

B GIÁO D C VÀ ÀO T O
TR NG IH C KINH T THÀNH PH H CHÍ MINH

NGUY NH NG LINH

**PHÁT TRI N S N PH M TÀI CHÍNH
GIAO D CH KÝ QU CH NG KHOÁN
TRONG H TH NG NGÂN HÀNG
CÔNG TH NG VI T NAM**

Chuyên ngành: KINH T TÀI CHÍNH – NGÂN HÀNG
Mã s : 60.31.12

LU N V N TH C S KINH T

NG IH NG D N KHOA H C
TS NGUY N TH THÚY VÂN

TP.H CHÍ MINH - N M 2008

L i cam oan

Tôi xin cam oan Lu n v n cao h c này là do chính tôi nghiên c u và th c hi n. Các thông tin, s li u c s d ng trong lu n v n là hoàn toàn trung th c và chính xác.

NGUY N H NG LINH

H c viên Cao h c khóa 15

Chuyên ngành: Kinh t Tài chính - Ngân hàng

Mã s : 60.31.12

M C L C

TRANG PH BÌA

L I CAM OAN

M C L C

DANH M C CÁC B NG, MÔ HÌNH, BI U , PH L C

DANH M C CÁC T VI T T T

L I M U

CH NG I: T NG QUAN V S N PH M TÀI CHÍNH GIAO D CH KÝ Q Y CH NG KHOÁN 1

1.1/. Gi i thi u v s n ph m tài chính giao d ch ký qu ch ng khoán 1

1.1.1/. Khái ni m s n ph m tài chính 1

1.1.2/. Khái ni m giao d ch ký qu ch ng khoán 1

1.1.2.1/. L ch s hình thành giao d ch ký qu 1

1.1.2.2/. Khái ni m giao d ch ký qu ch ng khoán 2

1.1.2.3/. Tìm hi u qui trình ho t ng giao d ch ký qu ch ng khoán. 7

1.1.2.4/. Nh ng l u ý i v i nhà u t tr c khi kinh doanh giao d ch ký qu ch ng khoán 8

1.2/. Vai trò c a giao d ch ký qu ch ng khoán 10

1.2.1/. Vai trò c a giao d ch ký qu ch ng khoán i v i các Ngân hàng th ng m i Vi t nam..... 10

1.2.2/. Vai trò c a giao d ch ký qu ch ng khoán i v i Th tr ng ch ng khoán Vi t nam 10

1.2.3/. Vai trò c a giao d ch ký qu ch ng khoán i v i các nhà u t 11

1.3/. Tìm hi u vi c áp d ng giao d ch ký qu ch ng khoán m t s n c trên th gi i..... 12

1.3.1/. Tìm hi u ho t ng giao d ch ký qu Th tr ng M 12

1.3.2/. S phát tri n giao d ch ký qu ch ng khoán t i n 14

1.3.3/. S phát tri n giao d ch ký qu ch ng khoán t i Trung Qu c 15

CHƯƠNG II : THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG VÀ NHU CẦU PHÁT TRIỂN SẴN PHẨM TÀI CHÍNH GIAO DỊCH KÝ QUẢN CHƯƠNG KHOẢN TRONG HỆ THỐNG NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM..... 17

2.1/. Thực trạng hoạt động của Ngân hàng công thương Việt nam trong giai đoạn 2005-2007..... 17

2.1.1/. Giới thiệu sơ lược về hệ thống Ngân hàng công thương Việt Nam17

2.1.2/. Phân tích tình hình hoạt động của Ngân hàng công thương Việt nam trong giai đoạn 2005-2007 theo mô hình CAMELS 18

2.1.2.1/.Vốn 22

2.1.2.2/. Chất lượng tài sản có..... 23

2.1.2.3/. Năng lực quản lý..... 25

2.1.2.4/. Kết quả hoạt động kinh doanh 26

2.1.2.5/. Tính thanh khoản 26

2.2/. Thực trạng hoạt động giao dịch ký quỹ chương khoản tín dụng Việt nam hiện nay..... 27

2.2.1/. Thực trạng hoạt động của Thủ tục chương khoản Việt nam trong giai đoạn 2005-2007..... 27

2.2.2/. Tác động của Thủ tục chương khoản đối với hoạt động của ngành ngân hàng trong giai đoạn hiện nay..... 32

2.2.3/. Thực trạng cho vay ưu đãi chương khoản các Ngân hàng thương mại Việt nam trên địa bàn TPHCM..... 33

2.2.4/. Thực trạng hoạt động giao dịch ký quỹ chương khoản tín dụng Việt nam hiện nay..... 37

2.3/. Nhu cầu phát triển Giao dịch ký quỹ chương khoản tín dụng Ngân hàng công thương Việt Nam..... 38

2.3.1/. So sánh sản phẩm dịch vụ của Ngân hàng công thương Việt nam với các ngân hàng khác 38

2.3.1.1/. Các sản phẩm chính của Ngân hàng công thương Việt Nam38

2.3.1.2/. So sánh sản phẩm dịch vụ giữa Ngân hàng công thương Việt nam và các Ngân hàng thương mại quốc doanh khác 40

2.3.1.3/. So sánh sản phẩm dịch vụ giữa Ngân hàng công thương Việt nam và các Ngân hàng thương mại cổ phần..... 41

2.3.1.3.1/. Ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu 41

2.3.1.3.2/. Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn thương tín ..42

2.3.1.3.3/. Ngân hàng thương mại cổ phần Xuất Nhập Khẩu43

2.3.1.4/. So sánh sản phẩm dịch vụ giữa Ngân hàng công thương Việt Nam và Ngân hàng liên doanh, Ngân hàng 100% vốn nước ngoài 43

2.3.2/. Sự cần thiết của việc phát triển giao dịch ký quỹ ngân khoản trong hệ thống Ngân hàng công thương Việt Nam 45

2.3.3/. Những thuận lợi và khó khăn khi phát triển giao dịch ký quỹ ngân khoản trong hệ thống Ngân hàng công thương Việt Nam 46

2.3.3.1/. Những thuận lợi khi phát triển giao dịch ký quỹ ngân khoản trong hệ thống Ngân hàng công thương Việt Nam 46

2.3.3.2/. Những khó khăn khi phát triển giao dịch ký quỹ ngân khoản trong hệ thống Ngân hàng công thương Việt Nam 47

2.3.3.2.1/. Về khía cạnh pháp lý 47

2.3.3.2.2/. Về phía Ngân hàng công thương Việt Nam 48

2.3.3.2.3/. Về phía các nhà xuất 48

CHƯƠNG III : CHIẾN LƯỢC VÀ MÔ TẢ GIẢI PHÁP NHẪM PHÁT TRIỂN NGHIỆP VỤ GIAO DỊCH KÝ QUỸ NGÂN KHOẢN TRONG HỆ THỐNG NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM..... 50

3.1/. Chiến lược phát triển giao dịch ký quỹ ngân khoản trong hệ thống Ngân hàng công thương Việt Nam 50

3.1.1/. Nghiên cứu thị trường 50

3.1.2/. Xác định kênh phân phối 51

3.1.3/. Tổng hợp công tác Marketing 52

3.1.4/. Quản lý rủi ro và chi phí hoạt động giao dịch ký quỹ ngân khoản 53

3.2/. Mô tả kinh nghiệm và giải pháp 54

3.2.1/. Kinh nghiệm ở Việt Nam 54

3.2.2/. Kinh nghiệm ở thị trường ngân khoản 55

3.2.3/. Kinh nghiệm ở Ngân hàng công thương Việt Nam 57

3.2.3.1/. Ở Việt Nam Ban lãnh đạo Ngân hàng công thương 57

3.2.3.2/. Ở Việt Nam ngân hàng 58

KẾT LUẬN..... 60

TÀI LIỆU THAM KHẢO

PHỤ LỤC

DANH MỤC CÁC BẢNG

Bảng 1.1	Sơ liệu giao dịch ký quỹ chứng khoán Thị trường chứng khoán NYSE.....	13
Bảng 2.1:	Kết quả đánh giá hoạt động của Ngân hàng công thương Việt nam qua 3 năm 2005-2007 theo mô hình CAMELS	20
Bảng 2.2:	Tiêu chí xếp loại NHTM theo Quyết định 400/2004/QĐ - NHNN.....	21
Bảng 2.3:	Các chỉ tiêu tài chính của Ngân hàng công thương Việt nam từ 2005-2007 theo mô hình CAMELS	22
Bảng 2.4:	Sơ liệu về tình hình niêm yết của các công ty chứng khoán từ 2005-2007.....	28

DANH MỤC CÁC MÔ HÌNH

Mô hình 1.1:	Tóm tắt quy trình giao dịch Giao dịch ký quỹ chứng khoán ..	7
Mô hình 2.1:	Các yếu tố đánh giá hoạt động của Ngân hàng thương mại theo mô hình CAMELS	19

DANH MỤC CÁC BIỂU

Biểu 1.1:	Dữ liệu Giao dịch ký quỹ chứng khoán tại NYSE	14
Biểu 2.1:	Chỉ số VN-Index từ 1/1/2005-31/12/2007	28

DANH MỤC CÁC PHỤ LỤC

Phụ lục 1.1:	So sánh giữa hình thức rút vốn và rút thông qua tài khoản ký quỹ	61
Phụ lục 1.2:	Hợp đồng tài khoản Giao dịch ký quỹ	62
Phụ lục 2.1:	Bảng cân đối kế toán qua 3 năm 2005-2007 của Ngân hàng công thương Việt nam	66
Phụ lục 2.2:	Chú thích cách chi mĩ mục bảng 2.1	69
Phụ lục 2.3:	Dữ liệu cho vay kinh doanh chứng khoán tại các NHTMCP trên địa bàn TPHCM trước và sau khi chốt 03 ra mắt	72
Phụ lục 2.4:	Báo cáo tình hình cho vay kinh doanh chứng khoán tại các NHTMCP trên địa bàn TPHCM đến 31/12/2007	74

DANH MỤC VIẾT TẮT

TTGDCK : Trung tâm giao dịch chứng khoán

CTNY : Công ty niêm yết

UBCKNN : Ủy ban chứng khoán nhà nước

NHCTVN : Ngân hàng công thương Việt Nam

NHCT : Ngân hàng công thương

NHTM : Ngân hàng thương mại

NHTMCP : Ngân hàng thương mại cổ phần

TCTD : Tổng cục tín dụng

NHNNVN : Ngân hàng nhà nước Việt Nam

CHNDTH : Cộng Hòa nhân dân Trung Hoa

VILC : Vietnam International Leasing Company (Công ty cho thuê tài chính quốc tế)

UDIC : Công ty cổ phần tài chính đầu tư phát triển hàng đầu

APEC : Asia Pacific Economic Cooperation (Tổ chức Hợp tác kinh tế Châu Á – Thái Bình Dương)

WTO : World Trade Organization (Tổ chức Thương mại thế giới)

TPHCM : Thành phố Hồ Chí Minh

L I M U

1/. Lý do chọn tài

Việc gia nhập WTO đã mở ra những cơ hội phát triển mới cho thị trường tài chính Việt Nam, nhưng tạo nên bức tranh toàn diện cho nền kinh tế nước nhà với mặt tích cực như thu hút vốn đầu tư nước ngoài phát triển. Tuy nhiên bên cạnh đó, với hình thức trong lĩnh vực tài chính - ngân hàng cạnh tranh nhau thách thức và rủi ro từ việc các NHTM Việt Nam. Sự hình thành trong lĩnh vực ngân hàng sẽ dẫn đến sự xuất hiện những sản phẩm tài chính mới và hoàn toàn xa lạ với không chỉ dân, doanh nghiệp mà còn chính những cán bộ trực tiếp làm việc trong lĩnh vực này. Trong khi đó, việc các nước phát triển trên thế giới, những sản phẩm đó đã hình thành và tồn tại lâu đời, hiện hình mặt trong số các sản phẩm đó chính là “Giao dịch ký quỹ chứng khoán” (hay còn gọi là giao dịch ký quỹ trading chứng khoán). Chính vì thế việc áp dụng các sản phẩm này nước ta là điều hiển nhiên và cần thiết nhằm bảo vệ lợi ích, bảo vệ lợi ích hàng ngày còn rất nhiều tiềm năng mà thị trường tranh lợi còn quá ít. Kể từ ngày Việt Nam trở thành thành viên thứ 150 của WTO - khi lĩnh vực ngân hàng đã bắt đầu mở cửa - thì việc đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ là điều tất yếu nhằm phân tán rủi ro cũng như đa dạng hóa nguồn thu nhập. Hiện nay các ngân hàng nước ngoài hoạt động tại Việt Nam được phép thực hiện nghiệp vụ giao dịch ký quỹ thì tại sao các ngân hàng Việt Nam của chúng ta lại không thực hiện? Nhất là đó là lĩnh vực ngân hàng quốc doanh. Vì những lý do trên nên tôi đã chọn tài **“Phát triển sản phẩm tài chính giao dịch ký quỹ chứng khoán trong hệ thống Ngân Hàng Công Thương Việt Nam”** làm tài nghiên cứu cho luận văn của mình.

2/. Mục tiêu nghiên cứu

Mục tiêu của luận văn nhằm ghi nhận thực trạng và phát triển các sản phẩm mới trong ngành tài chính ngân hàng, mặt sản phẩm vẫn còn xa lạ với thị trường tài chính Việt Nam, từ đó có thể tiếp cận và đưa vào hoạt động trong hệ thống NHCTVN.

3/. Nội dung nghiên cứu

Luận văn đi sâu nghiên cứu về cách thức hoạt động của nghiệp vụ “Giao dịch ký quỹ chng khoán”, về tình hình hoạt động kinh doanh của NHCTVN và về tình hình TTCKVN trong giai đoạn 2005-2007. Từ đó có cơ sở để nghiệp vụ “Giao dịch ký quỹ chng khoán” vào hoạt động trong hệ thống NHCTVN.

4/. Phương pháp nghiên cứu

Các phương pháp nghiên cứu thường được sử dụng trong việc thực hiện luận văn gồm: phương pháp hệ thống hóa, so sánh, thống kê, phân tích, tổng hợp và luận giải nhằm làm sáng tỏ những vấn đề đặt ra trong quá trình nghiên cứu.

5/. Giới hạn của tài

Giao dịch ký quỹ bao gồm hai trường hợp mua và bán chứng khoán trên thị trường vì hai khuynh hướng giá của chứng khoán. Tuy nhiên nếu nghiên cứu về hai trường hợp thì quá rộng rãi không thể phân tích sâu được. Vì vậy trong phạm vi tài của mình, tôi chỉ nghiên cứu phần giao dịch ký quỹ về chứng khoán với trường hợp mua chứng khoán nghĩa là nhà đầu tư đầu tư vào chứng khoán sẽ tăng.

6/. Hạn chế của tài

Đây là một tài liệu còn khá mới, luận văn nghiên cứu trong luận văn thực sự cho nên nguồn tài liệu nghiên cứu chưa phong phú, chủ yếu dựa vào

các trang web t m ng và công trình nghiên c u khoa h c c th c hi n 2005. Do ó s không tránh kh i nhi u thi u sót.

Do tài g n li n v i tình hình th tr ng tài chính ti n t và TTCK do ó có m t s c i m, di n bi n c a th tr ng có th ch phát sinh úng ngay t i th i i m tác gi nghiên c u ch không úng v i th i i m báo cáo lu n v n.

7/. K t c u c a lu n v n

N i dung c a lu n v n g m ba ch ng :

- Ch ng I : T ng quan v s n ph m tài chính giao d ch ký qu ch ng khoán.

- Ch ng II : Th c tr ng ho t ng và nhu c u phát tri n s n ph m tài chính giao d ch ký qu ch ng khoán trong h th ng Ngân hàng công th ng Vi t nam .

- Ch ng III : Chi n l c và m t s gi i pháp nh m phát tri n nghi p v giao d ch ký qu ch ng khoán trong h th ng ngân hàng công th ng Vi t nam.

CHƯƠNG I
TỔNG QUAN VỀ SẢN PHẨM TÀI CHÍNH
GIAO DỊCH KÝ QUẢN CHƯƠNG KHOẢN

1.1/. Giới thiệu về sản phẩm tài chính giao dịch ký quản chương khoản

1.1.1/. Khái niệm sản phẩm tài chính

Khái niệm sản phẩm tài chính rộng rãi, theo FSR (Financial Services Reform) nó bao gồm tất cả các sản phẩm liên quan đến:

- Đầu tư tài chính (chứng khoán, trái phiếu, lãi suất, đầu tư vào bảo hiểm nhân thọ và tín dụng ngân hàng).

- Quản lý rủi ro tài chính (bảo hiểm chung và các sản phẩm phái sinh các dạng khác).

- Thanh toán không dùng tiền mặt (thẻ ghi nợ, séc, thông minh và séc du lịch).

1.1.2/. Khái niệm giao dịch ký quản chương khoản

1.1.2.1/. Lịch sử hình thành giao dịch ký quản

Giao dịch ký quản có nguồn gốc từ thị trường futures và hàng hóa. Thị trường futures đã xuất hiện từ thời trung cổ, nó được phát triển đáp ứng yêu cầu của giới nông dân và lái buôn. Để vào phân tích tình huống nông dân thời kỳ mùa vụ trong tương lai, giá cả hàng hóa có thể rất cao nhưng cũng có thể rất thấp và vì vậy họ cần phải có một hình thức nào đó để bảo vệ mình. Và thực tế, giới lái buôn cũng như vậy khi giá cả hàng hóa biến động trong tương lai, trong khi họ là những người luôn cần hàng. Do vậy nông dân và lái buôn gặp nhau để cùng chia sẻ mùa vụ thu hoạch và chia sẻ giá cả cho thời kỳ mùa vụ có hàng hóa cần hàng trong tương lai. Vì vậy có thể nói rằng thị trường giao dịch ký quản là hình thức giao dịch ký quản tương lai. Vì vậy có thể nói rằng thị trường giao dịch ký quản tương lai – là hình thức giao dịch ký quản tương lai.

cách thức mua bán hàng hóa giữa các bên có thể loại trừ rủi ro do giá cả hàng hóa không biến động trong tương lai.

Sự phát triển của hoạt động futures, kèm theo sự gia tăng nhu cầu rủi ro dẫn đến việc xuất hiện hình thức thanh toán bù trừ các giao dịch. Nội dung của thanh toán bù trừ là một hình thức tín dụng hoặc bảo lãnh tín dụng, yêu cầu một ngân hàng tham gia hoạt động futures. Trong thực tế trao đổi, ngân hàng tín dụng này cũng là giao dịch ký quỹ, đó là số tiền mà khách hàng phải trả vào tài khoản của công ty môi giới khi anh ta thiết lập vị thế, cũng là ký quỹ, một ký quỹ thường 1-10% giá trị hợp đồng futures. Hoạt động ký quỹ trong giao dịch hàng hóa đã chuyển đổi sang các sản phẩm tài chính khác nhau là chứng khoán (Giao dịch ký quỹ trên thị trường chứng khoán), ngoại tệ (Giao dịch ký quỹ tại FOREX), vàng (Gold giao dịch ký quỹ) ...và tiếp tục phát triển vào những năm 20 cuối thế kỷ 20.

1.1.2.2/ Khái niệm giao dịch ký quỹ chứng khoán

Hiểu một cách ngắn gọn giao dịch ký quỹ chứng khoán có nghĩa là nhà đầu tư sử dụng tín dụng mượn từ nhà môi giới (nhà môi giới có thể là ngân hàng hoặc công ty chứng khoán) được phép cho vay đầu tư chứng khoán nhưng trong phạm vi tài sản này cho phép tôi xem nhà môi giới chính là ngân hàng) sau khi đã đặt cọc khoản cho nhà môi giới và toàn bộ số tiền đó (số tiền ký quỹ và số tiền vay mượn) được dùng để đầu tư chứng khoán, ngành thị trường chứng khoán đó sẽ được chấp nhận cho ngân hàng. Một vay mượn phần thu c vào loại chứng khoán đầu tư cũng như chính sách của các ngân hàng, nhưng thông thường kho ngân 50% giá mua chứng khoán hoặc ít hơn và một số nhà môi giới lại yêu cầu mức ký quỹ lớn hơn 50% giá mua.

Sau đây tôi xin giới thiệu một số thuật ngữ dùng trong hoạt động giao dịch ký quỹ :

- **Cash account (Tài khoản tiền mặt):** đây là một loại tài khoản thông thường sử dụng trong giao dịch chứng khoán, khi nhà đầu tư có nhu cầu mua bán chứng khoán. Trong tài khoản này, người chi sử dụng giao dịch mua bán bằng hình thức chi trả tiền mặt cho các loại chứng khoán – Full payment.

- **Current market value (Giá trị thị trường hiện tại):** đây là giá trị thị trường của các loại chứng khoán có trong tài khoản của nhà đầu tư vào thời điểm đóng cửa của ngày giao dịch hôm trước. Nó còn là mức giá thị trường đang xét (thời điểm hiện tại) của chứng khoán.

- **Purchase Price (Giá mua) :** là mức giá mua các loại chứng khoán ngay tại thời điểm mua. Nó được tính bằng cách lấy số lượng chứng khoán nhân với giá mua chứng khoán vào thời điểm mua.

- **Leverage Trading Ratio (Chỉ số đòn bẩy) :** là tỷ lệ giữa số tiền nhà đầu tư sử dụng mua chứng khoán và số tiền hiện có của nhà đầu tư.

- **Giao dịch ký quỹ account (Tài khoản ký quỹ) :** đây là loại tài khoản sử dụng trong giao dịch .

- **Investor/Customer (Nhà đầu tư) :** Là người đầu tư vào thị trường chứng khoán, là người chi tài khoản.

- **Broker (Nhà môi giới) :** Là người đứng ra cho nhà đầu tư vay tiền hoặc chứng khoán trong giao dịch.

- **Open Position Amount (Số tiền sẵn sàng mua chứng khoán) :** Là khoản tiền nhà đầu tư có toàn quyền sử dụng giao dịch mua bán sau khi đã hoàn tất thủ tục ký quỹ tại tài khoản giao dịch ký quỹ, hay nói cách

khác này chính là giá trị của hàng hóa mà nhà đầu tư đã bỏ ra để mua tài khoản giao dịch ký quỹ.

- **Minimum Giao dịch ký quỹ (hoặc Minimum Account : Số tiền ký quỹ tối thiểu) :** Là số tiền tối thiểu mà nhà đầu tư phải nạp vào tài khoản giao dịch ký quỹ có thể hoạt động.

- **Giao dịch ký quỹ Requirements (Nhãn yêu cầu về giao dịch ký quỹ) :** Đây là những quy định, những yêu cầu của các công ty quản lý công ty nhà sàn, công ty quản lý sàn giao dịch, công ty chứng khoán, công ty môi giới trong quá trình giao dịch bằng tài khoản ký quỹ; nhằm đảm bảo an toàn cho các công ty chứng khoán và các khách hàng trên thị trường do việc sử dụng đòn bẩy trong tài khoản ký quỹ. Những yêu cầu về giao dịch ký quỹ gồm hai loại chính :

+ **Initial giao dịch ký quỹ requirements (hoặc Initial Giao dịch ký quỹ tối thiểu là IM- ký quỹ ban đầu)** có thể tính bằng % hoặc tính bằng \$. Là một giá trị khoản tiền hoặc chứng khoán mà nhà đầu tư phải có cho nhà môi giới mua chứng khoán so với tổng giá trị chứng khoán mà nhà đầu tư muốn mua. Khoản tiền này được quy định bằng IM% của giá mua chứng khoán vào thời điểm mở tài khoản; vì IM là một hằng số xác định là “mức tối thiểu quy định” bởi các công ty quản lý công ty nhà sàn. Ngoài ra, tùy theo từng sàn giao dịch và các công ty môi giới sẽ có những mức IM khác nhau, có thể thay đổi tùy theo nhu cầu thị trường vào các thời điểm khác nhau, những mức IM này thường cao hơn mức tối thiểu quy định của các công ty nhà sàn.

Công thức tính IM : $IM = \text{Purchase price} \times IM\%$

+ **Maintenance giao dịch ký quỹ requirements (tối thiểu là MM- ký quỹ duy trì) :** Đây là mức ký quỹ tối thiểu phải có trong tài khoản giao dịch

ký qu trong quá trình giao d ch ch ng khoán. S d trong tài kho n giao d ch ký qu sau m i giao d ch ph i cao h n ho c b ng m c ký qu t i thi u này. M c này có th cao h n, tùy theo các nhà môi gi i khác nhau ánh giá m c r i ro c a danh m c u t nh th nào. Nói cách khác là i v i nh ng ch ng khoán có m c giá d bi n ng hay có tính r i ro cao th ì m c giá này s cao h n.

- Giao d ch ký qu able Securities (ho c Collateral : ch ng khoán t c c) : Là nh ng ch ng khoán c s d ng t c c trong tr ng h p nhà u t t c c b ng ch ng khoán, do nhà môi gi i n m gi . C t c nh n c t nh ng ch ng khoán này (trong kho ng th i gian chúng v n là ch ng khoán t c c) s c nhà môi gi i l y, coi nh là m t kho n kh u tr vào lãi su t cho vay và hoa h ng mà nhà u t s tr cho môi gi i.

- Business day (ho c là trading day : Là ngày giao d ch) : ây là nh ng ngày mà th tr ng ch ng khoán ho t ng (thông th ng là nh ng ngày trong tu n tr th b y, ch nh t ho c nh ng ngày ngh c a th tr ng).

-Actual Giao d ch ký qu (vi t t t là AM : S t i n ký qu th t s) : ây là c n c b o v nhà môi gi i kh i nh ng r i ro do s d ng òn b y gây ra vào m i th i i m nh t nh. AM c tính b ng công th c :

$$AM = (\text{Giá tr th tr ng hi n t i} - \text{kho n vay c a nhà u t}) / \text{Giá tr th tr ng hi n t i}$$

- Giao d ch ký qu call (l nh g i n p t i n ký qu) : Là thông báo c a công ty môi gi i g i n ch tài kho n, khi s d trong tài kho n ký qu th p h n m c ký qu duy trì quy nh trong h p ng, ho c $AM < MM$. Thông báo này yêu c u nhà u t ph i có bi n pháp ho c hành ng làm t ng s d trong tài kho n t n m c ký qu duy trì cho phép.

- **Debit Balance (Số dư nợ)** : Là tổng khoản nợ mà chủ tài khoản có nghĩa vụ chi trả cho nhà môi giới (hoặc công ty môi giới). Nó bao gồm :

+ Khoản vay mua chứng khoán = giá trị lúc mua của chứng khoán (Open Position Amount) – khoản tối thiểu ban đầu (Minimum Giao dịch ký quỹ)

+ Tiền lãi tính trên khoản vay mua chứng khoán + phần hoa hồng môi giới mà nhà đầu tư phải chi trả cho nhà môi giới.

- **Equity (vốn chủ sở hữu)** : là chênh lệch giữa giá trị thực và số dư nợ. Equity này sẽ thay đổi trong hai trường hợp sau :

+ Khi giá trị thực hiện thay đổi thì giá trị sẽ thay đổi theo xu hướng tăng giảm.

+ Khi tiền lãi của khoản vay mua chứng khoán tăng lên (do biên lãi suất tăng, do thị trường nhà đầu tư vay tiền kéo dài).

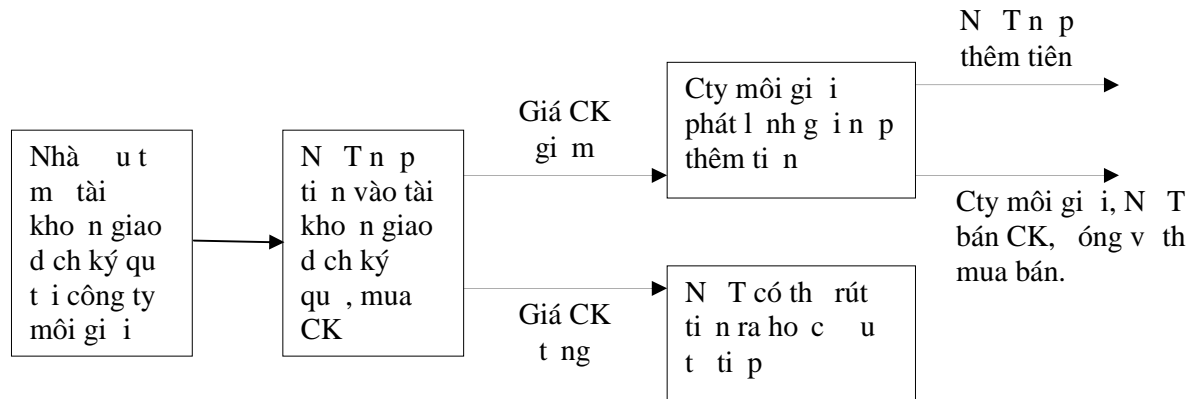
- **Borrowing Rate = Call Money Rate (lãi suất vay trong giao dịch giao dịch ký quỹ)** : đây là mức lãi suất dùng để tính tiền lãi cho khoản vay của nhà đầu tư. Hiện tại, nó được xác định hàng ngày trong trang Web của tạp chí Wall Street, do Ủy ban Dự trữ Liên Bang (FRB) quy định.

Mục tiêu của các nhà đầu tư chuyên nghiệp và dày dạn kinh nghiệm khi sử dụng Giao dịch ký quỹ là mua và bán lợi ích chứng khoán, nhằm hưởng chênh lệch giá. Do đó, khi họ sử dụng tài khoản giao dịch ký quỹ, họ không chỉ mua, bán chứng khoán vài phút (mua hoặc bán) ít ỏi mà là mua, bán chứng khoán nhiều lần, vì nhiều loại chứng khoán khác nhau, số lượng chứng khoán khác nhau.

Thuật ngữ “Day trading” (giao dịch trong ngày) dùng để chỉ hình thức mua và bán cùng một loại chứng khoán, với số lượng nhỏ, trong cùng một ngày.

1.1.2.3/. Tìm hiểu quy trình hoạt động giao dịch ký quỹ chứng khoán

Mô hình 1.1 : Tóm tắt quy trình giao dịch ký quỹ chứng khoán



kinh doanh ký quỹ, nhà đầu tư phải mở tài khoản ký quỹ tại ngân hàng hoặc công ty chứng khoán. Tùy theo nhà môi giới, số tiền này có thể dao động từ 2000 USD đến 5000 USD, nhà đầu tư có thể dùng hình thức tín dụng kinh doanh mà không cần phải gửi lãi suất ký quỹ nào. Tùy theo loại chứng khoán đầu tư, thông thường nhà môi giới chỉ cho phép mức ít nhất hạn hock bằng 50% giá trị chứng khoán cần mua.

Tuy nhiên, nếu giá chứng khoán giảm kinh doanh giao dịch ký quỹ giảm nên mức giới hạn - gọi là *ký quỹ duy trì* - mà định mức của nhà môi giới sẽ phát lệnh giảm - còn gọi là *lệnh giảm thêm tiền*. NYSE và NASD (NYSE: New York Stock Exchange, NASD: National Association of Securities Dealers là 2 TTCK lớn nhất Mỹ) quy định là 25%, mức số chứng khoán yêu cầu cao hơn thường là giữa 30% và 40%, và đôi khi còn cao hơn tùy theo loại chứng khoán cần mua. Khi phát hành lệnh giảm, mức tích của nhà môi giới là nâng mức duy trì tài khoản lên mức yêu cầu. Có 2 cách mà nhà đầu tư có thể đáp ứng yêu cầu này: hoặc nộp thêm tiền vào tài khoản hoặc bán bớt chứng

khoán trong tài khoản. Trong một số trường hợp đặc biệt, nhà môi giới có thể bán chứng khoán mà không cần hỏi ý kiến của nhà đầu tư.

(*thực tế khác nhau giữa hai hình thức rút vốn tài khoản ký quỹ và rút vốn có xin xem phần 1.1 trang 61*).

1.1.2.4/. Những lưu ý về nhà đầu tư trực tiếp kinh doanh giao dịch chứng khoán

Giao dịch chứng khoán có thể rủi ro và không phải phù hợp với tất cả mọi người. Trước khi mở tài khoản giao dịch chứng khoán, nhà đầu tư cần phải hiểu rõ (*Xem hướng dẫn mở tài khoản giao dịch chứng khoán phần 1.2 trang 62*):

- Giao dịch chứng khoán không thích hợp với những người mới bắt đầu kinh doanh chứng khoán mà đòi hỏi nhà đầu tư phải có kiến thức nhất định về chứng khoán.

- Các khoản thanh toán và phí mở tài khoản chứng khoán, trong đó có gì thì rõ ràng về lợi ích và rủi ro của tài khoản giao dịch chứng khoán. Bên thanh toán mô tả cách tính lãi, trách nhiệm hoàn trả khoản vay và cách dùng chứng khoán của nhà đầu tư thế chấp cho khoản vay.

- Nhà đầu tư có thể mất nhiều tiền nếu nhà đầu tư.

- Nhà đầu tư phải trả lãi và phí hoa hồng cho khoản vay. Nếu càng cao lãi phải trả càng nhiều.

- Hơn nữa, chi phí kinh doanh giao dịch chứng khoán trong ngắn hạn, nếu kinh doanh trong dài hạn, sẽ lãi mà nhà môi giới thu của nhà đầu tư có thể chi mất lợi nhuận mà họ kiếm được.

- Họ có thể bắt buộc phải bán một phần hoặc tất cả chứng khoán khi giá chứng khoán giảm. Trong trường hợp cần thiết, công ty môi giới có thể

bán m t ph n ho c t t c ch ng khoán c a nhà u t mà không c n h i ý ki n c a h . Ng c l i, khi giá ch ng khoán t ng, nhà u t có th rút b t s t i n chên l ch ra kinh doanh ti p ho c tiêu dùng cho nh ng m c ích cá nhân khác.

- Không ph i t t c các lo i ch ng khoán u c mua b ng hình th c giao d ch ký qu . Theo ó các ch ng khoán vô danh, OTC, IPO không c phép mua b ng hình th c giao d ch ký qu .

- Nhà u t ph i bi t r ng tài kho n giao d ch ký qu liên quan n r i ro thua l cao h n tài kho n t i n m t và có th thua l nhi u h n s t i n b n ã u t ban u ? H có t i n thua l nh v y không ?

- Nhà u t ph i bi t h t nh ng chi phí h ph i tr khi m n t công ty môi gi i và nh ng chi phí này s nh h ng n t ng thu nh p c a h .

- Nhà u t không c quy n kéo dài th i gian c a l nh g i ký qu – ó là yêu c u mà h ph i hoàn tr toàn b ho c m t ph n n c a h b ng t i n m t, ho c n p thêm ch ng khoán t bên ngoài vào tài kho n ho c bán m t s ch ng khoán trong tài kho n c a h .

- Công ty môi gi i có th t ng nh ng yêu c u duy trì c a n i b b t c lúc nào mà không b t bu c ph i thông báo tr c. Nh ng thay i này có th đ n n m t l nh g i , n u b n không áp ng c yêu c u này công ty có th thanh toán ho c bán ch ng khoán trong tài kho n c a b n.

- Nhà u t c n qu n lý tài kho n giao d ch ký qu c a mình : C n qu n lý giá c a ch ng khoán trong tài kho n h ng ngày. N u th y ch ng khoán trong tài kho n gi m v giá tr , nhà u t nên xem xét n p thêm t i n m t ho c ch ng khoán tránh l nh g i ký qu , hành ng nhanh chóng áp ng l nh g i ký qu . B ng cách n p t i n m t ho c bán ch ng khoán, nhà u t có th tránh vi c công ty thanh toán hay bán ch ng khoán mà h ch n.

1.2/. Vai trò của giao dịch ký quỹ chng khoán

1.2.1/. Vai trò của giao dịch ký quỹ chng khoán i v i các Ngân Hàng Thương Mại Việt Nam

Vinhng c h i và thách th c i v i h th ng NHTMVN trong t i n trình h i nh p thì vi c phát tri n ho t ng giao d ch ký qu ch ng khoán óng vai trò r t quan tr ng i v i NHTMVN, c th nh sau :

- Khi phát tri n giao d ch ký qu thì s t o thêm nhi u s n ph m, t ó a d ng hóa s n ph m d ch v , t o thêm thu nh p cho ngân hàng.

- Nghi p v giao d ch ký qu là nghi p v kinh doanh hi n i, th ng ch phát tri n nh ng n c có th tr ng tài chính phát tri n vì v y phát tri n giao d ch ký qu s t o thêm ni m tin, hình nh t t v Việt nam i v i các nhà u t n c ngoài.

- Khi t n t i s c nh tranh gay g t gi a các ngân hàng thì vi c tìm ra h ng kinh doanh khác bi t s giúp gi m i s c nh tranh gi a các ngân hàng.

- Vi c áp d ng s n ph m m i òi h i ph i có i ng nhân viên có trình , có ki n th c và do ó s t o i u ki n nâng cao trình nh nhân viên.

1.2.2/. Vai trò của giao dịch ký quỹ chng khoán i v i th tr ng chng khoán Việt nam

Gi a NHTM và TTCK luôn có m i liên h tác ng l n nhau vì v y m t s n ph m xu t phát t th tr ng ch ng khoán l i c phát tri n trong ho t ng ngân hàng thì ch c ch n ngoài nh ng vai trò i v i ngân hàng nó c ng s có nh ng vai trò i v i th tr ng ch ng khoán :

- M t trong nh ng tác ng d th y nh t c a giao d ch ký qu i v i th tr ng ch ng khoán là s a giá ch ng khoán d n tr v v i giá tr th c

c a nó. Th t v y, nhà u t ch kinh doanh b ng tài kho n ký qu khi nào h nh n th y giá ch ng khoán ó ang th p h n giá tr th c c a nó, và h tiên oán r ng giá s t ng trong t ng lai. Theo qui lu t th tr ng, cung t ng n m c nào ó l n h n c u s y giá t ng và s n lúc b ng ho c cao h n giá tr th c thì h s bán ch ng khoán hi n th c hóa l i nhu n c a mình.

- Khi giao d ch ký qu c phép th c hi n trên th tr ng ch ng khoán thì nó s làm t ng tính thanh kho n cho th tr ng và t ó s làm cho th tr ng tr nên n ng ng h n.

- V i s phát tri n c a s n ph m giao d ch ký qu s làm t ng tính chuyên nghi p h n cho nhà u t , t ó s làm gi m d n i nh ng tác ng x u i v i th tr ng ch ng khoán do s ít hi u bi t, do “tâm lý ám ông” c a nhà u t gây nên.

1.2.3/. Vai trò c a giao d ch ký qu ch ng khoán i v i nhà u t

N u nh giao d ch ký qu ch có l i cho ngân hàng và th tr ng ch ng khoán mà không mang n l i ích nào cho nhà u t thì c ng s không th phát tri n c. Không ph i ng u nhiên mà ho t ng này l i c phát tri n lâu i các n c có th tr ng tài chính và th tr ng ch ng khoán phát tri n mà b i vì s h p d n c a nó i v i nhà u t r t l n, c th nh sau :

- Tr c h t ó là do tính ch t òn b y c a nó, cho phép giao d ch mua bán m t s l ng ch ng khoán l n h n nhi u l n ch v i m t kho n t c c ít ban u, so v i hình th c giao d ch hoàn toàn b ng tỉ n m t. Khi nhà u t phán oán úng tình hình th tr ng, thì l i nhu n t giao d ch ký qu s c khuy ch i lên r t nhi u l n.

- H n n a ó là do lo i hình này th ng có m c lãi su t khá th p so v i lãi su t i vay tỉ n m t thông th ng mua ch ng khoán.

- Cuối cùng là lợi nhuận tài khoản ký qu có thể sử dụng tiếp tục mua thêm chứng khoán do nhà đầu tư chấp thuận.

1.3/. Tìm hiểu về áp dụng giao dịch ký qu chứng khoán mới trên thị trường

1.3.1/. Tìm hiểu hoạt động giao dịch ký qu chứng khoán trên thị trường M

Thị trường M là nơi mà hoạt động giao dịch ký qu diễn ra nhộn nhịp và sôi nổi nhất trên thị trường. Hoạt động này tập trung chủ yếu như sau:

- Cơ quan quản lý cao nhất là Federal Reserve Board (FRB - Hội đồng liên bang). Cơ quan này ban hành quy định T (Regulation T) quy định các vấn đề về giao dịch ký qu chứng khoán.

- Cơ quan quản lý trung gian là các sàn giao dịch chủ yếu như là hình thức giao dịch ký qu này. Thị trường là NYSE (New York Stock Exchange) - Trung tâm giao dịch chứng khoán New York. Dựa theo quy định T, các sàn sẽ đưa ra quy định của mình về giao dịch ký qu, buộc các nhà môi giới và nhà đầu tư hoạt động trên sàn này phải tuân theo.

- Cơ quan quản lý trực tiếp - House Requirements. Đó là các công ty môi giới cho khách hàng của mình sử dụng giao dịch ký qu. Các công ty này có thể thiết lập các quy định riêng của công ty mình về giao dịch ký qu, nhưng quy định này phải tuân theo những quy định của quy định T và của các sàn giao dịch.

Như chúng ta đã biết, NYSE là một trong những thị trường chứng khoán lớn của Mỹ và của thế giới. Sự lên xuống của thị trường chứng khoán qua 3 năm từ 2005-2007 sẽ phần nào cho thấy sự biến động của nền kinh tế phát triển trên thị trường.

**B ng 1.1: S li u giao d ch ký qu ch ng khoán th tr ng ch ng
khoán NYSE**

n v tính : tri u USD

N m	Debit Balances in margin Accounts (1)	Free Credit Balances in Cash Accounts (2)	Free Credit Balances in margin Accounts (3)
2005	221.660	88.730	119.710
2006	275.380	94.450	159.040
2007	344.300	128.530	246.520

Ngu n : NYSE.Inc

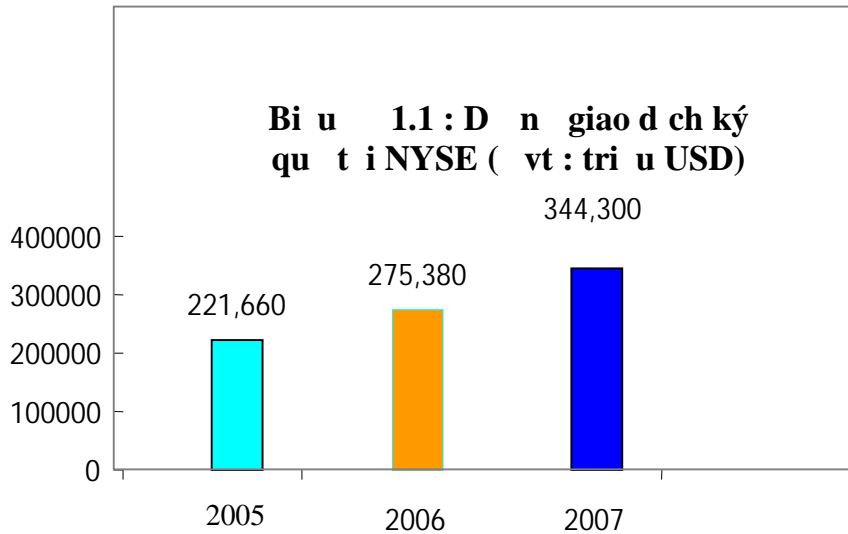
V i :

- Debit Balances in margin Accounts (S d n trên tài kho n ký qu) :
ây là s d n mà nhà môi gi i cho nhà u t vay mua ch ng khoán.

- Free Credit Balances in Cash Accounts (S d có s n có c a tài kho n
ti n m t) : S ti n m t mà nhà u t có th rút ra b t c lúc nào.

- Free Credit Balances in margin Accounts : S d có c a tài kho n ký
qu .

Qua số liệu trên ta thấy rõ ràng doanh số cho vay ký quỹ tăng lên qua các năm như hình biểu đồ sau:



Như vậy, số liệu doanh số giao dịch ký quỹ tại NYSE năm 2006 đã tăng 24,23% so với 2005, số tiền tăng 53.720 triệu USD, năm 2007 tăng 25% so với 2006, số tiền tăng 68.920 triệu USD.

Riêng về tỷ lệ cho vay trong giao dịch ký quỹ / tổng số tín dụng năm 2005 là 64,93%, 63,39% năm 2006 và 58,27%. Tuy nhiên số liệu trên không có nghĩa là tỷ lệ cho phép giao dịch ký quỹ ngày càng giảm vì nó còn tùy thuộc vào lợi ích ngân khoản mà nhà đầu tư mua bán giao dịch ký quỹ là loại nào, có thể tỷ lệ giảm là do lợi ích ngân khoản có hạn chế phép giao dịch ký quỹ mở rộng.

1.3.2/. Sự phát triển giao dịch ký quỹ chứng khoán tại VN

Sở dĩ tôi chọn VN và Trung Quốc so sánh vì đây là những quốc gia có tiềm năng phát triển kinh tế tăng trưởng nhanh ở Việt Nam.

Từ trước, chính phủ cho phép giao dịch ký quỹ chứng khoán bắt đầu từ 1/1/2004, với tỷ lệ cho phép giao dịch ký quỹ là 50% tổng số tín dụng và

tỉ lệ duy trì tài khoản giao dịch ký qu là 40% (cao hơn mức thông thường 25%). Chính phủ cũng quy định nhà môi giới mua bán chứng khoán giao dịch ký qu phải có giá trị tài sản ròng là 30 triệu RS(Rupi) và không có khoản nợ khác ngoài giao dịch ký qu. Bên cạnh đó chính phủ cũng quy định loại chứng khoán được phép hoạt động giao dịch ký qu phải là chứng khoán loại I (như chứng khoán Bluechip tại Việt Nam).

1.3.3/. Sự phát triển giao dịch ký qu chứng khoán tại Trung Quốc

Ngày 11/12/2001 Trung Quốc gia nhập WTO, và cũng như mọi quốc gia khác khi gia nhập WTO, phải chấp hành những điều kiện trong các cam kết quốc tế về phát triển kinh tế. Ngày 1/8/2006 Trung Quốc cho áp dụng giao dịch ký qu vào giao dịch trên TTCK. Chỉ số chứng khoán Thượng Hải tăng gấp đôi khi có thông báo là sẽ cho phép nhà đầu tư vay mượn nhà môi giới mua và bán chứng khoán, chỉ số Index tại Thượng Hải tăng 1,5% lên 1697,28 điểm và tại Thẩm quyền tăng 1,6% lên 440,13 điểm. Ngân hàng Trung Quốc bắt đầu cho phép giao dịch ký qu TTCK Thượng Hải là tập đoàn xe hơi Trung Quốc và Ngân hàng công thương Trung Quốc cũng mong sẽ được phép hoạt động Giao dịch ký qu trong vài tháng sau đó.

Bên cạnh đó khi cho phép thực hiện giao dịch ký qu chứng khoán, Trung Quốc cũng có một số quy định nhằm tạo thuận lợi cho TTCK và tránh bị biến động giá chứng khoán là các nhà môi giới mua bán chứng khoán giao dịch ký qu phải hoạt động ít nhất 3 năm và có giá trị tài sản ròng vào thời điểm 6 tháng trước khi nộp đơn xin phép giao dịch ký qu là 1,2 tỷ nhân dân tệ.

K t l u n c h n g I : B n g s p h â n t í c h , t n g h p v m t l ý l u n , c h n g I ã l à m r ò c v m t l ý l u n n h n g v n v s n p h m t à i c h í n h g i a o d c h k ý q u c h n g k h o á n , v s t n g t á c g i a t h t r n g c h n g k h o á n v à n g â n h à n g t h n g m i . n g t h i m c t i ê u c h í n h c a t à i c n g ã c l à m s á n g t l à v a i t r ò c a h o t n g g i a o d c h k ý q u i v i c á c n g â n h à n g t h n g m i V i t n a m n ó i c h u n g v à N g â n h à n g c ô n g t h n g n ó i r i ê n g , c n g n h n h n g t á c n g c a n ó i v i t h t r n g c h n g k h o á n . Q u a p h â n t í c h t r ê n ã c h n g t s p h t h u c l n n h a u g i a T T C K v à c á c N H T M , m t T T C K t i m n n g t h ì k h ô n g t h t h i u m t h t h n g n g â n h à n g l n m n h h t r v à n g c l i . n g t h i k h i T T C K p h á t t r i n s k é o t h e o s p h á t t r i n c a c á c d c h v n g â n h à n g h i n i , t n g b c t h o á t l ý d n v i n h n g n g h i p v k i n h d o a n h s i n h l i t r u y n t h n g .

CHƯƠNG II

THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG VÀ NHU CẦU PHÁT TRIỂN SẢN PHẨM TÀI CHÍNH GIAO DỊCH KÝ QUẢN TRONG HỆ THỐNG NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM

2.1/. Thực trạng hoạt động của Ngân hàng Công thương Việt Nam trong giai đoạn 2005 – 2007

2.1.1/. Giới thiệu sơ lược về hệ thống Ngân hàng Công thương Việt Nam

Ngân hàng Công Thương Việt Nam (Incombank) được thành lập từ năm 1988 sau khi được tách ra từ Ngân hàng Nhà nước Việt Nam và là một trong bốn NHTM nhà nước hiện tại Việt Nam. Đến nay sau gần 20 năm hoạt động, theo quy định số 196/QĐ-NHNN ngày 16/1/2008 của Ngân hàng nhà nước Việt Nam, Incombank chính thức đổi tên thành Vietinbank (Vietnam Bank for Industry and Trade). Vietinbank có tổng tài sản chiếm hơn 25% tổng phần trong toàn bộ hệ thống ngân hàng nhà nước Việt Nam. Nguồn vốn của Vietinbank luôn tăng trưởng qua các năm, và tăng mạnh kể từ năm 1996, đạt bình quân hàng năm 20%/năm, mức bội thu có năm nguồn vốn tăng 35% so với năm trước.

Vietinbank có mạng lưới kinh doanh trải rộng toàn quốc với 355 Giao dịch, 130 chi nhánh và trên 700 điểm giao dịch. Ngoài các dịch vụ giao dịch và chi nhánh, Vietinbank còn có 03 Công ty hạch toán độc lập là Công ty Cho thuê Tài chính, Công ty TNHH Quản lý Khoản, Công ty Quản lý Nhà và Khai thác Tài sản và 02 đơn vị sự nghiệp là Trung tâm Công nghệ Thông tin và Trung tâm Đào tạo.

Vietinbank là thành viên sáng lập của các Tổ chức Tài chính Tín dụng:

- Sài Gòn Công thương Ngân hàng.
- Indovina Bank (Ngân hàng liên doanh đầu tiên tại Việt Nam).

- Công ty cho thuê Tài chính quốc tế VILC - là công ty cho thuê Tài chính quốc tế ưu tiên tại Việt Nam.

- Công ty liên doanh báo hiệu Châu Á – NHCT.

Là thành viên chính thức của:

- Hiệp hội Ngân hàng Việt Nam (VNBA : Vietnam Banks Association).

- Hiệp hội các ngân hàng Châu Á (AABA).

- Hiệp hội Tài chính viễn thông Liên ngân hàng (SWIFT).

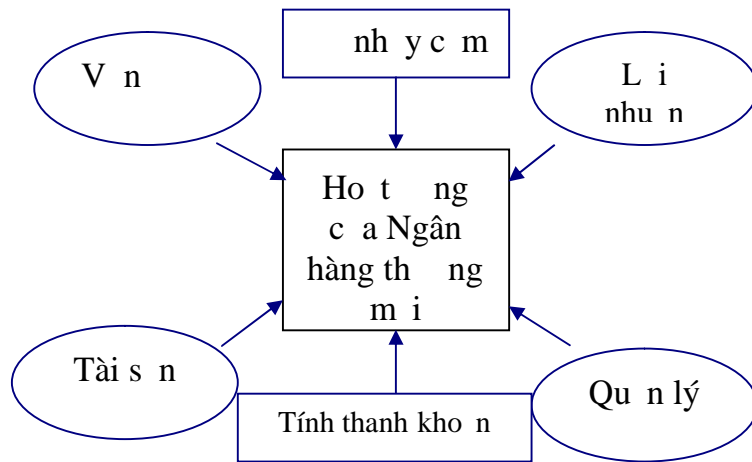
- Tổ chức Phát hành và Thanh toán thẻ VISA, MASTER quốc tế.

2.1.2/. Phân tích tình hình hoạt động của Ngân hàng Công thương Việt Nam trong giai đoạn 2005-2007 theo mô hình CAMELS

CAMELS là một công cụ để đánh giá các chỉ tiêu chủ yếu thành công của một ngân hàng theo tiêu chuẩn quốc tế, gồm: Capital (vốn), Assets (tài sản), Management (quản lý), Earnings (lợi nhuận), Liquidity (thanh khoản) và Sensitivity (nhạy cảm với các rủi ro thị trường). Đối với ngân hàng, khái niệm này không phải là xa lạ, nhưng việc xây dựng một hệ thống chỉ số theo tiêu chuẩn CAMELS và sử dụng nó như một công cụ giám sát và phòng ngừa rủi ro trong hoạt động ngân hàng thì còn là vấn đề mới mẻ đối với các ngân hàng Việt Nam. Hoạt động trong các tiêu chuẩn này cũng là một yêu cầu của các NHTM thành viên trên thị trường hiện nay là bản thân NH có phải chấp hành theo các tiêu chí của mô hình CAMELS, đây là mô hình phát triển của hầu hết các NHTM trên thế giới mà công việc chính là xu hướng phát triển tự nhiên của hệ thống NHTMVN. Trên cơ sở đúc kết kinh nghiệm của một số ngân hàng áp dụng hệ thống đánh giá theo mô hình CAMELS và hiệp hội Basel để thiết lập và vận hành hệ thống mang tính chất thực tiễn của hệ thống NHTMVN trong giai đoạn hiện nay quốc tế. Theo quy định 400/2004/QĐ-NHNN ban hành ngày 16.4.2004 về việc chấp hành các NHTM thành viên, các chỉ tiêu của các ngân hàng

tiêu chuẩn, chuẩn mực để phù hợp với thông lệ quốc tế làm cơ sở đánh giá hiệu quả kinh doanh của NHTM nhằm tăng bộ công tác quản trị của NHTM tiến dần phù hợp với các nước trên thế giới. Hệ thống chỉ tiêu đánh giá cơ bản chính là các yêu cầu mà các NHTM cần phải thực hiện.

Mô hình 2.1 : Các yếu tố đánh giá hoạt động của NHTM theo mô hình Camels



B ng 2.1 : K t qu ánh giá ho t ng c a ngân hàng công th ng qua 3 n m 2005-2007 theo mô hình CAMELS (tiêu chu n L và S c ghép l i là m t ch m i m theo quy t nh 400/2004/Q -NHNN): vt : i m

Ch tiêu	S i m t c		
	2005	2006	2007
C : Capital (V n ch s h u)	12	12	12
A : Asset (Ch t l ng TS có)	25	30	28
+ Ch t l ng tín d ng	15	20	20
+ Ch t l ng b o lãnh	5	5	5
+ C c u tài s n có n i b ng	5	5	3
M : Management (Ch t l ng qu n lý)	12	13	14
E : Earning (k t qu thu nh p)	9	9	12
+ K t qu kinh doanh	9	9	12
+ T l thu đ ch v trong t ng thu nh p	0	0	0
L : Liquidity (Tính thanh kho n)	15	15	15
+ Kh n ng thanh toán ngay	9	9	9
+ T l s d ng ngu n v n trung dài h n	6	6	6
T ng c ng	73	79	81

(Ngu n :Theo tính toán c a tác gi đ a vào B ng cân i k toán qua 3 n m 2005-2007 ph l c 2.1 trang 66) (Xem chú thích v cách tính i m ph luc 2.2 trang 69).

B ng 2.2 : Tiêu chí x p lo i NHTM theo Q 400/2004/Q -NHNN

Lo i	S i m y ê u c u	i m t ng ch tiêu so v i i m chu n
A	>80	Không th p h n 65%
B	60-79	Không th p h n 50%
C	50-59	Không th p h n 45%
D	<50 Ho c >50	Th p h n 45%

Nh v y, d a vào b ng ánh giá trên, k t qu x p lo i qua 3 n m c a ngân hàng công th ng Vi t nam là :

2005 : lo i B

2006 : lo i B

2007 : lo i A

2.1.2.1/. V n

B ng 2.3 : Các ch tiêu tài chính c a NHCTVN t 2005-2007 theo mô hình CAMELS vt : t ng

Ch tiêu	2005	2006	2007	2006 so v i 2005		2007 so v i 2006	
				S tuy t i	%	S tuy t i	%
1.V n ch s h u	5.000	5.607	9.409	607	12,14%	3.802	67,82%
2.T ng tài s n có	115.765	135.363	170.434	19.597	16,93%	35.070	25,91%
3.L i nhu n tr c thu	423	777	1450	354	83,68%	673	86,62%
4. Kh n ng thanh toán ngay	1.05	1.03	1.06		(0,02%)		0,03%

(Ngu n : B ng cân i k toán)

NHCTVN là NHTM 100% v n thu c s h u nhà n c, nên v n ch s h u hình thành t v n nhà n c giao (v n i u l) và v n t b sung t l i nhu n l i trong quá trình ho t ng kinh doanh. Ngu n v n ch s h u ngày càng c c i thi n áng k . Tính n 31/12/2006, v n ch s h u là 5.607 t ng, t ng 607 t ng so v i n m 2005 và n m 2007 v n ch s h u là 9.409 t ng, t ng 67,82% so v i 2006. Theo ó, t l an toàn v n t i thi u (CAR) n m 2006 là 5,18% (tính theo Q 457/2005/Q -NHNN ngày 19/4/2005 c a Th ng c ngân hàng nhà n c), th p h n 0,89% so v i n m 2005, do trong n m 2006 tài s n có i u ch nh theo m c r i ro t ng cao h n v i m c t ng v n t có và sang n m 2007 t l này là 6.24%. Th c hi n theo ch o c a NHNNVN, NHCTVN ã l p ph ng án b sung v n i u l

và m b o ngu n th c hi n ph ng án c ph n hóa NHCTVN. Theo ó, NHCTVN s c chính ph b sung t ng v n i u l t t l an toàn v n t i thi u trên 8% th c hi n c ph n hóa vào cu i n m 2007. Tuy nhiên do nh ng di n bi n trên TTCK không có l i cho ho t ng c ph n hóa, nên chính ph ã quy t nh hoãn k ho ch c ph n hóa NHCTVN.

2.1.2.2/.Ch t l ng tài s n có

T ng tài s n có c a NHCTVN tính n ngày 31/12/2006 là 135.363 t ng, t ng 16.93% so v i n m 2005, n th i i m 31/12/2007 t ng lên 170.434 t ng t ng 25,91% so v i n m 2006 s tuy t i t ng 35.070 t ng và là m t trong các NHTM có quy mô tài s n l n nh t trong h th ng ngân hàng Vi t nam.

C c u tài s n có c a ngân hàng chuy n d ch theo h ng an toàn và hi u qu . T ng đ n cho vay và u t kinh doanh n m 2006 t 123.574 t ng, so v i n m 2005 t ng 19,69% và chi m t tr ng 92,4%/t ng tài s n có, sang n m 2007 đ n u t lên n 157.334 t ng, t ng 33.760 t ng so v i 2006, s t ng i là 27.32% và chi m 92,31%/t ng tài s n. Trong ó :

- D n cho vay và các kho n ng tr c khách hàng n m 2006 là 80.152 t ng, so v i n m 2005 t ng tr ng 7,4%, v t tr ng chi m 59,2%/t ng tài s n, gi m 5,3 % t tr ng so v i 2005. Nguyên nhân là do n m 2006 NHCTVN th c hi n c c u l i danh m c cho vay, sàng l c khách hàng, gi m thi u khách hàng có tình hình tài chính y u kém. N m 2007 đ n cho vay và các kho n ng tr c khách hàng t ng 21.129 t ng, th hi n s d 101.282 t ng, s t ng i t ng 26,36%. S d đ n t ng cao vì n m 2007 NHCTVN chú tr ng m r ng tài tr v n và ti p c n các d án l n, hi u qu thu c các l nh v c khác nhau nh đ u khí, than, b t ng s n, thép... nh m a đ ng hóa danh m c u t .

Là ngân hàng truy n th ng ph c v các t p oàn, t ng công ty l n, NHCTVN ã t c th a thu n h p tác toàn di n v i các khách hàng này nh : T ng Công ty xi m ng Vi t Nam, T p oàn than và khoáng s n Vi t nam, T p oàn b u chính vi n thông, T p oàn d u khí, T ng công ty thép Vi t nam... Bên c nh ó, ngoài vi c ph c v các t p oàn, t ng công ty l n NHCTVN c ng không quên vi c m r ng th ph n tín d ng bán l , n m 2007 ã tri n khai 3 ch ng trình tín d ng dành cho doanh nghi p v a và nh : JIBIC giai o n 2; Cho vay và b o lãnh các d án ti t ki m hi u qu n ng l ng.

i v i khách hàng cá nhân, trong n m 2007 NHCTVN ã có thêm các s n ph m m i nh : Cho vay ng tr c ti n bán ch ng khoán, cho vay mua nhà d án, cho vay mua ô tô tiêu dùng, h p ng i lý v i công ty b o hi m qu c t M AIA cung c p s n ph m k t h p tín d ng – b o hi m (tuy nhiên tr c m t ch tri n khai các thành ph l n).

- N m 2006 ho t ng u t kinh doanh có k h n ng n trên th tr ng liên ngân hàng phát tri n h n n m 2005. ó là do NHCTVN gia t ng các s n ph m d ch v ngân hàng bán buôn trên th tr ng liên ngân hàng và là nhà t o l p th tr ng, th hi n qua s d t i th i i m 31/12/2006 là 21.497 t ng, t ng 94,4 % so v i n m tr c, chi m t tr ng 15,9%/t ng tài s n. Tuy nhiên sang n m 2007 ho t ng này l i gi m sút m nh, gi m 52,82% so v i n m 2006, s tuy t i gi m 11.354 t ng nguyên nhân là do NHCT ã chuy n h ng t th tr ng tí n t sang th tr ng v n, c th u t vào trái phi u, tín phi u chính ph ...v i s d 23.102 t ng.

- u t vào ch ng khoán n m 2006 chi m t tr ng 12,8%/t ng tài s n, t ng 28,02% so v i n m tr c. M c dù v y trong n m 2007 ho t ng này ngày càng phát tri n m nh, c ng trong n m này NHCTVN ã b sung v n góp vào liên doanh INDOVINA, NHTM c ph n Sài gòn công th ng,

chuyên nghiệp và góp tài VILC; đầu tư chính lực vào mảng công ty công nghệ có triển vọng tốt nhất: Công ty xi măng Hà Tiên 2, Công ty Cao su Phấn Hòa, tham gia thành lập công ty tài chính công nghệ phát triển hàng đầu thị trường UDIC, công ty thông tin tin dùng nhân, công ty công nghệ tài chính Việt Nam. Chính những hoạt động tích cực đó đã giúp đầu tư chi ngân sách tăng 112.57% so với năm 2006.

- Đầu tư và tín dụng thanh toán tại NHNN năm 2006 là 7.056 tỷ đồng, tăng 5,6% nguồn vốn huy động và chiếm 5,2% tài sản có (bao gồm tín dụng, tín dụng đầu tư bù đắp và tín dụng thanh toán), giảm 23,26% so với năm 2005, thể hiện NHCTVN đã quản lý vốn khách hàng chặt chẽ và có hiệu quả hơn. Sang năm 2007 đầu tư và tín dụng thanh toán tại NHNN tăng nhưng không đáng kể.

2.1.2.3/. Năng lực quản lý

Sớm nhận thức các sắc thái thị trường áp dụng các chủ trương trong hoạt động ngân hàng, Vietinbank đã sẵn sàng kiểm toán quản trị nhằm hoàn thiện vì các kiểm toán các báo cáo tài chính hàng năm và bắt đầu tiếp cận các nghiệp vụ ngân hàng hiện đại.

Ngoài ra, năng lực, uy tín của lãnh đạo Vietinbank đã được khẳng định và nâng hành cùng thị trường. Điều này có thể dễ dàng nhận thấy qua các giải thưởng danh giá mà các nhà lãnh đạo của Vietinbank đã nhận được trong suốt thời gian vừa qua:

- Năm 2006 Vietinbank đã đạt giải thưởng “Ngân hàng Việt Nam”, Cup vàng “Việt Nam thịnh vượng xã hội”
Vietinbank Phạm Huy Hùng đạt giải thưởng vàng “Doanh nhân Việt Nam hóa” 2006.

- Thành viên HĐQT Incombank - đạt giải thưởng Sao Vàng Việt Nam 2005.

- Theo m t cu c kh o sát do Trung tâm nghiên c u ng i tiêu dùng và doanh nghi p t i TPHCM th c hi n v i g n 1.000 khách hàng trong th i gian t 15-3-08 n 15-5-08, Vietinbank c n m trong top 10 NHTM c ng i tiêu dùng yêu thích nh t (**Vietcombank, ACB, ông Á, Agribank, Vietinbank, Sacombank, BIDV, Eximbank, Techcombank, Ph ng ông**) (<http://vnexpress.net> truy c p ngày 6/7/2008).

Bên c nh ó, n ng l c qu n lý còn th hi n kh n ng i u hành c a i ng lãnh o Vietinbank, l i nhu n n m sau luôn cao h n n m tr c và t ng qua các n m t 2005 n 2007.

2.1.2.4./K t qu ho t ng kinh doanh

Nhìn k t qu kinh doanh c a NHCTVN qua các n m t 2005 -2007 m i th y h t s n l c c a nhân viên trong toàn h th ng. L i nhu n tr c thu luôn t ng v i m t t l r t cao (2005 : 423.093 tri u ng, 2006 : 777.768 tri u ng, 2007 :1.450.000 tri u ng). Tuy nhiên m c dù ã r t n l c nh ng NHCTVN c ng nh các NHTMVN khác là t l thu d ch v trong t ng thu nh p còn r t th p, m c dù có t ng qua các n m (2005 : 3,17%, 2006 : 3,34% , 2007 :3,42%). ây c ng là m t trong nh ng nguyên nhân mà tôi th y c n ph i phát tri n thêm nhi u s n ph m tài chính trong h th ng ngân hàng công th ng nh m a d ng hóa ngu n thu nh p.

2.1.2.5/. Tính thanh kho n

Thanh kho n và kh n ng sinh l i là hai i l ng t l ngh ch v i nhau: tài s n có tính thanh kho n càng cao thì kh n ng sinh l i c a nó s càng th p và ng c l i.

T l d n cho vay/ti n g i khách hàng 2005 là 88,44%, n m 2006 là 80,4%, và 2007 là 75,99%. i u ó ph n ánh NHCTVN th c hi n cho vay

n kinh tế chủ yếu dựa vào ngân hàng, là ngân hàng mang tính nhàn hạ.

Khi ngân hàng thanh toán ngay của NHCTVN luôn đạt yêu cầu của NHNN, ngân hàng có thể được phép cho vay trung dài hạn luôn nằm trong giới hạn cho vay trung dài hạn so với tổng dư nợ luôn nhỏ hơn 40%.

Năm 2007, để đáp ứng nhu cầu tín dụng trung và dài hạn, NHCTVN sẽ triển khai ngân hàng phát hành trái phiếu bảo lãnh chi trả (Theo Quyết định 457/2005/QĐ-NHNN). Theo đó NHCTVN sẽ nâng cao chất lượng quản lý ngân hàng thanh khoản, phòng ngừa rủi ro thanh khoản trong tương lai.

2.2/. Thực trạng hoạt động giao dịch ký quỹ ngân hàng tại Việt Nam hiện nay

2.2.1 /. Thực trạng hoạt động của Trung tâm giao dịch ngân hàng tại Việt Nam trong giai đoạn 2005-2007

Từ khi thành lập (20/7/2000) đến nay, mặc dù TTCK Việt Nam đã trải qua nhiều thăng trầm nhưng vẫn tiếp tục nhận được sự quan tâm phát triển nhất định.

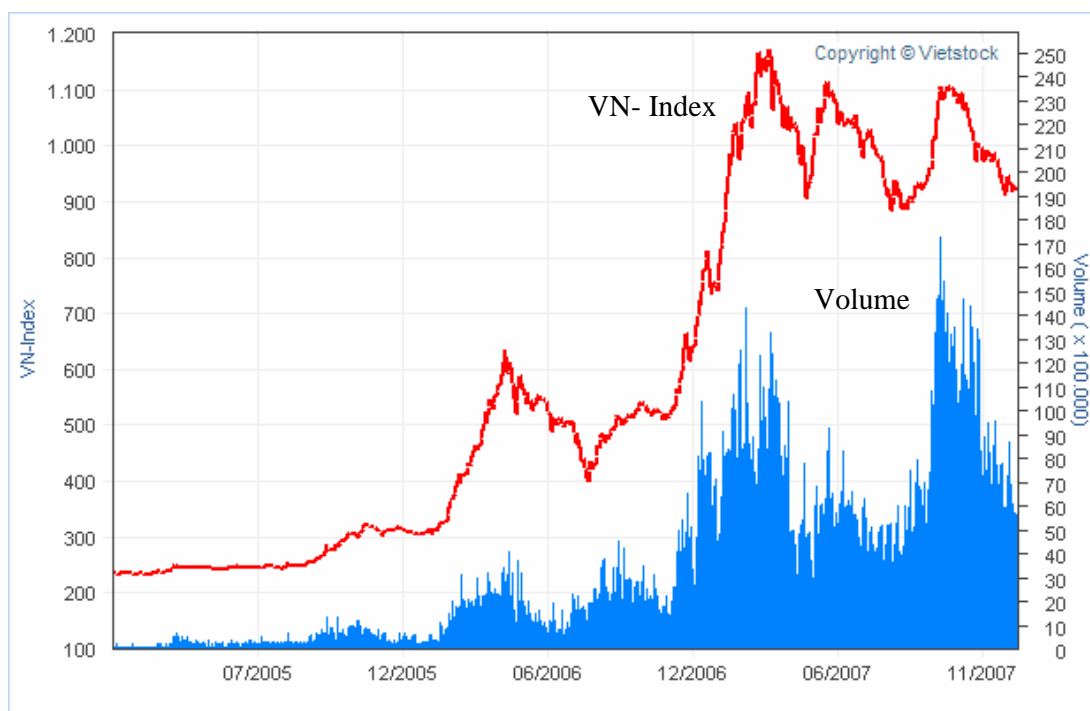
Nhìn lại những thành tựu đã đạt được trong những năm qua, TTGDCK chính thức có sự giao dịch ngân hàng tại TP HCM & Trung tâm giao dịch ngân hàng Hà Nội. Mặc dù đã hình thành hơn 7 năm nhưng TTCK vẫn tiếp tục phát triển tích cực. Năm 2005, nên khi phân tích về TTCK tôi chia ra thành 3 loại sau đây:

B ng 2.4 : S li u v t nh h nh ni m y t c a c c ng ty ch ng kho n t n m 2005-2007

N m	HOSE					HASTC				
	S l ng CTN Y m i	T n g s CT NY	VN INDEX (31/12)	KLGD (CP& CCQ) (vt :1.000 CP)	GTGD (Tri u ng)	S l ng CT NY m i	T n g s CT NY	VN INDEX (31/12)	KLGD (1000 CP)	GTGD (Tri u ng)
2005	6	33	308	120.959	3.040.370	9	9	96,24	20.423	264.372
2006	75	108	752	643.281	38.175.024	78	87	242,89	95.606	3.917.384
2007	33	141	927,02	2.008.535	205.732.389	25	112	323,55	612.038	63.422.391

(Ngu n : T ng k t TTCK n m 2007 - CTCK Th ng Long)

Bi u 2.1 : Ch s VN-Index t 1/1/2005-31/12/2007



(Ngu n : <http://www.vietstock.com.vn>)

Qua bảng so sánh và biểu đồ ta thấy chỉ số VN-Index chỉ tăng từ 100 điểm lên hơn 300 điểm trong suốt 5 năm từ 2000 đến 2005 và thị trường chứng khoán sụt giảm nghiêm trọng năm 2006, bảng chứng là khi mới khai trương TTGDCK TPHCM chỉ mới có 2 công ty niêm yết là REE và SAM thì đến cuối năm 2006 đã có 108 công ty niêm yết, tăng 75 công ty so với năm 2005 và tăng thêm 33 công ty trong năm 2007. Số tài khoản giao dịch chứng khoán lên hàng triệu và số chi nhánh năm 2005 mặc dù số tài khoản hơn 30.000 tài khoản nhưng chỉ có khoảng 1000 tài khoản hoạt động thực xuyên hàng năm 2007 số tài khoản hoạt động thực xuyên tăng lên hơn 100.000 tài khoản. Chính sự sôi động của TTCK đã khuyến khích giao dịch và giá trị giao dịch trong năm 2006 tăng rất nhiều lần so với 2005.

Sự thay đổi của TTCK có nhiều nguyên nhân nhưng chủ yếu là các nguyên nhân chính sau :

- Tình hình sản xuất kinh doanh của các công ty niêm yết 9 tháng đầu năm 2006 rất khả quan.

- Việt Nam trở thành thành viên chính thức của tổ chức thương mại thế giới (WTO).

- Việt Nam tham gia thành công hội nghị APEC và chuyển thủ lĩnh Việt Nam của Tổng thống Bush kết thúc tốt đẹp, đã nâng cao vị thế của Việt Nam trên thị trường quốc tế.

Tuy nhiên nguyên nhân sâu sắc ảnh hưởng biểu đồ trên là do tính không chuyên nghiệp của các nhà đầu tư trong nước, dựa nhiều vào các tin tức quá mức (mặc dù tin tức là có thể nhưng đã vượt quá mức) chứng minh như sự đánh giá lạc quan* (*Cuối năm 2005 Merrill Lynch tăng công bố 1 bản báo cáo triển vọng của TTCKVN và xếp các chỉ số VN*

vào loại “*ứng mua*” trong 10 năm tới) và TTCKVN của Merrill Lynch (mặt trong ngành tài chính kinh doanh chứng khoán hàng đầu của thế giới).

Nếu nhìn năm 2006 có vẻ xem là năm thăng hoa của TTCK thì năm 2007 lại ngược lại rơi vào tâm trạng thất vọng khi phần lớn các phiên giao dịch chứng khoán có xu hướng giảm giá và lại không theo một quy luật nào. Mặc dù 3 tháng đầu năm 2007 VN-Index tiếp tục tăng 55,72% lên 1.170,67 điểm vào giữa tháng 3 và đây cũng chính là đỉnh của VN-Index năm cũ năm 2007 chỉ số này cũng không thể trở lại như trên. Chỉ số VN-Index ngày 24/12/2007 đạt 930,86 điểm tăng 23,82% so với đầu năm nhưng vẫn còn thấp hơn 6 lần so với mức tăng 2006. Nguyên nhân do các thủ tục của TTCK là mặt kênh huy động vốn gián tiếp, vốn vào nhanh nhưng rút ra cũng nhanh nên trong năm 2007 nguồn vốn vào TTCK không nhiều, thêm vào đó là sự ảnh hưởng của các yếu tố sau:

- Sự ra đời của chính sách 03 về giới hạn cho vay kinh doanh chứng khoán bằng 3% đối với cho vay của NHTM. Do hình thức của chính sách này, các NHTM buộc phải siết chặt cho vay đối với các nhà đầu tư, tụt dốc kèm hãm nguồn vốn vào thị trường.

- Luật thu thuế nhập cá nhân sắp có ban hành. Theo đó, lợi tức kinh doanh chứng khoán sẽ được tính theo một trong hai cách: Bằng 20% lợi nhuận, hoặc bằng 0,1% giá trị giao dịch bán.

- Lạm phát cao buộc NHNN phải hạn chế mua ngoại tệ vào, ảnh hưởng tới khả năng giữ ngân sách các quốc gia ngoài nước vào Việt Nam.

- Sự lên giá chóng mặt của vàng và vàng mã giảm sức hút của TTCK do dòng tiền bị rút ra khá nhiều vào 2 thị trường này.

- Khi Việt Nam chính thức trở thành thành viên thứ 150 của WTO cũng góp phần tâm lý lạc quan quá mức của nhà đầu tư đẩy giá cổ phiếu lên quá cao

và đi xa so với giá trị thực của nó làm cho TTCK phát triển quá nóng, và
 ngay nhiên sẽ có lúc giá chứng khoán trở về với giá trị thực của nó chỉ có
 đi xuống là sớm hay muộn.

Sở dĩ tình hình của TTCK trong năm 2006 đã tạo nên tính thanh khoản
 cho các phiếu của các công ty niêm yết do đó các công ty và doanh nghiệp có
 thể huy động vốn dễ dàng bằng hình thức phát hành thêm cổ phiếu. Bên cạnh
 đó tiến trình cổ phần hóa của các doanh nghiệp, ngân hàng quốc doanh
 trước lúc không thanh toán lãi và vì các cổ phần hóa đã đem lại lợi ích
 đáng kể cho nhà nước và đã có 3 doanh nghiệp nhà nước (Bảo Việt, Tài
 chính dầu khí, Phân đạm và hóa chất dầu khí) và một NHTM quốc doanh
 (Vietcombank) thực hiện cổ phần hóa, mặc dù còn một số NHTM quốc doanh và
 doanh nghiệp quốc doanh khác đã chuyển bản thân sang cho cổ phần hóa nhưng
 do cung cấp vốn và vì chính sách cho vay ưu đãi chứng khoán nên nhà
 nước đã bán cổ phiếu trên ngân hàng tạo ra lợi nhuận càng gia tăng.

Hơn nữa, một số kinh doanh thực tế TTCKVN trong năm 2007 là
 cung cấp vốn và theo quy luật cung cầu sẽ dẫn đến tình trạng giá
 chứng khoán. Vì thị trường chứng khoán là thị trường nhằm nâng
 giá trị cho các công ty cổ phần, tuy nhiên nếu không khéo léo nó sẽ là con dao
 hai lưỡi và vì TTCKVN nó đã có những tác động tiêu cực. Trong năm 2007,
 vì các kiểm soát nguồn cung chứng khoán trên thị trường có những hạn chế sau:

- Hạn chế phát hành cổ phiếu còn tràn lan, tăng vốn và lãi trong thị
 trường chứng khoán nóng nhả thu về các khoản thanh toán đáng kể cho doanh
 nghiệp.
- Huy động vốn chủ yếu đi kèm với những phát hành sơ đẳng vốn hiệu
 quả.

- Phần lớn hoạt động phát hành thêm cổ phiếu ưu đãi có mục đích “lấn sân” sang lĩnh vực kinh doanh không truyền thống của doanh nghiệp là bất động sản.

Tuy nhiên số kém sôi động của TTCK mặc dù từ tâm lý không tốt cho giới đầu tư chứng khoán nhà đầu tư giá cổ phiếu dưới mức giá trị thực của nó và hạn chế hoạt động phát triển doanh nghiệp.

2.2.2/. Tác động của thị trường chứng khoán đối với hoạt động của ngành ngân hàng trong giai đoạn hiện nay

Sự phát triển bùng nổ của TTCK thời gian vừa qua đã và đang tác động đến ngành ngân hàng, mặt chủ yếu là chi phí thanh toán trên thị trường vốn lâu nay, vào mặt bất cập như hiệu suất lợi nhuận và thặng dư.

- Trước hết TTCK có tác động tích cực đến các ngân hàng trong việc tăng vốn điều lệ, tính đến hết quý I/2007 hầu hết các NHTM công khai đều tăng vốn điều lệ 1000 tỷ đồng trở lên, vượt trội hơn số vốn điều lệ tăng vốn điều lệ quy định tại Nghị định 146 của Chính phủ ban hành năm 2006.

- Mặc dù TTCK đã tạm mất vai trò quy định hoạt động ngân hàng chủ yếu đầu tư vào doanh nghiệp nhà đầu tư giúp ngân hàng giảm thiểu rủi ro nhưng vốn đầu tư ngắn hạn vào cho vay trung và dài hạn, tác động gánh nặng rủi ro cho hệ thống ngân hàng các NHTM tập trung cho vay tín dụng ngắn hạn và cơ bản là phát triển các dịch vụ khác.

- Khi TTCK phát triển thì lợi nhuận của ngân hàng đã không còn phụ thuộc chủ yếu vào hoạt động cho vay mà còn phụ thuộc vào nhiều loại dịch vụ sinh lợi khác hoạt động đầu tư, và làm cho hoạt động ngân hàng thêm phức tạp sinh lợi khi phát triển thêm các dịch vụ liên quan đến hoạt động đầu tư chứng khoán.

- Tuy nhiên bên cạnh đó có những tác động tiêu cực đối với hoạt động của ngân hàng khi TTCK phát triển, đó là ngân hàng sẽ gặp khó khăn hơn trong việc huy động nguồn tín dụng vì đã chuyển hướng sang hoạt động cho vay có lãi làm cho lãi suất huy động tăng cao dẫn đến lãi suất trả ra cũng tăng theo. Đây là một trong những nhân tố khiến thị trường phát triển lên.

- Hơn nữa khi việc tăng vốn một cách khá ồ àng và quá nhanh mà không có kế hoạch sẽ dẫn đến những bất ổn định về vốn không hiệu quả, gây lãng phí nguồn lực xã hội.

2.2.3/. Thực trạng cho vay ưu đãi cho ngành khoán tại các ngân hàng thương mại Việt Nam trên địa bàn TPHCM

Pháp luật hiện hành không cấm các TCTD cấp tín dụng theo các hình thức cho vay, chiết khấu giấy tờ có giá ưu đãi, kinh doanh cho vay khoán, nhưng các TCTD phải tuân thủ các quy định về các điều kiện và tính an toàn tín dụng. Từ năm 2006 đến nay, nhiều NHTM và công ty tài chính (gọi chung là TCTD) mở rộng cho vay, chiết khấu giấy tờ có giá đối với khách hàng ưu đãi, kinh doanh cho vay khoán. Theo số liệu báo cáo của các TCTD, tính đến tín dụng ưu đãi, kinh doanh cho vay khoán và cho vay có mục đích cho vay của các TCTD đến cuối tháng 4/2007 (khoảng 2,5%) chiếm mức nhỏ (-0,1%) so với cuối năm 2006 (2,6%), do tăng trưởng tín dụng ưu đãi, kinh doanh cho vay khoán của các NHTMNN và công ty tài chính giảm mạnh và có xu hướng giảm, nhưng khi NHTM chấp nhận thì gia tăng đáng kể và tăng so với cuối năm 2006. Nếu loại trừ các khoản cho vay có mục đích cho vay, chiết khấu giấy tờ có giá sẽ dẫn đến cho các mục đích khác không phải ưu đãi, kinh doanh cho vay khoán, thì thị trường nêu trên giảm khoảng 2,2% tăng trưởng tín dụng.

(Xem chi tiết số liệu đầu tiên cho vay kinh doanh cho các NHTM trên báo cáo TP HCM trước và sau khi chốt 03 ra đời tại phần 2.3 trang 72)

Sau khi nghiên cứu số liệu đầu tiên cho vay kinh doanh cho các khoản cho vay và chi tiêu ngân sách của công ty kinh doanh, cho vay có các mức ngân sách khoản và/hoặc bổ sung ngân sách tài sản khác nhau khách hàng sử dụng vay mua các loại hình cho vay và chi tiêu ngân sách ngắn hạn và/hoặc dài hạn, cho vay ngắn hạn và chi tiêu ngân sách bán cho các khoản và sử dụng vay mua cho vay, cho vay và chi tiêu ngân sách bổ sung số tiền khi mua cho vay và chi tiêu ngân sách, các khoản cho vay và chi tiêu ngân sách có giá trị các hình thức khác mà khách hàng sử dụng vay mua cho vay. Số tài chính thời điểm 31/5/07 và 31/7/07 phân tích vì có 2 thời điểm quản lý và chi tiêu kinh doanh cho vay kinh doanh cho các NHTM trước tình hình phát triển quá nóng của TTCK. Tuy nhiên do việc cho vay ngân sách cho vay ngân sách hai năm có hoạt động kinh doanh cho vay phát triển mạnh mẽ ở TP HCM và Hà Nội mà chi tiêu phát triển nóng nhất ở TP HCM nên tài chính phân tích số liệu trên báo cáo TP HCM.

Tại báo cáo TP HCM, chi tiêu các NHTMCP thực hiện cho vay ngân sách kinh doanh cho vay, các thông số sau:

- Thời điểm trước khi chốt (31/5/2007): Có 15 NHTM chấp nhận cho vay ngân sách cho vay và chi tiêu kinh doanh cho vay khoản là 8.885 tỷ đồng chi phí 9,1% tổng đầu cho vay của các ngân hàng. Trong đó có 3 ngân hàng là NHTMCP Sài Gòn Công nghiệp, NHTMCP

Sài Gòn và NHTMCP Nam Á có d n cho vay u t kinh doanh ch ng khoản d i 3%, 12 ngân hàng còn l i u có t l cho vay v t m c quy nh c a ch th 03, cá bi t còn có ngân hàng có t l lên n h n 52% (NHTMCP Nam Vi t). Ngân hàng Á châu là ngân hàng có m c d n cao nh t ng th i c ng là ngân hàng có m c cho vay u t ch ng khoản cao nh t. Tuy nhiên n u xét v t tr ng d n thì ngân hàng Nam Vi t l i có t tr ng cao nh t. S d có t l cho vay cao nh trên vì t th i i m cu i n m 2006 u n m 2007 ch s VN-Index c a th tr ng luôn t ng cho nên nhà kinh doanh ch ng khoản ch có lãi ch không có l vì v y các ngân hàng th y kh n ng thu c l i là r t l n, l i không g p ph i quá nhi u i th c nh tranh (a s các ngân hàng qu c doanh không cho vay u t ch ng khoản) nên t l cho vay u t ch ng khoản ã v t xa gi i h n r i ro theo t l cho phép.

- T i th i i m sau khi có ch th 03/NHNN : Nh m m c ích h n ch r i ro tín d ng phát sinh khi TTCK i u ch nh , ngày 28/5/2007 NHNN ã ban hành ch th trên và ã có tác ng i v i th tr ng ch ng khoản r ò r t. C th là t l d n bình quân c a các ngân hàng cho vay u t ch ng khoản ã gi m t 9,1% xu ng còn 6,47%, s tuy t i gi m 1.456 t ng trong khi t ng d n cho vay l i t ng thêm 17.085 t ng. S ngân hàng có t l cho vay th p h n 3% t ng thêm 2 ngân hàng nên s ngân hàng có t l cho vay u t ch ng khoản v t m c quy nh ã gi m xu ng ch còn 10 ngân hàng và Ngân hàng Nam Vi t (có t l cho vay cao nh t tr c khi có ch th) ã gi m xu ng còn 16,82% thay vào ó là NHTMCP Thái Bình D ng (30,58%). Ngân hàng Á Châu v n ng u v d n cho vay u t ch ng khoản c ng nh d n cho vay chung c a ngân hàng nh ng xét v t tr ng ch chi m 12,37% t ng d n .

Qua k t qu th ng kê v tình hình cho vay u t kinh doanh ch ng khoản t i các NHTMCP trên à bàn TPHCM cho th y d n cho vay u t

kinh doanh ch ng khoán c a các TCTD này chỉ m 6,47% so v i t ng đ n .
Vi c i u ch nh gi m đ n đ n còn ch m do m t s nguyên nhân sau :

- Ph n l n các kho n cho vay u t kinh doanh ch ng khoán là các kho n cho vay có k h n và d a theo h p ng vay, v i các cam k t c th gi a ngân hàng và khách hàng. Do ó vi c i u ch nh đ n c ng ph i ph thu c vào k h n c a h p ng.

- TTCK trong n m 2007 (c bi t là trong tháng 7 và tháng 8) b i u ch nh sâu, giá c a nhi u c phi u liên t c gi m, ch s VN-Index gi m còn 908,37 i m (th i i m 31/8/07), chính i u này ã tác ng r t l n n nhà u t . Vi c cân nh c n m gi và k v ng th tr ng sôi ng t ng i m tr l i thu h i v n c ng nh t c l i nhu n k v ng là nh ng y u t tác ng n tâm lý c a nhà u t nh m duy trì các kho n n vay kinh doanh ch ng khoán.

- Bên c nh ó s có tác ng nh h ng “kép” t y u t giá và quan h cung c u ch ng khoán. Giá c phi u gi m nên nhi u nhà u t mu n bán ra t o nên cung v ch ng khoán r t cao trong khi không nhi u l m các nhà u t dám mua vào, đ n n cung l n h n s tác ng làm cho giá càng gi m h n.

(Phân tích tình hình cho vay kinh doanh ch ng khoán t i các NHTMCP có tr s chính trên a bàn TPHCM n 31/12/2007 t i ph n ph l c 2.4 trang 71)

n th i i m 31/12/2007 t ng đ n c a các ngân hàng có đ n cho vay kinh doanh ch ng khoán trên a bàn TPHCM là 174.691 t ng trong khi t ng đ n cho vay kinh doanh ch ng khoán là 3.134 t ng chỉ m 1,79% so v i t ng đ n , tuy nhiên i u này không nói lên c ây là t l an toàn (theo tinh th n c a ch th 03) mà ph i so sánh t l c a t ng ngân hàng. Ngân hàng Á Châu là ngân hàng có đ n cho vay kinh doanh ch ng

khoản cao nhất (745 tỷ đồng) nhưng chỉ 2.37% tổng dư trong khi ở NHTMCP Thái Bình Dương là ngân hàng có tổng dư cho vay cao nhất 2.99% mặc dù dư cho vay chỉ 82 tỷ đồng (do tổng dư chỉ có 2.768 tỷ đồng). Nếu nhìn vào số liệu thị trường 31/5/07 và 31/7/07 cho thấy các ngân hàng đã chấp hành nghiêm túc tinh thần cách thức 03 nên đã tìm kiếm biện pháp khuyến khích dư cho vay kinh doanh chỉ số theo khuôn khổ.

2.2.4/. Thực trạng hoạt động giao dịch ký quỹ chỉ số khoán tài Việt nam

Thực trạng chỉ số khoán Việt nam được thành lập từ tháng 7/2000 nhưng mãi đến cuối năm 2006 thực trạng mới bắt đầu sôi động. Nguyên nhân chính là do trên (mục 2.2.1 trang 27), trong phạm vi phần này chủ yếu là thực trạng hoạt động giao dịch ký quỹ chỉ số khoán tài Việt Nam. Hiện nay các sản phẩm trên TTCK Việt nam còn khá "thô sơ", chưa có nghiên cứu và công cụ hỗ trợ thị trường phát triển mạnh mẽ trong dài hạn. Mặc dù thực trạng đã thành lập hơn 7 năm nhưng sản phẩm chưa thực sự còn rộng rãi, chủ yếu vẫn là nghiệp vụ mua bán giao ngay (T+3), cho vay ưu đãi chỉ số khoán, các hình thức repo chỉ số khoán, còn nghiệp vụ bán khống vẫn chưa được chấp thuận. Vì vậy việc nghiên cứu nghiệp vụ giao dịch ký quỹ chỉ số khoán chưa thực sự được chú trọng là ưu tiên. Tuy nhiên không chỉ trong lĩnh vực chỉ số khoán, mà trong nhiều lĩnh vực kinh doanh khác như ngoại tệ, vàng... nghiên cứu nghiệp vụ giao dịch ký quỹ chỉ số khoán cũng cần được chú trọng. Kể từ ngày 25/5/2007 liên minh hoạt động giao dịch ký quỹ vàng mới xuất hiện tại Việt nam với sự tham gia của các ngân hàng ACB, Eximbank, Việt Á và Công ty Vàng bạc đá quý Sài Gòn (SJC), sàn có tên Trung tâm giao dịch vàng Sài Gòn, đặt tại quận Tân Bình, TP HCM. Việc áp dụng giao dịch ký quỹ trong kinh doanh vàng qua sàn mang lại lợi ích cho thực trạng cũng như gia tăng cơ hội cho nhà đầu tư, nhưng việc áp dụng

nghi p v này cho TTCK l i t ra nhi u v n h n cho nh ng nhà qu n lý b i vì vàng và ch ng khoán cùng là tài s n nh ng v b n ch t l i có nh ng i m khác nhau. Trong khi giao d ch vàng qua tài kho n c m b o b ng vàng v t ch t và có th chuy n thành ti n b t c lúc nào (tính thanh kho n cao) thì ch ng khoán l i là tài s n vô hình và tính thanh kho n kém h n nhi u th m chí có lúc s là nh ng t gi y không có giá tr . Tuy nhiên vì c tri n khai nghi p v giao d ch ký qu v ch ng khoán ho àn toàn có th th c hi n c. V n là truy n thông nh th nào nhà u t hi u và quy t nh có s d ng nghi p v ó hay không, n u có nhi u nghi p v m i, nhà u t s có thêm l a ch n u t . Bên c nh nh ng d ch v m i v n có nh ng d ch v truy n th ng cho nhà u t l a ch n, ai c m th y r i ro thì không tham gia, ho c CTCK không kh n ng tài chính c ng nh kh n ng qu n tr thì không tri n khai.

2.3/. Nhu c u phát tri n giao d ch ký qu ch ng khoán t i Ngân hàng công th ng Vi t Nam

2.3.1/. So sánh s n ph m d ch v c a Ngân Hàng Công Th ng Vi t Nam v i các Ngân hàng khác

2.3.1.1/. Các s n ph m chính c a Ngân hàng công th ng Vi t nam

NHCTVN có các s n ph m ch y u sau :

*** V Huy ng v n**

- Nh n ti ng i không k h n và có k h n b ng VN và ngo i t c a các t ch c kinh t và dân c .

- Nh n ti ng i t i t ki m v i nhi u hình th c : Ti t ki m không k h n và có k h n b ng VN và ngo i t , Ti t ki m d th ng, Ti t ki m tích lu ...

- Phát hành k phi u, trái phi u...

*** V cho vay và u t**

- Cho vay ng n h n b ng VN và ngo i t .
- Cho vay trung, dài h n b ng VN và ngo i t .
- Tài tr xu t, nh p kh u; chi t kh u b ch ng t hàng xu t.
- ng tài tr và cho vay h p v n i v i nh ng d án l n, th i gian hoàn v n dài.
- Cho vay tài tr , u thác theo ch ng trình: ài Loan (SMEDF); Vi t c (DEG, KFW) và các hi p nh tín d ng khung.
- Cho vay tiêu dùng.
- Góp v n liên doanh, liên k t v i các t ch c tín d ng và các nh ch tài chính trong n c và qu c t .
- u t trên th tr ng v n, th tr ng ti n t trong n c và qu c t

*** Thanh toán và Tài tr th ng m i**

- Phát hành, thanh toán th tín d ng nh p kh u; thông báo, xác nh n, thanh toán th tín d ng nh p kh u.
- Nh thu xu t, nh p kh u (Collection); Nh thu h i phi u tr ngay (D/P) và nh thu ch p nh n h i phi u (D/A).
- Chuy n ti n trong n c và qu c t .
- Chuy n ti n nhanh Western Union.
- Thanh toán u nhi m thu, u nhi m chi, séc.
- Chi tr l ng cho doanh nghi p qua tài kho n, qua ATM .
- Chi tr Ki u h i...
- B o lãnh, tái b o lãnh (trong n c và qu c t): B o lãnh d th u; B o lãnh th c hi n h p ng; B o lãnh thanh toán.
- Mua, bán ngo i t (Spot, Forward, Swap...).

*** Ngân qu**

- Mua, bán các ch ng t có giá (trái phi u chính ph , tín phi u kho b c,

th ng phi u...)

- Thu, chi h ti n m t VN và ngo i t ...
- Cho thuê kết s t; c t gi b o qu n vàng, b c, á quý, gi y t có giá, b ng phát minh sáng ch .

*** Th và ngân hàng i n t**

- Phát hành và thanh toán th tín d ng n i a, th tín d ng qu c t (VISA, MASTER CARD...)
- D ch v th ATM, th ti n m t (Cash card).
- Internet Banking, Phone Banking, SMS Banking.

*** Ho t ng khác**

- Khai thác b o hi m nhân th , phi nhân th .
- T v n u t và tài chính.
- Cho thuê tài chính.
- Môi gi i, t doanh, b o lãnh phát hành, qu n lý danh m c u t , t v n, l u ký ch ng khoán.
- Ti p nh n, qu n lý và khai thác các tài s n xi t n qua Công ty Qu n lý n và khai thác tài s n.

2.3.1.2/. So sánh s n ph m d ch v gi a Ngân hàng công th ng và các NHTM qu c doanh khác

M i NHTM qu c doanh v i tên gi i, th ng hi u, logo riêng ã ph n nào th hi n l nh v c ho t ng c thù c a mình nh ng h u nh các ngân hàng u tham gia ho t ng nghi p v trên m i l nh v c c a n n kinh t . Các s n ph m d ch v c a h th ng các NHTM qu c doanh nh ìn chung không có s khác bi t nhi u, có ch ng là Vietcombank n i tr i h n v nghi p v thanh toán qu c t , th tín d ng qu c t , h th ng máy ATM nhi u nh t trong h th ng các NHTMVN và ã th c hi n nghi p v bao thanh toán xu t kh u, nh p kh u và bao thanh toán n i a (t tháng 4/2005). ng th i c ng là

NHTM qu c doanh u tiên th c hi n c vi c g i t i n m t n i rút t i n nhi u n i (c tri n khai n m 2005), n nay các NHTM qu c doanh khác c ng ã t ng b c th c hi n c nghi p v này.

2.3.1.3/. So sánh s n ph m d ch v gi a Ngân hàng công th ng Vi t nam và các Ngân hàng th ng m i c ph n

Vi c so sánh s n ph m d ch v c a ngân hàng công th ng v i các NHTM c ph n c gi i h n trong ph m vi NHTM c ph n Á Châu, NHTM c ph n Sài gòn th ng tín và Ngân hàng Xu t Nh p Kh u Vi t Nam. ây c xem là 3 ngân hàng u tàu trong h th ng các NHTM c ph n t i Vi t Nam hi n nay.

2.3.1.3.1/. Ngân hàng Th ng m i c ph n Á Châu

Theo báo cáo ch a ki m toán v n i u l c a ACB n ngày 31/12/2007 là 2.630 t ng và v n ch s h u là 6.111 t ng. L i nhu n tr c thu là 2.132 t ng, s l ng nhân viên g n 4000 ng i (b n tin tháng 12/2007 c a NHTMCP Á châu).

Các s n ph m d ch v nhìn chung có y so v i NHCTVN và c bi t có các s n ph m khác bi t mà có th xem nh “ c quy n” c a Á Châu ch ng h n nh : quy n ch n mua bán vàng, cho vay th u chi, c bi t là d ch v “**Vay u t vàng t i ACB**” (c tri n khai 3/12/2007) là s n ph m tín đ ng h tr v n u t cho các khách hàng cá nhân, doanh nghi p t nhân có nhu c u mua bán vàng (*theo k v ng giá vàng t ng, gi m t ng lai*). Khi vay u t vàng t i ACB, khách hàng c giao d ch mua bán vàng g p 14 l n v n t có v i các hình th c :

- **u t giá lên:** v i k v ng giá vàng t ng, khách hàng vay t i n ng (VND) t i ACB và mua vàng t i ACB. Khi giá vàng t ng n m c k v ng, khách hàng bán l i vàng và tr n VND cho ACB sinh l i.

- **u t giá xu ng:** v i k v ng giá vàng gi m, khách hàng vay vàng t i ACB và bán s vàng vay c cho ACB. Khi giá vàng gi m n m c k v ng, khách hàng mua l i vàng và tr n vàng cho ACB sinh l i.

Ti n ích:

- Khách hàng có c h i u t sinh l i ngay khi giá vàng t ng ho c giá vàng gi m.

- c vay n 14 l n v n t có, v i t ng s t i n vay lên n 100 t ng.

2.3.1.3.2/. Ngân hàng Th ng m i c ph n Sài gòn th ng tín (Sacombank)

Ngân hàng TMCP Sài gòn th ng tín c thành l p ngày 21/12/1991 v i s v n i u l ban u ch có 3 t ng và ho t ng ven TP.HCM. Sau g n 16 n m ho t ng, n nay Sacombank ã tr thành Ngân hàng TMCP hàng u Vi t Nam v i :

- 4.449 t ng v n i u l , l i nhu n tr c thu là 1.452 t ng.

- H n 5.000 cán b nhân viên tr .

Vào ngày 12/07/2006, Sacombank là NHTMCP u tiên t i Vi t Nam c chính th c niêm y t c phi u trên TTCK. n nay, c phi u Sacombank v i mã STB luôn là c phi u có kh i l ng giao d ch và tính thanh kho n hàng u t i TTCK Vi t Nam. Các s n ph m c tr ng c a Sacombank so v i Incombank :

- Cho vay mua ch ng khoán.

- Cho vay th u chi.

- Bao thanh toán n i a.

Bên cạnh đó, Sacombank là một trong những NHTM đi đầu trong việc đa dạng hóa các loại hình tín dụng kinh doanh như: Tín dụng Vốn Phúc, Tín dụng Hoa Vi t...

2.3.1.3.3/. Ngân hàng Thương mại cổ phần Xuất nhập khẩu (Eximbank)

Cùng với Ngân hàng TMCP Á Châu và Sacombank, Eximbank cũng là một trong những NHTM cổ phần mới nhất hiện nay, và cũng khá nổi bật trong việc phát triển các sản phẩm dịch vụ. Đến tháng 12 năm 2007 vốn đầu tư của Eximbank là 2.800 tỷ VNĐ. Mặc dù so với ACB và Sacombank, Eximbank không có sản phẩm tín dụng ngân hàng như so với Vietinbank thì vốn có những sản phẩm ưu việt hơn, kinh doanh: cho vay thấu chi, giao dịch vàng giao ngay, kinh doanh, quy hoạch.

2.3.1.4/. So sánh sản phẩm dịch vụ giữa Ngân hàng công thương Việt Nam và Ngân hàng liên doanh, Ngân hàng 100% vốn nước ngoài

Nếu như trước đây các ngân hàng nước ngoài hoạt động chủ yếu trong lĩnh vực bán buôn và tham gia mua cổ phần của các NHTM trong nước thì nay hầu hết đã chuyển sang dịch vụ bán lẻ (dịch vụ cho khách hàng cá nhân). Mặc dù khi các ngân hàng nước ngoài và ngân hàng liên doanh chia sẻ ra nhiều sản phẩm cạnh tranh so với các ngân hàng trong nước nhưng họ có cách thâm nhập thị trường rất chuyên nghiệp và hoàn toàn trái ngược với quy trình của các ngân hàng trong nước, cụ thể:

- Đối với các ngân hàng trong nước thì khi khách hàng muốn vay tín dụng thì họ thường phải có hoa hồng cho cán bộ tín dụng, còn ngân hàng nước ngoài thì ngược lại: Sau khi quan hệ với các doanh nghiệp, ngân hàng nước ngoài bắt đầu tận dụng lực lượng nhân viên các doanh nghiệp này. Họ có thể cho nhân viên doanh nghiệp vay tín dụng tới 200 triệu VNĐ. Thường thì khách hàng doanh nghiệp, họ có hàng chục ngàn khách hàng cá nhân. Phải chăng

phát triển khách hàng theo kiểu “vết dầu loang” đã thành công và đang phát triển và hiện hình cho phần kinh doanh trên là của Chi nhánh Ngân hàng Hongkong & Thượng Hải tại TP HCM.

- Thứ hai, ngân hàng nước ngoài cho vay tín chấp, ngân hàng trong nước cho vay thế chấp. Thứ ba, ngân hàng nước ngoài cho doanh nghiệp vay tín thuê, lập xí nghiệp sản xuất, làm nhà. Bán hàng hay xuất nhập khẩu, ngân hàng thu, trả tiền hộ. Nghĩa là ngân hàng góp phần tạo ra thành công cho chủ và công ty ở tất cả các ngành và khách hàng. Còn doanh nghiệp muốn vay tiền ngân hàng trong nước, phải có quy định hay nhà xưởng, bất động sản thế chấp. Rõ ràng đây là hai quy trình ngược nhau.

- Thứ ba, về cách thức kinh doanh: Ngân hàng trong nước thì như nêu trên, ngân hàng nước ngoài thì khách hàng lên hàng đầu. Thứ ra mục đích cụ thể cùng của ngân hàng nước ngoài cũng là lợi nhuận, nhưng xem khách hàng là chủ yếu của lợi nhuận, là về kinh doanh lợi nhuận. Nếu kinh doanh 5 lợi 5 hại, thì ngân hàng nước ngoài vẫn tính là lợi ích cho khách hàng. Nếu nay khách hàng chỉ mang lợi nhuận cho ngân hàng, nhưng năm sau hoặc năm sau nữa, lợi nhuận.

Rõ ràng Ngân hàng nước ngoài đang tạo nên vòng kín như hình vẽ trên các doanh nghiệp. Ưu tiên hệ thống ngân hàng tài chính liên hệ các công ty nước ngoài vào làm nhà Việt Nam. Vì những công ty nước ngoài đã có mặt Việt Nam, họ thì liên hệ khách hàng. Từ khách hàng công ty, họ thì dẫn sang khách hàng cá nhân của công ty. Thứ ba, khi họ có quy định hay tín dụng và cung cấp các dịch vụ cho cá nhân như ngân hàng trong nước, họ chỉ cần dùng uy tín thương hiệu và vốn có từ lâu để chinh phục khách hàng.

Tóm l i : Nhìn chung so v i các NHTM trong n ớc thì Vietinbank không b ng v ả đ ng hóa s n ph m đ ch v ả còn ả i v i kh i ngân hàng liên doanh và ngân hàng n ớc ngoài thì ngân hàng công th ả ng c ng nh ả các ngân hàng n i ả khác không b ng h ả trong chi n l ả c ho t ả ng và chi n l ả c thu hút khách hàng.

2.3.2/. S ả c n thi t c ả vi c phát tri n giao đ ch ký qu ả ch ng khoán trong h ả th ả ng ngân hàng công th ả ng Vi t Nam

Vi t nam ả gia nh p WTO thì vi c ph i m ả c ả là chuy n t t y u ch ả còn y u t ả th i gian mà thôi, n u các ngân hàng n ớc ngoài ho t ả ng t i Vi t Nam ả c phép th c hi n nghi p v ả giao đ ch ký qu ả thì t i sao các ngân hàng Vi t nam c ả chúng ta l i không th c hi n ? Nh t là ó l i là m t ngân hàng qu c doanh l n.

i m y u c ả c ả th ả tr ả ng tài chính n ớc ta nói chung là c ả c u h ả th ả ng tài chính còn m t cân ả i, h ả th ả ng ngân hàng v n là kênh cung c p v n trung và dài h n cho n n kinh t ả ch y u. Tính chung c n i t ả và ngo i t ả , thì s ả v n vay huy ả ng ng n h n chuy n cho vay trung và dài h n chi m t i kho ng 50% t ng s ả v n huy ả ng ng n h n (*Ngu n : Báo cáo k t qu ho t ả ng n m 2007 c ả ngân hàng nhà n c*). Theo quy t ả nh s 457/Q ả /NHNN ngày 19/4/2005 thì t ả l t i ả c ả ngu n v n ng n h n mà NHTM ả c s ả đ ng ả cho vay trung và dài h n là 40%. Vì th n u duy trì t ả l 50% nh ả trên là quá cao và lâu đ n s ả là y u t ả gây r i ro l n và có nguy c ả gây ra thi u an toàn cho toàn b ả h ả th ả ng. Do ó có th ả th y khi phát tri n nghi p v ả giao đ ch ký qu ả ch ng khoán s ả góp ph n thay ả i c ả c u cho vay c ả h ả th ả ng ngân hàng công th ả ng Vi t Nam.

Trong n m 2006 và 2007 ho t ả ng huy ả ng v n c ả h ả th ả ng Ngân hàng công th ả ng phát tri n khá m nh và đ n n tình tr ả ng th ả ng đ v n do t c ả t ng c ả ho t ả ng tín đ ng phát tri n không k p t c ả t ng c ả ho t

ng huy ng v n. Vì v y khi phát tri n nghi p v giao d ch ký qu ch ng khoán s ph n nào giúp gi i quy t u ra cho h th ng Ngân hàng công th ng.

S n ph m giao d ch ký qu tuy ã phát tri n lâu i th tr ng các n c trên th gi i nh ng i v i Vi t Nam ó l i là s n ph m m i. TTCKVN ang phát tri n và ang có khuynh h ng th ng d “cung ch ng khoán” thì khi có òn b y s góp ph n gi i quy t s khan hi m v n cho nhà u t trong ho t ng u t ch ng khoán giúp ho t ng c a TTCK phát tri n t t h n.

2.3.3/. Nh ng thu n l i và khó kh n khi phát tri n giao d ch ký qu ch ng khoán trong h th ng ngân hàng công th ng Vi t nam

2.3.3.1/. Nh ng thu n l i khi phát tri n giao d ch ký qu ch ng khoán trong h th ng ngân hàng công th ng Vi t nam

- Nh ph n trên ã c p, ho t ng giao d ch ký qu ã c phát tri n t lâu trên th gi i nên khi Vi t nam cho phép áp d ng giao d ch ký qu trong b i c nh ã là thành viên c a WTO s áp ng t i u nhu c u tài chính a d ng c a gi i u t ch ng khoán nh t là các nhà u t n c ngoài, t ó t o hình nh v ng ch c cho h th ng Ngân Hàng Công Th ng Vi t nam.

- Là ngân hàng th ng m i Vi t nam u tiên phát tri n ho t ng giao d ch ký qu nên s có l i th c quy n trong kinh doanh, t ó có th gia t ng h n n a m c l i nhu n cho ngân hàng.

- M t ph ng châm kinh doanh mà b t k nhà u t khôn ngoan nào c ng ph i bi t ó là “ không nên tr ng vào cùng m t gi ”, do ó khi th c hi n giao d ch ký qu , ngân hàng s phân tán c r i ro, tránh vi c t p trung quá m c vào vi c cho vay truy n th ng.

- Ngày 24/4/2007 Th t ng chính ph ban hành ch th 27 quy nh công ty ch ng khoán không c phép m tài kho n ti n g i cho nhà u t

ch ng khoán mà thay vào ó nhà u t ph i m tài kho n t i m t NHTM khác, do ó khi ch th 27 c th c hi n nghiêm s ph n nào giúp cho ngân hàng thu n l i h n khi qu n lý ho t ng kinh doanh ch ng khoán c a nhà u t . H n n a, hi n nay T ng giám c Vietinbank ã ch o và khuy n khích t t c các chi nhánh ngân hàng công th ng u thành l p i lý ch ng khoán do ó s t o thu n l i h n cho ngân hàng khi tri n khai ho t ng giao d ch ký qu vì có s h tr c a i lý ch ng khoán và có m t s cán b ã có ki n th c v ch ng khoán (vì mu n m i lý ch ng khoán òi h i ph i có ít nh t 2 cán b có ch ng ch v lu t ch ng khoán và ki n th c c b n v ch ng khoán). Nh v y ngân hàng ã t n d ng t i a c ngu n l c s n có mà không ph i t n thêm quá nhi u chi phí ào t o.

2.3.3.2/. Nh ng khó kh n khi phát tri n giao d ch ký qu ch ng khoán trong h th ng Ngân hàng công th ng Vi t nam

M c dù phát tri n giao d ch ký qu có nhi u thu n l i, nh ng c ng s g p không ít khó kh n khi phát tri n t i Vi t Nam, c th nh sau :

2.3.3.2.1/. V khía c nh pháp lý

- TTCKVN m c dù ã phát tri n nh ng c ng ch a th t s n nh do ó khi áp d ng giao d ch ký qu n u không khéo s không ch gây r i ro cho NHCTVN nói riêng mà còn r i ro cho c h th ng ngân hàng .

- Hi n nay ch a có v n b n pháp lý nào c a nhà n c c p c ng nh i u ch nh n ho t ng giao d ch ký qu mà ch có m t s thông t , ch th liên quan n ho t ng cho vay u t ch ng khoán mà n i b t nh t là ch th 03 ã “góp ph n” làm cho TTCK o chi u khi ang trên à t ng tr ng nóng.

2.3.3.2.2/. V phía Ngân hàng Công th ng Vi t Nam

- Ch a có c i ng cán b gi i v l nh v c ch ng khoán c ng nh các s n ph m tài chính hi n i, do ó vì c tri n khai trong toàn h th ng ngân hàng công th ng s g p r t nhi u khó kh n.

- Khi phát tri n ho t ng giao d ch ký qu thì NHCT r t c n s h tr t n v h ch toán c l p là Công ty ch ng khoán công th ng trong vi c a ra danh m c các ch ng khoán cho phép ho t ng giao d ch ký qu t ó giúp gi m r i ro cho vi c kinh doanh. Tuy nhiên, hi n nay không ch Công ty ch ng khoán Công th ng mà h u nh t t c các công ty ch ng khoán t i Vi t nam ch a kh n ng phân tích a ra danh m c ut .

- M t trong nh ng c tr ng c a s n ph m tài chính là chúng đ b sao chép, do ó n u ngân hàng công th ng i u trong vi c phát tri n s n ph m giao d ch ký qu thì bên c nh vi c có c m t s l i ích nh t nh còn có m t s khó kh n ph i i m t ó là khi s n ph m ã đ n nh thì các ngân hàng TMCP khác s sao chép và h ít g p r i ro c ng nh chi phí h n so v i ng i i tr c.

2.3.3.2.3/. V phía các nhà u t

- Khi giao d ch ký qu c phép th c hi n t i Vi t nam thì các nhà u t n c ngoài s ph n kh i nh ng ng c l i các nhà u t trong n c s r t xa l và b ng .

- H n n a, ho t ng giao d ch ký qu òi h i nhà u t ph i có ki n th c t t v ch ng khoán có th phân tích, t ó đ oán c xu h ng giá trong t ng lai. Do ó n u nhà u t ch đ a vào s may r i ho c thông tin không có ch n l c s đ đ n n phá s n. Vì v y có l i khuyên cho nhà u t không nên kinh doanh giao d ch ký qu n u ch a th t s am hi u v ch ng khoán.

K t l u n c h n g II : Qua nh ng phân tích trên có th th y r ng vì c phát tri n ho t ng giao d ch ký qu t i Vi t nam nói chung và trong h th ng ngân hàng công th ng nói riêng là c n thi t và hoàn toàn phù h p v i xu h ng h i nh p. Tuy nhiên c n ph i có s chu n b th t k c ng nh l a ch n th i i m thích h p nh t cho phép các ngân hàng th c hi n giao d ch ký qu nh m phát huy h t nh ng l i ích c a s n ph m ng th i h n ch ph n nào r i ro t ho t ng này.

CHƯƠNG III

CHIẾN LƯỢC VÀ MÔ HÌNH PHÁT TRIỂN NGHIÊN CỨU GIAO DỊCH KÝ QUẢN KHOẢN TRONG THỊ TRƯỜNG NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM

3.1/. Chiến lược phát triển giao dịch ký quỹ quản khoản trong thị trường Ngân hàng Công thương Việt Nam

3.1.1/. Nghiên cứu thị trường

Khi phát triển một sản phẩm mới thì việc nghiên cứu thị trường đóng vai trò rất quan trọng, có nghiên cứu kỹ thị trường mới có thể tạo nên sự cạnh tranh cho sản phẩm mới thì sẽ sản phẩm mới đúng với thị trường khách hàng, tạo ra lợi nhuận thành công cho việc phát triển sản phẩm mới. Nghiên cứu thị trường bao gồm 2 vấn đề chính: Nghiên cứu phân khúc thị trường và xác định giá.

- **Nghiên cứu phân khúc thị trường**: Đối với sản phẩm giao dịch ký quỹ quản khoản thì phân khúc thị trường chính là nhà đầu tư cá nhân có khả năng phân tích chứng khoán tốt, thích rủi ro, thích mạo hiểm và các nhà đầu tư chứng khoán chuyên nghiệp. Thứ tự do tính chất của giao dịch ký quỹ là hình thức kinh doanh có đòn bẩy mang tính chất đầu cơ vì vậy không thích hợp cho các tổ chức kinh tế. Tuy nhiên trong giai đoạn đầu phát triển sản phẩm thì cần hướng đến khách hàng cá nhân, khi đã dần ổn định thì mới mở rộng sang các nhà đầu tư chứng khoán. Thị trường chứng khoán mới khi cho phép giao dịch ký quỹ thì cần chú ý hai nơi là Hà Nội và TP HCM, vì đây là những nơi có hoạt động kinh doanh chứng khoán sôi động, thị trường đầu tư chứng khoán nơi đây cũng có nhu cầu kinh doanh chứng khoán cao. Có nhu cầu thu hút được nhiều khách hàng tiềm năng thì mới làm giảm bớt rủi ro cho ngân hàng.

- **Xác định giá :** Ngoài việc xác định phân khúc thị trường thì yếu tố giá cũng đóng vai trò quan trọng vì việc phát triển một sản phẩm mới. Mục tiêu sản phẩm có thể tăng hoặc giảm trên thị trường doanh nghiệp phải có chính sách giá thích hợp. Như phân trên đã phân tích, một trong những ưu điểm của một bảng tài khoản giao dịch ký quỹ so với hình thức rút thông thường là lãi suất vay hợp lý hơn và thông thường là không đáng kể so với lãi t giá chi ngân khoản t ng, nên có thể áp dụng chính sách giá thâm nhập để thêm số vốn cho sản phẩm giao dịch ký quỹ. Trong thị trường chứng khoán giao dịch ký quỹ là kinh doanh ngắn hạn nên có thể xác định lãi suất cho vay dựa vào bình quân lãi suất huy động ngắn hạn (tính 6 tháng) cộng thêm một mức lãi như sau: $k = v \times h \times p \times l$, trong đó h là 3%/năm.

3.1.2/. Xác định kênh phân phối

Hoạt động ngân hàng sẽ thể hiện sự cao hơn nếu như được các lợi ích kinh tế theo quy mô. Điều này có nghĩa là quy mô sản xuất càng lớn thì càng tiết kiệm các chi phí và vì vậy hoạt động giao dịch ký quỹ cũng có khoản chênh lệch, nghĩa là nên kết hợp với công ty chứng khoán công thức thành lập bộ phận giám sát hoạt động giao dịch ký quỹ, theo nguyên tắc thành lập bộ phận này và chi nhánh là:

Bộ phận giám sát tài công ty chi nhánh	Chi nhánh
<ul style="list-style-type: none"> - Quản lý danh mục chi nhánh khoản cho phép xuất nhập giao dịch ký quỹ. - Theo dõi biến động giá chi nhánh khoản cho xuất nhập giao dịch ký quỹ đưa vào chi nhánh trình và thông báo cho các chi nhánh hàng ngày số dư tài khoản của khách hàng chi nhánh các khách hàng có liên hệ. Vì vậy này chi nhánh thông qua chi nhánh trình tính toán tài chính. 	<ul style="list-style-type: none"> - Tìm kiếm, tiếp thị khách hàng. - Thông qua thông tin chi nhánh cung cấp tài chính giám sát phát triển kinh doanh khách hàng. - Theo dõi thu lãi tài khoản tín dụng.

- Vì vậy quản lý danh mục chi nhánh có sự phân biệt rõ ràng là loại chi nhánh khoản nào cho giao dịch ký quỹ cho phép $\leq 60\%, 50\%, 40\%$ bởi vì mỗi loại chi nhánh khoản có mức rủi ro khác nhau nên không thể đánh giá loại giao dịch ký quỹ, chi nhánh khoản càng rủi ro thì tài chính cho phép giao dịch ký quỹ càng thấp.

3.1.3/. Tổng công tác Marketing

- Với tình hình cạnh tranh gay gắt của sản phẩm giao dịch ký quỹ mà phần lớn là khách hàng cá nhân nên công tác marketing, quảng bá sản phẩm đóng vai trò cực kỳ quan trọng. Theo khuyến cáo của các ngân hàng trên thị trường, hoạt động marketing đóng góp từ 20% tổng lợi nhuận của các ngân hàng bán lẻ.

- Do không thể hiện vì các thẩm dò khách hàng hàng năm nên dữ liệu thông tin về khách hàng hầu hết các ngân hàng Việt nam không đầy đủ vì vậy ngân hàng rất khó hành động theo mong muốn của khách hàng do không hiểu được những mình phục vụ. Vì vậy trước khi triển khai giao dịch ký quỹ ngân hàng phải có một cuộc thẩm dò trong giới đầu tư chứng khoán xem mức hiểu biết của khách hàng về các sản phẩm của họ và vì sản phẩm như thế nào có thể có được những chính sách marketing thích hợp như marketing thi đấu như lợi ích của ngành như ngành rổ cựa sản phẩm.

- Thông qua các kênh thông tin như chúng tôi phát thanh, truyền hình, báo chí, quảng cáo ngoài trời, internet... khách hàng biết được sản phẩm và chọn tìm ngân hàng khi có nhu cầu. Những thị trường khi triển khai hoạt động giao dịch ký quỹ nên tổ chức các buổi hội thảo, hội thảo... để với khách hàng tìm hiểu những lợi ích thi đấu của sản phẩm rõ hơn.

3.1.4/. Quản lý rủi ro và hoạt động giao dịch ký quỹ chứng khoán

Giao dịch ký quỹ là nghiệp vụ mang lợi nhuận cao cho ngân hàng, vì ngoài việc thu tiền lãi từ khoản đầu tư cho khách hàng còn có thể thu thêm các khoản phí từ đầu tư chứng khoán. Những thị trường theo nguyên tắc đầu tư: Nghiệp vụ nào càng mang lợi nhuận cao thì rủi ro càng cao, do đó cần phải có quy trình của ngành để pháp quản lý rủi ro từ nghiệp vụ giao dịch ký quỹ, chứng khoán quy định một phần của đầu tư giao dịch ký quỹ để với một khách hàng, một giao dịch ký quỹ phù hợp với từng loại chứng khoán.

thể hiện các hoạt động giao dịch ký quỹ đòi hỏi phải có khâu thẩm định khách hàng. Theo đó khách hàng đầu tư bằng giao dịch ký quỹ phải là người có uy tín trong hoạt động tín dụng (nếu là khách hàng đã có quan hệ tín dụng) và là người am hiểu về chứng khoán. Đây là tiêu chí rất khó thực

hiện vì vậy có thể xem xét những gian lận tham gia vào chứng khoán
khu vực 2 nhằm ngăn ngừa thị trường bị thao túng và ngăn ngừa chi phí
của nhà đầu tư trước khi cho phép họ tham gia nghiệp vụ giao dịch ký quỹ
chứng khoán.

- Cung cấp khoản đầu tư cho khách hàng phải có sự chấp thuận vì
giao dịch ký quỹ rất rủi ro nên không thể đầu tư tràn lan tất cả các loại
phiếu mà chỉ là những loại phiếu tốt. Do đó đòi hỏi phải có sự kết hợp với
công ty chứng khoán công nhận và quy định cho phép thực hiện
giao dịch ký quỹ vì lợi ích của nhà đầu tư. Nhiệm vụ của công ty chứng
khoán là dùng các phương pháp phân tích cơ bản để đưa ra danh sách các loại
chứng khoán được phép đầu tư vào thị trường. Tuy nhiên kèm theo đó
phải là việc tuyên bố ngân hàng không chịu trách nhiệm gì về bất cứ thị trường
nào phát sinh từ việc đầu tư vào loại chứng khoán đó của khách hàng vì ngân
hàng chỉ là người trung gian thực hiện lệnh của khách hàng.

3.2/. M t s ki n ngh và gi i pháp

3.2.1/. Ki n ngh i v i nhà n c

- Chính phủ, UBCKNN, NHNN nên nghiên cứu học tập kinh nghiệm
của các nước có nền kinh tế thị trường, TTCK đang phát triển ở Việt Nam
xây dựng khung pháp lý hoàn chỉnh cho hoạt động giao dịch ký quỹ và
phát triển.

- Cần sớm ban hành các quy định cho các nhà đầu tư chính trị khi
hoạt động, nhưng hiện nay là Ngân hàng nhà nước chỉ cho phép một số ngân
hàng thực hiện thí điểm các sản phẩm tài chính mới, do đó rất cần nghiên cứu
trên cơ sở quy định của các ngân hàng được phép thực hiện. Vì vậy ngân hàng
nhà nước chỉ nên quy định các điều kiện và ngân hàng có thể thực
hiện giao dịch ký quỹ chứng khoán, đó là: Về nội dung pháp lý hiện hành có

bằng 10.000 tỷ đồng, các số vốn chi tiêu thu thập hiện nay quy mô của các ngân hàng các nước trên thế giới, cán bộ hiện tại trong bộ trình và kiến thức nhân viên về ngân sách thực hiện giao dịch ký quỹ.

- Các cơ chế của chính phủ ngân sách phi hiệu quả ban ngân sách nhà nước và Ngân hàng nhà nước Việt Nam nhằm hình thành môi trường pháp lý hoạt động giao dịch ký quỹ có thể phát triển nhanh chóng mà đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ ngân hàng, tính thanh khoản, năng lực cho thị trường ngân sách nhà nước không làm “xáo trộn” thị trường.

3.2.2/. Kiến nghị về vị trí ngân sách

Có thể phát triển giao dịch ký quỹ ngân sách trong hệ thống các NHTM Việt Nam nói chung và hệ thống NHCT nói riêng thì ưu tiên trước tiên là phải có TTCK tương xứng để phát triển. Nhưng dĩ nhiên bên trong thị trường qua TTCK Việt Nam có thể thấy rằng còn cần rất nhiều giải pháp có thể phát triển một TTCK bền vững. Sau đây tôi xin đề xuất một số giải pháp phát triển TTCK trong thị trường:

- TTCKVN có lẽ đã qua rithi kỳ “c mua là th ng”, tình trạng mua bán theo “ phong trào” đã nh h ng không nh n tính bền vững của thị trường. Vì vậy cần tăng cường công tác tuyên truyền, phải biến kiến thức ra công chúng, giúp các nhà đầu tư, các biệt nhà đầu tư cá nhân có kiến thức về bền vững ngân sách và TTCK có thể phân tích đánh giá trước khi quyết định đầu tư và cũng bỏ vị chính h . Đây chính là yếu tố quan trọng nhất.

- Phát triển các ngân sách dựa trên nông nghiệp là các nhà đầu tư có tầm nhìn chiến lược cho TTCK; khuyến khích việc tham gia của các nhà đầu tư chuyên nghiệp vào TTCK (ngân hàng, công ty chứng

khoán, công ty bảo hiểm, quỹ hưu trí). Có thể xem xét việc cấp phép hoạt động, xây dựng tiêu chí cấp phép rõ ràng và nguyên tắc không cấp phép lại cho những nhà đầu tư đã rút khỏi Việt Nam.

- Xem xét áp dụng việc đánh thuế đối với dòng vốn đầu tư gián tiếp nước ngoài; Hạn chế sự gia tăng của lưu vốn đầu tư gián tiếp nước ngoài thông qua chính sách thuế. Đây là giải pháp ngắn hạn và linh hoạt nhất để giảm thiểu dòng vốn đầu tư; Mục tiêu có thể áp dụng tùy theo tính chất của các nhà đầu tư; Nguồn thu thuế có thể sử dụng để phát triển thị trường, cung cấp các dịch vụ tài chính. Do vậy, Bộ tài chính trong thị trường tài chính xuất các giải pháp thuế áp dụng đối với đầu tư gián tiếp nước ngoài vào Việt Nam (như thuế chuyển nhượng giao dịch). Áp dụng thuế thu nhập doanh nghiệp và cá nhân lũy tiến theo thị trường đầu tư là giải pháp ngắn hạn nhất hiện tại: Việc khoan dung trên lĩnh vực này áp dụng như hiện nay (nghĩa là tạm thời chưa áp dụng), để giảm thiểu sự chênh lệch thu nhập cao hơn. Mục tiêu cần cân nhắc trên cơ sở tham khảo ý kiến nhà đầu tư và lưu trữ các dữ liệu để đánh giá mức độ ảnh hưởng không quá cao làm nản lòng nhà đầu tư. Có thể tạm thời giảm thuế thu nhập cá nhân lên và giảm thuế tùy theo diễn biến tình hình. Việc giảm thuế tính thuế nên thực hiện tính hàng năm có thể bù trừ các khoản lãi, lỗ, tránh trường hợp lỗ thì nộp thuế nhưng lỗ thì không có khoản trừ. Giải pháp này có tác dụng làm hạn chế sự chênh lệch, sàng lọc nguồn vốn chất lượng không nên chỉ nguồn vốn nên được các nhà đầu tư chấp nhận.

- Tăng cường tính minh bạch của thị trường: Tăng cường việc công bố thông tin, công bố thông tin về doanh nghiệp, thị trường và các thông tin về việc hành chính sách nhằm giảm bớt các tin đồn không có lợi, ngăn chặn các giao dịch nội gián; tăng cường công tác thanh kê và công bố các số liệu thống kê,

c bi t các s li u th ng kê v tình hình u t c a các nhà u t n c ngoài.

- Tì p t c c i thi n môi tr ng u t , c bi t là hoàn thi n môi tr ng pháp lý ng b , rõ ràng, nh t quán. M c a h i nh p theo l trình và các cam k t qu c t nh m duy trì xu h ng u t dài h n t i Vi t nam.

- Bên c nh ó UBCKNN c n ph i ki m tra th t k tr c khi quy t nh ch p thu n cho m t doanh nghi p niêm y t ho c niêm y t b sung c phi u ra công chúng nh m tránh tr ng h p các công ty c ph n phát hành c phi u tràn lan, s d ng v n sai m c ích, không úng v i ngành ngh kinh doanh.

3.2.3/. Ki n ngh i v i Ngân hàng Công th ng Vi t nam

3.2.3.1/. i v i Ban lãnh o ngân hàng công th ng

M t trong nh ng y u t ch ch t cho vi c a ra c s n ph m m i thành công là con ng i, c bi t là vai trò nh h ng và thúc y c a Ban lãnh o.

- Qua vi c phân tích ánh giá k t qu ho t ng c a ngân hàng công th ng theo mô hình CAMELS ph n nào cho th y c i m m nh, i m y u c a h th ng. M c dù các ch tiêu ho t ng t ng i t t nh ng ngân hàng công th ng v n m i v t tiêu chu n x p h ng A 1 i m, ây l i là m t trong nh ng tiêu chu n niêm y t c phi u c a ngân hàng trên TTCK theo thông l qu c t . Theo k t qu phân tích, s d ngân hàng công th ng ch a c x p lo i A vì ch a áp ng c t l an toàn trên v n t i thi u theo Hi p c BASEL II là 8% và còn n khó òi trong ho t ng tín d ng. Vì v y ban lãnh o ngân hàng c n có nh ng chính sách t ng b sung v n t có thông qua vi c t ng v n i u l nh m nâng t l an toàn v n t i thi u lên 8%. Bên c nh ó c n tích c c thu h i các kho n n khó òi ng th i th c

hiện quy trình thẩm định cho vay theo tổ chức không phát sinh bất kỳ khoản nợ khó đòi mới.

- Khi phát triển giao dịch ký quỹ thì việc đưa ra danh mục các chương khoán được phép hoạt động giao dịch ký quỹ là việc làm hết sức cần thiết quan trọng, quyết định hiệu quả, thành công của hoạt động này. Do đó NHCTVN phải có kế hoạch ào tạo hoặc thu hút nguồn nhân lực (có thể thuê các chuyên gia nước ngoài) để việc phân tích chương khoán có thể xây dựng nên danh mục các chương khoán được phép kinh doanh giao dịch ký quỹ.

- Bên cạnh đó khi áp dụng giao dịch ký quỹ vào hoạt động tín dụng hàng công thì Ban lãnh đạo cần nghiên cứu lại các nguyên tắc hoạt động của giao dịch ký quỹ các nước có thể tham khảo tài chính và TTCK phát triển từng bước và Việt Nam thì tập trung vào các nguyên tắc giao dịch và đảm bảo tính hòa nhập với thị trường và phù hợp với chính sách kinh tế Việt Nam. Đồng thời nếu cần có thể thay đổi một số nguyên tắc đảm bảo cho việc phát triển giao dịch ký quỹ bền vững. Chẳng hạn, khi công ty môi giới phát hành chứng khoán thì cần đưa vào giá thị trường của chương khoán thì thị trường hiện tại như theo tôi thì nên đưa vào giá thị trường hiện tại, có thể xem xét phần nào hạn chế rủi ro khi giá chương khoán giảm.

3.2.3.2/. Về vai trò của ngân hàng

Nếu khách hàng cần có sự tham gia vào hoạt động giao dịch ký quỹ và muốn thực hiện các ngân hàng thì cần phải tham khảo hai khía cạnh vì lẽ là ngành trực tiếp kinh doanh sản phẩm đó và hợp lý nhất cho khách hàng hiểu khi khách hàng giao dịch. Do đó NHCTVN phải có kế hoạch ào tạo nguồn nhân lực, luân phiên ào tạo và tham gia xuyên suốt các giai đoạn ào tạo và hợp lý kinh nghiệm nước ngoài vì kinh nghiệm trong nước hiện tại không có, những người này sẽ là cán bộ nòng cốt hàng đầu cho toàn bộ

cán bộ ngân hàng vì mặc dù không trực tiếp làm nhiệm vụ công nghệ thông tin nhưng vẫn phải nắm bắt công nghệ ngân hàng.

Kết luận chương III : Với những chỉ dẫn của các nhà quản lý phát triển sản phẩm giao dịch kỹ thuật trong hệ thống ngân hàng công nghệ cùng với những giải pháp trên tôi tin tưởng rằng có thể phát triển thành công sản phẩm giao dịch kỹ thuật trong hệ thống ngân hàng công nghệ và có thể nhân rộng mô hình cho các NHTM khác cùng tham gia hoạt động nhằm phát triển hệ thống tài chính ngân hàng Việt Nam ngày càng hiện đại.

K T L U N

Trong nền kinh tế hiện nay, cạnh tranh gay gắt giữa các NHTM đi ra khỏi thị trường là một thực tế, ngân hàng nào nhanh hơn, mạnh hơn trong việc mở rộng phát triển các sản phẩm dịch vụ mới ngân hàng đó sẽ thắng. Sản phẩm giao dịch kỹ thuật tuy còn khá mới mẻ và xa lạ với thị trường Việt Nam nhưng lại là sản phẩm sẽ phát triển khá lâu dài trên thị trường các nước. Thị trường cạnh tranh ngày càng khốc liệt đòi hỏi các ngân hàng phải quan tâm đến vấn đề đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ và phải tìm kiếm những thị trường mà ngân hàng có thể tiếp cận được, phù hợp với năng lực của mình. Chính vì vậy, tạo dựng các hình thức và vectơ riêng biệt để phát triển các sản phẩm dịch vụ mới bên cạnh những dịch vụ truyền thống là vấn đề rất cấp bách, và có tính chiến lược trong hoạt động của các ngân hàng phát triển theo hướng hiện đại.

Vấn đề đi kèm bên cạnh hiện nay của TTCK thì việc triển khai hoạt động giao dịch kỹ thuật cũng cần sự góp sức của nhiều người. Tuy nhiên khi thị trường chứng khoán hiện tại đang tính thanh khoản và năng lực của một thị trường thì hoạt động giao dịch kỹ thuật là một thực tế. Những thị trường này là một động lực thúc đẩy TTCK ngày càng phát triển đúng cách. Vấn đề đặt ra hiện nay là cần xây dựng một khung pháp lý hoàn chỉnh và chiến lược thị trường thích hợp để hoạt động giao dịch kỹ thuật có thể phát huy hết những lợi ích của nó. Hiện nay cần có các sản phẩm giao dịch kỹ thuật.

---H T---

TÀI LI U THAM KH O

- 1/. Nguy n ng D n (2005), *Tín d ng ngân hàng*, NXB Th ng Kê. Tr ng i h c Kinh t TPHCM.
- 2/. Tr n Huy Hoàng (2007), *Qu n tr ngân hàng th ng m i*, NXB Lao ng Xã h i. Tr ng i h c Kinh t TPHCM.
- 3/. Tr m Th Xuân H ng & Nguy n Thanh Phong, “ ánh giá n ng l c c nh tranh c a NHTMNN trong quá trình c ph n hóa”. Web : [http\\www.ueh.edu.vn](http://www.ueh.edu.vn) – truy c p ngày 2/7/2008 .
- 4/. V chi n l c phát tri n ngân hàng (2007), *Th tr ng ch ng khoán và tác ng c a nó t i th tr ng tài chính Vi t nam trong b i c nh h i nh p WTO*, k y u h i th o khoa h c, NXB v n hóa thông tin. Hà n i.
- 5/. Nhóm sinh viên khoa Tài chính doanh nghi p Khóa 28- Tr ng i h c Kinh t TPHCM, *Giao d ch ký qu – Hình th c giao d ch dùng òn b y trên th tr ng qu c t*, 2005.
- 6/. Th ng c Ngân hàng nhà n c, *Quy t nh s 400/2004/Q -NHNN*, ngày 16 tháng 4 n m 2004.
- 7/. Th ng c Ngân hàng nhà n c, *Quy t nh s 457/2005/Q -NHNN*, ngày 19 tháng 4 n m 2005.

Các trang web :

<http://econpapers.repec.org/scripts/search.asp?ft=giao+d+ch+ky+qu+trading>

<http://www.uobgroup.com/pages/personal/loans/sharefinancing/share+giao+d+ch+ky+qu+trading.html>.

<http://www.dbsvickers.com/retail/securities+giao+d+ch+ky+qu+trading/>.

http://www.interactivebrokers.com/en/accounts/tradingPermissions.php?ib_entity=llc.

