

LỜI CẢM ƠN

Tôi xin chân thành cảm ơn các thầy giáo cô giáo Khoa Ngân hàng - Tài chính, Viện Sau Đại học Trường Đại học Kinh tế Quốc dân Hà Nội đã nhiệt tình giúp đỡ tôi hoàn thành luận án.

Tôi xin cảm ơn các cơ quan, các đơn vị liên quan đã giúp đỡ phối hợp trong quá trình nghiên cứu để tôi hoàn thành luận án.

Hà Nội, ngày 20 tháng 08 năm 2009

Tác giả luận án

ĐÀM HỒNG PHƯƠNG

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan toàn bộ nội dung luận án này là công trình nghiên cứu của riêng tôi. Các số liệu, tư liệu được sử dụng trong luận án có nguồn gốc rõ ràng, trung thực. Cho đến thời điểm này toàn bộ nội dung luận án chưa được công bố trong bất cứ công trình nghiên cứu tương tự nào khác.

Hà Nội, ngày 20 tháng 08 năm 2009

Nghiên cứu sinh

ĐÀM HỒNG PHƯƠNG

MỤC LỤC

TRANG PHỤ BÌA

LỜI CẢM ƠN

LỜI CAM ĐOAN

MỤC LỤC

DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

DANH MỤC SƠ ĐỒ, BẢNG BIỂU

TRANG PHỤ BÌA

LỜI MỞ ĐẦU 1

CHƯƠNG 1: NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG

VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI 11

1.1 Hội nhập kinh tế quốc tế đối với ngân hàng thương mại 11

1.1.1 Khái niệm và đặc trưng về hội nhập tài chính quốc tế..... 11

1.1.2 Thời cơ và thách thức đối với hoạt động của ngân hàng thương mại trong tiến trình hội nhập quốc tế..... 16

1.2 Khái quát về hoạt động của ngân hàng thương mại..... 18

1.2.1 Khái niệm ngân hàng thương mại 18

1.2.2 Các hoạt động cơ bản..... 18

1.3 Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của ngân hàng thương mại 29

1.3.1 Quan niệm về vốn và hiệu quả sử dụng vốn 29

1.3.2 Sự cần thiết nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của Ngân hàng thương mại..... 32

1.3.3 Các tiêu chí phản ánh và đánh giá hiệu quả sử dụng vốn 32

1.3.4 Các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả sử dụng vốn 45

1.4 Bài học kinh nghiệm về nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của một số ngân hàng thương mại trên thế giới có thể áp dụng vào Việt Nam trong quá trình hội nhập 53

1.4.1 Kinh nghiệm về nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của một số Ngân hàng thương mại trên thế giới có thể áp dụng vào Việt Nam..... 53

1.4.2. Một số kinh nghiệm về quản lý ngân hàng của các Ngân hàng thương mại một số nước có thể vận dụng cho các Ngân hàng thương mại Việt Nam..... 56

1.4.3 Bài học kinh nghiệm đối với Việt Nam khi hội nhập quốc tế .. 58

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN TRÊN ĐỊA BÀN HÀ NỘI TRONG TIẾN TRÌNH HỘI NHẬP QUỐC TẾ GIAI ĐOẠN 2002 - 2008	60
2.1 Tiến trình hội nhập quốc tế của hệ thống ngân hàng Việt nam	60
2.1.1 Quan điểm của hệ thống ngân hàng Việt Nam hội nhập và phát triển bền vững.....	60
2.1.2 Thời cơ và thách thức đối với hoạt động của ngân hàng thương mại Việt Nam trong tiến trình hội nhập quốc tế	63
2.1.3 Hoạt động ngân hàng trong điều kiện hội nhập quốc tế	67
2.1.4 Cơ chế chính sách của Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước Việt Nam đối với Ngân hàng thương mại	68
2.2 Quá trình hình thành và phát triển các Ngân hàng thương mại cổ phần	72
2.2.1 Ngân hàng thương mại cổ phần Nhà Hà Nội	72
2.2.2 Ngân hàng thương mại cổ phần Kỹ Thương Việt Nam	72
2.2.3 Ngân hàng thương mại cổ phần các Doanh Nghiệp Ngoài quốc Doanh Việt Nam	73
2.2.4 Ngân hàng thương mại cổ phần Quân Đội.....	73
2.2.5 Ngân hàng thương mại cổ phần Quốc Tế Việt Nam.....	75
2.2.6 Ngân hàng thương mại cổ phần Đông Nam Á.....	75
2.2.7 Ngân hàng thương mại cổ phần Hàng Hải Việt Nam	76
2.2.8 Ngân hàng thương mại cổ phần Dầu Khí Toàn Cầu	77
2.2.9 Tổng quan về sự phát triển 08 Ngân hàng thương mại cổ phần trên địa bàn Hà Nội	77
2.3 Thực trạng hiệu quả sử dụng vốn của 08 ngân hàng thương mại cổ phần trên địa bàn	85
2.3.1 Các hoạt động cơ bản từ năm 2002 - 2008	85
2.3.2 Phân tích và đánh giá hiệu quả hoạt động.....	102

CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN TRÊN ĐỊA BÀN HÀ NỘI TRONG TIẾN TRÌNH HỘI NHẬP QUỐC TẾ	137
3.1 Định hướng, chiến lược hội nhập kinh tế quốc tế của hệ thống ngân hàng Việt Nam	137
3.1.1 Chiến lược hội nhập kinh tế quốc tế của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam	137
3.1.2 Chiến lược hội nhập của các ngân hàng thương mại Việt Nam...	138
3.1.3 Phát triển ngành Ngân hàng Việt Nam đến năm 2010 và định hướng đến năm 2020	138
3.1.4 Định hướng hoạt động của hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam trong tiến trình hội nhập quốc tế	143
3.2 Giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của các Ngân hàng thương mại cổ phần tại địa bàn TP Hà Nội trong tiến trình hội nhập quốc tế	146
3.2.1. Nhóm giải pháp nhằm đảm bảo môi trường hoạt động an toàn, hiệu quả cho các Ngân hàng thương mại cổ phần tại Hà Nội.....	146
3.2.2. Nhóm giải pháp nội tại từ phía các Ngân hàng thương mại cổ phần tại địa bàn Thành phố Hà Nội.....	148
3.2.3. Nhóm giải pháp hỗ trợ	177
3.3 Một số kiến nghị	179
3.3.1 Đối với Chính phủ	179
3.3.2 Đối với các Bộ ngành	179
3.3.3 Đối với Ngân hàng Nhà nước Việt Nam	179
KẾT LUẬN	187
DANH MỤC CÁC CÔNG TRÌNH NGHIÊN CỨU CÓ LIÊN QUAN CỦA TÁC GIẢ ĐÃ CÔNG BỐ TÀI LIỆU THAM KHẢO	

DANH MỤC KÝ HIỆU CÁC CHỮ VIẾT TẮT

BDH	Ban điều hành
BKS	Ban kiểm soát
CN	Chi nhánh
CNH	Công nghiệp hoá
CSTC	Chính sách tài chính
CSTT	Chính sách tiền tệ
CTCP	Công ty cổ phần
CBCNV	Cán bộ công nhân viên
DN	Doanh nghiệp
DNNN	Doanh nghiệp nhà nước
ECB	Ngân hàng Trung ương Châu Âu
FED	Cục dự trữ liên bang Mỹ
GĐ	Giám đốc
GDCK	Giao dịch chứng khoán
GDP	Thu nhập quốc dân
GPBank	Ngân hàng thương mại cổ phần Dầu Khí Toàn Cầu
HĐH	Hiện đại hoá
HĐQT	Hội đồng quản trị
HBB	Ngân hàng thương mại cổ phần Nhà Hà Nội
KSNB	Kiểm soát nội bộ
KT - XH	Kinh tế - xã hội
KTNB	Kiểm toán nội bộ
KTNQD	Kinh tế ngoài quốc doanh

KTr	Kiểm tra
Lãi suất	Lãi suất
Libor	Lãi suất thị trường Ngân hàng London
MB	Ngân hàng thương mại cổ phần Quân Đội
MSB	Ngân hàng thương mại cổ phần Hàng Hải Việt Nam
NHĐT & PT	Ngân hàng Đầu tư và phát triển Việt Nam
NH	Ngân hàng
NHCSXH	Ngân hàng chính sách xã hội
NHCT	Ngân hàng Công thương Việt Nam
NHNN	Ngân hàng Nhà nước
NHNO&PTNT	Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam
NHNT	Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam
NHTM	Ngân hàng thương mại
NHTMCP	Ngân hàng thương mại cổ phần
NHTMNN	Ngân hàng thương mại nhà nước
NHTW	Ngân hàng trung ương
NIC	Các nước công nghiệp mới phát triển Châu Á
NQH	Nợ quá hạn
PGD	Phòng giao dịch
PGĐ	Phó giám đốc
PTGD	Phó tổng giám đốc
QĐ	Quyết định
RRHĐ	Rủi ro hoạt động
SeAbank	Ngân hàng thương mại cổ phần Đông Nam Á
SIBOR	Singapore InterBank offer Rates-Lãi suất thị trường liên ngân

	hàng Singapore
TCB	Ngân hàng thương mại cổ phần Kỹ Thương Việt Nam
TCKT	Tổ chức kinh tế
TCTD	Tổ chức tín dụng
TD	Tín dụng
TGD	Tổng giám đốc
TP	Thành phố
TP.HCM	Thành phố Hồ Chí Minh
TP. HN	Thành phố Hà Nội
TSDB	Tài sản đảm bảo
TT1	Thị trường một
TT2	Thị trường hai
TTLNH	Thị trường liên ngân hàng
TTS	Tổng tài sản
TTS Có bq	Tổng tài sản Có bình quân
USD	Đô la Mỹ
VĐL	Vốn điều lệ
VIB	Ngân hàng thương mại cổ phần Quốc Tế Việt Nam
VND	Đồng Việt Nam
VND	Đồng Việt Nam
VPB	Ngân hàng thương mại cổ phần Các Doanh Nghiệp Ngoài Quốc Doanh Việt Nam
VTC	Vốn tự có
WTO	Tổ chức thương mại thế giới

DANH MỤC SƠ ĐỒ, BẢNG BIỂU

Danh mục sơ đồ

Sơ đồ 2.1: Sơ đồ tổ chức hoạt động của NHTMCP	81
Sơ đồ 2.2: Sơ đồ tổ chức của NHTMCP	120

Danh mục bảng

Bảng 1.1: Bảng cân đối kế toán của NHTM A.....	33
Bảng 1.2: Báo cáo kết quả kinh doanh.....	34
Bảng 2.1: Số lượng NHTMCP trên địa bàn Hà Nội thành lập trong giai đoạn 1989 đến 2008	78
Bảng 2.2: So sánh số lượng sở giao dịch và chi nhánh của 08 NHTMCP tại Hà Nội năm 2008	79
Bảng 2.3: Diễn biến tình hình huy động vốn của 8 Ngân hàng thương mại cổ phần trên địa bàn Hà Nội từ năm 2002 đến 2008	86
Bảng 2.4: Diễn biến vốn huy động của 08 Ngân hàng thương mại cổ phần tại Hà Nội hoạt động trên thị trường tiền tệ liên Ngân hàng từ năm 2002 đến 2008	88
Bảng 2.5: Diễn biến doanh số giao dịch vốn (VND và ngoại tệ quy VND) của 08 Ngân hàng thương mại cổ phần tại Hà Nội trên thị trường tiền tệ liên NH từ năm 2002 - 2008	88
Bảng 2.6: Diễn biến dư nợ cho vay của 08 Ngân hàng thương mại cổ phần trên địa bàn Hà Nội từ năm 2002 - 2008.....	94
Bảng 2.7: Diễn biến tiền gửi và cho vay trên thị trường 2 của 08 Ngân hàng thương mại cổ phần trên địa bàn Hà Nội từ năm 2002 đến 2008.....	95
Bảng 2.8: Diễn biến đầu tư chứng khoán của 08 Ngân hàng thương mại cổ phần tại Hà Nội từ năm 2002 đến 2008	96
Bảng 2.9: Góp vốn của 08 Ngân hàng thương mại cổ phần tại Hà Nội từ năm 2002 đến 2008.....	97

Bảng 2.10: Tỷ trọng thu nhập từ hoạt động dịch vụ trên tổng thu nhập của các hệ thống NH từ năm 2002 đến năm 2008.....	101
Bảng 2.11: ROA và ROE của 08 Ngân hàng thương mại cổ phần trên địa bàn Hà Nội từ năm 2002 - 2008.....	102
Bảng 2.12: Một số chỉ tiêu về những chuẩn mực an toàn và hiệu quả hoạt động của 08 Ngân hàng thương mại cổ phần trên địa bàn Hà Nội.....	103
Bảng 2.13: Diễn biến cơ cấu tín dụng và chất lượng tài sản có sinh lời của 08 Ngân hàng thương mại cổ phần trên địa bàn Hà Nội từ năm 2002 - 2008.....	104
Bảng 2.14: ROA và ROE của 08 Ngân hàng thương mại cổ phần trên địa bàn Hà Nội năm 2007	113
Bảng 2.15: Mối quan hệ ROA và ROE của 08 Ngân hàng thương mại cổ phần trên địa bàn Hà Nội năm 2008	114
Bảng 2.16: Diễn biến vốn điều lệ của 08 Ngân hàng thương mại cổ phần trên địa bàn Hà Nội từ năm 2002 - 2008.....	124
Bảng 2.17: Tình hình triển khai ứng dụng công nghệ mới	125
Bảng 3.1: Lộ trình phát triển mạng lưới hoạt động của 08 Ngân hàng thương mại cổ phần trên địa bàn Hà Nội từ năm 2008 - 2020.....	155
Bảng 3.2: Cơ sở đề xuất các chỉ tiêu chuẩn mực, an toàn, hiệu quả	162

Danh mục biểu đồ

Biểu đồ 2.1a: So sánh số lượng chi nhánh của 08 Ngân hàng thương mại cổ phần trên địa bàn Hà Nội năm 2008	80
Biểu đồ 2.1b: So sánh số lượng sở giao dịch của 08 Ngân hàng thương mại cổ phần trên địa bàn Hà Nội năm 2008.....	80
Biểu đồ 2.1: Số lượng chi nhánh, sở giao dịch của 08 Ngân hàng thương mại cổ phần trên địa bàn Hà Nội năm 2008	80
Biểu đồ 2.2: Biểu đồ tăng trưởng vốn huy động của 08 Ngân hàng thương mại cổ phần trên địa bàn Hà Nội từ năm 2002 - 2008	86

Biểu đồ 2.3: Giao dịch vốn thị trường liên ngân hàng của 08 Ngân hàng thương mại cổ phần trên địa bàn Hà Nội từ năm 2002 đến 2008	89
Biểu đồ 2.4: Tổng tài sản của 08 Ngân hàng thương mại cổ phần tại Hà Nội từ năm 2002 - 2008.....	91
Biểu đồ 2.5: Tổng dư nợ tín dụng của 08 Ngân hàng thương mại cổ phần tại Hà Nội trên thị trường 1	92
Biểu đồ 2.6: Tăng trưởng tín dụng và huy động vốn của 08 Ngân hàng thương mại cổ phần tại Hà Nội từ năm 2002-2008	98
Biểu đồ 2.7: Tỷ lệ nợ xấu/ tổng dư nợ bình quân của 08 Ngân hàng thương mại cổ phần trên địa bàn Hà Nội trong giai đoạn 2002 - 2008	106
Biểu đồ 2.8: Tỷ lệ nợ xấu/tổng dư nợ của 08 Ngân hàng thương mại cổ phần trên địa bàn Hà Nội đến 31/12/2008.....	107
Biểu đồ 2.9: Tỷ suất chi phí trên doanh thu của 08 Ngân hàng thương mại cổ phần trên địa bàn Hà Nội	108
Biểu đồ 2.10a: Lợi nhuận trước thuế của 08 Ngân hàng thương mại cổ phần tại Hà Nội trong giai đoạn 2002-2008	110
Biểu đồ 2.10b: ROA, ROE của 08 Ngân hàng thương mại cổ phần tại Hà Nội trong giai đoạn 2002-2008.....	110
Biểu đồ 2.10: Lợi nhuận ròng và tỷ suất lợi nhuận ròng của 8 Ngân hàng thương mại cổ phần giai đoạn 2002 - 2008	110
Biểu đồ 2.11: Tình hình tăng trưởng vốn điều lệ của 08 Ngân hàng thương mại cổ phần tại Hà Nội từ năm 2002 - 2008.....	111
Biểu đồ 2.12: Cơ cấu sở hữu của Ngân hàng thương mại cổ phần Quân Đội....	119
Biểu đồ 2.13: Mạng lưới hoạt động của 08 Ngân hàng thương mại cổ phần trên địa bàn Hà Nội đến 31/12/2008	127

LỜI MỞ ĐẦU

1. LÝ DO CHỌN ĐỀ TÀI

Ngày nay, cùng với quá trình mở cửa của nền kinh tế nước ta, hệ thống tài chính - ngân hàng đã và đang hội nhập ngày càng sâu rộng vào tiến trình phát triển của khu vực và thế giới. Trong quá trình đó vấn đề nổi lên hàng đầu là năng lực cạnh tranh của hệ thống tài chính - ngân hàng. Nhìn tổng quát, năng lực cạnh tranh của hệ thống ngân hàng Việt Nam còn rất thấp, hầu hết các NHTM Việt Nam có vốn chủ sở hữu nhỏ, trình độ quản trị chưa cao... do vậy kết quả kinh doanh rất hạn chế.

Xu thế hội nhập khu vực và toàn cầu hoá kinh tế là một tất yếu khách quan đối với nền kinh tế Việt Nam nói chung và đối với các NHTM nói riêng. Cùng với sự lớn mạnh về vốn và kinh nghiệm hoạt động của các chi nhánh ngân hàng nước ngoài, việc các ngân hàng nước ngoài được mở ngân hàng con 100% vốn nước ngoài tại Việt Nam, sự gia tăng nhanh chóng của các tổ chức phi ngân hàng trong nước và các định chế tài chính khác, những thách thức mà hệ thống NHTM Việt Nam phải đối mặt ngày càng trở nên khốc liệt hơn. Vì vậy có thể nói yêu cầu cấp bách đặt ra với các NHTM Việt Nam là phải có các giải pháp hữu hiệu nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

Các NHTM trên địa bàn Hà Nội, gồm NHTMNN, NHTMCP và các NH liên doanh, đóng vai trò quan trọng đối với phát triển kinh tế - xã hội của đất nước. Trong nhiều năm trước, NHTMNN chiếm vị trí rất lớn, thực hiện hơn 80% khối lượng vốn huy động và cho vay trên địa bàn. Trong thời kỳ đổi mới cơ chế kinh tế, hàng loạt các NHTM cổ phần ra đời và phát triển đã làm phong phú thêm hệ thống NH Việt Nam. Ngoại trừ các ngân hàng liên doanh, với sức mạnh vượt trội về công nghệ ngân hàng, kinh nghiệm quản trị, NHTMNN và NHTM cổ phần nhìn chung đều hoạt động chưa đạt hiệu quả cao.

Hoạt động ngân hàng là lĩnh vực hoạt động kinh doanh nhạy cảm và đầy rủi ro. Hiệu quả kinh doanh của NHTM - hiệu quả sử dụng vốn - chịu ảnh

hưởng bởi nhiều nhân tố như môi trường pháp lý, môi trường kinh tế, hạ tầng công nghệ, trình độ cán bộ, bộ máy quản trị điều hành. Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn là điều kiện sống còn và phát triển của NHTM trong cuộc cạnh tranh trong tiến trình hội nhập quốc tế. Yêu cầu nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của các NHTM Việt Nam nói chung và NHTM trên địa bàn Hà Nội nói riêng đã và đang là vấn đề không chỉ các nhà quản trị ngân hàng, các cơ quan quản lý Nhà nước mà cả các nhà nghiên cứu đều quan tâm. Vì vậy NCS đã chọn đề tài ***“Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của các ngân hàng thương mại trên địa bàn Hà Nội trong tiến trình hội nhập quốc tế”*** cho luận án tiến sĩ của mình.

Trong luận án này tác giả tập trung nghiên cứu hiệu quả sử dụng vốn được đo bằng kết quả kinh doanh chính, của 08 NHTMCP có Trụ sở chính trên địa bàn (NHTMCP Nhà Hà Nội, NHCP Các Doanh nghiệp Ngoài Quốc Doanh Việt Nam, NHCP Kỹ Thương Việt Nam, NHCP Quân Đội, NHCP Quốc Tế Việt Nam, NHCP Đông Nam Á, NHCP Hàng Hải Việt Nam và NHCP Dầu Khí Toàn Cầu). Đây là những NHTM mới được thành lập song có quá trình phát triển nhanh, công nghệ hiện đại, thị phần không ngừng gia tăng. Bên cạnh đó, các NH này còn có nhiều hạn chế về quản trị rủi ro, làm giảm hiệu quả sử dụng vốn. Do vậy, NCS cho rằng, việc tập trung nghiên cứu các NHTM cổ phần trên địa bàn Hà nội không những là cấp thiết mà còn là một vấn đề mới.

2. TỔNG QUAN NGHIÊN CỨU CỦA ĐỀ TÀI

Tra cứu tại kho dữ liệu luận án của thư viện Trường Đại học Kinh tế Quốc dân Hà Nội tính đến đầu năm 2009 có 10 công trình luận án Tiến sĩ và luận án Thạc sĩ viết về: "Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của các NHTM..." và tương tự, trong đó :

1 - Luận án: "Giải pháp đa dạng các hình thức huy động và sử dụng vốn của Ngân hàng Công thương Việt Nam", của NCS Nguyễn Văn Thanh - NHCT Việt Nam hoàn thành năm 2001.

Đối tượng nghiên cứu: Nghiên cứu các hình thức huy động và sử dụng vốn đặc trưng của NHTM... Phạm vi nghiên cứu: Nghiên cứu hoạt động huy động và sử dụng vốn tại NHCTVN từ 1995 đến nay. Luận án đã hệ thống hoá các hình thức huy động và sử dụng vốn của các NHTM trong nền kinh tế thị trường. Đánh giá mối quan hệ giữa huy động và sử dụng vốn với kết quả kinh doanh của ngân hàng. Thông qua quá trình hoạt động kinh doanh các hình thức huy động và sử dụng vốn hiện nay của NHCT để phân tích những mặt được và những mặt còn hạn chế. Tuy nhiên, luận án này tác giả chỉ nghiên cứu lĩnh vực thuộc về hoạt động tín dụng truyền thống, trên cơ sở đó đưa ra các hình thức huy động và sử dụng vốn mới, đối tượng nghiên cứu là các NHTM Nhà nước Việt Nam. Luận án này tác giả không nghiên cứu hiệu quả sử dụng vốn của các NHTM trên địa bàn Hà Nội của NCS nghiên cứu.

2- Luận án: “Giải pháp nâng cao hiệu quả huy động và sử dụng vốn ngoại tệ tại các NHTM Việt Nam” của NCS Phạm Thị Tuyết Mai - NHCTVN hoàn thành năm 2001.

Đối tượng và phạm vi nghiên cứu là các vấn đề cơ bản về lý thuyết và thực tiễn hoạt động huy động và sử dụng vốn ngoại tệ Luận án nghiên cứu những vấn đề liên quan đến hoạt động huy động và sử dụng vốn ngoại tệ của các NHTM Việt Nam đặc biệt là từ sau năm 1990 như: luồng ngoại tệ di chuyển và sử dụng qua NHTM chính sách và cơ chế huy động, sử dụng, lưu hành ngoại tệ... Luận án về cơ bản đã luận giải và phân tích hiệu quả huy động và sử dụng vốn ngoại tệ - xét từ yêu cầu phát triển kinh tế, các nhân tố tác động đến hiệu quả đó thông qua việc khảo sát và đánh giá tổng quát hiệu quả huy động và sử dụng vốn ngoại tệ của NHTM Việt Nam trong những năm gần đây, rút ra những thành quả đã đạt được và những mặt tồn tại, cũng như những nguyên nhân, từ đó đề xuất những giải pháp và kiến nghị ở tầm vi mô và vĩ mô. Tuy nhiên, luận văn chỉ phân tích và đánh giá hiệu quả hoạt động huy động và sử dụng vốn ngoại tệ của các NHTM Việt Nam, đề xuất và kiến nghị các giải pháp góp phần nâng cao hiệu quả huy động và sử dụng ngoại tệ của các NHTM Việt Nam trong giai đoạn hiện nay, nghiên cứu điểm khác thuộc

về hoạt động tín dụng truyền thống của NHTM, nhưng ở khía cạnh rộng đối tượng và phạm vi nghiên cứu là các NHTM Việt Nam và NCS không nghiên cứu về “nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của các NHTM trên địa bàn Hà Nội”.

3 - Luận văn: “Giải pháp nâng cao hiệu quả tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ trên địa bàn TP Hà Nội tại NHTMCP Quốc tế Việt Nam”, của Nguyễn Thị Ngọc Thanh hoàn thành năm 2004 (Thạc sĩ).

Đối tượng và phạm vi nghiên cứu của luận văn là hiệu quả cho vay của NHTMCP Quốc tế Việt Nam đối với DN vừa và nhỏ, tập trung nghiên cứu giai đoạn từ 2001-2003. Luận văn đã khái quát hoá và góp phần làm rõ vai trò của DN vừa và nhỏ trong nền kinh tế thị trường. Đã phân tích vai trò tín dụng của NH đối với việc hỗ trợ thúc đẩy sự phát triển của các DN vừa và nhỏ ở nước ta trong thời gian qua. Luận văn này tác giả đã đề xuất một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng ngân hàng đối với DN vừa và nhỏ, nhưng nghiên cứu ở khía cạnh hẹp của một hoạt động nghiệp vụ sử dụng vốn tại một NHTMCP trên địa bàn, đối với một đối tượng khách hàng (DN vừa và nhỏ). Tuy nhiên, tác giả luận án này chưa nghiên cứu được lĩnh vực rộng là các giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của các NHTM trên địa bàn xung quanh chủ đề nghiên cứu của NCS .

4 - Luận án: “Giải pháp phát triển hoạt động tín dụng xuất nhập khẩu tại NHTMCP Quân Đội” của Nguyễn Thanh Hải hoàn thành năm 2005 (Thạc sĩ).

Đối tượng nghiên cứu: hoạt động tín dụng xuất nhập khẩu của NHTM. Phạm vi nghiên cứu: Nghiên cứu hoạt động tín dụng xuất nhập khẩu của NHQĐ trong 3 năm 2002-2004 và giải pháp phát triển tín dụng XNK đến năm 2010. Luận án đã hệ thống hoá các vấn đề lý luận về hoạt động XNK. Luận giải những vấn đề cơ bản về điều kiện để phát triển tín dụng ở các NHTM. Phân tích thực trạng hoạt động tín dụng XNK tại NHQĐ trong những năm gần đây. Đưa ra một số kiến nghị và giải pháp phát triển hoạt động tín dụng XNK tại NHQĐ. Tuy nhiên, luận án nghiên cứu về phát triển hoạt động tín dụng xuất nhập khẩu XNK ở khía cạnh hẹp, tác giả nghiên cứu nét riêng “giải pháp phát triển” hoạt động tín dụng XNK cũng là một hoạt động sử dụng vốn bằng

ngoại tệ tại một NHTMCP, nhưng tác giả chỉ nghiên cứu giải pháp phát triển, không nghiên cứu và đưa ra giải pháp hiệu quả sử dụng vốn của các NHTM trên địa bàn như của NCS đã nghiên cứu.

5 - Luận án: “Nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại Ngân hàng Xuất nhập khẩu Việt Nam” của NCS Vũ Hoài Nam hoàn thành năm 2006.

Mục đích nghiên cứu của Luận văn: Nghiên cứu những vấn đề lý luận cơ bản về hoạt động tín dụng và hiệu quả hoạt động tín dụng của NHTM. Phân tích, đánh giá thực trạng về hiệu quả hoạt động tín dụng tại ngân hàng Ngân hàng Xuất nhập khẩu Việt Nam trong thời gian qua và đề xuất các giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại Ngân hàng Xuất nhập khẩu Việt Nam. Luận án đã đưa ra các giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng, hạn chế các rủi ro nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh. Tuy nhiên, tác giả nghiên cứu về nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng, số liệu và thực trạng ở giai đoạn mới bắt đầu hội nhập, tác giả nghiên cứu ở khía cạnh hẹp của một hoạt động nghiệp vụ tại một NHTM, chưa nghiên cứu một cách đầy đủ nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của các NHTM trên địa bàn Hà Nội như đề tài NCS nghiên cứu.

6 - Luận án: “Hoàn thiện cơ chế hoạt động ngân hàng khi Việt Nam gia nhập tổ chức thương mại thế giới”, của NCS Lê Thị Hồng Lan - NHNN Việt Nam hoàn thành năm 2006.

Mục đích nghiên cứu: Nghiên cứu những vấn đề cơ bản về cơ chế hoạt động của ngân hàng theo yêu cầu của WTO; Phân tích đánh giá thực trạng cơ chế hoạt động của hệ thống NH Việt Nam từ năm 1998 đến 2005; Đề xuất giải pháp hoàn thiện cơ chế hoạt động của ngân hàng Việt Nam, khi Việt Nam gia nhập WTO. Phạm vi nghiên cứu: Nghiên cứu các quy định về cơ chế hoạt động của ngân hàng theo WTO, đánh giá cơ chế hoạt động hiện hành của ngân hàng Việt Nam. Dự báo cơ chế hoạt động và khả năng dịch chuyển thị phần của các NHTM khi Việt Nam gia nhập WTO. Đồng thời tham khảo kinh nghiệm của các nước về chính sách, giải pháp đã và đang áp dụng trước, trong và sau khi hội nhập tài chính theo yêu cầu của WTO, xem xét tình hình cụ thể

ở Việt Nam về khả năng vận dụng các kinh nghiệm. Thời gian nghiên cứu chủ yếu từ năm 1998 đến 2005. Luận án đã đưa ra các chính sách và giải pháp nhằm hoàn thiện cơ chế hoạt động cho hệ thống NH hoạt động tại Việt Nam trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế mà trọng tâm là việc thực hiện các cam kết của GATS. Tuy nhiên, luận án của NCS Lê Thị Hồng Lan nghiên cứu về lĩnh vực cơ chế hoạt động ngân hàng, có điểm mới so với các đề tài khác, mặt khác của luận án là chọn thời điểm "khi Việt Nam gia nhập tổ chức thương mại thế giới".

7- Luận án: "Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động của các NHTM Nhà nước Việt Nam hiện nay", của NCS Phạm Thị Bích Lương - Chi nhánh NHNN và PT Nam Hà Nội hoàn thành năm 2007.

Đối tượng nghiên cứu là nghiên cứu hiệu quả hoạt động kinh doanh của các NHTM. Phạm vi nghiên cứu: 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 VN, Ngân hàng Ngoại Thương VN, Ngân hàng Đầu tư và PT VN (thời gian từ 2000-2005). Luận án đã làm rõ những vấn đề 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. Trên cơ sở khái quát về hệ thống NH Việt Nam, tác giả nhấn mạnh vai trò chủ lực, chủ đạo của các NHTMNN. Tuy nhiên, luận án này tác giả chỉ nghiên cứu về nâng cao hiệu quả hoạt động của các NHTMNN Việt Nam, đối tượng nghiên cứu là các NHTMNN Việt Nam. Tác giả luận án này không nghiên cứu về nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của các NHTM trên địa bàn Hà Nội .

8 - Luận án "Cơ cấu lại các NHTM Nhà nước Việt Nam trong giai đoạn hiện nay", của NCS Cao Thị Ý Nhi - Đại học Kinh tế quốc dân hoàn thành năm 2007.

Mục đích nghiên cứu: Phân tích nhằm chỉ ra những hạn chế trong cơ cấu của NHTMNN, phân tích và phát hiện những bất cập trong cơ cấu lại của các NHTMNN Việt Nam trong giai đoạn 2000-2005. Dự báo triển vọng về cơ cấu

lại các NHTMNN Việt Nam trong giai đoạn tới. Phạm vi nghiên cứu: Nghiên cứu tình hình cơ cấu lại của các NHTMNN dựa trên các nội dung: cơ cấu lại tài chính, cơ cấu lại tổ chức và hoạt động, cơ cấu lại nhân lực và nâng cấp công nghệ. Luận án đã hệ thống hoá được những vấn đề mang tính lý luận về cơ cấu và cơ cấu lại của NHTM. Rút ra bài học kinh nghiệm trong quá trình cơ cấu lại các NHTMNN của thế giới để có thể vận dụng vào Việt Nam. Từ việc nghiên cứu cơ cấu NHTMNN và quá trình cơ cấu lại các NHTMNN đã đánh giá đúng thực trạng cũng như phát hiện ra những nguyên nhân dẫn đến cơ cấu lại các NHTMNN kém hiệu quả trong giai đoạn 2000- 2005. Tuy nhiên, tác giả luận án đã nghiên cứu được điểm mới, chỉ xây dựng được các định hướng và đề xuất các giải pháp hữu hiệu nhằm cơ cấu lại các NHTMNN Việt Nam đến năm 2010, không nghiên cứu về nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của các NHTM trên địa bàn Hà Nội như đề tài NCS nghiên cứu.

9 - Luận án: “Nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng đối với các Doanh nghiệp vừa và nhỏ tại ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại Quốc Doanh Việt Nam” của NCS Nguyễn Tiên Phong hoàn thành năm 2008.

Luận án đã hệ thống hoá các vấn đề lý luận về nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng, đối với các Doanh nghiệp vừa và nhỏ tại NHTM; phân tích thực trạng hiệu quả hoạt động tín dụng đối với các Doanh nghiệp vừa và nhỏ tại NHTMCP Ngoại quốc Doanh Việt Nam; Luận án đã đề xuất các giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng đối với các Doanh nghiệp vừa và nhỏ tại NHTMCP Ngoại Quốc Doanh Việt Nam. Tuy nhiên, luận án của NCS Nguyễn Tiên Phong nghiên cứu nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng... , ở khía cạnh hẹp của một hoạt động sử dụng vốn đối với 01 NHTMCP, đối tượng nghiên cứu là NHTMCP Ngoại Quốc Doanh Việt Nam, không nghiên cứu phạm vi rộng “hiệu quả sử dụng vốn của các NHTMCP trên địa bàn Hà Nội” như đề tài của NCS nghiên cứu.

10 - Luận án: "Nâng cao hiệu quả hoạt động thanh toán quốc tế của các NHTM Việt Nam" của NCS Lê Thị phương Liên - Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam hoàn thành năm 2009.

Đối tượng nghiên cứu: Nghiên cứu hiệu quả hoạt động thanh toán quốc tế của các NHTM. Phạm vi nghiên cứu: Luận án tập trung nghiên cứu những vấn đề liên quan của bốn NHTM lớn nhất ở Việt Nam là : NH Đầu tư và phát triển Việt Nam, NH Ngoại Thương Việt Nam, NH Công thương Việt Nam, NH Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam. Thời gian nghiên cứu năm 2001-2007. Luận án đã hệ thống hoá, góp phần làm rõ thêm những vấn đề cơ bản về lĩnh vực hoạt động quốc tế của NHTM là thanh toán quốc tế. Luận án đã chỉ ra được các NHTMNN phải chú trọng tới việc nâng cao hiệu quả hoạt động thanh toán quốc tế của NH mình, tạo cơ hội thuận lợi cho việc vận dụng vào thực tiễn của các NHTMNVN và góp phần bổ sung cơ sở lý luận trong hoạt động nghiên cứu hiện tại ở các NHTMNVN". Tuy nhiên, luận án chỉ nghiên cứu "Nâng cao hiệu quả hoạt động thanh toán quốc tế của các NHTM Việt Nam" ở khía cạnh hẹp một nghiệp vụ của NHTM, mà đối tượng là các NHTM Việt Nam. Tác giả luận án không nghiên cứu lĩnh vực rộng "hiệu quả sử dụng vốn của các NHTM trên địa bàn Hà Nội" như NCS nghiên cứu. Bởi vậy NCS cho rằng công trình đề tài luận án được lựa chọn nói trên chưa có ai nghiên cứu.

Vấn đề nâng cao hiệu quả sử dụng vốn nói chung, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của các ngân hàng thương mại nói riêng được nhiều người quan tâm, đã đề cập khá nhiều trong các văn kiện của Đảng, các tạp chí chuyên ngành kinh tế, tài chính... Song chưa đủ và cần có nhiều công trình nghiên cứu về nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của các NHTM một cách toàn diện, hệ thống và chuyên sâu hơn mới đáp ứng được yêu cầu thực tiễn.

Hầu như có rất ít công trình khoa học, luận án viết về nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của các ngân hàng thương mại trên địa bàn Hà Nội, đặc biệt của các NHTMCP trên địa bàn có nhiều nét riêng biệt.

Vì vậy, nghiên cứu sinh cho rằng công trình luận án được lựa chọn nói trên không trùng tên với bất kỳ đề tài luận án nào đã được công bố.

3. MỤC TIÊU NGHIÊN CỨU CỦA LUẬN ÁN

- Hệ thống hóa những vấn đề lý luận cơ bản về nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của các ngân hàng thương mại trong tiến trình hội nhập quốc tế.

- Phân tích thực trạng nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của 08 ngân hàng thương mại cổ phần trên địa bàn Hà Nội trong giai đoạn 2002 - 2008

- Đề xuất các giải pháp và kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của các NHTMCP trên địa bàn Hà Nội trong tiến trình hội nhập quốc tế.

4. ĐỐI TƯỢNG VÀ PHẠM VI NGHIÊN CỨU CỦA LUẬN ÁN

- Đối tượng nghiên cứu: Hiệu quả sử dụng vốn của NHTM

- Phạm vi nghiên cứu: 08 NHTMCP có Trụ sở chính trên địa bàn Hà Nội, NHTMCP Nhà Hà Nội, NHCP Các Doanh nghiệp Ngoài Quốc Doanh Việt Nam, NHCP Kỹ Thương Việt Nam, NHCP Quân Đội, NHCP Quốc Tế Việt Nam từ năm 2002 - 2008, NHCP Đông Nam á, NHCP Hàng Hải Việt Nam từ năm 2005- 2008, NHCP Dầu Khí Toàn Cầu từ năm 2006 - 2008

5. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Dựa trên phương pháp luận của duy vật biện chứng và duy vật lịch sử, luận án sử dụng phương pháp nghiên cứu chủ yếu là phương pháp phân tích, hệ thống hoá, tổng hợp thống kê, phương pháp so sánh, phương pháp mô hình hoá và phương pháp điều tra khảo sát. Ngoài ra, luận án sẽ sử dụng các bảng biểu, sơ đồ, mô hình, biểu đồ để minh hoạ, từ các số liệu, tư liệu thực tế, dựa trên lý luận nghiệp vụ ngân hàng gắn với thực tiễn của Việt Nam để làm sâu sắc thêm các luận điểm của đề tài.

6. NHỮNG ĐÓNG GÓP CỦA LUẬN ÁN

Luận án đã hệ thống hóa những vấn đề lý luận cơ bản về nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của NHTM trong tiến trình hội nhập quốc tế.

Là luận án tiến sỹ đầu tiên phân tích, đánh giá thực trạng hiệu quả sử dụng vốn của 08 NHTMCP trên địa bàn Hà Nội giai đoạn 2002-2008, từ đó rút ra những thành công, hạn chế và nguyên nhân của hạn chế trong nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của 08 NHTMCP trên địa bàn Hà nội.

Luận án đã đề xuất hệ giải pháp và kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của các NHTMCP trên địa bàn Hà nội trong tiến trình hội nhập quốc tế.

Kết quả nghiên cứu của luận án sẽ làm tài liệu rất bổ ích cho các nhà quản trị NHTM, đặc biệt là NHTM cổ phần, các cơ quan quản lý Nhà nước trong việc xây dựng và thực hiện các biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn trong tiến trình hội nhập quốc tế. Đồng thời luận án là tài liệu tham khảo cho việc giảng dạy, nghiên cứu của các môn học chuyên ngành ngân hàng thương mại ở các trường đại học, cao đẳng.

7. BỐ CỤC CỦA LUẬN ÁN

- Tên đề tài: ***“Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của các NHTM trên địa bàn Hà Nội trong tiến trình hội nhập quốc tế”***.

- Kết cấu của luận án: ngoài phần mục lục, danh mục các ký hiệu, các chữ viết tắt, các bảng biểu số liệu, biểu đồ, sơ đồ, mô hình, phụ lục, danh mục tài liệu tham khảo, mở đầu và nội dung chính của luận án được trình bày trong 189 trang, gồm 3 chương:

Chương 1: Những vấn đề cơ bản về nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của ngân hàng thương mại

Chương 2: Thực trạng nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của các ngân hàng thương mại cổ phần trên địa bàn Hà Nội trong tiến trình hội nhập quốc tế giai đoạn 2002 - 2008

Chương 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của các ngân hàng thương mại cổ phần trên địa bàn Hà Nội trong tiến trình hội nhập quốc tế

CHƯƠNG 1

NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1 HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ ĐỐI VỚI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1.1 Khái niệm và đặc trưng về hội nhập tài chính quốc tế.

1.1.1.1. Hội nhập quốc tế.

Hội nhập quốc tế là quá trình chủ động gắn kết nền kinh tế và thị trường của từng nước với kinh tế khu vực và thế giới, thông qua các nỗ lực tự do hoá và mở cửa trên các cấp độ đơn phương, song phương và đa phương.

Hội nhập quốc tế có nhiều khía cạnh. Về mặt chính sách nhằm khuyến khích hội nhập quốc tế, các hành động thường là mở cửa khả năng tiếp cận thị trường, đối xử quốc gia, và đảm bảo môi trường chính sách trong nước hỗ trợ cho cạnh tranh. Mức độ hội nhập quốc tế đạt được trên thực tế tùy thuộc vào sự phản hồi của các ngân hàng nước ngoài và các ngân hàng trong nước đối với các cơ hội do sự thay đổi chính sách tạo ra. Do đó, các biện pháp hội nhập quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng - tùy thuộc vào vấn đề đang nghiên cứu - có thể gồm:

- Đánh giá các rào cản đối với sự tham gia hoặc “độ mở cửa” (khả năng chống đỡ);
- Mức độ khác biệt về giá tài sản tài chính và dịch vụ ở các nước (lãi suất thị trường sẽ phản ánh sự khác biệt về rủi ro giữa các nước);
- Mức độ tương tự giữa các chuẩn mực và các nguyên tắc quy định hoạt động của các ngân hàng ở các nước khác nhau;
- Mức độ cạnh tranh trong khu vực ngân hàng, trong khi các biện pháp khác như chênh lệch giữa lãi suất tiền gửi và cho vay và các tỷ lệ về mức độ tập trung được sử dụng không phải lúc nào cũng đáng tin cậy;
- Thị phần cho vay của các ngân hàng nước ngoài;
- Mức độ của các luồng vốn quốc tế (và thanh toán dịch vụ, kể cả chuyển lợi nhuận về nước).

Biện pháp cuối cùng có thể tạo ra ấn tượng không đúng về vấn đề hội nhập của hệ thống tài chính vì biện pháp này đo lường các luồng vốn chứ không phải mức độ cạnh tranh. Cần phân biệt là tự do hoá tài khoản vốn, mở cửa thương mại trong lĩnh vực dịch vụ ngân hàng với cải cách hệ thống ngân hàng trong nước. Cuộc khủng hoảng tài chính châu á một phần là do tự do hoá tài khoản vốn (đặc biệt là cho phép các luồng nợ ngắn hạn) cùng với môi trường chính sách trong nước đã cho phép các ngân hàng cho vay trên các nền tảng không thích hợp. Mức độ mở cửa cho các ngân hàng nước ngoài tham gia và việc người cư trú trong nước tiếp cận dịch vụ ngân hàng ở thị trường nước ngoài là khác nhau và không đóng bất kỳ vai trò đáng kể nào trong việc dẫn đến khủng hoảng tài chính. Có thể sự hiện diện của những ngân hàng này nhằm đáp ứng nhu cầu đã giúp giảm thiểu các tác động vì hoạt động cho vay của các ngân hàng nước ngoài đã được minh chứng là ổn định hơn chứ không phải là bất ổn hơn.

Các con đường dẫn đến hội nhập quốc tế:

Các quốc gia đi trên con đường hội nhập khác nhau. Trước chiến tranh thế giới lần thứ I, hệ thống tài chính toàn cầu có mức độ hội nhập cao phần lớn là do chế độ bản vị vàng và hệ thống “đế chế”. Trong giai đoạn sau chiến tranh, hệ thống ngân hàng được nhiều nước cho là cơ chế cốt yếu để đạt được mục tiêu chính sách của Chính phủ. Ngoài ra, nhiều quốc gia thành lập các ngân hàng thuộc sở hữu nhà nước có mục tiêu cho vay chính sách. Hoa kỳ là trường hợp ngoại lệ chính, nước này có ít ngân hàng (cả trong nước và nước ngoài) hoạt động ngân hàng trong phạm vi lãnh thổ của nước này nhằm đối phó với cuộc khủng hoảng ngân hàng và sự sụp đổ thị trường chứng khoán năm 1929. Chỉ đến gần đây, hoa kỳ mới tự do hoá hệ thống ngân hàng trong nước của mình. Việc đẩy mạnh sự phát triển của các dịch vụ tài chính thay thế (tức thị trường vốn) đã cung cấp vốn và các dịch vụ khác cần thiết cho một nền kinh tế đang tăng trưởng. Mặc dù mỗi nước có đặc thù riêng, kinh nghiệm của các nước khác nhau, tuy nhiên sẽ thuộc các nhóm gần tương tự.

1.1.1.2.Hội nhập tài chính

Tự do hoá tài chính là quá trình để cho cơ chế tài chính phát triển tự do theo những nguyên tắc của thị trường. Tự do hoá tài chính trong bối cảnh hội nhập còn có nghĩa là mở cửa thị trường vốn trong nước nhằm tranh thủ cơ hội từ việc khai thác các dòng vốn quốc tế. Xét ở góc độ mở của thị trường trong quá trình hội nhập, tự do hoá tài chính ở tầm mức quốc tế chính là hội nhập tài chính.

Đánh giá mức độ hội nhập tài chính

Hội nhập tài chính đã mang lại nhiều lợi ích to lớn cho các nước nói riêng và nền kinh tế toàn cầu nói chung. Những thành quả mà các nước đang phát triển nhận được từ hội nhập tài chính rất đáng khích lệ. Vấn đề đầu tiên cần làm rõ là làm thế nào để đo lường mức độ hội nhập tài chính của một quốc gia. Ngân hàng thế giới (WB) đã từng sử dụng nhiều thước đo để xây dựng chỉ số tổng quát của hội nhập. WB đã tính toán chỉ số cho thời kỳ 1985 - 1987 và 1992 - 1994 để đánh giá mức độ hội nhập tài chính ở một số quốc gia giữa thập niên 1980.

Tiếp cận rủi ro. Thước đo này xem xét cách tiếp cận của quốc gia đến các thị trường tài chính quốc tế.

Tiếp cận dòng vốn tư nhân. Thước đo này đánh giá khả năng của quốc gia thu hút các nguồn tài trợ tư nhân bên trong quốc gia bằng cách xem xét tỷ số giữa dòng vốn tư nhân so với GDP.

Tiếp cận mức độ đa dạng hoá dòng vốn. Thước đo này xem xét mức độ đa dạng hoá nguồn tài trợ của từng nước dựa trên kết cấu của dòng vốn, bởi lẽ kết cấu các dòng vốn khác nhau có những hiệu ứng khác nhau tự do hoá tài chính: FDI mang lại những lợi ích cho các nhà tiếp nhận trong nước và đến lượt nó những chủ thể tiếp nhận FDI có khả năng tiếp cận các nhà đầu tư vốn cổ phần quốc tế để thu hút nguồn vốn tài trợ cho các dự án đầu tư tăng trưởng. Giữa FDI và FPI có mối quan hệ tương quan với nhau rất lớn.

Xoá bỏ các hạn chế vãng lai trên tài khoản vãng lai và tài khoản vốn.

Các chuyên gia kinh tế thuộc WB còn đưa ra một tiêu chuẩn nữa để đánh giá mức độ hội nhập. Đó là việc xoá bỏ các giới hạn trên tài khoản vãng lai, tài khoản vốn và việc áp dụng chế độ đa tỷ giá (nghĩa là áp dụng nhiều cơ chế tỷ giá cho các giao dịch trên tài khoản vãng lai và áp dụng tỷ giá chính thức cho các giao dịch trên tài khoản vốn).

Lợi ích từ hội nhập tài chính

Hội nhập tài chính có thể mang lại nhiều lợi ích đáng kể thông qua việc thúc đẩy tăng trưởng; giúp cho các nhà đầu tư có khả năng tự bản thân phòng chống với những rủi ro kinh doanh và rủi ro tài chính; giải quyết được bài toán nan giải giữa tiết kiệm và đầu tư; tạo đà cho sự phát triển của thị trường vốn; tạo động lực để cho các quốc gia quản lý kinh tế vĩ mô tốt hơn và cuối cùng làm giảm tính bất ổn.

Hội nhập tài chính cũng thúc đẩy tăng trưởng, đặc biệt là đầu tư tăng trưởng vào lĩnh vực cơ sở hạ tầng có thời hạn thu hồi vốn cao và rủi ro lớn.

Đặc trưng cơ bản của hội nhập tài chính quốc tế:

- Hội nhập tài chính quốc tế làm gia tăng các luồng vốn luân chuyển giữa các thị trường tài chính đồng thời phân bổ một cách hiệu quả các nguồn vốn trên thị trường vốn nội địa.

- Hội nhập tài chính quốc tế sẽ thúc đẩy cải cách thể chế, nâng cao tính kỷ luật và sự minh bạch đối với các chính sách của Chính phủ.

- Hội nhập tài chính quốc tế khiến cho hệ thống tài chính của các nền kinh tế, các khu vực kinh tế trở nên đồng nhất hơn và phụ thuộc vào nhau nhiều hơn, đặc biệt trong các lĩnh vực thương mại, chính sách tài khoá, chính sách tiền tệ.

- Quá trình toàn cầu hoá làm ra đời và củng cố mạng lưới hoạt động của các tổ chức quốc tế trong mọi lĩnh vực.

- Quá trình toàn cầu hoá kinh tế cũng đặt ra những thách thức lớn như khủng hoảng tài chính tiền tệ, sự sụt giảm thương mại toàn cầu, việc hình thành các bong bóng tài chính.

Hội nhập nhìn chung mới diễn ra gần đây, phần lớn là do yêu cầu phải cải cách lại hệ thống ngân hàng đã bị tổn thất nghiêm trọng. Trước cuộc khủng hoảng châu á phần lớn các nước Đông nam á đã tự do hoá tài khoản vốn nhưng chỉ cho phép sự tham gia hạn chế của các nước ngoài, đặc biệt là về hiện diện thương mại. Indonesia là trường hợp ngoại lệ, nước này cho phép hiện diện của nhiều ngân hàng nước ngoài, mặc dù các ngân hàng này chỉ chiếm thị phần nhỏ trong các hoạt động của khu vực ngân hàng. Đã đạt được những tiến bộ vững chắc trong quá trình dỡ bỏ các hạn chế trong hệ thống ngân hàng như trần và sàn lãi suất và khuôn khổ quản lý phản ánh phần lớn các chuẩn mực quốc tế. Quá trình thực hiện các qui định này đã gặp một số khó khăn, như ít khi tuân thủ giới hạn tín dụng, kế toán rủi ro yếu kém, và mối quan hệ phức tạp giữa các ngân hàng và các chủ sở hữu. Mối quan hệ chặt chẽ giữa chính phủ và chủ các ngân hàng đã ngụ ý rằng chính phủ sẽ là người cho vay cuối cùng, điều đó đã làm giảm đáng kể rủi ro thua lỗ cho các chủ ngân hàng và khuyến khích các hành vi mạo hiểm.

Thái lan, Indonesia và Hàn quốc là những nước bị ảnh hưởng nặng nề nhất trong cuộc khủng hoảng châu á, tuy nhiên Malaysia và Philippiness cũng bị ảnh hưởng. Tác động đối với các nước ASEAN khác chủ yếu là tác động thứ cấp do sự sụt giảm nghiêm trọng các hoạt động kinh tế ở các nước bị ảnh hưởng nặng nề nhất. Singapore và Anh được bảo vệ nhờ sự lành mạnh của hệ thống tài chính, trong khi vào thời gian đó Cambodia, Lào, Việt Nam và Trung Quốc có ít nguồn vốn ngắn hạn và do đó ít chịu ảnh hưởng bởi việc rút vốn. Cuộc khủng hoảng không phải là hậu quả của quá trình hội nhập quốc tế trong hệ thống ngân hàng, mà là sự thất bại của các nước bị khủng hoảng trong quá trình hội nhập quốc tế và tiến tới các chuẩn mực quốc tế cao hơn khi mở cửa tài khoản vốn.

1.1.2 Thời cơ và thách thức đối với hoạt động của ngân hàng thương mại trong tiến trình hội nhập quốc tế

1.1.2.1. Thời cơ

Hội nhập quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng tạo động lực thúc đẩy công cuộc đổi mới và cải cách ngân hàng của quốc gia. Hội nhập về ngân hàng sẽ giúp các ngân hàng trong nước học hỏi được nhiều kinh nghiệm và nâng cao trình độ công nghệ. Hội nhập quốc tế và ngân hàng là cơ sở và tiền đề quan trọng cho việc mở cửa hội nhập quốc tế về thương mại và dịch vụ, đầu tư và các loại hình dịch vụ khác.

Hội nhập quốc tế về ngân hàng tạo cơ hội cho các nhà hoạch định chính sách cấp cao của ngân hàng được gặp gỡ và trao đổi với các đối tác quốc tế về các vấn đề tài chính tiền tệ, diễn biến kinh tế, các chiến lược hợp tác vĩ mô qua đó nâng cao vị thế quốc tế của ngân hàng trong các giao dịch tài chính quốc tế.

- Hội nhập quốc tế tạo điều kiện cho các NH có cơ hội mở rộng thị trường, học hỏi kinh nghiệm quản lý điều hành, kế thừa các công nghệ hiện đại của ngân hàng lớn trên thế giới.

- Hội nhập quốc tế, hệ thống NH có trao đổi, hợp tác quốc tế về các vấn đề tài chính tiền tệ, tham gia vào các diễn đàn kinh tế, chia sẻ thông tin cần thiết mà hệ thống NH các nước có thể khai thác, tận dụng triệt để cơ hội kinh doanh, hoặc có những biện pháp đối phó kịp thời với những biến động xấu ảnh hưởng tới hoạt động NH.

- Các nước có cơ hội, tăng cường, phát triển hệ thống tài chính NH. Hội nhập thành công, trình độ của hệ thống NH các nước sẽ được nâng lên một tầm cao mới. Biểu hiện là các nghiệp vụ của NH được chuyên môn hoá cao, tính chuyên nghiệp trong phong cách làm việc, càng được định hình rõ nét.

- Hội nhập kinh tế giúp các NH làm quen với các “cú sốc” của thị trường tài chính, tiền tệ quốc tế cũng như của nền kinh tế toàn cầu nói chung. Qua đó

giúp cho hệ thống NH nâng cao năng lực, bản lĩnh, vững vàng trong xu thế hội nhập ngày càng sâu rộng. Hành trình với những cơ hội hệ thống NH cũng phải đối mặt với những thách thức rất gay gắt.

1.1.2.3. Thách thức

- Mở cửa thị trường trong lĩnh vực dịch vụ ngân hàng là chấp nhận cơ chế cạnh tranh khốc liệt, chấp nhận tham gia vào luật chơi chung bình đẳng áp dụng cho tất cả các nước. Các NHTM sẽ phải đối mặt với nhiều loại rủi ro với mức độ lớn hơn.

- Khi hội nhập một sân chơi bình đẳng, tính cạnh tranh cao, với những luật chơi theo thông lệ quốc tế sẽ được hình thành. Khi đó đòi hỏi NHNN phải thể hiện được đúng nghĩa vai trò của một NHTW, khi đó là vai trò ổn định kinh tế vĩ mô, ổn định giá trị đồng tiền, kìm chế lạm phát..., thực sự mang đúng nghĩa và tầm quan trọng.

- Cải thiện môi trường pháp lý, phải cải thiện được hệ thống luật pháp cho phù hợp với thông lệ quốc tế, đáp ứng yêu cầu của hội nhập, tiến tới môi trường luật pháp và ổn định.

- Hội nhập tức là giảm thiểu tiến tới xoá bỏ hoàn toàn các rào cản, các hàng rào bảo vệ, điều này sẽ làm cho hệ thống NH các nước phải đương đầu với những “cú sốc” của hệ thống kinh tế toàn cầu, đặt hệ thống NH mỗi nước vào khả năng dễ bị tổn thương hơn từ những biến động từ bên ngoài.

- Thách thức đối với các NH có tiềm lực tài chính yếu, năng lực cạnh tranh thấp mà biểu hiện rõ nhất là vốn tự có thấp, sản phẩm dịch vụ còn nghèo nàn..., với sân chơi bình đẳng. Điều đó đã đặt các NH vào cuộc cạnh tranh không cân sức với các NH có tiềm lực tài chính mạnh, sản phẩm dịch vụ đa dạng hiện đại mà phần lớn các nước đang phát triển vẫn còn mới lạ như; Factoring, nghiệp vụ hoán đổi ngoại tệ, hoán đổi giá cả, hoán đổi lãi suất,... từ các nước phát triển trên thế giới.

- Một số nước đang phát triển, xuất phát điểm và trình độ phát triển của nền kinh tế nói chung và hệ thống NH nói riêng còn thấp, đó là sự yếu kém về công nghệ, tổ chức, trình độ quản lý so với các nước tiên tiến trên thế giới. Tiến trình hội nhập quốc tế sẽ phải mở cửa lĩnh vực tài chính NH, điều đó có nghĩa là phải chấp nhận cạnh tranh bình đẳng với các NH nước ngoài mạnh hơn.

1.2 KHÁI QUÁT VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.2.1 Khái niệm ngân hàng thương mại

Ngân hàng thương mại là một loại hình tổ chức tài chính cung cấp một danh mục các dịch vụ tài chính đa dạng nhất - đặc biệt là tín dụng, tiết kiệm và dịch vụ thanh toán và thực hiện nhiều chức năng tài chính nhất so với bất kỳ một tổ chức kinh doanh nào trong nền kinh tế.

NHTM là tổ chức kinh doanh tiền tệ có vai trò quan trọng đối với hoạt động của nền kinh tế. Các hoạt động ngân hàng được hình thành trên cơ sở sự phát triển của nền sản xuất hàng hoá và tạo ra các tiện ích phục vụ trở lại nền kinh tế. Điều này cũng có nghĩa là cơ sở khách quan của sự hình thành các hoạt động của ngân hàng là những nhu cầu của nền kinh tế. Nền kinh tế càng phát triển, nhu cầu sử dụng các hoạt động và tiện ích của ngân hàng càng đa dạng.

1.2.2 Các hoạt động cơ bản

Ngân hàng thương mại thực hiện các hoạt động cơ bản sau: Huy động vốn, sử dụng vốn và hoạt động khác.

1.2.2.1 Huy động vốn

Đây là hoạt động khởi đầu tạo điều kiện cho sự hoạt động của ngân hàng. Sau khi ổn định, các hoạt động xen lẫn nhau suốt trong quá trình hoạt động.

- Huy động vốn chủ sở hữu

Để thành lập một ngân hàng thương mại, trước hết phải có đủ vốn sở hữu theo mức quy định của nhà nước (Ngân hàng trung ương).

Vốn chủ sở hữu của mỗi ngân hàng được hình thành do tính chất sở hữu của ngân hàng quyết định. Nếu là Ngân hàng thương mại cổ phần, vốn chủ sở

hữu do sự đóng góp của các cổ đông dưới mọi hình thức phát hành cổ phiếu. Nếu là ngân hàng liên doanh thì vốn chủ sở hữu là vốn đóng góp cổ phần của các ngân hàng tham gia liên doanh,...

NHTM luôn tìm các biện pháp tăng vốn chủ sở hữu như huy động thêm vốn từ các cổ đông, lợi nhuận bổ sung....Xét về đặc điểm, nguồn vốn chủ sở hữu chiếm tỷ lệ nhỏ trong nguồn vốn, thông thường khoảng 10% tổng số vốn. Tuy chiếm tỉ trọng nhỏ trong kết cấu tổng nguồn vốn, nhưng nó giữ vị trí quan trọng vì nó là vốn khởi đầu cho uy tín của ngân hàng đối với khách hàng. Việc sử dụng nguồn vốn này chủ yếu để xây trụ sở, mua sắm các phương tiện hoạt động.

- Nhận tiền gửi và vay các loại

NHTM nhận tiền gửi không kỳ hạn, có kỳ hạn, tiền gửi tiết kiệm, ủy thác... của mọi doanh nghiệp, cá nhân và tổ chức. Khi cần tiền, NHTM vay NHTW, các ngân hàng khác, và vay trên thị trường bằng cách phát hành các giấy nợ. Tiền gửi không kỳ hạn có ý nghĩa quan trọng đối với các hoạt động kinh doanh của các tổ chức tín dụng do lãi suất thấp. Tiền tiết kiệm có phạm vi rộng cũng là nguồn vốn quan trọng có tính ổn định cao đối với tổ chức tín dụng.

NHTM gia tăng các khoản nợ (tiền gửi và vay) đặc biệt là tiền gửi bằng cách đa dạng hóa các hình thức huy động và gia tăng các tiện ích trên mỗi sản phẩm. Công nghệ thanh toán ngày càng hiện đại giúp cho khách hàng tiết kiệm chi phí thanh toán, đảm bảo nhanh, nhiều hơn, chính xác, thuận tiện, an toàn hơn. NHTM huy động tiết kiệm dưới nhiều hình thức như nội tệ, ngoại tệ, áp dụng nhiều kỳ hạn và hình thức trả lãi linh hoạt, khuyến mại hấp dẫn. Các chi nhánh và phòng giao dịch, ATM, các điểm chấp nhận thẻ POS, dịch vụ ngân hàng điện tử... được gia tăng không ngừng. Với các biện pháp này, ngân hàng thương mại đã tập trung được nguồn vốn chủ yếu và rất quan trọng trong hoạt động kinh doanh của mình.

Theo xu hướng phát triển, nguồn vốn huy động từ các nguồn tiền gửi ngày càng chiếm tỷ lệ trọng lớn và gia tăng theo nhịp độ phát triển của nền kinh tế.

Sau khi sử dụng hết các nguồn vốn, nhưng chưa đáp ứng được nhu cầu vay vốn, hoặc ngân quỹ bị thiếu hụt do có nhiều khách hàng đến rút tiền, Ngân hàng thương mại phải bù đắp nguồn vốn bị thiếu hụt bằng biện pháp đi vay.

Nguồn vốn đi vay chiếm tỷ trọng nhỏ trong kết cấu nguồn vốn, nhưng nó giữ vị trí rất quan trọng, vì nó đảm bảo thanh khoản cho tổ chức tín dụng hoạt động kinh doanh một cách bình thường.

Tất cả những nguồn vốn huy động: vốn chủ sở hữu, vốn tiền gửi các loại, vốn vay... Ngân hàng thương mại phải hoàn trả một khoản lợi tức cho người sở hữu nó theo những cam kết đã thoả thuận.

1.2.2.2 Sử dụng vốn

Là hoạt động sử dụng các nguồn vốn đã huy động nhằm mục đích sinh lời. Đây là hoạt động quan trọng nhất trong hoạt động kinh doanh tiền tệ của ngân hàng thương mại. Hoạt động này bao gồm:

- Thiết lập ngân quỹ tiền mặt và tiền gửi thanh toán tại Ngân hàng trung ương và các định chế tài chính khác

Ngân quỹ của NHTM thường được gọi là dự trữ sơ cấp. Mục đích của ngân quỹ là đáp ứng nhu cầu rút tiền và yêu cầu vay vốn của khách hàng - mục đích đảm bảo thanh khoản cho NHTM. Cơ cấu ngân quỹ (tiền mặt, tiền gửi..) cũng tạo nên tính sinh lời cho ngân quỹ. Thông thường thì các ngân hàng đều cố gắng giữ quy mô của khoản mục này thấp nhất có thể bởi vì nó đem lại ít hoặc không đem lại thu nhập cho NH. Như vậy hiệu quả sử dụng ngân quỹ được thể hiện thông qua chỉ tiêu đảm bảo an toàn thanh khoản cho NHTM

- Chứng khoán thanh khoản

NHTM nắm giữ chứng khoán thanh khoản (chứng khoán khả mại) để đáp ứng những yêu cầu về hỗ trợ thanh khoản. Bộ phận này thường được gọi là dự trữ thứ cấp. Dự trữ thứ cấp chủ yếu bao gồm chứng khoán chính phủ ngắn hạn, giấy nợ ngắn hạn của NHTW và các NHTM khác, các giấy nợ sắp đến hạn thanh toán Chứng khoán thanh khoản dễ dàng chuyển đổi thành tiền mặt trong

thời gian ngắn với rủi ro gần như bằng không. Chứng khoán thanh khoản mang lại thu nhập cho NHTM (lãi và chênh lệch giá) song không cao như cho vay và các khoản đầu tư khác. Vì vậy khi nghiên cứu hiệu quả sử dụng của chứng khoán thanh khoản, nhà quản lý NH đặt mục tiêu đảm bảo thanh khoản trước mục tiêu sinh lợi

- Chứng khoán đầu tư

Ngoài chứng khoán thanh khoản, NHTM nắm giữ lượng lớn chứng khoán đầu tư (trái phiếu, cổ phiếu) vì mục tiêu lợi nhuận vì chúng có tỷ lệ sinh lời cao song rủi ro cao. Các chứng khoán đầu tư có thể được ghi chép trong sổ sách của ngân hàng theo chi phí gốc hoặc giá trị thị trường. Hầu hết các ngân hàng ghi nhận việc mua chứng khoán theo chi phí gốc. Tất nhiên, nếu lãi suất tăng sau khi ngân hàng mua chứng khoán, thì giá trị thị trường của chúng sẽ nhỏ hơn chi phí gốc (giá trị ghi sổ). Do đó, những ngân hàng phản ánh giá trị của các chứng khoán trên Bảng cân đối kế toán theo chi phí gốc thường phải kèm theo mục ghi chú về giá trị thị trường hiện hành. Ngân hàng cũng nắm giữ một lượng nhỏ các chứng khoán trong tài khoản giao dịch. Số lượng được phản ánh trong tài khoản giao dịch cho biết những chứng khoán ngân hàng dự định bán theo giá thị trường trước khi chúng đến hạn.

Hiệu quả sử dụng chứng khoán đầu tư được đo bằng tỷ lệ sinh lời bình quân của chúng sau khi đã trừ đi dự phòng giảm giá.

- Cho vay

Trong các hoạt động về sử dụng vốn, hoạt động cho vay vốn giữ vị trí đặc biệt quan trọng bởi lẽ hoạt động này tạo ra cho NHTM các khoản thu nhập chủ yếu và chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng thu nhập.

- Hoạt động cho vay vốn thực hiện trên các nguyên tắc :

+ Cho vay có mục đích, có hiệu quả kinh tế.

+Tiền vay phải được hoàn trả cả vốn lẫn lãi khi đến hạn.

Dựa theo các nguyên tắc đó ngân hàng thương mại phải tìm mọi biện pháp để cho vay vốn có hiệu quả. Hoạt động cho vay của tổ chức tín dụng có thể được thực hiện thông qua các hình thức sau đây:

- Cho vay ngắn hạn đối với các doanh nghiệp, các tổ chức kinh tế:

Đặc điểm của loại cho vay này, vốn cho vay của ngân hàng sẽ tham gia hình thành nên một phần vốn ngắn hạn ở các doanh nghiệp, hay nói một cách khác trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, doanh nghiệp sử dụng một phần vốn vay của ngân hàng để phục vụ cho hoạt động kinh doanh dưới các hình thức:

+ Vay để trả tiền để nhập vật tư, hàng hoá nguyên liệu...

+ Vay để thanh toán các khoản chi phí như: trả tiền công lao động thuê ngoài, tiền vận chuyển bốc dỡ hàng hoá, nguyên vật liệu...

+ Vay để thanh toán các khoản công nợ...

Việc cho vay của các ngân hàng và nhận tiền vay của các doanh nghiệp là dựa vào lòng tin của nhau. Vì vậy, tùy thuộc vào mối quan hệ sẵn có mà việc cho vay tín dụng doanh nghiệp có sự khác nhau về đối tượng, thủ tục và phương thức hoàn trả tiền vay.

Trong các trường hợp khác ngân hàng thương mại có thể cho vay nóng mang tính chất tạm thời để doanh nghiệp giải quyết nhu cầu vốn bị thiếu hụt vốn trong thời gian rất ngắn. Để được vay theo loại này, ngoài các biện pháp bảo đảm tiền vay doanh nghiệp phải chịu lãi suất cao hơn.

Nghiệp vụ cho vay ngắn hạn của ngân hàng còn được thực hiện dưới hình thức cho thấu chi tạm thời vào khoản tiền gửi vãng lai của doanh nghiệp ở ngân hàng thương mại. Cho vay dưới hình thức "thấu chi" tạm thời trên khoản vãng lai đã giúp cho các doanh nghiệp bổ sung kịp thời về vốn, không mất thời gian phải đến ngân hàng, đảm bảo kế hoạch kinh doanh. Về phía ngân hàng phải ở trong khuôn khổ và phạm vi cho phép, khi đến hạn ngân hàng sẽ thu ngay vốn và lãi (mức lãi thu cao hơn mức cho vay bình thường)

- Cho vay trung và dài hạn đối với doanh nghiệp, các tổ chức kinh tế:

Ngoài cho vay ngắn hạn của ngân hàng đối với các doanh nghiệp, ngân hàng còn thực hiện cho vay trung dài hạn. Đặc điểm của loại cho vay này là vốn vay sẽ tham gia cấu thành nên tài sản cố định của các doanh nghiệp được tồn tại dưới hình thức hiện vật đó là: Phương tiện vận tải, máy móc, nhà cửa tăng thêm nhờ có vốn vay từ ngân hàng.

Cho đến hiện nay, khoản mục tài sản lớn nhất trong ngân hàng vẫn là những khoản cho vay. Đây là khoản mục thường chiếm từ 70% đến 80% giá trị tổng tài sản của ngân hàng. Có hai số liệu về cho vay xuất hiện trên Bảng cân đối kế toán. Tổng số cho vay, là tổng dư nợ cho vay và dư nợ ròng bằng tổng dư nợ trừ dự phòng. Các ngân hàng lập Quỹ dự phòng tổn thất tín dụng từ thu nhập trên cơ sở kinh nghiệm về tổn thất tín dụng (dựa trên phân loại nợ) để bù đắp cho những khoản vay bị kết luận là không thể được thu hồi.

Tài khoản dự phòng tổn thất tín dụng được tích lũy dần dần theo thời gian thông qua hoạt động trích quỹ từ thu nhập hàng năm của ngân hàng. Những khoản trích quỹ này xuất hiện trên Báo cáo thu nhập của ngân hàng như một khoản chi phí không bằng tiền được gọi là Phân bổ dự phòng tổn thất tín dụng (Provision for loan losses - PLL). Những khoản bổ sung cho Dự phòng thường được thực hiện khi quy mô danh mục cho vay của một ngân hàng phát triển, khi bất cứ khoản cho vay nào bị xem là hoàn toàn hay một phần không thể thu hồi được, hay khi tổn thất tín dụng xảy ra với một khoản cho vay mà ngân hàng chưa lập dự phòng. Tổng số dự trữ tổn thất tín dụng tại thời điểm lập Bảng cân đối kế toán của ngân hàng được khấu trừ khỏi tổng số cho vay để xác định khoản mục cho vay ròng - một thước đo giá trị của dư nợ cho vay.

Một khoản mục khác được khấu trừ khỏi tổng số cho vay để tạo ra số cho vay ròng là thu nhập lãi trả trước. Khoản mục này bao gồm lãi từ những khoản cho vay mà khách hàng đã nhận nhưng chưa thực sự là thu nhập lãi theo phương pháp kế toán hiện hành của ngân hàng. Trong sổ sách kế toán

ngân hàng còn có một khoản mục cho vay nữa là nợ quá hạn. Đây là những khoản tín dụng không còn tích lũy thu nhập lãi cho ngân hàng hoặc đã phải cơ cấu lại phù hợp với điều kiện thay đổi của khách hàng. Theo quy định hiện hành, một khoản cho vay được coi là nợ quá hạn khi bất kỳ khoản trả nợ tiền vay theo kế hoạch nào quá hạn từ 90 ngày trở lên. Khi một khoản cho vay được phân loại là nợ quá hạn thì tất cả các khoản tiền lãi tích lũy trong sổ sách kế toán của ngân hàng nhưng trên thực tế chưa được thanh toán sẽ được khấu trừ khỏi thu nhập từ cho vay. Ngân hàng không được ghi chép thu nhập lãi từ khoản cho vay này cho đến khi một khoản thanh toán bằng tiền mặt thực sự được thực hiện.

Hiệu quả hoạt động cho vay được đo bằng thu nhập ròng mà hoạt động này mang lại. Thu nhập ròng từ hoạt động cho vay = doanh thu từ hoạt động cho vay - chi phí trả lãi cho nguồn vốn để cho vay - dự phòng tổn thất tín dụng và các khoản chi phí khác.

- Thương phiếu chấp nhận thanh toán.

Một hình thức cấp tín dụng khác mà những ngân hàng lớn thường sử dụng là tài trợ thương phiếu chấp nhận thanh toán. Số vốn liên quan sẽ xuất hiện trên một khoản mục tài sản tên là thương phiếu chấp nhận thanh toán, thường để giúp khách hàng thanh toán cho những hàng hóa nhập từ nước ngoài. Trong trường hợp này, ngân hàng đồng ý phát hành một thương phiếu chấp nhận thanh toán (tức là một thư tín dụng đã được ký nhận), cho phép một bên thứ ba (chẳng hạn người xuất khẩu hàng hóa nước ngoài) ký phát lệnh yêu cầu trả tiền đối với ngân hàng theo một lượng tiền cụ thể tại một ngày xác định trong tương lai. Khách hàng yêu cầu thương phiếu chấp nhận thanh toán phải thanh toán đầy đủ cho ngân hàng trước ngày quy định. Đến ngày mãn hạn, ngân hàng phát hành sẽ thanh toán cho người hiện đang nắm giữ thương phiếu đầy đủ số tiền theo mệnh giá được in trên lệnh yêu cầu trả tiền.

- Các tài sản nội bảng khác

Một bộ phận trong tài sản của ngân hàng là giá trị còn lại (được điều chỉnh theo khấu hao) của thiết bị và tòa nhà ngân hàng, những khoản đầu tư tại các công ty con, tiền bảo hiểm trả trước và những khoản mục tài sản tương đối không quan trọng khác.

- Các khoản mục ngoài Bảng cân đối kế toán

- Hợp đồng bảo lãnh tín dụng, trong đó ngân hàng cam kết đảm bảo việc hoàn trả khoản vay của khách hàng cho một bên thứ ba.

- Hợp đồng trao đổi lãi suất, trong đó ngân hàng cam kết trao đổi các khoản thanh toán lãi của các chứng khoán nợ với một bên khác.

- Hợp đồng tài chính tương lai và hợp đồng quyền chọn lãi suất, trong đó ngân hàng đồng ý giao hay nhận những chứng khoán từ một bên khác tại một mức giá được bảo đảm.

- Hợp đồng cam kết cho vay, trong đó ngân hàng cam kết cho vay tối đa tới một số vốn nhất định trước khi hợp đồng hết hiệu lực.

- Hợp đồng về tỷ giá hối đoái, trong đó ngân hàng đồng ý giao hay nhận một lượng ngoại tệ nhất định.

Những giao dịch ngoài Bảng cân đối kế toán mang lại thu nhập cao gắn với rủi ro cao. Mặc dù NHTM không trực tiếp sử dụng vốn cho các hoạt động này song thu nhập và tổn thất của hoạt động này luôn được hạch toán vào bản cân đối của NHTM.

1.2.2.3 Hoạt động khác

- Thanh toán (trong nước và quốc tế)

- + Thanh toán quốc tế:

Về bản chất thanh toán quốc tế là quan hệ thanh toán giữa người chi trả ở nước này với người thụ hưởng ở nước khác thông qua trung gian thanh toán của ngân hàng ở các nước phục vụ người chi trả và người thụ hưởng.

Thanh toán quốc tế bao gồm: Thanh toán mậu dịch và thanh toán phi mậu dịch. Thanh toán mậu dịch phát sinh trên cơ sở thanh toán tiền hàng hoá dịch vụ xuất nhập khẩu. Thanh toán phi mậu dịch phát sinh trên cơ sở các khoản chuyển giao vốn đầu tư, chuyển giao thu nhập, chuyển giao lợi nhuận...

Xét ở góc độ quan hệ thanh toán giữa các ngân hàng, các ngân hàng có thể thực hiện thanh toán qua tài khoản tiền gửi mở tại các ngân hàng đại lý. Các ngân hàng có nhiều quan hệ tiền gửi với nhiều ngân hàng đại lý thì khả năng phục vụ trong thanh toán quốc tế càng tăng lên. Tuy nhiên khi mở tài khoản ở nhiều ngân hàng thì vốn bị phân tán, cũng như tăng rủi ro với đối tác. Vì vậy khi tham gia vào nghiệp vụ thanh toán quốc tế, các ngân hàng thường mở tài khoản tiền gửi và thanh toán tại các đại lý lớn, có uy tín tại các thị trường có nhiều giao dịch, quan hệ kinh tế. Các ngân hàng có nhiều chi nhánh cũng sẽ tập trung thanh toán qua một hoặc một số đầu mối tại TW hoặc tại các chi nhánh lớn để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

+ Thanh toán trong nước:

- Séc
- Thanh toán chuyển tiền nội địa
- Ủy nhiệm thu
- Thẻ tín dụng
- EFTPOS (chuyển tiền điện tử tại điểm bán hàng) và thẻ ghi nợ
- Hối phiếu ngân hàng
- Chuyển tiền qua điện thoại và mạng vi tính.

Thanh toán nội địa bằng séc: Séc được hầu hết mọi người biết đến và là phương pháp thanh toán thuận tiện, mặc dù chúng không phải là tiền tệ chính thức và các chủ nợ có thể từ chối chấp nhận chúng.

Thanh toán chuyển tiền nội địa: Thanh toán chuyển tiền, cho phép một người, dù anh ta có hay không có tài khoản tại ngân hàng, có thể trả tiền vào tài khoản của một người khác.

Thanh toán nội địa bằng uỷ nhiệm thu: Uỷ nhiệm chi là phương pháp thuận tiện để thanh toán các khoản cố định định kỳ. Uỷ nhiệm thu cũng được sử dụng để thanh toán định kỳ nhưng khác uỷ nhiệm chi ở hai điểm. Thứ nhất, chúng có thể sử dụng để thanh toán các trị giá cố định hay khác nhau và/hoặc khi thời gian thanh toán định kỳ khác nhau. Thứ hai, người thụ hưởng là người chuẩn bị giao dịch thanh toán qua máy tính bằng cách ghi nợ vào tài khoản của người phải thanh toán qua máy tính bằng cách ghi nợ vào tài khoản của người thanh toán và chuyển qua hệ thống BACS. Điều này ngược với uỷ nhiệm chi ở chỗ ngân hàng của người thụ hưởng và chuyển qua hệ thống BACS với hệ thống uỷ nhiệm thu có các biện pháp đảm bảo để tránh sử dụng hệ thống bất thường:

- Chỉ có các tổ chức được ngân hàng cho phép mới được thực hiện cách thanh toán này;
- Uỷ nhiệm thu phải được thực hiện nghiêm ngặt theo các điều kiện hướng dẫn do khách hàng uỷ nhiệm;
- Khi khách hàng chỉ thị thanh toán nhiều khoản khác nhau (uỷ nhiệm thu các trị giá khác nhau - VADD), bộ phận liên quan phải thông báo cho khách hàng trước về trị giá và ngày thanh toán;
- Mỗi tổ chức tham gia hệ thống phải đảm bảo với ngân hàng trong trường hợp có nhầm lẫn thì ngân hàng sẽ truy đòi khách hàng nếu sẽ ghi nợ vào tài khoản của khách hàng không theo đúng hướng dẫn.

Thanh toán nội địa bằng thẻ tín dụng: thẻ tín dụng do các ngân hàng, hội tiết kiệm nhà ở, các tập đoàn bán lẻ hay các tổ chức phát hành. Thẻ này giúp cho việc mua hàng hoá và các dịch vụ trả tiền sau. Mỗi người có thể được cấp một hạn mức tín dụng theo tài khoản thẻ tín dụng của anh ta, các tài khoản này hoàn toàn tách khỏi tài khoản thông thường của NH và chỉ dành cho các thẻ do ngân hàng phát hành; thẻ tín dụng được mở tại phòng thẻ tín dụng của NH. Việc thanh toán hàng hoá và dịch vụ được thực hiện tại những nơi có máy

đặc biệt để lập các hoá đơn ghi các giao dịch bán hàng và tại các điểm bán lẻ có các ký hiệu của loại thẻ tín dụng mà chúng chấp nhận.

Thanh toán nội địa bằng EFTPOS và thẻ ghi nợ: Chuyển tiền điện tử tại điểm bán hàng EFTPOS là một bước tiến tới “xã hội phi tiền mặt”, khi đó không cần phải mang theo một lượng tiền lớn mà chỉ cần một ít tiền lẻ. Hệ thống này cho phép các cửa hàng bán lẻ ghi Nợ vào tài khoản ngân hàng hay tài khoản thẻ tín dụng của người mua tại điểm bán hàng, đồng thời ghi Có vào tài khoản của nhà bán lẻ.

Thẻ được dùng trong hệ thống EFTPOS là thẻ ghi nợ, thẻ tín dụng hay các loại thẻ khác được chấp nhận như thẻ của hội tiết kiệm nhà ở, của một hệ thống siêu thị. Thông thường chức năng của thẻ ghi nợ là sự kết hợp giữa séc và thẻ rút tiền tự động TAM.

Thanh toán nội địa bằng hối phiếu ngân hàng: Hối phiếu ngân hàng là công cụ thanh toán, tương tự như séc, được một ngân hàng chi nhánh ký phát theo yêu cầu của khách hàng để thực hiện một khoản thanh toán được đảm bảo, tức là nó được sử dụng trong trường hợp người thụ hưởng yêu cầu đảm bảo chắc chắn séc sẽ được thanh toán khi xuất trình. Hối phiếu ngân hàng là phương tiện thanh toán hữu hiệu sau tiền mặt vì nó giúp tránh phải mang một lượng tiền lớn đi thanh toán.

Thanh toán nội địa bằng chuyển tiền qua điện thoại và máy tính: Chuyển tiền gấp được thực hiện trong phạm vi hệ thống NH qua điện thoại hay máy vi tính. Cả hai trường hợp này cho phép chuyển tiền cùng ngày; Chuyển tiền bằng điện thoại phải được kiểm tra bằng mật khẩu hay mã số và thông thường được chuyển qua hội sở chính của NH có liên quan. Bất kể phương thức nào được áp dụng thì tiền phải được thanh toán bù trừ và người nhận có thể rút tiền ngay lập tức.

- Kinh doanh ngoại tệ, kinh doanh chứng khoán

+ Kinh doanh ngoại tệ: là một trong những nghiệp vụ quan trọng của ngân hàng thương mại bởi vì thông qua nghiệp vụ này, một mặt tạo ra lợi

nhuận cho NHTM, mặt khác để các NHTM góp phần điều hoà cung cầu trên thị trường, ổn định, tỷ giá thực hiện chính sách quản lý ngoại hối của Nhà nước, từ đó tác động tích cực đến hoạt động xuất, nhập cũng như các hoạt động khác trong nền kinh tế.

Các hình thức kinh doanh ngoại tệ của NHTM: Mua bán ngoại tệ, Mua bán trao ngay (Spot), Mua bán theo hợp đồng kỳ hạn, Nghiệp vụ hoán đổi kép...

+ Kinh doanh chứng khoán, bao gồm: chứng khoán vốn và chứng khoán nợ.

Chứng khoán kinh doanh được hạch toán theo giá thực tế mua chứng khoán (giá gốc), bao gồm giá mua cộng (+) các chi phí mua (nếu có).

Chứng khoán vốn là loại chứng khoán mà tổ chức phát hành không phải chịu những cam kết mang tính ràng buộc về thời hạn thanh toán, số tiền gốc, lãi suất... đối với người nắm giữ chứng khoán.

- Dịch vụ uỷ thác: Những dịch vụ uỷ thác như thực hiện phân chia tài sản theo di chúc hoặc theo sự uỷ thác của một cá nhân nào đó trước khi qua đời; ngân hàng thực hiện quản lý tiền hưu trí và phân chia lợi tức; thực hiện các nghiệp vụ có liên quan đến việc mua bán trái phiếu, cổ phiếu.

- Bảo quản an toàn vật có giá: Đây là dịch vụ lâu đời nhất được NHTM thực hiện. Theo đó NHTM phải có kho tàng kiên cố, kết sắt để bảo quản an toàn tài sản và các giấy tờ có giá cho khách hàng.

- Dịch vụ kinh ký: Đó là việc mua và bán các chứng khoán cho khách hàng. Mặc dù quyền hạn trong dịch vụ tài chính của các ngân hàng được nâng lên nhưng không được vượt quá giới hạn các hoạt động bảo hành hoặc cung ứng các dịch vụ nghiên cứu, đầu tư vốn thông thường, kết hợp với các hoạt động môi giới.

1.3 NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.3.1 Quan niệm về vốn và hiệu quả sử dụng vốn

Phạm trù hiệu quả và hiệu quả sử dụng vốn được sử dụng khá phổ biến trong đời sống xã hội. Tuy vậy, trên phương diện lý luận và thực tiễn vẫn còn nhiều quan niệm, ý kiến khác nhau về vấn đề này.

Tính hiệu quả

Hiệu quả tức là sử dụng một cách hữu hiệu nhất các nguồn lực của nền kinh tế để thoả mãn các nhu cầu và mong muốn của mọi người. Cụ thể hơn một nền kinh tế sản xuất có hiệu quả khi nền kinh tế đó không thể sản xuất thêm một mặt hàng nào đó mà không phải giảm sản xuất các mặt hàng hoá khác - tức là khi nền kinh tế nằm trên đường giới hạn khả năng sản xuất.

Hiệu quả sản xuất đạt được khi xã hội tăng sản lượng một loại hàng hoá này mà không giảm bớt sản lượng của các hàng hoá khác. Nền kinh tế có giới hạn khi nó nằm trên đường giới hạn khả năng sản xuất.

Một nguyên nhân của tình trạng phi hiệu quả xảy ra trong các chu kỳ kinh doanh. Từ năm 1929 tới 1933, trong thời kỳ đại Suy thoái, tổng sản phẩm thu nhập quốc dân ở Mỹ giảm dần 25%. Điều đó xảy ra không phải vì PPF chuyển dịch vị trí của nó, mà chính là do các chính sách tài khoá, chính sách tiền tệ và các nhân tố khác đã làm giảm chi tiêu và đẩy nền kinh tế vào phía trong của PPF.

Theo Đại từ tiếng Việt thì “Hiệu quả là kết quả đích thực”. Khái niệm này đã đồng nhất phạm trù kết quả và hiệu quả, sử dụng kết quả để đo hiệu quả.

Quan niệm thứ hai: “Hiệu quả nghĩa là không lãng phí”. Quan niệm này được hiểu là với cùng một kết quả như nhau, hoạt động nào không hoặc tốn ít chi phí hơn (ít lãng phí hơn) thì được coi là có hiệu quả/ có hiệu quả hơn. Quan niệm này so sánh kết quả với chi phí bỏ ra và đặt mục tiêu tăng hiệu quả bằng tiết kiệm chi phí.

Quan niệm thứ ba: “hiệu quả là một chỉ tiêu phản ánh mức độ thu lại được kết quả nhằm đạt một mục đích nào đó tương ứng với một đơn vị nguồn lực phải bỏ ra trong quá trình thực hiện một hoạt động nhất định”. Trong cách tiếp cận này, khi nói đến hiệu quả của một hoạt động nào đó, người ta gắn nó với mục đích nhất định. Bản thân phạm trù “kết quả thu lại” đã chứa đựng cả “mục tiêu” cần phải đạt được. Các hoạt động không có mục tiêu trước hết

không thể đưa ra để tính hiệu quả. Hiệu quả luôn gắn với mục tiêu nhất định, không có hiệu quả chung.

Các hoạt động có thể của Chính phủ, doanh nghiệp, các tổ chức đoàn thể hộ gia đình và cá nhân. Mỗi loại hoạt động đều có thể xét trên các khía cạnh như xã hội, chính trị, kinh tế, vĩ mô hoặc vi mô. Vì vậy hiệu quả cũng có thể được xem xét trên nhiều khía cạnh như hiệu quả môi trường, hiệu quả tài chính, hiệu quả sử dụng các nguồn lực (vốn, tài nguyên, con người...)...hiệu quả trước mắt (ngắn hạn) và hiệu quả lâu dài (trung và dài hạn)

Hiệu quả sử dụng vốn (HQSDV) của doanh nghiệp (hay của NHTM) cũng nằm trong quan niệm về hiệu quả nói chung. Tuy nhiên HQSDV của NHTM được xem xét trên khía cạnh hẹp - hiệu quả tài chính - phản ánh mối tương quan giữa kết quả tài chính với vốn mà NHTM bỏ ra.

Quá trình sản xuất kinh doanh của ngân hàng đòi hỏi phải có vốn ứng trước. Kết quả cuối cùng là lợi nhuận ròng (lợi nhuận sau thuế) và mức độ an toàn của ngân hàng. Trong dài hạn, mức độ an toàn của ngân hàng cũng được phản ánh thông qua lợi nhuận ròng (trích dự phòng tổn thất). Vì vậy, tỷ lệ của lợi nhuận ròng và vốn phản ánh chung nhất, rõ nhất hiệu quả sử dụng vốn của NHTM.

Từ việc phân tích trên, tác giả cho rằng: “Hiệu quả sử dụng vốn của NHTM được phản ánh qua chỉ tiêu lợi nhuận mà NH thu được trên vốn bỏ ra, phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực, khả năng quản trị điều hành, kiểm soát, năng lực tài chính, của ngân hàng thương mại trong quá trình hoạt động”.

Sử dụng vốn có hiệu quả và đạt hiệu quả cao là yêu cầu, là thách thức đối với NHTM để tồn tại và thắng lợi trong cạnh tranh. Năng lực kinh doanh kém thể hiện ở hiệu quả thấp và ngược lại. Để đánh giá hiệu quả cao, trung bình hay thấp các NHTM thường sử dụng nhiều phương pháp, trong đó có phương pháp so sánh với mức trung bình tiên tiến

1.3.2 Sự cần thiết nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của Ngân hàng thương mại

Trong nền kinh tế thị trường việc nâng cao hiệu quả sử dụng vốn luôn đi liền với cạnh tranh là một quy luật khách quan của nền sản xuất hàng hoá, là một nội dung trong cơ chế vận động của thị trường. Kết quả cạnh tranh sẽ là một số doanh nghiệp nói chung, một số NHTM nói riêng bị thua cuộc và bị gạt ra khỏi thị trường, trong khi doanh nghiệp khác (NHTM khác) vẫn tồn tại và phát triển hơn nữa. Cũng chính nhờ sự cạnh tranh mà hiệu quả sử dụng vốn không ngừng được nâng cao. Trong nền kinh tế thị trường, cạnh tranh cũng như hiệu quả sử dụng vốn diễn ra ở mọi lúc, mọi nơi, trở thành một quy luật quan trọng thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế.

Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn trong NHTM thực chất là tìm mọi biện pháp để gia tăng lợi nhuận trên vốn bỏ ra. Nếu việc này thành công, NHTM có thể:

- Tích lũy nhiều hơn. Từ đó vốn chủ sở hữu gia tăng, giúp NHTM mua thêm máy móc thiết bị hiện đại, công nghệ mới nhằm nâng cao hơn nữa hiệu suất phục vụ.

- Chia cổ tức nhiều hơn: lợi tức cổ phần gia tăng làm giá trị thị trường cổ phiếu của NH (giá trị NH) tăng.

- Thu nhập của người lao động tăng: Tiền lương, thưởng và các khoản phúc lợi của người lao động tăng là yếu tố quan trọng thúc đẩy chất lượng phục vụ, hạn chế rủi ro trong NH.

- Khách hàng của NH - người gửi tiền và người vay tiền - cũng có thể được hưởng lợi thông qua việc NH gia tăng qui mô hoạt động.

- Nộp thuế cho Nhà nước tăng.

1.3.3 Các tiêu chí phản ánh và đánh giá hiệu quả sử dụng vốn

Nhằm đánh giá hiệu quả sử dụng vốn của NHTM, khi phân tích hoạt động ngân hàng, chúng ta phân tích một số chỉ tiêu sinh lời chủ yếu của NHTM, dễ dàng nhận thấy rằng chỉ tiêu ROE và ROA là hai chỉ tiêu được sử dụng phổ biến nhất để đo hiệu quả sử dụng vốn của ngân hàng..

1.3.3.1 Các báo cáo tài chính chủ yếu được sử dụng để phân tích và đánh giá hiệu quả sử dụng vốn

- Bảng cân đối kế toán

Bảng 1.1: Bảng cân đối kế toán của NHTM A

ĐV: Triệu đồng

	Chỉ tiêu	Đầu kỳ	Cuối kỳ
I	Tài sản (sử dụng vốn)		
1	Tiền mặt tại quỹ, giấy tờ có giá, vàng		
2	Tiền gửi tại NHNN		
3	Tiền gửi tại các NH khác		
4	Cho vay khách hàng		
5	Đầu tư chứng khoán		
6	Tài sản cố định		
7	Tài sản khác		
II	Nợ và vốn chủ sở hữu (nguồn vốn)		
1	Vay các tổ chức tài chính khác		
2	Vay ngân hàng Nhà nước		
3	Tiền gửi của khách hàng		
4	Vốn uỷ thác		
5	nợ khác		
	Tổng nợ		
6	Vốn cổ phần		
7	Vốn khác		
8	Thặng dư vốn		
9	Các quỹ		
10	Lợi nhuận để lại		
	Tổng vốn chủ sở hữu		
	Tổng nợ và vốn		

Bảng cân đối tài sản gồm hai phần: Phần tài sản và phần nguồn vốn. Cân đối tài sản thường lập cho cuối kì (ngày, tuần, tháng, năm). Cân đối có thể lập theo giá trị sổ sách hoặc theo giá trị thị trường, phản ánh qui mô, cấu trúc nguồn vốn và tài sản của ngân hàng, và đặc biệt sự biến động của chúng qua các thời điểm. Bên cạnh đó ngân hàng có thể lập cân đối theo số trung bình. Giá trị ròng của ngân hàng là chênh lệch giá trị tài sản trừ (-) giá trị của các khoản nợ. Khi giá trị thị trường của tài sản giảm, vốn chủ sở hữu cũng giảm theo.

Dựa trên bảng cân đối, nhà quản lí có thể phân tích sự thay đổi về qui mô, cấu trúc của từng nhóm tài sản và nguồn, tốc độ tăng trưởng và mối liên hệ giữa các khoản mục.

Bảng 1.2: Báo cáo kết quả kinh doanh

ĐV: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Giá trị
1	Thu nhập từ lãi và các khoản có tính chất lãi	
2	Chi phí trả lãi và có tính chất lãi	
3	Thu nhập lãi ròng (1-2)	
5	Thu nhập từ phí và hoa hồng	
6	Chi phí trả phí và hoa hồng	
7	Thu nhập ròng từ phí và hoa hồng (5- 6)	
8	Thu nhập ròng từ kinh doanh ngoại tệ	
9	Thu nhập đầu tư ròng (Investment income - net)	
10	Thu nhập khác	
11	Tổng thu (3 + 7 + 8 + 9 + 10)	
12	Lương và có tính chất lương	
13	Dự phòng tổn thất	
14	Khấu hao tài sản cố định	
15	Chi phí quản lý chung	
16	Cộng chi phí khác và dự phòng tổn thất (12+ 13 + 14 + 15)	
17	Lợi nhuận trước thuế (11 - 16)	
18	Thuế thu nhập doanh nghiệp (17 x thuế suất)	
19	Lợi nhuận sau thuế (17 - 18)	

Báo cáo thu nhập trong kì phản ánh các khoản thu chi diễn ra trong kì. Thu nhập của ngân hàng gồm thu lãi và thu khác. Thu lãi từ các tài sản sinh lãi như thu lãi tiền gửi, thu lãi cho vay, thu lãi chứng khoán... Thu khác bao gồm các khoản thu ngoài lãi như thu phí, chênh lệch giá,...

Chi phí của ngân hàng gồm chi phí trả lãi và chi phí khác. Ngân hàng phải trả lãi cho các khoản tiền gửi, tiền vay.. và các khoản chi phí khác như tiền lương, tiền thuê,...

Chênh lệch thu chi từ lãi = doanh thu lãi - Chi phí trả lãi

Chênh lệch thu chi khác = doanh thu khác - Chi phí khác (bao gồm trích dự phòng)

Thu nhập ròng trước thuế = doanh thu lãi - Chi phí trả lãi + doanh thu khác - Chi phí khác

Thu nhập ròng sau thuế = Thu nhập ròng trước thuế - Thuế thu nhập

Báo cáo thu nhập phản ánh tập trung nhất kết quả kinh doanh.

1.3.3.2 Phân loại vốn trong Ngân hàng thương mại

Khi phân tích hiệu quả sử dụng vốn, cần hiểu rõ các loại vốn trong NHTM.

Có rất nhiều cách đo lường và phân loại vốn. Vốn có thể đo theo giá trị thị trường, giá trị ghi sổ, kết hợp giá trị thị trường và ghi sổ, giá trị hiện tại...

Trong NHTM, vốn có thể được phân loại như sau

- Vốn chủ sở hữu và vốn nợ : phân loại theo nguồn hình thành
- Ngân quỹ, tín dụng (cho vay ngắn hạn, trung và dài hạn), đầu tư (đầu tư vào trái phiếu, cổ phiếu, góp vốn), TSCĐ: phân loại theo sử dụng vốn.

Như vậy, có hai đại lượng vốn mà NHTM thường sử dụng để đo hiệu quả kinh doanh (sử dụng vốn) đó là tổng vốn (tổng tài sản) và vốn chủ sở hữu

- **Vốn chủ sở hữu**

Vốn chủ sở hữu tính theo giá trị ghi sổ gồm từ mục 6 đến mục 10 (bảng 1)

Vốn chủ sở hữu tính theo giá trị thị trường (thị giá tài sản ròng - market net worth) = thị giá của tổng tài sản - thị giá của nợ

Giữa 2 giá trị này có một độ lệch nhất định; Độ lệch này chính là chênh lệch giữa thị giá và giá trị ghi sổ của vốn chủ sở hữu

Vốn chủ sở hữu là thước đo khả năng hấp thụ những tổn thất cuối cùng tại thời điểm thanh lý ngân hàng. Vốn chủ sở hữu lớn sẽ giúp cho ngân hàng dễ vượt qua những tổn thất nghiêm trọng và cho phép ngân hàng áp dụng chiến lược kinh doanh mạo hiểm, tức chấp nhận rủi ro cao hơn những khả năng sinh lời sẽ cao hơn; trong khi đó, nếu vốn chủ sở hữu thấp sẽ làm giảm tính năng động của ngân hàng.

NHTM luôn đặt mục tiêu tối đa hóa lợi ích của chủ sở hữu. Tối đa hóa lợi nhuận chính là một trong những nội dung của mục tiêu đó. Vì vậy, chỉ tiêu ROE luôn được lựa chọn để phản ánh hiệu quả sử dụng vốn (sử dụng vốn chủ sở hữu)

- Tổng vốn (hay tổng tài sản)

Tương tự như vậy, tổng tài sản cũng có thể được đo bằng giá trị ghi sổ hoặc giá trị thị trường. Tổng tài sản phản ánh chỉ tiêu sử dụng tổng vốn trong NHTM. Ưu thế của chỉ tiêu này là nhà quản lý có thể chia ra nhiều hình thức sử dụng khác nhau để từ đó đánh giá hiệu quả sử dụng vốn bộ phận (hiệu quả cho vay...hiệu quả đầu tư...) thông qua chỉ tiêu lợi nhuận / dư nợ hay lợi nhuận/ đầu tư...

- ***Vốn tự có của tổ chức tín dụng để đảm bảo an toàn***

- *Vốn cấp 1:*

- + Vốn điều lệ (vốn đã được cấp, vốn đã góp).
- + Quỹ dự trữ bổ sung vốn điều lệ.
- + Quỹ dự phòng đầu tư tài chính.
- + Quỹ đầu tư phát triển nghiệp vụ.
- + Lợi nhuận không chia.
- + Thặng dư vốn cổ phần.

Vốn cấp 1 được dùng làm căn cứ để xác định giới hạn mua, đầu tư vào tài sản cố định của TCTD.

- *Vốn cấp 2:*

+ 50% phần giá trị tăng thêm của tài sản cố định được đánh giá lại theo quy định của pháp luật.

+ 40% phần giá trị tăng thêm của các loại chứng khoán đầu tư (kể cả cổ phiếu đầu tư, vốn góp) được định giá lại theo quy định của pháp luật.

+ Trái phiếu chuyển đổi hoặc cổ phiếu ưu đãi do tổ chức tín dụng phát hành thoả mãn những điều kiện sau:

i. Có kỳ hạn ban đầu, thời hạn còn lại trước khi chuyển đổi thành cổ phiếu phổ thông tối thiểu là 5 năm.

ii. Không được đảm bảo bằng tài sản của chính tổ chức tín dụng

iii. Tổ chức tín dụng không được mua lại theo đề nghị của người sở hữu hoặc mua lại trên thị trường thứ cấp, hoặc tổ chức tín dụng chỉ được mua lại sau khi được Ngân hàng Nhà nước chấp thuận bằng văn bản.

iv. Tổ chức tín dụng được ngừng trả lãi và chuyển lãi lũy kế sang năm tiếp theo nếu việc trả lãi dẫn đến kết quả kinh doanh trong năm bị lỗ.

v. Trong trường hợp thanh lý tổ chức tín dụng, người sở hữu trái phiếu chuyển đổi chỉ được thanh toán sau khi tổ chức tín dụng đã thanh toán cho tất cả các chủ nợ có đảm bảo và không có đảm bảo khác.

vi. Việc điều chỉnh tăng lãi suất chỉ được thực hiện sau 5 năm kể từ ngày phát hành và điều chỉnh một (1) lần trong suốt thời hạn trước khi chuyển đổi thành cổ phiếu phổ thông.

+ Các công cụ nợ thoả mãn những điều kiện sau:

i. Là các khoản nợ mà chủ nợ là thứ cấp so với các chủ nợ khác: trong mọi trường hợp, chủ nợ chỉ được thanh toán sau khi tổ chức tín dụng đã thanh toán cho tất cả các chủ nợ có đảm bảo và không có đảm bảo khác.

ii. Có kỳ hạn ban đầu tối thiểu trên 10 năm.

iii. Không được đảm bảo bằng tài sản của chính tổ chức tín dụng.

iv. Tổ chức tín dụng không được ngừng trả lãi và chuyển lãi lũy kế sang năm tiếp nếu việc trả lãi dẫn đến kết quả kinh doanh trong năm bị thu lỗ.

v. Chủ nợ chỉ được TCTD trả nợ trước hạn sau khi được Ngân hàng Nhà nước chấp thuận bằng văn bản.

vi. Việc điều chỉnh tăng lãi suất chỉ được thực hiện sau 5 năm kể từ ngày ký kết hợp đồng và được điều chỉnh một (1) lần trong suốt thời hạn của khoản vay.

1.3.3.3 Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả

$$\text{Tỷ lệ thu nhập trên tổng tài sản (ROA)} = \frac{\text{Thu nhập ròng sau thuế (trong kỳ)}}{\text{Tổng tài sản bình quân trong kỳ}} \quad (1.1)$$

Chỉ tiêu này cho thấy cứ giá trị 1 đồng tài sản mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế, phản ánh hiệu quả quy mô hoạt động của NH.

$$\text{Tỷ lệ thu nhập trên vốn chủ sở hữu (ROE)} = \frac{\text{Thu nhập ròng sau thuế (trong kỳ)}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân trong kỳ}} \quad (1.2)$$

Chỉ tiêu này được coi là quan trọng nhất, phản ánh khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu. Đây là những chỉ tiêu cơ bản luôn được các nhà quản trị ngân hàng quan tâm. Chỉ tiêu này cho thấy cứ giá trị 1 đồng vốn chủ sở hữu mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận, phản ánh hiệu quả kinh doanh đạt được trong mối quan hệ cấu trúc vốn hoạt động của ngân hàng.

ROE là một chỉ tiêu đo lường tỷ lệ thu nhập cho các cổ đông của ngân hàng. Nó thể hiện thu nhập mà các cổ đông nhận được từ việc đầu tư vào ngân hàng (tức là đầu tư chấp nhận rủi ro để hy vọng có được thu nhập ở mức hợp lý).

Ta cũng có thể áp dụng công thức trên để đo hiệu quả sử dụng vốn bộ phận như tín dụng, đầu tư,....

ROE và ROA liên hệ rất chặt chẽ với nhau.

$$\text{ROE} = \text{ROA} \times \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Tổng vốn chủ sở hữu}} \quad (1.3)$$

Nói cách khác:

$$\frac{\text{Tổng thu nhập sau thuế}}{\text{Tổng vốn chủ sở hữu}} = \frac{\text{Thu nhập sau thuế}}{\text{Tổng tài sản}} \times \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Tổng vốn chủ sở hữu}} \quad (1.4)$$

Nhưng chúng ta lưu ý rằng: thu nhập ròng bằng tổng thu nhập trừ các chi phí hoạt động (gồm cả chi phí trả lãi) và thuế. Vì vậy:

$$\text{ROE} = \frac{\text{Tổng thu hoạt động - Tổng chi phí hoạt động - Thuế}}{\text{Tổng tài sản}} \times \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Tổng vốn chủ sở hữu}} \quad (1.5)$$

ROE rất nhạy cảm với phương thức tài trợ tài sản - sử dụng nhiều nợ hơn (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.

Triển khai các đẳng thức trong mối liên hệ với ROE, ROA nhà quản lý ngân hàng đánh giá hiệu quả sử dụng vốn bộ phận.

- **Lợi nhuận ròng sau thuế**

Lợi nhuận là thước đo cuối cùng trong báo cáo kết quả kinh doanh, là chỉ tiêu kết quả tài chính được NHTM quan tâm đặc biệt. Lợi nhuận là thước đo khả năng tạo giá trị cho các cổ đông, tạo vốn kinh doanh bổ sung và duy trì hay cải tiến thanh danh cho ngân hàng. Lợi nhuận cũng là thước đo lượng hoá năng lực của khâu quản trị điều hành trong mối tương quan với số lượng và chất lượng của tài sản, và nguồn vốn của ngân hàng.

Lợi nhuận sau thuế = (Doanh thu từ lãi - chi phí trả lãi + thu khác - chi phí khác - trích dự phòng tổn thất) x (1 - thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp)

Có rất nhiều yếu tố cấu thành chỉ tiêu lợi nhuận sau thuế

- **Doanh thu từ lãi**

Doanh thu từ lãi = thu lãi từ tín dụng + thu lãi từ tiền gửi + thu lãi từ chứng khoán = \sum (Số dư từ các hợp đồng cho vay có thu lãi trong kì x lãi suất cho vay + Số dư tiền gửi có thu lãi trong kì i x lãi suất tiền gửi i + mệnh giá chứng khoán có thu lãi trong kì x lãi suất i)

Doanh thu lãi được tính cho từng khoản mục tài sản chi tiết, từng nhóm khách hàng với lãi suất khác nhau, thời gian khác nhau. Doanh thu từ lãi là 1 chỉ tiêu kết quả quan trọng được quan tâm hàng đầu đối với ngân hàng. Đối với phần lớn các ngân hàng thương mại, doanh thu lãi chiếm bộ phận chủ yếu trong doanh thu và quyết định độ lớn của thu nhập ròng.

Các nhân tố cấu thành doanh thu lãi của NHTM là qui mô, cấu trúc, kì tính lãi và lãi suất của tài sản sinh lãi và nợ quá hạn. Nếu ngân hàng có danh mục đầu tư gồm nhiều tài sản rủi ro cao thì thu lãi kì vọng sẽ cao. Lãi suất sinh lời do thị trường quyết định. Các NHTM muốn tăng doanh thu lãi phải tăng qui mô tài sản sinh lãi, tăng tỷ trọng tài sản có lãi suất cao và hạn chế tổn thất.

Như vậy doanh thu từ lãi phản ảnh năng lực kinh doanh của những hoạt động sử dụng vốn rất quan trọng trong NHTM như tín dụng và đầu tư. Vì vậy chỉ tiêu doanh thu lãi từ hoạt động tín dụng / dư nợ bình quân và doanh thu lãi từ hoạt động đầu tư (trái phiếu) / dư nợ trái phiếu cũng được các NHTM sử dụng để phản ảnh hiệu quả sử dụng vốn của 2 loại hoạt động này

- Chi phí trả lãi

Tổng chi phí trả lãi trong kỳ = chi trả lãi cho các khoản tiền gửi + chi trả lãi cho các khoản đi vay = \sum (Số dư tiền gửi phải trả lãi trong kì i x lãi suất chi trả i + Số dư từ các hợp đồng đi vay phải trả lãi trong kì x lãi suất đi vay i)

Chi trả lãi là khoản chi lớn nhất của ngân hàng và có xu hướng gia tăng do gia tăng qui mô huy động cũng như kì hạn huy động (lãi suất cao hơn khi kì hạn huy động dài hơn). Chi trả lãi phụ thuộc vào qui mô huy động, cấu trúc huy động, lãi suất huy động, và hình thức trả lãi trong kì.

- Chênh lệch lãi suất cơ bản

Chênh lệch lãi suất cơ bản = (doanh thu từ lãi - chi phí trả lãi) / Tài sản sinh lãi bình quân

Hoạt động sử dụng vốn của NHTM có thể được chia thành các hoạt động tạo nên tài sản sinh lãi và tài sản không sinh lãi (tiền mặt, TSCĐ). Vì vậy chỉ tiêu chênh lệch lãi suất cơ bản phản ánh hiệu quả sử dụng vốn đầu tư cho các tài sản sinh lãi.

- Doanh thu khác

Ngoài các khoản thu từ lãi, ngân hàng còn có thu khác như thu từ phí (phí bảo lãnh, phí mở l/c, phí thanh toán...); thu từ kinh doanh ngoại tệ, vàng bạc (chênh lệch giá mua bán, hoa hồng mua hộ, bán hộ); thu từ kinh doanh chứng khoán (phí, chênh lệch giá mua bán, cổ tức); thu phạt, thu khác. Nhiều khoản thu được tính bằng tỷ lệ phí đối với doanh số phục vụ, ví dụ như phí chuyển tiền, phí mở L/C...

Với sự phát triển theo hướng đa dạng hoá, và sự hỗ trợ của công nghệ thông tin, các dịch vụ khác (ngoài cho vay) không ngừng phát triển làm gia tăng các khoản thu khác trong thu nhập, đặc biệt là đối với các ngân hàng lớn gần các trung tâm tiền tệ.

Nhiều khoản thu khác phát sinh trực tiếp từ các khoản mục tài sản, ví dụ như thu cổ tức hay chênh lệch giá mua bán chứng khoán. Do vậy khi tính hiệu quả (doanh thu) từ hoạt động đầu tư, nhà quản lý tính cả thu lãi, thu cổ tức và chênh lệch giá.

Các nhân tố ảnh hưởng trực tiếp tới thu khác là sự đa dạng các loại dịch vụ của ngân hàng, chất lượng dịch vụ, và môi trường thuận lợi cho sự phát triển các dịch vụ này.

• Chi phí khác

Chi khác gồm Chi lương, bảo hiểm, các khoản phí (điện nước, bưu điện...), chi phí văn phòng, khấu hao, tiền thuê, quảng cáo, đào tạo, chi khác...

Chi lương thường là khoản chi lớn nhất trong các khoản chi khác, và có

xu hướng gia tăng. Đối với ngân hàng trả lương cố định, chi lương, bảo hiểm tính theo đơn giá tiền lương và số lượng nhân viên ngân hàng. Đối với ngân hàng trả theo kết quả cuối cùng, tiền lương được tính dựa trên thu nhập ròng trước thuế, trước tiền lương sao cho đảm bảo ngân hàng bù đắp được chi phí khác ngoài lương. Chi phí khác được phân bổ (trực tiếp và gián tiếp) cho các hoạt động của NH. Ví dụ lương và chi phí quản lý của bộ phận tín dụng được tính vào chi phí cho hoạt động tín dụng để xác định thu nhập ròng của hoạt động tín dụng. Quản lý chi phí (chi khác) có hiệu quả góp phần gia tăng hiệu quả sử dụng vốn. Nhà quản lý có thể sử dụng chỉ tiêu dư nợ (hoạt động cho vay)/ chi phí quản lý của bộ phận tín dụng để đánh giá hiệu quả sử dụng vốn (hoạt động tín dụng).

• Dự phòng tổn thất

Trích lập dự phòng tổn thất trong kì phụ thuộc vào qui định về tỷ lệ trích lập và đối tượng trích lập. Tỷ lệ trích lập có thể do cơ quan quản lí Nhà nước qui định dựa trên tỷ lệ tổn thất trung bình của một số năm trong quá khứ; (thường là các khoản cho vay có vấn đề, hoặc nợ quá hạn là đối tượng trích lập dự phòng).

Quĩ dự phòng cuối kì = dự phòng đầu kì + Trích thêm trong kì - hoàn dự phòng trong kì - giá trị tổn thất được xử lý bằng quĩ dự phòng trong kì. Dự phòng được tính cụ thể cho từng loại tài sản, ví dụ như dự phòng giảm giá chứng khoán (A,B,C...) dự phòng tổn thất tín dụng (cho vay trên thị trường liên ngân hàng, cho vay doanh nghiệp, cho vay khách hàng cá nhân...), dự phòng tổn thất khác (tỷ giá, lãi suất...). Tồn tích của hiệu số (trích dự phòng trong kì - hoàn nhập dự phòng trong kì) cho thấy qui mô của dự phòng. Qui mô cao thể hiện rủi ro dự tính cao cho thấy hiệu quả quản lý rủi ro đang giảm.

Dự phòng tổn thất được thiết lập nhằm bù đắp tổn thất trong hoạt động NHTM, như rủi ro tín dụng, rủi ro lãi suất, rủi ro hối đoái, rủi ro thanh toán, rủi

ro tác nghiệp... Rủi ro là những tổn thất có thể xảy ra ngoài dự kiến. Như vậy, rủi ro của ngân hàng phải gắn liền với giảm sút thu nhập ngoài dự kiến. Trong các loại hình rủi ro, NHTM đặc biệt chú trọng tới rủi ro tín dụng. Rủi ro tín dụng là khả năng xảy ra những tổn thất ngoài dự kiến cho ngân hàng do khách hàng vay không trả đúng hạn, không trả hoặc không trả đầy đủ vốn và lãi.

Các chỉ tiêu phản ánh rủi ro tín dụng:

- (1) Nợ quá hạn và tỷ lệ nợ quá hạn trên tổng dư nợ;
- (2) Tính đa dạng hoá của tài sản;
- (3) Tình hình tài chính và phương án của người vay (Các yếu tố của người vay) hoặc xếp hạng tín dụng người vay;
- (4) Quan hệ tín dụng giữa ngân hàng và khách hàng;
- (5) Đảm bảo tiền vay;
- (6) Môi trường hoạt động của người vay.

1.3.3.4 Đánh giá hiệu quả sử dụng vốn

Đánh giá hiệu quả sử dụng vốn là nội dung quản lý quan trọng nhất của NHTM.

Trước hết phải lựa chọn được chuẩn mực để đánh giá

Thứ hai, phân tích các nhân tố ảnh hưởng tới các yếu tố cấu thành nên hiệu quả

Thứ ba đánh giá thành công và hạn chế của hoạt động sử dụng vốn

Thông thường nhà quản lý lựa chọn phương pháp so sánh với kỳ trước về qui mô, tỷ trọng để đánh giá hiệu quả kỳ này tăng (giảm) bao nhiêu so với kỳ trước. Nếu tăng, chúng ta có thể kết luận hiệu quả kỳ này cao hơn kỳ trước.

Trong môi trường cạnh tranh cao, cổ đông dễ dàng di chuyển đầu tư đến những NH có hiệu quả cao, việc so sánh giữa các NH trên cùng địa bàn, có cùng lợi thế để đánh giá hiệu quả là rất quan trọng. Lựa chọn nhóm NH so sánh, tìm tỷ lệ sinh lời trung bình, khá, cao và nếu hiệu quả của NH (của một

hoạt động) lớn hơn tỷ lệ trung bình thì có thể đánh giá NH đó (hoạt động đó) đạt mức sinh lời trên trung bình.

Một số NH đầu tư vào lĩnh vực có rủi ro cao với kỳ vọng tỷ suất lợi nhuận cao. Tỷ lệ sinh lời kỳ vọng (kế hoạch) của NH (của một hoạt động) sẽ trở thành chuẩn mực để đánh giá hiệu quả. Nếu không đạt được kỳ vọng, nhà quản lý đánh giá hiệu quả sinh lời thấp.

Việc lựa chọn kỳ nghiên cứu dài hay ngắn cũng cho những đánh giá có thể khác nhau.

Việc tính toán các chỉ tiêu tài chính trong từng thời kỳ (hoặc thời điểm cụ thể) cũng có khả năng dẫn đến sai lệch trong thước đo hiệu quả.

Ví dụ, nếu NH vừa có đợt phát hành thêm cổ phiếu, vốn chủ sở hữu tăng nhanh trong khi lợi nhuận sau thuế chưa thể tăng kịp, vì vậy làm ROE giảm xuống trong một số năm đầu. Hoặc một NH mới đi vào hoạt động thì tỷ suất lợi nhuận chưa thể phản ánh đầy đủ hiệu quả hoạt động.

Hệ số nợ càng lớn, ROE của NHTM càng cao. Tuy nhiên Vốn chủ sở hữu buộc phải tuân thủ yêu cầu vốn tối thiểu của NHTW (tỷ lệ an toàn vốn - CAR). Tỷ lệ an toàn vốn là thước đo cơ bản để nhà quản lý (NHTW) đánh giá sự lành mạnh về tài chính của NHTM. Nếu một ngân hàng bị NHTW cho là không bảo đảm vốn chủ sở hữu, thì ngân hàng này xem như không còn khả năng hoạt động bình thường và có thể hoặc buộc phải đóng cửa.

Theo chuẩn mực quốc tế Basel, $CAR \geq 8\%$

Bên cạnh đó, nhiều hoạt động của NHTM được kết nối với qui mô và cơ cấu của vốn chủ sở hữu (hiện đại hóa công nghệ, thành lập công ty con,...). Vì vậy các NH có xu hướng gia tăng vốn chủ sở hữu để đảm bảo an toàn cho NH cao hơn, mạnh hơn. Trong nhiều trường hợp, những NH lớn (vốn chủ sở hữu lớn) thì tỷ suất lợi nhuận lại không cao như NH nhỏ.

Việc áp dụng chuẩn mực kế toán về nợ xấu, tỷ lệ dự phòng tổn thất, dự phòng giảm giá chứng khoán, hạch toán theo giá thị trường, hạch toán lãi và

chi phí...đều có thể làm sai lệch chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn. Ví dụ việc NH mua trái phiếu chính phủ mệnh giá 100 triệu với giá 80 triệu, thời hạn thanh toán là 3 năm nữa. Việc phân bổ chênh lệch giá thu được (dự tính cuối năm thứ 3) vào các năm như thế nào sẽ ảnh hưởng đến doanh thu của NH trong từng thời kỳ...

1.3.4 Các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả sử dụng vốn

- Khi hội nhập diễn ra những rào cản về pháp lý nhằm hạn chế các loại hoạt động kinh doanh của các ngân hàng nước ngoài và liên doanh được gỡ bỏ. Các ngân hàng nước ngoài, liên doanh sẽ được cung cấp hầu hết các sản phẩm dịch vụ ngân hàng như các ngân hàng trong nước. Điều này cũng đồng nghĩa với việc yêu cầu cắt giảm bảo hộ về kinh doanh dịch vụ ngân hàng đối với các NHTM trong nước.

- Sức ép cạnh tranh đối với các NHTM Việt Nam sẽ tăng lên cùng với việc nới lỏng các quy định về hoạt động của các ngân hàng nước ngoài.

- Ngoài ra, tác động của hội nhập đến năng lực cạnh tranh và mức độ cạnh tranh sẽ tập trung chủ yếu vào những lĩnh vực sau: thị trường tín dụng, kể cả bán sỉ và bán lẻ; giao dịch thanh toán và chuyển tiền; dịch vụ tư vấn, môi giới kinh doanh tiền tệ, phát triển doanh nghiệp.

- Sự cọ sát với các ngân hàng nước ngoài cũng sẽ là động lực thúc đẩy công cuộc đổi mới và cải cách ngân hàng, nhất là trong việc nâng cao năng lực quản lý điều hành, thiết lập các quy định an toàn trong hoạt động ngân hàng theo chuẩn mực quốc tế, thúc đẩy thị trường tài chính phát triển đầy đủ và hiệu quả hơn.

1.3.4.1 Nhân tố khách quan

Nhân tố tác động, ảnh hưởng đến nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của các NHTM trong điều kiện hội nhập quốc tế, thể hiện ở: Môi trường pháp lý; Môi trường kinh tế; Môi trường văn hoá xã hội; Đối thủ cạnh tranh.

- Môi trường pháp lý: Nhìn chung môi trường pháp lý liên quan đến lĩnh vực tài chính ngân hàng đã được cơ bản hoàn thiện trên nhiều mặt.

Một là: Hoàn thiện cơ chế liên quan đến chính sách tiền tệ, ngoại hối, thanh toán và các quy chế về cơ cấu tổ chức và hoạt động của Hội đồng quản trị (HDQT), Ban kiểm soát (BKS) và Ban điều hành (BDH) của NHTM.

Hai là: Hoàn thiện cơ chế tín dụng bảo đảm tiền vay.

Ba là: Chính phủ đã ban hành Nghị định về đăng ký giao dịch bảo đảm;

Bốn là: Hoàn thiện cơ chế quản lý ngoại hối, đã có pháp lệnh về ngoại hối.

Năm là: Hoàn thiện cơ chế, chính sách về thanh toán, lãi suất, ...

- Môi trường kinh tế: Mặc dù có nhiều tình hình biến động trong và ngoài nước, NHTMCP đã và đang trên đà phát triển, cơ cấu lại để nâng cao năng lực cạnh tranh, phát triển dịch vụ ngân hàng, gia tăng lợi nhuận.

- Môi trường văn hoá, xã hội: Nền kinh tế phát triển hiện đại dẫn đến nhu cầu giao dịch qua ngân hàng ngày càng tăng. Những năm gần đây dịch vụ, tiện ích ngân hàng phát triển, đặc biệt là phát triển nghiệp vụ phát hành và thanh toán thẻ ATM. Người dân có nhu cầu mở tài khoản cá nhân để dễ dàng có thể giao dịch, mua bán.

- Đối thủ cạnh tranh: Thực chất là nghiên cứu tổng hợp thị trường vốn và thị trường tiền tệ (gọi chung là thị trường tài chính) trong từng thời kỳ phát triển. Mục tiêu là phân tích được từng loại đối thủ cạnh tranh ở từng loại sản phẩm cung ứng trên thị trường để có chủ thuyết trong việc tìm ra lợi thế so sánh của NH mình trong môi trường cạnh tranh sao cho có lợi nhất... Lợi thế lớn nhất của các NHTM Việt Nam là tiềm lực mạng lưới chi nhánh trải rộng trên “sân nhà” với dung lượng thị trường rất lớn, khách hàng truyền thống đã định hình một cách khá rõ ràng trong thực tế và mọi hoạt động của NH luôn luôn là đối tượng thu hút sự quan tâm của Đảng, Nhà nước và mọi cấp, mọi ngành, cần phải khai thác tối đa lợi thế đó cho hoạt động kinh doanh của từng NH.

Môi trường kinh doanh dịch vụ NH thay đổi theo chiều hướng thuận lợi - xuất hiện thay đổi về mặt chiến lược của các nhóm đối thủ cạnh tranh trong lĩnh vực ngân hàng.

Trước năm 2002, từ năm 2001 trở về trước, do bị hạn chế nhiều mặt về khả năng tiếp cận cung cấp dịch vụ ngân hàng, chiến lược kinh doanh chủ yếu của các chi nhánh NH nước ngoài là: Khách hàng mục tiêu: DN đầu tư nước ngoài từ nước bản địa và các công ty/ tập đoàn xuyên quốc gia MNCs; Dịch vụ NH chiến lược: NH bán buôn, ngoại hối và một số rất ít dịch vụ NH cá nhân chất lượng cao; Kênh phân phối: Chi nhánh.

Đến nay, một số các chi nhánh NH nước ngoài bắt đầu chuyển hướng chiến lược kinh doanh theo hướng thâm nhập rộng rãi hơn thị trường dịch vụ NH cùng với quá trình mở cửa thị trường tài chính:

- Khách hàng mục tiêu: Duy trì các khách hàng truyền thống, đồng thời tiếp cận doanh nghiệp nội địa, đặc biệt các SME và một số Tổng công ty Nhà nước, các khách hàng cá nhân.

- Dịch vụ ngân hàng chiến lược: Tiếp tục duy trì các dịch vụ ngân hàng có nhiều lợi thế cạnh tranh, đồng thời mở rộng kinh doanh các dịch vụ NH bán lẻ, kể cả cho vay tiêu dùng.

- Kênh phân phối: Mở rộng thông qua các kênh phân phối điện tử, giao dịch từ xa (internet, telephone và ATM) và liên kết đối tác chiến lược và các NHTM trong nước nói chung, NHTMCP nói riêng để cùng triển khai dịch vụ NH mới và khai thác các phân đoạn thị trường tiềm năng.

Những thay đổi về chiến lược kinh doanh cho thấy các NHTM thuộc các loại hình khác nhau, kể cả trong và ngoài nước hội tụ hơn về chiến lược khách hàng và sản phẩm, dịch vụ, những giải pháp chiến lược không giống nhau do sự chi phối của lợi thế cạnh tranh, triết lý và văn hoá kinh doanh của mỗi NHTM. Điều này đem lại kết quả và mức gia tăng giá trị không giống nhau giữa các NHTM.

1.3.4.2 Nhân tố chủ quan

Nhân tố chủ quan ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh sử dụng vốn của các NHTM trong điều kiện hội nhập quốc tế, thể hiện ở: Quy mô vốn và tình

hình tài chính; sản phẩm dịch vụ ngân hàng cung ứng; khoa học công nghệ; nguồn nhân lực; chiến lược kinh doanh và hệ thống kiểm soát; cấu trúc tổ chức; danh tiếng uy tín mức độ thâm niên của ngân hàng.

- **Về qui mô vốn và tình hình sử dụng vốn**

Thách thức lớn nhất của các NHTM trong hoạt động ngân hàng hiện nay khi tham gia hội nhập quốc tế đó là quy mô vốn tự có quá nhỏ. Do vậy, năng lực sử dụng vốn hạn chế.

- Về cung ứng dịch vụ: Trong bối cảnh nền kinh tế Việt Nam hội nhập ngày càng sâu rộng với khu vực và thế giới, thị trường dịch vụ ngân hàng đã có những bước phát triển mạnh mẽ và hoạt động khá sôi động. Tham gia kinh doanh dịch vụ ngân hàng trên thị trường, bên cạnh các NHTM Nhà nước, Ngân hàng liên doanh, Chi nhánh NH nước ngoài, NHTMCP còn có các TCTD phi ngân hàng. Việc đẩy mạnh hiện đại hoá công nghệ ngân hàng, ứng dụng công nghệ thông tin và mở rộng mạng lưới giao dịch đã tạo điều kiện phát triển các dịch vụ ngân hàng. Hiện nay, dịch vụ ngân hàng của các NHTM Việt Nam nói chung, NHTMCP nói riêng là loại hình dịch vụ quan trọng và phát triển nhất trên thị trường dịch vụ tài chính ở Việt Nam, có thể đánh giá khái quát một số dịch vụ cơ bản như:

Dịch vụ huy động vốn: Dịch vụ tiền gửi tiết kiệm chiếm tới 80% nguồn vốn huy động của các TCTD Việt Nam nói chung, NHTMCP nói riêng ở Hà Nội cũng như cả nước. Vài năm gần đây, nhờ đa dạng hoá và phát triển một số dịch vụ tiết kiệm mới như: gửi tiền một nơi rút nhiều nơi, gửi tiền tiết kiệm có mục đích, tiết kiệm bằng vàng... nên số tiền huy động tại các TCTD, trong đó có các NHTMCP không ngừng tăng lên.

Dịch vụ tín dụng: Trong những năm gần đây dư nợ cho vay của hệ thống NHTM nói chung, NHTMCP ở Hà Nội nói riêng cũng liên tục tăng. Tốc độ tăng trưởng tín dụng của các NHTMCP từ năm 2002 đến năm 2008 cũng tăng mạnh.

Để khuyến khích dịch vụ ngân hàng phát triển, Nhà nước và Ngân hàng Nhà nước cần tạo môi trường hoạt động ngân hàng thuận lợi và hấp dẫn, bao gồm:

- Ổn định hệ thống kinh tế vĩ mô (tiền tệ, lạm phát, lãi suất tỷ giá, cán cân thanh toán quốc tế, ...) và tăng trưởng kinh tế bền vững;
- Khuôn khổ thể chế đồng bộ, phù hợp với thông lệ quốc tế và có hiệu quả;
- Nền tảng hạ tầng công nghệ, đặc biệt là hệ thống thanh toán an toàn và tin cậy;
- Thiết lập, quản lý và giám sát hữu hiệu thị trường dịch vụ ngân hàng với hệ thống chính sách, thiết chế luật lệ đảm bảo quyền tiếp cận không hạn chế đối với thị trường dịch vụ ngân hàng, cạnh tranh lành mạnh giữa các NHTM và bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng.

• Về nguồn nhân lực, bộ máy quản trị, điều hành và hệ thống kiểm soát của Ngân hàng thương mại

Nguồn nhân lực, bộ máy quản trị, điều hành ngân hàng và hệ thống kiểm tra, kiểm soát nội bộ của ngân hàng thương mại, bao gồm: Những người là thành viên hội đồng quản trị, ban điều hành, ban kiểm soát của ngân hàng, đội ngũ cán bộ nhân viên được NHTM bố trí làm việc tại các bộ máy chuyên môn nghiệp vụ của ngân hàng tại trụ sở chính, các sở giao dịch, chi nhánh, văn phòng đại diện, phòng giao dịch, điểm giao dịch và công ty trực thuộc (nếu có).

* Vấn đề quản trị ngân hàng thương mại:

- Quản trị doanh nghiệp: Quản trị doanh nghiệp là thực hiện yêu cầu của các luật kinh tế và những quy luật khác một cách khách quan, do các cơ quan quản lý thực hiện có sự tham gia của người lao động và đại diện của các tổ chức xã hội trong doanh nghiệp.
- Quản trị NHTM: Cũng như các doanh nghiệp khác, NHTM sử dụng các yếu tố đầu vào để sản xuất ra sản phẩm dưới hình thức là cung cấp dịch vụ tài chính. Tuy nhiên, không giống như những doanh nghiệp khác, ngân hàng là

loại hình doanh nghiệp đặc biệt, trong đó vốn và tiền vừa là phương tiện mục đích và cũng là đối tượng kinh doanh của ngân hàng. Vốn tự có của ngân hàng thường rất thấp và ngân hàng kinh doanh chủ yếu bằng vốn của người khác, nên kinh doanh ngân hàng thường gắn với rủi ro và ngân hàng phải chấp nhận với mức độ mạo hiểm nhất định. Các ngân hàng không những phải đảm bảo nhu cầu thanh toán, chi trả như những doanh nghiệp khác, mà còn phải đảm bảo nhu cầu chi trả tiền gửi của khách hàng. Hoạt động kinh doanh của Ngân hàng chứa đựng nhiều rủi ro, tình hình tài chính và rủi ro của Ngân hàng có ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động của các doanh nghiệp và nền kinh tế cũng như tâm lý người dân do bản chất lây lan ngân hàng có thể làm rung chuyển toàn bộ hệ thống kinh tế.

Về bản chất, quản trị Ngân hàng Thương mại bao gồm các phương thức hoạt động kinh doanh và buôn bán của tổ chức tài chính riêng lẻ được quản lý bởi HĐQT và các nhà quản trị cấp cao.

Như vậy, vấn đề sống còn là đánh giá khâu quản trị điều hành. Có một số tiêu chuẩn nhất định để đánh giá hiệu suất trong khâu quản trị điều hành thông qua phương thức mặt đối mặt trực tiếp. Các tiêu chuẩn này có thể là: quan điểm trong việc cấp tín dụng, mức độ thông tin có sẵn để ra các quyết định, chính sách phân bổ dự phòng tổn thất tín dụng, và những bằng chứng về sự thành công trong quá khứ.

Việc ra quyết định và quá trình kiểm tra là rất quan trọng, bởi vì hầu hết các cuộc đổ vỡ ngân hàng đều là hậu quả của những quyết định có thiếu sót được tích tụ dần sau một thời gian dài. Chúng ta cần phải biết người ra quyết định cấp tín dụng là ai và họ quyết định như thế nào:

- Các cá nhân có thể quyết định cấp những khoản tín dụng lớn.
- Hệ thống kiểm soát nội bộ là như thế nào.
- Tín dụng được cấp trên cơ sở tình cảm trước khi các chứng từ pháp lý được hoàn thành.

- Hệ thống hạn mức tín dụng đối với khách hàng.
- Quy trình tín dụng.
- Hội đồng tín dụng.

Hội đồng quản trị là cơ quan quản trị của NHTMCP, có toàn quyền nhân danh NHTMCP để quyết định các vấn đề liên quan đến mục đích, quyền lợi của NHTMCP, trừ những vấn đề thuộc về thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông. HĐQT có số thành viên tối thiểu là 03 người và không vượt quá 11 người. Số lượng thành viên HĐQT do Đại hội đồng cổ đông quyết định và ghi vào Điều lệ của NHTMCP.

Ban kiểm soát là cơ quan kiểm tra hoạt động tài chính của NHTMCP: giám sát việc chấp hành chế độ hạch toán, hoạt động của hệ thống kiểm tra và kiểm toán nội bộ của NHTMCP. Ban kiểm soát có số thành viên tối thiểu là 3 người và ít nhất có một nửa số thành viên là chuyên trách. Trưởng Ban kiểm soát phải là cổ đông. Số lượng thành viên BKS do Đại hội đồng cổ đông quyết định và ghi vào Điều lệ của NHTMCP.

Tổng giám đốc (hoặc Giám đốc đối với NHTMCP không có chức danh Tổng giám đốc) là người chịu trách nhiệm trước HĐQT, trước pháp luật về điều hành hoạt động hàng ngày của NHTMCP. Điều hành hoạt động ngân hàng cổ phần là Tổng giám đốc, giúp việc Tổng giám đốc có một số Phó Tổng giám đốc, kế toán trưởng và bộ máy chuyên môn nghiệp vụ. Tổng giám đốc là người chịu trách nhiệm trước HĐQT, trước pháp luật về việc điều hành hoạt động hàng ngày NHTMCP.

Những người không được là thành viên HĐQT, thành viên BKS hoặc làm Tổng giám đốc, phó TGD (hoặc Phó giám đốc đối với NHTMCP không có phó TGD, trong đó có qui định: Không đảm bảo tiêu chuẩn về đạo đức nghề nghiệp, năng lực điều hành và trình độ chuyên môn theo qui định của NHNN; không đảm bảo qui định khác do Điều lệ NHTMCP qui định.

Về hệ thống kiểm tra, kiểm soát nội bộ - Theo quy định tại Luật các tổ chức tín dụng được Quốc hội thông qua ngày 12/12/1997 và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật các tổ chức tín dụng năm 2004 quy định:

- Tổ chức tín dụng phải lập hệ thống kiểm tra, kiểm soát nội bộ thuộc bộ máy điều hành, giúp Tổng giám đốc (Giám đốc) điều hành thông suốt, an toàn và đúng pháp luật mọi hoạt động nghiệp vụ của tổ chức tín dụng.

- Các tổ chức tín dụng phải thường xuyên kiểm tra, kiểm soát việc chấp hành pháp luật và các quy định nội bộ; trực tiếp kiểm tra, kiểm soát các hoạt động nghiệp vụ trên tất cả các lĩnh vực tại sở giao dịch, chi nhánh, văn phòng đại diện và các công ty trực thuộc.

Ngày 01/8/2006 Thống đốc NHNN đã ban hành “Quy chế kiểm toán nội bộ của các tổ chức tín dụng” kèm theo Quyết định số 37/2006/QĐ-NHNN thay thế Quyết định số 03/1998/QĐ-NHNN3 ngày 03/01/1998 “Quy chế kiểm tra, kiểm toán nội bộ của các TCTD”.

Mục tiêu và chức năng cơ bản của kiểm toán nội bộ bao gồm:

- Đánh giá độc lập về tính thích hợp và sự tuân thủ các chính sách, thủ tục quy trình đã được thiết lập trong TCTD.

- Kiểm tra, rà soát, đánh giá mức độ đầy đủ, tính hiệu lực và hiệu quả của hệ thống kiểm tra, KSNB.....

Trong Quy chế ban hành kèm theo Quyết định số 37/2006/QĐ-NHNN quy định rõ: Các nguyên tắc cơ bản của kiểm toán nội bộ, các yêu cầu nhằm đảm bảo tính độc lập và khách quan, phương pháp thực hiện kiểm toán nội bộ. Tại Điều 7 Quyết định số 37 quy định về bộ máy của KTNB của tổ chức tín dụng được tổ chức thành hệ thống thống nhất theo ngành dọc, trực thuộc và chịu sự chỉ đạo trực tiếp của BKS. Căn cứ quy mô, mức độ và đặc điểm hoạt động của TCTD và trên cơ sở đề nghị của BKS, HĐQT quyết định về tổ chức bộ máy của KTNB, Tổ chức tín dụng được thuê các chuyên gia, tổ chức bên ngoài có đủ khả năng, năng lực, trình độ để thực hiện một phần công việc KTNB đối với những hoạt

động mà bộ phận KTNB chưa đủ khả năng thực hiện kiểm toán.

Khi tạo lập được môi trường kinh doanh ngân hàng hấp dẫn, công việc còn lại là thuộc về các NHTM là kết hợp vốn, lao động, kỹ năng quản trị điều hành và công nghệ để cung ứng các dịch vụ tài chính ngân hàng theo yêu cầu của thị trường.

1.4 BÀI HỌC KINH NGHIỆM VỀ NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN CỦA MỘT SỐ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI TRÊN THẾ GIỚI CÓ THỂ ÁP DỤNG VÀO VIỆT NAM TRONG QUÁ TRÌNH HỘI NHẬP

1.4.1 Kinh nghiệm về nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của một số Ngân hàng thương mại trên thế giới có thể áp dụng vào Việt Nam

Thứ nhất: Tất cả các nước, muốn phát triển đất nước trong thời kỳ từ sau đại chiến thế giới lần thứ hai đến nay đều dựa vào nguồn vốn bên ngoài và nguồn vốn bên trong. Các nước đều coi trọng sử dụng vốn bên ngoài, nhưng không yếm lại vào bên ngoài, mà ra sức sử dụng vốn bên trong ngày càng nhiều hơn.

Nước nào sớm chớp được thời cơ các nước phát triển xuất khẩu vốn sớm hơn và sớm nhận thức được xu thế thời đại là hội nhập, thì nước đó tranh thủ sớm hơn nguồn vốn nước ngoài bằng cách thực hiện chính sách tài chính tiền tệ mềm dẻo, thông thoáng. Những nước nào chưa sớm nhận thức được xu thế thời đại, thì nước đó thu hút được vốn bên ngoài yếu hơn.

Nhật Bản, Singapore, Đài Loan, Anh, Hàn Quốc và sau này là Thái Lan đã thu hút được vốn bên ngoài bằng đầu tư trực tiếp hay gián tiếp có khác nhau, nhưng tận dụng vốn này để tranh thủ công nghệ mới, xây dựng kết cấu hạ tầng làm cơ sở để khơi dậy nguồn vốn bên trong. Một khi kinh tế bên trong phát triển rất cần dựa vào tích lũy trong nước chủ yếu là để đầu tư phát triển.

Điều đáng rút ra là các nước Nhật Bản và NIC đã tìm cách sử dụng có hiệu quả các nguồn vốn bên trong và bên ngoài để công nghiệp hoá đất nước và đảm bảo tốc độ tăng trưởng liên tục trong vòng hai thập kỷ đến ba thập kỷ để vươn lên

trở thành nước công nghiệp mạnh thuộc nhóm G7 như Nhật Bản hoặc trở thành nước công nghiệp mới của thế kỷ 20. Các nước này vay vốn không hề tiêu dùng mà để đầu tư, kết hợp cả đầu tư của Nhà nước, đầu tư của các Công ty và của dân cư, kết hợp sử dụng vốn nước ngoài với vốn trong nước có hiệu quả cao.

Những kinh nghiệm trên cũng là bài học quan trọng đối với Việt Nam khi đẩy mạnh công nghiệp hoá nên coi trọng vốn bên ngoài, sử dụng vốn bên ngoài làm đòn bẩy để phát triển kinh tế tạo vốn trong nước.

Thứ hai: Mọi nguồn lực tiềm tàng trong mọi tầng lớp dân cư và trong tất cả các thành phần kinh tế để tăng nguồn vốn cho CNH.

Trong tất cả các nước NIC Châu Á, không phải nước nào cũng giàu tài nguyên. Nhưng kinh nghiệm của các nước có tài nguyên thiên nhiên là phải điều tra việc xác định vị trí, trữ lượng của từng loại tài nguyên, chú trọng đến hiệu quả của việc khai thác. Vấn đề họ quan tâm là phải xúc tiến khẩn trương trước sự bùng nổ của cách mạng công nghệ về vật liệu nhân tạo. Đây cũng là vấn đề nước ta đang quan tâm tìm cách giải quyết.

Nhìn lại lịch sử công nghiệp hoá của thế giới nói chung và các nước NIC Châu Á nói riêng, phần lớn các nước đều bắt đầu từ ngành sử dụng nhiều lao động như dệt. Trong tất cả các nước NIC Châu Á, không phải nước nào cũng giàu tài nguyên. Nhưng kinh nghiệm của các nước có tài nguyên thiên nhiên là phải điều tra việc xác định vị trí, trữ lượng của từng loại tài nguyên, chú trọng đến hiệu quả của việc khai thác. Vấn đề họ quan tâm là phải xúc tiến khẩn trương trước sự bùng nổ của cách mạng công nghệ về vật liệu nhân tạo. Đây cũng là vấn đề nước ta đang quan tâm tìm cách giải quyết.

Nhìn lại lịch sử công nghiệp hoá của thế giới nói chung và các nước NIC Châu Á nói riêng, phần lớn các nước đều bắt đầu từ ngành sử dụng nhiều lao động như dệt dũi dằm, có thị trường tiêu thụ lớn, có điều kiện mở rộng thêm nhiều ngành nghề mới của công nghiệp chế biến v.v...

Đầu tư cũng là một giải pháp huy động vốn hiệu quả, đặc biệt là đầu tư tư

nhân trên cơ sở kế hoạch định hướng của Nhà nước. Các nước NIC đều duy trì mức đầu tư khoảng gần 30% trong những năm 1970, đến nay tỉ lệ đầu tư đó đã tăng lên khoảng 50% tổng sản phẩm quốc nội. Trong đó đầu tư tư nhân trong tổng sản phẩm quốc nội nhiều 2/3 so với các khu vực khác. Kinh nghiệm ở các nước cho thấy, đầu tư tư nhân được khuyến khích bởi môi trường kinh tế vĩ mô tích cực và có đầu tư của Nhà nước đi trước, đặc biệt là đầu tư của Nhà nước và cơ sở hạ tầng. Đối với các nước này đầu tư của tư nhân là động lực chủ yếu cho tăng trưởng nhanh của nền kinh tế. Thời kỳ giữa những năm 1970 và 1990 của thập kỷ này, thực chất sự khác nhau về đầu tư giữa các nền kinh tế này với các nền kinh tế khác có mức thu nhập trung bình và thấp chính là do mức độ đầu tư tư nhân, quản lý vĩ mô có nhiệm vụ khống chế tỷ lệ lạm phát, khuyến khích những kế hoạch đầu tư dài hạn. Các nhà lãnh đạo các nước NIC Châu á đã xây dựng được môi trường kinh doanh thuận lợi, trong đó yếu tố chủ yếu là pháp luật ổn định và thuận lợi cho đầu tư tư nhân ở Việt Nam trong những năm qua cho phép chúng ta phát triển mạnh đầu tư để huy động vốn, đặc biệt là đầu tư của khu vực ngoài quốc doanh trong những năm tới.

Thứ ba: Phát huy vai trò quản lý vĩ mô của đất nước.

Trước cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới 1929 - 1933, kinh tế của nhiều nước lớn không có sự can thiệp của Nhà nước, do vậy nền kinh tế phát triển kém hiệu quả. Khi các nước lựa chọn cơ chế kinh tế thị trường để vận hành nền kinh tế, thì đồng thời họ cũng phát huy vai trò của Nhà nước. Các nước đều chủ trương có một Nhà nước mạnh, quyền lực mạnh. Hàn Quốc phát triển nhanh nhất là ở thời kỳ chế độ quân sự độc quyền là một ví dụ.

Để ổn định môi trường tài chính vĩ mô, Nhật Bản đã sớm đưa ra và thực hiện chính sách cân đối thu chi ngân sách mà theo luật pháp nước này là chi hàng năm phải được trang trải bằng thu hàng năm. Đó là một việc làm không mới, nhưng các nước phát triển khác không làm được. Sau này, Malaysia và

Sigapore cũng làm theo cách này.

- Nhà nước tìm cách tăng đầu tư của mình vào kinh tế. Nhật Bản là nước chi Ngân sách cho phát triển kinh tế vào loại cao nhất trong các nước phát triển. Vốn của Nhà nước kết hợp với vốn của các Công ty và vốn của dân cư để đầu tư và khi đầu tư tư nhân giảm thì Chính phủ tăng đầu tư.

- Nhà nước có quyền lực mạnh để thực thi chính sách thuế, chính sách vay nợ với lãi suất thấp và chính sách tín dụng với lãi suất thấp. Thống nhất điều hành tài chính tiền tệ để Nhà nước quản lý được tất cả các hoạt động kinh tế, tạo môi trường hấp dẫn thu hút vốn đầu tư bên ngoài. Nhà nước tích cực chăm lo giải quyết các vấn đề xã hội để doanh nghiệp tập trung chăm lo phát triển kinh tế, đóng góp cho Nhà nước và giải quyết vấn đề việc làm, thu nhập.

- Nhà nước xây dựng Ngân hàng Trung ương thành ngân hàng mạnh và xây dựng hệ thống các ngân hàng kinh doanh hiện đại để huy động vốn cao nhất và chuyển nguồn vốn vào cung ứng cho các công ty và dân cư sử dụng. Tại Nhật Bản và các nước NIC trong quá trình hiện đại hoá đất nước, vai trò thị trường chứng khoán không quan trọng bằng vai trò của hệ thống ngân hàng.

- Nhà nước quan tâm mở rộng từng bước thị trường chứng khoán để thu hút vốn và giao dịch vốn sôi động, thông thoáng.

- Nhà nước tạo ra hệ thống pháp luật ngày càng hoàn chỉnh để quản lý và thực hiện vai trò kiểm soát của Nhà nước đối với nền kinh tế nói chung và nền công nghiệp, thương mại nói riêng.

Bài học về tăng cường vai trò của Nhà nước trong tiến trình hội nhập quốc tế không phải là điều mới mẻ nhưng vấn đề luôn luôn mới là ở chỗ: Từng giai đoạn, từng thời điểm quan trọng Nhà nước thực hiện vai trò quyết định của mình ra sao để thúc đẩy tăng trưởng kinh tế.

Những kinh nghiệm rút ra từ các nước nêu trên cần được chú trọng nghiên cứu để vận dụng sáng tạo vào hội nhập. Tất nhiên là mọi sự dập khuôn đều không bao giờ thành công.

1.4.2. Một số kinh nghiệm về quản lý ngân hàng của các Ngân hàng

thương mại một số nước có thể vận dụng cho các Ngân hàng thương mại Việt Nam.

- Các ngân hàng thương mại cần thực hiện đổi mới với những trọng tâm sau:
 - + Cần hợp lý hoá mạng lưới chi nhánh, giảm nhân lực và cải tiến quy trình phân tích và phê chuẩn các khoản vay.
 - + Cơ sở vốn của các ngân hàng cần được tăng cường hơn nữa để có thể xử lý các khoản nợ tồn đọng và nâng cao khả năng sinh lời.
 - + Tăng cường các quy định về giám sát và phòng ngừa rủi ro.
 - + Chính phủ cần tiếp tục đẩy mạnh chương trình cơ cấu, sắp xếp lại các doanh nghiệp Nhà nước. Bởi ngân hàng chỉ có thể lành mạnh khi chính những khách hàng của họ cũng lành mạnh.
- Từng bước áp dụng tập quán quốc tế thông qua việc thừa nhận, công nhận về mặt pháp lý các quy tắc, tập quán quốc tế được áp dụng rộng rãi và phổ biến trong hoạt động ngân hàng.
 - Đối với quản lý ngân hàng:
 - + Hình thức quản lý khách hàng theo hướng tập trung: Chính sách phân loại khách hàng nhất quán do Hội sở chính (HSC) quy định, quản lý khách hàng đảm bảo thống nhất xuyên suốt từ HSC đến các bộ phận kinh doanh bên dưới. Khách hàng được quản lý hết sức chặt chẽ theo ngành dọc.
 - + Chính sách quản lý rủi ro nhất quán: Phân định rõ ràng giữa bộ phận khách hàng và bộ phận tín dụng (front offices và back offices). Tiến hành xếp hạng tín nhiệm một cách nhất quán và tập trung tại HSC. Quản lý khách hàng/ khoản vay có vấn đề một cách độc lập và có bộ phận chuyên biệt làm đầu mối thể hiện tính chuyên nghiệp trong việc xử lý từng loại giao dịch ngân hàng.
 - + Quản lý tài chính nội bộ theo hướng xác định các khu vực lợi nhuận và chi phí (Profit/Cost Center) phát triển các phương pháp để xây dựng kế hoạch và dự kiến trước các chi phí cũng như các nguồn thu nhập để có sự quản lý

hợp lý nhằm đảm bảo cho mục đích cuối cùng là tối đa hoá lợi nhuận.

+ Việc xử lý nợ nên thông qua 5 bước: thu thập thông tin, đánh giá sơ bộ, đánh giá cụ thể chi tiết, xác định phương án cơ cấu lại, chọn phương án xử lý ít tổn kém nhất theo hướng đảm bảo tính cân bằng, tính thống nhất, tính bất buộc, tính linh hoạt giữa con nợ và chủ nợ.

Mô hình kiểm toán nội bộ và kiểm tra nội bộ nên được quản lý tách bạch: bộ phận kiểm toán nội bộ trực thuộc hội đồng quản trị (supervisory board) có trách nhiệm giám sát hoạt động và tính tuân thủ của Ban điều hành; Bộ phận kiểm tra nội bộ thuộc Tổng Giám đốc, có trách nhiệm giám sát, đảm bảo các chính sách của Ban điều hành được thực hiện đúng. Về đào tạo kiểm toán viên nội bộ nên theo hướng tuyển chọn, điều động trong nội bộ ngân hàng những người có kinh nghiệm, am hiểu về nghiệp vụ ngân hàng, nhất là về lĩnh vực kế toán, kinh doanh ngân hàng và công nghệ thông tin. bố trí kiểm soát viên thâm nhập thực tế tại các bộ phận nghiệp vụ khác để tích lũy kinh nghiệm và kiến thức chuyên môn phục vụ cho công tác kiểm toán nội bộ.

1.4.3 Bài học kinh nghiệm đối với Việt Nam khi hội nhập quốc tế

- Lành mạnh hoá hệ thống tài chính, nâng cao chất lượng hoạt động ngân hàng và tuân thủ đầy đủ các tiêu chuẩn về hoạt động cũng như quản lý nghiêm ngặt các quy định trong hoạt động ngân hàng.

- Muốn hội nhập quốc tế chủ động, hiệu quả thì vấn đề hoàn thiện hệ thống pháp luật và các chính sách quản lý kinh tế theo hướng thận trọng là hết sức cần thiết.

- Xây dựng hệ thống kiểm tra giám sát các hoạt động của ngân hàng để tránh tình trạng lợi dụng kẽ hở trong quản lý để đầu cơ, cho vay mạo hiểm hoặc vi phạm nguyên tắc thận trọng trong môi trường tự do hoá.

- Tăng vốn tự có đảm bảo an toàn trong hoạt động ngân hàng thông qua việc phát hành cổ phiếu.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Qua nghiên cứu một cách có hệ thống những vấn đề cơ bản về nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của các NHTM, trong luận án tác giả đã tập trung nghiên cứu hiệu quả tài chính đo lường bằng khả năng sinh lời và kết quả kinh doanh của 08 NHTMCP có Trụ sở chính trên địa bàn, thông qua phương pháp đánh giá các chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn bảo đảm an toàn trong hoạt động của NHTM, trong đó chỉ tiêu quan trọng nhất là các chỉ tiêu khả năng sinh lời và hiệu quả kinh doanh. Chương I đã hoàn thành những nhiệm vụ sau:

Thứ nhất, trình bày khái quát về hội nhập quốc tế, đưa ra khái niệm và đặc trưng về hội nhập tài chính quốc tế; nêu được những thời cơ, thách thức đối với hoạt động của NHTM trong tiến trình hội nhập quốc tế đối với Việt Nam nói chung và lĩnh vực tài chính ngân hàng nói riêng. Luận án đã nêu được cơ hội và những vấn đề đặt ra đối với hệ thống NHTM khi hội nhập vào thị trường tài chính quốc tế mà trực tiếp là những vấn đề đặt ra trong hội nhập quốc tế đối với ngân hàng. Luận án cũng đã phân tích và hệ thống hoá những vấn đề lý luận về ngân hàng thương mại, các hoạt động cơ bản của NHTM.

Thứ hai, trình bày khái quát về vốn của NHTM, nêu được quan điểm về hiệu quả sử dụng vốn của NHTM, từ đó phân biệt được hiệu quả kinh tế, hiệu quả xã hội và hiệu quả sử dụng vốn. Từ đó nêu được sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của NHTM. Trên cơ sở các lý luận cơ bản về phương pháp đánh giá các chỉ tiêu phản ảnh khả năng sinh lời và hiệu quả kinh doanh của các NHTM. Từ đó, thấy được nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng vốn của các NHTM.

Thứ ba, Nêu được khái quát bài học kinh nghiệm về nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của các NHTM một số nước trên thế giới trong quá trình hội nhập đối với Việt Nam, có giá trị tham khảo bài học cho các NHTM Việt Nam.

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN TRÊN ĐỊA BÀN HÀ NỘI TRONG TIẾN TRÌNH HỘI NHẬP QUỐC TẾ GIAI ĐOẠN 2002 - 2008

2.1 TIẾN TRÌNH HỘI NHẬP QUỐC TẾ CỦA HỆ THỐNG NGÂN HÀNG VIỆT NAM

2.1.1 Quan điểm của hệ thống ngân hàng Việt Nam hội nhập và phát triển bền vững

Trong tiến trình mở cửa hội nhập kinh tế quốc tế, khu vực tài chính ngân hàng luôn được xem là lĩnh vực nhạy cảm và hấp dẫn các nhà đầu tư nước ngoài. Do vậy, các nhà đầu tư nước ngoài luôn muốn các nước đang phát triển mở cửa một cách nhanh chóng và triệt để. Họ thường lấy sự thành công của một số quốc gia Đông Âu để làm minh chứng và khuyến cáo đối với các nền kinh tế đang hội nhập, trong đó có Việt Nam. Tuy nhiên, theo kế hoạch hội nhập ngành Ngân hàng, trong đó có Việt Nam, có thể thấy quan điểm, đường lối mà Việt Nam lựa chọn khá thận trọng.

Chúng ta cùng tìm hiểu nguyên nhân chính khiến một số nước Đông Âu lựa chọn đường lối mở cửa của thị trường tài chính - ngân hàng nhanh chóng.

Sự sụp đổ của Liên bang Xô Viết và khủng hoảng thể chế chính trị tại các nước Đông Âu đó dẫn đến sự hỗn loạn về chính trị và tê liệt các nền kinh tế trong khối này. Lúc này, phần lớn dân chúng kỳ vọng vào một sự thay đổi căn bản của Chính phủ mới sau một thời gian trì trệ kéo dài. Họ luôn đòi hỏi và ủng hộ Chính phủ mới cải cách nhanh chóng và thậm chí, bản thân các Chính Phủ mới cũng muốn cải cách dứt điểm. Điều này cũng phù hợp với mục tiêu làm vừa lòng dân chúng. Tuy nhiên, trong giai đoạn khủng hoảng, nguồn lực tài chính nội địa gần như bị kiệt quệ, Chính phủ không còn đủ khả năng duy trì vai trò của mình đối với các khu vực của nền kinh tế và buộc phải trông cậy

vào nguồn lực tài chính bên ngoài. Do vậy, họ tiến hành cải cách rất triệt để không chỉ đối với các khu vực tài chính - ngân hàng mà còn đối với cả các khu vực khác của nền kinh tế. Đây chính là nguyên nhân căn bản khiến các nước Đông Âu phải lựa chọn giải pháp này với mong muốn thoát ra khỏi khủng hoảng về kinh tế chính trị.

Vậy, tại sao Việt Nam lựa chọn giải pháp cải cách và mở cửa hệ thống ngân hàng thận trọng.

Thứ nhất, Việt Nam không rơi vào tình trạng bế tắc như các nước Đông Âu; Chúng ta có một thể chế chính trị ổn định, vững chắc và nền kinh tế đang trên đà tăng trưởng đều. Vì vậy, không có lý gì chúng ta phải tiến hành cải tổ và mở cửa một cách vội vàng, mạo hiểm.

Thứ hai, duy trì sự ổn định của khu vực ngân hàng đồng nghĩa với việc duy trì sự ổn định của khu vực tài chính, khu vực sản xuất, khu vực đối ngoại... Vì vậy, Việt Nam không cần quá mạo hiểm khi đánh đổi sự mở cửa nhanh chóng của khu vực ngân hàng với nguy cơ rủi ro phá vỡ nền kinh tế.

Thứ ba, tất cả các quốc gia khi mở cửa đều mong muốn xây dựng cho mình những tập đoàn tài chính hùng mạnh thuộc quyền kiểm soát nội địa bởi Chính phủ vẫn kỳ vọng vào các khoản lợi nhuận từ khu vực tài chính - ngân hàng.

Thứ tư, một lý do nữa là hiện nay hệ thống tài chính của Việt Nam, nguồn vốn đầu tư xã hội chủ yếu, từ khu vực ngân hàng vẫn chiếm tỷ trọng khá lớn. Vì vậy, duy trì vai trò chủ đạo trong khu vực ngân hàng cho các nhà đầu tư trong nước cũng có nghĩa là Chính phủ vẫn muốn phần nào có được sự chủ động trong việc thực hiện các kế hoạch phát triển kinh tế đất nước.

Thứ năm, kinh nghiệm thế giới cho thấy mở cửa khu vực ngân hàng nói chung, đặc biệt khu vực ngân hàng thương mại nhà nước (NHTMNN), cần được thực hiện song song hoặc sau khi đã cải cách khu vực doanh nghiệp nhà nước (DNNN). Hiện nay, phương án này đang được áp dụng. Tuy nhiên, sự chậm chạp cải cách khu vực DNNN cũng là lý do khiến cho

NHTMNN chưa thực hiện đúng như mong muốn. Ngoài ra, việc cải cách các NHTMNN chậm trễ còn bị ảnh hưởng bởi thị trường chứng khoán chưa phát triển mà nguyên nhân gốc rễ vẫn là cải cách khu vực DNNN không mấy tiến triển thời gian qua.

Thứ sáu, chi phí cho việc cải cách và mở cửa thận trọng tuy có tốn kém (kể cả chi phí cơ hội) nhưng việc cải cách nhanh chóng sẽ rất dễ dẫn đến sự suy sụp, rủi ro cho hệ thống ngân hàng. Khi đó, hậu quả và tổn hại là không thể lường hết.

Thứ bảy, mở cửa hệ thống ngân hàng cần phải dựa trên cơ sở hoàn thiện hệ thống pháp lý phù hợp, tránh thất thoát tài sản của Nhà nước. Hơn nữa, cải cách thận trọng sẽ giúp chúng ta có một cách nhìn rộng hơn, có khả năng đánh giá và khắc phục kịp thời những sai sót trong quá trình cải cách, nhằm giảm bớt thiệt hại cho nền kinh tế.

Trong quá trình đàm phán gia nhập Tổ chức Thương mại thế giới - WTO. Việt Nam phải ký kết hàng loạt hiệp định song phương và đa phương với hầu hết các thành viên WTO theo nguyên tắc cơ bản và lộ trình mở cửa được qui định trong Hiệp định chung về thương mại dịch vụ (GATS) của WTO, như chế độ đối xử quốc gia, qui chế tối huệ quốc, tính minh bạch của các chính sách liên quan đến hoạt động thương mại dịch vụ. Hiệp định thương mại Việt - Mỹ và chủ yếu của GTAS. Nhờ đó, đã giúp chúng ta sớm xác định được những vấn đề mấu chốt là làm sao nắm bắt được những thử thách và nhân tố thuận lợi cơ bản khi mở cửa, trên cả phương diện quản lý ngành - Ngân hàng Nhà nước (NHNN) và trên cả phương diện các chủ thể tham gia trực tiếp vào thị trường - các tổ chức tín dụng, từ đó đề ra những giải pháp hữu hiệu nhằm thực hiện quá trình hội nhập kinh tế một cách hiệu quả và phát triển bền vững.

Việt Nam gia nhập Tổ chức thương mại thế giới (WTO) là một bước đi cần thiết và tất yếu đối với hệ thống ngân hàng Việt Nam. Lộ trình mở cửa thị trường tài chính ngân hàng cần được tiến hành trên cơ sở xem xét những

hạn chế và lợi thế cơ bản của hệ thống ngân hàng Việt Nam, đồng thời phải tuân thủ nguyên tắc của các tổ chức thương mại quốc tế và khu vực mà Chính phủ Việt Nam đã cam kết. Do vậy, chúng ta cần nhận dạng đúng, đầy đủ những khó khăn thách thức và gấp rút khắc phục, tạo những tiền đề thuận lợi cho hệ thống ngân hàng Việt Nam hội nhập và phát triển bền vững sau khi gia nhập WTO.

2.1.2 Thời cơ và thách thức đối với hoạt động của ngân hàng thương mại Việt Nam trong tiến trình hội nhập quốc tế

2.1.2.1 Thời cơ

Gia nhập WTO mang lại những cơ hội lớn cho nền kinh tế nói chung và ngành ngân hàng Việt Nam nói riêng. Hội nhập quốc tế mở ra cơ hội để trao đổi, hợp tác quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng, như hoạch định chính sách tiền tệ, áp dụng các thông lệ tốt nhất trong quản trị ngân hàng, các chuẩn mực thông tin báo cáo tài chính, các tiêu chí trong phòng ngừa rủi ro và an toàn hoạt động ngân hàng. Ngành NH Việt Nam có điều kiện tranh thủ vốn, công nghệ, kinh nghiệm quản lý, đào tạo và đào tạo lại đội ngũ cán bộ, có khả năng theo kịp yêu cầu phát triển thị trường tài chính ngân hàng, nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn vốn, nhanh chóng và phát triển các dịch vụ ngân hàng mới, khai thác và áp dụng hiệu quả hơn ưu thế của các loại hình ngân hàng nhằm mở rộng thị phần trên thị trường tài chính quốc tế và khu vực. Các NHTM Việt Nam có thể phát huy lợi thế về mạng lưới chi nhánh rộng lớn để tiếp cận phương thức quản lý, kinh doanh của các ngân hàng nước ngoài hoạt động tại Việt Nam. Quan trọng hơn cả, hội nhập quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng sẽ tạo ra động lực thúc đẩy công cuộc đổi mới và nâng cao tính minh bạch của hệ thống NH Việt Nam, đáp ứng yêu cầu hội nhập, thực hiện cam kết với các định chế tài chính và tổ chức thương mại quốc tế.

WTO là áp lực cần thiết cho ngành Ngân hàng Việt Nam sớm hoàn thiện hệ thống pháp lý, cơ chế quản lý - điều hành và xây dựng hệ thống NH phát

triển trên nền tảng, nguyên tắc của thị trường văn minh, hiện đại. Trong thời hạn thực hiện điều chỉnh để hội nhập đầy đủ, ngành Ngân hàng cần sớm có những bước đi, giải pháp thiết thực nhằm hạn chế những bất cập, tranh thủ triệt để những cơ hội, đồng thời phát huy tối đa những lợi thế sẵn có để có thể hội nhập và phát triển bền vững.

Việt Nam gia nhập Tổ chức thương mại thế giới (WTO) có nhiều cơ hội thu hút vốn đầu tư nước ngoài cùng với các thành tựu khoa học, quản lý, kỹ thuật và công nghệ tiên tiến của thế giới trong phát triển dịch vụ trình độ, chất lượng cao, nhất là trong lĩnh vực dịch vụ tài chính, ngân hàng, bảo hiểm, chứng khoán.

Tham gia hội nhập, các NH Việt Nam có cơ hội trao đổi kinh nghiệm quản trị, điều hành với NH các nước và có thêm điều kiện đào tạo, đào tạo lại cán bộ nhân viên. Phát huy được khả năng sáng tạo, sức mạnh tập thể của đội ngũ cán bộ, nhân viên NH Việt Nam.

Là Thủ đô và là trung tâm chính trị, kinh tế, văn hoá và giao dịch quốc tế lớn của cả nước, kinh tế Thủ đô tiếp tục tăng trưởng; mức thu nhập của người dân, nhu cầu tiêu dùng các loại hàng hoá, dịch vụ không ngừng được nâng cao cả về số lượng, chất lượng là điều kiện thuận lợi cho dịch vụ trình độ, chất lượng cao phát triển.

2.1.2.2. Thách thức

Trước hết, đối với NHNN, gia nhập WTO đã cho thấy hệ thống pháp luật ngân hàng còn thiếu, chưa đồng bộ và một số điểm chưa phù hợp với thông lệ quốc tế. Hệ thống chính sách, pháp luật ngân hàng còn có phân biệt đối xử giữa các loại hình tổ chức, giữa các nhóm ngân hàng, giữa ngân hàng trong nước và ngân hàng nước ngoài, tạo nên sự cạnh tranh thiếu lành mạnh. Những điều đó đặt ra sự thách thức sửa đổi nhằm tạo môi trường kinh doanh bình đẳng thông thoáng theo nguyên tắc không phân biệt đối xử của WTO. Ngoài ra, hệ thống pháp luật của Việt Nam còn chứa đựng nhiều hạn chế mang tính định lượng áp dụng đối với các TCTD trong nước và mâu thuẫn với một số nội

dung của GATS và Hiệp định thương mại Việt - Mỹ. Cơ cấu tổ chức của NHNN chưa đáp ứng được yêu cầu hoạt động có hiệu lực của một hệ thống được quản lý tập trung thống nhất. Đáng chú ý hơn, hội nhập quốc tế sẽ làm tăng cách giao dịch vốn và rủi ro của hệ thống ngân hàng. Trong khi đó, các công cụ chủ yếu của chính sách tiền tệ chưa được đổi mới kịp thời, năng lực điều hành chính sách tiền tệ cũng như giám sát hoạt động ngân hàng của NHNN vẫn còn hạn chế, thiếu sự giám sát của các bộ, ngành liên quan.

Đối với các NHTM, gia nhập WTO đồng nghĩa với sự gia tăng áp lực cạnh tranh từ phía các ngân hàng nước ngoài với năng lực tài chính tốt hơn, công nghệ, trình độ quản lý và hệ thống sản phẩm đa dạng, có chất lượng cao hơn và có thể đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng. Các NHTM Việt Nam sẽ gặp khó khăn rất lớn do đồng thời phải hướng các hoạt động ra thị trường bên ngoài và cạnh tranh với các ngân hàng nước ngoài tham gia vào thị trường Việt Nam. Trong khi đó, Việt Nam mới chỉ đề cập đến một vài nội dung của chính sách cạnh tranh, chưa có chính sách thống nhất để quản lý có hiệu quả hoạt động cạnh tranh trong lĩnh vực ngân hàng và hầu như chưa chú ý đến việc nghiên cứu xây dựng chính sách nhà nước đối với cạnh tranh ngân hàng. Thậm chí, các NH cũng chưa kịp thời chú trọng phát triển các sản phẩm và dịch vụ mới, công nghệ chưa được coi là công cụ hàng đầu để nâng cao sức cạnh tranh, dịch vụ cung cấp vì thế còn nghèo nàn, thiếu an toàn.

Bên cạnh đó, do xuất phát điểm và trình độ phát triển của ngành NH Việt Nam còn thấp, cả về công nghệ, trình độ tổ chức, quản lý và chuyên môn nghiệp vụ, tốc độ mở cửa của nền kinh tế còn chậm, khả năng huy động vốn trong nội bộ nền kinh tế thấp, nhất là vốn trung dài hạn và tiết kiệm nội địa, hầu hết các NHTM chưa có chiến lược kinh doanh hợp lý để có thể vươn ra thị trường quốc tế. Như vậy, thách thức không nhỏ đối với NHTM Việt Nam chính là vai trò của nhóm NH nước ngoài ngày càng tăng nhờ sức mạnh về vốn, công nghệ, dịch vụ và qui mô hoạt động toàn cầu, nhất là từ khi NHNN

cho phép các NH nước ngoài và liên doanh với Mỹ huy động VND/vốn pháp định đối với pháp nhân là 600% và đối với thể nhân là 500% tại các khách hàng không có quan hệ tín dụng (đối với ngân hàng nước ngoài và liên doanh với Liên minh châu Âu tỷ lệ này là 500% và 400%). Trong quá trình hội nhập, lợi thế tiềm năng sẽ thuộc vào nhóm NH nước ngoài và sức ép cạnh tranh sẽ ngày càng lớn đối với các NHTM trong nước, không loại trừ các NHTMNN.

Một trong những khó khăn mà các NHTM, thậm chí cả NHNN với tư cách quản lý ngành, đang vướng phải đó là việc thực hiện chuyển đổi sang áp dụng các chuẩn mực về an toàn theo thông lệ quốc tế như tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu, trích lập dự phòng rủi ro, phân loại nợ...

Mức độ ứng dụng công nghệ thông tin trong hệ thống ngân hàng Việt Nam nói chung và NHTMCP nói riêng so với các ngân hàng trong khu vực còn khá chênh lệch. Tại thị trường dịch vụ tài chính sẽ diễn ra cuộc cạnh tranh chưa cân sức, đe dọa sự tồn tại của khu vực tài chính trong nước, giữa khu vực tài chính trong nước với khu vực tài chính nước ngoài do chênh lệch về năng lực quản lý, tiềm lực tài chính, trình độ công nghệ.... Bên cạnh đó, sự thay đổi cơ cấu nguồn vốn đầu tư theo hướng tăng tỷ trọng nguồn đầu tư gián tiếp cũng gây nhiều khó khăn cho công tác quản lý. Việc gia nhập Tổ chức Thương mại thế giới trong bối cảnh hệ thống luật pháp hiện tại còn có khoảng cách so với cam kết đã ký khi đàm phán cũng có thể đưa đến những hậu quả bất lợi cho khách hàng trong nước, làm ảnh hưởng đến sự phát triển bền vững của thị trường tài chính, ngân hàng.

Chất lượng tăng trưởng và năng lực cạnh tranh của nền kinh tế còn rất thấp so với các nước trong khu vực và trên thế giới; hạ tầng kinh tế xã hội, hệ thống pháp luật và các cơ chế chính sách chưa đồng bộ; lực lượng lao động trình độ cao phục vụ cho phát triển dịch vụ trình độ, chất lượng cao còn yếu và thiếu; năng lực quản lý Nhà nước trong hoạt động dịch vụ chưa theo kịp đòi hỏi thực tế làm hạn chế khả năng phát triển, cung ứng các dịch vụ trình độ, chất lượng cao.

2.1.3 Hoạt động ngân hàng trong điều kiện hội nhập quốc tế

Hội nhập quốc tế về ngân hàng của một nền kinh tế là mức độ mở cửa về hoạt động ngân hàng giữa nền kinh tế đó với các nước trong khu vực và toàn thế giới.

- Hoạt động ngân hàng trong điều kiện hội nhập quốc tế rất đa dạng phức tạp và diễn ra trên phạm vi rộng, mang tính cạnh tranh quốc tế cao.
- Hoạt động ngân hàng phải tuân thủ quy luật thị trường và các luật lệ tập quán kinh doanh quốc tế.
- Hoạt động ngân hàng diễn ra trong môi trường công nghệ hiện đại và sự phát triển của các dịch vụ ngân hàng điện tử.
- Ngành Ngân hàng tiếp tục công cuộc cải cách hệ thống ngân hàng, cả NHTM và NHNN với các trọng tâm: Xử lý nợ xấu và cơ cấu lại tài chính của NHTM. Tách bạch các hoạt động chính sách để NHTM thực sự là ngân hàng kinh doanh, xây dựng mô hình ngân hàng NHTM phù hợp với đòi hỏi của nền kinh tế thị trường. Phát triển công nghệ và dịch vụ ngân hàng. Đổi mới hoạt động và hoàn thiện mô hình ngân hàng Nhà nước.
- Trong xu thế toàn cầu hoá và khu vực hoá về kinh tế, tài chính. Việt Nam đã và đang tích cực tham gia quá trình này với những Hiệp định đã ký kết như Hiệp định thương mại Việt - Mỹ, Hiệp định khung về hợp tác thương mại và dịch vụ (AFTA) của Hiệp hội ASEAN, cam kết xin gia nhập tổ chức Thương mại quốc tế (WTO) đã đặt ra yêu cầu Việt Nam phải mở cửa hoạt động tiền tệ, ngân hàng với thế giới với nội dung cụ thể là tự do hoá hoạt động ngân hàng của quốc gia với quốc tế, bãi bỏ các quy định, hạn chế mang tính hành chính đối với các hoạt động ngân hàng của các TCTD nước ngoài. Môi trường pháp lý trong nước cho hoạt động ngân hàng phải phù hợp thông lệ quốc tế.
- Thách thức đối với hoạt động thanh tra, giám sát ngân hàng Việt Nam. Việc tự do hoá mở cửa trong lĩnh vực tài chính ngân hàng cùng với sự thâm nhập của các yếu tố nước ngoài sẽ tạo nhiều khó khăn về chính sách điều hành, quản lý và giám sát của Ngân hàng Nhà nước và các cơ quan chức năng.

2.1.4 Cơ chế chính sách của Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước Việt Nam đối với Ngân hàng thương mại

Trong xu thế hội nhập kinh tế khu vực và quốc tế, NHNN đã quan tâm tập trung rà soát, bổ sung, chỉnh sửa hệ thống văn bản qui phạm pháp luật nhằm đảm bảo thực hiện các cam kết theo đúng lộ trình của Hiệp định AFTA và các thoả thuận trong Hiệp định Thương mại Việt Mỹ có liên quan đến lĩnh vực tiền tệ, hoạt động ngân hàng. Các chính sách cơ chế, quy chế được ban hành trong một số lĩnh vực hoạt động ngân hàng chủ yếu trong lĩnh vực tín dụng.

Trong đó, nhiều qui định pháp lý đã được tổng hợp và hệ thống hoá dưới dạng các chỉ tiêu tài chính tại Quyết định số 292 ngày 27/08/1998 của NHNN về qui chế xếp loại các NHTMCP, Quyết định số 400/2004/QĐ-NHNN ngày 16/4/2004 ban hành quy định về việc xếp loại NHTMCP, Thông tư liên bộ Lao động xã hội - tài chính số 17/TTLT- BLĐTBXH-BTC ngày 31/12/1998 hướng dẫn xếp hạng DNNN để xếp loại Chi nhánh NHTM

Công văn số 1525 ngày 22/12/1999 của Thanh tra NHNN hướng dẫn thực hiện giám sát từ xa đối với các TCTD hoạt động tại Việt Nam. Trong những năm gần đây, nhất là năm 2008 Nhà nước và các Bộ, Ngành tiếp tục ban hành nhiều Bộ luật và các văn bản dưới luật tạo môi trường pháp lý thuận lợi cho hoạt động quản lý kinh tế nói chung và hoạt động ngân hàng nói riêng. Trong đó có qui định xếp loại ngân hàng cổ phần kèm theo quyết định số 06/2008/QĐ-NHNN ngày 12 tháng 3 năm 2008 của Thống đốc NHNN. Trong 6 tháng đầu năm 2008 thị trường tiền tệ có diễn biến phức tạp, nhưng về phía kinh tế vĩ mô đã có các giải pháp điều hành của Chính phủ nói chung, trong đó có giải pháp thắt chặt tiền tệ của NHNN, sự ủng hộ tích cực của các NHTM, nên việc kiềm chế lạm phát đã phát huy tác dụng. Thanh khoản của các NHTM đã được cải thiện. Lãi suất cho vay và lãi suất huy động của các NHTM được giảm nhẹ. Nhìn chung hoạt động của các NHTM nói chung, trong đó có các NHTMCP diễn biến tích cực.

2.1.4.1 Về cơ chế tín dụng

Cơ chế tín dụng đối với phát triển kinh tế xã hội được thực hiện theo Quy chế cho vay của tổ chức tín dụng đối với khách hàng ban hành theo Quyết định số 1627/2001/QĐ-NHNN ngày 31/12/2001 của Thống đốc NHNN là văn bản pháp lý quan trọng để các TCTD quy định về cho vay đối với khách hàng, các Quyết định sửa đổi bổ sung một số Điều của QĐ số 1627/2001/QĐ-NHNN; QĐ số 1381/2002/QĐ-NHNN ngày 16/12/2002 về việc tổ chức tín dụng cho vay không có tài sản đảm bảo; Thông tư số 03/2003/TT-NHNN hướng dẫn về cho vay không phải đảm bảo bằng tài sản theo Nghị định số 02/2003/NĐ-CP; QĐ số 1452/2003/QĐ-NHNN về việc ban hành quy chế cho vay có đảm bảo bằng cầm cố giấy tờ có giá, QĐ số 1509/2003/QĐ-NHNN về việc ban hành quy chế cho vay có bảo đảm bằng cầm cố trái phiếu đặc biệt, một số văn bản qui phạm pháp luật và văn bản hướng dẫn của NHNN có liên quan. Cơ chế lãi suất của tổ chức tín dụng đối với khách hàng hiện nay thực hiện theo Quyết định số 16/2008/QĐ-NHNN ngày 16/5/2008 về cơ chế điều hành lãi suất cơ bản bằng đồng Việt Nam và các Quyết định về mức lãi suất cơ bản bằng đồng Việt Nam của Thống đốc NHNN định kỳ hàng tháng. Cơ chế cho vay đối với phát triển kinh tế xã hội có thể tóm tắt gồm:

• Về điều kiện vay vốn

Khách hàng vay có năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự và chịu trách nhiệm dân sự theo qui định của pháp luật. Đối với khách hàng vay là pháp nhân và cá nhân Việt Nam: Pháp nhân phải có năng lực pháp luật dân sự; cá nhân và chủ doanh nghiệp tư nhân phải có năng lực pháp luật và năng lực hành vi dân sự; Đại diện của hộ gia đình phải có năng lực pháp luật và năng lực hành vi dân sự; Đại diện của tổ hợp tác phải có năng lực pháp luật và năng lực hành vi dân sự; thành viên hợp danh của công ty hợp danh của công ty hợp danh phải có năng lực pháp luật và năng lực hành vi dân sự. Mục đích sử dụng vốn vay hợp pháp; Có khả năng tài chính đảm bảo trả nợ

trong thời hạn cam kết; Có dự án đầu tư, phương án sản xuất, kinh doanh, dịch vụ khả thi và có hiệu quả, hoặc có dự án đầu tư, phương án phục vụ đời sống khả thi và phù hợp với qui định của pháp luật. Thực hiện các qui định về đảm bảo tiền vay theo qui định của Chính phủ và hướng dẫn của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.

- **Thể loại cho vay**

Khách hàng vay theo các thể loại ngắn hạn, trung hạn và dài hạn nhằm đáp ứng cho các nhu cầu vốn cho sản xuất, kinh doanh, dịch vụ, đời sống và các dự án đầu tư phát triển; Cho vay ngắn hạn là các khoản vay có thời hạn cho vay đến 12 tháng. Cho vay trung hạn là các khoản cho vay có thời hạn cho vay từ trên 12 tháng đến 60 tháng. Cho vay dài hạn là các khoản cho vay có thời hạn cho vay từ trên 60 tháng trở lên.

- **Thời hạn cho vay**

Tổ chức tín dụng và khách hàng căn cứ vào chu kỳ sản xuất, kinh doanh, thời hạn thu hồi vốn của dự án đầu tư, khả năng trả nợ của khách hàng và nguồn vốn cho vay của tổ chức tín dụng để thoả thuận về thời hạn cho vay.

- **Lãi suất cho vay**

Mức lãi suất cho vay do tổ chức tín dụng và khách hàng thoả thuận phù hợp với qui định của NHNN Việt Nam. Mức lãi suất áp dụng đối với các khoản nợ gốc quá hạn do tổ chức tín dụng ấn định và thoả thuận với khách hàng trong hợp đồng tín dụng nhưng không vượt quá 150% lãi suất cho vay áp dụng trong thời hạn cho vay đã được ký kết hoặc điều chỉnh trong hợp đồng tín dụng.

- **Mức cho vay**

Tổ chức tín dụng căn cứ vào nhu cầu vay vốn và khả năng hoàn trả nợ của khách hàng, khả năng nguồn vốn của mình để quyết định mức cho vay. Giới hạn tổng dư nợ cho vay đối với một khách hàng không được vượt quá 15% vốn tự có của TCTD, trừ trường hợp đối với những khoản cho vay từ

nguồn vốn uỷ thác của Chính phủ, của các tổ chức và cá nhân. Trường hợp nhu cầu vốn của khách hàng vượt quá 15% vốn tự có của TCTD hoặc khách hàng có nhu cầu huy động vốn từ nhiều nguồn thì các TCTD cho vay hợp vốn theo qui định.

Tổng dư nợ cho vay đối với các đối tượng là cổ đông lớn của TCTD; Doanh nghiệp có một trong những đối tượng qui định tại khoản 1 Điều 77 của Luật các TCTD sở hữu trên 10% vốn điều lệ của doanh nghiệp đó không được vượt quá 5% vốn tự có của TCTD.

• Phương thức cho vay

Tổ chức tín dụng thoả thuận với khách hàng vay việc áp dụng các phương thức cho vay: Cho vay từng lần; Cho vay theo hạn mức tín dụng; Cho vay theo dự án đầu tư; Cho vay hợp vốn; Cho vay trả góp; Cho vay theo hạn mức tín dụng dự phòng; Cho vay thông qua nghiệp vụ phát hành và sử dụng thẻ tín dụng; Cho vay theo hạn mức thấu chi và các phương thức cho vay khác mà pháp luật không cấm.

2.1.4.2 Cơ chế đảm bảo tiền vay

Cơ chế đảm bảo tiền vay đối với phát triển kinh tế xã hội được thực hiện theo Nghị định số 178/1999/NĐ-CP ngày 29/12/1999 về đảm bảo tiền vay của TCTD; Thông tư số 06/2000/TT-NHNN1 ngày 4/4/2000 hướng dẫn thực hiện NĐ số 178/1999/NĐ-CP, Thông tư 03 của Liên bộ NHNN- Bộ Tư pháp - Bộ Công an- Bộ Tài chính - Tổng cục địa chính về xử lý bảo đảm tiền vay và một số Nghị định về việc sửa đổi, bổ sung Nghị định 178/1999/NĐ-CP và các văn bản qui phạm pháp luật, văn bản hướng dẫn của NHNN có liên quan. Căn cứ các qui định của pháp luật về bảo đảm tiền vay, các doanh nghiệp nhà nước và công ty cổ phần được nói lỏng về biện pháp đảm bảo tiền vay, tỷ lệ vốn chủ sở hữu, nói lỏng về điều kiện tình hình tài chính khi tiếp cận vốn vay ngân hàng. Tuy nhiên, khi thực hiện cơ chế đảm bảo tiền vay đối với các thành phần kinh tế vẫn còn một số rào cản.

2.2 QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN

2.2.1 Ngân hàng thương mại cổ phần Nhà Hà Nội

NHTMCP Nhà Hà Nội (Habubank) là NHTMCP đầu tiên được sự chấp thuận của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam và Ủy ban nhân dân Thành phố Hà Nội ngày 18/4/1989. Habubank đã khai trương hoạt động tại số nhà 125 phố Bà Triệu, thành phố Hà Nội. Tiền thân Habubank là Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam kết hợp với các cổ đông bao gồm Ủy ban nhân dân TP Hà Nội và một số doanh nghiệp quốc doanh hoạt động trong lĩnh vực xây dựng, quản lý nhà và du lịch. Khi mới thành lập Habubank chỉ có 16 cán bộ, với số vốn ban đầu là 5 tỷ đồng, hoạt động theo hướng chuyên doanh, Habubank được phép kinh doanh các sản phẩm và dịch vụ ngân hàng trong 99 năm.

Năm 1995 đánh dấu một bước phát triển trong chiến lược kinh doanh của Habubank với việc chú trọng mở rộng các hoạt động nhằm vào đối tượng khách hàng là các DN vừa và nhỏ cùng các cá nhân và tổ chức kinh tế khác bên cạnh việc thực hiện các hoạt động hỗ trợ và phát triển nhà. Thêm vào đó, cơ cấu cổ đông cũng được mở rộng một cách rõ rệt với nhiều cá nhân và doanh nghiệp quốc doanh và tư nhân tham gia đầu tư đóng góp phát triển. Năm 2007 Dechbank góp vốn cổ phần của Habubank tỷ lệ khoảng 10% vốn điều lệ của HBB. Đến 31/12/2008, qua hơn 19 năm hoạt động, Habubank đã có số vốn điều lệ là 2.800 tỷ đồng với mạng lưới ngày càng mở rộng, 8 năm liên tục được NHNN Việt Nam xếp loại A và được công nhận là NH phát triển toàn diện với hoạt động ổn định, an toàn và hiệu quả.

2.2.2 Ngân hàng thương mại cổ phần Kỹ Thương Việt Nam

NHTMCP Kỹ Thương Việt Nam (Techcombank) được NHNN Việt Nam chấp thuận cho thành lập theo giấy phép số 0040/NHGP ngày 06/08/1993, chính thức khai trương hoạt động ngày 27/9/1993. Techcombank là một trong những NHTMCP đầu tiên của Việt Nam được thành lập trong bối cảnh đất

nước đang chuyển sang nền kinh tế thị trường. Khi mới thành lập Techcombank có số vốn điều lệ là 20 tỷ đồng và trụ sở chính ban đầu được đặt tại số 24 phố Lý Thường Kiệt, Quận Hoàn Kiếm TP Hà Nội.

Đến năm 2008, Techcombank là NHCP có mạng lưới lớn nhất trong khối NHTMCP trên địa bàn. HSBC tăng phần vốn góp lên 20% và trực tiếp hỗ trợ tích cực trong quá trình hoạt động của Techcombank. Đến 31/12/2008, Techcombank có số vốn điều lệ là 3.642,015 tỷ đồng là NH Việt Nam đầu tiên và duy nhất được Financial Insights công nhận thành tựu về ứng dụng công nghệ.

2.2.3 Ngân hàng thương mại cổ phần Các Doanh Nghiệp Ngoài quốc Doanh Việt Nam

NHTMCP Các Doanh Nghiệp Ngoài Quốc Doanh Việt Nam được NHNN Việt Nam chấp thuận cho thành lập theo giấy phép số 0042/NHGP ngày 12/08/1993 với thời gian hoạt động 99 năm bắt đầu hoạt động từ ngày 04/9/1993. Vốn điều lệ ban đầu khi mới thành lập là 20 tỷ VND. Sau đó do nhu cầu phát triển, các năm từ năm 2004 - 2006 VPBank đã tăng vốn điều lệ và đến tháng 8/2006 vốn điều lệ của VPBank đạt 500 tỷ đồng.

Ngày 07/ 07/2006 Thống đốc NHNN có văn bản số 5715/NHNN-CNH chấp thuận về nguyên tắc VPBank bán 10% vốn cổ phần cho cổ đông nước ngoài là OCBC một ngân hàng lớn nhất Singapore và NHNN đã có văn bản chấp thuận cho VPBank thay đổi mức vốn điều lệ lên 555,555 tỷ đồng bằng nguồn vốn góp hợp pháp của OCBC. Đến 31/12/2007 vốn điều lệ của VPBank đạt 2000 tỷ đồng. Năm 2008, VPBank chỉ tăng được VĐL từ 5% phần vốn góp của nhà đầu tư chiến lược nước ngoài là OCBC (117 tỷ đồng) và đến 31/12/2008 VĐL của VPBank đạt 2.117,474 tỷ đồng, Trong suốt quá trình hình thành và phát triển đến nay, qui mô hoạt động và mạng lưới giao dịch của VPBank được mở rộng tại các tỉnh, thành phố lớn.

2.2.4 Ngân hàng thương mại cổ phần Quân Đội

NHTMCP Quân Đội được NHNN Việt Nam chấp thuận cho thành lập theo giấy phép số 0054/NHGP ngày 14/09/1994. MB có số vốn điều lệ ban đầu khi

mới thành lập là 20 tỷ đồng. Bên cạnh việc gắn bó với khối khách hàng truyền thống, MB không ngừng mở rộng cung cấp các sản phẩm dịch vụ đến mọi đối tượng khách hàng thuộc nhiều thành phần kinh tế và góp sức vào nhiều công trình lớn của đất nước như: Nhà máy Thủy điện Hàm Thuận - Đa Mi, cảng hàng không Nội Bài, Tân Sơn Nhất,... Năm 2002 vốn điều lệ của MB là 229,051 tỷ đồng và đến năm 2005 là 450 tỷ đồng.

Các sản phẩm dịch vụ của MB không ngừng được đa dạng hoá theo hướng hoàn thiện và phát huy dịch vụ truyền thống kết hợp với phát triển các dịch vụ hiện đại như: hệ thống thanh toán qua thẻ, Mobile Banking, Internet Banking. Phát huy các lợi thế về thị phần khách hàng của MB, những năm gần đây mạng lưới hoạt động của MB được mở rộng, nhất là từ năm 2005 - 2007, MB đặc biệt chú trọng mở rộng kênh phân phối tại các khu vực kinh tế trọng điểm của cả nước, ở nhiều tỉnh, TP lớn trong cả nước, tại Hà Nội mạng lưới của MB tính đến 31/12/2008 gồm 30 điểm hoạt động.

MB đang phát triển trở thành ngân hàng đa năng với việc thành lập các Công ty chứng khoán Thăng Long, Công ty quản lý nợ và khai thác tài sản, Công ty Quản lý quỹ đầu tư Hà Nội, tham gia góp vốn đầu tư các công ty trực thuộc đã hoạt động có hiệu quả.

Đến 31/12/2008, vốn điều lệ của MB đạt 3.400 tỷ đồng tăng 70 lần so với ngày đầu thành lập, trong đó có hơn 9000 cổ đông pháp nhân và thể nhân, thể hiện sự đa dạng hoá trong sở hữu của MB. Năm 2008, một số NHTM khó khăn trong hoạt động, MB là một trong số NHTMCP hoạt động ổn định và phát triển vững chắc so với các NHCP trên địa bàn, qui mô hoạt động thể hiện qua tổng tài sản tăng gấp 1,5 lần so với cuối năm 2007. MB có lợi nhuận trước thuế đạt 767,016 tỷ đồng, tỷ lệ cổ tức trên vốn cổ phần của MB luôn dẫn đầu trong khối các NHTMCP. MB luôn đảm bảo tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu theo tiêu chuẩn quốc tế và tỷ lệ nợ xấu ở mức hợp lý. MB liên tục được NHNN xếp hạng A và nhiều giải thưởng có uy tín và chất lượng.

2.2.5 Ngân hàng thương mại cổ phần Quốc Tế Việt Nam

NHTMCP Quốc Tế được NHNN Việt Nam chấp thuận cho thành lập theo giấy phép số 0060/NHGP ngày 25/01/1996. VIB có số vốn điều lệ ban đầu khi mới thành lập là 50 tỷ đồng. Cổ đông sáng lập Ngân hàng Quốc Tế bao gồm các cá nhân và doanh nhân hoạt động thành đạt. Từ khi bắt đầu hoạt động ngày 18/09/1996, VIB cung cấp một loạt các sản phẩm, dịch vụ tài chính trọn gói cho khách hàng với nòng cốt là những doanh nghiệp vừa và nhỏ hoạt động lành mạnh và những cá nhân gia đình có thu nhập ổn định.

Trong hai năm 2001-2002 VIB không tăng vốn điều lệ và ở mức thấp là 75,8 tỷ đồng. Ba năm tiếp theo 2003-2005 vốn điều lệ của VIB vẫn ở mức thấp từ 175 tỷ đồng lên 510 tỷ đồng. Đến 31/12/2006 vốn điều lệ của VIB đạt được ở mức 1000 tỷ đồng và ở mức khá so với một số NHCP có trụ sở chính trên địa bàn. Đến cuối năm 2008, vốn điều lệ của VIB là 2.000 tỷ đồng. Ngân hàng Quốc Tế Việt Nam luôn được NHNN Việt Nam xếp loại A trong nhiều năm liên tục.

2.2.6 Ngân hàng thương mại cổ phần Đông Nam Á

NHTMCP Đông Nam Á tiền thân là NHTMCP Hải Phòng, được thành lập theo giấy phép số 0051/GPNH ngày 25/3/1994 của NHNN Việt Nam, có trụ sở chính tại TP Hải Phòng, số vốn ban đầu là 3 tỷ VND. NHTMCP Hải Phòng được thay đổi tên gọi thành NHTMCP Đông Nam Á (tên tiếng Anh viết tắt SeABank) theo Quyết định số 1022/QĐ-NHNN ngày 20/9/2002 của Thống đốc NHNN.

Từ tháng 3/ 2005, được sự chấp thuận của Thống đốc NHNN SeABank chính thức chuyển Trụ sở chính từ TP Hải Phòng về 16 Láng Hạ, Quận Ba Đình, TP Hà Nội. Trong những năm gần đây, SeABank liên tục có sự tăng trưởng về vốn và qui mô hoạt động. Đến 31/12/2008 vốn điều lệ của SeABank đạt 4.068,600 tỷ đồng, hiện tại là NHTMCP có số vốn điều lệ lớn nhất so với các NHTMCP có trụ sở chính tại Hà Nội.

Năm 2008, SeABank đã được chấp thuận về việc bán cổ phần và chuyển nhượng trái phiếu chuyển đổi cho nhà đầu tư chiến lược nước ngoài là ngân hàng Societe General S.A với tỷ lệ tối đa là 15% vốn điều lệ của SeABank ; Ngân hàng đã chính thức công bố cổ đông chiến lược nước ngoài là Societe General sở hữu 15% vốn điều lệ và đang tiếp tục trình NHNN để trình Chính phủ xin chấp thuận việc bán thêm 5% cổ phần cho cổ đông chiến lược này để nâng tỷ lệ tối đa là 20% vốn điều lệ của SeABank. SeABank là NHCP đầu tiên trong khối NHCP ở Việt Nam bán cổ phần cho cổ đông chiến lược nước ngoài từ việc chuyển nhượng cổ phần và trái phiếu chuyển đổi của cổ đông.

2.2.7 Ngân hàng thương mại cổ phần Hàng Hải Việt Nam

NHTMCP Hàng Hải Việt Nam (Maritime Bank) được Thống đốc NHNN Việt Nam cấp giấy phép số 0001/GP-NH ngày 08/6/1991 và chính thức hoạt động ngày 12/7/1991 tại Thành phố Cảng Hải Phòng là một trong những NHTMCP đầu tiên ở nước ta, với số vốn điều lệ ban đầu là 40 tỷ đồng.

Từ tháng 8 năm 2005, Maritime Bank đã chính thức chuyển địa điểm đặt Trụ sở chính từ TP Hải Phòng về TP Hà Nội. Với 17 năm hoạt động trong lĩnh vực tài chính ngân hàng và có cổ đông chiến lược là các doanh nghiệp lớn thuộc ngành Bưu chính viễn thông, Hàng Hải, Hàng Không, Bảo Hiểm, ... Maritime Bank đã tham gia Dự án Hiện đại hoá ngân hàng và Hệ thống thanh toán, NH phấn đấu để trở thành NHTMCP duy nhất được World Bank tài trợ cho giai đoạn 2 của dự án trên.

Giai đoạn 2005-2006 vốn điều lệ của MSB ở mức thấp so với một số ngân hàng trên địa bàn Hà Nội. Đến cuối năm 2008 vốn điều lệ của MSB là 1500 tỷ đồng vẫn ở mức thấp, nhưng qui mô hoạt động của MSB ở mức khá so với các NHTMCP có trụ sở chính ở Hà Nội với tổng tài sản là 33.036,441 tỷ đồng, chênh lệch: Thu nhập - chi phí là 437,006 tỷ đồng. Năm 2008 NHNN đã có văn bản chấp thuận cho MSB tăng VDL lên 3.000 tỷ đồng, nhưng đến 31/12/2008 MSB chưa hoàn thành việc tăng VDL trong năm tài chính 2008.

2.2.8 Ngân hàng thương mại cổ phần Dầu Khí Toàn Cầu

NHTMCP Dầu Khí Toàn Cầu (GPBank), tiền thân là NHTMCP nông thôn Ninh Bình, có trụ sở chính tại tỉnh Ninh Bình, được thành lập theo giấy phép ngày 13 tháng 11 năm 1993 của NHNN Việt Nam, với số vốn điều lệ ban đầu là 500 triệu đồng. GPBank đã chính thức chuyển đổi mô hình hoạt động từ một NHCP nông thôn sang NHCP đô thị từ 07/11/2005.

Từ tháng 7 năm 2006, sau khi được Thống đốc NHNN chấp thuận GPBank chuyển Trụ sở chính từ tỉnh Ninh Bình về TP Hà Nội và đã chính thức khai trương vào tháng 11/2006. Đến cuối năm 2008, GPBank đã xây dựng được một đội ngũ hơn 500 cán bộ nhân viên trẻ, năng động, làm việc trong hệ thống mạng lưới gồm 25 chi nhánh, phòng giao dịch GPBank trên toàn quốc tại các tỉnh, thành phố kinh tế trọng điểm: Hà Nội, TP Hồ Chí Minh, Ninh Bình, Hải Phòng, Vũng Tàu, Đà Nẵng, ... GPBank là một trong số các NHCP đã triển khai thành công phần mềm hệ thống Ngân hàng lõi T24 (Core Banking) của hãng Temenos của Thụy Sĩ. Với cổ đông chiến lược là Tập đoàn Dầu khí Việt Nam (Petrovietnam). Đến 31/12/2008 vốn điều lệ của GPBank là 1000 tỷ đồng, kết quả kinh doanh: Thu nhập - Chi phí là 85,984 tỷ đồng, thấp nhất so với 07 NHCP trên địa bàn Hà Nội.

2.2.9 Tổng quan về sự phát triển 08 Ngân hàng thương mại cổ phần trên địa bàn Hà Nội

2.2.9.1 Về phát triển mạng lưới hoạt động của 08 Ngân hàng thương mại cổ phần trên địa bàn:

Quá trình hình thành và phát triển, đổi mới hệ thống ngân hàng, đặc biệt từ năm 1989 khi trên địa bàn Hà Nội ra đời và thành lập NHTMCP Nhà Hà Nội là NHTMCP đầu tiên được sự chấp thuận của NHNN Việt Nam và Ủy ban nhân dân thành phố Hà Nội, hoạt động theo hướng chuyên doanh. Đến 31/12/2008 trên địa bàn Hà Nội có thêm 02 NHTMCP: NHCP Tiên Phong (khai trương hoạt động tháng 6/2008), NHCP Sài Gòn Hà Nội (chuyển Trụ Sở Chính từ TP Cần Thơ ra TP Hà Nội tháng 8/2008) nên tác giả không nghiên cứu 02 NH này. Giai đoạn năm 1989-2008, trên địa bàn có 8 NHTMCP có trụ sở chính tại Hà Nội.

**Bảng 2.1: Số lượng NHTMCP trên địa bàn Hà Nội
thành lập trong giai đoạn 1989 đến 2008**

Số lượng ngân hàng	1989	1991	1993	1994	1996	Tổng
HabuBank	1					1
MaritimeBank		1				1
TechcomBank			1			1
VPBank			1			1
GPBank			1			1
SeABank				1		1
MB				1		1
VIPBank					1	1
Tổng	1	1	3	2	1	8

(Nguồn báo cáo ngân hàng nhà nước chi nhánh thành phố Hà Nội)

Đến 31/12/2008, 08 NHTMCP trên có mạng lưới hoạt động ngân hàng gồm 497 điểm hoạt động, tăng 112 điểm hoạt động so với cuối năm 2007. Trong tổng số 497 điểm: có 05 sở giao dịch, 196 chi nhánh và 296 phòng giao dịch, điểm giao dịch.

Năm 2008, 08 NHCP trên địa bàn Hà Nội mở mới rất ít chi nhánh, hầu hết là chi nhánh xin mở từ năm trước. Khi thực hiện quy định về mạng lưới hoạt động của ngân hàng thương mại ban hành kèm theo Quyết định số 13/2008/QĐ-NHNN ngày 29/4/2008 của Thống đốc NHNN, hầu hết các NHCP thiếu vốn để mở thêm chi nhánh. Số lượng PGD mở mới không nhiều như năm 2007 một mặt do các NH kiểm soát chặt chẽ chi phí, mặt khác do các điểm hoạt động ngân hàng trên địa bàn quá nhiều, từng NH phải cân nhắc, thận trọng trước khi mở PGD. HBBank có 2 sở giao dịch, 17 chi nhánh, 17 phòng giao dịch; VPBank có 27 chi nhánh, 55 phòng giao dịch; TCB có 35 chi nhánh, 73 phòng giao dịch; VIB có 1 sở giao dịch, 40 chi nhánh, 31 phòng giao dịch; MB có 1 sở giao dịch, 34 chi nhánh, 52 phòng giao dịch; MSB có 1 sở giao dịch, 25 chi nhánh, 29

phòng giao dịch; SeABank có 12 chi nhánh, 22 phòng giao dịch; GPBank có 6 chi nhánh, 17 phòng giao dịch. (Xem bảng 2.2 và biểu đồ 2.1)

Ngân hàng Kỹ thương mở công ty trực thuộc công ty AMC, GPBank mở công ty trực thuộc môi giới chứng khoán. NH Quân Đội đã được Ủy ban chứng khoán chấp thuận chuyển đổi cổ phần hoá hai công ty trực thuộc (Cty Chứng khoán Thăng Long và Công ty Quản lý Quỹ đầu tư Chứng khoán Hà Nội).

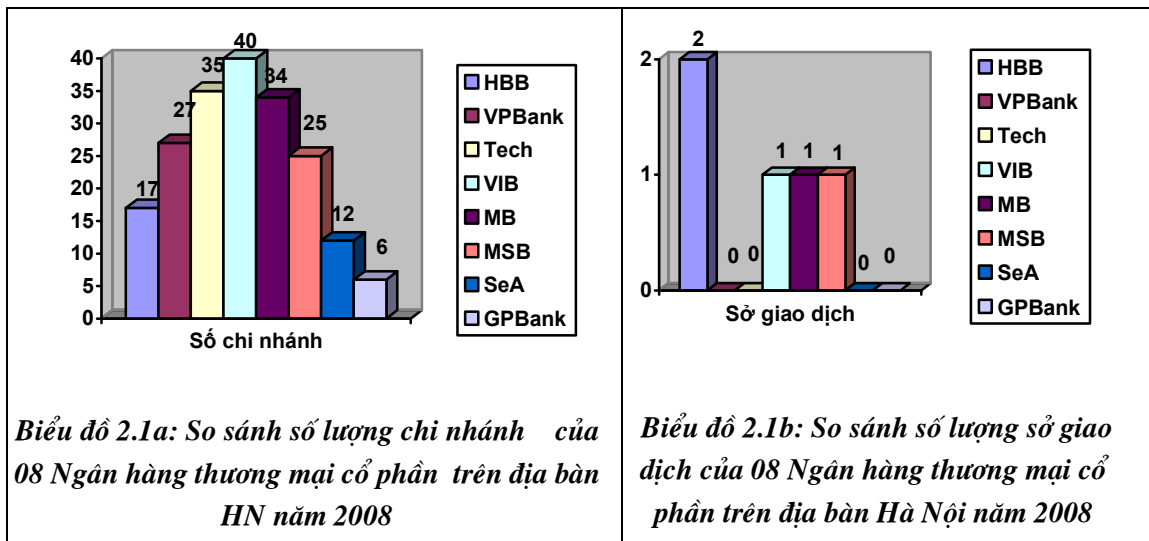
Bảng 2.2: So sánh số lượng sở giao dịch và chi nhánh của 08 NHTMCP tại Hà Nội năm 2008

Tên ngân hàng	Số sở giao dịch	Chi nhánh	Tổng
HBB	2	17	19
VPBank	0	27	27
Tech	0	35	35
VIB	1	40	41
MB	1	34	35
MSB	1	25	26
SeA	0	12	12
GPBank	0	6	6

Nguồn số liệu: Ngân hàng Nhà nước Chi nhánh TP Hà Nội

Một trong những lợi thế cạnh tranh quan trọng của khối NHTMCP so với NH nước ngoài & Liên doanh đó chính là mạng lưới hoạt động của các NHTMCP đã được phát triển trong thời gian qua và bao phủ hầu hết các tỉnh thành phố trên cả nước. Cùng với thương hiệu lớn, hệ thống mạng lưới của khối NHTMCP đã giúp các NH này duy trì thị phần chi phối trên các mảng hoạt động chính như huy động vốn và tín dụng.

Các NHTMCP đang nỗ lực trong việc mở rộng mạng lưới, đặc biệt các NH như: TCB, VPB, VIB,... Tốc độ phát triển mạng lưới của các NHTMCP tập trung chủ yếu tại các thành phố lớn, các khu đô thị có mức sống cao do đó các chi nhánh này thường có hiệu quả tốt ngay từ khi đi vào hoạt động.



(Nguồn báo cáo Ngân hàng Nhà nước chi nhánh thành phố Hà Nội)

Biểu đồ 2.1: Số lượng chi nhánh, sở giao dịch của 08 Ngân hàng thương mại cổ phần trên địa bàn Hà Nội năm 2008

2.2.9.2 Cơ cấu tổ chức bộ máy

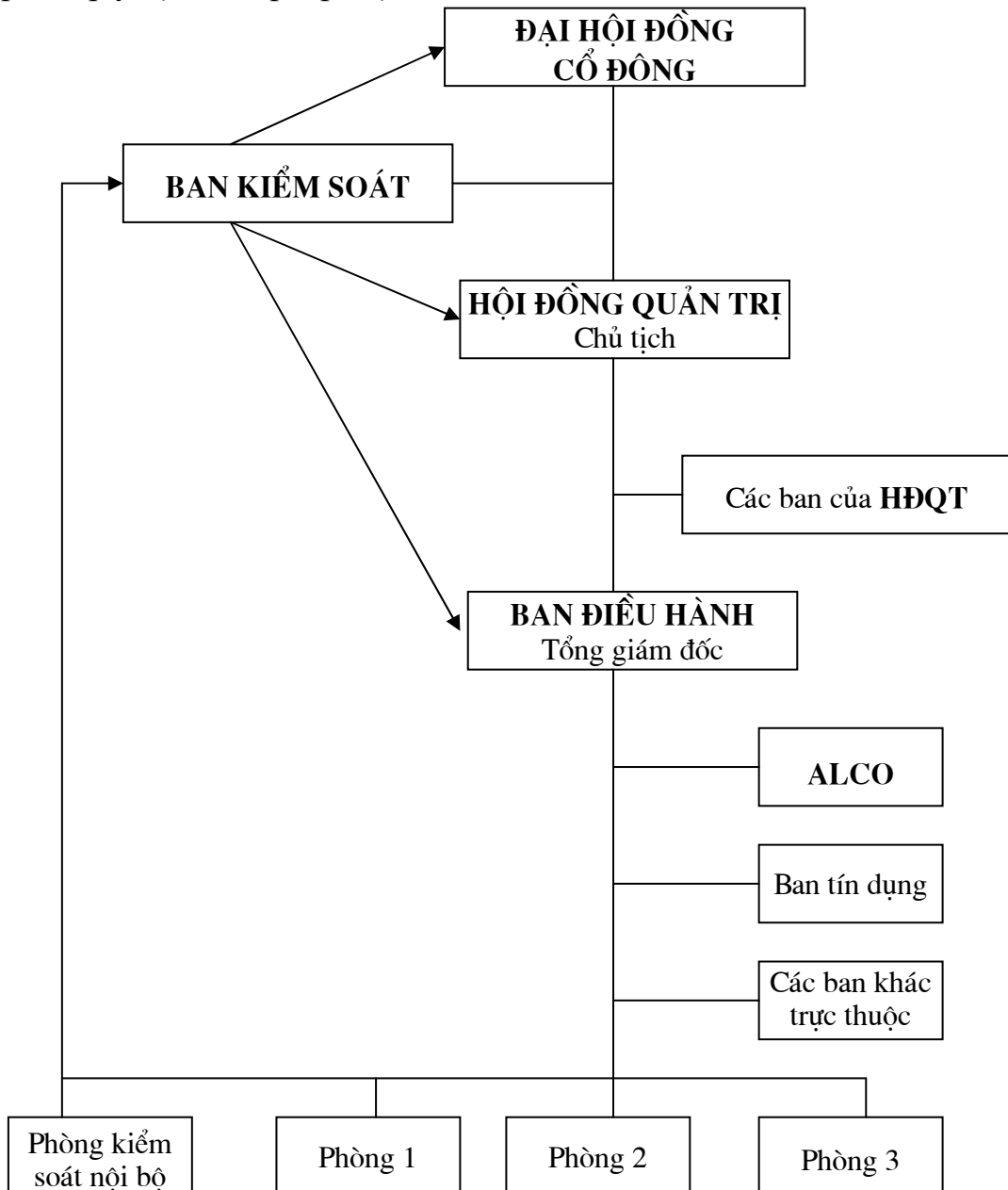
Về cơ cấu tổ chức bộ máy của NHTM bao gồm

- Trụ sở chính;
- Sở giao dịch, các chi nhánh (chi nhánh cấp 1, chi nhánh cấp 2);
- Các chi nhánh thuộc chi nhánh cấp 2 (chi nhánh cấp 3); và
- Các phòng giao dịch, điểm giao dịch (tổ tín dụng).

Ngân hàng được phép mở Sở giao dịch, các chi nhánh cấp 1, cấp 2 và cấp 3, các văn phòng đại diện, các phòng giao dịch, điểm giao dịch (tổ cho vay), đơn vị sự nghiệp, các công ty con trực thuộc khi có nhu cầu theo quy định của NHNN. Từ khi Quyết định số 888/2005/QĐ-NHNN ngày 16/5/2005 của Thống đốc có hiệu lực thi hành, trong mạng lưới hoạt động của các NHTM có PGD nằm ngoài địa bàn của SGD, chi nhánh có chung địa giới với NHTM (PGD liên kê) và quy định chỉ có mô hình chi nhánh, không quy định có chi nhánh cấp 1, chi nhánh cấp 2 và chi nhánh cấp 3. Đến ngày 29/4/2008 Thống đốc NHNN ban hành Quyết định số 13/2008/QĐ-NHNN kể từ khi QĐ có hiệu lực thi hành, trong mạng lưới hoạt động của các NHTM quy định không có

PGD liên kê, tổ tín dụng, điểm giao dịch (ĐGD) không có dấu, mỗi NHTM chỉ có 01 SGD đặt cùng địa bàn có Trụ sở chính của NHTM. Trong vòng 01 năm phải điều chỉnh số lượng SGD, PGD liên kê, ĐGD và tổ tín dụng theo qui định.

Cơ cấu tổ chức của các đơn vị trên sẽ do Hội đồng quản trị quy định phù hợp với quy định của pháp luật. Xem sơ đồ 2.1 :



Sơ đồ 2.1: Sơ đồ tổ chức hoạt động của NHTMCP

Cơ cấu tổ chức của trụ sở chính :

- Hội đồng quản trị;
- Ban kiểm soát;
- Tổng giám đốc (giám đốc);
- Hệ thống kiểm toán và kiểm soát nội bộ.

Bộ máy giúp việc Tổng giám đốc (giám đốc):

- Các Phó Tổng giám đốc (phó giám đốc);
- Kế toán trưởng;
- Các phòng ban;
- Ban kiểm toán hoặc kiểm soát nội bộ.

Cơ cấu phòng ban tại Hội sở chính, các Sở giao dịch, Chi nhánh của hầu hết các NHTM bố trí hợp lý. Việc tuyển dụng đội ngũ cán bộ và bổ nhiệm cán bộ chủ chốt đáp ứng nhu cầu công việc. Một số NH đã thận trọng trong công tác bổ nhiệm cán bộ, đều có qui hoạch cán bộ theo qui định hoặc có chính sách cán bộ để chọn được người tài.

Về bộ máy quản trị, điều hành và hệ thống kiểm tra, kiểm soát nội bộ của NHTM phải bố trí đủ cả về số lượng, đảm bảo tiêu chuẩn điều kiện và có trình độ học vấn theo qui định của pháp luật. Các quy chế, qui định về chức năng, nhiệm vụ, hoạt động quản trị, kiểm soát, điều hành và hệ thống kiểm tra, KSNB được xây dựng đảm bảo theo qui định của NHNN.

2.2.9.3 Nguồn nhân lực

Về tình hình cán bộ nhân viên của các NHTMCP đến ngày 31/12/2008: Tổng số cán bộ nhân viên của 08 NHTMCP là 15.414 người, trong đó số cán bộ nhân viên có trình độ từ đại học trở lên là 11.769 người; Ngân hàng có tỷ lệ đại học trở lên cao nhất là MSB 80,08%, thấp nhất là SeABank 68,7%. Hầu

hết số cán bộ nhân viên của các NHTM đều có trình độ đại học và trên đại học, có kiến thức trình độ chuyên môn, phần lớn có ngoại ngữ tiếng anh. Nhìn chung, cán bộ nhân viên của các NHTM còn trong độ tuổi rất trẻ, nhưng còn thiếu kinh nghiệm thực tế trong hoạt động ngân hàng, trong đó, số cán bộ nhân viên có trình độ từ đại học chiếm tỷ lệ khoảng 80,2%. Tình trạng cạnh tranh nhân lực giữa các NHTM, đặc biệt là nhân lực cán bộ chủ chốt, làm cho các ngân hàng bị động trong công tác nhân sự. Tại một số Ngân hàng, nhân viên mới tuyển dụng vào làm việc khoảng 02 năm đã được bổ nhiệm vào các chức danh chủ chốt (Trưởng, phó phòng).

2.2.9.4 Quản trị điều hành, kiểm tra kiểm soát

- Số lượng, điều kiện, tiêu chuẩn thành viên HĐQT, Ban kiểm soát, Ban điều hành của các NHTM đều đảm bảo theo qui định, các NHTM đã chú trọng, quan tâm đến công tác quản trị NH, nên một số NH đã có thành viên HĐQT độc lập. Những năm qua, do mạng lưới hoạt động ngân hàng và qui mô hoạt động tăng nhanh, nên hầu hết các Ngân hàng đã tăng cường thêm số lượng người cho Ban điều hành.

- Nhìn chung chất lượng nhân sự thành viên HĐQT, Ban điều hành đã được quan tâm, chú trọng, đa số các thành viên đều là những người có trình độ chuyên môn và kinh nghiệm trong lĩnh vực quản lý doanh nghiệp, tài chính ngân hàng, am hiểu pháp luật. Tuy nhiên tại một số ít Ngân hàng, việc bổ nhiệm người điều hành chưa chú trọng đến năng lực và kinh nghiệm thực tế hoạt động ngân hàng nên nhân sự Ban điều hành không ổn định, thường xuyên thay đổi.

- Hầu hết các NHTM việc quản trị, điều hành đã được phân công rõ ràng trách nhiệm giữa quản trị và điều hành, đã mang tính tập thể. Tuy nhiên, cũng còn một số Ngân hàng việc quản trị, điều hành còn mang tính hình thức, quản trị, điều hành theo kiểu gia đình và mang tính cá nhân, do một số ít người

quyết định thực hiện, nên việc xây dựng và hoạch định chiến lược hoạt động ngân hàng chưa bài bản và không dài hạn, chưa sát thực tế. Năng lực quản trị, điều hành của một số NH đã bộc lộ những hạn chế: Việc quản trị nguồn và sử dụng vốn kém, đặc biệt là quản trị rủi ro dẫn đến khi thị trường tiền tệ diễn biến phức tạp đã có nhiều thời điểm một số NH khó khăn về thanh khoản: HBB, VIB, GPBank.

- Nhìn chung, các NHTM đã ban hành đầy đủ và kịp thời các quy chế, quy trình thủ tục liên quan đến hoạt động NH, đặc biệt quan tâm đến các qui trình, qui chế quản trị rủi ro.

- Hệ thống thông tin cập nhật để quản lý hoạt động kinh doanh NH cũng như giám sát rủi ro của NH chưa thực sự phù hợp để đáp ứng yêu cầu quản lý của NH khi các nghiệp vụ NH hiện đại phát triển và ngày càng đa dạng.

- Một số NHTM đầu tư tài chính và năng lực sử dụng vốn còn hạn chế như mua giấy tờ có giá chiếm tỷ trọng lớn so vốn chủ sở hữu; đầu tư trung dài hạn chiếm tỷ trọng cao trong tổng nguồn vốn. Một số NH nhiều thời điểm không đảm bảo các tỷ lệ an toàn trong hoạt động. Tuy nhiên, trong số các NHTM cũng có một số NH có thế mạnh trong lĩnh vực đầu tư tài chính, quản trị, điều hành thanh khoản chính xác và luôn đảm bảo các tỷ lệ an toàn trong hoạt động NH (như MB).

- Hệ thống kiểm tra, kiểm soát nội bộ: Theo qui định của NHNN, tất cả các NHTMCP trên địa bàn đã có hệ thống kiểm tra, kiểm toán nội bộ; Bộ máy kiểm tra, kiểm toán nội bộ của các NHTM được bố trí, sắp xếp hầu hết đủ cả số lượng và chất lượng theo qui định. Hệ thống kiểm tra, KTNB đã thực hiện theo các chức năng nhiệm vụ độc lập theo qui định và nhìn chung đã phát huy được vai trò của kiểm tra, kiểm soát nội bộ nhưng một số ngân hàng chưa phát hiện kịp thời các sai phạm trong hoạt động ngân hàng giai đoạn 2002-2008. Tuy nhiên, hoạt động của bộ phận kiểm tra, kiểm toán nội bộ đã góp phần nâng cao hiệu lực, hiệu quả của việc thực thi các quy định

của pháp luật, quy chế nội bộ của Ngân hàng. Hầu hết bộ máy kiểm tra, kiểm toán nội bộ của một số ngân hàng vẫn trong tình trạng chưa đủ mạnh, chậm phát hiện những tồn tại và sai phạm của đơn vị, chất lượng hoạt động chưa đáp ứng yêu cầu, kiểm toán nội bộ mới dừng ở mức độ kiểm tra, việc đánh giá tổng kết qui trình nghiệp vụ, đưa ra các kiến nghị để sửa đổi, bổ sung, hoàn thiện qui trình nghiệp vụ, ngăn chặn các sai phạm và phòng ngừa rủi ro phát sinh còn hạn chế.

2.3 THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN CỦA 08 NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN TRÊN ĐỊA BÀN

2.3.1 Các hoạt động cơ bản từ năm 2002 - 2008

2.3.1.1. Huy động vốn

• Quy mô huy động vốn

Huy động vốn là một trong dịch vụ truyền thống của các Ngân hàng thương mại, trong thời gian qua dịch vụ này tiếp tục tăng trưởng và phát triển, với hoạt động chủ yếu là huy động vốn từ các tổ chức và cá nhân trong nền kinh tế.

Nhu cầu vốn đầu tư cho phát triển của Việt Nam tăng lên rất nhanh, trong đó chủ yếu trông chờ vào vốn tín dụng ngân hàng. Các NHTM đã chú trọng đẩy mạnh huy động vốn trên địa bàn tạo cơ sở nguồn vốn tại chỗ để chủ động mở rộng cho vay tới các thành phần kinh tế. Tốc độ tăng trưởng vốn huy động bình quân giai đoạn từ 2002 - 2008 là 64%.

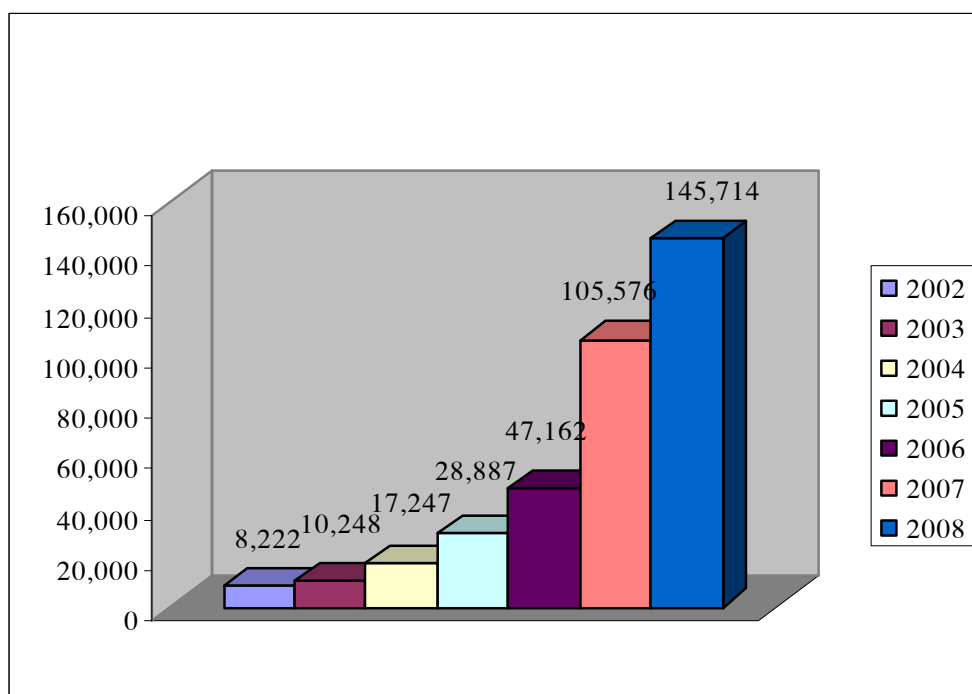
Năm 2008, mặc dù thị trường tiền tệ tác động xấu đến hoạt động ngân hàng của các NHTM Việt Nam nói chung, NHTMCP nói riêng, việc huy động vốn của các ngân hàng khó khăn, nguồn vốn huy động từ các tổ chức kinh tế và dân cư của 08 NHTMCP là vẫn tăng 38% so với 31/12/2007. Tuy nhiên, trong cơ cấu nguồn vốn huy động, nguồn tiền gửi ngắn hạn (1-3 tháng) chiếm tỷ trọng lớn làm cho các Ngân hàng rất khó cân đối nguồn vốn và sử dụng vốn. Xem bảng 2.3 và biểu đồ 2.2:

Bảng 2.3: Diễn biến tình hình huy động vốn của 8 Ngân hàng thương mại cổ phần trên địa bàn Hà Nội từ năm 2002 đến 2008

Đơn vị: Tỷ đồng

Ngân hàng	Năm 2002	Năm 2003	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008
- Kỹ Thương Việt Nam	1.849	2.619	4.600	6.195	9.567	24.476	41.091
- Hàng Hải Việt Nam	1.258	1.349	2.015	3.334	3.987	7.625	15.259
- Các DN ngoài Quốc Doanh	932	1.244	1.826	3.179	5.678	12.764	14.394
- Quân Đội	2.475	2.378	4.062	5.503	9.751	18.064	27.262
- Đông Nam á	91	168	499	2.312	3.512	10.744	8.584
- Quốc tế	661	1.041	2.076	5.268	9.813	19.225	23.958
- Dầu khí					238	3.919	4.084
- Nhà Hà Nội	956	1.449	2.169	3.096	4.616	8.759	11.082
Tổng	8.222	10.248	17.247	28.887	47.162	105.576	145.714

(Nguồn số liệu: Ngân hàng Nhà nước chi nhánh TP Hà Nội)



Biểu đồ 2.2: Biểu đồ tăng trưởng vốn huy động của 08 Ngân hàng thương mại cổ phần trên địa bàn Hà Nội từ năm 2002 - 2008

Trong giai đoạn 2002-2008, các ngân hàng đa dạng hoá các hình thức huy động với nhiều kỳ hạn khác nhau nên thu hút được nguồn vốn, vốn huy động tăng khá mạnh, tốc độ tăng trưởng bình quân hàng năm 64%/năm. Trong điều kiện chỉ số giá cả tăng cao, cạnh tranh gay gắt với nhiều định chế tài chính khác nhưng bằng nhiều biện pháp và áp dụng các hình thức thu hút vốn có hiệu quả, nguồn vốn huy động của các NH vẫn tăng cao. Các NHTMCP đã áp dụng nhiều hình thức huy động đa dạng như: tiết kiệm bậc thang, tiết kiệm dự thưởng,... với các kỳ hạn và các mức lãi suất đa dạng để khách hàng có nhiều sự lựa chọn. Đặc biệt phần lớn đã hoàn thiện công nghệ tin học Online để tạo thuận lợi cho khách hàng gửi một nơi và rút nhiều nơi, chuyển tiền, thanh toán nhanh chóng và an toàn.

• Cơ cấu huy động vốn

Cơ cấu huy động vốn của các NHCP có sự thay đổi theo hướng tốc độ tăng của vốn huy động trung, dài hạn giảm, tỷ trọng của vốn VND trong tổng nguồn vốn huy động tăng lên.

Tính đến 31/12/2008, vốn huy động của 8 NHTMCP là 145.714 tỷ VNĐ, NH huy động vốn cao nhất là 41.091 tỷ VNĐ, NH huy động vốn thấp nhất 4.084 tỷ VNĐ. Trong tổng nguồn huy động trên thị trường 1 và 2 thì nguồn huy động trên thị trường 1 (TCKT và dân cư) chiếm tỷ trọng lớn hơn và tăng trưởng nhanh. Năm 2008 tỷ lệ huy động thị trường 2/ thị trường 1 là 80% đối với NHTMCP Nhà, 30% đối với NHTMCP Quân đội và chỉ 17% đối với Kỹ thương. Thực trạng này phản ánh nhiều NHTM đã tạo cho mình một cơ sở tiền vững chắc, có tính ổn định cao.

Bảng 2.4: Diễn biến vốn huy động của 08 Ngân hàng thương mại cổ phần tại Hà Nội hoạt động trên thị trường tiền tệ liên Ngân hàng từ năm 2002 đến 2008

(Đơn vị: Tỷ đồng)

Ngân hàng	Năm 2002	Năm 2003	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008
Techcombank	1.596	2.497	2.386	2.904	5.071	8.459	10.303
Quốc Tế	888	679	1.660	2.917	5.163	12.114	7.918
Quân Đội	644	1.107	872	1.543	1.490	3.555	8.828
Nhà Hà Nội	613	1.038	1.192	1.806	5.119	11.211	8.879
Ngoài Quốc Doanh	251	950	2.048	2.467	3.387	2.440	1.459
Hàng Hải VN	76	59	354	576	3.493	7.821	14.603
Đông Nam Á	81	291	1.509	2.805	4.834	9.505	8.143
Dầu Khí Toàn Cầu					1.278	1.793	2.965
Tổng	4.149	6.621	10.021	15.018	29.835	56.898	63.098

(Nguồn báo cáo: Ngân hàng Nhà nước Chi nhánh TP Hà Nội)

Một số NH có qui mô hoạt động trên thị trường liên ngân hàng lớn hoặc sử dụng vốn liên ngân hàng cho vay thị trường 1, đã thực hiện việc cơ cấu lại tài sản, thu hẹp hoạt động liên ngân hàng (nhận tiền gửi và đi vay các TCTD khác tăng 10,8% so 31/12/2007), tích cực huy động vốn từ các tổ chức và dân cư để bù đắp nguồn vốn thiếu hụt trên thị trường 1. (Xem bảng 2.4).

Bảng 2.5: Diễn biến doanh số giao dịch vốn (VND và ngoại tệ quy VND) của 08 Ngân hàng thương mại cổ phần tại Hà Nội trên thị trường tiền tệ liên NH từ năm 2002 - 2008

Đơn vị: Tỷ đồng

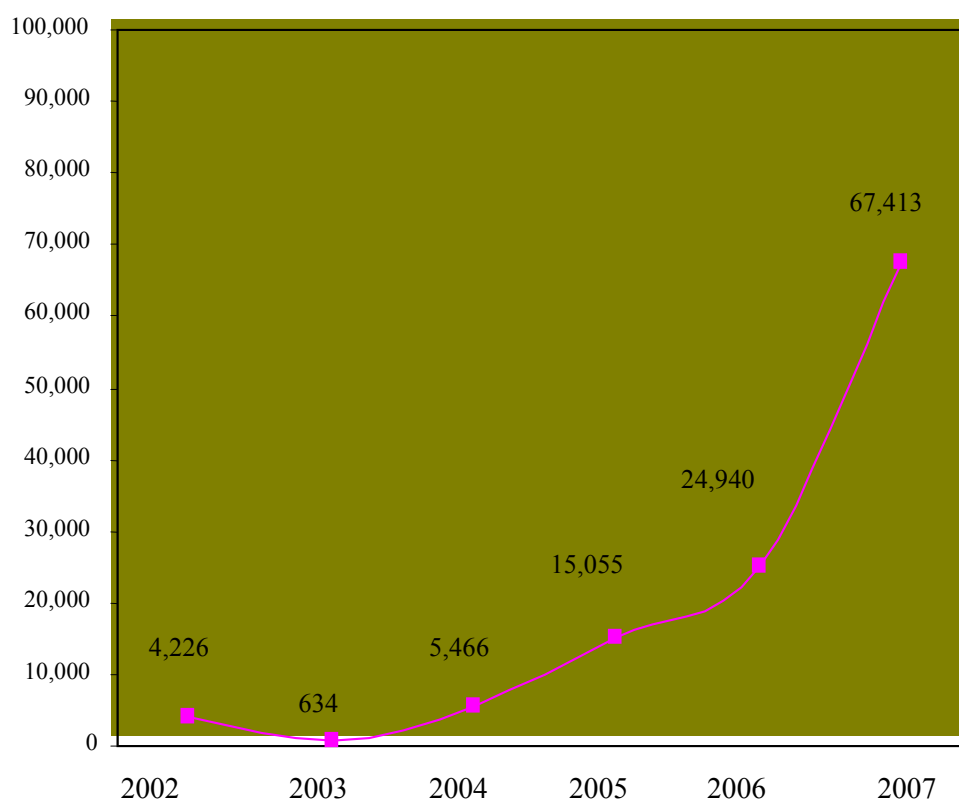
Năm	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
NH quy mô lớn	3.209	4.574	6.427	10.169	16.558	33.633	108.487
NH quy mô vừa	940	2.047	3.594	4849	11.999	21.472	24.941
NH quy mô nhỏ					1.278	1.793	2.965

(Nguồn số liệu: Ngân hàng Nhà nước chi nhánh TP Hà Nội)

Chú thích: Quan hệ vay bao gồm nhận tiền gửi và đi vay của các TCTD khác; quan hệ cho vay gồm gửi tiền và cho các TCTD khác vay. NH quy mô lớn gồm: Techcombank, MB, VIB; NH quy mô vừa: HBBank, VPBank, MSB, SeAbank; NH quy mô nhỏ: GPBank.

Theo bảng 2.5 bình quân vốn huy động của 3 NH có quy mô lớn từ năm 2002 đến 2008 cao gấp 0,8 lần vốn huy động của 05 NH có quy mô vừa và nhỏ. Vốn huy động cao nhất là của Techcombank, tiếp đến là VIB , MB; nhưng đạt mức tăng nhanh nhất là SeABank,

Những diễn biến vay và cho vay trên thị trường tiền tệ ở các nhóm NH nêu trên thể hiện giao dịch vốn bình quân trên thị trường liên ngân hàng trên địa bàn của 08 NHTMCP từ năm 2002 - 2008 tăng mạnh phù hợp với diễn biến tình hình tiền tệ của các NH, do phụ thuộc vào khả năng tài chính, quy mô vốn, khả năng huy động và đáp ứng vốn cho khách hàng và nền kinh tế. Đây cũng là một xu thế tất yếu trong quá trình mở rộng quy mô hoạt động, nâng cao năng lực vốn, năng lực cạnh tranh của các NHTMCP trên địa bàn. Xem biểu đồ 2.3:



(Nguồn số liệu: Ngân hàng Nhà nước Chi nhánh TP Hà Nội)

Biểu đồ 2.3: Giao dịch vốn bình quân trên thị trường liên ngân hàng của 08 Ngân hàng thương mại cổ phần trên địa bàn Hà Nội từ năm 2002 đến 2008

Những năm qua doanh số hoạt động trên thị trường 2 tăng nhanh, hầu hết các ngân hàng đều tăng tổng tài sản và tăng lợi nhuận khá cao ở thị trường này (TT2). Tuy nhiên, thực tế những tháng đầu năm 2008 mới thể hiện rõ nét do các ngân hàng yếu kém về năng lực quản lý, khả năng quản trị điều hành vốn hạn chế, nhân sự còn thiếu kinh nghiệm thiếu tính hệ thống và hạn chế về chuyên môn nghiệp vụ nên một số ngân hàng chỉ đạo điều hành theo lối mòn không bài bản, huy động vốn ngắn hạn cho vay trung dài hạn dẫn đến rủi ro kỳ hạn. Một số NHCP kết quả kinh doanh bị lỗ ở một số tháng nhưng hầu hết tính theo lũy kế kết quả kinh doanh vẫn có lãi khá. Một số ngân hàng sử dụng vốn huy động trên thị trường 2 cho vay thị trường 1 dẫn đến khó khăn về thanh khoản.

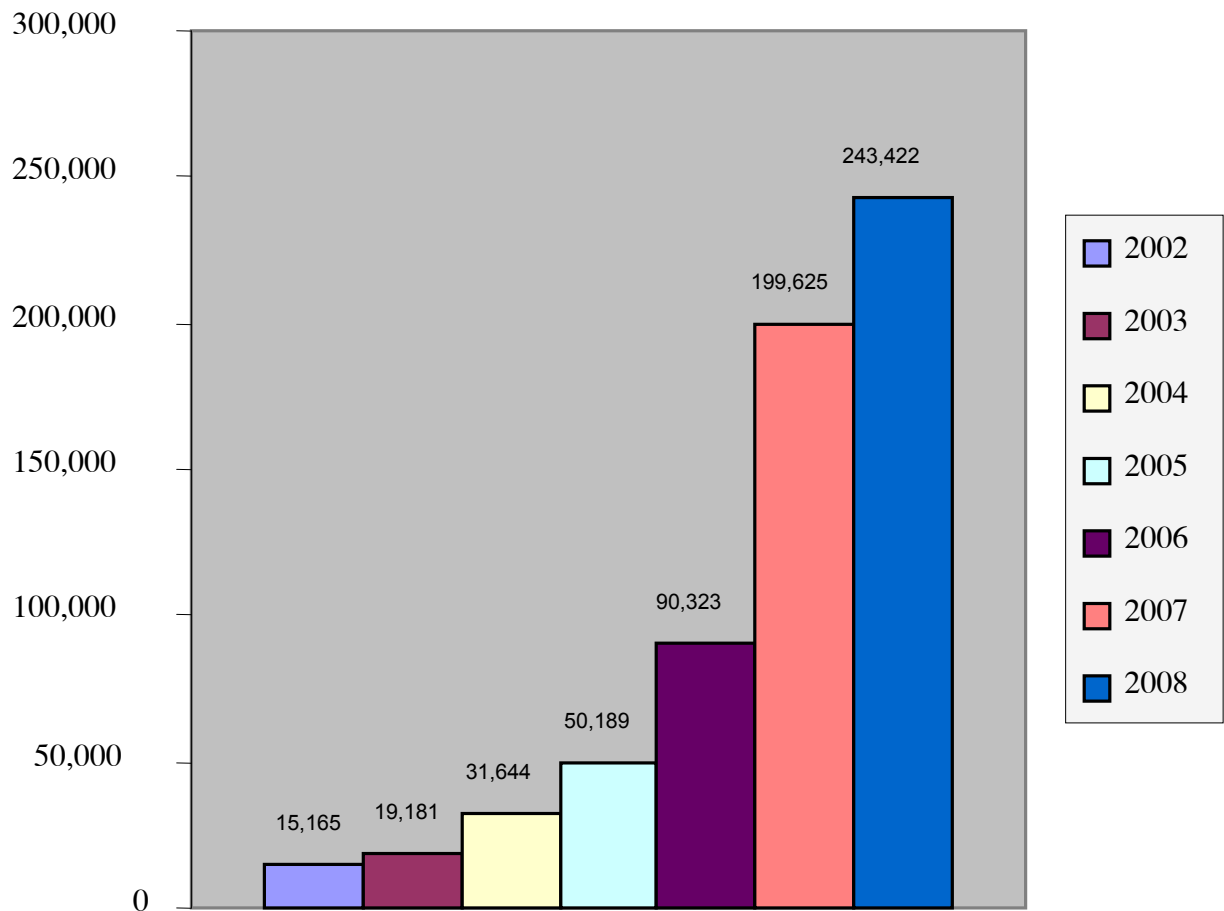
•Lãi suất huy động vốn

Lãi suất huy động vốn (VND, ngoại tệ) của hệ thống NHTMCP luôn ở mức cao nhất so với cùng kỳ hạn của hệ thống NHTM khác, nhưng thị phần huy động vốn của NHTMCP vẫn xếp thứ hai sau hệ thống NHTMNN, do NHTMNN có vốn tiền gửi thanh toán của các tổ chức kinh tế ổn định và nhiều nhất.

2.3.1.2 Sử dụng vốn

•Tổng Tài sản

Giai đoạn năm 2002 - 2008, tất cả các NHTMCP trên địa bàn đều tích cực tăng trưởng qui mô tổng tài sản hoạt động. Bình quân trong giai đoạn 2002-2008 tốc độ tăng tổng tài sản bình quân là 62%, tổng tài sản năm 2008 tăng quá cao so với năm 2002 là 1.505% cho thấy qui mô hoạt động của các NHCP những năm gần đây lớn.



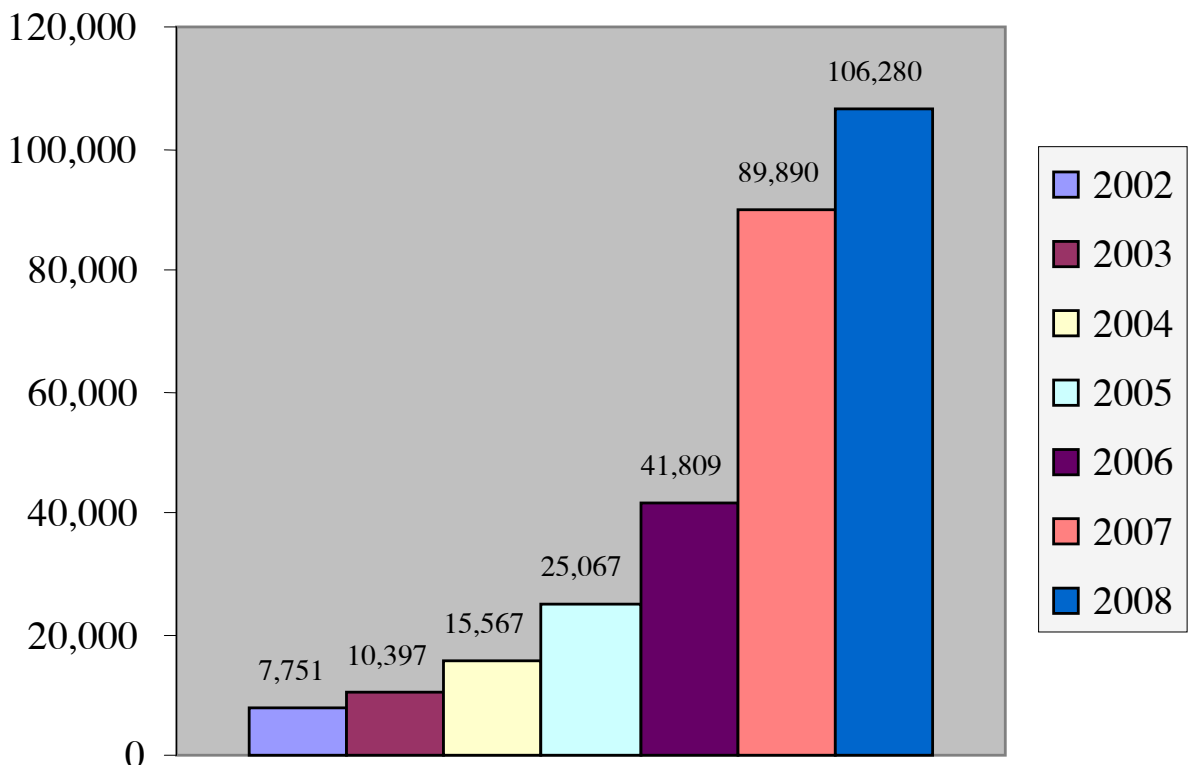
(Nguồn báo cáo: Ngân hàng Nhà nước chi nhánh Hà Nội)

Biểu đồ 2.4: Tổng tài sản của 08 Ngân hàng thương mại cổ phần tại Hà Nội từ năm 2002 - 2008

Tính đến 31/12/2008 tổng tài sản của 8 NHTMCP là 243.422 tỷ đồng, tăng 21,9% so với năm 2007. Trong đó, ngân hàng luôn luôn có qui mô tổng tài sản lớn nhất là TechcomBank với tổng tài sản là 59523 tỷ đồng tăng 1366% so với 31/12/2002 và tăng 50% so với 31/12/2007. Tiếp theo là ngân hàng Quân Đội với tổng tài sản là 42.924 tỷ đồng, tăng 982% so với năm 2002 và tăng 53% so với năm 2007. Đứng thứ 3 là ngân hàng Quốc tế với tổng tài sản là 34719 tỷ đồng tăng 1816% so với 31/12/2002 và giảm 12% so với 31/12/2007. Thấp nhất là GPBank với tổng tài sản đến 31/12/2008 là 8.357 tỷ đồng. (Xem biểu 2.4)

• **Cho vay**

Đến 31/12/2008 tổng dư nợ tín dụng đối với nền kinh tế của 08 NHTMCP trên địa bàn đạt 106.280 tỷ đồng tăng 18% so với 31/12/2007. Tốc độ tăng trưởng dư nợ tín dụng bình quân giai đoạn 2002-2008 đều đạt tỷ lệ khá cao là 57%, năm sau cao hơn năm trước, tăng rất cao ở 2 năm: năm 2006 (67%), 2007(115%). 2006 và 2007 là hai năm tăng trưởng tín dụng nóng nhất, trong đó chủ yếu cho vay đầu tư chứng khoán, cho vay bất động sản. Xem biểu đồ 2.5:



(Nguồn báo cáo: Ngân hàng Nhà nước chi nhánh Hà Nội)

Biểu đồ 2.5: Tổng dư nợ tín dụng của 08 Ngân hàng thương mại cổ phần tại Hà Nội trên thị trường 1

Trong những tháng đầu năm 2008 thị trường tiền tệ diễn biến bất thường, hầu hết các ngân hàng khó khăn về huy động vốn VND và ngoại tệ, thiếu nguồn vốn VND để cho vay và phải tập trung để đảm bảo khả năng thanh khoản. Lãi suất huy động và cho vay bị đẩy lên cao. Thực hiện chỉ đạo của

Chính phủ và của NHNN về kiểm chế lạm phát và thắt chặt tín dụng, các ngân hàng đã hạn chế cho vay. Từ ngày 19/5/2008, NHNN Việt Nam thay đổi cơ chế điều hành lãi suất cơ bản, tình hình cạnh tranh lôi kéo khách hàng cũng giảm dần, tình hình thanh khoản tốt hơn. Tuy nhiên một số doanh nghiệp, đặc biệt DN nhỏ và vừa khó tiếp cận nguồn vốn tín dụng ngân hàng chi phí trả lãi cao với lãi suất lên tới 20-21%/năm.

Từ đầu quý IV/2008, đứng trước nguy cơ giảm phát, kinh tế có dấu hiệu suy giảm, Chính phủ và NHNN từng bước nới lỏng chính sách tiền tệ, liên tục hạ lãi suất cơ bản từ 14% xuống 8,5%. Lãi suất kinh doanh của các NHTM liên tục điều chỉnh giảm, đồng thời đẩy mạnh cho vay mới với các dự án khả thi, hiệu quả và các DN nhỏ và vừa, tạo điều kiện cho các DN tiếp cận vay vốn ngân hàng. Thời điểm cuối tháng 12/2008, lãi suất cho vay VND loại ngắn hạn mức phổ biến từ 12,6% - 12,75%/năm, trung dài hạn từ 12,72% - 12,75%/năm (mức trần là 12,75%/năm). Đối với các đối tượng khách hàng thuộc diện ưu tiên được các NHTMCP áp dụng mức lãi suất ưu đãi tùy theo từng đối tượng khách hàng: lãi suất cho vay VND loại ngắn hạn mức phổ biến từ 12,6% - 12,75%/năm, trung dài hạn từ 10,8%-11%/năm. Lãi suất cho vay ngoại tệ (USD) thời điểm cuối tháng 12/2008: lãi suất cho vay ngắn mức phổ biến từ 7,0% - 7,55%/năm và mức lãi suất cho vay trung, dài hạn từ 7,2%-8%/năm.

Nhìn chung, vốn cho vay, đầu tư trung dài hạn vẫn có khó khăn nhưng các NHTMCP đã đáp ứng được nhu cầu vốn cho phát triển kinh tế. Một số NHCP cho vay đầu tư trung dài hạn không hợp lý dẫn đến rủi ro kỳ hạn, một số ngân hàng do thiếu thanh khoản ở một số thời điểm, phải vay vốn trên thị trường liên ngân hàng để đảm bảo dự trữ bắt buộc. Trong số 08 NHTMCP trên địa bàn TechcomBank là ngân hàng có dư nợ cho vay trung dài hạn cao là 3.292 tỷ đồng, thấp nhất là GPBank là 643 tỷ đồng.

Bảng 2.6: Diễn biến dư nợ cho vay của 08 Ngân hàng thương mại cổ phần trên địa bàn Hà Nội từ năm 2002 - 2008

Đơn vị: tỷ đồng

Ngân hàng	Năm 2002	Năm 2003	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008
I. Nhóm NH quy mô lớn:							
- Kỹ Thương Việt Nam	1.858	2.296	3.465	5.293	8.696	20.486	26.022
- Quân Đội	1.710	2.455	3.462	4.468	6.166	10.630	15.400
- Quốc Tế	687	1.103	2.218	5.278	9.137	16.744	19.774
II. Nhóm NH quy mô vừa:							
- Nhà Hà Nội	995	1.596	2.362	3.330	5.983	9.419	10.515
- Ngoài Quốc Doanh	1.103	1.525	1.865	3.014	5.031	13.323	12.986
- Hàng Hải	1.282	1.146	1.662	2.333	2.888	6.528	11.210
- Đông Nam Á	116	276	533	1.350	3.363	11.041	7.586
III. Nhóm NH quy mô nhỏ:							
- Dầu Khí Toàn Cầu					545	1.719	2.787
Tổng	7.751	10.397	15.567	25.067	41.809	89.890	106.280

Nguồn số liệu: Ngân hàng Nhà nước chi nhánh TP Hà Nội)

Qua bảng số 2.6 cho thấy về quy mô tín dụng nhóm 3 NH có quy mô lớn có tổng dư nợ đến 31/12/2008 cao hơn so với 05 NH quy mô vừa và nhỏ là đồng điều này thể hiện sự khác biệt rất rõ trong khả năng cung ứng vốn cho nền kinh tế giữa các NH có quy mô khác nhau. Về tốc độ tăng trưởng tín dụng thì nhóm NH có quy mô vừa và nhỏ tăng 44%, nhóm NH có quy mô lớn 28% so với năm 2007. Tuy tốc độ tăng trưởng dư nợ cho vay của nhóm NH có quy mô lớn chậm hơn tốc độ tăng của nhóm NH có quy mô vừa và nhỏ, nhưng 1% tăng trưởng về số tuyệt đối lớn hơn rất nhiều.

Nhìn chung các NHTMCP trên địa bàn có tốc độ tăng trưởng tín dụng khả quan. Thị phần cho vay của hệ thống NHTMCP đến 31/12/2008 là 18%, gấp 1.18 lần so với 2007, chỉ đứng thứ 2 sau hệ thống NHTMNN (43,5%).

Trong đó NHTMCP Kỹ Thương Việt Nam có tốc độ tăng lớn nhất. NHTMCP Quốc Tế năm 2002 chỉ hơn 1/3 so với NHTMCP Quân đội song đến năm 2007 đã tăng vượt. NHTMCP Đông Nam Á với khởi điểm năm 2002 rất thấp song năm 2008 đã có dư nợ hơn 7500 tỷ VNĐ gấp 65 lần. Đây là một mức tăng trưởng rất cao trong 8 NHTMCP.

• **Cho vay trên thị trường 2 (liên ngân hàng)**

Trong điều kiện cho vay thận trọng dư nợ cho vay tăng chậm các NHTM đẩy mạnh huy động vốn để bán buôn cho tổ chức khác có điều kiện mở rộng cho vay an toàn, cho vay ngắn hạn trên thị trường liên ngân hàng.

Bảng 2.7: Diễn biến tiền gửi và cho vay trên thị trường 2 của 08 Ngân hàng thương mại cổ phần trên địa bàn Hà Nội từ năm 2002 đến 2008

Đơn vị: Tỷ đồng

Ngân hàng	Năm 2002	Năm 2003	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008
I. Nhóm Ngân hàng quy mô lớn:							
- Kỹ Thương Việt Nam	1.884	2.208	3.073	2.632	4.458	9.303	12.636
- Quân Đội	1.300	808	2.571	2.951	5.716	11.938	10.970
- Quốc Tế	191	3	0	0	53	500	0
II. Nhóm Ngân hàng quy mô vừa:							
- Nhà Hà Nội	0	113	129	83	125	176	0
- Ngoài Quốc Doanh	0	0	0	0	0	0	0
- Hàng Hải	110	0	0	174	557	0	200
- Đông Nam á	0	0	0	0	0	0	0
III. Nhóm Ngân hàng quy mô nhỏ:							
- Dầu Khí Toàn Cầu					0	0	85
Tổng	3.294	2.412	5.773	5.840	10.296	21.917	23.891

(Nguồn số liệu: Ngân hàng Nhà nước chi nhánh TP Hà Nội)

Nhìn chung chỉ có NHTMCP qui mô tương đối lớn (Kỹ Thương và Quân đội), nguồn vốn tăng trưởng mạnh mới tham gia tích cực cho vay trên thị trường liên ngân hàng. Giai đoạn nửa đầu năm 2008, khi lãi suất

trên thị trường này tăng cao, loại cho vay này mang lại thu nhập tương đối cao cho NHTM.

Tính đến 31/12/2008 tổng dư nợ cho vay thị trường 2 của 08 NHTMCP trên địa bàn là 23.891 tỷ đồng tăng 625% so với năm 2002 và tăng 9% so với năm 2007. Qua bảng 2.7 hoạt động trên thị trường 2 của nhóm ngân hàng có qui mô lớn gấp 83 lần hoạt động của nhóm ngân hàng có qui mô vừa và nhỏ.

• Đầu tư chứng khoán

Đầu tư chứng khoán là hình thức sử dụng vốn quan trọng của NHTM. Vốn huy động được đầu tư vào các loại giấy tờ có giá, các loại chứng khoán khác, chủ yếu là một số cổ phiếu của các Doanh nghiệp cổ phần, trái phiếu Chính phủ, trái phiếu công trình, trái phiếu đô thị, trái phiếu tổng công ty nhà nước.. Thông qua chi nhánh hoặc công ty chứng khoán của các NHTM, các NHTM lớn đầu tư hàng nghìn tỷ mua trái phiếu Chính phủ, trái phiếu đô thị của thành phố Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh, trái phiếu của Tổng công ty điện lực Việt Nam.

Bảng 2.8: Diễn biến đầu tư chứng khoán của 08 Ngân hàng thương mại cổ phần tại Hà Nội từ năm 2002 đến 2008

Đơn vị: Tỷ đồng

Ngân hàng	Năm 2002	Năm 2003	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008
- Kỹ Thương Việt Nam	108	745	725	1.943	2.877	6.842	10.401
- Quân Đội	15	72	63	478	920	306	8.517
- Quốc Tế	584	303	524	628	2.588	6.748	4.872
- Nhà Hà Nội	155	152	299	859	1.565	2.480	3.556
- Ngoài Quốc Doanh	0	5	666	1.778	2.091	179	1.699
- Hàng Hải	0	0	20	186	1.016	2.169	3.929
-Đông Nam á	38	30	138	1.218	2.304	4.727	3.019
-Dầu Khí Toàn Cầu					362	2.191	2.069
Tổng	900	1.307	2.435	7.090	13.723	25.642	38.062

(Nguồn số liệu: Ngân hàng Nhà nước chi nhánh TP Hà Nội)

Đầu tư, kinh doanh chứng khoán của các NHTMCP bao gồm chứng khoán vốn và chứng khoán nợ. Năm 2006, năm 2007 thị trường chứng khoán tăng mạnh, một số ngân hàng đầu tư vào cổ phiếu. Cuối 2007 thị trường chứng khoán xuống dốc nhanh chóng buộc ngân hàng phải trích dự phòng giảm giá chứng khoán (TechcomBank, MB). Năm 2008 ngân hàng đầu tư kinh doanh chứng khoán cao nhất là TechcomBank: 10.401 tỷ đồng, thấp nhất là GPBank: 2.069 tỷ đồng. (Xem bảng 2.8)

Thực hiện chính sách thắt chặt tiền tệ của NHNN, trong tháng 3/2008 cả 08 NHCP đều mua đầy đủ tín phiếu bắt buộc của NHNN, nhiều NH đã mua trái phiếu Chính phủ để tham gia thị trường mở, hỗ trợ khả năng thanh khoản. Đầu tư giấy tờ có giá của các NH đến 31/12/2008 đạt trên 38.062 tỷ VND chủ yếu là chứng khoán nợ, chứng khoán vốn chiếm tỷ lệ thấp nên độ rủi ro không lớn.

Đầu tư vào các loại giấy tờ có giá có tính thanh khoản cao xét trên góc độ quản trị tài sản, khi cần NHTM đem các loại giấy tờ có giá giao dịch trên thị trường mở của NHNN để đáp ứng thanh khoản, cải thiện tình trạng vốn khả dụng của mình.

• **Đầu tư góp vốn, mua cổ phần:**

Bảng 2.9: Góp vốn của 08 Ngân hàng thương mại cổ phần tại Hà Nội từ năm 2002 đến 2008

Đơn vị: Tỷ đồng

Ngân hàng	Năm 2002	Năm 2003	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006	Năm 2007	Năm 2008
- Kỹ Thương Việt Nam	9	8	8	12	31	37	452
- Quân Đội	14	17	25	51	175	720	1294
- Quốc Tế	5	5	5	87	30	143	233
- Nhà Hà Nội	9	13	15	32	130	268	302
- Ngoài Quốc Doanh	13	13	12	13	82	564	48
- Hàng Hải	9	7	6	7	12	30	79
-Đông Nam Á	10	10	44	22	28	45	84
-Dầu Khí Toàn Cầu					27	117	63
Tổng	69	73	115	224	515	1.924	2.555

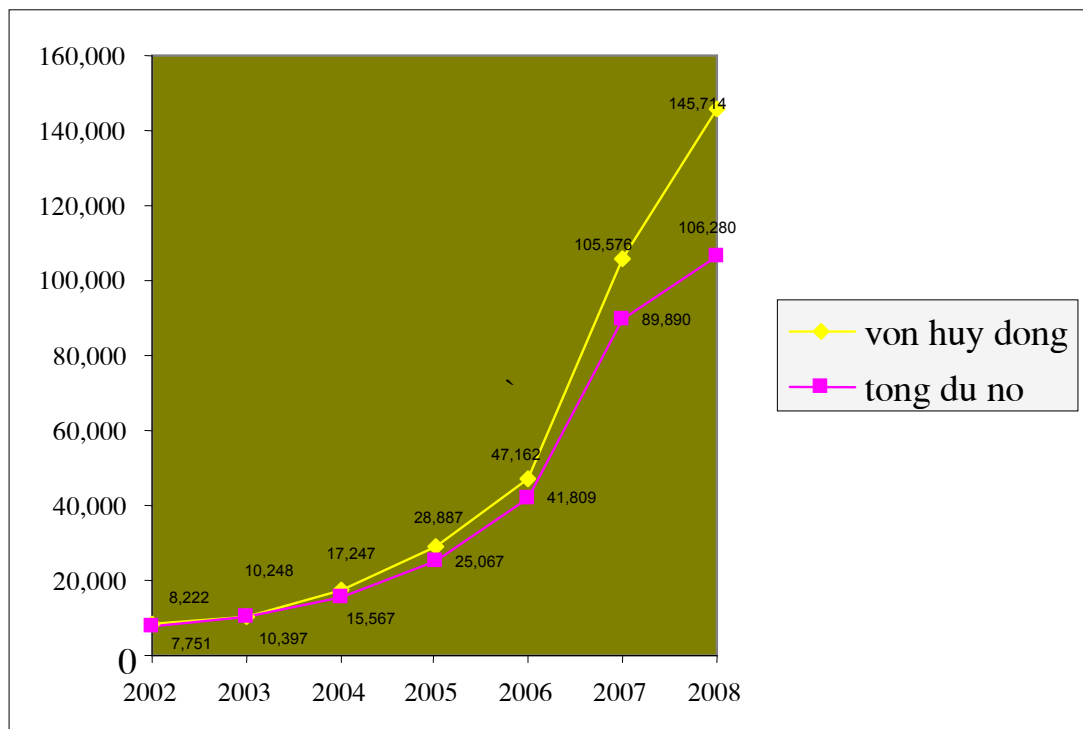
(Nguồn số liệu: Ngân hàng Nhà nước chi nhánh TP Hà Nội)

Nhìn chung góp vốn của 8 NHTMCP không lớn do qui định của NHNN là vốn góp phải lấy từ vốn chủ sở hữu. NHTMCP Quân đội có phần góp vốn lớn nhất là 1.294 tỷ đồng. Năm 2008 góp vốn mua cổ phần của VPBank giảm mạnh là 516 tỷ đồng, GPBank giảm 54 tỷ đồng. Do khó khăn chung của nền kinh tế, các tổ chức ít mở rộng đầu tư và không tăng được vốn chủ sở hữu. Xem bảng 2.9.

2.3.1.3 Quan hệ giữa huy động vốn và cho vay

Tốc độ tăng trưởng tín dụng và tiền gửi bình quân của 08 NHTMCP trên địa bàn giai đoạn 2002-2008 ở mức cao là 68%. Tuy nhiên, trong năm 2008, nhiều ngân hàng thiếu nguồn vốn VND và ngoại tệ, một số ngân hàng gặp khó khăn về thanh khoản. Đặc biệt các ngân hàng hạn chế tín dụng trong nền kinh tế làm cho tăng trưởng tín dụng chậm lại đạt là 18%, giảm 97% so với năm 2007. Xem biểu đồ 2.6

Đơn vị: tỷ VND



(Nguồn báo cáo: Ngân hàng Nhà nước Chi nhánh TP Hà Nội)

Biểu đồ 2.6: Tăng trưởng tín dụng và huy động vốn của 08 Ngân hàng thương mại cổ phần tại Hà Nội từ năm 2002-2008

2.3.1.4 Phát triển dịch vụ ngân hàng hiện đại

Giai đoạn 2002-2008 một số Ngân hàng đã quan tâm đến việc phát triển các dịch vụ ngân hàng, đặc biệt là dịch vụ ngân hàng điện tử (TechcomBank, VIB). Tuy nhiên, việc phát triển các sản phẩm dịch vụ ngân hàng mới chú ý đến số lượng mà chưa quan tâm đến chất lượng dịch vụ. Một số nghiệp vụ ngân hàng được NHNN Việt Nam cho phép thực hiện nhưng tại các ngân hàng không phát triển được: Bao thanh toán, Future, Option. Có 05/07 ngân hàng đã thực hiện việc phát hành thẻ nội địa với nhiều tiện ích: gửi tiền, rút tiền mặt và thấu chi qua thẻ, mua thẻ điện thoại gồm TechcomBank, MB, HabuBank, VIB, VPBank. Một số ngân hàng đã triển khai ký kết những hợp đồng cung cấp dịch vụ với nước ngoài như: Dịch vụ chuyển tiền nhanh với RIA (Mỹ), ký kết hợp đồng cung cấp hệ thống chuyển mạch tài chính và quản lý thẻ với CTL (Anh quốc), đây là một giải pháp công nghệ thẻ hiện đại, toàn diện, linh hoạt, sẽ hỗ trợ cho các ngân hàng đột phá trong lĩnh vực thẻ. TechcomBank là một trong những đơn vị phát triển mạnh dịch vụ thẻ và các dịch vụ ngân hàng khác.

Đối với việc phát triển các dịch vụ kinh doanh ngoại tệ hiện hữu: tập trung ở nhóm 1 và nhóm 2 các NHTMCP trên địa bàn TP.Hà Nội có khả năng cạnh tranh khá mạnh và chiếm thị phần tương đối cao so với hệ thống các NHTM khác trên địa bàn. Thậm chí có những dịch vụ mà các NHTMCP tỏ ra vượt trội so với các NHTM khác như dịch vụ chi trả kiều hối, chiếm 65-70% thị phần; phát triển mạng lưới thu đổi ngoại tệ... đây là nguồn vốn ngoại tệ bổ sung quan trọng để các NHTMCP tăng cường trong việc cho vay, thanh toán xuất nhập khẩu, mà trước đó nguồn vốn này luôn ở trong tình trạng bội chi.

- Dịch vụ quyền lựa chọn tiền tệ:

Dịch vụ quyền lựa chọn tiền tệ là một dịch vụ mới ở Việt Nam, NHTMCP Kỹ Thương Việt Nam (TCB) là ngân hàng đầu tiên trên địa bàn

triển khai thực hiện. Đến nay, có 02 Ngân hàng trên địa bàn TP Hà Nội thực hiện dịch vụ này, trong đó có 2 NHTMCP; Techcombank; VIB và một số NHTMNN như: Ngân hàng Ngoại Thương Việt Nam, Ngân hàng Đầu tư và phát triển, Ngân hàng Công Thương Việt Nam. Đối với lượng khách hàng sử dụng dịch vụ này là các doanh nghiệp. Theo đó các doanh nghiệp có thể mua, bán một loại ngoại tệ nào đó trên thị trường thông qua ngân hàng theo tỷ giá có lợi cho doanh nghiệp vào thời điểm được ấn định. Dịch vụ này hạn chế tối đa rủi ro cho doanh nghiệp khi tỷ giá biến động, cạnh tranh do doanh nghiệp khi cần thanh toán phải mua ngoại tệ với giá cao hoặc bán với giá thấp.

- Dịch vụ Option: Hiện có NHTMCP (Techcombank) đã triển khai dịch vụ này, đây là dịch vụ mang lại nhiều lợi ích cho khách hàng và ngân hàng nhờ hạn chế các rủi ro do biến động giá. Đồng thời tạo điều kiện cho các ngân hàng chủ động trong hoạt động khai thác và sử dụng vốn bằng vàng hoặc đảm bảo giá trị vàng, cũng như hoạt động kinh doanh vàng.

- Một số NHTMCP trên địa bàn TP Hà Nội phát triển mạnh các dịch vụ này như: Techcombank, VIBank, Habubank, Quân Đội, VPBank, Đông Nam Á. Doanh số thực hiện thanh toán thẻ năm 2008 là 22.430 tỷ đồng, tăng gấp 70 lần so với năm 2002, trong đó các NHTMCP trên địa bàn TP Hà Nội chiếm tỷ trọng 55,4% trong tổng doanh số thanh toán thẻ.

Các NHTMCP tham gia dịch vụ thẻ thanh toán dưới 3 hình thức:

- Tham gia làm thành viên của các tổ chức thẻ quốc tế (Visa card, Mastercard..). Hiện có 4 NHTMCP trên địa bàn (TCB, MB, VIB, VPB) đã tham gia vào các tổ chức thẻ quốc tế, một số các NH khác đang làm thủ tục để tham gia thành viên của các tổ chức thẻ quốc tế. Ưu điểm của việc tham gia thành viên là các NHTMCP được hỗ trợ về mặt nghiệp vụ, kỹ thuật, cơ sở hạ tầng, mạng lưới thanh toán rộng khắp trên toàn thế giới.

- Đại lý thanh toán thẻ, với các sản phẩm: Visa International, Mastercard, International; JCB International; Diners Club International; American Express International... Hiện nay các NHTMCP trên địa bàn đang làm đại lý của nhiều công ty thẻ khác nhau trên thế giới.

- Phát hành thẻ nội địa, với các sản phẩm: thẻ rút tiền, thẻ ghi nợ nội địa như thẻ TCB Card; thẻ TCB e-Card; MB Card; VIB Card.

Đây là dịch vụ phổ biến, hiện nay một số NHTMCP phát triển dịch vụ thẻ ATM đa năng như rút tiền gửi tiết kiệm; Rút và gửi vào tài khoản tiền gửi cá nhân, thanh toán hoá đơn điện nước, cước phí bưu điện...

- Đây là những sản phẩm dịch vụ mà các NHTMCP đang quan tâm thực hiện cùng với các NH khác trên địa bàn như: dịch vụ tư vấn tài chính và đầu tư tiền tệ; thanh toán bằng điện thoại di động; ngân hàng trực tuyến online - banking; dịch vụ vụ homebanking; dịch vụ phone - banking;

Bảng 2.10: Tỷ trọng thu nhập từ hoạt động dịch vụ trên tổng thu nhập của các hệ thống NH từ năm 2002 đến năm 2008

Đơn vị: %

Ngân hàng	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
	Thu DV	Thu DV	Thu DV	Thu DV	Thu DV	Thu DV	Thu DV
NHTMCP	7,08	8,5	8,7	8,8	9	10,5	11
NHTMNN	6,5	7	7,8	8,9	10,5	12,5	15

(Nguồn báo cáo: Ngân hàng Nhà nước Chi nhánh TP Hà Nội)

Bảng số 2.10: tỷ trọng thu nhập từ hoạt động dịch vụ trên tổng thu nhập của các hệ thống NH từ năm 2002 đến 2008 dưới đây phản ánh kết quả chung đạt được trong quá trình phát triển dịch vụ tài chính ngân hàng của các NHTMCP trong mối tương quan so sánh với các hệ thống NH khác trên địa bàn.

2.3.2 Phân tích và đánh giá hiệu quả hoạt động

2.3.2.1 Phân tích và đánh giá hiệu quả hoạt động chung (ROA, ROE)

Đơn vị: tỷ đồng, %

Chỉ tiêu	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
1. Tổng thu nhập	362,9	384,5	402,9	1.267,9	1.992,3	3.516	45.017
2. Tổng chi phí	266	229	105,9	456	571,3	746	40.767
3. Lợi nhuận trước thuế	96,9	155,5	297	811,9	1.421	2.770	4.250
4. Tổng tài sản có	11.601,8	17.142,7	26.724,4	50.073,1	90.597,4	204.443	244.944
5. Vốn tự có	778,5	1.026,8	1.542,2	3.007,8	7.199,7	16.367	21.957
6. Tổng thu nhập/ Tổng TS có (%)	3,1%	2,2%	1,5%	2,5%	2,2%	1,7%	18,4%
7. Tổng chi phí/ Tổng tài sản có (5%)	2,3%	1,3%	0,4%	0,9%	0,6%	0,4%	16,6%
8. Tổng chi phí/ Tổng thu nhập (%)	73%	60%	26%	36%	29%	21%	91%
9. ROA (%)	0,8%	0,9%	1,1%	1,6%	1,6%	1,4%	1,7%
10. ROE (%)	12,4%	15,1%	19,3%	27%	19,7%	16,9%	19,4%

(Nguồn: Ngân hàng nhà nước chi nhánh TP Hà Nội)

Bảng 2.11: ROA và ROE của 08 Ngân hàng thương mại cổ phần trên địa bàn Hà Nội từ năm 2002 - 2008

Hiệu quả của một ngân hàng được đặc trưng bởi 2 chỉ tiêu cơ bản: lợi nhuận ròng trên vốn tự có (ROE) và lợi nhuận ròng trên tài sản (ROA):

Đối với chỉ tiêu ROE của NHCP có xu hướng tăng nhanh qua các năm 2002 - 2005 đạt tới 27% năm 2005, và có xu hướng giảm từ 2006 đến 2007, và có chiều hướng tăng trong năm 2008.

Đối với chỉ tiêu ROA của NHCP có xu hướng tăng nhẹ qua các năm, năm 2005 và 2006 là 1,6% và có xu hướng giảm nhẹ ở năm 2007 (1,4%) và tăng trong năm 2008 (1,7%).

Nhìn chung, hiệu quả hoạt động của khối NHTMCP tốt hơn so với các NHTMNN mặc dù chi phí vốn của khối này cao hơn do lãi suất huy động cao hơn so với các NHTMNN. ROA và ROE trung bình của các NHTMCP năm 2007 đạt lần lượt ROA 1,4% và ROE 16,9%, năm 2008 lần lượt đạt 1,7% và

19,4%. Vượt trội trong khối NHTMCP về khả năng sinh lời là TechcomBank. (Xem bảng 2.11).

Lợi nhuận trước thuế đều tăng năm sau cao hơn năm trước. Tốc độ tăng lợi nhuận trước thuế từ năm 2002 đến năm 2008 bình quân là 99%; lợi nhuận trước thuế năm 2008 so với năm 2002 tăng 4286%, tốc độ tăng gấp 43,8 lần bình quân hàng năm (2002-2008).

Bảng 2.12: Một số chỉ tiêu về những chuẩn mực an toàn và hiệu quả hoạt động của 08 Ngân hàng thương mại cổ phần trên địa bàn Hà Nội

Chỉ tiêu	Quy định	Thực hiện năm 2008
I. Chuẩn mực an toàn		
1. Hệ số an toàn	$\geq 8\%$	$> 8\%$
2. TL sử dụng vốn NH cho vay TDH	$\leq 30\%$	25% - 40%
3. Khả năng thanh toán	≥ 1 lần	≥ 1 lần
4. Nợ xấu / Tổng dư nợ	≤ 5 lần	1,31%
5. Nợ khó đòi/ tổng nợ xấu NQH		0,3%
II. Hiệu quả hoạt động kinh doanh		
1. ROA		1,7%
2. ROE		19,4%

(Nguồn số liệu: Ngân hàng nhà nước chi nhánh TP Hà Nội.)

Phần lớn các chỉ tiêu an toàn trung bình đều đạt và vượt qui định. Kết luận chung là trên số liệu trung bình cả 8 NHTMCP đều đảm bảo an toàn và hiệu quả trong hoạt động kinh doanh. Mặc dù 2 năm 2007 và 2008 các chỉ tiêu hiệu quả có giảm so với 2 năm trước, song vẫn đạt được mức kỳ vọng là lớn hơn so với khối NHTMNN. (Xem bảng 2.12)

Hiệu quả kinh doanh trung bình của 8 NHTMCP cần được đánh giá thấu đáo trên 2 phương diện: Các bộ phận hợp thành và các biện pháp thực hiện.

2.3.2.2 Phân tích và đánh giá hiệu quả theo các yếu tố cấu thành

Hiệu quả sử dụng vốn chủ yếu được tạo nên bởi thu nhập ròng từ các hoạt động cơ bản như tín dụng, đầu tư chứng khoán, góp vốn và hoạt động ngân quỹ

(trên thị trường liên ngân hàng). Theo phạm vi nghiên cứu của đề tài, hiệu quả 2 hoạt động chính là cho vay và đầu tư chứng khoán của 08 NHTMCP sẽ được phân tích và đánh giá. Giả sử rằng các yếu tố chi phí như chi phí trả lãi, chi phí quản lý đã được xác định trước, nếu qui mô các khoản cho vay và đầu tư gia tăng cũng như chất lượng của nó được nâng cao thì hiệu quả sử dụng vốn của NHTM cũng tăng lên. Do vậy, Luận án tập trung phân tích và đánh giá qui mô và chất lượng các khoản cho vay và đầu tư của 8 NHTM CP.

• Qui mô và tốc độ tăng dư nợ, qui mô tài sản sinh lãi

Tính đến 31/12/2008 tổng dư nợ cho vay của 08 NHTMCP trên địa bàn là 106.280 tỷ đồng, tăng 1271% so với năm 2002 và tăng 18% so với năm 2007. Ngân hàng có dư nợ cho vay cao nhất là TechcomBank đạt 26.022 tỷ đồng, thấp nhất là GPBank đạt 3.140 tỷ đồng.

Bảng 2.13: Diễn biến cơ cấu tín dụng và chất lượng tài sản có sinh lời của 08 Ngân hàng thương mại cổ phần trên địa bàn Hà Nội từ năm 2002 - 2008

Đơn vị: Tỷ đồng; %

Chỉ tiêu	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
I. Cơ cấu tín dụng							
1. Tổng dư nợ tín dụng	7.751	10.397	15.567	25.067	41.809	89.890	106.280
2. Tốc độ tăng trưởng dư nợ		34%	50%	61%	67%	115%	18%
1. Dư nợ tín dụng phân loại theo thời gian	7.751	10.397	15.567	25.067	41.809	89.890	106.280
- Ngắn hạn	5.331	7.031	11.419	16.199	27.620	55.021	60.632
- Trung dài hạn	2.420	3.366	4.148	8.868	14.189	34.869	45.648
2. Dư nợ tín dụng phân loại theo tiền tệ							
- VND	5.815	7.799	11.678	18.800	31.358	67.418	79.710
- Ngoại tệ	1.936	2.598	3.889	6.267	10.452	22.472	26.570
II. Chất lượng tín dụng							
Tỷ lệ NQH/tổng dư nợ (%)	8,08	4,03	1,61	1,33	1,94	1,10	2,36
III. Kết cấu dư nợ cho vay trên tổng vốn huy động	73%	85%	87%	89%	90%	92%	94%
IV. Tỷ lệ TS sinh lãi/Tổng tài sản	35%	45%	55%	60%	65%	68%	89%

(Nguồn số liệu: Ngân hàng Nhà nước chi nhánh TP Hà Nội)

Qui mô tín dụng tăng là điều kiện tiên quyết để tăng doanh thu cho NHTM. Tốc độ tăng trưởng tín dụng bình quân của 8 NHTMCP đều rất cao, có thể do xuất phát điểm còn thấp (các NH này đều mới được thành lập, thời gian hoạt động chưa dài). Đặc biệt năm 2007 qui mô tín dụng tăng hơn 2 lần (tăng 115%). Đây là mức tăng rất lớn cho thấy độ nóng tại các NHTMCP.

Năm 2007 tổng doanh thu đạt 3516 tỷ tăng 1523,7 tỷ đồng so với năm 2006 (tăng hơn 76%). Với tỷ trọng thu từ dịch vụ phi tín dụng chỉ chiếm xấp xỉ 10%, thu từ tín dụng chiếm khoảng 90%, trong năm 2007 thu lãi tăng gần gấp đôi năm 2006. Với các biện pháp kiểm chế lạm phát mạnh đầu năm 2008, kết hợp với suy thoái kinh tế cuối 2008, dư nợ 2008 vẫn tăng song tốc độ tăng giảm mạnh (còn khoảng 18%). Tốc độ tăng doanh thu đạt khoảng 1180%. Đây là yếu tố cơ bản làm giảm hiệu quả trong năm 2008 so với 2007.

Chỉ tiêu kết cấu dư nợ trên tổng vốn huy động phản ảnh hiệu suất sử dụng vốn huy động để cho vay ngày càng tăng dần, năm 2002 là 73%, đến năm 2008 tăng lên đến 94%. Điều đó, chứng tỏ các NHTMCP mạnh dạn đưa vốn vào cho vay tối đa để sinh lãi (khoản dự trữ thanh khoản giảm dần). Ngân hàng sẽ có bất lợi nếu như có sự biến động bất thường, những khoản dự trữ thanh khoản ít sẽ khó đảm bảo khả năng thanh khoản cho ngân hàng. (Xem bảng 2.13)

Ngân hàng thương mại luôn đối đầu với các loại rủi ro tín dụng, hối đoái, thanh khoản, lãi suất.... Phân phân tích và đánh giá hiệu quả sử dụng vốn của 08 NHTMCP trên địa bàn Hà Nội trong tiến trình hội nhập quốc tế, tác giả chỉ phân tích và đánh giá về rủi ro tín dụng.

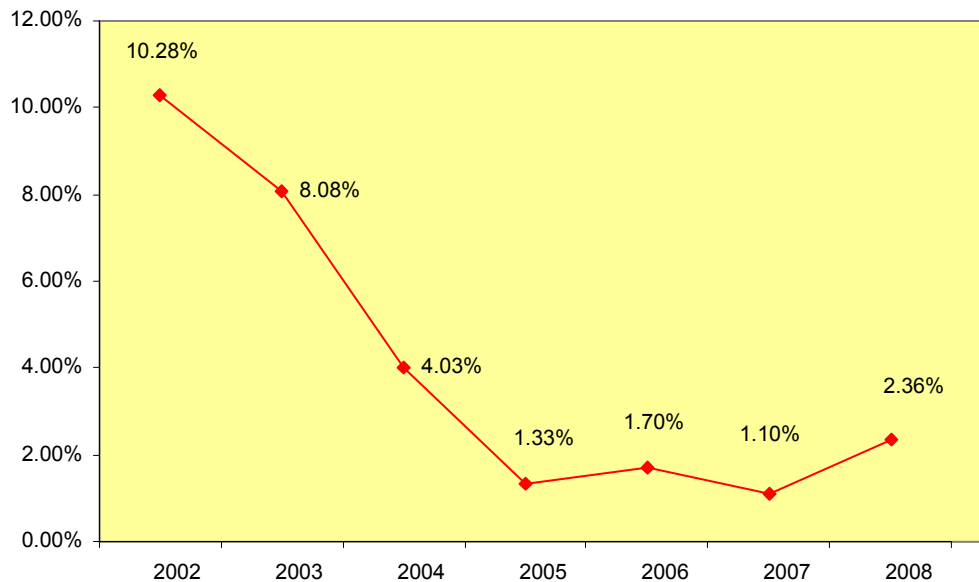
- **Rủi ro tín dụng**

Rủi ro tín dụng thấp sẽ có tác động tới cả doanh thu (doanh thu lãi tăng) và chi phí (chi phí dự phòng giảm).

Trước hết tỷ lệ nợ quá hạn/Tổng dư nợ và tỷ lệ nợ khó đòi/ Tổng dư nợ quá hạn có xu hướng giảm dần. Năm 2002 tỷ lệ nợ quá hạn trên tổng dư nợ của khối các NHTMCP là 10.26%, tỷ lệ nợ quá hạn bình quân năm 2003 là 8.08%, năm 2004 là 4.03%, năm 2005 là 1.33%, năm 2006 là 1,7%, năm 2007 là 1.1%, đến 31/12/2008 tỷ lệ nợ xấu bình quân của 08 NHTMCP là 2,36%. (Xem biểu số 2.7)

Như vậy, giai đoạn từ năm 2002-2008 do có sự hỗ trợ về cơ chế chính sách của Chính phủ, Ngân hàng Nhà nước và sự nỗ lực xử lý nợ tồn đọng của các NHTMCP, các ngân hàng đã tích cực thu hồi nợ cho ngân hàng nên tỷ lệ nợ xấu/tổng dư nợ những năm gần đây năm 2006, 2007, 2008 có xu hướng giảm và ổn định.

Các NHTMCP được đánh giá khá tốt theo chuẩn mực kế toán chung, với tỷ lệ nợ xấu năm 2008 là khoảng 2,36%, thấp hơn các NHTMNN (tỷ lệ nợ xấu của NHTMNN khoảng là 4%).

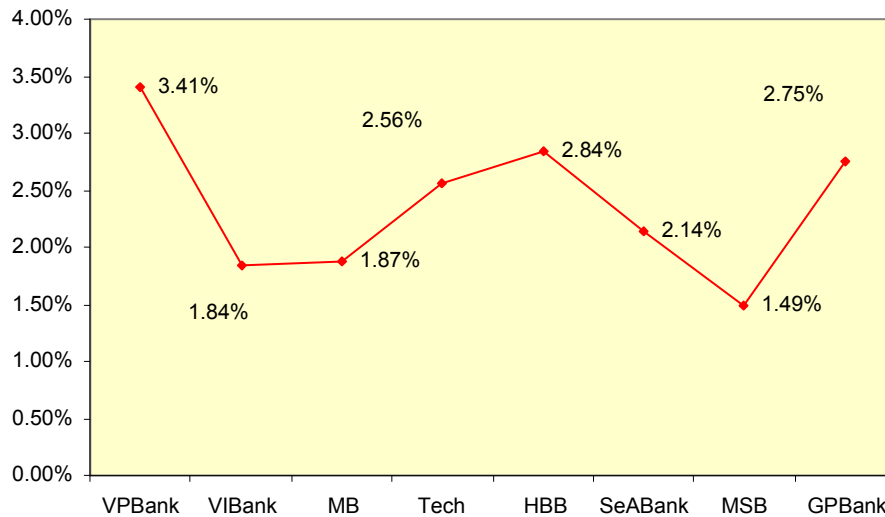


Nguồn số liệu: Ngân hàng Nhà nước – Chi nhánh TP Hà Nội

Biểu đồ 2.7 : Tỷ lệ nợ xấu/ tổng dư nợ bình quân của 08 Ngân hàng thương mại cổ phần trên địa bàn Hà Nội trong giai đoạn 2002 - 2008

Tỷ lệ nợ xấu bình quân của 08 NHTMCP tại thời điểm 31/12/2008 tăng 1,26% so 31/12/2007. Trong đó các NHTMCP có tỷ lệ nợ xấu tăng nhiều: GP.Bank (+1,6%), HBB (+0,6%), một số ngân hàng có tỷ lệ nợ xấu giảm: MSB (- 0,7%), MB (- 0,3%), VIB (- 0,2%). Đến cuối năm 2008, tỷ lệ nợ xấu tăng do khách hàng vay vốn với lãi suất cao, làm ăn khó khăn, khó có thể trả nợ cho ngân hàng, mặt khác khách hàng có thể chây ì không trả nợ, nếu để

nợ quá hạn, lãi suất phạt cũng chưa cao bằng lãi suất cho vay mới hoặc nếu trả rất có thể sẽ không được vay lại. Các NHCP lo ngại hiện nay không phải là vấn đề thanh khoản mà là vấn đề tỷ lệ nợ xấu, nợ quá hạn có xu hướng tăng. Xem biểu đồ số :2.8



Nguồn số liệu: Ngân hàng Nhà nước – Chi nhánh TP Hà Nội

Biểu đồ 2.8: Tỷ lệ nợ xấu/tổng dư nợ của 08 Ngân hàng thương mại cổ phần trên địa bàn Hà Nội đến 31/12/2008

Có 02/08 NH tỷ lệ cho vay kinh doanh bất động sản khá cao: GPBank 20,5%/ tổng dư nợ, VIB 20,2%/ tổng dư nợ. Một số NHCP có dư nợ cho vay các doanh nghiệp kinh doanh sắt thép và đóng tàu tương đối lớn, các đơn vị này gặp khó khăn do biến động của thị trường nên khó thu nợ, hầu hết các ngân hàng phải rà soát việc phân loại nợ, có thể phải chuyển sang nợ xấu sau cuối năm 2008. Đây cũng là nguyên nhân gây tăng nợ xấu của một số ngân hàng.

- **Qui mô và chất lượng đầu tư chứng khoán, góp vốn**

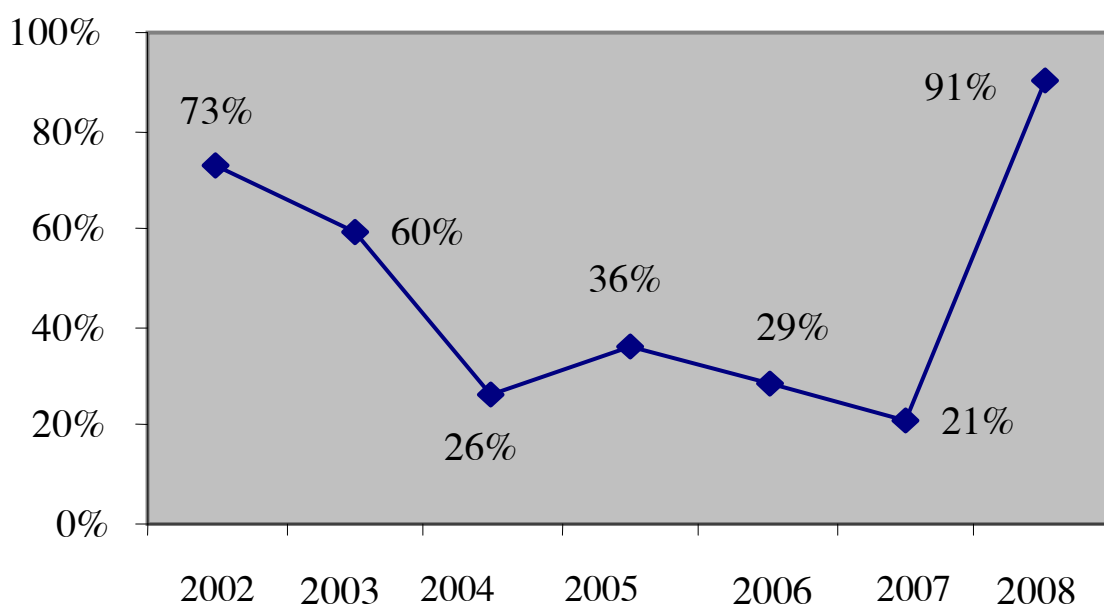
Tính đến 31/12/2008 tổng mức đầu tư của 08 NHCP trên địa bàn là 38.062 tỷ đồng, tăng hơn 48% so với 31/12/2007. Năm tăng cao nhất là 2007, tăng hơn 86% so với 2006

NHCP đầu tư chứng khoán lớn nhất là NH Kỹ thương, thấp nhất là VPBank.

Một kênh đầu tư khác nữa là tăng vốn cho công ty kinh doanh trực thuộc ngân hàng như: kinh doanh đầu tư bất động sản, cho thuê tài chính, kinh doanh vàng bạc, hay góp vốn liên doanh. Năm 2007 tăng gần gấp 4 lần 2006 do vốn chủ sở hữu của các NH tăng mạnh. Tuy nhiên, nhìn chung hiệu quả thấp hoặc không mang lại hiệu quả chủ yếu do giá chứng khoán giảm mạnh trong năm 2008.

- **Chi phí**

Tổng chi phí	266	229	105,9	456	571,3	746	40.767
Tổng chi phí / Tổng doanh thu	73%	60%	26%	36%	29%	21%	91%



(Nguồn số liệu: Ngân hàng Nhà nước chi nhánh TP Hà Nội)

Biểu đồ 2.9: Tỷ suất chi phí trên doanh thu của 08 Ngân hàng thương mại cổ phần trên địa bàn Hà Nội

Chi phí của các NH bắt đầu gia tăng mạnh từ 2005. Việc mở rộng huy động và phát triển dịch vụ ngân hàng bán lẻ dẫn đến tất yếu phải mở rộng mạng lưới, tăng lao động, tăng chi phí... Các NH phải đầu tư mua phần mềm

quản lý, thiết lập các dịch vụ NH điện tử... Đầu tư ban đầu cho công nghệ rất đắt làm gia tăng chi phí của NH. Năm 2005 chi phí đạt 456 tỷ tăng gấp 4 lần 2004. Năm 2006 và 2007 chi phí đều tăng mạnh do các NH cạnh tranh và phát triển mở rộng mạng lưới, phát triển chủ yếu về bề rộng (mở rộng số lượng khách hàng, đầu tư sang lĩnh vực mới như BĐS, CK, thành lập các công ty CK, công ty quản lý quỹ,...)

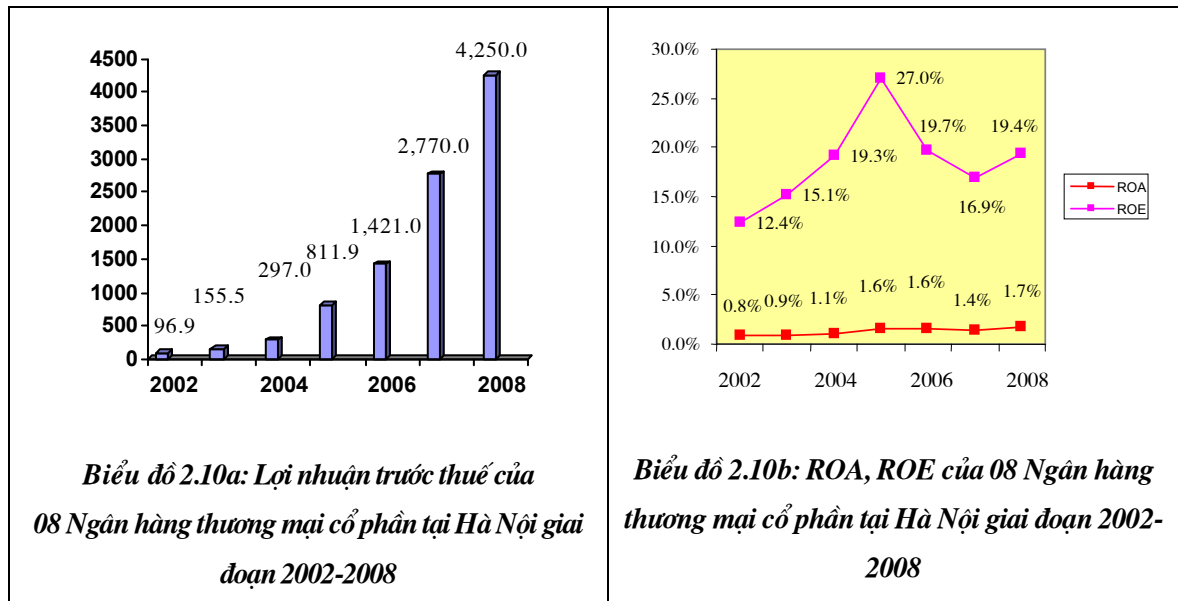
Năm 2008 chi phí tăng quá cao đạt 40.767 tỷ tăng gấp hơn 54,6 lần năm 2007 chủ yếu do lãi suất huy động tăng quá cao (mức lãi suất một số NH cho loại 12 tháng đạt tới trên 19% /năm) và dự phòng giảm giá chứng khoán.

Nghiên cứu ảnh hưởng của chi phí tới doanh thu, từ đó tới thu nhập không chỉ dừng ở chỉ tiêu tổng chi phí mà cần thông qua chỉ tiêu tỷ suất chi phí / doanh thu. Tỷ suất chi phí / doanh thu của năm 2002 và 2003 tương đối cao và có xu hướng giảm dần, đến 2007 đạt hơn 21% là kết quả của tốc độ tăng doanh thu rất cao so với tốc độ tăng chi phí. Năm 2007 doanh thu tăng gấp gần 9,7 lần so với 2002 trong khi chi phí chỉ tăng 2,8 lần. Kết quả này minh chứng hiệu quả quản lý chi phí của các NHTMCP (chi phí trả lãi thuộc nhân tố khách quan, còn các chi phí như chi phí quản lý, đầu tư, chi phí dự phòng đều được kiểm soát tốt). Năm 2008 tỷ suất chi phí / doanh thu rất cao là 91% do doanh thu tăng 12,7 lần so với 2007 trong khi chi phí tăng rất cao lên đến 54,6 lần. Huy động vốn 2008 chỉ tăng gần 1,38 lần, song chi phí trả lãi chỉ tăng gấp hơn 3 lần so với năm 2007. Đồng thời, cùng với gia tăng chi phí dự phòng đã đẩy chi phí tại các NH tăng quá lớn. Những nguyên nhân khách quan trong năm 2008 đóng vai trò quan trọng làm giảm hiệu quả kinh doanh của các NHTMCP. (Xem biểu đồ 2.9)

• Lợi nhuận ròng

Đây là chỉ tiêu quyết định độ lớn của hiệu quả kinh doanh của NHTM. Là hiệu số của doanh thu và chi phí, lợi nhuận ròng của NHTMCP tăng đều từ 2002 đến 2004. Năm 2005 lợi nhuận tăng cao và đạt đỉnh vào 2007 (2770,5 tỷ), gấp

gần 3 lần năm 2006. Mặc dù gặp nhiều khó khăn do suy thoái kinh tế, năm 2008 tổng chi phí của 08 ngân hàng cổ phần lên đến 40.767 tỷ đồng gấp 54,6 lần so với năm 2007, do hầu hết các ngân hàng khó khăn thiếu nguồn vốn VND và ngoại tệ phải đi vay trên thị trường LNH với lãi suất rất cao, song lợi nhuận năm 2008 đạt 4250 tỷ VND, bằng hơn 1,5 lần so với năm 2007. Xem biểu đồ 2.10 :



(Nguồn báo cáo: Ngân hàng Nhà nước Chi nhánh TP Hà Nội)

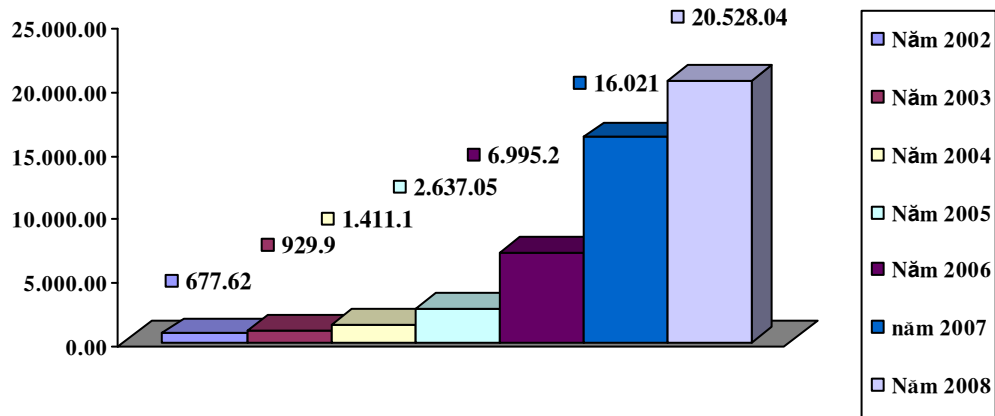
Biểu đồ 2.10: Lợi nhuận ròng và tỷ suất lợi nhuận ròng của 08 Ngân hàng thương mại cổ phần giai đoạn 2002 - 2008

• Gia tăng vốn chủ sở hữu

Gia tăng Vốn chủ sở hữu vừa là yêu cầu của NHNNVN nhằm đảm bảo tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu, vừa là điều kiện để NHTM gia tăng hoạt động của mình.

Vốn chủ sở hữu của các ngân hàng cổ phần trên địa bàn giai đoạn từ năm 2002-2008 đã có sự tăng trưởng mạnh, thực hiện được tăng vốn điều lệ theo kế hoạch đề ra. Nhiều NH thực hiện việc lựa chọn và có chính sách ưu đãi đối với cổ đông chiến lược có tiềm lực và có khả năng hỗ trợ cho sự phát triển của NH.

Vốn điều lệ của một số NHTMCP trên địa bàn tăng trưởng chậm từ năm 2002-2004, tăng trưởng nhanh từ năm 2005 đến năm 2007. Năm 2008 các ngân hàng khó tăng được vốn điều lệ theo phương án đã thông qua Đại hội đồng cổ đông.



(Nguồn báo cáo: Ngân hàng Nhà nước Chi nhánh TP Hà Nội)

Biểu đồ 2.11: Tình hình tăng trưởng vốn điều lệ của 08 Ngân hàng thương mại cổ phần tại Hà Nội từ năm 2002 - 2008

Năm 2008 hầu hết các NHTMCP trên địa bàn không tăng được vốn từ nguồn vốn góp mới từ các cổ đông. Tuy nhiên, còn ở mức khá so với các NHTMCP trong cả nước. Khối NHTMNN có quy mô vượt trội, tuy nhiên tốc độ tăng trưởng chậm hơn so với khối ngân hàng thương mại cổ phần.

Năm 2008 chỉ có một số ngân hàng cổ phần tăng được vốn bằng việc chia quỹ dự trữ bổ sung vốn điều lệ, quỹ lợi tức cổ phần, trái phiếu chuyển đổi (SeABank, MB, HaBuBank, TechcomBank), 02 ngân hàng tăng từ vốn góp vốn hợp pháp từ cổ đông chiến lược nước ngoài (HSBC góp 10% vốn cổ phần vào TechcomBank, OCBC tăng 5% vốn cổ phần vào VPBank), riêng MSB đến 31/3/2009 mới tăng được vốn điều lệ từ 1500 tỷ đồng lên 2.250 tỷ đồng. 02 ngân hàng không tăng vốn điều lệ trong năm tài chính 2008 là GPBank và VIBank. Việc thực hiện đúng kế hoạch tăng vốn đã khẳng định uy tín và vị thế của các ngân hàng cổ phần ở Hà Nội. (Xem biểu đồ 2.11).

Mặc dù lợi nhuận 2006 tăng rất cao so với 2005 (gấp khoảng 1,7 lần) song do vốn tự có của các NHTM năm 2006 tăng hơn 2 lần năm 2005 nên ROE năm 2006 đã giảm xuống. Tình hình năm 2007 cũng tương tự làm ROE tiếp tục giảm.

Vốn chủ sở hữu tăng tác động đến lợi nhuận thông qua gia tăng đầu tư cho công nghệ, mở rộng mạng lưới, tăng huy động và cho vay. Nếu vốn chủ sở hữu tăng dần bằng lợi nhuận tích lũy thì chỉ tiêu ROE sẽ không bị sai lệch và phản ánh chính xác hiệu quả hoạt động của NH. Tuy nhiên, Vốn chủ sở hữu của các NHTMCP tăng mạnh trong 2 năm do sự phát triển hiếm có của thị trường chứng khoán, không thể nhanh chóng đẩy lợi nhuận tăng cùng tốc độ, đã dẫn đến ROE giảm. Phân tích kỹ lưỡng các nhân tố hợp thành tỷ suất lợi nhuận ROE trong 2 năm 2006 và 2007, nếu loại trừ yếu tố tăng vốn chủ sở hữu nhanh chóng, có thể kết luận hiệu quả kinh doanh của 8 NHTMCP vẫn tăng khả quan.

• Hiệu quả kinh doanh của từng NHTMCP

Mặc dù môi trường kinh doanh nhìn chung là giống nhau, song tùy theo năng lực quản lý của bộ máy lãnh đạo cấp cao mà kết quả kinh doanh của mỗi NH khác nhau.

Từ năm 2002, nguồn vốn của NH Quân Đội là lớn nhất (2475 tỷ VNĐ) tiếp theo là NHTMCP Kỹ Thương. Tuy nhiên đến năm 2008 trật tự này bị thay đổi ngược lại. NHTMCP Kỹ Thương huy động năm 2008 gấp hơn 22 lần năm 2002 trong khi NHTMCP Quân Đội chỉ là 11 lần, NHTMCP Quốc tế kỷ lục hơn 36 lần, từ vị trí thứ 6 vươn lên thứ 3 trong bảng xếp hạng.

NHTMCP Kỹ Thương luôn là NH đứng đầu về dư nợ. Từ NH có mức dư nợ thấp, NHTMCP Quốc tế vươn lên đứng hàng thứ 2 năm 2008 (dư nợ tăng gấp gần 29 lần). Trong khi đó NHTMCP Quân đội tập trung vào góp vốn mua cổ phần, đứng đầu với giá trị 1294 tỷ đồng gấp 1,8 lần năm 2007 (NHTMCP Kỹ Thương đứng thứ 2 chỉ có 452 tỷ đồng).

Kết quả kinh doanh - lợi nhuận sau thuế, NHTMCP Kỹ Thương đạt hơn 700 tỷ VNĐ năm 2007 trong khi NHTMCP Quân đội đứng thứ 2 chỉ đạt gần 470 tỷ VNĐ.

Tính đến cuối năm 2008, các chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận sau thuế /Vốn chủ sở hữu bình quân (ROE) và tỷ suất lợi nhuận sau thuế /Tổng tài sản bình quân dư nợ có khả năng thu hồi/Tổng tài sản có sinh lời và tỷ lệ tài sản có sinh lời/

Tổng tài sản có xu hướng ngày càng tăng dần qua các năm chứng tỏ các NHTMCP đã vận động tối đa các tài sản có để sinh lời ngày càng nhiều cho NH. Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/VĐL chủ sở hữu bình quân (ROE) của 08 ngân hàng cổ phần là 18,8% giảm 1,5%, tỷ suất lợi nhuận sau thuế/ tổng tài sản bình quân (ROA) giảm 0,1% so với năm 2006. Điều đó nhận thấy năm 2007 vốn điều lệ và tổng tài sản tăng nhưng hiệu quả hoạt động của các ngân hàng thấp hơn so với năm 2006. (Xem bảng 2.14)

Hiệu quả kinh doanh của các ngân hàng chủ yếu vẫn là thu lãi từ hoạt động tín dụng, nhưng trong năm 2008 kết quả kinh doanh chủ yếu của các ngân hàng là từ nguồn lãi do đầu tư trái phiếu Chính phủ. Một số ngân hàng lỗ về đầu tư giấy tờ có giá rất lớn giai đoạn 2006-2007 (có NH lỗ khoảng 400-450 tỷ đồng), tuy nhiên trong những tháng đầu năm 2008 do thị trường tiền tệ diễn biến phức tạp, gây tác động xấu cho hoạt động ngân hàng, các NH khó khăn về nguồn vốn VND và ngoại tệ, do vậy nguồn thu từ hoạt động tín dụng chỉ đủ bù đắp chi phí hoạt động quản lý.

Bảng 2.14: ROA và ROE của 08 Ngân hàng thương mại cổ phần trên địa bàn Hà Nội năm 2007

Đơn vị: Tr đồng

Ngân hàng	Lợi nhuận trước thuế	Lợi nhuận sau thuế	VCSHbq	ROE	Tổng tài sản bq	ROA
VPBank	273.324	196.793	2.025.451	9,72%	18.210.012	1,08%
HBBank	385.568	277.609	2.052.923	13,52%	24.107.461	1,15%
MB	468.312	337.185	2.111.439	15,97%	28.569.938	1,18%
Hàng Hải	239.859	172.698	1.528.235	11,30%	17.671.246	0,98%
TECH	709.740	511.013	2.593.625	19,70%	39.720.518	1,29%
GPBank	100.452	72.325	1.002.372	7,22%	7.255.590	1,00%
VIBank	425.698	306.503	2.032.139	15,08%	39.569.938	0,77%
SEABank	408.754	294.303	3.021.310	9,74%	29.338.751	1,00%

(Nguồn số liệu: NHNN Chi nhánh TPHN)

Bảng 2.15: Mối quan hệ ROA và ROE của 08 Ngân hàng thương mại cổ phần trên địa bàn Hà Nội năm 2008

Đơn vị: Tỷ đồng

Ngân hàng	Lợi nhuận trước thuế	Lợi nhuận sau thuế	VCSHb q	ROE	Tổng tài sản Có bq	ROA
HBBank	482	347	2.907	11,9%	23.606	1,47%
MB	767	552	4.109	13,4%	43.303	1,28%
Hàng Hải	437	315	1.783	17,6%	32.626	0,96%
TECH	1,600	1.152	4.816	23,9%	60.052	1,92%
GPBank	85	61	1.009	6,1%	8.488	0,72%
VIBank	224	161	2.144	7,5%	35.011	0,46%
SEABank	457	329	4.441	7,4%	22.729	1,45%
VPBank	198	143	2.352	6,1%	19.128	0,75%

(Nguồn số liệu: NHNN Chi nhánh TP Hà Nội)

Qua bảng 2.11, nhận thấy chỉ tiêu ROA của NHCP hai năm 2005, 2006 như nhau (1,6%) nhưng chỉ tiêu ROE năm 2005 (27%) cao hơn năm 2006 (19,7%) là 7,3%; thấp nhất là năm 2002: 12,4%. Như vậy, hoạt động kinh doanh năm 2005 và năm 2006 của các NHCP đều có hiệu quả cao, trong đó kết cấu vốn và hiệu quả kinh doanh năm 2005 là hợp lý nhất.

Tóm lại: Qua tính toán các chỉ tiêu theo hệ số ROE, ROA từ năm 2002 đến năm 2008 rút ra một số vấn đề sau:

- Một số NHTMCP có qui mô nhỏ có hệ số ROE thấp, kết cấu vốn (VTC/Tổng TSC) thấp nên hệ số ROA không cao (GPBank); một số NHTMCP có kết cấu vốn càng cao, có hệ số ROE cao, kết cấu vốn (VTC/Tổng TSC) cao thì hệ số ROA càng lớn (MB). Theo đó, kết cấu vốn hợp lý phải đạt từ 8,5% trở lên.

Qua bảng 2.15, nhận thấy NHCP TechcomBank có chỉ tiêu ROE (23,9%), ROA(1,92%) lớn nhất cũng là ngân hàng có qui mô tổng tài sản Có bình quân

lớn nhất thì có hiệu quả kinh doanh thể hiện có lợi nhuận sau thuế cao nhất (1.152 tỷ đồng). NHCP MB có qui mô hoạt động tương xứng với tốc độ tăng vốn chủ sở hữu nên hiệu quả kinh doanh thể hiện có lợi nhuận cũng lớn hơn MSB (MB có TTS Có bq 43.303 tỷ đồng, ROE 13,4%, lợi nhuận sau thuế của MB là 552 tỷ đồng; MSB TTS Có bq 32.626 tỷ đồng, ROE 17,6%, lợi nhuận sau thuế của MSB 315 tỷ đồng). Ngược lại, ngân hàng có ROE thấp, qui mô hoạt động thấp thì hiệu quả kinh doanh thể hiện có lợi nhuận sau thuế thấp (GPBank ROE 6,1%, TTS Có bq 8.488 tỷ đồng, lợi nhuận trước thuế 61 tỷ đồng).

- Đến 31/12/2008, 08 NHTMCP trên địa bàn Hà Nội có kết quả kinh doanh: thu nhập > chi phí : TechcomBank là 1.600 tỷđ, MB là 767 tỷđ, VIB là 224 tỷđ, SeaBank là 457 tỷđ, MSB là 437 tỷđ, HBB là 482 tỷđ, VPB là 198 tỷđ, GPBank là 85 tỷđ, trong đó kết quả kinh doanh của GPBank là thấp nhất. Nhìn chung, kết quả kinh doanh tăng chậm hơn nhiều so với tốc độ tăng tài sản Có và vốn chủ sở hữu. Điều này thể hiện là qui mô hoạt động của một số ngân hàng vẫn chưa tương xứng với tốc độ tăng vốn chủ sở hữu. Tính đến 31/12/2008 tất cả 08 NHTMCP trên địa bàn đều có lãi, ngân hàng có lợi nhuận cao nhất Techcombank là 1600 tỷ đồng, thấp nhất là GPBank 85 tỷ đồng.

2.3.2.3 Đánh giá những thành công chính

Giai đoạn 2002 - 2008 có nhiều thay đổi lớn tác động đến hệ thống NH Việt Nam, trong đó phải kể đến việc áp dụng các chuẩn mực an toàn của Basel II, áp dụng công nghệ hiện đại (tạo nền tảng để thực hiện quản lý tập trung, hình thành và phát triển dịch vụ ngân hàng điện tử), phát triển nóng của thị trường chứng khoán... Để gia tăng hiệu quả, các nhà quản trị NH sử dụng tổng hợp nhiều giải pháp, từ hoạch định chiến lược, đến xây dựng các kế hoạch tác nghiệp, từ quản trị toàn hệ thống đến kiểm soát từng chi nhánh, từng nhân viên ngân hàng. Mục tiêu hiệu quả luôn được gắn liền với các điều kiện và các biện pháp cụ thể của NH. Đồng thời, nhà quản trị thường xuyên phân

tích các biện pháp gia tăng hiệu quả như quản trị điều hành, kiểm tra kiểm soát, công nghệ, đa dạng dịch vụ,...

Các biện pháp NH thực hiện để tăng hiệu quả kinh doanh có thể đạt được thành công hoặc bị thất bại do những nguyên nhân chủ quan và khách quan. Sau đây tác giả luận án sẽ phân tích các khía cạnh được coi là thành công của các biện pháp mà 8 NHTMCP đã thực hiện trong giai đoạn này.

• Quản trị điều hành

Về cơ cấu tổ chức của HĐQT gồm các thành viên được ĐHĐCĐ bầu và được Thống đốc NHNN chuẩn y theo qui định. Trên cơ sở phân công nhiệm vụ của HĐQT đến từng thành viên, trong năm các thành viên HĐQT đã tích cực triển khai, hoàn thành tốt nhiệm vụ được phân công, kịp thời và thông qua và ban hành các nghị quyết, quyết định chỉ đạo đối với hoạt động kinh doanh, góp phần thực hiện kế hoạch hoạt động kinh doanh; đảm bảo sự tăng trưởng trên nguyên tắc an toàn, hiệu quả và bền vững.

Về hệ thống quản trị ngân hàng: Nhìn chung 08 ngân hàng cổ phần, nhất là những ngân hàng có qui mô lớn (Tech, MB, VIB) cơ cấu quản trị ngân hàng hiện đại tiếp tục được hoàn thiện thông qua việc thiết lập các Bộ phận chuyên trách xây dựng chiến lược phát triển, quản lý và kiểm toán nội bộ hoạt động ngân hàng. Ngoài hội đồng đầu tư chiến lược phát triển, Ban Điều hành EXCO, HĐQT đã thông qua việc thành lập 02 uỷ ban: Uỷ ban nhân sự và uỷ ban lương thưởng và Uỷ ban kiểm toán và rủi ro (ARCO) với mục tiêu tư vấn và tham mưu cho HĐQT: tăng cường năng lực hoạch định chiến lược nhân sự và lương thưởng của HĐQT trong toàn hệ thống qua đó hoàn thiện các tiêu chuẩn, qui định về quản lý nguồn nhân lực và chính sách đãi ngộ. Tăng cường hoạt động và giám sát rủi ro của HĐQT trong toàn hệ thống qua đó nâng cao các tiêu chuẩn, qui định về rủi ro và quản lý rủi ro phù hợp với thông lệ quốc tế. Qua đó góp phần trong việc xác định chiến lược, nâng cao hiệu quả hoạt động và mang lại lợi ích cho cổ đông.

Trên cơ sở thiết lập phân cấp uỷ quyền linh hoạt, hiệu quả tạo sự phối hợp chặt chẽ giữa HĐQT và BĐH trong công tác quản trị, điều hành hoạt động ngân hàng. Cấu trúc bộ máy tại Hội sở đã hoạt động theo chức năng quản lý chuyên môn theo ngành dọc, nâng cấp, thành lập và hoàn thiện theo các khối đã đáp ứng nhu cầu phát triển cả về chiều rộng và chiều sâu của ngân hàng. Thực hiện hoạt động phê duyệt tín dụng tập trung, góp phần quản lý và kiểm soát tốt hơn các rủi ro trong quá trình kinh doanh, tạo cơ sở để giám sát, cảnh báo và kịp thời ngăn ngừa, xử lý đối với các rủi ro lớn như rủi ro tín dụng, rủi ro thị trường, rủi ro hoạt động... Một số ngân hàng đã và đang trình Thống đốc Ngân hàng Nhà nước thành lập trung tâm kiểm soát tín dụng và hỗ trợ kinh doanh tại miền Bắc và miền Nam. Nhằm thực hiện hoạt động phê duyệt tín dụng tập trung đã góp phần quản lý và kiểm soát tốt hơn các rủi ro trong quá trình kinh doanh, tạo cơ sở để giám sát, cảnh báo và kịp thời ngăn ngừa, xử lý đối với rủi ro lớn như rủi ro tín dụng, rủi ro thị trường, rủi ro hoạt động.

• **Đổi mới về tổ chức bộ máy**

Từ năm 2006-2008 một số ngân hàng có định hướng mô hình tập đoàn, bao gồm các công ty thành viên: Công ty chứng khoán, công ty quản lý quỹ đầu tư, công ty bất động sản. Một số ngân hàng định hướng mô hình tập đoàn đã hoàn tất giai đoạn cải tổ chiến lược phát triển 2004-2008 để đưa ngân hàng phát triển hiệu quả bền vững trong giai đoạn 2015 và tầm nhìn 2020, một trong những định hướng quan trọng mà ban lãnh đạo ngân hàng lựa chọn là cải tạo mô hình hoạt động của ngân hàng và các cty thành viên theo hướng hình thành tập đoàn Group như MB. Thực tế từ năm 2002-2008, một số các NHTMCP có trụ sở chính trên địa bàn Hà Nội ngoài các phòng ban ở Hội sở chính và mạng lưới các sở giao dịch, chi nhánh ở một số tỉnh, thành phố, nhìn chung đều có công ty thành viên trực thuộc như Công ty chứng khoán, công ty quản lý nợ và khai thác tài sản. Việc đa dạng các loại hình công ty con đã cho phép các NH đa dạng hóa hoạt

động, phát triển các dịch vụ tài chính phi NH, phát triển thương hiệu, tận dụng thế mạnh về công nghệ, mạng lưới, tăng thu nhập cho NH.

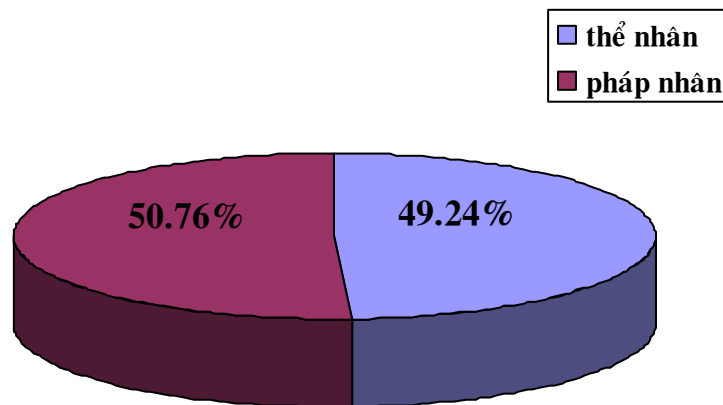
Đến cuối năm 2008 tổng số nhân viên của từng NHCP có trụ sở chính trên địa bàn Hà Nội tăng bình quân 20% so với thời điểm cuối năm 2007, trong đó số cán bộ quản lý tăng 22,5%; số cán bộ có kinh nghiệm từ 1-4 năm tăng 38,9%. Những năm gần đây, từ năm 2005-2008, hầu hết các NHCP đã tăng cường đào tạo cho cán bộ, nhìn chung hàng năm các NHCP đều chú trọng hoàn thiện từng bước chế độ đãi ngộ, với chính sách lương được cải thiện, đã góp phần quan trọng vào việc nâng cao tính cạnh tranh về nhân lực của NH, góp phần thu hút các cán bộ có kỹ năng, có khả năng và năng lực vào làm việc tại Ngân hàng.

Từ năm 2005 - 2008 cổ đông của các NHTMCP chủ yếu gồm: các thể nhân và pháp nhân; hầu hết đều gồm có cổ đông là DNNN, công ty cổ phần, DN khác, cổ đông cá nhân. Số lượng cổ đông pháp nhân nhỏ nhưng tỷ lệ sở hữu cổ phần cao và tương đối ổn định. Những năm gần đây một số NH có các cổ đông là các DN trọng yếu, luôn gắn bó và hỗ trợ, hợp tác với NH, số lượng cổ đông thể nhân lớn nhưng tỷ lệ sở hữu cổ phần thấp, thường có sự thay đổi về sở hữu.

Một số NHCP đã có cổ đông chiến lược nước ngoài đã tư vấn và hỗ trợ về công nghệ và kinh nghiệm trong quản trị điều hành, đặc biệt là quản rủi ro trong hoạt động. Cơ cấu cổ đông của NHTMCP đã đảm bảo số lượng tối thiểu theo qui định của NHNN. Trong đó số cổ đông sở hữu từ 5% vốn điều lệ trở lên của ngân hàng rất ít. Giai đoạn này cơ cấu và số lượng cổ đông được tăng lên và đa dạng, đã góp phần vào sự ổn định trong việc tăng vốn điều lệ của các NHTMCP.

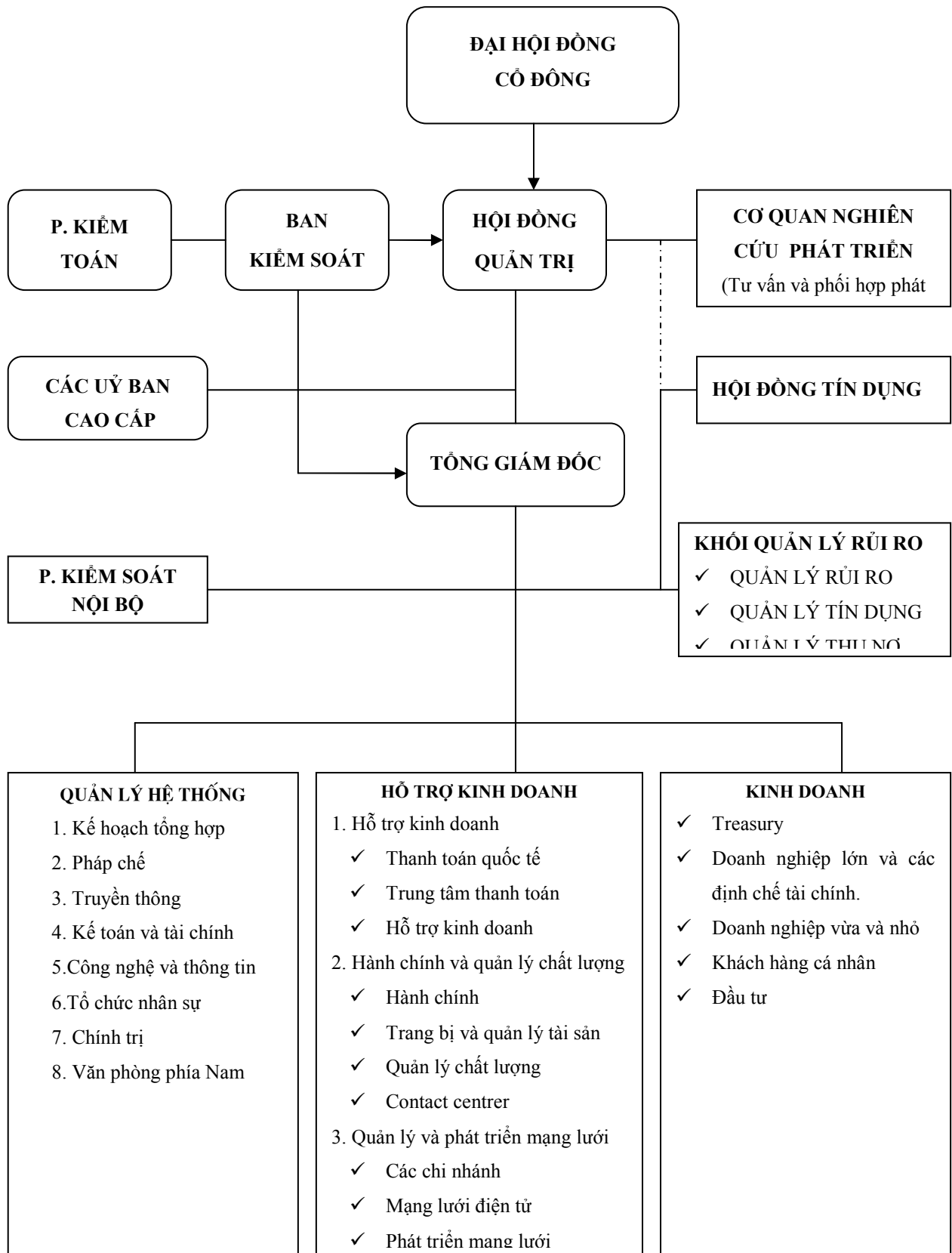
Khác với giai đoạn từ năm 2002-2004, những năm từ năm 2005 - 2008 trong cơ cấu cổ đông của hầu hết các NHCP đã tăng đáng kể, SeABank là ngân hàng có số lượng cổ đông ít nhất, MB là ngân hàng có số lượng cổ đông lớn nhất. Điều này cho thấy thực tế MB là NH có uy tín, hoạt động ổn định và có tính thanh khoản tốt nhất. Một số ngân hàng có cổ đông là Doanh nghiệp Nhà nước (DNNN),

hầu hết các ngân hàng có Công ty cổ phần, Doanh nghiệp khác và các cổ đông thể nhân. Có 04 NH có cổ đông chiến lược nước ngoài (TechcomBank, VPBank, HBB, SeaBank). Nhìn chung các ngân hàng có cổ đông lớn là pháp nhân DNNN thời gian qua đã thể hiện được vai trò hỗ trợ và phát huy tác dụng trong việc giữ ổn định hoạt động ngân hàng. Tuy nhiên ít phát sinh việc chuyển nhượng cổ phần, có tính ổn định cao hơn cổ đông thể nhân. Hiện tại còn 01 NH chưa phải là công ty đại chúng (SeaBank). Có 08/09 NH (trừ HBB) có cổ đông sở hữu từ 5% vốn điều lệ trở lên. Ngân hàng cổ phần Quân Đội luôn là một trong những ngân hàng cổ phần có tổng tài sản và lợi nhuận trước thuế cao, hoạt động ổn định vững chắc so với 8 ngân hàng cổ phần trên địa bàn giai đoạn 2002-2008, đến 31/12/2008 MB có tổng số là 7875 cổ đông, trong đó : có 98 pháp nhân, 7.777 thể nhân (tỷ lệ sở hữu cổ phần của pháp nhân là 50,76% > Thể nhân là 49,24%). Xem biểu đồ số 2.12.



Biểu đồ 2.12: Cơ cấu sở hữu của Ngân hàng thương mại cổ phần Quân Đội

Bên cạnh thay đổi cơ cấu cổ đông để tăng qui mô vốn điều lệ một cách bền vững và tạo các quan hệ đối tác chiến lược, các NHTMCP đều tiếp tục tái cơ cấu mô hình tổ chức theo hướng nâng cao năng lực quản trị rủi ro đáp ứng yêu cầu mở rộng kinh doanh. Sơ đồ tổ chức của các NHCP được qui định phù hợp theo hướng tổ chức khoa học. Xem sơ đồ 2.2:



Sơ đồ 2.2: Sơ đồ tổ chức của Ngân hàng thương mại cổ phần

• **Kiểm tra, kiểm soát nội bộ**

Tất cả 08 NHTMCP trên địa bàn có số lượng thành viên Ban kiểm soát tối thiểu là 3 người, trong đó có 1 người là Trưởng ban và ít nhất có một nửa số thành viên là chuyên trách theo đúng qui định của Luật các tổ chức tín dụng, Luật bổ sung một số điều của Luật các TCTD, Luật doanh nghiệp năm 2005, Qui định ban hành kèm theo Quyết định số 1087/2001/QĐ-NHNN và Điều lệ của NHTMCP. Do đó, công việc của BKS được chuyên môn hoá trong một số lĩnh vực trọng yếu và thực hiện được việc kiểm soát thường xuyên hàng ngày như việc tham gia với HĐQT, BÐH, ban hành các cơ chế mới ngay trong quá trình soạn thảo, hoạt động chuyển nhượng cổ phần; thẩm định quyết toán mua sắm tài sản và xây dựng cơ bản thuộc thẩm quyền của HĐQT, BKS đã trực tiếp chỉ đạo việc kiểm toán nội bộ, thực hiện việc kiểm toán bất thường khi cần thiết.

Hệ thống kiểm tra, kiểm soát nội bộ trực thuộc Tổng giám đốc đã được bố trí các chốt kiểm soát trong từng phòng nghiệp vụ từ trung tâm điều hành đến các chi nhánh và có nhiệm vụ cụ thể ở các vị trí. Ngoài ra tại trung tâm điều hành còn có các phòng chuyên trách, công tác kiểm tra kiểm soát của hệ thống như: phòng Quản lý rủi ro có nhiệm vụ quản lý rủi ro tín dụng và quản lý rủi ro thị trường, hoạt động thanh khoản và vốn, trong đó về quản lý rủi ro tín dụng có hệ thống chuyên quản thực hiện giám sát từ xa hàng ngày việc tuân thủ hạn mức tín dụng, mức phán quyết, các điều kiện tín dụng theo phê duyệt của trụ sở chính... và thực hiện các cuộc kiểm tra tại chỗ về chất lượng tín dụng tại các chi nhánh; Phòng pháp chế và kiểm soát tuân thủ có nhiệm vụ kiểm soát chung và xử lý các khoản nợ khó thu cần xử lý bằng luật pháp; Phòng xác nhận giao dịch có nhiệm vụ kiểm soát giao dịch vốn trên thị trường 2 và kinh doanh ngoại tệ. Phòng quản lý chi nhánh và chất lượng dịch vụ có nhiệm vụ kiểm tra chất lượng dịch vụ của các chi nhánh. Nhìn chung hệ thống kiểm tra, kiểm soát nội bộ đã được tăng cường, hiệu lực và hiệu quả hoạt động đã bước đầu được phát huy, sai sót đã dần được hạn chế....

Các NHTMCP xây dựng hệ thống kiểm tra, kiểm toán nội bộ độc lập với các đơn vị trực thuộc ngân hàng để tăng cường công tác kiểm tra, kiểm toán nội bộ; Tăng cường phát triển mở rộng quy mô đội ngũ kiểm tra, kiểm toán nội bộ về số lượng cũng như chất lượng, thực hiện kiểm tra tuân thủ và kiểm tra cảnh báo rủi ro, lấy kiểm soát rủi ro làm trọng yếu, coi đó là công cụ quản lý hữu hiệu nhằm góp phần đảm bảo an toàn, bền vững của toàn hệ thống.

Hệ thống kiểm toán nội bộ đã được tổ chức theo đúng quy định của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước, có quy trình, quy chế hoạt động. Kết quả kiểm toán hàng năm đã hoàn thành kế hoạch đề ra và các công việc phát sinh theo yêu cầu của HĐQT, BKS, hoàn thành tốt vai trò đầu mối cho kiểm toán độc lập, qua các cuộc kiểm toán đã phát hiện và kiến nghị những sai sót được các đơn vị tiếp thu và được sự chỉ đạo điều hành của Ban điều hành trong việc đôn đốc chỉnh sửa, có tác dụng nâng cao chất lượng hoạt động của toàn hàng. Tuy nhiên, số biên chế hiện có hầu hết chưa đáp ứng được số lượng các cuộc kiểm toán tối thiểu phải thực hiện trong năm, năng lực các kiểm toán viên phải được chú trọng bồi dưỡng nâng cao.

Trong những năm qua, HĐQT, Ban kiểm soát của các NHTMCP đã củng cố và phát triển bộ phận kiểm toán nội bộ theo đúng định hướng của Ngân hàng là mở rộng phát triển kinh doanh và nâng cao khả năng quản trị, giám sát rủi ro. Bộ phận kiểm toán nội bộ dưới sự giám sát trực tiếp của BKS đã hoạt động tích cực và hiệu quả.

Bộ phận kiểm toán nội bộ thực hiện theo chương trình kiểm tra, KTNB đã thực hiện kiểm toán nghiệp vụ tại một số phòng ban tại Hội sở và Trung tâm giao dịch cũng như các chi nhánh, PGD. BKS của các ngân hàng hàng năm đã thực hiện thẩm định Báo cáo tài chính hợp nhất 6 tháng và báo cáo năm theo qui định.

Hoạt động kiểm tra kiểm soát để hạn chế rủi ro đã được tiến hành toàn diện và đồng thời ở tất các chi nhánh trong hệ thống, cùng với việc mở rộng và

phát triển kinh doanh, các NHTM đã chú trọng quản trị rủi ro hơn nữa, từng bước hoàn thiện hệ thống quản lý, giám sát rủi ro chuyên sâu.

• Đảm bảo an toàn vốn chủ sở hữu và các an toàn khác

- Chấp hành các qui định về các tỷ lệ an toàn: Nhìn chung ở các thời điểm hầu hết các NHTMCP luôn chấp hành và duy trì các tỷ lệ đảm bảo an toàn theo qui định của NHNN Việt Nam. Tuy nhiên, nhìn chung vốn chủ sở hữu của các NHCP trên địa bàn còn ở mức thấp.

Một số NHTMCP đã có cổ đông lớn sở hữu trên 10% vốn điều lệ, có cổ đông nước ngoài là cổ đông chiến lược. Nhìn chung, các NHCP thực hiện theo đúng các qui định về tăng vốn điều lệ, cổ đông, cổ phần, cổ phiếu và đã tiến hành rà soát các vấn đề còn tồn tại; việc chuyển nhượng cổ phần của các NHCP được thực hiện theo qui định ban hành kèm theo Quyết định số 1122/2001/QĐ-NHNN ngày 04/9/2001 của Thống đốc NHNN.

Những năm gần đây vốn điều lệ của các NHTMCP trên địa bàn tăng trưởng nhanh, nhưng chưa tương xứng với qui mô hoạt động của các NHCP trong giai đoạn hiện nay, Xem số liệu ở bảng 2.16 nhận thấy: So với năm 2002 thì tốc độ tăng vốn điều lệ diễn ra nhanh nhất ở nhóm NH quy mô lớn (khoảng 5 lần), tiếp đến là nhóm NH có quy mô vốn vừa (gấp khoảng 3,5 lần) và cuối cùng là nhóm NH có quy mô nhỏ (gần 2 lần). Riêng trong nhóm NH có quy mô lớn thì trong những năm 2003 trở về trước một số NHCP không tăng được vốn như: NHCP Quốc Tế năm 2001- 2002 không tăng vốn điều lệ giữ ở mức 75,8 tỷ đồng; nhóm NH có quy mô vừa thì trong năm 2001 - 2003 NHCP Ngoài Quốc Doanh Việt Nam không tăng vốn điều lệ giữ ở mức 174,9 tỷ đồng, do đang ở thời kỳ kiểm soát đặc biệt.

Giai đoạn từ năm 2002 - 2008, quy mô hoạt động của các NHTMCP ngày càng được mở rộng theo xu hướng tăng mạnh vào những năm 2005-2007.

Năm 2008 SeABank có vốn điều lệ trên tổng nguồn vốn hoạt động cao nhất khoảng 25,9%, các ngân hàng đạt tỷ lệ vốn điều lệ trên tổng nguồn vốn hoạt động cao như: GPbank đạt 17%, HBBank đạt 14,5%, MB đạt 14.1 %, VPBank đạt 14,7%, TechcomBank đạt 10%, một số ngân hàng có tỷ lệ này đạt thấp như: VIBank đạt 7,2%, MSB đạt 5,8%.

Bảng 2.16: Diễn biến vốn điều lệ của 08 Ngân hàng thương mại cổ phần trên địa bàn Hà Nội từ năm 2002 - 2008

Ngân hàng	2002		2003		2004		2005		2006		2007		2008	
	Vốn điều lệ	Tăng giảm/năm trước (%)	Vốn điều lệ (tỷđ)	Tăng giảm/năm trước (%)	Vốn điều lệ	Tăng giảm/năm trước (%)	Vốn điều lệ	Tăng giảm/năm trước (%)	Vốn điều lệ	Tăng giảm/năm trước (%)	Vốn điều lệ	Tăng giảm/năm trước (%)	Vốn điều lệ	Tăng giảm/năm trước (%)
Techcombank	117,87	15,16	180	52,7	412,700	129,27	617,66	49,66	1.5	142,85	2,521	68,09	3.642,02	44%
MB	229,05	9,56	280	22,24	350	25	450	28,57	1.045,2	132,26	2000	91,3	3400	70%
VIB	75,8	0	175	130,8	250	42,85	510	100,04	1000	96,07	2000	100	2000	0%
HaBuBank	80	12,6	120	50	200	66,66	300	50	1000	233,33	2000	100	2800	40%
VPBank	174,9	0	174,9	0	198,41	13,44	309,39	55,93	750	142,4	2000	166,7	2.117,47	6%
SeABank							250		500	100	3000	500	4068,55	36%
MSB							200		700	250	1500	114,3	1500	0%
GPBank									500	66,66	1000	100	1000	0%
Tổng	677,62	7,03	929,9	37,2	1.411,109	51,7	2.637,05	86,9	6.995,2	165,3	16.02	129	20.528,04	28%

(Nguồn báo cáo: Ngân hàng Nhà nước Chi nhánh TP Hà Nội)

Chú thích: Ngân hàng TMCP Đông Nam á (SeABank), ngân hàng Hàng Hải Việt Nam (MSB) chuyển trụ sở chính từ TP Hải Phòng về TP Hà Nội từ năm 2005 và ngân hàng TMCP Dầu khí Toàn cầu (G.PBank) chuyển trụ sở chính từ tỉnh Ninh Bình về TP Hà Nội từ tháng 7/2006 nên chỉ có số liệu năm 2006.

• **Phát triển hạ tầng kỹ thuật công nghệ**

Giai đoạn từ năm 2002-2008 hầu hết các NHTMCP trên địa bàn Hà Nội đã và đang đầu tư cơ sở vật chất và phần mềm cốt lõi hiện đại, phát triển cơ sở hạ tầng kỹ thuật. Nhìn chung các ngân hàng đều ứng dụng công nghệ hiện đại và phát triển dịch vụ ngân hàng.

Bảng 2.17: Tình hình triển khai ứng dụng công nghệ mới

Đơn vị: triệu USD

Ngân hàng	Tgian triển khai	Chi phí lần đầu	Đối tác thực hiện	Ngân hàng	Tgian triển khai	Chi phí lần đầu	Đối tác thực hiện
TCB	2 năm	4	Tenenos				
VIB	2 năm	3	HuynDai				
HBB	2,5 năm	4	IFLex	SeABank	1 năm	2,5	Tenenos
VPB	2 năm	3	Tenenos				
MSB	2 năm	2,5	Silver lake	GP.Bank	1 năm	2,5	Temenos
MB	3 năm	4	Tenenos				

(Nguồn số liệu: khảo sát năm 2007 (chi phí tính bằng triệu USD))

Hệ thống NHTMCP đang dần từng bước trang bị hệ thống công nghệ thông tin hiện đại. Đến nay tất cả các NH này đều có hệ thống máy tính, liên kết nội bộ, mạng cục bộ (mạng LAN). Một số NHTMCP có nhiều chi nhánh hoạt động đã xây dựng và phát triển mạng diện rộng (mạng WAN) phục vụ cho hoạt động quản lý và kinh doanh, đồng thời kết nối các mạng cục bộ tại các chi nhánh. Hầu hết các NHCP đã thực hiện online toàn hệ thống, đáp ứng yêu cầu công tác quản lý ngân hàng. (Xem bảng 2.17)

Một số NHTMCP là những ngân hàng dẫn đầu trong dịch vụ ngân hàng như: Techcombank, VIBank.... đã phát triển một số dịch vụ tiện ích ngân hàng hiện đại do đã có trình độ phát triển hạ tầng kỹ thuật, với trang thiết bị có mức độ hiện đại hoá khá cao.

Hiện nay một số NHTMCP đã ứng dụng phần mềm quản lý tiền gửi dân cư; phần mềm quản lý kế toán và tín dụng, ứng dụng hệ thống phần mềm Ngân hàng bán lẻ, với mức độ tiện ích cao, được thiết kế chạy trên mạng diện rộng, hỗ trợ nhân viên trong giao dịch với khách hàng. Nhiều TCTD đã xây dựng các Website để cung cấp thông tin về sản phẩm, dịch vụ, lãi suất cho khách hàng.

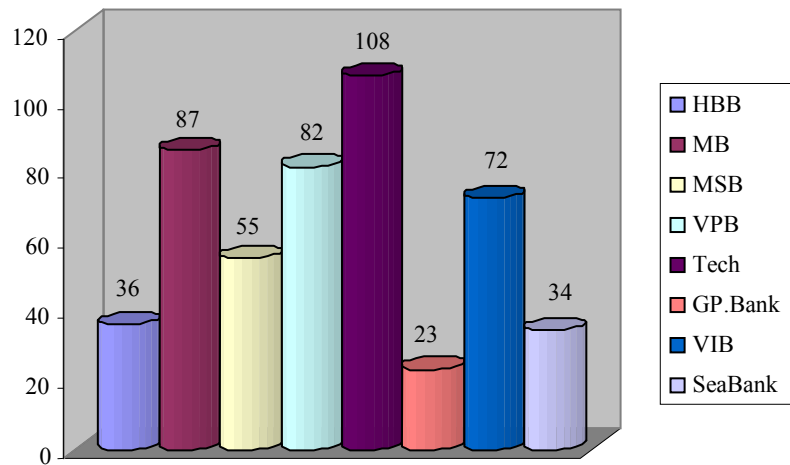
Ngoài ra các NHTMCP trên địa bàn ứng dụng các phần mềm khác phục vụ cho hoạt động kinh doanh như: hệ thống thanh toán điện tử; hệ thống thanh toán quốc tế; phần mềm cho dịch vụ Homebanking; Mobliebanking; dịch vụ chứng khoán... Vì vậy trong giai đoạn 2002-2008 các dịch vụ về kinh doanh ngoại hối và dịch vụ thẻ, dịch vụ tiện ích hỗ trợ và tiện ích cao đã từng bước phát triển.

Năm 2008, một số ngân hàng cổ phần tiếp tục nâng cấp hệ thống công nghệ ngân hàng với một số module đã được nghiên cứu đưa vào sử dụng, trong đó có việc triển khai dự án, module này cung cấp một đo lường tổng quan về mức độ đầy đủ vốn của ngân hàng theo chuẩn Basel II, đem lại sự hữu ích cho ngân hàng khi cung cấp đầy đủ những công cụ giúp quản lý rủi ro giá đối với danh mục đầu tư trái phiếu, cổ phiếu kinh doanh và rủi ro lãi suất... Hệ thống mạng nội bộ được nâng cấp đảm bảo độ an toàn cho hệ thống của ngân hàng. Công tác quản lý, sử dụng công nghệ thông tin, cả phần cứng và phần mềm đều được nâng cao góp phần tăng hiệu quả của hoạt động kinh doanh. Các sản phẩm mới trên nền tảng công nghệ được triển khai đã đem lại hiệu quả tốt. Nhìn chung các ngân hàng cổ phần có qui mô lớn, công nghệ hiện đại hầu hết là ngân hàng có nhiều số lượng khách hàng sử dụng các dịch vụ ngân hàng điện tử Việt Nam.

• Mở rộng mạng lưới hoạt động, thị phần hoạt động ngày càng tăng

Tính đến 31/12/2008, 08 NHTMCP có Trụ sở chính trên địa bàn TP Hà Nội trong đó 02 NHTMCP chuyển Trụ sở chính từ TP Hải Phòng về TP Hà Nội, 01 NHTMCP chuyển Trụ sở chính từ tỉnh Ninh Bình về TP Hà Nội (SeABank chuyển trụ sở chính về TP Hà Nội tháng 3/2005, MSB về tháng 8/2005, GPBank về tháng 7/2006), tăng so với năm 2002 là 03 NHCP.

Mạng lưới hoạt động của 08 NHTMCP trên địa bàn TP Hà Nội, những năm gần đây tăng nhiều, nhìn chung việc mở rộng mạng lưới hoạt động của các NHTM đã thực hiện theo qui định và hoạt động có hiệu quả. Tính đến 31/12/2008, mạng lưới hoạt động của 08 NHCP trên địa bàn Hà Nội là: 05 sở giao dịch, 196 chi nhánh và 296 phòng giao dịch, điểm giao dịch. Xem biểu đồ 2.13:



Biểu đồ 2.13: Mạng lưới hoạt động của 08 Ngân hàng thương mại cổ phần trên địa bàn Hà Nội đến 31/12/2008

Mạng lưới tăng giúp cho NH tiếp cận nhanh hơn có hiệu quả hơn với khách hàng, đặc biệt là doanh nghiệp vừa và nhỏ, người tiêu dùng, hộ gia đình, hộ sản xuất nhỏ... Cùng với việc hoàn thiện quy trình, đơn giản thủ tục, áp dụng chính sách lãi suất, phí linh hoạt, việc mở rộng mạng lưới được coi là biện pháp thành công trong việc mở rộng thị phần cho các NHTMCP.

2.3.2.4 Đánh giá những hạn chế chính và nguyên nhân

• Vốn điều lệ thấp so với yêu cầu phát triển

Vốn điều lệ của các NHTMCP mặc dù đã đạt và vượt mức vốn điều lệ tối thiểu theo qui định của Chính phủ, nhưng nhìn chung còn thấp, chưa đủ sức cạnh tranh khi tham gia hội nhập vào hoạt động ngân hàng khu vực và thế giới. Trong điều kiện nước nghèo, các NHTMCP mới đi vào hoạt động trên dưới 10 năm, cổ đông doanh nghiệp cũng như cá nhân đều không mạnh về tài chính, do vậy các NHTMCP khó tăng nhanh vốn. Nếu phát hành cổ phiếu trên thị trường chứng khoán thì phần lớn các NHTMCP hiện nay chưa đáp ứng đủ các điều kiện quy định.

Vốn điều lệ thấp đã hạn chế phát triển dịch vụ ngân hàng hiện đại, không đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin,

• Cơ cấu vốn huy động chưa hợp lý

- Nguồn vốn hoạt động của các NHTMCP cơ cấu không hợp lý chủ yếu là

vốn huy động ngắn hạn (chủ yếu từ 1-3 tháng), vốn huy động trung dài hạn hạn chế. Ở thời điểm 31/12/2007 nguồn vốn tiền gửi thanh toán của các đơn vị tổ chức kinh tế với lãi suất của 8 NHTMCP chiếm tỷ trọng 22,5%, trong khi đó vốn tiền gửi của dân cư, tiền gửi chứng từ có giá trị với lãi suất cao chiếm tỷ trọng 77,5% như vậy lãi suất bình quân đầu vào của NHTMCP cao hơn NHTM Nhà nước (tỷ lệ tương ứng là 53% - 47%) nên khó cạnh tranh trong cho vay với ngân hàng khác, hạn chế khả năng sinh lời của NHTMCP.

Tỷ trọng nguồn vốn trung dài hạn trong tổng vốn huy động của các NHTMCP trên địa bàn vẫn có khá thấp, nên để đầu tư cho vay trung dài hạn, nhiều ngân hàng đã phải sử dụng đến nguồn huy động ngắn hạn cho vay thậm chí vượt cả tỷ lệ cho phép, nên tiềm ẩn nhiều yếu tố rủi ro.

Do ba nguyên nhân chủ yếu sau: (i) Hầu hết các NHTMCP trên địa bàn chưa hoạch định được chiến lược kinh doanh ổn định; (ii) Chưa phát triển và đa dạng hoá các dịch vụ ngân hàng nên chưa thu hút được các nguồn vốn tiền gửi thanh toán của các tổ chức kinh tế và cá nhân (iii) Một số ngân hàng có chiến lược kinh doanh bán lẻ thời gian qua khó khăn về nguồn vốn, do vậy lãi suất đầu vào cao.

• Hạ tầng kỹ thuật còn bất cập, phần mềm công nghệ giữa các Ngân hàng thương mại cổ phần không tương thích

Hiện nay, nhìn chung các NHTMCP hầu hết đã ứng dụng công nghệ thông tin hiện đại nhưng chưa được khai thác triệt để, còn nhiều bất cập. Thực tế các ngân hàng đã đầu tư cơ sở vật chất kỹ thuật và chương trình công nghệ tuy nhiên còn ở mức thấp khoảng cách trình độ công nghệ giữa các ngân hàng khá xa. Dẫn đến hai tình trạng trái ngược nhau:

+ Ứng dụng công nghệ ở mức độ thấp: Một số NH do chưa đủ điều kiện về vốn nên ứng dụng công nghệ chưa đồng bộ chỉ ở mức phản ảnh, ghi chép, quản lý các hoạt động nghiệp vụ trong phạm vi của một đơn vị; các nghiệp vụ liên chi nhánh chưa được xử lý tức thời. Tất nhiên với công nghệ như thế này thì không thể thực hiện được việc quản trị tài chính, quản trị kinh doanh ngân hàng, thực hiện các modul nghiệp vụ. Với yêu ứng dụng công nghệ hiện đại để đáp ứng các chuẩn mực chung lại tốn một khoản chi phí khác lớn hơn trong

khi NH đang thiếu vốn. Đây là một khó khăn của các NH có vốn thấp.

+ Chưa khai thác sử dụng hết tính năng công nghệ hiện đại: Một số NH khác đủ điều kiện về vốn để mua công nghệ ở mức cao. Tuy nhiên do trình độ cán bộ, hoặc do tình trạng không tương thích chung của hệ thống mà nhiều tiện ích của công nghệ hiện đại không được ứng dụng trong NH.

• Công tác quản trị điều hành ở một số Ngân hàng thương mại cổ phần còn hạn chế

Một số ngân hàng chưa có sự tách bạch giữa chức năng nhiệm vụ quyền hạn giữa Hội đồng quản trị và Ban điều hành, trách nhiệm giữa Hội đồng quản trị và Ban điều hành còn chồng chéo, thậm chí Hội đồng quản trị còn can thiệp sâu vào hoạt động của Ban điều hành (HBB) có ngân hàng việc quản trị tập trung vào Chủ tịch (như HabuBank, VIB) nên việc phân công phân nhiệm trong từng thành viên chỉ mang tính hình thức, làm cho hiệu quả công tác quản trị điều hành chưa cao.

Việc quản trị của Hội đồng quản trị của một số ngân hàng chưa thể hiện trí tuệ tập thể, tập trung vào một số thành viên thường hoặc thường trực hoặc chủ tịch Hội đồng quản trị (HBB, VIB). Năm 2005-2006 có ngân hàng có biểu hiện mất đoàn kết (TechcomBank) tiềm ẩn ảnh hưởng không tốt đến ngân hàng. Cuối năm 2008, VPBank cũng có biểu hiện một số thành viên Hội đồng quản trị vi phạm đạo đức nghề nghiệp.

- Hiệu quả hoạt động tổ chức, quản trị và điều hành còn thấp so với các ngân hàng nước ngoài, ngân hàng liên doanh. Trong thực tế, công tác quản trị nhân sự tại một số NHTMCP chưa được nhìn nhận như một nguồn lực quan trọng để qua đó đầu tư và phát triển, điều đó cũng là một yếu tố cản trở sự phát triển của ngân hàng

- Chất lượng công tác quản trị ngân hàng ở một số ngân hàng chưa được tăng tương ứng với quy mô hoạt động hiện nay ; có những ngân hàng tốc độ tăng tổng tài sản, mạng lưới gấp 2 - 3 lần nhưng số lượng, chất lượng ban quản trị điều hành hầu như không tăng tương ứng : GPB, VPB. Ban điều hành của một số NH, tính ổn định chưa cao: NH Quốc Tế năm 2008 thay đổi HĐQT, thay đổi Tổng Giám đốc và xáo trộn nhiều trong ban điều hành, GPBank thay đổi Tổng giám đốc nhiều trong một thời gian ngắn. Nhân sự cán bộ quản lý và nhân viên nhiều ngân hàng cũng bị xáo trộn do cạnh tranh giữa các ngân hàng. Thời gian qua, một số NHCP

từ qui mô nông thôn lên đô thị công tác quản trị, điều hành rất yếu, đặc biệt về điều hành thanh khoản, điều hành giữa nguồn vốn và sử dụng vốn.

• Yếu kém về quản trị rủi ro và thiết lập hệ thống cảnh báo trong hoạt động ngân hàng

Hiện nay, hầu hết 08 ngân hàng cổ phần trên địa bàn chưa có hệ thống, chương trình phần mềm về quản trị rủi ro và thiết lập hệ thống cảnh báo trong hoạt động ngân hàng theo chuẩn mực của Basel II, đặc biệt là rủi ro lãi suất, thanh khoản, hối đoái và các công cụ phái sinh. Vì vậy, một số NH bỏ lỡ cơ hội kinh doanh hoặc bị tổn thất. Tuy nhiên, 08 NHTMCP đã chú trọng tăng cường hệ thống quản trị rủi ro và có giải pháp thực hiện: xây dựng hệ thống và các công cụ hỗ trợ và kiểm tra giám sát nhằm hạn chế đến mức tối đa các rủi ro có thể xảy ra đối với ngân hàng. Tăng cường các biện pháp để quản lý tốt mối quan hệ tốt với khách hàng là mối quan tâm đặc biệt của các ngân hàng trong những năm tới.

Về công tác kiểm soát rủi ro: Hoạt động kiểm tra, kiểm soát để hạn chế rủi ro đã được tiến hành toàn diện và đồng thời ở tất cả các chi nhánh trong hệ thống, cùng với việc mở rộng mạng lưới và phát triển kinh doanh. Trong những năm qua, nhất là năm 2006-2008 khi quy mô hoạt động của các NHTMCP đã được mở rộng, nhìn chung các ngân hàng đã chú trọng và nâng cao khả năng quản trị rủi ro, từng bước hoàn thiện hệ thống quản lý, giám sát rủi ro chuyên sâu. Việc hoàn thiện hệ thống đánh giá xếp hạng khách hàng Doanh nghiệp, hệ thống xếp hạng khách hàng cá nhân, hệ thống phê duyệt tín dụng tập trung đã tạo tiền đề cho việc phát triển các sản phẩm Doanh nghiệp và cá nhân trên nền tảng quản trị rủi ro theo đối tượng khách hàng. Công tác quản trị rủi ro thị trường đã hỗ trợ và giúp hoạt động kinh doanh ngân hàng, đặc biệt là hoạt động kinh doanh trên thị trường 2, quản lý rủi ro thanh khoản và rủi ro lãi suất được hiệu quả, an toàn. Hiện tại, rủi ro tín dụng, rủi ro hoạt động, rủi ro thanh khoản, rủi ro chiến lược và rủi ro đầu tư tài chính đã được chú trọng và đang được triển khai một cách bài bản nhằm nhận diện và có phương thức quản lý sát sao.

• Chưa phát triển đa dạng và nâng cao chất lượng dịch vụ ngân hàng hiện đại

Mặc dù đã có tốc độ phát triển khá nhưng đánh giá chung các dịch vụ do các NHTMCP ở Hà Nội cung cấp chủ yếu vẫn là các dịch vụ truyền thống, quá trình đa dạng hoá các dịch vụ NH hiện đại còn chậm. Ngay cả các loại hình dịch vụ NH truyền thống cũng còn đơn điệu, chưa đưa ra nhiều sản phẩm dịch vụ mới phù hợp với nhu cầu của người dân và của doanh nghiệp. Doanh số các loại dịch vụ như cho thuê tài chính, cho vay đồng tài trợ, bảo lãnh vay vốn, kinh doanh ngoại tệ, tư vấn tài chính NH còn thấp. Chất lượng dịch vụ cũng còn nhiều bất cập, tỷ lệ nợ xấu có xu hướng tăng, do tăng cung tín dụng và chất lượng thẩm định, quản lý kiểm soát vốn vay chưa tốt. Tỷ trọng thanh toán bằng tiền mặt còn lớn, các dịch vụ thanh toán qua NH chưa phát triển nhanh và đồng bộ, thiếu các công nghệ thanh toán hiện đại và chưa thực sự tiện ích cho khách hàng.

Bên cạnh đó, khả năng tiếp cận và sử dụng các dịch vụ NH của các chủ thể trong nền kinh tế tuy đã được cải thiện nhưng vẫn còn hạn chế. Còn tồn tại một số rào cản đối với các DN vừa và nhỏ trong việc tiếp cận và sử dụng dịch vụ NH, đặc biệt là dịch vụ tín dụng. Kênh phân phối sản phẩm trên thị trường và mạng lưới kinh doanh dịch vụ tài chính chưa phát triển sâu rộng.

Khả năng cạnh tranh và thích ứng với các yêu cầu hội nhập quốc tế của các NHTMCP cung cấp dịch vụ NH ở Hà Nội còn hạn chế, một số NHCP còn yếu. Mức độ áp dụng công nghệ quản lý kinh doanh, chất lượng dịch vụ cung cấp còn nhiều hạn chế. Hầu hết các NHTM chưa có được chiến lược cạnh tranh bài bản, dài hạn.

Về dịch vụ ngân hàng của các NHTMCP ở Hà Nội: ở một số Ngân hàng CP chủ yếu tập trung vào các nghiệp vụ tín dụng truyền thống, các dịch vụ ngân hàng khác còn nghèo nàn, chậm phát triển (NHCP Dầu khí Toàn Cầu, NHCP Đông Nam Á) Có những NH đã triển khai nhiều nghiệp vụ và dịch vụ hiện đại nhưng phần lớn không phát triển được, đặc biệt là các nghiệp vụ như bao thanh toán, Future, Option. Các ngân hàng chưa kết nối rộng rãi hệ thống thanh toán thẻ trong nước cũng như các tổ chức thẻ quốc tế, do đó chưa phát huy được hết những tiện ích của thẻ, gây lãng phí nguồn lực ở ngân hàng, chưa thực sự tiện ích cho khách hàng. Một số ngân hàng đã đầu tư khá lớn vào hệ thống ATM, nhưng do nhiều thông tin bất lợi nên chưa đem lại hiệu quả.

Giá cả của các dịch vụ còn nhiều bất hợp lý. Việc xác định giá cả dịch vụ NH của nhiều NH còn thiếu căn cứ khoa học, còn phụ thuộc vào tổ chức cung ứng dịch vụ mà chưa phản ánh đúng quan hệ cung cầu trên thị trường.

- Dịch vụ ngân hàng còn đơn nhất, chưa đa dạng, thiếu tính tiện ích cao; chưa tạo ra sự khác biệt trong cạnh tranh; chưa thực hiện các dịch vụ ngân hàng trọn gói hoặc bán chéo các dịch vụ

- Vấn đề bảo mật, an toàn cho khách hàng chưa cao

Do 3 nguyên nhân chủ yếu sau:

(i) Do đó nhu cầu vốn rất lớn, vượt quá khả năng tài chính của nhiều ngân hàng, nhất là đối với ngân hàng nhỏ, khả năng tài chính thấp.

(ii) Một số ngành điện, nước, bưu điện... chưa thật sự tạo điều kiện cần thiết cho các dịch vụ thành toán tiền điện, nước... qua tài khoản cá nhân mở tại các ngân hàng;

(iii) Sự nghẽn mạch hoặc tốc độ truyền chậm thường xuyên xảy ra do phụ thuộc vào chất lượng đường truyền của ngành bưu chính viễn thông.

• Những hạn chế và vướng mắc trong quan hệ tín dụng giữa Ngân hàng và khách hàng

Trong những năm qua, đặc biệt khi Việt Nam chính thức là thành viên của Tổ chức thương mại thế giới giai đoạn năm 2006 - 2008, trong bối cảnh kinh tế vĩ mô và nguồn vốn khả dụng của các NHCP đã được cải thiện nên các Ngân hàng cũng mở rộng tăng trưởng tín dụng, nhất là tăng cường đầu tư tài chính với phương châm an toàn hiệu quả. Tuy vậy, trong những tháng đầu năm 2008, khi hầu hết các Ngân hàng khó khăn về thanh khoản, thiếu nguồn vốn VND để cho vay, các Ngân hàng tập trung đảm bảo khả năng thanh khoản của ngân hàng nên không mở rộng tín dụng. Mặt khác, kiểm chế tốc độ tăng trưởng dư nợ không vượt quá 30% thực hiện chỉ đạo của NHNN. Do chi phí đầu vào luôn ở mức cao dẫn đến lãi suất cho vay tăng, nếu doanh nghiệp vay vốn đòi hỏi mức sinh lời có thể chịu đựng được lãi suất tiền vay thì rất ít DN có thể chịu đựng được.

- Hiện nay tình hình kinh tế chưa thật ổn định, lo ngại về các khoản nợ khó đòi khiến các ngân hàng e ngại khi cho DN và người tiêu dùng vay vốn. Đến tháng 6 năm 2008, tình hình thanh khoản của các ngân hàng trên địa bàn Hà

Nội vẫn tiếp tục khó khăn. Tuy nhiên, một số ngân hàng vẫn cho vay đối với khách hàng truyền thống, hầu hết không mở rộng cho vay khách hàng mới nên tăng trưởng tín dụng ở mức thấp, chủ yếu do DN không đáp ứng đủ điều kiện vay vốn.

- Về cơ cấu nguồn vốn huy động: Thực tế hiện nay khách hàng gửi kỳ hạn ngắn (Kỳ hạn 1-3 tháng) là chủ yếu, nguồn vốn trung dài hạn rất hạn chế, trong khi nhu cầu vay vốn của các doanh nghiệp nói chung, DN vừa và nhỏ nói riêng chủ yếu là trung dài hạn, ảnh hưởng đến hoạt động tín dụng, đặc biệt trong lĩnh vực tài trợ các Dự án cho vay trung và dài hạn. Tình hình diễn biến của kinh tế thế giới khá phức tạp có thể rủi ro tín dụng tiềm ẩn khó lường. Vì vậy đòi hỏi qui trình, thủ tục thẩm định khách hàng phải chặt chẽ, tốn nhiều thời gian và công sức.

- Về cơ chế pháp lý:

+ Khó khăn trong đăng ký giao dịch bảo đảm: Hiện nay có nhiều loại giấy tờ khác nhau về hình thức chứng nhận quyền sở hữu nhà ở, đất ở nên rất khó cho việc thiết lập cũng như bảo vệ quyền lợi của bên nhận thế chấp, bên bảo lãnh bằng quyền sử dụng đất, tài sản gắn liền với đất. Thời gian đăng ký giao dịch bảo đảm chậm và kéo dài ảnh hưởng đến việc cho vay và giải ngân của NH.

+ Về mặt thủ tục công chứng: Hiện nay chỉ công chứng, chứng nhận hợp đồng bảo đảm bằng tài sản gắn liền với đất, không công chứng chứng nhận hợp đồng thế chấp hoặc bảo lãnh bằng quyền sử dụng đất nên làm hạn chế việc cho vay.

+ Khó khăn về phân tích đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp: Hiện tại các doanh nghiệp vừa và nhỏ (DNN&N) có vốn đăng ký kinh doanh dưới 10 tỷ đồng chiếm khoảng 80% tổng số DNN&N. Nhìn chung các báo cáo tài chính của DN thường rất đơn giản, chưa phản ánh đầy đủ tình hình tài chính của DN. Báo cáo tài chính gửi NH thường khác với báo cáo tài chính gửi cơ quan thuế trong khi phần lớn các báo cáo tài chính chưa qua kiểm toán nên số liệu thiếu minh bạch, độ tin cậy chưa cao, do vậy NH rất khó đánh giá về thực trạng năng lực tài chính của DN để xem xét cho vay.

- Về cơ chế, kinh tế vĩ mô và môi trường đầu tư:

+ Những biến động bất thường của TTTTệ, TTCK, TTBĐS, lạm phát và

giá cả tăng ở mức cao ảnh hưởng đến hoạt động đầu tư, SXKD của nhiều DN.

+ Giá vật liệu xây dựng tăng đột biến cùng với các vướng mắc trong việc giải phóng mặt bằng gây khó khăn cho các dự án xây dựng. Công tác qui hoạch, quản lý xây dựng theo qui hoạch của thành phố chưa đáp ứng được yêu cầu và còn nhiều hạn chế.

+ Hệ thống qui chế chính sách mới của Nhà nước, chậm được hướng dẫn sửa đổi phù hợp với thực tiễn như: Chính sách cổ phần hoá DN, giải phóng mặt bằng... Công tác cải cách hành chính, nhất là thủ tục hành chính và quản lý hành chính như: quy trình thủ tục với DN, người dân trong việc giải quyết liên quan đến đất đai, đầu tư xây dựng, giải phóng mặt bằng chưa được phối hợp tích cực làm cho tiến độ xử lý các món vay chậm, ảnh hưởng đến hiệu quả của doanh nghiệp. Việc thực hiện cơ chế một cửa liên quan đến tài sản của người dân và doanh nghiệp ở một số nơi chưa được giải quyết kịp thời.

• Nguồn nhân lực không ổn định hoặc chưa đáp ứng các yêu cầu cao trong quá trình cạnh tranh và hội nhập

Trong những năm gần đây các NHTMCP đã có những cố gắng trong đào tạo, phát triển nguồn nhân lực của mình. Tuy nhiên vẫn còn một số tồn tại:

- Năng lực, trình độ khả năng thẩm định dự án, đánh giá dự án, thẩm định khách hàng để quyết định cho vay còn thấp.

- Phẩm chất đạo đức, nghề nghiệp của một số cán bộ, nhân viên trong các NHTMCP có biểu hiện bị suy đồi, tha hoá biến chất đã ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động ngân hàng.

Nguồn nhân lực còn hạn chế, không ổn định, trình độ chưa đồng đều; thiếu kinh nghiệm; thiếu tâm định hướng chiến lược kinh doanh. Ở một số NHTMCP yếu thời gian vừa qua bị chảy máu chất xám, một số cán bộ có trình độ chuyên môn chạy sang NH khác để được đề bạt chức vụ, lên lương,... hoặc có NHCP cho họ được mua cổ phiếu.

Hiện nay các NHTMCP có tình trạng chung là thiếu cán bộ quản lý (thậm chí đã có sự cạnh tranh không lành mạnh giữa các ngân hàng) để đáp ứng cho yêu cầu mở rộng mạng lưới của đơn vị. Ở hầu hết các ngân hàng, do có tỷ lệ nhân viên mới tuyển khá cao nên trình độ còn nhiều bất cập,

thiếu kinh nghiệm.

Do hai nguyên nhân chủ yếu sau: (i) Chưa gắn kết giữa đào tạo và sử dụng; (ii) Chưa có chế độ thích đáng đãi ngộ, lưu giữ cán bộ.

• **Nguyên nhân khác**

- Những yếu tố khách quan thuộc về môi trường kinh doanh ngân hàng còn chưa thuận lợi. Trình độ phát triển kinh tế thấp, GDP bình quân đầu người thấp, văn hoá và thói quen sử dụng dịch vụ NH, thể chế kinh tế thị trường chưa phát triển đồng bộ,... cơ chế quản lý dịch vụ ngân hàng chưa hoàn chỉnh và đồng bộ, năng lực điều hành chính sách tiền tệ và lãi suất của NHNN Việt Nam còn nhiều hạn chế; chính sách quản lý ngoại hối và điều hành tỷ giá còn bất cập; cơ chế quản lý, giám sát hoạt động NH còn chưa hiệu quả; hệ thống pháp luật NH chưa hoàn chỉnh, đồng bộ và phù hợp với thông lệ quốc tế.

- Hạ tầng công nghệ và hệ thống thanh toán chưa đạt đến trình độ tiên tiến để hỗ trợ cho quá trình phát triển và nâng cao chất lượng dịch vụ NH, đồng thời còn cách xa và có nguy cơ tụt hậu xa hơn với nhiều nước trong khu vực và trên thế giới: Mặc dù có những cải thiện quan trọng, song tốc độ phát triển và ứng dụng CNTT trong hoạt động NH còn chậm, chưa đáp ứng được yêu cầu đổi mới toàn diện hệ thống NH và hội nhập quốc tế. Mức độ tự động hoá các giao dịch NH còn thấp; nhiều qui trình nghiệp vụ NH được xây dựng trên nền tảng xử lý thủ công hoặc cơ giới hoá chưa phù hợp với phương thức tự động hoá. Hệ thống thanh toán quốc gia và hệ thống thanh toán trong nội bộ các NHTM còn nhiều bất cập và chưa được hiện đại hoá đồng bộ. Hệ thống thông tin quản lý (cả tầm vĩ mô và vi mô) chưa đáp ứng yêu cầu quản lý kinh doanh và hoạch định chiến lược. Những khó khăn, mất cân đối thậm chí yếu kém chung của nền kinh tế, lạm phát tăng cao, vượt xa mức dự báo.

- Do tác động từ cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu năm 2008, nền kinh tế trong nước có những biến động tiêu cực, gây nhiều khó khăn cho doanh nghiệp trong việc tìm kiếm thị trường tiêu thụ sản phẩm, hiệu quả kinh doanh suy giảm, ảnh hưởng đến việc tái sản xuất, nhu cầu vay vốn ngân hàng của DN giảm sút.

- Một số ngành kinh tế chịu tác động của thiên tai, dịch bệnh, các thông tin về chất lượng sản phẩm ảnh hưởng đến việc sản xuất và tiêu thụ hàng hoá,

gây khó khăn cho khách hàng trong việc trả nợ vốn vay ngân hàng.

- Thị trường chứng khoán liên tục mất điểm từ đầu năm đến nay, các nhà đầu tư liên tục bán tháo cổ phiếu, ít nhà đầu tư mới vào thị trường, việc đầu tư chỉ bằng vốn tự có, bên cạnh những yếu tố không thuận lợi trong hoạt động ngân hàng, nền kinh tế trong nước năm 2008 còn ảnh hưởng do suy thoái của nền kinh tế toàn cầu.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Qua phân tích, đánh giá thực trạng nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của các NHTMCP trên địa bàn Hà Nội trong tiến trình hội nhập quốc tế giai đoạn 2002-2008, chương 2 Luận án đã hoàn thành các nhiệm vụ sau:

Thứ nhất: Nêu được khái quát tiến trình hội nhập quốc tế của hệ thống NHTM Việt Nam.

Thứ hai: Trình bày quá trình hình thành và phát triển của 8 NHTMCP trên địa bàn Hà Nội.

Thứ ba: Đã phân tích được thực trạng nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của các NHTMCP trên địa bàn, trong đó phân tích rõ các hoạt động cơ bản, đánh giá hiệu quả hoạt động của các NHTMCP dựa trên các chỉ tiêu về khả năng sinh lời và kết quả kinh doanh. Tác giả đi sâu đánh giá chi tiết doanh thu, chi phí, rủi ro, vốn chủ sở hữu để xác định hiệu quả hoạt động của các NH trên cơ sở kết cấu vốn, để từ đó rút ra một kết cấu vốn hợp lý cho các NHTMCP.

Thứ tư: Đã phân tích và đánh giá các biện pháp mà các NHTMCP đã và đang thực hiện để nâng cao hiệu quả bao gồm quản trị điều hành, đổi mới cơ cấu bộ máy, ứng dụng công nghệ hiện đại, mở rộng mạng lưới và nâng cao chất lượng kiểm tra, kiểm soát nội bộ...

Thứ năm, bên cạnh đánh giá thành công, tác giả đã phân tích và đánh giá hạn chế trong hoạt động của 8 NHTMCP trong tiến trình hội nhập quốc tế.

Thứ sáu, trên cơ sở phân tích thành công và hạn chế, những nguyên nhân chủ quan và khách quan, tác giả đã luận giải hệ giải pháp và kiến nghị có tính khả thi nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của các NHTMCP trên địa bàn Hà Nội trong tiến trình hội nhập quốc tế.

CHƯƠNG 3

GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN TRÊN ĐỊA BÀN HÀ NỘI TRONG TIẾN TRÌNH HỘI NHẬP QUỐC TẾ

3.1 ĐỊNH HƯỚNG, CHIẾN LƯỢC HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ CỦA HỆ THỐNG NGÂN HÀNG VIỆT NAM

3.1.1 Chiến lược hội nhập kinh tế quốc tế của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam

Trước yêu cầu cấp bách của hội nhập kinh tế quốc tế đòi hỏi NHNN Việt Nam phải có một chiến lược hội nhập với lộ trình phù hợp:

- Xây dựng và từng bước hoàn thiện khung pháp lý, nhằm tạo ra một sân chơi bình đẳng, tuân thủ các cam kết quốc tế và an toàn cho các NHTM, định hướng chính hoạt động trên lãnh thổ Việt Nam trong lĩnh vực tín dụng, dịch vụ ngân hàng, đầu tư và các nghiệp vụ tài chính khác.

- Xoá bỏ mọi cơ chế bao cấp đối với các NHTM, nhất là các NHTMNN buộc các NHTM phải hoạt động thực sự theo cơ chế thị trường theo xu hướng tự chủ, tự chịu trách nhiệm về hoạt động của mình.

- Nới lỏng từng bước các hạn chế về tham gia cổ phần của các định chế tài chính nước ngoài tại Việt Nam theo lộ trình mà Chính phủ cam kết trong các hiệp định thương mại dịch vụ (AFTA) của ASEAN đã được ký kết năm 1995 và hiệp định thương mại Việt Mỹ năm 2001. Theo đó, Việt Nam sẽ xoá bỏ dần các hạn chế này từ năm 2006.

- Xây dựng hệ thống thông tin hiện đại, đảm bảo cho hệ thống tài chính hoạt động an toàn hiệu quả, dễ giám sát theo thông lệ quốc tế. Xây dựng và hoàn thiện thị trường tài chính, đặc biệt là thị trường tiền tệ ngắn hạn tạo môi trường để áp dụng phổ biến các công cụ gián tiếp của chính sách tiền tệ, lãi suất và tỷ giá được thoả thuận hoá theo quan hệ cung cầu trên thị trường, thực hiện kiểm soát gián tiếp qua các công cụ của chính sách tiền tệ.

- Xây dựng cơ chế quản lý ngoại hối theo hướng tự do hoá có kiểm soát bằng pháp luật, nghiêm cấm mọi hành vi thanh toán bằng tiền mặt ngoại tệ trong lãnh thổ Việt Nam, phát triển mạnh thị trường ngoại hối, làm cơ sở để

người cư trú mở tài khoản ngoại tệ tại ngân hàng, tạo cơ sở chuyển đổi tiền Việt Nam thành đồng tiền tự do chuyển đổi, trước hết là tự do chuyển đổi trong cán cân vãng lai.

- Rà soát lại các qui định về an toàn hệ thống, bao gồm các qui định về vốn điều lệ, về trình độ của đội ngũ quản lý của các NHTM, về chế độ báo cáo tài chính, về quy chế thanh tra giám sát, về bảo toàn tiền gửi, về bảo đảm tiền vay. Thiết lập hệ thống đánh giá, phân loại NH theo CAMEL.

- Có chiến lược phát triển nguồn lực trí tuệ và đào tạo cán bộ cụ thể cho NHTW và các NHTM khác.

3.1.2 Chiến lược hội nhập của các ngân hàng thương mại Việt Nam

- Các NHTM phải chủ động tăng qui mô đủ lớn, hoạt động an toàn, hiệu quả và có sức cạnh tranh cao, nhanh chóng làm lành mạnh hoá, làm sạch bảng cân đối. Đảm bảo NHTM huy động vốn và phân bổ vốn tín dụng hiệu quả, an toàn và theo nguyên tắc thị trường.

- Nâng cao năng lực quản lý và tiềm lực tài chính của các ngân hàng thương mại.

- Tái cơ cấu lại hoạt động nghiệp vụ ngân hàng.

- Từng bước phát triển, đa dạng các sản phẩm dịch vụ hiện đại, xây dựng thương hiệu và uy tín trên thị trường trong nước và quốc tế.

- Tiếp tục đổi mới mô hình tổ chức bộ máy của các ngân hàng thương mại, tổ chức tín dụng Việt Nam theo xu hướng: Cơ cấu và tăng cường quyền lực quản lý của Hội đồng quản trị, giảm chi phí nghiệp vụ, tăng cường đào tạo và sử dụng các cán bộ có năng lực, nâng cao hơn nữa, quyền lực tài chính, ban hành quy trình kiểm tra, kiểm soát phù hợp với tiêu chuẩn và thông lệ quốc tế, nâng cao chất lượng rủi ro, xây dựng hệ thống kế toán, tính toán các chỉ tiêu tài chính phù hợp với chuẩn mực kế toán được quốc tế công nhận.

3.1.3 Phát triển ngành Ngân hàng Việt Nam đến năm 2010 và định hướng đến năm 2020

3.1.3.1 Mục tiêu phát triển ngành ngân hàng

Một là: Mục tiêu phát triển Ngân hàng Nhà nước Việt Nam đến năm 2010 và định hướng chiến lược đến năm 2020

Đổi mới tổ chức và hoạt động của NHNN để hình thành bộ máy tổ chức tinh gọn, chuyên nghiệp, có đủ nguồn lực xây dựng và thực thi chính sách tiền

tệ (viết tắt là CSTT) theo nguyên tắc thị trường dựa trên cơ sở công nghệ tiên tiến, thực hiện các thông lệ, chuẩn mực quốc tế về hoạt động ngân hàng Trung ương, hội nhập với cộng đồng tài chính quốc tế, thực hiện có hiệu quả chức năng quản lý nhà nước trên lĩnh vực tiền tệ và hoạt động ngân hàng, đồng thời tạo nền tảng đến sau năm 2010 phát triển NHNN trở thành ngân hàng Trung ương hiện đại, đạt trình độ tiên tiến của các ngân hàng Trung ương (viết tắt là NHTW) trong khu vực châu Á.

Xây dựng và thực thi có hiệu quả CSTT nhằm ổn định giá trị đồng tiền, kiểm soát lạm phát, góp phần ổn định kinh tế vĩ mô, tăng trưởng kinh tế và thực hiện thắng lợi công cuộc công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước. Điều hành tiền tệ, lãi suất và tỷ giá hối đoái theo cơ chế thị trường thông qua sử dụng linh hoạt, có hiệu quả các công cụ CSTT. Ứng dụng công nghệ thông tin, mở rộng nhanh các hình thức thanh toán không dùng tiền mặt và thanh toán qua ngân hàng. Nâng dần và tiến tới thực hiện đầy đủ tính chuyển đổi của đồng tiền Việt Nam. CSTT tạo điều kiện huy động và phân bổ có hiệu quả các nguồn lực tài chính. Kết hợp chặt chẽ CSTT với chính sách tài khoá để định hướng và khuyến khích công chúng tiết kiệm, đầu tư và phát triển sản xuất kinh doanh.

Hai là: Mục tiêu phát triển các tổ chức tín dụng đến năm 2010 định hướng chiến lược đến năm 2020

Cải cách căn bản, triệt để và phát triển toàn diện hệ thống các TCTD theo hướng hiện đại, hoạt động đa năng để đạt trình độ phát triển trung bình tiên tiến trong khu vực ASEAN với cấu trúc đa dạng về sở hữu, về loại hình TCTD, có quy mô hoạt động lớn hơn, tài chính lành mạnh, đồng thời tạo nền tảng đến sau năm 2010 xây dựng được hệ thống các TCTD hiện đại, đạt trình độ tiên tiến trong khu vực Châu á, đáp ứng đầy đủ các chuẩn mực quốc tế về hoạt động ngân hàng, có khả năng cạnh tranh với các ngân hàng trong khu vực và trên thế giới. Bảo đảm các TCTD, kể cả các TCTD nhà nước hoạt động kinh doanh theo nguyên tắc thị trường và vì mục tiêu chủ yếu là lợi nhuận. Phát triển hệ thống TCTD phi ngân hàng để góp phần phát triển hệ thống tài chính đa dạng và cân bằng hơn. Phát triển và đa dạng hoá các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng, đặc biệt là huy động vốn, cấp tín dụng, thanh toán với chất lượng cao màng lưới phân phối phát triển hợp lý nhằm cung ứng đầy đủ, kịp thời, thuận tiện các dịch vụ, tiện ích ngân hàng cho nền kinh tế trong thời kỳ

đẩy mạnh công nghiệp hoá, hiện đại hoá. Hình thành thị trường dịch vụ ngân hàng, đặc biệt là thị trường tín dụng cạnh tranh lành mạnh, bình đẳng giữa các loại hình TCTD, tạo cơ hội cho mọi tổ chức, cá nhân có nhu cầu hợp pháp, đủ khả năng và điều kiện được tiếp cận một cách thuận lợi các dịch vụ ngân hàng. Ngăn chặn và hạn chế mọi tiêu cực trong hoạt động tín dụng.

Bảo đảm quyền tự chủ, tự chịu trách nhiệm của TCTD trong kinh doanh. Tạo điều kiện cho các TCTD trong nước nâng cao năng lực quản lý, trình độ nghiệp vụ và khả năng cạnh tranh. Bảo đảm quyền kinh doanh của các ngân hàng và các tổ chức tài chính nước ngoài theo các cam kết của Việt Nam với quốc tế. Gắn cải cách ngân hàng với cải cách doanh nghiệp, đặc biệt là doanh nghiệp nhà nước. Tiếp tục củng cố, lành mạnh hoá và phát triển các ngân hàng cổ phần; ngăn ngừa và xử lý kịp thời, không để xảy ra đổ vỡ ngân hàng ngoài sự kiểm soát của NHNN đối với các TCTD yếu kém. Đưa hoạt động của quỹ tín dụng nhân dân đi đúng hướng và phát triển vững chắc, an toàn hiệu quả.

Phương châm hành động của các TCTD là “An toàn - hiệu quả - phát triển bền vững - Hội nhập quốc tế”.

Một số NHTM đạt mức vốn tự có tương đương 800-1000 triệu USD đến năm 2010, có thương hiệu mạnh và khả năng cạnh tranh quốc tế. Phấn đấu hình thành được ít nhất một Tập đoàn Tài chính hoạt động đa năng trên thị trường tài chính trong và ngoài nước.

Phát triển hệ thống dịch vụ ngân hàng đa dạng, đa tiện ích được định hướng theo nhu cầu của nền kinh tế trên cơ sở tiếp tục nâng cao chất lượng và hiệu quả các dịch vụ ngân hàng truyền thống, đồng thời tiếp cận nhanh hoạt động ngân hàng hiện đại và dịch vụ tài chính, ngân hàng mới có hàm lượng công nghệ cao. Nâng cao năng lực cạnh tranh của dịch vụ ngân hàng của các TCTD Việt Nam theo nguyên tắc thị trường, minh bạch, hạn chế bao cấp và chống độc quyền cung cấp dịch vụ ngân hàng để từng bước phát triển thị trường dịch vụ ngân hàng thông thoáng, cạnh tranh lành mạnh, an toàn và hiệu quả. Không hạn chế quyền tiếp cận của các tổ chức, cá nhân đến thị trường dịch vụ ngân hàng, đồng thời tạo điều kiện cho mọi tổ chức, cá nhân có nhu cầu và đáp ứng đủ các yêu cầu về năng lực, thủ tục, điều kiện giao dịch được tiếp cận và dịch vụ ngân hàng. Từng bước tự do hoá gia nhập thị trường và khuyến khích các TCTD cạnh tranh bằng chất lượng dịch vụ, công nghệ, uy

tín, thương hiệu thay vì dựa chủ yếu vào giá cả dịch vụ và mở rộng mạng lưới. Đến năm 2010, hệ thống ngân hàng Việt Nam phấn đấu phát triển được hệ thống dịch vụ ngân hàng ngang tầm với các nước trong khu vực ASEAN về chủng loại, chất lượng và có khả năng cạnh tranh quốc tế ở một số dịch vụ.

Ba là: Tăng cường năng lực giám sát của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam

Tập trung cải cách và phát triển hệ thống giám sát ngân hàng theo các nội dung chủ yếu sau:

- Đổi mới mô hình tổ chức của Thanh tra NHNN hiện nay theo hướng tập trung, thống nhất, chuyên nghiệp và phù hợp với chuẩn mực quốc tế về thanh tra, giám sát ngân hàng (Basel); thành lập Cơ quan Thanh tra, giám sát an toàn hoạt động ngân hàng thuộc cơ cấu tổ chức bộ máy của NHNN.

Tập trung nâng cao năng lực và đổi mới triệt để phương pháp giám sát dựa trên cơ sở rủi ro, đồng thời nâng cao chất lượng, hiệu quả của hoạt động giám sát từ xa.

- Mở rộng danh mục các đối tượng chịu sự thanh tra, giám sát của NHNN;

Hoàn thiện quy chế kiểm toán độc lập đối với các TCTD cho phù hợp với thực tiễn Việt Nam và thông lệ quốc tế. Hoàn thiện quy chế về tổ chức và hoạt động của cơ quan kiểm toán nội bộ và hệ thống kiểm soát nội bộ trong các TCTD;

- Xây dựng và triển khai khuôn khổ quy trình và phương pháp thanh tra, giám sát dựa trên cơ sở tổng hợp và rủi ro. Xây dựng hệ thống giám sát rủi ro trong hoạt động ngân hàng có khả năng cảnh báo sớm đối với các TCTD có vấn đề và các rủi ro trong hoạt động ngân hàng, ban hành quy định mới đánh giá, xếp hạng các TCTD theo tiêu chuẩn CAMEL (S);

- Chính sửa phù hợp các quy định, chính sách về bảo hiểm tiền gửi để buộc các tổ chức tài chính - tín dụng có huy động tiền gửi theo quy định của Luật các TCTD đều phải tham gia bảo hiểm tiền gửi. Nâng cao vai trò, năng lực tài chính và hoạt động của Bảo hiểm Tiền gửi Việt Nam trong việc giám sát, hỗ trợ, xử lý các tổ chức tham gia bảo hiểm tiền gửi gặp khó khăn và góp phần bảo đảm an toàn hệ thống ngân hàng. Tăng cường sự phối hợp giữa bảo hiểm tiền gửi Việt Nam và Cục Giám sát an toàn hoạt động ngân hàng trong quá trình giám sát các TCTD và xử lý các vấn đề khó khăn của các TCTD. Từng bước chuyển sang thực hiện cơ chế bảo hiểm tiền gửi dựa trên cơ sở mức độ rủi ro của tổ chức tham gia bảo hiểm tiền gửi;

Bốn là: Hiện đại hoá công nghệ ngân hàng và hệ thống thanh toán

- Hiện đại hoá hệ thống giao dịch ngân hàng. Tích cực xúc tiến thương mại điện tử và phát triển dịch vụ ngân hàng mới dựa trên nền tảng công nghệ thông tin, đặc biệt là các dịch vụ ngân hàng điện tử, tự động;

- Tiếp tục nâng cấp mạng diện rộng và hạ tầng công nghệ thông tin với các giải pháp kỹ thuật và phương thức truyền thông phù hợp với trình độ phát triển của hệ thống ngân hàng Việt Nam và các chuẩn mực, thông lệ quốc tế. Hoàn thiện và phát triển các mô thức quản lý nghiệp vụ ngân hàng cơ bản; các quy trình, thủ tục quản lý và tác nghiệp theo thông lệ, chuẩn mực quốc tế; đồng thời theo hướng hiện đại hoá và được tích hợp trong hệ thống quản trị ngân hàng hoàn chỉnh và tập trung;

- Tăng cường hệ thống an toàn, bảo mật thông tin, dữ liệu và an ninh mạng. Triển khai các đề án cải tạo, nâng cấp các giải pháp an ninh mạng, bảo mật dữ liệu, bảo đảm an toàn tài sản và hoạt động của NHNN và các TCTD. Xây dựng hệ thống bảo mật thông tin, dữ liệu và an toàn mạng, trong đó khẩn trương hoàn thành và đưa vào sử dụng các Trung tâm Dữ liệu dự phòng hay Trung tâm Phục hồi thảm hoạ của NHNN và các TCTD. Nghiên cứu và xây dựng chiến lược về đường truyền dữ liệu, liên kết với mạng thông tin quốc gia để tạo thế chủ động cho ngành ngân hàng;

- Cải tạo và nâng cấp các hệ thống công nghệ thông tin của NHNN và các TCTD. Xây dựng và triển khai các đề án, dự án liên kết, phát triển hệ thống máy rút tiền tự động ATM. Phát triển các công ty dịch vụ thẻ ngân hàng và các mô hình tổ chức thanh toán thích hợp;

- Cải cách hệ thống kế toán ngân hàng hiện hành theo các chuẩn mực kế toán quốc tế, đặc biệt là các vấn đề phân loại nợ theo chất lượng, mức độ rủi ro, trích lập dự phòng rủi ro, hạch toán thu nhập, chi phí;

- Tiếp tục hoàn thiện hệ thống thông tin, thống kê, báo cáo nội bộ ngành ngân hàng để xây dựng được hệ thống thông tin quản lý, cơ sở dữ liệu quốc gia hiện đại, tập trung và thống nhất. Triển khai mạng thông tin nội bộ rộng khắp toàn hệ thống trên cơ sở ứng dụng công nghệ thông tin và công nghệ mạng.

3.1.3.2 Định hướng phát triển công nghệ và hệ thống thanh toán ngân hàng đến năm 2020.

Phát triển hạ tầng công nghệ ngân hàng hiện đại ngang tầm với các nước

trong khu vực dựa trên cơ sở ứng dụng có hiệu quả công nghệ thông tin, điện tử tiên tiến và các chuẩn mực, thông lệ quốc tế phù hợp điều kiện Việt Nam. Hiện đại hoá toàn diện, đồng bộ công nghệ ngân hàng NHNN và các TCTD trên mặt về nghiệp vụ, quản lý và phương tiện kỹ thuật. Tiếp cận nhanh, vận hành có hiệu quả và làm chủ được các ứng dụng công nghệ ngân hàng tiên tiến.

Phấn đấu xây dựng hệ thống thanh toán ngân hàng an toàn, hiệu quả và hiện đại ngang tầm trình độ phát triển của các nước trong khu vực (về cơ sở hạ tầng kỹ thuật, khuôn khổ thể chế và dịch vụ thanh toán). Phát triển hệ thống thanh toán điện tử trong toàn quốc; hiện đại hoá hệ thống thanh toán điện tử liên ngân hàng. Tăng cường vai trò quản lý nhà nước và làm dịch vụ thanh toán, các hình thức và dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt tiên tiến, an toàn, hiệu quả.

3.1.3.3 Định hướng phát triển thị trường tiền tệ đến năm 2020

Phát triển thị trường tiền tệ an toàn, đồng bộ và mang tính cạnh tranh cao nhằm tạo cơ sở quan trọng cho hoạch định và điều hành CSTT, huy động và phân bổ có hiệu quả các nguồn lực tài chính, giảm thiểu rủi ro cho các TCTD. Củng cố, phát triển thị trường liên ngân hàng với cơ chế hoạt động thị trường. Phát triển thị trường đấu thầu trái phiếu, tín phiếu kho bạc và thị trường mở. Đẩy mạnh hoạt động đại lý phát hành chứng khoán của Chính phủ. Tăng cường số lượng và chủng loại chứng khoán có độ an toàn và tính thanh khoản cao được phép giao dịch trên thị trường mở; đồng thời nới lỏng các hạn chế tiếp cận thị trường đối với các TCTD. Tăng cường sự liên kết hoạt động và quản lý, điều hành giữa các thị trường tiền tệ bộ phận; giữa thị trường tiền tệ và thị trường chứng khoán. Hạn chế can thiệp hành chính vào hoạt động của thị trường tiền tệ.

3.1.4 Định hướng hoạt động của hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam trong tiến trình hội nhập quốc tế

3.1.4.1 Mục tiêu tổng quát và lộ trình phát triển của hệ thống Ngân hàng thương mại Việt Nam

- Xây dựng ngân hàng mạnh mẽ về tài chính, đa dạng về dịch vụ ngân hàng hiện đại đủ sức cạnh tranh với các NH trong nước và trên thế giới.
- Tăng sức cạnh tranh của hệ thống NHTM trên thị trường tài chính trong nước và quốc tế, rút ngắn khoảng cách tụt hậu so với các nước khác. Thực hiện các

cam kết hội nhập, từng bước nâng cao sức mạnh của hệ thống NHTM cả về nguồn vốn, cơ sở hạ tầng, thị phần, quy mô và chất lượng hoạt động.

Để đạt mục tiêu trên, hệ thống NHTM Việt Nam nói chung tiến hành theo lộ trình cụ thể như sau:

- Đến cuối năm 2008: Bước đầu khắc phục một số yếu kém của NHTM; cơ cấu và đổi mới hoạt động NHTM theo hướng tăng cường năng lực quản lý, hợp lý hoá mạng lưới chi nhánh, tổ chức tốt cơ cấu quản lý và nâng cao khả năng phân tích tài chính và đánh giá tín dụng. Một số NHTM lớn đủ điều kiện được cho phép mở văn phòng đại diện ở nước ngoài.

- Từ năm 2010: Đạt một số chuyển biến lớn về cơ sở hạ tầng, nguồn vốn và loại hình dịch vụ, mức độ an toàn và hiệu quả hoạt động của các NHTM tăng lên, hình thành một số NHTM lớn mạnh có khả năng cạnh tranh trên thị trường trong nước và quốc tế.

- Từ năm 2020: hoạt động NHTM theo chuẩn mực quốc tế kể cả về vốn, quản lý, công nghệ thông tin, đáp ứng nhu cầu về vốn và thanh toán, đồng thời có vai trò nhất định trên thị trường tài chính khu vực và quốc tế.

3.1.4.2 Nguyên tắc hoạt động của hệ thống Ngân hàng thương mại cổ phần tại TP Hà Nội.

Để phát triển hoạt động NHTMCP trên địa bàn TPHN, để nâng cao hiệu quả nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, phải nâng cao năng lực cạnh tranh, hiệu quả hoạt động và đủ điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế ngành NH, nhất thiết phải thực hiện các nguyên tắc sau:

Thứ nhất, đủ mạnh về vốn, hiện đại về công nghệ, đa dạng hoá về dịch vụ ngân hàng hiện đại, đảm bảo về nguồn nhân lực: hoạt động phát triển, tăng trưởng an toàn, hiệu quả. Quan trọng nhất là trong quá trình hoạt động NHTMCP phải thực hiện quản trị được rủi ro, quản trị thanh khoản, thiết lập hệ thống cảnh báo trong hoạt động.

Thứ hai, xử lý tồn tại đồng thời với tái cơ cấu tài chính, lành mạnh hoá tình hình tài chính, để trên cơ sở đó mới có thể phát triển nâng cao năng lực và hiệu quả hoạt động kinh doanh. Thực hiện nguyên tắc này chính là việc xây dựng nền tảng tài chính vững chắc cho NHTMCP.

Thứ ba, chủ động hội nhập: trên nền tảng tài chính ổn định, vững chắc, các NHTMCP không chỉ dừng lại ở việc hoạt động trong lãnh thổ mà phải chủ

động vươn xa hơn ra các nước trong khu vực và trên thế giới để tiếp cận nguồn vốn đầu tư nước ngoài, công nghệ hiện đại, phương pháp quản lý hiện đại để nâng cao hơn nữa năng lực hoạt động và năng lực cạnh tranh của NH.

Thứ tư, tận dụng tối đa vị thế, chấp nhận cạnh tranh. Đây là nguyên tắc bắt buộc phải đối đầu, để xác định mình là ai, khả năng tồn tại như thế nào. Qua cạnh tranh càng khẳng định thêm hơn vị thế ngân hàng.

Thứ năm, liên kết cùng phát triển. Hoạt động của hệ thống NH Việt Nam trong cơ chế thị trường có đặc điểm khác biệt với các NH trên thế giới đó là “cạnh tranh nhưng không mang tính đối đầu, tiêu diệt nhau”. Do đó, hoạt động của ngân hàng ngày nay không chỉ dựa vào năng lực thực tiễn của mình để phát triển đi lên mà vấn đề là phải cùng liên kết để phát triển, cùng phát triển cùng cạnh tranh. Nguyên tắc này mang tính bổ trợ.

Thứ sáu, hiệu quả hoạt động khách hàng là hiệu quả hoạt động Ngân hàng. Đây là nguyên tắc mang tính dây chuyền, cũng là nguyên tắc mang tính mục tiêu, phương châm hoạt động của NH. Khách hàng càng mạnh, càng phát triển thì NH càng phát triển, ngược lại khách hàng yếu kém, mất khả năng thanh toán thì NH cũng sẽ có nguy cơ mất khả năng thanh toán.

3.1.4.3 Dự báo triển vọng phát triển hoạt động Ngân hàng thương mại cổ phần tại TP Hà Nội

- Quy mô hoạt động về vốn, năng lực tài chính, trình độ công nghệ thông tin sẽ phát triển mạnh ngang tầm với các ngân hàng trong khu vực. Sẽ thu hút mạnh được nguồn vốn đầu tư nước ngoài thông qua việc góp vốn, mua cổ phần của các tổ chức tài chính quốc tế vào NHTMCP trong nước. Hiện nay, đã có một số nhà đầu tư chiến lược nước ngoài mua cổ phần của ngân hàng Việt Nam là: Techcombank, VPBank, Habubank, SeABank.

- Thực hiện và cung ứng nhiều sản phẩm, dịch vụ ngân hàng hiện đại, nâng cao năng lực quản trị, điều hành và áp dụng công nghệ hiện đại như những ngân hàng mạnh trong khu vực và trên thế giới. Thực hiện các giao dịch tiền tệ trên thị trường quốc tế như kinh doanh ngoại tệ và thanh toán quốc tế...

- Hoạt động theo chuẩn mực quốc tế, tạo dựng được những hình ảnh, khẳng định được uy tín và thương hiệu trên thị trường khu vực và trên thế giới.

- Trong thời gian tới một số NHTMCP sẽ phát triển mạng lưới hoạt động vươn ra nước ngoài. Giữ vai trò nhất định trên thị trường tài chính khu vực và

quốc tế.

3.2 GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN TẠI ĐỊA BÀN TP HÀ NỘI TRONG TIẾN TRÌNH HỘI NHẬP QUỐC TẾ

3.2.1. Nhóm giải pháp nhằm đảm bảo môi trường hoạt động an toàn, hiệu quả cho các Ngân hàng thương mại cổ phần tại Hà Nội

Hoàn thiện môi trường pháp lý

- Ngân hàng Nhà nước Việt Nam sớm nghiên cứu, xem xét bổ sung, sửa đổi và hoàn thiện cơ chế chính sách, hành lang pháp lý thông thoáng, phù hợp với thông lệ quốc tế, phù hợp với yêu cầu của hội nhập.

- Đối với các NHTMCP: (1) Tiếp tục giám sát chặt chẽ hoạt động của một số NHCP kinh doanh hiệu quả thấp, thua lỗ, yếu kém, nếu không gọi được các cổ đông góp vốn mới để tăng vốn điều lệ và bù đắp tổn thất tài chính, nợ xấu tăng quá cao do có nguy cơ mất khả năng chi trả, mất khả năng thanh toán thì sẽ đưa vào kiểm soát đặc biệt hoặc nếu kéo dài có thể sẽ thu hồi giấy phép hoạt động; (2) Chỉ đạo các biện pháp buộc một số NHCP tái cơ cấu nợ và nhanh chóng lành mạnh hoá tình hình tài chính, nâng cao chất lượng và hiệu quả tín dụng; (3) Sửa đổi bổ sung các chính sách để tạo điều kiện bình đẳng cho hoạt động ngân hàng và phù hợp với thông lệ quốc tế và phù hợp với từng NHTMCP; (4) Tăng cường công tác thanh tra giám sát ngân hàng của NHNN, đồng thời thường xuyên theo dõi, đôn đốc quản lý chấn chỉnh từng NHTMCP, nhất là các NHCP hoạt động kinh doanh thua lỗ, nợ xấu tăng cao và có nhiều sai phạm sau thanh tra, kiểm tra nhằm ngăn chặn kịp thời rủi ro...

- ***Đối với một số NHTMCP tại Hà Nội:*** Thực hiện tốt mục tiêu, nhiệm vụ và giải pháp trong tiến trình hội nhập quốc tế của Chính phủ, của ngành ngân hàng, của ngành ngân hàng Hà Nội, các NHTMCP trên địa bàn chủ động nắm bắt định hướng và dự báo kinh tế của Nhà nước, căn cứ vào chủ trương phát triển kinh tế của Chính phủ, dự báo tình hình kinh tế ảnh hưởng của toàn cầu, căn cứ vào chỉ đạo định hướng mức tăng trưởng tín dụng của NHNN Việt Nam, vào mức tăng trưởng của các năm trước, để rà soát lại hoạt động tín dụng trong thời gian qua, quản trị hợp lý tài sản Nợ - Có, khả năng thanh khoản và nguồn vốn, sớm khắc phục việc sử dụng vốn bất hợp lý, để đảm bảo an toàn và nâng cao hiệu quả kinh doanh; nâng cao chất lượng và đa dạng hoá hoạt động, trong

đó đặc biệt quan tâm đến chất lượng tín dụng; phát triển và nâng cao chất lượng dịch vụ ngân hàng, phải đảm bảo sự an toàn bền vững là yếu tố tiên quyết. Các NHCP tại Hà Nội thường xuyên dự báo và bám sát những thuận lợi, khó khăn và khả năng khai thác các nguồn lực của kinh tế Thủ đô, diễn biến kinh tế, xuất nhập khẩu tỷ giá, lãi suất thị trường để có các biện pháp, hình thức huy động vốn phù hợp với yêu cầu đầu tư tín dụng và các hoạt động kinh doanh, đảm bảo an toàn và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của các NHTM, góp phần ổn định tiền tệ, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế; Đồng thời tạo ra bước đi vững chắc, chủ động hội nhập kinh tế quốc tế.

- Các NHTMCP và từng NHCP cần thường xuyên rà soát để bổ sung, chỉnh sửa kịp thời hệ thống quy chế, quy trình nội bộ, quản lý rủi ro ở tất cả các mặt hoạt động, các NH chưa ban hành hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ cần khẩn trương trình NHNN xem xét, chấp thuận.

- Các NHTMCP phải có chiến lược tăng vốn điều lệ bằng cách thông qua tăng lợi nhuận, giảm nợ khó đòi. Cụ thể: Các NHTMCP ở Hà Nội phải đa dạng hoá mạng lưới dịch vụ, phát triển các nghiệp vụ, dịch vụ truyền thống hiện có, đồng thời triển khai các dịch vụ hiện đại - những dịch vụ mang lại lợi nhuận cao, rà soát và phân loại nợ để có hướng xử lý thích hợp.

- Phát triển mạnh các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng, nâng cao sức cạnh tranh của các NH, đáp ứng nhu cầu của nền kinh tế và đời sống xã hội nước ta theo yêu cầu mới. Các NHTM nói chung, NHTMCP nói riêng phải phát triển dịch vụ theo xu hướng nâng cao chất lượng dịch vụ truyền thống, phát triển các dịch vụ mới.

- Các NHTM nói chung, NHTMCP nói riêng phải chú trọng xây dựng thương hiệu, nâng cao uy tín không chỉ trong thị trường nội địa mà còn phải hướng ra nước ngoài.

- Phát triển thị trường tài chính - tiền tệ, đáp ứng các yêu cầu gay gắt của tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế. Phát triển đồng bộ các loại thị trường, trong đó có thị trường tài chính, thị trường tiền tệ là chủ trương lớn của Đảng và Nhà nước và là yêu cầu cần thiết hơn khi Việt Nam đang tiến gần tới hội nhập vào khu vực và thế giới như AFTA, Hiệp định thương mại Việt Mỹ, WTO.

- Trong cạnh tranh hoạt động nghiệp vụ ngân hàng, công nghệ ngân hàng hiện đại giữ vai trò quan trọng. Khi thực hiện hiện đại hoá hoạt động, công nghệ ngân hàng giữ vai trò quyết định, vì vậy hiện đại hoá công nghệ ngân

hàng là một nhiệm vụ tất yếu và cấp bách của các ngân hàng nói chung, của NHTMCP ở Hà Nội nói riêng nhằm vững bước trên con đường hội nhập.

- Đẩy mạnh trao đổi, hợp tác với các quốc gia và với các tổ chức quốc tế để tranh thủ sự giúp đỡ và tăng cường khả năng hoà nhập vào thị trường tài chính khu vực và trên thế giới.

- Xây dựng một chiến lược tổng thể về cạnh tranh và hội nhập.

- Hoàn thiện mô hình tổ chức theo tiêu chuẩn quốc tế của một NHTM hiện đại.

- Thiết lập và duy trì cơ chế kiểm tra, kiểm toán nội bộ.

3.2.2. Nhóm giải pháp nội tại từ phía các Ngân hàng thương mại cổ phần tại địa bàn Thành phố Hà Nội

3.2.2.1. Giải pháp hoàn thiện chiến lược kinh doanh đa năng, hiện đại phù hợp với từng ngân hàng cổ phần

- Xuất phát từ yêu cầu hội nhập quốc tế của ngành ngân hàng và sự cạnh tranh trên thị trường tài chính tiền tệ đòi hỏi các NHTM nói chung, các NHTMCP trên địa bàn Hà Nội nói riêng phải có chiến lược kinh doanh phù hợp, có lộ trình cụ thể. Trong năm 2008 hầu hết các NHTMCP có trụ sở chính trên địa bàn Hà Nội có định hướng chiến lược kinh doanh bán lẻ hoạt động còn hạn chế, yếu kém và hết sức khó khăn, do thiếu nguồn vốn VND và ngoại tệ, hàng ngày phải vay trên TTLNH để đảm bảo thanh khoản và đảm bảo dự trữ bắt buộc (DTBB). Bên cạnh đó các NHCP có chiến lược kinh doanh đa năng, hiện đại thì hoạt động ổn định và vững chắc hơn, kết quả kinh doanh có lãi khá cao mặc dù hoạt động trong bối cảnh nền kinh tế thế giới và trong nước gặp nhiều khó khăn gây ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động của hệ thống ngân hàng. Năm 2009 các năm tiếp theo các NHCP có chiến lược kinh doanh đa năng tiếp tục phát triển cơ sở khách hàng và sản phẩm, đẩy mạnh triển khai chiến lược bán lẻ Microbanking trên các địa bàn trọng điểm, đặc biệt chú trọng chất lượng dịch vụ, hoàn thiện cơ cấu tổ chức, văn hoá bán hàng. Tăng cường sự hỗ trợ công nghệ trong sản phẩm, qui trình, ứng dụng dịch vụ, ... mặt khác tiếp tục thực hiện chiến lược phát triển mạng lưới tại các vùng ưu tiên theo chiến lược đã đề ra, nâng cấp một số PGD thành CN, củng cố hoạt động của CN, PGD cũ.

Một số NHCP có qui mô lớn cần tập trung phát triển nguồn nhân lực

nhằm chuẩn bị cho những bước phát triển lớn trong năm 2009 với trọng tâm là củng cố an toàn hệ thống, đồng thời phát triển có trọng điểm và đột phá một số lĩnh vực có tầm quan trọng chiến lược, chú trọng nâng cao hoạt động nghiệp vụ thông qua tập trung xây dựng và củng cố chất lượng hoạt động bằng việc cải thiện chất lượng dịch vụ của các cán bộ giao dịch khách hàng đặc biệt là đối với kế toán giao dịch, nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ đối với tất cả các hoạt động tiếp xúc khách hàng.

Tiếp tục hoàn thiện và triển khai các dự án HĐHNH, các chương trình hợp tác với đối tác kinh doanh; triển khai hệ thống T-risk nhằm hỗ trợ tốt hơn cho công tác kiểm soát rủi ro của NH; tiếp tục triển khai hệ thống ECM theo chiều sâu và chiều rộng; khai thác hiệu quả hệ thống ARC - CRM hỗ trợ tích cực khách hàng mới; tiếp tục triển khai các tính năng mới của hệ thống Contract Center; đầu tư nâng cấp hệ thống hỗ trợ quản trị an ninh bảo mật... và quản lý chất lượng của hệ thống công nghệ.

Đẩy mạnh công tác marketing và truyền thông theo chương trình kế hoạch. Tiếp tục phát triển hệ thống quản trị nội bộ của hệ thống MIS để phân tích sâu hơn hiệu quả mang lại của từng đối tượng khách hàng, từng CN, PGD, thậm chí đến từng cán bộ, từng sản phẩm từ đó có thể đưa ra các dự báo, và cung cấp thông tin kịp thời cho ban lãnh đạo ra các quyết định kinh doanh hợp lý. Cải tiến các quy trình nội bộ theo hướng phải đảm bảo an toàn nhằm tạo sự thuận tiện trong giao dịch của khách hàng cũng như nội bộ NH, tăng cường rà soát công tác hạch toán kế toán, tài chính mở rộng qui trình kế toán quản trị, tăng cường kiểm soát quá trình phục vụ ra quyết định.

Tiếp tục phát huy hiệu quả và cơ cấu tổ chức và bộ máy của các khối, trung tâm, phòng, ban Hội sở. Năm 2009 các NHCP dự kiến sẽ là năm trọng điểm, đẩy nhanh các chương trình hoàn thiện bộ máy, năng lực quản trị rủi ro và chính sách kinh doanh nhằm củng cố năng lực vượt qua khủng hoảng, tiếp tục duy trì sự phát triển bền vững. Kế hoạch kinh doanh trong năm 2009 với các định hướng ưu tiên là củng cố hệ thống, nâng cấp một bước hệ thống giám sát và quản trị rủi ro thanh khoản, rủi ro thị trường, rủi ro vận hành trên toàn hệ thống đảm bảo tăng trưởng an toàn bền vững.

Cần có biện pháp tạo đột phá trong chiến lược NH bán lẻ một cách đồng bộ trên các địa bàn lựa chọn. Thúc đẩy quá trình cá biệt hoá trong xây dựng

các chính sách kinh doanh, chính sách khách hàng với 3 nhóm thị phần khách hàng doanh nghiệp cụ thể, nhóm khách hàng doanh nghiệp lớn, nhóm các khách hàng doanh nghiệp trung bình và nhóm các khách hàng nhỏ và hộ kinh doanh cá thể nhằm triển khai với các chương trình cụ thể cùng với các kế hoạch đầu tư và nhân sự chi tiết là một bước quan trọng trong việc thực hiện kế hoạch chiến lược 05 năm của các NHCP này. Đặc biệt việc mở rộng cơ sở khách hàng thông qua các chương trình marketing, xúc tiến bán hàng ... tạo tiền đề cho việc đẩy mạnh hơn nữa trong các năm tiếp theo, tạo ra hiệu quả hoạt động kinh doanh cho ngân hàng và giá trị cho cổ đông trong tương lai.

Một số NHCP có Trụ sở chính trên địa bàn Hà Nội đã thông qua định hướng kinh doanh tại ĐHĐCĐ thường niên năm 2009, với chiến lược kinh doanh theo hướng sẽ tập trung phát triển nhiều ở thị trường miền Nam. Vì vậy đòi hỏi các NHCP này phải chuẩn bị kỹ lưỡng về nguồn nhân lực, năng lực tài chính và công nghệ ngân hàng hiện đại, chú trọng củng cố mạng lưới hoạt động hiện có để đảm bảo khả năng quản lý, kiểm soát và nâng cao tính hiệu quả. Trước hết phải củng cố, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, tập trung đào tạo đội ngũ nhân sự chủ chốt và CBNV trong hệ thống NH ở trong nước và nước ngoài. Vì vậy, trong năm 2009 và các năm tiếp theo hầu hết các NHTMCP sẽ hoàn thiện chiến lược kinh doanh đa năng và phù hợp. Năm 2009 và các năm tiếp theo các NHCP phải nâng cao năng lực quản trị, dự báo, phân tích xử lý tình huống trong quản trị, điều hành hoạt động ngân hàng. HĐQT, BDH cần có kế hoạch và tầm nhìn chiến lược dài hạn, phù hợp với diễn biến kinh tế xã hội. Hiện nay các NHTMCP đã và đang phát triển cả về qui mô hoạt động và chất lượng dịch vụ để đảm bảo thị phần hợp lý và tiếp tục khẳng định vị thế trên thị trường.

- *Lộ trình từ 2009 - 2010: Tái cấu trúc hệ thống ngân hàng*

- Hầu hết các NHTMCP và từng NHCP đã triển khai tái cấu trúc hệ thống NH để thực hiện chiến lược kinh doanh mới nhằm thúc đẩy hoạt động và quản lý kinh doanh ngày càng hiệu quả hơn. Thực hiện khảo sát, đánh giá nguồn lực tình hình thị trường trên từng địa bàn khu vực để xây dựng chiến lược kinh doanh phù hợp với chiến lược phát triển tổng thể của ngân hàng. Cơ cấu lại tổ chức, nhân sự của các khối cho phù hợp với mô hình và cơ cấu tổ chức mới nhằm tăng tính hiệu quả của cán bộ và chiến lược kinh doanh mới. Nâng cao hiệu quả hoạt động của

các đơn vị kinh doanh và ngân hàng, phát triển mô hình mạng lưới chi nhánh mới theo định hướng ngân hàng bán lẻ phù hợp nhưng phải có trọng điểm nhằm chăm sóc khách hàng mục tiêu, phát triển khách hàng theo chiều sâu, mở rộng quan hệ từ cấp đầu mối, xây dựng mối quan hệ theo hướng hợp tác toàn diện. Tập trung phục vụ tốt các khách hàng trọng tâm, cốt lõi và phát triển khách hàng theo đúng phân khúc khách hàng đã lựa chọn.

• *Lộ trình từ 2011-2015: Phát triển mô hình ngân hàng đa năng hiện đại*

- Hợp tác với đối tác chiến lược để phát triển mô hình ngân hàng đa năng với mục tiêu phát triển trở thành ngân hàng hiện đại. Tổ chức và hoạt động theo mô hình cơ cấu tổ chức mới, phù hợp với mục tiêu phát triển của ngân hàng nhằm thực hiện thành công chiến lược kinh doanh đã đề ra (cả ngắn, trung và dài hạn), tuy nhiên có điều chỉnh hợp lý theo bước đi và lộ trình cụ thể về xây dựng mô hình ngân hàng đa năng hiện đại phù hợp với từng NHCP.

+ Tập trung nâng cao năng lực quản trị điều hành ngân hàng, tăng cường sức mạnh Hội đồng quản trị thông qua việc bổ sung thành viên Hội đồng quản trị có năng lực quản trị, mang tri thức quản trị hiện đại, tiên tiến từ các nước phát triển trên thế giới. Đồng thời bổ sung thành viên Ban Tổng giám đốc và các cán bộ cao cấp khác để tiếp tục kiện toàn và tăng cường hiệu quả hoạt động của bộ máy quản lý, điều hành ngân hàng trong thời gian phát triển mới.

+ Cơ cấu lại và kiện toàn lại bộ máy kiểm tra, kiểm soát nội bộ, hệ thống kiểm toán nội bộ, quản trị rủi ro theo hướng lành mạnh hoá và kiểm soát rủi ro, chủ động xây dựng phát triển nguồn nhân lực đáp ứng yêu cầu tăng trưởng và mở rộng hoạt động.

- Xây dựng và triển khai mô hình tổ chức mới theo hướng phát triển của ngân hàng đa năng, thành lập các khối và các chức danh quản lý theo vùng, miền để tạo ra cơ chế kiểm soát ngành dọc hiệu quả, đồng thời thành lập thêm các đơn vị trực thuộc để chuyên môn hoá các hoạt động hỗ trợ.

- Phát triển các sản phẩm bao gồm cả sản phẩm tín dụng và phi tín dụng, trong đó trọng tâm là các sản phẩm tăng thu phí dịch vụ và các bộ sản phẩm phù hợp với phân khúc khách hàng. Xây dựng phù hợp với các đối tượng khách hàng trọng tâm, cốt lõi. Thúc đẩy hoạt động nghiên cứu thị trường, xác định và phát triển khách hàng, thị trường mục tiêu. Tăng cường các hoạt động Marketing và phát triển các kênh phân phối trung gian, kênh tự phục vụ nhằm tăng cường khả năng bán hàng.

+ Nâng cao chất lượng dịch vụ: đánh giá lại tính hiệu quả, khả thi của từng sản phẩm qua đó tập trung phát triển các nhóm sản phẩm trọng yếu mang lại hiệu quả cao và xây dựng thương hiệu cho các sản phẩm chủ lực; cải tiến sản phẩm tối ưu hoá quy trình thủ tục, đẩy nhanh tốc độ phục vụ khách hàng, điều chỉnh cho phù hợp với nhu cầu của khách hàng và tạo thêm các giá trị gia tăng để tạo sự khác biệt và tăng khả năng cạnh tranh.

+ Tiếp tục phát triển, đa dạng hoá các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng hiện đại, sử dụng có hiệu quả cơ sở vật chất hiện có về mạng lưới, công nghệ để cung ứng, bán chéo các sản phẩm dịch vụ, nâng cao chất lượng các dịch vụ truyền thống và phát triển các sản phẩm dịch vụ tiến tiến.

- Hoàn thiện và tăng cường công tác quản trị rủi ro; kiểm soát chặt chẽ chất lượng tín dụng, chống nợ quá hạn và nợ xấu, quản trị tốt thanh khoản, đảm bảo tài sản, vốn cho hoạt động của ngân hàng. Thiết lập đầu mối thông tin phối hợp theo dõi, phân tích kiểm soát và đưa ra các cảnh báo về tình hình hoạt động kinh doanh của khách hàng và đơn vị kinh doanh.

• *Lộ trình từ 2015 - 2020 : Củng cố và nâng cao thương hiệu*

- Tiếp tục nâng cao hình ảnh và vị thế của từng NHTMCP thông qua việc phát triển thương hiệu trên cơ sở nâng cao chất lượng và hiệu quả kinh doanh, phong cách giao dịch chuyên nghiệp của CBNV, đa dạng hoá sản phẩm tiện ích ngân hàng và nâng cao chất lượng dịch vụ, cải tiến qui trình thủ tục thực hiện nhưng phải đảm bảo qui định. Các NHCP trên địa bàn tăng mức vốn điều lệ phải đảm bảo tuân thủ lộ trình áp dụng cho các NHTM theo qui định của pháp luật; đẩy nhanh tiến độ thực hiện niêm yết và phát hành cổ phiếu thông qua thị trường chứng khoán. Các NHTMCP và từng NHCP phải xây dựng một chiến lược phát triển sản phẩm dịch vụ mới, đẩy mạnh phát triển các loại thẻ đến mọi tầng lớp dân cư theo hướng hấp dẫn đối với khách hàng, phải có chiến lược marketing, mở rộng quan hệ công chúng. Tăng cường hoạt động tuyên truyền, quảng cáo trên các phương tiện thông tin đại chúng, giới thiệu sản phẩm dịch vụ ngân hàng để tạo điều kiện cho khách hàng làm quen, nhận thức được tiện ích của các sản phẩm cung cấp và ngày càng hấp dẫn khách hàng. Công khai các thông tin tài chính để người dân tiếp cận, nắm bắt thông tin để hạn chế rủi ro về thông tin .

3.2.2.2. Giải pháp về lộ trình mở rộng mạng lưới hoạt động đối với từng

ngân hàng thương mại cổ phần tại TP Hà Nội

Một trong những định hướng chiến lược kinh doanh chính của các NHTMCP trên địa bàn Hà Nội, đặc biệt trong tiến trình hội nhập quốc tế phải tiếp tục thực hiện phát triển mạng lưới tại các vùng trọng điểm, ưu tiên theo chiến lược đã đề ra. Để đảm bảo cho NHTMCP hoạt động an toàn hiệu quả và phát triển ổn định phải có sự phát triển của hệ thống mạng lưới hoạt động kinh doanh (SGD, các CN, các PGD) phù hợp với từng NHCP. Trước diễn biến phức tạp của thị trường tiền tệ, sự thay đổi của chính sách và định hướng kinh doanh của các NHCP, đòi hỏi các NH phải có biện pháp mở rộng mạng lưới hoạt động kinh doanh theo hướng bám sát khách hàng mục tiêu và mở rộng thị phần khách hàng, nhằm phát triển kinh doanh ổn định, khẳng định vị thế và thương hiệu của NHTMCP trên thị trường.

Hiện nay, hầu hết các NHTMCP có Trụ sở chính tại TP Hà Nội (như: Techcombank, MB, VIB, VPBank, MSB, HBBank, SeABank) có mạng lưới hoạt động rộng, phân bố hầu hết tập trung tại các thành phố lớn và các vùng trọng điểm kinh tế trên cả nước có tiềm năng và phát triển hoạt động ngân hàng. Hệ thống mạng lưới của các NH phát triển đã mở rộng được thị phần khách hàng, góp phần quảng bá, khẳng định thương hiệu và tăng cường các sản phẩm dịch vụ tiện ích ngân hàng, đặc biệt là các nghiệp vụ tín dụng truyền thống, chuyển tiền thanh toán trong và ngoài nước. Trong thời gian tới, các NHTMCP trên địa bàn cần tiếp tục định hướng chiến lược phát triển mạng lưới hoạt động ngân hàng tại các tỉnh, thành phố lớn, trọng điểm trong cả nước trên cơ sở phải tính toán kỹ hiệu quả của từng điểm hoạt động, ưu tiên những địa bàn chưa có mạng lưới; hoặc dự kiến sẽ mở thêm các chi nhánh và phòng giao dịch, hoặc chấm dứt các chi nhánh và nâng cấp một số PGD ngoài địa bàn tỉnh, thành phố nơi đặt sở giao dịch, chi nhánh (PGD liên kê) thành chi nhánh, củng cố hoạt động của các chi nhánh, phòng giao dịch cũ.

- Những năm gần đây, các NHTMCP trên địa bàn Hà Nội đã phát triển mạnh về mạng lưới hoạt động trong cả nước. Nhìn chung, việc phát triển mạng lưới theo kế hoạch có định hướng rõ rệt, mở trên cơ sở nghiên cứu kỹ, đánh giá nhu cầu của khách hàng trên địa bàn, điều kiện mở, tính toán hiệu quả hoạt động và khả năng quản lý, phù hợp với chiến lược và phát triển qui mô của NH có chú trọng trọng điểm vào hai TP lớn là TP Hà Nội và TP Hồ Chí Minh.

- Tiếp tục đẩy mạnh và mở rộng mạng lưới liên kết với các đối tác, các Tập đoàn kinh tế và các Doanh nghiệp lớn, các Công ty Bảo hiểm, Công ty Chứng khoán, Công ty tài chính thông qua mở màng lưới ở các tỉnh, TP trọng điểm trong cả nước để tạo lập các kênh phân phối sản phẩm và dịch vụ bổ sung.

Trong tiến trình hội nhập quốc tế các ngân hàng nước ngoài tiếp tục mở các chi nhánh NH nước ngoài, mở các ngân hàng con 100% vốn nước ngoài tại Việt Nam theo lộ trình Chính phủ cam kết trong các Hiệp định thương mại dịch vụ (AFTA) của ASEAN, Hiệp định thương mại Việt - Mỹ ký ngày 13/7/2000 và lộ trình Chính phủ cam kết khi Việt Nam gia nhập WTO. Do đó, từ năm 2009 - 2020, các NHTMCP tiếp tục mở rộng qui mô và phát triển mạng lưới cả chiều rộng và chiều sâu, trong cả nước cũng như các nước trong khu vực và trên thế giới phù hợp theo lộ trình cụ thể như sau:

- Năm 2009: Một số NHTMCP trên địa bàn Hà Nội tiếp tục mở thêm chi nhánh, PGD ở một số tỉnh thành phố trọng điểm, hoặc một số NHCP thiếu vốn điều lệ nên phải chấm dứt hoạt động của một số chi nhánh để nâng cấp một số PGD liền kề thành chi nhánh theo Điều 20 Quy định ban hành kèm theo Quyết định số 13/2008/QĐ-NHNN ngày 29/4/2008 của Thống đốc NHNN.

- Giai đoạn 2010-2015: Các NHTMCP trên địa bàn Hà Nội tiếp tục mở chi nhánh, PGD ở các tỉnh, thành phố trong nước, giai đoạn này một số NHCP có qui mô lớn trên địa bàn (Techcombank, MB, VIB) có nhu cầu dự kiến sẽ mở chi nhánh, VPĐD ở một số nước khu vực như Campuchia, Lào và một số nước trên thế giới.

- Giai đoạn 2015-2020: Các NHTMCP trên địa bàn Hà Nội hầu hết mở chi nhánh, PGD ở các tỉnh, thành phố trọng điểm trong cả nước, một số NHCP từ mô hình NHCP nông thôn lên NHCP đô thị như GPBank giai đoạn này sẽ đẩy mạnh việc mở mạng lưới, chi nhánh, PGD. Hầu hết các NHTMCP trên địa bàn mở chi nhánh, VPĐD ở một số nước khu vực và trên thế giới, cụ thể: Dự kiến Techcombank sẽ mở Chi nhánh ở Nga, Hồng Kông, Anh; SeABank sẽ mở chi nhánh ở Pháp; HBBank sẽ mở chi nhánh ở Đức; VIB sẽ mở Chi nhánh ở Úc, Nga; VPBank sẽ mở chi nhánh ở Singapore.

Khi phát triển mạng lưới hoạt động, các NHCP phải đảm bảo điều kiện mở, tính toán kỹ hiệu quả hoạt động và khả năng quản lý khi mở rộng mạng lưới chi nhánh, PGD, Quỹ tiết kiệm. Dự kiến kế hoạch cụ thể mở các chi nhánh, PGD, VPĐD ở trong nước, nước ngoài từ năm 2008 – 2020. Xem bảng 3.1:

Bảng 3.1: Lộ trình phát triển mạng lưới hoạt động của 08 Ngân hàng thương mại cổ phần trên địa bàn Hà Nội từ năm 2008 - 2020

Tên ngân hàng	2008		2009		2010-2015				2015-2020				TỔNG CỘNG			
	CN	PGD	CN	PGD	Trong nước		Nước ngoài		Trong nước		Nước ngoài		Trong nước		Nước ngoài	
					CN	PGD	CN	VPĐD	CN	PGD	CN	VPĐD	CN	PGD	CN	VPĐD
TechcomBank	35	73	12	50	15	60	2	1	20	70	2	2	82	253	4	3
VIBank	41	31	0	3	10	30		1	15	40	2	1	66	104	2	2
MB	35	52	10	30	15	40	1	1	20	50	1	1	80	172	2	2
MSB	26	29	10	30	15	40	1	1	20	40	1	1	71	139	2	2
VPBank	27	55	10	20	15	30		1	20	40	1		72	145	1	1
HabuBank	19	17	7	8	15	20		1	15	25	1		56	70	1	1
SeABank	12	22	8	33	15	40	1		20	50	1		55	145	2	1
GPBank	6	17	10	20	15	30		1	20	40	1		51	107	1	1

3.2.2.3. Giải pháp tăng vốn tự có của các ngân hàng thương mại cổ phần tại TP Hà Nội

(1) Cơ sở của việc tăng vốn

- Dự kiến tăng mức vốn điều lệ của các NHTMCP có trụ sở chính tại TPHN phải dựa trên cơ sở các yếu tố như: Các tỷ lệ bảo đảm an toàn trong hoạt động, trong đó phải đảm bảo tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu 8%; so sánh với năng lực cạnh tranh của các hệ thống ngân hàng khác như NHTMNN, chi nhánh Ngân hàng nước ngoài, với các ngân hàng trên thị trường quốc tế...

- Để đảm bảo an toàn vốn tối thiểu 8%: nếu tổng tài sản có của các NHTMCP hiện nay khoảng 74.000 tỷ đồng thì vốn tự có tối thiểu của các NHTMCP là 6.920 tỷ đồng, bình quân mỗi NHCP là 3.950 tỷ đồng.

- So sánh tương quan với năng lực cạnh tranh của các hệ thống ngân hàng khác như NHTMNN, chi nhánh Ngân hàng nước ngoài, với các ngân hàng trên thị trường quốc tế... thì vốn tự có của một NHTMCP tối thiểu phải bằng vốn tự có của một chi nhánh NH nước ngoài theo quy định và quy ra tỷ giá hiện hành; nếu ở mức độ yêu cầu cao hơn đối với một NHTMCP loại trung bình phải đạt khoảng 2.000 tỷ đồng; hoặc nếu để có thể hoạt động được trên thị trường quốc tế thì trong tương lai vốn tự có của các NHTMCP mạnh ít nhất phải bằng 60% vốn tự có của một NHTMNN lớn, ước tính khoảng 9.000 tỷ đồng.

(2) Phương án tăng VDL của NHTMCP đã được ĐHĐCĐ thông qua, phải nêu được tối thiểu các nội dung sau:

- Nhu cầu cần thiết tăng vốn điều lệ của NHTMCP nhằm tuân thủ lộ trình tăng vốn điều lệ áp dụng cho các NHTM theo qui định của pháp luật, nâng cao năng lực tài chính, mở rộng mạng lưới chi nhánh và công ty trực thuộc, tăng cường khả năng chống đỡ các rủi ro và đáp ứng tốt hơn các tỷ lệ đảm bảo an toàn trong hoạt động, mở rộng quy mô hoạt động và nâng cao khả năng cạnh tranh trong tiến trình hội nhập quốc tế.

- Kế hoạch thay đổi mức vốn điều lệ trong năm tài chính phải nêu rõ: Tổng mức vốn điều lệ dự kiến thay đổi; Phương thức tăng vốn; Các đợt dự kiến phát hành từng đợt trong năm.

- Kế hoạch sử dụng vốn điều lệ tăng thêm của NHTMCP phải nêu rõ: Đầu tư cơ sở vật chất và hệ thống công nghệ; Tăng cường tín dụng; Phát triển hoạt động phi tín dụng; Tăng cường đầu tư liên doanh, góp vốn; Phát triển thương hiệu,...

- NHTMCP dự kiến về hiệu quả kinh doanh sau khi tăng vốn điều lệ (so sánh với năm trước), trong đó phải nêu rõ các chỉ tiêu: Tăng trưởng tổng tài sản có; Tăng trưởng tín dụng (phải phù hợp với định hướng chỉ đạo của NHNN Việt Nam theo từng năm); Huy động tiền gửi của khách hàng và tiền gửi và vay của các tổ chức tín dụng khác; Các tỷ lệ đảm bảo an toàn trong hoạt động ngân hàng; Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/ vốn chủ sở hữu bình quân (ROE), tỷ suất lợi nhuận sau thuế/tổng tài sản bình quân (ROA); Mức cổ tức cho cổ đông; Kết quả hoạt động năm nay dự kiến xếp loại A.

- NHTMCP dự kiến khả năng quản trị, điều hành, kiểm soát phù hợp với quy mô vốn và quy mô hoạt động sau khi tăng vốn điều lệ. NHCP phải đảm bảo số lượng thành viên Hội đồng quản trị, Ban điều hành, Ban kiểm soát, trong đó có số thành viên HĐQT, BKS chuyên trách làm việc ở ngân hàng. Ban điều hành phải gồm những người có năng lực và trình độ chuyên môn theo qui định của pháp luật. NHCP phải có tối thiểu các Ủy ban quản lý vốn và thanh khoản, Ủy ban tín dụng với các thành viên nòng cốt là HĐQT và Ban điều hành, để tăng cường kiểm soát rủi ro khi quy mô vốn và hoạt động ngày càng mở rộng.

- Dự kiến cơ cấu và tỷ lệ vốn sở hữu của các cổ đông lớn trước và sau khi tăng mức vốn điều lệ của NHTMCP theo qui định của pháp luật (gồm một số tổ chức và cá nhân, trong đó sẽ có cổ đông là đối tác chiến lược tiềm năng trong và/hoặc nóc ngoài của NHCP sau khi tăng VDL).

(3) Lộ trình tăng vốn

Các NHTMCP có trụ sở chính tại thành phố Hà Nội phải đảm bảo mức vốn điều lệ tương đương mức vốn pháp định quy định tại "Danh mục mức vốn pháp định của tổ chức tín dụng ban hành kèm theo Nghị định số 141/2006/NĐ-CP ngày 22/11/2006 của Chính phủ".

- Năm 2008: Các NHTMCP có quy mô nhỏ phải đạt mức vốn điều lệ

tối thiểu là 1.000 tỷ đồng; Các NHTMCP có quy mô ở mức vừa (HBBank, VPBank, MSB) phải đạt mức vốn điều lệ tối thiểu từ 2.000 tỷ đồng đến 3.000 tỷ đồng, riêng NHCP chưa phải là công ty đại chúng (SeABank) đã tăng vốn điều lệ lên hơn 4.000 tỷ đồng. Các NHTMCP có quy mô lớn (Techcombank, MB) phải đạt mức vốn điều lệ từ 3.000 tỷ đồng đến 5.000 tỷ đồng. Riêng NHTMCP Quốc tế đã thông qua phương án tăng vốn điều lệ năm tài chính lên 3.000 tỷ đồng, do khó khăn nên hết năm 2008 vốn điều lệ của VIB vẫn là 2.000 tỷ đồng.

- Năm 2009: các NHTMCP có quy mô nhỏ phải đạt mức vốn điều lệ tối thiểu là 2.000 tỷ đồng; các NHTMCP có quy mô vừa (HBBank, VPBank, MSB) phải đạt mức vốn điều lệ tối thiểu khoảng 3.000 tỷ đồng, riêng NHCP chưa phải là công ty đại chúng (SeABank) sẽ tăng vốn điều lệ lên trên 5.000 tỷ đồng (từ nguồn trái phiếu chuyển đổi, thời hạn chuyển đổi tháng 12/2009). Các NHTMCP có quy mô lớn (Techcombank, MB, VIB) phải đạt mức vốn điều lệ tối thiểu từ 4.000 tỷ đồng đến trên 5.000 tỷ đồng.

- Từ năm 2010 - 2020: Các NHTMCP có quy mô nhỏ phải đạt mức vốn điều lệ tối thiểu trên 3.000 tỷ đồng; các NH có quy mô vừa (HBBank, VPBank, MSB) phải đạt mức vốn điều lệ tối thiểu từ 4.000 tỷ đồng đến trên 5.000 tỷ đồng, riêng SeABank sẽ tăng vốn điều lệ lên trên 6.000 tỷ đồng (do năm 2009 đã tăng VDL trên 5.000 tỷ đồng); các NHTMCP có quy mô lớn (Techcombank, MB, VIB) phải đạt mức vốn điều lệ tối thiểu từ 5.000 tỷ đồng đến trên 8.000 tỷ đồng.

(4) Các giải pháp và khả năng hiện thực của việc tăng vốn điều lệ

Cơ sở đề xuất lộ trình tăng vốn của các NHTMCP: Quy mô hoạt động ngân hàng (lớn, vừa, nhỏ), có các giải pháp lộ trình tăng vốn cụ thể theo từng giai đoạn năm 2008; năm 2009-2010; năm 2010- 2020.

Tiếp tục tăng vốn điều lệ để tăng cường năng lực tài chính, nâng cao khả năng cạnh tranh, đi đôi với việc đảm bảo khả năng quản lý hiệu quả vốn điều lệ tăng lên. Các NHCP cần nghiên cứu kỹ, xác định cổ đông chiến lược, tiềm năng trong nước và/hoặc nước ngoài phù hợp để đảm bảo việc tham gia góp vốn thực sự hỗ trợ, hợp tác với ngân hàng.

Tăng vốn tự có: Các NHTMCP trên địa bàn TP.Hà Nội thực hiện tăng vốn tự có qua 3 biện pháp sau:

Thứ nhất - Tăng vốn thông qua thị trường chứng khoán:

Đây là giải pháp có khả năng thực hiện trong nền kinh tế thị trường, cho phép các NHTMCP tăng vốn điều lệ thuận lợi và nhanh chóng hơn so với các giải pháp khác. Theo đó, NHTMCP có đủ điều kiện thực hiện niêm yết và phát hành cổ phiếu trên thị trường chứng khoán.

Muốn thực hiện niêm yết và phát hành cổ phiếu trên thị trường chứng khoán các NHCP phải có tình hình tài chính lành mạnh, minh bạch. Để tạo thuận lợi cho các NHCP trên địa bàn tăng vốn thông qua phát hành cổ phiếu trên thị trường chứng khoán phải đẩy mạnh hoàn thiện khuôn khổ pháp lý, nhằm đảm bảo một môi trường đầu tư minh bạch, công bằng vì mục đích bảo vệ nhà đầu tư; xây dựng cơ sở hạ tầng cho thị trường chứng khoán, nhằm tăng cường số lượng và đa dạng hoá các loại chứng khoán thông qua việc khuyến khích các NHCP đủ điều kiện niêm yết thực hiện niêm yết để giao dịch.

Thực tế hiện nay một số NHTMCP trên địa bàn Hà Nội có đủ điều kiện niêm yết cổ phiếu (như: TCB, VIB, HBB, MB, MSB). Để việc tăng vốn của các NHCP trên địa bàn thuận lợi và nhanh chóng cần đẩy nhanh việc niêm yết cổ phiếu trên thị trường chứng khoán Việt Nam, nhưng phải đảm bảo khi điều kiện thuận lợi cho NH và đảm bảo lợi ích cho cổ đông.

Thứ hai - Tăng vốn từ nguồn thu nợ đã được xử lý:

Cho phép các NHTMCP thu được những khoản nợ được xoá bằng quỹ dự phòng để bổ sung tăng vốn tự có theo một tỷ lệ nhất định.

Đây là giải pháp có thể thực hiện nhằm bổ sung tăng vốn tự có cho các NHCP trên địa bàn Hà Nội, do ở một số thời điểm các NHCP khó khăn về việc tăng vốn. Muốn thu được những khoản nợ được xoá bằng quỹ dự phòng, các NHCP trên địa bàn phải thực hiện các biện pháp sau:

- Các NHCP phải thành lập phòng hoặc bộ phận chuyên trách về xử lý nợ, để thường xuyên đôn đốc, áp sát con nợ, mặt khác phải phối hợp chặt chẽ với các cơ quan, chính quyền địa phương các cấp (như công an, UBND các

cấp,..) để có sự hỗ trợ tốt trong việc thu hồi nợ cho NH.

- Các NHCP có thể ký hợp đồng thoả thuận với các Công ty chuyên nghiệp về thu hồi nợ, đòi nợ thay NH theo từng khoản nợ. Đây là biện pháp thu hồi nợ hiệu quả nhất vì các công ty này chuyên nghiệp thu nợ, giúp các NH nhanh chóng tận thu được các khoản nợ được xoá bằng quỹ dự phòng.

- Thông qua thị trường mua bán nợ (như: công ty mua bán nợ, các NHTM mua lại nợ xấu, ...).

Thứ ba - Tăng vốn bằng cách bán cổ phần ưu đãi và không ưu đãi:

Bán các cổ phần ưu đãi cho cán bộ viên chức của Ngân hàng cổ phần với mức cổ tức cao hơn lãi suất tiết kiệm có kỳ hạn cao nhất nhằm khuyến khích CBCNV tham gia mua cổ phần, họ sẽ gắn kết với NH hơn và nỗ lực hơn trong công tác.

Bán cổ phần ưu đãi khác cho các cổ đông chiến lược, cổ đông tiềm năng trong và/ hoặc nước ngoài với giá thoả thuận trên cơ sở các cam kết hỗ trợ, hợp tác về công nghệ, quản trị, điều hành, đào tạo..., phù hợp với điều kiện thực tế thị trường và của NHCP nhưng phải đảm bảo theo qui định của pháp luật hiện hành.

3.2.2.4 Giải pháp đảm bảo các chỉ tiêu chuẩn mực an toàn và hiệu quả hoạt động ngân hàng của các ngân hàng thương mại cổ phần tại TP Hà Nội

(1) Cơ sở khoa học

Những chỉ tiêu chuẩn mực an toàn trong hoạt động ngân hàng được nghiên cứu từ thực tiễn của các ngân hàng thương mại trên thế giới và có sự vận dụng vào điều kiện thực tiễn của các ngân hàng Việt Nam, vì vậy NHTM Việt Nam nói chung và các NHTMCP trên địa bàn Hà Nội nói riêng bắt buộc phải tuân thủ.

(2) Giải pháp và tính thực tiễn

* Về tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu:

Trong thực tiễn các NHTMCP trên địa bàn Hà Nội đều có thể đảm bảo được hệ số an toàn vốn tối thiểu. Tuy nhiên cần lưu ý hai trường hợp trong thực tiễn đã xảy ra:

- *Thứ nhất*: Nhóm NHCP có tỷ lệ an toàn vốn lớn hơn 8%, nhỏ hơn 10%,

tuy an toàn vốn nhưng chúng tỏ các NHTMCP chưa tăng vốn tự có tương ứng với mức đầu tư rủi ro của việc sử dụng tài sản có sinh lời, trong trường hợp này các NHCP có lợi nhuận cao và chấp nhận mạo hiểm rủi ro.

- *Thứ hai:* Nhóm NHCP có tỷ lệ an toàn vốn lớn hơn 20%, tuy an toàn vốn rất cao nhưng cũng không tốt, do các NH không dám mạo hiểm chấp nhận rủi ro trong hoạt động.

* Tỷ lệ về khả năng chi trả:

Để đảm bảo tốt tỷ lệ về khả năng chi trả hàng ngày, trong vòng 7 ngày kế tiếp và trong vòng 1 tháng kế tiếp, các NHTMCP phải đảm bảo:

- Phải có hạ tầng kỹ thuật và đảm bảo công nghệ thông tin phải ứng dụng phần mềm để đáp ứng được việc thực hiện quản lý chiến lược và chính sách bảo đảm khả năng chi trả của NHCP, đảm bảo kịp thời chính xác, trong đó xác định và tính toán được tỷ lệ về khả năng chi trả hàng ngày, trong vòng 7 ngày, một tháng kế tiếp.

- Thiết lập hệ thống cảnh báo về tình trạng thiếu hụt tạm thời khả năng chi trả. Dự kiến các phương án thực hiện đảm bảo khả năng chi trả, khả năng thanh khoản; Trên cơ sở thực hiện về các tỷ lệ đảm bảo an toàn trong hoạt động của các ngân hàng, đặc biệt về khả năng chi trả, phải đưa ra các giải pháp có tính khả thi và xây dựng chính sách trong việc kiểm soát và duy trì khả năng chi trả của NH.

* Chỉ tiêu về chất lượng tín dụng:

- Khống chế tỷ lệ nợ xấu dưới mức 5%.

Trong hoạt động tín dụng, chất lượng là yếu tố hàng đầu phải đảm bảo. Theo đó các NHTMCP phải nâng cao trình độ và chất lượng thẩm định các dự án. Khi tăng trưởng các danh mục cho vay phải xác định được những rủi ro tiềm ẩn, đặc biệt là những rủi ro liên quan đến bất động sản thế chấp và sự biến động giá cả của thị trường bất động sản để dự phòng những rủi ro có thể xảy ra.

Thực tế có nhiều ngân hàng tỷ lệ nợ quá hạn dưới 1% hoặc dưới 2% (chuẩn mực của các nước trên thế giới từ 2% - 3%). Vì vậy, tỷ lệ nợ quá hạn nhỏ hơn 5% là khả năng hiện thực, các NHTMCP có thể duy trì được.

Bảng 3.2: Cơ sở đề xuất các chỉ tiêu chuẩn mực, an toàn, hiệu quả

Chỉ tiêu	Đề xuất	Thực tiễn
1. An toàn vốn (CAR)	12 - 15%	Từ 8% - 10%; trên 20%
2. Chất lượng tín dụng		
- Tỷ lệ NQH/Tổng Dư nợ	<5%	3 - 6%
- Tỷ lệ TSC SL/Tổng TSC	≥ 85%	76,8% → 84,1%
3. ROE	≥ 20%	NH có quy mô >= 15% NH QM nhỏ gần đạt 15%

- Đảm bảo tỷ lệ tài sản có sinh lời trên tổng tài sản có tối thiểu 85%:

Tỷ lệ này càng cao thì càng chứng tỏ các NHCP đã vận dụng khai thác tối đa nguồn vốn vào hoạt động tín dụng, đầu tư tài chính để phát sinh hiệu quả. Hiện nay, có xu hướng các NHCP dùng một tỷ lệ vốn huy động khá lớn để đầu tư vào các giấy tờ có giá do Chính phủ, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam phát hành.

Thực tế từ năm 2003 đến nay, tỷ lệ tài sản có sinh lời bình quân chung của các NHTMCP trên địa bàn ở mức trên 80%. Do vậy, tỷ lệ trên có khả năng hiện thực.

* Chỉ tiêu về hiệu quả hoạt động kinh doanh:

- Duy trì hệ số ROE tối thiểu từ 20% trở lên. Hệ số này có khả năng thực hiện được trong thực tiễn, bởi vì qua 2 năm 2003 và 2004 hệ số ROE của một số NHCP kinh doanh có hiệu quả như: TCB 13,04%; VIB 15,02%; MB 18,78%; HBB 21,32%; SEB 33,43%, MSB 12%.

- Để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn thì mức tăng lợi nhuận ròng phải đạt mức tăng tương ứng với mức tăng của vốn tự có và tổng tài sản có. Các NHCP có kết cấu vốn (VTC/Tổng TSC) càng cao thì hệ số ROA càng lớn. Theo đó, kết cấu vốn tự có/Tổng Tài sản có hợp lý phải đạt từ 8,5% trở lên. (Xem bảng 3.2)

Hiện nay kết cấu vốn tự có/Tổng tài sản có của NHCP lớn (Techcombank) đã đạt mức 10,22%, NH có quy mô nhỏ (Dầu Khí Toàn Cầu) đạt 8,6%.

3.2.2.5 Giải pháp phát triển hạ tầng kỹ thuật và ứng dụng công nghệ hiện đại đối với các ngân hàng thương mại cổ phần tại TP Hà Nội

Đây là giải pháp rất quan trọng nhằm triển khai nhanh chóng, kịp thời chiến lược kinh doanh đã đề ra, góp phần nâng cao hoạt động quản trị, điều

hành hoạt động ngân hàng và năng lực cạnh tranh của các NHTMCP trên địa bàn Hà Nội. Để thực hiện giải pháp này, trước hết các NHCP phải có vốn để đầu tư hoặc nếu chưa đủ vốn thì các NHCP có thể liên kết với nhau để phát triển hạ tầng kỹ thuật và công nghệ hiện đại. Những năm gần đây, các NHTMCP đẩy mạnh phát triển hệ thống phần mềm và ứng dụng công nghệ ngân hàng hiện đại, hầu hết hàng năm các NHCP đều thực hiện tăng vốn điều lệ và sử dụng vốn cho đầu tư cơ sở vật chất và phát triển hệ thống công nghệ. Các NHTMCP phải đảm bảo các vấn đề sau:

(1) Đảm bảo các yêu cầu kỹ thuật:

Các NHTMCP muốn thực hiện được các mục tiêu nghiệp vụ như trên, từng NHCP phải có kế hoạch sử dụng vốn được phê duyệt cho việc đầu tư phát triển hạ tầng kỹ thuật công nghệ một cách hợp lý và hiệu quả, việc ứng dụng công nghệ mới cần phải đạt được các yêu cầu kỹ thuật sau: Thứ nhất, xây dựng cơ sở dữ liệu tập trung toàn hệ thống; Thứ hai, xây dựng hệ thống viễn thông nối các chi nhánh; Thứ ba, kết nối dễ dàng với các thiết bị giao dịch tự động, các hệ thống thông tin công cộng (internet, điện thoại công cộng...); Thứ tư, đảm bảo tính bảo mật, an toàn cao; Thứ năm đảm bảo tính mở rộng, phát triển.

(2) Cơ sở lý luận và tính thực tiễn của giải pháp phát triển hạ tầng kỹ thuật, ứng dụng công nghệ hiện đại:

* Cơ sở lý luận:

- Xuất phát từ yêu cầu nâng cao năng lực tài chính, mở rộng qui mô và mạng lưới hoạt động, tăng cường hoạt động tín dụng và nâng cao năng lực cạnh tranh của các NHTMCP thì một trong những vấn đề tiên quyết là phải phát triển hạ tầng kỹ thuật và ứng dụng công nghệ hiện đại.

- Xuất phát từ yêu cầu phát triển mạnh dịch vụ và hoạt động phi tín dụng, nhằm cung ứng của các sản phẩm dịch vụ ngân hàng hiện đại, đáp ứng nhu cầu tiện ích tối đa, đảm bảo chất lượng cho khách hàng, vấn đề cơ bản để thực hiện yêu cầu này là những dịch vụ đó chỉ thực hiện được trên nền tảng công nghệ hiện đại, do đó trong tiến trình hội nhập quốc tế các NHCP và từng NHCP rất chú trọng giải pháp này, đây là một trong các vấn đề được các nhà

quản trị ngân hàng quan tâm và là tất yếu trong hoạt động của các ngân hàng.

* Tính thực tiễn của giải pháp:

- Những NHTMCP trên địa bàn có quy mô lớn (Techcombank, MB, VIB) với khả năng, điều kiện về vốn của mình trong thực tế đã ứng dụng công nghệ ngân hàng hiện đại như Techcombank, VIBank đã hoàn chỉnh nối mạng và cài đặt phần mềm Smartbank trong toàn hệ thống.

Các NHTMCP trên địa bàn quy mô vừa và nhỏ (HBBank, VPBank, MSB, SeABank và GPBank) cũng đang dần từng bước đầu tư và hoàn thiện hạ tầng kỹ thuật và ứng dụng phần mềm công nghệ mới hoặc thay dần những phần mềm công nghệ không phù hợp nữa thì mới thực hiện các giao dịch và quản lý hoạt động của ngân hàng. Thực tế hiện nay và những năm tiếp theo các NHCP và từng NHCP sẽ tiếp tục đầu tư, nâng cấp theo hướng đảm bảo việc phát triển hạ tầng kỹ thuật và ứng dụng công nghệ hiện đại luôn đáp ứng yêu cầu của hoạt động ngân hàng trong giai đoạn mới. Riêng MSB đã triển khai giai đoạn 2 của dự án hiện đại hoá tin học ngân hàng, thay hệ thống máy chủ IBM mới và thay thế phần mềm thẻ mới có khả năng xử lý và tích hợp hệ thống kết nối máy ATM...

Trong tiến trình hội nhập quốc tế, hoạt động của các NHCP ngày càng phát triển, qui mô mở rộng, vì vậy giải pháp về phát triển hạ tầng kỹ thuật và ứng dụng công nghệ mới của các NHTMCP có khả năng hiện thực cao. Hiện nay, các NHCP đã và đang phát triển hạ tầng kỹ thuật, đẩy mạnh ứng dụng công nghệ tiên tiến để nhanh chóng tiếp cận với công nghệ hiện đại, quản trị và dịch vụ ngân hàng mới, đáp ứng nhu cầu ngày càng cao và đa dạng của khách hàng; đồng thời sớm xây dựng hệ thống dự phòng dữ liệu, hoàn thiện hệ thống an ninh mạng và từng bước áp dụng các chuẩn mực quốc tế trong hoạt động ngân hàng.

3.2.2.6 Giải pháp phát triển các dịch vụ ngân hàng hiện nay đối với các ngân hàng thương mại cổ phần tại TP Hà Nội

Đây là giải pháp nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh trong hoạt động Ngân hàng, tạo ra những khác biệt trong các sản phẩm dịch vụ ngân hàng cung ứng cho khách hàng và nền kinh tế. Để thực hiện được giải pháp này

phải trên nền tảng ứng dụng công nghệ hiện đại. Năm 2010 cũng là thời điểm mở cửa hoàn toàn các dịch vụ tài chính ngân hàng. Không phải tất cả các NHTMCP trên địa bàn Hà Nội đều phải áp dụng các loại dịch vụ NH dưới đây, mà do tính chất, đặc điểm, quy mô, năng lực hoạt động, định hướng chiến lược phát triển, khách hàng mục tiêu... mà các NH áp dụng các dịch vụ phù hợp.

➤ ***Lộ trình phát triển các dịch vụ tài chính***

(1) Giai đoạn 2008 - 2009: Tiếp tục hoàn thiện và nâng cao chất lượng dịch vụ ngân hàng ở giai đoạn 2008 - 2009.

* Đối với dịch vụ giữ hộ và quản lý hộ tài sản chính

- Các tổ chức tín dụng, ngân hàng nhận uỷ thác của khách hàng, giữ hộ chứng khoán, thu hộ tiền lãi, tiền gốc khi đến hạn phải thu với một lệ phí hợp lý, giúp khách hàng tiết kiệm thời gian đi nhận tiền lãi, tiền gốc khi chứng khoán đáo hạn.

- Ngoài ra, các TCTD còn có thể mở dịch vụ thay mặt khách hàng mua hộ, bán hộ chứng khoán theo uỷ quyền của khách hàng, nhằm giúp khách hàng sử dụng các khoản thặng dư tài chính có lợi ích cao nhất để đầu tư vào các chứng khoán mong muốn.

* Tiếp tục áp dụng và phát triển dịch vụ tín dụng và tài trợ, dịch vụ thanh toán, dịch vụ đầu tư tài chính:

- Tham gia thị trường mua bán nợ thông qua hình thức chứng khoán nợ.

- Đẩy mạnh hoạt động Ngân hàng bán lẻ (retail banking), phát triển mạng lưới kênh phân phối cả về lượng và về chất nhằm mở rộng địa bàn hoạt động, phát triển thêm các kênh phân phối mới (qua ATM, Internet, điện thoại...) giúp khách hàng dễ dàng tiếp cận với các dịch vụ Ngân hàng.

- Tư vấn, trung gian môi giới các dịch vụ tài chính phụ trợ khác như: môi giới mua bán, chứng khoán, uỷ thác đầu tư...

- Thực hiện dịch vụ bao thanh toán, dịch vụ hoán đổi lãi suất... phát triển các dịch vụ tài chính phát sinh như: hợp đồng tương lai, dịch vụ quyền chọn tiền tệ (currency option), dịch vụ quyền chọn vàng (gold option)...

- Tiếp tục phát triển và nâng cao hiệu quả hoạt động của các công ty cho thuê tài chính. Đây là mô hình phù hợp với nền kinh tế hiện nay bởi khả năng đáp ứng vốn trung, dài hạn cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ.

(2) Giai đoạn 2009 - 2010: ở giai đoạn này tập trung phát triển sản phẩm, phát triển chủ yếu các dịch vụ thanh toán, môi giới đầu tư của các Tổ chức tín dụng.

- Thực hiện tốt các giao dịch thanh toán điện tử, chuyển tiền điện tử.
- Thực hiện tốt các giao dịch thanh toán thẻ (thẻ quốc tế, thẻ nội địa...)
- Dịch vụ bảo lãnh và cam kết (bảo lãnh thanh toán, bảo lãnh đấu thầu, bảo lãnh vay vốn...). Dịch vụ tín dụng: quyền đòi nợ, dịch vụ hỗ trợ nhà nhập khẩu.
- Dịch vụ môi giới tiền tệ: dịch vụ quản lý tài sản như quản lý tiền mặt, quản lý danh mục đầu tư, quản lý quỹ hưu trí.
- Dịch vụ thanh toán và quyết toán các tài sản tài chính. Bao gồm các chứng khoán, các sản phẩm tài chính phát sinh và các công cụ thanh toán khác.

➤ ***Cơ sở lý luận và tính thực tiễn của giải pháp phát triển dịch vụ tài chính ngân hàng:***

* Cơ sở lý luận:

- Xuất phát từ những yêu cầu, những cơ hội, những thách thức, những điểm mạnh, yếu của ngành ngân hàng trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.
- Phát triển dịch vụ là một tất yếu, là sự “sống còn” của NH trong quá trình hoạt động, nhằm tạo ra sự khác biệt trong các sản phẩm dịch vụ mà NH cung ứng cho khách hàng, là yếu tố cạnh tranh thể hiện được khả năng và năng lực thực sự của ngân hàng.

* Tính thực tiễn:

- Những sản phẩm dịch vụ tài chính - Ngân hàng như đã nêu ở trên là những nhu cầu hết sức cần thiết cho khách hàng và nền kinh tế, là những mong đợi của khách hàng nhằm tạo điều kiện thúc đẩy nhanh chóng quá trình chu chuyển vốn của nền kinh tế: tiết kiệm thời gian, chi phí; đảm bảo nhanh chóng kịp thời, chính xác cho khách hàng.

Chính vì vậy giải pháp phát triển dịch vụ tài chính - Ngân hàng là hoàn toàn có tính thực tiễn và trong khả năng đáp ứng của các NHTMCP trên địa bàn TPHN. Giải pháp cụ thể:

Thứ nhất: Nâng cao năng lực tài chính đối với các NHTM

- Để tăng năng lực tài chính cho các NHTM nói chung, các NHTMCP có

Trụ sở chính trên địa bàn Hà Nội nói riêng và tạo điều kiện cho các NHTM mở rộng qui mô hoạt động và nâng cao khả năng cung ứng dịch vụ thì phải giải quyết 3 vấn đề: Tăng vốn tự có; tăng khả năng sinh lời và tháo gỡ những khó khăn để xử lý dứt điểm nợ tồn đọng, làm sạch bảng cân đối tài sản.

- Tiếp tục đề án tái cơ cấu NHTM đã được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt, áp dụng công nghệ tiên tiến để khai thác tối đa nguồn vốn trong dân và phát triển các hình thức thanh toán không dùng tiền mặt gắn với việc nâng cao tiện ích của từng dịch vụ ngân hàng cho khách hàng. Mở rộng dịch vụ ngân hàng đến mọi tầng lớp dân cư.

- Xây dựng các định chế quản lý tài sản nợ - tài sản có, quản lý vốn, quản lý rủi ro, hệ thống thông tin quản lý (MIS)...theo thông lệ quốc tế.

- Nâng cao quyền tự chủ kinh doanh, tự chịu trách nhiệm của các NHTM. Nâng cao khả năng dự báo thị trường để có thể vừa mở rộng khả năng kinh doanh, vừa đảm bảo an toàn cho hoạt động ngân hàng.

Thứ hai: Đa dạng hoá sản phẩm dịch vụ cung cấp trên thị trường theo hướng nâng cao chất lượng dịch vụ truyền thống, phát triển các dịch vụ mới.

- **Đối với các dịch vụ truyền thống** (như dịch vụ tín dụng, dịch vụ thanh toán...) đây là yếu tố nền tảng không chỉ có ý nghĩa duy trì khách hàng cũ, thu hút khách hàng mới, mà còn tạo ra thu nhập lớn nhất cho ngân hàng. Vì vậy NHTM cần phải duy trì và nâng cao chất lượng theo hướng: Hoàn thiện quá trình cung cấp dịch vụ, đảm bảo tính công khai, minh bạch, đơn giản thủ tục làm cho dịch vụ dễ tiếp cận và hấp dẫn khách hàng. Nâng cao chất lượng tín dụng gắn với tăng trưởng tín dụng. Xoá bỏ những ưu đãi trong cơ chế tín dụng nhằm tạo môi trường kinh doanh bình đẳng. Hoàn thiện cơ chế huy động tiết kiệm bằng VND và ngoại tệ với lãi suất phù hợp để huy động tối đa vốn nhàn rỗi trong xã hội vào ngân hàng. Nghiên cứu áp dụng cách phân loại nợ dựa trên cơ sở rủi ro và trích dự phòng rủi ro theo các chuẩn mực quốc tế để nâng cao uy tín của ngân hàng.

- **Đối với các dịch vụ mới:** chiết khấu, cho thuê tài chính, bao thanh toán, thẻ tín dụng, bảo lãnh ngân hàng, thấu chi, các sản phẩm phái sinh...cần phải: Nâng cao năng lực Marketing của các NHTMCP, giúp các doanh nghiệp và

công chúng hiểu biết, tiếp cận và sử dụng có hiệu quả các dịch vụ ngân hàng; Nâng cao tiện ích của các dịch vụ ngân hàng; Sử dụng linh hoạt công cụ phòng chống rủi ro gắn với các đảm bảo an toàn trong kinh doanh ngân hàng.

- **Xây dựng chiến lược phát triển sản phẩm**, dịch vụ phù hợp trong từng thời kỳ, nghiên cứu lợi thế và bất lợi của từng dịch vụ, giúp khách hàng sử dụng các dịch vụ ngân hàng một cách hiệu quả nhất.

Thứ ba: Về lãi suất và phí.

Điều chỉnh mức lãi suất và phí phù hợp với thị trường dịch vụ ngân hàng Việt Nam.

* Về lãi suất: phải được điều chỉnh linh hoạt cho phù hợp với cung và cầu vốn cũng như phù hợp với việc phát triển kinh tế - xã hội trong từng thời kỳ. Để hạn chế cạnh tranh không lành mạnh về lãi suất, cần tăng cường vai trò của Hiệp hội ngân hàng cũng như nâng cao vai trò của NHNN trong việc kiểm soát, điều tiết lãi suất thị trường thông qua lãi suất định hướng.

* Phí: Với phần đông doanh nghiệp và công chúng Việt Nam chưa am hiểu sâu sắc các dịch vụ ngân hàng, vì thế các dịch vụ thu phí như: bảo lãnh ngân hàng, thẻ thanh toán, các dịch vụ thanh toán khác... ngân hàng cần tính toán thu phí sao cho hợp lý để khuyến khích khách hàng sử dụng. Phí của từng loại dịch vụ nên gắn với mức độ rủi ro của dịch vụ đó. Lãi suất và phí hợp lý sẽ tạo điều kiện cho thị trường dịch vụ ngân hàng phát triển tốt.

Thứ tư: Hoàn thiện môi trường pháp luật theo hướng minh bạch, thông thoáng, ổn định đảm bảo sự bình đẳng, an toàn cho các chủ thể tham gia thị trường hoạt động có hiệu quả. Chính sửa kịp thời những bất cập trong các văn bản hiện hành. Tiếp tục xây dựng những văn bản pháp luật điều chỉnh các dịch vụ mới như: bảo lãnh ngân hàng, cho thuê tài chính, bao thanh toán... theo chuẩn mực quốc tế.

Thứ năm: Phát triển nguồn nhân lực

- Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực theo các hướng sau: Đào tạo và đào tạo lại cán bộ để thực hiện tốt các nghiệp vụ của ngân hàng hiện đại; tiêu chuẩn hoá đội ngũ cán bộ ngân hàng gắn liền với thu nhập; tuyển dụng nguồn nhân lực trẻ, có trình độ cao, có chính sách sử dụng và khuyến khích

thoả đáng nguồn nhân lực có trình độ về làm việc tại các ngân hàng.

Thứ sáu: Xây dựng chiến lược phát triển công nghệ ngân hàng phục vụ cho công tác điều hành kinh doanh, quản lý nguồn vốn, quản lý rủi ro, hệ thống thanh toán liên hàng, hệ thống giao dịch điện tử... Đảm bảo dịch vụ được cung cấp nhanh chóng, chính xác, an toàn, đem lại lợi ích cho cả ngân hàng, khách hàng và nền kinh tế.

3.2.2.7 Giải pháp thiết lập hệ thống quản lý rủi ro của các ngân hàng thương mại cổ phần tại TP Hà Nội

(1) Xác định những yêu cầu về quản lý rủi ro

Trong những năm qua, các NHTM trên thế giới nói chung, NHTM Việt Nam nói riêng đã phải gánh chịu những tổn thất không nhỏ do rủi ro hoạt động ảnh hưởng rất lớn đến uy tín và tài sản của NHTM. Trong bối cảnh cạnh tranh và hội nhập quốc tế, công nghệ ứng dụng trong ngân hàng ngày càng hiện đại, đặc biệt trong giai đoạn khủng hoảng tài chính hiện nay, ngành ngân hàng cần phải cải cách mạnh mẽ để tăng cường quản trị rủi ro hoạt động. Thời gian qua, các NHTMCP trên địa bàn Hà Nội không ngừng mở rộng qui mô, mạng lưới hoạt động và phát triển kinh doanh, bộ máy quản trị điều hành không phù hợp với qui mô và tốc độ phát triển của ngân hàng, vì vậy tiềm ẩn rủi ro hoạt động, đòi hỏi phải có giải pháp hữu hiệu thiết lập hệ thống quản lý rủi ro để hỗ trợ và giúp cho Ban lãnh đạo NH điều hành hiệu quả trước những biến động phức tạp về mặt chính sách, về quản lý rủi ro thanh khoản, quản lý rủi ro thị trường và rủi ro lãi suất ... được hiệu quả an toàn.

Thứ nhất: xác định, phân loại và định hướng các loại rủi ro; Thứ hai: có phương pháp quản lý rủi ro phù hợp; Thứ ba: đào tạo và phát triển nguồn nhân lực đáp ứng các yêu cầu thực tiễn; Thứ tư: việc ứng dụng công nghệ về quản trị rủi ro; Thứ năm: việc quản trị thanh khoản; Thứ sáu: đánh giá hiệu quả của việc quản trị rủi ro của các NHTM.

(2) Giải pháp cụ thể

Xuất phát từ nguyên nhân và ảnh hưởng của rủi ro hoạt động trong thời gian qua, do vậy các NHTMCP trên địa bàn Hà Nội phải xác định chiến lược rủi ro, xây dựng cấu trúc quản trị rủi ro, thiết lập hệ thống báo cáo, lập chương

trình kiểm tra, kiểm soát định kỳ để đánh giá khách quan, quản lý rủi ro toàn hệ thống, quản lý sự kiện rủi ro, các chỉ số đo lường rủi ro chủ yếu và phương án giảm thiểu rủi ro. Các NHTMCP cần xác định được quản trị rủi ro hoạt động phải gồm: xây dựng cơ cấu tổ chức bộ máy, thiết lập hệ thống chính sách, xây dựng quy trình, phương pháp quản lý rủi ro hoạt động để thực hiện quá trình quản lý rủi ro, đó là xác định các chỉ số đo lường chủ yếu nhằm đánh giá, quản lý, giám sát và kiểm soát rủi ro hoạt động, hạn chế tới mức thấp nhất rủi ro. Để thực hiện giải pháp thiết lập hệ thống quản lý rủi ro, các NHTMCP trên địa bàn Hà Nội phải thực hiện một số vấn đề sau:

Thứ nhất: (1) Các NHTMCP và từng NHCP trên địa bàn Hà Nội phải tạo ra môi trường quản trị rủi ro phù hợp; HĐQT phải được biết rõ các chính sách của NH và đảm bảo phân công phân nhiệm cụ thể trách nhiệm của từng thành viên HĐQT; đảm bảo rủi ro hoạt động phải được quản lý đánh giá, xem xét định kỳ dựa trên quy trình quản lý rủi ro hoạt động. (2) HĐQT, BĐH phải là thành viên nòng cốt của bộ máy quản trị rủi ro hoạt động của ngân hàng, phải có trách nhiệm về chất lượng quản trị rủi ro hoạt động, tuy nhiên còn tùy thuộc vào hiệu quả và tính kiểm tra hệ thống của kiểm toán nội bộ của ngân hàng; kiểm toán nội bộ không trực tiếp chịu trách nhiệm về quản lý rủi ro. (3) Người quản lý cấp cao của NH phải có trách nhiệm triển khai các bộ máy quản lý rủi ro hoạt động, được phê duyệt của HĐQT đảm bảo thực hiện thống nhất trong toàn hệ thống NH, đảm bảo tất cả các CBNV ngân hàng phải hiểu rõ trách nhiệm của mình đối với việc quản lý rủi ro hoạt động. (4) Lãnh đạo cấp cao của NH cũng phải chịu trách nhiệm về việc phát triển và thực hiện các chính sách, qui trình và thủ tục để quản lý rủi ro hoạt động trong tất cả các hoạt động ngân hàng (các giao dịch, các sản phẩm,...), qui trình, quy chế của hệ thống ngân hàng, nhằm đề cao trách nhiệm của người lãnh đạo NH.

Thứ hai: (1) Quản trị rủi ro của các NHCP trên địa bàn phải được xác định, đánh giá, giám sát, kiểm soát trong tất cả các hoạt động của hệ thống ngân hàng. Các NH cần xác định và đánh giá rủi ro hoạt động trong tất cả các rủi ro hiện có, trong các sản phẩm, các giao dịch, các bút toán hạch toán của giao dịch viên, qui trình thẩm định cho vay, đánh giá tài sản, quản lý giấy tờ

có giá, các hoạt động, qui trình hệ thống của NH. (2) Các NH phải thực hiện một qui trình để thường xuyên giám sát mức độ ảnh hưởng và tổn thất do rủi ro hoạt động gây ra. (3) Cần phải có báo cáo thường xuyên cho HĐQT ngân hàng để chỉ đạo, hỗ trợ chủ động trong việc quản lý rủi ro hoạt động. (4) Các NH phải có chính sách, qui trình thủ tục để kiểm soát và đưa ra chương trình giảm thiểu rủi ro. (5) Các NH cần phải xem xét, đánh giá theo định kỳ các rủi ro và rà soát, bổ xung chiến lược kiểm soát đảm bảo phù hợp. (6) Các ngân hàng cần phải có kế hoạch kinh doanh, duy trì khách hàng, đảm bảo khả năng cho NH hoạt động kinh doanh liên tục có hiệu quả, hạn chế tổn thất trong kinh doanh, trong các trường hợp rủi ro xảy ra không lường trước.

Thứ ba: (1) Các NHCP trên địa bàn phải có một bộ máy nhân sự phù hợp đảm bảo thực hiện công tác quản trị rủi ro hoạt động, nhằm xác định, đánh giá, giám sát và kiểm soát giảm thiểu rủi ro hoạt động. (2) Các NH phải có phương pháp tiếp cận tổng thể để quản lý rủi ro hoạt động, phải có các bộ phận thường xuyên độc lập, giám sát, đánh giá việc thực hiện chính sách, quy trình, thủ tục và thực tiễn liên quan đến hoạt động của ngân hàng.

Thứ tư: Các NHCP trên địa bàn cần phải công bố đầy đủ và kịp thời thông tin tài chính tốt của NH theo qui định. Để cho phép những người tham gia thị trường đánh giá cách tiếp cận của họ, nhằm hạn chế được những rủi ro hoạt động về thông tin cho khách hàng, giảm thiểu rủi ro hoạt động cho người tham gia thị trường, để họ gắn bó với NH.

Thứ năm: Các NHTMCP trên địa bàn Hà Nội phải thiết lập kế hoạch ngăn ngừa giảm thiểu rủi ro hoạt động, đảm bảo xây dựng sát thực tế, trên cơ sở các rủi ro có thể hoặc đã xảy ra. Các sự kiện rủi ro hoạt động đã xảy ra trong hoạt động NH, cần được phân tích kỹ lưỡng, xem xét nguyên nhân, ảnh hưởng và phải dự báo rủi ro để giảm thiểu rủi ro, cũng như các tổn thất và đưa vào cơ sở dữ liệu của NHCP làm cơ sở cho việc quản trị rủi ro hoạt động trong tương lai, nhằm đảm bảo hoạt động NH an toàn hiệu quả hạn chế thấp nhất mức rủi ro.

Thực hiện xây dựng các quy trình rủi ro và lượng hoá các mức độ rủi ro như:

- Trong giao dịch kinh doanh tiền tệ: thực hiện quản lý rủi ro như kiểm

soát các hạn mức: giao dịch, ngăn lỗ, trạng thái mở, trạng thái ngoại hối.

- Trong quản lý rủi ro đối với những yếu tố mang tính nhạy cảm như quản trị rủi ro thanh khoản, quản trị rủi ro lãi suất, tỷ giá, vàng; rủi ro thị trường, phải được chú trọng và nâng cao khả năng quản trị rủi ro, tăng cường công tác kiểm tra kiểm soát để hạn chế rủi ro, tiến hành toàn diện và đồng thời ở các Chi nhánh, PGD, ... trong hệ thống.

- Trong quản lý rủi ro hoạt động tín dụng như quan tâm khách hàng có giao dịch lớn; nâng cấp xếp hạng tín dụng: ban hành sổ tay nghiệp vụ tín dụng; sổ tay chính sách tín dụng. Xây dựng kế hoạch ứng phó tình trạng khẩn cấp, đây là một bài học kinh nghiệm của NH Á Châu, NH Phương Nam về tin đồn thất thiệt, dân chúng kéo đến rút tiền hàng loạt, làm mất khả năng thanh toán...

- Xác lập mô hình quản lý rủi ro và quản lý tài sản nợ - tài sản có.

- Thiết lập hệ thống quản lý chất lượng tín dụng cũng như liên quan đến việc báo cáo quản lý rủi ro như: báo cáo độ lệch thanh khoản; báo cáo tái định giá rủi ro lãi suất trong chiến lược đầu tư; báo cáo kỳ hạn kinh tế để đo lường độ nhạy cảm của tài sản nợ - tài sản có.

(3) Cơ sở lý luận và tính thực tiễn của giải pháp:

* Cơ sở lý luận:

- Xuất phát từ yêu cầu đảm bảo cho hoạt động kinh doanh ngân hàng phải an toàn hiệu quả, ổn định và bền vững thì xác định chính xác khả năng thanh khoản và quản lý rủi ro là vấn đề quan trọng không thể thiếu được. Hoạt động kinh doanh ngân hàng là hoạt động kinh doanh đặc thù với sản phẩm hàng hoá mang tính đặc biệt là tiền tệ và phụ thuộc rất nhiều vào các yếu tố nhạy cảm như lãi suất, tỷ giá, diễn biến thị trường, vì vậy có rất nhiều rủi ro.

- Trong hoạt động của các NHTM nói chung, NHCP nói riêng, rủi ro hoạt động luôn hiện hữu hầu như trong tất cả các giao dịch, hoạt động của ngân hàng. Rủi ro hoạt động là rủi ro gây ra tổn thất do các nguyên nhân như: con người, sự không đầy đủ hoặc vận hành không tốt các qui trình, hệ thống; các sự kiện khách quan bên ngoài. Rủi ro hoạt động bao gồm cả rủi ro pháp lý nhưng loại trừ về rủi ro chiến lược và rủi ro uy tín.

- Có quản trị được rủi ro thì mới giúp được cho các nhà kinh doanh ngân

hàng biết đầu tư vào đâu, đầu tư như thế nào, đầu tư bao nhiêu và đầu tư khi nào... Giúp cho các nhà hoạch định chiến lược kinh doanh ngân hàng có định hướng chiến lược kinh doanh phù hợp, có lộ trình và bước đi cụ thể, giúp nhà quản trị NH kinh doanh an toàn hiệu quả và phát triển, đảm bảo cân đối giữa nguồn vốn và sử dụng vốn, cho vay và đầu tư vốn vào những lĩnh vực nào có hiệu quả, đầu tư vào những sản phẩm dịch vụ ngân hàng nào có hiệu quả, mở rộng qui mô và phát triển mạng lưới hoạt động ngân hàng phải phù hợp với khả năng quản lý của ngân hàng và tính hiệu quả.

* Tính thực tiễn của giải pháp:

- Những chuẩn mực về bảo đảm an toàn trong hoạt động ngân hàng đang dần từng bước được Ngân hàng Nhà nước Việt Nam ban hành trên cơ sở chuẩn mực quốc tế và phù hợp với thực tiễn Việt Nam, đã tạo cơ sở pháp lý cho các NHTMCP thực hiện và theo lộ trình cam kết khi Việt Nam gia nhập Tổ chức thương mại thế giới (WTO) .

- Những phương pháp quản trị rủi ro theo cách tính toán thủ công của các NHTM từ trước đến nay dần từng bước được thay thế bởi những phương pháp quản trị rủi ro hiện đại phù hợp với thông lệ quốc tế, được thực hiện qua phần mềm công nghệ hiện đại.

- Hầu hết các NHCP đã xác định và phân loại được rủi ro hoạt động, chú trọng triển khai và có phương thức quản lý, nhìn chung đã đảm bảo các hoạt động, sản phẩm dịch vụ của NH là đồng nhất và có chất lượng.

- Tăng cường năng lực và khả năng giám sát quản trị rủi ro của Hội đồng quản trị trong toàn hệ thống ngân hàng; NHCP chú trọng nâng cao khả năng quản trị rủi ro, từng bước hoàn thiện hệ thống quản lý, giám sát rủi ro chuyên sâu, thực tiễn quản trị rủi ro ở các NHTM Việt Nam là lĩnh vực mới và còn rất hạn chế, nên phải tăng cường đào tạo và đào tạo lại đội ngũ CBNV làm công tác này và hoàn thiện quy chế, qui trình về quản trị rủi ro phù hợp với thông lệ quốc tế.

Sự thay đổi trong tốc độ huy động vốn (nội tệ và ngoại tệ), tăng trưởng tín dụng qua các năm (bằng nội tệ và ngoại tệ) cũng như tỷ trọng cho vay đối với các ngành phản ánh những thay đổi trong lãi suất nội tệ và ngoại tệ, tỷ giá giữa Việt Nam đồng và Đôla Mỹ, tốc độ tăng trưởng kinh tế cũng như định

hướng chuyển dịch cơ cấu kinh tế và trọng tâm phát triển kinh tế của Chính phủ (kích cầu, đầu tư vào các công trình trọng điểm...).

3.2.2.8 Giải pháp phát triển nguồn nhân lực phù hợp với từng ngân hàng cổ phần

- Các NHTMCP và từng NHCP trên địa bàn Hà Nội cần có chiến lược bổ sung và phát triển nguồn nhân lực lâu dài, có kế hoạch đào tạo, tăng cường cả về số lượng và nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, đảm bảo cán bộ Ngân hàng vừa giỏi về chuyên môn nghiệp vụ vừa đáp ứng được yêu cầu hiện đại hoá công nghệ ngân hàng, đáp ứng nhu cầu hoạt động kinh doanh cùng với việc mở rộng, phát triển mạng lưới và tăng quy mô hoạt động trong năm 2009 và các năm tiếp theo.

- Có chính sách hợp lý và xây dựng môi trường văn hoá làm việc phù hợp để ổn định và khai thác được các ưu thế tối đa của nguồn nhân lực, mặt khác có chế độ khuyến khích, đãi ngộ cán bộ của ngân hàng.

- Hàng năm các NHCP trên địa bàn Hà Nội cần tính toán số lượng cán bộ nhân viên tăng hợp lý và hiệu quả; tập trung phát triển nguồn nhân lực nhằm chuẩn bị cho các bước phát triển lớn năm 2009 và các năm tiếp theo. Dự kiến từ năm 2009 - 2020 các NHCP có chương trình đào tạo và đào tạo lại cho cán bộ cao cấp và tất cả CBNV, gồm: các thành viên HĐQT, BKS, BDH và tăng cường đào tạo cho CBNV đi học tập, nghiên cứu ở nước ngoài. Với trọng tâm là củng cố an toàn hệ thống, đồng thời tiếp tục phát triển có trọng điểm đột phá một số lĩnh vực có tầm quan trọng chiến lược.

- Nâng cao khả năng của đội ngũ bán hàng, bồi dưỡng đội ngũ cán bộ trẻ cho việc mở rộng hoạt động của ngân hàng, các chương trình tập trung trong kiểm soát, hỗ trợ kinh doanh, thẩm định tập trung, kế toán tập trung. Đặc biệt nâng cao trình độ quản trị, điều hành, tổ chức và xây dựng bộ máy hoạt động hiệu quả.

- Các NHTMCP có chiến lược phát triển nguồn nhân lực có tính dài hạn thông qua các hình thức đưa cán bộ đi đào tạo tại nước ngoài; liên kết với trường đại học đào tạo; thông qua các cổ đông nước ngoài có thể học tập được kinh nghiệm về quản lý; về đào tạo.

- Qua thực tế cho thấy do đặc điểm hoạt động tại các NHTMCP là tổ chức không phải là doanh nghiệp Nhà nước cho nên về chất lượng hoạt động của đơn vị trực thuộc tại các NHTMCP trong thời gian qua chưa được chú trọng và nâng cao chất lượng. Trong cơ chế thị trường và trong quá trình cạnh tranh, hội nhập thì vai trò lãnh đạo tập trung, thống nhất của cấp lãnh đạo tại Trụ sở chính NHTMCP là rất cần thiết để định hướng chiến lược kinh doanh kịp thời và phù hợp.

- Phát huy và nâng cao vai trò lãnh đạo của các đơn vị trực thuộc tại từng NHTMCP; thực hiện tốt công tác tuyên truyền, giáo dục tư tưởng, đạo đức cán bộ. Đặc biệt chú trọng đến đạo đức nghề nghiệp, tư tưởng và phẩm chất cán bộ đây là tiêu chuẩn hàng đầu trong tuyển chọn, quy hoạch, bổ nhiệm.

- Phát hiện, bồi dưỡng, đào tạo và mạnh dạn qui hoạch những cán bộ trẻ, tâm huyết, có trình độ để đơn vị trực thuộc tại các NHTMCP ngày càng vững mạnh về số lượng, chất lượng.

- Kiên quyết xử lý những cán bộ, chuyên viên có dấu hiệu tiêu cực, những thiếu sót làm ảnh hưởng đến uy tín của ngân hàng.

3.2.2.9 Phát triển mạnh hoạt động Marketing đối với các Ngân hàng thương mại cổ phần tại TP Hà Nội

Trong quá trình cạnh tranh và hội nhập quốc tế, các NHTMCP trên địa bàn Hà Nội đã không ngừng mở rộng qui mô và mạng lưới hoạt động, phát triển các sản phẩm tiện ích, quảng bá thương hiệu. Các NHCP đã đẩy mạnh hoạt động marketing, tuy nhiên hoạt động marketing đối với các NHTM nói chung, NHTMCP nói riêng thời gian qua chưa được chú trọng một cách đúng mức.

Để góp phần đáng kể trong việc nâng cao năng lực cạnh tranh, nâng cao hiệu quả và chất lượng hoạt động, các NHTMCP phải phát triển hoạt động marketing theo giải pháp sau:

- Các NHTMCP và từng NHCP trên địa bàn Hà Nội phải xây dựng chiến lược hoạt động marketing phù hợp, phát triển mạnh và nhất quán trong toàn hệ thống, xây dựng kế hoạch hoạt động marketing theo từng giai đoạn, lộ trình thực hiện cụ thể. Các NH phải tăng cường hoạt động này thông qua tổ chức các chương trình tài trợ, quảng cáo, các hoạt động PR,

khuyến mại được triển khai tốt trên phạm vi toàn quốc để phát triển cơ sở khách hàng và quảng bá hình ảnh cho ngân hàng. Hiệu quả của các hoạt động marketing sẽ tăng lên cùng với việc nâng cao thương hiệu, mở rộng quan hệ công chúng của ngân hàng.

- Các NHCP trên địa bàn cần đẩy mạnh công tác marketing thông qua các hoạt động tuyên truyền, quảng cáo, giới thiệu sản phẩm dịch vụ ngân hàng đến đông đảo khách hàng thuộc mọi tầng lớp dân cư, để chiếm lĩnh thị phần khách hàng, tạo điều kiện cho khách hàng làm quen và sử dụng các dịch vụ NH nhằm đẩy mạnh hoạt động phi tín dụng của ngân hàng, nhận thức được tiện ích của các sản phẩm cung cấp và ngày càng hấp dẫn khách hàng.

- Các NHCP phải xác định và lựa chọn được khách hàng mục tiêu, khách hàng tiềm năng để phát triển sản phẩm dịch vụ phù hợp với đặc điểm, quy mô, phạm vi hoạt động của từng NHCP. Tạo sự khác biệt trong các sản phẩm dịch vụ thông qua việc phát triển các sản phẩm tiện ích, dịch vụ ngân hàng hoặc thực hiện các sản phẩm dịch vụ trọn gói.

- Các NHCP và từng NH trên địa bàn Hà Nội phải đảm bảo có bộ máy nhân sự làm tốt công tác marketing, phải tăng cường đào tạo và đào tạo lại đội ngũ CBNV có chuyên môn về ngành này, nhất là chú trọng khâu tuyển chọn nhân sự có chuyên môn nghiệp vụ về chuyên ngành marketing, để góp phần đáng kể vào kết quả hoạt động kinh doanh ngân hàng đảm bảo an toàn, hiệu quả bền vững.

- Có chiến lược phát triển kinh doanh, xác định thị trường hoạt động, thực hiện các bước tiếp cận khách hàng, phát triển công tác marketing tạo ấn tượng tới khách hàng bằng cách xây dựng phong cách riêng của từng NH mang đậm tính đặc trưng của thương hiệu NHCP đó (như: trang bị trụ sở làm việc khang trang, bề thế nhằm thu hút khách hàng; cách bài trí bên trong của ngân hàng chú ý đến thẩm mỹ tạo cho khách hàng có cảm giác vừa vui vẻ, ấm cúng, vừa sang trọng, lịch sự tạo sự vững tin cho khách khi đến giao dịch với ngân hàng; hoặc quảng cáo việc phát triển bán sản phẩm tiện ích mới, các hình thức mẫu mã quảng báo trong hệ thống NH đảm bảo thống nhất để khách hàng có thể nhận ra đơn vị phục vụ mình; hay cách bài trí nội thất bên trong ngân hàng cũng được cải tiến

để tạo một không khí thiện cảm, gần gũi hơn với khách hàng), đặc biệt xây dựng tốt mối quan hệ khách hàng.

- Các NHTMCP trên địa bàn phát triển hoạt động marketing thông qua việc công bố các thông tin tài chính tốt để người dân tiếp cận, nắm bắt nhằm thu hút người dân đến giao dịch sử dụng dịch vụ của NH, nhằm hạn chế được những rủi ro về thông tin cho khách hàng. Ngoài ra, đẩy mạnh hoạt động marketing bằng việc nâng cao năng lực về vốn thông qua các hình thức phát hành cổ phiếu qua thị trường chứng khoán, từ nguồn thu nợ đã được xử lý bằng quỹ dự phòng...

Đây là giải pháp phát triển hoạt động marketing nhằm đóng góp đáng kể vào việc nâng cao năng lực cạnh tranh cho các NHCP trên địa bàn Hà Nội.

3.2.3. Nhóm giải pháp hỗ trợ đối với các Ngân hàng thương mại cổ phần tại Thành phố Hà Nội

3.2.3.1 Giải pháp thiết lập hệ thống chấm điểm tín dụng nội bộ của các Ngân hàng thương mại cổ phần tại TP Hà Nội

(1) Phân loại khách hàng và phương pháp chấm điểm:

Xác định đây là một giải pháp không thể thiếu được trong việc nâng cao hiệu quả sử dụng vốn hoạt động của các NHTMCP trên địa bàn Hà Nội, trong quá trình cạnh tranh và hội nhập quốc tế. Việc thiết lập hệ thống chấm điểm tín dụng nội bộ được thực hiện thông qua việc xếp loại, đánh giá, chấm điểm khách hàng:

(i) Đối với các tổ chức tài chính: Được tính toán dựa trên tỷ trọng cho từng tiêu chí như mức độ thanh khoản, mức độ an toàn vốn, mức độ sinh lời, trích lập dự phòng, mức độ và uy tín trong quan hệ với ngân hàng.

(ii) Đối với các tổ chức kinh tế: Tập trung vào các chỉ tiêu như sau: các chỉ tiêu tài chính gồm chỉ tiêu thanh khoản, chỉ tiêu dư nợ, chỉ tiêu hoạt động, chỉ tiêu thu nhập, khả năng trả nợ, trình độ quản lý, quan hệ với các TCTD, các yếu tố bên ngoài, các đặc điểm hoạt động khác...

(iii) Cho vay cá nhân: Cần tập trung ở hai cấp độ: Tuổi tác, trình độ văn hoá nghề nghiệp, thời gian công tác, nơi cư trú, thu nhập hàng năm của bản thân và gia đình, cơ cấu gia đình và số người phụ thuộc; Đánh giá mối quan hệ

của người đi vay với ngân hàng, dư nợ hiện tại và các tài sản bảo đảm.

(2) *Cơ sở lý luận và tính thực tiễn:*

* Cơ sở lý luận:

- Xuất phát từ năng lực tài chính, sự an toàn hoạt động của khách hàng sẽ là sự an toàn và hiệu quả hoạt động của ngân hàng.

- Cần có sự thống nhất trong các tiêu chí, chuẩn mực đánh giá phân loại khách hàng làm cơ sở cho NHCP xem xét quyết định cho vay, đầu tư vốn...

* Tính thực tiễn của giải pháp

- Mỗi ngân hàng có một phương pháp phân tích, đánh giá khách hàng khác nhau theo nhiều kênh thông tin khác nhau chưa theo một chuẩn mực chung, vì vậy tiêu chí đánh giá khách hàng trên đây là hoàn toàn phù hợp, đơn giản, mọi ngân hàng có thể thực hiện được.

- Giải quyết nợ tồn đọng nhằm làm sạch bảng cân đối tài sản, thành lập công ty quản lý và khai thác tài sản.

- Thực tế đã cho thấy những ngân hàng cổ phần nào có xem xét, phân tích đánh giá khách hàng theo những chuẩn mực tiêu chí thì chất lượng tín dụng cao, hạn chế tối đa những rủi ro có thể xảy ra.

3.2.3.2 Giải pháp tham gia thị trường tài chính - tiền tệ của các Ngân hàng thương mại cổ phần tại TP Hà Nội

(1) Tham gia đầu tư vào trái phiếu doanh nghiệp:

Các NHTMCP trên địa bàn Hà Nội đầu tư trái phiếu doanh nghiệp là một kênh tín dụng gián tiếp của ngân hàng nhưng có mức độ an toàn cao hơn, rủi ro ít hơn. Tuy nhiên, các NHCP đầu tư trái phiếu doanh nghiệp phải đảm bảo tính lỏng, không phải bất kỳ loại trái phiếu của doanh nghiệp nào cũng được ngân hàng đầu tư. Các NHCP trên địa bàn chỉ nên xem xét đầu tư vào trái phiếu của doanh nghiệp được xếp loại A và được niêm yết cổ phiếu giao dịch trên thị trường chứng khoán.

(2) Tham gia thị trường tiền tệ:

Ngoài việc tham gia thị trường tiền tệ liên ngân hàng, các NHTMCP trên địa bàn Hà Nội phải là thành viên của thị trường mở. Bởi vì, thị trường mở là một công cụ điều hành chính sách tiền tệ gián tiếp của NHNN để điều hành

khối lượng cung tiền cũng như điều tiết chính sách tiền tệ gián tiếp của NHNN để điều tiết lãi suất thị trường nhằm giúp cho NHTMCP trên địa bàn sử dụng vốn khả dụng một cách hiệu quả.

3.3 MỘT SỐ KIẾN NGHỊ

3.3.1 Đối với Chính phủ

- Phải đẩy nhanh hơn nữa quá trình đổi mới kinh tế , xây dựng và hoàn thiện môi trường kinh tế vĩ mô thông thoáng tạo điều kiện cho các ngành, các thành phần kinh tế hoạt động hiệu quả. Xây dựng và hoàn thiện môi trường pháp lý cho phù hợp với thông lệ quốc tế, ổn định và có sức mạnh , có chính sách hỗ trợ tích cực công cuộc cải cách của hệ thống ngân hàng.

- Xây dựng hệ thống chính sách kinh tế vĩ mô đồng bộ và ổn định, tạo môi trường cho hoạt động ngân hàng có hiệu quả, an toàn.

- Xây dựng cơ chế phối hợp cụ thể, rõ ràng dưới sự quản lý tập trung của nhà nước để loại bỏ những yếu tố mâu thuẫn trong điều hành chính sách từ Trung ương đến cơ sở, làm cho mỗi chính sách thật sự trở thành công cụ quản lý có hiệu lực của Nhà nước trong điều hành kinh tế vĩ mô.

- Phân định rõ ràng trách nhiệm của các cấp các ngành trong quá trình triển khai thực hiện chính sách đồng bộ nhịp nhàng, chấm dứt hiện tượng đã ban hành nhưng triển khai kéo dài.

- Xây dựng và hoàn thiện hệ thống pháp lý. Hệ thống pháp lý phải rõ ràng phù hợp tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động ngân hàng. Nó phải có hiệu lực, tin cậy, thực thi tốt chính sách trong việc tạo ra hệ thống tài chính lành mạnh.

3.3.2 Đối với các Bộ ngành

- Phải đẩy nhanh hơn quá trình đổi mới kinh tế, xây dựng và hoàn thiện môi trường kinh tế vĩ mô thông thoáng tạo điều kiện cho các ngành, các thành phần kinh tế hoạt động hiệu quả. Xây dựng và hoàn thiện môi trường pháp lý cho phù hợp với thông lệ quốc tế, ổn định và có sức mạnh, có chính sách hỗ trợ tích cực công cuộc cải cách của hệ thống NH nói chung, các NHTMCP nói riêng.

3.3.3 Đối với Ngân hàng Nhà nước Việt Nam

Để thành công trong điều hành và quản lý hoạt động ngân hàng, NHNN phải cải cách theo xu hướng tăng cường năng lực điều hành trong điều kiện

hội nhập quốc tế ngày càng sâu rộng. Chế độ kế toán, kiểm toán phải được đổi mới đảm bảo minh bạch thông tin, tạo điều kiện cho hoạt động quản lý và giám sát được thuận lợi. Xây dựng chiến lược đào tạo cán bộ ngân hàng lâu dài, đảm bảo yêu cầu của hội nhập ngày càng gay gắt.

3.3.3.1 Hoàn thiện hệ thống pháp luật, cơ chế, chính sách về tiền tệ và hoạt động ngân hàng nhằm đảm bảo an toàn trong hoạt động sử dụng vốn của các Ngân hàng thương mại

Trong những năm vừa qua, đặc biệt giai đoạn 2002 - 2008, môi trường pháp lý có liên quan đến vấn đề hiệu quả sử dụng vốn của NHTM đã có bước hoàn thiện khá tích cực, góp phần cho hoạt động sử dụng vốn của ngân hàng có được độ an toàn và hiệu quả hơn, nợ xấu của NHTM được xử lý thuận lợi và nhanh hơn. Tuy vậy, cũng còn không ít các bất cập của một số luật liên quan đến hoạt động sử dụng vốn và bảo đảm an toàn trong sử dụng vốn cho vay của NHTM.

- Tiến hành rà soát, bổ sung, chỉnh sửa cơ chế, chính sách và các văn bản phù hợp với lộ trình thực hiện các cam kết quốc tế trong lĩnh vực tiền tệ, ngân hàng, đặc biệt là các cam kết gia nhập tổ chức thương mại thế giới (WTO)

- Xây dựng các luật và văn bản hướng dẫn có liên quan để tạo tính đồng bộ, nhất quán và hoàn chỉnh của hệ thống pháp luật về tiền tệ và hoạt động ngân hàng, trong đó ưu tiên xây dựng Luật NHNN, Luật các TCTD (mới) và hệ thống văn bản hướng dẫn triển khai hai luật này. Cụ thể:

Giai đoạn sau năm 2008:

+ Trình Quốc hội Luật NHNN mới thay thế Luật các TCTD (năm 1997), Luật sửa đổi bổ sung một số điều luật NHNN (năm 2003)

+ Trình Quốc hội Luật các TCTD (mới) thay thế Luật các TCTD (năm 1997), Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật các TCTD (năm 2004);

+ Trình Quốc hội Luật Bảo hiểm tiền gửi

+ Trình Quốc hội Luật Giám sát an toàn hoạt động ngân hàng

- Tiếp tục đổi mới và hoàn thiện căn bản cơ chế, chính sách về tín dụng, đầu tư, bảo đảm tiền vay, ngoại hối huy động vốn, thanh toán và các hoạt động ngân hàng khác; các quy định về quản lý và giám sát cung cấp dịch vụ ngân hàng; cấp giấy phép và quản lý các loại hình TCTD; các quy định về

mua, bán, sáp nhập, hợp nhất, giải thể và cơ cấu lại các TCTD.

3.3.3.2 Tăng cường năng lực xây dựng, thực thi chính sách tiền tệ và chính sách quản lý ngoại hối

- Tiếp tục hoàn thiện cơ chế điều hành các công cụ Chính sách tiền tệ (CSTT), đặc biệt là các công cụ gián tiếp mà vai trò chủ đạo là nghiệp vụ thị trường mở;

- Gắn kết chặt chẽ điều hành tỷ giá hối đoái với điều hành lãi suất; điều hành nội tệ với điều hành ngoại tệ. Đổi mới cơ chế điều hành lãi suất và tỷ giá hối đoái theo nguyên tắc thị trường.

- Xác định rõ trách nhiệm của NHNN trong việc điều hành CSTT lấy kiểm soát lạm phát làm chức năng chính, đảm bảo tính công khai, minh bạch trong CSTT.

- Tăng cường những biện pháp điều chỉnh nhằm bảo đảm an toàn và hiệu quả kinh doanh trong hoạt động ngân hàng, trong đó có NHTMCP trên địa bàn Hà Nội.

- Cải tiến hệ thống thông tin tín dụng, nâng cấp hệ thống thanh toán và kế toán của NHNN Việt Nam.

3.3.3.3 Tăng cường năng lực giám sát của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam

Tập trung cải cách và phát triển hệ thống giám sát ngân hàng theo các nội dung chủ yếu sau:

- Đổi mới mô hình tổ chức của Thanh tra NHNN hiện nay theo hướng tập trung, thống nhất, chuyên nghiệp và phù hợp với chuẩn mực quốc tế về thanh tra, giám sát ngân hàng (Basel); thành lập Cục Giám sát an toàn hoạt động ngân hàng thuộc cơ cấu tổ chức bộ máy của NHNN. Tập trung nâng cao năng lực và đổi mới triệt để phương pháp giám sát dựa trên cơ sở rủi ro, đồng thời nâng cao chất lượng, hiệu quả của hoạt động giám sát từ xa.

- Mở rộng danh mục các đối tượng chịu sự thanh tra, giám sát của NHNN;

Hoàn thiện quy chế kiểm toán độc lập đối với các TCTD cho phù hợp với thực tiễn Việt Nam và thông lệ quốc tế. Hoàn thiện quy chế về tổ chức và hoạt động của cơ quan kiểm toán nội bộ và hệ thống kiểm soát nội bộ trong các TCTD;

- Xây dựng và triển khai khuôn khổ quy trình và phương pháp thanh tra, giám sát dựa trên cơ sở tổng hợp và rủi ro. Xây dựng hệ thống giám sát rủi ro trong hoạt động ngân hàng có khả năng cảnh báo sớm đối với các TCTD có vấn đề và các rủi ro trong hoạt động ngân hàng, ban hành quy định mới đánh

giá, xếp hạng các TCTD theo tiêu chuẩn CAMEL (S);

- Chính sửa phù hợp các quy định, chính sách về bảo hiểm tiền gửi để buộc các tổ chức tài chính - tín dụng có huy động tiền gửi theo quy định của Luật các TCTD đều phải tham gia bảo hiểm tiền gửi. Nâng cao vai trò, năng lực tài chính và hoạt động của Bảo hiểm Tiền gửi Việt Nam trong việc giám sát, hỗ trợ, xử lý các tổ chức tham gia bảo hiểm tiền gửi gặp khó khăn và góp phần bảo đảm an toàn hệ thống ngân hàng. Tăng cường sự phối hợp giữa bảo hiểm tiền gửi Việt Nam và Cục Giám sát an toàn hoạt động ngân hàng trong quá trình giám sát các TCTD và xử lý các vấn đề khó khăn của các TCTD;. Từng bước chuyển sang thực hiện cơ chế bảo hiểm tiền gửi dựa trên cơ sở mức độ rủi ro của tổ chức tham gia bảo hiểm tiền gửi.

3.3.3.4 Hiện đại hoá công nghệ ngân hàng và hệ thống thanh toán

- Hiện đại hoá hệ thống giao dịch ngân hàng. Tích cực xúc tiến thương mại điện tử và phát triển dịch vụ ngân hàng mới dựa trên nền tảng công nghệ thông tin, đặc biệt là các dịch vụ ngân hàng điện tử, tự động;

- Tiếp tục nâng cấp mạng diện rộng và hạ tầng công nghệ thông tin với các giải pháp kỹ thuật và phương thức truyền thông phù hợp với trình độ phát triển của hệ thống ngân hàng Việt Nam và các chuẩn mực, thông lệ quốc tế. Hoàn thiện và phát triển các mô thức quản lý nghiệp vụ ngân hàng cơ bản; các quy trình, thủ tục quản lý và tác nghiệp theo thông lệ, chuẩn mực quốc tế; đồng thời theo hướng hiện đại hoá và được tích hợp trong hệ thống quản trị ngân hàng hoàn chỉnh và tập trung;

- Tăng cường hệ thống an toàn, bảo mật thông tin, dữ liệu và an ninh mạng. Triển khai các đề án cải tạo, nâng cấp các giải pháp an ninh mạng, bảo mật dữ liệu, bảo đảm an toàn tài sản và hoạt động của NHNN và các TCTD. Xây dựng hệ thống bảo mật thông tin, dữ liệu và an toàn mạng, trong đó khẩn trương hoàn thành và đưa vào sử dụng các Trung tâm Dữ liệu dự phòng hay Trung tâm Phục hồi thảm hoạ của NHNN và các TCTD. Nghiên cứu và xây dựng chiến lược về đường truyền dữ liệu, liên kết với mạng thông tin quốc gia để tạo thế chủ động cho ngành ngân hàng;

- Cải tạo và nâng cấp các hệ thống công nghệ thông tin của NHNN và các

TCTD. Xây dựng và triển khai các đề án, dự án liên kết, phát triển hệ thống máy rút tiền tự động ATM. Phát triển các công ty dịch vụ thẻ ngân hàng và các mô hình tổ chức thanh toán thích hợp;

- Cải cách hệ thống kế toán ngân hàng hiện hành theo các chuẩn mực kế toán quốc tế, đặc biệt là các vấn đề phân loại nợ theo chất lượng, mức độ rủi ro, trích lập dự phòng rủi ro, hạch toán thu nhập, chi phí;

- NHNN phải có kế hoạch chỉ đạo hiệu quả việc thực hiện giai đoạn 2 của Dự án hiện đại hoá công nghệ thanh toán và công nghệ ngân hàng do World Bank tài trợ và cổ phần hoá các NHTMNN.

- Tiếp tục hoàn thiện hệ thống thông tin, thống kê, báo cáo nội bộ ngành ngân hàng để xây dựng được hệ thống thông tin quản lý, cơ sở dữ liệu quốc gia hiện đại, tập trung và thống nhất. Triển khai mạng thông tin nội bộ rộng khắp toàn hệ thống trên cơ sở ứng dụng công nghệ thông tin và công nghệ mạng.

3.3.3.5 Nâng cao hiệu quả tổ chức bộ máy và phát triển nguồn nhân lực

- Cơ cấu lại mô hình tổ chức:

- + Hệ thống NHNN: đến năm 2010. mô hình tổ chức bộ máy của NHNN về cơ bản không có thay đổi lớn so với hiện nay. Tuy nhiên, sẽ sắp xếp lại, hình thành mới những Vụ, Cục cần thiết tại NHNN TW để thực hiện có hiệu lực và hiệu quả hơn vai trò của NHTW hiện đại; quy mô và phạm vi hoạt động, cơ cấu tổ chức của các chi nhánh NHNN sẽ có sự điều chỉnh phù hợp với yêu cầu quản lý tiền tệ và hoạt động ngân hàng trên từng địa bàn cũng như những thay đổi trong sắp xếp, tổ chức hoạt động nghiệp vụ và từng NHNN thuộc các lĩnh vực chủ yếu như thanh tra, giám sát, cung ứng tiền mặt và thanh toán. Một số chi nhánh NHNN ở các địa bàn quan trọng sẽ được uỷ quyền thực hiện nhiệm vụ trên ở phạm vi địa lý rộng hơn (không giới hạn bởi địa giới hành chính) nhằm tạo tiền đề phát triển thành chi nhánh NHNN khu vực ở giai đoạn sau. Các chi nhánh NHNN còn lại sẽ giảm bớt chức năng, nhiệm vụ và quy mô bộ máy, lao động một cách phù hợp;

- + Các TCTD: cơ cấu lại tổ chức bộ máy của TCTD, bao gồm sắp xếp, củng cố bộ máy quản trị, điều hành, các phòng, ban tại trụ sở chính, các chi nhánh, phòng giao dịch, quỹ tiết kiệm, điểm giao dịch và các doanh nghiệp trực thuộc TCTD.

- Xây dựng và từng bước áp dụng cơ chế quản lý mới tại NHNN nhằm

nâng cao hiệu quả hoạt động phù hợp với xu thế quản lý được áp dụng tại NHTW nhiều nước. Trong khuôn khổ đó, xây dựng hệ thống khuyến khích lao động có hiệu quả và hoàn thành hệ thống chính sách quản lý nguồn nhân lực. Tuyển dụng, bố trí, đánh giá, đề bạt và đãi ngộ cán bộ dựa trên cơ sở năng lực, trình độ thực tế của cán bộ và tính chất, yêu cầu của công việc. Thể chế hoá rõ các quyền và nghĩa vụ của cán bộ. Thực hiện nguyên tắc dân chủ và minh bạch trong công tác cán bộ. Hạn chế sự can thiệp hành chính của các cơ quan chức năng đối với công tác cán bộ của các TCTD;

- Tăng cường và đổi mới công tác đào tạo, bồi dưỡng trình độ quản lý và chuyên môn cho cán bộ các cấp, đồng thời nâng cao đạo đức nghề nghiệp và trách nhiệm của cán bộ ngân hàng; nâng cao hiệu quả hoạt động của các cơ sở đào tạo trong ngành Ngân hàng; Thành lập trung tâm Đào tạo thuộc NHNN

3.3.3.6 Phát triển thị trường tiền tệ

- Tiếp tục hoàn thiện các chính sách, quy định về tổ chức, hoạt động và quản lý, điều hành thị trường tiền tệ theo hướng mở rộng quyền tiếp cận thị trường và khả năng phát hành các công cụ tài chính có mức độ rủi ro thấp, trong đó khuyến khích một số NHTM lớn có đủ điều kiện và năng lực trở thành thành viên chủ đạo, có vai trò kiến tạo trên các thị trường tiền tệ, đặc biệt là thị trường tiền tệ phát sinh;

- Đa dạng hoá đối tượng tham gia, các công cụ và phương thức giao dịch trên thị trường tiền tệ, đặc biệt là các sản phẩm phát sinh, công cụ phòng ngừa rủi ro. Tạo điều kiện cho các TCTD phát hành các giấy tờ có độ an toàn cao, bao gồm cả loại trái phiếu niêm yết trên thị trường chứng khoán.

3.3.3.7 Đẩy nhanh quá trình cơ cấu lại các ngân hàng thương mại theo các đề án được duyệt

- Hoàn thành mô hình tổ chức từ Hội sở chính đến các chi nhánh NHTM theo những thông lệ quản trị doanh nghiệp tốt: cơ cấu lại tổ chức của bộ máy quản trị (Hội đồng quản trị), bộ máy điều hành (Ban điều hành) và các phòng, ban tại Hội sở chính để nâng cao năng lực và hiệu quả quản trị, điều hành; xác định rõ trách nhiệm, quyền hạn của các bộ phận, các cấp. Khẩn trương quy hoạch, sắp xếp lại (bao gồm số lượng, địa bàn, tổ chức bộ máy, thẩm quyền, phạm vi hoạt động, ...)

đi đôi với tiếp tục mở rộng hợp lý mạng lưới chi nhánh, phòng giao dịch, điểm giao dịch, quỹ tiết kiệm và các kênh phân phối khác của các NHTM;

- Lành mạnh hoá và nâng cao năng lực tài chính của các NHTM:

- + Xây dựng cơ chế kiểm soát tín dụng hữu hiệu, đặc biệt là ngăn chặn nợ xấu gia tăng và biện pháp xử lý rủi ro tín dụng. Thực hiện phân loại nợ và trích lập dự phòng rủi ro theo thông lệ quốc tế và lập báo cáo tài chính theo tiêu chuẩn báo cáo tài chính quốc tế (IFRS)

- Nâng cao hiệu lực quản lý và tăng cường năng lực quản trị rủi ro: Tiếp tục hoàn thiện tổ chức bộ máy, hoạt động của cơ quan kiểm toán nội bộ và hệ thống kiểm soát nội bộ. Thành lập và đưa vào hoạt động có hiệu quả các cấu phần quản trị rủi ro. Xây dựng hệ thống quản lý rủi ro thanh khoản; rủi ro thị trường, lãi suất, tỷ giá hối đoái; rủi ro tín dụng;

- Đẩy nhanh tiến độ hiện đại hoá công nghệ ngân hàng theo Đề án cơ cấu lại NHTMNN, Đề án củng cố, chấn chỉnh NHTMCP và các nội dung liên quan tại Quyết định này;

- Trước ngày 31 tháng 12 năm 2009, tổ chức đánh giá chương trình cơ cấu lại NHTMNN, đặc biệt là chương trình phát triển thể chế quản trị mới để rút kinh nghiệm, đẩy mạnh và nhân rộng chương trình này ra cho các NHTMCP.

3.3.3.8 Đẩy nhanh quá trình hội nhập quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng.

- Chủ động hội nhập kinh tế quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng theo lộ trình và bước đi phù hợp với khả năng của hệ thống ngân hàng Việt Nam, trước hết là năng lực cạnh tranh của các TCTD và khả năng quản lý, kiểm soát hệ thống của NHNN.

- Thực hiện mở cửa thị trường dịch vụ ngân hàng theo lộ trình cam kết của hiệp định thương mại Việt - Mỹ, Hiệp định khung về thương mại, dịch vụ ASEAN (AFTA); đồng thời thực hiện các cam kết gia nhập WTO theo yêu cầu của Hiệp định WTO/GATS;

- Tiếp tục hoàn thiện hệ thống chính sách và pháp luật theo cam kết mở cửa thị trường. Từng bước nới lỏng quyền tiếp cận thị trường dịch vụ ngân hàng (trong nước và nước ngoài) đối với cả bên cung cấp và bên sử dụng dịch vụ ngân hàng (trong nước và ngoài nước). Tạo điều kiện thuận lợi cho các TCTD trong nước mở rộng hoạt động ra thị trường nước ngoài thông qua các

hình thức cung cấp dịch vụ trong khuôn khổ WTO, đặc biệt là hiện diện thương mại và cung cấp qua biên giới;

Tham gia các điều ước quốc tế, các diễn đàn khu vực và quốc tế về tiền tệ, ngân hàng phát triển quan hệ hợp tác đa phương và song phương trong lĩnh vực tiền tệ, ngân hàng nhằm tận dụng nguồn vốn công nghệ và kỹ năng quản lý tiên tiến của nước ngoài; phối hợp với các cơ quan thanh tra, giám sát tài chính phát hiện, ngăn chặn, phòng ngừa và xử lý rủi ro trên phạm vi khu vực và toàn cầu.

3.3.3.9 Hình thành một sân chơi bình đẳng cho mọi Ngân hàng

- Các NHTM nói chung, NHTMCP ở Hà Nội nói riêng: Hoạt động của NH phải tuân theo quy luật thị trường, đảm bảo cạnh tranh bình đẳng, tuân thủ các nguyên tắc, tập quán kinh doanh quốc tế. Mở cửa thị trường tài chính, mỗi ngân hàng đều phải điều chỉnh, đổi mới hoạt động cho phù hợp với các chuẩn mực và tập quán kinh doanh quốc tế. Điều này, buộc các NH phải thay đổi nhận thức của mình về phương pháp kinh doanh, quản trị, chất lượng phục vụ, tác phong công việc... để thích nghi với điều kiện mới khốc liệt.

3.3.3.10 Một số kiến nghị cụ thể đối với Ngân hàng Nhà nước Việt Nam

1- NHNN Việt Nam chỉ đạo, hỗ trợ và định hướng kịp thời cho các NHTM, đặc biệt trong những giai đoạn thị trường tiền tệ diễn biến phức tạp, tác động xấu đến hoạt động ngân hàng, khẩn trương tháo gỡ các khó khăn vướng mắc khi nhận được đề nghị của các tổ chức tín dụng.

2- Những năm qua, đặc biệt là năm 2008 một số NHTMCP đã bộc lộ những yếu kém trong công tác quản trị, điều hành. Sự yếu kém này có một phần từ sự thiếu kinh nghiệm trong quản trị, điều hành của các ngân hàng. Đề nghị Ngân hàng Nhà nước Việt Nam tăng cường mở các lớp đào tạo, bồi dưỡng cho các ngân hàng về quản trị, điều hành hoặc từ các nguồn hỗ trợ từ các tổ chức tài chính tiền tệ quốc tế về kỹ thuật, kỹ năng quản trị, kỹ năng điều hành ngân hàng.

3- NHNN Việt Nam điều chỉnh qui định tỷ lệ vốn ngắn hạn cho vay trung dài hạn nên chỉ để ở 20%, do thực tế vừa qua các ngân hàng sử dụng khoảng từ 30% - 40% đã rất khó khăn về thanh khoản, mặt khác các ngân hàng cũng gặp khó khăn về nguồn vốn trung dài hạn.

4- Đề nghị NHNN Việt Nam quy định cụ thể, bắt buộc các Ngân hàng

thương mại phải trích dự phòng giảm giá chứng khoán để đảm bảo an toàn trong hoạt động đầu tư kinh doanh chứng khoán.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Thực hiện chủ trương, đường lối của Đảng, Nhà nước trong những năm qua hệ thống ngân hàng Việt Nam đã đổi mới một cách căn bản về mô hình tổ chức, cơ chế điều hành và nghiệp vụ. Có thể nói hoạt động của hệ thống NH Việt Nam nói chung và các NHTMCP ở Hà Nội nói riêng đã có những đóng góp đáng kể trong sự nghiệp đổi mới và phát triển kinh tế đất nước. Tuy nhiên, hiệu quả sử dụng vốn của các NHTMCP chưa cao, thể hiện kết quả kinh doanh còn thấp. Thời gian qua nhất là khi thị trường tiền tệ có diễn biến bất thường khó khăn về nguồn vốn VND và ngoại tệ, một số NHTMCP thể hiện sự yếu kém trong hoạt động quản trị điều hành, nhất là điều hành thanh khoản, điều hành nguồn vốn và sử dụng vốn. Ở một số ngân hàng bố trí cơ cấu bộ máy chưa phù hợp đặc biệt là bộ phận nguồn vốn và kinh doanh.

Quá trình toàn cầu hóa và hội nhập quốc tế đang đặt ra cho hệ thống NHTM Việt Nam nói chung và các NHTMCP nói riêng những cơ hội và thách thức lớn. Đảng và Nhà nước Việt Nam trong chiến lược phát triển kinh tế - xã hội của đất nước đã nhấn mạnh tới tầm quan trọng của sự phát triển hệ thống ngân hàng.

Dựa trên những định hướng quan trọng đó, tác giả luận án đã xây dựng hệ giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của các NHTMCP (trên địa bàn Hà Nội). Các giải pháp tập trung vào điểm mạnh và yếu, cơ hội và thách thức của các NHTMCP trong quá trình hội nhập quốc tế.

Hệ giải pháp được thiết kế tương đối toàn diện, từ hoàn thiện chiến lược kinh doanh đa năng phù hợp với từng ngân hàng, mở rộng mạng lưới, tăng vốn tự có, phát triển dịch vụ ngân hàng hiện đại trên cơ sở ứng dụng công nghệ hiện đại và quản trị rủi ro có hiệu quả.

Tác giả đã đề xuất các kiến nghị, đặc biệt với NHNN Việt Nam để tạo điều kiện cho các NHTM nói chung, các NHTMCP nói riêng nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

KẾT LUẬN

Đề tài nghiên cứu "Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của các NHTM trên địa bàn Hà Nội trong tiến trình hội nhập quốc tế ", kết quả đề tài tác giả luận án đã tập trung và hoàn thành những nhiệm vụ chính sau:

Thứ nhất, đã nghiên cứu một cách có hệ thống hoá những vấn đề cơ bản về nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của các NHTM, trong đó đã trình bày khái quát về hội nhập quốc tế, nêu được cơ hội và những vấn đề đặt ra đối với hệ thống NHTM khi hội nhập vào thị trường tài chính quốc tế. Luận án đã phân tích và hệ thống hoá những vấn đề lý luận về ngân hàng thương mại, các hoạt động cơ bản của NHTM. Luận án đã nêu được quan điểm về hiệu quả sử dụng vốn của NHTM, sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của NHTM. Làm rõ các lý luận cơ bản về phương pháp đánh giá các chỉ tiêu phản ảnh khả năng sinh lời và hiệu quả kinh doanh của các NHTM, nêu được nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng vốn của các NHTM, khái quát được bài học kinh nghiệm về nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của các NHTM một số nước trên thế giới trong quá trình hội nhập đối với Việt Nam.

Thứ hai, phân tích, đánh giá thực trạng hiệu quả sử dụng vốn của các NHTMCP trên địa bàn Hà Nội trong tiến trình hội nhập quốc tế giai đoạn 2002-2008, đã nêu được khái quát tiến trình hội nhập quốc tế của hệ thống NHTM Việt Nam. Trình bày quá trình hình thành và phát triển của 8 NHTMCP có Trụ sở chính trên địa bàn (NHCP Nhà Hà Nội, NHCP Các Doanh nghiệp Ngoài Quốc Doanh Việt Nam, NHCP Kỹ Thương Việt Nam, NHCP Quân Đội, NHCP Quốc Tế Việt Nam, NHCP Đông Nam Á, NHCP Hàng Hải Việt Nam và NHCP Dầu Khí Toàn Cầu). Phân tích và đánh giá rõ thực trạng các hoạt động cơ bản, đánh giá hiệu quả hoạt động của các NHTMCP dựa trên các chỉ tiêu về khả năng sinh lời và kết quả kinh doanh của 08 NHTMCP nêu trên. Tác giả đã tập trung nghiên cứu đánh giá hiệu quả tài chính đo lường bằng khả năng sinh lời và kết quả kinh doanh của 08 NHTMCP nêu trên. Tác giả đã đi sâu đánh giá chi tiết doanh thu, chi phí, rủi ro, vốn chủ sở hữu để xác định hiệu quả hoạt động của các NH trên cơ sở kết

cấu vốn, để từ đó rút ra một kết cấu vốn hợp lý cho các NHTMCP. Tác giả đã phân tích và đánh giá các biện pháp các NHTMCP đã và đang thực hiện để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn. Bên cạnh, tác giả đã phân tích đánh giá thành công và hạn chế trong hoạt động, những nguyên nhân chủ quan và khách quan của một số tồn tại và hạn chế trong nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của các NHTMCP trên địa bàn.

Thứ ba, tác giả luận án đã xây dựng được hệ giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của các NHTMCP trên địa bàn Hà Nội trong tiến trình hội nhập quốc tế tương đối toàn diện, từ hoàn thiện chiến lược kinh doanh đa năng phù hợp với từng ngân hàng, mở rộng mạng lưới, tăng vốn tự có, phát triển dịch vụ ngân hàng hiện đại trên cơ sở ứng dụng công nghệ hiện đại và quản trị rủi ro có hiệu quả. Đặc biệt tác giả đã đề xuất một số kiến nghị với NHNN Việt Nam nhằm tạo điều kiện cho các NHTM nói chung, các NHTMCP nói riêng nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

DANH MỤC CÁC CÔNG TRÌNH NGHIÊN CỨU CÓ LIÊN QUAN CỦA TÁC GIẢ ĐÃ CÔNG BỐ

1. Đàm Hồng Phương (2003), “Giải pháp tăng cường huy động vốn của các tổ chức tín dụng trên địa bàn Hà Nội”, Tạp chí *Ngân hàng*, (6), trang 31, 32, Hà Nội.
2. Đàm Hồng Phương (2006), “Thị trường huy động vốn đang cạnh tranh sôi động”, Tạp chí *Thị trường tài chính tiền tệ*, (13), trang 27, 28, Hà Nội.
3. Đàm Hồng Phương (2006), “Diễn biến thị trường tiền tệ và xu hướng kinh doanh vốn của ngân hàng thương mại”, Tạp chí *Ngân hàng*, (18), trang 19, 20 và 25, Hà Nội.
4. Đàm Hồng Phương (2007), “Một số diễn biến chủ yếu trên thị trường tiền tệ năm 2006”, Tạp chí *Ngân hàng*, (3 + 4), trang 19 - 21, Hà Nội.
5. Đàm Hồng Phương (2007), "Nghịch lý diễn biến trên thị trường tiền tệ và xu hướng kinh doanh vốn của Ngân hàng Thương mại", Tạp chí *Thị trường tài chính tiền tệ*, (3+4), trang 52 - 54, Hà Nội.
6. Đàm Hồng Phương (2008), “Huy động vốn cổ phần của các ngân hàng thương mại Việt Nam”, Tạp chí *Công nghệ ngân hàng*, (30), trang 28, 49, TP Hồ Chí Minh.
7. Đàm Hồng Phương (2008), “Các ngân hàng thương mại đồng loạt giảm lãi suất cho vay”, Tạp chí *Thuế nhà nước*, (34, kỳ 2), trang 20, Hà Nội.
8. Đàm Hồng Phương (2008), “Ngân hàng thương mại linh hoạt huy động vốn cổ phần theo diễn biến kinh tế vĩ mô”, Tạp chí *Thương mại*, (36), trang 18, 21, Hà Nội.
9. Đàm Hồng Phương (2008), “Hoạt động của hệ thống Ngân hàng thương mại trước sự thay đổi của chính sách kinh tế vĩ mô”, Tạp chí *Thuế Nhà nước*, (47 Kỳ 3), trang 16 - 17, Hà Nội.
10. Đàm Hồng Phương (2009), “Khó khăn của ngân hàng thương mại trước những diễn biến kinh tế vĩ mô”, Tạp chí *Công nghệ ngân hàng*, (34-35), trang 18 - 21, TP Hồ Chí Minh.
11. Đàm Hồng Phương (2009), “Một số giải pháp nâng cao chất lượng hoạt động của các ngân hàng thương mại cổ phần trên địa bàn Hà Nội”, Tạp chí *Ngân hàng*, (3), trang 40 - 43, Hà Nội.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Tiếng việt

1. Bộ kế hoạch và đầu tư (2007), *Bàn về chiến lược phát triển kinh tế - xã hội của Việt Nam trong thời kỳ mới*, Trung tâm thông tin và dự báo kinh tế xã hội quốc gia - Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Hà Nội.
2. Bộ kế hoạch và đầu tư (2008), *Bối cảnh trong nước quốc tế và việc nghiên cứu xây dựng chiến lược 2011- 2020*, Trung tâm thông tin và dự báo kinh tế xã hội quốc gia - Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Hà Nội.
3. Dwighi S.Ritter (Biên dịch: Nguyễn Tiến Dũng, Lê Ngọc Liên, Nghiêm Chí Minh, Trần Duy Tú (2002) “*Giao dịch ngân hàng hiện đại-kỹ năng phát triển các dịch vụ tài chính*”, Nxb Thống kê, Hà Nội.
4. Hồ Diệu (2002), *Quản trị Ngân hàng*, Nxb Thống kê, Hà Nội.
5. Đảng Cộng Sản Việt Nam (2006), *Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ X*, Nxb Chính trị quốc gia, trang 59-61, Hà Nội.
6. Freder S.Mishkin (1994), *Ngân hàng và thị trường tài chính*, Nxb khoa học kỹ thuật, Hà Nội.
7. Học viện chính trị quốc gia Hồ Chí Minh, khoa kinh tế chính trị (2002), *Giáo trình kinh tế chính trị Mác-Lênin về thời kỳ quá độ lên Chủ nghĩa xã hội ở Việt Nam*, Nxb Chính trị quốc gia, Hồ Chí Minh.
8. Học viện chính trị Quốc gia Hồ Chí Minh, khoa quản lý kinh tế (2005), *Giáo trình quản lý kinh tế*, Nxb Lý luận chính trị, Hà Nội.
9. Một số bài viết của các chuyên gia Ngân hàng Nhà nước Việt Nam về hội nhập quốc tế.
10. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam Thường trực hội đồng KH & CN Ngân hàng - Vụ Chiến lược phát triển ngân hàng, (2005), *Chiến lược phát triển dịch vụ ngân hàng đến năm 2010 và tầm nhìn 2020* (kỷ yếu Hội thảo khoa học), Nxb Phương Đông, Trang 1-3, 9-13, 127, 167, Hà Nội.
11. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (2005), *Văn bản 912/NHNN-CLPT ngày 19/8/2005 Chiến lược phát triển dịch vụ ngân hàng giai đoạn 2006 - 2010*.

12. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (2008), Hệ thống các văn bản tín dụng của và các NHTM hướng dẫn và chỉ đạo nghiệp vụ tín dụng từ năm 2001 - tháng 6/2008.
13. Ngân hàng nhà nước Việt Nam (năm 2002 - 2008), *Báo cáo thường niên*.
14. Ngân hàng nhà nước Chi nhánh TP Hà Nội (năm 2002- 2008), *Báo cáo đánh giá hoạt động ngân hàng trên địa bàn Hà Nội* .
15. Ngân hàng nhà nước Chi nhánh TP Hà Nội (năm 2002 – 2008) (*Báo cáo đánh giá tình hình tổ chức, hoạt động của các NH và Chi nhánh NHTMCP tại Hà Nội*.
16. Nguyễn Văn Tiến, Học viện ngân hàng (2002), *Đánh giá và phòng ngừa rủi ro trong kinh doanh ngân hàng*, Nxb Thống kê, Hà Nội.
17. Nguyễn Văn Tiến (2005), *Quản trị rủi ro trong kinh doanh ngân hàng* xuất bản lần thứ hai, Nxb thống kê, Trang 633, 636 , Hà Nội.
18. Nguyễn Thị Mùi (2006), *Quản trị ngân hàng thương mại*, Nxb tài chính, Trang 5 - 15, 23 - 50, 51 - 93, 94 -131, Hà Nội.
19. Nguyễn Thanh Hà (biên dịch) (2006), *Kinh nghiệm của Trung Quốc trên con đường gia nhập WTO*, Nxb Tư pháp , Hà Nội.
20. NHTMCP Nhà Hà Nội, NHTMCP Kỹ thương, NHTMCP Ngoài Quốc Doanh, NHTMCP Quân Đội, NHTMCP Quốc tế, (2002 - 2008), *Báo cáo thường niên*.
21. NHTMCP Đông Nam Á, NHTMCP Hàng Hải (2005 - 2007), *Báo cáo thường niên*.
22. NHTMCP Dầu Khí Toàn Cầu (2006-2008), *Báo cáo thường niên*.
23. Ngân hàng thương mại cổ phần Quân Đội (2008), *Báo cáo 13 năm*, Hà Nội.
24. Ngân hàng thương mại cổ phần Kỹ thương VN (2008), *Báo cáo 15 năm*, Hà Nội.
25. Ngân hàng nhà nước chi nhánh TPHN “*Các báo cáo tổng kết hoạt động Ngân hàng trên địa bàn TP.HN từ năm 1998 đến năm 2008*”; *các báo cáo về tổ chức và hoạt động của các NHTMCP*.
26. Ngân hàng nhà nước chi nhánh TPHN (2001-2005), *Chương trình, mục tiêu, lộ trình phát triển dịch vụ tài chính-ngân hàng trên địa bàn TP.HN giai đoạn 2001-2005*.

27. NHNN Việt Nam Chi nhánh TP Hà Nội (2006), *Nâng cao năng lực cạnh tranh của các NHTM trên địa bàn Hà Nội trong tiến trình hội nhập quốc tế (Tài liệu hội thảo) tháng 5/2006.*
28. Paul A Samuelson William D. Nordhalls (2002), *Kinh tế học* tái bản lần thứ nhất (sách tham khảo) - Tập 1- Nxb thống kê, trang 46 - 47, Hà Nội.
29. Peter S.Rose (2001), *Quản trị ngân hàng thương mại*, Nxb Tài chính, Hà Nội.
30. Quốc hội nước cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam khoá X (1997), *Luật Ngân hàng Nhà nước Việt Nam*, Nxb Hồng Đức, Trang 45-47, Hà Nội.
31. Quốc hội nước cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam khoá X (1997), *Luật Các tổ chức tín dụng*, Nxb Chính trị Quốc gia, Trang 15-17, 26-29, Hà Nội.
32. Quốc hội nước cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam khoá XI (2003), *Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Ngân hàng Nhà nước Việt Nam*, Nxb Hồng Đức, Trang 35-36, Hà Nội.
33. Quốc hội nước cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam khoá XI (2004), *Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Các tổ chức tín dụng*, Nxb Chính trị Quốc gia, Trang 93 - 95, 103 - 110, Hà Nội.
34. Quốc hội nước cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam khoá XI (2005), *Bộ Luật dân sự của nước công hoà xã hội chủ nghĩa Việt nam*, Nxb Lao động - Xã hội, trang 141-152; 154-157, Hà Nội .
35. Trung tâm quốc tế, Công ty TNHH tư vấn Erskinomics và Vietbid (2005) *Hội nhập quốc tế trong hệ thống ngân hàng - Soạn thảo ngày 13/5/2005 cho NHNN Việt Nam, Dự án Hỗ trợ kỹ thuật Xây dựng chiến lược hội nhập quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng, Chương trình tăng cường năng lực quản trị hiệu quả Việt Nam - Australia (CEG).*
36. Thủ tướng Chính phủ (2000), *Nghị định số 49/2000/NĐ-CP ngày 12/9/2000 về tổ chức và hoạt động của Ngân hàng thương mại.*

37. Thống đốc NHNN (2001), *Quy định về tổ chức và hoạt động của HĐQT, BKS và Tổng giám đốc của Nhà nước và nhân dân ban hành kèm theo Quyết định số 1087/2001/QĐ-NHNN ngày 27/8/2001 và Quy định về vốn điều lệ, cổ đông, cổ phần và cổ phiếu ban hành kèm theo Quyết định số 1122/2001/QĐ-NHNN ngày 4/9/2001.*
38. Thống đốc NHNN (2002), *Mẫu Điều lệ của ngân hàng thương mại cổ phần ban hành kèm theo Quyết định số 383/2002/QĐ-NHNN ngày 20/2/2002 .*
39. Thống đốc NHNN (2005), *Quy định về các tỷ lệ bảo đảm an toàn trong hoạt động của tổ chức tín dụng ban hành kèm theo Quyết định số 457/2005/QĐ-NHNN ngày 19/4/2005.*
40. Trần Ngọc Thơ (2005), *Kinh tế Việt Nam trên đường hội nhập - Quản lý quá trình tự do hoá tài chính*, Nxb Thống Kê, trang 21 - 24, TP Hồ Chí Minh.
41. Thủ tướng Chính phủ (2006), *Quyết định của số 112/2006/QĐ-TTg ngày 24 tháng 5 năm 2006 về việc phê duyệt đề án phát triển ngành ngân hàng Việt Nam đến năm 2010 và định hướng đến năm 2020.*
42. Tổ chức thương mại thế giới - WTO (2006), *Văn kiện Việt Nam gia nhập tổ chức thương mại thế giới*, Nxb Lao động - Xã hội, Hà Nội.
43. Trường Đại học Kinh tế quốc dân, Khoa Ngân hàng - Tài chính (2007), *ngân hàng thương mại*, Nxb Đại học kinh tế quốc dân, Trang 31 - 124, 129, 132 - 133, 247- 285, Hà Nội.
44. Ủy ban nhân dân thành phố Hà Nội – Sở kế hoạch đầu tư (2007), *Quy hoạch tổng thể phát triển kinh tế - xã hội Thủ đô Hà Nội đến năm 2020, tầm nhìn đến năm 2020*, Hà Nội.
45. Viện khoa học xã hội Việt Nam và Viện kinh tế và chính trị thế giới (2007), *Kinh tế và chính trị thế giới năm 2007 - triển vọng năm 2008*, Nxb từ điển Bách Khoa, TP Hồ Chí Minh.

Tiếng anh

46. Duedley G. Lockett (1986), *Money and Banking*, McGraw - Hill Book Company, New York.
47. Stave Curry and John Weiss (2000), *Project Analysis in Developing Countries*, by The Macmillan Press Ltd, New York.

Thời gian tới các NH cần tiếp tục thực hiện chiến lược phát triển mạng lưới hoạt động ngân hàng theo định hướng chiến lược kinh doanh đã đề ra, trên cơ sở phải tính toán kỹ hiệu quả của từng điểm hoạt động.

Một số NHTMCP trên địa bàn Hà Nội dự kiến tiếp tục mở các chi nhánh tại các tỉnh, thành phố lớn, trọng điểm, ưu tiên những địa bàn chưa có mạng lưới trong cả nước, hoặc dự kiến sẽ mở thêm các chi nhánh và phòng giao dịch, hoặc chấm dứt các chi nhánh và nâng cấp một số PGD ngoài địa bàn tỉnh, thành phố nơi đặt sở giao dịch, chi nhánh (PGD liên kê) thành chi nhánh, củng cố hoạt động của các chi nhánh, phòng giao dịch cũ.