	ROE	ROA
ACB	44%	505	69%	1	2
Techcombank	167%	256	24%	2	4
EAB	36%	187	87%	3	7
VBBank	22%	113	105%	4	9
MB	38%	211	94%	5	6
Sacombank	58%	407	74%	6	1
Habubank	64%	185	147%	7	3
MSB	Na	79	147%	8	8
OCB	156%	103	106%	9	5
SCB	120%	111	236%	10	10
EIB	498%	258	98%	11	11

Nguồn: báo cáo thường niên của các NH

Đa số các NHTMCP đạt mức tăng lợi nhuận bình quân hơn 50%/năm, dẫn đầu là ACB, Sacombank, Eximbank, riêng SCB đạt tốc độ rất lớn (năm 2006 đạt gấp 2 lần năm 2005). Theo những số liệu tài chính mới công bố, mức tăng trưởng lợi nhuận của ACB và Sacombank được xếp vào hạng rất cao so với ngành tài chính các nước trong khu vực. Một số NH khác đạt lợi nhuận thấp nhưng tốc độ tăng khá cao như SCB, OCB. Nhờ đó, khi kết thúc năm tài chính, các NHTMCP chia cổ tức cho cổ đông rất cao.

Trong cơ cấu thu nhập và lợi nhuận này, phần lớn là thu từ tín dụng (75,5% tổng thu nhập). Tuy nhiên, một xu hướng rất rõ ràng là thu nhập từ dịch vụ và hoạt động đầu tư kinh doanh khác đang tăng với tốc độ rất nhanh (88%/năm).

2.3.2. Năng lực công nghệ

Có thể nói công nghệ hiện đại là yếu tố quyết định sức cạnh tranh. Năng lực công nghệ đi đôi với khả năng phát triển mạng lưới và đa dạng hóa, phát triển sản phẩm dịch vụ. Ngoài ra, trong công tác quản trị ngân hàng, công nghệ thông tin là yếu tố quan trọng trong việc hoàn thiện và đưa ra các sản phẩm có tính đột phá cao trên thị trường. Kế đến, yêu cầu tập trung và chia sẻ thông tin mạnh mẽ trong hoạt động hàng ngày của ngân hàng là yêu cầu tất yếu cho công tác quản lý rủi ro hiệu quả và yêu cầu này chỉ được thực hiện tốt nhất khi công nghệ thông tin được áp dụng một cách triệt để nhất. Thực tế trên thế giới đã chứng minh việc xây dựng các quy trình quản lý rủi ro với các chuẩn mực quốc tế chỉ có thể thực hiện một cách tốt nhất trên nền tảng công nghệ hiện đại.

Sự phát triển về quy mô đi liền với hiện đại hóa công nghệ ngân hàng. Hầu hết các NHTMCP đã và đang triển khai các chương trình phần mềm quản lý, phần mềm kế toán và thanh toán, phần mềm giao dịch,... hiện đại của các hãng nổi tiếng trên thế giới và do các hãng có uy tín cung cấp và lắp đặt.

Trong những năm gần đây, đặc biệt là trong năm 2006, hàng loạt các NHTMCP đẩy mạnh công tác đầu tư vào trang bị thiết bị hệ thống công nghệ thông tin theo hướng ngày càng hiện đại hoá. Trong đó dự án ngân hàng lõi hay còn gọi là “core banking” được xem là công nghệ tiên tiến nhất kết nối toàn hệ thống để 1 NH có thể kiểm soát hoạt động của các chi nhánh, các phòng giao dịch, đồng thời cũng cho phép khách hàng mở tài khoản một nơi nhưng sử dụng được nhiều nơi, được các NH hoàn thành triển khai và ứng dụng vô cùng hiệu quả.

Bảng 2.3: Một số những ứng dụng ngân hàng lõi “core banking”

Tên NH	Chi phí	Thời gian triển khai	Đối tác thực hiện
ACB	2 triệu USD	2 năm	Unisys
Sacombank	3,2 triệu USD	1 năm	Temenos
Techcombank	2 triệu USD	2 năm	Temenos
EAB	2,7 triệu USD	1 năm	I-Flex
EIB	2,6 triệu USD	2 năm	Huyndai
VIB	3 triệu USD	1 năm	Oracle

Nguồn : Tự khảo sát của tác giả

Dịch vụ thẻ nói chung và dịch vụ thẻ ATM mang đậm nét của dấu ấn công nghệ hiện đại, nó không thể phát triển được nếu như không đầu tư phát triển, ứng dụng công nghệ hiện đại. Những lợi ích của dịch vụ này mang lại cho NH như:

- Chức năng của thẻ như gửi, rút tiền, chuyển tiền, thanh toán dịch vụ,... sẽ giúp thu hút nguồn vốn tiền gửi thanh toán, tạo điều kiện cho các NHTM mở rộng và tăng trưởng vốn huy động từ nền kinh tế
- Tạo điều kiện thúc đẩy hoạt động thanh toán NH phát triển
- Gián tiếp quảng cáo, tiếp thị hình ảnh đẹp về NH, khẳng định uy tín, thương hiệu của NH.
- Tăng thu nhập cho NH thông qua thu phí sử dụng dịch vụ

Xuất phát từ những lợi ích kinh tế trên mà dịch vụ này mang lại cũng như tiềm năng thị trường là rất lớn nên đến nay càng có nhiều NH phát triển dịch vụ này. Dẫn đầu về dịch vụ thẻ hiện nay trong khối NHTMCP vẫn thuộc về Ngân hàng Đông Á. Ngân hàng này đến nay đã có 700 máy ATM đang được đưa vào sử dụng, dự kiến đến hết năm 2007 sẽ tăng lên 1.000 máy ATM với 2,0 triệu thẻ ATM được phát hành cho đông đảo các khách hàng khác nhau trong cả nước. Ngân hàng Đông Á đang hợp tác với các đơn vị cung ứng dịch vụ, thực hiện dịch vụ thu tiền điện, nước sạch qua hệ thống ATM hoặc chuyển khoản qua ngân hàng trên địa bàn Tp.HCM và tỉnh Bình Dương. Hiện nay hệ thống máy ATM của NHTMCP Đông Á đã kết nối thanh toán được với một số ngân hàng thương mại khác như: NHTMCP Nhà Hà Nội, Ngân hàng Phát triển nhà ĐBSCL. Mạng này đã kết nối với mạng liên kết thẻ lớn nhất VNBC của Trung Quốc; Hiện nay Techcombank đang tham gia trong liên minh thẻ của VietcombankNHTMCP Kỹ Thương Việt Nam; VP Bank cũng tham gia liên minh thẻ ATM do Vietcombank chủ trì. Liên minh này hiện đã có tới 19 ngân hàng thương mại thành viên, hoạt động có hiệu quả nhất tại Việt Nam, đang chiếm trên 70% thị phần thẻ. Theo đó các loại thẻ do VP Bank phát hành được sử dụng trong hơn 3.000 máy ATM của Vietcombank và 500 máy ATM của các ngân hàng thương mại khác hiện nay trong liên minh.

Ngoài ra, Techcombank trở thành ngân hàng thương mại đầu tiên của Việt Nam chính thức đưa vào sử dụng dịch vụ Internet Banking đối với khách hàng. Với sản phẩm F@st i - Bank, khách hàng truy cập qua Internet và thực hiện các dịch vụ và tài khoản của mình như: chuyển khoản thanh toán tiền cho các tài khoản trong hệ thống Techcombank, tài khoản tại ngân hàng khác, cập nhật giao dịch tài khoản... Kể đến, Techcombank trong 6 tháng đầu ký kết và triển khai một loạt thỏa thuận hợp tác về cung ứng dịch vụ, như hợp tác với FPT về thanh toán cước và phí Internet ADSL; hợp tác với VTC Intecom cung cấp dịch vụ nhắn tin nạp tiền mua

game qua điện thoại di động và thanh toán tiền mua hàng hóa tại địa chỉ ; hợp tác với Tổng công ty bảo hiểm Bảo Minh về thanh toán phí bảo hiểm;...

Tuy nhiên, mặc dù các NHTMCP đã coi trọng và đầu tư nhiều vào công nghệ thông tin nhưng trên thực tế số lượng các ngân hàng có các chương trình tin học hiện đại cũng còn hạn chế. Các chương trình này vẫn chưa hoạt động một cách hoàn hảo. Và khi so sánh với các NHNNg, các NHTMCP vẫn còn thua kém về trình độ công nghệ cũng như khả năng ứng dụng.

2.3.3. Nhân lực

Mở rộng mạng lưới, phát triển quy mô, tăng số lượng nhân viên phải đi cùng với nâng cao chất lượng nguồn nhân lực. Các NHTMCP ở nước ta hiện nay rất coi trọng việc tuyển dụng nhân viên mới có chất lượng, loại trừ được việc nhận người vào làm việc theo quan hệ.

Công tác đào tạo nhân viên nghiệp vụ theo hướng chuyên sâu sao cho nguồn nhân lực có đủ chất lượng đáp ứng được yêu cầu cạnh tranh cũng được các NH quan tâm đúng mức. Trong điều kiện cạnh tranh mới như hiện nay, các ngân hàng nội địa đang cố gắng hành động đó là tăng cường đội ngũ nhân lực thông qua cải thiện các chế độ lương thưởng, trợ cấp cho nhân viên để giữ chân nhân viên cũ và tìm kiếm những chuyên viên giỏi. Trong số đó, một hình thức thu hút và giữ chân nhân tài rất phổ biến và hữu hiệu là bán ưu đãi cổ phần cho nhân viên.

Ngoài ra, việc xây dựng văn hóa doanh nghiệp cũng được một số NHTMCP đặc biệt coi trọng. Văn hóa doanh nghiệp là một nhân tố phi vật chất có ảnh hưởng quyết định đến hiệu quả kinh doanh. Văn hóa doanh nghiệp được thể hiện bằng thái độ, tác phong, bằng dân chủ và bằng định hướng kinh doanh của một ngân hàng thông qua kỹ thuật tác nghiệp khi giao dịch với mọi khách hàng tiền gửi, tiền vay, khách hàng dịch vụ khác như ATM, bằng trang phục,...là tổng hòa mọi các mối quan hệ trong nền kinh doanh hiện đại.

Nói chung NHTMCP có một lực lượng lao động đủ về lượng và chất, đảm bảo cho ngân hàng hoạt động tốt. Tuy nhiên, trong điều kiện cạnh tranh trước thềm hội nhập, vấn đề về nguồn nhân lực chất lượng cần phải luôn được coi trọng hơn nữa.

2.3.4. Năng lực quản lý và cơ cấu tổ chức

Khả năng quản lý và điều hành của các ngân hàng thương mại là một câu hỏi lớn cho các nhà quản lý Nhà nước. Các ngân hàng thương mại Việt Nam thật sự lúng túng trong công tác quản lý và điều hành sao cho ngân hàng có thể đảm bảo lợi nhuận, an toàn và ổn định khi mà sức ép tăng trưởng đang rất mạnh trong tiến trình hội nhập tài chính. Một số ngân hàng đã phải tìm biện pháp tư vấn từ các tổ chức

tư vấn tài chính quốc tế (nhưng đạt được hiệu quả thấp vì các chuyên gia tư vấn không có cái nhìn thực tế đối với nền kinh tế Việt Nam nên hầu như không chuẩn bị các bước chuyển tiếp cho công tác tái cơ cấu ngân hàng), hoặc phải sử dụng biện pháp bán cổ phần cho các tổ chức tài chính, NHNHg để được chuyển giao các phương pháp quản lý điều hành kinh doanh ngân hàng (Ngân hàng TMCP Á Châu, Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín).

Về cơ cấu tổ chức, các ngân hàng thương mại hiện nay đã có những bước cải thiện đáng ghi nhận trong cơ cấu tổ chức vận hành, đặc biệt là các NHTMCP (ngân hàng ACB, Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín, Ngân hàng Quốc Tế, Ngân hàng Techcombank). Tuy vậy, các cơ cấu tổ chức mới của các ngân hàng thật sự vẫn còn nằm trong giai đoạn thử nghiệm, triển khai và điều chỉnh. Trên thực tế là các hoạt động quản lý rủi ro của các ngân hàng này còn rất thiếu ổn định và thông suốt trong thông tin, đặc biệt là trong hoạt động tín dụng.

2.3.5. Mức độ đa dạng hoá sản phẩm và dịch vụ, phát triển mạng lưới

2.3.5.1. Mức độ đa dạng hóa sản phẩm và dịch vụ

Hệ thống NHTMCP ở Việt Nam đang bước vào cuộc cạnh tranh mới về phát triển dịch vụ với mục tiêu đem đến nhiều tiện ích, dựa trên công nghệ ngân hàng hiện đại, nhằm gia tăng việc thu hút khách hàng, giảm thiểu rủi ro trong kinh doanh. Nhờ tiềm lực tài chính ngày càng mạnh, các ngân hàng cổ phần đã không ngừng đầu tư phát triển các sản phẩm, dịch vụ công nghệ hiện đại, gia tăng tiện ích cho khách hàng.

Chiến lược trong cuộc đua mới về cạnh tranh dịch vụ được các NHTMCP đưa ra là tìm sự phân khúc thị trường, tấn công vào thị trường ngách, đưa ra sản phẩm dịch vụ độc đáo với sự liên kết của các đối tác có nhiều lợi thế về khách hàng, mạng lưới và công nghệ. Sự kiện đáng chú ý nhất là mới đây NHTMCP Các doanh nghiệp ngoài quốc doanh - VP Bank vừa tung ra thị trường hai sản phẩm thẻ là VPBank Platinum và EMV MasterCard với hai hình thức thẻ ghi nợ và thẻ tín dụng. Với sản phẩm thẻ này, VPBank là ngân hàng thương mại đầu tiên tại Việt Nam phát hành thẻ chip theo chuẩn EMV quốc tế. Đây là ngân hàng thương mại đầu tiên tung ra thị trường Việt Nam sản phẩm thẻ Platinum, hạng cao cấp nhất trên thế giới.

Các ngân hàng nội địa liên tục tìm cách đa dạng hoá các sản phẩm dịch vụ bằng cách hợp tác phát triển với các NHNHg; Citibank kết hợp với NHTMCP Đông á về phát triển dịch vụ ngân hàng bán lẻ và chuyển kiều hối; Hợp tác về liên kết thẻ giữa VNBC Việt Nam với China Union Pay, một liên kết thẻ lớn nhất và duy nhất của Trung Quốc, các ngân hàng trong nước cũng đang nắm bắt nhu cầu của khách

hàng để đưa ra các dịch vụ chuyển tiền nhanh. Ngân hàng ACB kết hợp với Western Union, ngân hàng Công thương cung cấp dịch vụ kiều hối qua máy rút tiền tự động và hợp tác với Wells-Fargo. Ngân hàng Đông Á với chương trình chuyển tiền kiều hối MoneyGram, Techcombank liên kết với tổ chức thẻ quốc tế Visa cho ra đời Techcombank Visa, v.v..

Thị trường thẻ Ngân hàng phát triển mạnh và sôi động. Ước tính đến năm 2006 trong cả nước các ngân hàng thương mại Việt Nam đã phát hành đạt khoảng 3,8 -4,0 triệu thẻ các loại, tương ứng với nó là hệ thống máy rút tiền tự động ATM được các ngân hàng thương mại trang bị cũng tăng lên nhanh. Năm 2002 các ngân hàng thương mại trong cả nước mới đưa vào vận hành khoảng 200 máy ATM, năm 2003 khoảng 320 máy ATM và đến cuối năm 2004 có khoảng gần 500 máy ATM, hết năm 2005 là 1.800 máy và đến hết tháng 12-2006 khoảng trên 3500 máy. Dự báo đến giữa năm 2007, trong cả nước sẽ có trên 5000 máy ATM được các NHTM đưa vào vận hành

NHTMCP Á châu – ACB có quy mô lớn nhất trong khối ngân hàng cổ phần thực hiện chiến lược đa dạng hoá các dịch vụ mới và có tính nổi bật. Trong 7 tháng đầu năm 2007, ACB đưa sản phẩm giao dịch vàng vào hoạt động; tăng thời hạn cho khách hàng vay vốn mua nhà và nền nhà từ 10 năm lên đến 15 năm; thành lập Công ty cho thuê tài chính ACBL; đưa dịch vụ đăng ký và làm thủ tục vay vốn qua mạng Internet, dịch vụ làm thủ tục cho vay vốn trong vòng 24 giờ, khách hàng không phải đến ngân hàng...

Trong khi đó, NHTMCP Sài Gòn - Thương tín (Sacombank) phát triển dịch vụ theo hướng thành lập các công ty chuyên kinh doanh trong một số lĩnh vực dịch vụ. Hiện tại Sacombank đang có hai công ty: Công ty Leasing và Công ty Chứng khoán Sacombank hoạt động rất có hiệu quả. Mới đây, Sacombank đã thành lập Công ty Vàng bạc đá quý, dự kiến đi vào hoạt động cuối năm 2007. Sacombank còn cùng với các đơn vị: Công ty địa ốc Sacombank, Công ty Toàn Thịnh Phát, Công ty Thành Thành Công... thành lập Công ty Cổ phần Đầu tư Sài Gòn Thương Tín, với số vốn điều lệ 300 tỷ đồng. Ngân hàng Nhà nước cũng đã chấp thuận cho Sacombank cùng với Ngân hàng ANZ thành lập Công ty Liên doanh Thẻ, dựa trên sự hợp tác trước đó giữa hai ngân hàng về dịch vụ thẻ. Công ty này dự kiến đi vào hoạt động cuối năm 2007. Sacombank hiện có số vốn điều lệ lớn nhất, tới 4.400 tỷ đồng và có mạng lưới rộng nhất trong khối NHTMCP, với gần 180 chi nhánh và phòng giao dịch trong cả nước. Ngân hàng Nhà nước cũng đã chấp thuận cho Sacombank mở văn phòng đại diện tại Trung Quốc và đang xúc tiến mở văn phòng đại diện tại Campuchia.

Tuy chưa thể so sánh ngay những nỗ lực này của các NHVN với những nước phát

triển trong khu vực, nhưng với những gì đang diễn ra, người Việt Nam giờ đây hoàn toàn có thể tin tưởng vào triển vọng phát triển mạnh mẽ trong lĩnh vực ngân hàng, đặc biệt là việc phát triển các loại thẻ tín dụng và thanh toán quốc tế.

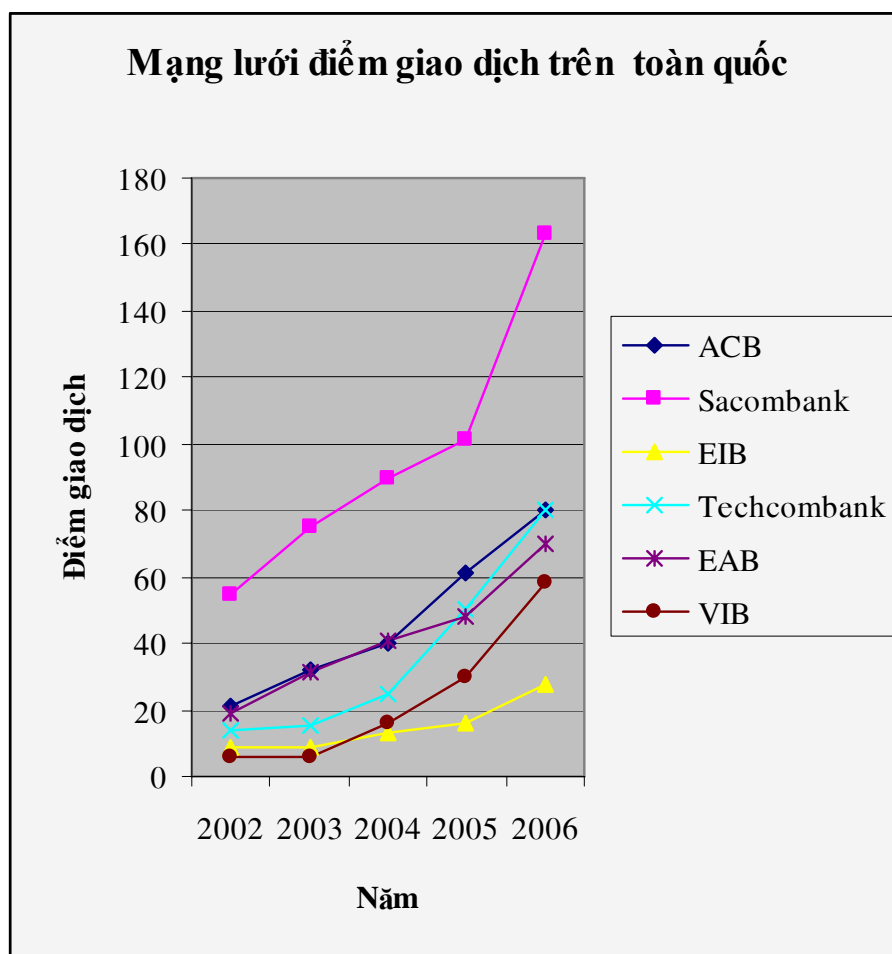
2.3.5.2. Phát triển mạng lưới

Để thực hiện chiến lược tiếp tục đổi mới, cơ cấu lại toàn diện các hoạt động, nâng cao năng lực cạnh tranh trước yêu cầu hội nhập, hệ thống NHTMCP phải mở rộng mạng lưới, chiếm lĩnh thị phần. Có thể thấy mở rộng mạng lưới hoạt động là việc làm cấp thiết và quan trọng đối với hệ thống NH trong nước, giúp các NH phát huy thế mạnh trong thời điểm hiện tại. Phần lớn các điểm giao dịch mới của các ngân hàng này được trang bị cơ sở hạ tầng khang trang và hiện đại, sẵn sàng rộng cửa đón tiếp khách hàng.

Để thu hút khách hàng đến giao dịch, hầu hết các NH đều có chính sách khuyến mãi như tặng quà cho khách hàng giao dịch đầu tiên, miễn phí phát hành thẻ hoặc phí giao dịch... Nhiều NH còn tổ chức các chương trình gây quỹ từ thiện, trao nhà tình thương, nhà tình nghĩa cho địa phương nhân dịp đến mở chi nhánh hoạt động. Theo quan điểm của các NH, sức mạnh giúp họ thắng thế các NH nước ngoài là mạng lưới giao dịch và sự am hiểu khách hàng bản xứ. Sự có mặt của họ tại các tỉnh thành sẽ làm cho chiếc bánh thị phần của ngành NH lớn lên, phát huy sở trường “đi sâu đi sát” khách hàng, thu hút được nguồn vốn nhàn rỗi khá lớn trong dân chúng để quay trở lại phục vụ nhu cầu vốn, dịch vụ NH tại địa bàn đó.

Mạng lưới hoạt động của các ngân hàng thương mại được cơ cấu lại và tiếp tục phát triển nhanh. Thực hiện Quyết định 888/2005/QĐ- NHNN của Thống đốc NHNN, các NHTM bố trí lại các chi nhánh cấp 2, chuyển số đông lên thành chi nhánh cấp 1 trực thuộc trụ sở chính, các chi nhánh không đủ điều kiện chuyển xuống thành phòng giao dịch. Tất cả các NHTM đều mở rộng nhanh phòng giao dịch và chi nhánh ở các khu vực tiềm năng, đặc biệt là các NHTMCPđô thị có tốc độ phát triển mạng lưới rất nhanh. Ước tính mạng lưới hoạt động của các NHTM đến hết tháng 12-2006 tăng gấp 1,3 lần năm 2004, trong đó riêng các NHTMCPtăng gấp 2 lần.

Sơ đồ 2.4: Mạng lưới điểm giao dịch trên toàn quốc của một số NHTMCP TPHCM



Nguồn: tự khảo sát của tác giả

Số lượng điểm giao dịch trên phạm vi toàn quốc, của các NHTMCP tại TPHCM tăng với tốc độ rất nhanh. Trong số đó, Sacombank là ngân hàng dẫn đầu với mức tăng từ 75 điểm giao dịch năm 2003 lên đến 163 điểm giao dịch vào năm 2006, kể đến là ACB từ 40 đến 80 điểm giao dịch. Eximbank tiếp tục phát triển mạnh mạng lưới, đến nay có tổng số 37 chi nhánh và phòng giao dịch trong toàn quốc. Trong 6 tháng đầu năm 2007 VIB khai trương trên 10 chi nhánh và phòng giao dịch, dự kiến đến hết năm 2007 VIB sẽ có tổng số trên 80 điểm giao dịch trên toàn quốc. Techcombank cũng tiếp tục phát triển mạnh mạng lưới, đến hết tháng 6/2007 có 101 chi nhánh và phòng giao dịch trong cả nước.

2.3.6. Thương hiệu

Một thương hiệu nổi tiến đem đến cho khách hàng sự tin tưởng, hài lòng đối với các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng; khẳng định sự phát triển bền vững của NH đó trong hệ thống NHVN, góp phần tăng lợi thế cạnh tranh trong quá trình hội nhập.

Xây dựng thương hiệu là quá trình lựa chọn và kết hợp các thuộc tính hữu hình cũng như vô hình với mục đích để khác biệt hóa sản phẩm, dịch vụ hoặc tập đoàn một cách thức thú vị, có ý nghĩa và hấp dẫn. Quảng bá, phát triển thương hiệu của các ngân hàng thương mại có thể được thực hiện qua nhiều kênh như thông qua phát triển mạng lưới, đa dạng hóa các dịch vụ sản phẩm,..... Trong đó giải thưởng cũng là yếu tố quan trọng góp phần quảng bá cho thương hiệu của các ngân hàng; đồng thời, nó cũng thúc đẩy các ngân hàng nỗ lực hơn để đạt được các chuẩn mực cao của ngành tài chính. Tuy nhiên, các giải thưởng hiện nay chưa được tuyên truyền rộng rãi, khả năng truyền thông ra ngoài của bản thân các ngân hàng còn hạn chế, thực tế cho thấy giải thưởng chưa tỉ lệ thuận với sự tin tưởng của khách hàng.

Trong điều kiện hội nhập, một số giải thưởng do các tạp chí tài chính nổi tiếng của nước ngoài xét tặng thường được đánh giá cao về tính khách quan, trung thực của nó. Kể cả các ngân hàng của các nước khác cũng luôn xem trọng giải thưởng này. Từ năm 1995, Vietcombank đã có giải thưởng “Ngân hàng tốt nhất tại Việt Nam” do Tạp chí Asia Money trao tặng; tiếp đó là Habubank nhận giải “Ngân hàng xuất sắc nhất năm 2006” từ Tạp chí The Banker; Sacombank cũng không thua kém, được Tạp chí Euromoney trao tặng giải thưởng “Ngân hàng tốt nhất Việt Nam 2007”; Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín (Sacombank) đã vinh dự là Ngân hàng duy nhất ở Việt Nam trong năm 2007 được Bank of America trao tặng giải thưởng “Excellent Payment Bank 2007”; ngày 14/4/2007, VPBank chính thức được trao danh hiệu “Nhãn hiệu nổi tiếng Quốc gia 2007” do Hội Sở hữu Trí tuệ Việt Nam, Cục Sở hữu Trí tuệ, Viện Sở hữu Trí tuệ phối hợp tổ chức ... Ngày 28 tháng 8 năm 2007, tại Nha Trang, Citi - một nhà cung cấp các dịch vụ thanh toán ngân hàng đã tổ chức lễ trao giải thưởng Thanh toán Quốc tế Chất lượng cao năm 2007 cho các NHVN đạt chất lượng xuất sắc trong lĩnh vực thanh toán quốc tế. Tất cả 13 ngân hàng đoạt giải đều đạt hơn 90% lệnh chuẩn, một sự tiến bộ rõ rệt so với chỉ 6 ngân hàng đoạt giải Ngân hàng Thực hiện Xuất sắc Nghiệp vụ Thanh toán Quốc tế năm 2005, những ngân hàng được giải thưởng năm nay bao gồm:

- Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam (Vietcombank)
- Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt nam (BIDV)
- Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam (Agribank)
- NHTMCP Á Châu (ACB)
- NHTMCP Sài Gòn Thương Tín (Sacombank)
- NHTMCP Đông Á (Đông Á Bank)
- NHTMCP Quốc tế(VIB)

- Ngân hàng Thương mại Cổ phần Kỹ thương (Techcombank)
- NHTMCP Nhà Hà Nội (Habubank)
- NHTMCP Quân đội (MB)
- NHTMCP Các Doanh nghiệp Ngoài Quốc doanh (VP Bank)
- NHTMCP Phương Nam (Phương Nam Bank)
- NHTMCP Phương đông (Oricombank)

Ông Charly Madan, Tổng Giám đốc Citi Việt Nam cho biết: “Việc số lượng các ngân hàng trong nước đoạt giải tăng hàng năm là minh chứng rõ ràng nhất về sự tiến bộ vượt bậc về chuyên môn ở cả hai khối ngân hàng nhà nước và ngân hàng cổ phần tại Việt Nam. Sự tiến bộ rõ rệt về mặt năng lực đặc biệt trong lĩnh vực thanh toán quốc tế sẽ giúp củng cố thêm khả năng cạnh tranh của các NHVN trên thị trường và giúp họ tự tin hội nhập vào môi trường tài chính quốc tế, đặc biệt trong bối cảnh Việt Nam vừa gia nhập tổ chức Thương mại thế giới WTO”.

Việc được trao giải theo tiêu chí của nước ngoài cho thấy, các ngân hàng trong nước đang ngày càng lớn mạnh, hội nhập với thế giới và tiếp cận được các tiêu chuẩn hoạt động tài chính quốc tế. Tuy nhiên, các giải thưởng có ý nghĩa hơn khi xét trong tương quan giữa các ngân hàng trong nước với nhau, vì giải thưởng được lựa chọn riêng trong từng quốc gia và các NHVN vẫn còn non trẻ so với các ngân hàng trên thế giới.

2.4. Vận dụng mô hình SWOT để xác định ưu thế cạnh tranh của NHTMCP tại TPHCM

Việt Nam đã thành viên của WTO, môi trường kinh doanh của các ngân hàng trong nước có sự thay đổi lớn, bởi chúng ta phải thực hiện những cam kết quốc tế theo lộ trình ký kết. Đã và sẽ có nhiều NHNHg được phép hoạt động tại thị trường Việt Nam trên cơ sở cạnh tranh bình đẳng với các ngân hàng trong nước. Với sự thay đổi đó, nhìn dưới góc độ đa chiều, ngành NHVN cũng được hưởng nhiều cơ hội cũng như thách thức đối với hệ thống NHVN. Tận dụng những lợi thế sẵn có cũng như cơ hội có được từ hội nhập, vượt qua những thách thức và khó khăn, ngành ngân hàng đã và đang làm gì để thành công trong "sân chơi" mới này?

2.4.1. Những lợi thế

2.4.1.1. Mạng lưới

Trước hết, điểm mạnh của các ngân hàng trong nước là mạng lưới. Các NHTM trong nước có một mạng lưới rộng khắp thông qua các chi nhánh và sở giao dịch. Các NH nước ngoài có hạn chế về mạng lưới hoạt động, nên khả năng tiếp cận

khách hàng khó hơn các NHTMCP. Còn các NHTMQD hiện nay tuy có phạm vi hoạt động rộng nhưng mức độ linh hoạt kém hơn, nên hiệu quả cạnh tranh không bằng các NHTMCP.

2.4.1.2. Mối quan hệ khách hàng truyền thống

Thứ hai, các ngân hàng trong nước đã thiết lập được mối quan hệ với các hệ thống các khách hàng. Mỗi ngân hàng đã có hệ thống khách hàng truyền thống để chăm sóc và ràng buộc bởi nhiều mối quan hệ từ nhiều năm. Các NHTMCP gần khách hàng hơn và do đó hiểu khách hàng hơn. Điều này đặc biệt thể hiện ở hiệu quả của nghiệp vụ ngân hàng bán lẻ, của khả năng huy động vốn từ nhiều nguồn, của hiệu quả tín dụng trung và ngắn hạn mà đối tượng là các doanh nghiệp vừa và nhỏ vốn chiếm một tỷ trọng rất lớn trong cơ cấu tín dụng của các NH. Sự hiểu biết về khách hàng bản địa cũng là một lợi thế lớn giúp các ngân hàng có thể phát triển tốt mạng lưới giao dịch.

2.4.1.3. Nguồn nhân lực mới

Thứ ba, nhờ vào chiến lược thu hút, đào tạo phát triển nhân lực mà ở thời điểm hiện tại các NHTMCP sở hữu được một lực lượng lao động tương đối đủ về lượng và đảm bảo về chất trong cả lực lượng nhân sự chủ chốt lẫn nhân sự tác nghiệp. Chiến lược thu hút nhân sự có thể được thể hiện qua chế độ lương bổng, cơ hội thăng tiến thông thoáng, linh hoạt hơn so với các NHTMQD; chính sách bán cổ phần ưu đãi cho nhân viên có thể nói là khả năng thu hút nguồn nhân lực, ngay cả từ các NHHg vốn được xem là NH có chế độ lương hấp dẫn nhất.

2.4.1.4. Môi trường kinh tế vĩ mô ổn định

Thứ tư, môi trường kinh tế vĩ mô ổn định và niềm tin của công chúng vào NHTMCP ngày càng được nâng cao. Sự tăng trưởng kinh tế mạnh mẽ và chắc chắn trong những năm qua, lạm phát thấp và môi trường pháp lý thuận lợi cho việc kinh doanh đã tạo cho các NH thực hiện chức năng trung gian tài chính một cách ổn định. Nhờ sự ổn định vĩ mô, các NHTMCP có thể huy động ngày càng tăng từ các thành phần kinh tế và cá nhân phục vụ cho vay tiêu dùng, thương mại, đầu tư, tạo lợi nhuận và mở rộng mạng lưới hoạt động. Nhờ đó, các NHTMCP có thể huy động vốn dễ dàng hơn các năm trước, góp phần làm tăng sự vững mạnh và an toàn của hệ thống, nâng cao năng lực cạnh tranh.

2.4.2. Những khó khăn

2.4.2.1. Năng lực tài chính

Năng lực tài chính của các NHTMCP vẫn còn non kém hơn so với khu vực và quốc tế. Vốn (vốn điều lệ) tuy đã tăng mạnh so với trước đây nhưng vẫn còn bé so với khu vực và thế giới. Khả năng huy động vốn trong nội bộ nền kinh tế thấp, nhất là vốn trung dài hạn và tiết kiệm nội địa, hầu hết các NHTM chưa có chiến lược kinh doanh hợp lý để có thể vươn ra thị trường quốc tế. Theo dự đoán của VAFI - Hiệp hội các nhà đầu tư Tài chính Việt Nam, quy mô trung bình của hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam 5 năm tới chỉ vào khoảng 100 triệu USD/ngân hàng, đây là khoảng cách rất xa so với mức trung bình 1-2 tỷ USD/ngân hàng ở các nước trong khu vực. Ngoài ra, hệ thống kế toán kiểm toán ngân hàng vẫn chưa minh bạch, an ninh tài chính trong ngân hàng còn chưa hình thành rõ nét. Những hạn chế này đòi hỏi các NH phải nhìn thấy rõ và có những chiến lược và giải pháp cụ thể.

2.4.2.2. Vấn đề công nghệ

Công nghệ hiện đại là yếu tố cần thiết cho việc mở rộng phát triển mạng lưới, phát triển sản phẩm dịch vụ cũng như công tác bảo mật thông tin NH. Mặc dù các NHTMCP đã coi trọng và đầu tư nhiều vào công nghệ thông tin nhưng trên thực tế số lượng các ngân hàng có các chương trình tin học hiện đại cũng còn hạn chế. Các chương trình này vẫn chưa hoạt động một cách hoàn hảo, đặc biệt là các ngân hàng này vẫn chưa chú trọng trong việc sử dụng các tiến bộ của hệ thống tin học mới vào công tác phòng chống rủi ro tín dụng. Trong khi đó các NHNNg vượt khá xa trình độ công nghệ ngân hàng với hệ thống máy móc thiết bị cũng như những ứng dụng công nghệ thông tin trong nghiệp vụ ngân hàng.

2.4.2.2. Khả năng đa dạng hóa dịch vụ

Khả năng đa dạng hóa dịch vụ của các NHTMCP vẫn chưa thể so sánh với NHNNg. Các NHNNg có thể mạnh về cung cấp dịch vụ, trong khi đó các ngân hàng nội địa chủ yếu hoạt động trong lĩnh vực tín dụng. Theo HSBC, doanh thu từ thanh toán quốc tế chiếm 1/3 tổng doanh thu của ngân hàng này, khách hàng là các công ty Việt Nam cách đây 3 năm chỉ chiếm 3%, nay đã chiếm 50% trên tổng số khách hàng của HSBC, dự đoán 3 năm nữa tăng lên 70%. Các NHTMCP đang nỗ lực phát triển lĩnh vực dịch vụ nhưng việc ứng dụng các sản phẩm dịch vụ mới như các nghiệp vụ phái sinh, kinh doanh ngoại hối,... vẫn còn kém hơn các NHNNg.

2.4.2.3. Tâm lý hướng ngoại của khách hàng

Đây là một khó khăn mới mà các NH cần phải chú ý. Đó là trong một cuộc khảo

sát gần đây của Chương trình phát triển Liên hợp quốc (UNDP) phối hợp với Bộ Kế hoạch Đầu tư đưa ra con số bất ngờ, đó là 42% doanh nghiệp và 50% dân chúng được hỏi đều trả lời rằng họ sẽ lựa chọn vay ở các ngân hàng nước ngoài hơn là các ngân hàng nội địa khi mà chúng ta mở cửa tài chính. Và kết quả của một cuộc khảo sát khác thì 50% doanh nghiệp và 62% dân chúng được hỏi cho rằng họ sẽ lựa chọn ngân hàng nước ngoài để gửi tiền. Lý do là các ngân hàng này có tính chuyên nghiệp cao hơn, thủ tục đơn giản hơn, dịch vụ tốt hơn và mức độ tin cậy cao hơn.

Điều này thật bất ngờ và có thể nói là một khó khăn tiềm ẩn đối với các NHTM Việt Nam nói chung, cũng như đối với các NHTMCP nói riêng vì trong bối cảnh cạnh tranh hiện nay, ngân hàng nào nắm được tiền gửi trong tay thì NH đó sẽ chiếm được ưu thế.

2.4.3. Những cơ hội

2.4.3.1. Những cơ hội cho ngành ngân hàng nói chung

Hội nhập quốc tế mở ra cơ hội để trao đổi, hợp tác quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng, nâng cao năng lực và hiệu quả trong điều hành và thực thi chính sách tiền tệ; đổi mới cơ chế kiểm soát tiền tệ, lãi suất, tỷ giá trên cơ sở thị trường, tạo động lực thúc đẩy sự phát triển của thị trường tiền tệ; áp dụng các thông lệ tốt nhất trong quản trị ngân hàng, các chuẩn mực về thông tin báo cáo tài chính, các tiêu chí trong phòng ngừa rủi ro và an toàn hoạt động ngân hàng.

Gia nhập WTO sẽ tạo nên nhiều cơ hội phối hợp chính sách, trao đổi thông tin và liên kết hành động giữa Ngân hàng Nhà nước và các NHTW, các tổ chức tài chính đa phương, qua đó nâng cao sự an toàn trong hoạt động của hệ thống NHVN và khả năng đối phó với những biến động của thị trường tài chính, tiền tệ trong và ngoài nước.

2.4.3.2. Những cơ hội dành cho các NHTMCP

Sân chơi bình đẳng

Hội nhập quốc tế với việc gia nhập WTO sẽ thúc đẩy cạnh tranh và kỷ luật thị trường trong hoạt động ngân hàng, các NHTMCP sẽ phải hoạt động theo nguyên tắc thị trường. Cạnh tranh giữa các ngân hàng sẽ thúc đẩy hiệu quả không chỉ trong huy động, phân bổ các nguồn vốn mà còn hiệu quả kinh doanh của mỗi ngân hàng. Mở cửa thị trường tài chính trong nước buộc các NHTMCP phải chuyên môn hóa sâu hơn các nghiệp vụ ngân hàng, nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn vốn, nhanh chóng tiếp cận và phát triển các dịch vụ ngân hàng mới. Qua đó, khai thác và áp dụng hiệu quả hơn ưu thế của các loại hình ngân hàng nhằm mở rộng thị phần trên

thị trường tài chính trong nước và quốc tế. Nói cách khác, Các NHVN được tham gia vào một “sân chơi” kinh doanh bình đẳng và mang tính chuyên nghiệp cao. Sự cạnh tranh giữa các ngân hàng diễn ra ngày càng khốc liệt, đặc biệt là sau năm 2010. Sự can thiệp của Nhà nước vào hoạt động kinh doanh của các ngân hàng sẽ ngày càng giảm và sự bảo hộ sẽ không còn nữa. Các ngân hàng tồn tại bằng chính "đôi chân và khối óc" của mình. Nhà nước chủ yếu chỉ quản lý ở tầm vĩ mô thông qua cơ chế chính sách. Chính bối cảnh đó sẽ tạo ra cho các NHVN sự năng động trong hoạt động kinh doanh và có thể nói bắt buộc phải năng động để kinh doanh hiệu quả. Đồng thời đây cũng là cơ hội để các ngân hàng thể hiện năng lực và trình độ của mình.

Liên kết với NHNNg

Mở cửa thị trường dịch vụ ngân hàng theo các cam kết song phương và đa phương sẽ là điều kiện tốt để thu hút đầu tư trực tiếp vào lĩnh vực tài chính, đồng thời các công nghệ ngân hàng, các kỹ năng quản lý tiên tiến được các ngân hàng trong nước tiếp thu thông qua sự liên kết hợp tác kinh doanh. Sự tham gia điều hành, quản trị các nhà đầu tư nước ngoài tại các ngân hàng trong nước là yếu tố quan trọng để cải thiện nhanh chóng trình độ quản trị kinh doanh ở các ngân hàng trong nước.

Các ngân hàng trong nước có nhiều cơ hội hơn nhận được sự hỗ trợ về tư vấn, đào tạo bồi dưỡng kiến thức mới từ các ngân hàng và các tổ chức tài chính nước ngoài. Các ngân hàng trong nước sẽ có điều kiện tốt hơn để tăng cường về khả năng phòng ngừa và xử lý rủi ro nhờ áp dụng công nghệ ngân hàng, kỹ năng quản trị và phát triển sản phẩm mới.

Bên cạnh đó, nhờ có tiến trình hội nhập mạnh mẽ, các NHVN sẽ có cơ hội để học hỏi kinh nghiệm, trình độ công nghệ, quản lý từ các NHNHg thường được đánh giá là mạnh về tài chính, công nghệ và quản trị điều hành. Sự cọ xát trong hoạt động kinh doanh cũng là cơ hội để các NHVN nâng mình lên một tầm cao mới.

Cơ hội mở rộng thị trường nội địa, sản phẩm dịch vụ

Hơn thế nữa, khi Việt Nam là thành viên của WTO, ngành ngân hàng cũng phát triển theo các ngành dịch vụ khác. Nhìn vào sự phát triển của hệ thống ngân hàng của một quốc gia người ta có thể đánh giá được sự phát triển kinh tế của quốc gia đó. Sự phát triển kinh tế và ngân hàng luôn luôn liên quan với nhau. Ngân hàng là nhóm ngành dịch vụ được đánh giá là có tác động nhiều nhất khi Việt Nam gia nhập WTO và tất nhiên sự tác động này mang yếu tố tích cực tức là theo chiều hướng phát triển. Các giao dịch thương mại sẽ tăng lên nhanh chóng. Các nhà đầu tư nước ngoài sẽ đến Việt Nam ngày càng nhiều hơn. Nhận thức của người dân về

việc sử dụng dịch vụ ngân hàng sẽ thay đổi. Theo nguồn của ngân hàng thế giới (WB), số tài khoản cá nhân mở tại các ngân hàng tăng lên thành chóng. Số tài khoản cá nhân hiện nay là hơn 6.000 tài khoản. Tuy nhiên, con số này chiếm tỷ lệ rất nhỏ so với hơn 80 triệu dân Việt Nam. Trong tương lai con số này sẽ lớn hơn rất nhiều. Tất cả những yếu tố đó tạo ra cơ hội mở rộng thị trường, mở rộng sản phẩm dịch vụ cho ngành ngân hàng.

Mở rộng thị trường nước ngoài

Không chỉ là thị trường trong nước, sự hội nhập còn tạo ra cho các NHTMCP Việt Nam cơ hội mở rộng thị trường ra nước ngoài theo quy định của các cam kết quốc tế. Sự hội nhập tạo điều kiện thuận lợi cho các tổ chức tín dụng trong nước mở rộng hoạt động ra thị trường nước ngoài thông qua các hình thức cung cấp dịch vụ trong khuôn khổ WTO, đặc biệt là hiện diện thương mại và cung cấp qua biên giới.

2.4.4. Những thách thức

2.4.4.1. Đối với Ngân hàng Nhà nước

Hệ thống pháp luật ngân hàng còn thiếu, chưa đồng bộ và một số điểm chưa phù hợp với thông lệ quốc tế. Hệ thống chính sách, pháp luật ngân hàng còn có phân biệt đối xử giữa các loại hình tổ chức tín dụng, giữa các nhóm ngân hàng, giữa ngân hàng trong nước và NHHNg, tạo nên sự cạnh tranh thiếu lành mạnh. Những điều đó đặt ra thách thức sửa đổi nhằm tạo môi trường kinh doanh bình đẳng thông thoáng theo nguyên tắc không phân biệt đối xử của WTO.

Hệ thống pháp luật của Việt Nam còn chứa đựng nhiều hạn chế mang tính định lượng áp dụng đối với các TCTD trong nước và có những điểm chưa phù hợp với quy định của GATS và Hiệp định thương mại Việt – Mỹ. Cơ cấu tổ chức của NHNN chưa đáp ứng được yêu cầu hoạt động có hiệu lực của một hệ thống được quản lý tập trung thống nhất.

Hội nhập quốc tế sẽ làm tăng các giao dịch vốn, các luồng chu chuyển vốn sẽ rất phức tạp làm tăng khả năng rủi ro hệ thống ngân hàng. Trong khi đó, các công cụ chủ yếu của chính sách tiền tệ chưa được đổi mới kịp thời, năng lực điều hành chính sách tiền tệ cũng như giám sát hoạt động ngân hàng của NHNN vẫn còn hạn chế, sự phối hợp giữa các bộ, ngành liên quan trong quản lý vĩ mô chưa được chặt chẽ làm cho công tác quản lý kém hiệu quả.

2.4.4.2. Đối với các ngân hàng thương mại

Sự lớn mạnh về năng lực tài chính của các NHNNg

Gia nhập WTO đồng nghĩa với sự gia tăng áp lực cạnh tranh từ phía các NHNHg với năng lực tài chính tốt hơn, công nghệ, trình độ quản lý và hệ thống sản phẩm đa dạng, có chất lượng cao hơn và có thể đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng. Hội nhập đồng nghĩa với việc xóa bỏ hoàn toàn hàng rào bảo hộ từ phía Nhà nước. Tất cả các ngân hàng trong và ngoài nước đều tham gia trên một “sân chơi” kinh doanh bình đẳng. Các NHNHg thường mạnh về vốn, công nghệ tiên tiến, sản phẩm dịch vụ đa dạng trong khi đó ngân hàng chúng ta tiềm lực vốn vẫn còn nhỏ bé, sản phẩm dịch vụ đơn điệu, chủ yếu là những sản phẩm dịch vụ truyền thống, trình độ quản trị còn nhiều bất cập. Trong quá trình hội nhập, lợi thế tiềm tàng sẽ thuộc vào nhóm NHNHg và sức ép cạnh tranh sẽ ngày càng lớn đối với các NHTM trong nước.

Các NHTM Việt Nam sẽ gặp khó khăn rất lớn do đồng thời phải hướng các hoạt động ra thị trường bên ngoài và đồng thời phải cạnh tranh với các NHNHg tham gia vào thị trường Việt Nam. Trong khi đó, Việt Nam mới chỉ đề cập đến một vài nội dung của chính sách cạnh tranh, chưa có chính sách thống nhất để quản lý có hiệu quả hoạt động cạnh tranh trong lĩnh vực ngân hàng và hầu như chưa chú ý đến việc nghiên cứu xây dựng chính sách nhà nước đối với cạnh tranh ngân hàng. Các ngân hàng chưa chú trọng phát triển các sản phẩm và dịch vụ mới, công nghệ chưa được coi là công cụ hàng đầu để nâng sức cạnh tranh, dịch vụ cung cấp vì thế còn nghèo nàn, thiếu an toàn.

Đồng thời, hệ thống ngân hàng đứng trước khó khăn trong việc chuyển đổi sang áp dụng các chuẩn mực về an toàn theo thông lệ quốc tế như tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu, trích lập dự phòng rủi ro, phân loại nợ theo chuẩn mực kế toán quốc tế.

Sự xâm nhập ngày càng sâu rộng của NHNNg

Sự xâm nhập của các NHNNg và Việt Nam được thực hiện qua 2 hình thức, đó là đầu tư trực tiếp vào Việt Nam thông qua thành lập các chi nhánh ngân hàng 100% vốn nước ngoài, thành lập chi nhánh NH nước ngoài tại Việt Nam,... và kể đến là đầu tư gián tiếp dưới hình thức mua cổ phần ở các NH trong nước, trở thành những đối tác, cổ đông chiến lược của các NH trong nước.

Hình thức đầu tư trực tiếp sẽ đảm bảo cho các NHNNg có được sự phát triển bền vững trong dài hạn nhờ vào những cam kết mở cửa của ngành tài chính ngân hàng Việt Nam. Nhờ đó, các NHNNg có thể thâm nhập sâu hơn vào các lĩnh vực cung cấp sản phẩm dịch vụ ngân hàng, đặc biệt là từ sau năm 2010.

Việc góp vốn mua cổ phần của các NHNNg vào Việt Nam hiện nay vẫn còn ở mức bị khống chế như tỷ lệ sở hữu cổ phần tối đa của một tổ chức nước ngoài là 10% tổng số cổ phần, và tất cả cổ đông nước ngoài sở hữu không quá 30%; giới hạn 10% được nâng lên 15% đối với đối tác chiến lược và là 20% nếu có sự đồng ý của Thủ Tướng Chính Phủ. Hiện tại với những giới hạn trên, các đối tác nước ngoài vẫn chưa thể kiểm soát được các NH trong nước. Nhưng điều này có khả năng thay đổi khi mà chúng được gỡ bỏ từ sau năm 2010. Khi các giới hạn khi gia nhập WTO được gỡ bỏ hoàn toàn, nguy cơ có thể xảy ra là các NHNNg sẽ là người thôn tính chi phí các NH trong nước và trở thành những ông chủ thật sự của một số NH thương mại trong nước hiện nay; bài học Coca-cola vẫn còn đó và khả năng bị thôn tính hoàn toàn có thể xảy ra nếu không có biện pháp phòng ngừa từ xa.

Nhận xét:

Qua việc phân tích hiện trạng năng lực cạnh tranh của các NHTMCP cũng như qua việc phân tích mô hình SWOT, thì có thể khẳng định là khối các NHTMCP đã sẵn sàng cho hội nhập kinh tế quốc tế với những lộ trình cam kết hay chưa? Có thể nói rằng các NHTMCP vẫn còn đang ở giai đoạn đầu cho cuộc hội nhập, cuộc cạnh tranh khốc liệt với các NHNNg mới thực sự diễn ra từ năm 2010. Đối với một số những NHTMCP lớn như ACB, Sacombank, Eximbank, Techcombank, Vpbank, và gần đây có VIB bank thì không thể phủ nhận rằng họ đã có một sự chuẩn bị khá tốt để đón đầu hội nhập thông qua việc tăng năng lực tài chính, tăng năng lực công nghệ, nhân sự, phát triển mạng lưới,... cộng với điều kiện kinh tế vĩ mô ổn định hiện nay, hoạt động kinh doanh của các ngân hàng khá vững vàng. Tuy nhiên, trong tương quan so sánh với NHNNg về mặt năng lực tài chính cũng như những kinh nghiệm kinh doanh trên trường quốc tế,... nói chỉ đến các NHTMCP có quy mô nhỏ mà ngay cả các NHTMCP có quy mô khá lớn kể trên cũng không thể so sánh được. Ngoài ra, liệu các NHTMCP có thể vượt qua được những rào cản khi mà điều kiện kinh tế vĩ mô có thể thay đổi trong tương lai không,... Vậy, có thể nói là chúng ta chưa thể khẳng định về tư thế sẵn sàng bước vào hội nhập của các NHTMCP, mà khối ngân hàng này cần phải nỗ lực nhiều hơn nữa để đạt đến điều đó.

2.5. Dự báo xu hướng phát triển của các NHTMCP trong thời gian tới

Xuất phát từ yếu tố năng lực nội tại của các NHTMCP cũng như những áp lực cạnh tranh từ yếu tố hội nhập quốc tế, các NHTMCP có xu hướng tiếp tục phát triển các hoạt động của mình trong thời gian tới.

2.5.1. Tiếp tục đầu tư hiện đại hóa và đa dạng hóa sản phẩm, hoạt động dịch vụ tăng nhanh

Công nghệ hiện đại quyết định sức cạnh tranh và đầu tư vào công nghệ là hướng ưu tiên số 1 nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ và tiết kiệm chi phí, tối đa hóa khả năng xử lý và hiệu quả quản lý nghiệp vụ trong hoạt động ngân hàng. Sự phát triển đa dạng hóa các dịch vụ NH là tất yếu bởi cùng với sự phát triển của nền kinh tế, nhu cầu của các khách hàng sẽ ngày càng đa dạng hơn, khó tính hơn và chỉ có bằng cách ứng dụng công nghệ hiện đại mới có thể đáp ứng được những nhu cầu này. Theo thống kê không chính thức, chỉ riêng lĩnh vực bán lẻ của các NH trên thế giới có tới hơn 3.000 dịch vụ trong khi các NH Việt Nam mới chỉ đáp ứng được phần rất nhỏ, khoảng 200 dịch vụ. Đồng thời, các NH này ngày càng chuyên biệt hóa sản phẩm của mình với những gói sản phẩm dịch vụ riêng cho từng đối tượng khách hàng khác nhau.

Hiện tại các NHTMCP đang rất quyết liệt đi theo hướng này. Techcombank là NH đầu tiên triển khai dịch vụ thanh toán qua mạng, ACB đã triển khai tín dụng qua mạng internet... đã chứng tỏ năng lực công nghệ và quản trị hệ thống của các NH này có tiến bộ vượt bậc.

2.5.2. Sự chuyên biệt hóa ngày càng sâu sắc, chọn lối đi riêng trên những phân khúc thị trường nhất định

Do điều kiện nguồn lực về vốn, nhân lực, công nghệ,... của các NHTMCP vẫn còn hạn chế so với các NHNNg nên nếu đầu tư dàn trải, không tập trung được nguồn lực thì hiệu quả cạnh tranh sẽ không cao. Các NH sẽ phải tập trung hơn vào những mũi nhọn chiến lược của mình vừa để giữ vững thị phần hoặc ưu thế của mình trong từng phân khúc thị trường nhất định. Các phân khúc thị trường có thể phân theo tính chất/cấp độ dịch vụ hoặc nhóm khách hàng hoặc lĩnh vực ngành nghề.

Cùng với sự phát triển của nền kinh tế là sự xuất hiện của các loại NH chuyên biệt như NH thanh toán, NH bán buôn/NH đầu tư, ngân hàng bán lẻ,... Hiện tại một số NH đã xác định rất rõ hướng đi chiến lược của mình như Seabank hướng đến là 1 NH đầu tư, Sacombank và Vpbank đều hướng đến là một NH bán lẻ, BIDV và VCB hướng đến trở thành tập đoàn tài chính đa năng,... trong đó đối với các NHTMCP thì mảng dịch vụ bán lẻ là phù hợp và hấp dẫn hơn nhưng tính cạnh tranh cũng không kém phần gay gắt.

2.5.3. Củng cố, gia tăng mạng lưới và cạnh tranh nguồn nhân lực chất lượng cao

Trong thời gian qua, nhiều NHTMCP đã có tốc độ phát triển nhân lực khá cao, từ 30% đến 70% nhờ vào chính sách thu hút, đào tạo phát triển nguồn nhân lực trong đó sức hấp dẫn về chế độ đãi ngộ và cơ hội thăng tiến ngày càng được gia tăng trong khu vực tư nhân này. Tới đây, trong bối cảnh thị trường lao động ngày càng

hoàn thiện, cạnh tranh nguồn nhân lực sẽ tiếp tục gắt gao hơn và sức hút nhân tài không chỉ dừng ở lương hay cổ phần mà sẽ còn là về nhà ở, hỗ trợ dịch vụ bảo hiểm, chăm sóc sức khỏe chất lượng cao, phương tiện đi lại, tín dụng cho nhân viên, du lịch và đào tạo tại nước ngoài, hỗ trợ dịch vụ gia đình cho nhân viên,... Những vấn đề này đang và sẽ tiếp tục nóng bỏng, là dấu chấm hỏi lớn đối với các nhà quản lý NH để có thể thu hút và giữ chân nhân tài.

2.5.4. Vừa hợp tác vừa cạnh tranh với nhau và đẩy mạnh các hợp tác chiến lược

Trong thời gian qua, sự hợp tác mãnh mẽ giữa các NH được thể hiện rất rõ qua thanh toán liên ngân hàng, chia sẻ thông tin lẫn nhau, liên kết phát triển dịch vụ như thị trường thẻ ATM,... với mục đích tăng cường sức mạnh chống lại sự cạnh tranh từ các NHTM nước ngoài. Trong thời gian sắp tới, để chuẩn bị cho một cuộc cạnh tranh thật sự sau năm 2010, các NHTMCP sẽ ngày càng tăng cường hơn nữa mối liên kết hợp tác này. Tuy nhiên, nếu liên kết thật sự mang lại hiệu quả thì nó sẽ góp phần thúc đẩy sự phát triển của các NH, chống đỡ tốt hơn trước những cú sốc của thị trường và ngược lại, nếu làm không tốt sẽ làm tăng tính phụ thuộc lẫn nhau và dễ dẫn đến sự sụp đổ dây chuyền khi có cú sốc lớn.

2.5.5. Tăng nhanh tiến trình quốc tế hóa và nhanh chóng gia nhập làn sóng toàn cầu hóa, thu hút ngoại lực và vươn ra các nước trong khu vực.

Hiện nay, các NH Việt nam đang tăng cường thu hút ngoại lực như vốn, công nghệ kỹ thuật, nhân lực trình độ cao,... thông qua việc bán một phần vốn cho các đối tác chiến lược nước ngoài, hợp tác liên kết với với các hãng lớn của nước ngoài nhằm mở rộng quy mô, nâng cao sức cạnh tranh và gia tăng giá trị của mình thể hiện qua sự hợp tác quốc tế giữa Sacombank-ANZ, Eximbank-Sumitomo Mitsui (Nhật), Southern Bank-Amcorp Bhd (Malaysia), ACB-Standard Charter, Habubank-Deutsche Bank, Vpbank-OCBC, Techcombank-HSBC,...

Một xu hướng lớn của các NHTMCP Việt Nam là sẽ nhanh chóng đi vào và bước qua giai đoạn quốc tế hóa, tiến tới hoạt động NH mang màu sắc toàn cầu hóa. Toàn cầu hóa sẽ xóa nhòa ranh giới địa lý và đáp ứng đầy đủ các tiêu chuẩn hiện diện thương mại theo quan niệm của WTO. Trong giai đoạn trước mắt, các NH Việt Nam sẽ tiến vào thị trường Lào, Campuchia và miền Nam Trung Quốc. Sự khởi sắc Lào-Việt bank, Việt-Thái, văn phòng đại diện Sacombank tại Trung Quốc,... cùng với tham vọng niêm yết tại thị trường nước ngoài của ACB, Sacombank,... là dấu hiệu mạnh mẽ của xu hướng này. Trong bối cảnh thương mại và đầu tư giữa Việt Nam với các nước này đang tăng nhanh đáng kể thì hợp tác mang tính toàn cầu hóa là một bước đi hoàn toàn đúng đắn.

Kết luận Chương 2

Bên cạnh thể hiện những khai lược về tình hình hoạt động kinh doanh của các NHTMCP tại TPHCM, chương 2 đã tập trung đánh giá thực trạng năng lực cạnh tranh của các NHTMCP trong quá trình hội nhập quốc tế. Qua đó, luận văn cũng rút ra những lợi thế cũng như yếu điểm của khối NHTM này, đồng thời cũng phân tích những cơ hội và thách thức mà hội nhập kinh tế quốc tế mang lại. Trong xu thế phát triển mới, định hướng phát triển của khối NHTMCP cũng được phân tích sâu sắc để có thể định ra những hướng đi đúng đắn.

Chương 3: GIẢI PHÁP NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA CÁC NHTMCP TẠI TPHCM TRONG THỜI KỲ HỘI NHẬP

3.1. Định hướng phát triển hệ thống các TCTD đến năm 2010 và định hướng đến năm 2020

3.1.1. Định hướng phát triển ngành ngân hàng

Cùng với xu thế mở cửa và hội nhập kinh tế quốc tế của nền kinh tế, hệ thống ngân hàng Việt Nam cũng đang từng bước chuyển mình và đổi mới. Đặc biệt xuất phát từ những cam kết hội nhập kinh tế quốc tế, để đảm bảo cho ngành ngân hàng phát triển bền vững và mạnh mẽ với tư cách là một ngành dịch vụ hàng đầu, ngành ngân hàng đã xây dựng đề án **“Phát triển ngành NHVN đến năm 2010 và định hướng đến năm 2020”** ban hành kèm theo quyết định số 112/2006/QĐ- TTg ngày 24 tháng 5 năm 2006 của Thủ tướng Chính Phủ. Đề án đã nêu ra những mục tiêu và định hướng phát triển cho các TCTD.

- (1). Cải cách căn bản, triệt để và phát triển toàn diện hệ thống các TCTD theo định hướng hiện đại, hoạt động đa năng để đạt được trình độ phát triển trung bình tiên tiến trong khu vực ASEAN, tạo nền tảng đến sau năm 2010, xây dựng được hệ thống các TCTD hiện đại đạt trình độ tiên tiến trong khu vực Châu Á; đáp ứng đầy đủ các chuẩn mực quốc tế về hoạt động ngân hàng, có khả năng cạnh tranh với các ngân hàng trong khu vực và trên thế giới.
- (2). Đảm bảo các TCTD hoạt động theo nguyên tắc thị trường và vì mục tiêu chủ yếu là lợi nhuận:
 - Tách bạch tín dụng chính sách và tín dụng thương mại.
 - Bảo đảm quyền tự chủ, tự chịu trách nhiệm của TCTD trong kinh doanh.
 - Tạo điều kiện cho các TCTD trong nước nâng cao năng lực quản lý, trình độ nghiệp vụ và khả năng cạnh tranh.
 - Gắn cải cách ngân hàng với cải cách doanh nghiệp.
 - Bảo đảm quyền kinh doanh của các Ngân hàng và các tổ chức tài chính nước ngoài theo các cam kết của Việt Nam với quốc tế.
- (3). Phương châm hành động của các TCTD là *“An toàn – Hiệu quả - Phát triển bền vững – Hội nhập quốc tế”*.

Bảng 3.1 Một số chỉ về hoạt động ngân hàng giai đoạn đến năm 2010

Tỷ lệ lạm phát hàng năm	thấp hơn tốc độ tăng trưởng kinh tế
Tăng trưởng bình quân tín dụng	18- 20 %/năm
Tỷ lệ an toàn vốn đến năm 2010	không dưới 8%/năm
Tỷ lệ nợ xấu/tổng dư nợ đến năm 2010	dưới 5%
Chuẩn mực giám sát ngân hàng đến năm 2010	chuẩn mực quốc tế (Basel I).

Nguồn: Quyết định số 112/2006/QĐ- TTg

(4). Tăng cường năng lực thể chế (cơ cấu lại tổ chức và hoạt động):

- Sắp xếp lại tổ chức bộ máy của các NHTM từ trung ương đến chi nhánh một cách có hiệu quả, đáp ứng nhu cầu phát triển của mô hình tổ chức NHTM hiện đại. Đổi mới bộ máy quản lý, kinh doanh phù hợp với thông lệ quốc tế.
- Mở rộng quan hệ đại lý, hợp tác kinh doanh, phát triển sản phẩm và chuyên gia công nghệ với các tổ chức tài chính nước ngoài. Xúc tiến hiện diện thương mại của các NHTM Việt Nam tại các thị trường tài chính khu vực và quốc tế.
- Mở rộng quy mô hoạt động đi đôi với tăng năng lực tự kiểm tra, quản lý rủi ro, bảo đảm an toàn và hiệu quả kinh doanh.

(5). Tăng cường năng lực tài chính (cơ cấu lại tài chính):

Lành mạnh hóa và nhanh chóng nâng cao năng lực tài chính của các NHTM để đảm bảo có đủ năng tài chính

- Tiếp tục tăng quy mô vốn điều lệ, tài sản đi đôi với nâng cao chất lượng và khả năng sinh lời của tài sản có.
- Xử lý triệt để các NHTMCP yếu kém.
- Xử lý dứt điểm nợ tồn đọng của các NHTMNN.
- Bảo đảm duy trì tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu là 8% trong trung hạn và 10% trong dài hạn.

- Cổ phần hóa các NHTMNN theo nguyên tắc thận trọng, bảo đảm ổn định kinh tế - xã hội và an toàn hệ thống ngân hàng.
- Đổi mới căn bản cơ chế quản lý đối với các NHTMNN và các TCTD khác.
- Tích cực xử lý thu hồi nợ tồn đọng và nâng cao chất lượng quản trị rủi ro ngăn ngừa nợ xấu phát sinh, đồng thời tăng cường quản lý chi phí nhằm giảm thiểu tối đa thiệt hại để đảm bảo tình hình tài chính luôn lành mạnh.
- Tăng cường tính công khai, minh bạch trong hoạt động tài chính, ngân hàng, có lộ trình cụ thể nhằm sớm thực hiện các tiêu chuẩn kế toán và đánh giá hiệu quả hoạt động theo thông lệ quốc tế, để góp phần tạo lập niềm tin cho các nhà đầu tư các tổ chức quốc tế cũng như khách hàng.

3.1.2. Định hướng phát triển các NHTMCP

3.1.2.1. Mục tiêu phát triển

Tổng hợp các báo cáo thường niên năm 2006 và định hướng trong các cuộc họp đại hội cổ đông của các NHTMCP, mục tiêu phát triển nhằm hướng đến nâng cao năng lực cạnh tranh trong giai đoạn sắp tới của các ngân hàng bao gồm:

Bảng 3.2 Mục tiêu phát triển của các NHTMCP trong giai đoạn mới.

Mức tăng bình quân vốn điều lệ	35-55%/năm
Mức tăng trưởng huy động vốn bình quân	40-45%/năm
Mức tăng trưởng tín dụng bình quân	40-50%/năm
Tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu	Không dưới 8%
Tỷ trọng nợ xấu so với tổng dư nợ	dưới 5%
ROA	trên 1.35%/năm
ROE	trên 25%/năm
Mạng lưới giao dịch phát triển trên toàn quốc, đặc biệt ở các khu vực trọng điểm	
Ngân hàng lõi ứng dụng 100% tại các điểm giao dịch.	

Nguồn: Họp đại hội cổ đông ở một số NHTMCP

Các NHTMCP đều xây dựng mục tiêu phát triển cho riêng mình trong thời gian sắp tới, đặc biệt là giai đoạn hậu WTO (2010-2011). Mục tiêu các NHTMCP là tiếp tục giữ vị thế hàng đầu trong ngành NHVN trong suốt 5 năm tiếp theo ở các chỉ tiêu thông qua mức tăng trưởng, chỉ số tài chính, chất lượng tài sản có, quản lý rủi ro theo thông lệ tốt nhất, các chỉ tiêu tăng trưởng bền vững, hệ thống sản phẩm và kênh phân phối đa dạng, chất lượng dịch vụ tốt, Ví dụ như tăng trưởng đối với ACB là năm

3.1.2.2. Động lực phát triển

Để có thể duy trì được tốc độ tăng trưởng cao, các NHTMCP thường dựa vào các động lực chính sau đây:

- Tiếp tục xây dựng và phát triển các sản phẩm ngân hàng truyền thống, kênh phân phối đa dạng trên nền công nghệ cao phù hợp với nhu cầu ngày càng cao và phức tạp của khách hàng. Vì nhu cầu đối với các sản phẩm ngân hàng truyền thống sẽ vẫn tăng rất cao trong bối cảnh thị trường tài chính ngân hàng đang còn sơ khai của Việt Nam
- Hoạt động hợp nhất sáp nhập bằng việc mua lại hoặc hợp nhất với định chế tài chính khác đã có sẵn thị phần, mạng lưới, cơ sở khách hàng
- Thành lập các liên minh chiến lược trên cơ sở sở hữu vốn thông qua hoạt động ngân hàng đầu tư đồng thời xây dựng liên minh với các đối tác chiến lược khác là các định chế tài chính -phi tài chính có hệ thống mạng lưới rộng, cơ sở hạ tầng tốt (nhất là CNTT). Bằng cách thành lập một liên minh chiến lược, các NHTMCP có thể thực hiện bán chéo sản phẩm, rút ngắn thời gian và tiết giảm chi phí tiếp cận khách hàng và chi phí cơ hội. Đây là hoạt động đã được bắt đầu nhưng cần được đẩy mạnh.
- Đối với các NHTMCP có tiềm lực tài chính lớn như ACB, Sacombank, Eximbank, từng bước chuyển thành một tập đoàn tài chính – đầu tư cung cấp các dịch vụ tài chính đa năng theo mô hình quản trị tiên tiến với hoạt động ngân hàng thương mại là hoạt động chính.

3.2. Giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh của NHTMCP tại TPHCM trong thời kỳ hội nhập

3.2.1. Tăng năng lực tài chính

3.2.1.1. Tăng cường vốn điều lệ

Tuy các NHTMCP đã và đang có kế hoạch tăng vốn để từ đó đạt được phát triển nhờ quy mô những so với các ngân hàng nước ngoài, các NHTMCP vẫn có các số vốn điều lệ còn nhỏ bé so với yêu cầu phát triển để đạt lợi nhuận và để chuẩn bị hội nhập tài chính. Ngay cả ở các NHTMCP hàng đầu về vốn điều lệ như Sacombank, ACB thì mức vốn điều lệ chỉ đạt ở mức 4.000 tỷ đồng (tương đương gần 200 triệu USD) cũng không thể so sánh với các ngân hàng nước ngoài khi mà số vốn của họ đang được duy trì ở mức nhiều tỷ USD (Ngân hàng Mitsubishi UFJ có số vốn 1.770 tỷ USD, Ngân hàng United Overseas Bank của Singapore 13,4 tỷ SGD...). Rõ ràng đây là một vị thế rất thấp của các NHTMCP Việt Nam trên tiến trình hội nhập cũng như phản ánh mức độ chịu đựng rủi ro thấp của các ngân hàng này.

Các NHTMCP còn gặp khó khăn với năng lực tài chính còn nhỏ bé so với các NHNNg xuất phát từ vốn điều lệ thấp và khả năng huy động vẫn còn bỏ ngõ. Do đó, bên cạnh việc đẩy mạnh hoạt động huy động vốn, các NHTMCP cần phải tiếp tục đẩy mạnh việc tăng vốn điều lệ để nâng cao khả năng cạnh tranh, giảm rủi ro,... Trên cơ sở tăng vốn tự có, các NHTMCP có điều kiện thu hút vốn, phát triển nhân lực, đầu tư công nghệ hiện đại, mở rộng mạng lưới, tăng cường cơ sở vật chất, tiếp thu kinh nghiệm quản trị điều hành theo chuẩn mực quốc tế và thông lệ của các Ngân hàng hiện đại trên thế giới. Ngoài ra, với tiềm lực tài chính lớn, ngân hàng cũng có điều kiện vượt qua những bất ổn của môi trường kinh doanh.

3.2.1.2. Nâng cao chất lượng tín dụng

Xây dựng một hệ thống quản lý rủi ro tín dụng

Để nâng cao chất lượng tín dụng, các NHTMCP cần xây dựng riêng cho mình một hệ thống quản lý rủi ro tín dụng, chủ yếu bao gồm:

- Xác lập mục tiêu tín dụng trong đó mức độ rủi ro từ hoạt động tín dụng phải đo lường được. Đồng thời, chất lượng của dự nợ tín dụng nội bảng và ngoại bảng đặc biệt coi trọng trong hoạt động tín dụng của NHTMCP.
- Xây dựng chiến lược quản lý rủi ro tín dụng
- Xây dựng chính sách quản lý rủi ro tín dụng
- Xây dựng cơ cấu tổ chức quản lý rủi ro tín dụng có hiệu lực bao gồm bộ phận quản lý tín dụng và bộ phận kiểm soát nội bộ.
- Thực hiện giám sát và quản lý rủi ro, trong đó bao gồm:
- + Nhận biết rủi ro trong hoạt động tín dụng và xác định các biện pháp hạn chế

- + Đo lường rủi ro
- + Giám sát và quản lý rủi ro trước cho vay, trong đó coi trọng công tác hoạch định kinh doanh và nghiên cứu thị trường; chức năng thẩm định cần được tách biệt; công tác tập trung phê duyệt tín dụng.
- Quản lý và giám sát rủi ro tín dụng trong và sau cho vay, bao gồm:
 - + Kiểm tra và lưu trữ hồ sơ tín dụng
 - + Kiểm tra sau cho vay
 - + Đo lường mức độ tập trung/phân tán trong danh mục các khoản cấp tín dụng
- Xây dựng biện pháp phòng ngừa từ xa

Biện pháp xử lý nợ xấu

Nợ xấu cũng là yếu tố phản ánh chất lượng tín dụng. Hiện nay tình trạng nợ xấu và vấn đề xử lý nợ xấu vẫn luôn thật sự gian nan đối với các NHTM Việt Nam nói chung và các NHTMCP nói riêng. Việc xử lý nợ xấu, lành mạnh hoá tình hình tài chính tại các NHTMCP cũng cần phải được đặc biệt quan tâm

Tuỳ vào đặc điểm của từng giao dịch, của từng NH, có thể có nhiều phương pháp khác nhau. Sau đây là một số biện pháp xử lý

- Nâng cao trình độ thẩm định của cán bộ tín dụng, đặc biệt là thẩm định tư cách của khách hàng vì điều này có ảnh hưởng rất lớn đến thiện chí hoàn trả tiền vay của khách hàng.
- Kiểm tra chặt chẽ quá trình trước, trong và sau khi cho vay để kịp thời có biện pháp xử lý nếu khách hàng sử dụng vốn sai mục đích.
- Khi khách hàng có dấu hiệu phát sinh nợ xấu, phải tìm hiểu nguyên nhân để có giải pháp thích hợp. Thực tế có những trường hợp khách hàng bắt đầu gặp khó khăn nhưng đã được phát hiện kịp thời, có biện pháp xử lý ngay từ đầu như quản lý kho hàng, kho nguyên vật liệu, phong toả tài sản, tiến hành khởi kiện sớm nên khả năng thu hồi nợ rất cao do máy móc thiết bị lúc này còn đang hoạt động có giá hơn lúc đã bị bỏ hoang.
- Cần phải xây dựng hệ thống thẩm định nợ xấu để thúc đẩy nhanh việc xử lý nợ tồn đọng tại các ngân hàng thương mại.
- Cuối cùng, cách xử lý tốt nhất là mỗi cán bộ tín dụng phải thật cẩn trọng trước khi đặt bút quyết định một món vay mới

3.2.2. Hiện đại hóa công nghệ ngân hàng

3.2.2.1. Tăng quy mô vốn tự có mạnh mẽ mới có điều kiện vững chắc để có khả năng tăng đầu tư công nghệ thông tin.

Các NHTMCP có thể tăng quy mô vốn thông qua các kênh tạo vốn. Ngoài ra, chính phủ và NHNN cần hỗ trợ, tạo điều kiện ở mức cao nhất giúp các NHTM tiếp cận các dự án tài trợ quốc tế cho quá trình cơ cấu lại hệ thống tài chính Việt Nam, hỗ trợ vốn nhiều hơn để tăng đầu tư công nghệ thông tin, hiện đại hóa mọi hoạt động NH và không bị khống chế bởi Luật Các tổ chức tín dụng.

3.2.2.2. Cần quán triệt định hướng đầu tư công nghệ:

- Trong điều kiện nguồn lực hiện tại còn hạn chế, các NHTMVN nên tập trung đầu tư có trọng tâm, có dự kiến đầu tư mở rộng khi điều kiện cho phép.
- Đầu tư nhanh vào các công nghệ mà NHTMVN đang rất yếu hoặc chưa có so với các NH nước ngoài như công nghệ thanh toán để nâng cao tốc độ, độ chính xác, an toàn; công nghệ cung cấp dịch vụ NH điện tử; công nghệ phục vụ quản trị NH nhất là quản trị rủi ro, quản trị vốn khả dụng, quản trị tài chính.
- Khẩn cấp đầu tư xây dựng hệ thống dự phòng bảo đảm cho hoạt động kinh doanh NH an toàn trong mọi tình huống.
- Đối với các hệ thống phần mềm, việc xây dựng các chương trình phần mềm cần chú ý hơn đến khả năng ứng dụng, mở rộng dịch vụ. Hiện nay và trong vài năm tới các NH nên chọn phương án nhập khẩu trọn gói chương trình phần mềm. Phương thức này cho phép các ngân hàng rút ngắn thời gian triển khai dịch vụ và thuận lợi trong xử lý sự cố sẽ xảy ra.
- Đối với hệ thống phần cứng việc nâng cấp, đổi mới cần đặc biệt quan tâm đến dung lượng, tốc độ xử lý và có cấu trúc mở, sẵn sàng giao diện với bên ngoài.
- Đối với hệ thống đường truyền viễn thông, đây là khâu mà hiện nay các NHTM đều phụ thuộc chủ yếu vào nhà cung cấp nên bị động trong việc bảo đảm chất lượng dịch vụ. Việc này sẽ được cải thiện tốt hơn trong quá trình nâng cao chất lượng dịch vụ của các nhà cung cấp viễn thông. Tuy nhiên để hạn chế các sự cố về mạng viễn thông, ngành NH (các NHTM) liên kết tạo ra hệ thống mạng truyền thông phục vụ riêng cho hoạt động của các NH tại Việt Nam hoặc liên kết quản lý, hợp tác giữa NHTM và đối tác cung cấp dịch vụ viễn thông trên cơ sở đôi bên cùng có lợi.
- Quá trình phát triển hạ tầng công nghệ NH mà nòng cốt của nó là công nghệ kỹ thuật và công nghệ tin học sẽ đạt hiệu quả thấp nếu quy trình nghiệp vụ và

con người xử lý không được đổi mới tương ứng. Do đó việc rà soát, nghiên cứu đổi mới, ứng dụng quy trình quản lý, giao dịch đối với từng NHTM là hết sức quan trọng cần được xử lý theo kịp tiến độ đổi mới công nghệ, đồng thời cần quan tâm đẩy nhanh việc đầu tư đào tạo phát triển nhân lực đảm bảo đáp ứng được phát triển công nghệ hiện đại của NH. Thường xuyên chú trọng đến hệ thống an ninh bảo mật đối với công nghệ thông tin của NH.

3.2.3. Đa dạng hóa các sản phẩm dịch vụ, phát triển mạng lưới hoạt động bền vững

3.2.3.1. Đa dạng hóa các sản phẩm dịch vụ

Các ngân hàng luôn có ý thức phải “làm mới” mình để đáp ứng nhu cầu hội nhập thông qua việc đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ, ứng dụng công nghệ hiện đại. Nếu không giải quyết tốt mối quan hệ giữa nguồn nhân lực và sự phát triển hiện đại thì sẽ rất đến mâu thuẫn. Và từ đó nảy sinh rủi ro mới bên cạnh những rủi ro truyền thống đó là những rủi ro liên quan đến việc mở rộng sản phẩm dịch vụ và ứng dụng công nghệ hiện đại.

Nhằm đáp ứng được yêu cầu cạnh tranh trong thời kỳ mới, đa dạng hóa các sản phẩm dịch vụ theo hướng kết hợp việc đẩy mạnh những sản phẩm dịch vụ truyền thống đồng thời khai thác phát triển những sản phẩm mới như các sản phẩm phái sinh, tăng cường thu hút nguồn kiều hối trên cơ sở phối hợp với các công ty xuất khẩu lao động, các công ty dịch vụ kiều hối, tổ chức chuyển tiền ở nước ngoài, các ngân hàng đại lý nước ngoài,.. Có chính sách khai thác và tạo điều kiện thuận lợi phát triển dịch vụ chuyển tiền kiều hối qua hệ thống ngân hàng. Triển khai dịch vụ quản lý tài sản, ủy thác đầu tư, cung cấp thông tin và tư vấn cho khách hàng.

Đa dạng hóa sản phẩm là điểm mạnh và mũi nhọn để phát triển dịch vụ ngân hàng, đặc biệt là dịch vụ ngân hàng cá nhân, hình thành bộ phận nghiên cứu chuyên trách phát triển sản phẩm. Trong đó, tập trung vào những sản phẩm có hàm lượng công nghệ cao, có đặc điểm nổi trội trên thị trường nhằm tạo sự khác biệt trong cạnh tranh, tận dụng các kênh phân phối mới để đa dạng hóa sản phẩm, mở rộng và phát triển tín dụng tiêu dùng.

Phát triển và mở rộng các sản phẩm dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt nhằm phát huy hiệu quả và tính năng kỹ thuật của công nghệ mới, góp phần hạn chế giao dịch tiền mặt bất hợp pháp, nhanh chóng nâng cao tính thanh khoản của VND và hiệu quả sử dụng vốn trong nền kinh tế. Đẩy mạnh các dịch vụ tài khoản tiền gửi với thủ tục đơn giản, an toàn nhằm thu hút nguồn vốn của cá nhân trong thanh toán và phát triển dịch vụ thanh toán thẻ, séc thanh toán cá nhân, đẩy mạnh huy động vốn qua tài khoản tiết kiệm.

Hợp tác liên kết phát triển với các đối tác có nhiều lợi thế về khách hàng, mạng lưới và công nghệ đặc biệt sự liên kết với các đối tác là NHNNg để phát triển dịch vụ ngân hàng bán lẻ, chuyển tiền kiều hối, liên kết thẻ,...

Bên cạnh đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ, nâng cao chất lượng dịch vụ ngân hàng là vấn đề sống còn trong cạnh tranh của các NHTMCP. Để nâng cao chất lượng dịch vụ tài chính các doanh nghiệp cần chú trọng các biện pháp như:

- Nâng cao trình độ nghiệp vụ, kỹ năng khai thác dịch vụ, thái độ phục vụ cho đội ngũ cán bộ, nhân viên của mình
- Hoàn thiện các quy trình nghiệp vụ
- Tăng cường các biện pháp kiểm tra, giám sát và quản lý rủi ro
- Tăng cường hoạt động tiếp thị và chăm sóc khách hàng, nhằm quảng bá, tiếp thị các sản phẩm dịch vụ và tăng cường chuyển tải thông tin tới công chúng nhằm giúp khách hàng có thông tin cập nhật về năng lực và uy tín của ngân hàng, nắm được cách thức sử dụng và lợi ích của các sản phẩm dịch vụ ngân hàng.

3.2.3.2. Phát triển mạng lưới hoạt động bền vững

Phát triển mạng lưới hoạt động chính là phát triển kênh phân phối sản phẩm dịch vụ của các NHTMCP. Vì thế phát triển mạng lưới được xem như một yêu cầu phát triển tất yếu trong chiến lược phát triển của các NH, đặc biệt là đi cùng với việc đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ. Việc mở rộng mạng lưới cũng góp phần phát triển thương hiệu cho NHTMCP, nhằm tiếp cận ngày càng nhanh chóng các đối tượng khách hàng mục tiêu và đáp ứng tốt hơn nhu cầu đa dạng của khách hàng.

Phát triển mạng lưới phải dựa trên cơ sở tăng vốn điều lệ, mở rộng thị phần không chỉ trong khu vực thành phố mà ra khắp các tỉnh thành, đặc biệt là những tỉnh, thành phố tiềm năng, có nhiều triển vọng phát triển.

Đồng thời các NHTMCP cũng cần mở rộng ngân hàng đại lý ở các nước, đẩy mạnh thực hiện giao dịch chuyển tiền, thanh toán quốc tế bên cạnh việc mở rộng mạng lưới chi nhánh, phòng giao dịch trong nước.

3.2.4. Đào tạo phát triển nguồn nhân lực

Để có thể đáp ứng yêu cầu cạnh tranh trong điều kiện hội nhập, nhân sự không những phải đạt yêu cầu về số lượng mà phải đảm bảo về chất lượng, không chỉ ở nhân viên tác nghiệp mà cả đối với nhân sự quản lý. Vì chỉ có nhân lực trình độ mới có thể vận hành tốt hệ thống.

Để có được một lực lượng nhân sự đảm bảo cả về chất và lượng, các NHTMCP

cần phải xây dựng một chiến lược phát triển nguồn nhân lực phù hợp với yêu cầu phát triển của mình.

Nội dung chiến lược phát triển nguồn nhân lực

- Cơ cấu, sắp xếp, bố trí cán bộ có năng lực, trình độ, kinh nghiệm thực tế phù hợp với yêu cầu hoạt động kinh doanh trước mắt cũng như lâu dài. Đồng thời tăng cường tuyển dụng mới những lao động trẻ, năng động để góp phần trẻ hoá đội ngũ lao động.
- Nghiên cứu áp dụng công nghệ thông tin hiện đại trong quản lý sử dụng nhân lực có hiệu quả, đánh giá nhân viên gắn liền với tiêu chuẩn đạo đức nghề nghiệp, lấy hiệu quả công việc làm thước đo chủ yếu, coi trọng sử dụng nhân tài và khuyến khích tài năng nhằm sử dụng có hiệu quả nguồn nhân lực trong từng giai đoạn phát triển.
- Tập trung đào tạo, bồi dưỡng nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ, kỹ năng nghề nghiệp, năng lực quản lý điều hành, kiến thức ngoại ngữ, khả năng ứng dụng công nghệ hiện đại,... từng bước nâng cao chất lượng nguồn nhân lực một cách đồng đều và vững chắc theo hướng vừa chuyên sâu vừa tổng hợp, có khả năng cạnh tranh cao, luôn hướng tới khách hàng.
- Cải thiện đổi mới chính sách duy trì nguồn nhân lực như về chế độ tiền lương, chế độ phúc lợi,... nhằm động viên nhân viên tận tâm, nhiệt thành với công việc, nâng cao năng suất làm việc.
- Có chính sách thu hút các chuyên gia, nhân viên giỏi và giữ chân được những đối tượng này thông qua các chế độ đãi ngộ tốt như lương, thưởng hấp dẫn, cơ hội thăng tiến, ...
- Xây dựng văn hóa kinh doanh NH, tạo ra môi trường làm việc tốt nhất cho sự phát triển của mỗi nhân viên, cá nhân đều có cơ hội bình đẳng trong phát triển, thăng tiến và phát huy hết khả năng tiềm ẩn của mình.

Tóm lại, để thích ứng với sự thay đổi của môi trường kinh doanh, đặc biệt là trong bối cảnh hội nhập, việc xây dựng một chiến lược phát triển nguồn nhân lực phù hợp với chiến lược kinh doanh sẽ tạo ra được cơ sở, phương hướng triển khai có hiệu quả các hoạt động chức năng của quản trị nguồn nhân lực. Đây là yếu tố có ý nghĩa quyết định đến sự thành công hay thất bại của NH trong tương lai.

3.2.5. Tăng cường liên kết giữa các ngân hàng các đối tác chiến lược

Sau khi Việt Nam gia nhập WTO, các quy định hạn chế đối với các Ngân hàng, Tổ chức tài chính nước ngoài sẽ được loại bỏ dần theo lộ trình hội nhập. Điều đó có nghĩa là các TCTD trong nước và nước ngoài hoạt động bình đẳng trong một khuôn

khổ pháp luật như nhau. Nói cách khác, các TCTD trong nước sẽ không còn được sự bảo hộ nào từ Chính phủ. Như vậy, muốn tồn tại và phát triển trong môi trường cạnh tranh hội nhập quốc tế, các TCTD Việt Nam phải tăng cường liên kết với nhau thông qua tổ chức nghề nghiệp của mình là Hiệp hội NHVN để tạo thành sức mạnh của cộng đồng

Hợp tác với các đối tác chiến lược để thông qua đó khai thác thế mạnh của các bên, cung ứng dịch vụ ngân hàng cho các công ty trong lĩnh vực thương mại, đầu tư và tài chính... Đó cũng là hướng được nhiều NHTMCP đặt ra trong chiến lược kinh doanh của mình. Các ngân hàng nội địa cần phải phối hợp với nhau ngay cả khi có những mâu thuẫn về lợi ích thì mới có đủ năng lực để cạnh tranh với các ngân hàng nước ngoài. Giống như trong một cuộc đua cần có sự hỗ trợ lẫn nhau giữa các vận động viên cùng quốc gia để có chiến thắng cuối cùng. Một trong những ngân hàng đi tiên phong thực hiện công việc này là sự hợp tác giữa Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn với NHTMCP An Bình; giữa Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển Nông thôn với NHTMCP Sài Gòn; giữa Ngân hàng Công thương Việt Nam (Incombank) với Ngân hàng Phát triển Việt Nam; giữa NHTMCP ACB và NHTMCP Kiên Long (Ký kết ngày 5/6/2007);... Eximbank đã ký kết thoả thuận bán 500 tỷ đồng vốn điều lệ cho 16 đối tác chiến lược trong nước là các tập đoàn kinh doanh có uy tín, có đông đảo khách hàng, có mạng lưới kinh doanh rộng và thuận tiện. Các đối tác bao gồm: Tổng công ty Xuất nhập khẩu Tổng hợp 1, Công ty Dịch vụ hàng không Saco, Công ty Đầu tư Masan, Công ty Đầu tư chứng khoán Biển Việt, Quỹ Đầu tư chứng khoán Việt Nam, Tổng công ty Thương mại Sài Gòn, Công ty Sóng Việt, Công ty TNHH Địa ốc Phú Long, Công ty Kiều hồi Tân Vạn Hưng, Công ty Tài chính dầu khí, NHTMCP Á châu - ACB, Công ty Cổ phần Đầu tư tài chính Sài Gòn - Á châu, Công ty Cổ phần Đầu tư thương mại Nguyễn Kim, Công ty Dịch vụ bưu chính viễn thông Sài Gòn, Tập đoàn Kinh Đô. Hợp tác với các doanh nghiệp nói trên, Eximbank cung cấp các dịch vụ thu hộ tiền mặt, thanh toán, cho vay hợp vốn, tài trợ vốn cho các dự án, tài trợ vốn tiêu dùng, phát hành thẻ, lắp đặt máy ATM, triển khai hệ thống máy thanh toán thẻ cho hàng trăm nghìn khách hàng cá nhân trong toàn quốc. NHTMCP An Bình (ABBank) và Công ty Thông tin viễn thông điện lực (EVN Telecom) đã ký kết hợp đồng về việc ABBank thực hiện dịch vụ tư vấn, phát hành, đại lý phát hành và bảo lãnh phát hành trái phiếu EVN Telecom. ABBank cũng thực hiện dịch vụ thanh toán tiền điện của khách hàng qua mạng lưới giao dịch của ABBank.

Định hướng và giải pháp thúc đẩy, nâng cao hiệu quả liên kết kinh tế của các ngân hàng thương mại Việt Nam có thể tóm tắt như sau:

- **Thứ nhất**, về nhận thức, cần thống nhất coi tăng cường liên kết, nhất là hợp

tác chiến lược toàn diện giữa các ngân hàng với các ngân hàng và các doanh nghiệp phi ngân hàng trong và ngoài nước là một tất yếu, khách quan, nên được nghiên cứu, sử dụng phù hợp với chiến lược phát triển và kinh doanh của từng ngân hàng; đồng thời, cần lưu ý điều chỉnh tư duy trong cạnh tranh ngân hàng, chuyển từ coi việc cạnh tranh chỉ là việc phải tiêu diệt và chiến thắng đối thủ cạnh tranh bằng mọi cách sang kiểu cạnh tranh “WIN – WIN, cả hai đều thắng”, tức kiểu cạnh tranh kết hợp với hợp tác mà qua đó cả hai đều có thể cùng tồn tại, mạnh lên và đều thu được lợi ích riêng phù hợp với mục tiêu phát triển của mình.

- **Thứ hai**, trong điều kiện chưa có các cơ sở pháp lý đầy đủ, rõ ràng để điều chỉnh quan hệ liên kết kinh tế ở nước ta, trước khi tiến hành ký kết các thỏa thuận hợp tác chiến lược toàn diện, mỗi ngân hàng nên có sự nghiên cứu sâu, kỹ về đối tác liên kết, kể cả các mối quan hệ liên kết của đối tác này với các doanh nghiệp, ngân hàng khác để có thể trao đổi cởi mở, thẳng thắn, đưa ra các điều kiện, điều khoản quy định cho phép giảm thiểu rủi ro và ràng buộc chặt chẽ hai bên toàn tâm, toàn sức thực hiện sự liên kết, hợp tác chiến lược và toàn diện một cách thực sự và thực chất.
- **Thứ ba**, trong liên kết giữa các ngân hàng với nhau nên quan tâm và có thể đồng thời thực hiện cả hai hướng:
 - + Liên kết, hợp tác đa phương, nghĩa là liên kết một ngân hàng với nhiều ngân hàng nhằm hợp sức giải quyết những vấn đề lớn, có ảnh hưởng và khả năng đáp ứng nhu cầu và đem lại lợi ích cho nhiều ngân hàng, thí dụ việc tham gia liên minh thẻ, tiến đến xây dựng tập đoàn tài chính...
 - + Liên kết, hợp tác song phương, là sự liên kết giữa một ngân hàng này với một ngân hàng khác trong một hoặc nhiều lĩnh vực mà cả hai bên quan tâm và có khả năng hỗ trợ cho nhau.
- **Thứ tư**, trong liên kết dưới hình thức hợp tác chiến lược giữa một ngân hàng với các doanh nghiệp phi ngân hàng nên lưu ý tìm kiếm, xác định doanh nghiệp đối tác và những lĩnh vực mà doanh nghiệp thực sự có thể mạnh và có khả năng đáp ứng một hoặc một số yêu cầu mà ngân hàng đang cần hợp tác sử dụng. Để nâng cao tính khả thi, hiệu lực hiệu quả hợp tác chiến lược, trong đàm phán và ký kết thỏa thuận liên kết cần nêu rõ và giám sát thực hiện điều kiện có tính tiên quyết là doanh nghiệp đối tác đồng thuận coi ngân hàng này là đối tác duy nhất trong lĩnh vực hai bên đã cùng lựa chọn và thỏa thuận hợp tác để tránh trường hợp cùng một lúc doanh nghiệp đó đem một lợi thế đi liên kết, chia sẻ cho nhiều ngân hàng.

- **Thứ năm**, liên kết kinh tế, đặc biệt là dưới hình thức hợp tác chiến lược là một quá trình lâu dài, phức tạp, nếu không được theo dõi, đôn đốc, các kết quả và hiệu quả hợp tác sẽ bị hạn chế; mặt khác, trong quá trình thực hiện, luôn có thể phát sinh nhiều vấn đề mới cần được kịp thời giải quyết. Do vậy, ngay sau khi ký thỏa thuận hợp tác, các bên đối tác cần tiến hành xây dựng chương trình hành động tổng thể, trong đó, có xác định rõ các mục tiêu, nhiệm vụ và những kết quả dự kiến cho từng giai đoạn cụ thể, 5 năm, 3 năm hoặc hằng năm và trách nhiệm, quyền hạn, lợi ích tương ứng của mỗi bên; đồng thời, nên thành lập một Ban công tác gồm các thành viên của các bên tham gia để thường trực theo dõi, điều phối, đôn đốc các hoạt động và xử lý những vấn đề phát sinh thường ngày (Ban này chịu trách nhiệm báo cáo, đề xuất giải pháp xử lý đối với những vấn đề lớn vượt thẩm quyền của Ban cho cấp lãnh của hai bên xem xét quyết định). Định kỳ (6 tháng/hằng năm,...) các bên đối tác nên họp bàn, đánh giá tình hình, kết quả thực hiện các nội dung thỏa thuận hợp tác để kịp thời có những bổ sung, điều chỉnh cần thiết.

3.2.6. Liên doanh liên kết với các ngân hàng nước ngoài

Xu hướng tìm kiếm đối tác để hợp tác chiến lược giữa các NHTM Việt Nam và các ngân hàng nước ngoài cũng là hình thành và có xu hướng phát triển nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh. Việc khuyến khích và mở rộng việc tham gia của các ngân hàng nước ngoài, tập đoàn tài chính quốc tế, các tập đoàn lớn trong nước, mua cổ phần, trở thành cổ đông chiến lược của các NHTMCP của Việt Nam là hết sức cần thiết, để thúc đẩy cải cách hơn nữa và minh bạch thực sự các hoạt động quản lý, hoạt động kinh doanh của khối ngân hàng thương mại này. Thời gian qua có không ít sự lo lắng trong dư luận về sức ép cạnh tranh trên thị trường dịch vụ tài chính tiền tệ khi Việt Nam thực hiện đầy đủ các cam kết của Hiệp định thương mại Việt Mỹ và cam kết của WTO. Nhiều người lo ngại cho rằng các ngân hàng thương mại(NHTM) Việt Nam sẽ bị cạnh tranh mạnh mẽ và gặp nhiều khó khăn khi các ngân hàng nước ngoài ồ ạt đến Việt Nam. Song trong thực tế thì không thể không diễn ra một chiều như vậy. Để mở rộng kinh doanh tại Việt Nam, các tập đoàn tài chính – ngân hàng nước ngoài đã và đang tăng cường hợp tác, liên doanh, liên kết với các ngân hàng và các tổ chức tài chính của Việt Nam. Đồng thời các ngân hàng, công ty chứng khoán... của Việt Nam cũng chủ động, sẵn sàng và nhạy bén, thực hiện nhiều sự hợp tác có hiệu quả. Đây cũng chính là giải pháp nâng cao khả năng cạnh tranh trong quá trình hội nhập quốc tế, chứ không chỉ hiểu cạnh tranh là sự thôn tính, chèn ép lẫn nhau. Thực tế này có thể thấy rõ qua các trường hợp cụ thể sau đây:

Một là, làn sóng các ngân hàng và các tổ chức tài chính nước ngoài mua cổ phần

của các NHTM Việt Nam, hợp tác trong lĩnh vực chứng khoán và đầu tư như ANZ của Australia chi ra 27 triệu USD để sở hữu 10% vốn cổ phần tại Sacombank, 20% của 2 đối tác nước ngoài khác là công ty tài chính quốc tế IFC thuộc WB và Dragon Financial Holdings của Anh. Standard Chartered Bank của Anh mua 8,56% cổ phần của ACB với số tiền chi ra 22 triệu USD, hơn 21% vốn cổ phần của đối tác nước ngoài còn lại thuộc về Connaught Investor,... Các ngân hàng nước ngoài này cũng sẽ nâng tỷ lệ sở hữu vốn cổ phần các NHTMCP nói trên lên tới tỷ lệ 20% giới hạn tối đa cho một nhà đầu tư nước ngoài sau khi Chính phủ chính thức ban hành Nghị định có liên quan. Một số NHTMCP khác như Eximbank, Nam Á, Đông Á cũng đang trong giai đoạn cuối đàm phán bán cổ phần cho ngân hàng nước ngoài. Đó là chưa kể các khoản trợ giúp kỹ thuật hiện đại hoá công nghệ, đào tạo nâng cao trình độ nguồn nhân lực, nâng cao năng lực quản trị điều hành.... đối với các NHTM cổ phần.

Một hình thức hợp tác nữa là trong lĩnh vực chứng khoán. NHTMCP Sài Gòn Thương Tín – Sacombank đóng góp vốn với Dargon Fund thành lập Công ty kinh doanh quản lý quỹ và đầu tư chứng khoán – VFM. Tỷ lệ góp vốn trong công ty này bao gồm: 70% là vốn của Sacombank, 30% là vốn của Dargon Capital Fund,... Hiện nay nhiều tập đoàn chứng khoán tài chính và ngân hàng nổi tiếng trên thế giới của Mỹ, Nhật Bản,... đang tìm kiếm cơ hội trở thành cổ đông chiến lược và cổ đông lớn tại Ngân hàng ngoại thương Việt Nam khi ngân hàng này chính thức cổ phần hoá vào đầu năm tới.

Việc các ngân hàng, tập đoàn tài chính nước ngoài mở rộng hoạt động tại thị trường Việt Nam thông qua con đường sở hữu vốn cổ phần trong các NHTM Việt Nam đem lại nhiều lợi ích cho cả hai bên trong quá trình cạnh tranh và hợp tác. Các ngân hàng và tập đoàn tài chính nước ngoài không tốn kém chi phí như mở chi nhánh mới, có sẵn mạng lưới, cơ sở vật chất kỹ thuật, nguồn nhân lực và số lượng khách hàng đông đảo tại các NHTM Việt Nam. Các NHTM Việt Nam không những nâng cao được năng lực tài chính mà còn có điều kiện tiếp tục hiện đại hoá công nghệ đổi mới quản trị điều hành, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực,... theo tiêu chuẩn quốc tế và mở rộng kinh doanh trên thị trường quốc tế.

Ba là đẩy mạnh hợp tác thành lập ngân hàng liên doanh và công ty tài chính liên doanh:

Hiện nay ở Việt Nam có 6 Ngân hàng liên doanh giữa các NHTM của Việt Nam với nước ngoài, đó là Indovina Bank, Chohung Vina Bank, VID Public Bank, Vinasiam Bank, Ngân hàng liên doanh Lào -Việt và mới đây nhất là Ngân hàng Liên doanh Việt – Nga. Bên cạnh đó, hiện nay còn có 3 công ty liên doanh cho thuê tài chính, 2 công ty liên doanh bảo hiểm giữa các NHTM Việt Nam với nước

ngoài.

Hiện nay tại Việt Nam có 35 chi nhánh ngân hàng nước ngoài. Thực hiện lộ trình mở cửa thị trường dịch vụ chính, thời gian qua Việt Nam đã nâng tỷ lệ huy động vốn bằng Đồng Việt Nam đối với các chi nhánh Ngân hàng của Mỹ, của Châu Âu đang hoạt động tại Việt Nam. Chi nhánh Ngân hàng ANZ đã đặt máy ATM ngoài trụ sở chính. Tới đây thực hiện các cam kết của WTO và thực hiện đầy đủ các nội dung của Hiệp định thương mại Việt Mỹ - BTA, chắc chắn cạnh tranh hoạt động trên thị trường tài chính ở Việt Nam giữa các Ngân hàng, công ty tài chính, chứng khoán của Việt Nam với các đối tác nước ngoài sẽ sôi động hơn. Song những phân tích nói trên cho thấy các NHTM của Việt Nam đã chủ động nâng cao năng lực cạnh tranh, đồng thời các ngân hàng và các tập đoàn tài chính nước ngoài mở rộng sự hợp tác, liên doanh liên kết với các đối tác trong nước để mở rộng hoạt động kinh doanh tại Việt Nam.

Việt Nam là một đất nước giàu tài nguyên, có nhu cầu lớn về vốn đầu tư, có tiềm năng là một thị trường tiêu thụ lớn và một thị trường tài chính đầy động lực. Deutsche Bank dự báo, tới năm 2020, Việt Nam có thể sẽ vươn lên nằm trong nhóm nước phát triển cùng với Trung Quốc và Ấn Độ. Tâm điểm được các nhà đầu tư trong nước và nhà đầu tư nước ngoài chú ý nhất chính là tiềm năng phát triển trong lĩnh vực tài chính, ngân hàng của Việt Nam rất lớn, nhất là trong bối cảnh hàng loạt chính sách cải cách ngân hàng và phát triển thị trường vốn được ban hành. Và đây cũng là một trong những lý do thúc đẩy mô hình hợp tác chiến lược “vừa là đối tác, vừa là khách hàng” của các ngân hàng thương mại Việt Nam với các đối tác lớn có tiềm lực về tài chính trong thời điểm hiện nay.

Như vậy, với việc gia nhập WTO, chúng ta phải chấp nhận mở cửa hơn nữa các dịch vụ ngân hàng. Các ngân hàng nước ngoài, dưới nhiều hình thức khác nhau, sẽ có nhiều cơ hội hơn trong việc xâm- nhập thị trường Việt Nam. Đây chính là động lực để mỗi ngân hàng thương mại trong nước phải tự hoàn thiện, nâng cao năng lực cạnh tranh và phát triển bền vững hơn.

3.2.7. Xây dựng chiến lược kinh doanh trong dài hạn

Với sức ép của quá trình hội nhập, vấn đề đặt ra đối với hầu hết các ngân hàng thương mại trong nước hiện nay là làm thế nào để nâng cao tính cạnh tranh và khai thác tối đa các cơ hội của một thị trường mở mang lại. Tuy có nguồn vốn hạn chế, dịch vụ chưa tốt nhưng hệ thống NHVN lại có lợi thế về đồng cảm văn hóa kinh doanh, có đội ngũ nhân viên khá năng động với mạng lưới chi nhánh rộng khắp, có thể len lỏi vào từng ngõ ngách nhà dân. Trong khi đó, các nhà đầu tư nước ngoài cần có thời gian tương đối dài để vượt qua những hạn chế này trong việc hoạch

định và thực thi chiến lược thâm nhập thị trường. Điều quan trọng là mỗi ngân hàng có tận dụng được điều này không trong việc hoạch định chiến lược phát triển. Chỉ cần 3 triệu người tại thành phố sử dụng dịch vụ ngân hàng, mọi khoản thu nhập, giao dịch của người dân đều thông qua ngân hàng sẽ tạo ra một lượng vốn khổng lồ đáp ứng nhu cầu phát triển của thành phố, giúp các ngân hàng đứng vững trong thời kỳ hội nhập.

Công tác hoạch định chiến lược phát triển kinh doanh trong dài hạn có thể bao gồm:

- Trên cơ sở cấu trúc lại tổ chức và hoạt động nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh bằng cách mở rộng quy mô hoạt động, hiện đại hóa công nghệ, đa dạng hóa và nâng cao tiện ích sản phẩm dịch vụ, phát triển mạng lưới dịch vụ, cải cách bộ máy quản lý, đào tạo phát triển nguồn nhân lực, chuẩn hóa quy trình nghiệp vụ,...
- Xây dựng chiến lược khách hàng cụ thể như phân loại thị trường, khách hàng, địa bàn hoạt động,...

3.3. Giải pháp hỗ trợ từ phía NHNN

Để thúc đẩy phát triển kinh tế, khai thực hiện các cam kết WTO, Chính phủ đã ban hành Nghị quyết số 16/2007/NQ-CP ngày 27/2/2007 về Chương trình hành động thực hiện Nghị quyết Hội nghị lần thứ 4 Ban Chấp hành Trung ương Đảng khoá X về một số chủ trương, chính sách lớn để nền kinh tế phát triển nhanh và bền vững khi Việt nam là thành viên của WTO. Trên cơ sở Chương trình hành động này, Ngân hàng Nhà nước cũng đang xây dựng Chương trình hành động của ngành Ngân hàng thực hiện các cam kết WTO. Về tổng thể, để thực hiện cam kết về gia nhập WTO trong lĩnh vực ngân hàng, nâng cao năng lực quản lý của NHNN và năng lực cạnh tranh của hệ thống ngân hàng, ngành NHVN cần triển khai thực hiện những giải pháp mang tính toàn diện như sau:

3.3.1. Hoàn thiện hệ thống pháp luật ngân hàng

Cùng với việc gia nhập WTO, Việt Nam cần tiến hành sửa đổi, bổ sung và hoàn thiện hệ thống pháp luật ngân hàng như sau:

- Sửa đổi Luật NHNN, Luật các Tổ chức tín dụng và các văn bản pháp luật khác có liên quan để đảm bảo NHNN Việt Nam trở thành ngân hàng trung ương hiện đại, tăng cường tính tự chủ, tự chịu trách nhiệm của các tổ chức tín dụng trong hoạt động kinh doanh. Hai luật này đang trong quá trình dự thảo, dự kiến sẽ ban hành trong năm 2008.
- Xây dựng, chỉnh sửa, bổ sung các quy định pháp luật ngân hàng về cấp phép

hiện diện thương mại, về tổ chức, hoạt động, quản trị, điều hành của các tổ chức tín dụng kể cả trong và ngoài nước hướng tới nguyên tắc không phân biệt đối xử, phù hợp với các cam kết và lộ trình gia nhập WTO, các quy định pháp luật cần tuân thủ nguyên tắc minh bạch hoá và có thể dự báo. NHNN hiện đang dự thảo Quy chế cấp giấy phép thành lập và hoạt động của NHTM cổ phần, Thông tư hướng dẫn Nghị định 22 về tổ chức và hoạt động của chi nhánh ngân hàng nước ngoài, ngân hàng liên doanh, ngân hàng 100% vốn nước ngoài, văn phòng đại diện tổ chức tín dụng nước ngoài tại Việt nam, trong đó sẽ cụ thể hoá các cam kết liên quan đến việc thành lập và hoạt động của các tổ chức tín dụng nước ngoài tại Việt nam. Nghị định về việc tổ chức tín dụng nước ngoài mua cổ phần của ngân hàng thương mại của Việt nam cũng đang trong quá trình dự thảo. Để đảm bảo an toàn hoạt động của hệ thống ngân hàng, NHNN cũng sẽ xây dựng mới Luật Bảo hiểm Tiền gửi và Luật Giám sát An toàn Hoạt động Ngân hàng.

- Rà soát danh mục các dịch vụ tài chính - ngân hàng theo Phụ lục về dịch vụ tài chính – ngân hàng của GATS để xây dựng, bổ sung, hoàn chỉnh các quy định, đảm bảo các tổ chức tín dụng được thực hiện đầy đủ các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng theo GATS và thông lệ quốc tế;
- Nghiên cứu xây dựng khung pháp lý cho các mô hình tổ chức tín dụng mới, các tổ chức có hoạt động mang tính chất hỗ trợ cho hoạt động của các tổ chức tín dụng (công ty xếp hạng tín dụng, công ty môi giới tiền tệ) nhằm phát triển hệ thống các tổ chức tín dụng. Các Nghị định về tổ chức và hoạt động của công ty cho thuê tài chính, công ty tài chính sẽ được ban hành mới thay thế cho các văn bản pháp quy cũ về vấn đề này.
- Hoàn thiện các quy định về quản lý ngoại hối, cải cách hệ thống kế toán ngân hàng phù hợp chuẩn mực kế toán quốc tế. Hoàn thiện các quy định về thanh toán không dùng tiền mặt; và
- Tiếp tục nghiên cứu, hoàn thiện quy định về các nghiệp vụ và dịch vụ ngân hàng mới (quản lý ngân quỹ, quản lý danh mục đầu tư, các dịch vụ uỷ thác, các sản phẩm phái sinh, dịch vụ ngân hàng điện tử, dịch vụ thuê mua tài chính...).

3.3.2. Nâng cao năng lực của NHNN về điều hành chính sách tiền tệ

Trong điều kiện mở cửa dịch vụ ngân hàng, NHNN cần nâng cao năng lực xây dựng và thực thi chính sách tiền tệ (CSTT) thông qua những biện pháp dự kiến được triển khai từ nay đến năm 2010 như sau:

- Thành lập Ban Điều hành thị trường tiền tệ để tăng cường sự thống nhất, phối

hợp giữa các Vụ, Cục trong điều hành CSTT;

- Hoàn thiện các cơ chế điều hành các công cụ CSTT nhằm nâng cao hiệu quả điều tiết tiền tệ của từng công cụ, tăng cường vai trò chủ đạo của nghiệp vụ thị trường mở trong điều hành CSTT; gắn điều hành tỷ giá với lãi suất; gắn điều hành nội tệ với điều hành ngoại tệ; nghiên cứu, lựa chọn lãi suất chủ đạo của NHNN để định hướng và điều tiết lãi suất thị trường;
- Phát triển thị trường tiền tệ an toàn hiệu quả, tạo cơ sở quan trọng cho việc tiếp nhận và chuyển tải tác động của chính sách tiền tệ đến nền kinh tế;
- Nâng cấp và đồng bộ hóa máy móc thiết bị, chương trình phần mềm ứng dụng nối mạng các giao dịch nghiệp vụ thị trường tiền tệ và đấu thầu tín phiếu, trái phiếu chính phủ qua NHNN;
- Tiếp tục đổi mới cơ chế điều hành tỷ giá và quản lý ngoại hối theo hướng kiểm soát có chọn lọc các giao dịch vốn (Việt Nam đã tự do hoá hoàn toàn đối với giao dịch vãng lai), giảm dần tình trạng đô-la hoá, cho phép các tổ chức và cá nhân được tham gia rộng rãi hơn vào các giao dịch hối đoái, kể cả các nghiệp vụ phái sinh;
- Hoàn thiện hệ thống thông tin nội bộ ngành theo hướng hiện đại hoá, đảm bảo nắm bắt kịp thời, đầy đủ, chính xác thông tin về tiền tệ, tín dụng, tăng cường phối hợp trao đổi thông tin với các Bộ, Ngành để phục vụ cho việc điều hành chính sách tiền tệ;
- Tăng cường vai trò công tác thống kê, nâng cao năng lực thu thập tổng hợp thông tin trong lĩnh vực tiền tệ, hoạt động ngân hàng và cán cân thanh toán phục vụ xây dựng và điều hành chính sách tiền tệ quốc gia; và
- Đổi mới một cách căn bản công tác dự báo và xây dựng CSTT hàng năm theo hướng áp dụng mô hình kinh tế lượng vào phân tích dự báo và lượng hóa các mục tiêu chính sách tiền tệ trong từng thời kỳ; Nâng cao năng lực phân tích và dự báo tiền tệ, dự báo lạm phát.

3.3.3. Nâng cao năng lực của NHNN về thanh tra, giám sát ngân hàng

- Cấu trúc lại mô hình tổ chức và chức năng hệ thống thanh tra theo chiều dọc gồm cả 4 khâu: cấp phép và các quy định về an toàn hoạt động ngân hàng, giám sát từ xa, thanh tra tại chỗ, xử lý vi phạm.
- Hoàn thiện quy định về an toàn hoạt động ngân hàng phù hợp với thông lệ quốc tế (Basel 2), đồng thời đảm bảo việc tuân thủ các quy định này; ban hành quy định mới về đánh giá xếp hạng TCTD theo tiêu chuẩn CAMEL(S);
- Xây dựng khuôn khổ, quy trình và phương pháp thanh tra, giám sát dựa trên

cơ sở rủi ro; xây dựng sổ tay thanh tra tại chỗ các TCTD Việt Nam để các thanh tra viên sử dụng như cẩm nang thanh tra, giám sát; thiết lập hệ thống cảnh báo sớm để phát hiện các TCTD đang gặp khó khăn thông qua giám sát từ xa và xếp hạng TCTD; và

- Tăng cường vai trò và năng lực hoạt động của Bảo hiểm Tiền gửi Việt Nam và Trung tâm Thông tin Tín dụng trong việc thu thập, xử lý và cung cấp thông tin tín dụng nhằm hỗ trợ hoạt động kinh doanh của các TCTD và hoạt động giám sát rủi ro của NHNN đối với các TCTD.

Ngoài ra, NNHH đẩy mạnh công tác phổ biến thông tin, tuyên truyền về Hội nhập kinh tế quốc tế, đặc biệt là cam kết gia nhập WTO của Việt Nam trong lĩnh vực dịch vụ ngân hàng

- Thông qua các hình thức khác nhau như tổ chức các buổi họp báo, thuyết trình, cung cấp thông tin cho báo chí... để phổ biến, giải thích các cam kết gia nhập WTO về lĩnh vực dịch vụ ngân hàng trong hệ thống NHVN, bao gồm NHNN và hệ thống các tổ chức tín dụng Việt Nam từ trung ương tới địa phương.
- Định kỳ công bố các chương trình, kế hoạch hành động của ngành liên quan tới việc thực thi các cam kết song phương và đa phương.

3.4. Giải pháp hỗ trợ từ chính quyền Thành phố.

Việc phát triển TPHCM thành trung tâm tài chính cũng tạo điều kiện cho sự phát triển ngành ngân hàng trên địa bàn TPHCM nói chung và khối NHTMCP tại TPHCM nói riêng. Để phát triển TPHCM thành trung tâm tài chính, Chính phủ cần

- Thành lập ủy ban xúc tiến và phát triển trung tâm tài chính TPHCM với nhiệm vụ xây dựng chiến lược phát triển tổng thể trung tâm tài chính và tổ chức điều phối giữa các ngành, bộ chủ quản và Ủy ban.
- Hoàn thiện môi trường đầu tư, kinh doanh ổn định, đồng bộ, hiệu quả và minh bạch, trong đó:
 - + Hệ thống thuế đạt được các chuẩn mực đơn giản và hiệu quả
 - + Đẩy mạnh chính sách cải cách khu vực công.
 - + Tiếp tục cải thiện môi trường thu hút vốn đầu tư nước ngoài, đảm bảo quyền kinh doanh của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, phù hợp với các cam kết mở cửa thị trường theo các hiệp định thương mại song phương, đa phương,...
 - + Tạo điều kiện cho khu vực tư nhân tiếp cận khu vực tài chính.
- Xây dựng mô hình quản lý tài chính đô thị phù hợp với quy mô, vị trí phát triển của TPHCM

Kết luận chương 3

Trong chương cuối này, luận văn đã trình bày các định hướng cũng như một số những giải pháp nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của các NHTMCP tại TPHCM. Định hướng và giải pháp trên nhằm góp phần xây dựng một NHTMCP vững mạnh, có đủ tự tin để vượt qua các thử thách sắp tới một khi đã thực sự sống “trong lòng của WTO”. Bên cạnh đó, bài viết cũng đề xuất một số những giải pháp mang tính vĩ mô về hoạt động, điều hành của NHNN để đảm bảo cho toàn hệ thống NH Việt Nam phát triển bền vững, an toàn, hiệu quả trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế.

KẾT LUẬN

Như vậy có thể thấy rằng các NHTMVN nói chung các NHTMCP tại TPHCM nói riêng đã thực sự sống “trong lòng” hội nhập kinh tế quốc tế. Và không còn cách nào khác hơn là các NHTMCP phải chủ động hơn nữa bằng cách phát huy mọi lợi thế mà mình có được, tận dụng mọi cơ hội mà quá trình hội nhập mang lại cũng như nỗ lực khắc phục những khó khăn và đón đầu mọi thử thách.

Trên cơ sở lý luận về hội nhập kinh tế trong ngành ngân hàng, phân tích thực trạng về năng lực cạnh tranh của NHTMCP tại TPHCM, “Năng lực cạnh tranh của các NHTMCP tại TPHCM trong thời kỳ hội nhập kinh tế quốc tế” đã đề xuất những xu hướng, biện pháp phát triển cho các NHTMCP tại TPHCM. Bên cạnh đó, đề tài cũng xin đề xuất một số giải pháp vĩ mô nhằm tạo điều kiện đảm bảo cho NHVN nói chung và NHTMCP TPHCM nói riêng hoạt động phát triển một cách an toàn và bền vững trong điều kiện cạnh tranh khốc liệt đang và sẽ diễn ra.

Hội nhập kinh tế quốc tế và vấn đề cạnh tranh trong điều kiện hội nhập là một vấn đề đương đại. Do kinh nghiệm và kiến thức thực tiễn trong lĩnh vực ngân hàng cũng như điều kiện nghiên cứu vẫn còn hạn chế, luận văn không thể tránh những điểm chưa hoàn thiện. Luận văn chỉ xin đưa ra những giải pháp chung, mang tính gợi mở và tham khảo. Mỗi ngân hàng với những đặc trưng riêng có cần phải tìm ra hướng đi hợp lý để có năng lực cạnh tranh tốt nhất. Luận văn rất mong nhận được nhiều ý kiến đóng góp từ quý độc giả để bài viết được hoàn thiện hơn.

PHỤ LỤC: BẢNG TỔNG HỢP MỘT SỐ CHỈ TIÊU NGÂN HÀNG

Hệ thống NHTMCP có trụ sở chính tại TPHCM

Stt	Tên ngân hàng	Số đăng ký	Địa chỉ trụ sở chính
1	An Bình	0031/NH-GP	47 Đền Biên Phủ, Q1, TPHCM
2	Gia Định	0025/NHGP	68 Bạch Đằng, Q Bình Thạnh, TP HCM
3	Nam Việt	0057/NH-GP	39-41-43 Bến Chương Dương, Q1,
4	Nam Á	0026/NHGP	97 bis Hàm Nghi, Q1, TPHCM
5	Phát triển Nhà TPHCM	0019/NHGP	33-39 Pasteur, Q1, TP HCM
6	Phương Nam	0030/NHGP	279 Lý Thường Kiệt, Q11, TP HCM
7	Phương Đông	0061/NHGP	45 Lê Duẩn, Q1, TP HCM
8	Sài Gòn	0018/NHGP	193, 203 Trần Hưng Đạo, Q1 TPHCM
9	Sài gòn công thương	0034/NHGP	Số 2C Phó Đức Chính, Q1, TPHCM
10	Sài gòn thương tín	0006/NHGP	278 Nam kỳ khởi nghĩa, Q3, TPHCM
11	Thái Bình Dương	0028/NHGP	340 Hoàng Văn Thu, Q. Tân Bình, TPHCM
12	Việt Á	12/NHGP	115-121 Nguyễn Công Trứ, Q1, TP HCM
13	Xuất nhập khẩu	0011/NHGP	7 Lê Thi Hồng Gấm, Q1, TPHCM
14	Á Châu	0032/NHGP	442 Nguyễn Thị Minh Khai, Q3, TP HCM
15	Đông Á	0009/NHGP	130 Phan Đăng Lưu, Q Phú Nhuận,
16	Đệ Nhất	0033/NHGP	715 Trần Hưng Đạo, Q5, TPHCM

Các NHTMCP nộp hồ sơ xin cấp phép tính đến hết tháng 8/2007

STT	Tên ngân hàng	Vốn điều lệ	Địa phương
1	NHTM CP Liên Việt	3300	Hầu Giang
2	NHTM CP FPT	1000	Hà Nội
3	NHTM CP Văn Phong	1000	Khánh Hoà
4	NHTM CP Năng lượng	1000	Hà Nội
5	NHTM CP Việt Tín	1680	TP. HCM
6	NHTM CP Kinh Bắc	1500	Bắc Ninh
7	NHTM CP Đông Dương Thương tín	1000	Hà Nội
8	NHTM CP Ngôi sao Việt Nam	1000	Hà Nội
9	NHTM CP Việt Nam	1000	TP. HCM
10	NHTM CP Phát triển đô thị Việt	1000	Hà Nội
11	NHTM CP Dầu khí	1000	Hà Nội
12	NHTM CP Ngoại thương châu Á	1000	Hà Nội
13	NHTM CP Đông Dương	1000	Long An

Mức vốn pháp định áp dụng cho các TCTD đến năm 2008 và 2010

Loại hình TCTD	Mức vốn pháp định áp dụng	
	Đến năm 2008	Đến năm 2010
NHTMNN	3000	3000
NHTMCP	1000	3000
NH Liên doanh	1000	3000
NH 100% vốn nước ngoài	1000	3000
CN NHNN	15 Triệu USD	15 Triệu USD
NH chính sách	5000	5000
NH đầu tư	3000	3000
NH Phát triển	5000	5000

Vốn điều lệ của một số NHTMCP

	2003	2004	2005	2006	T2/2007
ACB	424	481	948	1100	2530
Sacombank	505	740	1250	2089	4494
EIB	300	500	700	1212	1870
Techcombank	180	412	618	1500	1500
EAB	253	350	500	880	1400
VIB	175	250	510	1000	1000
PNB	142	321	580	1290	1290

Quy mô tài sản của một số NHTMCP

NH	Tài sản			Xếp hạng
				2004-2006 (*)
	Tăng '05/'04	Năm 2006	Tăng '06/'05	Tốc độ tăng
SCB	77,8%	10.973	172,0%	1
OCB	134,5%	6.44	60,2%	2
MSB	62,1%	8.52	94,6%	3
Habubank	48,2%	11.685	111,0%	4
ACB	57,3%	44.605	84,0%	5
VBBank	46,8%	10.159	66,7%	6
Sacombank	39,1%	24.764	71,3%	7
Techcombank	39,1%	17.326	62,4%	8
EIB	27,7%	18.323	61,2%	9
EAB	32,2%	12.077	41,8%	10
MB	19,0%	13.529	64,7%	11

Mức tăng trưởng huy động vốn của một số NHTMCP TPHCM

	2004(%)	2005(%)	2006(%)
ACB	40	59	74
Sacombank	44	32	76
EIB	24	51	61
Techcombank	75	35	56
EAB	64	34	46
VIB	99	154	76

Tăng trưởng tín dụng của một số NHTMCP

	2003(%)	2004(%)	2005(%)	2006(%)
ACB	44	26	43	79
Sacombank	42	27	41	73
EIB	41	32	32	55
Techcombank	21	47	60	63
EAB	51	47	16	41
VIB	54	31	126	84

Kết quả kinh doanh của một số NHTMCP trong giai đoạn 2004-2006

NH	Lợi nhuận sau thuế			Xếp hạng tốc độ tăng 2004-2006	
	Tăng '05/'04	Năm 2006	Tăng '06/'05	ROE	ROA
ACB	44%	505	69%	1	2
Techcombank	167%	256	24%	2	4
EAB	36%	187	87%	3	7
VBBank	22%	113	105%	4	9
MB	38%	211	94%	5	6
Sacombank	58%	407	74%	6	1
Habubank	64%	185	147%	7	3
MSB	Na	79	147%	8	8
OCB	156%	103	106%	9	5
SCB	120%	111	236%	10	10
EIB	498%	258	98%	11	11

Một số những ứng dụng ngân hàng lõi “core banking”

Tên NH	Chi phí	Thời gian triển khai	Đối tác thực hiện
ACB	2 triệu USD	2 năm	Unisys
Sacombank	3,2 triệu USD	1 năm	Temenos
Techcombank	2 triệu USD	2 năm	Temenos
EAB	2,7 triệu USD	1 năm	I-Flex
EIB	2,6 triệu USD	2 năm	Huyndai
VIB	3 triệu USD	1 năm	Oracle

Mạng lưới điểm giao dịch trên toàn quốc của một số NHTMCP TPHCM

	2003	2004	2005	2006
ACB	32	40	61	80
Sacombank	75	90	101	163
EIB	9	13	16	28
Techcombank	15	25	50	80
EAB	31	41	48	70
VIB	6	16	30	58

Một số chỉ về hoạt động ngân hàng giai đoạn đến năm 2010

Tỷ lệ lạm phát hàng năm	thấp hơn tốc độ tăng trưởng kinh tế
Tăng trưởng bình quân tín dụng	18- 20 %/năm
Tỷ lệ an toàn vốn đến năm 2010	không dưới 8%/năm
Tỷ lệ nợ xấu/tổng dư nợ đến năm 2010	dưới 5%
Chuẩn mực giám sát ngân hàng đến năm 2010	chuẩn mực quốc tế (Basel I).

Mục tiêu phát triển của các NHTMCP trong giai đoạn mới

Mức tăng bình quân vốn điều lệ	35-55%/năm
Mức tăng trưởng huy động vốn bình quân	40-45%/năm
Mức tăng trưởng tín dụng bình quân	40-50%/năm
Tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu	8% (theo tiêu chuẩn Basel 2)
Tỷ trọng nợ xấu so với tổng dư nợ	dưới 5% (theo tiêu chuẩn Basel 2)
ROA	trên 1.35%/năm
ROE	trên 25%/năm
Mạng lưới giao dịch phát triển trên toàn quốc, đặc biệt ở các khu vực trọng điểm	
Ngân hàng lõi ứng dụng 100% tại các điểm giao dịch.	

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Hồ Diệu (2002), *Quản trị ngân hàng*.
2. Nguyễn Đăng Dờn (chủ biên), Hoàng Đức, Trần Huy Hoàng, Trầm Xuân Hương, Nguyễn Quốc Anh (2005), *Tín Dụng Ngân Hàng*, Nhà xuất bản Thống Kê.
3. Trần Công Hòa (2007), *Sự phát triển của ngân hàng giai đoạn 2004 đến nay và những xu hướng trong thời gian tới*, Thị trường tài chính tiền tệ, số 18-2007.
4. Phạm Huy Hùng (2006), *Thách thức về công nghệ thông tin đối với hệ thống NHTMCP trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế*, Thị trường tài chính tiền tệ, số 9&10-2006.
5. Nguyễn Trọng Nghĩa (2007), *Các giải pháp tăng năng lực cạnh tranh của các TCTD Việt Nam để đáp ứng yêu cầu hội nhập kinh tế quốc tế*, Thị trường tài chính tiền tệ, số 12-2007.
6. Sử Đình Thành (chủ biên), Vũ thị Minh Hằng, Bùi thị Mai Hoài, Nguyễn Anh Tuấn, Diệp Gia Luật, Hồ Việt Tiến (2007), *Phát triển trung tâm tài chính Thành Phố Hồ Chí Minh trong bối cảnh hội nhập quốc tế*, Nhà xuất bản Đại Học Quốc Gia.
7. Hoàng văn Thắng (2007), *Quá trình cải cách hệ thống ngân hàng Trung Quốc*, Tạp chí NH, số 10-2007.
8. Nguyễn Văn Thom (2007), *Sự cần thiết xây dựng chiến lược phát triển nguồn nhân lực*, Thị trường tài chính tiền tệ, số 15-2007.
9. Nguyễn Minh Trí (2007), *Kế hoạch tăng vốn điều lệ của các NHTMCP*, Thị trường tài chính tiền tệ, số 12-2007.

10. Nguyễn Minh Trí (2007), *Cạnh tranh phát triển dịch vụ thẻ ngân hàng*, Thị trường tài chính tiền tệ, số 16-2007.
11. Lê Khắc Trí (2007), *Liên kết kinh tế của các ngân hàng Việt Nam: thực trạng, xu hướng và giải pháp phát triển*, Tạp chí ngân hàng, số 15-2007.
12. Trần Minh Tú (2006), *Phương hướng phát triển NHTMCP trong quá trình toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam*, Luận văn thạc sỹ kinh tế, Trường đại học kinh tế TP HCM.
13. Lê thị Kim Tuyền (2006), *Gian nan con đường xử lý nợ xấu*, NH Công Thương Việt Nam.

Các tài liệu tham khảo khác.

13. Báo cáo thường niên các NHTMCP.
14. Website ngân hàng nhà nước www.sbv.gov.vn, và của một số NHTMCP.
15. Nghị quyết họp đại hội cổ đông của các NHTMCP.