

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGOẠI THƯƠNG**

NGUYỄN THU HIỀN

**ĐỔI MỚI HOẠT ĐỘNG CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG
MẠI VIỆT NAM KHI VIỆT NAM TRỞ THÀNH THÀNH VIÊN
CỦA TỔ CHỨC THƯƠNG MẠI THẾ GIỚI (WTO)**

**Chuyên ngành: Kinh tế thế giới và Quan hệ kinh tế quốc tế
Mã số: 60.31.07**

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

**NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC:
TS. ĐẶNG THỊ NHÀN**

HÀ NỘI - 2007

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan đây là công trình nghiên cứu của riêng tôi. Các kết quả nghiên cứu của Luận văn là trung thực không sao chép của bất kỳ ai. Các số liệu trong Luận văn có nguồn gốc cụ thể, rõ ràng.

Hà Nội, ngày 28 tháng 5 năm 2007

Học viên

Nguyễn Thu Hiền

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Việt Nam được đánh giá là nước có chính sách cải cách kinh tế khá thành công trong những năm qua. Trong xu hướng chung của quá trình hội nhập kinh tế quốc tế và toàn cầu hóa, Việt Nam đã tham gia ký kết Hiệp định thương mại, dịch vụ của khu vực ASEAN (AFTA), Hiệp định thương mại Việt Mỹ, khoảng trên 80 Hiệp định song phương và đa phương khác, và đặc biệt kể từ ngày 1/1/2007, Việt Nam đã trở thành thành viên chính thức của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO). Quá trình mở cửa hội nhập tạo ra cho Việt Nam nhiều cơ hội phát triển, nhưng đồng thời cũng đưa đến nhiều khó khăn, thách thức.

Như chúng ta đã biết, hệ thống ngân hàng là một trong những trung gian tài chính đóng vai trò vô cùng quan trọng đối với tăng trưởng và phát triển kinh tế. Khi tham gia Tổ chức Thương mại Thế giới, hệ thống NHTM của Việt Nam sẽ bị cạnh tranh gay gắt bởi các ngân hàng của nước ngoài có quy mô lớn về vốn, công nghệ hiện đại và trình độ quản lý tiên tiến. Trong khi đó sự bảo trợ từ phía Chính phủ Việt Nam đối với hệ thống NHTM trong nước sẽ ngày càng giảm đi đáng kể nhằm dần tạo lập một sân chơi bình đẳng đối với các ngân hàng nước ngoài. Điều tất yếu là, một phần thị trường tài chính ở Việt Nam sẽ bị điều tiết bởi các trung gian tài chính của nước ngoài và Chính phủ Việt Nam sẽ gặp nhiều khó khăn, thách thức mới trong quá trình kiểm soát thị trường này. Bên cạnh đó, khủng hoảng tài chính thập niên 90 của các nước Châu Á mà hệ thống ngân hàng là một mắt xích quan trọng là một bài học lớn cần phải rút kinh nghiệm cho các nước đang phát triển như Việt Nam trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

Xuất phát từ những lý do trên, việc nghiên cứu đề tài "**Đổi mới hoạt động của các NHTM Việt Nam khi Việt Nam trở thành thành viên của Tổ chức Thương mại Thế giới**" sẽ có ý nghĩa quan trọng giúp cho các nhà hoạch định chính sách tài chính tiền tệ và những người hoạt động thực tiễn trong hệ thống NHTM Việt Nam hình dung được những cơ hội, khó khăn sẽ gặp phải và các giải

pháp nhằm hạn chế những tác động không mong muốn của việc gia nhập WTO tới hoạt động của hệ thống NHTM Việt Nam trong quá trình thực thi các cam kết.

2. Mục tiêu của đề tài

Nghiên cứu các cam kết trong lĩnh vực ngân hàng của Việt Nam khi gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới;

Phân tích đánh giá thực trạng hệ thống NHTM Việt Nam: những thành tựu và hạn chế từ đó làm rõ tính cấp thiết của yêu cầu đổi mới hoạt động của các NHTM Việt Nam khi gia nhập WTO

Đề xuất các giải pháp nhằm đổi mới hoạt động của các NHTM Việt Nam theo các cam kết khi gia nhập WTO.

3. Đối tượng nghiên cứu

Nghiên cứu các cam kết trong lĩnh vực ngân hàng của Việt Nam khi Việt Nam gia nhập WTO; nghiên cứu thực trạng hoạt động của các NHTM Việt Nam hiện nay, những tác động của việc gia nhập WTO đối với hoạt động của các NHTM trong nước.

4. Phạm vi nghiên cứu:

Đề tài tập trung nghiên cứu thực trạng hoạt động của các NHTM Việt Nam và các nội dung cơ bản trong cam kết về lĩnh vực ngân hàng, tài chính của Việt Nam khi gia nhập WTO. Trong nghiên cứu thực trạng hệ thống NHTM Việt Nam, Luận văn chỉ đi sâu nghiên cứu thực trạng hoạt động của các NHTM có vốn đầu tư trong nước, không bao gồm các ngân hàng liên doanh hoặc các ngân hàng nước ngoài hiện đang hoạt động tại Việt Nam. Các phân tích, đánh giá và kết luận liên quan được đưa ra trên cơ sở thực trạng của các ngân hàng có vốn đầu tư trong nước.

5. Tình hình nghiên cứu

Những tác động của việc gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới đối với nền kinh tế Việt Nam đã được khá nhiều nghiên cứu đề cập đến. Tuy nhiên, hầu hết các nghiên cứu đều chỉ đề cập đến tác động của việc gia nhập WTO đối với nền kinh tế nói chung và rất ít nghiên cứu đi sâu phân tích các tác động đối với lĩnh vực ngân hàng mà cụ thể là đối với hoạt động của các NHTM Việt Nam, mà thường chỉ là những bài viết mang tính chất tham khảo. Mặc dù những tác động của việc trở thành thành viên chính thức của WTO đối với nền kinh tế Việt Nam nói chung và với hoạt

động của các NHTM Việt Nam nói riêng chưa thực sự rõ nét và sâu sắc. Nhưng việc nghiên cứu thực trạng cũng như dự đoán những tác động của việc gia nhập WTO để thấy được yêu cầu đổi mới đối với các hoạt động của hệ thống NHTM Việt Nam là cần thiết.

6. Phương pháp nghiên cứu

Các phương pháp luận chủ yếu được sử dụng bao gồm phương pháp phân tích, tổng hợp, so sánh, logic và dự báo định tính. Các số liệu và dữ liệu được thu thập từ nhiều nguồn đáng tin cậy bao gồm Ngân hàng Nhà nước, Ngân hàng Thế giới, Bộ Thương mại, Bộ Tài chính... Ngoài ra, Luận văn cũng tham khảo và kế thừa những kết quả nghiên cứu có trước, từ báo chí và các nguồn khác được khai thác trên mạng Internet.

6. Kết cấu của luận văn

Ngoài phần Mở đầu, Kết luận và Danh mục tài liệu tham khảo, nội dung Luận văn bao gồm 3 chương, cụ thể:

Chương 1: Các cam kết của Việt Nam trong lĩnh vực ngân hàng khi gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO)

Chương 2: Thực trạng hoạt động của các NHTM Việt Nam và yêu cầu đổi mới khi Việt Nam là thành viên của WTO.

Chương 3: Một số giải pháp và kiến nghị nhằm đổi mới hoạt động của các NHTM Việt Nam sau khi gia nhập WTO.

Em xin chân thành cảm ơn các thầy cô giáo đã truyền thụ kiến thức cho chúng em trong suốt thời gian qua, cảm ơn Khoa Sau đại học trường Đại học Ngoại thương đã tạo điều kiện cho chúng em hoàn thành tốt khoá học này. Em đặc biệt gửi lời cảm ơn chân thành đến Tiến sĩ Đặng Thị Nhân đã hết sức tận tình chỉ bảo, hướng dẫn em trong quá trình làm luận văn.

Với kiến thức còn hạn chế, Luận văn chắc chắn còn có thiếu sót và ít nhiều những đánh giá, nhận định trong luận văn còn mang tính chủ quan. Em rất mong nhận được sự chỉ bảo của các thầy cô, của các bạn để có thể phát triển và hoàn thiện hơn nữa đề tài trong tương lai.

CHƯƠNG 1:

CÁC CAM KẾT CỦA VIỆT NAM TRONG LĨNH VỰC NGÂN HÀNG KHI GIA NHẬP TỔ CHỨC THƯƠNG MẠI THẾ GIỚI (WTO)

1.1 Hội nhập quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng.

1.1.1 Tính tất yếu của quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

Hội nhập kinh tế quốc tế là xu thế tất yếu và là một yêu cầu khách quan đối với bất kỳ quốc gia nào trong quá trình phát triển. Xu hướng này ngày càng hình thành rõ nét, đặc biệt khi nền kinh tế thị trường đang trở thành một sân chơi chung cho tất cả các nước; thị trường tài chính mở rộng phạm vi hoạt động gần như không biên giới đã tạo điều kiện cho tăng cường hợp tác nhưng đồng thời cũng làm sâu sắc và gay gắt thêm quá trình cạnh tranh.

Trước đây, tính chất xã hội hoá của quá trình sản xuất chủ yếu mới lan toả bên trong phạm vi biên giới của từng quốc gia, nó gắn các quá trình sản xuất, kinh doanh riêng rẽ lại với nhau, hình thành các tập đoàn kinh tế quốc gia và làm xuất hiện phổ biến các loại hình công ty cổ phần trong nền kinh tế quốc gia. Qua đó quan hệ sở hữu về tư liệu sản xuất đã có sự thay đổi đáng kể, dần hình thành nên sở hữu hỗn hợp. Từ đó việc đáp ứng yêu cầu về quy mô vốn lớn cho sản xuất kinh doanh ngày càng thuận lợi hơn. Tình hình này càng đòi hỏi sự tham gia ngày càng lớn của chính phủ các quốc gia có nền kinh tế phát triển. Bởi lẽ, các quốc gia này là những quốc gia có thế mạnh về vốn, công nghệ, trình độ quản lý, v.v... Ngày nay, một mặt do trình độ phát triển cao của lực lượng sản xuất làm cho tính chất xã hội hoá của chính nó càng vượt ra khỏi phạm vi biên giới quốc gia, lan toả sang các quốc gia khu vực và thế giới nói chung và mặt khác, tự do hoá thương mại cũng đang trở thành xu hướng tất yếu và được xem là nhân tố quan trọng thúc đẩy buôn bán giao lưu giữa các quốc gia, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế và nâng cao mức sống của mọi quốc gia. Chính vì vậy, hầu hết các quốc gia trên thế giới theo định hướng phát triển

của mình đều điều chỉnh các chính sách theo hướng mở cửa, giảm và tiến tới dỡ bỏ các rào cản thương mại, tạo điều kiện cho việc lưu chuyển các nguồn lực và hàng hoá tiêu dùng giữa các quốc gia ngày càng thuận lợi hơn, thông thoáng hơn.

Đối với các quốc gia đang phát triển cũng như các quốc gia đang trong quá trình chuyển đổi, yêu cầu hội nhập kinh tế càng trở nên cấp thiết; nó đòi hỏi các quốc gia này, nếu muốn thành công trong phát triển kinh tế, không thể đứng ngoài tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế. Xu hướng hội nhập kinh tế quốc tế cũng đòi hỏi các quốc gia phải tham gia ngày một sâu rộng hơn vào các giao lưu kinh tế quốc tế, đặc biệt về thương mại, tài chính, đầu tư; tham gia vào các cơ chế kinh tế - thương mại quốc tế ở quy mô khu vực và toàn cầu.

Hội nhập kinh tế quốc tế sẽ mang lại những lợi ích căn bản, lâu dài nhất là đối với những quốc gia có khả năng điều chỉnh cơ cấu kinh tế và các chính sách một cách thích hợp. Hội nhập kinh tế quốc tế tạo ra cơ hội để các nước có thể cùng hợp tác, thống nhất tạo sức mạnh đủ sức cạnh tranh và đàm phán với các quốc gia lớn, hạn chế khả năng bị chèn ép và cô lập trong đàm phán - thực hiện thương mại và đầu tư quốc tế. Vị thế quốc gia nhờ đó sẽ ngày càng được nâng cao. Đây cũng chính là lý do căn bản mà phần lớn các nước, các tổ chức kinh tế khu vực, thế giới cam kết thúc đẩy quá trình cải cách phát triển kinh tế gắn với hội nhập quốc tế. Bên cạnh những lợi ích và cơ hội do hội nhập kinh tế quốc tế tạo ra, các quốc gia cũng sẽ đối mặt với nhiều nguy cơ, thách thức đặc biệt trong vấn đề áp lực cạnh tranh ngày càng cao ngay cả tại thị trường trong nước. Đây chính là động lực quan trọng buộc các doanh nghiệp trong nước, nếu muốn cạnh tranh thành công và phát triển, phải cơ cấu lại sản xuất, nâng cao trình độ quản lý và nâng cao khả năng cạnh tranh.

Thực tế, đã có không ít quốc gia thành công sau quá trình hội nhập và đã trở thành những nước công nghiệp mới nhờ tham gia tích cực vào quá trình hội nhập kinh tế quốc tế. Tuy nhiên, chính quốc gia này cũng đã phải đối mặt và chịu nhiều thiệt thòi trước những nguy cơ thách thức trong giai đoạn đầu của quá trình hội nhập. Việc áp dụng các nguyên tắc của Tổ chức thương mại thế giới (WTO) hay

thực hiện các hiệp định thương mại song phương, đa phương đòi hỏi các nước, nhất là các nước đang phát triển, phải điều chỉnh sâu sắc các chính sách kinh tế, nâng cao năng lực cạnh tranh và điều chỉnh cơ cấu kinh tế cho phù hợp. Thực tế cho thấy, càng tích cực và chủ động hội nhập bao nhiêu thì các chi phí và thua thiệt trong giai đoạn đầu hội nhập càng thấp.

Như vậy, mỗi quốc gia trong quá trình hội nhập để phát triển, trong bối cảnh cạnh tranh gay gắt đều phải chú ý đến các quan hệ trong và ngoài khu vực. Về lâu dài cũng như trước mắt, việc giải quyết các vấn đề của quốc gia đều phải tính đến và cân nhắc tới xu hướng hội nhập toàn cầu để đảm bảo được lợi ích phát triển tối ưu của quốc gia. Việt Nam cũng không thể nằm ngoài quá trình này. Trong điều kiện hội nhập, các quốc gia dù giàu có hoặc phát triển đến đâu cũng không thể tự mình đáp ứng được tất cả các nhu cầu của chính mình. Trình độ phát triển càng cao càng phụ thuộc với mức độ nhiều hơn vào thị trường thế giới. Đó là một vấn đề có tính quy luật. Những quốc gia chậm trễ trong hội nhập kinh tế quốc tế thường phải trả giá bằng chính sự tụt hậu của mình, ngược lại những nước vội vã không phát huy nội lực, không chủ động hội nhập cũng đã bị trả giá. Bởi vậy, để hội nhập có hiệu quả, cần phải có quan điểm nhận thức đúng đắn, nhất quán, cơ chế chính sách thích hợp tận dụng tốt cơ hội, không bỏ lỡ thời cơ, giảm thách thức, hạn chế rủi ro trong quá trình phát triển tiến lên của mình.

1.1.2 Hội nhập quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng.

Hội nhập quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng của một nền kinh tế được thể hiện thông qua mức độ mở cửa về hoạt động ngân hàng giữa nền kinh tế đó với cộng đồng tài chính, tiền tệ khu vực và quốc tế. Mức độ mở cửa hội nhập quốc tế về hoạt động ngân hàng là mức độ quan hệ giao lưu trong các hoạt động của ngân hàng của một nền kinh tế với phần còn lại của thế giới, là quá trình tự do hóa khu vực tài chính tiền tệ, tín dụng ngân hàng, tháo dỡ các rào cản ngăn cách khu vực này với phần còn lại của thế giới.

Từ những năm 1970, nền kinh tế thế giới chuyển sang một mô hình phát triển mới. Điều đó là do sự bùng nổ của cuộc cách mạng công nghệ thông tin, thị trường toàn cầu mở rộng và chủ nghĩa tư bản quốc tế phát triển. Tốc độ giao dịch tiền tệ hiện nay đã lớn hơn nhiều so với hoạt động thương mại hàng hóa. Năm 1995, trao đổi ngoại tệ đã gấp hơn 70 lần so với thương mại quốc tế về hàng hóa. Giao dịch vốn và dịch vụ tài chính được tiến hành thuận lợi hơn cùng với những tiến bộ nhanh chóng trong lĩnh vực công nghệ thông tin. Trong khi đó, các giao dịch về hàng hóa vẫn bị hạn chế do chậm thay đổi hơn về phương pháp chế tạo, phân phối và lưu chuyển. Thêm vào đó, sự thay đổi trong tổ chức tài chính trong nước và quốc tế đã làm tăng mức biến động về tài chính quốc tế và khả năng hàng hóa tài chính. Cùng với việc phá vỡ chế độ tỷ giá hối đoái cố định của hệ thống tiền tệ Bretton Woods vào đầu những năm 1970, mục tiêu căn bản của hoạt động trao đổi ngoại tệ được chuyển từ các giao dịch tiền tệ phục vụ thương mại hàng hóa sang trao đổi tiền tệ với tư cách là hàng hóa. Số lượng các nước bắt đầu mở cửa thị trường, nới lỏng cơ chế kiểm soát vốn và trong lĩnh vực tài chính ngày càng tăng.

Cùng với sự phát triển của các công cụ tài chính mới, sự linh động ngày một cao hơn của vốn quốc tế và việc toàn cầu hóa các thị trường tài chính khiến một chính sách tài chính đóng trở nên rất tốn kém và ít hiệu quả. Thực tế đó đã buộc các nước đang phát triển tiến tới thị trường tài chính mở và hội nhập hơn với những mức độ khác nhau. Hội nhập hoạt động tài chính trong nước ra quốc tế có những ưu thế nhất định đối với tất cả mọi nước. Cạnh tranh nước ngoài buộc các tổ chức tín dụng trong nước phải hoạt động có hiệu quả hơn và mở rộng phạm vi cung cấp dịch vụ. Nó cũng đẩy nhanh sự chuyển giao công nghệ tài chính, điều đặc biệt quan trọng đối với các nước đang phát triển. Những nước thành công trong việc hội nhập hệ thống ngân hàng vào thị trường thế giới có thể tiếp cận nhiều hơn với vốn và các dịch vụ tài chính như hoán đổi và cho phép đa dạng hóa rủi ro.

Có thể thấy rằng, hội nhập quốc tế và hợp tác quốc tế đã trở thành một trào lưu và xu hướng tất yếu lan rộng đến tất cả các nước trên thế giới với tốc độ và qui mô ngày một tăng nhanh. Với việc xác lập một đồng tiền chung, một siêu ngân hàng

trung ương và xóa bỏ hoàn toàn những hạn chế về tài chính giữa các nước trong khu vực, có thể nói, Châu Âu đã trở thành người đi tiên phong trong quá trình hội nhập ngân hàng, tài chính ở cấp khu vực. Trên phạm vi toàn cầu, các ngân hàng của các nước EU đã có mặt trên hầu khắp các thị trường tài chính ở các quốc gia trên thế giới.

Các nước đang phát triển cũng đã nhận thức rõ lợi ích của hội nhập toàn cầu, dần dỡ bỏ những hạn chế về xâm nhập thị trường đối với các tổ chức tài chính nước ngoài, qua đó thúc đẩy quá trình tự đổi mới của các ngân hàng trong nước. Một số nước cho phép ngay các tổ chức tài chính nước ngoài mở chi nhánh cung cấp dịch vụ, số khác lại cho phép mở văn phòng đại diện. Trong một số trường hợp khác như Hồng Kông, Panama và Singapore lại xem xuất khẩu dịch vụ tài chính như một nguồn giải quyết việc làm và ngoại hối. Thực hiện các cam kết hội nhập đồng nghĩa với việc quốc gia cho phép các định chế tài chính, các ngân hàng nước ngoài hoạt động trong cùng một môi trường pháp lý với các định chế tài chính và ngân hàng trong nước.

Sự hội nhập của thị trường tài chính trong nước và trên thế giới không chỉ thể hiện trong tự do hóa thương mại đối với các dịch vụ tài chính mà còn thể hiện ở các tài sản tài chính. Các hạn chế đối với các dòng vốn đã được nới lỏng ở nhiều nước phát triển thường nằm trong một chương trình cải cách mở rộng lớn. Các dòng vốn đã hoàn toàn được thả nổi ở Argentina, Chile, Malaysia, Mexico, Philipines, Thailand, Uruguay. Ngày càng có nhiều nước đang phát triển khuyến khích sự tham gia của nước ngoài vào các thị trường chứng khoán trong nước.

Tuy nhiên, trong một thế giới ngày càng được quốc tế hóa và toàn cầu hóa, tự do hóa trên quy mô toàn cầu thì việc xóa bỏ quy chế đối với các thị trường đồng thời cũng làm tăng thêm bất ổn tài chính. Trước khi tiến hành tự do hóa, các ngân hàng thương mại được quản lý rất chặt chẽ. Các trung gian tài chính này hoạt động theo hướng trực tiếp nhận tiền gửi của khách hàng và cho vay tới các doanh nghiệp thương mại và công nghiệp lớn, thường là thuộc sở hữu hay có mối quan hệ mật thiết với nhà nước. Nhờ đó, họ tránh được sự cạnh tranh mạnh mẽ trong khi vẫn thu

được lợi nhuận, cho dù còn thấp. Khi gặp khủng hoảng gây phá sản hàng loạt thì kết quả hoạt động của các trung gian tài chính vẫn có thể dự đoán trước được cũng như có sự hỗ trợ từ phía nhà nước.

Khi xem xét quá trình phát triển qua các năm của hệ thống ngân hàng có thể nhận thấy các ngân hàng lớn ở các nước phát triển hiếm khi gặp thất bại. Tuy nhiên, ngày nay với việc xóa bỏ các quy chế kiểm soát, ảnh hưởng của các tác động tiêu cực từ bên ngoài cũng tăng thêm. Hoạt động của các ngân hàng đã chuyển từ thị trường trong nước được bảo hộ sang một môi trường mới và không ổn định thị trường được tự do hóa, tỷ giá thả nổi và áp lực phải thu được lợi nhuận cao hơn trong một thế giới tăng trưởng kinh tế thấp hơn và mức độ cạnh tranh gay gắt hơn. Thị trường toàn cầu mới hình thành phải đối phó với rủi ro trong hoạt động kinh doanh về dịch vụ ngân hàng vốn dĩ đã nhạy cảm. Trong môi trường mới, các ngân hàng buộc phải chấp nhận rủi ro cao hơn để giữ khách hàng, vốn và giá trị cổ phần của họ. Việc tham gia của các tổ chức tín dụng nước ngoài có thể không mang lại lợi ích như mong muốn đối với thị trường cạnh tranh trong nước trong khi làm giảm đi quyền tự chủ của chính sách tài chính và tiền tệ trong nước.

1.2 Tổ chức Thương mại Thế giới và tiến trình gia nhập của Việt nam

1.2.1 Khái quát chung về Tổ chức Thương mại Thế giới

1.2.1.1 Giới thiệu về Tổ chức Thương mại Thế giới.

Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) thành lập ngày 1-1-1995, ban đầu có 130 nước thành viên, đến nay, tổng số thành viên WTO đã lên 150, trong đó có hai phần ba là các nước đang và kém phát triển. WTO ra đời trên cơ sở kế thừa tất cả các nguyên tắc, luật lệ của tổ chức tiền thân đã tồn tại gần 50 năm trước đó là Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại (GATT) được 23 quốc gia ký kết vào năm 1947 nhằm tăng cường giao lưu thương mại giữa các quốc gia thông qua việc cắt giảm các hàng rào bảo hộ ở mỗi nước Thành viên. Các quy định của GATT (gồm 38 điều và 9 phụ lục) được sửa đổi cho phù hợp với điều kiện mới của thương mại quốc tế, nhưng về cơ bản các nguyên tắc vẫn được giữ nguyên

WTO là tổ chức thương mại lớn nhất toàn cầu, chiếm hơn 90% tổng kim ngạch thương mại thế giới. Hoạt động của tổ chức này được điều tiết bởi 16 hiệp định chính. Đó là Hiệp định chung về thương mại và thuế quan (GATT 1947), Hiệp định nông nghiệp, Hiệp định về thương mại hàng dệt - may, Hiệp định thực thi Điều VII về trị giá tính thuế hải quan, Hiệp định về quy tắc xuất xứ, Hiệp định thực thi Điều VI về chống bán phá giá và thuế đối kháng, Hiệp định về trợ cấp và các biện pháp đối kháng và Điều XVI của GATT, Hiệp định về các biện pháp tự vệ và Điều XIX của GATT, Hiệp định về các biện pháp đầu tư liên quan thương mại (TRIMS), Hiệp định về áp dụng các biện pháp kiểm dịch động, thực vật, Hiệp định về hàng rào kỹ thuật trong thương mại, Hiệp định về giám định hàng hóa trước khi xếp hàng, Hiệp định về cấp phép nhập khẩu và Điều VIII của GATT, Hiệp định về mua sắm chính phủ, **Hiệp định chung về thương mại dịch vụ (GATS)**, Hiệp định về các khía cạnh của quyền sở hữu trí tuệ liên quan thương mại (TRIPS)

WTO là một tổ chức bao gồm các cơ quan có thẩm quyền như: Hội nghị Bộ trưởng, Đại hội đồng, các Ủy ban chức năng và Cơ quan giải quyết tranh chấp. Giúp việc cho các cơ quan này là Ban Thư ký với hơn 600 nhân viên, đứng đầu là Tổng thư ký. Trụ sở WTO đặt tại Giơ-ne-vơ, Thụy Sĩ.

Để tiếp tục thực hiện mục tiêu chung của GATT trước đây, WTO đã xác định các mục tiêu cụ thể là:

- ✓ Thúc đẩy tăng trưởng thương mại hàng hóa và dịch vụ trên thế giới,
- ✓ Giải quyết các bất đồng, tranh chấp thương mại giữa các nước thành viên trong khuôn khổ của hệ thống thương mại đa phương, và
- ✓ Nâng cao mức sống, tạo công ăn việc làm cho người dân các nước thành viên.

Ngoài ra, WTO còn có các chức năng cơ bản bao gồm:

- ✓ Quản lý, giám sát và tạo điều kiện thuận lợi cho việc thực thi các hiệp định của WTO. Trước khi WTO được thành lập, chỉ tồn tại duy nhất một hiệp định đa phương là GATT và hiệp định này chỉ điều chỉnh thương mại hàng hoá. Hiện

nay, WTO có cả một hệ thống hiệp định đa phương (bắt buộc) và hiệp định nhiều bên (không bắt buộc) với phạm vi điều chỉnh được mở rộng sang cả các lĩnh vực khác như thương mại dịch vụ, các biện pháp về đầu tư liên quan đến thương mại và các khía cạnh liên quan đến thương mại của quyền sở hữu trí tuệ.

- ✓ Thúc đẩy tự do hoá thương mại thông qua các cuộc đàm phán đa phương về tự do hoá thương mại.
- ✓ Giải quyết tranh chấp thương mại giữa các thành viên theo các quy tắc, trình tự, thủ tục do WTO quy định. Đây là bước phát triển mới so với GATT, có ý nghĩa hết sức quan trọng trong việc bảo đảm tuân thủ các luật lệ của WTO cũng như sự bình đẳng giữa các thành viên.
- ✓ Cung cấp hỗ trợ kỹ thuật cho các nước đang phát triển thông qua các chương trình tư vấn, đào tạo nguồn nhân lực; hợp tác với các tổ chức quốc tế khác.

1.2.1.2 Các nguyên tắc hoạt động cơ bản của WTO.

Không phân biệt đối xử: đây là nguyên tắc quan trọng nhất của WTO, thể hiện qua hai chế độ là đối xử tối huệ quốc (MFN) và đối xử quốc gia (NT).

- ✓ Nguyên tắc tối huệ quốc (MFN) được hiểu là nếu một nước dành cho một nước thành viên một sự đối xử ưu đãi nào đó, thì nước này cũng sẽ phải dành sự ưu đãi đó cho tất cả các nước thành viên khác.
- ✓ Nguyên tắc đối xử quốc gia (NT) quy định phải dành cho hàng hoá, dịch vụ và doanh nghiệp nước ngoài sự đối xử bình đẳng như dành cho hàng hoá, dịch vụ và doanh nghiệp trong nước. WTO cho phép có ngoại lệ về đối xử MFN và NT nhưng phải theo đúng quy định của WTO.

Thúc đẩy thương mại quốc tế đối với hàng hoá và dịch vụ thông qua đàm phán dỡ bỏ rào cản giữa các quốc gia: bao gồm cắt giảm thuế nhập khẩu, loại bỏ các biện pháp phi thuế, xử lý các hành vi gây lệch lạc thương mại như trợ cấp, phá giá...

Minh bạch hoá: bao gồm minh bạch về chính sách và minh bạch về tiếp cận thị trường. Minh bạch về chính sách yêu cầu mọi quy định có liên quan đến thương mại

của một thành viên phải được công bố công khai, dễ tiếp cận, phù hợp với luật lệ của WTO và áp dụng thống nhất trên toàn lãnh thổ. Đồng thời, phải dành cơ hội thoả đáng cho các bên có liên quan được góp ý trong quá trình xây dựng và ban hành các quy định. Minh bạch về tiếp cận thị trường yêu cầu các thành viên nỗ lực ràng buộc mức trần cho thuế nhập khẩu và đưa ra các cam kết rõ ràng về mở cửa thị trường dịch vụ, giúp cho các doanh nghiệp có thể dự báo và hoạch định chiến lược kinh doanh.

1.2.2 Quá trình gia nhập WTO của Việt Nam

Nhận rõ được sự cần thiết tham gia Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ IX đã khẳng định lại "... Tiếp tục mở rộng quan hệ kinh tế đối ngoại theo hướng đa phương hóa, đa dạng hóa, chủ động hội nhập kinh tế quốc tế theo lộ trình phù hợp với điều kiện của Việt Nam và bảo đảm thực hiện những cam kết trong quan hệ song phương và đa phương... tiến tới gia nhập WTO...". Thực hiện chủ trương nêu trên, năm 1995 Việt Nam đã nộp đơn xin gia nhập WTO.

1.2.2.1 Cơ cấu tổ chức đàm phán

Ngày 7/8/1998, Thủ tướng Chính phủ đã ký Quyết định thành lập Đoàn đàm phán Chính phủ về Kinh tế - Thương mại quốc tế do Đồng chí Thứ trưởng Bộ Thương mại làm Trưởng Đoàn để chuẩn bị và thực hiện các cuộc đàm phán gia nhập WTO của Việt Nam; thực hiện các cuộc đàm phán với Chính phủ nước ngoài về Hiệp định thương mại. Thành viên Đoàn đàm phán gồm các đại diện cấp Vụ các Bộ, ngành liên quan (Thương mại, Ngoại giao, Tài chính, Kế hoạch và Đầu tư, Tư pháp, Công nghiệp, Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn, Văn phòng Chính phủ, Ngân hàng Nhà nước...)

Tháng 6/2002, Ủy ban Quốc gia về Hợp tác Kinh tế quốc tế được kiện toàn về nhân sự, nhiệm vụ và quyền hạn. Theo đó, Ủy ban Quốc gia về Hợp tác Kinh tế quốc tế - do một Đồng chí Phó Thủ tướng Chính phủ phụ trách về hội nhập làm Chủ tịch - được Thủ tướng Chính phủ uỷ quyền chỉ đạo trực tiếp công tác đàm phán của

Đoàn đàm phán Chính phủ về Kinh tế - Thương mại quốc tế; Điều phối, đôn đốc việc triển khai thực hiện các công việc thuộc nghĩa vụ, quyền lợi của Việt nam nhằm thực hiện các kết quả đàm phán đã được phê duyệt...

Về phía Ngân hàng Nhà nước, Ban Lãnh đạo đã phân công Vụ Hợp tác Quốc tế là Vụ đầu mối trong hội nhập quốc tế cử đại diện trực tiếp tham gia Đoàn đàm phán Chính phủ, chịu trách nhiệm đàm phán về các vấn đề liên quan đến lĩnh vực ngân hàng. Trong quá trình đàm phán gia nhập WTO, Vụ Hợp tác Quốc tế đã giữ vai trò chính trong việc soạn thảo các cam kết, xây dựng phương án đàm phán dựa trên các kiến nghị, đề xuất của các Vụ chức năng (Các Ngân hàng, Chính sách tiền tệ, Quản lý Ngoại hối, Pháp chế, Chiến lược Phát triển ngân hàng ...), đồng thời, tiến hành các hoạt động hỗ trợ đẩy nhanh quá trình xây dựng pháp luật thực hiện cam kết gia nhập như: Xây dựng Chương trình Hành động về Hội nhập Kinh tế Quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng; Làm đầu mối rà soát các văn bản pháp luật theo các cam kết gia nhập; Làm đầu mối xây dựng Chương trình hành động của ngành ngân hàng thực hiện các cam kết gia nhập WTO....

1.2.2.2. Tóm tắt tiến trình đàm phán của Việt Nam

Tháng 7/1994, Việt Nam được công nhận là quan sát viên của GATT. Ngày 4/1/1995, WTO tiếp nhận đơn xin gia nhập của Việt Nam. Ngày 31/1/1995, Ban Công tác về việc Việt Nam gia nhập WTO được thành lập.

Đàm phán đa phương:

Phiên họp đầu tiên của Ban Công tác được tổ chức vào tháng 7/1998. Tới Phiên 7 (tháng 12/2003), Ban Công tác ghi nhận Việt Nam đã hoàn thành cơ bản quá trình minh bạch hoá và thống nhất giao Ban Thư ký dự thảo tài liệu *Những yếu tố cơ bản của Báo cáo của Ban Công tác*. Phiên 9 (tháng 12/2004) đánh dấu một mốc quan trọng trong tiến trình đàm phán đa phương. Tại phiên này, ta chính thức cam kết sẽ tuân thủ về cơ bản toàn bộ các hiệp định của WTO ngay từ thời điểm gia nhập và đồng ý đẩy nhanh tiến độ xây dựng pháp luật để thực thi các cam kết. Trên cơ sở đó, Ban Công tác bắt đầu xem xét *Dự thảo ban đầu của Báo cáo gia nhập*.

Trong 2 năm 2005 và 2006, trên cơ sở các cam kết mang tính xây dựng của ta và được sự hỗ trợ của kết quả đàm phán song phương, Ban Công tác đã tiến hành thêm 4 phiên họp chính thức và một số phiên không chính thức để hoàn tất Báo cáo gia nhập. Tới Phiên 13 (9-13/10/2006), ta và các đối tác thoả thuận được các chi tiết cuối cùng của bản Báo cáo. Tại Phiên 14 (26/10/2006), phiên cuối cùng, Ban Công tác đã thông qua toàn bộ các văn kiện gia nhập của Việt Nam để trình lên Đại hội đồng WTO xem xét.

Đàm phán song phương:

Tháng 1/2002, ta gửi các *Bản chào ban đầu* về hàng hoá và dịch vụ tới các thành viên có yêu cầu đàm phán song phương. Bản chào này thiếu sức thuyết phục vì khi đó ta chưa thừa nhận nguyên tắc phải cam kết và thực hiện Hiệp định Thương mại Song phương (BTA) cho tất cả các thành viên WTO. Bản chào thứ hai và thứ ba sau đó, do vẫn giữ nguyên cách tiếp cận, cũng không thành công trong việc đưa đàm phán đi vào thực chất.

Tháng 4/2004, ta đưa ra bản chào thứ tư (Bản chào 4) với những cam kết đột phá. Trong đó, về dịch vụ, ta tuân thủ hoàn toàn nguyên tắc ngang bằng với BTA và đưa ra một số cam kết mới so với BTA. Bản chào 4 đã tạo được sự quan tâm của các đối tác. Đàm phán ngay lập tức đi vào thực chất và có tiến triển rất tích cực.

Công tác vận động đàm phán được đẩy mạnh trên tất cả các diễn đàn đa phương (ASEAN, APEC, ASEM ...) và trong các cuộc tiếp xúc song phương của lãnh đạo Đảng và Nhà nước. Tháng 10/2004, nhân Hội nghị Thượng đỉnh ASEM tại Hà Nội, ta đã tạo được bước đột phá bằng việc kết thúc đàm phán song phương với Liên minh Châu Âu (EU). Sau đó, nhân chuyến thăm Mỹ La-tinh của Chủ tịch nước, ta kết thúc thêm với 3 nước là Bra-xin, Ac-hen-ti-na và Chi-lê. Cũng trong tháng 10/2004, ta có phiên đàm phán đầu tiên và thực chất với nước ngoài tại Washington.

Năm 2005 là năm bán lẻ của đàm phán song phương thể hiện qua việc Việt Nam lần lượt kết thúc đàm phán với nhiều đối tác lớn như Hàn Quốc, Nhật Bản,

Canada, Trung Quốc, Thụy Sĩ, Na Uy, Ấn Độ, Đài Loan. Tổng cộng đến cuối năm 2005, ta kết thúc được đàm phán song phương với 20 đối tác. Sang đầu năm 2006, ta kết thúc đàm phán với Niu Dilân, ngay sau đó là Úc và các nước Mỹ La-tinh còn lại.

Ngày 13/5/2006, tại phiên đàm phán thứ 13 tại Washington, ta đạt được thoả thuận song phương với đối tác nước ngoài cuối cùng. Tổng cộng, Việt Nam đã qua đàm phán với 28 thành viên WTO. Sau gần 12 năm đàm phán, ngày 7/11/2006, Việt Nam đã chính thức trở thành thành viên thứ 150 của WTO và ngày 1/1/2007, Nghị định thư về việc gia nhập Hiệp định thành lập WTO của Việt Nam bắt đầu có hiệu lực.

Công tác xây dựng pháp luật phục vụ đàm phán:

Theo quy định của Hiệp định WTO, Ban Công tác yêu cầu ta, như tất cả các nước xin gia nhập khác, phải đưa ra Chương trình xây dựng pháp luật để thực hiện các cam kết gia nhập WTO. Chương trình xây dựng pháp luật của Việt Nam được trình ra Ban Công tác lần đầu tiên vào tháng 6/2000. Ngày 14/6/2005, Quốc hội ra Nghị quyết số 42/2005/QH11 về việc điều chỉnh Chương trình xây dựng luật, pháp lệnh năm 2005, trong đó ưu tiên đẩy nhanh tiến độ ban hành văn bản phục vụ tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế và đàm phán gia nhập WTO. Nhờ có nỗ lực này, đến Phiên 12 (7/2006), 25 trong số 26 văn bản cam kết trong Chương trình đã được ban hành, chỉ còn lại Bộ luật Thi hành án hiện tại đang được Quốc hội xem xét, thông qua.

1.3 Các cam kết của Việt Nam trong lĩnh vực ngân hàng khi gia nhập WTO.

Văn bản pháp lý điều chỉnh hoạt động thương mại dịch vụ giữa các nước thành viên WTO là Hiệp định chung về Thương mại Dịch vụ (GATS). Đàm phán mở cửa thị trường dịch vụ trong khuôn khổ Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) được tiến hành theo các nguyên tắc của GATS. Dựa trên những nguyên tắc này, các quốc gia hay vùng lãnh thổ chưa là Thành viên WTO tiến hành đàm phán mở cửa thị trường với các Thành viên WTO căn cứ theo yêu cầu đàm phán mà các Thành viên này đưa ra. Kết quả đàm phán cuối cùng được thể hiện trong lộ trình cam kết của quốc gia hay vùng lãnh thổ xin gia nhập. Lộ trình cam kết này được GATS gọi

là *Biểu cam kết cụ thể về Thương mại Dịch vụ* (xin gọi tắt là *Biểu cam kết dịch vụ*). Theo phân loại của GATS, lĩnh vực ngân hàng thuộc dịch vụ tài chính.

1.3.1 Giải thích biểu cam kết

1.3.1.1 Nội dung của Biểu cam kết dịch vụ

Biểu cam kết dịch vụ gồm 3 phần: cam kết chung, cam kết cụ thể và danh mục các biện pháp miễn trừ đối xử tối huệ quốc (MFN).

Phần cam kết chung bao gồm các nội dung cam kết được áp dụng cho tất cả các dịch vụ đưa vào Biểu cam kết dịch vụ. Phần này chủ yếu đề cập tới những vấn đề kinh tế - thương mại tổng quát như các quy định về chế độ đầu tư, hình thức thành lập doanh nghiệp, thuê đất, các biện pháp về thuế, trợ cấp cho doanh nghiệp trong nước v.v...

Phần cam kết cụ thể bao gồm các nội dung cam kết được áp dụng cho từng dịch vụ đưa vào Biểu cam kết dịch vụ. Điều này có nghĩa là đối với mỗi dịch vụ trong Biểu cam kết sẽ có nội dung cam kết cụ thể áp dụng cho dịch vụ đó, chẳng hạn như các cam kết về dịch vụ ngân hàng, về dịch vụ bảo hiểm, viễn thông hoặc về dịch vụ vận tải. Nội dung cam kết thể hiện mức độ mở cửa thị trường đối với từng dịch vụ cho các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài.

Danh mục các biện pháp miễn trừ đối xử tối huệ quốc liệt kê các biện pháp được duy trì để bảo lưu việc vi phạm nguyên tắc MFN đối với những dịch vụ có duy trì biện pháp miễn trừ. Theo quy định của GATS, một thành viên được vi phạm nguyên tắc MFN nếu thành viên đó đưa biện pháp vi phạm vào danh mục các biện pháp miễn trừ đối xử tối huệ quốc và được các thành viên WTO chấp thuận.

1.3.1.2. Cấu trúc của Biểu cam kết dịch vụ

Biểu cam kết dịch vụ gồm 4 cột: i) cột mô tả ngành/phân ngành; ii) cột hạn chế về tiếp cận thị trường; iii) cột hạn chế về đối xử quốc gia và iv) cột cam kết bổ sung.

Cột mô tả ngành/phân ngành thể hiện tên dịch vụ cụ thể được đưa vào cam kết. Theo danh mục phân loại ngành dịch vụ của Ban Thư ký WTO, có tất cả 11

ngành và 155 phân ngành dịch vụ được các thành viên WTO tiến hành đàm phán. Mỗi ngành hoặc phân ngành trong danh mục phân loại được xác định tương ứng với mã số của Bảng phân loại sản phẩm trung tâm (CPC). Kiểu xác định này cũng tương tự như xác định mã phân loại hàng hoá (HS) trong biểu thuế xuất nhập khẩu.

Cột hạn chế về tiếp cận thị trường liệt kê các biện pháp duy trì đối với các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài. GATS quy định 6 loại biện pháp hạn chế bao gồm: 1) hạn chế về số lượng nhà cung cấp dịch vụ; 2) hạn chế về tổng giá trị của các giao dịch hoặc tài sản; 3) hạn chế về tổng số hoạt động dịch vụ hoặc số lượng dịch vụ cung cấp; 4) hạn chế về số lượng lao động; 5) hạn chế hình thức thành lập doanh nghiệp; 6) hạn chế góp vốn của nước ngoài. Biểu cam kết nào liệt kê càng nhiều biện pháp nói trên thì mức độ mở cửa thị trường cho các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài càng chặt chẽ.

Cột hạn chế về đối xử quốc gia liệt kê các biện pháp nhằm duy trì sự phân biệt đối xử giữa nhà cung cấp dịch vụ trong nước với nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài. Biểu cam kết nào liệt kê càng nhiều biện pháp trong cột hạn chế về đối xử quốc gia thì sự phân biệt đối xử giữa các nhà cung cấp dịch vụ trong nước với các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài càng lớn.

Cột cam kết bổ sung liệt kê các biện pháp ảnh hưởng đến hoạt động cung cấp và tiêu dùng dịch vụ nhưng không thuộc về hạn chế tiếp cận thị trường hay hạn chế về đối xử quốc gia. Cột này mô tả những quy định liên quan đến trình độ, tiêu chuẩn kỹ thuật, các yêu cầu hoặc thủ tục về việc cấp phép v.v...

1.3.1.3. Các phương thức cung cấp dịch vụ

GATS quy định 4 phương thức cung cấp dịch vụ, bao gồm: 1) cung cấp qua biên giới; 2) tiêu dùng ngoài lãnh thổ; 3) hiện diện thương mại; 4) hiện diện thể nhân.

Phương thức cung cấp qua biên giới (gọi tắt là Phương thức 1) là phương thức theo đó dịch vụ được cung cấp từ lãnh thổ của một thành viên này sang lãnh thổ của một thành viên khác. Ví dụ, việc cung cấp dịch vụ cho vay, nhận tiền gửi

cho các tổ chức, cá nhân ở nước ngoài của các tổ chức tín dụng Việt nam hoặc ngược lại vv.

Phương thức tiêu dùng ngoài lãnh thổ (gọi tắt là Phương thức 2) là phương thức theo đó người tiêu dùng của một thành viên di chuyển sang lãnh thổ của một thành viên khác để tiêu dùng dịch vụ. Ví dụ, người Việt nam ra nước ngoài sử dụng các dịch vụ tài chính ở nước ngoài cho các mục đích du lịch, học tập, chữa bệnh vv..

Phương thức hiện diện thương mại (gọi tắt là Phương thức 3) là phương thức theo đó nhà cung cấp dịch vụ của một thành viên thiết lập các hình thức hiện diện như công ty 100% vốn nước ngoài, công ty liên doanh, chi nhánh v.v...trên lãnh thổ của một thành viên khác để cung cấp dịch vụ. Ví dụ, ngân hàng nước ngoài thiết lập chi nhánh hoặc ngân hàng 100% vốn nước ngoài để hoạt động kinh doanh tại Việt nam.

Phương thức hiện diện thể nhân (gọi tắt là Phương thức 4) là phương thức theo đó thể nhân cung cấp dịch vụ của một thành viên di chuyển sang lãnh thổ của một thành viên khác để cung cấp dịch vụ. Ví dụ, các nhà quản lý, chuyên gia nước ngoài sang Việt nam làm việc tại các chi nhánh ngân hàng nước ngoài hoạt động tại Việt nam.

1.3.1.4. Mức độ cam kết

Do các điều kiện được sử dụng trong Biểu cam kết của mỗi thành viên sẽ tạo ra các cam kết có tính ràng buộc pháp lý nên việc thể hiện có hay không có các hạn chế về tiếp cận thị trường hay đối xử quốc gia phải thống nhất và chính xác. Phụ thuộc vào mức độ hạn chế mà mỗi thành viên có thể đưa ra, thường có bốn trường hợp sau:

Cam kết toàn bộ: Các thành viên không đưa ra bất cứ hạn chế nào về tiếp cận thị trường hay đối xử quốc gia đối với một hoặc nhiều dịch vụ hay đối với một hoặc nhiều phương thức cung cấp dịch vụ. Khi đó, các thành viên sẽ thể hiện trong Biểu cam kết của mình ký hiệu “Không hạn chế” vào các cột thích hợp của Biểu

cam kết. Trong trường hợp này, các hạn chế được liệt kê trong phần cam kết chung vẫn được áp dụng.

Cam kết kèm theo những hạn chế: Các thành viên đưa ra cam kết đối với một hoặc nhiều ngành dịch vụ hay đối với một hoặc nhiều phương thức cung cấp dịch vụ nhưng liệt kê tại các cột và nội dung tương ứng của Biểu cam kết các biện pháp hạn chế nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài. Khi đó, các thành viên sẽ thể hiện trong Biểu cam kết của mình ký hiệu như “Không hạn chế, ngoại trừ ...” hoặc “Chưa cam kết, ngoại trừ...”. Trong trường hợp này, các hạn chế được liệt kê trong phần cam kết chung vẫn được áp dụng.

Không cam kết: Các thành viên có thể duy trì khả năng đưa ra các biện pháp hạn chế tiếp cận thị trường và đối xử quốc gia đối với một hoặc nhiều dịch vụ hay một hoặc nhiều phương thức cung cấp cụ thể. Khi đó, các thành viên sẽ thể hiện trong Biểu cam kết ký hiệu “Chưa cam kết”. Trong trường hợp này, các hạn chế được liệt kê trong phần cam kết chung vẫn được áp dụng.

Không cam kết vì không có tính khả thi kỹ thuật: Trong một số trường hợp, một phương thức cung cấp dịch vụ có thể là không mang tính khả thi về mặt kỹ thuật. Ví dụ, dịch vụ xây nhà cung cấp qua biên giới. Khi đó, các thành viên sẽ thể hiện ký hiệu “Chưa cam kết do không có tính khả thi kỹ thuật”

1.3.2 Nội dung các cam kết của Việt Nam trong lĩnh vực ngân hàng.

Các cam kết gia nhập WTO của Việt Nam được tổng hợp dựa trên cơ sở kết quả đàm phán song phương theo hướng tổng hợp các mức cam kết cao nhất. Cam kết trong lĩnh vực ngân hàng bao gồm các cam kết về mở cửa thị trường thể hiện trong Biểu cam kết dịch vụ và các cam kết đa phương trong báo cáo gia nhập của Ban Công tác. Về tổng thể, các cam kết gia nhập WTO của Việt Nam trong lĩnh vực ngân hàng đã cho phép các tổ chức tín dụng nước ngoài được hiện diện tại Việt Nam dưới các hình thức khác nhau, mở rộng phạm vi và loại hình cung cấp dịch vụ ngân hàng, tạo ra một sân chơi bình đẳng cho các ngân hàng.

1.3.2.1 Các cam kết về mở cửa thị trường dịch vụ ngân hàng trong Biểu cam kết dịch vụ

Các cam kết về tiếp cận thị trường

Theo thỏa thuận về gia nhập thị trường trong lĩnh vực ngân hàng, các cam kết về tiếp cận thị trường và đối xử quốc gia đối với các ngân hàng nước ngoài sẽ được nói lỏng dần với lộ trình dài nhất là 5 năm kể từ khi gia nhập.

Về hình thức hiện diện của tổ chức tín dụng nước ngoài ở Việt Nam:

Các tổ chức tín dụng nước ngoài chỉ được phép thiết lập hiện diện thương mại tại Việt Nam dưới các hình thức sau:

- ✓ Đối với các NHTM nước ngoài: văn phòng đại diện, chi nhánh NHTM nước ngoài, NHTM liên doanh trong đó tỷ lệ góp vốn của bên nước ngoài không vượt quá 50% vốn điều lệ của ngân hàng liên doanh, công ty cho thuê tài chính liên doanh, công ty cho thuê tài chính 100% vốn nước ngoài, công ty tài chính liên doanh và công ty tài chính 100% vốn nước ngoài, và, kể từ ngày 1 tháng 4 năm 2007, ngân hàng 100% vốn nước ngoài được phép thành lập.
- ✓ Đối với các công ty tài chính nước ngoài: văn phòng đại diện, công ty tài chính liên doanh, công ty tài chính 100% vốn nước ngoài, công ty cho thuê tài chính liên doanh và công ty cho thuê tài chính 100% vốn nước ngoài.
- ✓ Đối với các công ty cho thuê tài chính nước ngoài: văn phòng đại diện, công ty cho thuê tài chính liên doanh và công ty cho thuê tài chính 100% vốn nước ngoài.

Về phạm vi hoạt động và loại hình hoạt động ngân hàng

Trong vòng 5 năm kể từ khi gia nhập, Việt Nam có thể hạn chế quyền của một chi nhánh ngân hàng nước ngoài được nhận tiền gửi bằng Đồng Việt Nam từ các thể nhân Việt Nam mà ngân hàng không có quan hệ tín dụng theo tỷ lệ trên mức vốn được cấp của chi nhánh phù hợp với lộ trình sau:

- ✓ Ngày 1 tháng 1 năm 2007: 650% vốn pháp định được cấp

- ✓ Ngày 1 tháng 1 năm 2008: 800% vốn pháp định được cấp
- ✓ Ngày 1 tháng 1 năm 2009: 900% vốn pháp định được cấp
- ✓ Ngày 1 tháng 1 năm 2010: 1000% vốn pháp định được cấp
- ✓ Ngày 1 tháng 1 năm 2011: Đối xử quốc gia đầy đủ

Tóm lại, theo các cam kết gia nhập WTO của Việt Nam, các tổ chức tín dụng nước ngoài được thực hiện hết các loại hình hoạt động ngân hàng như cho vay, nhận tiền gửi, cho thuê tài chính, kinh doanh ngoại tệ, các công cụ thị trường dịch vụ ngân hàng, công cụ phái sinh, môi giới tiền tệ, quản lý tài sản, cung cấp dịch vụ thanh toán, tư vấn và thông tin tài chính. Riêng hoạt động nhận tiền gửi, các chi nhánh ngân hàng nước ngoài được nhận tiền gửi VND không giới hạn từ các pháp nhân và lộ trình huy động tiền gửi từ các thể nhân sẽ được nói lỏng dần trong vòng 5 năm từ ngày 1/1/2007 ở mức tối đa 650% vốn pháp định, tiến tới đối xử quốc gia đầy đủ vào năm 2011.

Tham gia cổ phần

- ✓ Việt Nam có thể hạn chế việc tham gia cổ phần của các tổ chức tín dụng nước ngoài tại các NHTMNN của Việt Nam được cổ phần hoá như mức tham gia cổ phần của các ngân hàng Việt Nam.
- ✓ Đối với việc góp vốn dưới hình thức mua cổ phần, tổng số cổ phần được phép nắm giữ bởi các thể nhân và pháp nhân nước ngoài tại mỗi NHTMCP của Việt Nam không được vượt quá 30% vốn điều lệ của ngân hàng, trừ khi luật pháp của Việt Nam có qui định khác hoặc được sự cho phép của cơ quan có thẩm quyền của Việt Nam.

Một chi nhánh NHTM nước ngoài không được phép mở các điểm giao dịch khác ngoài trụ sở chi nhánh của mình.

Kể từ khi gia nhập, các tổ chức tín dụng nước ngoài được phép phát hành thẻ tín dụng trên cơ sở đối xử quốc gia.

Các cam kết về đối xử quốc gia

Để thu hút được các ngân hàng lớn vào hoạt động tại thị trường Việt Nam, trong cam kết đã đưa ra yêu cầu về tổng tài sản có đối với tổ chức tín dụng nước ngoài muốn thành lập hiện diện thương mại tại Việt nam, cụ thể:

* Các điều kiện để thành lập một chi nhánh của một NHTM nước ngoài tại Việt Nam:

Để mở một chi nhánh của NHTM nước ngoài tại Việt nam, Ngân hàng mẹ có tổng tài sản có trên 20 tỷ đô la Mỹ vào cuối năm trước thời điểm nộp đơn xin mở chi nhánh.

* Các điều kiện để thành lập một ngân hàng liên doanh hoặc một ngân hàng 100% vốn nước ngoài:

Ngân hàng mẹ có tổng tài sản có trên 10 tỷ đô la Mỹ vào cuối năm trước thời điểm nộp đơn xin thành lập liên doanh.

* Các điều kiện để thành lập một công ty tài chính 100% vốn nước ngoài hoặc một công ty tài chính liên doanh, một công ty cho thuê tài chính 100% vốn nước ngoài hoặc một công ty cho thuê tài chính liên doanh:

Tổ chức tín dụng nước ngoài có tổng tài sản có trên 10 tỷ đô la Mỹ vào cuối năm trước thời điểm nộp đơn.

1.3.2.2 Các cam kết đa phương trong Báo cáo của Ban công tác

Việt Nam sẽ thực hiện các nghĩa vụ của mình đối với các vấn đề về ngoại hối theo các quy định của Hiệp định WTO và các tuyên bố và quyết định liên quan của WTO có liên quan tới IMF. Việt Nam sẽ không áp dụng bất cứ luật, quy định hoặc các biện pháp nào khác, kể cả bất cứ yêu cầu nào liên quan tới các điều khoản hợp đồng, mà có thể hạn chế nguồn cung cấp ngoại tệ cho bất kỳ cá nhân hay doanh nghiệp nào để thực hiện các giao dịch vãng lai quốc tế trong phạm vi lãnh thổ của mình ở mức liên quan tới nguồn ngoại tệ chuyển vào thuộc cá nhân hay doanh nghiệp đó.

Chính phủ Việt Nam dự kiến rằng các quy định cấp phép của Chính phủ trong tương lai đối với các ngân hàng 100% vốn nước ngoài sẽ mang tính thận trọng và sẽ quy định về các vấn đề như tỷ lệ an toàn vốn, khả năng thanh toán và quản trị doanh nghiệp. Thêm vào đó, các điều kiện đối với các chi nhánh ngân hàng nước ngoài và các ngân hàng 100% vốn nước ngoài sẽ được áp dụng trên cơ sở không phân biệt đối xử. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam sẽ tuân thủ các quy định trong các Điều XVI và XVII của GATS khi xem xét đơn xin cấp giấy phép mới, phù hợp với những hạn chế đã nêu trong Biểu cam kết về Dịch vụ của Việt Nam. Một NHTM nước ngoài có thể đồng thời có một ngân hàng 100% vốn nước ngoài và các chi nhánh. Một ngân hàng 100% vốn nước ngoài tại Việt Nam không được coi là một tổ chức hay cá nhân nước ngoài và được hưởng đối xử quốc gia đầy đủ như một NHTM của Việt Nam, về việc thiết lập hiện diện thương mại.

Việt Nam sẽ tích cực điều chỉnh cơ chế quản lý của Việt Nam đối với các chi nhánh ngân hàng nước ngoài, bao gồm các yêu cầu về vốn tối thiểu, phù hợp với thông lệ quốc tế được thừa nhận chung.

Một chi nhánh ngân hàng nước ngoài không được phép mở các điểm giao dịch, các điểm giao dịch hoạt động phụ thuộc vào vốn của chi nhánh. Việt Nam không có hạn chế về số lượng các chi nhánh ngân hàng nước ngoài. Tuy nhiên, các điểm giao dịch không bao gồm các máy rút tiền tự động (ATMs) ở ngoài trụ sở chi nhánh. Các ngân hàng nước ngoài hoạt động tại Việt Nam được hưởng đầy đủ đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia về lắp đặt và vận hành các máy ATMs.

Tóm lại, các cam kết gia nhập WTO trong lĩnh vực ngân hàng của Việt Nam là khá toàn diện với cam kết trong hầu hết các phân ngành dịch vụ. So với cam kết về lĩnh vực ngân hàng trong Hiệp định Thương mại Việt – Mỹ, lộ trình nới lỏng các hạn chế về tiếp cận thị trường và đối xử quốc gia đối với các tổ chức tín dụng nước ngoài trong các cam kết gia nhập WTO của Việt Nam đã rút ngắn hơn. Bên cạnh đó, Việt Nam bổ sung thêm một số quy định để tăng thêm công cụ quản lý đối với

thị trường ngân hàng và có một số hạn chế được nói lỏng những phù hợp với thực trạng phát triển của ngành và khuôn khổ pháp lý hiện hành.

1.4 Nghĩa vụ và quyền lợi của ngành ngân hàng khi Việt Nam gia nhập WTO

Như đã trình bày ở trên, Hiệp định chung về Thương mại Dịch vụ (GATS) - văn bản pháp lý điều chỉnh hoạt động thương mại dịch vụ giữa các nước thành viên WTO - đã quy định những nghĩa vụ và nguyên tắc hoạt động trong thương mại dịch vụ. Các nghĩa vụ của GATS có thể được phân theo hai nhóm: Các nghĩa vụ chung được áp dụng cho tất cả các nước thành viên và nghĩa vụ thực hiện các cam kết về tiếp cận thị trường và đối xử quốc gia trong các ngành và phân ngành của mỗi nước. Theo đó, khi Việt Nam trở thành thành viên của WTO, ngành ngân hàng sẽ phải tuân thủ những nghĩa vụ quy định trong GATS, cụ thể như sau:

1.4.1 Nghĩa vụ

Đãi ngộ tối huệ quốc (MFN) là nghĩa vụ chung bắt buộc trong GATS. Theo nguyên tắc MFN, Việt Nam có nghĩa vụ đối xử như nhau với tất cả các nước hoặc nếu Việt Nam dành ưu đãi cho một nước thì phải dành ưu đãi đó cho tất cả các nước thành viên, trừ khi Việt Nam có những miễn trừ MFN được nêu trong Danh mục cam kết của mình khi gia nhập WTO. Như vậy, các ưu đãi áp dụng hạn chế trên cơ sở song phương sẽ được dành cho tất cả các nước thành viên WTO. Chẳng hạn như, khi Việt Nam dành ưu đãi cho Hoa Kỳ trong lĩnh vực dịch vụ ngân hàng theo BTA thì Việt Nam cũng phải dành những ưu đãi tương tự trong lĩnh vực dịch vụ ngân hàng cho tất cả các nước thành viên còn lại trong WTO.

Giống như Đãi ngộ Tối huệ quốc, minh bạch là nghĩa vụ chung bắt buộc trong GATS và được áp dụng cho tất cả các lĩnh vực. Theo quy định, Việt Nam có nghĩa vụ công bố ngay các biện pháp áp dụng trong tất cả các lĩnh vực cam kết. Ít nhất mỗi năm một lần các nước thành viên có nghĩa vụ thông báo cho Hội đồng Thương mại Dịch vụ về việc ban hành hoặc bất kỳ sửa đổi nào trong các luật, quy chế hoặc hướng dẫn hành chính có tác động cơ bản đến thương mại dịch vụ thuộc các cam kết cụ thể theo GATS. Các nước thành viên phải trả lời không chậm trễ tất

cả các yêu cầu của bất kỳ một thành viên nào khác về những thông tin cụ thể liên quan tới các biện pháp được áp dụng. Trong lĩnh vực dịch vụ ngân hàng, Ngân hàng Nhà nước có nghĩa vụ thông báo và cung cấp thông tin liên quan về các quy định pháp luật ngân hàng hiện hành và việc sửa đổi, bổ sung hoặc ban hành mới các văn bản pháp luật ngân hàng.

Theo nguyên tắc Đãi ngộ Quốc gia, Việt Nam có nghĩa vụ đối xử như nhau giữa các doanh nghiệp trong nước và các doanh nghiệp nước ngoài. Cụ thể trong lĩnh vực dịch vụ ngân hàng, nhà cung cấp dịch vụ ngân hàng và dịch vụ ngân hàng nước ngoài được hưởng những ưu đãi ngang bằng với nhà cung cấp dịch vụ ngân hàng và dịch vụ ngân hàng của Việt Nam hoặc các tổ chức tín dụng nước ngoài được phép hoạt động tại Việt Nam sẽ không bị phân biệt đối xử với các tổ chức tín dụng trong nước. Chẳng hạn như các NHTM trong nước được phép đặt máy rút tiền tự động (ATM) ở ngoài trụ sở chính thì các chi nhánh ngân hàng nước ngoài cũng được phép làm như vậy. Trong thương mại dịch vụ, các nước thành viên thường quan tâm nhiều hơn tới đãi ngộ quốc gia bởi lẽ trong thương mại dịch vụ, bên cạnh sự di chuyển dịch vụ còn có sự di chuyển của nhà cung cấp dịch vụ vào Việt Nam.

Theo nguyên tắc tiếp cận thị trường, Việt Nam sẽ phải loại bỏ dần các biện pháp hạn chế về số lượng nhà cung cấp dịch vụ; về tổng giá trị các giao dịch trong dịch vụ; về tổng số các giao dịch dịch vụ hoặc về tổng số lượng sản phẩm dịch vụ; hạn chế về tổng số thể nhân có thể được tuyển dụng; các biện pháp hạn chế về loại hình pháp nhân hoạt động trong từng lĩnh vực dịch vụ; và hạn chế về tỷ lệ vốn góp của bên nước ngoài. Ví dụ, các hạn chế về số lượng nhà cung cấp dịch vụ như việc cấp phép thành lập một chi nhánh ngân hàng nước ngoài phải dựa trên cơ sở kiểm tra về nhu cầu kinh tế; các hạn ngạch được đặt ra hàng năm đối với những người nước ngoài làm việc trong lĩnh vực dịch vụ ngân hàng ...

Liên quan tới lĩnh vực dịch vụ ngân hàng, các nước thành viên phải thực hiện nghĩa vụ "Thanh toán và chuyển tiền" quy định tại Điều XI của GATS. Theo đó, các nước thành viên không được áp dụng các hạn chế đối với chuyển khoản và thanh

toán quốc tế trong các giao dịch vãng lai liên quan đến các cam kết cụ thể của GATS, ngoại trừ trường hợp cán cân thanh toán gặp khó khăn thì khi đó một số hạn chế sẽ được áp dụng mang tính tạm thời và căn cứ vào các điều kiện cụ thể. Khi Việt Nam cam kết tiếp cận thị trường đối với cung cấp dịch vụ theo phương thức cung cấp qua biên giới và nếu di chuyển vốn qua biên giới là một phần thiết yếu của dịch vụ này thì Việt Nam sẽ cam kết cho phép sự di chuyển vốn này; và khi Việt Nam cam kết tiếp cận thị trường đối với cung cấp dịch vụ theo phương thức hiện diện thương mại, Việt Nam sẽ cho phép chuyển khoản vốn liên quan vào lãnh thổ của mình. Ngoài ra, khi Việt Nam trở thành thành viên của WTO, Việt Nam sẽ phải tuân thủ nhiều nghĩa vụ khác được quy định trong các điều khoản của GATS, chẳng hạn như quy định về thông lệ kinh doanh (Điều IX), quy định về thừa nhận lẫn nhau (Điều VII)...

1.4.2 Quyền lợi

Trở thành thành viên WTO, Việt Nam được tham gia, đóng góp ý kiến trong quá trình soạn thảo hoặc điều chỉnh các nguyên tắc thương mại áp dụng chung cho tất cả các nước, trong đó có tính đến quyền lợi của Việt Nam. Qua đó, Việt Nam sẽ giảm thiểu được tình trạng bị phân biệt đối xử trên thị trường xuất nhập khẩu hàng hoá và dịch vụ.

Việc tham gia WTO đem lại cho Việt Nam nhiều lợi ích như: Mở rộng cơ hội thương mại trên cơ sở được hưởng những ưu đãi của các nước thành viên WTO; Tạo ra môi trường kinh doanh ổn định hơn thông qua quan hệ thương mại ràng buộc chặt chẽ, các quy định rõ ràng và có nhiều khả năng dự báo trước; và Thúc đẩy tăng trưởng kinh tế trong nước thông qua việc đặt các doanh nghiệp vào môi trường cạnh tranh, tiếp cận với công nghệ, trình độ, chất lượng quốc tế, đổi mới hệ thống pháp luật, tăng cường thu hút vốn đầu tư dưới các hình thức khác nhau...

Tham gia WTO, Việt Nam cũng như các thành viên khác có những quyền lợi xuất phát từ chính những nghĩa vụ phải thực hiện như đã trình bày ở trên. Theo MFN, Việt Nam sẽ có quyền được đối xử bình đẳng như tất cả các thành viên khác, đặc biệt trong lĩnh vực thương mại. Về minh bạch hoá chính sách, Việt Nam có

quyền giám sát việc thực thi các hiệp định WTO của các nước thành viên thông qua việc cập nhật thông tin về hệ thống thương mại của các nước đó, qua đó có thể khai thác thông tin để xây dựng chiến lược thương mại của mình. Các ngân hàng Việt Nam hoạt động tại nước thành viên của WTO sẽ được đối xử theo nguyên tắc đối xử quốc gia tại nước đó. Ngoài ra, khi tham gia vào WTO, Việt Nam có quyền khởi kiện hoặc khiếu nại hoặc áp dụng các biện pháp trả đũa những quốc gia thành viên có hành vi tranh chấp thương mại, gây tổn hại đến hoạt động thương mại của nước mình.

CHƯƠNG 2:

THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VIỆT NAM VÀ YÊU CẦU ĐỔI MỚI KHI VIỆT NAM TRỞ THÀNH THÀNH VIÊN WTO.

2.1 Thực trạng hoạt động của các NHTM Việt Nam

2.1.1 Khái quát chung

Mạng lưới NHTM (NHTM) Việt Nam đến cuối năm 2006 đã có những bước phát triển mạnh phủ khắp quận huyện và hình thành cả trong các trường học, quy mô vốn điều lệ và chất lượng hoạt động cũng không ngừng được gia tăng. Trong nhiều năm qua, hệ thống NHTM Việt Nam đã có những đóng góp quan trọng cho sự ổn định và tăng trưởng kinh tế ở nước ta. Với nhiều hình thức huy động vốn tương đối đa dạng, NHTM Việt Nam đã huy động vốn hàng trăm tỷ đồng từ các nguồn vốn trong xã hội, tăng dư nợ cho vay với mọi thành phần kinh tế, tăng đầu tư vào những chương trình trọng điểm quốc gia, qua đó góp phần thúc đẩy chuyển dịch cơ cấu kinh tế, thực hiện công nghiệp hóa hiện đại hóa đất nước, kiểm soát lạm phát, thúc đẩy kinh tế tăng trưởng liên tục với tốc độ cao, GDP tăng bình quân 7.5% trong 5 năm 2001-2005, góp phần tạo công ăn việc làm cho xã hội, xóa đói giảm nghèo. Nhiều dịch vụ tiện ích như chi lương, thu chi hộ, thanh toán chuyển khoản, chuyển tiền tự động, dịch vụ ngân hàng điện tử, dịch vụ thẻ... và nhiều sản phẩm mới xuất hiện đã đáp ứng nhu cầu tiêu dùng của dân cư và sản xuất kinh doanh của mọi thành phần kinh tế...

Hiệu quả kinh doanh của các NHTM Việt Nam nhìn chung có những chuyển biến tích cực, lợi nhuận tăng trưởng tương đối cao, có những NHTM tỷ suất lợi nhuận ròng trên vốn tự có (ROE) đạt trên 20%, thu nhập trừ chi phí tăng khá cao, dư nợ tồn đọng giảm dần.

Tuy nhiên, bên cạnh những mặt tích cực hệ thống NHTM Việt Nam vẫn còn quá nhiều điểm yếu kém và tồn tại. Trong bài phát biểu tại buổi lễ kỷ niệm 55 năm

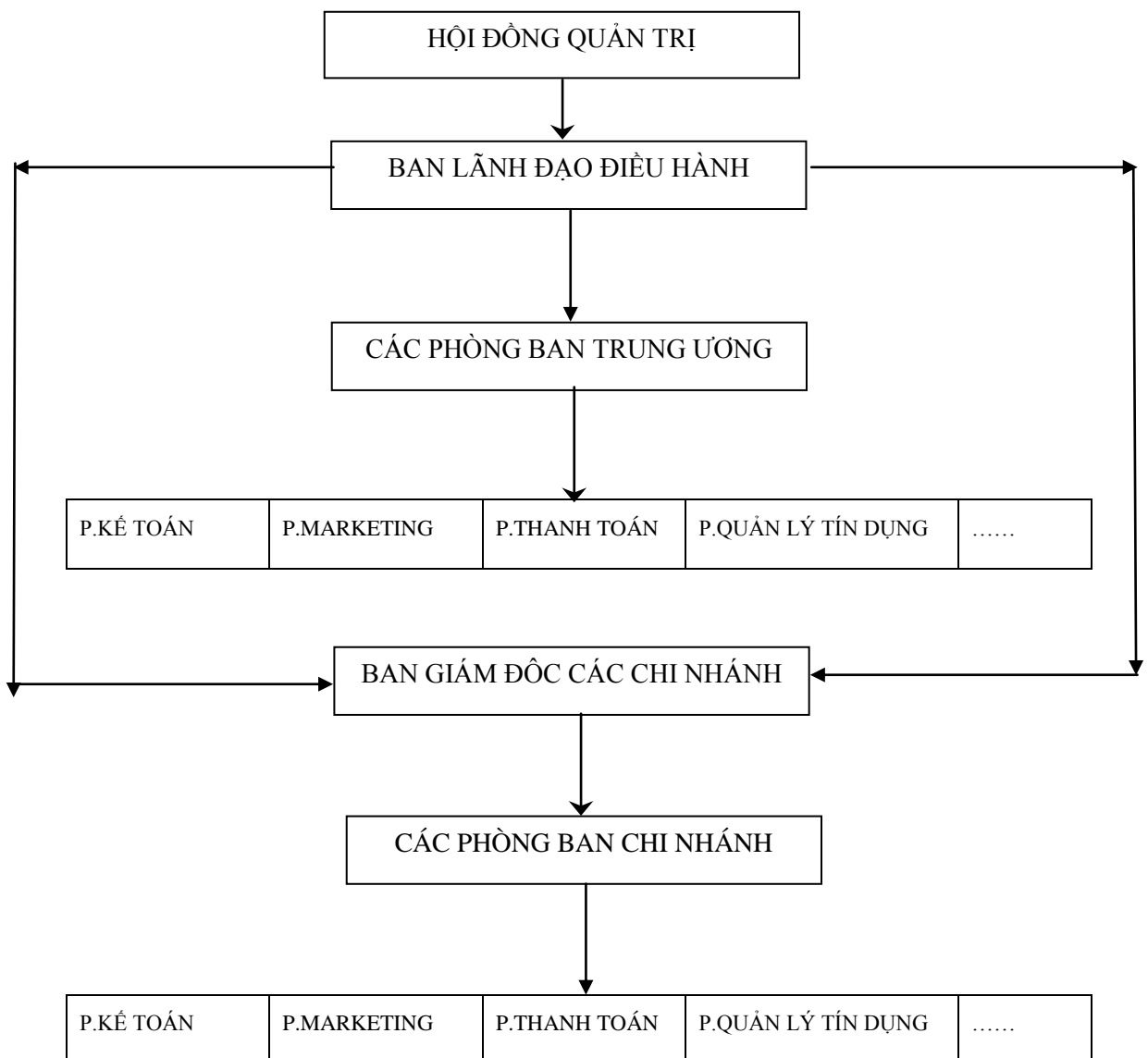
ngày thành lập ngành ngân hàng VN (1951-2006) nguyên Thủ tướng Phan Văn Khải đã phát biểu “Hệ thống chính sách, pháp luật về tiền tệ và hoạt động ngân hàng chưa đáp ứng được yêu cầu đổi mới triệt để, toàn diện ngành ngân hàng và hội nhập kinh tế quốc tế... sức cạnh tranh và hiệu quả kinh doanh của hệ thống ngân hàng VN còn yếu...”. Để NHTM Việt Nam có thể đứng vững trong xu thế hội nhập, thực hiện các cam kết và những nghĩa vụ khi Việt Nam gia nhập Tổ chức thương mại thế giới WTO. Hoạt động tài chính - ngân hàng là một trong những lĩnh vực được cam kết mở cửa mạnh mẽ nhất trong thời gian tới. Vì vậy vào khoảng 2-3 năm sau khi Việt Nam gia nhập WTO các ngân hàng nước ngoài sẽ có nhiều hoạt động phong phú đa dạng tại Việt Nam và được đối xử ngang bằng theo đúng nguyên tắc tối huệ quốc của WTO. Khi đó, NHTMNN và NHTMCP sẽ gặp phải những đối thủ nặng ký về thương hiệu, vốn, công nghệ, nhân lực, kinh nghiệm, sản phẩm... ngay trên thị trường.

2.1.1.1 Cơ cấu tổ chức của các NHTM.

Đến năm 2006, cấu trúc hệ thống NHTM Việt Nam bao gồm 5 NHTMNN, 38 NHTMCP, 4 ngân hàng liên doanh và 29 chi nhánh ngân hàng nước ngoài [18, tr.3]. Trong đó, 4 NHTMNN là Ngân hàng Công Thương Việt Nam (ICB), Ngân hàng Ngoại Thương Việt Nam (VCB), Ngân hàng Đầu tư & Phát triển Việt Nam (BIDV), Ngân hàng Nông nghiệp & PTNT Việt Nam (VBARD) đóng vai trò chi phối trong hệ thống xét cả về mặt quy mô vốn, tài sản và thị phần. Đến cuối năm 2006, tổng vốn điều lệ của nhóm này là gần 40 nghìn tỷ VNĐ (tương đương với khoảng 2,5 tỷ USD), dư nợ tín dụng chiếm 55% GDP, thị phần huy động vốn là 70%, thị phần cho vay là 65% và chiếm tỷ trọng tài sản có khoảng 80% trong toàn hệ thống ngân hàng. Theo chủ trương cổ phần hóa các NHTMNN đến năm 2010, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam đã trình Thủ tướng Chính phủ quyết định việc lựa chọn tổ chức tư vấn cổ phần hóa Ngân hàng Ngoại thương (VCB) và Ngân hàng Phát triển Nhà Đồng bằng sông Cửu Long (MHB) 15/01/2007. Đến nay, cả 2 ngân hàng này đều đã lựa chọn được nhà tư vấn cổ phần hóa. Ba ngân hàng khác đang chuẩn bị quá trình cổ phần hoá là BIDV, ICB và VBARD theo 2 bước một là nâng cao năng lực tài chính theo hướng đạt các chỉ số lãnh

mạnh tài chính theo chuẩn quốc tế vào cuối năm 2006 đối với BIDV, ICB và cuối năm 2007 đối với VBARD, hai là, từ năm 2007 tiến hành cổ phần hoá BIDV, ICB và từ năm 2008 cổ phần hoá VBARD.

Về cơ cấu tổ chức của các NHTM Việt Nam, hiện tại, hầu hết các ngân hàng đều hoạt động theo mô hình tổ chức trực tuyến. Theo sơ đồ 2.1, chức năng nhiệm vụ của các phòng ban được ban hành từ trên xuống và được phân chia theo từng mảng nhiệm vụ của ngân hàng hoặc theo từng công đoạn của quy trình dịch vụ cung ứng.



Sơ đồ 2.1: Cơ cấu tổ chức và điều hành của các NHTM Việt Nam hiện nay

2.1.1.2 Công nghệ thông tin

Như Ngân hàng TMCP Á Châu (ACB) đã từng tuyên bố, công nghệ thông tin là lợi thế cạnh tranh quan trọng trong hoạt động ngân hàng tại Việt Nam. Chính công nghệ thông tin tạo ra nền tảng cho việc cung cấp và quản lý một danh mục sản phẩm và dịch vụ rộng lớn hơn đến khách hàng. Chi phí dành cho công nghệ thông tin được xem là một cách thức để phân biệt giữa các ngân hàng hoạt động thành công với các ngân hàng được xem là thất bại và cho phép các ngân hàng có thể thu phí dịch vụ cao hơn cũng như cung cấp các sản phẩm, dịch vụ với chất lượng tốt hơn. Các NHTM tại Châu Âu chi bình quân khoảng từ 10% đến 30% trong tổng chi phí hoạt động cho công nghệ thông tin. Tuy nhiên, chi phí cho công nghệ thông tin của các NHTM Việt Nam vẫn còn tương đối thấp chỉ khoảng 6% trong tổng doanh thu (xấp xỉ 10% chi phí hoạt động). Gần đây, Sacombank đã đầu tư khoảng 4 triệu USD cho một hệ thống ngân hàng cốt lõi mới. Các NHTMCP nhỏ hơn như Habubank cũng dành nguồn ngân sách khiêm tốn hơn, chỉ khoảng từ 2% đến 3% tổng doanh thu [18, tr.40-41].

2.1.1.3 Quy mô vốn tự có.

Vốn là yếu tố quan trọng để đánh giá sức mạnh tài chính, cơ sở để hoạt động kinh doanh có hiệu quả và tầm đệm có khả năng chống đỡ rủi ro của một ngân hàng.

Vốn tự có của hệ thống NHTM Việt Nam năm 2006 đạt 83.000 tỷ đồng, tăng 36% so cuối năm 2005 [10] và về cơ bản đã chuyển toàn bộ các NHTMCP nông thôn thành NHTMCP đô thị, ngân hàng có vốn điều lệ thấp nhất cũng đạt đến 1.000 tỷ đồng. Đây là một trong những nhân tố quan trọng để đưa tổng tài sản của các NHTM Việt Nam đạt xấp xỉ gần 1.200 nghìn tỷ đồng, tăng 33% so cuối năm 2005 và lần đầu tiên vượt mức GDP (gần bằng 120% GDP).

Bảng 2.1. Quy mô vốn tự có của một số NHTM lớn tại Việt Nam

Đơn vị: tỷ đồng

Năm	2004	2005	2006	Quy đổi (triệu \$)
VBARD	8.577	9.631	11.197	695,42
VCB	7.180	8.416	9.768	607,79
BIDV	6.182	6.531	10.560	655,86
ICB	4.907	6.072	9,482	588,9
Sacombank	965	1.882	2.870	178.25
ACB	710	1.283	1.654	102.73
Eximbank	532	836	1.233	76.58
Techcombank	515	1.009	1.909	118.56
EAB	533	712	1.521	94,47
MB	482	637	1.410	87.57
Tổng vốn tự có hệ thống NHTM		32.202	83.000	5.154,96

Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2005-2006 của các ngân hàng.

Về quy mô vốn, đến cuối năm 2006, 4 NHTMNN đã tăng vốn chủ sở hữu đạt gần 40.000 tỷ đồng, chiếm khoảng 41% tổng vốn chủ sở hữu của toàn hệ thống các TCTD. Tính trên lãnh thổ Việt Nam, khối 4 NHTMNN có vốn tự có cao nhất, đứng đầu là VBARD, tại thời điểm 31/12/2006 mới chỉ đạt 11.197 tỷ đồng, tương đương 695 triệu USD, lần lượt BIDV 10.560 tỷ đồng, VCB 9.768 và ICB 9.482 tỷ đồng, so với mặt bằng chung của các nước ASEAN với vốn tự có khoảng 1.000 triệu USD thì thấp hơn nhiều và do vậy không thể so sánh với các ngân hàng lớn ở Châu Á và trên thế giới. Khối 6 NHTMCP bao gồm: NH Á Châu (ACB), NH Sài Gòn Thương tín (Sacombank), NH Xuất nhập khẩu (Eximbank), NH Kỹ thương (Techcombank), NH Đông Á (EAB) và NH Quân đội (MB) đã tăng vốn tự có lên hơn 1000 tỷ đồng, dẫn đầu là Sacombank đạt 2.870 tỷ đồng, cuối cùng là MB đạt 1.410 tỷ đồng. Vốn tự có tăng nhanh, một mặt khẳng định hiệu quả hoạt động và tốc độ phát triển của NHTM Việt Nam; mặt khác NHNN có quan điểm không thiết lập mới các NHCP nhỏ bé. Nghị định số 141/2006/NĐ-CP ngày 22/11/2006 của Chính phủ về ban

hành danh mục vốn pháp định của các TCTD quy định mức vốn pháp định của các NHTMCP là 1.000 tỷ đồng đến năm 2008 và 3.000 tỷ đồng đến năm 2010, cũng đã thể hiện rõ quan điểm đó. Xu thế tăng vốn điều lệ sẽ tiếp tục trong năm 2007 với dự kiến EAB tăng 2000 tỷ đồng, Sacombank khoảng 3.000 tỷ đồng, và MB khoảng 2.000 tỷ đồng...

2.1.2.4 Hoạt động huy động vốn

Thực trạng hoạt động huy động vốn của một NHTM được thể hiện thông qua chỉ số Hệ số đòn bẩy tài chính hay còn gọi là hệ số tạo vốn. Hệ số đòn bẩy tài chính phản ánh khả năng huy động vốn của ngân hàng lớn gấp bao nhiêu lần so với vốn chủ sở hữu.

Bảng 2.2. Hệ số đòn bẩy tài chính của một số NHTM lớn tại Việt Nam

Đơn vị: lần

Năm	2005	2006
Ngân hàng		
Bình quân 4 NHTMNN	14,26	16,30
Bình quân 6 NHTMCP	11,62	11,89

Nguồn: Báo cáo thường niên của các ngân hàng từ 2005-2006

Bảng 2.2. cho thấy công tác huy động vốn trong năm 2006 đạt được kết quả tích cực so với năm 2005. Huy động vốn bình quân đảm bảo đủ nguồn vốn cho hoạt động của hệ thống ngân hàng đồng thời có vốn để mở rộng sang lĩnh vực phi tín dụng. Đối với khối NHTMNN, hệ số tạo vốn bình quân đạt 16,30 lần, lớn hơn mức trung bình ở các ngân hàng trên thế giới là 12,5 lần. Đối với khối NHTMCP hệ số tạo vốn bình quân 11,89 lần, chỉ nhỏ hơn một chút so với mức trung bình ở các ngân hàng trên thế giới.

2.1.1.5 Hoạt động tín dụng

Hoạt động tín dụng được thể hiện qua một số chỉ tiêu danh mục cho vay trên tổng tài sản có, và tốc độ tăng trưởng tín dụng.

Bảng 2.3. Hoạt động tín dụng của một số NHTM lớn tại Việt Nam

Đơn vị: %

Ngân hàng	Năm	2005		2006	
		Cho vay/Tổng Tài sản có	Tốc độ tăng trưởng tín dụng	Cho vay/Tổng Tài sản có	Tốc độ tăng trưởng tín dụng
VBARD		79	13	75	17
VCB		45	14	42	15
BIDV		66	18	59	18
ICB		65	18	60	18
Bình quân 4 NHTMNN		64	16	59	17
Sacombank		57,96	40,63	58	71
ACB		39,40	41,47	39	82
Eximbank		60,87	30,74	45	18
Techcombank		49,63	57,06	50	64
EAB		71,64	30,59	67	33
MB		50,26	22,08	43	43
Bình quân 6 NHTMCP		54,96	37,10	50,33	51,83

Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2005-2006 của các ngân hàng

Bảng 2.3 cho thấy, hoạt động cho vay của các NHTM Việt Nam chiếm tỷ trọng lớn, thông qua dư nợ cho vay bình quân chiếm trên 50% tổng danh mục tài sản của ngân hàng. Điều này chứng tỏ các ngân hàng tập trung chủ yếu vào hoạt động tín dụng. Nhóm 4 NHTMNN đã có chuyển biến tích cực thông qua thực hiện tốt công tác kiểm soát tăng trưởng tín dụng, mức tăng trưởng tín dụng bình quân đạt ở mức hợp lý khoảng gần 17%. Mặc dù quy mô tín dụng của nhóm 6 NHTMCP giảm từ 54,96% xuống 50,33% nhưng tỷ lệ tăng trưởng tín dụng tăng từ 37,1% đến 51,83%. Song, các ngân hàng có xu hướng chung cơ cấu lại danh mục tài sản, trong đó là giảm dần tỷ trọng cho vay, tăng tỷ trọng đầu tư các giấy tờ có giá, tiền gửi tại các tổ chức tín dụng khác và tăng tỷ trọng vốn đầu tư trên thị trường tiền gửi để đạt

mục tiêu đề ra là nâng cao chất lượng tín dụng, đa dạng hoá danh mục sản phẩm dịch vụ và phát triển kinh doanh đa năng. Xu hướng này phù hợp với thông lệ quốc tế và cũng chứng tỏ các NHTM Việt Nam đang hướng đến hoạt động an toàn, bền vững và thận trọng, chứ không mạo hiểm như trước đây.

2.1.1.6 Kết quả kinh doanh

Bảng 2.4. Kết quả kinh doanh của các NHTM Việt Nam

Năm	2004		2005		2006	
	(a) ¹	(b) ²	(a)	(b)	(a)	(b)
VBARD	791	<0	1,258	59,4%	1,231	<0
BIDV	812	<0	741	<0	1,340	80,8%
ICB	253	13,37	515	103,6%	780	51,5%
Sacombank	198	58%	306	54%	611	99,7%
ACB	278	47%	385	39%	687	78,4%
Eximbank	-	-	28,6	-	360	1.158%
Techcombank	107	154%	286	167%	356	24,58%
EAB	98	-1%	134	37%	200	49,3%
MB	105	45%	149	41%	241	61,7%

Nguồn: Báo cáo tài chính của các ngân hàng năm 2004-2006.

Qua bảng 2.4, có thể thấy, lợi nhuận trước thuế của các NHTM Việt Nam trong vài năm gần đây đã có sự tăng trưởng đáng kể cả về quy mô tuyệt đối và tương đối. Trong khối NHTMNN, năm 2006, 3 ngân hàng VBARD, VCB và BIDV đạt chỉ tiêu lợi nhuận trên 1.000 tỷ đồng, ICB chỉ đạt 780 tỷ đồng. BIDV đạt tốc độ tăng trưởng lợi nhuận trước thuế cao nhất 80,8% so với năm 2005. Kết thúc năm tài chính 2006, nhiều NHTMCP đã công bố các chỉ tiêu kinh doanh rất ấn tượng, với lợi nhuận trước thuế tăng mạnh so với năm 2005, trong đó nhiều ngân hàng công bố lợi nhuận tăng gấp hai, ba lần. ACB tiếp tục dẫn đầu khối ngân hàng cổ phần về hiệu quả hoạt động, với tổng lợi nhuận trước thuế đến nay đạt 687 tỷ đồng,

¹ (a): Lợi nhuận trước thuế, đơn vị: tỷ VND

² (b): Tỷ lệ tăng lợi nhuận so với kỳ trước.

tăng thêm 78,4% so với lợi nhuận năm ngoái; Sacombank đạt 611 tỷ đồng, tăng 99,7% so với lợi nhuận năm ngoái; Một ấn tượng khác là Eximbank, ngân hàng vừa được tuyên bố vượt qua kỳ chấn chỉnh, cũng có mức lãi đạt trên 360 tỷ đồng, tăng hơn 11,6 lần so với năm ngoái. Đây là những kết quả rất đáng khích lệ, phản ánh nỗ lực của các NHTM Việt Nam đang vươn lên trong cạnh tranh và hội nhập.

2.1.2 Đánh giá thực trạng hoạt động của các NHTM Việt Nam

2.1.2.1 Thành tựu

Trong những năm qua các NHTM đã thực sự hoạt động theo nguyên tắc thị trường, tự chủ trong kinh doanh và cạnh tranh. Quyền tự chủ và tự chịu trách nhiệm về hoạt động kinh doanh của các NHTM được thể chế hóa. Các NHTM hoàn toàn có quyền quyết định lãi suất tiền gửi và cho vay, lựa chọn biện pháp bảo đảm tiền vay, quyết định cho vay khách hàng; không tổ chức hoặc cá nhân nào được quyền can thiệp trái pháp luật vào hoạt động của các NHTM.

Bộ máy tổ chức được cơ cấu lại theo hướng phù hợp hơn với thông lệ và chuẩn mực quốc tế

Tính đến nay, ngành ngân hàng nước ta đã trải qua 55 năm (6.5.1951-6.5.2006) xây dựng và phát triển, với nhiều chặng đường gay go và phức tạp nhưng vẫn ổn định và phát triển tốt. Hệ thống NHTM Việt Nam đã chính thức đánh dấu sự ra đời và phát triển khoảng trên 15 năm (từ 1990 đến nay). Trải qua chặng đường trên, hệ thống NHTM Việt Nam đã không ngừng phát triển về quy mô như vốn điều lệ không ngừng gia tăng, mạng lưới chi nhánh mở rộng..., chất lượng hoạt động và hiệu quả trong kinh doanh cải thiện.

Trong những năm gần đây, các NHTM trong nước (không kể nhóm các chi nhánh ngân hàng nước ngoài và liên doanh) đã tiến hành cơ cấu lại tổ chức bộ máy theo hướng phục vụ cho nhóm đối tượng khách hàng và hiện đại hóa công nghệ ngân hàng. Đến nay, các NHTM đang chuyển dần sang mô hình tổ chức phân tách theo khách hàng như doanh nghiệp lớn, doanh nghiệp vừa và nhỏ, cá nhân kết hợp với nhóm sản phẩm, dịch vụ; xây dựng các bộ phận quản trị và an toàn hệ thống

như Hội đồng tín dụng, các bộ phận quản lý rủi ro, Công ty quản lý và khai thác tài sản, bộ phận kiểm tra - kiểm toán nội bộ. Xu hướng chủ đạo hiện nay là tăng cường vai trò điều hành, kiểm soát tập trung của Hội sở chính, xác định rõ vai trò và nhiệm vụ của Hội đồng quản trị, Ban điều hành và Ban kiểm soát nội bộ. Mạng lưới chi nhánh cũng được phát triển rộng khắp các tỉnh thành phố trong cả nước tạo điều kiện thuận lợi cho việc cung cấp các sản phẩm dịch vụ ngân hàng tới khách hàng.

Phát triển công nghệ kỹ thuật ngân hàng hiện đại

Có thể khẳng định, sự phát triển mạnh mẽ và nhanh chóng của công nghệ thông tin và xu hướng hội nhập quốc tế đã làm nền tảng cho sự phát triển và ứng dụng công nghệ trong lĩnh vực ngân hàng theo hướng ngày càng hiện đại hóa. Hiện nay, rất nhiều NHTM Việt Nam đã trang bị các máy chủ với cấu hình mạnh. Nhiều thiết bị tin học mới đã được các NHTM nghiên cứu ứng dụng như thiết bị mã khóa bảo mật và thiết bị đa phương tiện.

Ngoài ra, các phần mềm hệ thống tiên tiến và phần mềm ứng dụng các nghiệp vụ ngân hàng hiện đại cũng đã được phát triển cho phép liên kết tự động hóa và truy cập nhanh với số lượng lớn người sử dụng trong cùng một lúc và khả năng bảo mật hệ thống cao. Một số NHTM bước đầu đã thiết lập được hệ thống thông tin tài chính, khách hàng tập trung tại Hội sở chính cho phép các NHTM thực hiện quản lý vốn, thực hiện xử lý các giao dịch và quản lý rủi ro tập trung toàn hệ thống. Thông qua đó, vai trò kiểm tra, giám sát của Hội sở chính NHTM đã được tăng cường đáng kể và trở nên hiệu quả hơn nhiều. Theo đánh giá thực tiễn của NHNN, hiện nay, hơn 80% các nghiệp vụ ngân hàng đã được xử lý bằng máy tính và hầu hết được xử lý trên mạng thay cho các máy tính đơn lẻ.

Nhìn chung, hệ thống công nghệ của các NHTM Việt Nam đã đạt trình độ trung bình trong khu vực. Đặc biệt sau khi thực hiện thành công giai đoạn 1 Dự án Hiện đại hóa và được Ngân hàng Thế giới tiếp tục tài trợ cho triển khai giai đoạn 2, quá trình đổi mới và áp dụng các công nghệ ngân hàng hiện đại đã và đang được thúc đẩy mạnh mẽ để tạo sự đồng bộ và mở ra khả năng khai thác, sử dụng có hiệu quả.

Đội ngũ lao động đông đảo và có kinh nghiệm lâu năm.

Hệ thống Ngân hàng Việt Nam đã hình thành được một đội ngũ cán bộ ngân hàng với khoảng gần một trăm ngàn người. Đội ngũ này được đào tạo và trưởng thành qua hoạt động thực tiễn và đã bước đầu tiếp cận được các kiến thức, công nghệ ngân hàng hiện đại, có năng lực điều hành và thực hiện các hoạt động ngân hàng ngày càng có tính chuyên nghiệp hơn theo yêu cầu của nền kinh tế và chuẩn bị tham gia hội nhập quốc tế.

Cải thiện tình trạng vốn và hệ số an toàn vốn

Vốn tự có của các NHTM Việt Nam tăng lên đã nâng tỷ lệ an toàn vốn bình quân toàn hệ thống NHTM Việt Nam đạt xấp xỉ tiêu chuẩn quốc tế là 8% được quy định trong hiệp ước BASEL II và Quyết định 457/2005/QĐ-NHNN do Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam ban hành ngày 19/04/2005, tại khoản 1, điều 4 “Tổ chức tín dụng, trừ chi nhánh ngân hàng nước ngoài, phải duy trì tỷ lệ tối thiểu 8% giữa vốn tự có so với tổng tài sản có rủi ro”

Bảng 2.5. Hệ số CAR của các NHTMNN Việt Nam.

Đơn vị: %

Ngân hàng	Năm				
	2002	2003	2004	2005	2006
VBARD	4,75	4,30	6,43	6,43	7,6
VCB	3,08	3,50	5,73	6,30	9,2
BIDV	3,00	3,50	5,46	6,86	9,59
ICB	3,38	3,40	6,07	6,08	11
Bình quân 4 NHTMNN	3,55	3,68	5,93	6,97	9,35

Nguồn: Báo cáo thường niên của các ngân hàng và NHNN từ 2002-2006

Qua bảng 2.5, có thể thấy hệ số an toàn vốn bình quân của 4 NHTMNN đã cải thiện tích cực qua các năm 2002 đến 2006, đặc biệt đạt 9,35% vào thời điểm năm 2006 và đây là con số đạt mức ấn tượng từ trước đến nay chưa từng có. Một phần là nguyên nhân do năm 2006 là năm đầu tiên BIDV thực hiện phát hành trái phiếu dài hạn để tăng

vốn tự có cấp 2 với tổng khối lượng trái phiếu phát hành là 3.250 tỷ đồng, cải thiện và nâng cao đáng kể tỷ lệ an toàn vốn. BIDV đã trở thành ngân hàng thứ ba, cùng với VCB và ICB, có tỷ lệ an toàn vốn CAR (vốn tự có/tài sản có rủi ro) đạt tiêu chuẩn quốc tế trên mức 8%. Hiện nay, nguồn vốn huy động từ phát hành trái phiếu chiếm khoảng 50% vốn tự có của NHTMNN.

Nhóm NHTMCP luôn đạt được mức khả quan về tiêu chí tỷ lệ an toàn vốn là trên 8%. Năm 2006 là năm đặt một dấu ấn lớn tỷ lệ an toàn vốn bình quân của các NHTMCP đạt 15,89% chủ yếu do thị trường chứng khoán sốt nóng, cổ phiếu ngân hàng luôn là mặt hàng được săn đón nhiều nhất trên sàn giao dịch. Cũng trong năm 2006, Ngân hàng Nhà nước đặt ra lộ trình tăng vốn điều lệ tối thiểu 1.000 tỷ đồng vào cuối năm 2008 và 3.000 tỷ đồng vào năm 2010 đối với các NHTMCP. Nhiều NHTMCP nhân cơ hội hiếm có đã tăng vốn ồ ạt bằng cách phát hành thêm cổ phiếu ngân hàng. Với các động thái này, hệ số an toàn vốn của các NHTMCP đã được nâng lên đáng kể.

Thực hiện tốt công tác huy động vốn

Từ bảng 2.2 ta thấy rằng công tác huy động vốn nói chung của các NHTM Việt Nam tương đối tốt. Sở dĩ, các ngân hàng thực hiện tốt công tác huy động là do triển khai hiệu quả các sản phẩm huy động vốn mới, thu hút nhiều khách hàng tiền gửi bằng các biện pháp đa dạng, phong phú, đồng thời không chạy đua theo lãi suất, đảm bảo tuân thủ thoả thuận về lãi suất huy động giữa các ngân hàng; đảm bảo duy trì thanh khoản ở mức hợp lý, tìm kiếm các hình thức đầu tư đa dạng để tăng cường và nâng cao khả năng sinh lời đối với các khoản dự trữ thứ cấp.

Chất lượng tín dụng được cải thiện

Bước sang năm 2006 cùng với việc chính thức trở thành thành viên của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), các NHTM Việt Nam nhận thức sâu sắc đây là năm cuối để chuẩn bị hội nhập lớn, các ngân hàng không thể để nợ xấu làm nặng bước chân trên lộ trình này. Hội nhập và quá trình cổ phần hóa cũng buộc các ngân hàng phải công khai những con số vốn một thời là tế nhị. Do vậy, trong năm này, các NHTM Việt

Nam thực hiện nhiều biện pháp để xử lý triệt để nợ xấu còn tồn đọng, đồng thời rất thận trọng đưa ra quyết định đối với những khoản cho vay mới với mục tiêu nâng cao chất lượng tín dụng chứ không thiên về số lượng. Kết quả là, nợ xấu của hệ thống ngân hàng đã được cải thiện đáng kể đạt 3,2%, giảm gần một nửa so với năm 2005 và thực hiện nghiêm túc việc phân loại nợ theo Quyết định 493. Trong nhóm NHTMNN, tiêu biểu nhất là tỷ lệ nợ xấu ICB chỉ khoảng 1,38%, sau đó VBARD 1,9%, VCB 1,7% và BIDV đạt tỷ lệ xấu cao nhất dưới 4%. Riêng khối NHTMCP, nợ xấu chỉ ở khoảng 1%, nhiều ngân hàng phổ biến dưới mức 1%. Tuy nhiên, so với các ngân hàng nước ngoài ở Việt Nam, thì tỷ lệ xấu của NHTM Việt Nam vẫn còn cao. Tổng dư nợ của tất cả chi nhánh các ngân hàng nước ngoài tăng gần 30% so với năm ngoái, với tổng giá trị cho vay lên tới 49.000 tỷ VND, trong đó, tỷ lệ nợ quá hạn giảm từ hơn 0,1 xuống còn 0,16.

Bảng 2.6. Tỷ lệ nợ xấu bình quân của một số NHTM lớn tại Việt Nam

Đơn vị: %

Năm	2005	2006
Bình quân 4 NHTMNNN	5,08	<2
Bình quân 6 NHTMCP	< 2	< 1
Bình quân hệ thống ngân hàng	5,76	3,2

Nguồn: Website của Ngân hàng Nhà nước

Thêm vào đó, các hoạt động tín dụng theo chỉ định hoặc phục vụ các đối tượng chính sách của Nhà nước đã được giảm dần và tách về cơ bản khỏi các hoạt động tín dụng thương mại để chuyển sang Ngân hàng Chính sách xã hội tạo điều kiện thuận lợi cho các NHTMNN tập trung thực hiện kinh doanh theo các nguyên tắc thị trường. Các nguyên tắc và chuẩn mực quốc tế về kinh doanh và quản trị NHTM cũng dần được áp dụng trong thực tiễn đã góp phần đưa hoạt động của các NHTM Việt Nam ngày càng mang tính chuyên nghiệp hơn và có tính cạnh tranh cao hơn

Đa dạng hóa, hiện đại hóa hoạt động ngân hàng.

Trong những năm gần đây, hệ thống NHTM Việt Nam đã nhanh chóng đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ ngân hàng theo hướng đáp ứng ngày một tốt hơn nhu cầu của

nền nền kinh tế trong xu hướng hội nhập, đặc biệt là đã có thêm nhiều sản phẩm ngân hàng bán lẻ. Một số NHTM đã phát triển được hệ thống dịch vụ ngân hàng điện tử và phát triển các loại thẻ (ghi nợ, ghi có) được chấp nhận thanh toán ở trong và ngoài nước giúp cho khách hàng làm quen với các tiện ích ngân hàng hiện đại, giảm dần thói quen sử dụng tiền mặt trong giao dịch kinh tế. Cùng với việc đổi mới và đa dạng hóa sản phẩm, dịch vụ ngân hàng, phương thức giao dịch và marketing khách hàng cũng đã thay đổi một cách căn bản theo hướng văn minh và hiện đại, phù hợp với nhóm đối tượng khách hàng và sản phẩm dịch vụ. Đến nay các NHTM Việt nam đã thiết lập quan hệ Ngân hàng đại lý với hàng trăm ngân hàng nước ngoài ở khắp các châu lục, tạo điều kiện thuận lợi cho việc thanh toán xuất nhập khẩu qua ngân hàng.

Trong những năm qua, hệ thống thanh toán điện tử liên ngân hàng tiếp tục được mở rộng, vận hành thông suốt, chính xác và an toàn. Đến nay, hệ thống thanh toán liên ngân hàng đã có hơn 200 chi nhánh của 54 thành viên, tăng gấp 4 lần so với số lượng 54 chi nhánh của 6 thành viên tham gia ban đầu. Trong năm 2004, NHNN đã đưa vào luồng thanh toán giá trị thấp trên địa bàn Hà nội và Thành phố HCM, hành động này đã nâng cao hiệu quả hoạt động và khai thác của hệ thống thanh toán này:

- Số lượng giao dịch thanh toán qua hệ thống bình quân đạt 13000 giao dịch/ngày (tăng gấp 2 lần so với năm 2003 và 4,3 lần so với năm 2002).
- Doanh số thanh toán bình quân qua hệ thống ngân hàng đạt 8300 tỷ đồng/ngày (tăng gấp 2 lần so với năm 2003 và gấp 3 lần so với năm 2002).

Nhìn chung đến nay, các dự án hiện đại hoá hoạt động Ngân hàng và hệ thống thanh toán điện tử đã hoàn thành việc triển khai lắp đặt, chạy thử nghiệm và đưa vào hoạt động, đảm bảo đúng tiến độ của dự án. Hệ thống thanh toán bù trừ điện tử cũng đã được đưa vào vận hành chính thức từ ngày 1/1/2003, và hệ thống này đã thanh toán hoàn toàn việc trao đổi trực tiếp chứng từ giấy, nhờ đó rút ngắn thời gian chuyển tiền và đảm bảo độ chính xác cao.

Bên cạnh việc triển khai tốt hệ thống thanh toán liên ngân hàng, hệ thống ngân hàng đã triển khai nhiều ứng dụng công nghệ thông tin trong hoạt động dịch vụ của

mình theo hướng Ngân hàng điện tử nhưng dịch vụ Home Banking, Mobile Banking, Phone Banking, Internet Bank, thanh toán online... Dịch vụ gửi tiền tiết kiệm một nơi và được rút tiền nhiều nơi trong cùng một hệ thống đã được nhiều ngân hàng thực hiện, đó vừa là kênh huy động vốn hiệu quả, vừa khuyến khích được việc thanh toán ngân hàng phát triển.

Trong thời gian qua, các NHTM đặc biệt chú trọng đến việc cung cấp các sản phẩm dịch vụ cho cá nhân người sử dụng. Các dịch vụ tài khoản cá nhân, thẻ ATM của hệ thống NHTM phát triển mạnh và đã từng bước khẳng định được xu thế và định hướng của các ngân hàng này trong việc đa dạng và hiện đại hoá các dịch vụ ngân hàng. Theo số liệu thống kê đến năm 2004, đã có 1.3 triệu tài khoản cá nhân được mở, tăng 69% so với năm 2003. Trên thị trường đã có 20 thương hiệu thẻ khác nhau với số lượng thẻ phát hành tăng 34% so với năm 2003. Mạng lưới các điểm giao dịch thẻ được mở rộng nhanh chóng với 485 máy giao dịch tự động ATM (tăng 77.6% so với năm 2003). Trong đó đặc biệt nhấn mạnh đến công tác liên ngân hàng, việc này đã tạo ra xu hướng liên kết giữa các nhà cung cấp dịch vụ, nhờ đó giải quyết được một phần yêu cầu về hạ tầng kỹ thuật, tiết kiệm vốn đầu tư.

Nâng cao khả năng sinh lời và hiệu quả hoạt động

Khả năng sinh lời của NHTM gắn liền với chất lượng tài sản và hiệu quả sử dụng tài sản của NHTM. Nâng cao chất lượng tài sản, chất lượng nguồn vốn cũng chính là nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của NHTM. Khả năng sinh lời là chỉ tiêu tổng hợp đánh giá hiệu quả kinh doanh và mức độ phát triển của một NHTM. Để đánh giá khả năng sinh lời của NHTM – ngân hàng thường sử dụng các chỉ tiêu lợi nhuận ròng trên tài sản có (ROA); chỉ tiêu lợi nhuận ròng trên vốn tự có (ROE) hoặc chỉ tiêu lợi nhuận ròng trên doanh thu.

Bảng 2.7 cho thấy, năm 2006 là năm các NHTM Việt Nam đạt mức sinh lời rất cao: tỷ lệ lãi ròng trên vốn tự có bình quân (ROE) là 17-18%, một số NHTMCP đạt trên mức 30%. Tỷ suất này bằng mức bình quân chung trên thế giới 16,8% và cao hơn Thái Lan 14,9% hay các nước Đông Âu 13,6% một chút nguyên nhân là do tỷ lệ vốn tự

có so với tổng tài sản - một thước đo độ an toàn trong hoạt động - của các NHTM Việt Nam vẫn còn thấp. Tỷ suất sinh lời trên tài sản (ROA) bình quân của NHTM Việt Nam là 1% và đây là mức chấp nhận được nhưng vẫn thấp hơn mức bình quân chung của thế giới.

Bảng 2.7. Một số chỉ tiêu chính của hệ thống NHTM

Đơn vị: %

Chỉ tiêu	Việt Nam	Thái Lan	Đông Âu	Thế giới
	2006	2004	2003	2005
ROE	17	14.9	13.6	16.8
ROA	1	1.3	1.46	1.4

Nguồn: Báo cáo thường niên của các ngân hàng

Bảng 2.8. Mức sinh lời của các NHTM của Việt Nam giai đoạn 2005-2006

Năm	2004		2005		2006	
	ROE	ROA	ROE	ROA	ROE	ROA
VBARD	6,64	0,33	9,4	0,44	10,00	1,00
VCB	13,37	0,92	15,36	0,95	15,4	1
BIDV	10,44	0,64	8,81	0,50	14,19	0,72
ICB	4,57	0,24	7,95	0,35	13,8	0,56
Sacombank	20,37	1,45	18,72	1,65	20,6	1,9
ACB	43,99	1,35	31,00	1,20	30,00	1,5
Eximbank	-	-	4,12	0,25	22,87	1,88
Techcombank	18,43	0,99	33,35	1,93	20,46	1,83
EAB	20,17	1,09	20,14	1,18	14,73	1,39
MB	21,54	1,08	24,23	1,30	18,66	1,73

Nguồn: Website của Ngân hàng Nhà nước và báo cáo tài chính của các ngân hàng năm 2004-2006

Để có được kết quả kinh doanh khả quan này là nhờ các ngân hàng có chiến lược kinh doanh hợp lý và quá trình tăng trưởng liên tục về vốn điều lệ. Nhờ tiềm

lực tài chính ngày càng mạnh, các ngân hàng cổ phần đã không ngừng đầu tư phát triển các sản phẩm, dịch vụ công nghệ hiện đại, gia tăng tiện ích cho khách hàng. Dịch vụ thẻ ATM đã được chú trọng khai thác, thu hút nguồn vốn huy động lớn với lãi suất thấp. Thêm nữa, việc đa dạng hóa các hình thức gửi tiết kiệm và chính sách ưu đãi tín dụng linh hoạt cho từng đối tượng khách hàng đã giúp cho nguồn vốn huy động và cho vay của các ngân hàng cổ phần tăng rất mạnh.

2.1.2.2 Hạn chế

Nhìn vào hoạt động hiện nay của các NHTM Việt Nam, có thể dễ dàng nhận thấy, sản phẩm, dịch vụ trong hoạt động của các NHTM Việt Nam còn đơn điệu và chất lượng chưa cao, chưa đáp ứng được nhu cầu đa dạng của nền kinh tế, chưa tạo thuận lợi và cơ hội bình đẳng cho các khách hàng thuộc các thành phần kinh tế khác nhau trong việc tiếp cận và sử dụng dịch vụ ngân hàng. Hầu hết các NHTM còn nặng về nghiệp vụ truyền thống, tín dụng vẫn là hoạt động tạo ra thu nhập chủ yếu của các NHTM, hoạt động phi tín dụng và dịch vụ chưa phát triển mạnh mẽ. Bình quân có tới 90% tổng doanh thu ròng của các NHTM hiện nay là hình thành từ nghiệp vụ "vay để cho vay". Các sản phẩm, dịch vụ tiên tiến chưa trở nên phổ thông và tiện dụng, nhất là các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng bán lẻ và ngân hàng điện tử. Hầu hết các sản phẩm dịch vụ ngân hàng hiện đại mới chỉ ở giai đoạn thử nghiệm hoặc triển khai thí điểm. Việc mở rộng tín dụng cho khu vực kinh tế ngoài quốc doanh đã có những chuyển biến tích cực nhưng còn nhiều vướng mắc. Sở dĩ như vậy là do trong hoạt động của các NHTM Việt Nam vẫn còn nhiều vấn đề bất cập và hạn chế, cụ thể:

Cơ chế quản lý các NHTMNN còn bị chồng chéo.

Hiện nay, mỗi NHTMNN đều có chi nhánh tại các tỉnh thành trên cả nước. Đây là một lợi thế rất lớn về mạng lưới hoạt động của các NHTMNN. Tuy nhiên, các chi nhánh này chịu sự quản lý chồng chéo của quá nhiều cấp và đơn vị khác nhau. Ngoài sự quản lý của Hội Sở chính, mỗi chi nhánh tại từng địa phương còn chịu sự quản lý của chính quyền tại đây là đơn vị có tiếng nói trong việc lựa chọn và đề bạt

những vị trí lãnh đạo cao nhất của chi nhánh. Bên cạnh đó, chi nhánh của một NHTMNN cũng nằm trong quyền quản lý của chi nhánh NHNN tại đó. Mọi hoạt động ngân hàng của chi nhánh vì vậy không phải hoàn toàn do chi nhánh hay bản thân ngân hàng đó quyết định mà có thể còn chịu ảnh hưởng của chính quyền địa phương cũng như của chi nhánh NHNN tại địa phương đó. Điều này tạo ra một hệ thống các cấp bậc và tạo ra sự đan xen giữa ban lãnh đạo chi nhánh NHTMNN với hệ thống chính trị tại địa phương. Hoạt động ngân hàng của các chi nhánh NHTMNN vì vậy đôi khi kém hiệu quả do không hoàn toàn xuất phát từ mục tiêu lợi nhuận mà có thể xuất phát từ những mục đích chính trị hoặc xã hội của địa phương.

Một hạn chế nữa về vấn đề cơ cấu quản trị tại các NHTMNN liên quan đến thực quyền của Hội đồng Quản trị. Hiện nay, tiếng nói của Hội đồng Quản trị tại các NHTMNN chưa thực sự có trọng lượng. Ban Lãnh đạo chưa thể hiện đúng vai trò là bộ phận giúp việc cho Hội đồng Quản trị. Theo đúng mô hình quản trị hiện đại, Hội đồng Quản trị có quyền bãi nhiệm Tổng Giám đốc, tuy nhiên thực tế tại một số NHTMNN hiện nay, Tổng giám đốc lại có quyền lực và vai trò lớn hơn các thành viên Hội đồng Quản trị. Thậm chí có trường hợp cá biệt, Tổng Giám đốc còn có thể quyết định nhân sự của Hội đồng Quản trị. Đây là một nghịch lý cần sớm được sửa đổi.

Hệ thống công nghệ thông tin của các NHTM Việt Nam chưa được quan tâm đúng mức.

Mặc dù đã đạt được nhiều tiến bộ trong việc phát triển hệ thống công nghệ thông tin, so với các NHTM khác trên thế giới và trong khu vực, công nghệ cung ứng dịch vụ của các NHTM Việt Nam hiện đang ở mức lạc hậu. Cho đến nay, chưa có một NHTM nào lắp đặt được các hệ thống chương trình nhằm chuẩn hóa dịch vụ ngân hàng, chưa thực hiện được việc nối mạng trong toàn hệ thống để có được một cơ sở dữ liệu thông tin thống nhất về khách hàng. Do vậy, các dịch vụ khá đơn giản và mang lại tiện ích cho ngân hàng như gửi tiền một nơi, rút tiền nhiều nơi, vay một nơi, hoàn vốn nơi khác, cho đến nay vẫn chưa thực hiện được.

Hệ thống công nghệ thông tin ngân hàng chưa đạt trình độ tiên tiến, còn cách xa và có nguy cơ tụt hậu xa hơn so với các nước phát triển hơn trong khu vực và trên thế giới. Tốc độ phát triển và ứng dụng công nghệ thông tin còn chậm, chưa đáp ứng được yêu cầu đổi mới và hiện đại hóa ngân hàng và hội nhập quốc tế. Hệ thống công nghệ thông tin chưa phát triển đồng bộ, mức độ tự động hóa thấp. Việc triển khai ứng dụng công nghệ thông tin chủ yếu tập trung vào một số nghiệp vụ ngân hàng cơ bản.

Khả năng tiếp cận với các luồng thông tin của ngân hàng cũng như khách hàng còn hạn chế. Thông tin không đầy đủ và thiếu kịp thời nên công tác thẩm định dự án, cập nhật thông tin về khách hàng, đánh giá và dự báo nhu cầu của khách hàng tại các ngân hàng không hiệu quả.

Khả năng kết nối mạng thanh toán cục bộ của các ngân hàng với mạng thanh toán quốc gia và giữa các mạng thanh toán cục bộ với nhau còn nhiều khó khăn, do trình độ công nghệ thanh toán của các ngân hàng không đồng đều, mật độ cơ sở cung cấp dịch vụ ngân hàng còn mỏng và hạ tầng viễn thông quốc gia còn nhiều yếu kém.

Việc phát triển công nghệ thông tin, đặc biệt là hệ thống quản lý (MIS) chưa được chú trọng đúng mức và đầu tư đồng bộ. Vì vậy, hàng loạt phương thức quản lý hiện đại chưa được áp dụng hoặc không phát huy hiệu quả. Các mạng thông tin quản lý còn mang tính khép kín nội bộ, không tương thích với nhau trên cơ sở mạng hệ thống. Vì vậy khả năng giám sát của từng NHTM cũng như cả hệ thống rất hạn chế.

Trình độ quản lý và chất lượng nguồn nhân lực chưa đáp ứng yêu cầu hội nhập.

Mặc dù đã có nhiều cố gắng đổi mới, tuy nhiên các công cụ và cách thức quản lý điều hành NHTM còn chưa theo kịp yêu cầu của NHTM hiện đại. Còn nhiều NHTM vẫn chưa nhận thức rõ hoặc chưa tập trung vào các chỉ tiêu chất lượng theo tiêu chuẩn quốc tế như tỷ trọng lợi nhuận trên vốn, tỷ trọng lợi nhuận trên tài sản, tỷ trọng vốn tự có trên tổng tài sản... Kế hoạch hoạt động kinh doanh thường tập

trung vào các chỉ tiêu số lượng như tăng trưởng về tài sản, tăng trưởng huy động vốn. Việc cho vay chủ yếu dựa vào tài sản bảo đảm, năng lực thẩm định tín dụng chưa thực sự tốt, hệ thống phân loại nợ không phù hợp, các nguyên tắc kiểm tra, kiểm soát thiếu chặt chẽ.

Năng lực lãnh đạo là nhân tố rất quan trọng trong việc nâng cao năng lực của ngân hàng vì họ chính là người đưa ra chiến lược, đường lối kinh doanh, điều hành hệ thống, quyết định đầu tư, quản lý nhân lực... Năng lực lãnh đạo của các nhà quản trị tại các NHTM Việt Nam chưa thực sự đồng đều, đã có nhiều nhà quản trị cấp cao am hiểu và có kinh nghiệm trong lĩnh vực ngân hàng, nhưng có quá ít các nhà quản trị giỏi cấp trung với nhiệm vụ được giao tham mưu cho Ban Giám đốc NHTM trong việc điều hành. Do vậy, họ còn chưa đồng nhất trong cách nắm bắt và triển khai đường lối, chính sách, quy chế của cấp trên. Mặt khác, hệ thống NHTM Việt Nam đang ở giai đoạn đầu của quá trình phát triển, nên kinh nghiệm của các nhà lãnh đạo ở các NHTM Việt Nam vẫn còn rất khiêm tốn so với truyền thống lâu đời của các ngân hàng nước ngoài. Bên cạnh những nhân tố trực tiếp tác động đến năng lực quản lý của các nhà lãnh đạo ngân hàng, còn có những nhân tố gián tiếp: một là các công cụ hỗ trợ cho hoạt động quản lý của Ban Lãnh đạo như quản lý vốn, chất lượng tài sản, khả năng sinh lời, khả năng thanh khoản,... còn yếu kém, đã hạn chế các nhà lãnh đạo ngân hàng trong việc đưa ra những quyết định quản lý kịp thời và hiệu quả; hai là một số giám đốc chi nhánh chạy theo thành tích hoặc lo ngại bị đánh giá mức độ hoàn thành nhiệm vụ nên che giấu các vấn đề tồn đọng của đơn vị mình trong các báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh như tỷ lệ quá hạn, nợ xấu...; ba là hệ thống kiểm soát nội bộ còn chưa hiệu quả do trình độ của các thành viên kiểm soát còn chưa cao nên chưa phát hiện, tư vấn và ngăn ngừa các vi phạm về quy chế, chính sách, hầu hết các NHTM chưa thiết lập được hệ thống quản lý rủi ro hợp lý và chưa có chiến lược kinh doanh phù hợp dẫn đến có nơi, có lúc sự cạnh tranh diễn ra quá mức cần thiết, kinh doanh theo phong trào dẫn đến hiệu quả không thiết thực và chưa cao; bốn là công tác lập kế hoạch và phương hướng hoạt động kinh doanh cũng chưa được tiến hành một cách bài bản. Chiến lược kinh doanh của

NHTM Việt Nam nhìn chung còn mang tính thụ động, ứng phó tình huống mà chưa thực sự mang tính chiến lược lâu dài

Đội ngũ lao động của các NHTM Việt Nam tuy đông về số lượng nhưng trình độ chuyên môn nghiệp vụ còn thấp, nhất là cán bộ quản lý. Cơ cấu tổ chức trong nội bộ các ngân hàng còn chưa hợp lý, còn chông chéo và chưa khoa học trong việc bố trí, phân định chức năng, trách nhiệm và quan hệ theo các chiều ngang và dọc ảnh hưởng xấu đến công tác điều hành của ngân hàng. Nâng cao năng lực và trình độ chuyên môn của đội ngũ cán bộ là một vấn đề mang tính chiến lược xuyên suốt và cần được các NHTM Việt Nam quan tâm đảm bảo đủ về số lượng và chất lượng để sẵn sàng hội nhập quốc tế.

Hệ số an toàn vốn không đạt tiêu chuẩn tại các NHTMNN trong khi hệ số an toàn vốn của các NHTMCP lại ở mức quá cao và không bền vững.

So sánh hệ số an toàn vốn của các NHTM Việt Nam với các NHTM ở khu vực Châu Á cho thấy, chỉ số CAR của các NHTM Việt Nam thấp hơn tương đối so với các NHTM ở khu vực Châu Á, hệ số an toàn vốn bình quân (CAR) của các NHTM Việt Nam chỉ ở mức 4,5% vào cuối năm 2005 trong khi hệ số bình quân của các nước trong khu vực Châu Á – Thái Bình Dương là 13,1% và tại khu vực Đông Nam Á là 12,3% [18, tr. 9].

Qua nhiều lần được nhà nước cấp bổ sung vốn điều lệ, hệ số an toàn vốn của các NHTMNN đã được cải thiện đáng kể. Như có thể thấy qua bảng 2.5, bước sang năm 2006, hệ số an toàn vốn của các NHTMNN đã đạt mục tiêu 8%. Tuy nhiên, số liệu này được tính toán dựa trên các Chuẩn mực Kế toán Việt nam. Nếu tính toán theo Chuẩn mực Kế toán Quốc tế thì tỷ lệ an toàn vốn của các NHTMNN còn thấp hơn rất nhiều so với mục tiêu tối thiểu 8%. Theo đánh giá của Ngân hàng Thế giới, để hệ số an toàn vốn của khối NHTMNN có thể đạt mức bình quân 8% vào năm 2010, cần phải có một lượng vốn từ 2 – 3 tỷ USD được bơm vào cho các ngân hàng này [10]. Những yếu kém về vốn tự có và hệ số an toàn vốn chính là trở ngại lớn nhất của hệ thống NHTM Việt nam đối với việc mở rộng hoạt động kinh doanh và

tăng trưởng cũng như tạo ra bất lợi trong quá trình cạnh tranh với các ngân hàng nước ngoài.

Sự sốt nóng của thị trường chứng khoán trong 2 năm vừa qua cộng với quy định của nhà nước về vốn điều lệ tối thiểu là 1000 tỷ đồng vào cuối năm 2008 đối với một ngân hàng, nhiều ngân hàng lo ngại chỉ tiêu đó khó đạt được và không ít ngân hàng sẽ phải đóng cửa vì không thể kiếm đủ vốn. Để nhanh chóng đạt điều này, đã xuất hiện tình trạng nhiều ngân hàng tăng vốn ồ ạt nhằm trục lợi lúc giá lên cao, phục vụ lợi ích của nhóm nhỏ cổ đông trong ngân hàng mà không quan tâm tới lợi ích của công chúng. Một số ngân hàng mạng lưới hoạt động còn ít, dịch vụ chưa có gì, nhưng thay vì phải tập trung mở rộng mạng lưới, phát triển dịch vụ, huy động vốn để phục vụ nền kinh tế thì họ lại ồ ạt phát hành cổ phiếu. Theo quy định hiện hành, các ngân hàng phải đảm bảo tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu 8%. Mức an toàn vốn được coi là thuận lợi cho cả ngân hàng và khách hàng là 8-15%. Nếu dưới 8%, hoạt động ngân hàng có nhiều rủi ro, không có lợi cho người gửi tiền, ngược lại nếu trên 15% sẽ ảnh hưởng tới hiệu quả sử dụng đồng vốn trong ngân hàng. Tính đến cuối năm 2006, nhiều NHTMCP Việt Nam có hệ số an toàn vốn lên đến 40%-50% [6], cá biệt một số ngân hàng còn có hệ số an toàn vốn lên đến gần 100%. Điều đó cho thấy, hiệu quả sử dụng vốn tại nhiều NHTMCP cần được xem xét. Như vậy hệ số an toàn vốn mới có thể bền vững và duy trì ở một tỷ lệ hợp lý.

Cơ cấu huy động vốn chưa hợp lý

Hầu hết các nguồn vốn huy động được của các NHTM ngắn hạn trong khi các dự án lớn và hiệu quả lại đòi hỏi nguồn vốn trung và dài hạn. Việc sử dụng nguồn ngắn hạn để tài trợ cho các dự án trung và dài hạn vượt quá mức quy định cho phép sẽ đặt các NHTM đứng trước rủi ro về lãi suất và rủi ro thanh khoản rất lớn. Từ tháng 5/2003, Ngân hàng Nhà nước đã cho phép các NHTM nâng tỷ lệ tối đa sử dụng vốn ngắn hạn để tài trợ cho nhu cầu vốn trung và dài hạn từ 25% lên thành 30%. Tuy nhiên, đây chỉ là một giải pháp mang tính tạm thời nhằm đáp ứng

nhu cầu vay vốn trung và dài hạn mà chưa có được một biện pháp hợp lý hóa cơ cấu huy động vốn.

Chất lượng tín dụng đã được cải thiện nhưng nợ xấu vẫn là một vấn đề cần được tiếp tục giải quyết.

Theo số liệu tại bảng 2.6 có thể thấy tỷ lệ nợ xấu của các NHTM Việt Nam không quá cao so với tỷ lệ nợ xấu của những ngân hàng có uy tín cao trong khu vực và quốc tế. Tuy nhiên, kết quả phân loại nợ và trích lập dự phòng của các NHTM Việt Nam mới chỉ xác định theo tiêu chí định lượng thời gian quá hạn của khoản vay mà chưa xác định theo các tiêu chí định tính căn cứ trên Hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ và chính sách quản lý rủi ro tín dụng, mô hình giám sát, phương pháp xác định và đo lường rủi ro tín dụng (thực hiện theo quy định tại Điều 7 Quyết định 493). Do vậy, hoạt động tín dụng NHTM Việt Nam thực sự còn nhiều tiềm ẩn nhiều rủi ro và tình hình chất lượng tài sản có của các ngân hàng còn có thể xấu hơn số liệu này. Đến cuối năm 2006, tỷ lệ nợ xấu (bao gồm nợ quá hạn, nợ khoanh, nợ chờ xử lý) còn khoảng 8% tổng dư nợ của hệ thống ngân hàng. Nếu tính theo tiêu chuẩn quốc tế thì tỷ lệ nợ quá hạn này có thể lên tới trên 20%, nợ xấu cả nội và ngoại bảng NHTMNN khoảng 6,2 tỷ USD tức là hơn 13% GDP. Với một tốc độ tăng trưởng tín dụng hàng năm khá cao khoảng 20% và tỉ lệ tăng của nợ xấu cao hơn tăng trưởng tín dụng - đây là tình trạng đáng báo động cho khủng hoảng tài chính. Đặc biệt, một số NHTM lớn có số nợ quá hạn vượt hơn cả vốn tự có, dẫn đến tình trạng âm và ăn vào vốn. Nguy cơ tiếp tục phát sinh nợ quá hạn mới vẫn tiếp tục gia tăng do hiệu quả kinh doanh của các khách hàng là doanh nghiệp nhà nước là rất thấp. Tỷ lệ nợ xấu cao làm giảm hiệu quả kinh doanh và khả năng cạnh tranh của nhiều NHTM Việt Nam.

Vốn không sinh lời có xu hướng gia tăng, có nhiều thời điểm vốn còn chạy lòng vòng trong khu vực thị trường tài chính hoặc đổ dồn vào các dự án đầu tư theo chỉ định ít hiệu quả làm cho tỷ trọng vốn đầu tư thực vào sản xuất vật chất và dịch vụ chưa cao. Nhiều địa chỉ đầu tư theo chỉ định của Chính phủ với khối lượng vốn

rất lớn nhưng hiệu quả không cao hoặc thua lỗ. Việc xử lý nợ tồn đọng còn nặng về cơ chế bao cấp, ỷ lại quá nhiều vào việc "khoanh, dẫn, xoá" của Nhà nước. Thực tế chỉ hai ngân hàng BIDV và ICB xác định chính xác tỷ lệ nợ xấu cao, do hai ngân hàng này không chỉ phân loại theo thời gian quá hạn của khoản nợ mà đã thực hiện phân loại trên cơ sở chủ động đánh giá về hiện trạng tài chính của khách hàng. Về mặt cơ cấu nhóm nợ, nợ có khả năng mất vốn chiếm tới hơn 60% tổng số nợ xấu. Về cơ cấu khách hàng, nợ xấu chủ yếu tập trung ở khối doanh nghiệp (chiếm tới hơn 90%), trong đó nợ xấu của các doanh nghiệp nhà nước chiếm tới 60%, đặc biệt là các tổng công ty thuộc ngành giao thông, xây dựng cơ bản, cà phê... và như vậy đây sẽ là loại hàng hoá chủ yếu của thị trường nợ tồn đọng tại Việt Nam trong thời gian tới

Các hoạt động ngân hàng khác chưa phát triển.

Khi nền kinh tế càng phát triển thì thị trường càng đòi hỏi các hoạt động ngân hàng cần phải được mở rộng và khi kỹ thuật công nghệ phát triển thì khả năng cung cấp các sản phẩm dịch vụ của ngân hàng cũng được tăng lên. Hiện nay, các NHTM đang thực hiện các dịch vụ như bảo lãnh, dịch vụ chuyển tiền trong và ngoài nước, đổi tiền, dịch vụ môi giới chứng khoán, bảo hiểm, tư vấn, dịch vụ ủy thác, dịch vụ thẻ, bảo quản vật có giá...

Tùy thuộc vào khả năng của mình, việc thực hiện các dịch vụ của mỗi ngân hàng có khác nhau. Xu hướng hiện nay, các ngân hàng đều cố gắng mở rộng các hoạt động dịch vụ nhằm tăng tỷ lệ thu nhập từ dịch vụ đồng thời giúp cho ngân hàng thu hút thêm được một lượng khách hàng lớn. Tuy nhiên, thu nhập của NHTM từ hoạt động này chiếm tỷ lệ thấp, không đáng kể so với các hoạt động ngân hàng truyền thống như huy động vốn và cho vay tín dụng.

Hiện nay hầu hết các NHTM, đặc biệt là các NHTMNN đều đã thành lập các Công ty Chứng khoán, Công ty Bảo hiểm... cũng như cung cấp các dịch vụ thanh toán qua ngân hàng. Tuy nhiên, trừ hoạt động của Công ty Chứng khoán đã có sự khởi sắc và phát triển vượt bậc trong 2 năm vừa qua cùng sự phát triển của thị

trường chứng khoán Việt Nam, các hoạt động còn lại dường như không có gì nổi bật và đem lại doanh thu khiêm tốn trong tổng doanh thu của các NHTM.

2.3 Đánh giá mức độ hội nhập kinh tế quốc tế trong hoạt động ngân hàng của Việt Nam so với yêu cầu về hội nhập trong Hiệp định chung về thương mại dịch vụ (GATS) của WTO.

Khi gia nhập WTO, Việt nam phải tuân thủ những yêu cầu mở cửa hội nhập ngân hàng trong Hiệp định chung về thương mại dịch vụ (GATS) của WTO.

Xét trên những thoả thuận và nguyên tắc đạt được trong khuôn khổ của GATS, Việt Nam đã đáp ứng được yêu cầu hội nhập quốc tế ở một số mặt. Đó là, sự tham gia rộng rãi của các chi nhánh ngân hàng nước ngoài, ngân hàng liên doanh. Tính đến năm 2006, Việt Nam đã có 29 chi nhánh của 26 ngân hàng nước ngoài và 4 ngân hàng liên doanh. Nhiều chi nhánh của các ngân hàng nổi tiếng như ANZ - Australia New Zeland Bank (Úc), Citi Bank (Hoa Kỳ), Standard Charter Bank (Anh), ABN-Amro (Hà lan)...đã có mặt tại Việt Nam. Ngoài ra, các ngân hàng nước ngoài đã được Ngân hàng Nhà nước cho phép mua cổ phần tại một số NHTMCP của Việt nam và trở thành đối tác chiến lược của các ngân hàng này. Trên thực tế đã có rất nhiều ngân hàng nước ngoài lựa chọn hình thức này để tiếp cận thị trường Việt Nam. Khởi đầu cho việc thu hút vốn từ nước ngoài, Sacombank đã thu hút 4 cổ đông chiến lược nắm giữ một lượng lớn cổ phần đó là Tập đoàn Dragon Financial Holdings của Anh Quốc, Công ty Tài chính quốc tế IFC – Ngân hàng Thế giới, ngân hàng ANZ và ngân hàng HSBC, sau đó ACB thu hút cổ đông chiến lược Standard chartered bank... Sự có mặt của các ngân hàng nước ngoài đã góp phần làm phong phú thêm và sôi động hơn thị trường dịch vụ ngân hàng, tạo nên môi trường cạnh tranh mới trên thị trường dịch vụ ngân hàng ở Việt Nam; thông qua đó quốc tế hoá hoạt động của hệ thống ngân hàng Việt Nam. Các văn bản quy phạm pháp luật của Việt Nam đã được điều chỉnh theo hướng phù hợp hơn và cởi mở hơn nhằm từng bước tạo một môi trường pháp lý ngày càng bình đẳng giữa các NHTM trong nước với các NHTM nước ngoài. Ví dụ như quy định về hình thức tổ chức

của các ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam tại Nghị định số 22/2006/NĐ-CP đã bổ sung thêm loại hình ngân hàng 100% vốn nước ngoài so với nghị định số 13/1999/NĐ-CP chỉ quy định 2 hình thức là (i) chi nhánh ngân hàng nước ngoài và (ii) ngân hàng liên doanh. Với những thay đổi đó, hoạt động ngân hàng tại Việt Nam cũng sẽ ngày càng phù hợp hơn với các nguyên tắc và quy định tại Hiệp định GATS. Tuy nhiên, trên thực tế, môi trường kinh doanh trong thị trường dịch vụ ngân hàng còn có một số khía cạnh đi ngược lại với những nguyên tắc của Hiệp định GATS.

2.3.1 Về vấn đề cung cấp các dịch vụ ngân hàng.

Nghị định 13 liệt kê cụ thể những loại hình hoạt động ngân hàng mà một ngân hàng nước ngoài được cung cấp, trong đó hạn chế một số hoạt động quan trọng như hạn chế về hoạt động huy động tiền gửi từ các thành phần kinh tế, hạn chế về hoạt động cho vay... Đây là những hoạt động quan trọng, khẳng định vị thế thị trường của bất cứ tổ chức tín dụng nào. Việc hạn chế này đã gián tiếp tạo ra một môi trường cạnh tranh thiếu công bằng giữa các ngân hàng trong nước với các ngân hàng nước ngoài. Tuy nhiên, các hạn chế này đã không còn được đề cập tại Nghị định số 22. Theo Nghị định 22 thì ngân hàng nước ngoài được phép thực hiện các nghiệp vụ hoạt động của loại hình NHTM, ngân hàng phát triển, ngân hàng đầu tư, hoặc của các loại hình ngân hàng khác theo quy định của Luật các Tổ chức tín dụng.

2.3.2 Đối với việc cấp phép hoạt động cho các ngân hàng nước ngoài.

Chương VII – Luật các Tổ chức Tín dụng sửa đổi năm 2004 về tổ chức, hoạt động của tổ chức tín dụng nước ngoài, văn phòng đại diện của tổ chức tín dụng nước ngoài tại Việt Nam đã nêu rõ nhiều nội dung hoạt động của các chi nhánh và các tổ chức tín dụng nước ngoài tại Việt Nam. Nếu xét trên khía cạnh pháp lý, các chi nhánh ngân hàng và tổ chức tín dụng có vốn đầu tư nước ngoài có thể tham gia với qui mô và nội dung rất rộng rãi. Tuy nhiên, theo Điều 39, 50 và 57 của Nghị định số 22/2006/NĐ-CP ngày 28/02/2006 về tổ chức, hoạt động của chi nhánh ngân hàng nước ngoài, ngân hàng liên doanh, ngân hàng 100% vốn nước ngoài, văn

phòng đại diện của tổ chức tín dụng nước ngoài tại Việt Nam thì “Ngân hàng Nhà nước quy định cụ thể về loại hình và nội dung hoạt động trong Giấy phép” cấp cho chi nhánh ngân hàng nước ngoài, ngân hàng liên doanh và ngân hàng 100% vốn nước ngoài căn cứ theo các quy định của Luật các Tổ chức tín dụng. Như vậy, nội dung hoạt động và phạm vi hoạt động của các chi nhánh ngân hàng nước ngoài, ngân hàng liên doanh và ngân hàng 100% vốn nước ngoài vẫn bị phụ thuộc vào việc xem xét và cấp phép của Ngân hàng Nhà nước. Trong khi đó, các NHTM trong nước, khi đã được Ngân hàng Nhà nước cấp phép hoạt động, đương nhiên sẽ được thực hiện toàn bộ các hoạt động ngân hàng theo quy định tại Luật các Tổ chức tín dụng. Điều này là trái với nguyên tắc Đối xử Quốc gia (NT) trong GATS và WTO theo đó một thành viên phải dành cho các dịch vụ và các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài sự đối xử giống như họ dành cho dịch vụ và các nhà cung cấp dịch vụ tương tự trong nước.

2.3.3 Về vấn đề tiếp cận thị trường.

Điều XVI – Hiệp định GATS ghi “tiếp cận thị trường có liên quan đến bốn cách thức cung cấp dịch vụ như đã được nêu ở trên. GATS quy định mỗi thành viên cần “dành cho các dịch vụ và những người cung cấp dịch vụ của bất kỳ thành viên nào sự đối xử không kém thuận lợi hơn sự đối xử đã được quy định trong việc áp dụng các thể thức, giới hạn và các điều kiện thỏa thuận và nêu cụ thể trong danh sách cam kết đặc biệt của mình”. Như vậy, điều khoản trên cấm việc duy trì các cản trở đối với việc tiếp cận thị trường mà không được GATS cho phép và bảo đảm cho áp dụng các điều kiện tương tự đối với tất cả các dịch vụ và người cung cấp dịch vụ. Ngoài ra, tại điều VI của Hiệp định cũng nêu rõ: “Hiệp định ngăn cấm mọi sự phân biệt đối xử giữa trong và ngoài nước...”.

Tuy nhiên, Nghị định 22/2006/NĐ-CP lại quy định ngân hàng liên doanh và ngân hàng 100% vốn nước ngoài được phép “mở sở giao dịch tại địa điểm đặt trụ sở chính”. Theo qui định này, những dịch vụ như điểm đổi ngoại tệ, máy rút tiền tự động ATM của các chi nhánh sẽ chỉ được thực hiện tại địa điểm đặt trụ sở chính.

Trong khi đó, các ngân hàng trong nước lại không bị hạn chế về việc mở sở giao dịch. Nội dung này của Nghị định là trái với quy định của GATS về vấn đề tiếp cận thị trường, đồng thời cũng trái với các cam kết của Việt Nam về tiếp cận thị trường khi gia nhập WTO.

2.3.4 Về việc cung cấp các loại hình dịch vụ mới.

Những qui định của Việt Nam có lẽ chưa xử lý vấn đề các dịch vụ mới được chào bán. Xu hướng pháp luật của Việt Nam là thừa nhận nguyên tắc “doanh nghiệp được kinh doanh trong những lĩnh vực mà pháp luật không cấm”. Nguyên tắc này được áp dụng một cách khá nhất quán nhất là trong những ngành kinh doanh thông thường. Tuy nhiên, trong lĩnh vực ngân hàng thì vấn đề những dịch vụ mới lại trở nên khá nhạy cảm với sự phát triển của khoa học kỹ thuật và công nghệ, dịch vụ tài chính và ngân hàng càng trở nên đa dạng với nhiều cách thức chuyển tải dịch vụ khác nhau. Những ngân hàng càng có ứng dụng khoa học công nghệ tiện lợi cho người sử dụng càng có điều kiện phát triển thị trường hơn. Tuy vậy, nhiều trường hợp, sự đa dạng và tiện lợi trong dịch vụ ngân hàng có thể đi quá xa với khả năng kiểm soát của nhà nước, nhất là với mục tiêu đảm bảo sự an toàn. Ví dụ, trên thế giới, thẻ tín dụng được sử dụng rất rộng rãi nhưng đối với Việt Nam thì vấn đề sử dụng thẻ tín dụng mới chỉ bắt đầu đưa vào thực tiễn. Nhiều cơ quan chức năng cho rằng bên cạnh sự tiện lợi của thẻ tín dụng thì cũng có thể sẽ là nguyên nhân phát sinh nhiều loại tội phạm mới liên quan đến việc sử dụng thẻ tín dụng giả, địa điểm thanh toán hợp pháp và an toàn, tính bảo mật của hệ thống thẻ tín dụng... Việc Việt Nam chưa cho phép những loại dịch vụ mới theo nghĩa những dịch vụ chưa từng xuất hiện tại Việt Nam hoặc chưa có qui định cụ thể chính là hạn chế của thị trường dịch vụ ngân hàng Việt Nam.

Nói chung, mức độ mở cửa của các NHTM Việt Nam mặc dù đã có nhiều thay đổi theo chiều hướng cởi mở hơn nhưng vẫn còn một số nội dung chưa phù hợp với các quy định của GATS. Trên thực tế các chi nhánh ngân hàng bị nhiều hạn chế nhưng điều rõ ràng nhận thấy là thị phần của họ vẫn tiếp tục được cải thiện

trong khi có một số ngân hàng trong nước vẫn chưa thực sự thoát khỏi hoạt động kém hiệu quả.

2.4 Tác động của việc gia nhập WTO đến hoạt động của các NHTM.

Từ đầu những năm 90, Việt nam đã cho phép các ngân hàng nước ngoài được vào hoạt động dưới hình thức như văn phòng đại diện, mở chi nhánh và thiết lập liên doanh với NHTM của Việt nam. Điều đó cho thấy chủ trương mở cửa trong lĩnh vực ngân hàng đã được bắt đầu từ rất sớm nhằm thúc đẩy quá trình cải cách và nâng cao năng lực cạnh tranh của hệ thống ngân hàng trong nước. Cho tới nay, thị phần hoạt động của ngân hàng nước ngoài bao gồm cả chi nhánh ngân hàng nước ngoài và ngân hàng liên doanh chiếm khoảng 10%. Con số này cho thấy các NHTM của Việt nam hiện vẫn đang giữ vị trí chủ đạo. Theo các cam kết về tiếp cận thị trường trong WTO, ngoài các hình thức hiện diện thương mại nêu trên, các ngân hàng nước ngoài còn được phép vào hoạt động dưới hình thức thành lập ngân hàng 100% vốn nước ngoài, mua cổ phần tại các NHTMCP của Việt nam.

Việc tham gia thị trường của các ngân hàng 100% vốn nước ngoài trong tương lai có thể làm thay đổi đáng kể bức tranh về thị phần hoạt động ngân hàng tại Việt nam trong tương lai. Ngân hàng 100% vốn nước ngoài được hưởng đối xử quốc gia đầy đủ như NHTM của Việt nam về thiết lập hiện diện thương mại ví dụ như được mở các văn phòng đại diện, chi nhánh, các công ty, đơn vị trực thuộc, được góp vốn mua cổ phần tại các NHTM Việt nam. Điều này có nghĩa là ngân hàng 100% vốn nước ngoài có điều kiện để phát triển cả dịch vụ ngân hàng bán buôn, dịch vụ ngân hàng bán lẻ, đa dạng hoá các sản phẩm dịch vụ tài chính, tham gia vào quá trình mua bán, sáp nhập ngân hàng khi thị trường cũng như cơ quan quản lý cho phép làm như vậy.

Để tạo thế cân bằng trước sức ép cạnh tranh ngày càng gia tăng, điều quan trọng là hệ thống ngân hàng trong nước phải quyết tâm thực hiện triệt để các biện pháp cải cách, nâng cao năng lực tài chính, hoạt động và quản trị ngân hàng, đa dạng hoá các sản phẩm dịch vụ và khai thác tối đa các khoảng trống hiện nay trong

thị trường dịch vụ ngân hàng. Vai trò quản lý, điều tiết của Ngân hàng Nhà nước cũng có ý nghĩa vô cùng quan trọng để tạo thế cân bằng cho sự phát triển và lớn mạnh của hệ thống ngân hàng trong nước song song với quá trình tham gia thị trường ngày càng tăng của các ngân hàng nước ngoài.

2.4.1 Tác động tích cực

Trở thành thành viên của WTO, ngành ngân hàng Việt Nam sẽ thu được ba cái lợi lớn:

Thứ nhất, sẽ có thêm nhiều cơ hội kinh doanh cho ngành dịch vụ tài chính mang lại bởi hiệu ứng tích cực của việc gia nhập WTO lên tăng trưởng kinh tế. Gia nhập WTO sẽ làm tăng nhu cầu về các sản phẩm dịch vụ ngân hàng, đặc biệt là các sản phẩm dịch vụ ngân hàng quốc tế.

Gia nhập WTO giúp Việt Nam có cơ hội mở rộng quan hệ thương mại và dịch vụ quốc tế, mở rộng thị trường xuất khẩu các sản phẩm và dịch vụ của mình. Hay nói cách khác, Việt Nam sẽ có cơ hội hưởng lợi từ thành quả 50 năm đàm phán của các thành viên khác trong WTO về việc tăng cường tiếp cận thị trường rộng lớn với 150 thành viên. Nền tảng của trong nguyên tắc hoạt động của WTO là đãi ngộ tối huệ quốc. Chính nhờ được đối xử tối huệ quốc vô điều kiện, phạm vi hoạt động thương mại dịch vụ của Việt Nam được mở ra rộng lớn với những ưu đãi ngang bằng các thành viên khác. Với những điều kiện như vậy, tăng trưởng kinh tế của Việt Nam sẽ có những bước tiến triển mới. Khi nền kinh tế tăng trưởng hơn, đời sống của người dân sẽ được nâng cao, nhu cầu về các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng cũng sẽ tăng lên. Đặc biệt, hội nhập kinh tế quốc tế sâu rộng mà thể hiện ở đây là việc gia nhập WTO với 150 quốc gia thành viên thì nhu cầu sử dụng sản phẩm dịch vụ ngân hàng quốc tế sẽ trở nên thiết yếu.

Thứ hai, sự phát triển của thị trường tài chính sẽ được thúc đẩy hơn nữa nhờ quá trình cải cách tài chính được tăng cường hơn, cạnh tranh giữa các tổ chức kinh doanh gay gắt hơn, và sự ra đời của một loạt sản phẩm tài chính mới trong khuôn khổ quy định của WTO.

Qua đánh giá thực trạng của các NHTM Việt Nam, chúng ta có thể thấy, năng lực tài chính yếu kém là một trong những tồn tại, hạn chế rất rõ nhận biết. Tuy nhiên, theo các cam kết gia nhập WTO, kể từ 1/4/2007 các ngân hàng nước ngoài được phép thành lập ngân hàng 100% vốn nước ngoài tại Việt Nam và trong vòng 5 năm, Việt Nam sẽ phải dần dỡ bỏ các hạn chế. Như vậy, các NHTM Việt Nam giờ đây không những phải đối đầu với sự cạnh tranh trong nước mà còn vấp phải sự cạnh tranh từ các ngân hàng nước ngoài với lực tài chính không lồ. Đứng trước tình hình đó, các NHTM Việt Nam muốn tồn tại và tiếp tục phát triển thì không còn con đường nào khác là phải cải thiện năng lực tài chính và hiệu quả kinh doanh.

Do các hạn chế về cung cấp sản phẩm dịch vụ trong cam kết gia nhập WTO đối với các ngân hàng nước ngoài hoạt động tại Việt Nam, bản thân các ngân hàng nước ngoài, muốn cạnh tranh thắng thế tại thị trường Việt Nam sẽ phải nghiên cứu và phát triển các sản phẩm mới trong khuôn khổ này để chứng tỏ ưu thế so với các NHTM trong nước và các sản phẩm truyền thống (hoạt động huy động vốn và cho vay chiếm tỷ trọng lớn trong doanh thu của các NHTM trong nước) vốn là thế mạnh của các NHTM trong nước. Người tiêu dùng vì thế sẽ có cơ hội được sử dụng nhiều sản phẩm và dịch vụ ngân hàng đa dạng hơn.

Thứ ba, các tổ chức tài chính nước ngoài khi xâm nhập vào thị trường Việt Nam còn mang theo những thông tin quý báu về thị trường nước ngoài, kinh nghiệm quản lý, kiến thức và công nghệ tài chính hiện đại mà các tổ chức tài chính trong nước có thể học hỏi, áp dụng, thông qua các hiệu ứng lan truyền.

Việc có thêm nhiều cơ hội kinh doanh và sự cạnh tranh gay gắt từ các đối thủ sẽ tạo ra một động lực to lớn cho cải cách và đổi mới ở các tổ chức tài chính - ngân hàng trong nước trước đòi hỏi sinh tồn cấp thiết. Một số trong những cải cách và đổi mới này là việc thành lập các công ty quản lý tài sản để quản lý các khoản nợ xấu để lại từ thời cho vay theo chính sách, là việc áp dụng hoàn chỉnh các chính sách tín dụng thuần túy dựa trên các nguyên tắc thương mại và thị trường, là sự hoàn thiện công tác kế toán, kiểm toán. Ngoài ra, sự cạnh tranh và mở rộng thị trường tài chính

cũng sẽ có những ảnh hưởng to lớn lên nền tảng văn hóa và quản trị của các tổ chức tài chính và ngân hàng theo hướng minh bạch hơn, đáng tin cậy hơn, đặc biệt khi những tổ chức này sẽ được niêm yết trên thị trường chứng khoán. Để chiến thắng trong cuộc cạnh tranh, các tổ chức này cũng sẽ phải ra sức tinh giản biên chế, sa thải lao động phổ thông nhưng đồng thời tuyển mộ thêm nhân viên giỏi, bao gồm du học sinh nước ngoài, và chú trọng đến công tác đào tạo, bồi dưỡng kiến thức. Họ cũng sẽ phải có những chiến lược kinh doanh và ứng dụng tin học rõ ràng hơn, dẫn theo đó là nhu cầu sáp nhập hoặc mua đứt đối thủ để hợp lý hóa và khai thác tối ưu mạng lưới chi nhánh, tăng cường năng lực cạnh tranh nhờ có quy mô kinh doanh lớn hơn.

Trên thực tế, kinh nghiệm của Trung Quốc và các nước có nền kinh tế chuyển đổi khi gia nhập WTO cho thấy nỗi quan ngại về việc phá sản của một loạt tổ chức tài chính trong nước là không có cơ sở. Chính áp lực từ tự do hóa đã buộc các tổ chức tài chính trong nước phải cải tổ để nâng cao hiệu quả kinh doanh theo những phương hướng nêu trên. Và các số liệu thống kê cũng cho thấy, thời điểm gia nhập WTO chính là thời điểm có tỷ lệ nhân công bị sa thải và số vụ sáp nhập hoặc mua đứt lớn nhất. Sau quá trình cải tổ này, hiệu quả hoạt động kinh doanh của các tổ chức tài chính trong nước được nâng cao đáng kể, giúp họ đủ sức đương đầu với sự xâm nhập của các tổ chức tài chính nước ngoài. ở khía cạnh này, ta có thể nói rằng, chính áp lực từ tự do hóa lại làm nản lòng các đối tác nước ngoài khi thấy thị trường trong nước không còn hấp dẫn nữa do mức độ cạnh tranh đã trở nên khốc liệt hơn.

Ở góc độ quản lý nhà nước, việc thực thi các quy chế tiêu chuẩn của WTO của các cơ quan quản lý hữu trách sẽ góp phần hoàn thiện và nâng cao tính minh bạch của hệ thống pháp luật trong ngành. Yếu tố này, cùng với việc chất lượng của các dịch vụ tài chính được nâng cao do mức độ cạnh tranh gay gắt hơn, sẽ làm tăng tính hấp dẫn của nền kinh tế bản địa và do đó, thu hút thêm nhiều đầu tư nước ngoài hơn. Thêm nữa, sự có mặt của các ngân hàng nước ngoài ở Việt Nam sẽ khuyến khích các khách hàng truyền thống của họ đầu tư vào Việt Nam, do được những ngân hàng này cung cấp các thông tin và dịch vụ tư vấn đầu tư thích hợp. Khái quát

hóa, khu vực tài chính lành mạnh và hấp dẫn sẽ là một trong những yếu tố then chốt cho thúc đẩy tăng trưởng kinh tế.

2.4.2 Tác động tiêu cực

Gia nhập WTO với việc thực hiện các cam kết trong lĩnh vực ngân hàng không chỉ đem lại những tác động tích cực cho hệ thống các NHTM Việt Nam. Luận văn sẽ đi sâu phân tích những tác động tiêu cực của việc gia nhập WTO đến hoạt động ngân hàng của các NHTM Việt Nam để thấy được sự cần thiết phải đổi mới hoạt động đối với các NHTM Việt Nam trong bối cảnh hiện nay.

2.4.2.1 Tiền gửi của các pháp nhân và thẻ nhân Việt Nam có nguy cơ dịch chuyển từ các NHTM trong nước sang các ngân hàng nước ngoài.

Hiện nay, các NHTM trong nước đang có ưu thế trong việc nắm giữ thị phần tiền gửi. Tiền gửi của bốn NHTMNN hiện chiếm khoảng 70% tổng nguồn vốn huy động. Các NHTMNN cũng nắm giữ khoảng gần 80% tiền gửi của các khách hàng là các tổ chức kinh tế. Có khoảng trên 90% lượng tiền gửi có kỳ hạn trên 1 năm của dân cư được các NHTM trong nước nắm giữ. Đây chính là một nguồn vốn có giá rẻ, góp phần tạo nên một nền vốn tương đối ổn định cho hoạt động tín dụng của các NHTM trong nước. Tuy nhiên, tình thế cũng sẽ khác rất nhiều trong thời gian tới.

Theo các cam kết của Việt Nam, các chi nhánh ngân hàng nước ngoài sẽ được phép nhận tiền gửi VND không giới hạn từ các pháp nhân. Đồng thời trong vòng 5 năm đầu kể từ khi gia nhập, Việt Nam có thể hạn chế quyền của một chi nhánh ngân hàng Nước ngoài nhận tiền gửi bằng đồng Việt Nam từ các thẻ nhân Việt Nam mà ngân hàng không có quan hệ tín dụng theo mức vốn pháp định của chi nhánh như sau: năm thứ nhất: 650% vốn pháp định được cấp; năm thứ hai: 800%; năm thứ ba: 900%; năm thứ tư: 1000%; năm thứ năm: đối xử quốc gia đầy đủ. Một khi các rào cản được nới lỏng thì lượng tiền gửi sẽ dịch chuyển từ các NHTM trong nước sang các ngân hàng của nước ngoài và chắc chắn một bộ phận không nhỏ các khách hàng truyền thống của các NHTM trong nước là các Tổng công ty nhà nước lớn và các doanh nghiệp lớn sẽ có thể trở thành khách hàng của các chi nhánh ngân

hàng nước ngoài và các ngân hàng con của nước ngoài (một khi không còn rào cản ràng buộc). Các NHTM nước ngoài cũng sẽ nhanh chóng thu hút được tiền gửi từ khu vực dân cư do có nhiều lợi thế trong việc cung cấp dịch vụ với sự đa dạng hóa về sản phẩm đáp ứng được đầy đủ các nhu cầu của khách hàng. Thêm vào đó, với chất lượng dịch vụ vượt trội so với các ngân hàng trong nước, các tiện ích cũng như lợi ích có được từ các Chi nhánh ngân hàng nước ngoài chắc chắn sẽ thu hút được nhiều khách hàng thể nhân quay sang gửi tiền. Điều này là dễ hiểu vì các ngân hàng nước ngoài có khả năng cung cấp các dịch vụ trên cơ sở nền tảng công nghệ hiện đại, dịch vụ tiện ích, với mức lãi suất cạnh tranh, và có trình độ, kinh nghiệm quản lý và sử dụng vốn hiệu quả. Kết quả là, các NHTM trong nước đứng trước nguy cơ phải chia sẻ thị phần và kéo theo đó là các chỉ tiêu về lợi nhuận, khả năng sinh lời, năng lực tích lũy tài chính, nền vốn... sẽ giảm sút.

Rõ ràng, nguồn vốn là yếu tố cực kỳ quan trọng đối với hoạt động kinh doanh của bất cứ một doanh nghiệp nào, điều đó lại càng quan trọng đối với hoạt động kinh doanh ngân hàng. Một nền vốn tăng trưởng đều đặn, vững chắc sẽ góp phần thúc đẩy hoạt động kinh doanh của ngân hàng tăng trưởng và phát triển, đáp ứng được các nhu cầu và các cam kết với khách hàng. Việc các chi nhánh và các ngân hàng con của nước ngoài thâm nhập, chia sẻ và có khả năng chiếm lĩnh thị phần huy động vốn sẽ gây nhiều bất lợi cho các NHTM Việt Nam.

2.4.2.2 Các NHTM Việt Nam có nguy cơ mất dần khách hàng tín dụng

Các NHTM trong nước hiện nay có lợi thế về thị phần tín dụng trong đó 4 NHTMNN chiếm khoảng 73% tổng dư nợ cho vay của toàn hệ thống do họ có chi nhánh rộng, khách hàng có quan hệ truyền thống, cạnh tranh được về lãi suất và không bị hạn chế trong giấy phép hoạt động. Các NHTM trong nước có khả năng mở rộng thị trường tới mọi miền của đất nước và có khả năng chi phối cả dịch vụ bán lẻ lẫn dịch vụ bán buôn khi vốn được tăng lên. Tuy nhiên lợi thế này sẽ không còn khi các chi nhánh và ngân hàng con của nước ngoài được nói lỏng theo lộ trình và tiến tới được đối xử quốc gia như những NHTM trong nước được hưởng, đặc

biệt khi khả năng huy động vốn tiền Việt Nam Đồng của các ngân hàng nước ngoài được nói lỏng.

Theo cam kết, mỗi thành viên sẽ cho phép người cung cấp dịch vụ ngân hàng tiếp cận hệ thống thanh toán bù trừ do Ngân hàng Nhà nước điều hành và tham gia các hoạt động tái cấp vốn, swaps, forward với Ngân hàng Nhà nước sẽ giúp các ngân hàng của Nước ngoài tăng số vốn bằng VND. Sự chênh lệch lớn về lãi suất đồng USD với lãi suất VND cùng với sự ổn định tỷ giá sẽ tạo cơ hội thuận lợi cho các ngân hàng của nước ngoài cho vay doanh nghiệp trong nước bằng ngoại tệ.

Theo quy định của Luật các tổ chức tín dụng năm 2004 thì dư nợ cho vay cao nhất của một tổ chức tín dụng cho một khách hàng không vượt quá 15% vốn tự có. Hiện nay, các NHTM của Việt Nam thường có vốn tự có nhỏ bé, chỉ số an toàn vốn (CAR) chưa đạt thông lệ quốc tế (tối thiểu là 8%). Vì vậy, trong thực tế để tài trợ cho các dự án lớn, các NHTM trong nước thường phải tiến hành cho vay dưới hình thức hợp vốn. Một khi các điều kiện hạn chế được cởi bỏ dần, các chi nhánh ngân hàng nước ngoài hoạt động tại Việt Nam sẽ có khả năng giành giật các dự án khả thi có quy mô lớn, và kéo theo đó là nguy cơ mất khách hàng của các NHTM Việt Nam là rất rõ. Khi khách hàng có quan hệ tín dụng với chi nhánh ngân hàng nước ngoài, cũng đồng nghĩa với việc họ sẽ gia tăng sử dụng các dịch vụ khác của chi nhánh ngân hàng nước ngoài và quan hệ giao dịch với các ngân hàng trong nước sẽ giảm dần đi.

2.4.2.3 Mất lợi thế về kinh doanh ngoại tệ.

Các ngân hàng nước ngoài với lợi thế sẵn có về nguồn vốn, đặc biệt là vốn ngoại tệ sẽ có khả năng cung cấp các sản phẩm tín dụng bằng ngoại tệ cho các doanh nghiệp và thực hiện các nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ. Trong khi đó, xu hướng mở cửa thị trường tài chính tiền tệ đang làm thu hẹp chênh lệch lãi suất giữa thị trường trong nước và quốc tế. Kết quả là các NHTM Việt Nam sẽ mất dần lợi thế về ngoại tệ và kinh doanh ngoại tệ.

2.4.2.4 Chia sẻ thị phần và lợi nhuận từ dịch vụ thanh toán và chuyển tiền.

Hiện nay, các NHTM trong nước đang có lợi thế lớn về tiền gửi thanh toán do nắm giữ phần lớn quan hệ tín dụng và chi phối cả quan hệ thanh toán với các doanh nghiệp mở tài khoản. Đây là nguồn vốn có chi phí rẻ và tạo ra nguồn thu lớn về phí dịch vụ cho các ngân hàng trong nước. Lợi thế này sẽ giảm dần khi các ngân hàng nước ngoài thâm nhập thị trường. Có thể khẳng định đây chính là một lĩnh vực mà các ngân hàng nước ngoài sẽ gia tăng sức ép và tập trung trong thời gian tới. Hoạt động thanh toán và chuyển tiền không những có rủi ro thấp mà còn tạo mối quan hệ gắn bó với khách hàng. Do có khả năng về công nghệ tin học, kinh nghiệm, năng lực tài chính và quy mô hoạt động trên toàn cầu nên một khi các rào cản dần được nới lỏng, cùng với chiến lược thu hút khách hàng gửi tiền (cả pháp nhân và thể nhân) thì chắc chắn các ngân hàng của nước ngoài sẽ có nhiều cơ hội và điều kiện thuận lợi để phát triển dịch vụ thanh toán. Như vậy, với sức ép ngày càng gia tăng, các NHTM trong nước buộc phải chia sẻ thị phần và kéo theo đó là lợi nhuận thu được từ dịch vụ thanh toán và chuyển tiền sẽ giảm đi đáng kể.

2.4.2.5 Khả năng cạnh tranh kém trong các hoạt động tài trợ thương mại quốc tế và nghiệp vụ về phòng ngừa rủi ro.

Mạng lưới các ngân hàng đại lý rộng lớn, thế mạnh về nguồn vốn ngoại tệ và kinh doanh ngoại tệ là những điều kiện đảm bảo lợi thế của các ngân hàng nước ngoài trong các hoạt động tài trợ và thương mại. Thêm vào đó, với nền tảng công nghệ thông tin và những phần mềm ứng dụng hiện đại mang lại những ích lợi và tiện ích cho khách hàng, các ngân hàng nước ngoài sẽ nhanh chóng thu hút khách hàng trong hoạt động tài trợ thương mại quốc tế.

Các nghiệp vụ phòng ngừa rủi ro cho chính ngân hàng và khách hàng là các nghiệp vụ thế mạnh của hàng nước ngoài như Option, hoán đổi lãi suất, Factoring, phái sinh... Các nghiệp vụ này sẽ tạo hấp dẫn, thu hút các khách hàng làm ăn có hiệu quả, tham gia thị trường quốc tế ở mức độ lớn, nhất là các doanh nghiệp có doanh số xuất nhập khẩu cao. Bên cạnh đó, nghiệp vụ này cũng mang lại hiệu quả

thực sự trong việc đầu tư vào phát triển dịch vụ. Do đó, các NHTM trong nước có nguy cơ bị mất dần khách hàng tiềm năng này.

2.4.2.6 Nguy cơ chảy máu nguồn nhân lực có chất lượng cao

Một trong những yếu tố không thể thiếu và được coi là hết sức quan trọng đối với các NHTM trong quá trình thực hiện Hiệp định đó là yếu tố con người. Hiện nay, số lượng cán bộ có trình độ chuyên môn cao, am hiểu hệ thống pháp luật trong nước và quốc tế, thành thạo ngoại ngữ... trong các NHTM Việt Nam là không nhiều.

Khi các ngân hàng nước ngoài thâm nhập vào thị trường tài chính Việt Nam, một trong những vấn đề quan tâm đầu tiên đó là họ sẽ thực hiện chiến dịch tuyển dụng nguồn nhân lực có chất lượng cao của Việt Nam. Do có môi trường làm việc chuyên nghiệp, hiện đại, được tạo điều kiện để học tập, nâng cao trình độ chuyên môn và đặc biệt là chính sách tiền lương mang lại thu nhập cao hơn rất nhiều lần so với các lao động trong các NHTM trong nước, chắc chắn sẽ có một bộ phận các cán bộ hiện đang làm việc cho các NHTM trong nước chuyển sang làm việc cho các ngân hàng nước ngoài.

Như vậy, nếu không có chính sách và chiến lược đúng đắn về nguồn nhân lực, chắc chắn nguồn nhân lực có trình độ chuyên môn thuộc loại tốt nhất của các NHTM trong nước có khả năng sẽ chuyển sang làm việc cho các ngân hàng nước ngoài. Các NHTM trong nước sẽ gặp nhiều khó khăn trong quá trình xây dựng, phát triển thể chế đặc biệt trong bối cảnh cạnh tranh gay gắt với các ngân hàng nước ngoài.

2.4.2.7 Các tác động tiêu cực khác

Một trong những tác động có khả năng xảy ra là, chính từ sự cạnh tranh khốc liệt giữa các ngân hàng nước ngoài và các NHTM trong nước có thể làm suy yếu giá trị thương hiệu của các NHTM trong nước. Việc suy giảm giá trị thương hiệu có thể bóp méo các động cơ gánh chịu rủi ro, làm ngân hàng trong nước chấp nhận mạo hiểm với những dự án đầu tư nhiều rủi ro hơn. Điều này có thể gây mất ổn định toàn bộ hệ thống ngân hàng và mở đường cho khủng hoảng tài chính.

Hoạt động yếu kém của thị trường vốn và thị trường dịch vụ ngân hàng hiện nay sẽ có ảnh hưởng tác động tiêu cực tới các NHTM Việt Nam một khi phía nước ngoài được cởi bỏ các rào cản cung cấp sản phẩm dịch vụ theo Hiệp định. Có thể khẳng định, trách nhiệm chính để phát triển thị trường dịch vụ ngân hàng ở Việt Nam chủ yếu thuộc về các NHTM, đặc biệt là các ngân hàng có quy mô lớn, mạng lưới rộng, thông qua việc thực hiện vai trò tạo lập thị trường. Các ngân hàng sẽ mua và bán các công cụ nợ trên thị trường khi khách hàng có nhu cầu và được hưởng chênh lệch giá thông qua hoạt động này. Một điều dễ nhận thấy là nếu các NHTM Việt Nam không quan tâm tới các nghiệp vụ của thị trường vốn và thị trường dịch vụ ngân hàng ngay từ bây giờ thì với tiềm lực tài chính và công nghệ hiện đại, các ngân hàng nước ngoài sẽ đưa ra các sản phẩm dịch vụ ngân hàng hấp dẫn, tiện ích cho khách hàng và sẽ trở nên thống lĩnh trên mặt trận này.

Nguy cơ bị thôn tính hoặc buộc phải sát nhập luôn là một trong những mối đe dọa đối với các NHTM Việt Nam nếu không có chiến lược nâng cao sức cạnh tranh và nâng cao năng lực thể chế. Thực tế là, để nhanh chóng thâm nhập và mở rộng mạng lưới hoạt động của mình, các ngân hàng lớn của nước ngoài thường sử dụng chính sách mua lại các ngân hàng nội địa. Thông qua việc mua lại, các ngân hàng nước ngoài sẽ đưa kinh nghiệm và trình độ quản lý ngân hàng tiên tiến, công nghệ hiện đại để xây dựng hình ảnh và uy tín, dần thu hút khách hàng và nâng cao lợi nhuận.

2.5 Yêu cầu về đổi mới hoạt động của các NHTM Việt Nam

Việc đổi mới hoạt động của các NHTM Việt Nam trong bối cảnh hiện nay là một yêu cầu tất yếu. Tuy nhiên, đổi mới những mặt nào và đổi mới như thế nào lại là một câu hỏi cần phải đặt ra. Dựa trên những lập luận và phân tích ở trên, Luận văn sẽ phân tích các yêu cầu đổi mới theo một cái nhìn tổng quát từ cơ cấu tổ chức, năng lực tài chính, sản phẩm dịch vụ đến các yêu cầu đổi mới về công nghệ và đào tạo nhân sự... của các NHTM Việt Nam.

2.5.1 Về cơ cấu tổ chức và quản trị điều hành

Như đã phân tích ở trên, cơ cấu tổ chức và quản trị điều hành là một trong những hạn chế của các NHTM Việt Nam. Vì vậy việc đổi mới, sắp xếp lại tổ chức bộ máy của các NHTM từ trung ương đến chi nhánh là một yêu cầu hết sức cấp thiết. Đổi mới tổ chức bộ máy quản lý, kinh doanh ở hội sở chính phù hợp với thông lệ quốc tế. Phân biệt rõ ràng chức năng, nhiệm vụ và quyền hạn của hội đồng quản trị và ban điều hành. Bộ phận việc Hội đồng Quản trị ít nhất gồm có Ban Kiểm soát/Kiểm toán, Hội đồng/Ủy ban quản lý rủi ro. Quyền lực của Hội đồng Quản trị cần được tăng cường hơn nữa theo hướng Hội đồng Quản trị phải có quyền bỏ phiếu bất tín nhiệm giám đốc điều hành.

Mở rộng quan hệ đại lý, hợp tác kinh doanh, phát triển sản phẩm, ứng dụng và chuyển giao công nghệ với tổ chức tài chính nước ngoài. Xúc tiến hiện diện thương mại của các NHTM Việt Nam tại các thị trường tài chính khu vực và quốc tế. Đây cũng là một trong những hướng đổi mới cơ chế điều hành đối với các NHTM Việt Nam.

Mở rộng quy mô hoạt động đi đôi với tăng năng lực tự kiểm tra, quản lý rủi ro, bảo đảm an toàn và hiệu quả kinh doanh. Bảo đảm để cơ quan kiểm toán nội bộ, hệ thống kiểm soát nội bộ hoạt động độc lập và chuyên nghiệp, chịu sự quản lý trực tiếp của Hội đồng Quản trị theo đúng thông lệ quốc tế. Phát triển hệ thống thông tin tập trung và quản lý rủi ro độc lập, tập trung toàn hệ thống. Phát triển các hệ thống quản lý của NHTM phù hợp với các chuẩn mực, thông lệ quốc tế và thực tiễn của các NHTM Việt Nam.

2.5.2 Tăng cường năng lực tài chính

Với thực trạng về năng lực tài chính của các NHTM Việt Nam như được phân tích ở trên, yêu cầu về tăng cường năng lực tài chính sẽ trở thành một nội dung không thể thiếu trong quá trình đổi mới hoạt động của các ngân hàng. Lành mạnh hoá và nâng cao một cách nhanh chóng và căn bản năng lực tài chính của các NHTM để bảo đảm các NHTM có đủ năng lực tài chính (về quy mô và chất lượng).

Tiếp tục tăng quy mô vốn điều lệ, tài sản có đi đôi với nâng cao chất lượng và khả năng sinh lời của tài sản có; giảm tỷ trọng tài sản có rủi ro trong tổng tài sản có. Xử lý dứt điểm nợ tồn đọng và làm sạch bảng cân đối của các NHTMNN.

Tăng vốn tự có của các NHTM bằng lợi nhuận để lại; phát hành cổ phiếu, trái phiếu; sáp nhập; hợp nhất; mua lại. Kiên quyết xử lý các NHTMCP yếu kém và có khả năng gây rủi ro lớn cho hệ thống ngân hàng, bao gồm cả các biện pháp giải thể, phá sản các NHTMCP theo quy định pháp luật, song đảm bảo không gây tác động lớn về mặt kinh tế - xã hội. Tạo điều kiện cho các NHTM mua, bán, hợp nhất, sáp nhập để tăng khả năng cạnh tranh và quy mô hoạt động. Bảo đảm duy trì mức vốn tự có của các NHTM phù hợp với quy mô tài sản có trên cơ sở thực hiện tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu 8% trong trung hạn và 10% trong dài hạn.

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

2.5.3 Đổi mới và đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ ngân hàng

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 tổ chức tín dụng 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 các dịch vụ ngân hàng. Từng bước tự do hoá gia nhập thị trường và khuyến khích các tổ chức tín dụng 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.

Hiện tại, có thể đưa ra ba lựa chọn trong việc thực hiện đa dạng hóa các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng.

- ✓ Thứ nhất, đa dạng hóa theo chiều ngang trong đó ngân hàng tạo ra các sản phẩm dịch vụ mới trên cơ sở tận dụng được tối đa nguồn lực hiện có đồng thời tận thu được nhiều dịch vụ để tối thiểu hóa rủi ro, mở rộng cơ hội kinh doanh và tăng ưu thế trong cạnh tranh.
- ✓ Thứ hai, đa dạng hóa theo chiều dọc theo đó ngân hàng mở rộng hoạt động thị trường, đa dạng hóa khách hàng, mở rộng quy mô của từng loại hình dịch vụ.
- ✓ Thứ ba, đa dạng hóa chuyên hướng trong đó ngân hàng tạo ra dịch vụ mới để tiêu thụ trên một thị trường mới.

Việc lựa chọn đa dạng hóa theo hướng nào sẽ còn phụ thuộc vào từng chiến lược phát triển, vào năng lực cũng như đặc điểm thị trường mục tiêu của từng ngân hàng.

2.5.4 Nâng cao chất lượng nhân sự và áp dụng công nghệ ngân hàng hiện đại.

Yếu tố con người đóng vai trò cực kỳ quan trọng đối với bất kỳ một tổ chức, định chế nào. Nó quyết định sự thành công của tổ chức đó, đặc biệt trong điều kiện cạnh tranh ngày càng gay gắt và khắc nghiệt và trong bối cảnh hội nhập quốc tế. Có được lực lượng cán bộ có trình độ cao, được đào tạo căn bản sẽ góp phần chủ chốt trong việc tiếp cận và nắm bắt những yêu cầu mới, công nghệ tiên tiến và đòi hỏi

của một tổ chức trong quá trình hội nhập quốc tế. Do đó, việc xây dựng một chính sách thu hút và đào tạo nguồn nhân lực có trình độ là một trong những yêu cầu cấp bách được đặt ra đối với các NHTM Việt nam trong bối cảnh hiện nay.

Trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế mà đặc biệt là việc Việt Nam gia nhập WTO hiện nay, các ngân hàng khó có thể cạnh tranh nếu chỉ duy trì những phương thức cung cấp dịch vụ truyền thống mà thay thế và bổ sung vào đó là yêu cầu đòi hỏi các NHTM phải sử dụng công nghệ thông tin hiện đại để đa dạng hóa tiện ích và dịch vụ chất lượng cao, hiện đại tới từng khách hàng. Công nghệ thông tin sẽ trở thành yếu tố quyết định sự thành bại, năng suất, chất lượng hiệu quả của mỗi NHTM trên con đường cạnh tranh và hội nhập.

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 với điều kiện Việt Nam. Hiện đại hoá toàn diện, đồng bộ công nghệ ngân hàng của ngân hàng nhà nước và các tổ chức tín dụng trên các 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, thanh toán bù trừ và hệ thống thanh toán nội bộ của các NHTM theo hướng tự động hoá với cấu trúc mở và có khả năng tích hợp hệ thống cao đối với các ứng dụng. Kết nối hệ thống thanh toán của các NHTM với hệ thống thanh toán điện tử liên ngân hàng. Tăng cường vai trò quản lý nhà nước và làm dịch vụ thanh toán bù trừ, liên ngân hàng của ngân hàng nhà nước. Phát triển công nghệ, phương tiện thanh toán, các hình thức và dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt tiên tiến, an toàn, hiệu quả.

CHƯƠNG 3:

MỘT SỐ GIẢI PHÁP VÀ KIẾN NGHỊ NHẪM ĐỔI MỚI HOẠT ĐỘNG CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VIỆT NAM KHI GIA NHẬP TỔ CHỨC THƯƠNG MẠI THẾ GIỚI.

3.1 Chiến lược phát triển hoạt động ngân hàng giai đoạn 2006-2010 trong bối cảnh Việt Nam gia nhập WTO [8].

3.1.1 Quan điểm về phát triển hoạt động ngân hàng

Chiến lược phát triển hoạt động ngân hàng nhằm thực hiện mục tiêu, định hướng Kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội 5 năm 2006-2010 và Chiến lược phát triển ngành ngân hàng đến năm 2010 và định hướng đến 2020 đã được Thủ Tướng Chính phủ phê chuẩn tại Quyết định số 112/2006/QĐ-TTg ngày 24/5/2006.

Phát triển hoạt động ngân hàng gắn liền với tăng cường năng lực cung cấp sản phẩm dịch vụ ngân hàng trên cơ sở đổi mới toàn diện và đồng bộ hệ thống ngân hàng (ngân hàng nhà nước và các tổ chức tín dụng), đồng thời đáp ứng yêu cầu hội nhập kinh tế quốc tế.

Bảo đảm an toàn và hiệu quả hoạt động của từng tổ chức tín dụng, toàn bộ hệ thống ngân hàng và nền kinh tế.

- Hoàn thiện và nâng cao chất lượng dịch vụ ngân hàng truyền thống, đồng thời chủ động mở rộng các dịch vụ ngân hàng mới.
- Phát triển dịch vụ ngân hàng là nội dung quan trọng trong chiến lược kinh doanh của các tổ chức tín dụng và là mục tiêu trong chính sách quản lý, giám sát của ngân hàng nhà nước. Các tổ chức tín dụng chủ động nghiên cứu và triển khai các dịch vụ ngân hàng theo nhu cầu thị trường, không trái với pháp luật và phù hợp với năng lực của tổ chức tín dụng.
- Chính sách phát triển dịch vụ ngân hàng hướng tới mở rộng khả năng "cung" dịch vụ ngân hàng, đồng thời góp phần kích "cầu" về dịch vụ ngân

hàng của nền kinh tế: Thông qua uy tín và thương hiệu của tổ chức tín dụng; Nhân lực có trình độ cao; Công nghệ kỹ thuật hiện đại; Quản trị ngân hàng theo chuẩn mực quốc tế; Tài chính của các tổ chức tín dụng lành mạnh.

3.1.2 Mục tiêu phát triển

Cải cách căn bản, triệt để và phát triển toàn diện hệ thống các tổ chức tín dụng 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 tổ chức tín dụng, 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 tổ chức tín dụng 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 tổ chức tín dụng, kể cả các tổ chức tín dụng nhà nước hoạt động kinh doanh theo nguyên tắc thị trường và vì mục tiêu chủ yếu là lợi nhuận. Phát triển hệ thống tổ chức tín dụng hoạt động an toàn và hiệu quả vững chắc dựa trên cơ sở công nghệ và trình độ quản lý tiên tiến, áp dụng thông lệ, chuẩn mực quốc tế về hoạt động NHTM. Phát triển các tổ chức tín dụng phi ngân hàng để góp phần phát triển hệ thống tài chính đa dạng và cân bằng hơn. Phát triển và đa dạng hóa các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng, đặc biệt là huy động vốn, cấp tín dụng, thanh toán với chất lượng cao và mạng 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 hóa, hiện đại hóa. 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 tổ chức tín dụng, 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.

Tiếp tục đẩy mạnh cơ cấu lại hệ thống ngân hàng. Tách bạch tín dụng chính sách và tín dụng thương mại trên cơ sở phân biệt chức năng cho vay của ngân hàng chính sách với chức năng kinh doanh tiền tệ của NHTM. Bảo đảm quyền tự chủ, tự

chịu trách nhiệm của tổ chức tín dụng trong kinh doanh. Tạo điều kiện cho các tổ chức tín dụng 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 ngân hàng nhà nước đối với các tổ chức tín dụng yếu kém. Đưa hoạt động của quỹ tín dụng nhân dân đi đúng hướng và phát triển vững chắc, an toàn, hiệu quả.

3.1.3 Lộ trình phát triển giai đoạn 2006-2010

- (i) Nâng cao chất lượng và đa dạng hoá dịch vụ ngân hàng truyền thống: hoàn thiện và triển khai rộng rãi từ 2006
- (ii) Triển khai rộng rãi các dịch vụ ngân hàng mới/mở rộng:
 - Thẻ thanh toán, séc cá nhân và công cụ thanh toán không dùng tiền mặt khác: Hoàn thiện và triển khai rộng rãi từ 2006.
 - Dịch vụ ngân hàng điện tử: Triển khai rộng rãi từ 2007.
 - Sản phẩm phái sinh tiền tệ, lãi suất và tỷ giá: Triển khai rộng rãi từ 2007.
 - Quản lý tài sản, tiền mặt: Triển khai rộng rãi từ 2008.
 - Dịch vụ bảo hiểm rủi ro hàng hoá (kim loại, dầu lửa,...): Triển khai rộng rãi từ 2008.
 - Dịch vụ bảo hiểm: Triển khai rộng rãi từ 2007.
 - Dịch vụ chứng khoán trong nước: Triển khai rộng rãi từ 2007.
 - Đầu cơ chứng khoán quốc tế: Triển khai rộng rãi từ 2008.
 - Tư vấn tài chính: Triển khai rộng rãi từ 2009.
 - Phát hành các công cụ nợ: Triển khai rộng rãi từ 2007.

- Dịch vụ ngân hàng hiện đại khác: Phát triển dần từ 2008.

3.2. Các giải pháp nhằm đổi mới hoạt động của các NHTM Việt Nam khi gia nhập Tổ chức thương mại Thế giới (WTO)

Để triển khai thực hiện các cam kết của Việt Nam khi gia nhập WTO và các định hướng về hội nhập quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng nêu trên, ngành ngân hàng cần triển khai thực hiện tốt các giải pháp sau:

3.2.1 Tăng cường năng lực tài chính

3.2.1.1 Tăng vốn tự có cho các NHTM Việt Nam.

Hiện nay, tiềm lực tài chính của các NHTM Việt Nam là quá nhỏ bé không đáp ứng được nhu cầu vay vốn của khách hàng và cũng không có điều kiện mở rộng kinh doanh. Việc tăng vốn tự có của NHTM có ý nghĩa hết sức quan trọng. Nó sẽ giúp cho các NHTM đáp ứng được các tiêu chuẩn và thông lệ quốc tế về tỷ lệ an toàn vốn trong kinh doanh ngân hàng; các NHTM sẽ có điều kiện để xây dựng trụ sở làm việc, mở rộng hoạt động kinh doanh và mua sắm các trang thiết bị công nghệ hiện đại; việc tăng vốn tự có cũng sẽ giúp các NHTM tăng được nguồn vốn huy động (NHTM huy động vốn không quá 20 lần vốn tự có); và điều đặc biệt quan trọng là nó giúp tăng cường tổng dư nợ cho vay đối với một khách hàng, chủ yếu là các khách hàng lớn như các Tổng công ty và các tập đoàn kinh tế lớn đang hình thành và ngày càng mở rộng phạm vi hoạt động kinh doanh (theo quy định một NHTM không được cho vay vượt quá 15% vốn tự có của mình đối với một khách hàng). Nếu không nhanh chóng tăng vốn tự có, các NHTM sẽ đứng trước nguy cơ mất dần các khách hàng lớn, có uy tín và đang trên đà phát triển mở rộng sản xuất kinh doanh về tay các ngân hàng nước ngoài.

Việc tăng vốn tự có đáp ứng các chuẩn mực quốc tế (8%/tài sản có rủi ro) đối với các NHTMCP không thực sự khó khăn và nan giải như đối với các NHTMNN. Thực tế là, hầu hết các NHTM cổ phần trong thời gian qua đã liên tiếp tăng vốn tự có bằng hình thức phát hành thêm cổ phiếu và có nhiều NHTMCP đã đạt hoặc thậm

chỉ đạt chỉ số an toàn vốn (CAR) trên 8%. Xu hướng này đang tiếp tục được các NHTM cổ phần thực hiện nhằm tăng cường năng lực tài chính của họ. Do phần lớn các NHTMCP có quy mô nhỏ bé, vì vậy khả năng cạnh tranh với các ngân hàng nước ngoài chắc chắn sẽ có những bất lợi nhất định. Trong khi đó, các NHTMNN với quy mô tài sản lớn hơn nhiều lần và hiện đang chiếm lĩnh phần lớn thị phần, vì vậy vấn đề tăng vốn tự có cho các NHTMNN đang là vấn đề cấp thiết và trở thành trọng tâm để ngành ngân hàng có thể hội nhập thành công. Ngoài giải pháp tăng vốn điều lệ cho các NHTM nhà nước thông qua việc Chính phủ cấp bổ sung vốn cho các ngân hàng này, việc tự tăng vốn tự có của các NHTMNN đang là vấn đề nan giải. Do khả năng sinh lợi của các NHTMNN hiện nay là thấp trong khi tốc độ tăng tài sản có rủi ro hàng năm của các ngân hàng này nằm trong khoảng từ 15% đến 25% và mức thuế thu nhập lại cao, vì vậy sẽ rất khó để các NHTMNN có được khoản vốn bổ sung cần thiết từ nguồn lợi nhuận để lại để đáp ứng các chuẩn mực quốc tế.

Để tăng vốn tự có cho các NHTMNN cổ phần hoá (CPH) được coi là giải pháp quan trọng và hữu hiệu nhất giúp các NHTMNN nhanh chóng tăng vốn điều lệ, đảm bảo tỷ lệ an toàn vốn cao, đồng thời đóng góp nâng cao trình độ quản lý và hiệu quả hoạt động của các NHTMNN. Tuy nhiên, do vai trò đặc biệt quan trọng của các NHTMNN trong ngành nói riêng và trong nền kinh tế nói chung, nên vấn đề CPH các NHTMNN cần phải được thực hiện một cách thận trọng và nghiêm túc tuân thủ những nguyên tắc CPH nhằm ngăn ngừa những hành vi tư lợi cũng như đảm bảo quyền lực chi phối của Nhà nước đối với lĩnh vực nhạy cảm và có nhiều ảnh hưởng đến nền kinh tế như ngành ngân hàng. Nhà nước sẽ giữ cổ phần chi phối, tạo mọi điều kiện thuận lợi để các ngân hàng này phát triển nhanh, nâng cao sức cạnh tranh, tiếp tục là nòng cốt trong cung cấp các dịch vụ ngân hàng và nắm giữ thị phần khoảng 70%. Trong năm 2007, Chính phủ sẽ thực hiện cổ phần hóa 5 NHTMNN là VCB, MHB, BIDV, ICB và VBARD. Một vấn đề khá vướng hiện nay trong quá trình cổ phần hoá các ngân hàng là việc lựa chọn nhà tư vấn cổ phần hóa nhằm xác định giá trị doanh nghiệp, xây dựng phương án cổ phần hóa, lựa chọn nhà

đầu tư chiến lược và bán cổ phần phát hành lần đầu. Các nhà tư vấn được chọn phải là nhà tư vấn quốc tế và được thực hiện thông qua đấu thầu.

Hơn nữa, hoạt động hiệu quả của các NHTMNN là điều kiện thuận lợi cho việc cổ phần hóa. Nhiều ngân hàng có mức tăng trưởng cao là tiền đề quan trọng để thu hút sự quan tâm của công chúng nói chung và của các nhà đầu tư tiềm năng nói riêng đối với cổ phiếu của ngân hàng. Trên thực tế hiện nay, công chúng trong nước cũng như nhiều nhà đầu tư nước ngoài rất quan tâm đến việc mua cổ phiếu của các NHTMNN.

Tuy nhiên, cũng cần phải đẩy nhanh tiến trình CPH nhằm tranh thủ mọi lợi thế để có đủ khả năng chống chọi với những sức ép thị trường, những áp lực cạnh tranh của ngân hàng nước ngoài khi những rào cản đối với những ngân hàng này được này được dỡ bỏ hoàn toàn vào năm 2010.

Cũng như các NHTMNN, các NHTMCP đang rất có nhiều thuận lợi trong việc nâng cao vốn điều lệ của mình thông qua việc phát hành cổ phiếu huy động vốn. Cùng với hiệu quả quản lý và kinh doanh và siêu lợi nhuận của các NHTMCP năm 2006, kéo theo tỷ lệ cổ tức cao hấp dẫn các nhà đầu tư, đặc biệt là cổ đông nước ngoài. Năm 2006, mức cổ tức bình quân các NHTMCP công bố chia cho cổ đông là 15% đến 20%, đây là mức cổ tức cao nhất từ trước đến nay. Do vậy, nhiều NHTMCP đã phát hành cổ phiếu bổ sung và tìm kiếm các đối tác chiến lược nước ngoài mạnh về vốn và hiện đại về công nghệ. Ngoài ra, các NHTMCP còn đa dạng về dịch vụ để chào bán cổ phần, và khai thác thương hiệu nước ngoài để tăng thêm uy tín cho thương hiệu mình, khai thác thị trường trong nước và hướng tới khai thác thị trường tiềm năng ở quốc gia đối tác chiến lược.

Việc tăng vốn từ các nhà đầu tư, các tổ chức nước ngoài, đặc biệt là những ngân hàng có uy tín lớn trên thế giới là một giải pháp được coi là có nhiều ưu điểm. Giải pháp này đã được áp dụng rất thành công ở nhiều nước khác như Trung Quốc, Malayxia, Thái Lan... Tuy nhiên, các nhà quản lý ngân hàng nội địa cũng cần phải

suy xét đến tính hai mặt của việc bán cổ phần cho các nhà đầu tư nước ngoài để tránh khả năng bị thôn tính một khi lệ thuộc quá nhiều vào phía nước ngoài.

3.2.1.2 Hợp nhất, sát nhập và mua lại các NHTMCP

Hiện nay số lượng các NHTMCP tại Việt Nam tương đối lớn (38 ngân hàng). Tuy nhiên, hầu hết các ngân hàng này có quy mô tương đối nhỏ và tiềm lực tài chính yếu kém. Với quy mô và tiềm lực tài chính nhỏ bé như vậy, khả năng cạnh tranh khi các ngân hàng nước ngoài được phép thành lập ngân hàng 100% vốn nước ngoài và cung cấp đầy đủ các sản phẩm dịch vụ theo các cam kết gia nhập WTO là rất thấp. Vì vậy, một trong những giải pháp để nâng cao năng lực tài chính và năng lực cạnh tranh đối với những NHTMCP có quy mô nhỏ là hợp nhất, sát nhập hoặc mua lại.

Sát nhập, hợp nhất và mua lại các NHTM cổ phần có nghĩa là các ngân hàng có vốn ít và hoạt động riêng lẻ có thể liên kết với nhau hoặc với các ngân hàng lớn để thành một ngân hàng có quy mô lớn hơn, chất lượng dịch vụ đa dạng và mạng lưới kinh doanh rộng lớn nhằm tập trung vốn và giảm phân tán manh mún khách hàng, giảm rủi ro. Việc sáp nhập này vừa giải quyết được nỗi lo sợ bị cạnh tranh bởi các ngân hàng có vốn lớn, vừa phục vụ được phân khúc thị trường dành cho nông thôn và doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Không những thế, chủ trương của NHNN là củng cố và nâng cao chất lượng các ngân hàng đang hoạt động thay vì thành lập mới. Do vậy, các tập đoàn lớn như dầu khí, điện lực, bưu điện, viễn thông ... có định hướng đầu tư, thậm chí mua lại các NHTMCP. Đầu năm 2006, Tổng công ty điện lực Việt Nam tăng tỷ lệ vốn chủ sở hữu của mình lên 40%, góp phần nâng hạng ngân hàng từ NHTMCP nông thôn lên NHTMCP đô thị. Chắc chắn trong thời gian tới các hoạt động sát nhập, hợp nhất và mua lại giữa các ngân hàng sẽ diễn ra mạnh mẽ và sôi động. Điều này tạo tiền đề để hình thành các tập đoàn tài chính tầm cỡ, đáp ứng nhu cầu của nền kinh tế.

Hơn nữa, việc sát nhập để tăng vốn tự có của ngân hàng cũng là xu thế chung của các ngân hàng tại một số nước, nhất là Châu Á, sau cuộc khủng hoảng tài chính

tiền tệ năm 1997. Ở Nhật, năm 2003, Sanwa bank sát nhập với Tokai bank thành UFJ bank, sau đó ngân hàng này được Mitsubishi Tokyo Financial Group, Inc mua lại và đã trở thành một trong những tập đoàn tài chính lớn nhất thế giới. Ở Mỹ, Deutsche bank mua lại quỹ tín thác Banker Trust Company New York để trở thành Deutsche Bankers Trust Americas...

Như vậy, giải pháp sát nhập, hợp nhất và mua lại là cơ sở để các ngân hàng có thể kết hợp các ưu thế của nhau để tăng cường khả năng quản trị, công nghệ, mở rộng mạng lưới, bổ sung sản phẩm và chất lượng đội ngũ nhân lực và thực sự đáng quan tâm trong bối cảnh tiềm lực vốn của các NHTM Việt Nam còn quá nhỏ bé.

3.2.2 Cơ cấu lại mô hình tổ chức, tăng cường năng lực quản trị điều hành.

Các NHTM phải cơ cấu lại mô hình tổ chức và tăng cường mối quan hệ giữa bộ phận quản lý và bộ phận điều hành theo hướng nâng cao hiệu lực quản lý của Hội đồng quản trị nhất là quản lý chiến lược kinh doanh và quản trị rủi ro, nâng cao năng lực điều hành của Tổng Giám đốc và các Phó Tổng giám đốc; phân định các phòng ban theo đối tượng khách hàng, kết hợp theo sản phẩm dịch vụ; phân cấp quản lý theo mô hình khối, nâng cao hiệu quả quản lý và tăng cường kỹ năng quản trị rủi ro.. Việc cơ cấu lại mô hình tổ chức phải đạt được các yêu cầu sau:

- (a) Trước hết, tạo điều kiện mở rộng phạm vi hoạt động, phát triển các nghiệp vụ mới;
- (b) Hướng các hoạt động ngân hàng tới khách hàng theo cách thay đổi lại tiêu thức phân định các phòng ban từ theo loại hình nghiệp vụ sang theo đối tượng khách hàng – sản phẩm, nhằm đáp ứng tốt hơn các yêu cầu của khách hàng và nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng. Các hoạt động ngân hàng trước hết sẽ được phân loại theo đối tượng phục vụ, cụ thể bao gồm các khối cơ bản sau:
 - Khối ngân hàng bán lẻ, phục vụ cá nhân;
 - Khối khách hàng Doanh nghiệp;
 - Khối các tổ chức tín dụng;
 - Khối khách hàng đặc biệt.

Trên cơ sở đó, tùy tính chất của từng nhóm đối tượng phục vụ mà phân tổ các sản phẩm cung cấp cho khách hàng.

- (c) Cơ cấu lại mô hình tổ chức theo hướng nâng cao kỹ năng quản lý rủi ro và nâng cao chất lượng công tác kiểm tra, kiểm soát hoạt động ngân hàng;
- (d) Phân cấp khâu quản lý cho khoa học và rõ ràng hơn để nâng cao hiệu quả hoạt động của các bộ phận và tăng cường hiệu lực của công tác quản trị điều hành.

3.2.3 Đa dạng hóa các sản phẩm dịch vụ mới trên nền tảng công nghệ tiên tiến :

Các NHTM Việt Nam cần nhanh chóng hoàn thiện nền tảng công nghệ hiện đại, trên cơ sở đó đưa ra các sản phẩm dịch vụ nhiều tiện ích cho khách hàng. Phát triển đa dạng hóa các sản phẩm ngân hàng với chất lượng dịch vụ thỏa mãn tốt nhất nhu cầu của khách hàng. Các sản phẩm dịch vụ cần tập trung nghiên cứu bao gồm:

- Phát triển các sản phẩm dịch vụ và hệ thống cung cấp dịch vụ như mở rộng mạng lưới cung cấp đến các trung tâm kinh tế lớn, khu công nghiệp, khu chế xuất và mở rộng nâng cao chất lượng các sản phẩm dịch vụ như chuyển tiền, thanh toán, ATM, ngân quỹ, thu đổi ngoại tệ, nhận và chi trả kiều hối, bảo lãnh, bảo hiểm, phát hành thẻ...
- Phát triển hệ thống phát hành và thanh toán thẻ các loại, đa dạng hóa các loại thẻ phát hành như thẻ tín dụng, thẻ nội địa, thẻ ghi nợ, thẻ liên kết...
- Hình thành hệ thống chi nhánh ngân hàng tự động sử dụng các thiết bị ATM, KIOS Banking, cho phép khách hàng trực tiếp giao dịch, hoạt động liên tục 24/24.
- Phát triển các dịch vụ chuyển tiền điện tử, quản lý và giữ hộ tài sản hay còn gọi là dịch vụ cho thuê kết sắt, dịch vụ tư vấn tài chính.

Tuy nhiên để phát triển được các sản phẩm dịch vụ ngân hàng nói trên, đòi hỏi các NHTM Việt Nam cần phải xây dựng được cơ sở hạ tầng công nghệ thông tin tiên tiến, bắt kịp các NHTM nước ngoài làm nền tảng cho việc ứng dụng và triển

khai các dịch vụ ngân hàng. Điều quan trọng là các NHTM Việt Nam cần phải nhanh chóng chuẩn hóa trong công tác quản lý công nghệ thông tin, các hình thức và phương tiện an toàn bảo mật cơ sở dữ liệu, xây dựng các hệ thống dự phòng đảm bảo cung ứng dịch vụ thông suốt.

3.2.4. Nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng

Hoạt động tín dụng được đánh giá là một trong những hoạt động chính yếu nhất của ngân hàng, chiếm tỷ trọng lớn trong danh mục tài sản có. Nhằm nâng cao chất lượng tín dụng, đảm bảo hoạt động an toàn và hiệu quả đối với hệ thống ngân hàng, góp phần giảm nợ quá hạn và thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, các ngân hàng nên áp dụng các biện pháp sau đây:

- (i) Các ngân hàng tiến hành rà soát, bổ sung và chỉnh sửa các quy chế, quy trình nghiệp vụ tín dụng đảm bảo tuân thủ quy định của pháp luật, phù hợp với điều kiện hoạt động kinh doanh, ngăn ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng.
- (ii) Đồng thời, các ngân hàng định kỳ tiến hành phân loại nợ, đánh giá thực trạng dư nợ và nợ quá hạn theo Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/4/2005 của Thống đốc NHNN ban hành, đây là một quyết định được đánh giá là gần như sát với thông lệ quốc tế. Trên cơ sở đó, từng ngân hàng phải xây dựng phương án thu hồi và xử lý nợ quá hạn, phấn đấu giảm thấp dư nợ quá hạn xuống dưới 1% ngang bằng với các ngân hàng nước ngoài ở Việt Nam và trích đủ dự phòng nợ xấu để xử lý rủi ro tín dụng.

3.2.5 Đa dạng hóa các hình thức huy động vốn:

Các NHTM cần phải linh hoạt hơn trong việc sử dụng các hình thức huy động vốn, cụ thể là:

- (iii) Tích cực sử dụng hình thức tiết kiệm có kỳ hạn trả lãi trước, tạo tâm lý tránh trượt giá hoặc có thể dùng hình thức kỳ phiếu có thời hạn loại ký

danh hoặc không ký danh, lãi suất cao hơn một chút so với lãi suất tiết kiệm thông thường;

- (iv) Mở ra hình thức gửi tiền lương tính như tài khoản tiền gửi kỳ hạn gửi một lần, rút nhiều lần hay gửi nhiều lần rút một lần. Tài khoản tiền gửi một lần rút nhiều lần có tính kế hoạch cao và rất phù hợp với tiền gửi cho các dự án đầu tư hay quản lý tài chính thay khách hàng;
- (v) Ưu tiên huy động vốn có kỳ hạn dài, áp dụng các hình thức huy động trái phiếu, kỳ phiếu ngân hàng, phát hành trái phiếu công trình, dự án khả thi. Tạo sự chênh lệch cao hơn giữa lãi suất tiền gửi ngắn hạn với trung dài hạn.

3.2.6 Duy trì vị thế và phát triển hoạt động kinh doanh ngoại tệ:

Các NHTM Việt Nam cần tiếp tục phát huy các hoạt động về thị trường tiền gửi và thị trường ngoại hối. Các nghiệp vụ kinh doanh ngoại hối rất phức tạp, do đó hiện tại các ngân hàng trong nước mới thực hiện một số nghiệp vụ chủ yếu như giao dịch giao ngay (spot transaction) và giao dịch kỳ hạn (forward transaction), giao dịch hoán đổi ngoại tệ có kỳ hạn (swaps), đầu tư tự động qua đêm, ... Hiện nay các giao dịch này được thực hiện qua những hệ thống thông tin hiện đại, chủ yếu qua hệ thống Reuters Dealing 2000, qua các phòng Dealing Room. Hệ thống giao dịch kinh doanh ngoại tệ quốc tế cho phép tiếp cận nhanh chóng với những thông tin về biến động tỷ giá, lãi suất, các chỉ số về tình hình kinh tế thế giới và các sự kiện quan trọng liên quan đến các thị trường tài chính, chứng khoán và thị trường hối đoái quốc tế. Hoạt động kinh doanh ngoại hối quốc tế tại các Dealing Room hiện nay được thực hiện trực tiếp giữa các ngoại tệ tự do chuyển đổi (USD, EURO, JPY, HKD). Các chi tiết giao dịch đều tuân thủ nghiêm ngặt luật lệ tập quán quốc tế. Chúng ta đã giao dịch ngoại hối quốc tế trực tiếp với rất nhiều ngân hàng nước ngoài trên thị trường ngoại hối toàn cầu như các ngân hàng ở Singapore, Hồng Kông, Tokyo, Bangkok, Sydney, Zurich, Frankfurt, Paris, London, NewYork... Thực tế, các hoạt động giao dịch ngoại hối quốc tế của chúng ta vẫn còn nhiều hạn

chế thể hiện ở doanh số giao dịch tương đối thấp. Nguyên nhân là do mạng lưới các ngân hàng đại lý của Việt Nam nước ngoài chưa thực sự đủ lớn. Thêm vào đó, phát triển các dịch vụ này đòi hỏi các ngân hàng phải có một nền tảng vốn lớn, nền tảng công nghệ thông tin và những phần mềm ứng dụng hiện đại. Trong khi đó lại chính là những hạn chế của các NHTM Việt nam hiện nay. Vì vậy, để duy trì vị thế và phát triển hoạt động này, các NHTM Việt Nam cần phải cải thiện được tình trạng vốn yếu kém hiện nay, từ đó có cơ sở để đầu tư vào hệ thống công nghệ thông tin, trang bị các phần mềm ứng dụng hiện đại và phát triển mạng lưới các ngân hàng đại lý rộng khắp.

Ngoài các sản phẩm đã có như trên, các NHTM Việt Nam cần phát triển các sản phẩm mới trên thị trường tài chính tiền tệ thế giới như quyền chọn (Option), quản lý tài sản (Asset Management) ... để không những mang lại hiệu quả cho hoạt động của mình mà còn giúp các khách hàng có được những sản phẩm tốt nhất cho hoạt động kinh doanh và phòng ngừa rủi ro của mình.

3.2.7 Chính sách đào tạo, tuyển dụng và xây dựng đội ngũ cán bộ:

Đội ngũ cán bộ của các NHTM cần được không ngừng đào tạo nâng cao và đào tạo lại để đáp ứng yêu cầu hội nhập và yêu cầu theo các cam kết gia nhập WTO. Vấn đề này được xác định là một trong 3 nền tảng trong chiến lược phát triển ngân hàng. Để có được đội ngũ cán bộ tinh thông nghiệp vụ ngân hàng, tận dụng tốt các thành tựu về công nghệ thông tin, có trình độ ngoại ngữ thành thạo, có tác phong công nghiệp và kỷ luật cao, các NHTM cần phải mạnh dạn đầu tư thích đáng cho công tác đào tạo cán bộ, xây dựng kế hoạch đào tạo cán bộ ngay từ khi mới tuyển dụng, chú trọng đào tạo cả về chuyên môn lẫn đạo đức.

Một trong những vấn đề quan trọng mà các NHTM cần lưu ý là phải xây dựng và chuẩn hóa được chương trình đào tạo hàng năm cho đội ngũ cán bộ nhân viên. Các chương trình đào tạo cần phải được xây dựng và chuẩn hóa trước, việc tiến hành đào tạo sẽ phải bám sát vào chương trình và nội dung đã đặt ra. Muốn vậy, cần phải có sự điều tra, phân tích nhu cầu đào tạo một cách nghiêm túc, từ đó

đưa ra các nội dung cần đào tạo theo trình tự ưu tiên. Vấn đề này được các NHTM nước ngoài rất quán triệt và thực hiện một cách bài bản. Ngoài ra, các NHTM Việt Nam cũng cần sớm xây dựng một trung tâm thông tin thư viện để cán bộ có điều kiện nghiên cứu, trong đó lưu trữ cơ sở dữ liệu ngành, các đề tài nghiên cứu khoa học, báo, tạp chí, trang bị các phương tiện tra cứu hiện đại, thúc đẩy hoạt động nghiên cứu khoa học nhằm ứng dụng vào thực tiễn.

Các NHTM cần thực hiện việc đánh giá nhận xét cán bộ, kiểm tra sát hạch định kỳ nhằm đánh giá trình độ của cán bộ trẻ để có kế hoạch đào tạo, bồi dưỡng cho nhu cầu trước mắt và lâu dài. Cần gắn cam kết đào tạo với việc bố trí, sử dụng cán bộ, sử dụng đúng việc, tạo động lực khuyến khích người lao động. Để tránh tình trạng chảy máu chất xám sang các ngân hàng nước ngoài, các NHTM Việt Nam cần phải:

- (i) Thực hiện quy chế trả lương theo hiệu quả công việc đạt được nhằm khuyến khích cán bộ nhân viên. Thực hiện cơ chế tài chính thông thoáng hơn nhằm thu hút và giữ được lao động giỏi, có tay nghề cao.
- (ii) Từng bước tạo lập “văn hóa doanh nghiệp” thể hiện thông qua phong cách làm việc năng động, tự tin, lịch thiệp. Mỗi cán bộ đều có lòng tự hào về ngân hàng mình, phấn đấu xây dựng và đóng góp để xây dựng ngân hàng mình trở thành ngân hàng tốt nhất, coi ngân hàng như ngôi nhà chung để vun đắp và có trách nhiệm với nó.
- (iii) Cương quyết sắp xếp lại hoặc không sử dụng cán bộ không có năng lực phù hợp. Mạnh dạn sử dụng và bổ nhiệm các cán bộ trẻ, được đào tạo căn bản, có trình độ chuyên môn giỏi, yêu ngành, yêu nghề vào các vị trí chủ chốt của ngân hàng.

3.2.8 Tăng cường phối kết hợp giữa các NHTM trong nước:

Các NHTM Việt Nam cần hợp tác toàn diện hơn nữa trong việc đưa ra các công cụ cạnh tranh hợp lý, đặc biệt là trong hoạt động cho vay đồng tài trợ, cung

ứng ngoại tệ, nội tệ, chính sách lãi suất, chia sẻ nền tảng công nghệ tiên tiến để tạo thành một sức mạnh đủ sức cạnh tranh với các ngân hàng nước ngoài. Việc liên kết, hợp tác cho phép phát huy được hiệu quả của hệ thống máy móc, thiết bị, công nghệ, nâng cao sức cạnh tranh, tiết kiệm chi phí. Trong khi nguồn lực của mỗi NHTM còn hạn chế, thị trường nghiệp vụ mới đang manh mún, thì rất cần sự liên kết giữa các ngân hàng để tiết giảm chi phí đầu tư dịch vụ. Hiệp hội ngân hàng cần phát huy hơn nữa vai trò của mình trong việc kết nối các NHTM Việt Nam, tạo lập một sức mạnh liên kết trong hệ thống ngân hàng thương Việt Nam nhằm chuẩn bị và cạnh tranh với các ngân hàng nước ngoài.

3.3 Một số kiến nghị, đề xuất

3.3.1 Đối với chính phủ

3.3.1.1 Hỗ trợ tài chính và thúc đẩy quá trình cải cách, cơ cấu lại doanh nghiệp nhà nước

Chính phủ cần có giải pháp hỗ trợ tài chính cho các NHTM xử lý nợ xấu, mạnh dạn đóng cửa các doanh nghiệp nhà nước làm ăn yếu kém. Thực tế việc cải cách hệ thống ngân hàng sẽ không đạt được kết quả như mong muốn nếu không gắn liền với quá trình cải cách, cơ cấu lại các doanh nghiệp nhà nước. Nếu doanh nghiệp nhà nước không được tiến hành triệt để và nhất quán thì những kết quả đạt được trong lãnh mạnh hóa tài chính và nâng cao năng lực cạnh tranh của các NHTM, nếu có cũng chỉ mang ý nghĩa ngắn hạn, không tạo ra sự bền vững lâu dài. Khi đó, những biện pháp mở cửa, hội nhập ngân hàng theo các cam kết gia nhập WTO ...không những không tạo ra được cơ sở cho sự phát triển mà có thể cản trở các ngành kinh tế tham gia vào hội nhập kinh tế quốc tế.

3.3.1.2 Hoàn thiện hệ thống pháp luật, tạo hành lang pháp lý ổn định, đồng bộ, hiệu quả và minh bạch

Chính phủ cần hoàn thiện hệ thống pháp luật nhằm tạo nên một hành lang pháp lý ổn định, đồng bộ, hiệu quả, minh bạch và đẩy mạnh công cuộc cải cách

hành chính để tạo nên một thị trường là sân chơi bình đẳng cho tất cả mọi thể nhân, pháp nhân thuộc bất kỳ thành phần kinh tế nào.

Trước hết, chính phủ cần tiến hành bước đầu rà soát, đối chiếu các quy định hiện hành của pháp luật Việt Nam để xây dựng văn bản pháp luật cho phù hợp với các quy định cam kết theo yêu cầu thực hiện các Hiệp định thương mại song phương với các nước thành viên WTO cũng như với các cam kết quốc tế gia nhập WTO đặc biệt trong lĩnh vực ngân hàng;

3.3.1.3 Đảm bảo thực thi đúng các cam kết với các tổ chức tài chính quốc tế

Chính phủ cần có giải pháp đảm bảo thực thi các cam kết với các tổ chức tài chính quốc tế như WB, IMF, ADB theo các Hiệp định tín dụng nhằm củng cố, tăng cường năng lực tài chính cho các NHTM Việt Nam. Trong thời gian qua, mặc dù Chính phủ đã cam kết sẽ bổ sung vốn điều lệ cho các NHTM theo Hiệp định tín dụng phát triển ký kết với WB, tuy nhiên do ngân sách nhà nước còn eo hẹp, chính vì vậy tiến độ cấp bổ sung vốn điều lệ cho các NHTMNN còn gặp nhiều khó khăn, dẫn đến tình trạng phải trì hoãn hoặc đề nghị các tổ chức quốc tế điều chỉnh lại lộ trình thực hiện.

3.3.1.4 Tăng quyền chủ động cho các NHTMNN về chính sách lương, thưởng:

Chính phủ nên tăng thêm quyền chủ động cho các NHTMNN đối với vấn đề lương, thưởng. Trên thực tế, chính sách tiền lương là công cụ rất quan trọng quyết định đến chất lượng đội ngũ cán bộ. Tiền lương phản ánh đúng hiệu quả công việc của người lao động sẽ có tác dụng khuyến khích nhân viên ngân hàng tăng cường khả năng làm việc, nâng cao trình độ nghiệp vụ và ý thức trách nhiệm với công việc.

3.3.2 Đối với Ngân hàng nhà nước

3.3.2.1 Tiếp tục hoàn thiện hệ thống pháp luật ngân hàng đáp ứng các cam kết gia nhập WTO.

Ngân hàng nhà nước cần tiếp tục hoàn thiện hệ thống pháp luật về ngân hàng đáp ứng các cam kết gia nhập WTO. Việc hoàn thiện hệ thống pháp luật nhằm tạo

hành lang pháp lý có hiệu lực, đảm bảo sự bình đẳng, an toàn cho mọi tổ chức hoạt động dịch vụ ngân hàng và tài chính trên lãnh thổ Việt Nam, gây sức ép phải đổi mới và tăng hiệu quả hoạt động lên các NHTM Việt Nam như nâng cao chất lượng dịch vụ, giảm chi phí, có khả năng tự bảo vệ trước cạnh tranh của các ngân hàng nước ngoài trong quá trình thực hiện các cam kết. Áp dụng đầy đủ hơn các thiết chế và chuẩn mực quốc tế về an toàn trong lĩnh vực tài chính ngân hàng, đảm bảo tiến độ thực hiện các cam kết hội nhập.

Từng bước xoá bỏ các cơ chế bao cấp, bảo hộ đối với các NHTM Việt Nam đồng thời nới rộng dần các hạn chế đối với ngân hàng nước ngoài đi đôi với củng cố, lành mạnh hoá các NHTM Việt Nam chính sách hiện hành; xây dựng các khung pháp lý đảm bảo sân chơi bình đẳng, an toàn cho các loại hình NHTM trên lĩnh vực tín dụng, dịch vụ ngân hàng, đầu tư và các nghiệp vụ tài chính khác trong trong giai đoạn 2006-2010; tiến hành nới lỏng thủ tục cấp giấy phép cho các ngân hàng nước ngoài mở chi nhánh và hoạt động tại Việt Nam giảm bớt các hạn chế về hoạt động ngân hàng nước ngoài trên thị trường trong nước như bổ sung khung pháp lý về hoạt động của ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam được cầm cố thế chấp bất động sản, được phép huy động tiền gửi, và thực hiện các dịch vụ ngân hàng; từng bước thiết lập và áp dụng đầy đủ các chuẩn mực quốc tế về an toàn trong hoạt động kinh doanh tiền tệ ngân hàng như: chuẩn mực về tỉ lệ an toàn trong hoạt động ngân hàng, phân loại, trích lập và sử dụng dự phòng bù đắp rủi ro, bảo hiểm tiền gửi, phá sản TCTD... thông qua việc tiến hành sửa đổi, bổ sung các văn bản để môi trường pháp lý về hoạt động ngân hàng phù hợp với thông lệ quốc tế.

Ngân hàng nhà nước cần tiếp tục rà soát lại Luật các tổ chức tín dụng và các văn bản quy phạm pháp luật để bổ sung, sửa đổi cho phù hợp với yêu cầu thực hiện các cam kết gia nhập WTO. Cụ thể:

Sửa đổi các quy định về loại hình dịch vụ ngân hàng mà TCTD được cung cấp.
Theo quy định hiện hành của pháp luật về dịch vụ ngân hàng, TCTD được huy động vốn dưới các hình thức tiền gửi không kỳ hạn, tiền gửi có kỳ hạn và các loại tiền gửi

khác và được cho vay, chiết khấu giấy tờ có giá, bảo lãnh, cung cấp dịch vụ thanh toán và cho thuê tài chính (thông qua công ty độc lập). Nhiều dịch vụ ngân hàng thông dụng khác chưa được quy định trong Luật các TCTD như môi giới tiền tệ, bao thanh toán, thanh toán và quyết toán tài sản tài chính, hối phiếu ngân hàng, các nghiệp vụ phái sinh.

Bổ sung thêm các quy định về các phương thức cung cấp dịch vụ ngân hàng khác.

Thực tiễn phát triển thị trường dịch vụ ngân hàng đòi hỏi các cơ quan nhà nước liên quan (đặc biệt là NHNN) phải nhanh chóng nghiên cứu và ban hành các văn bản quy phạm pháp luật mới điều chỉnh việc cung cấp dịch vụ qua các phương thức như cung cấp qua biên giới và hiện diện thể nhân để đảm bảo cho NHNN có thể thực hiện tốt vai trò thanh tra, giám sát của mình.

Đối với loại hình dịch vụ mới hoặc chưa có quy định điều chỉnh nhưng đã cam kết thì Ngân hàng nhà nước cần phải khẩn trương nghiên cứu và sớm ban hành các văn bản quy phạm pháp luật điều chỉnh những nghiệp vụ và loại hình dịch vụ mới này.

3.3.2.2 Từng bước đổi mới cơ cấu, nhiệm vụ, chức năng của hệ thống ngân hàng nhà nước

Việc đổi mới cơ cấu tổ chức, nhiệm vụ và chức năng của ngân hàng nhà nước từ trung ương đến chi nhánh cần được thực hiện theo hướng gọn nhẹ nhằm nâng cao hiệu lực quản lý nhà nước trong lĩnh vực tiền tệ và hoạt động ngân hàng, tăng hiệu quả của chính sách tiền tệ và khả năng kiểm soát tiền tệ của ngân hàng nhà nước theo cơ chế thị trường, ứng dụng công nghệ tiên tiến và các chuẩn mực, thông lệ quốc tế về hoạt động ngân hàng trung ương, và đồng thời đẩy mạnh cải cách hành chính và phát triển nguồn nhân lực. Ngân hàng nhà nước cần xem xét khả năng sắp xếp lại hệ thống chi nhánh ngân hàng nhà nước theo hướng tập trung và tạo nền tảng cho việc hình thành các chi nhánh ngân hàng nhà nước theo khu vực.

3.3.2.3 Thúc đẩy chương trình tái cơ cấu các NHTM

Ngân hàng nhà nước phải thúc đẩy chương trình tái cơ cấu lại các NHTM. Thúc đẩy chương trình tái cơ cấu lại NHTM nhằm tạo ra các ngân hàng có quy mô đủ lớn, hoạt động an toàn, hiệu quả đủ sức cạnh tranh trong nước và quốc tế. Đối với cơ cấu lại tổ chức, tách hoàn toàn các hoạt động cho vay theo chính sách của Nhà nước ra khỏi hoạt động kinh doanh của các NHTM để các NHTM chủ động thực hiện tổ chức kinh doanh. Đối với cơ cấu lại tài chính, ngân hàng nhà nước cần linh hoạt tạo điều kiện cho các NHTM thực hiện tăng vốn điều lệ và xử lý dứt điểm nợ tồn đọng, đặc biệt đối với các khoản nợ tồn đọng, nợ khoanh cho vay theo chỉ định hoặc theo kế hoạch nhà nước cần được nhanh chóng xử lý.

Đẩy nhanh quá trình cơ cấu lại NHTMCP và cổ phần hóa các NHTMNN nhằm nâng cao năng lực tài chính, hiệu quả kinh doanh, mở rộng quy mô và năng lực cạnh tranh, đồng thời đảm bảo đạt mức độ an toàn và lành mạnh theo tiêu chuẩn quốc tế. Trong thời gian trước mắt để nắm vai trò chủ đạo ổn định tình hình tiền tệ Nhà nước nên nắm giữ cổ phần khá cao ở mức trên 50% và càng về sau khi hệ thống NHTM vững mạnh và thị trường tài chính ổn định thì Nhà nước chỉ cần nắm giữ khoảng dưới 50% cổ phiếu, đảm bảo Nhà nước vẫn có thể giữ vững được ổn định tiền tệ và điều tiết vốn trên thị trường.

3.3.2.4 Đổi mới hoạt động thanh tra, giám sát hệ thống ngân hàng theo chuẩn mực quốc tế

Việc thực thi các cam kết gia nhập WTO đòi hỏi nhiệm vụ thanh tra, giám sát của ngân hàng nhà nước phải được củng cố và phát triển theo các chuẩn mực quốc tế. Để thực hiện các chuẩn mực quốc tế về thanh tra giám sát hoạt động ngân hàng, trước hết, cần phải hoàn thiện mô hình tổ chức bộ máy thanh tra ngân hàng trên cơ sở xây dựng hệ thống thanh tra ngân hàng theo ngành dọc từ trung ương đến chi nhánh ngân hàng nhà nước tương đối độc lập về hoạt động nghiệp vụ trong tổ chức bộ máy của ngân hàng nhà nước ở trung ương và chi nhánh. Thanh tra ngân hàng phải là thanh tra nhà nước chuyên ngành ngân hàng thuộc ngân hàng nhà

nước. Thanh tra ngân hàng phải có đủ quyền lực tiến hành các cuộc thanh tra, giám sát và chịu áp lực hành chính của các cấp lãnh đạo trong hệ thống ngân hàng nhà nước.

Các quy trình và biện pháp nghiệp vụ thanh tra giám sát cần được hoàn thiện theo chuẩn mực thanh tra ngân hàng theo Hiệp ước Basel 1 và tiến tới là Basel 2. Phương pháp thanh tra – giám sát cần phải được đổi mới và nâng cao hiệu quả trên cơ sở phát triển trình độ kỹ năng nghiệp vụ thanh tra tại chỗ và giám sát từ xa, trong đó đặc biệt coi trọng khâu giám sát từ xa như là một nhiệm vụ thường xuyên của thanh tra ngân hàng, đồng thời tăng cường xử dụng kiểm toán nội bộ như là công cụ hỗ trợ cho quá trình thanh tra tại chỗ và giám sát từ xa.

3.3.2.5 Cải cách công cụ điều hành chính sách tiền tệ theo nguyên tắc thị trường, đảm bảo hiệu quả của chính sách tiền tệ:

Ngân hàng nhà nước cần phải coi các công cụ gián tiếp của chính sách tiền tệ như nghiệp vụ thị trường mở, chiết khấu, hoán đổi ngoại tệ, thấu chi, nghiệp vụ tiền gửi phải là những công cụ chủ đạo trong điều hành tiền tệ và lãi suất. Từng bước đưa vào sử dụng phổ biến các nghiệp vụ hoán đổi tiền tệ. Bên cạnh đó, cần hợp lý hóa các hình thức tái cấp vốn theo hướng hạn chế tái cấp vốn dưới hình thức cho vay. Cần phải coi nghiệp vụ tái cấp vốn là một kênh cung cấp vốn thường xuyên cho các NHTM để đảm bảo khả năng thanh toán của các NHTM. Ngân hàng nhà nước cũng cần phải điều hành linh hoạt tỷ lệ dự trữ bắt buộc để nâng cao khả năng kiểm soát tiền tệ của ngân hàng nhà nước và tạo điều kiện cho các tổ chức tín dụng sử dụng vốn linh hoạt với chi phí thấp nhất có thể. Công cụ dự trữ bắt buộc cần được phối kết hợp đồng bộ với các công cụ khác của chính sách tiền tệ.

3.3.2.6 Phổ biến nội dung và yêu cầu của từng lộ trình thực hiện các cam kết gia nhập WTO cho các NHTM:

Ngân hàng nhà nước cần phổ biến các nội dung và yêu cầu của từng lộ trình trong cam kết gia nhập WTO; chủ động phổ biến kiến thức về kinh doanh và luật pháp của các thành viên có nền kinh tế phát triển đến các NHTM để họ có thể đánh

giá và hiểu đối thủ cạnh tranh của mình. Bên cạnh việc công bố rộng rãi các nội dung và yêu cầu theo cam kết gia nhập WTO trên các phương tiện thông tin đại chúng, NHNN nên tổ chức các buổi hội thảo, các khóa đào tạo cho các NHTM về những nội dung trên. Bằng những cách đó, các NHTM sẽ có thêm cơ hội để tìm hiểu sâu hơn và hiểu biết rõ ràng hơn về cơ hội, thách thức cũng như quyền lợi và nghĩa vụ của mình khi tham gia một sân chơi chung rộng lớn của thế giới với 150 thành viên, 150 bạn hàng và đối thủ cạnh tranh tiềm năng, sân chơi WTO.

KẾT LUẬN

Qua phân tích thực trạng hoạt động của NHTM Việt Nam cho thấy, qua 20 năm đổi mới hệ thống NHTM Việt Nam đã đạt được những kết quả nhất định như sự chuyển biến tích cực về mặt cấu trúc tổ chức, số lượng các tổ chức tín dụng tham gia trong hệ thống, năng lực tài chính được tăng cường, trình độ công nghệ ngân hàng được nâng cao một bước, các thông lệ trong quản trị và điều hành NHTM theo chuẩn mực quốc tế đã dần được giới thiệu và áp dụng...v.v tuy nhiên, những tồn tại yếu kém mà các NHTM Việt Nam đang phải đối mặt trong tiến trình hội nhập quốc tế nói chung và chuẩn bị các điều kiện cần thiết nhằm thực thi thành công các cam kết khi gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới nói cũng không ít.

Những tồn tại yếu kém chủ yếu của hệ thống NHTM Việt Nam có thể kể đến như: (a) Cơ cấu tổ chức của các NHTMNN còn nhiều bất cập, (b) Hệ thống công nghệ thông tin của các NHTM Việt Nam chưa được quan tâm đúng mức, (c) Trình độ quản lý và chất lượng nguồn nhân lực chưa đáp ứng yêu cầu hội nhập, (d) Hệ số an toàn vốn không đạt tiêu chuẩn tại các NHTMNN trong khi hệ số an toàn vốn của các NHTMCP lại ở mức quá cao và không bền vững., (e) Cơ cấu huy động vốn chưa hợp lý, (f) nợ xấu vẫn là một vấn đề cần được tiếp tục giải quyết, (g) Các dịch vụ ngân hàng khác chưa phát triển ...Đổi chiếu với mục đích nghiên cứu, đề tài đã đạt được những kết quả sau:

- (i) Giới thiệu một cách tổng quát về tiến trình gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới của Việt Nam; cơ hội và thách thức; quyền lợi và nghĩa vụ khi Việt Nam trở thành thành viên chính thức của WTO cũng như hệ thống hóa lại các cam kết của Việt Nam trong lĩnh vực ngân hàng khi gia nhập WTO.
- (ii) Phân tích đánh giá thực trạng hoạt động của hệ thống NHTM Việt Nam trên cơ sở các thông tin và nguồn số liệu tin tưởng; đánh giá mức độ hội nhập trong lĩnh vực ngân hàng của Việt Nam và dự báo các tác động có khả năng ảnh hưởng tới hệ thống NHTM Việt Nam trong quá trình thực thi các cam kết gia

nhập WTO; từ đó thấy được yêu cầu cấp thiết đặt ra đối với việc đổi mới hoạt động của các NHTM Việt Nam.

- (iii) Đề xuất các giải pháp nhằm đổi mới hoạt động của các NHTM Việt Nam qua đó nâng cao sức cạnh tranh trong bối cảnh hội nhập quốc tế và thực thi các cam kết, đảm bảo hoạt động hiệu quả, dần đáp ứng các chuẩn mực quốc tế, hỗ trợ tích cực cho các hoạt động kinh tế khác.

Trên cơ sở phát huy những kết quả đã đạt được, nhận thức đầy đủ về những tồn tại yếu kém, các yêu cầu của hội nhập quốc tế nói chung và các cam kết gia nhập WTO nói riêng, hệ thống NHTM Việt Nam cần nhanh chóng chủ động triển khai khắc phục những tồn tại yếu kém. Sẽ khó có thể thành công nếu không có sự hỗ trợ từ phía các cơ quan chức năng của Chính phủ. Tin rằng, với sự chủ động và nỗ lực của bản thân, cộng thêm sự hỗ trợ tích cực từ Chính phủ, các cơ quan chức năng của Chính phủ, và đặc biệt là NHNN nhằm hướng đến sự hội nhập đầy đủ vào kinh tế khu vực và thế giới, hệ thống NHTM Việt Nam sẽ có đủ điều kiện và thực hiện thành công các cam kết gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

Tài liệu tiếng Việt

1. Công ty Luật Vietbid (1999), *Chính sách thương mại của Việt Nam và các quy định của Tổ chức thương mại Thế giới*, Hà Nội
2. Hiệp định chung về Thương mại Dịch vụ (GATS).
3. Hiệp định Thương mại Song phương Việt Nam – Hoa Kỳ.
4. Hiệp hội Ngân hàng Việt Nam (2006), *Các cam kết của Việt Nam và Ngân hàng Việt Nam tham gia WTO*, Tài liệu hội thảo, Hà Nội.
5. Hiệp hội Ngân hàng Việt Nam (2006), *Yêu cầu của các đối tác trong gia nhập WTO*, Tài liệu hội thảo, Hà Nội.
6. Ngân hàng Đầu tư và phát triển Việt nam (2006), *Báo cáo Tiến độ Quý IV/2006: Tình hình thực hiện Dự án Tài chính Nông thôn II*, The World Bank.
7. Ngân hàng Nhà nước (2004), *Luật các Tổ chức Tín dụng*, Nhà xuất bản Chính trị Quốc gia, Hà Nội.
8. Ngân hàng Nhà nước (2006), *Chiến lược phát triển ngành ngân hàng đến năm 2010 và định hướng đến 2020*.
9. Ngân hàng Nhà nước, “Ngành ngân hàng trong quá trình gia nhập WTO”, *Thị trường Tài chính Tiền tệ*, (15/10/2006).tr.16-19.
10. Ngân hàng Thế giới (2006), *Báo cáo Đánh giá giữa kỳ Dự án Tài chính Nông thôn II*, Hà Nội.
11. Nguyễn Quang Thép (2006), “Quá trình hội nhập quốc tế của ngành ngân hàng Việt Nam”, *Tạp chí Tài chính Tiền tệ* (15/2006)
12. Nguyễn Thị Mơ (2006), *Một số khía cạnh pháp lý của các hiệp định cơ bản của WTO*, Tài liệu giảng dạy.

13. Phạm Xuân Thao (2005), *Việt Nam gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới – Cơ hội và Thách thức*, Nhà xuất bản Chính trị Quốc gia, Hà Nội.

Tài liệu Tiếng Anh:

14. Cardenas Juan A (2003), *Foreign Banks entry and access to credit: does firm size matters?*, Mimeo, Banco de Mexico.
15. Claessens, Stijn, Asli Demirguc - Kunt and arry Huizinga (2001), *How does Foreign Presence Affect Domestic Banking Markets?* Journal of Banking and Finance 25, pp.891-991.
16. The World Bank (6/2002), *Vietnam Banking Sector Review*, Hanoi.
17. The World Bank and International Monetary Fund (2005), *Financial Sector Assessment*, Washington DC, USA.
18. VinaCapital (2006), *Vietnamese Banks: A great growth story at inflated prices*, Hanoi

MỤC LỤC

LỜI CAM ĐOAN

BẢNG CHỮ CÁI VIẾT TẮT

DANH MỤC BẢNG BIỂU

MỤC LỤC

MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG 1: CÁC CAM KẾT CỦA VIỆT NAM TRONG LĨNH VỰC NGÂN HÀNG KHI GIA NHẬP TỔ CHỨC THƯƠNG MẠI THẾ GIỚI (WTO)	3
1.1 Hội nhập quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng.	4
1.2 Tổ chức Thương mại Thế giới và tiến trình gia nhập của Việt nam.....	9
1.3 Các cam kết của Việt Nam trong lĩnh vực ngân hàng khi gia nhập WTO.	15
1.3.1 Giải thích biểu cam kết	16
1.3.2 Nội dung các cam kết của Việt Nam trong lĩnh vực ngân hàng.	19
1.4 Nghĩa vụ và quyền lợi của ngành ngân hàng khi Việt Nam gia nhập WTO ...	24
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VIỆT NAM VÀ YÊU CẦU ĐỔI MỚI KHI VIỆT NAM TRỞ THÀNH THÀNH VIÊN WTO.....	28
2.1 Thực trạng hoạt động của các NHTM Việt Nam.....	28
2.1.1 Khái quát chung	28
2.1.2 Đánh giá thực trạng hoạt động của các NHTM Việt Nam	36
2.3 Đánh giá mức độ hội nhập kinh tế quốc tế trong hoạt động ngân hàng của Việt Nam so với yêu cầu về hội nhập trong Hiệp định chung về thương mại dịch vụ (GATS) của WTO.	52
2.3.1 Về vấn đề cung cấp các dịch vụ ngân hàng.	53
2.3.2 Đối với việc cấp phép hoạt động cho các ngân hàng nước ngoài.....	53
2.3.3 Về vấn đề tiếp cận thị trường.	54
2.3.4 Về việc cung cấp các loại hình dịch vụ mới.	55
2.4 Tác động của việc gia nhập WTO đến hoạt động của các NHTM.	56
2.4.1 Tác động tích cực	57
2.4.2 Tác động tiêu cực	60

2.5 Yêu cầu về đổi mới hoạt động của các NHTM Việt Nam.....	65
2.5.1 Về cơ cấu tổ chức và quản trị điều hành.....	66
2.5.2 Tăng cường năng lực tài chính.....	66
2.5.3 Đổi mới và đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ ngân hàng	67
2.5.4 Nâng cao chất lượng nhân sự và áp dụng công nghệ ngân hàng hiện đại.	68
CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP VÀ KIẾN NGHỊ NHẪM ĐỔI MỚI HOẠT ĐỘNG CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VIỆT NAM KHI GIA NHẬP WTO	70
3.1 Chiến lược phát triển hoạt động ngân hàng giai đoạn 2006-2010 trong bối cảnh Việt Nam gia nhập WTO	70
3.1.1 Quan điểm về phát triển hoạt động ngân hàng	70
3.1.2 Mục tiêu phát triển	71
3.1.3 Lộ trình phát triển giai đoạn 2006-2010	72
3.2. Các giải pháp nhằm đổi mới hoạt động của các NHTM Việt Nam khi gia nhập Tổ chức thương mại Thế giới (WTO).....	73
3.2.1 Tăng cường năng lực tài chính.....	73
3.2.2 Cơ cấu lại mô hình tổ chức, tăng cường năng lực quản trị điều hành.	77
3.2.3 Đa dạng hóa các sản phẩm dịch vụ mới trên nền tảng công nghệ tiên tiến:.....	78
3.2.4. Nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng	79
3.2.5 Đa dạng hóa các hình thức huy động vốn:.....	79
3.2.6 Duy trì vị thế và phát triển hoạt động kinh doanh ngoại tệ:	80
3.2.7 Chính sách đào tạo, tuyển dụng và xây dựng đội ngũ cán bộ:	81
3.2.8 Tăng cường phối kết hợp giữa các NHTM trong nước:	82
3.3 Một số kiến nghị, đề xuất.....	83
3.3.1 Đối với chính phủ	83
3.3.2 Đối với Ngân hàng nhà nước	84
KẾT LUẬN	90
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO	

BẢNG CHỮ VIẾT TẮT

WTO	Tổ chức thương mại Thế giới
GATS	Hiệp định chung về thương mại dịch vụ
MFN	Nguyên tắc Tối huệ quốc
NT	Nguyên tắc đối xử quốc gia
BTA	Hiệp định Thương mại Song phương
ASEAN	Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á
IMF	Quỹ Tiền tệ Quốc tế
NHTG	Ngân hàng Thế giới
NHNN	Ngân hàng Nhà nước
NHTMNN	NHTM Nhà nước
NHTMCP	NHTM Cổ phần
NHTM	NHTM
VBARD	Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam
BIDV	Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam
ICB	Ngân hàng Công thương Việt Nam
VCB	Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam
TCTD	Tổ chức Tín dụng

DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU

Bảng	Nội dung	Trang
Bảng 2.1:	Quy mô vốn tự có của một số NHTM lớn tại Việt Nam	33
Bảng 2.2:	Hệ số đòn bẩy tài chính của một số NHTM lớn tại Việt Nam	34
Bảng 2.3:	Hoạt động tín dụng của một số NHTM lớn tại Việt Nam	35
Bảng 2.4:	Kết quả kinh doanh của các NHTM Việt Nam	36
Bảng 2.5:	Hệ số CAR của các NHTMNN Việt Nam	39
Bảng 2.6:	Tỷ lệ nợ xấu bình quân của một số NHTM lớn tại Việt Nam	41
Bảng 2.7:	Một số chỉ tiêu tài chính của hệ thống NHTM	44
Bảng 2.8:	Mức sinh lời của các NHTM Việt Nam giai đoạn 2005-2006	44