

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN**



**PHẠM THỊ BÍCH LƯƠNG**

**GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG  
CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI  
NHÀ NƯỚC VIỆT NAM HIỆN NAY**

*Chuyên ngành:* Tài chính, lưu thông tiền tệ và tín dụng

*Mã số:* 5.02.09

**LUẬN ÁN TIẾN SĨ KINH TẾ**

*Người hướng dẫn khoa học:*

**1. PGS.TS LÊ ĐỨC LŨ**

**2. TS VŨ THỊ LIÊN**

***Hà Nội - 2006***

## **LỜI CAM ĐOAN**

*Tôi xin cam đoan đây là công trình nghiên cứu của riêng tôi. Các dữ liệu nêu trong luận án là trung thực và có nguồn gốc rõ ràng.*

Tác giả luận án

***Phạm Thị Bích Lương***

## MỤC LỤC

Trang phụ bì	
Lời cam đoan .....	1
Mục lục .....	2
Danh mục các chữ viết tắt.....	3
Danh mục bảng biểu .....	4
Danh mục sơ đồ, biểu đồ.....	5
Phần mở đầu.....	6
<b>CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI</b> .....	12
1.1. Các hoạt động kinh doanh cơ bản của Ngân hàng thương mại .....	12
1.2. Hiệu quả hoạt động kinh doanh của NHTM.....	45
1.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của NHTM.....	64
1.4. Kinh nghiệm của Trung quốc về việc nâng cao hiệu quả hoạt động của các NHTMNN.....	73
<b>CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÁC NHTMNNVN</b> .....	82
2.1. Khái quát về hệ thống NHTM và các NHTMNN ở VN.....	82
2.2. Thực trạng hiệu quả hoạt động kinh doanh của các NHTMNN VN .....	89
2.3. Đánh giá chung thực trạng hiệu quả hoạt động kinh doanh của các NHTMNN Việt Nam.....	102
<b>CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÁC NHTMNN VIỆT NAM</b> .....	123
3.1. Những định hướng chủ yếu đối với hoạt động Ngân hàng .....	123
3.2. Giải pháp góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của các NHTMNN VN hiện nay.....	127
3.3. Một số kiến nghị.....	153
<b>KẾT LUẬN</b> .....	162

<b>DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO .....</b>	<b>164</b>
<b>DANH MỤC CÁC CÔNG TRÌNH CÔNG BỐ CỦA TÁC GIẢ.....</b>	<b>167</b>

### **DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT**

NHNN:	Ngân hàng nhà nước
NHTM:	Ngân hàng thương mại
NHTMNN:	Ngân hàng thương mại Nhà nước
DNNN:	Doanh nghiệp nhà nước
NHNTVN:	Ngân hàng Ngoại thương Việt nam
NHNoVN:	Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam
NHCTVN:	Ngân hàng công thương Việt nam
NHĐTPTVN:	Ngân hàng đầu tư và phát triển Việt nam
TCTD:	Tổ chức tín dụng
AMC:	Công ty quản lý nợ và khai thác tài sản bảo đảm
VND:	Việt nam đồng
USD:	Đô la Mỹ
ROE ( Return on Equity):	Lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu
ROA (Return on Assets):	Lợi nhuận sau thuế trên tổng tài sản

## DANH MỤC BẢNG BIỂU

<i>Bảng 2.1:</i> Tỷ lệ vốn chủ sở hữu/tổng tài sản của các NHTMNN .....	87
<i>Bảng 2.2:</i> Tỷ lệ nợ xấu trên tổng cho vay.....	93
<i>Bảng 2.3:</i> Chênh lệch lãi suất cho vay và huy động của các NHTMNN....	100
<i>Bảng 2.4:</i> Tỷ lệ chi phí trên doanh thu của các NHTMNN .....	101
<i>Bảng 2.5:</i> Chi phí quản lý trên doanh thu.....	101
<i>Bảng 2.6:</i> Chi phí quản lý trên tổng tài sản bình quân .....	102
<i>Bảng 2.7:</i> Cơ cấu và tăng trưởng tín dụng toàn ngành .....	104
<i>Bảng 2.8:</i> Một số ngân hàng Châu á - các chỉ số cơ bản .....	106
<i>Bảng 2.9:</i> Mẫu quy mô một số ngân hàng đầu của các quốc gia trên thế giới..	108

## **DANH MỤC SƠ ĐỒ, BIỂU ĐỒ**

<i>Sơ đồ 1.1:</i> Phân loại Ngân hàng thương mại phổ biến.....	25
<i>Sơ đồ 1.2:</i> Mô hình NHTM hiện đại .....	27
<i>Sơ đồ 1.3:</i> Khái quát hoạt động kinh doanh cơ bản của NHTM .....	34
<i>Sơ đồ 1.4:</i> Nhân tố quyết định tỷ lệ thu nhập trên vốn chủ sở hữu của ngân hàng (ROE) .....	59
<i>Sơ đồ 1.5:</i> Tổ chức bộ máy của Ngân hàng lớn.....	66
<i>Sơ đồ 1.6:</i> Tổ chức bộ máy của Ngân hàng nhỏ .....	67
<i>Sơ đồ 2.1:</i> Tổ chức bộ máy và điều hành của ngân hàng Ngoại thương Việt Nam .....	85
<i>Biểu đồ 2.1:</i> Thị phần huy động vốn đến 31/12/2005.....	88
<i>Biểu đồ 2.2:</i> Thị phần tín dụng đến 31/12/2005.....	92
<i>Biểu đồ 2.3:</i> Tỷ trọng dư nợ tín dụng tồn đọng .....	94
<i>Đồ thị 2.1:</i> Lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu (ROE).....	97
<i>Đồ thị 2.2:</i> Lợi nhuận sau thuế trên tổng tài sản (ROA).....	98

## PHẦN MỞ ĐẦU

### 1. TÍNH CẤP THIẾT CỦA ĐỀ TÀI LUẬN ÁN

Ngân hàng là một trong những tổ chức tài chính quan trọng nhất của nền kinh tế. Để phát huy được nội lực, khuyến khích tăng trưởng kinh tế cao và bền vững, các quốc gia rất cần xây dựng một hệ thống ngân hàng hoạt động có hiệu quả cao, đặc biệt đối với một nền kinh tế như Việt Nam.

Trong quá trình đổi mới kinh tế ở Việt Nam, cải cách hệ thống ngân hàng nhất là cải cách các NHTMNN được coi là khâu đột phá. Nhờ đó, các NHTMNN Việt Nam đã phần nào khẳng định được vị trí quan trọng trong nền kinh tế.

Tuy nhiên, thực tế cho thấy, hiệu quả hoạt động kinh doanh của các NHTMNN còn thấp so với mục tiêu cũng như so với tiềm năng vốn có của các ngân hàng. Hệ quả là vai trò tích cực của các NHTMNN đối với hệ thống ngân hàng nói riêng và nền kinh tế nói chung còn mờ nhạt.

Trước những thách thức to lớn của tiến trình hội nhập, trong môi trường cạnh tranh ngày càng khốc liệt, các NHTMNN Việt Nam sẽ khó phát triển bền vững nếu không tập trung mọi nỗ lực nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh.

Góp phần đáp ứng đòi hỏi bức xúc đó của thực tiễn, đề tài luận án tiến sỹ: ***“Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động của các NHTMNN Việt Nam hiện nay”*** đã được lựa chọn nghiên cứu.

### 2. TÌNH HÌNH NGHIÊN CỨU ĐỀ TÀI

Liên quan đến đề tài nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của các NHTM đã có một số công trình khoa học nghiên cứu công bố dưới dạng đề tài cấp Bộ, ngành và luận án tiến sỹ và đề cập ở những góc độ và phạm vi khác nhau. Nhiều giải pháp cũng như đề xuất của các công trình này đã được các

nhà quản trị ngân hàng thực hiện. Có thể kể ra một số công trình nghiên cứu quan trọng gần nhất có liên quan đến đề tài luận án như:

Trong luận án tiến sỹ kinh tế với đề tài “ Nâng cao hiệu quả hoạt động đầu tư của các NHTM Việt Nam”, tác giả Lê Thị Hương (2003) đã xây dựng các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động đầu tư của các Ngân hàng thương mại đặc biệt là các hoạt động đầu tư chứng khoán và cho vay. Việc đánh giá tập trung vào mục tiêu sinh lời của các ngân hàng thương mại ở góc độ vi mô trong giai đoạn 1996-2001.

Trong đề tài B2001.38.23 “ Một số giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh ngoại tệ của các ngân hàng thương mại quốc doanh ( nghiên cứu qua Ngân hàng Công thương Việt nam” của TS. Lê Anh Tuấn (2004), tác giả đã đề xuất những giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh ngoại tệ của các ngân hàng thương mại quốc doanh của Việt Nam trong giai đoạn tới.

Trong luận án tiến sỹ kinh tế với đề tài “ Hoạt động tín dụng của hệ thống Ngân hàng thương mại nhà nước ở nước ta hiện nay”, tác giả Lê Đức Thọ (2005) đã đề cập đến thực trạng hoạt động tín dụng của hệ thống các NHTMNN và những tác động tới quá trình phát triển kinh tế-xã hội ở Việt Nam. Tác giả đã đề xuất các giải pháp đổi mới hoạt động tín dụng của hệ thống các NHTMNN Việt nam, phù hợp với yêu cầu đổi mới và gắn với chiến lược phát triển kinh tế - xã hội Việt Nam đến năm 2010.

Trong luận án tiến sỹ kinh tế với đề tài” Giải pháp nâng cao chất lượng hoạt động kinh doanh tại Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt nam” tác giả Nguyễn Hữu Huấn (2006) đã đi sâu phân tích chất lượng hoạt động kinh doanh của Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam- một trong những NHTM NN có quy mô hoạt động lớn nhưng cũng có rất nhiều những đặc điểm riêng biệt so với các NHTM NN khác. Trên cơ sở đánh giá những tồn tại chủ yếu như: năng lực tài chính yếu, hiệu quả hoạt



động kinh doanh chưa cao, sản phẩm dịch vụ thấp... tác giả đưa ra đề xuất giải pháp nâng cao chất lượng hoạt động kinh doanh của Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam cho giai đoạn 2006-2010. Những nhóm giải pháp này là rất phù hợp với một NHTM NN như Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam nhưng chưa thể khái quát tầm vĩ mô áp dụng cho hệ thống các NHTM NN ở Việt Nam.

Trong các đề tài đã công bố, các tác giả đã đề cập ở góc độ quan điểm chung về hiệu quả hoạt động và đề xuất các giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động của một NHTM NN cụ thể hay một mảng nghiệp vụ cụ thể trong thời gian trước mắt cũng như trong hội nhập kinh tế quốc tế. Trong luận án này, tác giả nghiên cứu đề xuất ý kiến góp phần xây dựng hệ thống các giải pháp mang tính vĩ mô trên cơ sở kế thừa một số giải pháp của các công trình nghiên cứu trước đó nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của các NHTMNN Việt Nam trong giai đoạn hội nhập kinh tế quốc tế hiện nay. Đặc biệt, tác giả đã đưa ra những giải pháp có tính đột phá như: thành lập tập đoàn tài chính, cổ phần hoá triệt để các NHTMNN. Đây là công trình khoa học đầu tiên nghiên cứu vấn đề này do đó không bị trùng lặp với các công trình khoa học đã công bố.

### **3. MỤC ĐÍCH NGHIÊN CỨU CỦA LUẬN ÁN**

- Nghiên cứu những vấn đề lý thuyết cơ bản về hiệu quả hoạt động kinh doanh của NHTM.

- Phân tích, đánh giá thực trạng hiệu quả hoạt động kinh doanh của các NHTMNN VN giai đoạn 2000-2005.

- Đề xuất giải pháp và kiến nghị góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của các NHTMNN Việt Nam cho giai đoạn từ nay đến 2010 và những năm tiếp theo.

### **4. ĐỐI TƯỢNG VÀ PHẠM VI NGHIÊN CỨU**

**Đối tượng nghiên cứu** là nghiên cứu hiệu quả hoạt động kinh doanh của các NHTM.

**Phạm vi nghiên cứu:** Luận án khảo sát trên 2 khía cạnh lý luận và thực tiễn về hiệu quả hoạt động kinh doanh của các NHTM. Tập trung nghiên cứu hiệu quả hoạt động huy động vốn, hoạt động cho vay, đầu tư và các hoạt động kinh doanh dịch vụ khác của 4 NHTMNN lớn nhất ở Việt Nam bao gồm Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam, Ngân hàng Công thương Việt Nam, Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam, Ngân hàng Đầu tư và phát triển Việt Nam (thời gian 2000-2005), đề xuất một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của các NHTMNN VN (giai đoạn 2006-2010) và những năm tiếp theo theo định hướng của Đảng và Nhà nước.

## 5. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Trên cơ sở phương pháp luận của Chủ nghĩa duy vật lịch sử và chủ nghĩa duy vật biện chứng, các phương pháp được sử dụng trong quá trình thực hiện luận án gồm: Phương pháp so sánh, phân tích kết hợp với phương pháp điều tra chọn mẫu và hệ thống hoá cũng được sử dụng trong quá trình nghiên cứu để đưa ra nhận xét đánh giá các vấn đề. Bên cạnh đó, luận án cũng vận dụng kết quả nghiên cứu của các công trình có khoa học liên quan để làm sâu sắc hơn các cơ sở khoa học và thực tiễn của đề tài.

## 6. NHỮNG ĐÓNG GÓP MỚI CỦA LUẬN ÁN

Về lý luận: luận án đã làm rõ những vấn đề lý luận về hoạt động kinh doanh của NHTM, khái niệm hiệu quả hoạt động kinh doanh của NHTM tập trung chủ yếu trên phương diện lợi nhuận và các chỉ tiêu về lợi nhuận của các NHTM. Đặc biệt, tác giả phân tích khá toàn diện hàng loạt nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của NHTM, đúc kết được kinh nghiệm của Trung Quốc về nâng cao hiệu quả hoạt động của NHTMNN. Xét tổng thể, những nội dung được đề cập thể hiện tư duy khá logic của tác giả, phù hợp với

mục tiêu, đối tượng và phạm vi nghiên cứu đã xác định, là cơ sở lý thuyết hoàn chỉnh để tiếp cận những vấn đề tiếp theo.

Trên cơ sở khái quát về hệ thống ngân hàng Việt Nam, tác giả nhấn mạnh vai trò chủ lực, chủ đạo của các NHTMNN. Theo đó, bằng hệ thống tư liệu phong phú tác giả đã mô tả, phân tích thực trạng hiệu quả hoạt động kinh doanh của các NHTMNN Việt nam từ năm 2000-2005 theo những chỉ tiêu phản ánh hiệu quả đã thống nhất ở phần lý thuyết. Quan trọng hơn, tác giả khẳng định mặc dù hiệu quả hoạt động của các NHTMNN đã được cải thiện nhưng so với mục tiêu thì còn thấp, thậm chí là rất thấp. Một số nguyên nhân (từ phía các NHTMNN, từ phía NHNN, khách hàng...) được tác giả phân tích chứng minh khá thuyết phục. Đặc biệt, nguyên nhân sâu xa từ chế độ sở hữu là rất độc đáo. Những đánh giá của tác giả là có cơ sở khoa học, chứng tỏ tác giả am hiểu và có nhiều kinh nghiệm thực tiễn.

Với định hướng, mục tiêu phát triển các NHTMNN Việt Nam trong thời gian tới, tác giả khẳng định nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của các NHTMNN càng trở nên cấp bách hơn bao giờ hết. Các giải pháp được luận cứ có cơ sở lý luận và thực tiễn nên có tính ứng dụng cao. Đặc biệt, một số giải pháp có tính đột phá cao như xây dựng tập đoàn tài chính trên cơ sở hợp nhất một số NHTMNN, cổ phần hoá triệt để NHTMNN. Phần kiến nghị của tác giả với Nhà nước, các Bộ Ngành và NHNN để thực thi các giải pháp trong đó nhấn mạnh về việc giao quyền tự chủ, tự chịu trách nhiệm cho các NHTMNN là hợp lý.

Kết quả nghiên cứu của luận án có thể làm tài liệu hữu ích cho các NHTMNN trong việc ứng dụng nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của mình.

## **7. KẾT CẤU CỦA LUẬN ÁN**

Luận án gồm 169 trang, 3 biểu đồ, 9 bảng số liệu, 7 sơ đồ, 2 đồ thị, lời

nói đầu, kết luận, danh mục các công trình, danh mục tài liệu tham khảo, phụ lục, nội dung luận án được trình bày trong 3 chương:

***Chương 1: Cơ sở lý luận về hiệu quả hoạt động kinh doanh của NHTM***

***Chương 2: Thực trạng hiệu quả hoạt động kinh doanh của các NHTMNN Việt Nam.***

***Chương 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của các NHTMNN Việt Nam.***

# CHƯƠNG I

## CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

### 1.1. CÁC HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CƠ BẢN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

#### 1.1.1. Tổng quan về Ngân hàng thương mại

##### 1.1.1.1. *Khái niệm Ngân hàng thương mại*

Các nhà nghiên cứu lịch sử phát triển kinh tế thế giới đều ghi nhận, nghề ngân hàng đã xuất hiện từ thời trung cổ, trên cơ sở sự phát triển của sản xuất và lưu thông hàng hoá. Tuy nhiên, không phải ngay từ đầu đã có được một ngân hàng với đầy đủ các hoạt động như ngày nay.

Hoạt động đầu tiên dẫn tới sự hình thành các ngân hàng là hoạt động “đổi tiền” của các thương gia.

Với sự phát triển của sản xuất, lưu thông hàng hoá ngày càng được mở rộng, không còn bó hẹp trong từng vùng lãnh thổ riêng của các lãnh chúa. Nhưng ở mỗi vùng, các Lãnh chúa bằng quyền lực của mình thường quy định sử dụng “đồng tiền riêng” trong vùng lãnh thổ mà họ cai quản. Sự khác biệt về tiền tệ đã cản trở quá trình giao lưu hàng hoá giữa các vùng, các khu vực. Nhằm khắc phục hạn chế do sự khác biệt về đồng tiền giữa các khu vực, một số các thương gia đã từ bỏ nghề buôn hàng hoá thông thường chuyển sang “buôn” loại hàng hoá đặc biệt – “buôn tiền” - đóng vai trò trung gian đổi tiền cho các thương gia khác và trở thành “Thương gia tiền tệ”.

Trên cơ sở hoạt động đổi tiền, các thương gia tiền tệ nhận lưu giữ, bảo quản tiền, đồng thời thực hiện chi trả hộ theo yêu cầu của các thương gia khác, tạo điều kiện thuận lợi cho họ trong quá trình buôn bán hàng hoá. Nhờ thực hiện dịch vụ này, các thương gia tiền tệ thường xuyên quản lý một khối lượng

tiền lớn. Chính điều đó tạo ra cho họ khả năng sử dụng số tiền này để kinh doanh.

Tuy nhiên, các thương gia tiền tệ thường không sử dụng tiền vào mục đích kinh doanh hàng hoá (hoạt động kinh doanh mà họ đã từ bỏ). Hướng sử dụng chủ yếu là hỗ trợ cho các thương gia khác trong hoạt động buôn bán của họ thông qua việc cho vay. Như vậy, các thương gia tiền tệ thực hiện thêm một hoạt động mới – hoạt động cho vay.

Với các hoạt động mà các thương gia tiền tệ cung cấp cho các thương gia, họ đã chuyển hoàn toàn sang lĩnh vực “kinh doanh” mới, hình thành nghề kinh doanh mới và được gọi là “Nghề ngân hàng”, hình thành nên một loại đơn vị kinh doanh mới – Ngân hàng. Như vậy, có thể hiểu “Ngân hàng” là một loại hình đơn vị kinh doanh, hoạt động kinh doanh trên lĩnh vực tiền tệ với các nội dung chính là:

- + Nhận gửi tiền và chi trả hộ cho khách hàng
- + Sử dụng số tiền của khách hàng gửi để cho vay

Thu nhập trong hoạt động “kinh doanh” này là lệ phí bảo hiểm và chi trả hộ tiền cho khách hàng và tiền lãi cho vay.

Để đưa ra được một định nghĩa về NHTM, người ta thường phải dựa vào tính chất và mục đích hoạt động của nó trên thị trường tài chính, và đôi khi còn kết hợp tính chất, mục đích và đối tượng hoạt động.

Luật Ngân hàng của Pháp, năm 1941 định nghĩa: ***“Được coi là Ngân hàng là những xí nghiệp hay cơ sở nào hành nghề thường xuyên nhận của công chúng dưới hình thức ký thác hay hình thức khác các số tiền mà họ dùng cho chính họ vào các nghiệp vụ chiết khấu, tín dụng hay dịch vụ tài chính”***. Hay như luật Ngân hàng của ấn Độ 1950, được bổ sung 1959 đã nêu: ***“Ngân hàng là cơ sở nhận các khoản tiền ký thác để cho vay hay tài trợ, đầu tư”***. Những định nghĩa tương tự như vậy là căn cứ vào tính chất và mục đích hoạt động.

Một loạt định nghĩa khác lại căn cứ vào sự kết hợp với đối tượng hoạt động. Ví dụ như luật Ngân hàng của Đan Mạch năm 1930 định nghĩa: **“Những nhà băng thiết yếu gồm các nghiệp vụ nhận tiền ký thác, buôn bán vàng bạc, hành nghề thương mại và các giá trị địa ốc, các phương tiện tín dụng và hối phiếu, thực hiện các nghiệp vụ chuyển ngân, đứng ra bảo hiểm v.v...”**.

Theo Luật của nước Mỹ, bất kỳ một tổ chức nào cung cấp tài khoản tiền gửi cho phép khách hàng rút tiền theo yêu cầu( như bằng cách viết séc hay bằng việc rút tiền điện tử) và cho vay đối với các tổ chức kinh doanh hay cho vay thương mại được xem là một Ngân hàng. Nhà Kinh tế học David Begg định nghĩa **“ Ngân hàng thương mại là trung gian tài chính, có giấy phép kinh doanh của Chính phủ để cho vay tiền và mở tài khoản tiền gửi, kể cả các khoản tiền gửi mà dựa vào đó có thể phát hành Séc”**.

Luật các tổ chức tín dụng do Quốc hội Nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 22 tháng 12 năm 1997, tại điều 20 có nêu

**“Tổ chức tín dụng là doanh nghiệp được thành lập theo quy định của luật này và các quy định khác của Pháp luật để hoạt động kinh doanh tiền tệ, làm dịch vụ ngân hàng với nội dung nhận tiền gửi và sử dụng tiền gửi để cấp tín dụng, cung cấp các dịch vụ thanh toán”**.

Mặc dù có nhiều cách thể hiện khác nhau, nhưng phân tích, khai thác nội dung của các định nghĩa đó, người ta dễ nhận thấy các NHTM đều có chung một tính chất, đó là việc nhận tiền ký thác – tiền gửi không kỳ hạn và có kỳ hạn, để sử dụng vào các nghiệp vụ cho vay, chiết khấu và các dịch vụ kinh doanh khác của chính Ngân hàng.

Như vậy, tác giả cho rằng có thể đưa ra một định nghĩa khái quát về NHTM như sau:

*Ngân hàng thương mại là một doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực tiền tệ với các hoạt động chủ yếu là huy động vốn, cho vay, đầu tư và các hoạt động dịch vụ nhằm một trong các mục tiêu quan trọng là tối đa hóa lợi nhuận.*

#### ***1.1.1.2. Sự phát triển của NHTM***

Các ngân hàng được hình thành và hoạt động chủ yếu là từ các thương gia, phục vụ cho hoạt động kinh doanh của các thương gia. Vì lẽ này, người ta coi các ngân hàng là ngân hàng của các thương gia – các nhà thương mại, và gọi đó là “Ngân hàng thương mại”.

Hoạt động ngân hàng ban đầu được thực hiện bởi các thương gia tiền tệ với những công việc nhằm phục vụ cho các thương gia. Tuy nhiên, do các hoạt động của nền kinh tế ngày càng phát triển đã tạo tiền đề, đồng thời cũng đòi hỏi các ngân hàng phải phát triển một cách tương ứng. Sự phát triển của các ngân hàng thể hiện trên 3 phương diện. Một là phát triển về các hoạt động nghiệp vụ, hai là mở rộng về quy mô và phạm vi hoạt động của ngân hàng, ba là sự phát triển về mô hình tổ chức.

##### ***a. Phát triển các hoạt động nghiệp vụ***

- ***Hoạt động nhận tiền gửi và chi trả hộ.*** Các ngân hàng không chỉ nhận tiền gửi của các thương gia mà hoạt động này được mở rộng ra đối với tất cả những ai có tiền và muốn sử dụng dịch vụ của ngân hàng. Đối với người có tiền, họ nhận thấy những tiện ích mà ngân hàng đem lại cho họ nên họ muốn gửi. Còn các ngân hàng sẵn sàng thực hiện công việc này không chỉ vì nó mang lại thu nhập (lệ phí bảo quản và chi trả hộ), mà điều quan trọng hơn, nhờ số tiền của nền kinh tế “đọng” lại trong két của ngân hàng nhiều hơn, ổn định hơn sẽ tạo cho ngân hàng khả năng sử dụng số tiền này chủ động hơn.

- ***Hoạt động cho vay của các ngân hàng ngày càng mở rộng.*** Lý do của việc mở rộng cho vay của các ngân hàng được hình thành từ cả 2 phía – khách hàng và ngân hàng. Đối với ngân hàng, đó là do lượng tiền mà họ quản lý của



khách hàng đang đọng lại trong két, tạm thời “nhàn rỗi” cần được sử dụng với hy vọng tìm kiếm thêm thu nhập. Đối với khách hàng, nhu cầu vay ban đầu chỉ là của các thương gia. Các thương gia vay tiền để thanh toán tiền hàng, dự trữ hàng hoá. Nhờ vay được tiền, các thương gia khắc phục được những khó khăn trong quá trình kinh doanh, mở rộng giao lưu hàng hoá. Hệ quả tất yếu của quá trình này là thúc đẩy sự phát triển của sản xuất. Chính điều này đã tạo ra nhu cầu vay mới, đó là nhu cầu vay của các nhà sản xuất. Cùng với việc mở rộng đối tượng cho vay, thay đổi tính chất các khoản vay, thời hạn cho vay cũng được thay đổi phù hợp với nhu cầu sử dụng vốn vay của khách hàng. Các thương gia vay tiền để thanh toán tiền hàng nên thời hạn thường ngắn, nhà sản xuất vay tiền phục vụ cho quá trình sản xuất nên thời hạn thường kéo dài hơn. Quá trình phát triển các hoạt động nghiệp vụ như trình bày trên đây thực chất là quá trình hoàn thiện hoá các nghiệp vụ cơ bản của ngân hàng trong giai đoạn đầu của quá trình hình thành và phát triển ngân hàng. Cho đến nay, trong hoạt động của các ngân hàng, hoạt động chủ yếu và thường xuyên vẫn là nhận tiền gửi và sử dụng số tiền đó để cho vay.

### **b, Tăng quy mô vốn và mở rộng phạm vi hoạt động**

- *Quy mô vốn của các ngân hàng ngày càng tăng.* Các ngân hàng ban đầu là ngân hàng của cá nhân các thương gia, nên vốn của ngân hàng này chính là vốn của nhà thương gia. Do mức vốn của mỗi thương gia thường không lớn nên không đáp ứng được nhu cầu vay vốn của khách hàng, đặc biệt là khi sản xuất càng phát triển nhu cầu vay vốn càng tăng. Hơn nữa, với mức vốn không lớn, không tạo được niềm tin với người gửi, nên cũng không thể nhận được tiền gửi nhiều hơn. Vì những lẽ đó, các ngân hàng phải tìm cách tăng mức vốn lên. Phương thức trực tiếp đối với mỗi nhà ngân hàng là tự tích lũy, sử dụng lợi nhuận để bổ sung vốn. Nhưng do vốn của mỗi cá nhân rất nhỏ, nên khả năng tích lũy chậm, không phù hợp với nhu cầu phát triển của nền kinh tế.

Phương thức hợp lý hơn, nhanh hơn là các ngân hàng sáp nhập lại với nhau hoặc thôn tính lẫn nhau. Bằng phương thức này vừa tăng nhanh vốn của ngân hàng, đồng thời phạm vi hoạt động và khách hàng cũng nhiều hơn.

- **Mở rộng phạm vi hoạt động.** Cùng với việc tăng quy mô vốn, các ngân hàng cũng đồng thời mở rộng phạm vi hoạt động. Khả năng mở rộng phạm vi hoạt động của ngân hàng trước hết là từ các ngân hàng thành viên (do quá trình sáp nhập) tạo ra. Thứ đến, do sự tăng vốn của ngân hàng, nên uy tín của ngân hàng cũng tăng lên, trên cơ sở đó lượng khách hàng đến với ngân hàng cũng nhiều hơn. Cuối cùng, để tồn tại và phát triển, tự mỗi ngân hàng cũng tìm cách mở rộng phạm vi ảnh hưởng, mở rộng phạm vi hoạt động.

### **c. Sự phát triển mô hình tổ chức hệ thống ngân hàng**

Khi nghiên cứu sự phát triển mô hình tổ chức hệ thống ngân hàng ở mỗi quốc gia, người ta thường quan sát theo hai nội dung. Một là nhìn tổng thể các ngân hàng của quốc gia đó, hai là nghiên cứu cấu trúc của mỗi ngân hàng.

#### **• Hệ thống ngân hàng của một quốc gia**

Cơ sở kinh tế của sự hình thành và phát triển nghề ngân hàng như phân trên đã trình bày, chủ yếu là do nhu cầu về hoạt động và mở rộng kinh doanh của các thương gia; các ngân hàng cũng do các thương gia đảm nhiệm. Chính điều đó quyết định hệ thống ngân hàng ở thời kỳ đầu rất đơn giản cả về nghiệp vụ, cả về tổ chức. Về tổ chức, các ngân hàng thuộc sở hữu của cá nhân nhà thương gia, mọi hoạt động của ngân hàng đều do cá nhân chủ ngân hàng thực hiện; các ngân hàng hầu như thực hiện các công việc như nhau và đơn giản là phục vụ nhu cầu buôn bán của các thương gia. Theo đó, các nghiệp vụ của ngân hàng cũng rất đơn giản và bó hẹp trong việc nhận tiền gửi của các thương gia, cho thương gia vay.

Nhờ sự phát triển của hoạt động buôn bán, sản xuất cũng ngày càng phát triển. Tuy vậy, sự phát triển của sản xuất và lưu thông hàng hoá thời kỳ này

cũng chỉ đạt mức bước đầu, tạo điều kiện cho các ngân hàng mở rộng hoạt động sang cho vay đối với nhà sản xuất, kéo dài thời hạn cho vay hơn so với cho vay đối với các thương gia. Các nghiệp vụ mới phát sinh chưa nhiều, nhu cầu vay vốn chưa lớn, nên các ngân hàng của các thương gia vẫn luôn đủ khả năng đáp ứng.

Sự phát triển của các ngân hàng ở thời kỳ này thực chất chỉ là quá trình "đầy đủ hoá" hay "hoàn thiện hóa" nghề ngân hàng đối với mỗi ngân hàng riêng lẻ. Nhu cầu của nền kinh tế chưa đặt ra những đòi hỏi phải phát triển thành nhiều loại ngân hàng khác nhau.

Khi nền kinh tế phát triển cao hơn, những nhu cầu của các đơn vị kinh doanh đối với ngân hàng ngày càng lớn cả về vốn, cả về các loại dịch vụ mà ngân hàng cung ứng. Nhu cầu của nền kinh tế đã đặt ra những đòi hỏi buộc các ngân hàng phát triển. Bên cạnh đó, sự phát triển của nền kinh tế cũng tạo ra những tiền đề cần thiết cho sự phát triển của ngân hàng. Ví dụ, nhu cầu vốn lớn tạo điều kiện cho các ngân hàng có thể cho vay được nhiều, đã đồng thời tạo cho ngân hàng khả năng nhận được nhiều tiền gửi hơn; nhu cầu sử dụng vốn đa dạng buộc các ngân hàng phải đổi mới phương thức tài trợ ... Mặt khác, do sự tồn tại và phát triển của chính mình, các ngân hàng cũng luôn tìm cách mở rộng các hoạt động của mình hoặc cho phù hợp với những đòi hỏi của khách hàng; hoặc tạo ra những nghiệp vụ mới để thu hút nhiều khách hàng hơn. Chính điều đó đã tạo ra ở mỗi quốc gia một hệ thống ngân hàng rất đa dạng, phong phú.

Ngoài các yếu tố về kinh tế, sự hình thành và phát triển của hệ thống ngân hàng ở mỗi quốc gia còn chịu ảnh hưởng rất nhiều của yếu tố pháp luật. Các nhà làm luật có thể thừa nhận những nghiệp vụ hiện có mà các ngân hàng đang thực hiện hoặc ban hành các quy định mới điều chỉnh, xoá bỏ hoặc thiết lập thêm những ngân hàng mới đáp ứng nhu cầu phát triển của nền kinh tế trong những thời kỳ phát triển khác nhau. Chính yếu tố này cũng góp phần

làm đa dạng hoá hệ thống ngân hàng ở mỗi quốc gia và cũng thể hiện sự khác biệt, nét đặc trưng của hệ thống ngân hàng ở mỗi quốc gia.

- ***Cấu trúc của mỗi Ngân hàng***

Nghiên cứu cấu trúc hệ thống ngân hàng của mỗi quốc gia người ta thường phân chia theo các tiêu thức.: Đặc trưng hoạt động của ngân hàng; Chủ thể sở hữu ngân hàng; Phạm vi địa lý mà ngân hàng hoạt động ...

Theo đặc trưng hoạt động của các ngân hàng, hệ thống ngân hàng của mỗi quốc gia thường được phân chia thành hai loại chính: ngân hàng hoạt động theo hướng *đa năng* và ngân hàng hoạt động theo hướng *đơn năng* (chuyên doanh, chuyên ngành).

*Ngân hàng đa năng* là ngân hàng thực hiện hầu hết các nghiệp vụ vốn có của ngân hàng và thực hiện các dịch vụ ngân hàng đối với mọi đối tượng khách hàng.

Tính đa năng của ngân hàng cũng biến đổi theo thời gian. Các ngân hàng thời sơ khai thường đều là các ngân hàng đa năng. Bởi các nghiệp vụ còn đơn giản khách hàng chưa nhiều. Hơn nữa, ngân hàng đồng thời thực hiện nhiều nghiệp vụ, phục vụ nhiều đối tượng khách hàng còn nhằm mục đích giảm thiểu rủi ro cho ngân hàng trong quá trình hoạt động. Trong quá trình hoạt động, nếu có một trường hợp nào đó gặp rủi ro, ảnh hưởng xấu tới thu nhập của ngân hàng, thì kết quả thu được từ các hoạt động khác có thể bù đắp, giảm bớt thiệt hại chung của ngân hàng và tạo nên sự ổn định trong quá trình hoạt động của ngân hàng.

Theo sự phân tích của các nhà nghiên cứu, các ngân hàng đa năng "nhỏ" như thế này ngày nay chỉ còn phù hợp với các quốc gia có nền kinh tế chậm phát triển, hoặc các ngân hàng độc lập thiết lập ở những vùng kinh tế xa trung tâm, miền núi, hay còn lạc hậu.

Khi nền kinh tế phát triển, các hoạt động kinh tế ngày càng trở nên phức

tạp hơn, nhu cầu về các dịch vụ ngân hàng cũng đa dạng và phức tạp hơn. Chính điều này buộc các ngân hàng phải mở rộng các hoạt động của mình, thực hiện thêm nhiều nghiệp vụ mà trước đây chưa có. Mở rộng các hoạt động nghiệp vụ mang lại cho ngân hàng thu nhập nhiều hơn, nhưng đồng thời cũng chứa đựng nguy cơ rủi ro cao hơn. Bởi cùng một lúc thực hiện nhiều nghiệp vụ khác biệt nhau, việc kiểm soát các hoạt động sẽ khó khăn hơn. Để khắc phục những khó khăn đó, các ngân hàng buộc phải điều chỉnh các hoạt động của mình.

Điều mà các ngân hàng quan tâm trước hết là tìm cách quản lý chặt chẽ hơn đối với các nghiệp vụ đang được thực hiện, thận trọng khi mở ra những nghiệp vụ mới. Bằng cách này, ngân hàng hy vọng có thể hạn chế được những tổn thất có thể phát sinh khi cho vay, đầu tư; trên cơ sở đó giữ lại cho mình những khách hàng truyền thống.

Tuy nhiên, những cố gắng này cũng không giúp ngân hàng giảm được những rủi ro, không những thế, nhiều khi còn dẫn tới những rủi ro lớn hơn khó lường trước được. Ví dụ, khi đánh giá nhu cầu vay của khách hàng, để tránh rủi ro, ngân hàng cần có sự thẩm định kỹ lưỡng trước khi quyết định. Công việc này có thể cần nhiều thời gian nhất là đối với những nghiệp vụ mới, vượt quá khả năng hiện tại hay kinh nghiệm của ngân hàng. Với sự "cẩn thận" và tốn thời gian như vậy có thể làm lỡ cơ hội kinh doanh của khách hàng, làm nản lòng khách hàng vay, như thế cũng đồng nghĩa với hành động "đuổi" khách hàng sang với ngân hàng khác. Hoặc vì mục tiêu "giữ" khách hàng lại, có thể dẫn tới quyết định vội vàng, và hậu quả sẽ là không thu hồi được tiền cho vay.

Với lượng khách hàng ngày càng tăng, nhu cầu vay vốn và sử dụng dịch vụ ngân hàng ngày càng đa dạng đã gây cho ngân hàng và cả khách hàng không ít khó khăn, thậm chí có những trường hợp gây ảnh hưởng xấu tới sự phát triển ổn định của nền kinh tế.

Vì những lý do đó các ngân hàng đã phải có những cải cách triệt để hơn trong hoạt động của mình. Phương thức được các ngân hàng quan tâm là phân chia các hoạt động khác biệt nhau thành các tổ chức tương ứng khác nhau, độc lập với nhau, hình thành nên các ngân hàng khác nhau. Trong bối cảnh một ngân hàng thực hiện đồng thời nhiều hoạt động khác nhau thường tiềm ẩn những rủi ro lớn, nên các nhà ngân hàng hy vọng khi mỗi ngân hàng chỉ thực hiện một loại nghiệp vụ riêng biệt sẽ có điều kiện để có thể xác định một cách hợp lý, chuẩn xác về các thể thức, các điều kiện cho mỗi loại nghiệp vụ đối với mỗi loại đối tượng khách hàng. Nhờ vậy có thể giảm thiểu rủi ro trong hoạt động của ngân hàng. Kết quả của quá trình cải cách này là hình thành nên một mô tuýp hệ thống ngân hàng mới ở các quốc gia - hệ thống ngân hàng gồm các ngân hàng đơn năng.

*Ngân hàng đơn năng* (chuyên ngành, chuyên doanh) là khái niệm để chỉ các ngân hàng chỉ lựa chọn một hoặc vài hoạt động nghiệp vụ) trong số các hoạt động vốn có của ngân hàng nói chung; hoặc phục vụ đối với một loại đối tượng khách hàng nhất định, hay một lĩnh vực kinh doanh nhất định để tiến hành các hoạt động của mình.

Quá trình chuyển từ ngân hàng hoạt động theo hướng đa năng thành các ngân hàng hoạt động theo hướng đơn năng (chuyên ngành, chuyên doanh) phụ thuộc vào nhiều yếu tố.

Trước hết, tự mỗi ngân hàng, căn cứ vào năng lực chuyên môn của mình để mở rộng loại hoạt động này, hay "kiềm chế" hoạt động khác, dần dần tới chỗ loại bỏ những hoạt động không thích hợp. Ví dụ, những ngân hàng có nhiều khách hàng kinh doanh trong lĩnh vực công nghiệp, có khả năng và kinh nghiệm tài trợ cho đối tượng khách hàng này sẽ lựa chọn đây là hướng hoạt động chính của họ để loại trừ những hướng hoạt động, những đối tượng khách hàng khác, từ đó có thể hình thành nên "Ngân hàng Công nghiệp", ... Hoặc đối với những ngân hàng mà hoạt động đầu tư là "thế mạnh", thường từ chối

khách hàng có những nhu cầu vay khác để trở thành "Ngân hàng Phát triển" chẳng hạn.

Yếu tố thứ hai là sự can thiệp của luật pháp. Trong thời kỳ các ngân hàng hoạt động theo hướng đa năng, có những ngân hàng vì mục tiêu lợi nhuận đã phát triển các hoạt động, mở rộng đối tượng khách hàng không dựa trên cơ sở khả năng của mình, đã gây nên những hậu quả xấu cho nền kinh tế. Vì vậy, khi thực hiện cải cách hệ thống ngân hàng, hướng tới mục tiêu an toàn cho ngân hàng và cho nền kinh tế, các nhà làm luật thường chỉ cho phép mỗi ngân hàng hoạt động theo một hướng nhất định - hình thành các ngân hàng đơn năng. Các ngân hàng hoạt động theo hướng đơn năng thường là những ngân hàng được *thành lập theo ngành kinh tế*, như ngân hàng phục vụ cho các đối tượng khách hàng thuộc ngành công nghiệp, hoặc nông nghiệp hay thương mại, ... ; hoặc theo *phương thức và thời hạn tài trợ*; như NHTM với hoạt động chủ yếu là cho vay ngắn hạn), ngân hàng phát triển, ... ; hoặc được thành lập để *phục vụ cho những đối tượng đặc biệt*, như ngân hàng nhà, ngân hàng phục vụ người nghèo, . . .

Có thể có rất nhiều tiêu thức để phân chia, định hình các ngân hàng đơn năng (chuyên ngành, chuyên doanh), nhưng hệ thống ngân hàng đơn năng của mỗi quốc gia được thiết lập như thế nào lại tùy thuộc vào khả năng của mỗi ngân hàng, nhu cầu của nền kinh tế và sự chấp thuận của các nhà làm luật, các nhà quản lý.

Ngày nay, loại hình ngân hàng đơn năng vẫn tồn tại ở nhiều quốc gia. Tuy vậy, xu hướng chung và phổ biến là các ngân hàng quay trở lại hoạt động theo hướng đa năng. Đương nhiên, tính đa năng của các ngân hàng ngày nay không giống như các ngân hàng xưa, không phải do các nghiệp vụ còn đơn sơ, nhu cầu của nền kinh tế còn thấp. Trái lại, nhu cầu của nền kinh tế đa dạng, phức tạp hơn, nhưng kèm theo đó là đòi hỏi chi phí thấp, là đáp ứng kịp thời mọi nhu cầu của khách hàng một cách thuận lợi nhất.

Lý do căn bản của sự "đa năng hoá" của các ngân hàng là do sự phân biệt các nghiệp vụ trong hoạt động của ngân hàng thay đổi phù hợp với nhu cầu của khách hàng muốn được tập trung sử dụng mọi dịch vụ tài chính ở tại một ngân hàng.

Lý do thứ hai không kém phần quan trọng là sự nới lỏng quy định về hoạt động của các trung gian tài chính - loại hình đơn vị kinh doanh luôn chịu sự quản lý chặt chẽ nhất ở mọi quốc gia. Chính sự nới lỏng các quy chế quản lý này đã không những tạo cơ hội mà còn khuyến khích các ngân hàng mở rộng hoạt động sang các lĩnh vực mới.

Hơn nữa, một xu hướng đang hình thành và ngày càng thể hiện rõ nét là sự sáp nhập các ngân hàng với nhau. Sự sáp nhập các ngân hàng là kết quả của quá trình cạnh tranh giữa các ngân hàng, vì sự tồn tại của các ngân hàng và sự phát triển ổn định của nền kinh tế. Tuy nhiên, kết quả của sự sáp nhập đó lại là tạo ra các ngân hàng lớn, có khả năng thực hiện mọi hoạt động, đáp ứng mọi nhu cầu sử dụng các dịch vụ của mọi loại đối tượng khách hàng. Đó chính là các ngân hàng đa năng của thời đại hiện nay.

Sự đa năng hoá trở lại của các ngân hàng, sự hình thành các ngân hàng lớn không chỉ làm thay đổi cấu trúc của mỗi ngân hàng riêng lẻ, mà đồng thời còn làm thay đổi cấu trúc chung của hệ thống ngân hàng ở mỗi quốc gia.

Cũng cần lưu ý là quá trình đa năng hoá trở lại của các ngân hàng không nhất thiết phải "đổi tên" các ngân hàng, vì vậy, tên gọi và nội dung hoạt động có thể không phù hợp, Dù tên gọi của ngân hàng như thế nào thì nội dung hoạt động vẫn là đa năng.

### ***1.1.1.3. Các loại hình NHTM***

#### ***a. Căn cứ vào chủ thể sở hữu***

Căn cứ vào chủ thể sở hữu người ta chia các ngân hàng thành hai nhóm đó là các ngân hàng thuộc sở hữu của chính phủ (sở hữu nhà nước) và các ngân hàng không thuộc sở hữu Nhà nước.



- ***NHTM thuộc sở hữu Nhà nước*** là các ngân hàng được thành lập bằng tiền của chính phủ. Ở các quốc gia có nền kinh tế phát triển, Chính phủ thường không sở hữu đối với các ngân hàng kinh doanh. Nhưng ở một số quốc gia khác, nhất là trong thời kỳ đầu ở các quốc gia có "nền kinh tế chuyển đổi", nhiều ngân hàng và thường là những ngân hàng lớn lại thuộc sở hữu Nhà nước. Có thể có nhiều cách giải thích cho hiện tượng này. Hoặc do cơ chế thị trường được vận hành ở quốc gia đó chưa hoàn chỉnh, Nhà nước không thể điều phối hoạt động của các tổ chức kinh tế, của ngân hàng theo dự tính của mình, và vì vậy, Chính phủ cần đặt ngân hàng dưới quyền quản lý của mình. Phương thức tốt nhất để đạt được điều đó là "Quốc hữu hoá" các ngân hàng tư nhân, hoặc thành lập nên "ngân hàng của mình". Trên cơ sở đó, thông qua việc điều hành hoạt động của ngân hàng, Chính phủ tác động tới các hoạt động của nền kinh tế. Ngoài ra, vì mục tiêu thực hiện vai trò điều chỉnh, vai trò can thiệp của Nhà nước trong nền kinh tế thị trường, Chính phủ có thể thành lập những ngân hàng đặc biệt hỗ trợ cho việc thực hiện các chương trình mục tiêu của mình như ngân hàng để thực hiện chương trình xoá đói giảm nghèo, ngân hàng để thực hiện chiến lược phát triển một ngành hay lĩnh vực kinh tế quan trọng nào đối với nền kinh tế ...

- ***NHTM không thuộc sở hữu Nhà nước***. Phần lớn các ngân hàng hoạt động kinh doanh thường không thuộc sở hữu Nhà nước. Thông thường, các ngân hàng này thường thuộc sở hữu của một nhóm cổ đông - đối với các ngân hàng cổ phần, hoặc tùy xuất xứ của ngân hàng như ngân hàng liên doanh - do các bên liên doanh góp vốn; chi nhánh ngân hàng nước ngoài - do ngân hàng chính quốc tài trợ.

Các ngân hàng này hoạt động kinh doanh vì mục tiêu lợi nhuận. Trong chừng mực nhất định và theo quy định của Chính phủ, các ngân hàng này cũng thực hiện các hoạt động như một ngân hàng thuộc sở hữu nhà nước. Ví dụ, cho vay theo đối tượng chỉ định, hoặc "góp vốn" đối với các ngân hàng thuộc sở hữu Nhà nước.

Nghiên cứu cấu trúc hệ thống ngân hàng theo chủ thể sở hữu - Nhà nước và không thuộc sở hữu Nhà nước ở các quốc gia trên thế giới có thể nhận thấy, hầu như Chính phủ không quan tâm tới quyền sở hữu đối với các ngân hàng. Có nghĩa là Chính phủ không nhất thiết phải thành lập ngân hàng "riêng" của mình. Trong những trường hợp cần sử dụng ngân hàng như là một công cụ phục vụ chính sách phát triển kinh tế của Chính phủ, Chính phủ có thể sử dụng quyền lực của mình, điều chỉnh hoạt động của các ngân hàng phục vụ cho mục tiêu phát triển chung của đất nước.

### ***b. Căn cứ vào mục tiêu hoạt động***

Căn cứ vào mục tiêu hoạt động, NHTM có thể phân loại thành Ngân hàng tiền gửi (hay ký khác), Ngân hàng tiết kiệm, Ngân hàng kinh doanh

- ***Ngân hàng tiền gửi (hay ký khác), Ngân hàng tiết kiệm:*** là những NHTM chỉ hoạt động chủ yếu là thu hút tiền gửi dân cư và cho vay ngắn hạn các doanh nghiệp và tổ chức kinh tế vừa và nhỏ hoặc các nhu cầu tín dụng khác của dân cư.

-***Ngân hàng kinh doanh:*** là những loại ngân hàng lớn, thường là ngân hàng chuyên doanh hoặc là các NHTM kinh doanh tổng hợp. Các ngân hàng này hoạt động chủ yếu nhằm vào các dự án tín dụng lớn ngắn hạn, trung hạn, dài hạn hoặc hùn vốn, đầu tư vào các doanh nghiệp và các tổ chức kinh tế đổi mới kỹ thuật, hiện đại hóa thiết bị và dây chuyền công nghệ hoặc xây dựng mới, mở rộng doanh nghiệp và đồng thời là Ngân hàng "bán buôn" (La Banque de "vendre en gros"). Nguồn lợi nhuận thu về lớn và rủi ro được phân tán qua các ngân hàng hoặc các tổ chức chuyên doanh khác. Ngày nay loại ngân hàng này thường có một số công ty chuyên doanh như công ty tài chính, công ty cho thuê tài chính, công ty chứng khoán, công ty tư vấn về đầu tư và tài chính, công ty vàng bạc, công ty tín thác... hoặc kết hợp một số ngân hàng trong nước hay ngân hàng nước ngoài hình thành ngân hàng lớn có vốn cổ

phần nước ngoài hoặc của các ngân hàng, công ty tài chính trong nước hoặc tập đoàn ngân hàng (Bancaire Groupe)... Tuy nhiên, tại một số nước, các ngân hàng kinh doanh cỡ vừa và nhỏ vẫn chiếm một tỷ trọng lớn trong tổng số ngân hàng và chuyển thành NHTM đa năng khu vực, địa phương.

#### ***c. Căn cứ vào ngành hoặc lĩnh vực kinh tế***

Ngân hàng công nghiệp, Ngân hàng ngoại thương (hoặc ngân hàng xuất nhập khẩu), Ngân hàng nông nghiệp. Ngân hàng đầu tư và phát triển, ngân hàng nhà ở và phúc lợi công cộng, ngân hàng kinh tế - kỹ thuật (hoặc tập đoàn kinh tế kỹ thuật chuyên ngành).

#### ***d. Căn cứ vào cơ cấu tổ chức***

Ngân hàng sở hữu công ty và ngân hàng không sở hữu công ty. Ngân hàng sở hữu công ty là ngân hàng nắm giữ phần lớn vốn của công ty, cho phép ngân hàng được quyền tham gia quyết định các hoạt động cơ bản của công ty. Do luật nhiều nước cấm hoặc hạn chế, ngân hàng thương mại tham gia trực tiếp vào một số loại hình kinh doanh như chứng khoán, bất động sản ... nên các ngân hàng lớn đã thành lập, hoặc mua lại một số công ty chứng khoán, quỹ đầu tư... nhằm mở rộng hoạt động. Các ngân hàng không sở hữu công ty có thể do vốn nhỏ. Hoặc quy định của Luật không cho phép, hoặc do không bị cấm trong việc đưa ra các dịch vụ tài chính.

Ngân hàng đơn nhất( Ngân hàng không có chi nhánh) và ngân hàng có chi nhánh.

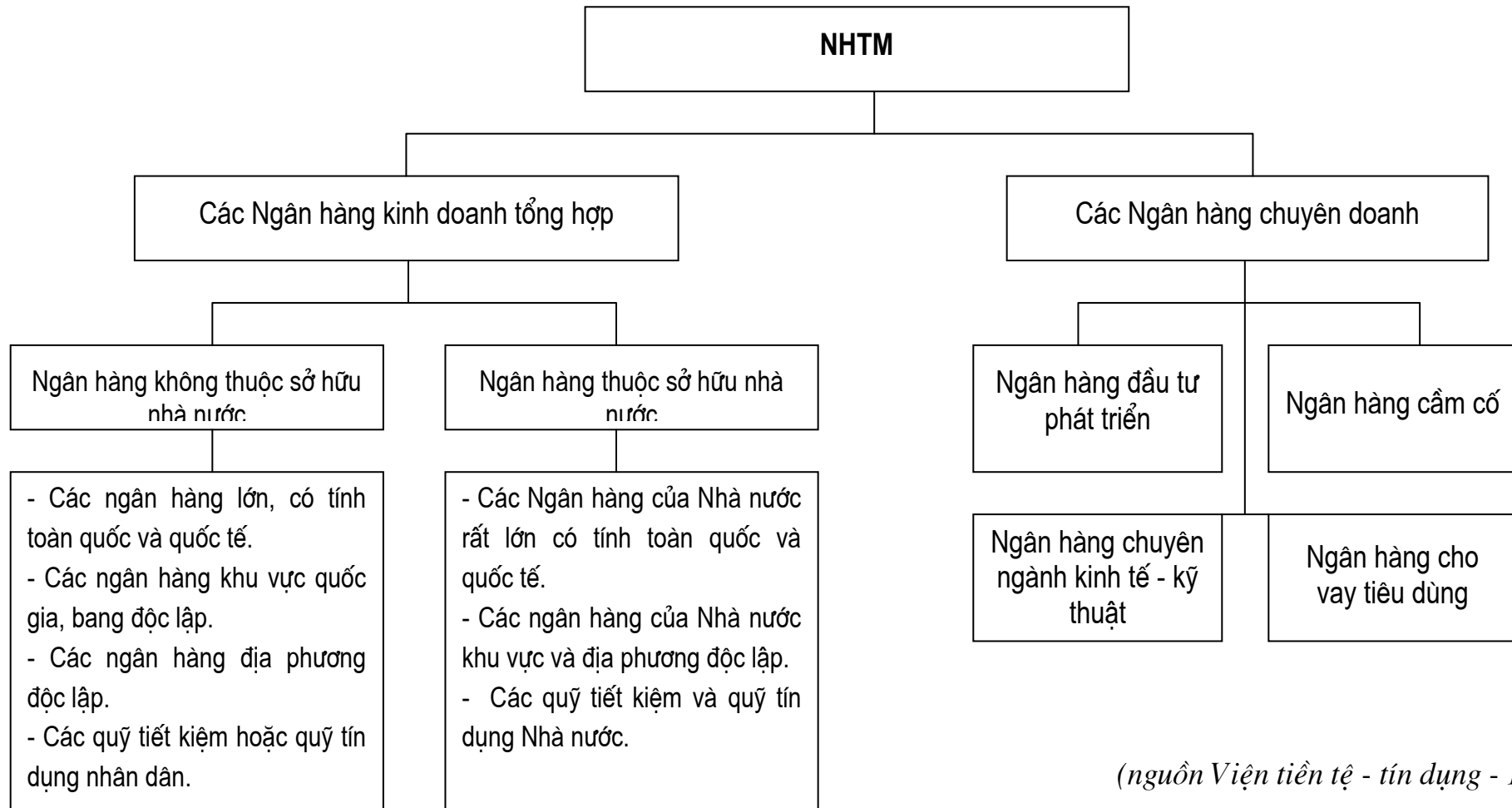
Đó là sự phân loại ngân hàng có tính lịch sử và truyền thống hiện tồn tại đến nay. Song nội dung, phạm vi hoạt động, nghiệp vụ và công nghệ của ngân hàng đã phát triển và đổi mới để phù hợp với yêu cầu phát triển kinh tế và sự tiến bộ của khoa học - kỹ thuật, nên mọi sự phân loại nói trên không còn ranh giới rõ rệt và trở nên rất hình thức.

***e. Căn cứ theo nội dung nghiệp vụ và thực tiễn hoạt động***

Hiện nay người ta phân loại ngân hàng căn cứ theo nội dung nghiệp vụ và thực tiễn hoạt động ngân hàng, nên việc phân loại ngân hàng mang tính chất tổng quát hơn và có tính thuyết phục hơn. NHTM được phân loại theo hai tiêu thức là: ngân hàng chuyên doanh và ngân hàng kinh doanh tổng hợp (đa năng).

- ***Ngân hàng hoạt động theo hướng chuyên doanh:*** Loại ngân hàng này chỉ tập trung cung cấp một số dịch vụ ngân hàng ví dụ như chỉ cho vay đối với xây dựng cơ bản, hoặc đối với nông nghiệp; hoặc chỉ cho vay (không bảo lãnh hoặc cho thuê)... Tính chuyên môn hóa cao cho phép ngân hàng có được đội ngũ cán bộ giàu kinh nghiệm, tinh thông nghiệp vụ. Tuy nhiên, loại ngân hàng này thường gặp rủi ro lớn khi ngành hoặc lĩnh vực hoạt động mà ngân hàng phục vụ sa sút. Ngân hàng đơn năng có thể là ngân hàng nhỏ, phạm vi hoạt động hẹp, trình độ cán bộ không đa dạng, hoặc là những ngân hàng sở hữu của công ty (nhiều tập đoàn công nghiệp tổ chức ngân hàng để phục vụ cho các thành viên của tập đoàn).

- ***Ngân hàng đa năng :*** là ngân hàng cung cấp mọi dịch vụ ngân hàng cho mọi đối tượng. Đây là xu hướng hoạt động chủ yếu hiện nay của các ngân hàng thương mại. Ngân hàng đa năng thường là ngân hàng lớn (hoặc sở hữu công ty). Tính đa dạng sẽ giúp ngân hàng tăng thu nhập và hạn chế rủi ro. (Sơ đồ 1.1).



**SƠ ĐỒ 1.1: PHÂN LOẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI PHỔ BIẾN**

*Cách phân loại tổng hợp này có những ưu điểm sau đây:*

\* Phản ánh tính lịch sử và tính hiện đại của mô hình NHTM của các nước có nền kinh tế thị trường.

\* Tôn trọng những nguyên tắc pháp lý truyền thống và phổ biến có tính quốc tế về luật pháp ngân hàng.

\* Phù hợp với sự lựa chọn mô hình tổ chức NHTM thích ứng với các điều kiện cụ thể mỗi nước trong từng giai đoạn phát triển của nền kinh tế.

\* Hướng tới sự phát triển và hiện đại hóa hệ thống ngân hàng mỗi nước cũng như đảm bảo sự hòa nhập vào hệ thống ngân hàng thế giới.

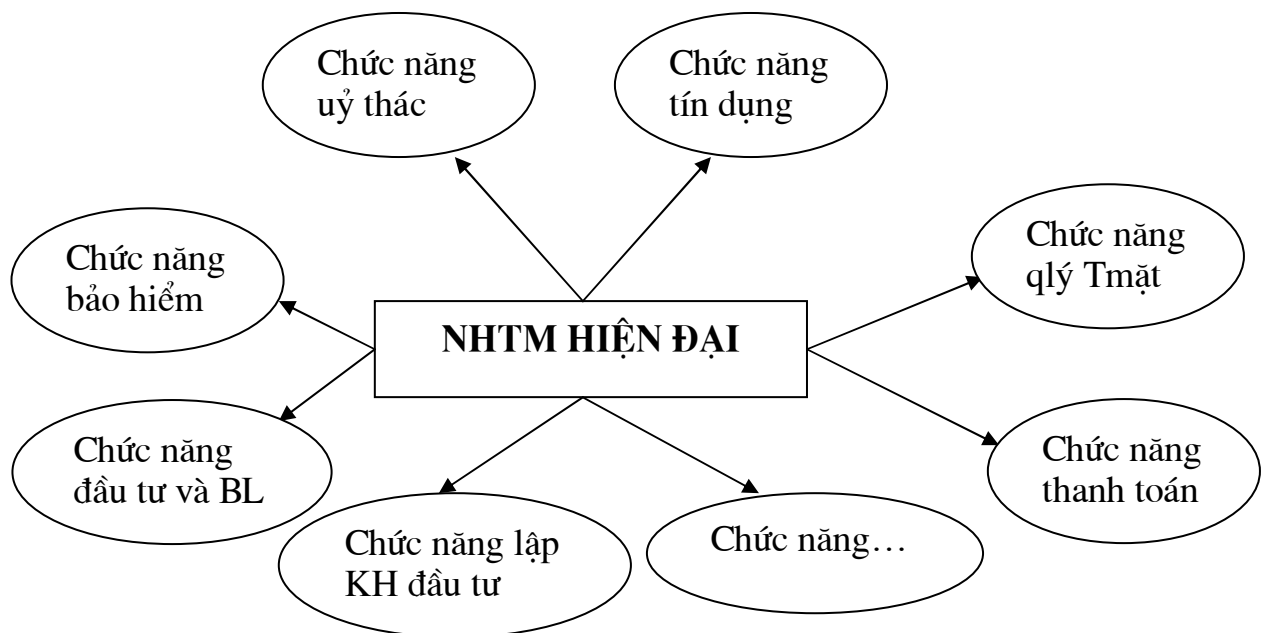
***d. Xu hướng phát triển của Ngân hàng thương mại trong nền kinh tế thị trường hiện nay***

Xu hướng phát triển của mô hình NHTM kinh doanh tổng hợp, đa năng và NHTM chuyên doanh mỗi nước được hiểu là sự chiếm ưu thế về số lượng ngân hàng, về kết cấu các khoản thu nhập, chi phí và lợi nhuận từ các nghiệp vụ ngân hàng; về doanh số tín dụng (huy động vốn và cho vay vốn) và khối lượng lợi nhuận ròng và tỷ trọng của nó trong tổng tài sản và tổng nguồn vốn chủ sở hữu của ngân hàng.

Ở nhiều nước công nghiệp phát triển, nguyên tắc tổ chức ngân hàng chuyên doanh là chủ yếu như Anh, Pháp, Mỹ, Ý và Nhật. Song chính các ngân hàng này cũng đã chuyển mạnh sang kinh doanh tổng hợp nhằm tạo ra sự uyển chuyển, nhạy bén trong việc thực thi các nghiệp vụ và công nghệ mới ngân hàng, tăng thêm tín nhiệm của ngân hàng và hạn chế, phân tán các rủi ro trong hoạt động ngân hàng. Ngược lại, tại các nước mà nguyên tắc tổ chức ngân hàng kinh doanh - tổng hợp là chủ yếu như Thụy Sĩ, Cộng hòa liên bang Đức, Áo... thì các ngân hàng này hoạt động có hiệu quả và an toàn nhất, dễ dàng áp dụng nhanh chóng các thành tựu khoa học kỹ thuật vào hoạt động ngân

hàng, phục vụ nhu cầu đa dạng về dịch vụ đối với khách hàng, hạn chế, phân tán rủi ro, thích ứng với những biến động của thị trường một cách nhanh nhạy nhất, do đó sự tín nhiệm của hệ thống ngân hàng kinh doanh tổng hợp, đa năng ngày càng có lợi nhuận lớn và tăng trưởng ổn định, chắc chắn.(Sơ đồ 1.2).

Vì vậy, có thể nói rằng, xu thế phát triển hệ thống NHTM kinh doanh tổng hợp đa năng là xu thế chung của hầu hết hệ thống NHTM các nước. Xu thế này còn thể hiện ở chỗ tại những ngân hàng kinh doanh tổng hợp đa năng này xuất hiện các công ty tín dụng cho thuê (hay thuê mua - leasing), công ty chứng khoán, Quỹ tiết kiệm, Quỹ phát triển... do đó tạo ra sự chiếm lĩnh nhanh chóng thị trường tài chính - tiền tệ trong nước và quốc tế, do đó chi phối và thúc đẩy sự phát triển đa dạng các ngành kinh tế, sự tăng trưởng kinh tế mỗi nước và mọi dịch vụ của khách hàng có liên quan đến tiền tệ.



## SƠ ĐỒ 1.2: MÔ HÌNH NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI HIỆN ĐẠI

**e. Ngân hàng thương mại Nhà nước:** Là NHTM được thành lập với số vốn chủ sở hữu thuộc sở hữu Nhà nước bằng 100% hoặc không dưới 51%; quyền quản trị ngân hàng thuộc Nhà nước và các chức vụ chủ chốt của ngân

hàng do Nhà nước bổ nhiệm như: Chủ tịch, Tổng giám đốc và không dưới 50% số thành viên quản trị, kiểm soát điều hành ngân hàng. Ngoài ra các ngân hàng này còn được hưởng các ưu đãi về thị trường, hoạt động đối ngoại, tái cấp vốn, thuế... Các NHTMNN thường là các ngân hàng lớn có khả năng chi phối hoạt động của nền kinh tế, hệ thống tài chính tiền tệ đất nước và các ngân hàng khác. Tuy nhiên nó cũng bị áp đặt bởi các cơ chế chính sách của Nhà nước cầm quyền, điều này phân nào hạn chế khả năng tự do hoá trong kinh doanh của các NHTMNN.

#### **1.1.1.5. Vai trò của Ngân hàng thương mại trong nền kinh tế thị trường**

Trong nền kinh tế thị trường, sự phân bổ các nguồn lực - theo đó, phân bổ cơ cấu kinh tế và phân chia của cải xã hội được dựa chủ yếu vào các qui luật của thị trường: cung – cầu, giá trị, cạnh tranh... được biểu hiện qua hình thức tiền tệ. Vì vậy, còn có cách gọi khác của kinh tế thị trường là kinh tế tiền tệ. Với đặc trưng đó, mặc nhiên ngành ngân hàng cùng những hoạt động dịch vụ của nó đã trở thành một trong những công cụ hàng đầu để điều hành kinh tế vĩ mô của mỗi quốc gia có kinh tế thị trường.

- **Ngân hàng thương mại là nơi cung cấp vốn cho nền kinh tế**

Vốn được tạo ra từ quá trình tích lũy, tiết kiệm của mỗi cá nhân, doanh nghiệp và Nhà nước trong nền kinh tế, vậy muốn có nhiều vốn phải tăng thu nhập quốc dân và giảm nhịp độ tiêu dùng. Để tăng thu nhập quốc dân tức là để mở rộng quy mô chiều rộng lẫn chiều sâu của sản xuất và lưu thông hàng hoá, đẩy mạnh sự phát triển của các ngành trong nền kinh tế cần thiết phải có vốn, ngược lại khi nền kinh tế càng phát triển sẽ tạo ra càng nhiều nguồn vốn. NHTM đứng ra huy động các nguồn vốn nhàn rỗi và tạm thời nhàn rỗi ở mọi tổ chức, cá nhân, mọi thành phần kinh tế như vốn tạm thời được giải phóng ra từ quá trình sản xuất, vốn từ nguồn tiết kiệm của các cá nhân trong xã hội, các tư bản tiền tệ được sử dụng chuyên cho vay lấy lãi. Bằng nguồn vốn huy động



được trong xã hội và thông qua nghiệp vụ tín dụng, NHTM đã cung cấp vốn cho mọi hoạt động kinh tế, đáp ứng các nhu cầu vốn một cách kịp thời cho quá trình tái sản xuất. Nhờ có hoạt động của hệ thống NHTM và đặc biệt là hoạt động tín dụng, các doanh nghiệp có điều kiện mở rộng sản xuất, cải tiến máy móc công nghệ, tăng năng suất lao động, nâng cao hiệu quả kinh tế.

• **Ngân hàng thương mại là cầu nối giữa các doanh nghiệp với thị trường**

Trong điều kiện nền kinh tế thị trường, hoạt động của các doanh nghiệp chịu sự tác động mạnh mẽ của các quy luật kinh tế khách quan như quy luật giá trị, quy luật cung cầu, quy luật cạnh tranh... sản xuất phải trên cơ sở đáp ứng nhu cầu thị trường, thoả mãn nhu cầu thị trường trên mọi phương diện: không những thoả mãn nhu cầu về phương diện giá cả, khối lượng, chất lượng, chủng loại hàng hoá mà còn đòi hỏi thoả mãn cả trên phương diện thời gian, địa điểm. Hoạt động của các nhà doanh nghiệp phải đạt hiệu quả kinh tế nhất định theo quy định chung của thị trường thì mới đảm bảo đứng vững trong cạnh tranh. Để có thể đáp ứng tốt nhất các yêu cầu của thị trường, doanh nghiệp không những cần nâng cao chất lượng lao động, củng cố và hoàn thiện cơ chế quản lý kinh tế, chế độ hạch toán kế toán... mà còn phải không ngừng cải tiến máy móc thiết bị, dây chuyền công nghệ, tìm tòi sử dụng nguyên vật liệu mới, mở rộng quy mô sản xuất một cách thích hợp... Những hoạt động này đòi hỏi một khối lượng lớn vốn đầu tư nhiều khi vượt quá khả năng vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp. Giải quyết khó khăn này, doanh nghiệp có thể tìm đến ngân hàng xin vay vốn thoả mãn nhu cầu đầu tư của mình. Thông qua hoạt động tín dụng, Ngân hàng là chiếc cầu nối giữa các doanh nghiệp với thị trường. Nguồn vốn tín dụng của ngân hàng cấp cho doanh nghiệp đóng vai trò quan trọng trong việc nâng cao chất lượng mọi mặt của quá trình sản xuất kinh doanh, giúp doanh nghiệp đáp ứng nhu cầu thị trường, từ đó tạo cho doanh nghiệp một chỗ đứng vững chắc trong cạnh tranh.

• **Ngân hàng thương mại là công cụ để Nhà nước điều tiết vĩ mô nền kinh tế**

Trong sự vận hành của nền kinh tế thị trường, NHTM hoạt động một cách có hiệu quả thông qua các nghiệp vụ kinh doanh của mình sẽ thực sự là một công cụ để Nhà nước điều tiết vĩ mô nền kinh tế.

Bằng hoạt động tín dụng và thanh toán giữa các NHTM trong hệ thống, các NHTM đã góp phần mở rộng khối lượng tiền cung ứng trong lưu thông. Thông qua việc cấp các khoản tín dụng cho các ngành trong nền kinh tế, NHTM thực hiện việc dẫn dắt các luồng tiền, tập hợp và phân chia vốn của thị trường, điều khiển chúng một cách có hiệu quả, thực thi vai trò điều tiết gián tiếp vĩ mô: “Nhà nước điều tiết ngân hàng, ngân hàng dẫn dắt thị trường”.

• **Ngân hàng thương mại tạo điều kiện thúc đẩy ngoại thương phát triển**

Trong nền kinh tế thị trường khi mà các mối quan hệ hàng hoá tiền tệ ngày càng được mở rộng thì nhu cầu giao lưu kinh tế- xã hội giữa các nước trên thế giới ngày càng trở nên cần thiết và cấp bách. Việc phát triển kinh tế của mỗi quốc gia luôn gắn với sự phát triển của nền kinh tế thế giới và là một bộ phận cấu thành nên sự phát triển đó. Vì vậy nền tài chính của mỗi nước cũng phải hoà nhập với nền tài chính quốc tế. NHTM cùng các hoạt động kinh doanh của mình đóng một vai trò vô cùng quan trọng trong sự hoà nhập này. Với các nghiệp vụ kinh doanh như nhận tiền gửi, cho vay, nghiệp vụ thanh toán, nghiệp vụ hối đoái và các nghiệp vụ ngân hàng khác, NHTM đã tạo điều kiện thúc đẩy ngoại thương không ngừng được mở rộng. Thông qua các hoạt động thanh toán, buôn bán ngoại hối, quan hệ tín dụng với các NHTM nước ngoài, hệ thống NHTM đã thực hiện vai trò điều tiết nền tài chính trong nước phù hợp với sự vận động của nền tài chính quốc tế.

NHTM ra đời và phát triển trên cơ sở nền sản xuất và lưu thông hàng hoá phát triển và nền kinh tế càng ngày càng cần đến hoạt động của NHTM với các chức năng, vai trò của mình. Thông qua việc thực hiện các chức năng, vai trò của mình nhất là chức năng trung gian tín dụng, NHTM đã trở thành một bộ phận thúc đẩy nền kinh tế phát triển.

### **1.1.2. CÁC HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CƠ BẢN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI**

#### **1.1.2.1. Đặc trưng cơ bản hoạt động kinh doanh của Ngân hàng thương mại**

Hoạt động kinh doanh là việc thực hiện một, một số hoặc tất cả các công đoạn của quá trình đầu tư, từ sản xuất đến tiêu thụ sản phẩm hoặc cung ứng dịch vụ trên thị trường nhằm mục đích sinh lợi. Là doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực tiền tệ, so với hoạt động của ngân hàng Trung ương hoặc các doanh nghiệp hoặc thương mại khác, hoạt động kinh doanh của NHTM có những đặc trưng cơ bản sau:

*Thứ nhất, hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại là kinh doanh tiền tệ*

Trên thị trường tài chính, NHTM là các tổ chức trung gian tài chính quan trọng nhất chuyển tải những khoản vốn huy động được trong xã hội đến những người có nhu cầu chi tiêu và đầu tư. Với chức năng ban đầu là nhận tiền gửi của xã hội, sau đó NHTM đã trở thành các chủ thể chuyên mua bán quyền sử dụng vốn. Tùy theo trình độ phát triển của nền kinh tế-xã hội cũng như công nghệ ngân hàng mà cơ cấu và chủng loại các sản phẩm khác nhau. Đặc biệt, trong giai đoạn hiện nay cùng với sự phát triển mạnh mẽ của khoa học và công nghệ, các sản phẩm mới đã ra đời như ATM, Homebanking, Phonebanking, Internet Banking... Cũng xuất phát từ nhu cầu của khách hàng, có nhiều tổ chức cung cấp dịch vụ ngân hàng ra đời và phát triển. Song người ta vẫn phân biệt NHTM với các tổ chức tín dụng khác ở chỗ NHTM là ngân hàng kinh doanh tiền gửi và các dịch vụ thanh toán.

***Thứ hai, hoạt động kinh doanh của Ngân hàng thương mại có tính nhạy cảm cao và luôn chịu sự giám sát chặt chẽ của pháp luật.***

Hoạt động kinh doanh của ngân hàng dựa trên niềm tin, vì vậy tính nhạy cảm trong kinh doanh rất cao, chỉ cần có một biến động nhỏ cũng có thể gây tác động đối với hoạt động kinh doanh của ngân hàng (một thay đổi nhỏ về lãi suất cũng có thể dẫn đến sự dịch chuyển khách hàng từ ngân hàng này sang ngân hàng khác).

Nếu ngân hàng hoạt động tốt, sẽ góp phần tiết kiệm các nguồn lực, giảm thiểu chi phí cho xã hội, tạo điều kiện cho nền kinh tế tăng trưởng và phát triển bền vững. Ngược lại, khi ngân hàng phá sản sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến những người gửi tiền, và sự phá sản của ngân hàng luôn có hiệu ứng dây chuyền, lây lan rất lớn và tác động xấu đến đời sống kinh tế xã hội. Do hậu quả từ việc phá sản ngân hàng đến nền kinh tế, cho nên hoạt động kinh doanh của ngân hàng phải được giám sát chặt chẽ thường xuyên bằng các luật định. Những quy chế giám sát phổ biến là: Quy chế về an toàn trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng; Quy chế về phân phối tín dụng; Quy chế về bảo vệ nhà đầu tư; Quy chế về thành lập và cấp giấy phép kinh doanh cho các NHTM.

***Thứ ba, các sản phẩm, dịch vụ của NHTM mang tính tương đồng, dễ bắt chước và gắn chặt với yếu tố thời gian.***

Các sản phẩm, dịch vụ mà NHTM cung cấp cho khách hàng rất đa dạng. Song phần lớn các sản phẩm của mỗi ngân hàng này lại tương đồng với các sản phẩm của các NHTM khác, đặc biệt là các sản phẩm truyền thống như: huy động vốn, cho vay, thanh toán. Nếu một NHTM vừa thực hiện một loại hình dịch vụ nào đó có hiệu quả thì ngay lập tức có thể bị các ngân hàng khác thực hiện theo, hay gọi là “bắt chước”. Như vậy, khái niệm sản phẩm dịch vụ mới của NHTM phải được hiểu là sản phẩm dịch vụ mà ngân hàng đó đưa ra thị trường trước các đối thủ cạnh tranh.

Mặt khác, thời gian chính là yếu tố quan trọng thực hiện giá trị của sản phẩm, đồng thời cũng là một trong những yếu tố quyết định giá cả của sản phẩm dịch vụ ngân hàng.

***Thứ tư, khách hàng của ngân hàng thương mại rất đa dạng.***

Khách hàng của NHTM đông đảo và đa dạng, đòi hỏi của khách hàng đối với các sản phẩm dịch vụ ngân hàng cũng rất khác nhau. Vì vậy mỗi ngân hàng cần phải nghiên cứu xây dựng chiến lược khách hàng phù hợp.

***Thứ năm, hoạt động kinh doanh của ngân hàng gắn liền với yếu tố rủi ro***

Rủi ro có thể xảy ra đối với bất kỳ loại hình kinh doanh nào. Tuy nhiên rủi ro trong kinh doanh của ngân hàng có những điểm khác biệt với các lĩnh vực kinh doanh khác về mức độ và nguyên nhân. Rủi ro trong kinh doanh của ngân hàng có tính lan truyền và để lại hậu quả to lớn, không chỉ bao gồm rủi ro nội tại của ngành, mà còn của tất cả các ngành khác trong nền kinh tế, không chỉ trong phạm vi một quốc gia mà còn trong phạm vi nhiều quốc gia khác. Những rủi ro thường bao gồm: rủi ro tín dụng, rủi ro thanh toán, rủi ro hối đoái, rủi ro lãi suất, rủi ro hoạt động.

**1.1.2.2. Các hoạt động kinh doanh cơ bản của Ngân hàng thương mại**

*NHTM là một doanh nghiệp thực hiện hoạt động kinh doanh về tiền tệ, tín dụng. Hoạt động kinh doanh cơ bản của các NHTM là các hoạt động đem lại lợi nhuận cho ngân hàng thương mại bao gồm: Hoạt động huy động vốn, hoạt động cho vay và đầu tư và các hoạt động kinh doanh dịch vụ khác.*

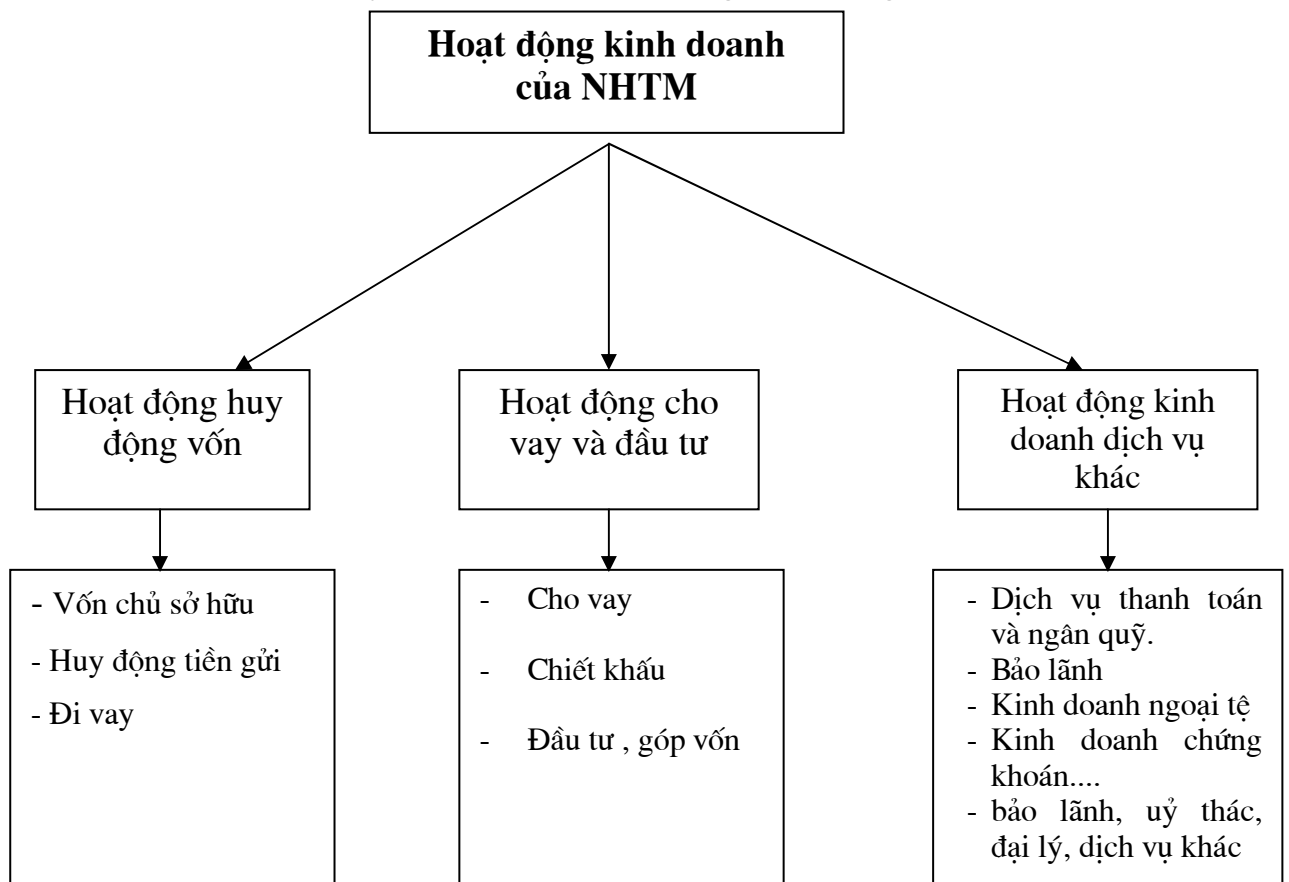
Phần lớn hoạt động kinh doanh của một NHTM thể hiện qua bảng cân đối kế toán. Đó là bản kê các tài sản, vốn chủ sở hữu và nợ với đặc trưng cơ bản nhất là:

$$\text{Tổng tài sản} = \text{Vốn chủ sở hữu} + \text{nợ}$$

Bảng cân đối kế toán thể hiện nguồn vốn và tài sản của ngân hàng. Ngân

hàng huy động vốn để cho vay. Để có nguồn vốn, các ngân hàng nhận tiền gửi và đi vay sau đó cho vay hoặc đầu tư chứng khoán. Thu nhập từ các hoạt động sau khi đã bù đắp chi phí tạo ra lợi nhuận cho ngân hàng. Với vai trò là trung gian tín dụng, trung gian thanh toán của nền kinh tế, ngân hàng có những dịch vụ trung gian thu lợi nhuận khác ngoài hoạt động kinh doanh nói trên.

Như vậy, hoạt động của một NHTM nói chung là việc tạo ra dịch vụ cho công chúng. Một món tiền gửi của người này thành món tiền cho vay đối với người khác. Ngoài hoạt động kinh doanh liên quan đến tài sản nợ, tài sản, các NHTM ngày nay tăng cường việc hoạt động kinh doanh dịch vụ, đó là việc mua bán những công cụ tài chính như cổ phần, cổ phiếu, bán các món cho vay và thu lệ phí. Những hoạt động này có ưu điểm là không cần đến vốn mà lại có thể thu được lợi nhuận, tuy nhiên bản thân nó cũng chứa đựng rủi ro.(sơ đồ 1.3).



**SƠ ĐỒ 1.3: KHÁI QUÁT HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CƠ BẢN CỦA NHTM**

### **a. Hoạt động huy động vốn**

Trong cơ cấu nguồn vốn, các nhà quản trị ngân hàng thường quan tâm đến tính hợp lý của tỷ lệ vốn chủ sở hữu của ngân hàng với nguồn vốn ngân hàng huy động được từ bên ngoài, đến sự tương ứng giữa nguồn vốn ngắn hạn, dài hạn với sử dụng vốn ngắn hạn, dài hạn, giữa nguồn vốn chủ sở hữu với nguồn vốn đầu tư cho tài sản cố định, giữa vốn chủ sở hữu của ngân hàng với phần tài sản khó có khả năng thu hồi.

#### **• Huy động vốn chủ sở hữu của ngân hàng**

Để có thể thành lập một ngân hàng, thông thường chủ sở hữu phải có một số vốn nào đó lớn hơn số vốn mà luật pháp quy định - vốn pháp định. Vốn pháp định là số vốn tối thiểu phải có để thành lập ngân hàng do pháp luật quy định. Mỗi ngân hàng lại có số vốn hoạt động khác nhau gọi là vốn điều lệ phải lớn hơn hoặc bằng vốn pháp định. Tùy theo từng loại hình ngân hàng mà nguồn hình thành vốn điều lệ do các chủ sở hữu đóng góp khác nhau. Nếu ngân hàng tư nhân thì vốn này do vốn riêng của chủ doanh nghiệp đầu tư, ngân hàng cổ phần do các cổ đông đóng góp, NHTMNN do Nhà nước cấp vốn, nếu là ngân liên doanh hình thành từ đóng góp của nước sở tại và bên nước ngoài. Vốn chủ sở hữu là nguồn vốn riêng thuộc quyền sở hữu của ngân hàng mức vốn điều lệ là bao nhiêu tùy thuộc vào quy mô kinh doanh và pháp luật quy định cụ thể. Trong hoạt động ngân hàng nguồn vốn này thường nhỏ so với tổng nguồn vốn và do đó chúng chủ yếu tham gia vào tài sản cố định, cơ sở vật chất kỹ thuật phục vụ kinh doanh.

Vốn chủ sở hữu là nguồn lực cơ bản để minh chứng sức mạnh tài chính của các NHTM, đóng vai trò quan trọng vừa để một ngân hàng bắt đầu hoạt động, vừa đảm bảo khả năng tồn tại của ngân hàng đó, quyết định quy mô hoạt động, tầm vươn và độ an toàn cho các hoạt động kinh doanh của mỗi ngân hàng trên thương trường. Vốn thấp cũng gây gánh nặng tài chính to lớn

cho quốc gia khi các ngân hàng bị phá sản. Vốn thấp hạn chế các ngân hàng mở rộng các dịch vụ và quy mô hoạt động, đồng thời không thể phát huy được lợi thế trong cạnh tranh. Do chức năng quan trọng của vốn chủ sở hữu là có thể bù đắp được các tổn thất phát sinh từ nghiệp vụ tín dụng, đầu tư và những rủi ro khác trong kinh doanh nên cơ cấu và mức vốn chủ sở hữu là thích hợp, là một nhân tố hết sức quan trọng trong việc đảm bảo an toàn và khuyến khích hoạt động kinh doanh của một ngân hàng. Vốn chủ sở hữu của ngân hàng càng lớn càng làm tăng sự tín nhiệm của công chúng, tăng sức chịu đựng của ngân hàng khi tình hình kinh tế, tình hình hoạt động ngân hàng lâm vào tình trạng khó khăn. Vốn chủ sở hữu của ngân hàng càng lớn càng làm tăng khả năng tạo thuận lợi cho ngân hàng, vì có thể đa dạng hoá các hoạt động ngân hàng, từ đó có nhiều cơ hội tạo ra nhiều tiền hơn. Tuy nhiên tỷ lệ vốn chủ sở hữu trên tổng nguồn vốn của ngân hàng quá lớn sẽ làm cho lợi nhuận chi cho các cổ đông thấp. Vấn đề đặt ra là vốn chủ sở hữu của ngân hàng ở mức bao nhiêu là hợp lý. Sẽ là khó có câu trả lời chung nhất cho mọi ngân hàng ở mọi quốc gia. Song có thể chắc chắn rằng việc xác định quy mô vốn chủ sở hữu hợp lý cho một ngân hàng cần xem xét trong mối liên quan với các rủi ro ngân hàng. Bởi vậy, nội dung chủ yếu của việc đánh giá tình hình vốn chủ sở hữu là xem xét mức độ tự có của ngân hàng có khả năng chịu đựng được rủi ro trong kinh doanh hay không

Để đo lường và quyết định mức vốn chủ sở hữu hợp lý của một ngân hàng người ta thường xem xét vốn chủ sở hữu trong mối liên hệ với nhiều khoản mục khác nhau của bảng tổng kết tài sản như : tổng tiền gửi, tổng tài sản, tổng tài sản rủi ro.

Chính vì vậy, giới quản trị ngân hàng, khách hàng và các cơ quan quản lý đều quan tâm đến khả năng của ngân hàng trong việc duy trì mức vốn chủ sở hữu và phương pháp quản trị vốn chủ sở hữu.



- **Huy động vốn nợ (tiền gửi và đi vay)**

Ngoài vốn chủ sở hữu, các NHTM thực hiện huy động vốn nợ. Đây là một trong những hoạt động chủ yếu của NHTM nhằm giải quyết “đầu vào”, tức là giải quyết nguồn vốn để đáp ứng nhu cầu tín dụng chính đáng của tất cả các khách hàng. Để huy động vốn, các NHTM có thể thu hút từ các nguồn vốn từ bên ngoài và dưới các hình thức khác nhau:

- **Nhận tiền gửi của các cá nhân, tổ chức**

Tiền gửi của khách hàng là nguồn tài nguyên quan trọng nhất của NHTM, chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn tiền của ngân hàng. Để gia tăng tiền gửi trong môi trường cạnh tranh và để có nguồn tiền có chất lượng càng cao, các Ngân hàng đã đưa ra và thực hiện nhiều hình thức huy động khác nhau như:

- + Tiền gửi không kỳ hạn: là khoản tiền mà người gửi có thể rút ra sử dụng bất cứ lúc nào. Bộ phận tiền gửi này bao gồm: tiền gửi để thanh toán và tiền gửi để đảm bảo an toàn tài sản của khách hàng, tiền gửi không kỳ hạn của các tầng lớp dân cư với tính chất là các khoản tiền để dành. Loại tiền gửi này chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn vốn của NHTM và có chi phí huy động thấp nhưng biến động mạnh, tính chất vận động phức tạp và khả năng xảy ra rủi ro của ngân hàng lớn.

- + Tiền gửi có kỳ hạn của doanh nghiệp, các tổ chức xã hội: là loại tiền gửi có quy định cụ thể về thời gian rút tiền của khách hàng. Nó có thể là tiền gửi có kỳ hạn của doanh nghiệp khi có các khoản thu xác định thời hạn chi hoặc các khoản tích lũy của doanh nghiệp. Ngoài ra còn có tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn của mọi tầng lớp dân cư trong xã hội. Đây là loại tiền gửi có số dư tương đối ổn định.

- + Tiền gửi tiết kiệm của dân cư: Đây là nguồn tiền có tỷ trọng lớn trong tổng nguồn của ngân hàng. Nhằm thu hút ngày càng nhiều tiền tiết kiệm

các ngân hàng cố gắng khuyến khích dân cư thay đổi thói quen giữ vàng và tiền mặt tại nhà bằng cách mở rộng mạng lưới huy động, đưa ra các hình thức huy động đa dạng và lãi suất cạnh tranh hấp dẫn (ví dụ như tiền gửi với các kỳ hạn khác nhau, tiết kiệm bằng ngoại tệ, bằng vàng). Tiền gửi tiết kiệm không dùng để thanh toán tiền hàng và dịch vụ song có thể thế chấp để vay vốn ngân hàng.

#### **- Vốn vay của NHTM**

Các NHTM vay từ NHNN (như hình thức vay tái cấp vốn ở Việt Nam), vay các tổ chức tín dụng khác... để giải quyết kịp thời các nhu cầu chi trả cấp bách hoặc duy trì tỷ lệ dự trữ bắt buộc do NHNN quy định hoặc vay trên thị trường bằng cách phát hành các kỳ phiếu, trái phiếu.

Điểm khác nhau cơ bản trong nguồn vốn của NHTM và các doanh nghiệp phi tài chính là : NHTM chủ yếu kinh doanh từ nguồn vốn huy động từ các thành phần kinh tế, còn các doanh nghiệp khác hoạt động bằng nguồn vốn chủ sở hữu là chính. Vì vậy, nghiên cứu tình hình huy động vốn là vấn đề được quan tâm đầu tiên khi xem xét nguồn vốn của NHTM. Hiệu quả của hoạt động huy động vốn thể hiện ở:

- Quy mô, tốc độ tăng trưởng của nguồn vốn huy động
- Cơ cấu tiền gửi của ngân hàng ảnh hưởng tới thu nhập của ngân hàng. Các ngân hàng đứng đầu về thu nhập thường huy động tiền gửi thanh toán nhiều hơn các ngân hàng khác. Những khoản tiền gửi loại này mang lãi suất thấp, thậm chí không có lãi, luôn mang theo phí dịch vụ đối với khách hàng và chính nó đem lại thu nhập nhiều hơn. Do vậy các ngân hàng có mức thu nhập cao thường có thể thu hút và giữ một số lượng lớn tiền gửi cơ sở – tiền gửi có giá trị danh nghĩa nhỏ từ cá nhân và các doanh nghiệp nhỏ – mang lãi suất thấp và tỏ ra trung thành với ngân hàng hơn các khoản tiền gửi khác.
- Chất lượng nguồn vốn huy động thông qua tính ổn định và chi phí phải trả cho nguồn vốn huy động.

Hoạt động huy động vốn hiệu quả là huy động được tổng nguồn vốn đủ đảm bảo khả năng thanh khoản, tốc độ tăng trưởng cao đáp ứng nhu cầu vốn cho nền kinh tế. Nguồn vốn hiệu quả là đảm bảo chênh lệch lãi suất cơ bản càng cao thì thu nhập càng lớn và ngược lại. Nguồn vốn hiệu quả là nguồn ổn định và có cơ cấu nguồn vốn phù hợp để đáp ứng các nhu cầu sử dụng vốn như các nguồn vốn trung, dài hạn để đầu tư dự án trung, dài hạn. Tiền gửi là nguồn vốn quan trọng nhất trong vốn tiền tệ của Ngân hàng. Do vậy các ngân hàng tập trung mọi cố gắng để làm tiếp thị về loại vốn này. Đối với tiền gửi séc là tiền gửi không kỳ hạn. Đây là tài khoản tiền gửi mà khách hàng có thể phát hành séc, ở nhiều nước tài khoản này khách hàng không được hưởng lãi và NHTM thu dịch vụ chuyển tiền, đây là một khoản thu nhập của các NHTM.

### **b. Hoạt động cho vay và đầu tư**

- Hoạt động cho vay( tín dụng) là hoạt động kinh doanh chủ yếu của NHTM để tạo thu nhập. Đây là hình thức ngân hàng giao cho khách hàng sử dụng một khoản tiền để sử dụng vào mục đích và thời gian thỏa thuận nhất định giữa Ngân hàng và khách hàng với nguyên tắc hoàn trả cả gốc và lãi. Nghiệp vụ này hiện nay luôn chiếm từ 60% đến trên 80% tài sản của các NHTM. Việc cấp tín dụng của các NHTM thường dưới nhiều hình thức như: theo thời gian sử dụng, theo mục đích sử dụng, theo cách thức cho vay chiết khấu thương phiếu, tín dụng ứng trước, thấu chi, tín dụng thời vụ, cho thuê tài chính, bảo lãnh và nhiều hình thức khác. Khi cho vay các ngân hàng quan tâm đến việc bảo toàn vốn của mình và có lợi nhuận tối đa, còn khách hàng muốn nhận được khoản tín dụng với những điều kiện ưu đãi nhất. Đây là hoạt động mang lại lợi nhuận chủ yếu cho các NHTM, quyết định sự tồn tại và phát triển của ngân hàng, tuy nhiên nó cũng chứa đựng nhiều rủi ro ( rủi ro thanh khoản, rủi ro lãi suất, rủi ro chính trị, rủi ro đạo đức) khi những rủi ro này xảy ra sẽ gây ảnh hưởng lớn đến ngân hàng vì phần lớn vốn của ngân hàng là được huy động từ nền kinh tế. Nhờ có hoạt động tín dụng mà nền kinh tế vận hành một

cách trôi chảy, chuyển vốn từ người thừa sang người thiếu vốn, giảm sự ứ đọng về vốn đảm bảo cho hoạt động sản xuất kinh doanh diễn ra liên tục, tạo khả năng tài trợ cho mọi lĩnh vực như: công nghiệp, nông nghiệp, dịch vụ, thương mại... Tín dụng là một hoạt động kinh doanh chủ yếu của NHTM. Nguồn thu từ hoạt động tín dụng luôn chiếm tỷ lệ lớn trong tổng thu nghiệp vụ ngân hàng. Tuy nhiên, tín dụng lại là lĩnh vực có nhiều rủi ro và phức tạp nhất. Tín dụng liên quan chặt chẽ với tất cả các lĩnh vực của nền kinh tế từ tiêu dùng đến sản xuất kinh doanh. Do vậy, đánh giá hoạt động tín dụng là một trong những nội dung được quan tâm nhất trong công tác phân tích, đánh giá hoạt động kinh doanh của NHTM. Tín dụng là hoạt động cơ bản của ngân hàng và là nguồn thu nhập chính. Thu nhập của NHTM qua dịch vụ tín dụng phụ thuộc vào các yếu tố:

- Quy mô, cơ cấu tín dụng;
- Khả năng bù đắp rủi ro;
- Chất lượng tín dụng;

Quy mô cho vay biểu hiện thông qua các chỉ tiêu doanh số cho vay và dư nợ. Các NHTM luôn tìm kiếm khách hàng mới, duy trì quan hệ với khách hàng cũ để mở rộng cho vay, tăng doanh số cho vay và dư nợ. Khi khối lượng tín dụng đầu tư tăng, thu nhập sẽ tăng. Khối lượng tín dụng này phụ thuộc vào khả năng nguồn vốn của NHTM, cấu của nền kinh tế, sự phân bố tài sản và sự quyết định của các nhà quản trị Ngân hàng, vì đầu tư tín dụng là một nghề kinh doanh mạo hiểm, chứa đựng nhiều rủi ro. Hoạt động tín dụng hiệu quả đảm bảo an toàn và hiệu quả. Nó ảnh hưởng lớn nhất đến khả năng sinh lời của NHTM.

Hiệu quả hoạt động sử dụng vốn thể hiện ở khả năng bù đắp rủi ro được các khoản cho vay bị mất cũng như việc thực hiện các chỉ tiêu nhằm đảm bảo an toàn trong kinh doanh như: chấp hành chỉ tiêu quy định về hạn mức cho

vay, hạn mức bảo lãnh tối đa đối với một khách hàng tính trên vốn chủ sở hữu của ngân hàng...

Chất lượng tín dụng thể hiện ở tỉ lệ nợ quá hạn. Đó là những khoản nợ mà khách hàng không trả được khi đến hạn. Tỉ lệ nợ quá hạn trên dư nợ là chỉ tiêu thường được sử dụng khi xem xét chất lượng các khoản vay. Tỉ lệ này thấp thể hiện cho vay có hiệu quả và ngược lại. Tuy nhiên khi sử dụng chỉ tiêu này phải phân tích nguyên nhân dẫn đến nợ quá hạn. Nếu như việc xác định thời hạn cho vay không phù hợp, ngắn hơn chu kỳ sản xuất kinh doanh của khách hàng là nguyên nhân hình thành nợ quá hạn thì ngân hàng thực hiện gia hạn nợ sẽ tạo điều kiện cho khách hàng có thể hoàn trả được gốc và lãi. Trong trường hợp nợ quá hạn là do những nguyên nhân khách quan không lường trước được, khách hàng chỉ gặp khó khăn tạm thời có thể khắc phục được thì ngân hàng vẫn có thể thu hồi được nợ. Tuy nhiên, nếu nợ quá hạn phát sinh là do sự yếu kém trong hoạt động của khách hàng hay do khách hàng lừa đảo, cố tình sử dụng vốn sai mục đích thì nợ quá hạn thực sự nghiêm trọng, ngân hàng có thể sẽ không thu hồi được vốn.

Chất lượng của đầu tư tín dụng có vai trò cực kỳ quan trọng, nó quyết định hiệu quả kinh doanh của NHTM, dù hết sức tiết kiệm chí phí, tận thu các khoản nhưng chất lượng món vay thấp sẽ dẫn tới mất vốn hoạt động của Ngân hàng và có thể đi tới sự phá sản.

- **Hoạt động đầu tư:** các NHTM dùng vốn của mình để mua các loại chứng khoán khác nhau có độ rủi ro thấp, năng lực thị trường cao, chủ yếu do Chính phủ hoặc do các doanh nghiệp lớn phát hành nhằm đáp ứng các nhu cầu thanh khoản khi cần và thu lợi nhuận. Ngày nay, các ngân hàng đã tham gia ngày càng nhiều hơn vào các thị trường chứng khoán. Ngoài ra, các NHTM còn hùn vốn để liên doanh, liên kết với các doanh nghiệp khác để kinh doanh. Hiệu quả hoạt động đầu tư của NHTM thể hiện ở tỉ lệ sinh lời của các khoản đầu tư, sự tăng giá cả các chứng khoán và sự an toàn của các khoản đầu tư đó.

Hoạt động đầu tư và kinh doanh chứng khoán mang lại cho ngân hàng một khoản lợi nhuận tương đối lớn, song đó cũng là một hoạt động có nhiều rủi ro.

### **c. Hoạt động kinh doanh dịch vụ khác**

Kinh tế hàng hoá ngày càng phát triển, các loại hình dịch vụ của ngân hàng càng thêm phong phú, đa dạng và thu nhập từ dịch vụ chiếm một vị trí quan trọng trong tổng thu nhập của ngân hàng. Hoạt động này của NHTM mang tính chất dịch vụ đơn thuần nhưng có đặc điểm là không cần tới vốn, ngân hàng không sử dụng nguồn vốn kinh doanh của mình để phục vụ khách hàng. Xuất phát từ những nhu cầu của khách hàng, với vai trò của NHTM trong xã hội và bằng các phương tiện của mình, NHTM đáp ứng nhanh chóng, chính xác những nhu cầu đó và ngân hàng thu phí dịch vụ của khách hàng. Khả năng cung cấp các dịch vụ của ngân hàng lệ thuộc vào năng lực của từng ngân hàng, nhu cầu của đối tượng khách hàng mà ngân hàng đang phục vụ, điều kiện và môi trường ngân hàng đang hoạt động. Xu hướng hiện nay là các ngân hàng chủ động mở rộng các hoạt động dịch vụ để cải thiện thu nhập và củng cố vị thế của mình. Các dịch vụ chủ yếu là:

- ***Kinh doanh ngoại tệ***

Kinh doanh ngoại tệ là việc NHTM dùng đồng tiền nước này để mua bán đồng tiền nước khác tại cùng một địa điểm hoặc giữa các địa điểm khác nhau trong cùng một khoảng thời gian hoặc tại các thời điểm khác nhau nhằm mang lại thu nhập dưới hình thức “chênh lệch giá”.

- ***Bảo lãnh***

Bảo lãnh là việc các NHTM dùng uy tín và khả năng tài chính của mình để bảo lãnh cho khách hàng nếu như họ có yêu cầu. Các loại bảo lãnh mà ngân hàng thường thực hiện là: Bảo lãnh vay, bảo lãnh thanh toán, bảo lãnh thực hiện hợp đồng, bảo lãnh dự thầu và các hình thức bảo lãnh khác theo yêu cầu của doanh nghiệp và cá nhân. Thông qua hoạt động bảo lãnh ngân hàng thu “phí dịch vụ bảo lãnh”.

- ***Dịch vụ thanh toán***

Dịch vụ thanh toán là việc NHTM cung ứng và thực hiện các dịch vụ sau:

- + Hoạt động thu hộ.
- + Hoạt động chi hộ.
- + Hoạt động chuyển tiền

+ Dịch vụ thanh toán quốc tế: Đó là việc ngân hàng thanh toán tiền cho các bên tham gia hợp đồng ngoại thương dựa trên cơ sở hệ thống ngân hàng đại lý của mình trên thế giới. Các hình thức thanh toán quốc tế được ngân hàng sử dụng là: Thư tín dụng (Letter of Credit), Chuyển tiền (Telegraphic tranfer), Nhờ thu (Collection).

Khi thực hiện các dịch vụ thanh toán kể trên NHTM thu được các khoản “phí dịch vụ”. Khi nhu cầu dịch vụ thanh toán của nền kinh tế xã hội ngày càng phát triển sâu rộng trên mọi lĩnh vực thì “phí dịch vụ “ là khoản không nhỏ và có xu hướng ngày càng ra tăng của các ngân hàng.

- ***Dịch vụ tư vấn***

Dịch vụ tư vấn là việc ngân hàng cung ứng các dịch vụ tư vấn tài chính, tiền tệ cho khách hàng và thu được các khoản “phí” dịch vụ tư vấn nhất định.

- ***Các dịch vụ khác***

Các dịch vụ khác như việc cung ứng các dịch vụ bảo quản hiện vật quý, giấy tờ có giá, cho thuê tủ két, cầm đồ... và các dịch vụ khác theo quy định của pháp luật.

Hiệu quả của các hoạt động này thể hiện ở thu nhập từ các hoạt động này. Việc mở rộng các sản phẩm dịch vụ để thu phí trở thành một yếu tố then chốt trong chiến lược tăng cường thu nhập của ngân hàng những năm gần đây.

## 1.2. HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

### 1.2.1. Khái niệm hiệu quả hoạt động kinh doanh của NHTM

#### 1.2.1.1. Khái niệm

NHTM cũng là một loại hình doanh nghiệp, trên góc độ này có thể nghiên cứu hiệu quả kinh doanh của của NHTM như một doanh nghiệp hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực tiền tệ. Hiện nay, có rất nhiều quan niệm về hiệu quả, có thể xem một số định nghĩa khác nhau về hiệu quả:

- Trong “Từ Điển Tiếng Việt”, hiệu quả là “kết quả như yêu cầu của việc làm mang lại”

- Trong “Đại Từ Điển Tiếng Việt”, hiệu quả là “kết quả đích thực”

- Trong cuốn “Đại Từ Điển Kinh Tế Thị Trường”, Hồ Vĩnh Đào viết: “hiệu quả kinh tế còn gọi là hiệu ích kinh tế”, là so sánh giữa chiếm dụng và tiêu hao trong hoạt động kinh tế (bao gồm lao động vật hoá và lao động sống) với thành quả có ích đạt được. Nói một cách đơn giản, nó là thước đo khách quan để đánh giá chính sách kinh doanh, hoạt động kinh tế. Nói chung, sản phẩm có ích cho xã hội được sản xuất ra cùng một số lượng, chất lượng thì lượng lao động chiếm dụng và tiêu hao ít thì hiệu quả kinh tế sẽ cao, ngược lại là kém.

Theo Peter S.Rose, về bản chất NHTM cũng là một tập đoàn kinh doanh được tổ chức vì mục đích tối đa hoá lợi nhuận với mức rủi ro có thể chấp nhận được. Các ngân hàng cần kết hợp hài hoà giữa mục tiêu tăng lợi nhuận với thu nhập cao giúp bảo toàn vốn, cung cấp cơ sở cho sự sống còn và tăng trưởng trong tương lai của các NHTM.

Bất kỳ một hoạt động nào cũng đòi hỏi chi phí và thường đạt được một số kết quả nhất định. Mối quan hệ giữa kết quả đạt được và chi phí bỏ ra được gọi là hiệu quả. Như vậy, hiệu quả có nội dung rất rộng và được xem xét dưới nhiều góc độ khác nhau: góc độ kinh tế, góc độ xã hội. *Xét về kinh tế:* Hiệu



quả kinh tế là hiệu quả được xem xét trên khía cạnh kinh tế của vấn đề, phản ánh mối quan hệ giữa lợi ích kinh tế đạt được và chi phí bỏ ra để đạt được lợi ích đó. Biểu hiện của lợi ích và chi phí kinh tế phụ thuộc vào chủ thể và mục tiêu mà chủ thể đặt ra.

Xuất phát từ vai trò, cơ chế hoạt động của NHTM liên quan đến việc thông qua đánh giá hiệu quả bằng hệ thống chỉ tiêu (định tính, định lượng) về hoạt động kinh doanh của NHTM, vì vậy cần nhất quán:

*Thứ nhất*, hiệu quả kinh doanh của NHTM cao hay thấp thể hiện ở chỗ sử dụng các nguồn lực sản xuất xã hội đã làm gì để góp phần thực hiện các chỉ tiêu kinh tế, xã hội thúc đẩy nền kinh tế xã hội phát triển.

*Tiếp đến*, hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng của NHTM còn thể hiện trực tiếp mang lại hiệu quả cho ngân hàng: Làm lợi cho ngân hàng, một trong các chỉ tiêu hoặc một số chỉ tiêu hoặc tất cả: Lợi nhuận, số lượng khách hàng, tăng thị phần...Giữa hai nhận thức này có quan hệ chặt chẽ, bổ sung cho nhau và không thể tách rời nhau.

Như vậy, *trước hết*, hiệu quả kinh doanh đối với NHTM mà không gắn liền với sự tăng trưởng kinh tế thì hiệu quả đó sẽ là hiệu quả cục bộ. Do đó, trong bất kỳ trường hợp nào, hoạt động kinh doanh của NHTM cũng phải góp phần thúc đẩy nền kinh tế phát triển, phù hợp với định hướng, mục tiêu của Nhà Nước. Tuy nhiên, hoạt động kinh doanh của ngân hàng không thể tham gia vào quá trình sản xuất – kinh doanh với bất kỳ giá nào: ngân hàng không thể đầu tư vốn thiếu tính toán, cân nhắc trên cơ sở các dự án có tính khả thi. Hiệu quả kinh doanh NHTM phải được xác định cả về định lượng và định tính.

*Thứ hai*, hiệu quả kinh doanh của ngân hàng đối với NHTM còn phải đảm bảo thực hiện mục tiêu của các nguồn vốn. Chẳng hạn, mục tiêu của nguồn vốn huy động là để cho vay xóa đói giảm nghèo, có hoàn trả, không hoàn trả, có lãi suất, không lãi suất, thời hạn dài hay ngắn...tùy theo tính chất của từng nguồn vốn.

*Thứ ba*, hiệu quả kinh doanh của ngân hàng đối với NHTM còn phải thực hiện có hiệu quả các cơ chế và hoạt động kinh doanh của NHTM.

***Từ những phân tích trên, rút ra nhận thức về hiệu quả kinh doanh của NHTM:***

*Một là*, hiệu quả kinh doanh NHTM là bộ phận không thể tách rời của hiệu quả tái sản xuất toàn bộ xã hội. Quá trình thực hiện đầu tư vốn cũng như các hoạt động kinh doanh khác của NHTM thể hiện thời điểm tạm thời của quá trình tái sản xuất, đảm bảo hiệu quả cao hơn của mỗi chu trình tái sản xuất tiếp theo. Việc nghiên cứu hiệu quả kinh doanh của NHTM không thể tách khỏi toàn bộ vấn đề hiệu quả kinh tế quốc dân. Vì vậy, tiêu chuẩn hiệu quả kinh doanh của NHTM phải gắn liền với tiêu chuẩn hiệu quả phát triển kinh tế quốc dân trong một tổng thể.

*Hai là*, hiệu quả kinh doanh của NHTM đồng nghĩa với việc đạt được sự thống nhất về lợi ích giữa khách hàng, ngân hàng và nền kinh tế quốc dân. Tức là khi lợi ích của các chủ thể tham gia vào dự án này được kết hợp một cách hài hoà. Nếu lợi ích của một chủ thể nào đó bị vi phạm, hoạt động đó sẽ bị ảnh hưởng không thể trôi chảy được. Hoạt động kinh doanh của các ngân hàng luôn gắn liền với thực hiện các lợi ích kinh tế xã hội, lợi ích của ngân hàng và lợi ích của khách hàng. Đó là mối quan hệ tạo tiền đề và hỗ trợ nhau cùng phát triển. Khi nền kinh tế quốc dân có phát triển, NHTM có mạnh, khách hàng có phát triển thì hiệu quả kinh doanh của NHTM mới được thực hiện trên cả hai phương diện định lượng và định tính.

*Ba là*, hiệu quả kinh doanh của NHTM là đạt được mục tiêu của ngân hàng. Mỗi chủ thể có những mục tiêu khác nhau khi tham gia hoạt động đầu tư vốn. Mục tiêu của mỗi chủ thể cũng thay đổi tùy theo từng thời kỳ. Hoạt động của các ngân hàng là hoạt động với mục đích có lãi và trong điều kiện nguồn lực càng khan hiếm thì buộc các ngân hàng càng phải quan tâm đến

hiệu quả. Nâng cao hiệu quả kinh tế là cơ sở vật chất để đảm bảo sự tồn tại và phát triển của các ngân hàng nói riêng và cho nền kinh tế nói chung. NHTM coi nâng cao lợi nhuận là tiêu chuẩn hàng đầu thì tiêu chuẩn cơ bản để đánh giá hiệu quả kinh tế là lợi nhuận và tỷ suất lợi nhuận thu được từ các hoạt động của Ngân hàng.

Quan niệm về hiệu quả là đa dạng, tùy theo mục đích nghiên cứu có thể xét hiệu quả theo những khía cạnh khác nhau. Tuy nhiên, theo tác giả có thể đưa ra một khái niệm chung về hiệu quả hoạt động kinh doanh của NHTM như sau:

*Hiệu quả hoạt động kinh doanh của NHTM là thu được lợi nhuận tối đa với chi phí tối thiểu. Đây là cũng là mục tiêu mà các ngân hàng cần đạt được trong hoạt động kinh doanh.*

Xuất phát từ điều kiện thời gian và nguồn số liệu có hạn, luận án chỉ xem xét đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh của bản thân NHTM vì mục tiêu là tối đa hoá lợi nhuận. Tác giả sử dụng các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh tế là lợi nhuận và tỷ suất lợi nhuận thu được từ các hoạt động của Ngân hàng như hoạt động huy động vốn, sử dụng vốn và các hoạt động dịch vụ khác.

### **1.2.1.2. Hiệu quả hoạt động kinh doanh NHTM**

#### ***a. Sự cần thiết nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của các NHTM***

Các nguồn lực sản xuất xã hội là khan hiếm: càng ngày người ta càng sử dụng các nguồn lực sản xuất vào các hoạt động sản xuất phục vụ các nhu cầu khác nhau của con người. Trong khi các nguồn lực sản xuất xã hội ngày càng giảm thì nhu cầu của con người ngày càng đa dạng và tăng không có giới hạn. Điều này phản ánh qui luật khan hiếm. Qui luật khan hiếm bắt buộc mọi ngân hàng phải lựa chọn và trả lời chính xác 3 câu hỏi: sản xuất sản phẩm, dịch vụ gì, sản xuất như thế nào, và sản xuất cho khách hàng nào. Vì thị trường chỉ

chấp nhận các ngân hàng nào quyết định sản xuất đúng sản phẩm, dịch vụ với số lượng và chất lượng phù hợp. Mọi ngân hàng trả lời không đúng ba vấn đề trên sẽ sử dụng các nguồn lực sản xuất xã hội để sản xuất sản phẩm dịch vụ không tiêu thụ được trên thị trường – tức kinh doanh không có hiệu quả, lãng phí nguồn lực sản xuất xã hội- sẽ không có khả năng tồn tại.

Mặt khác, kinh doanh trong cơ chế kinh tế thị trường, mở cửa và ngày càng hội nhập, doanh nghiệp phải chấp nhận và đứng vững trong cạnh tranh. Muốn chiến thắng trong cạnh tranh ngân hàng phải luôn tạo ra và duy trì các lợi thế cạnh tranh: chất lượng và sự khác biệt các sản phẩm dịch vụ, giá cả và tốc độ cung ứng. Để duy trì lợi thế về giá cả ngân hàng phải sử dụng tiết kiệm các nguồn lực sản xuất hơn so với các ngân hàng khác. Chỉ trên cơ sở sản xuất kinh doanh với hiệu quả cao, ngân hàng mới có khả năng đạt được điều này.

Mục tiêu bao trùm lâu dài của mọi ngân hàng hoạt động kinh doanh là tối đa hoá lợi nhuận. Để thực hiện mục tiêu này, ngân hàng phải sản xuất sản phẩm dịch vụ cung cấp cho thị trường. Để sản xuất phải sử dụng các nguồn lực sản xuất xã hội nhất định. Ngân hàng càng tiết kiệm sử dụng các nguồn lực này bao nhiêu sẽ càng có cơ hội để thu được nhiều lợi nhuận bấy nhiêu. Hiệu quả kinh doanh phản ánh tính tương đối của việc sử dụng tiết kiệm các nguồn lực sản xuất xã hội, nên là điều kiện để thực hiện mục tiêu bao trùm, lâu dài của ngân hàng. Hiệu quả kinh doanh càng cao càng phản ánh việc sử dụng tiết kiệm các nguồn lực sản xuất. Vì vậy nâng cao hiệu quả là đòi hỏi khách quan để ngân hàng thực hiện mục tiêu bao trùm, lâu dài là tối đa hoá lợi nhuận.

***b. Hiệu quả hoạt động kinh doanh của NHTM trên phương diện khách hàng của Ngân hàng***

Khách hàng là đối tác chính của Ngân hàng trong hoạt động kinh doanh. Trong quá trình hoạt động kinh doanh, theo quy luật thì các khách hàng sẽ lựa chọn mua dịch vụ tại ngân hàng nào có khả năng thoả mãn tốt nhất yêu

câu của họ. Vì vậy, đối với một ngân hàng cụ thể, đảm bảo chất lượng hoạt động kinh doanh trên phương diện khách hàng chính là tìm câu trả lời cho câu hỏi: Ngân hàng phải làm gì và làm thế nào để được khách hàng lựa chọn là người cung cấp dịch vụ cho họ? Hay làm thế nào để giữ và thu hút khách hàng mua dịch vụ của chính ngân hàng mình mà không phải là mua dịch vụ của các đối thủ cạnh tranh? Về thực chất, câu trả lời chính là hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng như thế nào?

Do vậy đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh của NHTM trên góc độ khách hàng sẽ bao gồm những nội dung sau:

- Sự hợp lý về giá cả sản phẩm dịch vụ : hay nói cách khác lợi ích của khách hàng luôn được đảm bảo, mà cụ thể là có mức lãi suất, mức phí dịch vụ được khách hàng chấp thuận. Mức lãi suất, phí dịch vụ của ngân hàng một mặt phải phù hợp với chất lượng sản phẩm, dịch vụ ngân hàng cung ứng cho khách hàng . Mặt khác phải đáp ứng được lợi ích của khách hàng và lợi ích của chính ngân hàng. Hơn nữa chúng còn phải đảm bảo sự hấp dẫn tương đối so với các ngân hàng khác.

- Số lượng, chủng loại và chất lượng sản phẩm, dịch vụ ngân hàng: điều này có nghĩa là đáp ứng được yêu cầu của khách hàng về sự đa dạng của danh mục sản phẩm dịch vụ, về thời gian, thủ tục thực hiện mua bán, sử dụng sản phẩm dịch vụ khả năng tối đa hoá lựa chọn của khách hàng nhờ sự tính đa dạng hoá của sản phẩm dịch vụ, khả năng xảy ra sai sót và khả năng khắc phục lỗi xảy ra trong quá trình mua bán, sử dụng dịch vụ...

- Sự hợp lý và tính hiệu quả của hệ thống các kênh phân phối: nghĩa là ngân hàng có được hệ thống phân phối thuận tiện cho khách hàng không? Tính an toàn, khả năng đáp ứng về chủng loại sản phẩm dịch vụ của hệ thống kênh phân phối...

- Độ an toàn, uy tín, sự thân thiện, phong cách giao dịch của ngân hàng. Đối với khách hàng sự an toàn trong hoạt động kinh doanh của ngân

hàng là yếu tố đặc biệt quan trọng vì điều đó là cơ sở tạo ra độ tin cậy. Độ tin cậy có vai trò quan trọng trong quyết định lựa chọn của khách hàng, độ tin cậy được hình thành sau một quá trình sử dụng sản phẩm và dịch vụ đã chiếm được lòng tin của khách hàng, nó là một phần quan trọng hình thành nên thương hiệu của doanh nghiệp.

Tất nhiên, để được là sự lựa chọn của khách hàng, những nội dung nêu trên một phần có thể định lượng được, có thể được quy định và tiêu chuẩn hoá rõ ràng nhưng phần khác nhiều khi chỉ có thể ở dạng định tính, hàm ý và trong từng điều kiện cụ thể mức độ quan trọng của các nội dung trên cũng được đánh giá khác nhau. Mức lãi suất, mức phí dịch vụ có thể rất quan trọng, nhưng trong điều kiện nền kinh tế phát triển, ổn định thì số lượng và tính đa dạng hoặc sự thuận tiện trong tiếp cận dịch vụ là nội dung được coi là quan trọng nhất. Hơn nữa, đối với từng sản phẩm dịch vụ ngân hàng thì các nội dung trên cũng có sự nhìn nhận, đánh giá không hoàn toàn như nhau.

### ***c. Hiệu quả hoạt động kinh doanh NHTM xét trên phương diện kinh tế xã hội***

Hiệu quả hoạt động kinh doanh của các NHTM có vai trò rất quan trọng bởi nó ảnh hưởng trực tiếp đối với nền kinh tế và sự ổn định xã hội. Tình trạng thiếu lành mạnh và hoạt động kém hiệu quả của các ngân hàng thương mại có thể có ít nhất bốn hệ quả xấu đối với nền kinh tế và sự ổn định xã hội:

- ***Thứ nhất, về khả năng huy động vốn.*** Tính kém hiệu quả của hệ thống ngân hàng là nguyên nhân chính dẫn đến sự thiếu tin tưởng của công chúng vào hệ thống ngân hàng, làm cho tỷ lệ tích lũy nội bộ ở Việt Nam thấp. Tỷ lệ tích lũy nội bộ thấp là nguyên nhân hạn chế tăng trưởng dài hạn và ổn định, đồng thời làm cho tăng trưởng có khuynh hướng lệ thuộc vào các nguồn vốn bên nước ngoài.

- ***Thứ hai, về hiệu quả đầu tư.*** Do ngân hàng không làm tốt chức năng trung gian tài chính của mình, các luồng vốn đầu tư tiềm năng trong dân

không hướng đến được những khả năng đầu tư mang lại hiệu quả cao cho cả nền kinh tế và người gửi tiền.

- **Thứ ba, về phương diện ổn định ngân sách.** lợi nhuận của NHTM là nguồn vốn quan trọng để tái sản xuất mở rộng toàn bộ nền kinh tế quốc dân và bản thân ngân hàng. Vì lợi nhuận là nguồn thu nhập của ngân sách nhà nước thông qua việc thu thuế, trên cơ sở đó giúp cho Nhà nước phát triển nền kinh tế xã hội. Một khối lượng lớn nợ không sinh lời của hệ thống ngân hàng sẽ là một gánh nặng của ngân sách vốn đã không đủ để giành cho những mục tiêu xã hội quan trọng khác.

- **Thứ tư, về phương diện ổn định kinh tế xã hội.** Trong một số trường hợp, khi những dấu hiệu không lành mạnh của các ngân hàng trở nên rõ ràng, có thể có một phản ứng dây chuyền nguy hiểm khi người gửi tiền đồng loạt rút tiền ra khỏi hệ thống, ảnh hưởng không chỉ đến tính ổn định kinh tế mà còn tính ổn định xã hội.

Sự hiệu quả trong các hoạt động kinh doanh của ngân hàng là một trong những điều kiện tiên quyết cho kinh tế phát triển.

**d. Hiệu quả hoạt động kinh doanh trên phương diện Ngân hàng thương mại.** đây là mục tiêu nghiên cứu của luận án

Hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại xét trên phương diện ngân hàng đó là đạt được mục tiêu tối đa hoá lợi nhuận từ các hoạt động kinh doanh.

**Lợi nhuận hoạt động kinh doanh:** là khoản chênh lệch giữa đầu tư của hoạt động kinh doanh trừ đi giá thành toàn bộ sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã tiêu thụ và thuế theo quy định của pháp luật ( không tính thuế lợi tức).

**Mục tiêu kinh doanh:** Mục tiêu kinh doanh là cái đích cuối cùng mà tất cả các hoạt động đều phải hướng vào nhằm đạt kết quả chung.

**Khả năng sinh lời:** Để đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh của NHTM có thể dựa vào khả năng sinh lời, chủ yếu đó là lợi nhuận và tỷ suất lợi nhuận. Khả năng sinh lời là thước đo hiệu quả có được từ các hoạt động kinh doanh cơ bản như hoạt động huy động vốn hoạt động cho vay, đầu tư và các hoạt động khác bởi nó sẽ quyết định về mức chi phí và thu nhập của NHTM. Đây cũng là mục tiêu nghiên cứu của tác giả trong luận án.

Khả năng sinh lời được đánh giá tổng quát qua tình hình thực hiện mục tiêu lợi nhuận. NHTM là một doanh nghiệp, do vậy mục tiêu chính của NHTM là tối đa hóa lợi nhuận, đây cũng là mục tiêu cơ bản nhất quyết định sự phồn vinh hay tiêu vong chính các NHTM. Thực tiễn chỉ ra rằng thường một ngân hàng kinh doanh có lãi phải đảm bảo đạt được một số yêu cầu căn bản như: chi phí kinh doanh hợp lý, tiết kiệm; tạo được nguồn thu nhập chủ yếu trên cơ sở các hoạt động kinh doanh chủ yếu vốn là ưu thế của Ngân hàng. Các hoạt động kinh doanh nói chung đều phải đem lại lợi nhuận; phải tránh được những rủi ro lớn nhờ chính sách và biện pháp quản lý rủi ro hợp lý; đảm bảo được tỷ lệ tài sản sinh lời ở mức trên 70% so với tổng tài sản của ngân hàng ....Nội dung trên thể hiện qua cơ cấu sử dụng tài sản, lợi nhuận thu được, chỉ số lợi nhuận trên tổng tài sản (ROA), chỉ số lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE), chênh lệch lãi suất cơ bản. Các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng sinh lời của Ngân hàng thương mại đó là thu nhập và chi phí.

#### **\* Chi phí ngân hàng**

Chi phí Ngân hàng là toàn bộ các chỉ tiêu liên quan đến sự tồn tại và hoạt động của NHTM.

- Chi phí tiền lương, tiền công lao động và các phúc lợi của nhân viên.
- Chi phí trả lãi tiền gửi, tiền tiết kiệm: đây là khoản chi phí lớn nhất và là khoản chi phí bắt buộc mà các NHTM trả cho những người có tiền gửi vào NHTM hay NHTM vay của họ. Khoản chi phí này phụ thuộc vào:



- + Quy mô huy động vốn và tiền vay.
- + Lãi suất tiết kiệm và tiền vay theo hợp đồng được thỏa thuận.
- + Khối lượng nguồn vốn huy động: Khi khối lượng nguồn vốn tăng, chi phí Ngân hàng cũng tăng theo và ngược lại.
- + Giá cả: Lãi suất là giá cả của tiền tệ, lãi suất bị ảnh hưởng của các yếu tố như cung, cầu tiền vay; lạm phát; nhu cầu về đầu tư...
- + Tỷ trọng các loại nguồn vốn khác nhau trong tổng số nguồn vốn. Do trong cơ cấu nguồn vốn có nhiều loại khác nhau, vốn quản lý (tiền gửi có khả năng thanh toán là loại có lãi suất thấp nhất); tiền gửi tiết kiệm lãi suất cao hơn, trong tiền gửi tiết kiệm cũng có nhiều loại lãi suất khác nhau và tỷ trọng khác nhau dẫn đến có tác động khác nhau tới chi phí ngân hàng.
- Chi phí quản lý: Khấu hao cơ bản, khấu hao sửa chữa lớn, chi công cụ lao động, giấy tờ in, kho tàng, vận chuyển, đào tạo, quảng cáo...
- Các khoản chi khác.

\* **Thu nhập ngân hàng:** Thu nhập của ngân hàng là bao gồm doanh thu từ toàn bộ các lĩnh vực kinh doanh dịch vụ của ngân hàng đó mang lại. Thu nhập ngân hàng là nguồn để trang trải chi phí ngân hàng đã bỏ ra và hình thành nên lợi nhuận ngân hàng. Sức mạnh hay yếu của các NHTM chịu ảnh hưởng rất lớn của thu nhập.

Chi phí ngân hàng là nhằm tạo sự tồn tại và mở mang kinh doanh với mục đích để tạo ra thu nhập, quay lại thu nhập lại dùng để trang trải các chi phí đã có. Mặc dù chi phí là cái đã phát hành trước, vì chi phí là để tạo ra thu nhập, song mọi tính toán chi phí nên bỏ qua hay không, chi phí bao nhiêu lại do dự tính về thu nhập quyết định, thu nhập là nguồn của chi phí. Thu nhập của NHTM bao gồm các khoản thu từ các sản phẩm dịch vụ của NHTM. Sản phẩm NHTM là các dịch vụ ngân hàng, khách hàng mua sản phẩm ngân hàng thực chất là mua khả năng thỏa mãn một nhu cầu nào đó của mình.

### **1.2.2. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại**

Có rất nhiều chỉ tiêu để đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh của NHTM. Trong luận án chỉ sử dụng một số chỉ tiêu cơ bản để đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh của NHTM. Sự tồn tại và phát triển của NHTM cũng như hiệu quả hoạt động kinh doanh của NHTM chủ yếu dựa vào khả năng sinh lời của Ngân hàng. Trong luận án, tác giả sử dụng nhóm chỉ tiêu cơ bản để đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh của NHTM thông qua: lợi nhuận và tỷ suất lợi nhuận và một số chỉ tiêu trung gian khác.

#### **1.2.2.1 Lợi nhuận của NHTM**

Lợi nhuận là một chỉ tiêu tổng hợp phản ánh hiệu quả hoạt động kinh doanh của NHTM. Lợi nhuận được xác định qua các chỉ tiêu dưới đây:

- i. Lợi nhuận thuần từ lãi = Thu nhập từ lãi - chi phí từ lãi.
- ii. Lợi nhuận trước thuế = Doanh thu - Chi phí.
- iii. Lợi nhuận sau thuế = Lợi nhuận trước thuế - thuế thu nhập (1)
- iv. Tốc độ tăng lợi nhuận giữa kỳ này so với kỳ trước hoặc kế hoạch.

Các chỉ tiêu trên được sử dụng để đánh giá quy mô, mức độ tăng trưởng lợi nhuận nói chung cũng như của bộ phận lợi nhuận thu được từ hoạt động kinh doanh cơ bản kỳ này so với kỳ trước hoặc so với mục tiêu đề ra.

Chênh lệch thu, chi từ lãi phản ánh quy mô sinh lời từ các hoạt động cơ bản của Ngân hàng; huy động vốn để cho vay và đầu tư. Chênh lệch càng lớn, thu nhập ròng của Ngân hàng càng cao. Chênh lệch thu - chi khác ngày càng đóng vai trò quan trọng đối với Ngân hàng khi mà chênh lệch thu chi từ lãi có xu hướng giảm. Lợi nhuận sau thuế là chỉ tiêu phản ánh tập trung nhất mức sinh lời của Ngân hàng. đây là chỉ tiêu tác giả sử dụng để tính toán ở chương 2.

Các nhân tố ảnh hưởng đến thu - chi từ lãi và thu - chi khác đều ảnh hưởng đến lợi nhuận trước thuế. Thuế suất và đối tượng tính thuế tiếp tục ảnh hưởng đến lợi nhuận sau thuế.

#### **1.2.2.2. Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (return on equity- ký hiệu ROE)**

$$\text{ROE} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} \times 100$$

2)

Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE): đo lường hiệu quả của 1 đồng vốn chủ sở hữu của ngân hàng. Mức sinh lời trên vốn chủ sở hữu cao là mục tiêu tìm kiếm của bất cứ chủ ngân hàng nào.

#### **1.2.2.3. Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản (return on asset, được ký hiệu là ROA)**

$$\text{ROA} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế}}{\text{Tổng tài sản}} \times 100$$

(3)

Chỉ tiêu trên chỉ ra hiệu quả sử dụng tài sản của ngân hàng hay là thước đo hiệu quả của ngân hàng vì mọi tài sản đều là những khoản đầu tư. Nó thường được sử dụng khi so sánh ROA của một ngân hàng này so với một ngân hàng khác. Một mức ROA thấp có thể là kết quả của một chính sách đầu tư hay cho vay không năng động hoặc có thể chi phí hoạt động của ngân hàng quá mức. Ngược lại, mức ROA cao thường phản ánh kết quả của hoạt động hữu hiệu, ngân hàng có cơ cấu tài sản hợp lý, có sự điều động linh hoạt giữa các hạng mục trên tài sản trước những biến động của nền kinh tế. Tuy nhiên, nếu mức sinh lợi quá lớn cũng có thể ngân hàng phải đối đầu với những rủi ro

lớn do thực hiện các hoạt động đầu tư quá mạo hiểm hoặc giảm dự trữ xuống quá mức cần thiết.

Để đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh của NHTM, người ta thường dùng các dạng thức thể hiện mối liên hệ giữa các tỷ lệ sinh lời. Ví dụ như, 2 chỉ số quan trọng nhất là ROE và ROA vừa đề cập ở trên. Hai chỉ số này có mối liên hệ trực tiếp như sau:

$$\text{ROE} = \text{ROA} \times \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Tổng vốn chủ sở hữu}}$$

(4)

$$\text{hay:ROE} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản}} \times \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Tổng vốn chủ sở hữu}}$$

(5)

Tuy nhiên cần lưu ý rằng: Lợi nhuận thuần bằng tổng doanh thu trừ các chi phí hoạt động gồm cả chi phí trả lãi và thuế. Vì vậy:

$$\text{ROE} = \frac{\text{Doanh thu-tổng chi phí-thuế}}{\text{Tổng tài sản}} = \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Tổng vốn chủ sở hữu}}$$

(6)

Mối quan hệ trong công thức (5) và (6) cho thấy thu nhập của một Ngân hàng rất nhạy cảm với phương thức tài trợ tài sản- sử dụng nhiều nợ hơn( bao gồm cả tiền gửi) hoặc nhiều vốn chủ sở hữu hơn. Thậm chí một Ngân hàng có ROA thấp có thể đạt được ROE khá cao thông qua việc sử dụng nhiều nợ ( đòn bẩy tài chính) và sử dụng tối thiểu vốn chủ sở hữu. Trên thực tế, mối quan hệ giữa ROA và ROE thể hiện rõ sự “đánh đổi” cơ bản giữa rủi ro và thu nhập

mà các nhà quản lý ngân hàng phải đối mặt.

- ***Phân chia tỷ lệ thu nhập trên vốn chủ sở hữu***

*Một công thức về khả năng sinh lời hữu ích khác tập trung vào ROE là:*

$$\text{ROE} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu}} \times \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng tài sản}} \times$$

$$\frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Tổng vốn chủ sở hữu}} \quad (7)$$

ROE = Tỷ lệ sinh lời hoạt động x Tỷ lệ hiệu quả sử dụng tài sản x Tỷ trọng vốn chủ sở hữu

Trong đó:

$$\begin{aligned} \text{Tỷ lệ sinh lời hoạt} \\ \text{động} \end{aligned} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng thu từ hoạt động}} \quad (8)$$

$$\begin{aligned} \text{Tỷ lệ hiệu quả sử} \\ \text{dụng tài sản} \end{aligned} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng tài sản}} \quad (9)$$

$$\begin{aligned} \text{Tỷ trọng vốn chủ} \\ \text{sở hữu} \end{aligned} = \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Tổng vốn chủ sở hữu}} \quad (10)$$

Mỗi bộ phận cấu thành của các đẳng thức trên phản ánh những mặt khác nhau trong hoạt động Ngân hàng (bảng 2.1).

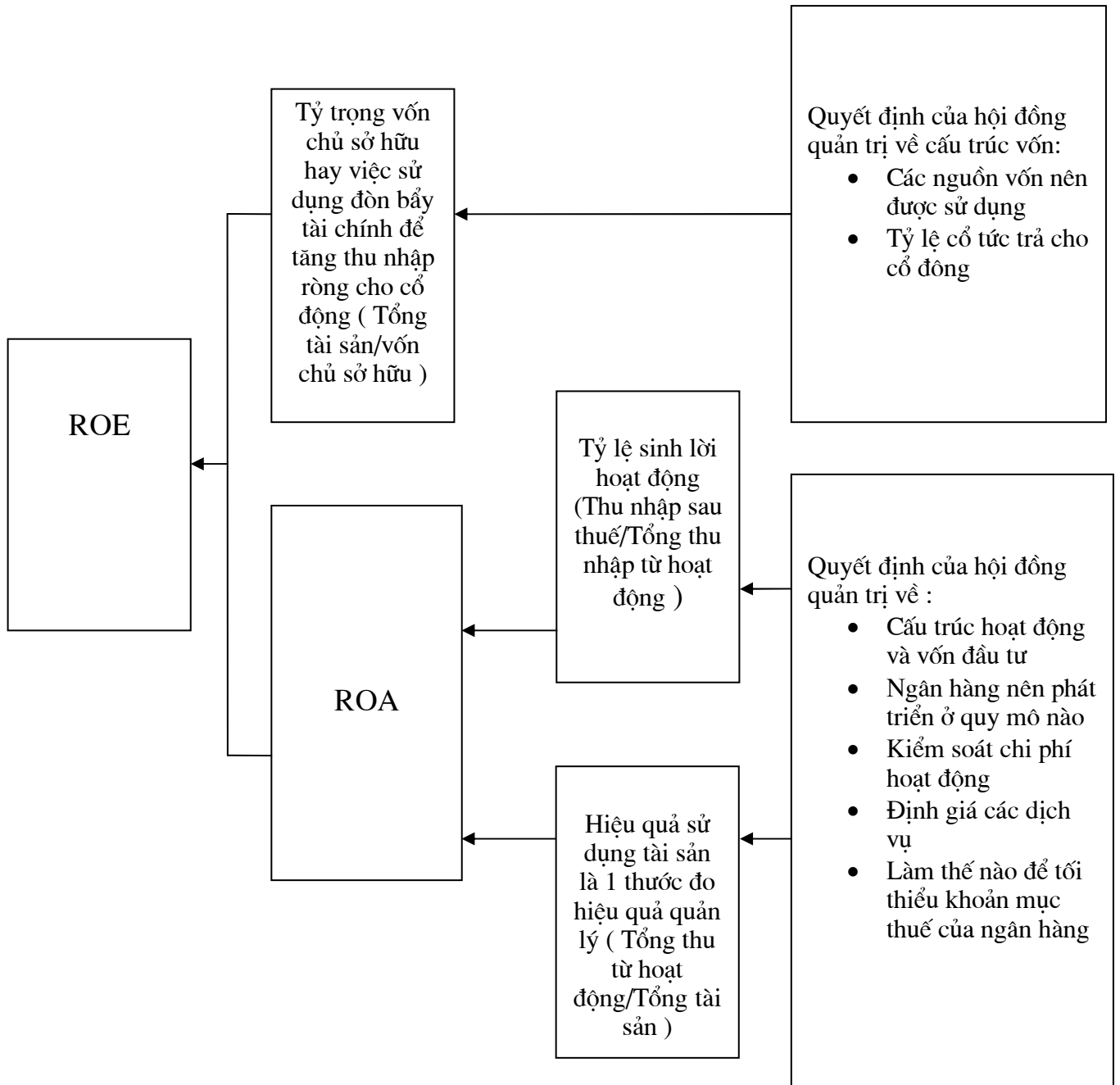
Ví dụ: Tỷ lệ sinh lời hoạt động phản ánh tính hiệu quả của việc quản lý chi phí và các chính sách định giá dịch vụ

Hiệu quả sử dụng tài sản phản ánh các chính sách quản lý danh mục đầu tư (đặc biệt là cấu trúc và thu nhập của tài sản).

Tỷ trọng vốn chủ sở hữu phản ánh các chính sách đòn bẩy tài chính: các nguồn vốn được lựa chọn để tài trợ cho hoạt động Ngân hàng( nợ hay vốn chủ sở hữu).

Khi một trong các tỷ số trên giảm, nhà quản lý cần tập trung và đánh giá những lý do nằm sau sự thay đổi này. Đối với hầu hết các Ngân hàng, trong ba tỷ số tài chính nêu trên, tỷ trọng vốn chủ sở hữu là lớn nhất, trung bình khoảng trên 15 lần. Tỷ lệ này của các Ngân hàng lớn nhất trong ngành công nghiệp là khoảng 20 lần. Tỷ trọng vốn chủ sở hữu là 1 phương pháp đo lường trực tiếp mức độ đòn bẩy tài chính của ngân hàng- bao nhiêu đồng giá trị tài sản được tạo ra trên cơ sở 1 đồng vốn chủ sở hữu và ngân hàng phải dựa vào nguồn vay nợ là bao nhiêu. Bởi vì vốn chủ sở hữu có chức năng bù đắp thua lỗ nên tỷ trọng này càng lớn thì rủi ro phá sản của ngân hàng càng cao. và điều này cũng có nghĩa rằng tiềm năng về thu nhập của các cổ đông càng lớn.

Tỷ số thu nhập ròng/tổng thu từ hoạt động cũng phụ thuộc vào mức độ kiểm soát và định hướng trong quản lý. Tỷ lệ này nhắc chúng ta rằng các ngân hàng có thể tăng thu nhập của ngân hàng và các cổ đông bằng việc tăng cường kiểm soát chi phí và tối đa hoá các nguồn thu. Tương tự, thông qua việc phân bổ vốn của ngân hàng cho các khoản mục tín dụng và đầu tư với tỷ lệ thu nhập cao nhất tại mức rủi ro hợp lý, ngân hàng có thể tăng tỷ lệ thu nhập trung bình trên tài sản.( Hiệu quả sử dụng tài sản).



**SƠ ĐỒ 1.4: NHÂN TỐ QUYẾT ĐỊNH TỶ LỆ THU NHẬP TRÊN VỐN CHỦ SỞ HỮU CỦA NGÂN HÀNG (ROE)**

Các yếu tố cấu thành ROA:

$$\text{Thu nhập lãi cận biên} = \frac{\text{Thu từ lãi - chi phí trả lãi}}{\text{Tổng tài sản}} \\ \text{Cộng}$$

$$\text{Thu nhập ngoài lãi cận biên} = \frac{\text{Thu từ lãi - chi phí trả lãi}}{\text{Tổng tài sản}} \\ \text{Trừ}$$

$$\text{Mức độ tác động của các giao dịch đặc biệt tới thu nhập ròng*} = \frac{\text{Các khoản thu chi đặc biệt}}{\text{Tổng tài sản}} \\ \text{Bằng}$$

$$\text{Thu nhập trên tài sản (ROA hay khả năng tạo ra thu nhập từ tài sản của Ngân hàng)} = \frac{\text{Thu nhập sau thuế}}{\text{Tổng tài sản}}$$

\*Các khoản thu chi đặc biệt bao gồm dự phòng tổn thất tín dụng, thuế, lãi(lỗ) từ kinh doanh chứng khoán và thu nhập hay lỗ bất thường.

Những mối liên hệ trên cho thấy tương quan giữa tỷ lệ sinh lời chủ yếu ROE và các tỷ lệ cơ bản khác của Ngân hàng. Nếu các yếu tố khác không đổi, tỷ lệ Nợ/vốn của chủ càng lớn, khả năng sinh lời của Ngân hàng càng cao.

#### ***d. Chênh lệch lãi suất cơ bản***

$$\text{Chênh lệch lãi suất cơ bản} = \frac{\text{Doanh thu từ lãi - Chi phí trả lãi}}{\text{Tài sản sinh lời}}$$



Chỉ tiêu này phản ánh chênh lệch giữa lãi suất huy động và lãi suất cho vay. Chỉ tiêu này được dùng để đo lường thu nhập ngân hàng nhận được khi cho vay từ nguồn vốn huy động được. Chênh lệch lãi suất cơ bản càng lớn thì thu nhập của ngân hàng càng lớn và ngược lại.

***e. Các chỉ tiêu phân tích đánh giá thu nhập, chi phí.***

i. Tổng thu nhập.

ii. Tổng chi phí.

iii. Tốc độ tăng thu nhập.

$$\text{Tốc độ tăng thu nhập} = \frac{\text{Thu nhập kỳ này} - \text{thu nhập kỳ trước (KH)}}{\text{Thu nhập kỳ trước kế hoạch}} \times 100$$

iv. Tốc độ tăng chi phí:

$$\text{Tốc độ tăng chi phí} = \frac{\text{Chi phí kỳ này} - \text{Chi phí kỳ trước (KH)}}{\text{Chi phí kỳ trước hoặc kế hoạch}} \times 100$$

v. Tỷ trọng từng khoản thu nhập:

$$\text{Tỷ trọng từng khoản thu nhập} = \frac{\text{Số thu từng khoản thu nhập}}{\text{Tổng thu nhập}} \times 100$$

vi. Tỷ trọng từng khoản chi phí:

$$\text{Tỷ trọng từng khoản chi phí} = \frac{\text{Số chi từng khoản chi phí}}{\text{Tổng chi phí}} \times 100$$

+ Chi phí hoạt động/ Tổng thu nhập

+ Chi phí quản lý/tổng thu nhập

+ Chi phí quản lý/tổng tài sản bình quân

Trong tổng thu nhập và tổng chi phí chia theo những tiêu thức nhất định. Chẳng hạn: tổng thu nhập có thể chia thành thu nhập từ lãi, thu nhập phi lãi; tổng chi phí cũng được chia thành chi phí lãi, chi phí phi lãi hoặc tổng thu nhập và tổng chi phí còn được chia thành thu nhập, chi phí từ hoạt động kinh doanh và thu nhập, chi phí khác,...

Các chỉ tiêu trên giúp nhà ngân hàng thấy được quy mô, cơ cấu thu nhập và chi phí của từng thời kỳ. Trên cơ sở đó có thể so sánh giữa các thời kỳ khác nhau, so sánh các ngân hàng khác có cùng quy mô hoạt động để thấy xu hướng biến động của các khoản thu nhập và chi phí, thấy được tính hợp lý của từng khoản thu, từng khoản chi, cũng như mặt mạnh, điểm yếu của ngân hàng mình, từ đó mà có biện pháp phù hợp nhằm tăng lợi nhuận. Đồng thời có thể kiểm soát được rủi ro trong kinh doanh.

#### **f, Chỉ tiêu đánh giá khả năng thanh toán:**

Đánh giá khả năng thanh khoản, nhà phân tích thường xem xét liệu ngân hàng thương mại có thường xuyên duy trì vốn tiền mặt, tiền gửi không kỳ hạn tại các tổ chức tín dụng khác nhau và tài sản có thể chuyển hoá ngay thành tiền để đáp ứng mọi nhu cầu về tiền ở mọi thời điểm hay không. Trong hoạt động kinh doanh ngân hàng, nhu cầu về thanh khoản thường phát sinh từ việc khách hàng rút các khoản tiền gửi, từ các khoản đã duyệt hoặc cam kết cho vay, bảo lãnh từ các khoản nợ đến hạn, các chi phí tác nghiệp khi bán các sản phẩm dịch vụ... nhu cầu thanh khoản được đáp ứng bởi các khoản tiền gửi đang đến, các khoản thu từ việc bán các sản phẩm, dịch vụ và hoàn trả tín dụng đã đến hạn, từ việc bán tài sản có hoặc vay mượn từ thị trường tiền tệ,... Bởi vậy, đánh giá khả năng thanh khoản của ngân hàng thường được so sánh giữa tài sản có động với tài sản nợ dễ biến động qua chỉ tiêu hệ số khả năng chi trả.

$$\text{Hệ số khả năng chi trả} = \frac{\text{Tài sản có động}}{\text{Tài sản nợ dễ biến động}}$$

Tài sản có động là tài sản có dễ chuyển đổi thành tiền. Do sự phát triển

của thị trường tiền tệ và công nghệ ngân hàng giữa các nước khác nhau, nên quan niệm về tài sản có động giữa các quốc gia cũng không đồng nhất. Nội dung cơ bản của tài sản có động bao gồm: tiền mặt và tiền gửi không kỳ hạn ở Ngân hàng Nhà nước và các tổ chức tín dụng; vàng và các tài sản khác có khả năng bán ngay; các chứng khoán có thể bán trên thị trường hoặc là thế chấp vay tiền ngay và các hợp đồng cam kết được vay. Tài sản nợ dễ biến động được hiểu là nhóm tài sản nợ luôn luôn có thể rút khỏi ngân hàng ở bất kỳ thời điểm nào, đặc biệt là khi ngân hàng gặp khó khăn về tài chính. Nó thường bao gồm: các khoản tiền gửi không kỳ hạn của dân cư, của các tổ chức kinh tế và các tổ chức tín dụng khác; các khoản tiền gửi có kỳ hạn đến hạn thanh toán; các khoản vay ngắn hạn của các tổ chức tín dụng khác; cam kết cho vay.

Hệ số khả năng chi trả trên bằng hoặc lớn hơn 1 chứng tỏ ngân hàng có khả năng thanh toán tốt. Tuy nhiên, nếu hệ số quá lớn cũng là điều không tốt, thể hiện ngân hàng thừa khả năng thanh toán (do dự trữ quá mức), làm giảm khả năng sinh lời. Bởi vậy, duy trì khả năng thanh toán phù hợp là vấn đề có ý nghĩa lớn không chỉ đối với hoạt động kinh doanh của một ngân hàng mà còn có ý nghĩa đối với toàn xã hội.

### **1.3. CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI**

#### **1.3.1. Nhân tố chủ quan**

**1.3.1.1. Năng lực tài chính của NHTM:** Vốn chủ sở hữu là nguồn lực cơ bản để minh chứng sức mạnh tài chính của các NHTM, đóng vai trò quan trọng vừa để một ngân hàng bắt đầu hoạt động, vừa đảm bảo khả năng tồn tại của ngân hàng đó, quyết định quy mô hoạt động, tầm vươn và độ an toàn cho các hoạt động kinh doanh của mỗi ngân hàng trên thương trường. Vốn chủ sở hữu của ngân hàng có chức năng quan trọng là chống đỡ rủi ro cho những người gửi tiền. Do vậy, vốn chủ sở hữu tối thiểu luôn được các cơ quan chức năng kiểm soát ngân hàng quan tâm. Rất nhiều các chỉ tiêu hoạt động của ngân hàng bị ràng buộc với vốn như mức huy động tối đa, mức cho vay tối đa cho một khách hàng... Vốn thấp cũng gây gánh nặng tài chính to lớn cho quốc

gia khi các ngân hàng bị phá sản. Vốn thấp hạn chế các ngân hàng mở rộng các dịch vụ và quy mô hoạt động. Sự phát triển của thị trường tài chính, nhu cầu mở rộng chi nhánh, thành lập các công ty con, và đối đầu với rủi ro, đang buộc các Ngân hàng phải tăng vốn. Đây là quá trình tự tích lũy hoặc phát hành cổ phiếu mới. Chính vì vậy, giới quản trị, điều hành ngân hàng, khách hàng và các cơ quan quản lý đều quan tâm đến khả năng của ngân hàng trong việc duy trì đảm bảo mức vốn chủ sở hữu. Mỗi ngân hàng có phương pháp quản trị vốn chủ sở hữu khác nhau, có ngân hàng lấy an toàn làm tiêu chí để định hướng các hoạt động kinh doanh, nhưng cũng có ngân hàng lại chấp nhận rủi ro để xích gôn tới những cơ hội sinh lời cao hơn. Tuy nhiên, dù phong cách quản trị như thế nào chăng nữa thì vấn đề an toàn vẫn là vấn đề cần phải được quan tâm.

### **1.3.2.2 Năng lực quản trị ngân hàng**

Vấn đề then chốt trong quản trị điều hành ngân hàng các NHTM chính là cách xác định hướng hoạt động của ngân hàng, đặt ra mục tiêu chiến lược, các kế hoạch phải thực hiện và phương thức thực hiện như thế nào. Ngân hàng sẽ thực sự kinh doanh vì lợi nhuận hay vẫn tiếp tục có một phần hoạt động với tư cách là ngân hàng chính sách chịu sự tác động của các cấp chính quyền về việc cho vay. Hay nói cách khác, Ban lãnh đạo ngân hàng có thực sự được chịu trách nhiệm và phải chịu trách nhiệm hoàn toàn về kết quả kinh doanh của ngân hàng hay không? Năng lực quản trị của các nhà lãnh đạo NHTM sẽ quyết định các chính sách về phát triển của NHTM như chiến lược phát triển dài hạn, chính sách đầu tư, chính sách huy động vốn, chính sách khách hàng, chính sách đầu tư vào con người, cơ sở vật chất, công nghệ...

#### ***Phương thức quản trị kinh doanh thường gắn chặt với chế độ sở hữu.***

Theo kinh nghiệm của nhiều nước trên thế giới, đặc biệt các nước đã qua chế độ sở hữu nhà nước: Trung quốc, cũng như thực tế thời gian qua tại VN... bên cạnh việc đổi mới các cơ chế chính sách hệ thống pháp luật của Nhà nước thì phương thức quản lý doanh nghiệp nhà nước sẽ thực sự thay đổi nhanh và mạnh khi thay đổi chế độ sở hữu. Đối với hệ thống NHTM để đổi mới được

phương thức quản trị điều hành, cần có các đối tác chiến lược đủ sức tác động mạnh tới hoạt động các ngân hàng. Đó chính là các cổ đông chiến lược.

### **Trình độ và đạo đức của cán bộ Ngân hàng.**

Vấn đề then chốt có tính quyết định trong đổi mới phương thức quản lý là con người. Cần có chính sách đào tạo lại cán bộ quản lý các cấp và cả cán bộ quản lý cấp cao để nhanh chóng tiếp cận được với các phương thức quản trị ngân hàng hiện đại. Đồng thời, có các chính sách thu hút nhân tài và đào tạo nguồn nhân lực theo NHTM hiện đại.

### **Mô hình tổ chức**

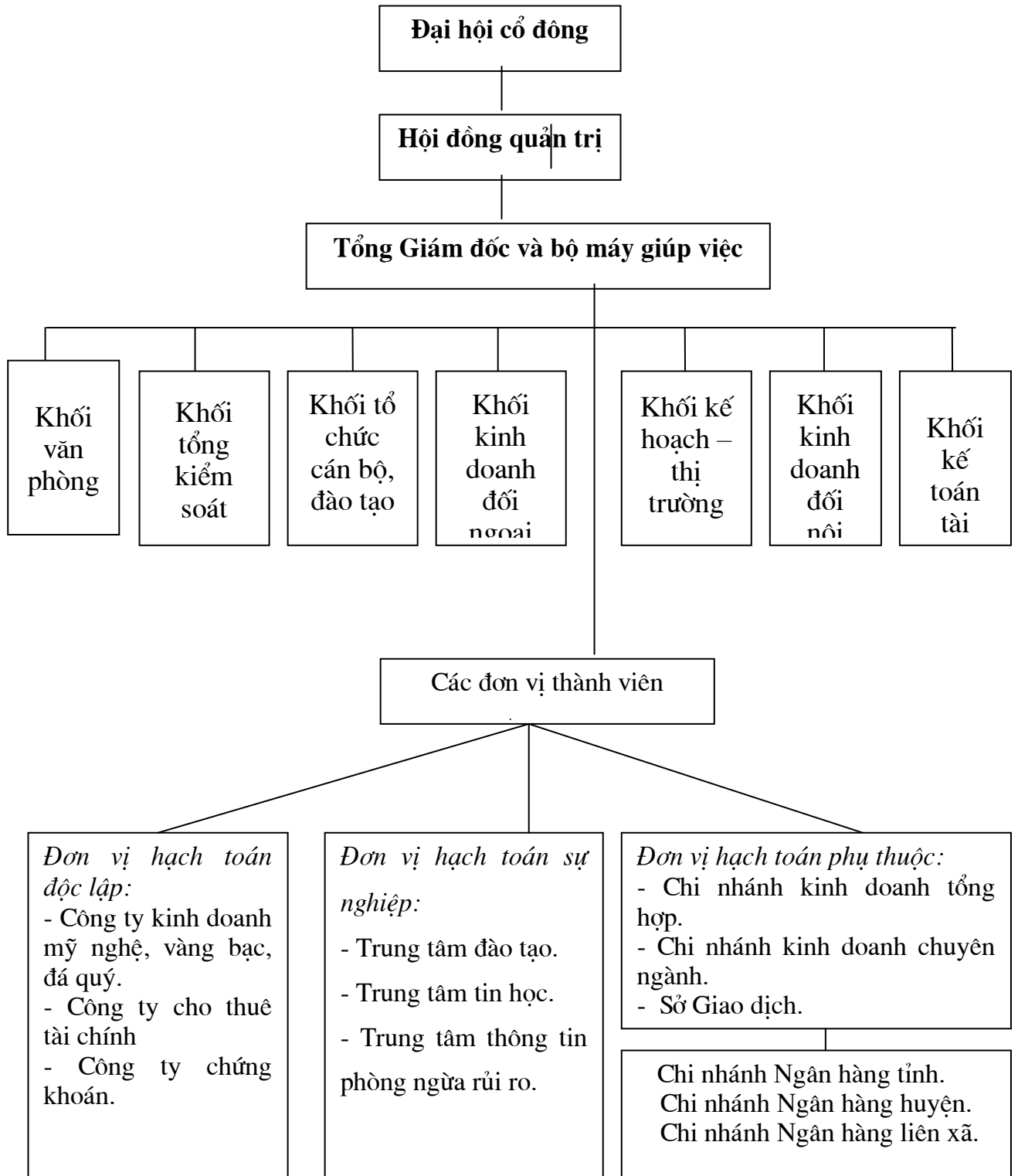
Thông thường, mô hình tổ chức của một ngân hàng được xây dựng nhằm thực hiện có hiệu quả các hoạt động của ngân hàng. Trải theo thời gian, hoạt động của ngân hàng ngày càng phong phú đa dạng, theo đó hình thức tổ chức của ngân hàng cũng luôn đổi mới và phát triển cho phù hợp. Tuy nhiên, mô hình tổ chức của mỗi ngân hàng phụ thuộc chủ yếu vào hai yếu tố: Quy mô vốn của ngân hàng và Quy định Nhà nước về các hoạt động của ngân hàng.

Quy mô vốn của ngân hàng sẽ quyết định phương hướng kinh doanh, các hoạt động của ngân hàng, các dịch vụ mà ngân hàng có thể thực hiện, đối tượng khách hàng mà ngân hàng có thể phục vụ, ... Để thực hiện các hoạt động này, rõ ràng là các ngân hàng phải lựa chọn và xây dựng một mô hình thích hợp, phải chuẩn bị một đội ngũ cán bộ có đủ năng lực để thực thi công việc.

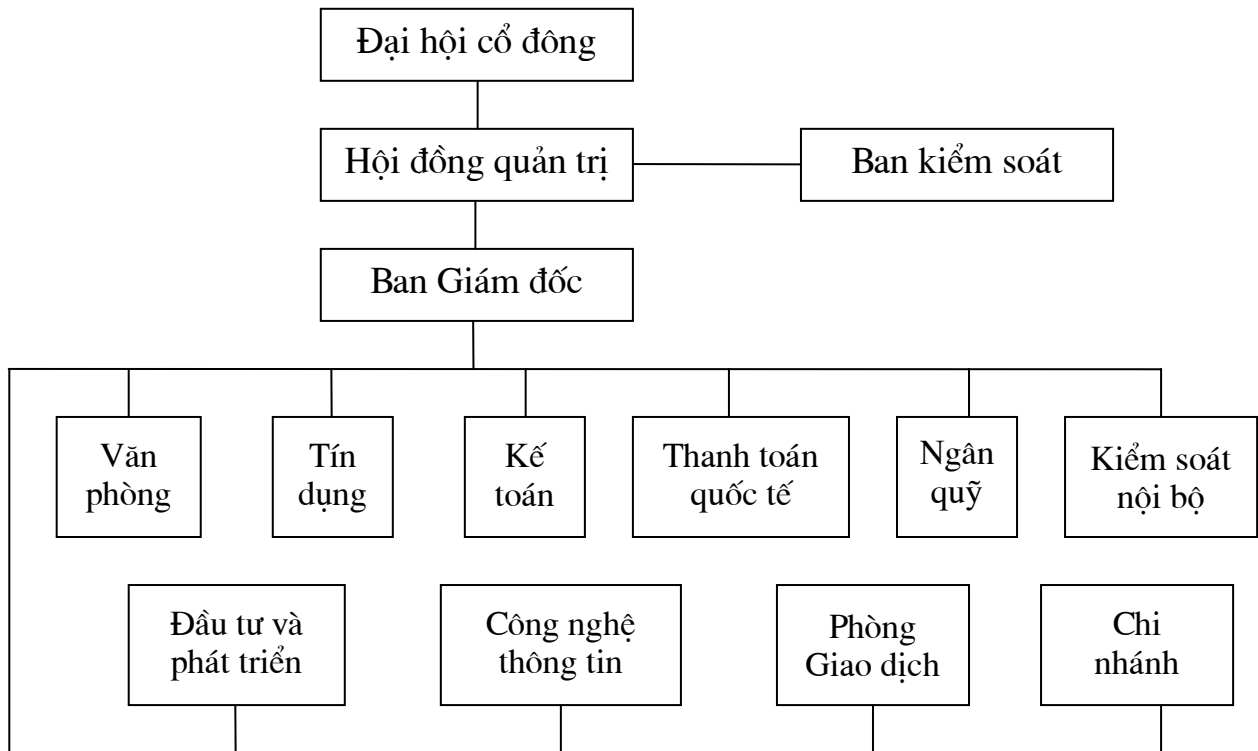
Các quy định của Nhà nước về điều chỉnh, khống chế hoạt động của các ngân hàng theo mục tiêu an toàn trong hoạt động của ngân hàng và của nền kinh tế. Sự hạn chế hay nới lỏng trong quy định của Nhà nước đối với hoạt động của ngân hàng sẽ hưởng trực tiếp tới cơ cấu tổ chức của ngân hàng. Ví dụ, quy định về cho phép mở chi nhánh hay không? cho phép thực hiện loại nghiệp vụ nào? ...Tuy nhiên, trong thời đại ngày nay, luật pháp ít can thiệp cụ thể vào việc tổ chức của ngân hàng, mà thường là công nhận những gì mà các ngân hàng thực hiện nhằm phục vụ cho các hoạt động của nền kinh tế và không tiềm ẩn những rủi ro gây nên tình trạng bất ổn định cho nền kinh tế.

Ngân hàng là một doanh nghiệp. Tùy theo quy mô hoạt động, hình thức sở hữu và chiến lược hoạt động mà mỗi Ngân hàng phải tìm hình thức tổ chức phù hợp. Tổ chức bộ máy của Ngân hàng lớn thường gồm nhiều bộ phận

(phòng ban) hơn các Ngân hàng trung bình và nhỏ. (Sơ đồ 1.5, 1.6).



**SƠ ĐỒ 1.5: TỔ CHỨC BỘ MÁY CỦA NGÂN HÀNG LỚN**



**SƠ ĐỒ 1.6: TỔ CHỨC BỘ MÁY CỦA NGÂN HÀNG NHỎ**

Ngân hàng lớn thường có nhiều chi nhánh, sở hữu nhiều công ty, hoạt động trên nhiều lĩnh vực, thị trường, và có thể có nhiều chi nhánh ở nước ngoài. Ngân hàng lớn là Ngân hàng bán buôn có những khách hàng lớn (tổng công ty, các tập đoàn kinh tế...). Vì vậy, tổ chức bộ máy của ngân hàng phải mang tính chuyên môn hoá cao. Tại các phòng chuyên môn tập trung các chuyên gia về tư vấn, nghiên cứu thị trường, phân tích tài chính công ty, ngành, quốc gia, các chuyên gia về cho vay, chứng khoán, luật, nhân sự, công nghệ...

Tổ chức bộ máy của Ngân hàng lớn còn thể hiện ở tổ chức bộ máy của các đơn vị thành viên. Các chi nhánh của Ngân hàng lớn bao gồm nhiều phòng chuyên sau như tín dụng công ty, tín dụng tiêu dùng, thẩm định và bảo lãnh, kế toán và thanh toán quốc tế, ủy thác,...

Các ngân hàng nhỏ thường ít hoặc không có chi nhánh, hoạt động trong phạm vi địa phương, nghiệp vụ kém đa dạng. Để thích ứng với quy mô nhỏ, doanh lợi thấp, ngân hàng nhỏ thường tổ chức bộ máy gọn, mỗi phòng có thể

kiêm nhiệm nhiều nhiệm vụ ví dụ phòng tín dụng vừa cho vay doanh nghiệp vừa cho vay tiêu dùng, vừa phân tích dự án... Ngân hàng nhỏ đòi hỏi mỗi cán bộ phải thông thạo nhiều công việc. So với ngân hàng lớn, mối liên kết giữa các phòng của ngân hàng nhỏ chặt chẽ hơn, khả năng kiểm soát của Ban Giám đốc đối với các bộ phận cao hơn.

Tổ chức bộ máy của ngân hàng không ngừng thay đổi trước thay đổi của môi trường kinh doanh. Sự phát triển của các tổ chức tài chính mới, sự ra đời của các sản phẩm ngân hàng, sự thay đổi về nhu cầu tiết kiệm hay vay mượn, sự phát triển của công nghệ, quá trình đa dạng hoá, toàn cầu hoá tạo mối liên kết mới... đều dẫn đến sự thay đổi bộ máy của ngân hàng.

Tổ chức bộ máy nhằm mục tiêu chủ yếu là tăng hiệu suất công việc, dẫn đến tăng thu nhập, giảm rủi ro cho ngân hàng. Mỗi chi nhánh, công ty con, phòng ban tổ chức ra đều gia tăng chi phí nhân công, chi phí quản lý, chi phí đầu tư... Hơn nữa, nếu phân định nhiệm vụ không rõ ràng có thể dẫn đến trùng lặp giữa các phòng. Do vậy, tổ chức bộ máy phải nghiên cứu sinh lời của các phòng, các chi nhánh. Tổ chức bộ máy vừa phải đảm bảo quyền và hiệu quả kiểm soát của Ban Giám đốc vừa tăng tính độc lập tương đối của các thành viên. Tổ chức điều hành của Ngân hàng theo cơ chế điều hành của Công ty cổ phần (Ngân hàng cổ phần), hoặc của Hội đồng quản trị (Ngân hàng thuộc sở hữu Nhà nước).

### **1.3.2. Các nhân tố khách quan**

#### ***1.3.2.1. Hoạt động kinh doanh ở mỗi ngân hàng chịu sự chi phối mạnh mẽ của môi trường kinh doanh.***

Đối với chủ ngân hàng và những người kinh doanh ngân hàng, hoạt động kinh doanh ở mỗi ngân hàng trong các thời kỳ luôn chịu sự chi phối mạnh mẽ bởi môi trường kinh doanh: kinh tế, kỹ thuật, luật pháp, tâm lý và tập quán xã hội. Đây là những nhân tố bên ngoài tác động mạnh mẽ đến hoạt động kinh



doanh của từng ngân hàng mà ngân hàng hoàn toàn không chủ động kiểm soát được. Đành rằng, sự ảnh hưởng bởi những tác động từ phía môi trường kinh doanh cũng là đặc trưng chung của mọi lĩnh vực kinh doanh, nhưng lại có những khác biệt về tính chất và cường độ. Hoạt động ngân hàng suy đến cùng là lệ thuộc vào các hoạt động kinh tế chung của nền kinh tế xã hội, trước hết là các hoạt động sản xuất, lưu thông, tiêu dùng các sản phẩm vật chất. Việc cung ứng và lưu thông tiền cũng như các dịch vụ tài chính – tiền tệ nói chung, lệ thuộc chặt chẽ vào quá trình tái sản xuất ra các của cải vật chất, vào tình hình hoạt động của các lĩnh vực công nghiệp, xây dựng, nông nghiệp, thương mại, tiêu dùng cá nhân..vv..

Có thể nói rằng, bất kỳ biến động đáng kể nào của các lĩnh vực này, đều trực tiếp hay gián tiếp ảnh hưởng đến thị trường tài chính và hoạt động ngân hàng. Bởi sự tăng trưởng và phát triển hay suy thoái trong các lĩnh vực nói trên trực tiếp ảnh hưởng đến sản lượng, thu nhập, tiêu dùng, tiết kiệm và đầu tư của nền kinh tế, trước hết trong các lĩnh vực đó, theo hướng gia tăng hay giảm sút, và do đó trực tiếp ảnh hưởng đến khả năng thu lợi nhuận, khả năng trả nợ của các con nợ, mà con nợ chính của nền kinh tế luôn là các ngân hàng.

Một ngân hàng chuyên tài trợ cho một ngành công nghiệp nào đó, có thể làm ăn phát đạt khi ngành đó đang trong thời kỳ phát triển, nhưng cũng có thể bị phá sản khi ngành này bị suy thoái. Hơn nữa, suy thoái của một ngành công nghiệp nào đó có thể dẫn tới phá sản hàng loạt ngân hàng tập trung tài trợ cho ngành này, trong khi đó có thể có rất ít ảnh hưởng đến hoạt động của doanh nghiệp thuộc ngành công nghiệp khác, các ngành khác...Đồng thời, sự phá sản của ngân hàng thường có tính lan truyền và nó có ảnh hưởng rộng lớn hơn các doanh nghiệp phi tài chính khác, khi xem xét về hậu quả. Trong mọi trường hợp, các nhà quản trị ngân hàng đều phải thường xuyên tính đến các rủi ro môi trường về kinh tế, do đó tối đa hóa lợi nhuận thường chỉ là một mục tiêu chủ yếu, bên cạnh các mục tiêu về đảm bảo an toàn và giảm rủi ro.

Trong thời đại hiện nay, một trong những yếu tố chủ yếu ảnh hưởng đến

xu hướng tăng trưởng hay phát triển của một ngành, đó là cuộc cách mạng khoa học – kỹ thuật. Cuộc cách mạng này ảnh hưởng đến hoạt động ngân hàng từ nhiều hướng. *Một mặt*, nó cung cấp cho lĩnh vực này các thiết bị và công nghệ hiện đại, cho phép tăng năng suất, chất lượng và hiệu quả hoạt động mà nổi bật là sự áp dụng các kỹ thuật điện tử tin học vào hoạt động ngân hàng; điều này đã thực sự làm thay đổi công nghệ ngân hàng truyền thống dựa trên lao động thủ công. Mặt khác, cách mạng khoa học kỹ thuật đã tạo nên sức cạnh tranh hoàn toàn mới và đồng thời cũng làm giảm sút tương đối khả năng cạnh tranh trong nhiều lĩnh vực hoạt động khác nhau mà các ngân hàng phục vụ; ảnh hưởng lớn nhất hiện nay là xu hướng đa dạng hoá hoạt động Ngân hàng, là sự phát triển mô hình ngân hàng đa năng. Công nghệ hiện đại cho phép ngân hàng vươn xa hơn ngoài trụ sở ngân hàng, liên kết với nhau để cùng sử dụng hệ thống công nghệ. Điều này tạo cơ hội cho các ngân hàng cạnh tranh, sáp nhập, chi phối lẫn nhau nhiều hơn. Việc giảm tương đối nhân công và gia tăng chi phí cố định là xu hướng trong hoạt động của ngân hàng dưới ảnh hưởng của phát triển công nghệ.

***1.3.2.2. Hoạt động của ngân hàng là lĩnh vực kinh doanh chịu sự chi phối mạnh mẽ nhất bởi luật pháp và sự điều hành của Chính phủ.*** Đồng thời, tập quán và tâm lý xã hội có ảnh hưởng lớn đến khuynh hướng tiêu dùng, tiết kiệm và đầu tư trên các khu vực và quốc gia, do đó mang lại bản sắc riêng đối với hoạt động ngân hàng. Lòng tin của dân chúng vào đồng tiền và hoạt động ngân hàng, ngoài việc được bảo đảm bằng sự hoạt động an toàn có hiệu quả của bản thân hoạt động ngân hàng, thì mặt khác lại luôn phải được đảm bảo bằng sự ổn định kinh tế, chính trị, xã hội, mà lòng tin dân chúng trong trường hợp này luôn là yếu tố quan trọng, ảnh hưởng chi phối đến hoạt động kinh doanh của các ngân hàng.

***1.3.2.3. Tác động của chính sách và các quy định đối với các hoạt động Ngân hàng:*** ở hầu hết các quốc gia, hoạt động ngân hàng luôn được đặt dưới

một hệ thống quy định chặt chẽ và trong khung pháp lý được xây dựng nhằm kiểm soát hoạt động ngân hàng, kiểm soát việc cung cấp các dịch vụ Ngân hàng, chất lượng tín dụng, tình trạng vốn chủ sở hữu và cả cách thức ngân hàng phát triển, mở rộng hoạt động với mục đích cuối cùng là nâng cao chất lượng phục vụ cộng đồng. Có 7 lý do chính để ngân hàng trở thành đối tượng quản lý của chính phủ, đó là:

- Bảo đảm sự an toàn cho các khoản tiết kiệm của dân chúng
- Kiểm soát mức cung ứng tiền tệ và tín dụng, phục vụ mục tiêu kinh tế chung của quốc gia
- Tăng cường lòng tin của dân chúng đối với hệ thống tài chính, đảm bảo các khoản tiết kiệm được tập trung cho đầu tư sản xuất và đảm bảo quá trình thanh toán được nhanh chóng và hiệu quả.
- Ngăn chặn sự tập trung tiềm lực tài chính vào tay một số ít cá nhân hay tổ chức.
- Cung cấp cho chính phủ các khoản tín dụng, thuế và các dịch vụ tài chính khác.
- Trợ giúp các khu vực của nền kinh tế có nhu cầu tín dụng đặc biệt (như hộ gia đình, doanh nghiệp vừa và nhỏ, nông nghiệp...).

#### ***1.3.2.4. Sự phát triển nhu cầu dịch vụ tài chính***

Sự phát triển của các tổ chức tài chính, sự thay đổi công nghệ, đòi hỏi cao hơn của khách hàng đã dẫn đến gia tăng các loại hình dịch vụ ngân hàng. Các ngân hàng đang mở rộng danh mục dịch vụ cung cấp cho khách hàng. Quá trình này làm tăng những nguồn thu mới cho Ngân hàng đồng thời cũng gia tăng chi phí của ngân hàng và dẫn đến rủi ro phá sản cao hơn. Đa dạng hoá các dịch vụ đòi hỏi ngân hàng phải nâng cao trình độ của nhân viên ngân hàng (chi phí đào tạo), thiết lập các phòng chức năng thích ứng cho dịch vụ mới.

#### ***1.3.2.5. Xu hướng đa dạng hoá trong môi trường hội nhập quốc tế.***

Dưới ảnh hưởng của công nghệ và toàn cầu hoá, Ngân hàng cần phải đa dạng các loại dịch vụ và mở rộng hoạt động bằng cách vươn tới các thị trường mới trong và ngoài nước. Đa dạng hoá và mở rộng thị trường là điều kiện để hạn chế rủi ro và cung cấp cho khách hàng về hình ảnh một ngân hàng toàn diện. Xu hướng này đang biến ngân hàng trở thành tổ chức tài chính đa năng.

Sự cạnh tranh trong lĩnh vực dịch vụ tài chính đang ngày càng trở nên quyết liệt khi ngân hàng và các đối thủ cạnh tranh mở rộng danh mục dịch vụ. Các ngân hàng, các quỹ đầu tư, các quỹ hưu trí, các hiệp hội tiết kiệm... đang cạnh tranh để tìm kiếm các nguồn tiết kiệm và thị trường dịch vụ. Áp lực cạnh tranh đóng vai trò như một lực đẩy tạo ra sự phát triển dịch vụ cho tương lai. Cạnh tranh thúc đẩy các ngân hàng cung cấp các tiện ích ngày càng tốt hơn cho khách hàng. Công chúng có một mức thu nhập khá hơn từ khoản tiết kiệm của mình. Nhiều loại tài khoản tiền gửi mới được phát triển. Lãi suất cho vay và điều kiện cho vay cũng thông thoáng hơn. Cạnh tranh buộc các ngân hàng trong nước phải áp dụng công nghệ mới, thay đổi tư duy về tuyển dụng nhân sự, mức lương, quảng cáo và đặc biệt chú ý tới chất lượng các dịch vụ. Cạnh tranh đã tạo nên phân biệt lãi suất giữa các ngân hàng. Mật độ ngân hàng, sự tiện lợi khi giao dịch với ngân hàng và quy mô thu nhập gia tăng đã khiến cho việc di chuyển của khách hàng ngày càng tăng, làm tăng tính nhạy cảm của tài sản và nguồn đối với lãi suất. Điều này, một mặt tăng tính thanh khoản của nguồn và tài sản, mặt khác buộc ngân hàng phải đối đầu với rủi ro lãi suất cao hơn.

#### **1.4. KINH NGHIỆM CỦA TRUNG QUỐC VỀ NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CỦA CÁC NHTMNN**

Các NHTMNN của Trung Quốc cũng có một số điều kiện giống của các NHTMNN của Việt Nam, đó là các NHTM quốc doanh có quy mô lớn, chiếm thị phần cho vay và huy động vốn chủ yếu. Dư nợ cho vay nhiều tập trung vào các DNNN, có nhiều khoản nợ khó đòi. Tỷ lệ an toàn vốn thấp, Chính phủ hạn

chế nguồn lực để cấp vốn cho các NHTM NN, lộ trình mở cửa thị trường dịch vụ tài chính đến gần... Có thể vận dụng kinh nghiệm của Trung Quốc vào điều kiện cụ thể của Việt Nam, cụ thể để nâng cao hiệu quả hoạt động của các NHTMNN, Trung quốc thực hiện đồng bộ nhiều giải pháp, trong đó bao gồm các giải pháp chủ yếu sau:

**Một là: tập trung xử lý nợ xấu.** Tháng 8-1998, tỷ lệ nợ xấu của 4 NHTM quốc doanh của Trung Quốc chiếm 25,5% tổng dư nợ cho vay của 4 NHTM này, theo báo cáo của các NHTM, đến hết năm 2004 là khoảng 13-14% nhưng theo nghiên cứu của các Giáo sư của Học Viện Tài Chính- tiền tệ Thượng Hải thì tỷ lệ này là trên 18%. Giải pháp cơ bản để xử lý nợ xấu là cả 4 NHTM Nhà nước đều thành lập 4 Công ty quản lý tài sản. Tất cả các khoản nợ xấu của 4 NHTM Nhà nước được giao cho 4 Công ty này khai thác xử lý. Chính phủ Trung Quốc nguồn ngân sách ra để xử lý nợ xấu. Để cổ phần hoá 2 NHTM Nhà nước, Chính phủ Trung Quốc đã sử dụng nguồn ngân sách lên tới 45 tỷ USD để xử lý nợ xấu và cấp bổ sung vốn điều lệ. Tiếp đến là tiến hành bán đấu giá nợ xấu cho các ngân hàng nước ngoài. Khoản nợ xấu này liên quan chủ yếu trong các khoản cho vay đầu tư vào bất động sản. Hiện nay trong quý I-2005, tỷ lệ nợ xấu của các NHTM ở Thượng Hải tăng thêm 0,12% so với cuối năm 2004 và tỷ lệ này đang có xu hướng tiếp tục tăng lên. Nguyên nhân chủ yếu cũng chủ yếu do đầu tư số vốn cho vay quá lớn vào bất động sản, lĩnh vực xây dựng nhà ở. Tập đoàn tài chính Morgan Stanley của Mỹ và Ngân hàng Deutsche Bank của đức mua số nợ xấu trị giá 171 triệu USD của Ngân hàng xây dựng Trung Quốc bán đấu giá, với giá chỉ bằng 1/3 so với giá trị tài sản khi thế chấp. Theo kinh nghiệm của Trung Quốc là chia xẻ rủi ro cộng đồng giữa Ngân hàng, Chính phủ và con nợ. Đối với con nợ là tổ chức kinh tế, kể cả trường hợp xác định được nợ hay chưa, Ngân sách Nhà nước hỗ trợ để xóa nợ. Đối với con nợ là cá nhân, NHTM NN trích dự phòng rủi ro để xử lý nợ.

**Hai là tăng vốn chủ sở hữu:** Chính phủ yêu cầu các NHTMNN hoạch định

ra kế hoạch tự tăng vốn điều lệ cho các NHTMNN để đạt tỷ lệ an toàn vốn theo thông lệ quốc tế là 8% thông qua phát hành cổ phiếu, ví dụ như Construction Bank of China có phương án phát hành số lượng cổ phiếu trị giá 4,8 tỷ USD để tăng vốn điều lệ, trong đó 1 tỷ USD cổ phiếu được phát hành trong tháng 7-2004. Số lượng còn lại sẽ được phát hành trong 6 tháng đầu năm 2005.

**Thứ ba cổ phần hoá các NHTMNN:** đây được coi là giải pháp tối ưu để nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của các NHTMNN tại Trung quốc. Việc cổ phần hoá các NHTMNN ở Trung Quốc được thực hiện qua sáu bước sau đây:

**Bước 1:** Tìm đối tác chiến lược đầu tư vào NHTMNN được cổ phần hóa. Đối tác chiến lược thường được tìm đến là: tiềm lực tài chính, trực tiếp là khả năng về vốn, trình độ quản lý, trình độ công nghệ. Theo đó, đối tác chiến lược thường được lựa chọn các nhà đầu tư tài chính của Mỹ, Châu Âu và Nhật Bản. Lý do chọn các nhà đầu tư nước ngoài là cải thiện cơ cấu tổ chức cổ đông trong NHTM vốn chỉ có các nhà đầu tư trong nước của Trung Quốc, thông qua đó thu hút vốn, chuyển giao công nghệ, thúc đẩy thương mại quốc tế nâng cao khả năng sinh lời. Tuy nhiên Chính phủ Trung Quốc cũng quy định giới hạn tỷ lệ cổ phần nhà đầu tư nước ngoài sở hữu trong 1 NHTM của Trung Quốc. Tỷ lệ cổ phần tối đa một nhà đầu tư nước ngoài được nắm giữ trong 1 Ngân hàng của Trung Quốc được nâng từ mức 15% lên 20% nhưng tổng tỷ lệ cổ phần tối đa của tất cả các cổ đông nước ngoài vẫn giữ nguyên ở mức không quá 25%.

Trước đó các NHTM cổ phần của Trung Quốc cũng được Chính Phủ nước này cho phép bán cổ phiếu cho các nhà đầu tư tài chính nước ngoài. Tháng 5 năm 2004 hãng đầu tư Newbridge Capital của Mỹ đã bỏ ra 150 triệu USD mua 18% cổ phần của Ngân hàng Phát triển Thâm Quyến, chiếm đa số ghế trong Hội đồng quản trị gồm 14 người, trở thành nhà đầu tư nước ngoài đầu tiên mua cổ phần đủ để tham gia quyền kiểm soát Ngân hàng này, sau khi

vượt qua đối thủ tập đoàn Ngân hàng của Anh, The Hongkong and Shanghai Banking Corporation (HSBC) và một loạt định chế tài chính khác của Phương Tây, Trước đó tháng 3 năm 2004, Newbridge Capital đã mua được 5% cổ phần trong Ngân hàng Dân sinh Trung Quốc- China Minsheng Banking Corp, Ltd hiện đang thương lượng để mua thêm cổ phần trong ngân hàng này. Hongkong and Shanghai Banking Corporation hiện đang nắm giữ 8% cổ phần trong Ngân hàng Thượng Hải, ngân hàng lớn thứ 5 ở Trung Quốc. HSBC thương lượng để bỏ tiếp 1 tỷ USD vốn nâng cao tỷ lệ cổ phần nắm giữ trong Ngân hàng Thượng Hải lên 20%. Bên cạnh đó hiện nay CitiBank của Mỹ cũng đang nắm giữ 5% cổ phần của Ngân hàng Phố Đông Thượng Hải.

**Bước 2:** Tập trung xử lý nợ xấu. ( như đã đề cập ở trên)

**Bước 3:** Đây là bước quan trọng nhất, yêu cầu các NHTMNN hoạch định ra kế hoạch tự tăng vốn điều lệ để đạt tỷ lệ an toàn vốn theo thông lệ quốc tế là 8%. Construction Bank of China có phương án phát hành số lượng cổ phiếu trị giá 4,8 tỷ USD để tăng vốn điều lệ, trong đó 1 tỷ USD cổ phiếu được phát hành trong tháng 7-2004. Số lượng còn lại sẽ được phát hành trong 6 tháng đầu năm 2005.

**Bước 4:** Thực hiện xác định giá trị doanh nghiệp, mệnh giá cổ phiếu, thực hiện cổ phần hoá và niêm yết cổ phiếu trên thị trường chứng khoán. Hiện nay một số NHTM cổ phần cũng đang dự kiến niêm yết cổ phiếu trên thị trường chứng khoán nước ngoài. Ngân hàng dân sinh dự kiến trong quý II-2005 sẽ niêm yết cổ phiếu phổ thông trên thị trường chứng khoán HongKong và sau đó là một số thị trường chứng khoán lớn khác. Ngân hàng phát triển Trung Quốc: China Development Bank ký kết thoả thuận với HSBC, Merilyn và Morgan Stanley phát hành Trái phiếu của ngân hàng này trên thị trường toàn cầu.

Bank of Communications, NHTM lớn thứ 5 ở Trung quốc đặt kế hoạch

niêm yết cổ phiếu trên Thị trường chứng khoán trong năm 2005. Hiện nay Công ty HSBC Holdings Plc của Anh đã đầu tư số vốn 1,75 tỷ USD mua 19,9% cổ phần của ngân hàng Bank of Communications.

Hiện nay, 2 trong 4 NHTM Nhà nước lớn nhất Trung quốc là Bank of China-Ngân hàng Trung quốc và Construction Bank of China-Ngân hàng Xây dựng Trung quốc đã xây dựng phương án và đang bán cổ phần trên các thị trường chứng khoán nước ngoài. Bank of China, đã hoàn tất quá trình tái cơ cấu sở hữu và cổ phần hoá vào ngày 27-8-2004, với tên đầy đủ giao dịch theo tiếng Anh là Bank of China Co.,Ltd. Vốn đăng ký của ngân hàng là 186,4 tỷ NDT, tương đương 22,5 tỷ USD.

Hiện nay, một ngân hàng của Mỹ chiếm 19,9% số vốn điều lệ của Ngân hàng giao thông Trung Quốc, tương đương với 11,7 tỷ Nhân dân tệ. Ngân hàng giao thông Trung Quốc thu được 1,88 tỷ USD Mỹ trong lần bán cổ phiếu lần đầu tiên trên thị trường chứng khoán Hồng Kông. Đây là NHTM thứ ba của Trung Quốc bán cổ phiếu trên thị trường chứng khoán quốc tế.

**Bước 5:** Đẩy mạnh văn hoá kinh doanh trong ngân hàng kết hợp với tăng lương hợp lý cho cán bộ nhân viên ngân hàng. Hiện nay, lương của giám đốc chi nhánh NHTM cổ phần cao gấp khoảng 13 – 15 lần lương bình quân của cán bộ, nhân viên cơ quan nhà nước. Văn hoá ngân hàng được hiểu ở đây là kể cả trình độ chuyên môn nghiệp vụ hoạt động ngân hàng theo tiêu chuẩn quốc tế, kể cả phong cách làm việc, khả năng giao tiếp với khách hàng và các nội dung khác thuộc về văn hoá kinh doanh. Các công việc đó được gắn liền với tình giảm biên chế trong ngành ngân hàng. Chỉ riêng trong năm 2004, các ngân hàng Trung Quốc đã tinh giảm được 45.000 người.

**Bước 6:** hoàn thiện các quy chế quản trị điều hành, cơ cấu tổ chức theo các tiêu chuẩn quốc tế, đa dạng hoá các dịch vụ ngân hàng tiện ích. Xây dựng hệ thống quản lý rủi ro, hệ thống kế toán, hệ thống thông tin quản lý khác theo tiêu chuẩn quốc tế.

Tất cả 6 bước nói trên mục đích quan trọng nhất là nâng cao khả năng



cạnh tranh của các NHTMNN của Trung Quốc. Bởi vì, hiện nay, chỉ tính riêng chỉ tiêu lợi nhuận của ngân hàng tính bình quân theo đầu người của Trung Quốc có khoảng cách rất xa so với các NHTM của Nhật Bản, Mỹ và Châu Âu. Thí dụ mức bình quân của các Ngân hàng Nhật Bản là 420.000 USD/người/năm, trong khi đó của Trung Quốc là 8.000 – 9.500 USD/người/năm. Hiện nay, Trung Quốc có khoảng 2,8 triệu người làm việc trong các cơ quan ngân hàng - tài chính – tiền tệ, trong đó có 1,65 triệu người làm việc trong các NHTMNN, không bao gồm nhân viên làm việc trong các HTX tín dụng. Hiện nay cơ sở vật chất kỹ thuật: trụ sở, văn phòng làm việc, trang thiết bị máy vi tính và máy móc thiết bị khác,... của các NHTM Trung Quốc gần sát với ngân hàng quốc tế, nhưng vì sao có khoảng cách về lợi nhuận tạo ra, bởi cán bộ ngân hàng chưa có kiến thức ngân hàng tiên tiến, còn mang nặng tư tưởng thời kỳ bao cấp. Bên cạnh đó là GDP bình quân đầu người của Trung Quốc còn khoảng cách xa so với các nước phát triển trên thế giới.

Bên cạnh đó, mục tiêu cải cách hệ thống NHTM Trung Quốc nói chung và cổ phần hoá NHTMNN nói riêng đó còn là nâng cao khả năng phòng chống rủi ro.

Mục tiêu tiếp theo của cải cách ngân hàng là nâng cao khả năng sáng tạo, chủ động của các NHTM Trung Quốc. Hiện nay các NHTM có các loại sản phẩm dịch vụ rất nghèo nàn, chỉ vài sản phẩm, như: các sản phẩm thẻ, ngân hàng đại lý, tư vấn và cung cấp thông tin, giao dịch ngoại hối, quản lý ngân quỹ, uỷ thác đầu tư... Trong khi đó ở Mỹ, các ngân hàng đưa ra 1.200 sản phẩm, các ngân hàng Nhật Bản đưa ra 238 sản phẩm.

Kế hoạch của Chính phủ Trung Quốc đưa ra là đến hết năm 2006 sẽ tổ chức cổ phần hoá xong cả 4 NHTMNN. Đồng thời, sẽ niêm yết cổ phiếu của các NHTM này trên thị trường chứng khoán, tiếp theo đó là niêm yết trên thị trường chứng khoán nước ngoài.

*\* Trong chương 1 của Luận án, tác giả đã tập trung nghiên cứu và làm rõ một số vấn đề cơ bản sau:*

Nghiên cứu những vấn đề lý luận cơ bản về Ngân hàng thương mại: định nghĩa Ngân hàng thương mại, các hoạt động kinh doanh cơ bản của NHTM và đặc trưng cơ bản của hoạt động kinh doanh NHTM, những đặc trưng sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của các NHTM.

Hiệu quả hoạt động kinh doanh của NHTM theo tác giả là tối đa hoá lợi nhuận. Các chỉ tiêu cơ bản để đánh giá về hiệu quả hoạt động kinh doanh, các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả hoạt động kinh doanh của NHTM bao gồm nhân tố chủ quan thuộc về các NHTM và các nhân tố khách quan.

Trong chương 1 tác giả đã đưa ra kinh nghiệm của Trung quốc về nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của các NHTM NN tại Trung quốc đó là những ngân hàng thương mại nhà nước có một số điều kiện tương tự như các NHTM NN tại Việt Nam. các giải pháp của Trung Quốc bao gồm:

1. Tập trung xử lý nợ xấu
2. Tăng vốn chủ sở hữu
3. Cổ phần hoá các NHTMNN

Trên cơ sở các kết quả nghiên cứu về lý luận, tác giả khẳng định nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của NHTM là một đòi hỏi khách quan trong nền kinh tế thị trường. Điều này vừa là thực hiện mục tiêu phát triển kinh tế - xã hội, đồng thời là điều kiện đảm bảo để các NHTM tồn tại và phát triển.

## **CHƯƠNG 2**

# **THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI NHÀ NƯỚC VIỆT NAM HIỆN NAY**

### **2.1 . KHÁI QUÁT VỀ CÁC NHTMNN VIỆT NAM**

#### **2.1.1. Hệ thống Ngân hàng Việt Nam trước năm 1990**

Tổ chức tín dụng đầu tiên của nước Việt Nam Dân chủ Cộng hoà là Nha tín dụng sản xuất, được thành lập 1947. Đây là tiền thân của NHNN Việt Nam. NHNN Việt Nam với hệ thống các chi nhánh tỉnh và chi điểm huyện, đã từng là tổ chức tín dụng lớn nhất và duy nhất trong hàng chục năm. Chức năng chính của NHNN Việt Nam là huy động tiền gửi của các doanh nghiệp, các cơ quan đoàn thể, các tổ chức kinh tế và dân cư để cho vay. NHNN vừa là cơ quan quản lý tiền tệ tín dụng vừa là tổ chức kinh doanh không vì mục tiêu lợi nhuận.

Trong cơ chế kế hoạch hoá tập trung, NHNN phải thực hiện các kế hoạch tiền tệ tín dụng được giao. Lãi suất, tỷ giá, tỷ lệ cho vay... phải hướng vào phục vụ các doanh nghiệp Nhà nước, các hợp tác xã, và phục vụ quốc phòng để hoàn thành các kế hoạch 5 năm, phát triển kinh tế miền Bắc đồng thời chi viện cho tiền tuyến. Trong điều kiện như vậy, hiệu quả tài chính trong hoạt động của ngân hàng không thể đặt lên hàng đầu. NHNN trở thành kênh cấp vốn của Nhà nước cho các ngành, lĩnh vực thông qua hình thức tín dụng. Phần lớn doanh nghiệp và hợp tác xã vay ngân hàng 100% vốn lưu động và 70-90% vốn cố định.

NHNN đã đóng vai trò quan trọng trong công cuộc kháng chiến chống Pháp, chống Mỹ cứu nước, xây dựng chủ nghĩa xã hội ở miền Bắc, kiến thiết đất nước sau 1975. Nhiều công trình xây dựng, nhà máy, trường học, các hợp

tác xã hình thành và phát triển thông qua tài trợ của Ngân hàng nhà nước. Thanh toán không dùng tiền mặt qua ngân hàng được mở rộng tạo điều kiện cho nhà nước kiểm soát các hoạt động kinh tế. NHNN Việt Nam là người đại diện cho Việt Nam trong hệ thống ngân hàng các nước xã hội chủ nghĩa, tiếp nhận và quản lý các khoản tài trợ của các nước ủng hộ công cuộc xây dựng và bảo vệ tổ quốc của nhân dân Việt Nam.

Sau 1975, cùng với khó khăn của các nước xã hội chủ nghĩa, viện trợ cho Việt Nam giảm sút. Việt Nam phải đối đầu với hàng loạt các thách thức lớn: Giải quyết nạn đói sau chiến tranh, các vấn đề xã hội cấp bách, các công trình, nhà máy bị tàn phá, thiếu ngoại tệ mạnh để nhập khẩu thiết bị và hàng tiêu dùng thiết yếu... các chính sách bao cấp trong kinh tế đã đẩy các doanh nghiệp vào tình trạng trì trệ không lối thoát.

NHNN phải in tiền để tài trợ cho nhu cầu chi tiêu của các doanh nghiệp, các đơn vị hành chính sự nghiệp. Lượng tiền cung ứng gia tăng trong điều kiện sản lượng không tăng kịp đã đẩy lạm phát lên cao trong những năm 80. Lạm phát gia tăng làm xói mòn tiết kiệm, khuyến khích tích trữ và đầu cơ, dẫn đến gia tăng mạnh nhu cầu vay vốn từ ngân hàng. Lãi suất thực âm, tỷ giá bị bóp méo, tiền lương không đủ trang trải các chi phí tối thiểu... Vòng xoáy này gây sức ép ngân hàng phải in nhiều tiền hơn. Ngân hàng không bảo toàn được vốn, không tính toán được hiệu quả kinh tế, bị kéo vào vòng xoáy của siêu lạm phát...

Tình trạng độc quyền trong hệ thống ngân hàng (chỉ có NHNN và một số ngân hàng chuyên doanh khác cũng thuộc sở hữu nhà nước, được Nhà nước phân chia ranh giới phục vụ) đã góp phần duy trì trạng thái trì trệ trong các ngân hàng, làm giảm vai trò là trung gian tài chính hoạt động vì mục tiêu hiệu quả kinh tế.

### **2.1.2. Hệ thống ngân hàng Việt Nam trong chuyển đổi cơ chế kinh tế (sau năm 1990)**

Hệ thống ngân hàng Việt Nam đã được đổi mới một cách đáng kể trong

quá trình chuyển đổi từ nền kinh tế tập trung sang nền kinh tế thị trường có điều tiết vĩ mô của Nhà nước.

Từ mô hình hệ thống ngân hàng của nền kinh tế kế hoạch hoá tập trung chuyển sang mô hình ngân hàng của nền kinh tế thị trường, mô hình tổ chức có sự thay đổi căn bản đó là tách biệt chức năng quản lý hoạt động tiền tệ, tín dụng với chức năng kinh doanh tiền tệ, đa dạng hoá các loại hình ngân hàng, từng bước xoá bỏ độc quyền, chuyển sang cạnh tranh có sự quản lý của nhà nước. Kể từ đầu những năm 90 hệ thống các NHTM đã không ngừng phát triển về loại hình và nghiệp vụ góp phần quan trọng vào sự tăng trưởng kinh tế đất nước.

Bên cạnh 2 Ngân hàng Ngoại thương và Ngân hàng Đầu tư phát triển được hình thành từ trước được hình thành thêm 2 Ngân hàng chuyên doanh Ngân hàng Nông nghiệp và Ngân hàng Công thương. Việt Nam có 4 NHTM nhà nước: Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam, Ngân hàng Công thương, Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam, Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam. Đây là những NHTMNN lớn nhất Việt Nam. Trong giai đoạn đầu, các NHTMNN phải hoạt động trong môi trường khó khăn: Gánh chịu việc xử lý các tồn đọng nặng nề của cơ chế cũ, tình hình tài chính mất cân đối, nợ quá hạn khê đọng khó đòi cao do các tổ chức kinh tế làm ăn thua lỗ, lạm phát cao, lãi suất thực âm, tỷ giá ngoại tệ còn bao cấp.

Đến đầu năm 1990, cả nước đã có tới 15 NHTM Cổ phần và các Hợp tác xã tín dụng do các cấp chính quyền thành lập ở cả thành thị lẫn nông thôn. Trong môi trường chưa ổn định, các TCTD này đều còn non nớt, tình trạng mất khả năng chi trả của nhiều TCTD đã làm mất lòng tin của dân chúng. Đến quý I năm 1990 với 791 tỷ đồng đã cho vay thì 510 tỷ đồng quá hạn và đến quý III năm 1990 hầu hết các TCTD lâm vào tình trạng mất khả năng chi trả.

Tháng 5/1990, 2 Pháp lệnh Ngân hàng (Pháp lệnh Ngân hàng Nhà nước, Pháp lệnh Ngân hàng, Hợp tác xã tín dụng và Công ty Tài chính) ra đời là

bước ngoặt quan trọng trong hoạt động của toàn hệ thống ngân hàng.

Hai pháp lệnh ngân hàng đã khẳng định hệ thống ngân hàng là hệ thống Ngân hàng 2 cấp bao gồm NHNN và các NHTM, Hợp tác xã tín dụng, Công ty tài chính... Pháp lệnh đã khẳng định tính đa hình thức sở hữu, đa loại hình, đa thành phần và kinh doanh đa năng của hệ thống NHTM. Pháp lệnh đã mở đường cho quá trình phát triển các loại hình ngân hàng tại Việt Nam, bao gồm NHTM nhà nước, NHTM cổ phần, Ngân hàng liên doanh giữa Việt Nam và nước ngoài, Chi nhánh ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam.

Được xây dựng từ năm đầu chuyển đổi cơ chế, Pháp lệnh đã không thể đáp ứng yêu cầu phát triển của hệ thống tài chính ở Việt Nam trong giai đoạn nửa sau của những năm 90. Trước tình hình đó, Quốc hội đã thông qua Luật về NHNN và Luật về các tổ chức tín dụng. Luật các tổ chức tín dụng đã tạo môi trường pháp lý mới cho sự phát triển của các Ngân hàng.

Các NHTM mở rộng đối tượng phục vụ cho mọi thành phần kinh tế, mở rộng thị trường. Nhiều nghiệp vụ ngân hàng mới bước đầu được thực hiện như nghiệp vụ cầm đồ, chiết khấu các giấy tờ có giá, tài trợ bán hàng trả góp, tín dụng thuê mua, đấu thầu tín phiếu kho bạc, hùn vốn mua cổ phần các doanh nghiệp...

Nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động, các NHTM bỏ dần các cấp trung gian, tách biệt dần các hoạt động chính sách và hoạt động thương mại, tăng tính độc lập tương đối cho các chi nhánh, mạnh dạn đổi mới công nghệ phù hợp với yêu cầu quản lý kinh doanh, nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng, bước đầu tạo lập các công ty con triển khai các nghiệp vụ mới.

Thành tựu của hệ thống ngân hàng Việt Nam trong thời gian qua là kết quả của nhiều nhân tố tác động. Cùng với quá trình cải cách kinh tế nói chung, Đảng và Nhà nước đặc biệt quan tâm tới cải cách trong lĩnh vực ngân hàng. Các chính sách tiền tệ- tín dụng của Nhà nước đã góp phần thúc đẩy sự phát triển của hệ thống ngân hàng. Kinh tế thị trường đã thúc đẩy quá trình

xâm nhập và phát triển của tư tưởng và tác phong kinh doanh mới trong các ngân hàng. Sự có mặt của các chi nhánh ngân hàng nước ngoài và ngân hàng liên doanh cũng đã góp phần tạo ra những động lực mới cho sự phát triển của hệ thống NHTM Việt Nam.

### **2.1.3. Tổng quan về các NHTMNN Việt Nam hiện nay**

Hệ thống NHTMNN ở Việt Nam đến nay có 5 ngân hàng: Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam, Ngân hàng công thương Việt Nam, Ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam, Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam và Ngân hàng phát triển nhà Đồng bằng sông Cửu Long. (Trong Luận án chỉ tập trung vào số liệu hoạt động của 4 NHTMNN lớn nhất là Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam, Ngân hàng Đầu tư và phát triển Việt Nam, Ngân hàng công thương Việt Nam và Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam).

Các NHTMNN Việt Nam là doanh nghiệp nhà nước hạng đặc biệt, được tổ chức theo mô hình Tổng công ty nhà nước 90. NHTMNN Việt Nam được tổ chức và hoạt động theo Pháp lệnh Ngân hàng, Hợp tác xã tín dụng và công ty tài chính do Chủ tịch Hội đồng nhà nước ban hành năm 1990, điều chỉnh bởi luật Ngân hàng và các tổ chức tín dụng ban hành năm 1997, và điều lệ của mỗi ngân hàng do Chủ tịch Hội đồng quản trị ban hành, Thống đốc NHNN chuẩn y và có điều chỉnh cho phù hợp từng thời kỳ. NHTMNN hoạt động trong môi trường kinh tế thị trường đang hình thành và phát triển như là kết quả của đổi mới với những đặc trưng: khả năng về Thông tin tài chính từ các nguồn chính thức bị hạn chế; môi trường luật pháp đang phát triển và còn nhiều vùng thiếu an toàn cho kinh doanh tiền tệ, tín dụng, ngân hàng; lãi suất bị kiểm soát tập trung từ Ngân hàng Trung ương (NHTW), thiếu vốn cho vay dài hạn trầm trọng.

Nguồn vốn kinh doanh chủ yếu được tạo thành từ các nguồn sau: bổ sung từ NSNN, vay các định chế tài chính và tự huy động lẻ ở khách hàng

Lợi nhuận của các NHTMNN do Bộ Tài Chính và NHNN xác lập và kiểm soát căn cứ vào các quy định về cơ chế tài chính trong pháp lệnh Ngân hàng, Hợp tác xã tín dụng và Công ty tài chính.

Lực lượng lao động phục vụ trong các NHTMNN có trên 40 ngàn người, trong đó: 36% có trình độ đại học và trên đại học, 43% có trình độ trung học và 21% số lao động chưa qua đào tạo.

Các NHTMNN hoạt động trong phạm vi cả nước như những định chế tài chính ở cả khu vực thành thị và nông thôn, tuy nhiên chỉ có NHNo&PTNT VN có mạng lưới tới tận các xã còn các NHTMNN còn lại chủ yếu là các khu vực thành thị.

Khách hàng chủ yếu là các doanh nghiệp và cá nhân thuộc các mọi thành phần kinh tế trên lãnh thổ Việt Nam và 1 số quốc gia có chi nhánh.

Hoạt động kinh doanh chủ yếu của các NHTMNN Việt Nam là huy động nguồn vốn, hoạt động cho vay, đầu tư và các hoạt động khác như kinh doanh ngoại tệ, chứng khoán, vàng bạc đá quý, dịch vụ thanh toán, bảo lãnh....

Mô hình hoạt động của các NHTMNN VN là sở hữu nhà nước, mọi hoạt động chịu sự giám sát toàn bộ trực tiếp của NHNN Việt Nam. Mô hình tổ chức và quản lý của các NHTMNN Việt Nam hiện tại phân biệt chủ yếu theo chức năng với hai cơ cấu quyền lực như sau:

***- Cấp quản trị điều hành:***

Cấp quản trị điều hành là Hội đồng quản trị gồm Chủ tịch Hội đồng quản trị và một số thành viên chuyên trách, làm việc theo chế độ tập thể, giúp việc Hội đồng quản trị có Ban chuyên viên và Ban kiểm soát. Về nguyên tắc Hội đồng quản trị thực hiện chức năng quản lý đối với mọi hoạt động của ngân hàng; chịu trách nhiệm bảo toàn và phát triển vốn; ban hành các Điều lệ, cơ chế, qui chế tổ chức và hoạt động của các ngân hàng.

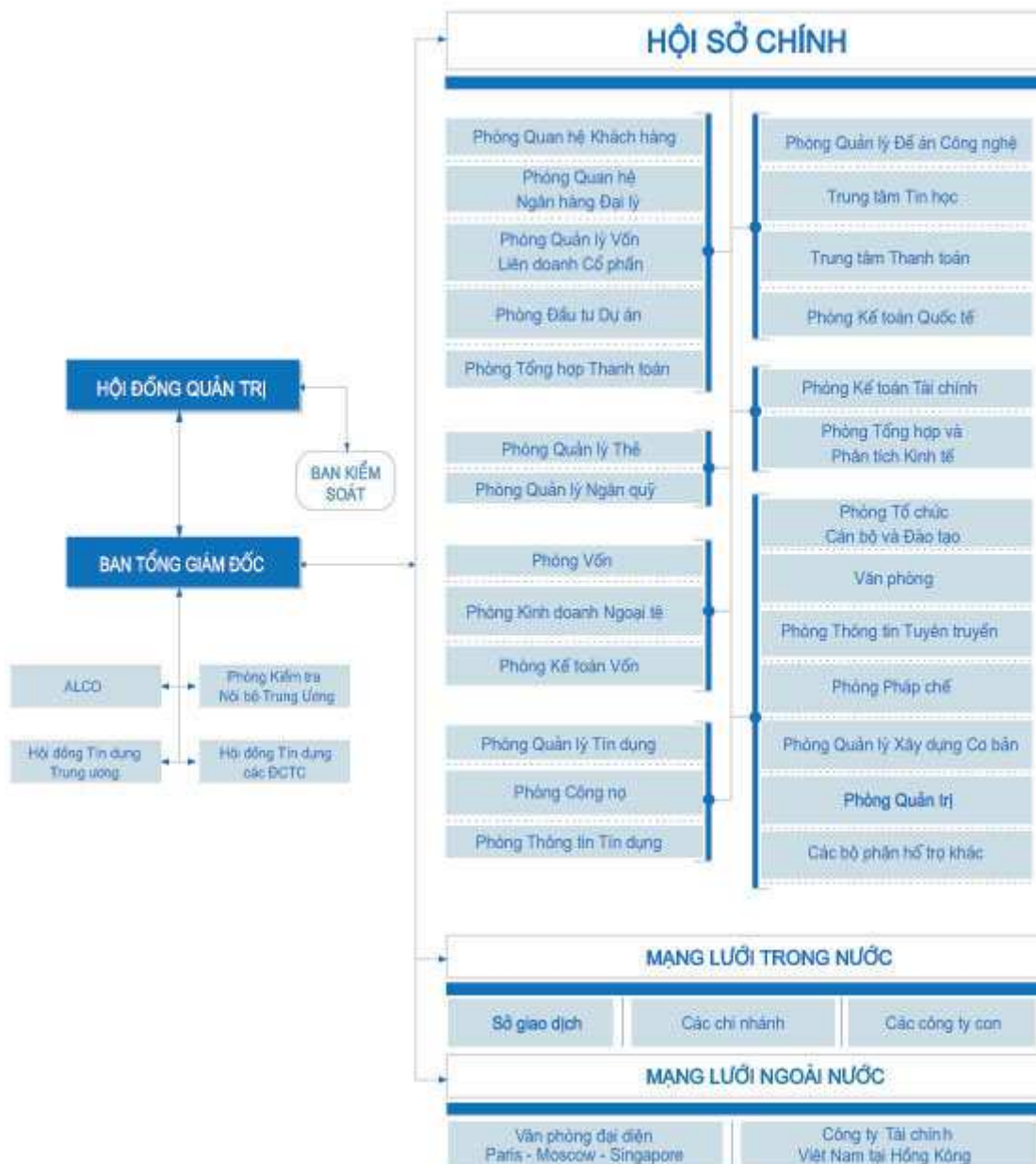
***- Cấp quản lý kinh doanh:***

- Cấp điều hành kinh doanh gồm Tổng giám đốc các Phó Tổng giám đốc và các phòng, ban tham mưu giúp việc tại Hội sở chính; bên cạnh Tổng giám đốc có kế toán trưởng.



- Cấp trực tiếp kinh doanh gồm các đơn vị hạch toán độc lập, các chi nhánh hạch toán phụ thuộc, các đơn vị sự nghiệp và đơn vị hùn vốn kinh doanh. (sơ đồ 2.1)

## SƠ ĐỒ TỔ CHỨC



**SƠ ĐỒ 2.1: TỔ CHỨC BỘ MÁY VÀ ĐIỀU HÀNH CỦA NGÂN HÀNG  
NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM**

## 2.2. THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI NHÀ NƯỚC VIỆT NAM HIỆN NAY

### 2.2.1. Tình hình hoạt động kinh doanh của NHTMNN Việt nam

#### 2.2.1.1. Hoạt động huy động vốn

##### a. Huy động vốn chủ sở hữu

Vốn chủ sở hữu của các NHTMNN VN bao gồm vốn điều lệ được Ngân sách Nhà nước cấp và được bổ sung bằng quỹ dự trữ. Quỹ dự trữ là quỹ để bổ xung vốn điều lệ, và quỹ dự trữ đặc biệt để dự phòng bù đắp rủi ro. Mục đích lập các quỹ nhằm không ngừng nâng cao khả năng về vốn chủ sở hữu của ngân hàng. NHNN Việt Nam quy định các tổ chức tín dụng sau khi quyết toán tài chính có lãi phải trích 10% lợi nhuận ròng lập quỹ bù đắp rủi ro cho đến khi bằng 100% vốn điều lệ. Ngoài ra, các ngân hàng còn có nguồn vốn chủ sở hữu dưới dạng quỹ phát triển kỹ thuật nghiệp vụ, quỹ khen thưởng, quỹ phúc lợi, khấu hao tài sản cố định. Hiện nay vốn chủ sở hữu của các NHTMNN Việt Nam được xác định phù hợp với thông lệ quốc tế (Basel 1, Basel 2) tức là không chỉ bao gồm vốn điều lệ và quỹ dự trữ bổ sung vốn điều lệ mà gồm: vốn cấp 1 (vốn điều lệ và các quỹ theo quy định) và vốn cấp 2 (giá trị tăng thêm của tài sản cố định, chứng khoán đầu tư, dự phòng chung, trái phiếu chuyển đổi và các công cụ nợ khác...).

Tổng số vốn chủ sở hữu của các NHTMNN Việt Nam được cấp đến thời điểm 31/12/2005 là 18.592 tỷ đồng, gấp hơn 3 lần so với vốn chủ sở hữu thời điểm 31/12/2000. Giai đoạn 2001-2005 tỷ lệ vốn chủ sở hữu trên tổng tài sản của các NHTMNN Việt Nam đã được cải thiện đáng kể và nhờ đó tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu bình quân 4,4%, so với năm 2000 là 3,35%. Tuy nhiên, tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu của các NHTMNN Việt Nam hiện nay vẫn còn thấp xa so với yêu cầu tối thiểu theo thông lệ quốc tế 8%. Nguyên nhân của tình trạng này là do tốc độ tăng trưởng tài sản giai đoạn 2001-2005 của các NHTMNN rất nhanh ( bình quân trên 24,1%/năm), trong khi nguồn vốn từ ngân sách

dùng để cấp bổ sung vốn điều lệ cho các NHTMNN còn hạn chế, chỉ đáp ứng đủ về vốn điều lệ còn thiếu ở thời điểm 31/12/2000. Với tốc độ tăng trưởng tổng tài sản như hiện nay, nếu các NHTMNN không được tiếp tục cấp bổ sung vốn điều lệ thì tỷ lệ an toàn vốn có thể sẽ giảm xuống còn 3,19% vào cuối năm 2005 và 1,3% năm vào cuối năm 2010. Như vậy để đảm bảo tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu 8% theo thông lệ quốc tế thì số vốn cần bổ sung cho các NHTMNN giai đoạn 2005-2010 sẽ vào khoảng trên 100.000 tỷ đồng.

**Nhận xét:** Với số vốn chủ sở hữu như hiện nay, có thể nói 100% các NHTMNN Việt Nam đều chưa đáp ứng được yêu cầu về hệ số an toàn vốn. Mặc dù theo báo cáo của NHNN Việt Nam sau 4 năm thực hiện tái cơ cấu vốn chủ sở hữu của các NHTMNN đã được tăng lên 3,5 lần so với thời điểm 31/12/2000 còn thấp hơn khá nhiều so với yêu cầu 8%.

Vấn đề còn nghiêm trọng hơn khi từ 2005 các nguồn chính để tăng vốn điều lệ, vốn chủ sở hữu của các NHTMNN không còn nữa, trong khi tài sản của các ngân hàng tăng nhanh. Đặc biệt, năm 2005, khi áp dụng phân loại nợ theo quy định mới hướng dẫn theo thông lệ quốc tế thì tài sản rủi ro của các ngân hàng tăng cao, hệ số an toàn vốn đã có giảm sút đáng kể. (bảng 2.1)

**BẢNG 2.1: TỶ LỆ VỐN CHỦ SỞ HỮU/ TỔNG TÀI SẢN CỦA CÁC NHTMNN**

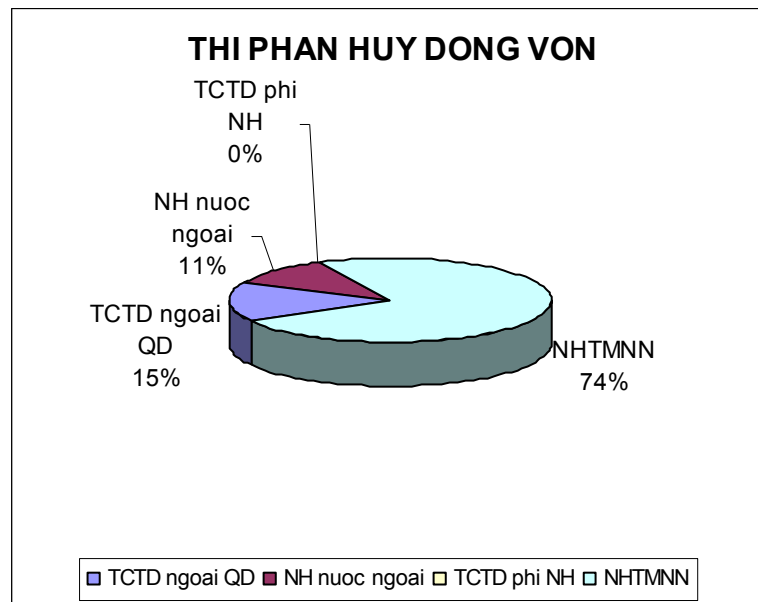
Đơn vị tính: %

<b>Ngân hàng</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>
NHNo & PTNT	3,09	4,75	4,3	5,43	4,1
NH ĐT-PT	1,74	3,0	3,5	4,76	4,5
NH CT VN	1,47	3,38	3,4	3,64	3,5
NHNT VN	1,39	3,08	3,5	3,64	4,0
<b>BQ4 NHTMNN</b>	<b>1,92</b>	<b>3,57</b>	<b>3,57</b>	<b>4,2</b>	<b>4,1</b>

*Nguồn : NHNN và tính toán của tác giả*

### b. Hoạt động huy động vốn nợ của các NHTMNN

**Quy mô nguồn vốn:** Ngoài phần vốn chủ sở hữu được cấp ban đầu, các NHTMNN Việt Nam chủ yếu thực hiện huy động tiền gửi và đi vay để kinh doanh. Để huy động vốn, các NHTMNN đã thu hút từ nhiều nguồn khác nhau như: nhận tiền gửi, phát hành các công cụ nợ hoặc có thể vay mượn lẫn nhau trên thị trường liên ngân hàng hoặc vay tại NHNN (như hình thức vay tái cấp vốn của NHNN) để giải quyết kịp thời các khó khăn về tài chính. Thông qua các hình thức huy động vốn, các NHTMNN Việt Nam hiện nay đang chiếm thị phần lớn nhất về huy động vốn và chi phối trong hoạt động huy động vốn đối với các tổ chức tài chính khác ở Việt Nam. Tính đến 31/12/2005 các NHTMNN Việt Nam nắm giữ 74% thị phần vốn huy động của các tổ chức tài chính khác ở Việt Nam. Tổng nguồn vốn trên tương đương 17,19 tỷ USD, hay 45,5% GDP năm 2000. (biểu đồ 2.1).



**BIỂU ĐỒ 2.1: THỊ PHẦN HUY ĐỘNG VỐN ĐẾN 31/12/2005**

• **Tỷ trọng vốn nợ/ tổng nguồn vốn:** Trong cơ cấu nguồn vốn, nguồn vốn huy động từ dân cư và các thành phần kinh tế chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng nguồn vốn các NHTMNNVN. Tính đến 31.12.2005 tỷ trọng vốn huy động trong tổng số nguồn vốn của từng ngân hàng là:

- NHNoVN 82,28%
- NHNTVN 92,78%
- NH ĐTPPT 84,92%
- NHCTVN 81,35%

*(nguồn: NHNN và tính toán của tác giả)*

• **Tỷ trọng vốn vay/tổng nguồn vốn:** Tỷ trọng vốn vay NHNN là rất nhỏ. Tính đến 31/12/2005, tỷ trọng vốn vay NHNN trên tổng số nguồn vốn của các NHTMNN là 6,8%. Số liệu này phản ánh thực tế là khả năng huy động vốn của các ngân hàng đã được cải thiện, bên cạnh đó cũng có một yếu tố khách quan là việc các NHTMNN buộc phải tự tìm nguồn vốn ngắn hạn trên thị trường liên ngân hàng và tham gia các giao dịch trên thị trường mở. Nguồn vốn vay lẫn nhau của các NHTMNN chiếm 10% đến 20% tổng nguồn huy động của mỗi NHTMNN.

• **Tỷ trọng vốn ngắn hạn/tổng nguồn vốn:** Trong tổng nguồn vốn huy động của các NHTMNN Việt Nam, số vốn ngắn hạn là chủ yếu (trên 80% nguồn vốn huy động có thời hạn dưới 12 tháng).

• **Tốc độ tăng trưởng nguồn vốn:** Nguồn vốn huy động của các NHTMNN Việt Nam có tốc độ tăng trưởng cao do các ngân hàng này mở rộng các hình thức huy động vốn với mọi đối tượng khách hàng. Đặc biệt, giai đoạn 2000-2005, cho thấy thành công nổi bật của các NHTMNN Việt Nam là vốn huy động có tốc độ tăng trưởng cao, cụ thể:

- NHNoVN bình quân 26,99%/năm
- NHNTVN bình quân 27,35%/năm
- NHCTVN bình quân 23,4%/năm

- NHĐTPTVN bình quân 52,19%/năm

(nguồn: NHNN và tính toán của tác giả)

- **Chênh lệch lãi suất cơ bản:** là tương đối thấp, bình quân 3%.

### **Nhận xét:**

Với quy mô và tốc độ tăng trưởng nguồn vốn như hiện nay, có thể nói hoạt động huy động vốn của các NHTMNN Việt Nam đã thực sự đóng vai trò quan trọng trong sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước. Tuy nhiên nếu so với nhu cầu thì con số trên còn quá nhỏ, chưa đủ sức đóng vai trò quyết định trong thị trường tài chính Việt Nam. Hơn nữa, trong thời điểm hiện tại thị phần huy động vốn của các NHTMNN có xu hướng giảm. Vào cuối năm 2003 các NHTMNN chiếm 78% thị phần huy động vốn, nhưng thị phần đã giảm xuống còn 74% vào cuối năm 2005, do bị cạnh tranh mạnh từ phía các ngân hàng ngoài quốc doanh và ngân hàng nước ngoài.

Cơ cấu nguồn vốn chủ yếu là ngắn hạn như hiện nay đã hạn chế các NHTMNN Việt Nam trong việc chủ động tìm kiếm để đầu tư các dự án trung và dài hạn và cũng làm giảm phần lớn thu nhập từ việc đầu tư các dự án trung, dài hạn vì hầu hết các dự án này cần nguồn vốn lớn và thu lãi cao.

Hoạt động huy động vốn của các NHTMNN Việt Nam hiện nay thực sự không hiệu quả.

#### **2.2.1.2. Hoạt động cho vay và đầu tư**

Là hoạt động kinh doanh chủ yếu của các NHTMNN Việt Nam hiện nay. Nghiệp vụ này hiện nay luôn chiếm từ 60% đến trên 80% tài sản của các NHTMNN. Việc cấp tín dụng của các NHTMNN thường dưới nhiều hình thức như: chiết khấu thương phiếu, tín dụng ứng trước, thấu chi, tín dụng thời vụ, cho thuê tài chính, bảo lãnh và nhiều hình thức khác. Đây cũng chính là nguồn thu nhập chủ yếu của các NHTMNN Việt Nam hiện nay.

- **Quy mô cơ cấu tín dụng**

Theo số liệu hạch toán trên sổ sách kế toán của các NHTMNN Việt Nam tới thời điểm 31/12/2005, tổng dư nợ cho vay các tổ chức kinh tế và cá nhân của các NHTMNN là 2.629.917,00 triệu đồng. NHTMNN đang đóng vai trò quan trọng nhất trong thị trường tín dụng với 78% thị phần cho vay, đầu tư của các tổ chức tài chính ở Việt Nam. (biểu đồ 2.2)

• **Tốc độ tăng trưởng tín dụng**

Tốc độ tăng trưởng tín dụng bình quân của các NHTMNN giai đoạn 2000- 2005 là hơn gần gấp năm lần tốc độ tăng trưởng năm 1999 (là năm có tốc độ tăng trưởng tín dụng tương đối thấp). Đây có thể coi là một tín hiệu hồi phục của nền kinh tế được phản ánh qua nhu cầu về vốn của nền kinh tế. Tuy nhiên, thị phần tín dụng của các NHTMNN có xu hướng giảm do hoạt động cho vay, đầu tư của các NHTMNN đang bị cạnh tranh gay gắt từ phía các ngân hàng ngoài quốc doanh và ngân hàng nước ngoài. Nếu so sánh với năm 2003, thị phần cho vay, đầu tư của các NHTMNN giảm từ 81% xuống 78% trong hai năm 2003-2004.

Tốc độ tăng trưởng dư nợ bình quân của các NHTMNN trong giai đoạn 2000-2005 tương đối cao, cụ thể như sau:

- NHNoVN bình quân 26,87%/năm
- NHNTVN bình quân 12,46%/năm
- NHĐTPTVN bình quân 30,92%/năm
- NHCTVN bình quân 26,40%/năm

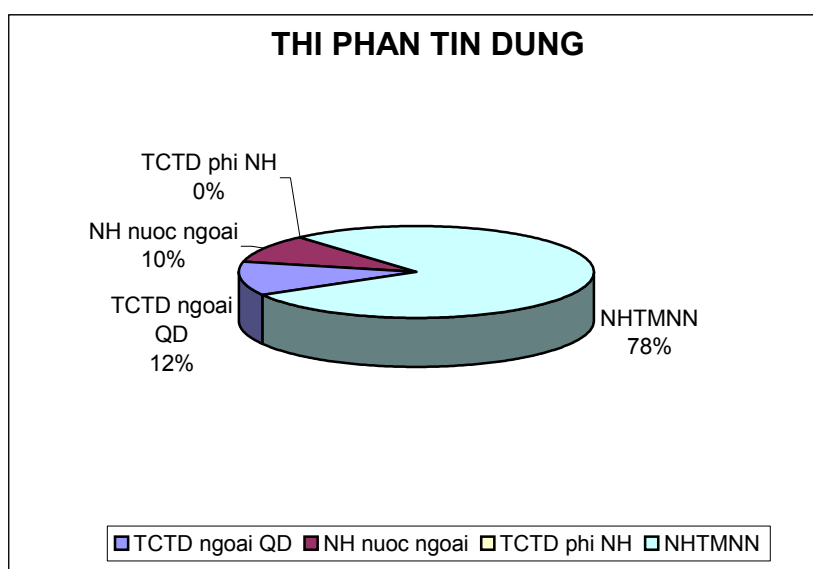
Tốc độ tăng trưởng tín dụng nhiều lúc vượt quá khả năng kiểm soát rủi ro của các ngân hàng.

Tỷ trọng tiền gửi và đầu tư ở nước ngoài, cho vay và gửi trong nội bộ các TCTD trên tổng số tài sản của NHTMNN tính đến tháng 12/2005 như sau:

- NHNo 12,21% so với 9,95% năm 2000

- NHNT 67,80% (phần lớn gửi nước ngoài 45.967 tỷ đồng) so với 62,56% năm 2000
- NHCT 16,22% so với 16,4% năm 2000
- NHĐTPT 18,04% so với 16% năm 2000

Qua các số liệu trên có thể thấy rằng các NHTMNN Việt Nam vẫn tiếp tục gặp khó khăn trong việc tìm đối tượng cho vay trực tiếp, đặc biệt là cho vay bằng ngoại tệ. Hơn nữa, trong năm 2000 do lãi suất trên thị trường tài chính thế giới tăng cao nên việc huy động ngoại tệ để đầu tư ra thị trường thế giới dường như vừa an toàn lại vừa hiệu quả. Khó khăn này một phần là do cơ chế chính sách, phần khác do khả năng hấp thụ vốn của các doanh nghiệp còn rất hạn chế, đặc biệt là đối với các nguồn vốn bằng ngoại tệ với rủi ro tỷ giá hối đoái khá cao.



Nguồn: NHNN

**BIỂU ĐỒ 2.2: THỊ PHẦN TÍN DỤNG ĐẾN 31/12/ 2005**

- **Tỷ lệ cho vay DNNN/Tổng dư nợ.**

Các NHTMNN Việt Nam thực hiện đầu tư và cho vay đối với mọi thành phần kinh tế. Tuy nhiên, đến thời điểm hiện tại các doanh nghiệp Nhà



nước vẫn là đối tượng cho vay chủ yếu của các NHTMNN. Tỷ lệ cho vay DNNN chiếm 60% tổng dư nợ tại các NHTMNN. Đặc biệt, các khoản vay của các DNNN hầu hết là những món vay lớn và không có tài sản đảm bảo. Các DNNN vẫn đang tranh thủ sự ưu tiên về cơ chế cho vay của các NHTMNN để kinh doanh “con dấu”. Cụ thể là do vướng về tài sản thế chấp nên có rất nhiều các doanh nghiệp vừa và nhỏ không thể vay trực tiếp từ các NHTMNN nên đã phải vay qua các DNNN.

- ***Tỷ lệ cho vay ngắn hạn/tổng dư nợ.***

Tỷ lệ cho vay ngắn hạn/tổng dư nợ thường xuyên ở mức 60-80%. Do nguồn vốn huy động trung và dài hạn chiếm tỷ trọng nhỏ nên cũng hạn chế các NHTMNN trong việc đầu tư các dự án trung, dài hạn. Trước đây các NHTMNN chủ yếu đầu tư ngắn hạn, tuy nhiên cơ cấu tín dụng tại các NHTMNN Việt Nam hiện nay đang diễn biến theo hướng tích cực: Tín dụng trung dài hạn tăng nhanh và liên tục duy trì tỷ trọng trong dư nợ của các ngân hàng này đối với nền kinh tế là xấp xỉ 40% trong suốt các năm 2000-2005.

- ***Chất lượng tín dụng***

**Tỷ lệ nợ xấu /tổng dư nợ**

Có thể nói, sau 5 năm thực hiện đề án tái cơ cấu các NHTMNN Việt Nam, tỷ lệ nợ xấu của các NHTMNN giảm một cách đáng kể. Kết quả này là do các NHTMNN đã quan tâm đến chất lượng quản lý tín dụng hơn. NHTMNN đã áp dụng sổ tay tín dụng vào hoạt động cho vay của mình. Tuy nhiên cần phải đánh giá thực tế tỷ lệ nợ xấu giảm là do tốc độ tín dụng tăng nhanh. Hơn nữa, một lượng lớn nợ tồn đọng tính đến cuối năm 2000 được chuyển ra ngoài bảng để xử lý, đó là lý do tỷ lệ nợ xấu trong bảng cân đối giảm (Bảng số 2.2)

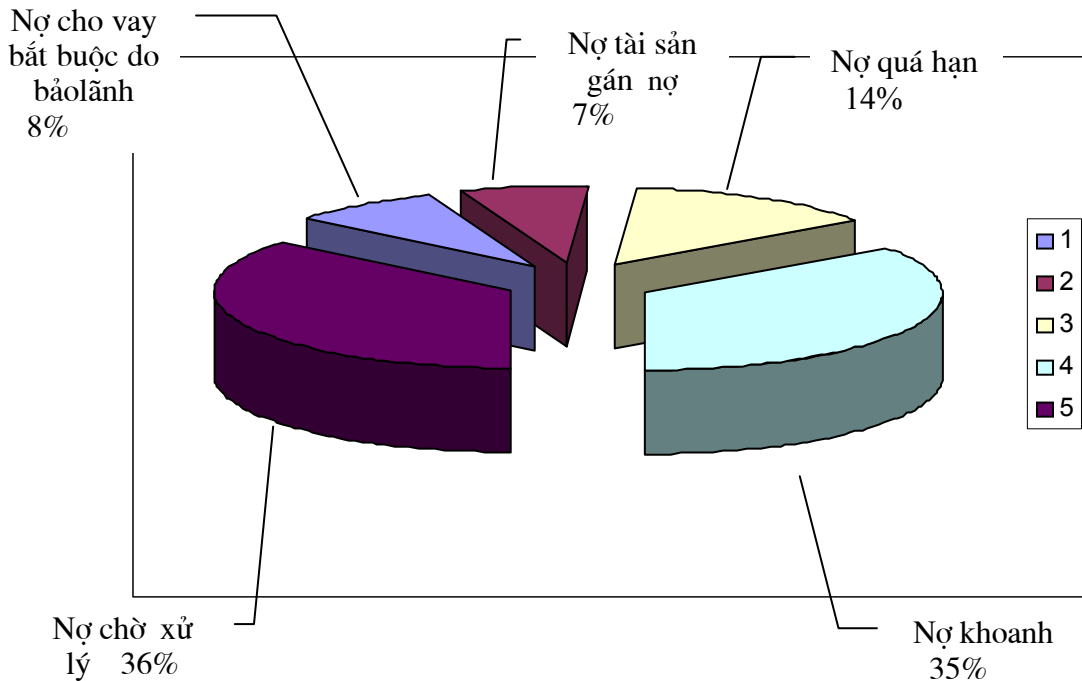
**BẢNG 2.2 : TỶ LỆ NỢ XẤU TRÊN TỔNG DƯ NỢ**

tỷ lệ %

<b>Ngân hàng</b>	2002	2003	2004	2005
NHCTVN	17.19	13.09	9.97	3.5
NHN <sub>o</sub> VN	4.08	5.3	3.1	1.72
NHĐTPTVN	3.51	4.63	4.71	4.49
NHNTVN	11.66	5.8	3.03	2.74

Nguồn: NHNN

Bảng 2.2 được tính toán theo tiêu chuẩn kế toán Việt Nam do đó không phản ánh thực chất tỷ lệ nợ xấu. Tại thời điểm hiện tại vấn đề nợ tồn đọng đang trở thành vấn đề nguy hiểm đối với các NHTMNN và cả hệ thống tài chính. Với số lượng nợ tồn đọng lớn và rất nhiều loại như hiện nay (biểu đồ 2.3) nếu đánh giá tỷ lệ nợ tồn đọng theo tiêu chuẩn kế toán quốc tế thì số lượng nợ có vấn đề lớn hơn nhiều. Theo đánh giá của Quỹ tiền tệ Quốc tế IMF tỷ lệ nợ tồn đọng của NHTMNN lên đến 30%, vào khoản 4 tỷ đô la Mỹ. Vấn đề đặt ra đối với các NHTMNN Việt Nam là phải xác định chính xác mức độ nợ xấu dựa trên thông lệ Quốc tế, để có cơ sở đưa ra giải pháp phù hợp, thực sự lành mạnh hoá tài chính của các ngân hàng.



**BIỂU ĐỒ 2.3: TỶ TRỌNG DƯ NỢ TÍN DỤNG TỒN ĐONG**

**Nhân xét chung:** với quy mô, thị phần tín dụng cũng như tốc độ tăng trưởng như hiện nay thì các NHTMNN thông qua hoạt động cho vay, đầu tư của mình đang đóng một vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy kinh tế phát triển. Vai trò trung gian tài chính của các ngân hàng càng trở nên quan trọng, khi thị trường tài chính ở Việt Nam còn chưa phát triển. Mặc dù tốc độ tăng trưởng dư nợ cao đáp ứng nhu cầu vốn cho phát triển, song trong tổng số 2,629,917 triệu đồng dư nợ thì nợ khó đòi tồn đọng ( bao gồm nợ quá hạn, nợ khoanh, nợ chờ xử lý, nợ cho vay thanh toán công nợ, nợ của ngân sách nhà nước và nợ một số ngân hàng khác của các NHTMNN chiếm 15 % tổng dư nợ thì mức tổng nợ quá hạn trên tổng dư nợ của một số NHTMNN giai đoạn 2000-2005 là đáng báo động. Theo nhận định của NHNN Việt Nam, chất lượng tín dụng cuối năm 2005 có xu hướng được cải thiện, tỷ lệ nợ xấu (bao gồm nợ quá hạn, nợ khoanh, nợ chờ xử lý) đến cuối năm 2004, chiếm

7,06% tổng dư nợ cho vay của hệ thống ngân hàng, giảm 1,44% so với năm 2001. Đó là một tín hiệu đáng mừng, song ở một góc độ nào đó, chúng ta phải nhìn vào thực chất của vấn đề, với cách xử lý mà chúng ta đã làm chỉ có tác dụng làm sạch và tăng thêm vẻ đẹp danh mục tài sản ở các ngân hàng, còn thực chất tổn thất về nợ tồn đọng của ta khá lớn (khoảng 57% số nợ tồn đọng đã được xử lý) tỷ lệ thu hồi được chưa đến 20%. Biện pháp chủ yếu được các NHTMNN Việt Nam sử dụng để xử lý nợ đọng là phòng rủi ro chuyển ra hạch toán ngoại bảng ( 13.400 tỷ đồng), và không ít ngân hàng có suy nghĩ rằng đã dùng dự phòng rủi ro đưa ra ngoại bảng là coi như khoản nợ đã được xử lý nên không quan tâm đến việc thu hồi. Điều này đáng để chúng ta suy nghĩ bởi trên thực tế, nó vẫn chưa phải là món nợ đã được xử lý, chưa kể đến việc các NHTMNN có tình lợi dụng việc trích lập dự phòng để cho vay vì mục tiêu vụ lợi cá nhân.

#### **Khả năng tự bù đắp rủi ro yếu.**

Hiện tại quỹ dự phòng rủi ro của các NHTMNN đều thấp hơn số phải trích theo quy định mới của NHNN Việt Nam. Điều này hạn chế rất lớn cho các NHTMNN trong việc xử lý dứt điểm nợ tồn đọng cũng như dự phòng xử lý nợ mới phát sinh.

#### **Khả năng thanh toán phụ thuộc vào NHNN.**

Theo tính toán của Thanh tra NHNN chỉ hệ số khả năng chi trả của các NHTMNN đều nhỏ hơn 1 điều này khẳng định khả năng thanh toán của các NHTMNN hiện nay hoàn toàn dựa vào sự bảo trợ của Chính phủ.

**2.2.1.3. Các hoạt động kinh doanh khác của các NHTMNN** bao gồm hoạt động cung cấp các dịch vụ: các hình thức dịch vụ do NHTMNN cung cấp ngày càng đa dạng và được phát triển, hoàn thiện do yêu cầu của đời sống kinh tế xã hội. Các dịch vụ này bao gồm các loại như: dịch vụ thanh toán và ngân quỹ, dịch vụ ủy thác và đại lý, các dịch vụ khác như mua chứng khoán,

hùn vốn liên doanh và mua bán ngoại tệ, dịch vụ ngân hàng tiện ích ATM, Visacard, Mastercard...

- ***Số lượng các loại sản phẩm dịch vụ***

Như đã đề cập ở trên, hiện các NHTMNN Việt Nam vẫn đang hoạt động kinh doanh trên cơ sở “độc canh tín dụng”, thu nhập từ các dịch vụ khác của các ngân hàng mới chỉ đạt từ 5-20%. Trong khi đó, thu nhập từ việc cung cấp dịch vụ của các ngân hàng nước ngoài chiếm từ 40-60% tổng thu nhập. Một ngân hàng được coi là tiên tiến khi thu nhập từ các hoạt động dịch vụ không dưới 30% tổng thu nhập của ngân hàng. Theo thống kê sơ bộ, hiện tại các NHTMNN mới chỉ cung cấp được trên 100 dịch vụ khác nhau, trong khi các ngân hàng nước ngoài đã thực hiện tới 3000 dịch vụ (dựa theo cách phân loại dịch vụ ngân hàng của WTO). Sự thiếu đa dạng của các loại sản phẩm dịch vụ đã hạn chế rất nhiều đến thu nhập và hiệu quả hoạt động kinh doanh của các NHTMNN. Hơn nữa, cũng hạn chế một khối lượng lớn khách hàng với nhu cầu sử dụng các dịch vụ tài chính ở tại một ngân hàng.

- ***Tỷ lệ thu dịch vụ/tổng tài sản***: chiếm một tỷ trọng quá nhỏ trong tổng tài sản, cụ thể như sau:

- NHNo 1,69%
- NHNT 1,5%
- NHĐTPT 2,44%
- NHCT 4,7%

*(số liệu thống kê của NHNN Việt nam)*

Tỷ lệ thu từ các hoạt động dịch vụ của các NHTMNN Việt Nam hiện nay là quá thấp, trung bình dưới 10% /tổng thu của các NHTMNN trong khi tại các nước phát triển tỷ lệ này là 50%. Ở Việt Nam các loại chứng khoán chưa được phát hành nhiều, thị trường tiền tệ, thị trường chứng khoán mới bước đầu

được hình thành và phát triển, do đó nghiệp vụ đầu tư ngân hàng mới chỉ dừng lại ở mức độ rất hạn chế và tỷ trọng rất nhỏ. Điều này hạn chế phần lớn thu nhập của các NHTMNNVN do đó ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của NHTMNN. Vào đầu năm 2006, dưới sức ép cạnh tranh dữ dội của các Ngân hàng thương mại ngoài quốc doanh và các ngân hàng thương mại cổ phần, các NHTMNN Việt Nam đã tập trung mở rộng các sản phẩm dịch vụ để thu hút khách hàng và tăng thu nhập. Tuy nhiên, so với yêu cầu và tiềm lực sẵn có thì vẫn còn quá thấp.

## **2.2.2. Thực trạng hiệu quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng thương mại nhà nước Việt Nam**

### **2.2.2.1 Lợi nhuận sau thuế**

Có hai cách để đánh giá thực trạng về lợi nhuận sau thuế của các NHTMNN, đó là theo tiêu chuẩn kế toán Việt Nam và theo tiêu chuẩn kế toán quốc tế.

+ *Theo tiêu chuẩn kế toán Việt Nam (VAS)* để đánh giá kết quả kinh doanh của các NHTMNN Việt Nam : Nếu chỉ nhìn trên bảng cân đối thì lợi nhuận ròng trung bình của mỗi NHTMNN Việt Nam năm 2001 là 538,3 tỷ đồng, lợi nhuận năm 2002 là 645 tỷ đồng, lợi nhuận năm 2003 là 885,5 tỷ đồng, lợi nhuận năm 2004 là 1128,8 tỷ đồng. Nếu tính theo quy định kết quả kinh doanh là hiệu số giữa doanh thu và tổng chi phí, thì hoạt động kinh doanh của các NHTMNN đều có lãi và hàng năm các NHTMNN đều đóng góp cho ngân sách nhà nước một khoản không nhỏ, luôn ở mức trên 2000 tỷ đ/năm (lợi nhuận tài chính dương).

### + *Theo tiêu chuẩn kế toán quốc tế (IAS).*

Tại thời điểm hiện tại vấn đề nợ tồn đọng đang trở thành vấn đề nguy hiểm đối với các NHTMNN và cả hệ thống tài chính. Nếu đánh giá tỷ lệ nợ tồn đọng theo tiêu chuẩn kế toán quốc tế thì số lượng nợ có vấn đề lớn hơn

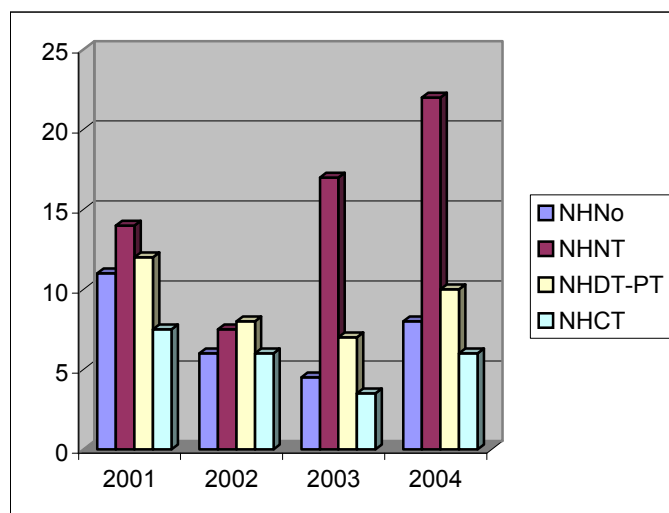
nhiều. Số liệu tổng hợp theo tính toán của kiểm toán độc lập KPMG ( cho các năm 2002,2003) và E &Y(cho các năm 2004) và theo đánh giá của Quỹ tiền tệ Quốc tế tỷ lệ nợ tồn đọng của NHTMNN thời điểm cuối năm 2005 lên đến 30%, vào khoản 4 tỷ đô la Mỹ.

Như vậy có thể nói thực tế hoạt động kinh doanh của các NHTMNN là đang ở tình trạng thua lỗ (lợi nhuận kinh tế âm).

### 2.2.2.2 Tỷ suất lợi nhuận

Các NHTMNN Việt Nam hiện nay kinh doanh vì mục tiêu lợi nhuận, do đó từ các hoạt động kinh doanh cơ bản của NHTMNN như hoạt động huy động vốn, cho vay và các hoạt động thu dịch vụ có thể đánh giá được hiệu quả hoạt động kinh doanh của các NHTMNN Việt Nam thông qua khả năng sinh lời của chính các ngân hàng đó. Khả năng sinh lời của các NHTMNN được đặc trưng bởi 2 chỉ số lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu (ROE) và lợi nhuận sau thuế trên tổng tài sản (ROA). Có thể nói hiệu quả hoạt động kinh doanh của các NHTMNN thấp.

#### a. Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/vốn chủ sở hữu ( ROE) (đồ thị 2.1)

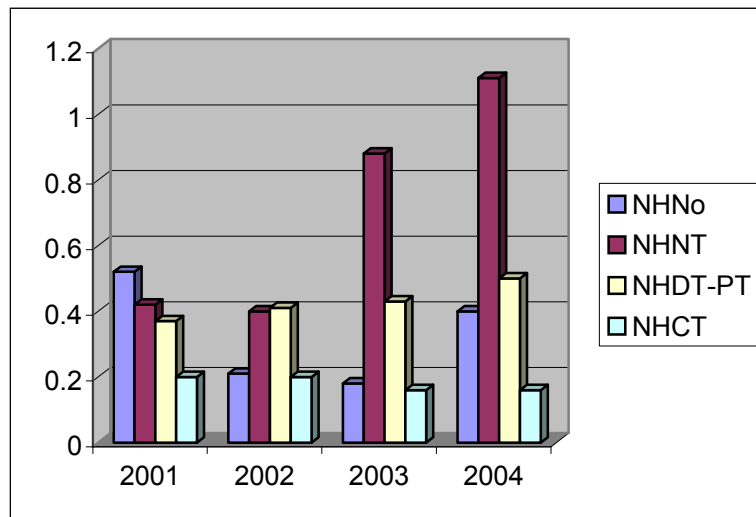


Nguồn: NHNN

**ĐỒ THỊ 2.1: LỢI NHUẬN SAU THUẾ TRÊN VỐN CHỦ SỞ HỮU (ROE)**

Đồ thị trên phản ánh khả năng sinh lời ROE của các NHTMNN trong giai đoạn 2001-2004. Qua đồ thị có thể thấy rằng khả năng sinh lời của các NHTMNN Việt Nam rất thấp, mức lãi trên vốn tự có chỉ đạt khoảng 6% trong khi các NHTM quốc tế là 14-15%. Trong đó, chỉ có khả năng sinh lời của Ngân hàng ngoại thương Việt Nam được cải thiện. Tỷ lệ ROE của Ngân hàng ngoại thương Việt Nam tăng từ 14,6% lên 21,24% trong giai đoạn 2001-2004. Trong khi đó, tỷ lệ ROE của các ngân hàng khác đều dưới 10% (chỉ số ROE của các ngân hàng cổ phần trên 20%). Như vậy, trừ Ngân hàng ngoại thương Việt Nam chỉ số ROE của các NHTMNN Việt Nam khác đều thấp hơn chỉ số sinh lời của các ngân hàng cổ phần. Đến năm 2005, theo số liệu của NHNN chỉ số này đã tăng lên trung bình các NHTMNN là 9% tuy nhiên vẫn còn quá nhỏ.

#### b. Tỷ lệ Lợi nhuận sau thuế trên tài sản (ROA)( đồ thị số 2.2)



Nguồn NHNN

#### ĐỒ THỊ 2.2: LỢI NHUẬN SAU THUẾ TRÊN TỔNG TÀI SẢN (ROA)

Đồ thị trên phản ánh tỷ lệ lợi nhuận sau thuế trên tài sản của các NHTMNN trong giai đoạn 2001-2004. Trừ Ngân hàng ngoại thương Việt



Nam, chỉ số ROA của các ngân hàng khác đều dưới mức 0,5%. Điều này thể hiện rằng hiệu quả hoạt động kinh doanh của phần lớn các ngân hàng chưa tương xứng với quy mô mở rộng hoạt động cho vay, đầu tư của mình. Hơn nữa, chỉ số ROA của các ngân hàng thấp một phần là do nguyên nhân, số lượng dịch vụ mà ngân hàng cung cấp vẫn còn hạn chế chủ yếu vẫn dựa vào hoạt động cho vay, đầu tư.

*c. Chênh lệch lãi suất cho vay, lãi suất huy động* (bảng 2.3).

**BẢNG 2.3: CHÊNH LỆCH LÃI SUẤT CHO VAY VÀ HUY ĐỘNG CỦA CÁC NHTMNN VIỆT NAM**

NGÂN HÀNG	Tỷ lệ %			
	2002	2003	2004	2005
NHCTVN	1.82	2	2.13	2.98
NHNoVN	4	3.31	2.78	3.07
NHĐTPTVN	1.35	1.56	1.85	2.27
NHNTVN	1.95	1.16	1.38	1.88

Nguồn: NHNN

Qua biểu trên cho thấy chênh lệch bình quân lãi suất tiền gửi và bình quân lãi suất cho vay mặc dù đã được cải thiện, nhưng chênh lệch lãi suất của các ngân hàng vẫn thấp 1,38-3,13%/năm trong khi tại các nước ASIAN là 5,00%.

***d, Chi phí hoạt động***

Chi phí hoạt động của các NHTMNN có thể được đo bởi một số chỉ tiêu như: chi phí hoạt động trên thu nhập; chi phí quản lý trên tổng thu nhập; chi phí quản lý trên tổng tài sản bình quân. Các chỉ số này của 4 NHTMNN giai đoạn 2001-2005 được thể hiện ở các bảng (2.4), (2.5), (2.6) dưới đây:

**BẢNG 2.4: TỶ LỆ CHI PHÍ TRÊN DOANH THU CỦA CÁC NHTMNN***Tỷ lệ %*

<b>NGÂN HÀNG</b>	2002	2003	2004	2005
NHCTVN	97,29	97,36	98,29	97,59
NHNoVN	94,22	96,48	96,92	95,55
NHĐTPTVN	94,7	94,48	94,72	94,08
NHNTVN	98,18	91,79	82,62	79,4

Nguồn: NHNN

**BẢNG 2.5: TỶ LỆ CHI PHÍ QUẢN LÝ TRÊN DOANH THU***Tỷ lệ %*

<b>NGÂN HÀNG</b>	2002	2003	2004	2005
NHCTVN	10.42	10.01	10.11	10.84
NHNoVN	22.04	20.12	18.95	16.6
NHĐTPTVN	8.12	8.04	7.62	8.01
NHNTVN	4.71	9.07	9.75	8.26

Nguồn: NHNN

**BẢNG 2.6 : CHI PHÍ QUẢN LÝ TRÊN TỔNG TÀI SẢN BÌNH QUÂN**

Tỷ lệ %

<b>NGÂN HÀNG</b>	2002	2003	2004	2005
NHCTVN	0.82	0.75	0.89	1.07
NHN <sub>o</sub> VN	1.97	1.39	1.16	1.49
NHĐTPTVN	0.59	0.58	0.63	0.72
NHNTVN	0.34	0.44	0.5	0.49

Nguồn: NHNN

Qua những bảng trên cho thấy tỷ lệ giữa tổng chi phí trên tổng thu nhập hàng năm của các NHTMNN vẫn còn quá cao, chiếm khoảng 79,4%-97,59% doanh thu hàng năm của các ngân hàng. Tỷ lệ chi phí quản lý trên tổng thu nhập cũng rất lớn chiếm từ 8,01-16,6% doanh thu, đồng thời tỷ lệ chi phí quản lý trên tổng tài sản bình quân cũng rất cao.

Nhìn chung, chi phí hoạt động của 4 NHTMNN Việt Nam vẫn còn quá cao, đây là nguyên nhân làm giảm khả năng sinh lời của các ngân hàng. Điều này đặt ra yêu cầu cấp bách đối với việc nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của các NHTMNN là phải hiện đại hoá và sử dụng có hiệu quả hơn nữa công nghệ hiện đại để nâng cao năng suất lao động và giảm chi phí hoạt động.

### **2.3. ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CỦA CÁC NHTMNN VN HIỆN NAY**

#### ***2.3.1. Những thành tựu đã đạt được***

Cùng với sự phát triển của đất nước, hệ thống NHTMNN ở Việt Nam đã không ngừng lớn mạnh và góp phần quan trọng vào những thành quả chung của công cuộc đổi mới. Với vai trò là lực lượng nòng cốt trong hệ thống các

TCTD Việt Nam, các NHTMNN Việt Nam đã thực sự trở thành chỗ dựa tin cậy không thể thiếu của các thành phần kinh tế, có những đóng góp lớn lao trong việc thúc đẩy nền kinh tế quốc dân phát triển toàn diện với tốc độ khá cao và ổn định, đặc biệt giai đoạn từ 2000-2005, sau một thời gian xây dựng và triển khai mạnh mẽ đề án cơ cấu lại các NHTMNN. Có thể nói các NHTMNN đã căn bản được cơ cấu lại tài chính, đang đẩy nhanh quá trình cơ cấu lại nghiệp vụ và tiến tới từng bước cơ cấu lại sở hữu đối với các ngân hàng. NHTMNN đã góp phần rất lớn trong việc thực hiện thành công điều hành một chính sách tiền tệ kích cầu, góp phần chống giảm lạm phát và thúc đẩy xuất khẩu, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, đạt mức bình quân trên 7,3%/năm trong 6 năm liền 1999-2005.

Trong suốt thời gian qua, ngành ngân hàng nói chung và các NHTMNN nói riêng đặc biệt có vai trò quan trọng trong việc đổi mới chính sách tín dụng theo hướng thúc đẩy chuyển dịch cơ cấu kinh tế. Khi thị trường tài chính chưa phát triển đồng bộ thì những năm qua, ngành ngân hàng đã tham gia cung ứng bình quân tới gần 70% tổng đầu tư toàn xã hội hàng năm (với vai trò của trung gian tài chính). Trong đó hầu hết các NHTMNN đã cung ứng tín dụng bình đẳng với mọi thành phần, mọi ngành. Ngành ngân hàng ngày càng trở thành ngân hàng của toàn dân. Bảng cơ cấu và tăng trưởng tín dụng toàn ngành 3 năm qua cho thấy rõ tính ưu việt của chính sách tín dụng ngân hàng.( Bảng 2.7).

**BẢNG 2.7: CƠ CẤU VÀ TĂNG TRƯỞNG TÍN DỤNG TOÀN NGÀNH**

Đơn vị: %

TT	Ngành	2003		2004		2005	
		Tỷ trọng	Tăng trưởng	Tỷ trọng	Tăng trưởng	Tỷ trọng	Tăng tr- ưởng
1	Nông, lâm ngư nghiệp	29,6%	44,3%	29,4%	26,9%	29,7%	28,2%
2	Công nghiệp	25,4%	34,6%	25,1%	26,0%	25,1%	26,9%
3	Xây dựng	13,9%	32,55%	13,9%	27,5%	14,2%	29,7%
4	Thương nghiệp sửa chữa... và khách sạn nhà hàng	17,2%	15,5%	17,2%	28%	17,8%	30,7%
5	Giao thông vận tải	5,2%	42,0%	5,7%	39,4%	5,6%	25,0%
6	Các ngành khác	8,5%	5,8%	8,7%	31,0%	7,7%	12,1%
	Tổng số	100%	30,5%	100%	28,0%	100%	26,9%

Nguồn: NHNNVN

- Trong suốt quá trình phát triển kinh tế đối ngoại của đất nước, các NHTMNN đóng vai trò rất quan trọng trong lĩnh vực dịch vụ thanh toán và dịch vụ tín dụng xuất – nhập khẩu, góp phần thúc đẩy kinh tế xuất, nhập khẩu có những bước tăng trưởng vượt bậc từ mức xấp xỉ 2 tỷ đô la Mỹ tổng kim ngạch xuất nhập khẩu năm 1990 lên trên 50 tỷ đô la Mỹ năm 2004 (trong đó xuất khẩu đạt 26 tỷ đô la Mỹ), đạt mức tăng trưởng bình quân tới trên 25%/năm trong hơn 10 năm qua.

- NHTMNN góp phần đưa ngành ngân hàng Việt Nam đứng đầu trong топ những ngành có đóng góp lớn nhất cho ngân sách nhà nước ở mức trên 2000 tỷ đ/năm.

Từ những nỗ lực nói trên đã đưa đến kết quả tổng hợp là: Liên tục trong 6 năm qua, hoạt động ngân hàng Việt Nam trong đó vai trò chủ chốt là các NHTMNN đã trực tiếp góp phần kiểm soát được lạm phát và thúc đẩy tăng trưởng kinh tế bình quân 7,124%/năm (năm 2001: 6,79%; 2002: 6,89%; 2003: 7,08%; 2004: 7,26% và 2005 đạt 7,6%).

### **2.3.2. Hạn chế và các nguyên nhân**

#### **2.3.2.1. Hạn chế**

Có thể nói hạn chế nổi bật trong hoạt động kinh doanh của các NHTMNN là hiệu quả còn thấp. Lợi nhuận âm, khả năng sinh lời thấp so với mục tiêu đề ra, các hoạt động kinh doanh đều chưa phát huy được hiệu quả.

- Chưa huy động đủ nguồn vốn dài hạn cho nền kinh tế, mà nguồn vốn vẫn chủ yếu là ngắn hạn, điều này thể hiện hạn chế tầm vóc của NHTMNN và cũng tiềm ẩn nhiều rủi ro.

- Khả năng tự bù đắp rủi ro yếu. Hiện quỹ dự phòng rủi ro của các NHTMNN đều thấp hơn số phải trích theo quy định mới của NHNN VN.

- Mức độ đáp ứng nhu cầu phát triển kinh tế của các định chế tài chính còn nhiều hạn chế: Mặc dù vai trò và đóng góp của các NHTMNN trong thời gian qua khá ấn tượng, nhưng nếu thẳng thắn nhìn nhận, khu vực dịch vụ tài chính Việt Nam còn chưa đáp ứng hết các nhu cầu cho phát triển, thể hiện ở các mặt:

- Các sản phẩm dịch vụ tài chính ngân hàng cũng chưa phát triển, chưa thực sự chiếm lĩnh thị trường trong nước. Điều này thể hiện rõ khi các ngân hàng nước ngoài vào hoạt động tại Việt Nam đã nhanh chóng xác lập được thị trường và kinh doanh khá hiệu quả, đẩy các NHTM trong nước vào thế cạnh tranh khá quyết liệt ngay trên chính sân chơi của mình.
- Quy mô hoạt động của các NHTMNN mặc dù đã không ngừng được mở rộng những vẫn còn khá khiêm tốn so với các ngân hàng

trong khu vực và quốc tế. Cụ thể: các chỉ số về hiệu quả hoạt động của NHTMNN VN hiện nay còn quá thấp so với các ngân hàng trong khu vực. ( Biểu số: 2.9 Một số Ngân hàng châu á- các chỉ số cơ bản). Tuy nhiên khoảng cách giữa NHNT Việt Nam và 50 ngân hàng lớn nhất Châu lục còn khá xa: ngân hàng lớn nhất Châu á có quy mô vốn lớn gấp 83 lần so với NHNT Việt Nam; ngân hàng xếp thứ 50 có quy mô vốn gấp 4 lần.

**BẢNG 2.8: MỘT SỐ NGÂN HÀNG CHÂU Á- CÁC CHỈ SỐ CƠ BẢN**

*Đơn vị: triệu USD- số liệu năm 2004*

Ngân hàng	Xếp thứ	Vốn CSH	Tổng tích sản	CAR	ROA	ROE
Bank of China (Trung quốc)	1	22.809	464.213	7,69%	0,26%	5,40%
Kookmin bank (Hàn Quốc)	10	6.643	156.610	10,00%	-0,55%	-11,9%
Shinhan Financial Group (HQ)	20	3.342	116.728	NA	45,00%	18,70%
CITIC Industrial bank (TQ)	30	2.035	50.721	8,9%	0,58%	18,70%
Macquarie bank (Úc)	40	1.640	33.218	19,9%	1,57%	33,70%
ICICI bank (Ấn độ)	50	1.273	30.133	10,36%	1,47%	33,80%
Pusan bank (HQ)	70	735	14.679	11,66%	0,72%	15,1%

*Nguồn: Tạp chí The Banker (2005)*

Với thực trạng hoạt động kinh doanh như hiện nay, các NHTMNN Việt Nam không đủ sức cạnh tranh với các NHTM trong nước và càng không thể cạnh tranh với các Ngân hàng nước ngoài.

### 2.3.2.2. Nguyên nhân

Hiệu quả hoạt động kinh doanh của các NHTMNN Việt Nam hiện nay còn thấp so với mục tiêu bắt nguồn từ những nguyên nhân chủ quan từ chính các NHTMNN và nguyên nhân khách quan từ, cụ thể:

***a. Nguyên nhân chủ quan từ phía NHTMNN***

***Thứ nhất, yếu kém về năng lực tài chính***

Tiềm lực tài chính của các NHTMNN Việt Nam là quá nhỏ bé. Có thể thấy một nghịch lý trong nền kinh tế Việt Nam trong giai đoạn hiện nay, đó là tiềm lực tài chính của khu vực tài chính lại thua xa khu công nghiệp. Thông thường, theo kinh nghiệm các nước (đặc biệt là các nước công nghiệp), trong giai đoạn đầu của quá trình công nghiệp hóa, tư bản tài chính phải có mức tích lũy lớn hơn nhiều tư bản công nghiệp hóa. Trong khi đó, tại Việt Nam vốn chủ sở hữu của các NHTM lại quá nhỏ, đơn cử tổng vốn chủ sở hữu của bốn NHTMNN lớn nhất Việt Nam chỉ vào khoảng 15.000 tỷ VNĐ và cũng chỉ có thể cho vay hợp vốn cho một khách hàng giá trị tối đa là 2.300 tỷ đồng. Do đó, khi các doanh nghiệp có nhu cầu đầu tư cho những công trình trọng điểm của nền kinh tế như dầu khí, điện lực, than, hàng không... thì rất khó huy động đủ vốn từ các NHTM trong nước.

Để làm rõ mối quan hệ giữa yêu cầu về quy mô của các định chế tài chính trong một quốc gia với tăng trưởng kinh tế GDP, trước hết cần dựa vào các phân tích mối tương quan giữa tăng trưởng kinh tế và sự phát triển của khu vực dịch vụ tài chính; so sánh và đối chiếu giữa các quốc gia phát triển, ở cùng mặt bằng trình độ và các quốc gia trong khu vực, đặc biệt là đối với các ngân hàng hàng đầu tại quốc gia được lấy làm tiêu chí so sánh:

So sánh mẫu quy mô một số ngân hàng đầu của các quốc gia trên thế giới. (bảng 2.9)



**BẢNG 2.9:**

**SO SÁNH MẪU QUY MÔ MỘT SỐ NGÂN HÀNG HÀNG ĐẦU CỦA CÁC QUỐC  
GIA TRÊN THẾ GIỚI MỘT SỐ CHỈ TIÊU TÀI KHOẢN QUỐC GIA CÓ LIÊN QUAN**  
(Đơn vị: Triệu USD- số liệu năm 2005)

Số liệu về tập đoàn tài chính /Ngân hàng					Số liệu về quốc gia			
Tên tập đoàn tài chính/ngân hàng	Tổng tài sản sinh lời	Vốn CSH (Lớp 1/tier one cap)	CAR (%)	Xếp hạng The Banker	GDP của quốc gia	Tăng trưởng GDP (%)	GDP đầu người	Dịch vụ/ GDP (%)
Citigroup (Mỹ)	1.484.101	74.415	11.85	1	10.833.492	2	37.000	75
HSBC Holdings (Anh)	1.276.778	67.259	12.00	3	1.552.437	3	26.376	72
MTFG (Nhật)	980.258	39.932	11.76	7	3.987.782	1	31.293	68
Bank of china (Trung Quốc)	515.972	34.851	11.04	11	1.646.329	9.7	1.290	33
Kookmin Bank (Hàn Quốc)	176.577	7.803	11.01	76	679.674	5.0	13.980	62
Maybank (Malaysia)	46.549	3.201	15.10	161	117.775	7.0	4.650	42
Bankok Bank (Thái Land)	36.029	2.460	13.50	196	163.491	6.0	2.540	46
DBS (Singapore)	107.451	7.207	15.80	83	104.993	6.0	24.220	65
Bank of the Philipine Islans	8.365	975		396	96.929	6.0	1.170	54
NHNT (VCB)	7.677	415		684	45.210	8.4	551	38

*Nguồn: Tổng cục Thống kê, tạp chí The Banker, website của các ngân hàng, WB và ADB*

Các số liệu bảng trên cho thấy:

- Trừ các quốc gia phát triển (Mỹ, Anh, Nhật Bản), các ngân hàng có hoạt động toàn cầu nên so sánh có thể không chính xác, còn tại các quốc gia đang phát triển hoặc công nghiệp mới (Singapore và Hàn Quốc), tổng tài sản sinh lời và vốn chủ sở hữu của Ngân hàng đầu thường ở mức khá lớn khi so sánh với GDP của nước đó như – tại Trung Quốc, tỷ lệ này lần lượt là 331% và 2,1%; Hàn quốc 26% và 1,1%; Malaysia 40% và 2,7%; Singapore 102% và

6,8%; Thái Lan 22% và 1,5% ... còn tại Việt Nam, tỷ lệ này là 17% và 0,9%. Điều này cho thấy quy mô vốn và tài sản của các định chế tài chính Việt Nam còn quá nhỏ bé chưa tương xứng với tầm vóc nền kinh tế.

- Xét về giá trị tuyệt đối của tổng tài sản sinh lời và vốn chủ sở hữu, định chế tài chính Việt Nam cũng như ở mức rất nhỏ bé và xét về thứ hạng cũng thua rất xa so với các ngân hàng khu vực.

- Đến nay 100% các NHTMNN đều chưa đáp ứng được yêu cầu về hệ số an toàn vốn. Theo báo cáo của NHNN sau 4 năm thực hiện tái cơ cấu vốn chủ sở hữu của các NHTMNN đã được tăng lên 3,5 lần so với thời điểm 31/12/2000, nâng tỷ lệ vốn chủ sở hữu/tài sản rủi ro từ 3,05% lên 4,4%, còn thấp hơn khá nhiều so với yêu cầu 8%. Vấn đề còn nghiêm trọng hơn khi từ năm 2005 các nguồn chính để tăng vốn điều lệ, vốn chủ sở hữu của các NHTMNN không còn nữa, trong khi tài sản của các ngân hàng tăng nhanh. Đặc biệt, năm 2005, khi áp dụng phân loại nợ theo quy định mới hướng dẫn theo thông lệ quốc tế thì tài sản rủi ro của các Ngân hàng tăng cao, hệ số an toàn vốn đã giảm sút đáng kể.

- Hệ thống kế toán chưa theo chuẩn mực quốc tế.

• ***Thứ hai, năng lực quản trị điều hành chưa đáp ứng yêu cầu ở mọi cấp***

Sự hạn chế về năng lực điều hành chi phối tất cả các hoạt động kinh doanh của NHTMNN, thể hiện:

- Cách thức quản trị kinh doanh ở các ngân hàng thường được thực hiện theo kinh nghiệm, chưa thực sự có bài bản khoa học. Đặc biệt công tác điều hành hoạt động kinh doanh hàng ngày thường theo sự vụ, chưa bám sát các mục tiêu dài hạn. Các NHTMNN chưa xây dựng được tầm nhìn, chiến lược kinh doanh dài hạn để định hướng cho hoạt động. Do đó, chưa xác định được các kế hoạch trung và ngắn hạn một cách hợp lý. Đồng thời do chưa phân tích đánh giá hiệu quả kinh doanh của từng đơn vị, cá nhân, nhóm khách hàng ... nên chưa tìm ra các giải pháp biện pháp hữu hiệu trong từng công việc. Hoạt động của ngân hàng mới tập trung chủ yếu vào loại hình nghiệp vụ ngân hàng

truyền thống. Các nghiệp vụ ngân hàng hiện đại được triển khai chậm, hầu như chưa có, quy mô rất nhỏ, chưa mang lại hiệu quả. Khách hàng là DNNN vẫn chiếm tỷ trọng cao. Mạng lưới hoạt động dàn trải, hiệu quả không cao.

- Mô hình tổ chức quản lý còn chồng chéo, chưa phân định rõ trách nhiệm quyền hạn và nghĩa vụ.

- Năng suất, chất lượng và hiệu quả lao động thấp. Chưa có các chính sách đãi ngộ thu hút sử dụng nhân tài hiệu quả, nên có sự chảy máu chất xám mạnh mẽ, đặc biệt tại các thành phố lớn.

- Mô hình tổ chức hiện tại có một số nhược điểm lớn, đó là:

- a. HĐQT - cơ quan quản lý cao nhất không tập trung được các luồng thông tin chủ yếu về hoạt động của ngân hàng để xây dựng, kiểm tra các mục tiêu chiến lược và các quyết định phòng ngừa rủi ro.

- b. Thiếu các cơ quan phân tích và quản lý rủi ro, cơ quan quản lý tài sản nợ có, quản lý vốn, quản lý đầu tư chuyên nghiệp.

- c. Các phòng, ban nghiệp vụ tại Hội sở chính và chi nhánh được phân nhiệm theo chức năng nghiệp vụ và cắt khúc theo địa giới hành chính, chưa chú trọng phân nhiệm theo nhóm khách hàng và loại dịch vụ như thông lệ quốc tế. Đây là hạn chế lớn nhất về cấu trúc quản lý và phát triển sản phẩm mới đối với các NHTMNN.

- d. Thiếu các bộ phận liên kết các hoạt động, các quyết định giữa các phòng, ban nghiệp vụ, tạo điều kiện cho HĐQT và Ban điều hành bao quát toàn diện hoạt động và tập trung nhân lực, tài lực vào các định hướng chiến lược

- Hội đồng quản lý tài sản - nợ (ALCO) hoạt động mang tính hình thức, còn chưa thành thông lệ, hiệu quả chưa cao, chưa có các công cụ quản lý đồng bộ và tiên tiến phục vụ quản trị kinh doanh, quản trị điều hành.

Trong quá trình đổi mới, năng lực quản trị, điều hành của đội ngũ cán bộ ngân hàng có nhiều thay đổi và được nâng lên đáng kể. Tư duy về kinh doanh

về hiệu quả đang được dần dần thay thế cho tư duy của thời kỳ bao cấp. Tuy nhiên, phần lớn các nhà quản trị ngân hàng vẫn đang thiếu một tầm nhìn chiến lược cho sự phát triển lâu dài và bền vững, thiếu những giải pháp nhạy bén và cương quyết, chậm trong khi phải xử lý các bài toán tình huống. Hơn nữa, quản trị cũng vẫn còn mang tính phiến diện, có những mảng công việc gần như bỏ trống, không có sự quan tâm thích đáng. Bên cạnh đó, nhiều ngân hàng còn thiếu những cán bộ tác nghiệp giỏi, những nhà chuyên môn thực sự, còn lúng túng trong xử lý công việc, thiếu tính chuyên nghiệp, đôi khi rất máy móc, thiếu linh hoạt. Kiến thức về luật Việt Nam, luật quốc tế của nhân viên ngân hàng cũng còn hạn chế. Với năng lực quản trị điều hành và tác nghiệp như vậy, chúng ta khó có thể sánh ngang với các ngân hàng nước ngoài một khi các cam kết được thực hiện và cuộc chạy đua thực sự bắt đầu.

- Rủi ro đạo đức là một trong những nguy cơ thường xuyên của các NHTM nói chung và NHTMNN nói riêng ở nước ta. Tình trạng này phát sinh do ỷ lại vào sự bảo trợ của Nhà nước (dịch vụ ngân hàng được coi như một dịch vụ công ích). Do thiếu minh bạch về luật pháp, do lẫn lộn giữa mục tiêu kinh doanh và mục tiêu chính sách trong hoạt động tín dụng dẫn đến hệ quả là hoạt động ngân hàng luôn trong tình trạng bị động, trách nhiệm không rõ ràng và rất khó kiểm soát. Đặc biệt một số cán bộ quản lý và điều hành đã cố tình vi phạm nguyên tắc, chế độ tín dụng để tham nhũng, gây tổn thất lớn cho các NHTMNN.

- Tình trạng cạnh tranh quá mức trên từng địa bàn nhỏ do việc mở nhiều chi nhánh theo địa giới hành chính cũng như sự thiếu hợp tác giữa các ngân hàng đã dẫn đến chính sách khách hàng không hợp lý, buộc phải tăng biên chế vì lực lượng cán bộ tín dụng bị quá tải, chi phí nghiệp vụ cao và hiệu quả thấp trong hầu hết các NHTMNN.

- Hoạt động kiểm soát nội bộ yếu, thiếu tính độc lập; hệ thống kế toán không đạt chuẩn mức quốc tế, thông tin lạc hậu là những trở ngại rất lớn cho việc nâng cao chất lượng quản lý và áp dụng công nghệ hiện đại.

• ***Thứ ba: cơ sở vật chất kỹ thuật chưa đáp ứng được các yêu cầu của NHTM hiện đại.***

Mặc dù được sự tài trợ của Ngân hàng thế giới, các NHTMNN Việt Nam đã xây dựng và triển khai Dự án hiện đại hoá ngân hàng và hệ thống thanh toán nhưng công nghệ ngân hàng còn chưa đáp ứng được yêu cầu ngày càng cao của khách hàng. Các sản phẩm dịch vụ ngân hàng đơn điệu, lạc hậu chưa đa dạng, chất lượng phục vụ chưa cao, chưa có nhiều sản phẩm dịch vụ mới công nghệ cao phục vụ khách hàng. Đặc biệt các ứng dụng công nghệ trong quản trị điều hành nội bộ các ngân hàng còn nhiều hạn chế. Các NHTMNN chưa nghiên cứu triển khai được các cách thức quản lý đo lường rủi ro, chưa hỗ trợ được nhiều trong việc ban hành quyết định của các cấp lãnh đạo.

Mức độ áp dụng công nghệ vào lĩnh vực hoạt động ngân hàng còn thấp xa so với khu vực. Hơn thế, việc đưa công nghệ mới vào hoạt động ngân hàng lại gặp những trở ngại rất lớn từ chính sách, cơ chế, quy trình nghiệp vụ và trình độ quản lý. Việc hiện đại hoá công nghệ trong lĩnh vực ngân hàng gặp rất nhiều khó khăn bởi lẽ nó không chỉ phụ thuộc vào khả năng tài chính của ngân hàng mà một yếu tố không kém phần quan trọng đó là mức sống và thu nhập của dân cư. Vì vậy, vấn đề hiện đại hoá công nghệ phần lớn cũng mới trong giai đoạn thử nghiệm và mới chỉ được thực hiện ở một vài ngân hàng lớn thuộc các khu vực đô thị. Có thể nói đây là vấn đề bức xúc bởi chúng ta không thể nói hiện đại hoá công nghệ, hội nhập quốc tế mà hàng ngày, dân chúng vẫn rong rã xếp hàng ở trước các ngân hàng được. Do đó, nếu không có định hướng đúng về đổi mới công nghệ thì trong một số trường hợp có công nghệ hiện đại lại làm tăng chi phí hoạt động, tăng rủi ro trong quản lý và ảnh hưởng

trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh của các ngân hàng. Thực tế đã chỉ rõ, sự thiếu đồng bộ trong ứng dụng công nghệ ngân hàng từ khâu thiết kế đến kiểm soát rủi ro đã gây hậu quả rất lớn cho các NHTMNN thời gian qua.

Việc xây dựng qui trình tín dụng có phân cấp là biện pháp hợp lý cần phát huy nhưng biện pháp này đòi hỏi việc giám sát phải được tập trung vào hội sở trung tâm, trên cơ sở một hệ thống thông tin tài chính thông suốt và cập nhật (hiện nay công việc giám sát cũng bị phân tán và hệ thống thông tin tài chính hết sức sơ khai).

Một số biện pháp quản lý như khuyến khích doanh số, tách rời qui trình thu lãi và nợ gốc lệ thuộc một cách máy móc vào qui định về thế chấp, bảo lãnh và những qui định hành chính khác nên đã hạn chế rất lớn việc quản lý rủi ro tín dụng vốn là nghiệp vụ quan trọng bậc nhất của các NHTM.

Việc triển khai ứng dụng các công nghệ quản trị ngân hàng hiện đại vào thực tế còn nhiều khó khăn vướng mắc. Công tác quản lý rủi ro đã được chú trọng nhưng chưa thực sự tìm ra các giải pháp, cách thức tổ chức thực hiện, chưa trở thành công cụ phục vụ quản trị điều hành.

- Độ an toàn cho các sản phẩm ngân hàng hiện đại còn quá thấp.

- Sự thiếu kết hợp giữa các NHTMNN với nhau trong việc đồng bộ hoá công nghệ hiện đại trong các hoạt động ngân hàng cũng như các sản phẩm dịch vụ đã không phát huy hết những tiện ích sẵn có của mỗi ngân hàng. mặc dù NHNN đã cho thành lập công ty Banknet để các NHTM có thể kết nối với nhau trong việc sử dụng các sản phẩm tiện ích nhưng trên thực tế công ty nay mới chỉ hoạt động hết sức hình thức, không hiệu quả.

## **b, Nguyên nhân khách quan**

### **• Nguyên nhân từ phía NHNN**

Xét một cách toàn diện thì có thể nói rằng ngân hàng Nhà nước Việt Nam chưa có đủ mức độ độc lập để điều hành chính sách tiền tệ một cách hiệu

quả. Vai trò quản lý nhà nước của Ngân hàng Nhà nước tuy đã phát huy được tác dụng trên nhiều hình thức khác nhau nhưng vẫn còn những bất cập và hạn chế, đặc biệt trong khâu tổ chức, điều hành thị trường tiền tệ, trong hoạt động thanh tra, giám sát để phát hiện, ngăn chặn các sai phạm trong việc sử dụng hiệu quả các công cụ của chính sách tiền tệ làm sao cho các công cụ đó thực sự phát huy những ảnh hưởng của nó trên thị trường nhằm hướng tới mục tiêu mà chính sách tiền tệ đã xác định.

Các văn bản pháp lý của NHNN không chỉ dừng lại ở việc hướng dẫn quy trình pháp luật mà còn can thiệp chi tiết vào cả quy trình nghiệp vụ của các NHTMNN như tín dụng, bảo lãnh, kho quỹ, kế toán, sử dụng quỹ dự phòng,... Điều này đã hạn chế đáng kể tính tự chủ, tự chịu trách nhiệm của các NHTMNN đồng thời tạo ra sự ỷ lại, đối phó và hành chính hoá các quyết định kinh doanh của các NHTMNN. Các văn bản pháp lý vẫn còn thiếu đồng bộ, các khung pháp lý để đảm bảo cho hệ thống NHTMNN hoạt động an toàn chưa đầy đủ.

Hoạt động Thanh tra của NHNN trùng lặp, thiếu tính độc lập nên không kịp thời phát hiện và xử lý khách quan các vụ vi phạm. Mô hình tổ chức thanh tra của NHNN công kênh, tốn kém và không hiệu quả, đặc biệt là việc tiến hành thanh tra thường xuyên tại chi nhánh của các NHTM (thay vì thanh tra chủ yếu tại Hội sở chính ở Trung ương) đã làm giảm trách nhiệm và hiệu lực của các cơ quan kiểm soát, kiểm toán nội bộ cũng như HĐQT và Ban điều hành của các NHTM.

Thiếu cơ quan phân tích, đánh giá về tài chính và dự báo xu hướng phát triển của các NHTMNN để kịp thời điều chỉnh các qui định và biện pháp giám sát. Đặc biệt là công tác hoạch định chiến lược phát triển toàn ngành cả về mô hình phát triển, chính sách, công nghệ và dịch vụ ngân hàng trong bối cảnh hội nhập và cạnh tranh quốc tế chưa được quan tâm đúng mức.

Các công cụ của chính sách tiền tệ còn lạc hậu, mang nặng tính hành

chính, dễ thay đổi ngoài dự kiến của các đối tượng điều chỉnh (mặc dù đầu quý II năm 2000 NHNN đã đưa vào áp dụng các công cụ chính sách tiền tệ mang tính thị trường như lãi suất cơ bản và nghiệp vụ thị trường mở nhưng cả hai công cụ này vẫn còn rất sơ khai, chưa thể có tác động hữu hiệu đối với vốn khả dụng của các NHTM). Đây cũng là một trong những cản trở lớn cho việc xây dựng một chiến lược kinh doanh ổn định và vững chắc của các NHTMNN.

Hệ thống thống kê, kế toán, kiểm toán và thông tin tài chính toàn ngành còn yếu kém và chưa phù hợp với các chuẩn mực quốc tế. Đây là công cụ quản lý chỉ đạo rất quan trọng để NHNN giám sát toàn hệ thống.

- **Nguyên nhân từ phía khách hàng**

Đi lên từ một nước nghèo nàn lạc hậu và ảnh hưởng nặng nề của thời kỳ bao cấp, trong số khách hàng của các NHTMNN có một bộ phận không nhỏ khách hàng còn thiếu hiểu biết về pháp luật, thiếu năng lực quản lý, đạo đức kinh doanh yếu. Hiện tượng bao cấp, đầu cơ, lừa đảo và gian lận trong quan hệ tín dụng cũng như trong hoạt động thương mại còn khá phổ biến.

- Một khối lượng lớn các khách hàng của NHTMNN là các DNNN tuy đã hoạt động kinh doanh theo cơ chế thị trường nhưng vẫn mang đậm tính chất bao cấp, ỷ lại, trì trệ và hiệu quả kinh doanh thấp.

- Một số DNNN hoạt động trong lĩnh vực sản xuất thay thế nhập khẩu như chương trình xi măng, mía đường, phân bón, sắt thép, cơ khí ... có thể có hiệu quả trước mắt do được bảo hộ mậu dịch, nhưng về lâu dài thì rất dễ bị tổn thương do việc cắt giảm hàng rào thuế quan và tăng cường sử dụng các biện pháp phi thuế quan. Các khoản cho vay và bảo lãnh vay dài hạn từ những chương trình này có thể rủi ro lớn và sẽ là nguy cơ bất ổn cho các NHTMNN trong những năm tới.

- Môi trường kinh doanh và đầu tư ở Việt Nam thiếu ổn định rủi ro khá lớn

- Khối lượng tài sản thế chấp có khả năng phát mại thấp, gây khó khăn



cho việc thu hồi nợ.

- **Nguyên nhân từ cơ chế chính sách Nhà nước**

Nguyên nhân sâu xa căn bản nhất chính là chế độ sở hữu nhà nước đã tạo sự ỷ lại trông chờ vào Nhà nước, chưa thực sự tự chủ, tự chịu trách nhiệm, còn quá nhiều quy định trói buộc doanh nghiệp và ngân hàng dẫn đến không phát huy được tính năng động chủ động sáng tạo đổi mới trong hoạt động và hạn chế tâm huyết người lao động. Cơ chế bao cấp còn khá đậm nét trong nhiều chính sách của Nhà nước đối với các hoạt động ngân hàng (nhất là trong chính sách tín dụng nông thôn, tín dụng với DNNN và tín dụng với 'Ngân sách Nhà nước). Chưa có sự tách bạch rõ ràng giữa hoạt động tín dụng chính sách với hoạt động tín dụng thương mại cả về nghiệp vụ lẫn mô hình tổ chức. Mô hình tổ chức và quản lý các DNNN nói chung và các NHTMNN Việt Nam nói riêng chưa được giải quyết cơ bản như trách nhiệm và quyền hạn thực tế của Hội đồng quản trị và Ban điều hành, quyền tự chủ ra các quyết định kinh doanh, tự chủ về tổ chức, nhân sự, tài chính, đầu tư, phân phối thu nhập, khen thưởng và xử phạt vật chất. Đây cũng là những nguyên nhân chủ yếu làm xói mòn động lực và hạn chế hiệu quả hoạt động của các NHTMNN.

- Cơ chế chính sách về bù lãi suất, bù đắp các khoản nợ khoanh hoặc xóa nợ không đáp ứng kịp thời các nghiệp vụ phát sinh gây tổn thất lớn đến nguồn vốn ngân hàng và làm giảm hiệu quả hoạt động của NHTM. Nhiều trường hợp sự thay đổi chính sách kinh tế vĩ mô của nhà nước đã trực tiếp tạo ra các khoản nợ xấu cho NHTMNN Việt Nam nhưng việc bù đắp chưa kịp thời (Di dân làm chương trình quốc gia; đóng cửa rừng; tăng giá một số hàng hoá độc quyền của Nhà nước v.v ...).

Chế độ thanh tra, kiểm soát hoạt động ngân hàng còn nhiều đầu mối, nhiều lượt kiểm tra, thanh tra với các khía cạnh, góc nhìn khác nhau đã làm giảm lòng tin của dân chúng vào ngân hàng và gây trở ngại lớn cho hoạt động

kinh doanh.

Cơ chế lương thưởng và các chế độ đãi ngộ đối với người lao động đặc biệt trong lĩnh vực tài chính ngân hàng còn nhiều bất cập nên không thể khuyến khích và thu hút nhân tài. Điều này, hạn chế cả năng suất lao động cũng như sáng kiến để cống hiến. Trong thời điểm hiện tại, khi các NHTM cổ phần cũng như các NHTM nước ngoài đang mở rộng hoạt động tại Việt Nam thì với chính sách lương thưởng bất hợp lý như hiện nay thì việc thu hút nhân tài cũng như việc giữ lại những cán bộ đã đào tạo tốt làm việc lâu dài cho các NHTMNN là điều khó thực hiện.

***\* Trong chương 2 tác giả đã hoàn thành các nhiệm vụ chủ yếu sau:***

Khái quát về quá trình hình thành và phát triển của các NHTMNN VN. Sự khác biệt của hệ thống Ngân hàng Việt Nam trước năm 1990 và sau năm 1990 đó là trong thời kỳ kinh tế kế hoạch hoá tập trung, bao cấp và trong thời kỳ kinh tế thị trường có điều tiết vĩ mô của Nhà nước. Tác giả cũng khẳng định vai trò của các NHTMNN Việt Nam đối với sự phát triển của ngành ngân hàng nói riêng và của Việt Nam nói chung.

Một bức tranh tổng thể về các NHTMNN Việt Nam được tác giả phác họa rõ nét. Hơn thế, trên cơ sở phân tích các số liệu về hoạt động kinh doanh của các NHTMNN từ năm 2000-2005, tác giả đưa ra những đánh giá xác thực về những kết quả đã đạt được cũng như những hạn chế yếu kém của các NHTM NN. Những nguyên nhân khách quan và những nguyên nhân chủ quan dẫn đến việc NHTMNN Việt Nam hiện nay hoạt động không hiệu quả, rất khó đứng vững trong cạnh tranh và hội nhập kinh tế quốc tế được tác giả phân tích chi tiết để khẳng định những đòi hỏi cấp thiết phải đưa ra những giải pháp và kiến nghị ở chương 3 nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của các NHTM NN Việt Nam.

### CHƯƠNG 3

## GIẢI PHÁP GÓP PHẦN NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI NHÀ NƯỚC VIỆT NAM

### 3.1. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI NHÀ NƯỚC

#### *3.1.1 Định hướng chung của Đảng về phát triển ngành Ngân hàng*

Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ X đã xác định mục tiêu, nhiệm vụ kinh tế - xã hội 5 năm 2006 - 2010 của cả nước cũng như những nhiệm vụ chủ yếu của ngành Ngân hàng. Đặc biệt, Bộ Chính trị cũng đã có kết luận về mục tiêu, giải pháp phát triển ngành Ngân hàng đến năm 2010 và định hướng đến năm 2020. Những định hướng chủ yếu đó là:

- Hoàn thiện hệ thống pháp luật về tiền tệ và hoạt động ngân hàng với trọng tâm là xây dựng lại hai Luật ngân hàng.
- Cơ cấu lại tổ chức bộ máy của các NHTMNN hướng tinh gọn, chuyên nghiệp, từng bước phát triển thành NHTM hiện đại, phù hợp với thông lệ quốc tế, hoạt động theo nguyên tắc thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa.
- Đổi mới cơ chế điều hành chính sách tiền tệ và nâng cao hiệu quả của các công cụ chính sách tiền tệ gắn liền với đổi mới cơ chế điều hành lãi suất, tỷ giá theo nguyên tắc thị trường.
- Hiện đại hoá công nghệ ngân hàng và hệ thống thanh toán làm nền tảng cho việc phát triển dịch vụ mới và áp dụng các chuẩn mực quản trị ngân hàng hiện đại.
- Xây dựng hệ thống thanh tra giám sát ngân hàng về thể chế, phương thức, mô hình tổ chức và nhân lực, nhằm đáp ứng yêu cầu thực tiễn phát triển hệ thống ngân hàng Việt Nam và phù hợp với thông lệ quốc tế về thanh tra giám sát ngân hàng.

- Đẩy nhanh quá trình cơ cấu lại hệ thống NHTM và cổ phần hoá các NHTMNN nhằm nâng cao năng lực tài chính, hiệu quả kinh doanh, mở rộng qui mô và năng lực cạnh tranh, đồng thời bảo đảm đạt mức độ an toàn và lành mạnh theo chuẩn mực quốc tế.
- Thực hiện chiến lược phát triển nguồn nhân lực, đào tạo, bồi dưỡng, sử dụng và thu hút nhân tài, gắn liền với việc hình thành các thể chế quản trị tiên tiến.
- Tích cực, chủ động hội nhập kinh tế quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng theo các cam kết đa phương và song phương, đặc biệt là các qui định, trong khuôn khổ thoả thuận của Tổ chức Thương mại thế giới (WTO).
- Tăng cường giáo dục và rèn luyện phẩm chất đạo đức, ngăn chặn và đẩy lùi tệ quan liêu, lãng phí, nạn tham nhũng trong bộ máy NHNN cũng như trong hoạt động kinh doanh tiền tệ, tín dụng; xây dựng các tổ chức Đảng thực sự trong sạch, vững mạnh.

Những mục tiêu, định hướng và giải pháp phát triển của ngành Ngân hàng sẽ đem lại sự thay đổi quan trọng về qui mô và chất lượng hoạt động của ngành Ngân hàng Việt Nam đến năm 2010 và tạo nền tảng vững chắc hướng tới một hệ thống ngân hàng hiện đại trong tương lai.

### ***3.1.2. Định hướng phát triển các NHTMNN Việt Nam trong thời gian tới***

Đường lối phát triển kinh tế của Đảng đòi hỏi hệ thống NHTMNN Việt Nam phải đóng vai trò chủ đạo trong hệ thống ngân hàng, điều này đặt yêu cầu bức bách cho việc nâng cao chất lượng hoạt động của hệ thống NHTMNN.

- Quá trình công nghiệp hóa hiện đại hoá đất nước đòi hỏi một khối lượng vốn lớn. Nhu cầu về vốn cho công nghiệp hoá đòi hỏi NHTMNN có tiềm lực tài chính mạnh mẽ, trong việc phân phối và sử dụng vốn một cách có

hiệu quả.

- Xu hướng phát triển của khoa học kỹ thuật mà đặc biệt là công nghệ tin học trong lĩnh vực ngân hàng đang đặt ra yêu cầu cơ cấu lại hệ thống NHTMNN làm cơ sở để áp dụng kỹ thuật mới, nâng cao chất lượng dịch vụ ngân hàng.

- Trong bối cảnh chung của thế giới cũng như khu vực khi Việt Nam chính thức gia nhập khu vực mậu dịch tự do ASIAN (AFTA), ký kết hiệp định thương mại Việt Mỹ với các lộ trình cụ thể về việc mở cửa hội nhập lĩnh vực tài chính ngân hàng làm cho môi trường tài chính cạnh tranh khốc liệt và rủi ro hơn, các NHTMNNVN càng đứng trước các yêu cầu đòi hỏi lớn về phát triển và hội nhập, đó là:

- Đủ sức cạnh tranh trên sân nhà với NHTM cổ phần ngày càng lớn mạnh, các loại hình doanh nghiệp tài chính- tiền tệ ngày càng đa dạng. Đáp ứng được các nhu cầu sử dụng dịch vụ tài chính- ngân hàng ngày càng tăng cả về chất và lượng đặc biệt chất của khách hàng.

- Để chuẩn bị đầy đủ các điều kiện gia nhập thị trường thương mại quốc tế nói chung và thị trường tài chính tiền tệ nói riêng.

### ***3.1.3. Mục tiêu cần đạt được***

Đứng trước yêu cầu cấp bách đó, NHNN Việt Nam đã chỉ đạo các NHTMNN Việt Nam triển khai ngay những biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động với ba mục tiêu chính, đó là:

#### ***3.1.3.1 Mục tiêu quan trọng nhất là nâng cao năng lực tài chính***

Lành mạnh hoá và nâng cao một cách nhanh chóng và căn bản năng lực tài chính của các NHTMNN Việt Nam để đảm bảo các NHTMNN có đủ năng lực tài chính về quy mô và chất lượng để đạt hệ số an toàn vốn tối thiểu (CAR) 8% trong trung hạn và 10% trong dài hạn vào năm 2008. Mục tiêu này nhằm xây dựng hệ thống NHTMNN thực sự trở thành lực lượng chủ đạo trong lĩnh

vực ngân hàng, đảm bảo hoạt động lành mạnh, an toàn và có hiệu quả. Nó cũng cần được coi là nhiệm vụ chiến lược của ngành ngân hàng nhằm xây dựng một hệ thống ngân hàng có khả năng huy động tốt hơn các nguồn vốn trong xã hội và mở rộng đầu tư đáp ứng nhu cầu của sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước. Nâng cao uy tín và khả năng cạnh tranh của các NHTMNN Việt Nam trên thị trường trong và ngoài nước, thực hiện có hiệu quả quá trình hội nhập quốc tế.

### ***3.1.3.2. Nâng cao năng lực quản trị điều hành.***

Tăng cường năng lực thể chế (cơ cấu lại tổ chức và hoạt động): Tiếp tục đổi mới mạnh mẽ phương thức quản lý kinh doanh để đủ sức cạnh tranh trong nước và quốc tế, xây dựng mô hình hoạt động, mô hình tổ chức quản lý phù hợp với thông lệ quốc tế, trong đó phân biệt rõ chức năng, quyền hạn của hội đồng quản trị, ban điều hành, ban kiểm soát (kiểm toán), Hội đồng (ủy ban) quản lý rủi ro; sắp xếp lại đi đôi với mở rộng hợp lý mạng lưới chi nhánh, phòng giao dịch và các kênh phân phối. Mở rộng quan hệ đại lý hợp tác kinh doanh với các tổ chức tài chính nước ngoài hướng tới việc hiện diện thương mại của các NHTMNN Việt nam tại các thị trường tài chính khu vực và quốc tế.

***3.1.3.3. Xây dựng chiến lược phát triển công nghệ ngân hàng hiện đại phù hợp với thực tế và yêu cầu.*** Tập trung đầu tư mạnh vào công nghệ đáp ứng yêu cầu về công nghệ của ngân hàng hiện đại nhất là hệ thống thông tin quản lý cho toàn bộ hệ thống ngân hàng phục vụ công tác điều hành kinh doanh, kiểm soát hoạt động ngân hàng, quản lý vốn, tài sản, quản lý rủi ro, quản lý công nợ và công tác kế toán, hệ thống thanh toán liên Ngân hàng, hệ thống giao dịch điện tử, giám sát từ xa và cảnh báo sớm nhằm nâng cao toàn diện năng lực quản lý và năng lực giám sát hoạt động ngân hàng theo chuẩn mực khu vực và quốc tế.

**3.1.3.4. Đẩy nhanh tiến độ cổ phần hoá các NHTMNN Việt Nam** theo nguyên tắc thận trọng, đảm bảo ổn định kinh tế- xã hội và an toàn hệ thống ngân hàng. Cho phép các ngân hàng nước ngoài đặc biệt là các ngân hàng có tiềm lực tài chính, công nghệ, quản lý và uy tín mua cổ phiếu, tham gia quản trị điều hành NHTMNN Việt nam. Về lâu dài, Nhà nước chỉ cần giữ cổ phần chi phối hoặc tỷ lệ cổ phần lớn tại một số ít các NHTMNN đã cổ phần hoá tùy theo từng điều kiện cụ thể của từng ngân hàng và yêu cầu quản lý, đảm bảo an toàn, hiệu quả của hệ thống nhằm nâng cao nguyên tắc thương mại, kỷ luật thị trường trong hoạt động của các NHTMNN.

Định hướng của Đảng và Nhà nước cũng đã chỉ rõ đến năm 2020 phải đưa Việt Nam trở thành một đất nước cơ bản là công nghiệp. Mục tiêu này đang ngày càng trở thành hiện thực với đà tăng trưởng mạnh mẽ trung bình ~8% hiện nay, theo đó- đến 2015, Việt Nam sẽ là một nền kinh tế có quy mô dự kiến trên 110 tỷ USD và đến 2020 là ~160 tỷ USD. Theo định hướng chung này, Việt Nam cần có ít nhất từ một đến hai tập đoàn tài chính có tiềm lực đủ mạnh để đứng vững trước các thách thức của hội nhập cũng như phát triển.

Như vậy, để hệ thống các NHTMNN Việt Nam đủ sức cạnh tranh, hội nhập và phát triển đạt mục tiêu Đảng đã đề ra, trong giai đoạn trước mắt từ nay đến 2010, các Ngân hàng cần tiếp tục tìm ra các giải pháp nhằm đổi mới một cách mạnh mẽ mọi hoạt động với các mục tiêu quan trọng nhất là nâng cao năng lực tài chính, đổi mới phương thức quản trị điều hành và tiếp tục cải tiến nâng cấp công nghệ ngân hàng phù hợp với yêu cầu và tất yếu phải cổ phần hoá các NHTMNN.

## **3.2. CÁC GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CÁC NHTMNNVN HIỆN NAY**

### **3.2.1. Nâng cao năng lực tài chính**

Giải pháp nhằm nâng cao năng lực tài chính của các NHTMNN cần phải



bảo đảm yêu cầu: tích cực, đồng bộ, khả thi, có lộ trình cụ thể, ràng buộc chặt chẽ quyền lợi, nghĩa vụ của các NHTMNN. Để nâng cao năng lực tài chính cần có 4 giải pháp chính, đó là:

#### **3.2.1.1. Xử lý dứt điểm nợ tồn đọng**

Xử lý nợ tồn đọng lành mạnh hoá tài chính của NHTMNN là vấn đề cần được quan tâm hàng đầu bởi lẽ nợ tồn đọng lớn chứa đựng nguy cơ đổ vỡ hệ thống ngân hàng sẽ dẫn đến khủng hoảng tài chính tiền tệ. Nợ tồn đọng tạo ra gánh nặng chi phí cho NHTMNN Việt Nam, suy giảm khả năng huy động vốn và cho vay đối với nền kinh tế, làm giảm lòng tin của dân chúng và uy tín quốc tế đối với hệ thống ngân hàng. Để xử lý dứt điểm nợ tồn đọng cần thực hiện theo các bước sau:

Trước hết, các NHTMNN phải đánh giá trung thực về các khoản nợ, bản chất và khả năng thu hồi trên cơ sở các chuẩn mực quốc tế về kế toán, phù hợp với nguyên tắc và thông lệ của kinh tế thị trường, đảm bảo tính công khai, minh bạch và dễ nhận biết.

Trong thời gian chưa cổ phần hoá, để nâng cao năng lực tài chính các NHTMNN cần tích cực thực hiện phân loại, trích lập dự phòng rủi ro đầy đủ theo quy định, xử lý nợ xấu.

Nâng cao vai trò của các công ty quản lý nợ và khai thác tài sản thế chấp (AMC) trong việc xử lý nợ. Nghiên cứu kinh nghiệm khắc phục khủng hoảng tài chính tiền tệ của các nước trong khu vực và trên thế giới thời gian vừa qua, đồng thời từ thực trạng yếu kém, nguy cơ rủi ro cao trong hoạt động của hệ thống NHTMNN Việt Nam đã nêu trên, để xử lý nợ tồn đọng của hệ thống NHTMNN làm lành mạnh tình hình tài chính, các NHTMNN đều đã thành lập các Công ty quản lý nợ và khai thác tài sản bảo đảm. Tuy nhiên hoạt động của AMC chỉ mới dừng ở chỗ có nhiệm vụ chủ yếu như là một đơn vị chuyên trách, làm đầu mối để tổng hợp trình các hồ sơ đề nghị xử lý nợ từ các chi

nhánh NHTM và báo cáo kết quả xử lý nợ. Việc hạch toán, quản lý và theo dõi nợ tồn đọng và tài sản vẫn do các chi nhánh trực tiếp thực hiện. Hoạt động khai thác và xử lý tài sản bảo đảm ít được thực hiện. Hoặc các AMC này chủ yếu tiếp nhận, quản lý, khai thác và xử lý các khoản nợ và tài sản tồn đọng từ các chi nhánh ngân hàng, chưa thực hiện việc mua bán nợ trên thị trường. Để các công ty AMC thực hiện có hiệu quả việc cơ cấu lại nợ theo nguyên tắc thị trường, AMC phải tập trung xử lý nợ theo nguyên tắc kinh doanh, cụ thể phân nhóm như sau:

***Nợ tồn đọng có tài sản đảm bảo:*** Công ty quản lý nợ có nhiệm vụ bán tài sản bảo đảm theo giá thị trường để thu hồi nợ. Trường hợp giá bán cao hơn giá trị của khoản vay thì chênh lệch được tính vào thu nhập, ngược lại giá trị khoản vay cao hơn giá bán được xử lý theo hướng:

+ Nếu khoản nợ thuộc diện cho vay chính sách thì khoản chênh lệch đó được bù đắp bằng nguồn tài chính của Chính phủ

+ Nếu khoản nợ thuộc diện cho vay thông thường thì bù đắp khoản chênh lệch được lấy từ quỹ dự phòng rủi ro được trích của các NHTM.

***Nợ tồn đọng không có tài sản bảo đảm và không còn đối tượng để thu*** (doanh nghiệp đã giải thể, thanh lý, phá sản, cá nhân đã chết, mất tích) khoản nợ này cần được xoá theo hướng sau:

+ Nếu khoản nợ thuộc diện cho vay chính sách thì được bù đắp bằng nguồn tài chính của Chính phủ

+ Nếu khoản nợ thuộc diện cho vay thông thường thì khoản bù đắp được lấy từ quỹ dự phòng rủi ro được trích của các NHTM.

***Nợ tồn đọng không có tài sản bảo đảm và con nợ còn tồn tại đang hoạt động:***

Trong trường hợp này công ty quản lý nợ phải tận thu để thu hồi nợ trường hợp khách hàng không trả được nợ thì phải thanh lý doanh nghiệp để

thu hồi nợ. Trường hợp giá trị thanh lý thấp hơn giá trị khoản vay thì xử lý theo hướng

+ Nếu khoản nợ thuộc diện cho vay chính sách thì khoản chênh lệch đó được bù đắp bằng nguồn tài chính của Chính phủ.

+ Nếu khoản nợ thuộc diện cho vay thông thường thì bù đắp khoản chênh lệch đó được lấy từ quỹ dự phòng rủi ro được trích của các NHTM.

Nếu công ty quản lý nợ chuyển vốn đã cho vay thành vốn cổ phần của doanh nghiệp thì khoản vay được định giá lại theo giá thị trường. Nếu giá thị trường thấp hơn giá trị khoản vay thì phần chênh lệch được xử lý như sau:

+ Nếu khoản nợ thuộc diện cho vay chính sách thì khoản chênh lệch đó được bù đắp bằng nguồn tài chính của Chính phủ.

+ Nếu khoản nợ thuộc diện cho vay thông thường thì bù đắp khoản chênh lệch được lấy từ quỹ dự phòng rủi ro được trích của các NHTM.

**\* Nguồn vốn xử lý nợ tồn đọng**

- Nguồn dự phòng rủi ro được trích lập hàng năm của các ngân hàng.

- Nguồn từ NHNN đã tái cấp vốn trước đây cho các NHTM theo các mục tiêu như cho vay để cơ cấu lại nợ, khoan nợ, khắc phục thiên tai, cho vay theo chỉ định của Chính phủ.

- Nguồn từ Ngân hàng thế giới và Quỹ tiền tệ quốc tế cho vay cơ cấu lại nợ NHTMNN.

- Phát hành trái phiếu có lãi suất cố định để xử lý nợ tồn đọng cho các ngân hàng.

**Ngăn chặn nợ xấu phát sinh.** Việc cơ cấu lại nợ nhằm làm trong sạch Bảng cân đối kế toán của NHTM là cần thiết, nhưng mới chỉ giải quyết số nợ xấu đã phát sinh là chưa đủ, ngăn chặn nợ xấu phát sinh trong tương lai là việc làm quan trọng hơn. Do đó, cần tập trung ngăn chặn, hạn chế việc phát sinh

nợ xấu mới theo hướng: chấm dứt việc cho vay mới đối với bên vay có nợ nần chồng chất, dây dưa, chây ì hoặc cho vay không có tài sản thế chấp; đánh giá tín dụng tốt hơn, nâng cao trình độ thẩm định dự án, giám sát tình trạng của bên đi vay sử dụng vốn vay; thông qua việc bổ sung, hoàn thiện quy trình thẩm định; nghiên cứu, xét duyệt cho vay một cách chặt chẽ, thận trọng hơn; quy định rõ trách nhiệm và quyền lợi vật chất trong việc cấp tín dụng, thiết lập hệ thống quản lý rủi ro; giám sát tình hình tài chính đối với bên vay có số dư nợ lớn.

### **3.2.1.2. Tăng vốn chủ sở hữu của các NHTMNN**

Song song với việc giải quyết nợ xấu, lành mạnh hóa tài chính của NHTMNN Việt Nam là việc tăng cường khả năng về vốn chủ sở hữu để từng bước phù hợp với chuẩn mực quốc tế và khu vực. Tăng vốn chủ sở hữu cho các NHTMNN là vấn đề bức bách đối với NHTMNN bởi lẽ:

Tăng vốn chủ sở hữu là nhân tố quyết định để có thể tăng cường huy động vốn mở rộng đầu tư phục vụ phát triển kinh tế, vừa thực hiện tỷ lệ an toàn tối thiểu theo chuẩn mực quốc tế .

- Theo quy định cho vay đối với một khách hàng không vượt quá 15 % vốn chủ sở hữu. Với mức vốn chủ sở hữu hiện nay các NHTMNN Việt Nam không đủ sức tài trợ cho những dự án lớn như dầu khí, điện lực, hàng không, bưu chính viễn thông... làm giảm khả năng cạnh tranh của các NHTMNN.

Theo tính toán để đảm bảo tỷ lệ an toàn tối thiểu hiện nay theo chuẩn mực quốc tế là 8% (tỷ lệ vốn chủ sở hữu/tổng tài sản) thì số lượng vốn cấp bổ sung cần được xử lý là 10.000 tỷ đồng và ước tính để bảo đảm mức tăng dư nợ bình quân ở mức 18 %năm thì mức vốn tối thiểu của các NHTMNN phải đạt 25.000 tỷ vào thời điểm cuối năm 2005.

#### ***Các NHTMNN có thể tăng vốn chủ sở hữu bằng cách:***

- Lấy phần vượt chỉ tiêu lợi nhuận nộp Ngân sách để bổ sung vốn chủ

sở hữu.

- Trình Chính phủ cho phép chuyển phần vốn vay từ Ngân hàng thế giới và Quỹ tiền tệ quốc tế theo chương trình tái cơ cấu cho các NHTMNN Việt Nam để tăng vốn chủ sở hữu như một khoản vay theo các điều kiện của Quỹ tiền tệ quốc tế và Ngân hàng thế giới.

- Tích cực thu hồi các khoản nợ đã khoanh để bổ sung vốn chủ sở hữu.

- Cho phép tăng vốn bằng phương thức phát hành trái phiếu dài hạn có lãi suất ưu đãi, bán cổ phần ưu đãi (không tham gia quản lý) cho cán bộ công nhân viên với cổ tức cao hơn lãi suất tiền gửi tiết kiệm.

### **3. 2.2. Nâng cao năng lực quản trị của các NHTMNN**

Vấn đề then chốt trong đổi mới phương thức quản trị điều hành ngân hàng các NHTMNN Việt Nam hiện nay chính là đổi mới cách xác định hướng hoạt động của ngân hàng. Ngân hàng sẽ thực sự kinh doanh vì lợi nhuận hay vẫn tiếp tục có một phần hoạt động với tư cách là ngân hàng chính sách chịu sự tác động của các cấp chính quyền về việc cho vay. Hay nói cách khác, Ban lãnh đạo Ngân hàng có thực sự được chịu trách nhiệm và phải chịu trách nhiệm hoàn toàn về kết quả kinh doanh của ngân hàng hay không?

Phương thức quản trị kinh doanh thường gắn chặt với chế độ sở hữu. Theo kinh nghiệm của nhiều nước trên thế giới, đặc biệt các nước đã qua chế độ sở hữu nhà nước: Trung Quốc, cũng như thực tế thời gian qua tại Việt Nam bên cạnh việc đổi mới các cơ chế chính sách hệ thống pháp luật của Nhà nước thì phương thức quản lý doanh nghiệp nhà nước sẽ thực sự thay đổi nhanh và mạnh khi thay đổi chế độ sở hữu. Đối với hệ thống NHTMNN Việt Nam hiện nay để đổi mới được phương thức quản trị điều hành cần có các đối tác chiến lược đủ sức tác động mạnh tới hoạt động các ngân hàng. Đó chính là các cổ

đồng chiến lược.

### **3.2.2.1. Xây dựng chiến lược kinh doanh**

Một mấu chốt quan trọng trong quản trị điều hành là định hướng hoạt động của doanh nghiệp hay là chiến lược hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Do vậy, thời gian tới các NHTMNN Việt Nam cần tiếp tục hoàn chỉnh chiến lược kinh doanh để đề ra hình ảnh trong tương lai của doanh nghiệp mình, lấy đó làm kim chỉ nam cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

Trên cơ sở định hướng chiến lược kinh doanh tổng thể xây dựng các chiến lược hành động cụ thể cho từng nghiệp vụ: chiến lược nguồn vốn, chiến lược tín dụng, chiến lược mạng lưới, chiến lược khách hàng .... Đặc biệt chú trọng công tác nghiên cứu công nghệ ngân hàng, công cụ, kỹ năng quản trị điều hành một NHTM hiện đại: quản lý rủi ro, quản lý tài sản nợ – tài sản, để đưa vào triển khai ứng dụng.

Vấn đề then chốt có tính quyết định trong đổi mới phương thức quản lý là con người. Cần có chính sách đào tạo lại cán bộ quản lý các cấp và cả cán bộ quản lý cấp cao để nhanh chóng tiếp cận được với các phương thức quản trị ngân hàng hiện đại. Đồng thời, có các chính sách thu hút nhân tài và đào tạo nguồn nhân lực theo NHTM hiện đại.

Căn cứ vào yêu cầu của chiến lược phát triển đã xây dựng, từng NHTMNN phải xây dựng đề án và thực hiện chương trình phát triển cụ thể trên cơ sở cơ cấu lại bộ máy quản lý sắp xếp lại hệ thống chi nhánh, phát triển công nghệ để đảm bảo mục tiêu chiến lược phát triển theo yêu cầu cạnh tranh dài hạn.

### **3.2.2.2. Cơ cấu lại mô hình tổ chức của NHTMNN**

- Chuyển mô hình tổ chức của NHTMNN hiện nay sang mô hình tổ chức theo nhóm khách hàng và loại dịch vụ với những định chế quản lý rủi ro và

quản lý tài sản hiệu lực.

- Làm rõ và tăng cường mối quan hệ giữa cơ quan quản lý và cơ quan điều hành theo hướng nâng cao hiệu lực quản lý của HĐQT đặc biệt là quản lý chiến lược và quản lý rủi ro.

- Nâng cao năng lực điều hành của Tổng Giám đốc và các Phó Tổng giám đốc trên cơ sở bố trí lại các phòng, ban nghiệp vụ thành các khối được phân nhiệm theo nhóm khách hàng và loại dịch vụ. Thành lập thêm Ban quản lý tài sản nợ - có và chấn chỉnh cơ quan kiểm toán nội bộ trực thuộc Tổng giám đốc.

- Ở các chi nhánh, đặc biệt là các chi nhánh lớn, cần cấu trúc lại các phòng tác nghiệp theo loại hình nghiệp vụ sang nhóm khách hàng và loại dịch vụ. Theo hướng này về cơ bản hoạt động ngân hàng được tổ chức lại thành các khối, các lĩnh vực dịch vụ.

+ Khối dịch vụ ngân hàng phục vụ doanh nghiệp gồm các dịch vụ tín dụng doanh nghiệp, thanh toán xuất nhập khẩu, mua bán ngoại tệ, thư tín dụng, bảo lãnh ... .

+ Khối dịch vụ ngân hàng bán lẻ (tư nhân) gồm các dịch vụ tiết kiệm, tài khoản cá nhân, thanh toán thẻ, cho vay tiêu dùng, đầu tư cá nhân.

+ Khối dịch vụ thị trường tài chính như chứng khoán, bảo hiểm, thuê mua ... .

+ Khối quản lý tài sản.

+ Khối hỗ trợ (tổ chức, hành chính, quản trị, kế toán, nghiên cứu kinh tế)

Với mô hình tổ chức được sắp xếp lại như trên sẽ khắc phục cơ bản những mặt hạn chế hiện nay của NHTMNN đó là: kiểm soát được rủi ro (rủi ro lãi suất, rủi ro thị trường khách hàng, rủi ro hoạt động và rủi ro hối đoái); nâng cao năng lực kiểm soát; phát triển và nâng cao chất lượng dịch vụ; nâng cao trình độ nghiệp vụ và năng lực ứng dụng công nghệ mới ngang tầm khu

vực và quốc tế.

Mô hình tổ chức của NHTMNN cần thiết lập để phù hợp với các chức năng hoạt động đa năng của một NHTM hiện đại.

### **3.2.2.3. Quản trị điều hành phải gắn liền với Quản lý nhân lực và đào tạo.**

Yêu cầu của công tác quản lý nhân lực và đào tạo là xây dựng đội ngũ cán bộ quản lý và viên chức ngân hàng có đủ đạo đức và kỹ năng cần thiết để thực hiện nhiệm vụ rất nặng nề trong giai đoạn phát triển mới. Để đáp ứng đòi hỏi đó, cần thực hiện một số biện pháp chủ yếu sau:

- Các NHTMNN cần rà soát lại, bổ sung, sửa đổi các quy chế về tuyển dụng bố trí và sa thải viên chức theo yêu cầu quản lý mới trên cơ sở đó có những kiến nghị cụ thể với NHNN và Chính phủ sửa đổi, bổ sung các quy định pháp lý nhằm nâng cao quyền tự chủ, tự chịu trách nhiệm về nhân sự, tiền lương của các ngân hàng.

- Xây dựng hệ thống khuyến khích vật chất và tinh thần phù hợp yêu cầu kinh doanh, cạnh tranh và mục tiêu lợi nhuận.

- Xây dựng kế hoạch đào tạo và đào tạo lại cán bộ, tập trung trước hết vào các lĩnh vực chính yếu của tái cơ cấu như: nghiệp vụ quản lý chiến lược, quản lý rủi ro, kế toán, kiểm toán, quản lý tín dụng và dịch vụ mới.

Trong điều kiện năng lực quản trị điều hành tại một số NHTMNN còn hạn chế, chưa có kinh nghiệm trong việc cơ cấu lại hoạt động, nên cần thiết thực hiện phương thức liên kết với NHTM nước ngoài có năng lực tài chính mạnh, có uy tín trên thị trường quốc tế để tư vấn cho việc cơ cấu lại hoạt động của các NHTM trong nước. Thông qua việc tư vấn cho cơ cấu lại hoạt động, NHTM nước ngoài còn giới thiệu với các đối tác nước ngoài có thể tham gia mua cổ phần tại một số NHTMNN trong thời gian tới.

Cần bổ sung, thay thế số cán bộ quản lý yếu kém tại các NHTMNN hoạt



động thiếu an toàn, kém hiệu quả thời gian qua. Đây là một trong những giải pháp cấp thiết nhằm khôi phục lại lòng tin đối với khách hàng. Đồng thời có kế hoạch bồi dưỡng, đào tạo, đào tạo lại cán bộ quản lý điều hành để từng bước có được đội ngũ các nhà quản lý điều hành giỏi, đáp ứng yêu cầu quản lý điều hành NHTMNN trong cơ chế thị trường, đặc biệt chuẩn bị cho hội nhập quốc tế và khu vực về ngân hàng. Thực hiện chế độ tuyển chọn, bổ nhiệm, gắn quyền lợi, nghĩa vụ và trách nhiệm của giám đốc với các NHTMNN với kết quả hoạt động kinh doanh. Thí điểm thuê Tổng giám đốc điều hành. Kiến nghị với Chính phủ ban hành chính sách khuyến khích vật chất với tinh thần cho những người có tay nghề cao, trình độ chuyên môn giỏi, đóng góp nhiều cho NHTMNN để thu hút những người này vào làm việc và gắn bó lâu dài với NHTMNN.

#### **3.2.2.4. Quản lý rủi ro tổng thể**

Hệ thống quản lý rủi ro tại các NHTMNN trong vài năm gần đây đã được quan tâm ở mức độ nhất định, nhưng do những hạn chế có tính cơ chế và kỹ thuật hệ thống này chưa thể đáp ứng được đòi hỏi phức tạp của một NHTM hiện đại hoạt động trong môi trường nhiều rủi ro và thiếu hoàn chỉnh như Việt Nam.

Trên thực tế hoạt động của các NHTMNN Việt Nam được che chắn bởi hàng loạt các chính sách, cơ chế của NHNN như trần lãi suất, cơ chế quản lý ngoại tệ, cơ chế tỷ giá hối đoái, hạn mức tín dụng cho một khách hàng, các qui định về bảo lãnh, thế chấp v.v... nên rủi ro trong hoạt động ngân hàng chưa lớn, tập trung chủ yếu vào rủi ro thị trường - từ phía khách hàng. Tuy nhiên, trong những năm tới cùng với quá trình tự do hoá tài chính mức độ rủi ro ngày càng tăng, đặc biệt là rủi ro lãi suất, rủi ro hối đoái, rủi ro thị trường và rủi ro thanh khoản. Vì vậy, cùng với việc nâng cấp hệ thống thông tin quản lý các NHTMNN cần xây dựng chiến lược và qui trình xử lý rủi ro cho toàn bộ hoạt động. Những rủi ro nói chung trong hoạt động ngân hàng cần được

trích lập quỹ bù đắp rủi ro ngay khi bắt đầu thực hiện sản phẩm.

Thiết lập và duy trì cơ chế kiểm tra, kiểm toán nội bộ phù hợp và hoạt động có hiệu quả tại các NHTMNN.

Các NHTMNN cần hoàn thiện cơ chế kiểm tra, kiểm toán nội bộ cho hệ thống mình hay đơn vị mình dựa trên cơ sở quy định khung về những yêu cầu tối thiểu bắt buộc đối với kiểm tra, kiểm toán nội bộ NHTM do NHNN ban hành. Dựa trên cơ sở các nguyên tắc của ủy ban Basel, có sự chọn lọc vận dụng sáng tạo trong điều kiện cụ thể của nước ta để ban hành các nguyên tắc cơ bản làm căn cứ cho việc đánh giá các cơ chế kiểm tra, kiểm toán nội bộ đối với tất cả các nghiệp vụ nội bảng và ngoại bảng của một NHTMNN hay hệ thống NHTM.

***Các NHTM cần xác định tiêu chí về giám sát, thanh tra và chế độ báo cáo.***

Hệ thống giám sát hoạt động NHTMNN hiện nay quá coi trọng vào công tác thanh tra tại chỗ, xem nhẹ công tác thanh tra giám sát từ xa và kiểm toán nội bộ. Ý nghĩa của giám sát từ xa và kiểm toán nội bộ đối với hoạt động ngân hàng là ở chỗ tạo ra các thông tin, các hệ thống tín hiệu cảnh báo để ngăn chặn sớm các sự cố có thể đến từ nhiều phía đối với ngân hàng, đồng thời giúp cho công tác thanh tra xử lý đúng trọng điểm, kịp thời và có hiệu quả thiết thực, không gây phiền toái cho hoạt động kinh doanh.

Để thực hiện mục tiêu nói trên các NHTM cần tổ chức lại hệ thống phân tích, đánh giá các chỉ tiêu tài chính và các chỉ tiêu khác về cơ sở vốn, trị giá lãi thực, vốn dự trữ, tiền vay và các tài sản khác để điều chỉnh kịp thời các hoạt động quản lý giám sát. Mặt khác phải chấn chỉnh và nâng cao chất lượng của kiểm toán nội bộ từ quy trình kiểm toán đến tính xác thực và độ tin cậy của các thông tin, các chỉ tiêu tài chính cũng như các đề xuất về cải tiến công tác quản lý tài chính (tư vấn) và đào tạo lại các cán bộ kiểm tra, kiểm toán theo tiêu chuẩn quốc tế. Thực hiện nghiêm ngặt chế độ báo cáo tài chính, thống kê và các báo cáo khác theo qui định, hiện đại hoá hệ thống thông tin

quản lý (MIS) nhằm nâng cao năng suất và hiệu quả của việc xử lý thông tin.

• **Quản lý rủi ro tín dụng**

- Tổ chức lại mô hình quản lý tín dụng theo nhóm khách hàng, có phân loại có chính sách khách hàng cụ thể và được phân cấp quản lý chi tiết đến từng cán bộ tín dụng.

- Hiện đại hoá qui trình thẩm định dự án, ứng dụng phần mềm phục vụ cho công tác thẩm định, phân tích tài chính, truy cập thông tin, triển khai hệ thống này đến các cấp quản lý tín dụng cần thiết.

- Dành kinh phí thoả đáng để đào tạo và đào tạo lại cán bộ tín dụng đặc biệt các kỹ năng phân tích tài chính, xây dựng mô hình tín dụng, thẩm định dự án, tiếp thị nghiên cứu thị trường và một số kỹ năng khác đối với một số khách hàng tín dụng lớn.

- Tổ chức nghiên cứu đánh giá tình hình hoạt động của các khách hàng đặc biệt là khách hàng lớn, trên cơ sở đó xây dựng hạn mức tín dụng tổng hợp cho một ngành hoặc cụ thể cho từng khách hàng, đánh giá sự phù hợp của khoản tín dụng và hạn mức tín dụng, đồng thời tiến hành đánh giá lại tín dụng trước khi ra hạn vay hoặc lập lại lịch trình trả nợ.

- Phân loại các khoản vay và phương pháp lập dự phòng cho phù hợp với qui định của NHNN đồng thời nghiên cứu kiến nghị với NHNN về lĩnh vực này theo thông lệ quốc tế để kịp thời bổ sung, sửa đổi.

- Xây dựng hệ thống đo lường rủi ro tín dụng, hệ thống thang điểm tín dụng phù hợp với mục tiêu lợi nhuận và khả năng chấp nhận rủi ro của ngân hàng.

- Tổ chức đánh giá thường xuyên chất lượng tín dụng để đưa ra các biện pháp kịp thời điều chỉnh hạn mức tín dụng cho khách hàng.

- Thiết lập hạn mức bảo lãnh tín dụng cho từng khách hàng, ban hành qui

trình đánh giá bảo lãnh tương tự như các khoản cho vay, thiết lập các qui trình quản lý các tài khoản ngoại bảng một cách chính xác và đầy đủ đặc biệt ở cấp chi nhánh.

#### • Quản lý rủi ro thanh khoản

Tăng cường khả năng nghiên cứu và phân tích kinh tế để phòng ngừa từ xa rủi ro thanh khoản.

- Xây dựng qui trình phân tích mức độ thanh khoản của các chi nhánh, đồng thời phải thay đổi hệ thống tính toán thanh khoản theo hạn mức cố định hiện nay bằng việc tính thanh khoản theo luồng chu chuyển trong hoạt động tín dụng.

- Đa dạng hoá các loại khách hàng tiền gửi để ổn định thanh khoản. Đối với các khách hàng lớn có ảnh hưởng trực tiếp đến thanh khoản cần có cam kết chặt chẽ về tiến độ thực hiện nghiệp vụ tránh biến động lớn đến quản lý thanh khoản.

- Có kế hoạch dự phòng thanh khoản hợp lý.

#### • Quản lý rủi ro lãi suất

- Thống nhất các mẫu báo cáo chi tiết về rủi ro lãi suất và qui trình phân tích biến động lãi suất theo hướng định lượng hoá được mức rủi ro này, trên cơ sở đó có giải pháp tăng hoặc giảm lãi suất khi thấy cần thiết.

- Có qui chế bắt buộc về đánh giá cụ thể rủi ro lãi suất đối với một sản phẩm tín dụng hoặc dịch vụ trước khi đưa ra thị trường. Xây dựng qui trình dự báo biến động lãi suất trong nước và quốc tế, trên cơ sở đó áp dụng các công cụ phòng ngừa rủi ro hữu hiệu.

#### • Quản lý rủi ro hối đoái

- Thiết lập hệ thống các hạn mức về hoạt động kinh doanh hối đoái của phòng nguồn vốn và cho các chi nhánh cụ thể cũng như cơ cấu trạng thái

ngoại tệ trên bảng cân đối tài sản.

- Thiết lập hạn mức về khoảng chênh lệch cho phép giữa tài sản và công nợ bằng ngoại tệ cho từng bộ phận kinh doanh.

- Thiết lập hạn mức mà các bộ phận kinh doanh có thể mua bán mà không cần báo trước phòng nguồn vốn trung ương.

- Thiết lập các hạn mức về hoạt động kinh doanh ngoại tệ trong nội bộ phòng nguồn vốn trung ương bao gồm hạn mức qua ngày, qua đêm và có kỳ hạn, hạn mức cho từng đối tác kinh doanh và từng nhân viên giao dịch.

### **3.2.3. Đầu tư, nâng cao chất lượng công nghệ ngân hàng**

So với nhiều ngành khác, việc phát triển công nghệ trong khu vực ngân hàng đã được chú trọng và có những tiến bộ đáng kể. Tuy nhiên so với yêu cầu quản lý hoạt động hệ thống ngân hàng hiện đại theo tiêu chuẩn khu vực thì các NHTMNN Việt Nam còn phải đầu tư rất lớn cho lĩnh vực này. NHNN cần có chiến lược chung và biện pháp cả gói cho cả hệ thống và từng NHTMNN tránh chồng chéo, tốn kém, không hiệu quả.

- Trước mắt thúc đẩy hơn nữa việc triển khai dự án hiện đại hoá ngân hàng và hệ thống thanh toán do WB tài trợ nhằm tạo ra nền tảng công nghệ tiêu chuẩn quốc tế. Đặc biệt là các tiểu dự án về hệ thống thanh toán nội bộ và kế toán khách hàng có tầm quan trọng đối với quá trình tái cơ cấu các NHTMNN.

- Các NHTMNN cần tập trung đầu tư nâng cấp hệ thống thông tin quản lý (MIS) phục vụ cho công tác điều hành kinh doanh, kiểm soát hoạt động ngân hàng quản lý khách hàng, quản lý rủi ro, quản lý tài sản nợ - có và công tác kế toán.

- Để triển khai chương trình phát triển công nghệ, các NHTMNN cần rà soát lại các quy định, quy chế, tiêu chí thống kê - kế toán bất hợp lý đang cản trở việc ứng dụng công nghệ hiện đại trình NHNN xem xét, sửa đổi trong thời

gian tới.

- Nâng cấp công nghệ nhằm hiện đại hóa, đa dạng hóa nghiệp vụ và dịch vụ: Là xu thế phát triển tất yếu của các NHTM hiện nay nhằm duy trì quan hệ với các khách hàng truyền thống và mở rộng khách hàng trên các thị trường tiềm năng. Một ngân hàng kinh doanh đa năng - thực hiện kinh doanh đa dạng nghiệp vụ, dịch vụ ngân hàng cho các khách hàng trong nền kinh tế - sẽ có nhiều lợi thế trong việc nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh. Đa dạng hóa nghiệp vụ, dịch vụ ngân hàng thông qua việc áp dụng các tiến bộ của công nghệ hiện đại, sẽ thu hút nhiều khách hàng, tăng được nguồn vốn thông qua các khoản thu dịch vụ giúp cho ngân hàng có khả năng phân tán, hạn chế các rủi ro, nâng cao khả năng cạnh tranh trên thị trường trong nước và từng bước vươn ra thị trường bên ngoài. Do đó, các NHTMNN cần tập trung phát triển các dịch vụ ngân hàng hiện đại và phải không ngừng nâng cao chất lượng các nghiệp vụ và dịch vụ ngân hàng truyền thống đã có; xây dựng chiến lược tăng trưởng hoạt động kinh doanh dựa trên cơ sở hiện đại hoá, đa dạng hóa nghiệp vụ và dịch vụ ngân hàng; các NHTMNN được tự chủ trong việc quyết định đầu tư cho việc phát triển công nghệ về mặt tài chính, sản phẩm đầu tư; trong đó xác định bước đi thích hợp cho từng giai đoạn mở cửa hội nhập với khu vực, với quốc tế và phù hợp với định hướng chung của NHNN về chiến lược hiện đại hóa ngân hàng; xây dựng hành lang pháp lý đồng bộ và lành mạnh, nhằm thúc đẩy các hoạt động ứng dụng và phát triển công nghệ thông tin mạnh mẽ trong lĩnh vực dịch vụ kinh doanh ngân hàng; khuyến khích các NHTMNN ứng dụng thí điểm các công nghệ hiện đại về ngân hàng của một số nước tiên tiến trên thế giới, chuẩn bị điều kiện từng bước cho hội nhập quốc tế và khu vực. Việc nâng cấp công nghệ thông tin tại các NHTMNN đòi hỏi phải có nguồn tài chính đầu tư lớn, do đó các NHTMNN với quy mô nhỏ khó có thể triển khai thực hiện nếu không có vai trò của Chính phủ và NHNN đứng ra làm trung gian trong việc huy động nguồn tài chính trong nước và từ các tổ

chức quốc tế cho việc đầu tư nâng cấp.

- NHNN và Chính phủ cần có chính sách hỗ trợ về tài chính cho các NHTMNN để đầu tư đồng bộ hệ thống công nghệ thông tin và đào tạo cán bộ khai thác và xử lý theo yêu cầu quản lý. Khoản chi phí này là rất lớn và vượt quá khả năng tài chính của các NHTMNN hiện nay.

#### **3.2.4. Thúc đẩy cổ phần hoá các NHTMNN**

Trong giai đoạn hiện nay việc cổ phần hoá có tác dụng rất tích cực đối với sự phát triển của thị trường tài chính tiền tệ, các nguyên nhân dưới đây sẽ minh chứng cho điều đó:

- Xuất phát từ mối liên hệ chặt chẽ giữa tiến trình cổ phần hoá các DNNN với việc cổ phần hoá các NHTMNN. Việc cổ phần hoá các DNNN phải tiến hành song song với cổ phần hoá các NHTM thuộc sở hữu nhà nước, bởi vì nếu như đẩy mạnh quá trình cổ phần hoá các DNNN trong lĩnh vực sản xuất vật chất mà không đồng bộ với quá trình cổ phần hoá các NHTMNN thì sẽ phải trả giá đắt cho những thiệt hại của ngân sách Nhà nước nói riêng và cho toàn bộ nền kinh tế xã hội nói chung. Điều này xuất phát từ vai trò ngân sách nhà nước đối với việc điều hành nền kinh tế nói chung và đối với các DNNN nói riêng. Hiện nay mức chủ sở hữu của các doanh nghiệp trung bình khoảng 30%. Như vậy về căn bản thì nguồn vốn kinh doanh của các DNNN là đi vay từ các Ngân hàng mà chủ yếu là từ các NHTMNN.

- Sự giám sát của thị trường đối với hệ thống ngân hàng sẽ yếu đi nhiều khi sở hữu nhà nước chiếm tỷ trọng lớn trong hệ thống ngân hàng.

- Xúc tiến cổ phần hoá các NHTMNN để đáp ứng yêu cầu của quá trình hội nhập kinh tế quốc tế của hệ thống Ngân hàng Việt Nam. Theo lộ trình của hiệp định, sau 9 năm Hiệp định có hiệu lực các Ngân hàng Mỹ được phép thành lập các Ngân hàng con 100% vốn tại Việt Nam, tạo ra sự cạnh tranh khốc liệt mà khi đó theo quy luật sẽ thực sự hoạt động theo đúng bản chất của nó. Chỉ có những ngân hàng hoạt động có hiệu quả, quản lý tốt, cung

cấp dịch vụ có chất lượng cao sẽ chiến thắng trong cạnh tranh.

Tăng thêm năng lực hoạt động của các NHTMNN thông qua cổ phần hoá sẽ tạo ra nguồn vốn thực hiệu quả hơn việc phát hành trái phiếu của Bộ tài chính vì đó chỉ là biện pháp tình thế mà lâu dài sẽ là gánh nặng của Ngân sách nhà nước và cũng là gánh nặng đối với nền kinh tế. ***Tuy nhiên cổ phần hoá các NHTMNN cần phải tuân thủ các điều kiện sau:***

Trước hết, cần phải tính toán kỹ lưỡng về việc bổ sung thêm vốn cho các NHTMNN đang hoạt động yếu kém trước khi cổ phần hoá. Cổ phần hoá phải tiến hành thận trọng tránh gây cú sốc cho nền kinh tế.

Việc cổ phần hoá các NHTMNN Việt Nam phải được tính toán kỹ lưỡng và chủ động nhưng không phải chỉ đợi đến khi khủng hoảng hệ thống ngân hàng mới tiến hành cổ phần hoá. Nếu Chính phủ vẫn nắm giữ phần lớn sự kiểm soát hoặc thậm chí nắm giữ cổ phần không chi phối nhưng vẫn còn khá lớn của ngân hàng thì cổ phần hoá hoặc sản sinh ra một vài hoặc không sản sinh ra các lợi ích về phương diện hoạt động ngân hàng. Khi Chính phủ vẫn còn có tiếng nói mạnh mẽ trong việc ra các quyết định quản lý điều hành thì các thông lệ cho vay dễ dàng có xu hướng tiếp tục thậm chí ngay sau cả khi tư nhân hóa.

Các NHTMNN Việt Nam có thể lựa chọn việc bán trực tiếp cho một nhà đầu tư chiến lược chứ không cổ phần hóa theo cách phát hành cổ phiếu. Chỉ có rất ít hoặc không có sự cải thiện hoạt động của ngành ngân hàng nếu được bán thông qua việc phát hành cổ phiếu. Lý do chắc chắn là việc bán cổ phiếu rộng rãi hay chỉ có vài nhà đầu tư được biết thông tin đã làm hạn chế quyền lực trong việc thực hiện cải cách hoạt động của ngân hàng. Trong khi đó các đối tác chiến lược thường sử dụng mức độ kiểm soát quản lý cần thiết để chuyển các hoạt động ngân hàng sang hoạt động trên cơ sở thương mại.

Việc cấm sở hữu nước ngoài hạn chế những kết quả của cổ phần hóa.

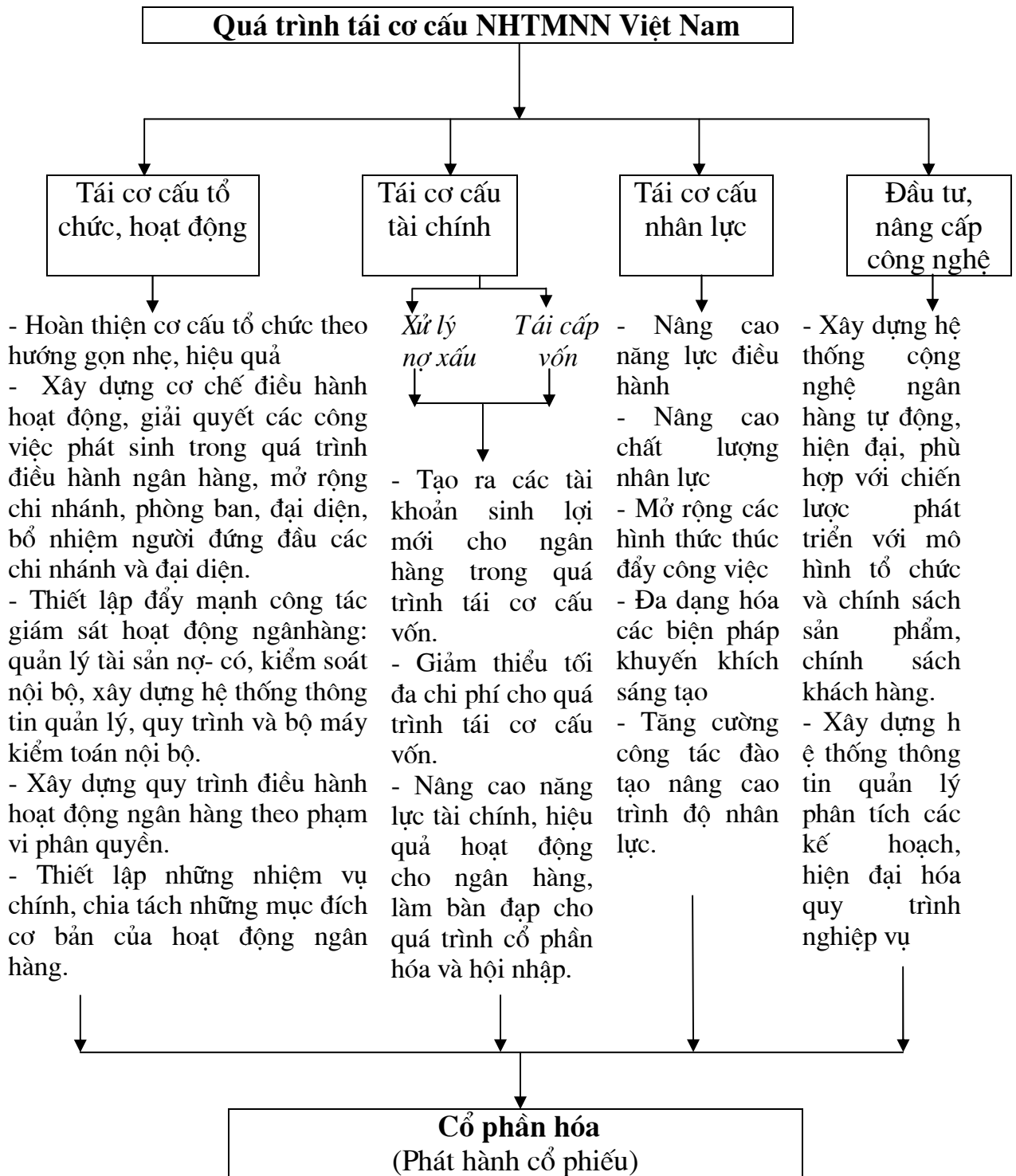


Kinh nghiệm các nước đã cho thấy rằng sở hữu nước ngoài là một ngân hàng nước ngoài danh tiếng thì đi kèm với sự cải thiện hoạt động nhiều hơn. Bên cạnh các kỹ năng chuyên môn do các chủ sở hữu nước ngoài đem lại thì việc bán cho người nước ngoài đặc biệt quan trọng trong môi trường pháp lý nghèo nàn nơi mà các quy định tại nước bản xứ buộc các chủ sở hữu phải có các quyết định cho vay thận trọng hơn. Việc cổ phần hóa nhìn chung là thành công hơn khi bắt đầu trước bằng tái cơ cấu hoạt động và tài chính. Khi các ngân hàng được bán đi như nguyên trạng của nó, các chủ sở hữu tiềm năng phải đối mặt với các bất ổn định về chất lượng tài sản cũng như khả năng không biết trước để thực hiện các hoạt động có độ nhạy cảm chính trị như tái cơ cấu các khoản nợ đọng, giảm số nhân viên dôi dư, đóng cửa các chi nhánh làm ăn không có lãi. Các bất ổn này giảm tính hấp dẫn của ngân hàng và hạn chế sự hợp vốn của những người mua tiềm năng.

Trừ phi có một số các cải cách thực hiện song hành tái cơ cấu mà không có tư nhân hóa chỉ có thể cải cách hoạt động ngân hàng đến một mức nào đó. Các cải cách song hành này gồm sự nhất trí rộng rãi trong chính phủ để xóa bỏ cho vay theo chỉ định và thực hiện sự quản lý ngân hàng chuyên nghiệp với một nhiệm vụ rõ ràng để điều hành ngân hàng theo một cơ sở thương mại.

Cổ phần hóa hay tái cơ cấu ngân hàng để thành công thì cần được hỗ trợ bằng sự giám sát và quy định đảm bảo an toàn mạnh mẽ và bằng các thử nghiệm thích hợp và phù hợp đối với các nhà quản lý và chủ sở hữu ngân hàng. Trong điều kiện ở nước ta hiện nay, thời gian đầu, Nhà nước nên nắm giữ tỷ lệ sở hữu cao và chủ động trong việc giảm dần quyền sở hữu đối với các ngân hàng được cổ phần hoá trong một thời gian nhất định. Chương trình cổ phần hoá NHTMNN Việt Nam cần được triển khai khẩn trương, song hành với tiến trình mở cửa thị trường tài chính theo các cam kết hội nhập của Việt Nam trong khuôn khổ Hiệp định thương mại Việt Mỹ cũng như việc ra nhập WTO. Nhưng một vấn đề quan trọng hơn sau tiến trình cổ phần hoá- đó là cơ cấu quản trị doanh nghiệp đối với NHTMNN Việt Nam phải thực sự được

thay đổi hoặc chỉ ít được phép thí điểm thực hiện dựa trên cơ chế một “ngân hàng cổ phần”- có như vậy mới thực sự đảm bảo thành công của chương trình cổ phần hoá các NHTMNN. Cổ phần hoá là kết quả của quá trình tái cơ cấu các mặt hoạt động của các NHTMNN VN, cụ thể như mô hình dưới đây:



Hiện nay, Chính phủ, NHNN đã có quyết định về cổ phần hoá các NHTMNN. Đó là một chủ trương đúng đắn và tất yếu để phù hợp với xu thế hội nhập của nền kinh tế Việt Nam. Tuy nhiên Chính phủ cần xem xét đưa ra quyết định cụ thể về vấn đề sở hữu và các NHTMNN cần thiết thành lập Ban chỉ đạo cổ phần hoá nhằm nghiên cứu xây dựng Đề án cổ phần hoá NHTMNN trong đó xác định rõ hình thức, lộ trình cổ phần hoá.

### **3.2.5. Xây dựng tập đoàn tài chính**

Vai trò của khu vực tài chính đối với nền kinh tế là đặc biệt quan trọng, nhất là đối với những nước chưa có các kênh phân phối vốn hiệu quả. Các quốc gia phát triển thuộc nhóm OECD có tỷ trọng khu vực dịch vụ tài chính trong GDP là khá cao (15-25%). Riêng Trung Quốc, tỷ trọng dịch vụ tài chính đóng góp trong những năm gần đây là 20%. Đối với Việt Nam, các định chế tài chính buộc phải có quy mô tương xứng mới đáp ứng nhu cầu phát triển. Hiện nay, tiềm lực tài chính của các NHTMNN là quá nhỏ bé. Có thể thấy một nghịch lý trong nền kinh tế Việt Nam hiện nay đó là tiềm lực tài chính của khu vực tài chính lại thua xa khu vực công nghiệp. Đối với những nước công nghiệp hoá, tư bản tài chính phải có mức tích lũy lớn hơn nhiều tư bản công nghiệp để có thể thực hiện cách mạng công nghiệp và tiến trình công nghiệp hoá. Với điều kiện hiện nay, việc đầu tư cho những công trình trọng điểm của nền kinh tế như dầu khí, điện lực, hàng không thì rất khó khăn. Vì vậy, những yêu cầu đặt ra từ quá trình phát triển nền kinh tế cho thấy cần rất nhiều biện pháp để nâng cao vai trò, quy mô của hệ thống ngân hàng, tăng cường năng lực cho các NHTM tương xứng với tầm vóc của nền kinh tế cũng như đáp ứng nhu cầu của xã hội.

Trong tương lai, có thể đánh giá các NHTMNN Việt Nam có khả năng vơn xa hơn nữa để trở thành những tập đoàn tài chính đáp ứng với nhu cầu vốn của nền kinh tế. Vấn đề xây dựng tập đoàn tài chính – ngân hàng đối với NHTMNN Việt Nam là vấn đề cấp thiết và tất yếu, phù hợp với sự đổi mới

trong chỉ đạo của Chính phủ đối với việc sắp xếp lại các doanh nghiệp Nhà nước; đồng thời trước sức ép của tiến trình hội nhập buộc các NHTMNN phải liên kết theo chiều rộng và chiều sâu để tạo nên sức mạnh cạnh tranh với các ngân hàng nước ngoài.

Các NHTMNN có thể lựa chọn 01 trong các cách thức dưới đây để xây dựng thành tập đoàn tài chính, đó là:

- Một NHTMNN có thể tự xây dựng thành một tập đoàn tài chính nếu có đủ điều kiện.
- Hợp nhất một số NHTMNN để trở thành tập đoàn tài chính.
- Thông qua cổ phần hoá những NHTMNN mà Nhà nước cho phép hoặc liên doanh.
- Hợp nhất, sát nhập một vài NHTM với nhau qua đó, cơ cấu sở hữu thay đổi tạo cơ sở pháp lý cho sự thay đổi cơ cấu tổ chức trong các NHTM.
- Hợp nhất giữa NHTMNN và công ty bảo hiểm để tạo ra những tập đoàn tài chính lớn hơn.

Một tập đoàn tài chính khác với một NHTM thông thường ở chỗ tính đa năng và phạm vi hoạt động rộng khắp ở các quốc gia. Vì vậy, để trở thành một tập đoàn tài chính, một NHTMNN phải có sự thay đổi ở các mặt sau:

***Thứ nhất là sự thay đổi về vốn.***

Để đảm bảo tiêu chuẩn quốc tế và khả năng tài chính để tham gia các mặt hoạt động, một ngân hàng phải có hệ số CAR từ 8% trở lên. Hầu hết các tập đoàn tài chính nổi tiếng trên thế giới (tính theo tier 1 năm 2004 ) đều có vốn chủ sở hữu trên 30.000 triệu USD như: Bank of China xếp thứ 11 với vốn chủ sở hữu là 34.851 triệu USD, MTFG đứng thứ 7 với 39.932 triệu USD. Bangkok Bank đứng thứ 196 mà vốn chủ sở hữu đã có 2.460 triệu USD. Hầu hết các NHTM Việt Nam đều có vốn chủ sở hữu dưới 1000 triệu USD. Vì vậy, cần phải có những giải pháp như phát hành trái phiếu chuyển đổi, cổ phiếu để

tăng vốn đạt đến các chuẩn mực quốc tế về an toàn vốn.

***Thứ hai là phát triển mạng lưới.***

Mở rộng mạng lưới thông qua việc hình thành các công ty hoạt động trong các lĩnh vực có liên quan và có khả năng hỗ trợ cho hoạt động của NHTM như Công ty bảo hiểm nhân thọ, Công ty quản lý quỹ đầu tư chứng khoán, Công ty tài chính và dịch vụ chuyển tiền... Các công ty là kênh phân phối sản phẩm, góp phần tận dụng lợi thế sẵn có của ngân hàng trong việc nắm bắt các cơ hội mở ra từ quá trình mở cửa và hội nhập kinh tế quốc tế. Cần quan tâm đến mối quan hệ giữa ngân hàng mẹ và các công ty trực thuộc sao cho thuận lợi.

***Thứ ba là phát triển các sản phẩm, dịch vụ.***

Coi trọng việc xây dựng chiến lược kinh doanh, trong đó xác định rõ sản phẩm lõi của hệ thống ngân hàng phù hợp.

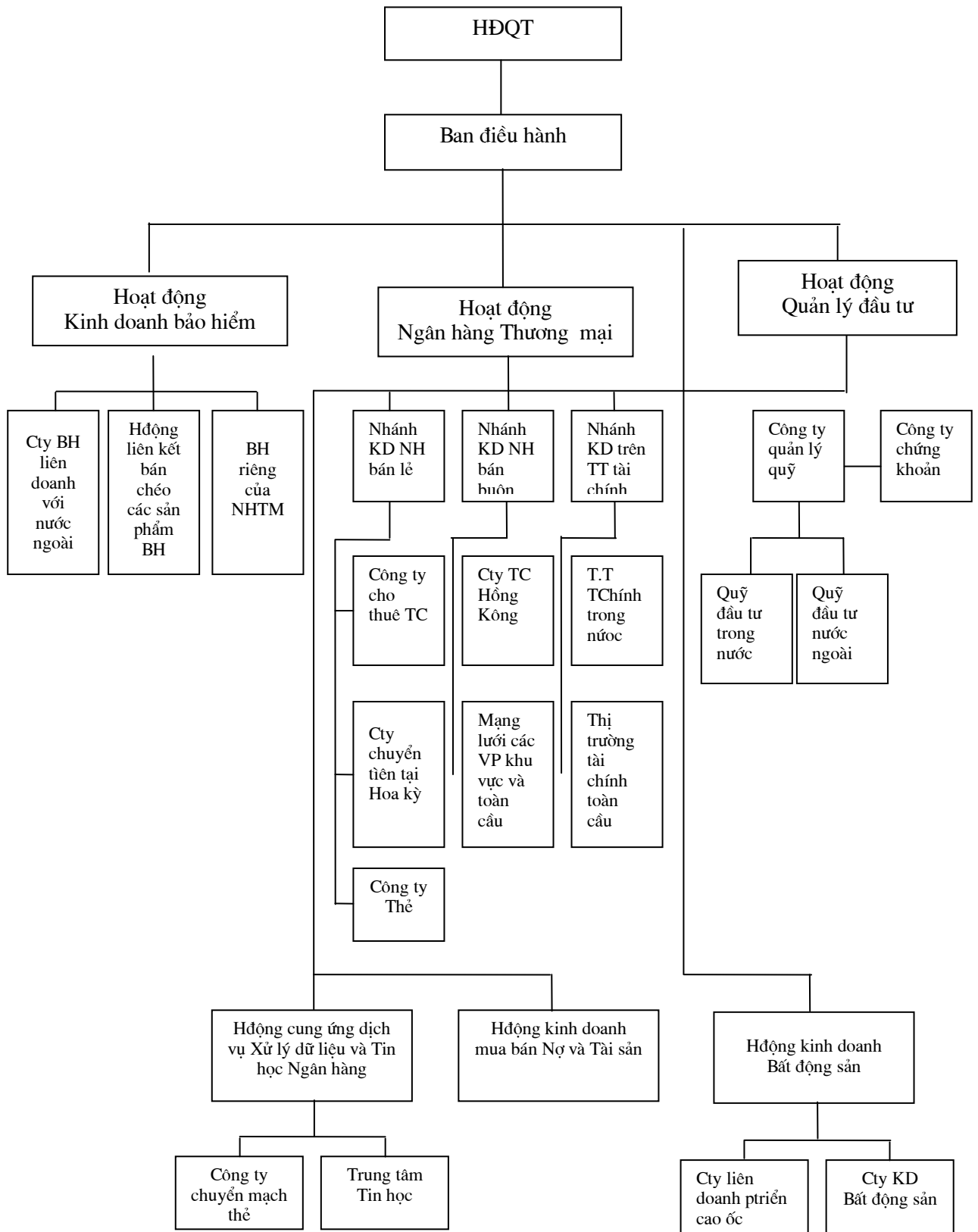
***Thứ tư là sự thay đổi về quy trình, quy chế.***

Xây dựng quy chế và quy trình nghiệp vụ về quản trị rủi ro, quản lý tài sản – nợ, quản lý vốn, quản lý đầu tư, kiểm toán nội bộ phù hợp với thông lệ quốc tế; xây dựng hệ thống kế toán theo chuẩn mực quốc tế, thiết lập các chỉ tiêu tài chính phù hợp với khuyến nghị của BIS, nhất là tiêu chuẩn vốn và dự phòng rủi ro.

***Thứ năm là sự thay đổi về công nghệ:*** Ưu tiên nâng cấp hệ thống thông tin quản lý và điều hành nhằm nâng cao chất lượng quản lý và kinh doanh của các NHTM.

Nói tóm lại, phát triển thành một tập đoàn tài chính đa năng là một mục tiêu chiến lược của các NHTMNN Việt Nam. Vì vậy, các NHTMNN cần phải nghiên cứu kỹ lưỡng để chọn hướng đi cho phù hợp, để trong tương lai, các

NHTMNN chủ chốt Việt Nam sẽ trở thành những tập đoàn tài chính vững mạnh trong khu vực và thế giới. Từ những yêu cầu nêu trên, tác giả đề xuất một mô hình tổng thể để xây dựng một tập đoàn tài chính.



**MÔ HÌNH TỔ CHỨC ĐỀ XUẤT CHO TẬP ĐOÀN TÀI CHÍNH CỦA NHTMNN VN**

***Diễn giải mô hình tập đoàn tài chính NHTMNN***

- ***Hoạt động NHTM***: là xương sống của “Tập đoàn tài chính”- ngoài mục tiêu tiếp tục đẩy mạnh hoạt động trong nước, sẽ tiến tới thành lập các Chi nhánh tại khu vực châu á, châu Âu và châu Mỹ; các hoạt động kinh doanh trên thị trường tài chính cũng sẽ tiếp tục vươn rộng ra trên thị trường toàn cầu, các đơn vị trong mảng kinh doanh này (tổ chức hoạt động theo thị trường và đối tượng khách hàng (bán buôn, bán lẻ) bao gồm:

+ NHTMNN A: đại diện cho thương hiệu của tập đoàn – cung ứng các dịch vụ NHTM các loại thông qua mạng lưới trong nước, các công ty con và tại nước ngoài;

+ Công ty tài chính Hong Kong (Vietnam Finance Co., Ltd- VFC): với vai trò là đầu mối hoạt động của NHTMNN tại Hongkong- một trong những thị trường tài chính quan trọng của Châu á và Thế giới- phục vụ quan hệ thương mại và đầu tư giữa Việt Nam- Hongkong cũng như Việt Nam- Trung Quốc;

+ Công ty cho thuê tài chính: chuyên môn hoá trong kinh doanh phục vụ doanh nghiệp nhỏ và vừa cũng như khách hàng cá nhân;

+ Công ty tài chính và chuyển tiền tại Hoa Kỳ: để thúc đẩy dịch vụ kiều hối, NHTM có thể thành lập một công ty chuyển tiền tại Hoa Kỳ và sẽ mở rộng ra thị trường các thị trường khác;

+ Công ty Thẻ chuyên môn hoá trong hoạt động ngân hàng bán lẻ- cung ứng rộng rãi các sản phẩm thẻ đến khách hàng.

+ Hoạt động cung ứng dịch vụ xử lý dữ liệu và tin học ngân hàng, dự kiến gồm hai đơn vị: (i) Công ty chuyển mạch thẻ và (ii) Trung tâm Công nghệ thông tin Ngân hàng.

+ Công ty quản lý tài sản : thành lập với mục đích chính là xử lý tài sản thế chấp liên quan đến các khoản nợ xấu, hoàn thành sứ mạng của mình, công



ty sẽ chuyển đổi chức năng phù hợp với định hướng mang tính kinh doanh trong thị trường này.

- **Hoạt động Ngân hàng Đầu tư:** đây là mảng kinh doanh đang phát triển rất nhanh và cũng sẽ là một nhánh kinh doanh chủ đạo của Tập đoàn tài chính NHTMNN.

+ Công ty Chứng khoán: phát triển theo hướng thực sự trở thành cánh tay đắc lực của NHTMNN trong lĩnh vực ngân hàng đầu tư, hoạt động trên cơ sở các chuẩn mực quốc tế tiên tiến nhất.

+ Công ty Quản lý quỹ đầu tư: trong bối cảnh cải cách, đổi mới doanh nghiệp và cổ phần hoá hiện nay, tiềm năng và cơ hội kinh doanh quản lý quỹ và đầu tư trực tiếp vào các doanh nghiệp cổ phần hoá là rất đáng quan tâm. Cùng với Công ty Chứng khoán, kinh doanh quản lý quỹ đầu tư sẽ tạo cho NHTMNN khả năng hoàn thiện danh mục sản phẩm của mình, cung cấp cho khách hàng mọi sản phẩm/dịch vụ tài chính, đáp ứng được yêu cầu của quá trình hội nhập và cạnh tranh trên trường quốc tế. Ngoài ra, Công ty cũng sẽ là kênh dẫn vốn đầu tư gián tiếp hiệu quả thông qua các quỹ đầu tư hải ngoại và đồng thời cũng sẽ giúp NHTMNN vươn ra các thị trường tài chính quốc tế khi cần thiết.

- **Hoạt động kinh doanh Bảo hiểm:** thị trường bảo hiểm Việt Nam còn rất non trẻ, tiềm năng tăng trưởng lớn với mức tăng trưởng bình quân hàng năm khoảng 20%, mở rộng hoạt động của công ty bảo hiểm là rất cần thiết.

- **Hoạt động kinh doanh Bất động sản:** dịch vụ tài chính liên quan khá mật thiết với kinh doanh Bất động sản, tính đến nay, lượng vốn đầu tư vào Bất động sản dưới các hình thức của các NHTMNN là rất lớn, riêng NHNT đã đầu tư 300 tỷ đồng. Có hai hình thức có thể nhắm tới:

+ Tiếp tục phát triển các hình thức liên doanh liên kết trong việc xây dựng các cao ốc vừa phục vụ mục đích làm trụ sở NHTMNN vừa cho thuê...;

+ Hình thành đơn vị chuyên doanh trong lĩnh vực này sẽ có tác dụng nâng cao hiệu quả kinh doanh cho NHTMNN; ngoài ra sẽ hỗ trợ thêm cho các dịch vụ hiện có cũng như đang phát triển của ngân hàng.

### **3.3. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ**

Để đảm bảo tính khả thi của các giải pháp nêu trên, tác giả có những kiến nghị như sau:

#### **3.3.1. Kiến nghị đối với Nhà nước và các bộ ngành liên quan**

##### ***3.3.1.1 Đảm bảo môi trường kinh tế-chính trị – xã hội ổn định***

Môi trường chính trị - pháp luật chi phối mạnh mẽ đến hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp. Sự thay đổi của môi trường chính trị có thể ảnh hưởng có lợi cho nhóm doanh nghiệp này nhưng lại kìm hãm sự phát triển của nhóm doanh nghiệp khác hoặc ngược lại. Sự ổn định chính trị được xác định là một trong những tiền đề quan trọng cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Một môi trường pháp lý đồng bộ, lành mạnh vừa tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp tiến hành hoạt động kinh doanh vừa điều chỉnh các hoạt động kinh tế theo hướng không phải chỉ chú ý đến kết quả và hiệu quả riêng của mình, mà phải đảm bảo lợi ích kinh tế của mọi thành viên trong xã hội. Hệ thống pháp luật hoàn thiện, không thiên vị là một trong những tiền đề ngoài kinh tế của kinh doanh. Mức độ hoàn thiện, sự thay đổi và thực thi pháp luật trong nền kinh tế có ảnh hưởng lớn đến việc hoạch định và tổ chức thực hiện chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp. Môi trường này có tác động trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Do đó, đòi hỏi các doanh nghiệp phải nắm vững luật pháp nước sở tại và thông lệ quốc tế để tiến hành hoạt động kinh doanh của mình trong khuôn khổ của hành lang pháp lý. Có như vậy mới đảm bảo tính hiệu quả kinh tế.

Thời gian qua, môi trường kinh tế vĩ mô của Việt Nam chưa thực sự ổn định, nền kinh tế thị trường phát triển ở trình độ thấp, khung thể chế đảm bảo

cho hoạt động của các thành phần kinh tế chưa đồng bộ. Các chủ thể kinh tế còn manh mún, mức độ can thiệp hành chính vào hoạt động ngân hàng còn lớn, quyền lợi và quyền tự chủ kinh doanh của các NHTMNN Việt Nam chưa được đảm bảo bằng pháp luật, đặc biệt khi xảy ra tranh chấp. Nhiều quy định, chính sách chưa phù hợp với nguyên tắc kinh tế thị trường và các thông lệ chuẩn mực quốc tế, nhiều nghiệp vụ có tác dụng giảm thiểu và phân tán rủi ro chưa được đưa vào áp dụng rộng rãi. Tuy nhiên, nhu cầu cải cách, hội nhập đã và đang trở thành động lực cấp thiết nhất để đẩy mạnh những thay đổi về môi trường kinh tế vĩ mô của Việt Nam. Để đảm bảo cho hoạt động kinh doanh của các NHTMNN hiệu quả và an toàn, hệ thống pháp luật phải không ngừng được cải thiện, tạo môi trường pháp lý rõ ràng, minh bạch, tiến dần tới phù hợp với những thông lệ quốc tế. Chính phủ xem xét chỉ đạo Ngân hàng Nhà nước ban hành những văn bản triển khai thực hiện cải cách hệ thống NHTMNN, theo đó quy định về các tỷ lệ bảo đảm an toàn trong hoạt động ngân hàng, về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro.

Sự ổn định và tăng trưởng của nền kinh tế vĩ mô là tiền đề không thể thiếu cho sự phát triển của hoạt động kinh doanh của các NHTM nói chung và NHTMNN nói riêng. Môi trường kinh tế không ổn định sẽ ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp dẫn tới việc gây khó khăn cho các doanh nghiệp trong việc trả nợ ngân hàng.

### ***3.3.1.2 Mở rộng quyền tự chủ cho các NHTMNN***

Các NHTMNN là doanh nghiệp nhà nước hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh tiền tệ - tín dụng và dịch vụ ngân hàng chịu sự điều chỉnh của Luật DNNN & Luật các TCTD, các qui định của Luật và văn bản dưới luật hiện hành chưa phát huy được quyền tự chủ về kinh doanh, về quản lý tài chính, quản lý nhân sự và tiền lương cho các DNNN nói chung và cho các NHTMNN nói riêng. Chính phủ cần cho phép làm thí điểm mở rộng các quyền tự chủ nói trên cho các NHTMNN để góp phần thúc đẩy quá trình tái cơ cấu các NHTMNN và toàn hệ thống doanh nghiệp Nhà nước.

### ***3.3.1.3. Hoàn thiện môi trường pháp lý***

Để đảm bảo an toàn cho hoạt động kinh doanh của các NHTMNN Nhà nước cần xem xét ban hành hoặc chỉnh sửa nội dung một số văn bản có liên quan đến một số vấn đề sau:

- Các cơ chế chính sách còn nặng tính bao cấp của Nhà nước đối với các hoạt động ngân hàng (nhất là trong chính sách tín dụng nông thôn, tín dụng với DNNN và tín dụng với Ngân sách Nhà nước). Chưa có sự tách bạch rõ ràng giữa hoạt động tín dụng chính sách với hoạt động tín dụng thương mại cả về nghiệp vụ lẫn mô hình tổ chức.

- Các quy định liên quan đến mô hình tổ chức và quản lý các NHTMNN như trách nhiệm và quyền hạn thực tế của Hội đồng quản trị và Ban điều hành, quyền tự chủ ra các quyết định kinh doanh, tự chủ về tổ chức, nhân sự, tài chính, đầu tư, phân phối thu nhập, khen thưởng và xử phạt vật chất. Đây là những nguyên nhân chủ yếu làm xói mòn động lực và hạn chế hiệu quả hoạt động của các NHTMNN.

### ***3.3.1.4 Nâng cấp hệ thống kế toán và thông tin báo cáo.***

Cải thiện hệ thống kế toán và thông tin báo cáo hiện nay theo hướng tương thích với tiêu chuẩn quốc tế là cần thiết nhằm đánh giá tổng quan và sự hợp lý về hiệu quả các hoạt động của NHTMNN trong hiện tại và tương lai. Hệ thống kế toán nâng cấp mới phải đảm bảo các yêu cầu: thông tin về số liệu hoạt động của NHTMNN phải chính xác, minh bạch, toàn diện (bao gồm cả hoạt động chi tiết và toàn bộ tình trạng hoạt động của NHTMNN trong hiện tại và tương lai) và được cung cấp kịp thời, thường xuyên cho các nhà lãnh đạo điều hành, các nhà quản lý ra các quyết định kinh doanh kịp thời.

Hoàn thiện và phát triển các tiêu chí đánh giá tính an toàn về hiệu quả hoạt động của các NHTMNN mà các bên có quyền lợi có liên quan có thể sử dụng được như: các nhà quản trị điều hành; thanh tra và giám sát; các nhà đầu

tư; các chủ nợ; khách hàng nhằm đánh giá mức độ an toàn, hiệu quả hoạt động của các NHTMNN, đồng thời cũng nhằm tăng cường nguyên tắc thị trường, tạo điều kiện cho các bên có quyền lợi liên quan có thể giám sát chặt chẽ hơn hoạt động của các NHTMNN. Ngoài ra, điều này cũng góp phần tạo tiền đề cho các cổ đông, các nhà đầu tư có cơ sở đánh giá, suy xét và cân nhắc trong việc tham gia góp vốn cổ phần khi tiến hành cổ phần hóa NHTMNN.

**3.3.1.5 Chính phủ cần ban hành cơ chế chính sách tăng cường quyền chủ động để các công ty xử lý và khai thác nợ** của các NHTMNN có thể chủ động phát mại tài sản và tự chịu trách nhiệm về việc làm của mình: nhất là các cơ chế về đấu giá, phát mại các tài sản cầm cố, thế chấp, cơ chế đặc biệt về chuyển nhượng quyền sử dụng đất, cơ chế phát mại tài sản thuộc sở hữu DNNN, các thủ tục cấp phép liên quan đến việc phát mại tài sản. Tạo điều kiện hỗ trợ Công ty quản lý khai thác tài sản tại các NHTMNN chuyển đổi thành Công ty mua bán nợ và thực hiện chức năng theo thông lệ quốc tế. Chính phủ chỉ đạo cụ thể các Bộ, ngành, Ủy ban nhân dân các cấp chỉ đạo kịp thời đồng bộ cùng ngành Ngân hàng giải quyết những khoản nợ tồn đọng của các NHTMNN. Đề nghị Bộ tư pháp chỉ đạo cơ quan thi hành án xử lý nhanh những tài sản bảo đảm nợ vay đã được tòa tuyên phát mại để hỗ trợ giúp các ngân hàng thu hồi nợ. Đề nghị Bộ tài chính có hướng dẫn miễn giảm thuế và các nghĩa vụ tài chính khác đối với nhà nước khi các NHTMNN bán các tài sản đảm bảo theo chỉ đạo của Chính phủ. Cơ chế bù đắp kịp thời các khoản nợ xấu cho NHTMNN do sự thay đổi chính sách kinh tế vĩ mô của nhà nước đã trực tiếp tạo ra (Di dân làm chương trình quốc gia; đóng cửa rừng; tăng giá một số hàng hoá độc quyền của Nhà nước v.v ...). Cho phép và khuyến khích các hoạt động thu hồi nợ ngoài toà án, linh hoạt trong việc chi hoa hồng, thu hồi mua bán và khai thác tài sản xiết nợ, tránh việc hình sự hoá của các cơ quan bảo vệ pháp luật vào các hoạt động này.

**3.3.1.6.** Tăng cường sự quản lý của Nhà nước đối với các DNNN- khách hàng lớn nhất của các NHTMNN hiện nay. Đề nghị cho phép các NHTMNN được phép tham gia vào Ban chỉ đạo cổ phần hoá các DNNN mà có dư nợ tại ngân hàng.

**3.3.1.7.** Đề nghị Chính phủ, Bộ tài chính, Ngân hàng Nhà nước....hỗ trợ các NHTMNN trong xây dựng và triển khai thực hiện Đề án tăng vốn chủ sở hữu.

**3.3.1.8.** Chính phủ và NHNN cho chủ trương và định hướng chỉ đạo thành lập Tập đoàn tài chính. Cụ thể, Chính phủ đã cho phép thí điểm chọn 01 NHTMNN mạnh nhất trong 04 Ngân hàng như Ngân hàng ngoại thương Việt Nam để cổ phần hoá đầu tiên, tiến tới thành lập tập đoàn tài chính. các NHTMNN cần xây dựng đề án với sự trợ giúp của Ban đổi mới DNNN và NHNN, trước mắt cho phép thành lập các công ty hoạt động trong khu vực dịch vụ tài chính như bảo hiểm nhân thọ, quản lý tài sản.. nhằm đa dạng hoá các sản phẩm tài chính;

Đề nghị Chính phủ sớm sửa đổi Nghị định 187 về cổ phần hoá để tạo thuận lợi hơn cho các NHTMNN trong quá trình cổ phần hoá. Chương trình cổ phần hoá NHTMNN cần được triển khai khẩn trương, song hành với tiến trình mở cửa thị trường tài chính theo các cam kết hội nhập của Việt Nam trong khuôn khổ Hiệp định thương mại Việt Mỹ cũng như việc ra nhập WTO. Một vấn đề quan trọng hơn sau tiến trình cổ phần hoá- đó là cơ cấu quản trị doanh nghiệp đối với NHTMNN này là phải thực sự được thay đổi hoặc chí ít được phép thí điểm thực hiện dựa trên cơ chế một “ngân hàng cổ phần”- có như vậy mới thực sự đảm bảo thành công của chương trình cổ phần hoá các NHTMNN. Để sớm tạo dựng quy mô và tầm vóc cần thiết cho NHTMNN nhằm hội nhập thành công, đề nghị Chính phủ và NHNN xem xét cho phép triển khai các hoạt động đầu tư chiến lược, mua hoặc sáp nhập thí một số ngân

hàng cổ phần nhằm tăng cường tiềm lực tài chính của mình cũng như góp phần làm lành mạnh hoá các ngân hàng yếu kém. Việc sớm mua lại hoặc sáp nhập một số ngân hàng TMCP vào NHTMNN (được chọn để thành lập tập đoàn) trước khi phát hành cổ phiếu ra thị trường để có thể nhanh chóng cải thiện qui mô và phạm vi hoạt động của NHNT. Cho phép NHTMNN được hoạt động theo cơ chế thí điểm đối với một số lĩnh vực đặc thù trong ngân hàng theo tập quán và chuẩn mực quốc tế, nhằm tạo điều kiện cho NHTM có được sự chủ động cao hơn trong các lĩnh vực quản trị doanh nghiệp và quản lý tài chính với mục tiêu nhằm huy động và phát huy được các nguồn lực về vật chất và con người nhằm phục vụ cho hoạt động kinh doanh.

**3.3.1.9.** Nhà nước cần ban hành Luật chống cạnh tranh không lành mạnh, không chỉ nhằm bảo hộ cho các NHTM cạnh tranh lành mạnh mà còn bảo vệ lợi ích cho khách hàng. Các điều khoản của Luật chống cạnh tranh không lành mạnh, cần quy định theo hướng: quy định rõ sự cạnh tranh không lành mạnh, các NHTM trong giao dịch với khách hàng không được dùng các thủ đoạn cạnh tranh không lành mạnh như: dùng thủ đoạn chào mời để lôi kéo khách hàng; đưa ra hàng loạt các sản phẩm biểu không; tự khoe khoang vượt quá khả năng sự thật của bản thân; sử dụng một số hình thức nhằm giảm thấp giả dối lãi suất cho vay, hạ thấp phí dịch vụ, giảm thấp điều kiện cấp tín dụng; nếu do hành động cạnh tranh không lành mạnh mà gây ra tổn thất cho NHTM cạnh tranh thì phải chịu phạt hành chính, kinh tế; ngoài ra cần có văn bản hướng dẫn về tiêu chuẩn hóa các sản phẩm, dịch vụ do tổ chức tín dụng cung cấp.

### **3.3.2. Đối với NHNN**

*Với chức năng là cơ quan quản lý nhà nước trong lĩnh vực tiền tệ, tín dụng- ngân hàng, các NHNN cần:*

**3.3.2.1.** NHNN cần chỉ đạo sát sao việc thực hiện Đề án tái cơ cấu các NHTMNN giai đoạn II (2005-2010) trên cơ sở đúc kết các kinh nghiệm có

được ở giai đoạn 1. Ban chỉ đạo cơ cấu lại các NHTMNN cần hoạt động tích cực hơn nữa theo đúng chuẩn mực quốc tế, có tổng kết đánh giá và điều chỉnh với 3 mục tiêu chính:

- Nâng cao năng lực tài chính
- Nâng cao năng lực quản trị điều hành
- Công nghệ hiện đại

NHNN cần thường xuyên phân tích, đánh giá về tài chính và dự báo xu hướng phát triển của các NHTMNN để kịp thời điều chỉnh các qui định và biện pháp giám sát. Đặc biệt là công tác hoạch định chiến lược phát triển toàn ngành cả về mô hình phát triển, chính sách, công nghệ và dịch vụ ngân hàng trong bối cảnh hội nhập và cạnh tranh quốc tế chưa được quan tâm đúng mức.

### ***3.3.2.2. Giao quyền tự chủ trong kinh doanh cho các NHTMNN***

Cho đến nay hoạt động kinh doanh, nhất là hoạt động cho vay của NHTMNN vẫn bị chi phối bởi các cơ chế của NHNN như lãi suất huy động và cho vay, đối tượng cho vay thương mại và cho vay theo chỉ định của Chính phủ.... Điều này gây khó khăn trong hoạt động của các NHTMNN việc đánh giá chất lượng tín dụng và hiệu quả các ngân hàng với cả hai hoạt động cho vay nói trên là không chính xác và không có ý nghĩa thực tế. NHNN cần tách bạch rõ ràng giữa cho vay thương mại và cho vay theo chỉ định Chính phủ, trường hợp cần cho vay theo chỉ định thì cần có bảo lãnh của Bộ tài chính cho khoản vay đó. Trao quyền tự chủ cho các NHTMNN trong việc ra quyết định kinh doanh, quản lý nhân sự và tiền lương, quản lý tài chính, không hạn chế việc mở rộng các hoạt động kinh doanh khác của các NHTMNN. NHNN cần mở rộng quyền tự chủ tài chính của các NHTMNN vì nó có ý nghĩa quyết định tạo ra động lực và hệ thống khuyến khích vật chất nhằm nâng cao năng suất lao động và hiệu lực quản lý. Theo Nghị định 166/1999/NĐ-CP ban hành ngày 19/11/1999 về chế độ tài chính đối với các TCTD thì quyền tự chủ tài



chính của các NHTMNN còn rất hạn chế thể hiện trên một số mặt: tiền thu sử dụng vốn, việc lập và sử dụng các quỹ. về tăng vốn chủ sở hữu, cơ chế tiền lương, việc giao quỹ lương... Đây là vấn đề cần được nghiên cứu sửa đổi nhằm hỗ trợ cho quá trình cơ cấu lại các NHTMNN. Giao quyền tự chủ trong kinh doanh đồng nghĩa với việc nâng cao tính tự chịu trách nhiệm của các NHTMNN.

**3.3.2.3.** Tăng cường kiểm tra, kiểm soát. NHNN cần nghiên cứu ban hành các văn bản đảm bảo đồng bộ tạo hành lang pháp lý vững chắc cho hệ thống NHTMNN hoạt động an toàn. Nâng cao hơn nữa vai trò và trách nhiệm pháp luật của kiểm toán đối với quản lý tài chính, đồng thời thực hiện chế độ thanh tra giám sát tài chính thông qua kiểm toán theo các chuẩn mực quốc tế. Nâng cao chất lượng hoạt động thanh tra của NHNN, tránh trùng lặp, đảm bảo tính độc lập để kịp thời phát hiện và xử lý khách quan các vụ vi phạm. rà soát lại các thể chế, cơ chế của Nhà nước, của Thống đốc và các qui chế cụ thể của các NHTMNN để chỉnh sửa, bổ sung phù hợp với lộ trình hội nhập, tạo sức mạnh cạnh tranh và thích ứng nhanh cho các NHTMNN, đặc biệt trong việc sử dụng các công cụ của chính sách tiền tệ: Dự trữ bắt buộc, hạn mức tín dụng, chính sách chiết khấu, lãi suất... Hệ thống thống kê, kế toán, kiểm toán và thông tin tài chính toàn ngành cần hoàn thiện để phù hợp với các chuẩn mực quốc tế. Đây là công cụ quản lý chỉ đạo rất quan trọng để NHNN giám sát toàn hệ thống.

**3.3.2.4.** NHNN cần nghiên cứu áp dụng các công cụ chính sách tiền tệ mang tính thị trường như lãi suất cơ bản và nghiệp vụ thị trường mở để có tác động hữu hiệu đối với vốn khả dụng của các NHTM. Đây cũng là một trong những tiền đề cho việc xây dựng một chiến lược kinh doanh ổn định và vững chắc của các NHTMNN.

**3.3.2.5.** Để giúp các NHTMNN từng bước nâng cao năng lực tài chính, đạt mức an toàn trong hoạt động theo các chuẩn mực quốc tế, NHNN cần kiến

ngộ Chính phủ cho phép thực hiện một số biện pháp sau:

- Cho phép NHTMNN giữ lại phần thu thuế sử dụng vốn để tăng vốn chủ sở hữu

- Cho phép chuyển phần vốn vay từ Ngân hàng thế giới và Quỹ tiền tệ quốc tế theo chương trình tái cơ cấu cho các NHTMNN và cho phép các ngân hàng này không phải nộp thuế sử dụng vốn hàng năm để các ngân hàng nhận vốn vay để tăng vốn chủ sở hữu được sử dụng khoản thuế vốn này hoàn trả khoản vay theo các điều kiện của Quỹ tiền tệ quốc tế và Ngân hàng thế giới.

- Ổn định mức nộp ngân sách (lấy năm 2000 làm mốc) trong 3 năm để khuyến khích các NHTMNN phấn đấu vượt chỉ tiêu lợi nhuận, cho phép lấy phần vượt để bổ sung vốn chủ sở hữu.

- Khuyến khích các NHTM tích cực tận thu hồi các khoản nợ đã khoanh để bổ sung vốn chủ sở hữu. Cho phép tăng vốn bằng phương thức bán cổ phần ưu đãi (không tham gia quản lý) cho cán bộ công nhân viên với cổ tức cao hơn lãi suất tiền gửi tiết kiệm.

**3.3.2.6.** Để giúp các NHTMNN nâng cao năng lực quản trị điều hành của các NHTMNN, NHNN phối hợp với các WB, IMF... hỗ trợ các NHTMNN trong tìm hiểu và triển khai đưa phương thức quản trị ngân hàng hiện đại vào ứng dụng thực tế tại Việt Nam. NHNN cần có lộ trình ban hành các qui định, qui phạm phù hợp với thông lệ theo lộ trình hội nhập, có tính đến khó khăn vướng mắc trong triển khai của các NHTMNN. Phối hợp với các Bộ Ngành có liên quan hướng dẫn các NHTMNN xây dựng đề án chi tiết thành lập tập đoàn tài chính trình Chính phủ cho phép thực hiện.

## KẾT LUẬN

Trên cơ sở tập hợp, luận giải, minh chứng và phân tích các dữ liệu một cách khoa học và thực tiễn, luận án đã hoàn thành một số nội dung sau:

**Thứ nhất:** Hệ thống hoá những vấn đề mang tính lý luận về NHTM và hoạt động kinh doanh của NHTM trong nền kinh tế thị trường, nội dung đánh giá, hệ thống chỉ tiêu đánh giá. Khái niệm hiệu quả hoạt động kinh doanh của NHTM tập trung chủ yếu trên phương diện lợi nhuận và các chỉ tiêu về lợi nhuận của các NHTM. Đặc biệt, tác giả tập trung phân tích hàng loạt nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của NHTM, đúc kết được kinh nghiệm của Trung Quốc về nâng cao hiệu quả hoạt động của NHTMNN. Xét tổng thể, những nội dung được đề cập phù hợp với mục tiêu, đối tượng và phạm vi nghiên cứu đã xác định, là cơ sở lý thuyết hoàn chỉnh để tiếp cận những vấn đề tiếp theo.

**Thứ hai:** Trên cơ sở khái quát về hệ thống ngân hàng Việt Nam, tác giả nhấn mạnh vai trò chủ lực, chủ đạo của các NHTMNN. Theo đó, bằng hệ thống tư liệu phong phú tác giả đã mô tả, phân tích thực trạng hiệu quả hoạt động kinh doanh của các NHTMNN Việt nam từ năm 2000-2005 theo những chỉ tiêu phản ánh hiệu quả đã thống nhất ở phần lý thuyết. Tác giả khẳng định mặc dù hiệu quả hoạt động của các NHTMNN đã được cải thiện nhưng so với mục tiêu thì còn thấp, thậm chí là rất thấp. Một số nguyên nhân (từ phía các NHTMNN, từ phía NHNN, khách hàng...) được phân tích chứng minh cụ thể.

**Thứ ba:** Với định hướng, mục tiêu phát triển các NHTMNN Việt Nam trong thời gian tới, tác giả khẳng định nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của các NHTMNN càng trở nên cấp bách hơn bao giờ hết. Các giải pháp được luận cứ có cơ sở lý luận và thực tiễn nên có tính ứng dụng cao. Để

thực thi các giải pháp, tác giả đã mạnh dạn đưa ra các kiến nghị và đề xuất thực hiện.

Tác giả hy vọng rằng luận án sẽ đóng góp được một phần nhỏ trong việc nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của các NHTMNN VN hiện nay nói riêng cũng như của toàn hệ thống Ngân hàng nói chung.

Tác giả chân thành cảm ơn sự giúp đỡ của các thầy cô hướng dẫn và đồng nghiệp, các nhà khoa học, các cán bộ quản lý của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, 4 NHTMNN và mong muốn nhận được góp ý, giúp đỡ của các nhà khoa học, các nhà quản lý và các bạn đọc liên quan đến lĩnh vực này.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

### TIẾNG VIỆT:

1. Bộ tài chính(2000), *Chiến lược tài chính-tiền tệ 2001-2010*, Hà nội
3. Các Mác(1987), *Tư bản tập III, phần 1*, NXB Sự thật, Hà nội
4. Các Mác(1987), *Tư bản tập III, phần 2*, NXB Sự thật, Hà nội
5. Chính phủ (1996), *Nghị định số 42,43/CP ngày 16/07/1996*.
6. Chính phủ (2000), *ngụ định số 49/2000/NĐ-CP ngày 12/09/2000*.
7. Chính phủ (2001) *ngụ định số 16/2001/NĐ-CP ngày 02/05/2001*.
8. Chính phủ (2001) *ngụ định số 32/2001/NĐ-CP ngày 02/04/2001*.
9. Dương Hiếu Hạnh (1999) *Quản trị tài chính doanh nghiệp hiện đại*, NXB Khoa học kỹ thuật, Hà nội.
10. David Begg (1992) *Kinh tế học*, NXB Giáo dục, Hà nội.
11. DavidCox (1997) *Nghiên vụ ngân hàng hiện đại*, NXB Chính trị quốc gia, Hà nội.
12. Nguyễn Duệ, *Quản trị ngân hàng*, NXB Thống kê, Hà nội
13. Đảng Cộng sản Việt Nam (1986), *Văn kiện đại hội Đại biểu Đảng toàn quốc lần thứ 10*, NXB Sự thật, Hà Nội.
14. Edward W Reed & Edward K Gill (1993) *Ngân hàng thương mại*, NXB TP Hồ Chí Minh.
15. Frederic S. Miskin(1994), *Tiền tệ, Ngân hàng và thị trường tài chính*, NXB Khoa học kỹ thuật, Hà nội.
16. Ngân hàng Nhà nước Việt nam, *Báo cáo thường niên năm 2001,2002,2003,2004,2005*, Hà Nội.
17. Ngân hàng Nhà nước Việt nam (2006), *Đề án chiến lược phát triển*

*ngành ngân hàng Việt Nam đến năm 2010 và định hướng đến năm 2020.*

18. Ngân hàng Nhà nước Việt nam (1996), *Ngân hàng Việt Nam- Quá trình xây dựng và phát triển* – NXB Chính trị quốc gia.
19. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (2005) *Tái cơ cấu các NHTMNN thực trạng và triển vọng*, Hà nội.
20. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam( 1997) *Pháp luật về NHTW & NHTM một số nước-* NXB Thế giới.
21. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (2001,2002,2003,2004) *Báo cáo thường niên*
22. Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt nam(2001,2002,2003,2004) *Báo cáo thường niên*
23. Ngân hàng ngoại thương Việt nam (2001,2002,2003,2004) *Báo cáo thường niên*
24. Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt nam (2001,2002,2003,2004) *Báo cáo thường niên*
25. Ngân hàng Công thương Việt nam (2001,2002,2003,2004) *Báo cáo thường niên* Nguyễn Ninh Kiều (1994), *Tiền tệ Ngân hàng*, NXB Thống kê, Hà Nội.
26. Nguyễn Quốc Việt (2001), *Những bất cập trong hệ thống Ngân hàng Việt Nam hiện nay*, Tạp chí Kinh tế phát triển
27. Nguyễn Văn Tiến (1999) *Quản trị rủi ro trong kinh doanh ngân hàng*, NXB Thống kê Hà Nội
28. Peter S. Rose (2001) *Quản trị Ngân hàng thương mại*, NXB Tài chính, Hà nội
29. Saunder (1996) *Quản trị các tổ chức tài chính-* NXB Tài chính, Hà nội

30. Trần Đình Triển (1997), *Một số ý kiến bàn về khung pháp luật kinh tế Việt Nam đảm bảo hệ thống ngân hàng hoạt động có hiệu quả*, Tạp chí Thị trường tài chính Tiền tệ.
31. Trường Đại học kinh tế quốc dân (2002) *Ngân hàng thương mại, Quản trị và nghiệp vụ*, NXB Thống kê.
32. Trường Đại học kinh tế quốc dân (2005) *Nghiệp vụ Ngân hàng thương mại* – NXB Tài chính.
33. Quốc hội nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt nam (1997), *Luật các tổ chức tín dụng*, NXB Chính trị quốc gia.

#### **TIẾNG ANH:**

1. Alain C. Shapiro (1999) *Multinational Financial Management*– International Edition.
2. Mc Graw- Hill (1996) *Money & Banking* – Book Company
3. Runine Victor (1996) *Development Banking & Finance*, International Edition.

**DANH MỤC CÁC CÔNG TRÌNH ĐÃ CÔNG BỐ CỦA TÁC GIẢ**

1. Phạm Thị Bích Lương ( 2000) “ **Japanese banking system: problems and solutions**”, *Temple Science and Technology Nesw* ( 7).
2. Phạm Thị Bích Lương ( 2000) “ **Những bài học rút ra từ thành công của Ngân hàng HSBC**”, *Temple Science and Technology News*(5).
3. Phạm Thị Bích Lương (2000) “ **Chiến lược khách hàng của Nokia**”  
*Temple Science and Technology News* ( 6).
4. Phạm Thị Bích Lương ( 2001) “ **Phân tích các đối thủ cạnh tranh để chiến thắng**”, *Tạp chí Ngân hàng* (12), trang 48-49.
5. Phạm Thị Bích Lương ( 2002) “**Nghệ thuật lãnh đạo trong quản lý chiến lược phát triển của doanh nghiệp**”, *Tạp chí thị trường tài chính tiền tệ* (6), trang 15-17.