

Nghiên cứu khả năng cạnh tranh  
và tác động của tự do hóa dịch vụ tài chính:  
Trường hợp ngành ngân hàng

*Công ty Tư vấn Quản lý MCG*

Hà Nội, tháng 5 năm 2006

# MỤC LỤC

Từ viết tắt	iii	
Các bảng trong báo cáo	v	
Các hình trong báo cáo	vi	
Lời cảm ơn	1	
1	Giới thiệu chung	3
1.1	Cơ sở Nghiên cứu	3
1.2	Mục tiêu và Quy mô của Nghiên cứu	3
1.3	Hạn chế của Nghiên cứu	4
1.4	Cấu trúc Báo cáo	5
2	Bối cảnh Quốc tế	6
2.1	Bản chất Hội nhập Quốc tế về Dịch vụ Tài chính	6
2.2	Các Xu hướng Quốc tế hóa Các Dịch vụ Tài chính	8
2.2.1	Xu hướng quốc tế hóa trong hoạt động ngân hàng trên thế giới	8
2.2.2	Các xu hướng quốc tế hóa trong hoạt động ngân hàng tại Việt Nam	11
3	Ngành Ngân hàng Việt Nam	13
3.1	Nhóm Ngân hàng Việt Nam	14
3.2	Nhóm Ngân hàng Nước ngoài	16
4	Rà soát Môi trường Pháp lý và Chính sách Ngành Ngân hàng	18
4.1	Khung Pháp lý Trong nước	18
4.1.1	Điều hành chính sách tiền tệ	19
4.1.2	Hoạt động thanh tra - giám sát ngân hàng và các TCTD	20
4.1.3	Phát triển thị trường tiền tệ	21
4.2	Những Nghĩa vụ và Cam kết Quốc tế về Tự do hóa Dịch vụ Ngân hàng	21
4.2.1	Hiệp định thương mại Việt Nam – Hoa Kỳ (BTA)	21
4.2.2	Hiệp định Thương mại tự do các nước ASEAN (AFTA)	23
4.2.3	Hiệp định chung về Thương mại Dịch vụ (GATS) và Tổ chức thương mại thế giới (WTO)	24
4.3	Tiến trình Đàm phán Gia nhập WTO của Việt Nam và Dự báo trong Tương lai	26
4.4	Tham khảo thực tiễn Trung Quốc và Campuchia	28
4.4.1	Trung Quốc	28
4.4.2	Campuchia	30
5	Phân tích Năng lực Cạnh tranh của Ngành Ngân hàng Việt Nam	31
5.1	Phân tích Khả năng Cạnh tranh theo Mô hình Kim cương	31
5.1.1	Môi trường cho chiến lược ngân hàng và cạnh tranh	31
5.1.2	Điều kiện cầu về dịch vụ ngân hàng	34
5.1.3	Các ngành phụ trợ và liên quan tới ngành ngân hàng	34
5.1.4	Điều kiện và nhân tố đầu vào cho ngành ngân hàng	36
5.2	Phân tích SWOT	37
5.2.1	Điểm mạnh	38
5.2.2	Điểm yếu	39
5.2.3	Cơ hội	42
5.2.4	Thách thức	43
5.3	Phân tích các Rủi ro của Ngân hàng	46
5.4	Kết luận	47
6	Phân tích tác động tự do hóa	50
6.1	Tác động đối với ngành ngân hàng – phân tích dựa trên phản ứng của khách hàng	50
6.2	Tác động đối với nền kinh tế – dựa trên phân tích năng lực cạnh tranh ngành ngân hàng	55

6.2.1	Về phía cung	56
6.2.2	Về phía cầu	56
6.2.3	Các cơ quan quản lý ngân hàng	56
6.2.4	Tác động xã hội	57
6.3	Kết luận	58
7	Đề xuất của Tư vấn	59
7.1	Đề xuất liên quan đến Môi trường Pháp lý và Chính sách	60
7.2	Các Đề xuất liên quan đến Chiến lược Phát triển	61
7.3	Các Đề xuất liên quan đến Quản trị và Vận hành	62
7.4	Các Đề xuất khác	64
7.5	Ma trận đề xuất	65
	Tài liệu tham khảo	113

# TỪ VIẾT TẮT

ATM	Thẻ/máy rút tiền tự động ATM
ACB	Ngân hàng Thương mại Châu Á
AFTA	Hiệp định chung về thương mại tự do ASEAN
BKHĐT	Bộ Kế hoạch và Đầu tư
BTA	Hiệp định Thương mại Việt Mỹ
BTC	Trung tâm đào tạo ngân hàng
CAMEL	An toàn Vốn, Chất lượng Tài sản, Quản trị, Lợi tức và Tính Thanh khoản
CAR	Hệ số An toàn Vốn
CCF	Quỹ Tín dụng Nhân dân Trung ương
DAF	Quỹ Hỗ trợ Phát triển
DNNN	Doanh nghiệp Nhà nước
DNNVV	Doanh nghiệp Nhỏ và Vừa
FDI	Đầu tư Trực tiếp Nước ngoài
FIEs	Doanh nghiệp có Vốn Đầu tư Nước ngoài
GATS	Hiệp định Chung về Thương mại Dịch vụ
HTX	Hợp tác xã
IAS	Tiêu chuẩn kế toán quốc tế
IMF	Quỹ Tiền tệ Quốc tế
LDCs	Những nước kém phát triển nhất
MA	Tiếp cận thị trường
MFN	Nguyên tắc đối xử tối huệ quốc
MNC	Công ty đa Quốc gia
MOF	Bộ Tài chính
MPI	Bộ Kế hoạch và Đầu tư
NHTMCP	Ngân hàng Thương mại Cổ phần
NHTMQD	Ngân hàng Thương mại Quốc doanh
No&PTNT	Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn
NPL	Nợ Quá Hạn
OECD	Tổ chức hợp tác và phát triển kinh tế
PBOC	Ngân hàng Nhân dân Trung Quốc
PMU	Ban Quản lý Dự án
SBV	Ngân hàng Nhà nước Việt Nam
SPB	Ngân hàng Chính sách
SWOT	Điểm mạnh-điểm yếu-cơ hội-thách thức
TCTD	Tổ chức Tín dụng
TCTD	Tài chính tín dụng

TMQD	Thương mại Quốc doanh
UNDP	Tổ chức Phát triển Liên hợp quốc
USD	Đô la Mỹ
VAS	Chuẩn mực kế toán Việt Nam
VND	Đồng Việt Nam
VPSC	Công ty Dịch vụ tiết kiệm Bưu điện
WB	Ngân hàng Thế giới
WTO	Tổ chức Thương mại Thế giới

## Các bảng trong báo cáo

Bảng 1: Lộ trình chính sách.....	6
Bảng 2: Ngân hàng và các tổ chức tín dụng phi ngân hàng tại Việt Nam .....	13
Bảng 3: Thị phần của các ngân hàng thương mại Việt Nam .....	14
Bảng 4: Thị phần của các ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam.....	17
Bảng 5: So sánh tỷ lệ M2/GDP (%) của hệ thống ngân hàng Việt nam.....	32
Bảng 6: So sánh tiền mặt/GDP của hệ thống ngân hàng Việt nam .....	33
Bảng 7: So sánh tín dụng nội địa/GDP của hệ thống ngân hàng Việt nam .....	33
Bảng 8: Tỷ trọng tổng tài sản của các trung gian tài chính trong hệ thống.....	35
Bảng 9: Xếp hạng mức độ phát triển của thị trường tài chính .....	36
Bảng 10: Quy mô hệ thống ngân hàng Việt Nam.....	37
Bảng 11: Năng lực cạnh tranh của khu vực tài chính ngân hàng Việt nam.....	47
Bảng 12: Những thay đổi trong bảng cân đối của ngân hàng do hành vi của khách hàng .....	51

## Các hình trong báo cáo

Hình 1:	Khách hàng doanh nghiệp – Lý do chuyển sang vay tiền VND từ ngân hàng nước ngoài	61
Hình 2:	Khách hàng cá nhân – Lý do chuyển sang vay tiền VND từ ngân hàng nước ngoài	61
Hình 3:	Khách hàng doanh nghiệp – Lý do chuyển sang vay ngoại tệ từ ngân hàng nước ngoài	62
Hình 4:	Khách hàng cá nhân – Lý do chuyển sang vay ngoại tệ từ ngân hàng nước ngoài	62
Hình 5:	Khách hàng doanh nghiệp – Lý do chuyển sang gửi tiền VND trong ngân hàng nước ngoài	63
Hình 6:	Khách hàng cá nhân – Lý do chuyển sang gửi tiền VND trong ngân hàng nước ngoài	63
Hình 7:	Khách hàng doanh nghiệp – Lý do chuyển sang gửi ngoại tệ trong ngân hàng nước ngoài	64
Hình 8:	Khách hàng cá nhân – Lý do chuyển sang gửi ngoại tệ trong ngân hàng nước ngoài	64

## Lời nói đầu

Đề tài nghiên cứu "*Năng lực cạnh tranh và tác động của Tự do hoá Thương mại Dịch vụ ở Việt Nam: Ngành dịch vụ ngân hàng*", là một trong những nghiên cứu được thực hiện trong khuôn khổ Dự án "**Tăng cường năng lực Quản lý và Xúc tiến hoạt động Thương mại Dịch vụ ở Việt Nam trong Bối cảnh Hội nhập** - VIE/02/009", do Chương trình Phát triển của Liên Hợp Quốc (UNDP) tài trợ, Vụ Thương mại và Dịch vụ, Bộ Kế hoạch và Đầu tư (MPI) là cơ quan thực hiện.

Báo cáo nghiên cứu đưa ra bức tranh tổng thể về dịch vụ ngân hàng của Việt Nam, bao gồm cả quá trình đổi mới từ năm 1990; Môi trường chính sách, pháp luật hiện hành và những cam kết tự do hoá dịch vụ ngân hàng gần đây. Báo cáo còn phân tích năng lực cạnh tranh của dịch vụ ngân hàng Việt Nam trong bối cảnh của những thay đổi gần đây trên thế giới và ảnh hưởng của tự do hoá đối với các dịch vụ ngân hàng trên hai góc độ: ảnh hưởng đối với chính bản thân ngành và đối với nền kinh tế nói chung, kể cả những ảnh hưởng mang tính xã hội. Đồng thời báo cáo cũng đưa ra những khuyến nghị, nhằm cải thiện khung khổ pháp lý, chính sách điều tiết và vận hành; chiến lược phát triển ngành dịch vụ ngân hàng.

Đề tài do nhóm nghiên cứu của Công ty Management Consulting Ltd (MCG) gồm Tiến sĩ Lê Xuân Nghĩa, Vụ trưởng Vụ Chiến lược ngân hàng, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam làm trưởng nhóm, Ông Vũ Quang Thịnh, Bà Đặng Như Vân và Bà Phạm Ngọc Linh thực hiện. Trong quá trình nghiên cứu, nhóm nghiên cứu đã nhận được những đóng góp hết sức bổ ích của Tiến sĩ Nick Freeman và Tiến sĩ Andreas Hauskretsch.

Xin chân thành cảm ơn Ông Trương Văn Đoàn, Thứ trưởng Bộ Kế Hoạch và Đầu tư, Ông Hồ Quang Minh, Vụ trưởng Vụ Kinh tế đối ngoại, Bộ Kế hoạch và Đầu tư; Ông Thái Doãn Tửu, Phó Vụ trưởng Vụ Thương mại và Dịch vụ, Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Phó Giám đốc Dự án. Tiến sĩ Maria Cristina Hernandez, Cố vấn kỹ thuật cao cấp của Dự án đã tham gia góp ý xây dựng đề cương và hỗ trợ hoàn thiện Báo cáo.

Xin cảm ơn những bình luận và góp ý bổ ích của Ông Thomas Rose, chuyên gia Ngân hàng Thế giới tại Washington.

Đồng thời cũng xin cảm ơn Ông Richard Jones, tư vấn độc lập, về những đóng góp của ông, đặc biệt là đối với công việc hiệu đính bản báo cáo cuối cùng; Bà Đỗ Thị Nguyệt Nga, Cán bộ Chương trình, Ban Quản trị Nhà nước, UNDP, đã hỗ trợ cho việc xuất bản báo cáo.

Xin chân thành cảm ơn đại diện của các cơ quan chính phủ, ngân hàng và tổ chức tài chính đã cung cấp những thông tin, dữ liệu và đóng góp ý kiến cho nghiên cứu này.

**Nguyễn Chí Dũng**

Vụ trưởng

Vụ Thương mại và Dịch vụ

Bộ Kế hoạch và Đầu tư

Giám đốc dự án VIE/02/009

---

<sup>2</sup> Báo cáo của IMF WP/03/158: Hợp nhất, quốc tế hoá và sáp nhập ngân hàng: Các xu hướng và ý nghĩa đối với các rủi ro tài chính



# 1 GIỚI THIỆU CHUNG

## 1.1 Cơ sở Nghiên cứu

Việt Nam đang dần tiến đến mục tiêu gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO). Một trong những thách thức chính của Việt Nam trong quá trình đàm phán gia nhập WTO là hành lang pháp lý và cơ chế thủ tục áp dụng trong lĩnh vực dịch vụ (bao gồm cả các dịch vụ ngân hàng và tài chính) vẫn chưa được hoàn thiện. Một trong những nhiệm vụ quan trọng của Việt Nam trong thời gian này là rà soát lại những chính sách về thương mại dịch vụ cho phù hợp với yêu cầu của tổ chức WTO, đồng thời thực hiện các hiệp định song phương và đa phương đã ký, bao gồm Hiệp định chung về thương mại tự do ASEAN (AFTA) và Hiệp định Thương mại Việt Mỹ (BTA).

Theo dự đoán, các vòng đàm phán thương mại đa phương đối với các ngành dịch vụ kinh doanh, du lịch, viễn thông, giao thông, phân phối và tài chính sẽ kết thúc vào năm 2005, hoặc sau đó một thời gian ngắn. Kể từ sau Hội nghị thượng đỉnh Doha tháng 11/2001, Việt Nam đã đạt được nhiều tiến bộ đáng kể trong các vòng đàm phán thương mại dịch vụ.

Tự do hóa thương mại dịch vụ đồng nghĩa với việc sẽ có nhiều thách thức và cạnh tranh hơn đối với các nhà cung cấp dịch vụ của Việt Nam, bao gồm cả các ngân hàng trong nước. Hiệu quả cao hơn của các ngành dịch vụ sẽ dẫn đến tăng đầu tư trực tiếp của nước ngoài, điều này sẽ thúc đẩy tăng trưởng kinh tế và xóa đói giảm nghèo.

Vì tính chất cần thiết của vấn đề liên quan, Việt Nam cần phải tăng cường năng lực trong lĩnh vực thương mại dịch vụ để đối đầu với các thử thách phía trước. Dự án VIE/02/009 được thiết kế nhằm trợ giúp Chính phủ Việt Nam đẩy mạnh hơn nữa quá trình gia nhập vào nền kinh tế thế giới, đặc biệt là trong lĩnh vực thương mại dịch vụ. Mục đích của dự án là nhằm tăng cường năng lực của Việt Nam trong việc hoạch định, điều phối và thực thi các chính sách hỗ trợ sự phát triển của các ngành dịch vụ trong nước, quản lý và thúc đẩy thương mại dịch vụ trong bối cảnh tăng cường hội nhập kinh tế.

Để có được một chiến lược phát triển ngành phù hợp, Việt Nam phải nhận thức được thực trạng của các ngành kinh tế cũng như tiềm năng phát triển ngành trong tương lai. Như vậy, việc nghiên cứu về tác động và sức cạnh tranh để xác định đầy đủ lợi ích và giá phải trả của việc tự do hoá thương mại trong các ngành dịch vụ chính là hết sức cần thiết. Từ việc hiểu rõ được các tác động, Bộ Kế hoạch và Đầu tư và Dự án VIE/02/009 hy vọng sẽ hỗ trợ Chính phủ trong việc nắm bắt những cơ hội đang đến, đồng thời xác định rõ những hiểm họa tiềm ẩn, xây dựng những chiến lược đối phó để giảm thiểu những tác động tiêu cực, và hình thành những chính sách thích hợp để hỗ trợ những chủ thể phải chịu các tác động tiêu cực từ quá trình tự do hoá này.

Với quan điểm coi dịch vụ ngân hàng như xương sống của nền kinh tế hiện đại, nghiên cứu về khả năng cạnh tranh và các tác động của tự do hoá các dịch vụ tài chính: trường hợp ngành ngân hàng đã được xây dựng với mục đích là cơ sở cho các kiến nghị về chính sách ngành.

## 1.2 Mục tiêu và Quy mô của Nghiên cứu

Mục tiêu cuối cùng của nghiên cứu này là nhằm i) góp phần đảm bảo rằng quá trình tự do hóa ngành ngân hàng sẽ mang lại lợi ích cho nền kinh tế quốc dân và cho mọi người dân, đồng thời có các biện pháp nhằm hạn chế các tác động tiêu cực có thể có của tự do hóa, ví dụ như sự chênh lệch giữa thành thị với nông thôn; và ii) đảm bảo rằng quá trình tự do hóa phù hợp và nhất quán với các chiến lược phát triển kinh tế xã hội và con người của Việt Nam.

Để đạt được mục tiêu tổng thể đó, các mục tiêu của từng phần nghiên cứu được xác định như sau:

- Đánh giá khả năng cạnh tranh của ngành ngân hàng ở thời điểm hiện tại. Việc này không chỉ giới hạn nhận biết các điểm yếu và điểm mạnh, mà còn bao gồm cả việc xác định các cản trở hạn chế năng lực

cạnh tranh của các dịch vụ ngân hàng. Những lợi ích và chi phí tiềm năng của việc cải cách kinh tế, mở cửa thị trường và tự do hóa kinh doanh sẽ được làm rõ. Bên cạnh đó, sự chuẩn bị của ngành này cũng được xác định trong bối cảnh cạnh tranh từ nước ngoài tăng lên (bao gồm các vấn đề luật pháp và cơ chế thực thi, bảo vệ lợi ích của người tiêu dùng, giám sát độc lập, và các biện pháp quản lý cẩn trọng, v.v.);

- Đánh giá tác động cải cách thị trường Việt Nam và các cam kết tự do hóa thương mại: (i) trong ngành ngân hàng, (ii) đối với toàn bộ nền kinh tế Việt Nam; và (iii) đối với người tiêu dùng (khách hàng doanh nghiệp và cá nhân sử dụng các dịch vụ ngân hàng), đặc biệt quan tâm tới người nghèo và các nhóm đối tượng khó khăn;
- Hiểu rõ được mức độ sẵn sàng của dịch vụ ngân hàng đối với tự do hóa, thông tin cho giới doanh nghiệp và công chúng biết được những cơ hội và thách thức nảy sinh từ quá trình tự do hóa ngành ngân hàng, và nâng cao nhận thức về các tác động tiêu cực có thể có của tự do hóa đối với nhóm người nghèo và khó khăn;
- Hiểu rõ được các ảnh hưởng trung và ngắn hạn của chính sách liên quan đến thương mại trong một số dịch vụ ngân hàng, có tính đến các cam kết của Việt Nam trong việc đẩy mạnh tự do hóa, và yêu cầu đảm bảo phát triển kinh tế xã hội và xóa đói giảm nghèo; và
- Hỗ trợ các nhà hoạch định chính sách và các nhà đàm phán của Việt Nam trong việc xây dựng chính sách trong nước phù hợp và vị thế đàm phán thích hợp đối với ngành này, theo như các mục tiêu phát triển kinh tế xã hội của đất nước, hỗ trợ cho tiến trình đàm phán gia nhập WTO cũng các quá trình đàm phán song phương và đàm phán trong khu vực khác.

Trên cơ sở những mục tiêu trên, nghiên cứu này đã được thực hiện dựa vào việc rà soát những tài liệu có liên quan tới ngành ngân hàng Việt Nam, tới tiến trình gia nhập WTO của Việt Nam cũng như các chính sách kinh tế, các qui định của chính phủ dành riêng cho ngành ngân hàng Việt Nam. Những thông tin thu thập được từ quá trình rà soát và nghiên cứu tài liệu đã được sử dụng làm nền tảng cho công tác khảo sát thực địa được thực hiện ngay sau khi hoàn tất phần nghiên cứu tài liệu.

Việc khảo sát được chia làm hai phần, tiến hành trong hai tháng. Phần I - phỏng vấn khách hàng trực tiếp được thực hiện đối với 18 ngân hàng và tổ chức tín dụng, 5 khách hàng doanh nghiệp và các cơ quan quản lý Nhà nước có liên quan. Phần II - điều tra khách hàng được thực hiện với hơn 200 doanh nghiệp và hơn 300 cá nhân hiện đang và sẽ sử dụng dịch vụ ngân hàng.

Những thông tin thu thập được từ quá trình nghiên cứu tài liệu và khảo sát thực địa đã được xử lý và phân tích nhằm đưa ra những phát hiện và kiến nghị của nhóm Tư vấn và sẽ được trình bày trong những phần sau.

### **1.3 Hạn chế của Nghiên cứu**

Khi bản báo cáo cuối cùng này được soạn thảo, đoàn đàm phán gia nhập WTO của Việt Nam vẫn đang tiếp tục nỗ lực kết thúc một số cuộc đàm phán song và đa phương chưa hoàn thành. Theo dự đoán, nhiều cuộc đàm phán sẽ tiến triển nhanh trong các tháng tới.. Theo Điều khoản giao việc cho Tư vấn, nghiên cứu này được tiến hành dựa trên những thông tin và dữ liệu cập nhật tính đến cuối năm 2005. Chính phạm vi công việc theo yêu cầu này, ở một khía cạnh nào đó, đã trở thành một hạn chế của nghiên cứu này. Do phân tích của chúng tôi sẽ chỉ dựa trên những thông tin tính đến thời điểm diễn ra Hội nghị bộ trưởng về WTO tại Hồng Kông vào tháng 12 năm 2005, những cập nhật về tiến trình đàm phán WTO của Việt Nam sẽ không được đưa vào báo cáo này.

Ngoài ra, Dự án kỳ vọng Tư vấn sẽ ghi nhận những quan điểm của không chỉ từ các cơ quan quản lý nhà nước và các ngân hàng cung cấp dịch vụ mà còn từ người sử dụng dịch vụ ngân hàng. Theo đó, Tư vấn đã tiến hành một điều tra khảo sát cả bên cung cấp và bên sử dụng dịch vụ ngân hàng. Nếu nguồn lực và

thời gian cho phép, một cuộc điều tra với quy mô rộng hơn và số mẫu điều tra lớn hơn đã có thể được tiến hành, mà qua đó kết quả điều tra của Tư vấn sẽ có mang lại nhiều nhận định xác đáng hơn.

Những phân tích và kết luận của Tư vấn trong báo cáo này đã được phân tích sau khi xem xét tới những hạn chế nêu trên.

#### **1.4 Cấu trúc Báo cáo**

Báo cáo của Tư vấn được chia làm bảy phần như sau:

- Phần I: Cơ sở của Nghiên cứu
- Phần II: Bối cảnh Quốc tế
- Phần III: Hiện trạng Ngành Ngân hàng Việt Nam
- Phần IV: Rà soát Môi trường Pháp lý và Chính sách đối với Ngành Ngân hàng
- Phần V: Phân tích Năng lực Cạnh tranh của Ngành Ngân hàng Việt Nam
- Phần VI: Tác động của Tự do hóa đối với Ngành Ngân hàng
- Phần VII: Đề xuất của Tư vấn

## 2 BỐI CẢNH QUỐC TẾ

Theo các hiệp định song phương, các nước đang phát triển trong đó có Việt Nam có nghĩa vụ phải dỡ bỏ các rào cản đối với việc gia nhập và hoạt động kinh doanh của các nhà đầu tư nước ngoài tại thị trường trong nước. Do đó các doanh nghiệp Việt Nam (bao gồm cả các ngân hàng) trong thời gian tới sẽ gặp phải những khó khăn xuất phát từ sự cạnh tranh mạnh mẽ hơn khi đất nước mở cửa thị trường. Để đạt được mục đích của nghiên cứu này, việc xem xét những yếu tố quyết định và xu hướng thúc đẩy sự phát triển của ngành ngân hàng trên thế giới sẽ góp phần xác định các yếu tố chủ chốt quyết định các xu hướng và sự thành công trong tương lai của ngành ngân hàng trong nước..

Một trong những xu hướng nổi bật của ngành ngân hàng thế giới chính là việc hợp nhất, quốc tế hoá và sáp nhập của các ngân hàng giữa các nước phát triển và đang phát triển. Một báo cáo của IMF năm 2003<sup>2</sup> ghi nhận rằng trong khi xu hướng hợp nhất ngày càng tăng trên toàn cầu, thì quá trình hợp nhất và quốc tế hoá lại diễn ra chậm hơn trên nhiều khu vực. Một xu thế nữa là việc các tổ chức ngân hàng cung cấp các dịch vụ tài chính ngày càng đa dạng để có thể tận dụng một cách tối đa các nguồn lực của mình. Bài học mà Việt Nam phải học một cách nhanh chóng là, với tư cách là một thành viên của WTO, ngành ngân hàng Việt Nam sẽ tự do hoá và chịu ảnh hưởng mạnh mẽ của những thách thức và xu hướng này của thị trường ngân hàng toàn cầu.

### 2.1 Bản chất Hội nhập Quốc tế về Dịch vụ Tài chính

Ngành tài chính phải được tự do hoá để hội nhập vào thị trường tài chính quốc tế. Tự do hoá tài chính cụ thể là dỡ bỏ các hạn chế và giới hạn trong việc phân bổ nguồn lực tín dụng. Quản lý việc phân bổ này nên dựa trên cơ chế giá, mà theo đó các tổ chức tài chính được phép quyết định lãi suất tiền gửi và cho vay. Tự do hoá cũng dẫn đến việc xoá bỏ các mức lãi suất trần cũng như các ràng buộc khác trong việc sử dụng nguồn vốn. Tự do hoá tài chính sẽ thúc đẩy cạnh tranh giữa các tổ chức tài chính, đánh dấu qua việc chấm dứt sự phân biệt đối xử về pháp lý giữa những loại hình tổ chức khác nhau. Tự do hóa tài chính cũng sẽ giảm thiểu sự can thiệp của Nhà nước vào các quan hệ và các giao dịch tài chính, do đó hệ thống tài chính được tự do hoạt động theo các tín hiệu thị trường.

Tự do hóa tài chính thông thường bao gồm xoá bỏ kiểm soát về lãi suất và các hoạt động tài chính, giảm tỷ lệ dự trữ bắt buộc, xoá bỏ bao cấp về vốn qua chỉ định tín dụng, tự do hóa hoạt động giao dịch ngoại tệ, và nới lỏng kiểm soát đối với hoạt động của các tổ chức tài chính.

Vì không có một cách tiếp cận thống nhất nào đối với việc tự do hoá tài chính, mỗi quốc gia phải tự chọn cho mình một lộ trình tự do hoá tài chính tùy thuộc vào đặc điểm kinh tế - chính trị của mình. Việt Nam đang từng bước thực hiện cách thức của riêng mình trong việc tự do hoá tài chính và các chính sách quan trọng của cách tiếp cận này được trình bày trong bảng dưới đây:

**Bảng 1: Lộ trình chính sách**

Năm	Lộ trình Chính sách
1991	Giảm thâm hụt ngân sách xuống dưới 5%; Giảm dự trữ bắt buộc xuống dưới 10%
1997	Áp dụng cơ chế tỷ giá hối đoái linh hoạt
2002	Thành lập Ngân hàng Chính sách Xã hội
2002	Áp dụng cơ chế lãi suất thoả thuận

2004	Cho phép thành lập công ty tài chính 100% vốn nước ngoài
2007	Xoá bỏ hạn chế hoạt động cho công ty bảo hiểm 100% vốn nước ngoài
2011	Xoá bỏ hạn chế hoạt động cho ngân hàng 100% vốn nước ngoài

*Nguồn:* Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, 2005

Bản chất của quá trình hội nhập quốc tế về dịch vụ tài chính có thể được hiểu theo nhiều khía cạnh. Đó là một quá trình mà các nước, các khu vực thực hiện mở cửa cho sự tham gia của các yếu tố bên ngoài vào trong lĩnh vực tài chính, bao gồm: vốn (đầu tư trực tiếp và gián tiếp), công nghệ, tín dụng và lao động có trình độ chuyên môn cao. Hội nhập quốc tế và tài chính cũng là quá trình các yếu tố trong nước đi thâm nhập vào các nước khác. Nói theo một cách khác, hội nhập quốc tế là quá trình diễn ra song song và đồng thời. Đó là, toàn bộ hoặc từng dịch vụ tài chính được thực hiện qua biên giới, tiêu thụ ở nước ngoài, qua sự hiện diện thương mại hoặc sự hiện diện của một thể nhân<sup>3</sup>.

Quá trình hội nhập tài chính quốc tế có thể do các nước chủ động thực hiện nhưng cũng có thể là bị động do sự thúc ép của bên ngoài. Ví dụ như các tổ chức hoặc liên minh kinh tế (APEC, WTO, ASEAN) gây sức ép cho các nước thành viên, hoặc các thành viên tự thấy có nghĩa vụ phải tuân theo các quyết định của các tổ chức và liên minh này trong việc mở cửa các thị trường. Do hội nhập quốc tế về tài chính là một quá trình điều chỉnh về các hoạt động kinh doanh, pháp luật, các chính sách tài chính và quy định về tài chính, các quá trình phải hướng tới cân đối và thống nhất các yếu tố bên ngoài và bên trong.

Hội nhập quốc tế về tài chính là quá trình thống nhất các thể chế, qui định, chính sách, tiêu chuẩn, chuẩn mực và kể cả luật pháp về tài chính. Thực chất của quá trình này là các nước thống nhất với nhau các đối xử về mặt tài chính (thuế, bảo hiểm, ngân hàng, v.v) vì lợi ích hoạt động kinh tế của nhau. Quá trình này cũng đồng thời là hệ quả của việc các quốc gia và doanh nghiệp cùng thực hiện việc điều chỉnh. Khi mức độ hội nhập ngày càng cao và càng rộng thì sẽ xuất hiện nhiều thông lệ hoặc qui định chung hơn để tạo sự thống nhất và hài hoà các chính sách tài chính giữa các nước với nhau.

Hội nhập quốc tế về tài chính là một quá trình liên tục được thúc đẩy từ sự phát triển của khoa học kỹ thuật, công nghệ và kinh tế của một quốc gia. Do đó, khi các yếu tố này được nâng cao, hội nhập tài chính nhanh chóng được tiến hành và phản ánh thông qua nhiều lĩnh vực như việc trao đổi vốn và lao động. Các thông lệ quốc tế mới cũng được hình thành để điều chỉnh quan hệ tài chính giữa các tổ chức và thể chế.

Cuối cùng, hội nhập quốc tế về tài chính là một quá trình hợp tác. Sự hợp tác giữa các quốc gia phát triển phù hợp với nhu cầu phụ thuộc lẫn nhau. Tuy nhiên, vẫn có sự không chắc chắn về việc các nước sẽ phối hợp với nhau như thế nào; một vấn đề mà các tổ chức kinh tế và thể chế quốc tế phải giải quyết hơn là mong đợi từng quốc gia riêng biệt sẽ tự xử lý.

Như vậy, hội nhập quốc tế về tài chính và tiền tệ là quá trình từng bước gắn kết ngành tài chính quốc gia (Việt Nam) với thị trường tài chính thế giới. Quá trình này được sự hỗ trợ bởi sự hợp tác quốc tế và mở cửa thị trường ngày càng cao; cũng như bởi việc thực hiện và điều chỉnh các tiêu chuẩn quốc tế và định chế của từng quốc gia.

<sup>3</sup> Theo GATS, "Hình thức cung cấp" các dịch vụ tài chính được thực hiện theo i) Hình thức 1 – Cung "xuyên biên giới" diễn ra khi một nhà cung cấp dịch vụ tại một quốc gia cung cấp các dịch vụ cho khách hàng ở một quốc gia khác; ii) Hình thức 2 – "Tiêu dùng tại nước ngoài" là khi công dân của một nước đi du lịch nước ngoài và được cung cấp các dịch vụ tại đó; iii) Hình thức 3 – Một nhà cung cấp dịch vụ được gọi là "Hiện diện thương mại" khi nhà cung cấp này thiết lập một chi nhánh tại nước ngoài và cung cấp các dịch vụ tại đây; và iv) Hình thức 4 – "Hiện diện thể nhân" là một người đi du lịch từ quốc gia này sang quốc gia khác và tại đó cung cấp dịch vụ cho khách hàng của nước sở tại.

## 2.2 Các Xu hướng Quốc tế hóa Các Dịch vụ Tài chính

### 2.2.1 Xu hướng quốc tế hóa trong hoạt động ngân hàng trên thế giới

Hai thập kỷ qua chứng kiến sự chuyển dịch từ xu hướng ngân hàng quốc tế sang ngân hàng toàn cầu hóa. Hoạt động ngân hàng quốc tế là hoạt động ngân hàng xuyên biên giới với việc huy động vốn trong nước để cho vay ở nước ngoài. Ngày nay, các ngân hàng toàn cầu thâm nhập vào thị trường nước ngoài thông qua việc thiết lập các chi nhánh và ngân hàng “con” để thu hút vốn và cung cấp các khoản vay ngay tại nước đó (Hình thức 3). Các ngân hàng này cung cấp các dịch vụ như cho vay tiêu dùng, nhận thế chấp, cho vay doanh nghiệp, quản lý tài sản và tham gia thị trường vốn.

Sự tăng trưởng nhanh của các NHTM và quá trình tự động hoá trong bối cảnh cạnh tranh mạnh mẽ đòi hỏi các ngân hàng phải duy trì ở quy mô lớn nhằm giảm thiểu chi phí. Xu hướng mở rộng mạng lưới hoạt động thể hiện ở việc thiết lập mới ngày càng nhiều các chi nhánh, sở giao dịch, điểm giao dịch của các ngân hàng. Các ngân hàng lớn đang tìm cách mua lại cổ phần của các ngân hàng nhỏ hơn để biến các ngân hàng nhỏ này thành một phần của mạng lưới của họ. Nhiều vụ đại hợp nhất đã diễn ra như Chemical Bank và Chase Mahattan hay Bank of America và Nations Bank, và gần đây như Tokyo Bank và Mitsumitsi Bank. Sự bành trướng mở rộng mạng lưới hoạt động về địa lý và sự sáp nhập, hợp nhất giữa các ngân hàng đã vượt khỏi phạm vi lãnh thổ quốc gia và mở rộng ra toàn cầu. Ngày nay, có nhiều NHTM lớn có mặt trên tất cả các lục địa và cạnh tranh gay gắt với nhau như một số ngân hàng của Mỹ, Đức, Nhật, Pháp và Anh.

Sự phát triển của ngành ngân hàng thực sự là một động lực thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế toàn cầu. Nền kinh tế toàn cầu ghi nhận rằng trong số 500 tập đoàn tài chính quốc tế lớn nhất toàn cầu tính đến cuối năm 2000 có 362 tập đoàn do ngân hàng sở hữu và điều hành, chiếm 74% tổng tài sản của 500 tập đoàn này. Quốc tế hoá các dịch vụ ngân hàng đang khuyến khích sự hợp nhất, quốc tế hoá và sáp nhập hơn nữa giữa các ngân hàng<sup>4</sup>. Các xu hướng này sẽ được phân tích kỹ hơn trong phần sau đây..

#### *Hợp nhất (Consolidation)*

De Nicolo (2003) đã tổng hợp rằng trong những năm 1990, có rất nhiều trường hợp sáp nhập và mua lại trong các tập đoàn tài chính với số thương vụ mua bán phần lớn diễn ra trong ba năm, 1997 đến 1999. Ở Mỹ, số thương vụ sáp nhập và mua lại trong ngành ngân hàng đạt kỷ lục vào những năm 1998 đến 2000. Rất nhiều trong số những thương vụ hợp nhất này là giữa những chi nhánh hoạt động hiệu quả của những ngân hàng khác nhau nhằm tăng cường sức mạnh tài chính cho ngân hàng mới.

Theo một điều tra về ngành ngân hàng ở những nước G10, số lượng ngân hàng giảm xảy ra đồng thời với sự tập trung của ngành này, thể hiện bằng phần trăm tiền gửi của một quốc gia kiểm soát bởi các ngân hàng lớn nhất của quốc gia này. Điều tra này cũng kết luận rằng những động cơ khuyến khích việc hợp nhất các ngân hàng chính là sự phát triển của công nghệ thông tin, giảm qui định của chính phủ, xu hướng toàn cầu hoá (cả ngành tài chính và các ngành khác), và áp lực của các cổ đông tăng lợi nhuận đầu tư. Trong một nghiên cứu khác của BIS (2001) & IMF (2001), hai nguyên nhân khác góp phần vào xu hướng hợp nhất là khủng hoảng ngành ngân hàng và tư nhân hoá các ngân hàng quốc doanh. Nghiên cứu của Lindgren et al (1999) cho thấy nhiều ngân hàng của một số quốc gia đã gặp phải tình trạng khó khăn, thậm chí có ngân hàng phá sản. Các chính phủ thường trợ cấp cho các ngân hàng này và sắp xếp để các ngân hàng gặp khó khăn này hợp vào các tổ chức khác.

Một trong những phương pháp chuẩn đánh giá sáp nhập ngân hàng là tỷ lệ tập trung tư bản. Tài sản và tiền gửi của những tổ chức tín dụng lớn nhất được sử dụng để xây dựng tỷ lệ tập trung tư bản. Mọi sự tăng lên của tỷ lệ tập trung tư bản là dấu hiệu của xu hướng hợp nhất tăng và ngược lại, tỷ lệ tập trung tư bản giảm có thể là kết quả của việc có thêm những ngân hàng mới hoặc sáp nhập xảy ra với các ngân hàng nhỏ hơn hoặc cả hai.

<sup>4</sup> Báo cáo IMF WP/03/158: Sáp nhập, quốc tế hoá, hợp nhất ngân hàng: Xu hướng và dự báo về những rủi ro tài chính

De Nicolo (2003) đã sử dụng số liệu của IFS, OECD & FITCH – IBCA để xây dựng tỷ lệ tập trung tư bản của ba ngân hàng lớn nhất ở 115 quốc gia và của năm ngân hàng lớn nhất ở 95 quốc gia. Kết quả phân tích số liệu cho thấy rằng tỷ lệ nắm giữ thị phần ngân hàng ngày càng cao đối với Mỹ, các nước Tây Âu, một vài nước Đông Âu và châu Mỹ La tinh, song tỷ lệ này lại giảm ở châu Phi, Trung Á và một vài quốc gia ở các khu vực khác. Mức tăng không đồng đều này do mức độ phát triển khác nhau của các quốc gia, song phần nào chứng minh rằng xu hướng hợp nhất ngân hàng chỉ xảy ra ở một số khu vực và quốc gia chứ không phải mang tính toàn cầu.

### *Quốc tế hoá (Internationalisation)*

Quá trình sáp nhập ngân hàng không chỉ diễn ra trong biên giới một quốc gia, mà còn diễn ra giữa nhiều nước. Smith & Water (1998) ghi nhận sự tăng trưởng trong các giao dịch mua bán giữa các quốc gia trong những năm 1985 – 1995, trong đó 15% các giao dịch là những thương vụ ngân hàng các quốc gia phát triển mua lại các tổ chức tài chính ở các quốc gia mới nổi. BIS (2001) cũng cho thấy xu hướng quốc tế hoá diễn ra ở những thị trường mới nổi, thể hiện ở sự gia tăng về số lượng các ngân hàng nước ngoài tại một số quốc gia đang phát triển. Những động cơ khuyến khích các tập đoàn tài chính mở rộng trên phạm vi quốc tế gồm có cơ hội sinh lợi ở các quốc gia chủ thể, và môi trường pháp lý ở nước nhận đầu tư. Những thương vụ mua bán quốc tế cho thấy ngân hàng nước ngoài, thường là những ngân hàng lớn có lợi nhuận cao và có trụ sở ở những nước phát triển, mua lại cổ phần của những ngân hàng tại nước có tiềm năng phát triển, mặc dù tỷ lệ tập trung tư bản của ngành ngân hàng trong nước này còn thấp và khung pháp lý ngân hàng còn chưa đầy đủ.

De Nicolo (2003) đánh giá xu hướng quốc tế hoá toàn cầu bằng việc phân tích số liệu về ngân hàng sở hữu nước ngoài ở 105 nước. Về cơ bản, xu hướng quốc tế hoá tăng đáng kể trên tất cả các quốc gia tư bản từ 15-20% cho đến năm 2000. Nhìn vào từng khu vực, cũng giống như xu hướng hợp nhất, xu hướng quốc tế hoá cũng phát triển không đồng đều. Các nước Tây Âu ghi nhận mức tăng lớn nhất, 67% tổng giá trị tài sản do ngân hàng sở hữu toàn cầu nắm giữ, và tiếp đó là Mỹ, mức tăng 22% phần lớn do sự bành trướng của các ngân hàng châu Âu. Nghiên cứu cũng ghi nhận rằng, hiện tượng quốc tế hoá đang xảy ra ở những nước có thu nhập từ trung bình đến cao được quyết định bởi cơ hội đầu tư hấp dẫn. Quốc tế hoá ngân hàng thực chất ngày càng tăng ở các nước giàu và có chiều hướng giảm ở những quốc gia nghèo. Số liệu cũng ghi nhận rằng xu hướng quốc tế hoá mang tính chất tập trung ở khu vực, chứ không mang tính chất toàn cầu.

### *Con-sort-ium (Consortium)*

Công nghệ thông tin và việc giảm các qui định quản lý đang thúc đẩy sự phát triển của các Con-sort-ium trong các quốc gia công nghiệp hoá. Mặc dù các yếu tố hỗ trợ đang tăng lên ở những nước đang phát triển, song vẫn chưa có đủ sức mạnh để thúc đẩy sự thành lập các côngxooxiom ở những quốc gia này.

De Nicolo (2003) sử dụng số liệu tài chính của 500 tập đoàn tài chính lớn nhất thế giới về tài sản từ năm 1995 đến năm 2000 (từ ngân hàng số liệu Worldscope) để đánh giá xu hướng consortium trên thế giới, cũng như ở các nền kinh tế mới nổi. Như dự đoán, tỷ lệ tập hợp các tập đoàn tài chính tăng theo qui mô (theo tổng tài sản) của các tổ chức tín dụng. Năm 2000, trong số 50 tổ chức lớn nhất, 92% tổ chức là consortium (chiếm giữ 94% tổng tài sản) trong khi đó trong 500 tổ chức tài chính lớn nhất chỉ có 60% tổ chức là consortium, và tỉ lệ cũng như vậy đối với nhóm 100 và 250 tập đoàn tài chính lớn nhất.

Ngoài ra, xu hướng các Chính phủ huỷ bỏ những qui định đối với hoạt động của các ngân hàng đa quốc gia cũng đã khuyến khích các ngân hàng này cung cấp các dịch vụ ngân hàng mới. Các hoạt động dịch vụ ngân hàng toàn cầu đòi hỏi các ngân hàng phải được hoạt động trên một phạm vi quốc tế, ví dụ như ngân hàng điện tử hoặc ngân hàng internet. Quá trình tự do hoá trong thương mại ngày càng lớn đã kéo theo sự lưu chuyển vốn quốc tế mạnh mẽ và như vậy sự tự do hoá trong dịch vụ tài chính là không tránh khỏi. Sự tự do hoá trong các hoạt động dịch vụ tài chính, ngân hàng đã có những tác động mạnh tới thu nhập và tăng trưởng, chất lượng và hiệu quả đầu tư; cũng như sự phân bổ các nguồn lực theo ngành, theo thời gian và khu vực.

Nghiên cứu của Levine (1996 và 1997) và King và Levine (1993) cho thấy cả các nước đã và đang phát triển có khu vực tài chính, ngân hàng mở cửa đã phát triển nhanh hơn các nước có khu vực này đóng cửa. Jayaratne và Strahan (1996) nhận thấy rằng việc xoá bỏ các quy định<sup>5</sup> đối với chi nhánh giữa các bang tại Mỹ đã kích thích tăng trưởng ở mức 0,3-0,9% GDP trong giai đoạn 10 năm liên tiếp sau khi dỡ bỏ quy định này và ở mức 0,2-0,3% sau đó.

Bên cạnh xu hướng trở thành những ngân hàng sở hữu hỗn hợp (xuyên quốc gia và đa quốc gia) và vai trò giảm dần của Nhà nước trong hoạt động ngân hàng, xu hướng tích tụ và tập trung tư bản đáng kể cũng được ghi nhận trong ngành ngân hàng. Việc hợp nhất, sáp nhập và mua lại để hình thành các ngân hàng lớn, những consortium những ngân hàng xuyên quốc gia, đa quốc gia đã chứng minh sự hiệu quả của nó đối với các ngân hàng trên toàn thế giới. Những ngân hàng lớn mạnh không chỉ có ảnh hưởng đối với nền kinh tế của quốc gia sở tại ngân hàng đó mà còn có ảnh hưởng đối với nền kinh tế của các quốc gia khác.

Quá trình quốc tế hoá trong hoạt động ngân hàng là kết quả của:

- Sự thay đổi về môi trường cạnh tranh và môi trường pháp lý làm cho thị trường tài chính có những đặc điểm mới, ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động của các tổ chức tài chính, thậm chí đòi hỏi các ngân hàng phải tái cơ cấu lại cho phù hợp;
- Các ngân hàng đối mặt với sự cạnh tranh mãnh liệt cả trong thị trường nội địa và quốc tế, nhất là khi công nghệ ngân hàng tiên tiến được sử dụng rộng rãi; và
- Việc tồn tại quá nhiều ngân hàng trong một quốc gia (chẳng hạn, ở Mỹ có khoảng 6.000 ngân hàng với hàng vạn chi nhánh khắp đất nước, còn ở Đức có 3.500 ngân hàng với 6.500 chi nhánh) đã dẫn đến chênh lệch cung và cầu. Các ngân hàng phải đối mặt với sự suy giảm tỷ suất lợi nhuận ở thị trường trong nước và phải tăng cường sự hiện diện ở thị trường mới.

Trong môi trường cạnh tranh quyết liệt và trong bối cảnh quốc tế như vậy, các ngân hàng phải hoạt động có hiệu quả hơn nữa để có được những vị trí cao nhất trong xếp hạng ngân hàng. Kết quả đánh giá xếp hạng ngân hàng phản ánh năng lực cạnh tranh của từng ngân hàng cũng như của hệ thống ngân hàng của mỗi quốc gia. Những chỉ số sau được áp dụng chung trên toàn thế giới dùng để xếp loại các ngân hàng:

- Nhóm chỉ số phản ánh năng lực cạnh tranh của các TCTD như chỉ số về năng lực và chất lượng nguồn nhân lực, chỉ số về năng lực công nghệ ngân hàng, chỉ số về năng lực tài chính, chỉ số về năng lực quản trị điều hành, và chỉ số về uy tín và giá trị thương hiệu;
- Nhóm chỉ số về chính sách xây dựng, phát triển và sử dụng các lợi thế cạnh tranh như: chỉ số về hiệu quả của các chính sách phát triển và sử dụng hợp lý nguồn nhân lực, công nghệ ngân hàng, năng lực tài chính, tổ chức, và giá trị thương hiệu; và
- Nhóm chỉ số về kết quả thực hiện chiến lược và chiến lược cạnh tranh: các thay đổi của thị phần, hoặc tỉ lệ tăng trưởng của thị phần trong các thị trường chính, tăng tỷ trọng thu nhập từ các dịch vụ sử dụng công nghệ cao, hoặc từ các sản phẩm dịch vụ mới trên các thị trường mới, và thu nhập tăng thêm của ngân hàng từ các giải pháp tăng cường cạnh tranh.

Hiện nay có nhiều hệ thống chỉ số được dùng để xếp hạng các TCTD. Hệ thống chỉ số được sử dụng nhiều nhất là CAMELS. Theo hệ thống này, các TCTD được xếp hạng theo các chỉ số về vốn, tổng tài sản, quản lý, lợi nhuận, khả năng thanh khoản, và khả năng phản ứng với thị trường. Thông thường các

---

<sup>5</sup> Đạo luật Hiệu lực Chi nhánh và Ngân hàng Liên bang Riegel-Neal năm 1994 bãi bỏ các hạn chế về lập chi nhánh giữa các bang



TCTD được xếp hạng thứ tự từ “AAA” đến “CCC” hoặc xếp theo số thứ tự, theo từng tiêu chí của các tổ chức xếp hạng có uy tín trên thế giới như Moody’s và Standards & Poor<sup>6</sup>.

Toàn cầu hoá các dịch vụ ngân hàng đã và đang phát triển nhanh chóng, và đây là đe dọa thực sự đối với thị phần của các ngân hàng Việt Nam. Thừa nhận tầm quan trọng của xu thế quốc tế hoá trong ngành ngân hàng, các ngân hàng Việt Nam đã nhận ra rằng họ phải đủ mạnh và đủ sức cạnh tranh để đứng vững trong quá trình hội nhập. Điều này sẽ giúp các ngân hàng Việt Nam có được vị trí cao hơn so với các ngân hàng khu vực và quốc tế về vốn, tổng tài sản, quản lý, lợi nhuận, khả năng thanh khoản, và phản ứng với thị trường.

## 2.2.2 Các xu hướng quốc tế hóa trong hoạt động ngân hàng tại Việt Nam

Trong bối cảnh cải cách kinh tế và chính sách hội nhập quốc tế, thời gian qua, ngành ngân hàng đã có nhiều thay đổi tích cực. Một hệ thống ngân hàng độc quyền đã được thay thế bởi một hệ thống hai cấp với nhiều loại hình tổ chức tín dụng được phép hoạt động. Với sự thay đổi trong việc điều hành chính sách tiền tệ quốc gia (từ công cụ đến cơ chế điều hành), ngân hàng Việt Nam đã có điều kiện phát triển theo xu hướng quốc tế hoá. Hiện nay, các chi nhánh ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam đã thừa nhận những thay đổi trong ngành ngân hàng Việt Nam và đã có những bước đi thích hợp. Việc hai ngân hàng nước ngoài mua lại cổ phần của hai ngân hàng TMCP lớn của VN trong những tháng đầu năm 2005 (Ngân hàng ANZ mua cổ phần của ngân hàng Sacombank và ngân hàng Standard Chartered Bank mua cổ phần của ngân hàng ACB) được ghi nhận như một sự khẳng định xu hướng phát triển của ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam.

Vấn đề về quyền tự chủ của các tổ chức tín dụng cũng dần được giải quyết. Các TCTD được quyền quyết định về việc cho vay, về các yêu cầu thế chấp và về lãi suất tiền gửi và cho vay. Sự phân biệt đối xử giữa các doanh nghiệp nhà nước và tư nhân trong lĩnh vực tài chính cũng được giảm dần. Các loại hình TCTD được đối xử bình đẳng trong kinh doanh theo các luật áp dụng, đặc biệt là Luật các TCTD. Các chức năng xã hội đã được tách bạch khỏi chức năng kinh doanh thương mại trong các Ngân hàng thương mại Nhà nước. Ngân hàng Chính sách xã hội đã được thành lập với các chức năng gắn liền với chính sách xã hội.

Vai trò của Nhà nước trong lĩnh vực tài chính, bao gồm cả vốn của Nhà nước trong các ngân hàng quốc doanh cũng đã thay đổi. Các NHTMQĐ sẽ thực hiện kế hoạch cổ phần hoá theo các nguyên tắc thị trường. Vị trí của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam đã được cải thiện<sup>7</sup>. Các chức năng của Ngân hàng Nhà nước đã được dần cải thiện thông qua việc giảm thiểu quản lý hành chính trong hoạt động của các TCTD. Ngân hàng Nhà nước cũng đã cố gắng loại bỏ “các loại giấy phép con” và cải thiện các thủ tục quản lý nội bộ cho thích hợp với các cuộc cải cách hành chính trên toàn quốc.

Tính chuyển đổi của tài khoản vãng lai đã và đang được cải thiện. Với việc Đồng Việt Nam ngày càng được ổn định và tiến dần tới đồng tiền có khả năng chuyển đổi, các giao dịch thanh toán vãng lai có thể được tự do hoá theo quy định tại Điều VIII Điều lệ Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF). Các chính sách và quy định bảo đảm hoạt động an toàn của các TCTD được xây dựng trên cơ sở và tuân thủ theo các tiêu chuẩn quốc tế. Các công cụ trực tiếp sử dụng để điều hành chính sách tiền tệ được thay thế bằng các công cụ gián tiếp phù hợp với cơ chế thị trường.

<sup>6</sup> Việc đảm bảo lợi ích xã hội và ổn định kinh tế ở mỗi quốc gia, khu vực, và toàn cầu phát sinh nhu cầu đánh giá thứ hạng các TCTD. Thứ hạng được đánh giá này giúp nền kinh tế toàn cầu tránh khỏi đột biến ở những ngân hàng hay nhóm ngân hàng lớn mà có khả năng tạo ra những cú sốc kinh tế. Sự sụp đổ của một ngân hàng có thể gây ra khủng hoảng kinh tế, và trầm trọng hơn nữa là sự sụp đổ của hệ thống tài chính trên toàn thế giới. Ngoài ra, giá trị và cổ phiếu của mỗi ngân hàng cũng được phản ánh trong thứ hạng này.

<sup>7</sup> Ngân hàng Nhà nước Việt Nam đã thể hiện sự độc lập trong việc xây dựng, thực hiện và quản lý chính sách tiền tệ quốc gia. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam quản lý các khoản nợ và trả nợ từ các tổ chức nước ngoài, các giao dịch ngoại tệ, bảo đảm sự ổn định của đồng nội tệ và quản lý việc in tiền.

Các ngân hàng và TCTD đang thực hiện chương trình hiện đại hoá bằng cách sử dụng các công nghệ mới và cập nhật các dịch vụ và sản phẩm, do đó nối mạng toàn hệ thống để đạt được việc thực hiện giao dịch một cửa. Kết quả là các dịch vụ của các ngân hàng Việt Nam trở nên đa dạng hơn, phù hợp với các hiệp định song phương, như Hiệp định thương mại Việt Nam - Hoa kỳ, Hiệp định Việt - Nhật về tự do, xúc tiến và bảo vệ đầu tư; và các cam kết khác ký kết trong nội bộ các tổ chức đa phương như ASEAN, ASEAN+3, APEC, và sắp tới là WTO.

### 3 NGÀNH NGÂN HÀNG VIỆT NAM

Mục đích của phần này là nhằm giới thiệu tình hình hiện tại của ngành ngân hàng với tâm điểm là các nhóm ngân hàng khác nhau (ngân hàng Việt Nam và ngân hàng nước ngoài). Tổng thể chi tiết hơn về ngành ngân hàng Việt Nam (bao gồm sự phát triển và cải cách ngành ngân hàng và các doanh nghiệp nhà nước) sẽ được trình bày trong Phụ lục 1

Ngành ngân hàng Việt Nam đã trải qua một quá trình tái cơ cấu và đổi mới sâu sắc. Những thành tựu và thay đổi quan trọng đạt được trong những năm qua đã phần nào phản ánh điều này. Tuy vậy, hệ thống ngân hàng Việt Nam vẫn còn đối mặt với những thách thức và khó khăn đáng kể. Đã có những tranh luận cho rằng những thành công khiêm tốn và công cuộc cải cách đạt được là do quyết định của Nhà nước duy trì sở hữu và giám sát toàn phần những ngân hàng này. Bên cạnh tái cơ cấu ngân hàng, hiện đại hoá cơ cấu thể chế, giám sát và quy định đều đã được thực thi. Chức năng giám sát của một ngân hàng trung ương, ví dụ như Ngân hàng Nhà nước, đã bị cản trở phần nào chỉ vì lý do NHNN là đại diện cho sở hữu Nhà nước tại các ngân hàng thương mại quốc doanh.

Từ một hệ thống ngân hàng độc quyền, ngành ngân hàng của Việt Nam đã chuyển mình và thay đổi theo hệ thống hai cấp, mà bước thay đổi đầu tiên được ghi nhận từ những năm 1990 là việc tách các chức năng kinh doanh thương mại khỏi Ngân hàng Nhà nước Việt Nam. Một số lớn những ngân hàng thương mại cổ phần đã được thành lập và sự hiện diện của các chi nhánh ngân hàng nước ngoài và các ngân hàng liên doanh đã trở nên rõ ràng hơn trong thập kỷ qua. Sự hiện diện của các HTX tín dụng/ Quỹ tín dụng, các tổ chức tài chính vi mô, các công ty tài chính và cho thuê tài chính đã làm cho thị trường tài chính trong nước đa dạng hơn (xem bảng 2). Từ đó có thể thấy rằng ngành ngân hàng Việt Nam đang chuyển dần tới một hệ thống tương tự như hệ thống ngân hàng của các nền kinh tế đang nổi và mới phát triển.

**Bảng 2: Ngân hàng và các tổ chức tín dụng phi ngân hàng tại Việt Nam**

#	Các tổ chức tín dụng tại Việt Nam	Số lượng
1	Ngân hàng Thương mại Quốc doanh	5
2	Ngân hàng Chính sách	1
3	Ngân hàng Thương mại Cổ phần	34
4	Ngân hàng liên doanh	4
5	Chi nhánh Ngân hàng Nước ngoài	28
6	Công ty Tài chính	5
7	Công ty Cho thuê Tài chính	8
8	Quỹ Tín dụng Nhân dân	901

*Nguồn:* Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, tháng Tư, 2005

Như mô tả ở bảng trên, thị trường ngân hàng Việt Nam bị phân đoạn ở mức độ cao. Trong phần dưới đây, Tư vấn sẽ so sánh hai nhóm liên quan, các tổ chức tín dụng Việt nam và tổ chức tín dụng nước ngoài trên ba yếu tố: thị phần, sức mạnh tài chính, và trình độ khoa học công nghệ và quản trị công ty.

### 3.1 Nhóm Ngân hàng Việt Nam

Nhóm ngân hàng Việt Nam bao gồm năm ngân hàng thương mại quốc doanh, một ngân hàng chính sách và 34 ngân hàng thương mại cổ phần.

Các ngân hàng thương mại Việt Nam hiện thống trị thị trường tiền gửi và cho vay với thị phần tương đối lớn (xem Bảng 3). Điều này có được nhờ những lợi thế sẵn có với vai trò là ngân hàng trong nước bởi nhóm ngân hàng này không phải chịu những hạn chế về quy mô hoạt động hay số lượng các chi nhánh trong một khu vực. Trong khi những ngân hàng nước ngoài lại gặp phải một số hạn chế khi nhận tiền gửi tại thị trường trong nước. Ngoài ra, một số lượng lớn các khách hàng truyền thống là các doanh nghiệp Nhà nước đã tạo thêm sức mạnh cho nhóm ngân hàng này.

**Bảng 3: Thị phần của các ngân hàng thương mại Việt Nam**

	2000	2001	2002	2003	2004
Đơn vị : %					
<i>Thị phần của các ngân hàng thương mại Việt Nam trong việc huy động vốn</i>					
Ngân hàng thương mại Quốc doanh	77	80,1	79,3	78,1	75,2
Ngân hàng cổ phần	11,3	9,2	10,1	11,2	13,2
Tổng cộng	88,3	89,3	89,4	89,3	88,4
<i>Thị phần của các ngân hàng thương mại Việt Nam trong việc cho vay</i>					
Ngân hàng thương mại Quốc doanh	76,7	79	79,9	78,6	76,9
Ngân hàng cổ phần	9,2	9,3	9,5	10,8	11,6
Tổng cộng	85,9	88,3	88,4	89	88,5

*Nguồn:* Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, tháng Tư, 2005

Trong khi các ngân hàng TMQD vẫn tập trung phục vụ các DNNN lớn, các ngân hàng cổ phần đã tìm ra những thị trường ngách là phục vụ những doanh nghiệp vừa và nhỏ cũng như các cá nhân. Các tổ chức tín dụng phi ngân hàng và ngân hàng chính sách xã hội đóng một vai trò quan trọng trong việc cấp vốn cho khu vực nông thôn và những người nghèo. Có thể tin tưởng rằng, trong một tương lai gần, thị phần của các tổ chức tín dụng Việt Nam trong lĩnh vực tín dụng và cho vay sẽ không thay đổi nhanh chóng; mặc dù có thể xuất hiện một số thay đổi về cấu trúc, ví dụ như thị phần của các ngân hàng TMCP sẽ tăng lên.

Về *sức mạnh tài chính*, mặc dù gần đây đã có những cải thiện đáng kể về lượng vốn của các tổ chức tín dụng Việt Nam, nhóm này vẫn bị coi là yếu về tài chính. Trong giai đoạn 4 năm vừa qua, tổng vốn điều lệ của nhóm này đã tăng lên 3,5 lần từ 6.000 tỉ đồng vào năm 2001 lên tới 21.000 tỉ đồng vào năm 2004. Tuy nhiên, mức vốn điều lệ trung bình của cả ngân hàng TMQD và ngân hàng TMCP vẫn thấp, từ khoảng 20 cho đến vài trăm triệu USD. Những con số này không chỉ khiêm tốn khi so với các ngân hàng nước ngoài mà còn làm hạn chế khả năng cho vay của các ngân hàng thương mại Việt Nam bởi vì mức quy định trần 15% của Luật các Tổ chức Tín dụng (các tổ chức tín dụng không được phép cho vay quá 15% vốn điều lệ cho một khách hàng). Tỷ lệ an toàn vốn (CAR) của các ngân hàng thương mại vẫn thấp hơn mức tiêu chuẩn 8% của thế giới. Điều này đã hạn chế các ngân hàng nâng cấp công nghệ và giới thiệu những dịch vụ mới như ngân hàng điện tử, ATM, vốn là những dịch vụ đòi hỏi phải đầu tư đáng kể.

Về ứng dụng công nghệ và công nghệ thông tin, dự án “Hiện đại hoá ngân hàng và hệ thống thanh toán” được thực hiện tại một số ngân hàng TMQD và những đầu tư đáng kể của các ngân hàng cổ phần vào công nghệ đã cho thấy những nỗ lực đầu tư vào công nghệ mới từ phía các ngân hàng trong nước. Những dịch vụ ngân hàng hiện đại như ngân hàng internet, ngân hàng điện thoại đã được giới thiệu tại một số ngân hàng thương mại. Thị trường ngân hàng hiện nay chứng kiến cuộc cạnh tranh về thẻ ATM, khi có tới 3 ngân hàng phát hành thẻ tín dụng quốc tế và 15 ngân hàng phát hành thẻ tín dụng trong nước. Có ít nhất 700 máy rút tiền tự động (máy ATM) đã được lắp đặt tại những khu vực đông dân cư ở hầu hết những tỉnh thành phố tại Việt Nam. Tuy nhiên, cần xem xét đưa hệ thống những máy rút tiền vốn đang trong sự quản lý của từng ngân hàng riêng lẻ vào trong một hệ thống chung thống nhất để phục vụ khách hàng tốt hơn và tạo hiệu quả cao hơn cho các ngân hàng.

Về quản trị doanh nghiệp, bao hàm nhiều khía cạnh như quản trị nguồn nhân lực, quản trị tín dụng - nợ, quản trị rủi ro, kiểm soát nội bộ, kiểm toán nội bộ và quản trị mạng lưới. Đây là những vấn đề thiết yếu cho các ngân hàng thương mại Việt nam do hầu hết những nhà quản lý ngân hàng chưa được đào tạo bài bản về kỹ năng quản trị ngân hàng. Mặc dù đã có một số nhà quản lý trung cấp là các chuyên gia được đào tạo, nhưng đội ngũ lãnh đạo của các ngân hàng trong nước cần thêm kinh nghiệm và kỹ năng trong việc quản trị ngân hàng, phân tích và quản trị rủi ro. Điều này cùng với những hạn chế hiện thời trong quản trị nguồn nhân lực nói chung, đặc biệt tại các ngân hàng TMQD, đã cản trở các ngân hàng thực hiện trách nhiệm giải trình một cách tích cực.

#### *Ngân hàng Chính sách Xã hội, Quỹ tín dụng Nhân dân, và Tiết kiệm Bưu điện*

Ngân hàng Chính sách Xã hội (VBSP) được thành lập để đảm nhận các chương trình cho vay chính sách quy mô nhỏ và cho vay chỉ định, vốn do các NHTMQD và các cơ quan chính phủ khác đảm nhiệm, trong đó có Ngân hàng vì Người nghèo (VBP). Việc thành lập ngân hàng này được thực hiện trên sự cần thiết phải chuyển tất cả các chương trình cho vay chính sách khỏi hệ thống NHTMQD và tổng hợp tất cả các chương trình cho vay chính sách khác nhau vào một tổ chức tài chính duy nhất. Ngân hàng bắt đầu đi vào hoạt động ngày 11/03/2003 và thể chế hoạt động dựa trên cơ sở mô hình ngân hàng phi lợi nhuận cung cấp một loạt các dịch vụ và sản phẩm tài chính với giá bao cấp. Ngân hàng này được miễn trừ khỏi tất cả các quy định pháp chế áp dụng cho các NHTMQD và cũng không chịu sự điều tiết của khung pháp lý được đề xuất cho các tổ chức tài chính vi mô<sup>8</sup>.

Quỹ tín dụng Nhân dân (theo mô hình nghiệp đoàn tín dụng Caisses Populaires, đã được thành lập cách đây một thế kỷ ở Quebec, Canada) là một loại hình tổ chức hợp tác xã tín dụng hoạt động theo nguyên tắc tự nguyện, tự chủ và tự chịu trách nhiệm về các kết quả hoạt động của mình. Được thành lập từ năm 1993, mạng lưới Quỹ tín dụng Nhân dân ở Việt Nam bao gồm 905 quỹ tín dụng nhân dân cấp cơ sở và một Quỹ tín dụng Nhân dân TW với 24 chi nhánh hoạt động ở 53 trong số 64 tỉnh và thành phố khắp Việt Nam. Mạng lưới Quỹ tín dụng Nhân dân đã phục vụ cho 4,8 triệu thành viên. Khoảng 84% tổng tài sản của các quỹ tín dụng nhân dân dựa trên các nguồn tiết kiệm và vốn của các thành viên, do vậy đã tạo điều kiện cho quỹ hoạt động một cách tự chủ. Các quỹ tín dụng nhân dân có hoạt động chỉ giới hạn ở các vùng nghèo, như là các khu vực miền núi phía Bắc. Theo số liệu 11/2004, Quỹ tín dụng Nhân dân đã hỗ trợ 955.657 hộ gia đình và đối tượng khách hàng chính là nông dân và các hộ kinh doanh nhỏ.

Công ty Dịch vụ Tiết kiệm Bưu điện (VPSC) được thành lập năm 1999 với vai trò là một chi nhánh về tài chính của Tổng công ty Bưu chính Viễn thông (VNPT). Một trong những nhiệm vụ chính của công ty được Chính phủ giao là cung cấp vốn cho Quỹ Hỗ trợ Phát triển cũng như đầu tư vào những dự án viễn thông của VNPT. Công ty tập trung thu hút những nguồn vốn nhỏ lẻ từ trong dân thông qua mạng lưới các bưu cục trên toàn quốc. Ban đầu VPSC mới triển khai hai dịch vụ cơ bản là Tiết kiệm có kỳ hạn lãi cuối kỳ rút một lần và Tiết kiệm gửi góp ở tổng số 39 điểm bưu cục. Sau đó, VPSC đã nhanh chóng phát triển các dịch vụ của mình tại 4.800 bưu cục trong cả nước. Đồng thời, để thoả mãn nhu cầu ngày càng tăng của

<sup>8</sup> Ngân hàng Thế giới (2004), Nghiên cứu chính sách tài chính: Ngân hàng Chính sách Xã hội

khách hàng, nhiều dịch vụ mới đã được triển khai, bao gồm tài khoản tiết kiệm cá nhân, chuyển tiền trong nước và nước ngoài.

Ngân hàng Chính sách Xã hội và Quỹ Tín dụng Nhân dân cùng với những chương trình mục tiêu khác của Chính phủ chỉ phục vụ một nhóm trong số dân cư nghèo ở Việt Nam. Các NHTMQD và các chương trình mục tiêu của Chính phủ dường như phục vụ các hộ gia đình nghèo có thu nhập khá hơn, ví dụ như Ngân hàng NNO&PTNT phục vụ hộ gia đình nghèo với thu nhập bình quân 1,8 triệu đồng/năm, Ngân hàng vì Người nghèo phục vụ các hộ gia đình có thu nhập bình quân 1,3 triệu đồng/năm và Quỹ tín dụng Nhân dân phục vụ các hộ có thu nhập 300.000 đồng/năm. Các hoạt động của Ngân hàng vì Người nghèo hoàn toàn phụ thuộc vào nguồn tài trợ, các khoản vay có đảm bảo và các khoản hỗ trợ lãi suất của Chính phủ. Ngân hàng cho khách hàng vay dưới mức lãi suất của thị trường, không phải trả lãi suất cho một phần lớn các khoản vốn hoạt động, và nhận được sự đảm bảo hoàn toàn của Chính phủ và được tài trợ lãi suất cho nhiều khoản vốn hoạt động. Trong khi Ngân hàng vì Người nghèo đã xây dựng một thể chế cơ cấu và quy trình toàn diện, thì các hoạt động của ngân hàng không bền vững về mặt thể chế và tài chính nếu không có hỗ trợ của Chính phủ. Bên cạnh đó, Quỹ Tín dụng Nhân dân là một loại hình ngân hàng có vốn góp của các thành viên và không trực tiếp nhắm tới người nghèo. Quỹ tín dụng cung cấp một hệ thống tín dụng nông thôn ổn định cho nông dân và các hộ kinh doanh nhỏ mà qua đó thúc đẩy phát triển kinh tế địa phương và gián tiếp góp phần xóa đói giảm nghèo.

Với một mạng lưới các bưu cục rộng khắp trên toàn quốc và một loạt các sản phẩm đa dạng, VPSC đã dần dần chiếm được một thị phần đáng kể trong thị trường tài chính trong nước. Kể từ khi thành lập, VPSC đã cung cấp cho Quỹ Hỗ trợ Phát triển 8.500 tỷ VNĐ, chiếm 14,6% tổng số vốn huy động trong nước của Quỹ. Hiện tại, trong khi chờ một khung pháp lý hoàn chỉnh cho các hoạt động của dịch vụ tiết kiệm bưu điện, VPSC có kế hoạch đưa ra thị trường những sản phẩm cũng đã được các ngân hàng thương mại giới thiệu. Như vậy, mặc dù là được Chính phủ giao cho những nhiệm vụ chính trị, nhưng một khi VPSC trở thành một nhà cung cấp dịch vụ tài chính và ngân hàng bán lẻ thực thụ, công ty này chắc chắn sẽ trở thành một đối thủ lớn trên thị trường trong nước mà các ngân hàng thương mại cần phải chú ý tới.

### 3.2 Nhóm Ngân hàng Nước ngoài

Theo Luật Các Tổ chức Tín dụng, các ngân hàng 100% vốn nước ngoài được phép thành lập tại Việt Nam, tuy nhiên vẫn chưa có ngân hàng nào được thành lập tính đến thời điểm này. Hiện nay có 3 loại hình các tổ chức tín dụng nước ngoài đang hoạt động tại Việt Nam gồm: chi nhánh ngân hàng nước ngoài, ngân hàng liên doanh và tổ chức tín dụng 100% vốn nước ngoài (gồm có 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). Đã có nhiều tranh cãi cho rằng ngân hàng nước ngoài mong muốn hoạt động độc lập tại Việt Nam mà không thành lập là pháp nhân Việt Nam. Có một vài lý do giải thích cho điều này. Thứ nhất, với địa vị nước ngoài (chi nhánh hoặc văn phòng đại diện), các hoạt động của họ không chịu sự chi phối của nhiều chính sách pháp lý như pháp nhân Việt Nam. Thứ hai, khi bắt đầu hoạt động, ngân hàng nước ngoài cần tìm hiểu về thị trường nội địa và xác định các khách hàng tiềm năng. Điều này sẽ được thực hiện hiệu quả hơn nếu các ngân hàng bắt đầu phát triển từ quy mô nhỏ - văn phòng đại diện hoặc chi nhánh.

Một số đặc điểm của nhóm này sẽ được mô tả trong phần dưới đây:

Nhóm các ngân hàng nước ngoài chiếm một thị phần khiêm tốn, chưa đến 10%, trong cả lĩnh vực tín dụng và cho vay (xem Bảng 4). Nguyên nhân lý giải hiện trạng này chính là những hạn chế về đối tượng khách hàng các ngân hàng này phục vụ cũng như số lượng và loại hình tiền tệ được phép huy động và mạng lưới hoạt động. Mức độ của những hạn chế sẽ khác nhau theo từng loại hình chi nhánh ngân hàng nước ngoài (những ngân hàng Mỹ và châu Âu ít bị hạn chế hơn), ngân hàng liên doanh và công ty (cho thuê) tài chính. Tuy vậy, các tổ chức tín dụng nước ngoài có một số lợi thế nhất định để vượt qua tình hình này.

Mức quy định trần với các khoản cho vay, 15% vốn điều lệ, áp dụng cho một khách hàng trên thực tế không phải là một hạn chế đối với các chi nhánh ngân hàng nước ngoài vì tỷ lệ này sẽ áp dụng cho vốn chủ sở hữu của ngân hàng mẹ tại nước ngoài. Các chi nhánh nước ngoài tại Việt Nam có thể nhờ vào năng lực tài chính dồi dào của ngân hàng mẹ mà không bị giới hạn như các ngân hàng Việt Nam. Ngoài ra, họ có kinh nghiệm phong phú về đánh giá dự án, xếp hạng rủi ro và quản lý nợ, từ đó tỷ lệ nợ quá hạn sẽ thấp. Một điều quan trọng khác là nhóm ngân hàng nước ngoài không phải tuân thủ các chính sách cho vay chặt chẽ theo quy định Chính phủ Việt Nam như các ngân hàng Việt Nam.

**Bảng 4: Thị phần của các ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam**

Đơn vị : %

	2000	2001	2002	2003	2004
<i>Thị phần của các ngân hàng nước ngoài trong lĩnh vực tín dụng</i>					
Chi nhánh ngân hàng nước ngoài	9,2	8,8	8,1	7,8	8,2
Ngân hàng liên doanh	1,1	1,2	1,3	1,5	1,5
<b>Tổng cộng</b>	<b>10,3</b>	<b>10</b>	<b>9,4</b>	<b>9,3</b>	<b>9,7</b>
<i>Thị phần của các ngân hàng nước ngoài trong lĩnh vực cho vay</i>					
Chi nhánh ngân hàng nước ngoài	11,3	9,5	7,7	7,7	8,3
Ngân hàng liên doanh	1	1	1,1	1,2	1,2
<b>Tổng cộng</b>	<b>12,3</b>	<b>10,5</b>	<b>8,8</b>	<b>8,9</b>	<b>9,5</b>

Nguồn: Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, tháng Năm, 2005

Qua những cuộc trao đổi với nhóm ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam, họ cho rằng những con số trên chỉ hợp lý đối với quy mô của thị trường cho vay. Nếu loại trừ các khoản vay ưu đãi từ các ngân hàng TMQD cho các dự án Chính phủ, thị phần của các ngân hàng nước ngoài trong thị trường cạnh tranh lành mạnh hơn sẽ tăng lên tới 15-17%. Ngân hàng nước ngoài vốn được xem là có những ưu thế kế thừa như ngân hàng của một quốc gia sẽ được lựa chọn là ngân hàng giao dịch của các công ty có nguồn gốc từ quốc gia đó. Việc áp dụng nghiêm khắc các chuẩn mực quốc tế trong quản lý tài chính như CAMEL(s) đã giúp đảm bảo tính giải trình và sự lành mạnh về tình hình tài chính của những ngân hàng trong nhóm này.

Công nghệ và quản trị doanh nghiệp chính là những lợi thế cạnh tranh của các tổ chức tín dụng nước ngoài. Nhóm ngân hàng này thường đi trước các ngân hàng Việt Nam trong việc giới thiệu những dịch vụ ngân hàng hiện đại như ngân hàng điện tử, và các công cụ phái sinh. Hiện tại, nhu cầu thị trường cho các dịch vụ này còn thấp dù sẽ gia tăng trong tương lai và chiếm một phần lớn trong doanh thu của ngân hàng.

## 4 RÀ SOÁT MÔI TRƯỜNG PHÁP LÝ VÀ CHÍNH SÁCH NGÂN HÀNG

Từ góc nhìn đánh giá về ảnh hưởng của tự do hóa thương mại trong lĩnh vực ngân hàng, đặc biệt là đối với hiệu quả hoạt động, tính cạnh tranh và các lợi ích kinh tế tổng thể của ngành hay nhóm đối tượng có khả năng chịu thiệt hại, một trong các bước cần thiết là rà soát những khác biệt giữa các quy định pháp lý hiện tại về ngân hàng và các cam kết với quốc tế mà Việt Nam đã đưa ra và/hoặc sẽ thực hiện trong quá trình tự do hóa ngành ngân hàng. Việc rà soát này được thực hiện dựa trên giả định rằng sau khi tham gia WTO, ít nhất Việt Nam sẽ thực hiện các cam kết ban đầu về lịch trình tự do hóa trong các bản chào dịch vụ WTO, nếu không phải là nhiều hơn những cam kết đó (phụ thuộc vào kết quả các cuộc đàm phán đang tiến hành).

So sánh này giúp nhận biết những thay đổi về môi trường pháp lý, và sau đó là những ảnh hưởng đến khu vực ngân hàng và các tổ chức ngân hàng trong nước. Do Hiệp định Thương mại Việt Mỹ (BTA), được xây dựng dựa theo các nguyên tắc của WTO, có hiệu lực từ năm 2001 và đã thực sự tác động tới các ngân hàng trong nước, việc đưa cả những cam kết của Việt Nam trong BTA vào nghiên cứu này sẽ giúp dự báo những ảnh hưởng của cam kết WTO trong tương lai. Một lý do khác để đưa BTA vào so sánh là các thành viên WTO khác đã yêu cầu Việt Nam đưa ra những cam kết tương tự trên cơ sở Quy chế Tối huệ quốc (nói một cách khác là đa phương hóa Hiệp định Thương mại song phương Việt - Mỹ). Bởi vậy, những nghĩa vụ trong tương lai khi là thành viên của WTO cũng sẽ giống như nghĩa vụ thực hiện BTA hoặc là hơn thế nữa. Việc rà soát này sẽ nhằm mục tiêu tìm ra những lỗ hổng về mặt pháp lý mà chúng ta cần khắc phục thông qua cải cách pháp luật (ví dụ như không phải mọi qui định pháp lý hiện tại đều bao hàm bốn phương thức cung cấp dịch vụ một cách cụ thể).

Trong so sánh này, việc liên hệ tới những cam kết của Trung Quốc và Campuchia trong tự do hoá thương mại và những ảnh hưởng tới các vấn đề về triển khai hậu WTO cũng sẽ được đề cập đến. Những thông tin này sẽ cung cấp nhiều bài học hữu ích cho Việt Nam trong việc phân tích khả năng cạnh tranh và những điểm yếu của ngân hàng Việt Nam và trong việc thực hiện những cam kết đối với WTO trong tương lai.

### 4.1 Khung Pháp lý Trong nước

Trong những năm qua, khung pháp lý cho ngành ngân hàng đã từng bước được cải thiện. Mốc quan trọng đầu tiên là năm 1990, hai Pháp lệnh ngân hàng đã được ban hành tạo cơ sở pháp lý cho việc chuyển đổi sang hệ thống ngân hàng hai cấp. Vào năm 1997, hai pháp lệnh trên đã được cải tiến để trở thành Luật Ngân hàng Nhà nước và Luật Các tổ chức tín dụng, có hiệu lực thi hành từ tháng 10/1998. Hai luật này đã tạo ra một sân chơi bình đẳng hơn cho các tổ chức tín dụng, góp phần duy trì ổn định và phát triển kinh tế đất nước. Tuy nhiên, để đáp ứng yêu cầu hội nhập kinh tế quốc tế và yêu cầu cải cách hành chính, sự nghiệp hiện đại hóa và công nghiệp hóa đất nước, nâng cao hiệu quả hoạt động tiền tệ - ngân hàng, trong năm 2003 và 2004 Luật NHNN và Luật Các TCTD đã được bổ sung, sửa đổi. Những sửa đổi này được thực hiện nhằm giải quyết sự thiếu hụt về các dịch vụ ngân hàng, nâng cao chất lượng hoạt động, năng lực quản lý, bên cạnh đó khuyến khích sự độc lập của các tổ chức tín dụng.

Cụ thể, việc sửa đổi bổ sung hệ thống pháp luật ngân hàng là nhằm xây dựng hệ thống ngân hàng hiện đại phù hợp với thông lệ và chuẩn mực quốc tế, loại bỏ các thủ tục hành chính, giảm thiểu sự can thiệp không cần thiết của các cơ quan quản lý Nhà nước vào hoạt động của TCTD, mở rộng và quy định lại loại hình TCTD, củng cố hệ thống pháp lý, nhằm đáp ứng các yêu cầu của việc hội nhập kinh tế khu vực và



quốc tế, và chuẩn bị cho việc gia nhập WTO trong thời gian tới<sup>9</sup>. Trong Luật Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, 4 điều khoản (9, 17, 21 và 32) đã được sửa đổi tương ứng với nhu cầu thay đổi trong chính sách quản lý tiền tệ, như là các điều khoản minh bạch hoá hoạt động của ngân hàng, các quy định về hoạt động thị trường mở. Trong Luật về Các Tổ chức Tín dụng, 20 điều khoản đã được sửa đổi có liên quan đến những điểm khác biệt giữa tín dụng ưu đãi và tín dụng thương mại, việc sắp xếp và các hoạt động của các tổ chức tín dụng. Luật sửa đổi đã làm rõ hơn khái niệm các thuật ngữ trong ngành Ngân hàng, việc thiết lập các chi nhánh, hội đồng quản trị, tổng giám đốc và giám sát nội bộ<sup>10</sup>.

#### 4.1.1 Điều hành chính sách tiền tệ

Từ những năm 1990 đến nay, NHNN Việt Nam đã thành công trong việc điều hành chính sách tiền tệ, ổn định giá trị đồng tiền, kiểm soát lạm phát, góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, đảm bảo sự ổn định và phát triển hệ thống các TCTD. NHNN đã có nhiều nỗ lực trong việc hình thành và không ngừng đổi mới điều hành các công cụ chính sách tiền tệ theo các tiêu chuẩn quốc tế. Trong giai đoạn đầu, để phù hợp với điều kiện thị trường tiền tệ chưa thực sự phát triển, NHNN đã lựa chọn sử dụng nhiều hơn các công cụ trực tiếp như hạn mức tín dụng trong điều hành chính sách tiền tệ. Tuy nhiên, từ năm 1998, NHNN đã chuyển sang sử dụng các công cụ tiền tệ gián tiếp như:

*Nghiệp vụ thị trường mở:* Nghiệp vụ này được thực hiện từ năm 2000 và đến nay vẫn còn là một công cụ thường được NHNN sử dụng.

*Công cụ tái cấp vốn:* Đến nay tái cấp vốn của NHNN Việt Nam cho các NHTM chủ yếu được thực hiện dưới các hình thức chiết khấu, tái chiết khấu, cho vay có đảm bảo bằng giấy tờ có giá. Các hình thức cho vay theo chỉ định của Chính phủ trước đây có tỷ trọng lớn trong cho vay tái cấp vốn nhưng đã dần dần giảm xuống trong những năm gần đây. Các thủ tục cho việc tái cấp vốn đã được đơn giản hoá và đang được áp dụng khá bình đẳng cho tất cả các ngân hàng, không phân biệt loại hình sở hữu.

*Công cụ dự trữ bắt buộc:* NHNN đã từng bước đổi mới theo hướng nâng cao khả năng điều tiết của các công cụ dự trữ, phù hợp thông lệ quốc tế và tạo điều kiện cho TCTD sử dụng vốn linh hoạt. Trên thực tế, NHNN đã quy định dự trữ bắt buộc duy trì trên các khoản tiền gửi kỳ hạn từ năm 1995, được áp dụng cho cả các khoản tiền gửi có kỳ hạn và không có kỳ hạn tăng từ dưới 12 tháng tới dưới 24 tháng. Từ tháng 8 năm 2003, các tổ chức tín dụng được phép tính cả tiền gửi tại các chi nhánh NHNN là tiền duy trì dự trữ bắt buộc. NHNN cũng áp dụng các điều kiện dự trữ bắt buộc cho cả tiền đồng và tiền đô la Mỹ.

Ngoài các công cụ chính sách tiền tệ nêu trên, từ tháng 7/2001, NHNN bắt đầu thực hiện nghiệp vụ hoán đổi ngoại tệ như một công cụ chính sách tiền tệ. Thông qua nghiệp vụ này, Ngân hàng Nhà nước đã bơm nhiều tiền đồng hơn nữa vào các tổ chức tín dụng, đặc biệt là các tổ chức trước đây đã gặp khó khăn về vốn khả dụng bằng tiền đồng.

#### *Cơ chế điều hành lãi suất*

Từ năm 2002, Ngân hàng Nhà nước bắt đầu thực hiện cơ chế lãi suất thỏa thuận trong hoạt động cho vay thương mại bằng tiền đồng của các tổ chức tín dụng đối với khách hàng. Các mức lãi suất này được dựa trên các mức lãi suất cơ bản được quyết định và ban hành bởi NHNN Việt Nam. Đây là bước đột phá quan trọng trong điều hành chính sách tiền tệ theo các nguyên tắc thị trường, khuyến khích các tổ chức tín

<sup>9</sup> Ví dụ, Quyết định 42-2003-QĐ-NHNN của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam ra ngày 13 tháng 01 năm 2003 phác thảo kế hoạch đổi mới ngành ngân hàng Việt Nam. Quyết định số 109-QĐ-NHNN của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam ra ngày 30 tháng 01 năm 2004 liệt kê các ấn phẩm pháp lý của Ngân hàng Nhà nước năm 2004.

<sup>10</sup> Dự án VIE/02/009 - "Chiến lược phát triển dịch vụ ngân hàng tại Việt Nam trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế" trình bày sự so sánh chi tiết Luật mới điều chỉnh với phiên bản cũ. Phiên bản cập nhật nhất về cải cách ngân hàng pháp lý của hãng luật Phillip Fox có thể tham khảo tại <http://www.usvtc.org/updates/legal/PhillipsFox/RecentBankingReforms.pdf>

dụng mở rộng mạng lưới hoạt động để thực hiện việc huy động và cho vay với mức lãi suất phù hợp với cung cầu vốn trên thị trường. Điều này nâng cao tính tự chủ trong kinh doanh và khả năng cạnh tranh của các tổ chức tín dụng.

#### *Cơ chế điều hành tỷ giá*

Từ 1999, Ngân hàng Nhà nước thực hiện một bước đổi mới cơ bản trong điều hành tỷ giá chuyển từ quản lý có tính chất hành chính sang điều hành theo các nguyên tắc thị trường có sự quản lý của Nhà nước. Theo đó, thay cho việc công bố tỷ giá chính thức, Ngân hàng Nhà nước công bố tỷ giá giao dịch bình quân trên thị trường liên ngân hàng của ngày làm việc gần nhất và các ngân hàng thương mại được phép giao dịch với tỷ giá không vượt quá tỷ giá do Ngân hàng Nhà nước công bố cộng biên độ 0,1%. Đến tháng 7 năm 2002, biên độ tỷ giá được mở rộng theo 2 chiều lên +/-0,25%.

#### *Cơ chế quản lý ngoại hối*

NHNN đã từng bước đổi mới chính sách quản lý ngoại hối theo hướng tự do hóa, ngày càng thông thoáng hơn, tạo điều kiện thu hút vốn đầu tư nước ngoài. Đặc biệt, NHNN đã liên tục giảm tỷ lệ kết hối từ mức 80-100% năm 1998 xuống 0% năm 2003. Các quy định về mở tài khoản ngoại tệ, quy định về mang ngoại tệ qua biên giới được từng bước nới lỏng. Chính sách quản lý vay trả nợ nước ngoài của doanh nghiệp cũng như các chính sách liên quan khác ngày càng linh hoạt, thông thoáng hơn, nâng cao tính tự chủ, tự chịu trách nhiệm của doanh nghiệp và tổ chức tín dụng.

#### *Cơ chế tín dụng*

Cơ chế tín dụng này nhằm tạo điều kiện thuận lợi về mặt luật pháp đối với các TCTD. Cơ chế chính sách tín dụng thông thoáng đã tạo điều kiện cho các TCTD mở rộng các hoạt động tín dụng để đáp ứng nhu cầu vốn cho phát triển kinh tế - xã hội. Cơ chế tín dụng sửa đổi cho phép các TCTD có quyền tự chủ, tự chịu trách nhiệm trong quyết định cho vay (điều kiện vay vốn, lãi suất, mức vay, thời hạn vay, phương thức cho vay), lựa chọn khách hàng và biện pháp đảm bảo tiền vay trên các nguyên tắc thương mại.

#### *Cơ chế chính sách về hoạt động thanh toán*

Trong thời gian qua, Chính phủ và NHNN đã từng bước hoàn thiện cơ sở pháp lý cho hoạt động thanh toán qua ngân hàng và thanh toán không dùng tiền mặt. Một loạt các văn bản pháp lý về hoạt động thanh toán đã được xây dựng và không ngừng hoàn thiện như: Nghị định về hoạt động thanh toán qua các tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán, Nghị định về phát hành và sử dụng séc, Quy chế hoạt động thanh toán qua các tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán, Quy chế thanh toán điện tử liên ngân hàng. Điều này đã tạo điều kiện cho các cả ngân hàng và khách hàng sử dụng các phương tiện thanh toán không dùng tiền mặt qua ngân hàng.

#### **4.1.2 Hoạt động thanh tra - giám sát ngân hàng và các TCTD**

Trong tiến trình đổi mới ngân hàng bên cạnh công tác hoàn thiện hệ thống pháp luật ngân hàng, hoạt động thanh tra - giám sát ngân hàng cũng được từng bước đổi mới. Các quy định về an toàn hoạt động ngân hàng bước đầu đã được đổi mới phù hợp hơn với thông lệ quốc tế. Các ngân hàng đã xem xét việc sử dụng kiểm toán nội bộ, kiểm toán độc lập như một công cụ nhằm khẳng định và đánh giá tính minh bạch, khách quan của các thông tin cung cấp bởi các tổ chức tín dụng. Hệ thống mạng máy tính của Thanh tra ngân hàng đã được kết nối trong toàn quốc, cung cấp các thông tin cần thiết phục vụ cho việc quản lý, giám sát từng TCTD và hệ thống TCTD.

Đặc biệt, NHNN đã sử dụng phương pháp giám sát dựa trên cơ sở hệ thống chỉ tiêu giám sát (CAMELS), thiết lập hệ thống thông tin, báo cáo phục vụ giám sát từ xa. Vai trò của hoạt động kiểm toán ngày càng được quan tâm, tăng cường hơn. Ban Kiểm soát thuộc NHNN được giao nhiệm vụ kiểm toán hoạt động, kiểm toán tài chính và kiểm toán tuân thủ đối với các đơn vị thuộc NHNN trung ương và NHNN chi nhánh các tỉnh, thành phố, nhất là đối với các dự án đầu tư, quản lý, sử dụng tài sản công trong hệ thống. Trong hệ thống các TCTD, vai trò và nhiệm vụ của Bộ phận kiểm toán nội bộ/Ban kiểm soát nội bộ đã được các TCTD xác định rõ và tách biệt với Hội đồng Quản trị và Ban Điều hành. Các phương pháp kiểm toán đã dần được cải thiện trên cơ sở áp dụng thông lệ chung và phù hợp với điều kiện thực tiễn.

Mặc dù vậy, những mục tiêu nêu trên vẫn chưa được hoàn thành triệt để. Ví dụ, việc trì hoãn áp dụng Chuẩn mực Kế toán quốc tế (hoặc Chuẩn mực kế toán Việt nam có điều chỉnh) vẫn là một vấn đề quan trọng bảo hộ các ngân hàng trong nước trước sự cạnh tranh của các ngân hàng nước ngoài. Trên thực tế, việc thiếu những thông tin liên quan đến Chuẩn mực Kế toán quốc tế xuất phát từ việc chưa có một kế hoạch chi tiết thực hiện Chuẩn mực cũng như một cơ chế hiệu quả để giám sát việc thực hiện. Cần phải có nhiều nỗ lực hơn nữa để có được một hệ thống giám sát các ngân hàng ở mọi cấp có hiệu quả hơn.

#### **4.1.3 Phát triển thị trường tiền tệ**

NHNN đã từng bước xây dựng và hoàn thiện khung pháp lý cho hoạt động của thị trường tiền tệ đáp ứng yêu cầu thực tế và phù hợp thông lệ quốc tế. Từ năm 2001, NHNN đã ban hành quy định về hoạt động của thị trường liên ngân hàng phù hợp với thông lệ quốc tế. Để tạo điều kiện phát triển thị trường tiền tệ, NHNN đã ban hành quy định về môi giới tiền tệ, về các công cụ thị trường tiền tệ, nhất là các công cụ phòng ngừa rủi ro. NHNN sắp ban hành quy định về các nghiệp vụ thị trường tiền tệ giữa NHNN và các TCTD như nghiệp vụ thị trường mở, nghiệp vụ chiết khấu, tái chiết khấu, cho vay có đảm bảo bằng cầm cố giấy tờ có giá; các quy định về đấu thầu tín phiếu kho bạc, trái phiếu Chính phủ qua NHNN, quy định về lưu ký giấy tờ có giá.

Từ năm 2001 đến nay, doanh số hoạt động của thị trường ngoại tệ liên ngân hàng liên tục tăng với nhiều phương thức giao dịch được phát triển phù hợp với thông lệ quốc tế. Thị trường đấu thầu tín phiếu kho bạc qua NHNN đã hoạt động ngày càng sôi động hơn với doanh số tăng dần qua các năm. Cần ghi nhận là khối lượng tín phiếu kho bạc theo giá thị trường đã tăng lên đáng kể trong những năm qua.

## **4.2 Những Nghĩa vụ và Cam kết Quốc tế về Tự do hóa Dịch vụ Ngân hàng**

### **4.2.1 Hiệp định thương mại Việt Nam – Hoa Kỳ (BTA)**

Hiệp định Thương mại song phương giữa Việt Nam và Hợp chúng quốc Hoa Kỳ (hay còn gọi là BTA) có hiệu lực từ ngày 11/12/2001. Nội dung chính của BTA bao gồm các quy định và nguyên tắc giám sát hoạt động thương mại giữa hai quốc gia. Chương 3 của Hiệp định phác thảo những nguyên tắc và quy định áp dụng cho lĩnh vực thương mại dịch vụ. Các Phụ lục của BTA liệt kê những cam kết về tự do hoá thương mại (đối với hàng hoá và dịch vụ), trong đó, Phụ lục G có trình bày lộ trình của Việt Nam thực hiện các cam kết cụ thể về dịch vụ. Trong số tám ngành dịch vụ được đề cập tới trong danh sách<sup>11</sup>, các dịch vụ tài chính, cụ thể hơn là “các dịch vụ tài chính và ngân hàng”, được quy định khá cụ thể (gồm có điều kiện, hạn chế và thời gian thực hiện) về việc mở cửa thị trường theo bốn hình thức cung cấp dịch vụ (gồm cung cấp xuyên biên giới, tiêu thụ tại nước ngoài, hiện diện thương mại hay hiện diện thể nhân). Thực tế này cho thấy những cam kết và quyết tâm của Chính phủ trong việc theo đuổi tiến trình tự do hoá trong lĩnh vực dịch vụ ngân hàng và tài chính.

---

<sup>11</sup> Bảy ngành dịch vụ khác là: dịch vụ kinh doanh, dịch vụ thông tin liên lạc, dịch vụ kỹ thuật xây dựng, dịch vụ phân phối, dịch vụ chăm sóc sức khoẻ, y tế và dịch vụ du lịch.

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

**Đối xử tối huệ quốc:** Theo nguyên tắc này, thực chất được qui định theo hệ thống thương mại đa phương WTO, Việt Nam sẽ, một cách vô điều kiện, dành cho hàng hoá và dịch vụ từ Mỹ những đối xử không kém ưu đãi hơn hàng hoá dịch vụ xuất xứ từ bất kỳ quốc gia nào khác. Chỉ xảy ra ngoại lệ trong trường hợp Việt Nam quyết định dành ưu đãi cho các quốc gia láng giềng nhằm đáp ứng sự trao đổi trong phạm vi các khu vực dịch vụ cận biên, nơi mà sản xuất và tiêu dùng diễn ra tại chỗ; và những ưu đãi mà Việt Nam dành cho các thành viên theo như hiệp định tự do hoá thương mại dịch vụ mà Việt Nam đã ký kết hay tham gia. (ví dụ như thông qua hội nhập khu vực<sup>12</sup>).

**Đối xử quốc gia và tiếp cận thị trường:** Đây không phải là những nguyên tắc áp dụng chung. Giống như trong hiệp định GATS, hiệp định khung BTA về dịch vụ (có trong chương 3) phác thảo những nghĩa vụ “có điều kiện” thứ hai chỉ dành cho các ngành đã cam kết, ví dụ với các hoạt động và khu vực đề cập đến trong lộ trình thực hiện. Trong đó, mỗi một thành viên đều đưa ra những hạn chế cụ thể về việc họ muốn duy trì nguyên tắc tiếp cận thị trường cũng như những điều kiện mà theo đó họ sẵn sàng cho phép hưởng chế độ đối xử quốc gia<sup>13</sup>. Trong khi thực hiện những cam kết tiếp cận thị trường theo BTA, Việt Nam cũng cam kết sẽ “đối xử không kém ưu đãi hơn những điều khoản, hạn chế và quy định đã thoả thuận và chi tiết trong lộ trình” cho những dịch vụ và các nhà cung cấp dịch vụ từ Mỹ. Những điều kiện và biện pháp hạn chế trên có thể phân biệt (ví dụ như áp dụng cho đối tượng nước ngoài) hay không phân biệt (ví dụ áp dụng cho đối tượng trong nước nhưng có ảnh hưởng bởi mức quy định “trần” đối với dịch vụ). Sáu biện pháp hạn chế này là: Hạn chế về số lượng nhà cung cấp dịch vụ; Hạn chế về tổng giá trị giao dịch; Hạn chế về tổng số các giao dịch hoặc tổng số lượng đầu ra của dịch vụ; Hạn chế về tổng số thể nhân được thuê; Hạn chế về sự tham gia góp vốn nước ngoài; và Hạn chế hay đòi hỏi phải tuân theo hình thức thực thể pháp lý nhất định để cung cấp dịch vụ.

Một số cam kết cụ thể trong hiệp định BTA của Chính phủ Việt Nam đối với tổ chức ngân hàng và tài chính của Hoa Kỳ được trình bày chi tiết trong Phụ lục 2. Dưới đây là phần tóm tắt:

- Các nhà cung cấp dịch vụ tài chính Hoa Kỳ được phép cung cấp dịch vụ tại Việt Nam thông qua các hình thức pháp lý: (i) Chi nhánh ngân hàng Hoa Kỳ; (ii) Ngân hàng liên doanh Việt Nam-Hoa Kỳ; (iii) Công ty thuê mua tài chính 100% vốn Hoa Kỳ và (iv) Công ty thuê mua tài chính liên doanh Việt Nam-Hoa Kỳ;
- Trong vòng 3 năm kể từ khi Hiệp định có hiệu lực, hình thức pháp lý duy nhất thông qua đó các nhà cung cấp dịch vụ tài chính Hoa Kỳ khác (ngoài ngân hàng và công ty thuê- mua tài chính) có thể cung cấp các dịch vụ tài chính tại Việt Nam là liên doanh với đối tác Việt Nam. Sau thời gian đó, hạn chế này sẽ được bãi bỏ;
- Sau 9 năm kể từ khi Hiệp định có hiệu lực, các ngân hàng Hoa Kỳ được phép thành lập ngân hàng con 100% vốn Hoa Kỳ tại Việt Nam (từ tháng 12 năm 2010, các ngân hàng con 100% vốn của Mỹ được phép hoạt động ở Việt Nam);
- Việt Nam sẽ cho phép các ngân hàng của Mỹ được nắm vốn sở hữu trong các ngân hàng Việt Nam được cổ phần hóa, tương đương với mức cho phép đối với các nhà đầu tư Việt Nam<sup>14</sup>. Theo thời

<sup>12</sup> Những điều kiện cho trường hợp ngoại lệ được trình bày trong Điều 3, Chương 3 của Hiệp định

<sup>13</sup> Theo điều 7, Chương 3 của BTA, các hoạt động dịch vụ mô tả trong Phụ lục G và theo các điều kiện cũng như tiêu chuẩn quy định, mỗi bên sẽ chấp nhận những dịch vụ và nhà cung cấp dịch vụ của bên khác, tôn trọng tất cả những biện pháp có ảnh hưởng đến việc cung ứng dịch vụ, với chế độ đãi ngộ không kém ưu đãi hơn so với dịch vụ và nhà cung cấp dịch vụ của bên đó.

<sup>14</sup> Hiện nay các ngân hàng nước ngoài được phép nắm tối đa 10% cổ phần của các ngân hàng trong nước, tuy nhiên mỗi giao dịch cần phải có sự đồng ý của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam

gian, từng bước cho phép các liên doanh tăng dần mức nắm giữ vốn từ 30% lên 49%, thực hiện trước năm 2010;

- Từ tháng 12 năm 2004, các chi nhánh ngân hàng của Mỹ được phép: i) nhận đảm bảo cho khoản vay bằng giá trị quyền sử dụng đất do các DN có vốn đầu tư nước ngoài nắm giữ; (ii) tiếp nhận và sử dụng giá trị quyền sử dụng đất đảm bảo cho khoản vay trong trường hợp không thanh toán nợ; (iii) được tiếp cận các dịch vụ tái chiết khấu, hoán đổi và hợp đồng kỳ hạn của Ngân hàng Nhà nước; và quan trọng hơn là, iv) được hưởng đầy đủ quyền như ngân hàng trong nước;

Xuất phát từ những cam kết trong khuôn khổ BTA, Việt Nam cũng phải tuân thủ các điều khoản trong Phụ lục của Hiệp định Chung về Thương mại Dịch vụ Tài chính (GATS), và thực hiện các cam kết cụ thể sau:

- Thành lập một công ty con của một công ty cho thuê tài chính Mỹ hoặc một công ty cho thuê tài chính liên doanh cần phải sau ba năm. Từ tháng 1 năm 2003, các tổ chức tín dụng phi ngân hàng hoạt động ở Việt Nam được phép đặt các chi nhánh và văn phòng đại diện ở bất kỳ đâu tại Việt Nam với điều kiện các tổ chức đó đã hoạt động được từ hai năm trở lên và có tỷ lệ nợ quá hạn thấp hơn 5%; và
- Việt Nam sẽ cho phép các ngân hàng Mỹ được cung cấp các dịch vụ như nhận tiền gửi bằng đồng nội tệ, thẻ tín dụng, máy trả tiền tự động và các dịch vụ/sản phẩm khác.

#### 4.2.2 Hiệp định Thương mại tự do các nước ASEAN (AFTA)

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

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

- Xoá bỏ đáng kể các biện pháp phân biệt đối xử hiện tại và các hạn chế về gia nhập thị trường trong số các nước thành viên; và
- Cấm ban hành thêm hoặc ban hành mới các biện pháp phân biệt đối xử và các hạn chế về gia nhập thị trường trong một khung thời gian hợp lý (Điều III: Tự do hoá)

Các nước ASEAN đã đi đến kết luận về bốn nhóm cam kết thực hiện trong hiệp định khung. Liên quan đến dịch vụ tài chính, các cam kết của Việt Nam nằm trong nhóm thứ hai, được ký vào tháng 4 năm 2002. Những cam kết cụ thể từ phía Chính phủ Việt Nam trong khu vực tài chính được trình bày trong Phụ lục 2.

### 4.2.3 Hiệp định chung về Thương mại Dịch vụ (GATS) và Tổ chức thương mại thế giới (WTO)

Hiệp định chung về Thương mại Dịch vụ (GATS) đàm phán lần đầu tiên tại Vòng đàm phán thương mại đa phương Uruguay và trở thành một bộ phận không thể tách rời trong hệ thống pháp lý của WTO. Mô tả về Hiệp định này có thể tóm tắt như sau <sup>15</sup>:

GATS có 4 mục tiêu chính: mở rộng thương mại dịch vụ; thúc đẩy tự do hoá thông qua các vòng đàm phán liên tục nhằm thúc đẩy tăng trưởng và phát triển kinh tế; minh bạch hoá các quy tắc và quy định; và tăng cường sự tham gia của các quốc gia đang phát triển. Hiệp định này được cơ cấu thành 2 phần: hiệp định khung tóm tắt, ở nhiều phương diện tương tự như GATT, và lộ trình thực hiện những cam kết cụ thể của mỗi quốc gia, trong đó các thành viên chủ động thực hiện theo như danh sách các trường hợp ngoại lệ “đối xử tối huệ quốc.”

Một trong những đặc điểm của GATS (đã được trình bày trong phần BTA) là các chính phủ được tự do lựa chọn ngành dịch vụ để đưa vào trong lộ trình cam kết, và cả những ngành đã cam kết, để duy trì những biện pháp hạn chế đối với mức độ tiếp cận thị trường và đối xử quốc gia. Chính phủ cũng được chuẩn bị để đảm bảo thực hiện được những cam kết này; và cũng có thể không thực hiện chế độ tối huệ quốc (khi tất cả quốc gia nước ngoài được đối xử như nhau) nếu đưa ra được một trường hợp ngoại lệ như phần giải thích dưới đây.

#### *Những nghĩa vụ vô điều kiện*

Khung này bao gồm 5 nghĩa vụ chung áp dụng rộng rãi cho tất cả dịch vụ không kể đến trên thực tế đã cam kết hay chưa (“những nghĩa vụ vô điều kiện”): chế độ tối huệ quốc, sự minh bạch, rà soát hành chính, chế tài đối với các nhà cung cấp độc quyền và tham vấn liên Chính phủ về thông lệ kinh doanh bị ràng buộc.

- Chế độ đãi ngộ tối huệ quốc(MFN): Theo điều II của GATS, các thành viên buộc phải thực hiện ngay lập tức và vô điều kiện “đối xử không kém ưu đãi hơn dịch vụ và các nhà cung cấp dịch vụ của những quốc gia khác.” cho các dịch vụ và nhà cung cấp dịch vụ của các thành viên khác. Điều này, theo nguyên tắc, tương ứng với việc hạn chế những ưu đãi mang tính sắp đặt giữa các nhóm thành viên hay việc hai quốc gia dành cho nhau những đặc quyền, hay hạn chế về các điều khoản có đi có lại giới hạn các lợi ích từ việc dành cho những đối tác thương mại những đối xử tương tự nhau. Bất kỳ sự vi phạm nào cũng có thể được điều tiết theo Điều II – Các trường hợp bất miễn. Các thành viên được phép tìm kiếm sự bất miễn trước khi Hiệp định có hiệu lực. Những trường hợp miễn trừ mới cũng có thể được xem xét đối với những thành viên mới tại thời điểm gia nhập hay, trong trường hợp thành viên hiện tại, bằng cách khước từ bất miễn theo Điều IX:3 của Thoả thuận WTO. Tất cả các trường hợp miễn trừ đều phải được rà soát lại, theo nguyên tắc, không kéo dài quá 10 năm. Ngoài ra, GATS cho phép các nhóm thành viên tham gia vào các hiệp định hội nhập kinh tế hoặc ghi nhận những chuẩn mực, chứng nhận hoặc những biện pháp tương tự khi đáp ứng được những điều kiện cụ thể;
- Tính minh bạch: Các thành viên GATS được yêu cầu công khai tất cả những bằng chứng về việc áp dụng chung và thiết lập những điểm giải trình quốc gia nhằm đáp ứng những yêu cầu thông tin của các thành viên khác; và
- Những nghĩa vụ áp dụng chung khác: Bao gồm việc thiết lập quy trình rà soát hành chính, nghĩa vụ đối với các thành viên nhằm đảm bảo rằng các nhà cung cấp độc quyền có hành động nhất quán với chế độ tối huệ quốc và những quy trình tham vấn liên chính phủ về những tập quán kinh doanh bị hạn chế của những nhà cung cấp dịch vụ tổ chức.

<sup>15</sup> Mô tả Hiệp định chung về thương mại dịch vụ GATS được sử dụng trong khuôn khổ nghiên cứu của Dự án “Thương mại trong dịch vụ” (VIE/02/009), và được xem xét dưới sự tư vấn của Mr. Pierre Latrille, thư ký Tổ chức thương mại thế giới

## Những nghĩa vụ có điều kiện

Như trong trường hợp BTA, Hiệp định khung GATS bao gồm một lớp thứ hai những nghĩa vụ nhằm vào những khu vực đã có cam kết, ví dụ như những khu vực trong lộ trình cam kết quốc gia<sup>16</sup>, bao gồm *tiếp cận thị trường*, *đãi ngộ quốc gia*, *tự do thanh toán và chuyển tiền quốc tế* cũng như những quy định phụ về *tính minh bạch* (gửi thông báo một lần trong một năm tới WTO về bất kỳ sự thay đổi nào so với những quy định hiện hành mà ảnh hưởng lớn tới hoạt động thương mại ở những khu vực đã có cam kết) và về *hành vi độc quyền* và các nhà cung cấp dịch vụ độc quyền (không được hành động thiếu nhất quán với những cam kết hay khi cạnh tranh trên khu vực ngoài phạm vi độc quyền và những cam kết lạm dụng vị trí độc quyền của họ).

- **Tiếp cận thị trường** – Trong lộ trình thực hiện những cam kết cụ thể, mỗi thành viên đều xác định những hạn chế mà một thành viên mong muốn duy trì theo nguyên tắc tiếp cận thị trường. Bằng cách thực hiện cam kết tiếp cận thị trường, một thành viên của WTO được hưởng “đãi ngộ không kém ưu đãi hơn so với quy định trong các điều khoản, hạn chế hay những điều kiện đã thoả thuận trong lộ trình của nước đó” đối với dịch vụ và các nhà cung cấp dịch vụ của bất kỳ thành viên WTO nào khác. Các điều kiện và hạn chế trên có thể phân biệt (ví dụ như chỉ áp dụng đối với đối tượng nước ngoài) hay không phân biệt (ví dụ như chỉ áp dụng cho đối tượng trong nước nhưng có ảnh hưởng đến mức quy định “trần” đối với dịch vụ). Sáu loại điều kiện và hạn chế đó là:
  - *Hạn chế về số lượng nhà cung cấp dịch vụ*: ví dụ như một số lượng giới hạn các giấy phép được cấp cho các ngân hàng bao gồm cả ngân hàng trong nước và ngân hàng nước ngoài, thể hiện dưới dạng số tuyệt đối, dưới dạng phần trăm hay thông qua “kiểm tra nhu cầu kinh tế” - có nghĩa là những trường hợp được cấp phép và phê duyệt theo một số các tiêu chuẩn cụ thể;
  - *Hạn chế về tổng giá trị tài sản hay giao dịch dịch vụ*: ví dụ như thị phần về giá trị hay số lượng giới hạn các ngân hàng;
  - *Hạn chế về tổng số giao dịch hay tổng sản lượng dịch vụ đầu ra*: ví dụ như thị phần quy đổi ra số vốn ký quỹ;
  - *Hạn chế về tổng số thể nhân được thuê*: ví dụ như số lượng nhân viên làm việc tại các ngân hàng nước ngoài;
  - *Hạn chế về loại hình thực thể pháp lý*: ví dụ như việc cấm hay áp đặt những loại hình pháp lý như công ty con, chi nhánh, văn phòng đại diện hay công ty liên doanh;
  - *Hạn chế về phần vốn góp nước ngoài*: ví dụ như sự tham gia của nước ngoài vào các ngân hàng giới hạn tối đa là 49%.
- **Đối xử quốc gia** – Trong khuôn khổ GATS, chế độ đãi ngộ quốc gia nghĩa là đối với bất kỳ ngành nào trong lộ trình thực hiện cam kết quốc gia, mỗi thành viên buộc phải đối xử với các dịch vụ và nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài không kém ưu đãi hơn so với các dịch vụ và nhà cung cấp dịch vụ trong nước. Yêu cầu chính là bỏ qua những *biện pháp đang được điều chỉnh, theo luật pháp hay trên thực tế, những điều kiện cạnh tranh ưu đãi ngành dịch vụ riêng của một nước thành viên*. Các thành viên bắt buộc phải mở rộng chế độ đối xử quốc gia ở bất kỳ ngành dịch vụ cụ thể thoả mãn những điều kiện và tiêu chuẩn trên. Khác với *Tiếp cận thị trường*, “đối xử quốc gia” không có một danh sách rút gọn những biện pháp hạn chế. Mỗi biện pháp đều phải trải qua thử nghiệm để xem xét ảnh hưởng đến điều kiện cạnh tranh ưu đãi đối với doanh nghiệp trong nước. Nếu một biện pháp đáp ứng được thử nghiệm, trở thành là biện pháp ràng buộc “đối xử quốc gia”, sẽ được đưa vào lộ trình nếu thành viên muốn tiếp tục duy trì nó. Thực tế cho phép xác định những biện pháp ràng buộc đối xử quốc gia mang

<sup>16</sup> Trong khuôn khổ GATS, các dịch vụ được chia thành 12 ngành, và 155 ngành phụ với 4 hình thức cung cấp đã được cụ thể trong phần này.

tính điển hình, những yêu cầu về quốc gia, yêu cầu thường trú có hiệu lực, những biện pháp ràng buộc về quyền sở hữu đất đai hay những ưu đãi với người bản địa.

Trong khuôn khổ GATS (cũng tương tự như BTA và AFAS), đối với cả biện pháp Tiếp cận thị trường và chế độ Đối xử quốc gia, những cam kết và biện pháp hạn chế trong mỗi trường hợp đều được cân nhắc tới 4 hình thức cung cấp, như sau:

- Cung cấp xuyên biên giới (hình thức 1): khả năng của các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài cung cấp các dịch vụ xuyên biên giới tại các địa phận các nước thành viên;
- Tiêu thụ ở nước ngoài (hình thức 2): các cư dân các nước thành viên được quyền tự do mua dịch vụ trong địa phận các nước thành viên khác;
- Hiện diện thương mại (hình thức 3): cơ hội cho các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài thiết lập, hoạt động hay mở rộng một hiện diện thương mại trên địa phận nước thành viên, dưới hình thức chi nhánh, đại lý, hay công ty con sở hữu toàn phần; và
- Hiện diện thể nhân (hình thức 4): khả năng gia nhập hay tạm thời cư trú trên địa phận nước thành viên của một thể nhân nước ngoài để cung cấp một dịch vụ.

Ở cả hai hình thức Tiếp cận thị trường hay Đối xử quốc gia, có năm lựa chọn cam kết cho mỗi hình thức cung cấp là:

1. Không cam kết: nghĩa là tự do hoá hoàn toàn hay Tiếp cận thị trường ở mức đầy đủ nhất;
2. Không hạn chế: nghĩa là không có cam kết. Thành viên duy trì tự do hoàn toàn về quy định;
3. Liệt kê ràng buộc hiện tại như 49% giới hạn mức sở hữu vốn nước ngoài;
4. Tận dụng cơ hội đàm phán GATS để tự do hoá từng phần đồng thời duy trì ràng buộc (ví dụ như 51% giới hạn mức sở hữu nước ngoài sẽ đẩy mức sở hữu của nước ngoài thêm 2%, về mặt pháp lý sẽ là cổ đông đa số); và
5. Duy trì một biên độ nhất định theo kế hoạch hành động và đàm phán trong tương lai (ví dụ như để giới hạn 30% trong khi thực tế đề ra mức 49% sẽ dẫn đến khả năng quốc gia phải thắt chặt qui định pháp lý lên tới mức trần 30% và tạo một biên độ 20% cũng thông qua qui định pháp lý cho các vòng đàm phán GATS trước khi phải tự do hoá thực sự. Nhờ đó, quốc gia đó có thêm thời gian).

#### *Các trường hợp bãi miễn tối huệ quốc*

Chế độ tối huệ quốc là nghĩa vụ chung áp dụng cho tất cả các biện pháp ảnh hưởng tới thương mại dịch vụ. Tuy nhiên, có sự thống nhất rằng các biện pháp cụ thể theo những nghĩa vụ tối huệ quốc có thể tiếp tục duy trì – về mặt nguyên tắc không quá 10 năm và phải rà soát lại trong vòng 5 năm. Những biện pháp này được cụ thể hóa trong danh sách các trường hợp bãi miễn tối huệ quốc.

Các đề nghị của Chính phủ Việt Nam liên quan đến các cam kết trong khuôn khổ BTA được trình bày trong Phụ lục 2.

### **4.3 Tiến trình Đàm phán Gia nhập WTO của Việt Nam và Dự báo trong Tương lai**

Trong xu thế hội nhập kinh tế khu vực và toàn cầu, Việt Nam đã nộp đơn xin gia nhập WTO ngay từ những ngày đầu tổ chức này được thành lập. Trong 10 năm qua, Việt Nam đã tham gia 9 phiên họp của



Ban công tác về việc Việt Nam gia nhập WTO, tiến hành các phiên đàm phán song phương và đa phương, trả lời hơn 1.500 câu hỏi của các nước thành viên WTO nhằm làm rõ các chính sách kinh tế, thương mại hàng hoá, thương mại dịch vụ, đầu tư, quyền sở hữu trí tuệ. Tại Phiên họp 4 (Tháng 12/2000), Việt Nam đã hoàn tất quá trình minh bạch hoá chính sách. Tại Phiên họp 5 (tháng 4/2002), Việt Nam đã chính thức bắt đầu giai đoạn đàm phán song phương và đa phương về các điều kiện gia nhập WTO, trong đó có lĩnh vực dịch vụ ngân hàng, trên cơ sở các Bản chào ban đầu về thuế quan và dịch vụ mà Việt Nam đã đệ trình lên Ban Thư ký WTO.

Phiên họp 8 (Tháng 6/2003) đã đánh dấu một bước ngoặt quan trọng trong tiến trình đàm phán gia nhập WTO của Việt Nam. Các thành viên WTO nhất trí chuyển từ thảo luận "Các yếu tố của Dự thảo Báo cáo của Ban Công tác về việc Việt Nam gia nhập WTO" (EDR) sang thảo luận "Dự thảo Báo cáo (DR) của Ban Công tác về việc Việt Nam gia nhập WTO" từ Phiên họp 9 (Tháng 12/2004). Đây là tài liệu quan trọng để cam kết gia nhập WTO. Phiên họp này chủ yếu tập trung vào các dịch vụ ngân hàng, kết quả là Bản chào thứ tư với các cam kết về dịch vụ trong đó bao gồm hàng loạt các dịch vụ tài chính và các dịch vụ khác. Bước tiến này thể hiện khối lượng và chất lượng những nỗ lực mà Việt đã và đang tiến hành nhằm đáp ứng các yêu cầu để trở thành thành viên chính thức của WTO.

Khi Phiên họp thứ 6 của Hội nghị cấp Bộ trưởng của WTO diễn ra tại Hong Kong tháng 12 năm 2005, Việt Nam kỳ vọng sẽ kết thúc đàm phán và trở thành thành viên mới của WTO. Nhưng Việt Nam đã "lỡ mất chuyến tàu" tới WTO tại thời điểm đó. Tham gia Hội nghị tại Hong Kong với tư cách như một quan sát viên, Việt Nam đã bày tỏ một cam kết mạnh mẽ để sớm gia nhập thành viên của WTO. Sau hơn 10 năm tham gia đàm phán, Việt Nam đã kết thúc đàm phán với 22 trên tổng số 27 thành viên yêu cầu đàm phán. Tiến trình gia nhập sẽ tiếp tục với những đối tác đàm phán còn lại (Úc, Cộng hòa Dominica và Honduras, Trung Quốc, Mexico, New Zealand và Mỹ) và các vòng đàm phán cũng đang tiến dần đến giai đoạn cuối.

#### *Dự báo khả năng cam kết trong lĩnh vực dịch vụ ngân hàng của Việt nam*

Trong quá trình đàm phán, các đối tác đàm phán WTO đã thể hiện sự quan tâm và đòi hỏi Việt Nam mở cửa dịch vụ ngân hàng hơn nữa. Tuy nhiên, yêu cầu của các đối tác đàm phán trong lĩnh vực dịch vụ ngân hàng hiện nay là quá cao và chưa phù hợp với trình độ phát triển của hệ thống ngân hàng Việt Nam hiện vẫn còn ở mức thấp hơn so với nhiều nước thành viên của WTO. Ngân hàng Việt Nam cần một giai đoạn chuyển đổi thích hợp tự tăng cường và cải tiến trong môi trường hoạt động cạnh tranh ngày càng gay gắt. Quá trình mở cửa, tự do hoá dịch vụ ngân hàng cần được tiến hành phù hợp với kế hoạch cải cách và chiến lược phát triển hệ thống ngân hàng Việt Nam.

Quá trình triển khai thực hiện Hiệp định BTA là giai đoạn quan trọng giúp Việt Nam làm quen và bắt tay xây dựng nền móng chuẩn bị tham gia vào "sân chơi chung" trong thương mại hàng hoá và dịch vụ của WTO. Tuy nhiên, Việt Nam đã can đảm đưa ra những cam kết đối với những khu vực dịch vụ mà thậm chí vẫn chưa có văn bản pháp lý trong nước điều chỉnh. Một ví dụ trong các dịch vụ đó là thuật ngữ ATM ở Việt Nam mới chỉ được hiểu với nghĩa hẹp là "máy rút tiền tự động" hơn là các dịch vụ ngân hàng tự động tiềm năng.

Tuy nhiên, những điều kiện đặt ra cho các quốc gia muốn gia nhập WTO dường như ngày càng cao. Theo đánh giá của các chuyên gia kinh tế trong và ngoài nước, việc gia nhập WTO đối với các nước đang xin gia nhập là khó khăn hơn so với thời điểm năm 1995. Trên thực tế, gần 20 quốc gia gia nhập WTO kể từ khi 1995 đã và đang phải chấp nhận những điều kiện khó khăn để trở thành thành viên của "câu lạc bộ" 150 hội viên này<sup>17</sup>. Trong bối cảnh này, các đối tác đàm phán đang đòi hỏi Việt Nam phải đưa ra những cam kết không chỉ ở mức cam kết trong Hiệp định BTA mà thậm chí cao hơn cả cam kết trong Hiệp định này.

<sup>17</sup> Mức thuế suất trung bình mà các nước cam kết là khoảng 10%. Trung Quốc và các quốc gia khác đã cam kết mức thuế suất 0% đối với nhiều mặt hàng công và nông nghiệp. Trang web VietnamNet trích dẫn lời của cựu đại diện thương mại Mỹ, bà Charlene Barshefsky, rằng "khó cho Việt Nam yêu cầu một giá thấp hơn nếu gia nhập sân chơi thương mại toàn cầu lớn nhất này. Cái giá mà Việt Nam phải trả không thể thấp hơn giá của Trung Quốc"

## 4.4 Tham khảo thực tiễn Trung Quốc và Campuchia

Việc đánh giá kinh nghiệm thực tiễn của Trung Quốc và Campuchia khi gia nhập sẽ giúp Việt Nam trong việc xem xét lại thực trạng của mình để có được những bước đi phù hợp nhất. Hai quốc gia này đều là thành viên mới của WTO và có nền kinh tế có nhiều điểm tương đồng với nền kinh tế Việt Nam.

### 4.4.1 Trung Quốc

Ngày 11/12/2001, Trung Quốc đã chính thức trở thành thành viên của WTO sau 14 năm đàm phán và thương lượng. Nhìn chung, mức độ về cam kết mở cửa và tự do hoá dịch vụ ngân hàng của Trung Quốc là cao. Trung Quốc đưa ra lộ trình tự do hoá đầy đủ trong vòng 5 năm. Từ năm 2006 trở đi không có sự phân biệt đối xử nào giữa các tổ chức tín dụng trong nước và nước ngoài.

Các cam kết chung trong WTO của Trung Quốc sẽ có những tác động quan trọng tới lĩnh vực dịch vụ tài chính bao gồm:

- Thực hiện đồng bộ, công bằng và hợp lý luật pháp, quy định và các biện pháp quản lý khác của chính phủ – có thể áp dụng ở cấp địa phương và dưới cấp quốc gia cũng như đối với chính quyền trung ương<sup>18</sup>;
- Xuất bản một công báo chính thức về tất cả các luật, quy định và các biện pháp quản lý khác của Chính phủ có tác động đến thương mại dịch vụ<sup>19</sup>;
- Báo cáo hàng năm với Ban thư ký WTO về tất cả các luật, quy định và các hướng dẫn hành chính và các biện pháp quản lý khác của Chính phủ liên quan đến thương mại dịch vụ<sup>20</sup>;
- Thành lập một cơ quan cung cấp thông tin và trả lời các câu hỏi liên quan đến WTO<sup>21</sup>;
- Có sự xem xét của toà án đối với tất cả các hoạt động quản lý liên quan đến việc thực hiện tất cả các luật, quy định và các biện pháp quản lý khác của Chính phủ liên quan đến WTO<sup>22</sup>; và
- Những người ra quy định tách biệt và không chịu trách nhiệm về các đối tượng bị quy định<sup>23</sup>.

Về những cam kết cụ thể trong lĩnh vực dịch vụ tài chính, Trung Quốc không có cam kết gì về việc cung cấp qua biên giới (Hình thức 1), trừ vấn đề cung cấp và chuyển giao thông tin tài chính, xử lý số liệu và phần mềm liên quan, tư vấn, trung gian và các dịch vụ tài chính phụ trợ. Các cam kết về lĩnh vực dịch vụ ngân hàng của Trung Quốc về cơ bản liên quan đến Hình thức 3 bao gồm:

- Trung Quốc đã bãi bỏ các hạn chế theo địa lý đối với kinh doanh bằng ngoại tệ từ ngày gia nhập WTO. Các hạn chế về kinh doanh bằng đồng nội tệ được giảm dần từng bước trong vòng 5 năm, và tất cả các hạn chế về mặt địa lý được dỡ bỏ trước 11/12/2006;
- Các hạn chế đối với khách hàng trong các giao dịch bằng ngoại tệ được xoá bỏ từ ngày gia nhập. Trung Quốc đã cam kết cho phép các tổ chức nước ngoài kinh doanh bằng đồng nội tệ với các doanh nghiệp của Trung Quốc từ ngày 11/12/2003 và với cá nhân người Trung Quốc từ ngày 11/12/2006. Các tổ chức nước ngoài được cấp phép kinh doanh bằng đồng nội tệ trong một khu vực có thể phục

<sup>18</sup> Nghị định thư về gia nhập của Cộng hoà Nhân dân Trung Hoa, đoạn 2(A)2 và 3, Tài liệu WTO WT/L/432 (23 tháng 11 năm 2001).

<sup>19</sup> Ibid, đoạn 2(C)2

<sup>20</sup> Ibid, Phụ lục 1A, Phần V

<sup>21</sup> Ibid, đoạn 2(C)3

<sup>22</sup> Ibid, đoạn 2(C)1

<sup>23</sup> Báo cáo Kỳ họp về gia nhập của Trung Quốc, đoạn 309. Tài liệu WTO WT/MIN(01)/3 (10 tháng 11 năm 2001).

vụ khách hàng ở bất kỳ khu vực nào khác không theo các hạn chế về mặt địa lý. Tuy nhiên, để được cấp phép kinh doanh bằng nội tệ, các tổ chức nước ngoài phải có thời gian hoạt động ở Trung Quốc ít nhất là 3 năm và phải kinh doanh có lãi trong hai năm liên tiếp trước khi nộp đơn xin cấp phép; và

- Đảm bảo rằng các tiêu chí cấp giấy phép cung cấp dịch vụ ngân hàng sẽ hoàn toàn thận trọng. Không áp dụng những qui định kiểm tra nhu cầu kinh tế<sup>24</sup> và không có hạn chế về mặt số lượng đối với các giấy phép. Các biện pháp hiện hành hạn chế quyền sở hữu, hoạt động và hình thức pháp nhân (bao gồm cả vấn đề mở chi nhánh nội bộ và giấy phép) sẽ được xoá bỏ trước 11/12/2006 (ảnh hưởng chính sẽ là xoá bỏ hạn chế về kinh doanh bằng nội tệ hơn mức 50% của kinh doanh bằng ngoại tệ).

Tuy nhiên, trên thực tế, sau khi gia nhập WTO, Ngân hàng Nhân dân Trung Quốc (PBOC) đã ban hành các quy định quản lý ngân hàng có vốn đầu tư nước ngoài có hiệu lực từ 1/2/2002 và các biện pháp thận trọng khác. Ngân hàng Nhân dân Trung Quốc đã có những quyết định hết sức chín chắn trong quá trình mở cửa lĩnh vực ngân hàng mà vẫn đảm bảo các biện pháp phù hợp với các cam kết mà Trung Quốc đã đưa ra trong WTO. Điều quan trọng là Trung Quốc đã vận dụng một cách linh hoạt và triệt để quy định về "biện pháp thận trọng" trong dịch vụ tài chính trong WTO. PBOC đã đưa ra các yêu cầu đối với trụ sở chính và chi nhánh của các ngân hàng nước ngoài về vốn hoạt động và các quy định thận trọng khác vượt xa các tiêu chuẩn quốc tế, làm cho các ngân hàng nước ngoài khó khăn hơn trong việc thiết lập và mở rộng sự hiện diện trên thị trường Trung Quốc. Chẳng hạn như PBOC quy định các ngân hàng nước ngoài được phép mở thêm một chi nhánh sau thời gian 12 tháng.

Mặc dù mức cam kết của Trung Quốc trong ngành ngân hàng là cao nhưng sau năm 2006 Trung Quốc vẫn tạo ra được những rào cản đối với việc gia nhập thị trường và hoạt động của các ngân hàng nước ngoài. Những rào cản này khiến cho việc gia nhập thị trường bằng việc góp vốn vào các ngân hàng trong nước trở nên hấp dẫn hơn. Những rào cản đó chủ yếu mà Việt Nam cần phải cân nhắc là:

- Yêu cầu phải giữ tỷ lệ vốn lưu động cao (100 triệu nhân dân tệ, cao gấp vài lần so với tiêu chuẩn quốc tế, do đó khiến chi nhánh phải được cấp số vốn nhiều như ngân hàng con);
- Áp dụng các yêu cầu an toàn vốn cao (chẳng hạn như vẫn áp dụng yêu cầu 8% vốn trên tổng tài sản đối với các khoản vay bằng nhân dân tệ phù hợp với thông lệ quốc tế, nhưng tổng số vốn này phải được tính riêng ở cấp chi nhánh, làm hạn chế đáng kể khả năng cho vay bằng đồng bản tệ của các ngân hàng nước ngoài); và
- Lãi suất đối với các khoản tiền gửi và cho vay bằng ngoại tệ bị hạn chế (các ngân hàng nước ngoài không được tùy ý ấn định lãi suất đối với các khoản tiền gửi ngoại tệ dưới 3 triệu USD). Do các ngân hàng Trung Quốc nắm phần lớn các khoản tiền gửi bằng ngoại tệ trên các tài khoản cá nhân nên các ngân hàng nước ngoài không thể đưa ra mức lãi suất cao hơn để thu hút các khách hàng mới.

Trung Quốc đã tìm cách sử dụng các cam kết của nước này đối với WTO để có được sự chấp thuận bằng cách thực hiện các biện pháp cải cách cần thiết. Mặc dù lộ trình cam kết quy định các bước cải cách cụ thể nhưng trên thực tế, Trung Quốc đã thực hiện chương trình cải cách trong nước nhanh hơn lộ trình đã cam kết. Nhìn chung, mức cam kết của Trung Quốc trong ngành ngân hàng là cao, khá rộng và tự do hơn so với các nước thành viên cũ của WTO trong khu vực (Thái lan, Malaysia, và Philippin). So với các nước mới gia nhập WTO gần đây (Kyrgyst, Latvia và Estonia), cam kết của Trung Quốc cũng chặt chẽ hơn về thời gian, lộ trình quá độ sang tự do hoá hoàn toàn cũng dài hơn. Cách tiếp cận của Trung Quốc với những quy định chặt chẽ đối với các ngân hàng nước ngoài đã chứng minh tính đúng đắn trong quyết sách của Trung Quốc bởi không đem lại sự xáo trộn nào trong thị trường tài chính trong nước. Cùng lúc đó, các ngân hàng trong nước có thêm nhiều thời gian để đổi mới khi các ngân hàng nước ngoài phải tuân thủ những qui định và đòi hỏi cao để hội nhập vào thị trường tài chính của Trung Quốc. Những bài học này cần phải được Việt Nam xem xét cẩn thận, để tiến trình tự do hoá được thực hiện đúng kế hoạch và thành công.

---

<sup>24</sup> Có nghĩa là xây dựng tiêu chí, thủ tục để áp dụng, hướng dẫn quản lý, cung cấp thông tin, thiết lập thời hạn và mức độ rà soát

#### 4.4.2 Campuchia

Campuchia là một trong những thành viên WTO kém phát triển nhất với nền kinh tế có quy mô nhỏ bé và lạc hậu, chịu hậu quả kéo dài của chiến tranh. Dệt may, một ngành kinh tế mũi nhọn của Campuchia, đang phải đối mặt với tình trạng giảm sút đầu tư và cạnh tranh quyết liệt của các nước trong khu vực. Tình trạng nợ nần của Campuchia cũng không khả quan, hệ thống tài chính ngân hàng chưa phát triển, thêm vào đó là tình hình chính trị - xã hội kém ổn định. Chính vì vậy, Campuchia coi việc gia nhập WTO là một "liều thuốc bổ" cho nền kinh tế để có thể cải thiện hình ảnh đất nước mình và tăng hấp dẫn đối với các nhà đầu tư nước ngoài.

Trải qua năm vòng đàm phán, Campuchia chính thức gia nhập WTO vào cuối năm 2003. Campuchia gia nhập WTO phải chấp nhận các điều kiện lẽ ra phải bỏt ngặt nghèo đối với một trường hợp đặc biệt của nước kém phát triển như Campuchia. Chẳng hạn như, cắt giảm hầu hết các loại thuế, bỏ trợ cấp nông nghiệp ngay khi gia nhập, với thời gian chuyển đổi tối đa là 6 năm (trong khi của Trung Quốc là 5 năm).

Trong lĩnh vực dịch vụ ngân hàng, Campuchia cũng đã đưa ra những cam kết tự do hoá đáng kể. Campuchia không có hạn chế về đối xử Quốc gia cho phương thức "Cung cấp qua biên giới" (Hình thức 1), "Tiêu dùng ở nước ngoài" (Hình thức 2) và "Hiện diện thương mại" (Hình thức 3) đối với tất cả các loại hình dịch vụ như nhận tiền gửi, cho vay, dịch vụ thanh toán và chuyển tiền, cho thuê, dịch vụ tư vấn, trung gian. Về tiếp cận thị trường, Campuchia cũng không có hạn chế về nhận tiền gửi, cho vay, dịch vụ thanh toán và chuyển tiền thông qua các ngân hàng. Tuy nhiên, Campuchia chưa cam kết đối với Hình thức 3 liên quan đến các loại dịch vụ như: cho thuê, bảo lãnh, kinh doanh trên tài khoản ngân hàng, môi giới tiền tệ, quản lý tài sản. Cũng về Hình thức 3, Campuchia phải đợi cho tới khi các văn bản quy phạm pháp luật liên quan đối với các dịch vụ ngân hàng đó được ban hành.

Campuchia tin rằng một khi trở thành thành viên WTO, quốc gia này sẽ có thể tăng xuất khẩu dịch vụ đồng thời tiếp cận được những loại hình dịch vụ mà trước đó trong nước chưa có. Điều bắt buộc là cần tiến hành đổi mới môi trường pháp lý cũng như phát triển nguồn nhân lực và nguồn vốn sẵn sàng đối mặt với các thách thức. Người Campuchia được xem là người tiêu dùng tích cực trong ngành dịch vụ, đặc biệt là những dịch vụ mới. Trong ngành ngân hàng, Campuchia tin chắc rằng sẽ thu được lợi ích từ tự do hoá vì họ được tiếp cận với các dịch vụ đa dạng do các ngân hàng nước ngoài cung cấp ngay tại trong nước, hoặc thông qua Hình thức 1, với mức giá cạnh tranh.

Tại thời điểm này thật khó khẳng định liệu những nhận định trên có đúng không, và liệu những quyết tâm về mặt chính trị trong việc đạt được những cải cách thực sự trong môi trường pháp lý và xây dựng nguồn lực về vốn và nhân lực có khiến Campuchia trở thành một ví dụ cho những quốc gia đang xin gia nhập WTO hay không. Song trên thực tế, tư thế tự do hoá sẵn sàng chào đón sự tham gia của các nhà đầu tư nước ngoài trong lĩnh vực ngân hàng và tài chính có thể sẽ cản trở các doanh nghiệp trong nước phát triển hiệu quả. Campuchia nhận thức được giá sẽ phải trả sau khi tự do hoá vì những lợi ích sẽ đạt được sau này. Nền kinh tế Campuchia có thể xấu đi trong thời gian ngắn, nhưng về trung hạn và lâu dài, những lợi ích đạt được từ tự do hoá thương mại sẽ vượt xa những chi phí trong ngắn hạn.

Những bài học từ trường hợp của hai thành viên mới gia nhập WTO đối với Việt Nam sẽ được thảo luận thêm trong phần 6.2

# 5 PHÂN TÍCH NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA NGÂN HÀNG VIỆT NAM

Dựa trên cơ sở các dữ liệu thu thập được từ phỏng vấn sâu và bảng câu hỏi khảo sát, phần phân tích tính cạnh tranh của ngành ngân hàng được trình bày trên hai giác độ: phân tích theo mô hình kim cương ('Diamond') và phân tích điểm mạnh-điểm yếu-cơ hội-thách thức ('SWOT'). Phân tích Diamond sẽ được thực hiện trước, dựa trên các yếu tố như chiến lược ngành, cơ cấu và đối thủ cạnh tranh, yếu tố cầu, tình trạng của các yếu tố và các dịch vụ liên quan và hỗ trợ. Tiếp theo, phân tích SWOT sẽ đưa ra một đánh giá ngắn gọn và tổng thể về điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức với ngành ngân hàng ở Việt Nam.

Phân tích này nhằm đưa ra những nhận định về những vấn đề sau:

- mức độ cạnh tranh hiện tại của các dịch vụ ngân hàng và các yếu tố quy định mức độ cạnh tranh;
- các khả năng và các hướng giúp cải thiện tính cạnh tranh tổng thể của ngành ngân hàng, đặc biệt là trong mối tương quan với các ngân hàng nước ngoài; và
- các biện pháp đảm bảo và cải thiện tầm bao phủ, chất lượng, giá cả và tính đa dạng của các dịch vụ ngân hàng.

## 5.1 Phân tích Khả năng Cạnh tranh theo Mô hình Kim cương

Phân tích này dựa trên cơ sở mô hình các nhân tố môi trường kinh doanh do Michael Porter đề xuất. Theo đó, 4 nhóm nhân tố sẽ được xem xét là:

- Môi trường ngân hàng, chiến lược và các đối thủ: một điều chắc chắn xảy ra là những quyết định chiến lược của các công ty và ngân hàng có tác động ảnh hưởng tới tính cạnh tranh trong tương lai của họ. Một cơ cấu lành mạnh của ngân hàng và mức độ tập trung cao của các đối thủ cạnh tranh trong ngành sẽ quyết định mức lợi thế cạnh tranh của ngân hàng nói riêng và của cả ngành nói chung. Khả năng cạnh tranh tổng hợp sẽ hỗ trợ các ngân hàng và ngành ngân hàng trong nước nói chung cạnh tranh với các đối thủ từ bên ngoài trong bối cảnh hội nhập;
- Những điều kiện về cung: phân tích này nhằm xem xét tới tính hiệu quả, chất lượng và sự chuyên môn hoá của những yếu tố đầu vào mà các tổ chức tài chính sử dụng trong quá trình cạnh tranh để có được nguồn nhân lực, nguồn vốn, cơ sở vật chất, và cơ sở công nghệ và khoa học;
- Những điều kiện về cầu: trong bối cảnh Việt Nam, phân tích về cầu nhằm xác định tính phức tạp của cầu trong ngành ngân hàng nhằm định hướng khả năng cạnh tranh, sự đa dạng của các loại hình dịch vụ, và mức độ công nghệ của ngành; và
- Những ngành công nghiệp liên quan và phụ trợ tác động tới lợi thế cạnh tranh của các dịch vụ ngân hàng do những ngành này cung cấp đầu vào cho ngành ngân hàng. Sự có mặt và phát triển của nhóm các ngành kinh tế liên quan như viễn thông, công nghệ thông tin, dịch vụ kiểm toán sẽ làm tăng năng suất cũng như sức cạnh tranh của các dịch vụ ngân hàng.

### 5.1.1 Môi trường cho chiến lược ngân hàng và cạnh tranh

Trong những năm gần đây môi trường kinh doanh đối với các dịch vụ ngân hàng đã từng bước được cải thiện, đặc biệt là môi trường luật pháp hướng tới sự tự do hoá trong lĩnh vực hoạt động ngân hàng và thị trường tài chính, tiền tệ. Vấn đề này được thể hiện rõ nét trong các điểm sau:

*Về cấu trúc và thể chế:* như đã đề cập ở trên, giai đoạn từ khi đổi mới đến nay là quá trình chuyển đổi từ hệ thống ngân hàng 1 cấp sang hệ thống ngân hàng 2 cấp, với việc phát triển mạnh mẽ các loại hình tổ chức tài chính khác nhau bao gồm ngân hàng thương mại và các TCTD phi ngân hàng với nhiều loại hình sở hữu khác nhau. Sự đa dạng về sở hữu đã tạo ra một môi trường cạnh tranh lành mạnh, bảo đảm tính minh bạch, công khai của hoạt động ngân hàng.

*Về hoạt động và điều hành:* cho đến nay Việt Nam đã có nhiều đổi mới phù hợp với cấu trúc của hệ thống ngân hàng 2 cấp và phù hợp với các quy luật của nền kinh tế thị trường. Chính sách tiền tệ trở thành một công cụ độc lập để điều chỉnh kinh tế vĩ mô với mục tiêu bao trùm là kiểm soát lạm phát và thúc đẩy tăng trưởng kinh tế. Việc hoạch định và điều hành chính sách tiền tệ dựa trên các nguyên tắc của thị trường, các yếu tố của thị trường được tôn trọng và là cơ sở quan trọng để NHNN đưa ra các quyết sách điều chỉnh nhằm đạt được các mục tiêu kinh tế vĩ mô. Các công cụ của chính sách tiền tệ là các công cụ gián tiếp như nghiệp vụ thị trường mở tái chiết khấu, hoán đổi ngoại tệ (SWAP) đã thay thế cho các công cụ kiểm soát tiền tệ trực tiếp mang tính hành chính. Lãi suất và tỷ giá, về cơ bản đã được tự do hoá. Lãi suất và tỷ giá hiện nay đã phản ánh tương đối chính xác giá trị đồng tiền Việt Nam và phù hợp với diễn biến thị trường tiền tệ trong nước và quốc tế. Lãi suất đã dần được tự do hoá hoàn toàn và cơ chế điều hành tỷ giá được thay đổi từ chế độ đa tỷ giá cố định sang chế độ tỷ giá linh hoạt có điều tiết dựa trên cơ sở thị trường. Hoạt động thanh tra giám sát ngân hàng đã từng bước thực hiện theo các chuẩn mực quốc tế về thanh tra giám sát như CAMELS và BASEL.

*Về tạo lập hành lang pháp lý cho các TCTD:* Nhằm tạo lập môi trường hoạt động bền vững đối với các NHTM qua việc tạo lập khuôn khổ pháp lý bảo đảm hoạt động an toàn đối với các TCTD và thúc đẩy hoạt động cạnh tranh lành mạnh và có hiệu quả, trong những năm gần đây, quyền tự chủ và tự chịu trách nhiệm về hoạt động kinh doanh của các NHTM được cụ thể hóa và được nâng cao. Các NHTM có quyền quyết định lãi suất tiền gửi và cho vay. Các hoạt động tín dụng theo chỉ định hoặc phục vụ các đối tượng chính sách của Nhà nước đã tách khỏi tín dụng thương mại. Các nguyên tắc và chuẩn mực quốc tế về hoạt động ngân hàng thương mại như kế toán, thanh toán, quản trị rủi ro, tín dụng, đầu tư, ngoại hối, phân loại nợ trích lập dự phòng rủi ro dần được áp dụng ở Việt Nam.

Có thể nói, những vấn đề nêu trên đã từng bước tạo môi trường cho các hoạt động kinh doanh ngân hàng bền vững và có hiệu quả. Tuy nhiên, bên cạnh những yếu tố được cho là thuận lợi, môi trường kinh doanh hoạt động ngân hàng còn nhiều những yếu tố chưa thuận lợi, cụ thể là nền kinh tế Việt Nam có trình độ phát triển kinh tế thấp, thể hiện ở chủng loại sản phẩm dịch vụ ít, chất lượng thấp và khả năng cạnh tranh kém, hàm lượng khoa học công nghệ trong các sản phẩm dịch vụ còn ít, các công nghệ hiện đại được áp dụng vào sản xuất kinh doanh và dịch vụ còn yếu. Riêng về hệ thống tài chính có một số điểm đáng chú ý như sau:

- Tỷ lệ tổng tài sản/GDP của hệ thống ngân hàng Việt Nam còn thấp so với nhiều nước trong khu vực (Năm 2003: ở Việt nam là 54%, ở Thái Lan là 145% ,ở Malaysia là 193%, và ở Trung Quốc là 211%);
- Nền kinh tế Việt Nam vẫn là nền kinh tế sử dụng tiền mặt là chủ yếu: tỷ lệ M2/GDP của hệ thống ngân hàng Việt Nam là 62,4% năm 2003 còn tỷ lệ tiền mặt /GDP của hệ thống ngân hàng Việt nam là 15% trong năm. Bảng 5 và 6 dưới đây so sánh hệ thống ngân hàng Việt Nam với các nước khác trong khu vực;

**Bảng 5: So sánh tỷ lệ M2/GDP (%) của hệ thống ngân hàng Việt Nam**

Nước	2000	2001	2002	2003
Việt Nam	44,6	52,1	53	62,4
Malaysia	103,5	108,4	106,3	108,7
Thái Lan	105,6	103,7	99,2	96,7
Indonesia	59,1	58,2	54,9	59,4

Philippin	61,6	58,2	58,7	56,1
Singapore	108,4	118,9	115,8	-
Trung Quốc	152,2	158,6	182,4	191,6

Nguồn: IMF, Tháng 7 năm 2004

**Bảng 6: So sánh tiền mặt/GDP của hệ thống ngân hàng Việt Nam**

Nước	2000	2001	2002	2003
Việt Nam	11,8	13,8	13,9	15,0
Malaysia	6,5	6,6	6,6	6,7
Thái Lan	8,3	8,6	9,1	9,2
Indonesia	5,7	5,3	5,0	5,9
Philippin	5,7	5,3	5,5	5,5
Singapore	7,2	7,8	7,9	-
Trung Quốc	16,4	15,9	16,9	16,9

Nguồn: IMF, Tháng 7 năm 2004

Mức đô la hoá của nền kinh tế còn cao (23% năm 2003 và nếu tính phần trăm đồng đô la Mỹ trên tổng tiền gửi đến cuối năm 2004, tỉ lệ này là 31%) và tín dụng nội địa/GDP của hệ thống ngân hàng Việt Nam rất thấp (52,5% trong năm 2003) trong khi tỷ lệ này ở Malaysia là 152,9%; ở Thái Lan là 112,8% .

**Bảng 7: So sánh tín dụng nội địa/GDP của hệ thống ngân hàng Việt Nam**

Nước	2000	2001	2002	2003
Việt Nam	35,1	39,7	44,8	52,5
Malaysia	148,2	155,5	154,2	152,9
Thái Lan	121,3	111,5	116,4	112,8
Indonesia	67,4	62,7	59,5	61,8
Philippin	62,3	58,0	55,9	55,1
Singapore	65,5	80,3	65,8	-
Trung Quốc	132,9	136,8	170,3	178,8

Nguồn: IMF, Tháng 7 năm 2004

Theo báo cáo số liệu thống kê, ở Việt Nam mức thu nhập bình quân đầu người ở khu vực thành thị vào khoảng 420 Đôla Mỹ/năm; còn ở khu vực nông thôn chỉ vào khoảng 350 Đôla Mỹ /năm. Do mức thu nhập bình quân của người dân còn thấp, các dịch vụ ngân hàng chưa được người dân quan tâm và nền kinh tế vẫn chủ yếu sử dụng tiền mặt, các hoạt động thanh toán qua ngân hàng còn rất ít. Ngoài ra, văn hoá và thói quen sử dụng dịch vụ ngân hàng của người dân chưa cao nên chưa hình thành tập quán sử dụng dịch vụ ngân hàng.

Một vấn đề gây hạn chế và tạo ra những bất cập trong môi trường kinh doanh dịch vụ ngân hàng của các TCTD là các thể chế và chính sách còn chưa đồng bộ, còn chông chéo và mâu thuẫn với nhau. Ví dụ như các quy định về hoạt động đầu tư nước ngoài, các quy định về thuế, các quy định về đất đai và các quy định trong lĩnh vực tài chính, ngân hàng. Trong lĩnh vực ngân hàng, nhiều quy định còn chưa được thống nhất làm ảnh hưởng đến khả năng phát triển hoạt động dịch vụ ngân hàng. Nhiều quy định còn chưa được sửa đổi kịp thời để tạo ra sự đồng bộ trong khuôn khổ chính sách và thể chế. Chẳng hạn, khi Hiệp định thương mại Việt - Mỹ, Việt - Nhật đã có hiệu lực, Luật các TCTD đã chỉnh sửa bổ sung loại hình

TCTD 100% vốn nước ngoài song các văn bản hướng dẫn chưa được sửa đổi và bổ sung (Nghị định 13 và Thông tư 08 quy định về tổ chức và hoạt động của các TCTD nước ngoài; Nghị định 82 Quy định về mức vốn điều lệ của các TCTD). Phần lớn các hoạt động cần thiết để tạo điều kiện cho quá trình hội nhập chưa được quy định, bao gồm cả những hoạt động đối với đầu tư gián tiếp nước ngoài.

Bên cạnh đó, trong lĩnh vực hoạt động dịch vụ ngân hàng còn thiếu những quy định quan trọng tạo điều kiện cho ngành phát triển phù hợp với các chuẩn mực quốc tế như: các quy định mang tính tổng thể cho các dịch vụ ngân hàng, đặc biệt trong lĩnh vực thanh toán quốc tế và ngân hàng điện tử; các quy định về bí mật và minh bạch thông tin; và các quy định tạo lập cơ chế bảo đảm thực thi để triển khai các dịch vụ ngân hàng vào thực tiễn (các quy định về thẻ, các quy định về nghiệp vụ ngân hàng điện tử, các quy định về nghiệp vụ phái sinh như Futures Contract, Option, Swap. Các quy định về các phương thức cung cấp dịch vụ ngân hàng qua biên giới cũng chưa được ban hành, bao gồm sử dụng dịch vụ ở nước ngoài, hiện diện thương mại.

### **5.1.2 Điều kiện cầu về dịch vụ ngân hàng**

Với quá trình mở cửa nền kinh tế, tự do hoá và hội nhập thị trường tài chính, tiền tệ và hoạt động dịch vụ ngân hàng, sự cạnh tranh tất yếu sẽ ngày càng gay gắt và quyết liệt. Hiện nay, việc cạnh tranh giữa các TCTD không chỉ ở các loại hình dịch vụ truyền thống (huy động và cho vay) mà còn cạnh tranh ở thị trường sản phẩm dịch vụ mới. Phân tích những yếu tố dưới đây có thể cho thấy nhu cầu dịch vụ ngân hàng trong tương lai gần sẽ ngày càng tăng cao:

- Sự biến đổi về cơ cấu dân cư, sự tăng dân số (đặc biệt là khu vực đô thị), sự tăng lên của các khu công nghiệp, khu đô thị mới dẫn đến số doanh nghiệp và cá nhân có nhu cầu cần dịch vụ ngân hàng tăng lên rõ rệt;
- Số người Việt Nam sống, lao động và làm việc ở nước ngoài tăng lên nên nhu cầu chuyển tiền (ngoại tệ) cũng như các dịch vụ thanh toán qua ngân hàng có chiều hướng tăng cao;
- Thu nhập bình quân của người Việt nam dần được nâng lên, qua đó các dịch vụ về ngân hàng sẽ có những bước phát triển tương ứng;
- Các hoạt động kinh doanh và đầu tư giữa Việt nam với nước ngoài ngày càng phát triển, cũng như số lượng các doanh nghiệp Việt nam tăng trong những năm tới sẽ làm gia tăng về các dịch vụ ngân hàng; và
- Cơ sở hạ tầng ngày càng phát triển, đặc biệt là lĩnh vực bưu chính viễn thông tạo điều kiện cho những tiện ích của dịch vụ ngân hàng và các dịch vụ ngân hàng phát triển mạnh hơn.

Sự phát triển của nền kinh tế, của khoa học kỹ thuật, mức sống của người dân, và tác động của quá trình toàn cầu hoá sẽ mở thêm nhiều cơ hội cho các khách hàng sử dụng thêm những dịch vụ ngân hàng khác nhau phù hợp với nhu cầu sống và làm việc mới. Hơn nữa, với một môi trường cạnh tranh mạnh mẽ, sự lựa chọn và đòi hỏi của khách hàng đối với những sản phẩm và dịch vụ sẽ cao hơn. Ví dụ, với sự phát triển của các công nghệ hiện đại, khách hàng sẽ đòi hỏi các dịch vụ phức tạp và ứng dụng công nghệ cao mà chưa sẵn có tại Việt Nam.

### **5.1.3 Các ngành phụ trợ và liên quan tới ngành ngân hàng**

Sự phát triển của ngành ngân hàng phụ thuộc rất nhiều vào sự phát triển của khoa học kỹ thuật cũng như sự phát triển của các ngành, các lĩnh vực khác như tin học viễn thông, giáo dục đào tạo, giao thông vận tải. Mặt khác, đặc điểm hoạt động của các loại hình định chế tài chính có mối liên hệ rất chặt chẽ và có sự



bổ trợ với nhau, như ngành bảo hiểm và thị trường vốn. Một thị trường vốn và bảo hiểm phát triển và có quan hệ chặt chẽ với các ngân hàng chắc chắn sẽ hỗ trợ cho sự tăng trưởng của ngành ngân hàng.<sup>25</sup>

Các doanh nghiệp bảo hiểm, với nhiều hình thức sở hữu khác nhau, cung cấp nhiều nghiệp vụ bảo hiểm, bao gồm 22 nghiệp vụ về bảo hiểm y tế tự nguyện và tai nạn con người, 12 nghiệp vụ bảo hiểm nhân thọ, 39 nghiệp vụ về bảo hiểm tài sản, và 11 nghiệp vụ về bảo hiểm trách nhiệm. Bên cạnh các doanh nghiệp đang hoạt động kinh doanh bảo hiểm, hiện có 21 văn phòng đại diện của các Công ty bảo hiểm nước ngoài đang có mặt tại Việt Nam (2 VPĐD của Anh, 2 của Hàn Quốc, 4 của Nhật Bản, 1 của Pháp, 2 của Singapore, 4 của Đài Loan, và 6 của Mỹ).

Thị trường vốn tại Việt Nam mới hình thành và phát triển trong vài năm qua với việc ra đời của Trung tâm giao dịch chứng khoán đầu tiên tại thành phố Hồ Chí Minh vào tháng 7 năm 2000. Tới tháng 12 năm 2005, cổ phiếu của 33 công ty đã được niêm yết tại thị trường chứng khoán với tổng giá trị là 44.600 tỉ đồng (280 triệu đôla Mỹ)<sup>26</sup>. Phần lớn các công ty niêm yết tại Việt Nam là các DNNN được cổ phần hoá trong đó Nhà nước có phần sở hữu đáng kể trung bình là 16,68%. Hiện có 15 tổ chức đầu tư nước ngoài và gần 200 tổ chức đầu tư trong nước đang hoạt động tại Thị trường Chứng khoán Việt Nam. Trái với thị trường vốn chính thức còn bé nhỏ, một số lượng lớn cổ phiếu của khoảng 2.000 công ty cổ phần (CTCP) và 36 ngân hàng thương mại cổ phần đang được giao dịch trên thị trường không chính thức. Bảng 8 dưới đây thể hiện tỉ trọng của các trung gian tài chính trong tổng tài sản và GDP của Việt Nam.

**Bảng 8: Tỷ trọng tổng tài sản của các trung gian tài chính trong hệ thống**

#	Các trung gian tài chính	Năm 2002 (%)		Năm 2003 (%)	
		Tỷ trọng tổng TS	Tỷ trọng tổng TS/GDP	Tỷ trọng tổng TS	Tỷ trọng tổng TS/GDP
1	Hệ thống ngân hàng	81,9	43	82,3	52
2	Các công ty bảo hiểm	2,6	1,3	2,7	1,35
3	Thị trường chứng khoán	3,4	1,65	3,7	2,3
4	Quỹ tương hỗ, quỹ đầu tư	10,3	5,3	9,7	6
5	Trung gian tài chính khác	1,8	-	1,6	-
	Tổng cộng	100		100	

*Nguồn:* Tính toán của IMF tại Việt Nam và tài liệu của NHNN; Báo cáo hội thảo NHKTQT ngành Tài chính

Quan hệ giữa các ngành này và ngành ngân hàng, đặc biệt là các đại lý bảo hiểm và thị trường chứng khoán, chưa hỗ trợ lẫn nhau và chưa dẫn đến giảm chi phí sản xuất. Điều này có thể nhận thấy trong sự tách biệt trong hoạt động của các tổ chức này và sự kém tương tác của thị trường tiền tệ liên ngân hàng.

Một trong những ngành có liên quan trực tiếp và hỗ trợ cho sự phát triển của các hoạt động dịch vụ ngân hàng là ngành tin học điện tử viễn thông. Trong những năm qua, công nghệ tin học, viễn thông cũng từng bước phát triển mạnh. Đây là ngành đã đem lại những ích lợi quan trọng cho ngành ngân hàng trong việc kết nối trong hệ thống và kết nối với toàn cầu.

<sup>25</sup> Trong khuôn khổ dự án VIE/02/009, một nghiên cứu riêng biệt về ngành dịch vụ bảo hiểm đã được thực hiện.

<sup>26</sup> Đầu Tư Chứng Khoán số 7 ra ngày 13/2/2006, trang 3

Việc kết nối mạng hệ thống toàn cầu đã cho phép nhiều ngân hàng thực hiện các nghiệp vụ thanh toán về thẻ (thẻ tín dụng và thẻ rút tiền tự động ATM) như Master Card, Visa Card; DinnerClub Card; và chi trả kiều hối qua Western Union. Nhiều NHTM Việt Nam đã thành lập những trung tâm thẻ, qua đó các giao dịch chi trả và thương mại được thực hiện. Hiện tại có 3 dạng liên kết mạng: (i) Mạng lưới máy ATM theo kiểu hình tháp của Ngân hàng ngoại thương Việt nam, các NHTMCP và các chi nhánh ngân hàng nước ngoài; (ii) Công ty chuyển mạch tài chính quốc gia gồm 3 NHTM Nhà nước (Ngân hàng đầu tư và Phát triển Việt Nam, Ngân hàng Công thương Việt nam; Ngân hàng Nông nghiệp & Phát triển Nông thôn Việt nam) và một số NHTMCP; và (iii) Một số liên kết khác giữa các NHTMCP với nhau và với chi nhánh ngân hàng nước ngoài.

Bên cạnh ngành tin học điện tử viễn thông, hệ thống giáo dục, đào tạo phát triển nguồn nhân lực có vai trò quan trọng đối với ngành ngân hàng. Để phục vụ công tác phát triển nguồn nhân lực cho ngành ngân hàng, bên cạnh hệ thống các trường đại học quốc lập và dân lập thuộc các khối kinh tế và thuộc các khoa chuyên ngành ngân hàng, tài chính của các trường đại học Kinh tế Quốc dân, Đại học Quốc gia, và học viện tài chính còn có các trường, học viện và trung tâm chuyên đào tạo cán bộ ngân hàng như học viện ngân hàng, đại học ngân hàng TP.HCM và trung tâm đào tạo ngân hàng BTC. Sự hiện diện của ngày càng nhiều trung tâm đào tạo tập trung vào đội ngũ cán bộ ngân hàng tạo điều kiện cho những đổi mới và cải tiến trong nội dung đào tạo phục vụ yêu cầu phát triển của hệ thống ngân hàng Việt Nam. Nhiều nội dung mới được đưa vào giảng dạy, đặc biệt là những kiến thức mới về tài chính ngân hàng trong nền kinh tế thị trường và những thông lệ Quốc tế cũng được đưa vào giảng dạy và đào tạo. Đến nay, số cán bộ có trình độ từ đại học trở lên trong hệ thống ngân hàng chiếm trên 50% (riêng số cán bộ có trình độ trên đại học trong ngành chiếm khoảng 20%).

Mức độ phát triển của hệ thống tài chính ở Việt Nam so với các nước trong khu vực được thể hiện trong bảng 9 dưới đây:

**Bảng 9: Xếp hạng mức độ phát triển của thị trường tài chính**

#	Nước	Mức độ phát triển của TTTC	Thị trường trái phiếu	Thị trường chứng khoán
1	Việt Nam	52	51	50
2	Trung Quốc	53	49	44
3	Singapore	10	28	26
4	Malaysia	32	45	39
5	Thái lan	44	42	32
6	Indonesia	50	38	41
7	Philippin	40	41	33

Nguồn: Hiệp hội NHVN (2003) và ADB

#### 5.1.4 Điều kiện và nhân tố đầu vào cho ngành ngân hàng

##### 5.1.4.1 Về năng lực tài chính

Như được đề cập trong phần 3.1, vốn của các ngân hàng thương mại Việt Nam rất thấp, chất lượng tài sản có thấp, nợ xấu của các ngân hàng Việt Nam theo tiêu chuẩn kế toán quốc tế (IAS) còn lớn. Các NHTMCP hầu hết còn có quy mô tài chính và hoạt động nhỏ, khả năng tăng vốn và xử lý nợ xấu của các NHTMQD còn gặp nhiều khó khăn. Vì vậy, khả năng chống đỡ rủi ro của các ngân hàng Việt Nam thấp, trong khi đó trình độ quản trị ngân hàng còn yếu. Mức vốn tự có của các NHTMQD còn nhỏ bé và gặp nhiều khó khăn trong việc tăng vốn để đạt tỷ lệ an toàn vốn 8% trong ngắn hạn do nợ xấu lớn. Khả năng

tích lũy nội bộ nhỏ và khả năng bổ sung vốn từ ngân sách nhà nước cũng khó khăn. Trong khi đó tài sản có, nhất là tín dụng lại tăng trưởng nhanh, bình quân 25%/năm từ năm 1998 trở lại đây. Quy mô của các ngân hàng về tổng tài sản được mô tả trong bảng dưới đây.

**Bảng 10: Quy mô hệ thống ngân hàng Việt Nam**

Chỉ số	2000	2001	2002	2003
Tổng tài sản hệ thống Ngân hàng VN (Tỷ đồng)	279.884	306.218	334.017	371.318
Tổng tài sản Ngân hàng VN/GDP (%)	63	57	58	54

Nguồn: Theo tính toán của IMF và Báo cáo thường niên của NHNN

#### **5.1.4.2 Về trình độ công nghệ, thông tin và quản trị điều hành**

Các ngân hàng Việt Nam chưa thiết lập được hệ thống quản lý rủi ro hữu hiệu, hệ thống thanh toán nội bộ còn yếu. Các hệ thống kiểm tra và kiểm toán chưa hiệu quả. Hiện nay hệ thống thông tin quản lý tập trung và hệ thống kế toán, quản lý tài chính chưa phù hợp với chuẩn mực quốc tế. Thực chất, năng lực tài chính còn hạn chế của các ngân hàng chưa cho phép họ đầu tư nhiều vào phát triển công nghệ. Tuy nhiên, việc “đi sau” cũng tạo ra một ưu thế khác là các ngân hàng Việt Nam có khả năng tiếp cận được với những công nghệ hiện đại nhất.

Các ngân hàng nước ngoài hiện có mặt tại Việt Nam đều là các ngân hàng lớn trên thế giới với trình độ công nghệ ngân hàng cao và có các sản phẩm/dịch vụ ngân hàng hiện đại. Nhưng giới hạn về mạng lưới hoạt động, thị phần nhỏ sẽ khiến họ phải cân đối giữa thu nhập và chi phí. Đối với một số sản phẩm ngân hàng liên quan đến hệ thống mạng lưới quốc tế, ưu thế sẽ thuộc về các chi nhánh ngân hàng nước ngoài do ngân hàng mẹ đã xây dựng một mạng lưới công nghệ toàn cầu, và việc san sẻ mạng lưới đó cho các chi nhánh tại Việt Nam với chi phí phát sinh thêm không nhiều.

#### **5.1.4.3 Về nhân lực**

Nguồn nhân lực hiện vẫn là một vấn đề mà các ngân hàng Việt Nam đang gặp thách thức. Đội ngũ cán bộ của hệ thống ngân hàng tuy đông nhưng trình độ am hiểu về chuyên môn nghiệp vụ, luật pháp trong nước và quốc tế, các nguyên tắc của WTO còn chưa đáp ứng được yêu cầu phát triển hệ thống ngân hàng hiện đại, và hội nhập quốc tế. Luật pháp và chính sách quản lý lao động hiện nay còn nhiều bất cập, đặc biệt là thiếu hệ thống khuyến khích hợp lý để thu hút và phát triển đội ngũ cán bộ có trình độ cao. Cơ cấu tổ chức bộ máy của ngân hàng Việt Nam còn cồng kềnh và chưa được phân bổ hợp lý gây khó khăn cho quá trình hiện đại hóa và áp dụng các thông lệ quản trị ngân hàng tốt nhất.

Trong khi đó, các tổ chức tín dụng nước ngoài chiếm ưu thế về đội ngũ cán bộ quản trị điều hành được đào tạo chuyên nghiệp và có kinh nghiệm hoạt động quốc tế. Do vậy, các tổ chức tín dụng Việt Nam hiện nay chú trọng đến công tác đào tạo cán bộ, đặc biệt là đào tạo tại nước ngoài, và áp dụng những chính sách thỏa đáng để thu hút và giữ chân những cán bộ giỏi.

## **5.2 Phân tích SWOT**

Phân phân tích các điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức sẽ tập trung vào phân tích toàn bộ ngành ngân hàng Việt Nam và không đi sâu phân tích đối với từng loại hình ngân hàng. Tuy nhiên, có một số trường hợp ranh giới giữa ngành ngân hàng Việt Nam nói chung và từng loại hình ngân hàng nói riêng

vẫn khó có thể làm rõ ràng. Ở một số trường hợp khác, thử thách lại chính là các cơ hội nếu các ngân hàng có sự chuẩn bị và biết cách biến đổi các thử thách đó một cách hợp lý. Các ngân hàng nước ngoài cũng đóng góp một phần quan trọng về vốn, khối lượng giao dịch, vai trò trung gian và được xem là chất xúc tác thúc đẩy cạnh tranh, do vậy, cũng được xem xét là một bộ phận không thể tách rời khỏi hệ thống ngân hàng. Ngoài ra, thế mạnh của các ngân hàng nước ngoài còn góp phần tăng cường sự vững mạnh của toàn ngành ngân hàng.

## **5.2.1 Điểm mạnh**

### **5.2.1.1 Môi trường kinh tế vĩ mô ổn định**

Môi trường kinh tế vĩ mô mà các ngân hàng đang hoạt động tương đối ổn định và lành mạnh. Sự tăng trưởng kinh tế mạnh mẽ và chắc chắn trong vòng những năm qua, tỷ lệ lạm phát thấp và môi trường pháp lý ngày càng thuận lợi cho việc kinh doanh đã tạo điều kiện cho các ngân hàng thực hiện chức năng trung gian tài chính một cách ổn định. Nhờ sự ổn định kinh tế vĩ mô, các ngân hàng có thể huy động một lượng tín dụng ngày càng tăng từ các thành phần kinh tế quốc dân phục vụ vay thương mại và đầu tư, tạo lợi nhuận và mở rộng mạng lưới hoạt động để phục vụ nhiều khách hàng hơn. Sau 10 tới 15 năm phát triển, hệ thống ngân hàng Việt Nam đã có được chỗ đứng tương đối vững chắc trên thị trường xét về mạng lưới hoạt động, hiểu biết về khách hàng và sự tin cậy. Được xây dựng trên nền tảng kinh tế vĩ mô lành mạnh, thị trường vốn cũng đã khởi sắc nhờ vào việc dỡ bỏ một số các hạn chế để hỗ trợ các nhà đầu tư và người sử dụng vốn bao gồm cả ngân hàng. Hiện nay, các ngân hàng TMCP đã có thể phát hành cổ phiếu dễ dàng hơn một vài năm trước, và điều này giúp các ngân hàng tăng vốn và góp phần vào sự vững mạnh và an toàn của hệ thống. Quy mô ngân hàng tăng lên cũng giúp cho các ngân hàng trở nên cạnh tranh hơn và có thể tận dụng được lợi thế quy mô.

### **5.2.1.2 Về đối tác chiến lược**

Về các lợi thế sở hữu, có sự khác biệt về quy mô, thời gian có mặt trên thị trường, vốn, bí quyết kinh doanh, kinh nghiệm giữa các ngân hàng thương mại quốc doanh, ngân hàng thương mại cổ phần, ngân hàng nước ngoài và các tổ chức tín dụng khác. Các tổ chức tín dụng Việt Nam có ưu thế vì mạng lưới rộng khắp và khả năng mở rộng địa bàn hoạt động. Các ngân hàng trong nước cũng có thông tin về khách hàng tốt hơn, trong nhiều trường hợp có thể thay thế cho các báo cáo tài chính tiêu chuẩn cần thiết phục vụ mục đích cho vay của ngân hàng. Đối với ngân hàng trong nước (bao gồm cả TMQD và TMCP), ưu thế cho vay khách hàng DNVVN đã giúp họ tập trung phát triển mảng thị trường này, trong khi ngân hàng nước ngoài ít chú ý quan tâm, ít nhất là trong giai đoạn trước mắt. Trong số các ngân hàng Việt Nam, lợi thế của các ngân hàng TMQD bao gồm thị phần, thời gian hoạt động, mạng lưới rộng, sự tin cậy của khách hàng, và hỗ trợ của chính phủ. Các ngân hàng thương mại cổ phần, ra đời muộn hơn, có quy mô nhỏ hơn, và gần đây sau khi tái cơ cấu và sáp nhập đã hoạt động tương đối tốt. Thế mạnh của các ngân hàng này bao gồm sự năng động, tự chủ, hoạt động hoàn toàn vì mục tiêu lợi nhuận và khả năng thích ứng cao.

Khi tự do hóa diễn ra, nhất là khi các giai đoạn chuyển tiếp của Hiệp định Thương mại Việt Mỹ và các cam kết WTO trở thành hiện thực, các đối tác nước ngoài được phép nắm giữ nhiều cổ phần của các ngân hàng trong nước hơn, và những ngân hàng thương mại cổ phần đã tỏ ra rất nhanh nhạy trong việc nắm bắt cơ hội này. Các ngân hàng này đã bán cổ phần cho các ngân hàng nước ngoài để tăng vốn và nắm bắt chuyên môn trong lĩnh vực này. Nếu xu hướng hình thành đối tác chiến lược hoặc bán cổ phần để các ngân hàng nước ngoài trở thành cổ đông chiến lược tiếp tục tiến triển, người tiêu dùng có thể kỳ vọng là ngày càng có nhiều ngân hàng mạnh và chuyên nghiệp, cung cấp nhiều loại hình dịch vụ ngân hàng hơn.

Các ngân hàng nước ngoài mặc dù chỉ có thị phần khiêm tốn nhưng lại có chất lượng danh mục kinh doanh rất cao. Thế mạnh khách hàng của các tổ chức tín dụng có vốn nước ngoài lại là các doanh nghiệp

có vốn đầu tư nước ngoài và hoạt động tài trợ xuất nhập khẩu và cho vay dự án lớn. Các sản phẩm của ngân hàng nước ngoài, nếu được đưa vào Việt Nam, sau khi được thử nghiệm ở nước ngoài sẽ có khả năng thành công cao hơn.

### **5.2.1.3 Vị thế thị trường**

Sự kết hợp và bổ sung giữa các ngân hàng thuộc nhiều hình thức sở hữu khác nhau đã tạo nên sự đa dạng của ngành ngân hàng Việt Nam, thúc đẩy sự phát triển của ngành ngân hàng trong bối cảnh tự do hoá và hội nhập quốc tế, mặc dù các ngân hàng vẫn phải đối mặt với các thách thức trên con đường phát triển của mình. Các ngân hàng lớn thường được đánh giá là mạnh hơn và có khả năng cạnh tranh cao hơn, tuy nhiên trong một số trường hợp các ngân hàng nhỏ có lợi thế riêng của mình. Các ngân hàng này gần với khách hàng hơn và do đó hiểu khách hàng hơn. Độ rủi ro tín dụng của nhóm ngân hàng này cũng tương đối thấp hơn. Thực tế, mặc dù không được Chính phủ hỗ trợ hoặc trợ cấp nhưng một số ngân hàng nhỏ và tổ chức tín dụng ở Việt Nam đang khá thành công trong việc phục vụ một nhóm đối tượng khách hàng cụ thể. Hiện đang có mô hình huy động vốn từ đồng đảo dân cư để cho vay một nhóm khách hàng cụ thể mà tổ chức tín dụng hiểu rất rõ và có thể dùng áp lực xã hội của nhóm người đi vay để đảm bảo việc trả nợ của họ. Mô hình này tỏ ra khá thành công ở vùng nông thôn và nên được xem xét để phát triển ở những nơi mà các ngân hàng lớn và ngân hàng nước ngoài chưa phát triển mạng lưới.

### **5.2.2 Điểm yếu**

Các điểm yếu của ngành ngân hàng Việt Nam có thể được phân loại cụ thể về bốn mặt thể chế, cơ cấu, tài chính và kỹ thuật.

#### **5.2.2.1 Về thể chế**

Điểm yếu rõ nhất về thể chế của ngành ngân hàng Việt Nam là thiếu *một hệ thống pháp lý* có thể bảo vệ các lợi ích của ngân hàng với tư cách là bên cho vay trong trường hợp khách hàng phá sản. Quyết định của tòa án cho phép bán các tài sản cầm cố nếu không trả được nợ vay lại không tính đến lợi ích của ngân hàng và quyền lợi của bên cho vay. Đối với ngân hàng nước ngoài, vấn đề này được coi là một vấn đề nghiêm trọng hơn. Điều này làm cản trở hiệu quả trung gian tài chính, tăng chi phí cho vay vì các ngân hàng phải tăng dự phòng rủi ro để trang trải cho những khoản thất thoát vốn do cho vay không được hoàn trả.

Vấn đề thể chế thứ hai là sự tồn tại của các *khoản tín dụng ưu đãi, mang tính trợ cấp, phi thương mại* của Ngân hàng Chính sách Xã hội và Quỹ Hỗ trợ Phát triển dưới sự bảo trợ của chính phủ. Chủ trương của Chính phủ khi tách toàn bộ tín dụng chính sách khỏi các ngân hàng thương mại bằng việc thành lập Ngân hàng Chính sách Xã hội là hoàn toàn đúng đắn. Tuy nhiên, tính minh bạch của các khoản chi phục vụ các mục đích chính sách vẫn còn là một vấn đề đáng quan tâm.

Đối với Quỹ Hỗ trợ Phát triển, tính hiệu quả và khả năng thương mại của các dự án nhận vốn theo các điều kiện ưu đãi và quá trình thẩm định dự án vẫn là một vấn đề quan ngại. Tín dụng ưu đãi chỉ có thể là chính đáng và hợp lý nếu các dự án hỗ trợ được lựa chọn trên cơ sở phân tích chi phí - lợi ích, có tính đến chi phí cơ hội của vốn đầu tư. Đối với một nước nghèo và khan hiếm về vốn như Việt Nam, vấn đề lựa chọn dự án cho vay lại càng quan trọng hơn. Quá trình thẩm định để cấp vốn phải thật sự minh bạch, thiếu minh bạch trong việc phân bổ vốn sẽ có rủi ro dẫn đến việc sử dụng vốn sai mục đích, không hiệu quả và bóp méo thị trường vốn làm tổn hại nền kinh tế. Cho vay theo các điều kiện ưu đãi đối với các dự án phục vụ mục đích chính trị hơn mục đích kinh tế cũng có thể ảnh hưởng xấu đến khả năng cạnh tranh của các ngân hàng thương mại.

Mặc dù việc cho vay theo chỉ định của các NHTMQD đã giảm bớt nhưng vẫn được xem là một vấn đề đang tiếp diễn. Điều này có nguy cơ kéo dài vấn đề nợ quá hạn vốn đã rất nghiêm trọng của các NHTMQD, từ đó cản trở quá trình cổ phần hoá mà các ngân hàng này đang thực hiện.

*Thiếu minh bạch trong các báo cáo tài chính của các khách hàng doanh nghiệp cũng là một điểm yếu về mặt thể chế khác của ngành ngân hàng. Hiện chỉ có một số ít doanh nghiệp được kiểm toán.<sup>27</sup> Việc thiếu kiểm toán và kế toán minh bạch sẽ gây khó khăn cho việc đánh giá khả năng sinh lời của một doanh nghiệp, qua đó ngân hàng khó có thể có quyết định cho vay hiệu quả. Đây chính là vấn đề cản trở các ngân hàng làm ăn với doanh nghiệp, và cũng lý giải tại sao các ngân hàng nước ngoài chủ yếu cho vay các doanh nghiệp lớn chứ không cho vay doanh nghiệp vừa và nhỏ. Phát triển thị trường vốn sẽ phần nào giúp giải quyết vấn đề này. Nếu các doanh nghiệp muốn khai thông kênh vốn thông qua thị trường chứng khoán, họ phải công khai và minh bạch tài chính, bằng cách này ngân hàng cũng sẽ dễ cho doanh nghiệp vay hơn và các doanh nghiệp cũng dễ vay hơn.*

### 5.2.2.2 Về cơ cấu

Phần lớn các vấn đề về cơ cấu của ngành ngân hàng Việt Nam được nhìn nhận ở nhóm NHTMQD và mối quan hệ của nhóm này với Chính phủ. Cụ thể là các NHTMQD vẫn được đối xử khác so với các nhóm ngân hàng khác và cũng chịu một cơ chế quản lý khác. NHTMQD phải giải trình với Chính phủ, và đổi lại các ngân hàng này được hưởng những lợi ích nhất định mà các doanh nghiệp ngoài quốc doanh không có được. Các quyết định về thay đổi vốn, đầu tư, bổ nhiệm nhân sự cấp cao, lương bổng, và kế hoạch kinh doanh đều cần có sự phê chuẩn của Chính phủ. Điều này làm chậm quá trình ra quyết định tại các NHTMQD, ảnh hưởng xấu đến tính năng động và thích nghi của các ngân hàng này trong môi trường cạnh tranh, bởi trên thương trường các cơ hội kinh doanh không chờ đợi một ai. Nhưng để đổi lại, các NHTMQD được Nhà nước cấp cho cơ sở hạ tầng văn phòng và các hỗ trợ khác, tất cả các khoản này đều không bị tính vào chi phí kinh doanh. Chính phủ cũng không gây sức ép lợi nhuận đối với các NHTMQD. Đối với một số lĩnh vực thị trường nhất định như cho vay các dự án Chính phủ lớn hoặc cho vay chỉ định, các ngân hàng này không chịu bất kỳ sự cạnh tranh nào. Một ưu đãi khác nữa chỉ dành cho NHTMQD là khả năng được miễn trừ một số quy định của pháp luật. Một số các dự án tài trợ của Chính phủ có quy mô vốn rất lớn mà không một ngân hàng nào có đủ vốn để cho vay nếu tuân thủ nghiêm ngặt điều kiện là vốn cho một khách hàng vay không được vượt quá 15% tổng tài sản của ngân hàng. Trong một số trường hợp, Chính phủ phê duyệt miễn quy định này đối với các dự án lớn và các khoản vay từ NHTMQD. Như vậy có thể thấy rằng, ở một thị trường, một số ngân hàng thống trị tới 75-80% thị phần mà lại được đối xử và yêu cầu kinh doanh theo cơ chế bán thị trường như vậy, vấn đề về cơ cấu của thị trường cần được xem xét.

Trong thời gian gần đây, *cổ phần hóa NHTMQD* trên cơ sở thí điểm trước khi thực hiện đồng loạt được xem là một giải pháp cho vấn đề về cơ cấu này. Cổ phần hóa cũng nhằm mục đích tăng cường năng lực cạnh tranh của ngân hàng và sự lành mạnh của hệ thống. Có một số bộ phận của NHTMQD sinh lời cao và vì vậy rất hấp dẫn đối với các nhà đầu tư tư nhân, kể cả nhà đầu tư nước ngoài. Thách thức đặt ra là phải tách phần hoạt động tốt ra khỏi các phần hoạt động kém và giải quyết các bộ phận hoạt động kém bằng một chính sách riêng như thế nào. Hầu hết các NHTMQD vẫn đang chịu gánh nặng nợ quá hạn mà chưa tìm ra giải pháp triệt để và hiệu quả nào. Nợ quá hạn, dư thừa nhân viên, hoạt động không tập trung vào mục đích lợi nhuận mà tập trung vào mục đích chính trị và mạng lưới chi nhánh lớn là những trở ngại chính phải giải quyết trong quá trình cổ phần hóa. Ngoài ra, còn có các khó khăn khác cản trở cổ phần hóa. Dường như chưa có một chiến lược, tầm nhìn và các mục tiêu để thực hiện nhanh chóng cổ phần hóa, cũng như những quan ngại về tư tưởng đối với việc cổ phần hóa. Các bên liên quan ở giai đoạn này có thể chưa thoải mái và chưa sẵn sàng cho bước thay đổi lớn này. Hầu hết các ngân hàng vẫn đang bận giải quyết các vấn đề hiện tại mà chưa có được một chiến lược lâu dài rõ ràng. Mặt khác, áp lực của các cam kết quốc tế và hội nhập đòi hỏi các tổ chức tín dụng quốc doanh này cần phải có biện pháp mạnh mẽ.

<sup>27</sup> Theo Nghị định 105/NĐ-CP và Thông tư 64/TT-BTC, doanh nghiệp nhà nước phải kiểm toán độc lập báo cáo tài chính kể từ năm tài chính 2004

Các ngân hàng thương mại cổ phần hiện có chất lượng tài sản và chất lượng danh mục đầu tư tốt hơn. Các ngân hàng này cũng có tự chủ hơn và có định hướng lợi nhuận rõ ràng. Tuy nhiên, với *quy mô thị trường hiện tại ở Việt Nam*, có quá nhiều ngân hàng thương mại cổ phần và các ngân hàng đang chia sẻ thị phần khiêm tốn. Điều này làm cho các ngân hàng giảm khả năng cạnh tranh vì không khai thác lợi thế quy mô và phải đầu tư chi phí cố định lớn để nâng cấp công nghệ. Để có đủ khả năng cạnh tranh, các ngân hàng thương mại cổ phần còn phải đủ lớn về mặt tài chính. Do vậy, việc hợp nhất để tăng quy mô và giảm số lượng từ 29 ngân hàng hiện nay xuống còn khoảng 14-15 ngân hàng sẽ cải thiện thị trường của ngân hàng Việt Nam.

Về mặt cơ hội cho vay đối với các ngân hàng, kinh nghiệm quốc tế chỉ ra rằng cho vay các doanh nghiệp quy mô vừa là hiệu quả nhất và có lãi nhất cho ngân hàng. Tuy nhiên, dường như số lượng các doanh nghiệp quy mô vừa vẫn còn giới hạn ở Việt Nam. Một bên là khoảng vài trăm doanh nghiệp lớn (thường là quốc doanh) mà hầu hết các ngân hàng thương mại cổ phần không đủ sức cho vay. Một bên là hàng ngàn doanh nghiệp vừa và nhỏ, song các ngân hàng TMCP chỉ cho các doanh nghiệp khá trong số đó vay để có thể có lãi và giảm thiểu rủi ro. Cơ cấu thị trường như vậy cản trở nghiêm trọng các cơ hội cho vay và sinh lãi của các ngân hàng.

### **5.2.2.3 Về tài chính**

Về *điểm yếu tài chính*, các kết quả kiểm toán độc lập chỉ ra rằng các ngân hàng Việt Nam đặc biệt là các NHTMQD không có tài chính lành mạnh, khả năng sinh lời kém và các chỉ tiêu chi phí cao hơn mức trung bình của khu vực. Với năng lực tài chính có hạn và nhu cầu rất lớn về vốn cho nền kinh tế, các ngân hàng chỉ có thể đáp ứng nhu cầu vốn ngắn hạn mà chưa đáp ứng nhu cầu vốn trung và dài hạn. Trong khi đó, thị trường chứng khoán chưa phát triển đầy đủ, các doanh nghiệp chưa đủ minh bạch tài chính để huy động vốn theo kênh này, do vậy ngân hàng vẫn là lựa chọn duy nhất để tìm kiếm các khoản vốn trung và dài hạn. Hơn 80% nguồn vốn của doanh nghiệp là vay ngân hàng và hiện tại có khoảng 25% vốn ngắn hạn của ngân hàng được dành để cho vay dài hạn. Điều này đã làm tăng rủi ro mang tính hệ thống của ngành ngân hàng. Thị trường vốn cần phải được phát triển hơn nữa để cung cấp tài chính trung và dài hạn, còn các ngân hàng chỉ cung cấp vốn ngắn hạn, ví dụ như tín dụng thương mại.

Điểm yếu tài chính lớn nhất của hệ thống ngân hàng Việt Nam là vấn đề nợ quá hạn của bốn NHTMQD. Một vài nguồn báo cáo cho rằng nếu tính toán theo chuẩn mực quốc tế thì một số ngân hàng có giá trị thuần và lợi nhuận bằng không.

Mặc dù năng lực tài chính có hạn, các ngân hàng trong nước, đặc biệt là ngân hàng thương mại cổ phần, đang tham gia vào cuộc chạy đua lãi suất. Các ngân hàng đang cắt giảm lãi suất cho vay thấp hơn mức quy định an toàn. Cuộc chạy đua cạnh tranh lãi suất có thể dẫn tới rủi ro làm tất cả cùng suy yếu. Nếu các ngân hàng nước ngoài có tiềm lực tài chính mạnh hơn với các chiến lược marketing mạnh mẽ tham gia vào cuộc chạy đua này, cuộc chạy đua về lãi suất của các ngân hàng trong nước sẽ không thể kéo dài được.

### **5.2.2.4 Về kỹ thuật**

*Những điểm yếu kỹ thuật* được thể hiện ở kỹ năng quản lý kém, phân tích tín dụng, quản trị rủi ro, công nghệ lạc hậu, thiếu việc chuẩn hóa chất lượng dịch vụ trong toàn mạng lưới và thiếu cơ cấu quản trị hiện đại ở các ngân hàng của Việt Nam. Do năng lực tài chính hạn chế, các ngân hàng chủ yếu cung cấp và hưởng lãi từ các dịch vụ tín dụng cơ bản và truyền thống tính đến năm 2003. Các dịch vụ ngân hàng phi tín dụng chỉ bắt đầu gia tăng gần đây khi các ngân hàng phát triển hơn, nhận thức được sự cạnh tranh của các đối thủ nước ngoài sau khi tự do hóa, và do đó đã có những đầu tư mới vào công nghệ thông tin. So với các ngân hàng ở các nước có nền kinh tế thị trường phát triển, lĩnh vực ngân hàng thương mại ở Việt Nam vẫn còn rất non trẻ, và bây giờ mới bắt đầu cung cấp các dịch vụ mà ngân hàng các nước phát triển đã cung cấp từ mấy thập kỷ nay (ví dụ cho vay cầm cố bằng hàng tồn kho). Hầu hết các sản phẩm

mà ngân hàng Việt Nam cung cấp đều sơ đẳng và cơ bản. Việc cung cấp thêm các dịch vụ phái sinh được coi là xu hướng mới ở Việt Nam từ đầu những năm 2000, và một số sản phẩm trong nhóm sản phẩm này đã được cung cấp trên thị trường Việt Nam. Việc thiếu những chuẩn mực kế toán cho những công cụ tài chính này trong Chuẩn mực Kế toán Việt Nam (VAS) là một trong những lý do làm chậm việc giới thiệu những sản phẩm tài chính này, và làm hạn chế sự phát triển các loại hình dịch vụ ngân hàng mới.

Về năng lực nhân sự, một số giám đốc ngân hàng đã được đào tạo chính quy về quản lý ngân hàng, còn lại phần lớn là tự học thông qua công việc thực tế. Năng lực nhân sự có hạn có thể cản trở nghiêm trọng khả năng của ngân hàng trong việc xử lý khối lượng giao dịch ngày càng lớn và rủi ro ngày càng nhiều.

Việc thiếu một cơ cấu quản trị hiện đại và quy trình phục vụ khách hàng cũng ảnh hưởng đến khả năng cạnh tranh của ngân hàng. Các khoản vay có thể phải qua nhiều giai đoạn, được xử lý bởi nhiều nhân viên ở nhiều bộ phận trong ngân hàng. Ở nhiều ngân hàng, kể cả ngân hàng hiện đại, khách hàng phải chờ đợi thời gian dài, đi nhiều quầy để thực hiện một giao dịch. Điều này là không chấp nhận được ở một xã hội hiện đại với những khách hàng là công ty hay cá nhân có đòi hỏi ngày càng cao hơn.

### 5.2.3 Cơ hội

#### 5.2.3.1 Một sân chơi lớn hơn và công bằng hơn

Các học thuyết thương mại đã chỉ ra rằng tổng lợi ích của tự do hóa thương mại lớn hơn chi phí, tự do hóa sẽ đem lại cơ hội các bên cùng có lợi khi tham gia. Điều này cũng đúng với ngành ngân hàng. Tự do hoá thương mại thông qua các cam kết và hội nhập quốc tế như Hiệp định Thương mại Việt Mỹ và gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới sẽ tạo điều kiện cho hàng xuất khẩu của Việt Nam tiếp cận nhiều thị trường và thu hút nhiều vốn FDI vào Việt Nam. Khi thương mại, đầu tư trực tiếp nước ngoài và tất cả các hoạt động của nền kinh tế tăng lên, nhu cầu và cơ hội để ngân hàng cho vay và huy động vốn cũng tăng lên. Khi kinh tế phát triển, nhiều doanh nghiệp làm ăn có lãi thì khả năng trả nợ của họ cũng tăng lên, điều này có tác động tích cực tới các ngân hàng. Danh mục kinh doanh và tài sản của ngân hàng sẽ có chất lượng tốt hơn, đây là điều kiện cần thiết để các ngân hàng tiếp cận thị trường vốn và tăng vốn chủ sở hữu, và trở nên lớn hơn. Điều này đã xảy ra với một số ngân hàng cổ phần. Với quy mô thị trường cho ngân hàng lớn hơn, sẽ có nhiều ngân hàng hơn tham gia chia sẻ thị phần.

Hơn nữa, các bước tiến lớn như thực hiện Hiệp định Thương mại Việt Mỹ và gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới đưa ra khung thời gian để doanh nghiệp chuẩn bị cho việc cạnh tranh, minh bạch hóa quy định luật lệ và tạo sân chơi bình đẳng. Các quy định và luật lệ minh bạch hơn sẽ tạo điều kiện đánh giá người vay tốt hơn, người cho vay bao gồm cả ngân hàng sẽ tính phí rủi ro thấp hơn. Nhiều doanh nghiệp vừa và nhỏ sẽ lớn mạnh và nhu cầu tín dụng của họ cũng tăng theo. Khi thu nhập tăng lên, ngày càng có nhiều cơ hội cho vay tiêu dùng, có khả năng tăng gấp đôi trong vòng 5 năm nữa. Thị trường vốn được kỳ vọng sẽ phát triển nhanh chóng sẽ cung cấp kênh tín dụng dài hạn cho các doanh nghiệp, như vậy ngân hàng sẽ chịu áp lực ít hơn trong việc cho vay. Các ngân hàng sẽ tập trung vào tín dụng ngắn hạn, cho vay tiêu dùng, cho vay cá nhân, cho vay doanh nghiệp và các sản phẩm phi tín dụng, chứ không gánh vác vai trò thay thế thị trường vốn để cấp vốn dài hạn. Nói một cách ngắn gọn, bức tranh kinh tế vĩ mô mà các ngân hàng đang hoạt động sẽ sáng sủa và nhiều hứa hẹn trong bối cảnh tự do hóa thương mại, nếu các ngân hàng chuẩn bị kỹ lưỡng và có những hành động sớm để có thể nắm bắt được các cơ hội này.

#### 5.2.3.2 Sự tham gia của ngân hàng nước ngoài

Tất nhiên cạnh tranh khắc nghiệt hơn sẽ xảy ra đối với ngành ngân hàng. Nhưng điều này sẽ mang lại kết quả là mỗi ngân hàng phải hoạt động tốt hơn và như vậy khách hàng cũng như nền kinh tế sẽ được hưởng lợi hơn. Việc mua lại và sáp nhập có thể xảy ra qua việc hợp nhất ngân hàng tạo quy mô của ngân hàng lớn hơn và năng lực cạnh tranh của ngân hàng cùng tăng lên. Khi các hạn chế về sở hữu



nước ngoài trong các ngân hàng Việt Nam được dỡ bỏ như cam kết trong Hiệp định Thương mại Việt Mỹ và bản chào WTO, các ngân hàng nước ngoài có thể mua cổ phần của các ngân hàng Việt Nam và trở thành cổ đông chiến lược. Điều này sẽ giúp các ngân hàng trong nước mạnh hơn và cạnh tranh hơn. Đây cũng là cách nhanh nhất để học hỏi và bổ sung thế mạnh của cả hai bên.

Một số giao dịch chuyển nhượng cổ phần đã diễn ra, và một số khác đang trong quá trình đàm phán. Xu hướng có thể thấy được là các ngân hàng nước ngoài năng động và làm ăn có lãi ở Việt Nam sẽ tìm kiếm cơ hội mua cổ phần của các ngân hàng mạnh của Việt Nam. Việc mua bán cổ phần này có lợi cho cả hai bên và các dịch vụ do những ngân hàng này cung cấp cũng sẽ tốt hơn. Các ngân hàng nước ngoài có thể đưa ra các sản phẩm mới thông qua mạng lưới hiện tại của ngân hàng Việt Nam, áp dụng các nguyên tắc quản trị rủi ro chuyên nghiệp trong các ngân hàng này, và ngân hàng Việt Nam sẽ có nhiều vốn hơn để mở rộng quy mô. Đối với ngân hàng trong nước, việc một lượng cổ phần của mình được nắm giữ bởi một ngân hàng quốc tế thì uy tín của ngân hàng trong nước trong mắt của các nhà đầu tư và của công chúng sẽ tăng lên đáng kể. Các ngân hàng có sở hữu hỗn hợp như vậy sẽ có nhiều khả năng nhằm vào thị trường bán lẻ, một số dịch vụ bán buôn nhất định và mở rộng ra các dịch vụ phức tạp khác.

*Sự tham gia của ngân hàng nước ngoài* sẽ tăng lên cùng với việc tự do hóa dịch vụ ngân hàng ở Việt Nam, thông qua việc nắm giữ cổ phần của ngân hàng nội địa hoặc tăng vốn của chi nhánh, thực chất sẽ bơm thêm vốn vào nền kinh tế và gây áp lực cạnh tranh cho các ngân hàng Việt Nam. Hiệp định Thương mại Việt Mỹ và tư cách thành viên Tổ chức Thương mại Thế giới của Việt Nam trong tương lai gần đã tạo nên các tín hiệu rất tích cực đối với các ngân hàng trong nước. Từ năm 2003 đến nay, các ngân hàng trong nước, đặc biệt là các ngân hàng thương mại cổ phần mạnh, tỏ ra khá quyết liệt trong việc phát triển mạng lưới, tiếp thị và giới thiệu sản phẩm mới. Nhờ đó, khách hàng trong nước đã có cơ hội được chọn lựa nhiều sản phẩm và chất lượng dịch vụ cao hơn. Đây là kết quả đáng khích lệ và sẽ còn tiếp tục trong tương lai khi tự do hóa nhiều hơn.

### **5.2.3 Gia tăng nhu cầu**

Vì nhu cầu tín dụng rất lớn và hiện tại *vốn nhàn rỗi chưa được huy động* trong dân ước tính còn khoảng vài tỷ đô la, có rất nhiều cơ hội cho ngân hàng phát triển và cạnh tranh nếu các ngân hàng có chiến lược của riêng mình và tìm được thị trường riêng. Ngân hàng phát triển hơn sẽ góp phần giảm sử dụng tiền mặt trong nền kinh tế, tạo điều kiện xây dựng một hệ thống minh bạch hơn, công khai thu nhập và đánh thuế dễ dàng hơn và phòng chống tham nhũng và buôn lậu hiệu quả hơn. Hệ thống ngân hàng hiện đại cũng sẽ dần dần thay thế các hình thức tín dụng không chính thức vì người dân được tiếp cận và hài lòng với các loại hình dịch vụ ngân hàng.

Khi ngân hàng phát triển các *dịch vụ phi tín dụng*, phần thu nhập từ tín dụng sẽ dần giảm xuống và phần thu nhập từ các dịch vụ phi tín dụng sẽ tăng lên. Vì vậy, sẽ có thay đổi trong cơ cấu lợi nhuận của ngân hàng, trong đó tỷ trọng của thu nhập phi tín dụng sẽ tăng lên (hiện tại 80-90% lợi nhuận của ngân hàng là từ các hoạt động tín dụng, dự kiến tỷ lệ này sẽ giảm xuống chỉ còn khoảng 60-80% trong tương lai). Các ngân hàng nhìn nhận rằng, dịch vụ phi tín dụng đem lại ít rủi ro hơn.

### **5.2.4 Thách thức**

Kinh nghiệm cho thấy tự do hóa dịch vụ tài chính mà không tiến hành cải tổ các quy định và thể chế tài chính sẽ dễ dẫn đến khủng hoảng. Điều này đã được chứng minh trong cuộc khủng hoảng tài chính ở Đông Á năm 1997. Qua đó có thể nhận thấy rằng, trình tự của tự do hóa là rất quan trọng. Các quy định trong nước thận trọng cần phải được thiết lập trước. Ở tầm vĩ mô, khi nền kinh tế và lĩnh vực tài chính mở cửa hơn và hội nhập hơn vào nền kinh tế thế giới, cả nền kinh tế và khu vực tài chính sẽ dễ chịu ảnh hưởng bởi các cú sốc từ bên ngoài và dễ bị tổn thương hơn. Các định chế trong nước là cần thiết để chống lại các cú sốc. Ở phạm vi ngành ngân hàng, khối lượng giao dịch tăng lên cùng với sự gia tăng thương mại và đầu tư, yêu cầu năng lực quản lý cũng đồng thời phải tăng lên để theo kịp yêu cầu. Vấn đề

quan tâm đối với cả các nhà quản lý và nhà lập pháp là đối phó như thế nào với tính dễ biến đổi toàn cầu, đặc biệt là khi các tổ chức ngân hàng lớn không có tình trạng tài chính lành mạnh, ví như trường hợp của Việt Nam hiện nay. Nếu năng lực quản lý và lập pháp không theo kịp và không lường trước được sự phát triển nhanh chóng của các giao dịch tài chính, khả năng có thể xảy ra là hoặc ngành mất khả năng kiểm soát và dẫn tới khủng hoảng, hoặc quốc gia tái áp dụng các hạn chế để duy trì kiểm soát. Cả hai trường hợp đó đều có hại cho sự phát triển.

Từ phía thị trường, *lòng tin của công chúng* vào hệ thống ngân hàng Việt Nam vẫn còn mong manh và dễ thay đổi. Những ấn tượng khó quên về lạm phát phi mã giữa những năm 1980 và sự đổ vỡ các quỹ tín dụng vì quản lý kém, gian lận và chính sách chống lạm phát của chính phủ (bao gồm chấm dứt bao cấp, tăng lãi suất và phá giá tỉ giá hối đoái) vào năm 1989 vẫn còn in đậm trong tâm trí người dân<sup>28</sup>. Bất kỳ một thông tin bất lợi nào về hoạt động của ngân hàng đều có thể dẫn đến sự hoảng loạn trong công chúng và hậu quả là dân chúng sẽ rút tiền ồ ạt. Tình huống này đã xảy ra cuối năm 2003 và Chính phủ đã phải có những can thiệp kịp thời.

#### **5.2.4.1 *Phía cung của ngành ngân hàng***

Các thách thức do *cạnh tranh khốc liệt hơn và cạnh tranh từ nhiều nguồn hơn* chắc chắn sẽ xảy ra, song là một điểm tốt. Cạnh tranh giữa các ngân hàng trong nước, giữa ngân hàng trong nước với ngân hàng nước ngoài là sự cạnh tranh mà ai cũng nhìn nhận ra. Các nguồn cạnh tranh mới trên thị trường sẽ hình thành từ các định chế tài chính phi ngân hàng như bảo hiểm, trái phiếu doanh nghiệp và các công cụ tài chính khác tập trung vào các hoạt động huy động tiền gửi và cho vay dài hạn. Điều này có nghĩa là chi phí huy động vốn có thể tăng lên và các ngân hàng phải tìm kiếm các nguồn vốn mới thông qua các công cụ vay như chứng chỉ tín dụng và các sản phẩm tiết kiệm đa dạng tùy theo yêu cầu khách hàng.

Sự cạnh tranh từ các *ngân hàng nước ngoài có thể khác nhau đối với từng mảng thị trường và từng loại sản phẩm*. Ngân hàng nước ngoài cho đến nay chỉ phục vụ thị trường cao cấp, người vay tiền có chất lượng cao, các tập đoàn lớn có các giao dịch liên quan đến đầu tư trực tiếp nước ngoài và thị trường đô thị. Các ngân hàng này có thể vẫn tiếp tục duy trì những hoạt động trên, nhưng cũng có thể mở rộng sang các mảng khác để cạnh tranh với các ngân hàng trong nước. Đối với việc huy động tiền gửi, các ngân hàng trong nước và các nhà hoạch định chính sách hy vọng rằng các ngân hàng nước ngoài sẽ mang vốn từ bên ngoài vào và cho vay trong nước. Thực tế chưa hoàn toàn đúng như vậy. Các ngân hàng nước ngoài tin rằng có một lượng tiền nhàn rỗi nằm ngoài hệ thống ngân hàng và do vậy cũng tìm cách tiếp cận các khoản tiết kiệm trong dân để cho vay. Các ngân hàng này có lý do để tin rằng họ có thể nhanh chóng chiếm được lòng tin của người gửi tiền Việt Nam, đặc biệt là đối với nhóm người có đầy đủ thông tin và có nhu cầu cao.

#### **5.2.4.2 *Phía cầu của ngành ngân hàng***

Về bên đi vay, các ngân hàng sẽ phải cạnh tranh để có được *người vay có chất lượng cao* bằng cách đưa ra các điều kiện ưu đãi, nhiều tính năng, dịch vụ chuyên nghiệp, phí thấp và thuận tiện. Ngân hàng nào không làm được như vậy sẽ chỉ có được khách hàng chất lượng kém mà các ngân hàng tốt hơn đã từ chối. Tự do hóa thương mại hàng hóa và cắt giảm bảo hộ sẽ khiến cho các ngành sản xuất yếu kém bị ảnh hưởng và các ngân hàng cho các ngành này vay cũng sẽ bị ảnh hưởng theo. Điều này đặc biệt đúng đối với các NHTMQLD từ trước đến nay vẫn có xu hướng cho các doanh nghiệp và các ngành sản xuất thay thế nhập khẩu vay.

<sup>28</sup> Các hợp tác xã tín dụng nông thôn của Việt Nam sụp đổ trong cuối những năm 80, với thua lỗ ước tính 100 tỉ đồng dưới dạng tiền cho vay của những người cho vay nhỏ. Dưới sự giám sát của Ngân hàng Trung ương, một hệ thống hợp tác xã nhận gửi và tín dụng, hiện nay gọi là các Quỹ tín dụng nhân dân, đã được thành lập bởi chính phủ như một phần của một chính sách nhằm cải tổ và tăng cường hệ thống ngân hàng quốc gia. Một trong các mục tiêu quan trọng nhất là phục hồi niềm tin vào hệ thống tài chính nông thôn chính thức.

Tất cả các ngân hàng đều muốn *phát triển dịch vụ phi tín dụng* vì loại hình dịch vụ này an toàn hơn và lợi nhuận thu về sẽ ổn định và đảm bảo hơn. Tuy nhiên, doanh thu từ các dịch vụ phi tín dụng không thể tăng nhanh như doanh thu từ tín dụng. Ngân hàng cần phải có thời gian để giáo dục và tư vấn khách hàng. Đầu tư ban đầu vào công nghệ máy móc để cung cấp dịch vụ này là rất lớn, trong khi đó chỉ thu được lợi nhuận sau thời gian vài năm. Các ngân hàng nhỏ không đủ khả năng thâm nhập vào lĩnh vực này, trừ khi đi thuê lại cơ sở hạ tầng từ các ngân hàng lớn. Hơn thế nữa, vì hầu hết doanh thu của ngân hàng từ các dịch vụ phi tín dụng được đưa ra ngoài bảng cân đối, tính minh bạch của các báo cáo tài chính sẽ càng tồi tệ hơn và các rủi ro hệ thống tăng lên khi mà các ngân hàng tham gia nhiều hơn vào việc cung cấp các dịch vụ này, trong khi đó hệ thống điều tiết lại không thể theo dõi những rủi ro đó.

#### **5.2.4.3 Hiện đại hoá ngân hàng**

Về vấn đề hiện đại hóa ngân hàng, vì công nghệ thông tin ngân hàng phát triển rất nhanh và các ngân hàng phải tiếp tục nâng cấp để cạnh tranh, việc chuyển đổi dữ liệu từ phần mềm cũ sang phần mềm mới là trở ngại lớn nhất đối với một số ngân hàng lạc hậu, đặc biệt là các ngân hàng lớn vì khối lượng dữ liệu cần chuyển đổi và cập nhật là rất lớn. Về mặt này, rõ ràng là càng lớn và lạc hậu về công nghệ thì càng bất lợi. Đầu tư vào công nghệ thông tin để củng cố hệ thống bảo mật thông tin khách hàng và các giải pháp kỹ thuật phòng chống lách cấp tài khoản và thẻ ngân hàng cũng đang trở thành những quan ngại đối với ngân hàng.

Trong môi trường kinh doanh tự do hóa và năng động hơn, các ngân hàng có sở hữu khác nhau sẽ phải đối mặt với các thử thách khác nhau. Các ngân hàng nước ngoài, mặc dù có kỹ năng quản trị rủi ro và phân tích tín dụng rất tốt, sẽ không thể tránh được *vấn đề nợ quá hạn* khi quy mô cho vay tăng lên sau khi các hạn chế được dỡ bỏ. Trong số các ngân hàng nội địa, thay đổi cách thức quản lý và quản trị điều hành vẫn còn là vấn đề chưa thể giải quyết ngay lập tức. Một thách thức đối với hệ thống NHTMQD là những vấn đề liên quan đến quản trị ngân hàng. Hiện tại vẫn chưa có sự tách biệt rõ ràng giữa quyền sở hữu, quản lý và các quy chế. Mặc khác, các NHTMQD có trách nhiệm giải trình trước Bộ Tài Chính, cơ quan đại diện quyền sở hữu của nhà nước, và trước NHNN, cơ quan ban hành các quy định trong ngành, hay nói cách khác cơ quan cấp trên của NHTMQD. Bên cạnh đó, còn có nhiều chính sách áp dụng cho các cơ quan Chính phủ, các cơ quan ngang bộ về nhân sự, tuyển dụng, lương thưởng, quy chế báo cáo mà các NHTMQD đang chịu chi phối không phải là một ngoại lệ. Chính sách cho vay theo chỉ định trước đây và sự can thiệp mạnh mẽ bằng chính trị vào các quyết định cho vay của các NHTMQD dường như đã tách NHTMQD khỏi trách nhiệm giải trình đối với các chủ sở hữu vốn, trong trường hợp các NH này hoạt động trên cơ sở thị trường. Đồng thời, do sự không rõ ràng trong việc phân biệt các chức năng tại các NHTMQD, quá trình chỉ định Tổng Giám đốc và phó TGD còn mang nhiều tính chính trị hơn là vì mục đích kinh doanh. Do đó, điều này sẽ đem lại những động lực có ý nghĩa hoàn toàn khác trong cơ cấu quản trị và điều hành kinh doanh của ngân hàng.

#### **5.2.4.4 Cổ phần hoá ngân hàng**

Tuy nhiên thách thức lớn nhất cho hệ thống ngân hàng trong nước là quá trình *cổ phần hoá NHTMQD*. Trước khi có thể tiến hành cổ phần hóa, các NHTMQD cần phải tái cơ cấu và giải quyết xong các khoản nợ quá hạn. Và khi giải quyết xong vấn đề này, từng NHTMQD cần phải có một mục tiêu, chiến lược và lộ trình rõ ràng để cổ phần hóa. Mục tiêu chung của cổ phần hóa đã được xác định là tăng cường hiệu quả hoạt động, khả năng sinh lời, quản trị, tăng vốn, và hoạt động theo cơ chế thị trường vì mục tiêu lợi nhuận; câu hỏi đặt ra là liệu Chính phủ vẫn muốn giữ cổ phần khống chế hay không. Những vấn đề như Nhà nước vẫn muốn giữ sở hữu, kiểm soát, sợ mất chủ quyền, và đặc biệt liên quan đến việc tham gia của bên nước ngoài là những thách thức của cổ phần hóa NHTMQD. Khi mà NHTMQD bán cổ phần cho các cổ đông bên ngoài, ngân hàng phải chịu sự giám sát của cổ đông và giải trình các kết quả hoạt động kinh doanh. Đến lúc đó, ngân hàng sẽ không còn các lý do bào chữa cho hoạt động kinh doanh kém và nợ quá hạn. Việc cho vay chỉ định, ưu đãi doanh nghiệp Nhà nước, và cho vay dựa trên thế chấp hơn là dựa trên tính khả thi kinh doanh cũng sẽ không còn nữa.

Hơn nữa, *cơ cấu cổ đông* sẽ quyết định việc quản trị ngân hàng. Câu hỏi đặt ra là làm sao lựa chọn các cổ đông chiến lược không chỉ đóng góp vốn mà cả kỹ năng quản lý, bí quyết kinh doanh và kinh nghiệm quốc tế cũng là một thách thức của ngân hàng. Các NHTMQD có thể không muốn chỉ có các cổ đông cá nhân, những người chỉ quan tâm đến cổ tức mà không đóng góp được gì cho chiến lược phát triển ngân hàng.

Sau khi cổ phần hóa, có thể phải đóng cửa các chi nhánh, bộ phận không sinh lời trong hệ thống hiện tại của NHTMQD. Điều này gây ra mối quan ngại rằng khách hàng ở các vùng sâu, vùng xa sẽ có ít khả năng tiếp cận các dịch vụ ngân hàng hơn vì việc duy trì các chi nhánh ngân hàng không có lợi nhuận ở các vùng này sẽ không khả thi hoặc không bền vững sau khi các NHTMQD cổ phần hoá. Tuy nhiên, cũng giống như quá trình đổi mới của Việt Nam từ khi khởi đầu, cách tiếp cận từng bước rất có thể được áp dụng trong việc cổ phần hoá ngân hàng bằng cách Chính phủ sẽ không để cho thị trường quyết định mọi việc và bán đi phần vốn của Chính phủ ngay lập tức. Quyền sở hữu chi phối của Nhà nước nên được duy trì một khoảng thời gian nào đó sau khi cổ phần hoá, và do đó vẫn đạt được các mục tiêu xã hội thông qua can thiệp của Chính phủ. Một mô hình ngân hàng cho các khu vực khó khăn như ngân hàng nông thôn, quỹ tín dụng hoặc ngân hàng di động có thể rất cần thiết để thay thế các chi nhánh ngân hàng thương mại làm ăn không sinh lời. Bằng cách này, Chính phủ vẫn tiếp tục hỗ trợ và giải quyết được vấn đề mang tính xã hội ở vùng sâu vùng xa mà người hưởng lợi trực tiếp chính là các đối tượng dễ bị tổn thương – những người kỳ vọng vào sự giúp đỡ của Chính phủ để cải thiện sinh kế.

### 5.3 Phân tích các Rủi ro của Ngân hàng

Ngân hàng là định chế tài chính có tỷ lệ vay mượn cao và thường xuyên có chênh lệch đáng kể về thời hạn của các khoản tài sản và các khoản công nợ trên bảng cân đối tài sản (và cả ngoài bảng). Các ngân hàng thường đối mặt với rất nhiều rủi ro có thể ảnh hưởng đến khả năng tồn tại về mặt kinh tế của mình. Có thể nói rằng các ngân hàng Việt Nam chịu rất nhiều rủi ro, nhiều hơn mức nên có, và quá trình hội nhập dịch vụ tài chính có thể làm trầm trọng hơn các rủi ro này. Vì vậy, các ngân hàng Việt Nam cần phải tính đến các rủi ro hệ thống, rủi ro tài chính và rủi ro điều tiết cũng như sự tương tác của các rủi ro đó trong quá trình hội nhập (quá trình toàn cầu hóa).

#### *Rủi ro hệ thống*

Đô la hóa dẫn tới sự mất cân đối tiền tệ gần như không thể tránh khỏi trong các bảng cân đối tài sản của ngân hàng hoặc trong bảng cân đối của người vay cuối cùng (nợ bằng tiền đô la Mỹ, doanh thu bằng tiền nội tệ). Đặc biệt là từ năm 2004, cho vay bằng tiền đô la Mỹ của các ngân hàng thương mại quốc doanh cho các doanh nghiệp Nhà nước tăng đáng kể. Do vậy, một sự thay đổi nhanh không lường trước được của tỷ giá hối đoái giữa tiền đồng và tiền đô la Mỹ sẽ gây nên tình trạng mất ổn định của phần lớn các ngân hàng Việt Nam.

Mặc dù ngân hàng Nhà nước cố gắng kiểm soát mức độ biến động tối đa của tỷ giá hối đoái, Việt Nam vẫn chịu ảnh hưởng ngày càng tăng của các cú sốc cung từ bên ngoài và những hậu quả của sự biến động tỷ giá hối đoái. Nền kinh tế Việt Nam phụ thuộc rất nhiều vào thương mại quốc tế với mức độ mở khoảng 60% (phần trăm của bình quân xuất và nhập khẩu trên GDP). Một trung gian tài chính trong nước lành mạnh là rất cần thiết cho việc duy trì một sự tăng trưởng ngành mạnh mẽ.

Mức đô la hóa hiện tại của Việt Nam (tính bằng lượng đô la trên tổng tiền gửi) là khoảng 31% và đang tăng lên. Tiền gửi trong các ngân hàng Việt Nam và các tổ chức tín dụng hoàn toàn được Chính phủ bảo đảm. Trong khi ngân hàng trung ương luôn có thể là giải pháp người cho vay cuối cùng chỉ đơn giản bằng cách in thêm tiền nội tệ; thì rõ ràng là ngân hàng trung ương không thể làm như vậy đối với đồng ngoại tệ. Đặc biệt là khi Việt Nam có lượng dự trữ ngoại hối thấp so với mức nhập khẩu, và so với mức tiền gửi bằng đồng đô la. Do vậy, rủi ro hệ thống đang tăng lên đáng kể.

Các ngân hàng nước ngoài có lợi thế khi kinh doanh bằng đồng đô la vì các ngân hàng mẹ có thể là giải pháp cung cấp thêm vốn khi cần. Trong trường hợp tiền bị mất giá, lạm phát hoặc ngân hàng phá sản, sẽ chắc chắn có sự chuyển dịch từ ngân hàng trong nước sang ngân hàng nước ngoài. Không phải là sự trùng hợp ngẫu nhiên khi mà mức độ đô la hóa của một nền kinh tế tương quan mạnh mẽ với thị phần của các ngân hàng nước ngoài.

#### *Rủi ro pháp lý*

Đối với các ngân hàng, sự chậm trễ trong việc áp dụng các Chuẩn mực Kế toán Quốc tế (hoặc Chuẩn mực Kế toán Việt Nam được điều chỉnh) là sự bảo hộ khỏi cạnh tranh với nước ngoài. Hiện nay đã có 26 chuẩn mực kế toán Việt Nam được điều chỉnh đã được hoàn thành và 4 chuẩn mực khác đang được thảo luận cho đến cuối năm 2005. Tuy nhiên, vẫn chưa có kế hoạch cụ thể nào cho việc thực hiện chuẩn mực kế toán quốc tế.

Do đó, việc thực hiện không đầy đủ chuẩn mực kế toán quốc tế giúp cho các ngân hàng Việt Nam tránh sự cạnh tranh của các ngân hàng nước ngoài vì các khoản nợ quá hạn được báo cáo ít đi một cách có hệ thống, nhưng đồng thời rủi ro hệ thống trong ngành ngân hàng lại tăng lên. Một ví dụ điển hình là việc áp dụng các dịch vụ phái sinh gần đây trong khi không có chuẩn mực kế toán nào (IAS 39 hoặc FASB 133) được áp dụng hoặc đang trong quá trình dự thảo.

#### *Rủi ro tài chính*

Hệ số an toàn vốn (CAR) của các ngân hàng Việt Nam tính theo các tiêu chuẩn quốc tế là rất thấp. Một định giá chính xác các khoản tái cấp vốn gần đây dưới hình thức trái phiếu kho bạc (không giao dịch được) và các khoản nợ quá hạn bao gồm cả các khoản cho vay theo chỉ định sẽ phác thảo một bức tranh tồi tệ hơn. Nói một cách khác, các ngân hàng Việt Nam, đặc biệt là ngân hàng thương mại quốc doanh, phụ thuộc rất nhiều vào các khoản nợ. Thêm nữa, thời hạn chênh lệch, thể hiện ở sự không phù hợp giữa tài sản nợ và tài sản có là đáng kể. Việc tăng mạnh các nguồn vốn có thể gây nên sự sụt giảm lợi nhuận nghiêm trọng và đe dọa khả năng tồn tại của các ngân hàng.

## 5.4 Kết luận

Bảng dưới đây được dùng để đánh giá năng lực cạnh tranh của ngành ngân hàng Việt Nam so với các nước khác trong khu vực:

**Bảng 11: Năng lực cạnh tranh của khu vực tài chính ngân hàng Việt nam**

#	Quốc gia	Xếp hạng tài chính chung năm 2001	Xếp hạng tài chính chung năm 2003
1	Việt Nam	47	43
2	Trung Quốc	20	21
3	Singapore	3	3
4	Malaysia	21	22
5	Thái lan	26	24
6	Indonesia	50	46
7	Philippin	36	34

*Nguồn:* IMF 2003; WEF

Ngoài những vấn đề của bản thân hệ thống ngân hàng như nêu trên, hệ thống ngân hàng Việt Nam còn phải đối mặt trước những thách thức trong hội nhập:

- Rủi ro ngoại sinh từ thị trường tài chính khu vực và quốc tế: Việc mở cửa thị trường tài chính nội địa sẽ làm tăng rủi ro thị trường (giá cả, tỷ giá, lãi suất, chu chuyển vốn) do các tác động từ bên ngoài, xoá đi khả năng tận dụng chênh lệch tỷ giá, lãi suất giữa thị trường trong nước và quốc tế;

- Mất dần lợi thế cạnh tranh về quy mô, khách hàng và hệ thống phân phối. Hiện tại ưu thế thị phần, khách hàng và kênh phân phối thuộc về ngân hàng trong nước, nhưng những hạn chế này và sự phân biệt đối xử sẽ được loại bỏ căn bản từ sau năm 2010. Vì vậy qui mô hoạt động và khả năng tiếp cận thị trường, các nhóm khách hàng, chủng loại dịch vụ do các ngân hàng nước ngoài cung cấp có khả năng sẽ tăng lên, buộc các ngân hàng của Việt Nam phải nhường một phần khách hàng và thị trường cho các ngân hàng nước ngoài;
- Trong điều kiện tốc độ phát triển mạnh mẽ của công nghệ và dịch vụ ngân hàng, của sức ép mở cửa thị trường tài chính, các NHTM đang phải đối mặt với những thách thức từ việc đầu tư đổi mới công nghệ. Với tiềm lực tài chính và năng lực vận hành hạn chế, những thách thức đã trở thành sức ép. Vì vậy, công nghệ ngân hàng mới nếu không qui hoạch cẩn trọng có thể tạo ra những rủi ro và gây lãng phí tài chính; và
- Hệ thống pháp luật ngân hàng chưa đồng bộ và nhiều điểm chưa phù hợp với thông lệ quốc tế. Hệ thống chính sách, pháp luật ngân hàng hiện nay vẫn còn tồn tại những hạn chế tạo ra sự phân biệt đối xử giữa các loại hình TCTD, giữa các nhóm ngân hàng và giữa ngân hàng trong nước với ngân hàng nước ngoài, tạo ra sự cạnh tranh thiếu lành mạnh. Một số qui định pháp luật thể hiện sự can thiệp hành chính quá sâu vào hoạt động của các ngân hàng, hạn chế quyền tự chủ kinh doanh của các ngân hàng. Hiệu lực thực thi pháp luật trong lĩnh vực ngân hàng chưa cao dẫn đến các quyền và lợi ích hợp pháp của các ngân hàng chưa được bảo vệ hợp lý.

Tóm lại, hoạt động của hệ thống ngân hàng Việt nam nói chung và hoạt động kinh doanh, dịch vụ của các NHTM Việt Nam nói riêng đã có những bước tiến đáng kể. Những bước tiến này được thể hiện trong việc cải thiện môi trường cạnh tranh giữa các TCTD. Mặc dù các tổ chức tín dụng trong nước đã có nhiều nỗ lực trước nhu cầu cấp thiết của hội nhập quốc tế, sức cạnh tranh của hệ thống ngân hàng VN vẫn còn yếu. Hiện tại, hệ thống này vẫn còn đang ở trong giai đoạn phôi thai và cách xa so với các ngân hàng trong khu vực. Điều này được thể hiện ở nhiều góc độ như:

- Quy mô ngân hàng còn quá nhỏ bé;
- Trình độ quản lý và giám sát của các ngân hàng còn yếu. Năng lực đánh giá dự án, giám sát tín dụng và việc áp dụng các công nghệ ngân hàng hiện đại còn yếu;
- Các dịch vụ ngân hàng tiên tiến, các nghiệp vụ ngân hàng hiện đại chưa được phát triển, hoặc phát triển chưa đồng bộ. Các điều kiện cần thiết để thực hiện các dịch vụ ngân hàng còn thiếu;
- Chưa có sự gắn kết và phối hợp giữa các Ngân hàng thương mại nên hiệu quả khai thác còn thấp và tăng chi phí hoạt động;
- Cơ sở vật chất kỹ thuật của các ngân hàng và nền kinh tế chưa được thống nhất và đồng bộ. Điều này đã kìm hãm và gây nhiều trở ngại cho sự phát triển hoạt động dịch vụ ngân hàng, giảm sức cạnh tranh của ngân hàng. Vẫn còn những sự can thiệp của Nhà nước làm giảm môi trường cạnh tranh lành mạnh giữa các TCTD;
- Các dịch vụ ngân hàng truyền thống còn chứa đựng nhiều rủi ro ở cả nguồn vốn và hoạt động cho vay, chất lượng tín dụng chưa cao, nợ quá hạn còn chiếm tỷ lệ cao;
- Các dịch vụ ngân hàng tiên tiến như quản lý tài sản, tư vấn tài chính, ngân hàng điện tử, môi giới tiền tệ, trung gian và hỗ trợ tài chính, mua bán các công cụ tài chính, cung cấp và chuyển giao thông tin tài chính chưa phát triển; và
- So sánh với các phương thức cung ứng dịch vụ GATS, dịch vụ tài chính ngân hàng ở Việt Nam mới chủ yếu được thực hiện trong nước, việc cung cấp qua biên giới, qua thể nhân hay đại diện thương mại còn hạn chế. Thực tế cho thấy, tổng thu xuất khẩu dịch vụ tài chính của Việt Nam chỉ chiếm 3,5% tổng thu xuất khẩu của tất cả các ngành dịch vụ trong năm 2003.

Có thể thấy rằng các khoản đầu tư gần đây của các NHTM trong nước – trong nỗ lực cải thiện các ngân hàng này – đã nâng cao chất lượng các dịch vụ khách hàng và giới thiệu các chủng loại đa dạng về sản

phẩm và dịch vụ. Hơn nữa, sự sáng suốt của những người làm luật và cái nhìn của các khách hàng về ảnh hưởng của sự tự do hoá sẽ có ích cho việc phân tích cuối cùng. Phần tiếp theo sẽ xem xét ảnh hưởng của sự tự do hoá, với trọng tâm vào sự tham gia của các ngân hàng nước ngoài trong thị trường nội địa trong những năm tới.

## 6 PHÂN TÍCH TÁC ĐỘNG TỰ DO HÓA

Trong phần này của báo cáo, Tư vấn sử dụng các số liệu thu thập được từ khảo sát 335 khách hàng cá nhân và 60 khách hàng doanh nghiệp để phân tích tác động của tự do hóa ngân hàng. Khảo sát đã đưa ra các câu hỏi cho người sử dụng dịch vụ ngân hàng về quan điểm, sở thích sử dụng dịch vụ ngân hàng và phản ứng của họ với nhiều lựa chọn mới khi có tự do hóa ngân hàng. Phiếu điều tra được thiết kế với giả định rằng các dịch vụ ngân hàng sẽ được tự do hóa cho phép sự tham gia của bên nước ngoài trên cơ sở Đối xử Quốc gia trong khuôn khổ WTO. Khi đó các nhà cung cấp dịch vụ ngân hàng của nước ngoài sẽ được đối xử giống như các nhà cung cấp dịch vụ trong nước. Trong bối cảnh như vậy, người sử dụng dịch vụ ngân hàng sẽ có nhiều lựa chọn hơn giữa nhà cung cấp dịch vụ Việt Nam và nước ngoài. Hiện tại mới chỉ có một số lượng hạn chế các lựa chọn vì ngân hàng nước ngoài vẫn bị hạn chế về số dịch vụ và loại dịch vụ được cung cấp. Điều mà Tư vấn muốn tìm hiểu từ khảo sát là người sử dụng dịch vụ ngân hàng sẽ phản ứng thế nào với nhiều sự lựa chọn hơn dành cho họ. Phản ứng đó sẽ phần nào gợi ý về khả năng cạnh tranh của các ngân hàng Việt Nam theo cách đánh giá của người sử dụng dịch vụ.

Để phân tích nhu cầu sử dụng dịch vụ ngân hàng, các thông tin về quan niệm và phản ứng của khách hàng được sử dụng để làm sáng tỏ khả năng cạnh tranh của ngành ngân hàng, khả năng có thể bị tổn thương khi tự do hóa và các khía cạnh cần cải thiện. Để phân tích phía cung của dịch vụ ngân hàng, Tư vấn phác thảo các cách mà ngân hàng có thể đối phó với môi trường thay đổi khi có cạnh tranh từ ngân hàng nước ngoài và mức độ phức tạp của cầu tiêu dùng. Kết hợp cả phân tích phía cung và cầu dịch vụ ngân hàng, Tư vấn mong muốn đi tới một đánh giá về tác động của tự do hóa ngành ngân hàng đối với toàn bộ nền kinh tế. Tiếp cận theo cách phân tích như vậy, phần này của báo cáo được chia ra như sau: i) Tác động đến ngành ngân hàng, với phân tích sự thay đổi tiềm năng về thị phần của các nhóm ngân hàng khác nhau trong ngành ngân hàng dựa trên cơ sở phản ứng của khách hàng; ii) Tác động đối với nền kinh tế, với phân tích về các lợi ích và thử thách tiềm năng của tự do hóa đối với nền kinh tế; và iii) Kết luận.

Vì quy mô khảo sát nhỏ và mẫu điều tra không được lựa chọn ngẫu nhiên, kết quả từ khảo sát này chỉ nên được ghi nhận là quan điểm của một bộ phận trong tập hợp người sử dụng dịch vụ ngân hàng. Mặc dù vậy, khảo sát và phân tích vẫn cố gắng đưa ra một thông điệp về tác động tiềm tàng của việc tự do hóa hệ thống ngân hàng trong nước dựa trên khả năng cạnh tranh hiện nay của hệ thống này để các ngân hàng và các nhà lập chính sách xem xét.

### 6.1 Tác động đối với ngành ngân hàng – phân tích dựa trên phản ứng của khách hàng

Đối với các dịch vụ tín dụng – các sản phẩm mang lại phần lớn lợi nhuận của ngân hàng từ trước đến nay, Tư vấn tiến hành phân tích hành vi của khách hàng ảnh hưởng như thế nào đến bảng cân đối tài sản của các ngân hàng. Tư vấn phân chia khối khách hàng thành khách hàng doanh nghiệp và khách hàng cá nhân, hỏi về ý định sẽ chuyển từ sử dụng ngân hàng Việt Nam sang sử dụng ngân hàng nước ngoài đối với từng loại dịch vụ. Có bốn loại sản phẩm dịch vụ được phân tích ở đây là vay bằng đồng Việt Nam và ngoại tệ, và gửi tiền bằng đồng Việt Nam và ngoại tệ (xem Bảng 12). Các số liệu trong bảng này được thu thập từ khảo sát khách hàng và có nghĩa là phần trăm khách hàng tham gia khảo sát, mà không phải là tỷ trọng của khách hàng trong danh mục vốn đầu tư của ngân hàng. Nhìn vào bảng này, Tư vấn thấy rằng khoảng 45% khách hàng, cả khách hàng doanh nghiệp và cá nhân, muốn chuyển từ vay tiền ngân hàng Việt Nam sang vay tiền ngân hàng nước ngoài. Liệu họ có thể chuyển không lại là một vấn đề hoàn toàn khác, do không phải người vay nào cũng đủ khả năng được ngân hàng nước ngoài cho vay nếu xét về khả năng cung cấp báo cáo tài chính, khả năng sinh lời, tính minh bạch và các điều kiện khác. Nhưng số liệu trong bảng này cũng chỉ ra rằng gần một nửa người đi vay tiền muốn vay từ ngân hàng nước ngoài.

Đối với dịch vụ gửi tiền, hơn một nửa số khách hàng được hỏi cho biết nếu được chọn họ sẽ gửi tiền của mình trong ngân hàng nước ngoài, nếu được phép lựa chọn, đặc biệt là gửi tiền ngoại tệ. Như mô tả



trong bảng 12, phần mất đi của tiền gửi sẽ lớn hơn phần mất đi tiền cho vay, điều đó có nghĩa là các ngân hàng Việt Nam có thể không huy động đủ vốn để cho vay lại.

**Bảng 12: Những thay đổi trong bảng cân đối của ngân hàng do hành vi của khách hàng**

<b>Cho vay (Tài sản có)</b>			<b>Nhận gửi (Tài sản nợ)</b>		
<b>Tất cả các khách hàng doanh nghiệp</b>					
	Thay đổi	Không thay đổi		Thay đổi	Không thay đổi
Vay tiền đồng	43%	57%	Gửi tiền đồng	47%	53%
Vay bằng ngoại tệ	44%	56%	Gửi ngoại tệ	58%	42%
<b>Khách hàng doanh nghiệp lớn (doanh thu trên 30 tỷ, chiếm 68% doanh nghiệp trả lời)</b>					
Vay tiền đồng	43%	57%	Gửi tiền đồng	43%	57%
Vay bằng ngoại tệ	37%	63%	Gửi ngoại tệ	54%	46%
<b>Tất cả các khách hàng cá nhân</b>					
Vay tiền đồng	47%	53%	Gửi tiền đồng	52%	48%
Vay bằng ngoại tệ	41%	59%	Gửi ngoại tệ	57%	43%
<b>Khách hàng cá nhân lớn (thu nhập từ 2-5 triệu đồng chiếm 48% người trả lời)</b>					
Vay tiền đồng	53%	47%	Gửi tiền đồng	62%	38%
Vay bằng ngoại tệ	44%	56%	Gửi ngoại tệ	66%	34%

Một yếu tố khác cần lưu ý cho phân tích này chính là lượng vốn và cơ cấu khách hàng. Nếu lấy nhóm khách hàng lớn nhất, gồm cả khối doanh nghiệp và cá nhân, từ mẫu, điều tra có thể thấy những hành vi của họ tác động tới bảng cân đối tài sản của ngân hàng như thế nào. Đối với nhóm khách hàng doanh nghiệp lớn nhất, nhóm có doanh thu trên 30 tỷ đồng và chiếm khoảng 68% số lượng phản hồi trong khảo sát, những phản ứng của nhóm này tương đối bảo thủ khi so sánh với nhóm doanh nghiệp trung bình, do chỉ có một lượng ít hơn sẵn sàng chuyển sang vay nợ bằng ngoại tệ và gửi tiền bằng cả nội tệ lẫn ngoại tệ tại ngân hàng nước ngoài. Điều này có thể cho thấy có khoản chi phí giao dịch nhất định liên quan đến việc thay đổi ngân hàng đối với các công ty lớn. Các công ty lớn có thể bao gồm cả các doanh nghiệp Nhà nước thường vẫn duy trì mối quan hệ chặt chẽ với các NHTM/QD qua các mối quan hệ tín dụng và các đối xử ưu đãi trước đây. Nhiều doanh nghiệp lớn sẵn sàng chuyển ngân hàng để thực hiện giao dịch tiền gửi hơn là giao dịch vay. Điều này một lần nữa nói lên sự hạn chế về tính minh bạch tài chính và lợi nhuận của khách hàng đi vay từ các ngân hàng nước ngoài đã đề cập trước đó. Tuy nhiên, tỷ lệ những đơn vị chuyển sang ngân hàng nước ngoài tương đối đáng kể cho tất cả bốn dịch vụ. Điều này sẽ ảnh hưởng nhiều đến bảng tổng kết tài sản của các ngân hàng Việt Nam.

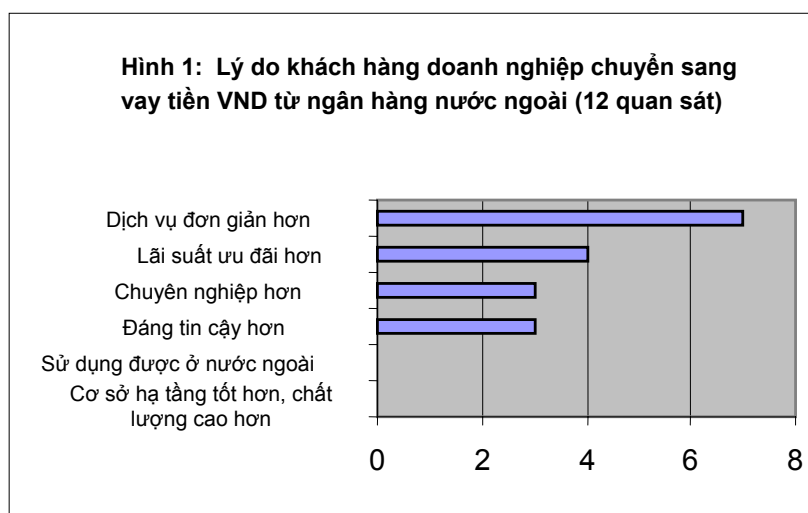
Do không có dữ liệu về cơ cấu tài sản của ngân hàng cũng như lượng tiền gửi của các khách hàng thể hiện sự thiệt hại khi khách hàng có ý định chuyển sang ngân hàng nước ngoài từ các ngân hàng Việt Nam, Tư vấn khó có thể đưa ra chính xác con số sụt giảm về tài sản cũng như huy động tiền gửi của các ngân hàng trong nước. Tuy nhiên, quy mô và tỷ lệ của nhóm khách hàng lớn nhất có thể mang tính đại diện phục vụ mục đích phân tích. Nếu khách hàng doanh nghiệp được ước tính chiếm khoảng 65% các khoản nợ của các ngân hàng Việt Nam, và một nửa trong số họ quyết định chuyển sang ngân hàng nước ngoài, chưa tính đến quy mô và mức độ thành công khi chuyển sang ngân hàng nước ngoài, điều này chắc chắn sẽ ảnh hưởng đáng kể tới tài sản của các ngân hàng Việt Nam. Xem xét hành vi của các

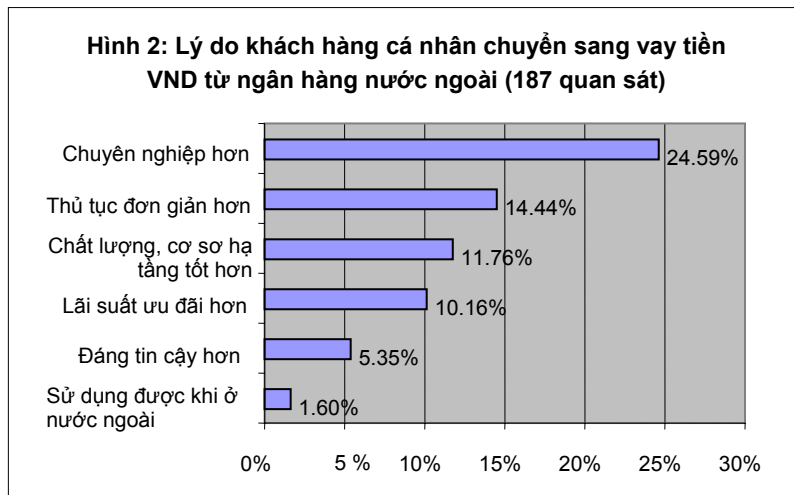
khách hàng doanh nghiệp lớn có thể cung cấp thêm nhiều thông tin về mức độ tác động này. Phương pháp phân tích tương tự cũng có thể áp dụng cho các khách hàng cá nhân, những người trong tương lai sẽ chiếm một tỷ lệ ngày càng cao trong cơ cấu khách hàng của ngân hàng. Tỷ lệ các cá nhân muốn chuyển sang ngân hàng nước ngoài cao hơn con số này tại khối khách hàng doanh nghiệp, thậm chí đối với dịch vụ gửi tiền, nhóm cá nhân đông nhất (nhóm có thu nhập trung bình) còn cho thấy tỷ lệ chuyển cao hơn.

Mặt khác, khảo sát về các phản ứng có thể của khách hàng từ quan điểm của các ngân hàng thì lại khác. Nhiều ngân hàng trong nước vẫn tin rằng những người gửi tiền sẽ không lập tức từ bỏ họ để chuyển sang ngân hàng nước ngoài bởi vì khách hàng có lòng tin và những mối liên hệ văn hoá với ngân hàng trong nước. Tuy nhiên, khảo sát khách hàng đã minh chứng một điều ngược lại là gần một nửa số khách hàng của họ đã sẵn sàng chuyển sang sử dụng dịch vụ ngân hàng nước ngoài.

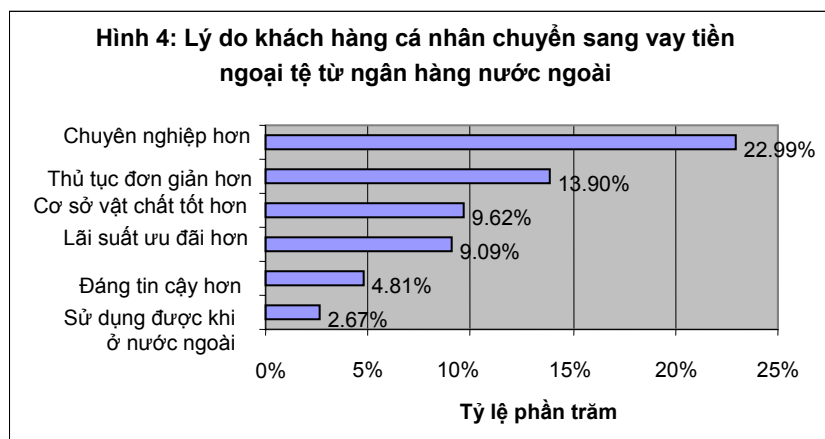
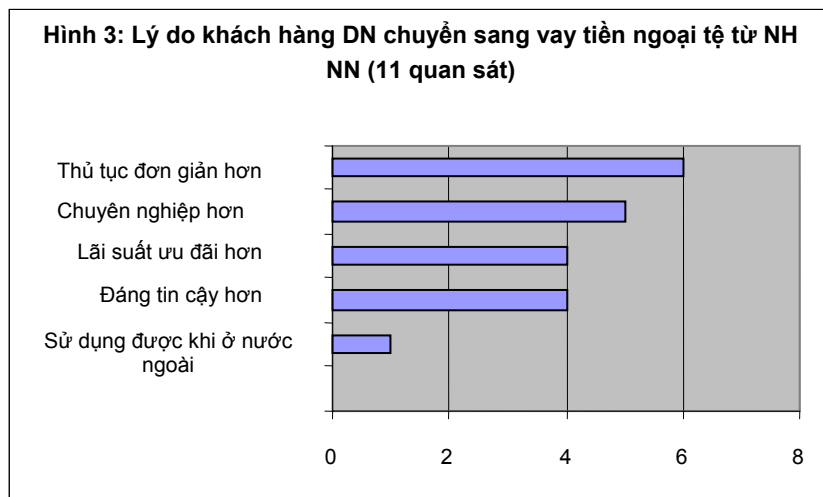
Khảo sát cũng hỏi đến các lý do của các hành vi trên của khách hàng, vì những câu trả lời có thể có ích cho các ngân hàng khi biết được những điểm yếu chính cũng như những vấn đề ngân hàng cần cải thiện. Với mục đích này, Tư vấn đã lựa chọn dịch vụ tín dụng để phân tích các hành vi của khách hàng do các dịch vụ này hiện là nguồn thu lớn nhất của các ngân hàng Việt Nam. Bốn loại dịch vụ tín dụng được lựa chọn cũng giống như các dịch vụ được lựa chọn trong phân tích bảng cân đối tài chính, đó là cho vay bằng tiền đồng và bằng ngoại tệ, và gửi tiền bằng tiền đồng và bằng ngoại tệ. Những dịch vụ này cũng phù hợp với các phân tích trước đó về bảng cân đối.

Đối với cho vay bằng đồng Việt Nam, một quy trình thủ tục đơn giản hơn chính là lý do quan trọng nhất mà khách hàng doanh nghiệp chuyển từ ngân hàng Việt nam sang ngân hàng nước ngoài. Đối với khách hàng cá nhân, tính chuyên nghiệp là yếu tố quan trọng nhất. Những phát hiện này cũng phù hợp với những phát hiện trước đó về sở thích của khách hàng khi lựa chọn ngân hàng, trong đó tính chuyên nghiệp cũng được coi là rất quan trọng. Mức lãi suất và chất lượng dịch vụ là những yếu tố quan trọng tiếp sau. (Hình 1 và 2). Việc sử dụng được ở nước ngoài là không liên quan cho nên tiêu chí trên đã không được đánh giá cao.



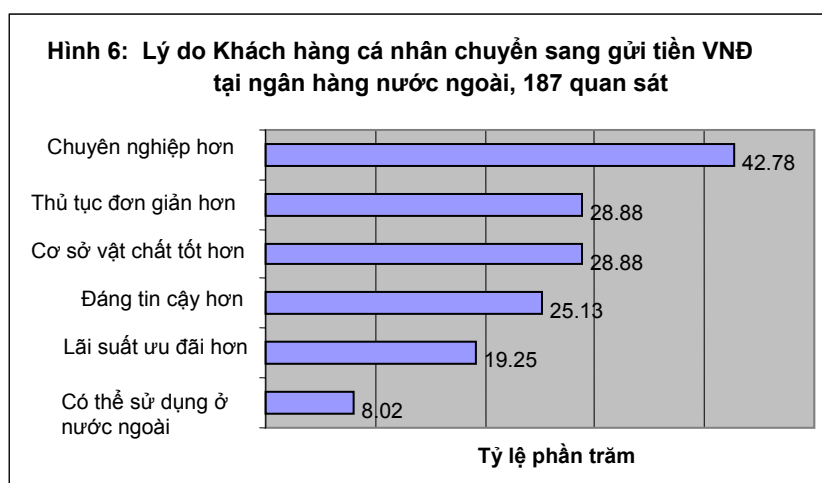
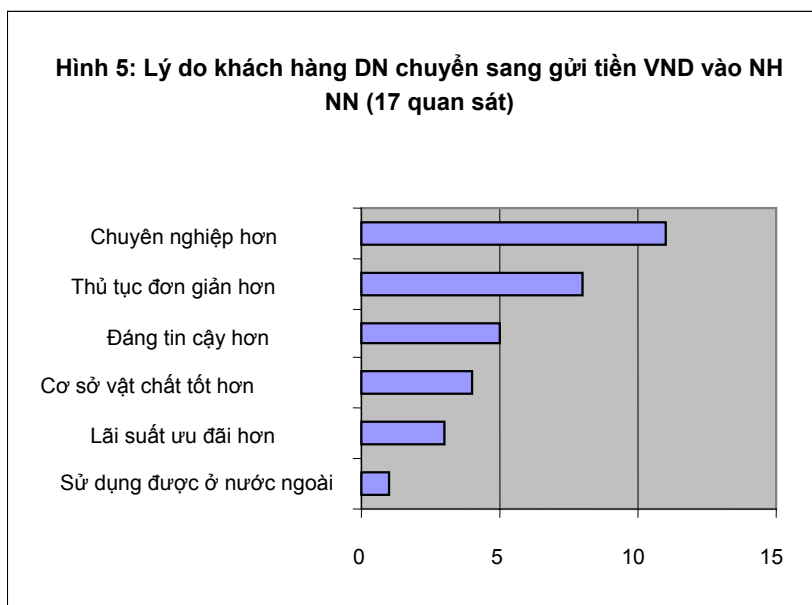


Đối với dịch vụ cho vay bằng ngoại tệ, khách hàng doanh nghiệp cũng cho rằng thủ tục đơn giản là lý do quan trọng nhất để họ chuyển sang ngân hàng nước ngoài, còn đối với khách hàng cá nhân tính chuyên nghiệp mới là yếu tố quyết định. Tiêu chí về lãi suất chỉ được xếp vào hàng thứ ba cho cả hai nhóm khách hàng. Đồng thời trong các lý do đưa ra để chuyển đổi, hai nhóm này cũng không đánh giá cao tiêu chí độ tin cậy. Những phát hiện này một lần nữa khẳng định rằng các ngân hàng Việt Nam còn cần phải cải thiện quy trình và tính chuyên nghiệp của mình nếu như họ muốn giữ khách hàng.



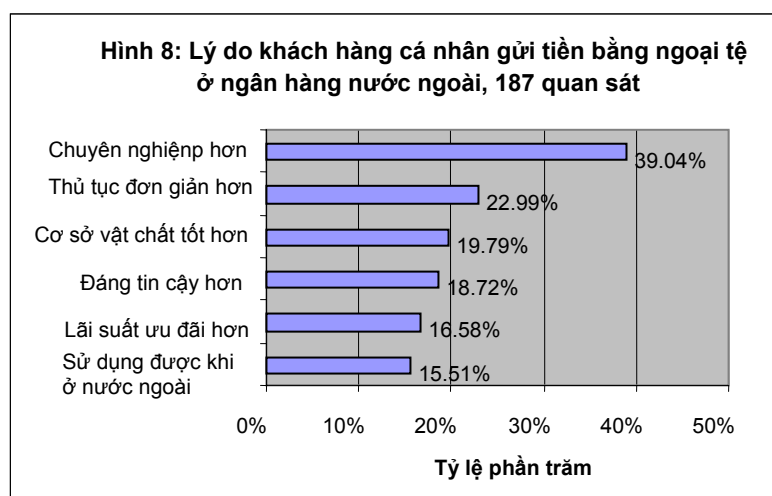
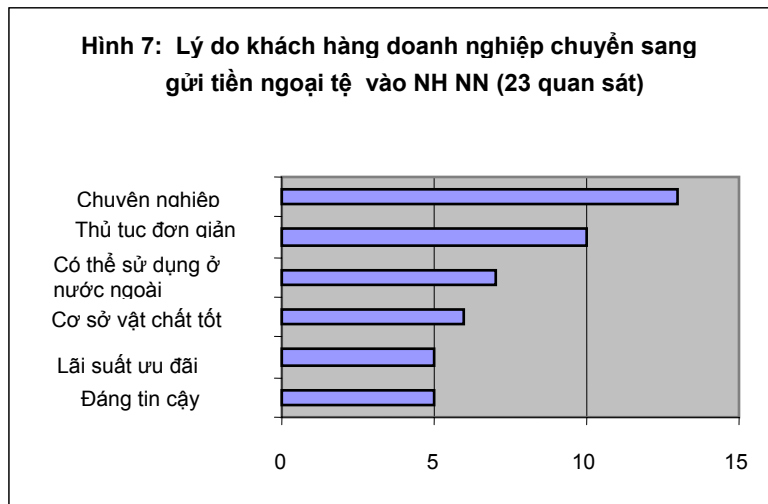
Đối với gửi tiền bằng tiền đồng, tính chuyên nghiệp lại được đánh giá như yếu tố quan trọng nhất cho cả hai nhóm khách hàng để họ chuyển sang dùng ngân hàng nước ngoài. Yếu tố thứ hai là quy trình đơn

giản, trong khi đó độ tin cậy không phải là động lực chính khiến khách hàng chuyển sang sử dụng dịch vụ của một nhà cung cấp dịch vụ mới, như thường được gặp trong trường hợp dịch vụ ngân hàng.



Đối với gửi tiền bằng ngoại tệ, cũng có những lý do tương tự. Điều này một lần nữa xác nhận một thông điệp rằng ngân hàng nào có thể phục vụ khách hàng với tính chuyên nghiệp cao trong khi đưa ra một quy trình thủ tục đơn giản sẽ có thể giành được nhiều thị phần hơn. Việc độ tin cậy không được đánh giá cao ở đây ở một mức độ nào đó là trái ngược với một câu hỏi khác trong khảo sát này, khi mà độ tin cậy được coi là yếu tố quan trọng nhất mà khách hàng nghĩ tới khi lựa chọn một ngân hàng. Thực tế này cho thấy không có sự khác biệt về mức độ tin cậy giữa các ngân hàng Việt Nam và các ngân hàng nước ngoài, chính vì vậy yếu tố này sẽ không tạo thành động lực chính để các khách hàng chuyển sang nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài. Sự khác biệt thực sự giữa ngân hàng Việt Nam và ngân hàng nước ngoài là tính chuyên nghiệp và thủ tục. Đây cũng là một lĩnh vực các ngân hàng Việt Nam cần phải cải thiện.

Lãi suất ngân hàng cũng là một lý do khách hàng chuyển từ các ngân hàng Việt Nam sang các ngân hàng nước ngoài. Trong khi lãi suất cho vay của các ngân hàng nước ngoài có thể thấp hơn các ngân hàng trong nước nhưng khi phí dịch vụ và các loại phí khác được tính thêm vào, do vậy chi phí vay tiền từ các ngân hàng nước ngoài không chắc đã thấp hơn. Tuy nhiên, những doanh nghiệp tham gia vào khảo sát có thể chưa nhận thấy vấn đề này.



Nhìn chung, các lý do chính đưa ra trong khảo sát này về việc chuyển đổi loại hình ngân hàng cho thấy tầm quan trọng của các thủ tục xử lý vay và cho vay, hơn là loại hình sở hữu của ngân hàng hoặc những yếu tố khác. Điều này khuyến khích ngân hàng trong nước cần có những nỗ lực cần thiết để cải thiện các thủ tục và quy trình của mình nhằm tăng tính cạnh tranh so với các ngân hàng nước ngoài.

## 6.2 Tác động đối với nền kinh tế – dựa trên phân tích năng lực cạnh tranh ngành ngân hàng

Trong phần này, Tư vấn sẽ phân tích mức độ tác động của tự do hoá ngân hàng lên nền kinh tế và xã hội trên cơ sở giả định rằng quá trình tự do hoá là một phần của hội nhập quốc tế và lộ trình thực hiện theo cam kết. Ngoài ra, ngành ngân hàng sẽ vẫn tiếp tục sự phát triển của mình theo quá trình phát triển chung của nền kinh tế bất luận việc tự do hoá. Do đó, cả việc tự do hoá ngân hàng và phát triển của chính ngân hàng sẽ diễn ra cùng thời điểm và tương tác với phát triển kinh tế. Về phần mình, quá trình phát triển của ngân hàng sẽ có tác động trở lại với nền kinh tế thông qua việc cải thiện tính hiệu quả của khâu trung gian cũng như tăng cường lợi ích khách hàng. Tác động của quá trình phát triển và tự do hoá ngân hàng tác động đến tình hình kinh tế được quyết định bởi những bên liên quan trong chu trình sau: ngân hàng, khách hàng, và các nhà lập quy trong ngành ngân hàng. Nói một cách khác, Tư vấn xem xét thị trường ngành ngân hàng trên cả phương diện cung cầu cũng như từ góc độ những nhà ban hành luật. Hơn nữa, khi Việt Nam mở cửa nền kinh tế, bao gồm cả các ngành dịch vụ, trong bối cảnh quốc tế có các nước đã tham gia tự do hoá thương mại (ví dụ như Trung Quốc và Campuchia), thách thức là làm sao xác định được mức độ các cam kết quốc tế của Việt Nam, giữa các nước khác, để bảo đảm tốt nhất các quyền lợi quốc gia, thay vì một cuộc đua khiến các nước đều bị thiệt hại. Cuối cùng, dựa trên các tài liệu

nghiên cứu và các kết quả phỏng vấn, Tư vấn sẽ phân tích các tác động xã hội của việc tự do hoá ngành ngân hàng.

### **6.2.1 Về phía cung**

Về cung, quá trình phỏng vấn các ngân hàng cho thấy những nỗ lực của các ngân hàng để chuẩn bị cho quá trình tự do hoá và sự cạnh tranh dữ dội hơn do quá trình tự do hoá đem lại cùng với sự giảm thiểu những hạn chế về gia nhập thị trường. Tự do hoá có nghĩa các ngân hàng không có lựa chọn nào khác hơn là phải làm tốt hơn. Tuy nhiên, điều này không chỉ có lợi cho các khách hàng mà còn cho nền kinh tế nói chung. Việc các ngân hàng hàng đầu trong nước đang cố gắng phát triển mạng lưới, tung ra những dịch vụ mới cùng những sản phẩm phù hợp cho từng nhóm đối tượng riêng lẻ, đã cho thấy một thị trường ngân hàng bùng nổ với nhiều sự lựa chọn hơn cho khách hàng. Khi các ngân hàng nước ngoài được phép cung cấp thêm dịch vụ và chịu ít hạn chế hơn, các ngân hàng này sẽ làm lợi cho khách hàng và tạo thêm sức ép buộc các ngân hàng trong nước phải tự hoàn thiện mình. Thị trường sẽ không chỉ lớn hơn và bị chia sẻ bởi nhiều ngân hàng hơn, mà còn trở nên bị phân khúc nhiều hơn với các nhu cầu đa dạng của khách hàng, và các ngân hàng khác nhau có thể xác định được các thị trường ngách của riêng mình. Phục vụ cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ ngày càng gia tăng về kích thước và số lượng, sẽ chắc chắn là một phân khúc thị trường của các ngân hàng nhỏ trong nước, vì các ngân hàng nước ngoài rất có thể không tập trung vào mảng thị trường này.

### **6.2.2 Về phía cầu**

Về cầu, các khách hàng có thể lựa chọn sử dụng dịch vụ tại ngân hàng phù hợp với yêu cầu và lợi ích của mình nhất. Do đó, những dịch vụ tốt mà kích thích nhu cầu có thể đem lại nhiều giao dịch hơn cho ngân hàng, có nghĩa là ngân hàng sẽ huy động thêm được nhiều nguồn lực. Dịch vụ cho vay rất có thể sẽ phát triển nhanh nhất trong tương lai. Những thương vụ của các khách hàng ít tiền như mua nhà trả góp, vay trả học phí đại học hay mua sắm tiện nghi, trước đây không thực hiện được nhưng nay đã có thể nhờ vào các khoản vay từ ngân hàng. Sẽ có thêm nhiều người có thể trả được tiền nhà khi họ được trang trải trong một thời gian dài, thay vì phải trả ngay lập tức. Chính điều này đã làm tăng tính hiệu quả về kinh tế cũng như đời sống của người dân, góp phần thúc đẩy quá trình chính thức hoá các giao dịch trong nền kinh tế, do có nhiều giao dịch được ghi nhận thông qua hệ thống ngân hàng.

### **6.2.3 Các cơ quan quản lý ngân hàng**

Không còn nghi ngờ gì, quá trình trên sẽ phải có tác động tới các cơ quan quản lý trong lĩnh vực ngân hàng. Trong một môi trường được kiểm soát chặt chẽ, khi mà cả khối lượng và các loại giao dịch còn hạn chế, cơ quan quản lý sẽ dễ dàng hơn khi giám sát hệ thống ngân hàng và đảm bảo tính ổn định của hệ thống. Tuy nhiên, khi thị trường được tự do hoá với số lượng giao dịch và tính phức tạp ngày càng tăng, các cơ quan quản lý phải tham gia nhiều hơn nhằm đảm bảo tính lành mạnh và an toàn của hệ thống. Điều này thực sự trở thành một thách thức đối với năng lực của các cơ quan quản lý khi phải đương đầu với tính phức tạp và các mối liên hệ giữa các giao dịch tài chính của các bên khác nhau trên thị trường.

Sẽ còn thêm nhiều thách thức nữa cho các cơ quan quản lý khi phải xử lý các quy định trong môi trường tự do hoá do phải tuân thủ các quy định WTO và các cam kết quốc tế khác, gồm có Quy chế Tối huệ quốc, Đối xử Quốc gia, minh bạch và nguyên tắc có đi có lại. Trước khi áp dụng bất kì quy định nào, các cơ quan quản lý cần phải xem xét những tác động của những qui định này tới các đối tác thương mại của Việt Nam cũng như những phản ứng của các đối tác này. Điều này thường không xảy ra trong bối cảnh thị trường trước đây khi mà quyền lợi thương mại của một quốc gia không gắn liền với các quốc gia còn lại của thế giới. Nhưng ngày nay, một quy định có thể tác động không chỉ tới những nhà cung cấp dịch vụ Việt nam, trong trường hợp này là các ngân hàng, mà còn tới những quốc gia là đối tác thương mại của Việt Nam. Vì Việt Nam ra nhập WTO sau hai nước láng giềng là Trung Quốc và Cam Pu Chia, các nước

vốn đưa ra những cam kết rất cao đối việc mở cửa các dịch vụ, bao gồm các dịch vụ ngân hàng, Việt Nam sẽ không có nhiều lựa chọn đối với mức độ cam kết phải đưa ra. Trung Quốc và Cam Pu Chia, nước thứ nhất quá lớn để nằm ngoài hệ thống thương mại còn nước thứ hai thì quá nhỏ để nhiều nền kinh tế khác quan tâm, đã có vị thế tốt hơn trong cuộc thương lượng ra nhập WTO. Song hai quốc gia này đã đưa ra các quyết định rất can đảm để mở cửa phần lớn các các dịch vụ của họ. Điều này là rất khó cho Việt Nam đưa ra các cam kết kém tự do hơn những cam kết của các quốc gia gia nhập trước. Hơn nữa, Việt Nam không có lợi thế là một nước lớn hoặc quá nhỏ để làm cho việc ra nhập dễ dàng hơn. Ra nhập WTO sau Trung Quốc và Cam Pu Chia, Việt Nam không có nhiều sự tự do trong việc quyết định mức độ cho phép ra nhập thị trường và các cam kết khác, thay vào đó Việt Nam phải tham khảo các nước đi trước và tự điều chỉnh theo.

#### 6.2.4 Tác động xã hội

Về các tác động xã hội của tự do hóa ngành ngân hàng, các tài liệu nghiên cứu và các kết quả phỏng vấn với cán bộ ngân hàng đưa ra những viễn cảnh tương đối khác nhau.

Tài liệu nghiên cứu về thực tiễn kinh nghiệm quốc tế đưa ra các bằng chứng cho thấy sự phát triển ngân hàng thương mại mang lại các tác động tích cực đối với việc tạo việc làm và xóa đói giảm nghèo ở khu vực nông thôn. Kinh nghiệm của Ấn Độ chỉ ra rằng sự phát triển của ngân hàng ở khu vực nông thôn có thể thay đổi sản xuất và việc làm, dẫn đến giảm nghèo và tăng sản lượng (Burgess và Pande, 2002)<sup>29</sup>. Ở Việt Nam, ngân hàng khu vực nông thôn được phát triển như là một phần của chương trình của nhà tài trợ. Một ví dụ cụ thể ở Việt Nam là Dự án Tài chính Nông thôn của Ngân hàng Thế giới. Ngân hàng di động cho các khu vực nông thôn chưa có dịch vụ ngân hàng hiện đã được NHNNPTNT và NHĐTPT cung cấp như một cấu phần trong dự án. Theo dự án này, 159 xe ôtô cung cấp dịch vụ ngân hàng di động đã được sử dụng và triển khai trên quy mô lớn tại Việt Nam trong năm 2000 và 2001. Tính trung bình hàng tháng, mỗi xe tới thăm 62 điểm vùng xa, qua đó có thêm 2.000 tài khoản tiết kiệm mới với trị giá 19 tỷ đồng; gần 2.000 khoản vay trị giá 15 tỷ đồng; cũng như đã thu được 10 tỷ đồng tiền thanh toán nợ. Các dịch vụ ngân hàng di động này đã giúp các hộ gia đình nông thôn, gồm cả các hộ đồng bào thiểu số, duy trì và cải thiện cuộc sống thông qua việc tăng cường khả năng tiếp cận tới các dịch vụ ngân hàng (Thông tấn xã Việt Nam, 2004)<sup>30</sup>. Dịch vụ này được khởi xướng từ các dự án tài trợ và được thực hiện qua các NHTMQD, và sẽ là bước khởi đầu tốt đẹp để tiếp cận toàn bộ khu vực nông thôn. Mô hình ngân hàng này sẽ rất hữu ích nếu được phát triển thêm và được cung cấp không chỉ bởi các NHTMQD mà cả từ các loại hình ngân hàng khác.

Không giống như kinh nghiệm của Ấn Độ và các mô hình ngân hàng di động nêu trên, các vấn đề liên quan tới Ngân hàng Chính sách Xã hội đang gây nhiều tranh cãi. Trước khi Ngân hàng Chính sách Xã hội được thành lập, việc cho vay phục vụ chính sách Nhà nước do bốn NHTMQD đảm nhận. Điều này đã gây khó khăn cho các hoạt động thương mại của ngân hàng. Mặt tích cực của việc thành lập Ngân hàng Chính sách Xã hội là việc thể hiện một nỗ lực đầu tiên của Chính phủ trong việc tách cho vay có chỉ định và phục vụ chính sách ra khỏi hoạt động ngân hàng thương mại. Tuy nhiên, sự tồn tại hiện nay của một cơ quan cung cấp tín dụng có trợ cấp song song với các ngân hàng thương mại được các ngân hàng xem như một cách gây xáo trộn các chuẩn mực của thị trường tài chính. Nếu theo điều lệ hoạt động của mình, Ngân hàng chính sách có trách nhiệm cung cấp các khoản vay được chỉ định, cho vay với lãi suất thấp, sử dụng ngân sách Nhà nước, huy động tiền gửi với lãi suất được trợ cấp và hoạt động không vì mục đích thương mại. Những hoạt động này gồm cho người nghèo vay, cho vay các hoạt động tạo việc làm, cho sinh viên vay và cho vay xây nhà chống lũ lụt. Các nhiệm vụ này đã làm nảy sinh “mối e ngại liên quan đến tính bền vững của hệ thống”, các vấn đề về “chính sách xã hội và nguyên tắc tài chính”, và “các trọng điểm mục tiêu” (Izumida, 2003)<sup>31</sup>. Các dịch vụ của Ngân hàng chính sách hiện nay là cần thiết cho các mục đích của chính sách xã hội, tuy nhiên đây nên được xem như một biện pháp phù hợp cho giai đoạn

<sup>29</sup> Xem Rubin Burgess và Robini Pande, “Các ngân hàng nông thôn có phải là vấn đề không? Kinh nghiệm từ Thử nghiệm Ngân hàng Xã hội Ấn Độ”, 2002.

<sup>30</sup> Xem website của Thông tấn xã Việt Nam: vietnamnews.vnagency.com.vn, 2, tháng 4, 2004

<sup>31</sup> Xem Yoichi Izumida, ‘Cho vay theo chương trình đối với những thách thức về chính sách xã hội của Ngân hàng Chính sách Xã hội Việt Nam’, tài liệu nghiên cứu, Khoa Kinh tế Nông nghiệp và Tài nguyên, Đại học Tokyo, 2003

chuyển đổi sang cho vay theo định hướng thị trường. Do đó chính sách này cần phải được biến đổi theo thời gian. Ngân hàng Chính sách Xã hội giúp người nghèo tích lũy công cụ sản xuất để họ có thể thoát được đói nghèo, đồng thời cũng hướng tới việc tồn tại về mặt thương mại trong tương lai cho một số hoạt động của ngân hàng. Những khoản lợi nhuận này sẽ được sử dụng lại cho mục đích cho vay phục vụ chính sách, và do đó sẽ giảm được nguồn cung cấp vốn từ Chính phủ.

### 6.3 Kết luận

Cuộc khảo sát này đã yêu cầu khách hàng đặt mình vào vị trí có thể tự chọn dịch vụ ngân hàng theo sở thích của mình, và đánh giá về những vấn đề cho là quan trọng nhất khi sử dụng ngân hàng và phản ứng như thế nào khi thị trường thay đổi. Điều này sẽ cho phép ngân hàng nhận biết được trình độ sử dụng của khách hàng và những điều mà khách hàng cho là quan trọng nhất khi sử dụng dịch vụ. Từ đó, ngân hàng có thể cải thiện để đưa ra phương cách phục vụ khách hàng tốt nhất và tăng thị phần cao nhất. Trình độ sử dụng của khách hàng chưa cao chính là thông điệp để các ngân hàng phải thực hiện thêm nhiều biện pháp giới thiệu và giáo dục khách hàng. Cùng với sự phát triển của nền kinh tế và thu nhập ngày càng tăng, khách hàng sẽ yêu cầu nhiều hơn, qua đó sẽ trở nên phức tạp hơn. Nhưng vai trò giáo dục tạo cầu của ngân hàng vẫn sẽ đóng vai trò quan trọng thúc đẩy quá trình này. Những thông tin từ ghi nhận của khách hàng cũng cho thấy thị phần sẽ thay đổi về phía các ngân hàng nước ngoài, trừ phi các ngân hàng trong nước có những hành động nhằm cải thiện mình và duy trì lượng khách hàng hiện tại. Khảo sát này hướng tới việc đưa ra các đề xuất về chính sách, tuy nhiên cũng hy vọng rằng kết quả khảo sát sẽ có ích cho các ngân hàng do khảo sát này ghi nhận những phản hồi từ chính khối khách hàng. Có thể sẽ hữu ích nếu từng ngân hàng hoặc một nhóm các ngân hàng tiến hành một khảo sát tương tự khi tiến hành điều tra thị trường trên quy mô lớn hơn để tìm hiểu mức độ hài lòng của khách hàng cũng như sở thích của họ.

Đối với các cơ quan quản lý và các nhà xây dựng chính sách ngân hàng, khảo sát này phản ánh sức cạnh tranh của các ngân hàng Việt Nam từ phía khách hàng. Phương pháp này không sử dụng các con số thống kê hay các báo cáo tài chính, mặc dù hai phương pháp này có bổ sung cho nhau. Thông tin về trình độ sử dụng dịch vụ của khách hàng sẽ cho biết mức độ phát triển của thị trường để từ đó có những chính sách pháp luật phù hợp. Những phản hồi từ khách hàng phần nào cũng cho thấy những thách thức mà các ngân hàng Việt Nam gặp phải khi ngày càng có thêm nhiều ngân hàng nước ngoài. Do vậy các ngân hàng trong nước, với sự giúp đỡ từ Chính phủ, cần phải nghiêm túc thực hiện các bước chuẩn bị cần thiết cho bước hội nhập này.

Việc phát triển dịch vụ ngân hàng phục vụ phát triển nông thôn và xóa đói giảm nghèo đã được Chính phủ phát động thông qua các định chế tài chính thương mại và phi thương mại. Tuy nhiên việc cho vay không vì mục đích lợi nhuận nhằm phục vụ chính sách xã hội còn gây ra nhiều tranh luận. Tính minh bạch trong các khoản chi của các tổ chức ngân hàng không vì lợi nhuận vẫn là một câu hỏi. Mặc dù vậy, sự phát triển của các định chế tài chính thương mại để phục vụ cho dịch vụ ngân hàng nông thôn và xóa đói giảm nghèo là một kinh nghiệm đầy hứa hẹn cho Việt Nam, và đã được chứng minh là có hiệu quả ở các nước khác. Do đó, sự phát triển của ngân hàng thương mại ra những vùng sâu vùng xa và những vùng chưa được phục vụ cần phải được xem xét trong việc lập chính sách.



## 7 ĐỀ XUẤT CỦA TƯ VẤN

Qua đánh giá hiện trạng hệ thống ngân hàng Việt Nam trong tình hình hội nhập quốc tế, đứng trước các cơ hội và thách thức đối với lĩnh vực dịch vụ ngân hàng khi gia nhập WTO, ngành ngân hàng cần phải thực hiện mở cửa theo nguyên tắc có tuần tự và có kiểm soát đối với các hoạt động ngân hàng và tài chính. Trong quá trình này, những bên đóng vai trò chính sẽ là Chính phủ hoặc các cơ quan quản lý, các ngân hàng thương mại hoặc các tổ chức tài chính, và các hiệp hội ngân hàng.

Điều tốt nhất mà Chính phủ hoặc các cơ quan quản lý ngành ngân hàng nên làm là tăng cường các quy định thận trọng, sự minh bạch chính sách, trách nhiệm giải trình và sự tin tưởng cho việc cạnh tranh. Một điều khác cũng rất quan trọng là Chính phủ hoặc các cơ quan quản lý ngành ngân hàng phải thực hiện những bước đi can đảm nhằm cải tổ sự quản lý của các NHTMQD thuộc về Nhà nước. Quyết định gần đây về cổ phần hoá các NHTMQD ở diện thí điểm đã cho thấy một bước đi chiến lược của Chính phủ nhằm cải thiện sự quản lý các ngân hàng nhà nước và tạo ra một môi trường kinh doanh cạnh tranh định hướng thị trường hơn. Cũng giống như các cuộc cải cách ngành ngân hàng và tài chính của các nước đang phát triển khác, Chính phủ được mong đợi là sẽ làm nhiều hơn và tốt hơn trong một số lĩnh vực và ít hơn ở một số lĩnh vực khác. Cải cách ngành tài chính không có nghĩa là để mọi thứ cho thị trường quyết định, hay là tư nhân hoá tất cả cùng một lúc (ví dụ như các bài học từ khu vực Đông Âu); và cũng không có nghĩa là chỉ mở cửa cho các công ty tài chính nước ngoài và để cho họ tự giải quyết các vấn đề, không có nghĩa là chỉ mở cửa cho các luồng vốn mà không có một hệ thống kiểm soát mạnh mẽ (Caprio, 1999). Cũng có rất nhiều tài liệu nghiên cứu khuyến cáo phải thận trọng với kế hoạch bảo hiểm trả trước, vì đây có thể là nguyên nhân cho sự kém thận trọng và lỏng lẻo hơn về quản lý của thị trường. Sở hữu nhà nước nên được giảm bớt vì sở hữu nhà nước đã được chứng minh là làm cho ngành tài chính kém phát triển hơn, năng suất thấp hơn, lãi suất cao hơn, tín dụng cá nhân ít hơn, dịch vụ tài chính phi ngân hàng kém phát triển hơn, tập trung tín dụng cao hơn, và xu hướng xảy ra khủng hoảng và ít kiểm soát hơn (Caprio, 1999)<sup>32</sup>. Một số trong các quan sát đó cũng có thể thấy ở Việt Nam.

Các tổ chức ngân hàng và tài chính là các tổ chức tư nhân định hướng lợi nhuận sẽ có động cơ tạo ra lợi nhuận hơn trong một thị trường công bằng. Chính các ngân hàng là người biết rõ nhất các hành động nào cần được thực hiện để cạnh tranh trên thị trường có môi trường pháp lý ổn định và đúng đắn. Để cải thiện khả năng cạnh tranh, các ngân hàng Việt Nam phải giải quyết các điểm yếu: thiếu nỗ lực phát triển nguồn nhân lực, không tích cực trong việc tìm kiếm các cơ hội thị trường mới đối với các sản phẩm ngân hàng không truyền thống, và phát triển một chiến lược phát triển với trung tâm là lợi ích của khách hàng. Hiện tại trên thị trường đang diễn ra sự cạnh tranh quyết liệt giữa các ngân hàng trong nước trong việc thu hút các khách hàng mới bằng cách đưa ra các sản phẩm khuyến mại, phần thưởng cho các khách hàng mới, giảm giá hoặc lợi ích phụ thêm cho việc sử dụng các sản phẩm của đối tác, v.v. Rõ ràng là các hoạt động khuyến mãi này không đóng góp cho sự phát triển thị trường trong dài hạn cũng như khả năng cạnh tranh của các ngân hàng. Trong ngắn hạn, các khách hàng có thể bị hấp dẫn bởi các chương trình khuyến mãi nhưng trong dài hạn, như khảo sát khách hàng cho thấy, điều mà khách hàng quan tâm là sự tin tưởng và sự an toàn đối với đồng tiền của họ.

Hiệp hội ngân hàng, cũng giống như các hiệp hội ngành nghề khác, có vai trò bảo vệ lợi ích của các thành viên trong đối thoại với chính phủ, trong vận động hành lang ở các cuộc đàm phán thương mại quốc tế và trong việc chia sẻ thông tin giữa các thành viên, và trong các nghiên cứu khảo sát thị trường đối với ngành này. Điều này có thể thực hiện được nếu các thành viên hiểu và ủng hộ các hoạt động của hiệp hội. Trong nhiều nền kinh tế phát triển, các hiệp hội kinh doanh được coi như một tổ chức có quyền lực lớn có tiếng nói quan trọng trong việc xây dựng chính sách và đàm phán thương mại. Điều này chưa diễn ra tại Việt Nam nơi mà các hiệp hội từ lâu đã được thành lập như là một cơ quan phục vụ lợi ích của các ngân hàng quốc doanh, không chú ý tới các ngân hàng cổ phần mới được thành lập; các ngân hàng mới và lành mạnh hơn có ít quyền lợi hơn trong việc thúc đẩy sự phát triển của hiệp hội. Do vậy, cần phải tái

<sup>32</sup> Caprio, G., Rethinking the Government's Role in Finance, 1999.

khẳng định lại vai trò của hiệp hội trong tất cả các tổ chức ngân hàng, đặc biệt là những ngân hàng mạnh và có năng lực cạnh tranh hơn.

Liên quan đến các đề xuất trong khuôn khổ nghiên cứu này, Tư vấn chia các đề xuất thành bốn mảng chính liên quan đến môi trường pháp lý và chính sách, chiến lược, quản trị và vận hành, và các vấn đề khác.

## 7.1 Đề xuất liên quan đến Môi trường Pháp lý và Chính sách

Hoàn thiện khuôn khổ pháp lý cho các hoạt động của hệ thống ngân hàng Việt Nam là vấn đề quan trọng, cần được thực hiện trước tiên và sớm nhất nhằm tạo lập hành lang pháp lý phù hợp với thông lệ quốc tế và hoàn cảnh thực tiễn của Việt Nam. Điều này sẽ thiết thực phục vụ cho lộ trình hội nhập quốc tế và tạo lập một hệ thống các quy định thận trọng để đảm bảo hoạt động an toàn và hiệu quả. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam nên hợp tác cùng Bộ Tài chính và các bộ liên quan khác để xem xét cân nhắc những đề xuất sau:

### *Hệ thống pháp lý*

Ngân hàng Nhà nước cần tiến hành rà soát tổng thể và đối chiếu toàn bộ các quy định và văn bản luật hiện hành và tính tương thích của các quy định và văn bản luật này với các cam kết và yêu cầu của các hiệp định quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng và dịch vụ tài chính. Nhiệm vụ này nên được tiến hành càng sớm càng tốt để xác định các lỗ hổng về mặt pháp lý, các trở ngại, các khác biệt và mâu thuẫn giữa hệ thống các quy định pháp lý.

Trên cơ sở đó, Chính phủ, Bộ Tài chính và Ngân hàng Nhà nước cần có ngay các sửa đổi và cập nhật đối với hệ thống pháp lý hiện hành nhằm đảm bảo hệ thống ngân hàng hoạt động trong một môi trường nhất quán và ổn định. Những sửa đổi đó phải tính đến sự tương tác và phù hợp với các luật khác cũng như các thông lệ quốc tế ví dụ như quy định về tỷ lệ an toàn vốn, phòng ngừa và giải quyết rủi ro, tỷ lệ dự trữ bắt buộc, v.v.

Việc xây dựng các quy định, chính sách và cơ chế mới phải phù hợp với lộ trình thực hiện các cam kết quốc tế về lĩnh vực tiền tệ và ngân hàng, trước hết là tập trung vào thực hiện Hiệp định Thương mại Việt Mỹ, Hiệp định Khu vực Tự do Thương mại ASEAN và cũng như các cam kết theo Tổ chức Thương mại Thế giới. Quá trình này cũng phải giải quyết các vấn đề mới nảy sinh của thị trường và nhu cầu tiêu dùng như: quy định về hoạt động và đảm bảo an toàn của các hoạt động ngân hàng điện tử, quy định về hướng dẫn và quản lý các dịch vụ phái sinh (Futures Contract, Option và SWAP) và các quy định liên quan đến các phương thức cung cấp dịch vụ ngân hàng qua biên giới, tiêu dùng ở nước ngoài và hiện diện thể nhân. Chủ yếu, cần phải ban hành càng sớm càng tốt các điều khoản cho phép thành lập các chi nhánh của ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam.

Ngân hàng Nhà nước và Bộ Tài chính (Ủy ban Chứng khoán Nhà nước) cần sớm xây dựng các cơ chế và chính sách về minh bạch hóa và công khai các thông tin của các tổ chức tín dụng theo hướng tạo điều kiện cho các ngân hàng tham gia vào thị trường chứng khoán. Một mặt, thị trường chứng khoán là kênh tạo vốn quan trọng cho các ngân hàng tăng cường khả năng tài chính, mặt khác các ngân hàng được niêm yết sẽ phải hoạt động minh bạch hơn và có hiệu quả hơn.

Nhận thức về hội nhập tài chính và các cam kết quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng của Việt Nam cần phải được thông tin và phổ biến ngay đến tất cả các nhà quản lý và nhân viên ngành ngân hàng. Như nghiên cứu đã chỉ ra, nhận thức về các tác động của tự do hóa đến ngành ngân hàng là rất khác nhau giữa những người làm việc trong lĩnh vực ngân hàng nói riêng và ở Việt Nam nói chung. Vì vậy các cơ quan

ban ngành hữu quan cần thiết phải thông tin đầy đủ, kịp thời về các tác động của tự do hoá cho các ngân hàng và các tổ chức tín dụng ở Việt Nam.

### *Tăng cường năng lực cho các ngân hàng Việt Nam*

Ngân hàng Nhà nước và Bộ Tài chính cần xem xét để sớm xóa bỏ các văn bản, thủ tục có tính chất bảo hộ và phân biệt đối xử giữa các ngân hàng trong nước (đặc biệt là giữa ngân hàng thương mại quốc doanh và ngân hàng thương mại cổ phần) trước khi thực hiện các biện pháp tự do hóa hơn nữa. Mục đích của việc làm này là nhằm tăng cường năng lực cạnh tranh của toàn ngành ngân hàng Việt Nam trước sự cạnh tranh của các ngân hàng nước ngoài.

Ngân hàng Nhà nước cần được thúc đẩy hơn nữa và thể chế hóa việc áp dụng các chuẩn mực và thông lệ quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng (CAMELs, BASEL) vào trong thực tiễn quản trị và hoạt động của tất cả các ngân hàng tại Việt Nam.

Trên cơ sở những yếu kém và hạn chế của hệ thống ngân hàng Việt Nam, Ngân hàng Nhà nước nên đề trình với Chính phủ để tiến hành lộ trình tự do hóa bắt đầu với những quy định về các dịch vụ tín dụng vì đây là lĩnh vực mà các ngân hàng Việt Nam có thể mạnh cạnh tranh, sau đó mở rộng sang các lĩnh vực khác.

## **7.2 Các Đề xuất liên quan đến Chiến lược Phát triển**

Các đề xuất liên quan đến chiến lược phát triển cần được thực hiện trong cả ngắn hạn, trung hạn và dài hạn. Ngân hàng Nhà nước là cơ quan chịu trách nhiệm chính trong việc hoạch định và thực thi chiến lược. Chính phủ, Bộ Tài chính và các bộ ngành liên quan khác đóng vai trò quan trọng trong việc đề ra định hướng, phối hợp và kiểm soát.

Lành mạnh hóa và cải thiện năng lực tài chính là giải pháp tăng cường năng lực cạnh tranh của các ngân hàng thương mại Việt Nam. Chính phủ, Bộ Tài chính và Ngân hàng Nhà nước cần phối hợp giải quyết một cách cơ bản vấn đề nợ quá hạn của các ngân hàng thương mại quốc doanh trước năm 2006. Đồng thời, các ngân hàng cũng phải tăng tổng tài sản theo đúng lộ trình của Chính phủ đề ra, nhằm đảm bảo tỷ lệ an toàn vốn đạt mức trên 6% (tính đến năm 2006) và 8% (trước năm 2010).

Quá trình tái cơ cấu các ngân hàng thương mại quốc doanh đã được tiến hành trong vài năm qua nhưng vẫn đang tiếp diễn. Các ngân hàng phải gấp rút hoàn thành tái cơ cấu để có thể chuyển sang bước tiếp theo là cổ phần hóa. Mục tiêu của tái cơ cấu không chỉ là cơ cấu lại các vấn đề trong quá khứ và hiện tại mà còn phải xây dựng một hệ thống đảm bảo các vấn đề này không tái diễn trong tương lai. Nội dung tái cơ cấu không nên chỉ tập trung vào tái cơ cấu tài chính mà phải chú trọng vào cơ cấu tổ chức, hệ thống quản trị và nguồn nhân lực.

Việc cổ phần hóa các ngân hàng thương mại quốc doanh cần phải được đẩy nhanh hơn nữa. Việc thực hiện thí điểm cổ phần hóa ngân hàng Ngoại thương và Ngân hàng Nhà đồng bằng sông Mê Kông diễn ra trong thời gian khá lâu, vì vậy kế hoạch cổ phần hóa tất cả các ngân hàng thương mại quốc doanh của Việt Nam trước năm 2010 là một thách thức lớn. Mặc dù vẫn tuân thủ chủ trương Nhà nước nắm giữ tối thiểu 51% cổ phần khống chế các ngân hàng, việc cổ phần hóa phải chú ý đến việc lựa chọn cổ đông chiến lược là các ngân hàng và các tổ chức quản lý ngân hàng chuyên nghiệp để họ tham gia vào việc điều hành ngân hàng sau khi cổ phần hóa.

Các ngân hàng thương mại nên xem xét nghiêm túc khả năng hợp tác chiến lược lâu dài với các đối tác và ngân hàng nước ngoài giống như trường hợp của hai ngân hàng thương mại cổ phần là Sacombank

với ANZ hoặc ACB với Standard Chartered Bank. Ngoài việc đơn thuần là tăng vốn, các ngân hàng nước ngoài có thể giúp ngân hàng Việt Nam hội nhập thành công hơn. Tuy vậy, việc chọn lựa đối tác chiến lược cũng như quy định mức độ tham gia của ngân hàng nước ngoài vào hoạt động của các ngân hàng Việt Nam là các vấn đề cần được cân nhắc cẩn thận, đảm bảo chủ quyền của ngân hàng Việt Nam.

Tất cả các ngân hàng thương mại đều cần xây dựng chiến lược phát triển toàn diện và các kế hoạch hành động cụ thể. Khi mà sự bảo hộ và trợ cấp của Nhà nước đối với ngân hàng Việt Nam ngày càng ít đi, ngân hàng bắt buộc phải tăng cường tính tự chủ và tự chịu trách nhiệm về hoạt động của mình. Chiến lược của ngân hàng cần bao gồm các bước đi cụ thể nhằm đảm bảo chuyển dịch sang hoạt động hoàn toàn theo nguyên tắc thị trường và vì mục đích thương mại.

Ngân hàng Nhà nước nên phối hợp với các ngân hàng thương mại cổ phần để xây dựng một kế hoạch hành động rõ ràng nhằm tiếp tục củng cố và bồi dưỡng nhóm ngân hàng thương mại cổ phần (đặc biệt là các ngân hàng thương mại cổ phần nông thôn) để tăng cường năng lực tài chính, năng lực quản lý của các ngân hàng đủ điều kiện và giải thể, sáp nhập hoặc bán các ngân hàng yếu kém không có khả năng tồn tại thương mại. Điều này sẽ góp phần làm ổn định và tăng cường năng lực cạnh tranh của cả hệ thống ngân hàng.

Nhằm góp phần đảm bảo hệ thống ngân hàng Việt Nam hoạt động trên cơ sở thương mại, Ngân hàng Nhà nước và Bộ Tài chính phối hợp xây dựng và đệ trình lên Chính phủ một viễn cảnh và lộ trình rõ ràng cho sự phát triển của Ngân hàng Chính sách Xã hội và các tổ chức tín dụng phi ngân hàng khác như Quỹ Hỗ trợ Phát triển và Quỹ Tín dụng Nhân dân Trung Ương. Trong ngắn hạn thì cho vay chính sách và cho vay theo chỉ định vẫn cần thiết nhằm góp phần xóa đói giảm nghèo và phát triển khu vực nông thôn; tuy nhiên về lâu dài nên giảm bớt tối đa sự can thiệp của Chính phủ vào việc chỉ định cho vay.

### **7.3 Các Đề xuất liên quan đến Quản trị và Vận hành**

Các đề xuất liên quan đến quản trị và vận hành cần được xem xét và thực hiện bởi tất cả các ngân hàng. Ngân hàng Nhà nước cũng đóng vai trò quan trọng trong việc tạo điều kiện, thúc đẩy và giám sát việc thực hiện.

#### *Chi nhánh và dịch vụ*

Các ngân hàng cần tăng cường năng lực thể chế của mình thông qua việc hợp lý hóa cơ cấu tổ chức. Các ngân hàng nên chuyển từ cơ cấu tổ chức phân theo chức năng và vị trí địa lý (hệ thống chi nhánh các cấp) sang cơ cấu tổ chức theo mảng khách hàng và nhóm dịch vụ. Điều này sẽ giúp cho các ngân hàng cải thiện được chất lượng dịch vụ và phục vụ khách hàng của mình tốt hơn.

Đối với mỗi ngân hàng, việc đa dạng hóa các dịch vụ ngân hàng nên gắn liền với việc chuyên môn hóa các dịch vụ mà khách hàng của mình sử dụng, tránh việc đầu tư dàn trải. Ngân hàng phải xác định được dịch vụ cốt yếu của mình và tập trung phát triển chất lượng các dịch vụ đó. Các ngân hàng quy mô nhỏ chưa nên ngay lập tức cố gắng đầu tư cung cấp các sản phẩm phức tạp như dịch vụ phái sinh vì nhu cầu của khách hàng về các sản phẩm này còn ít và khó có thể cạnh tranh với các ngân hàng lớn và ngân hàng nước ngoài. Thay vào đó, trong thời điểm hiện tại các ngân hàng này nên củng cố các dịch vụ hiện tại đang cung cấp theo hướng nâng cao chất lượng và giảm bớt chi phí, thủ tục. Phát triển các sản phẩm hiện đại chỉ nên được thực hiện một cách từ từ và có chọn lọc. Các ngân hàng lớn trong quá trình phát triển sản phẩm mới và hiện đại hóa công nghệ ngân hàng nên chú ý đến khả năng tích hợp đồng bộ và hiệu quả đầu tư.

Đồng thời mỗi ngân hàng phải thực hiện phân đoạn được thị trường mục tiêu của mình, tránh việc chạy đua cạnh tranh khách hàng một cách thiếu định hướng. Ngân hàng nên kết hợp nhiều phương pháp phân

đoạn khách hàng theo vị trí địa lý, theo loại hình và quy mô (đối với doanh nghiệp) và theo các tiêu chí nhân khẩu học như nghề nghiệp, thu nhập, v.v (đối với khách hàng cá nhân). Phân đoạn khách hàng hợp lý và chính xác sẽ giúp các ngân hàng tập trung được nguồn lực, tiết kiệm chi phí marketing và nâng cao chất lượng dịch vụ cho khách hàng của mình.

### *Quản trị và Nguồn Nhân lực*

Thực tiễn quản trị doanh nghiệp trong các ngân hàng cần được cải thiện theo các thông lệ quốc tế. Cần phải tách biệt rõ ràng chức năng, nhiệm vụ và quyền hạn của Hội đồng Quản trị và Ban Giám đốc. Năng lực quản trị chiến lược của các lãnh đạo ngân hàng cũng cần được cải thiện ngay lập tức.

Cùng với tái cơ cấu và bán cổ phần cho các ngân hàng nước ngoài mà qua đó các ngân hàng nước ngoài có thể tham gia vào việc điều hành ngân hàng Việt Nam, cần phải có một cơ chế cho phép tuyển dụng các nhà quản lý ngân hàng chuyên nghiệp nước ngoài làm việc cho các ngân hàng của Việt Nam. Điều này sẽ giúp thúc đẩy việc chuyển giao kinh nghiệm và bí quyết quản lý ngành ngân hàng trên thế giới vào Việt Nam.

Nguồn nhân lực là vấn đề cấp bách cần phải giải quyết sớm. Các ngân hàng thương mại quốc doanh cần phải được phép áp dụng cơ chế đãi ngộ dựa trên kết quả công việc và các chính sách bổ nhiệm khuyến khích được những cán bộ có năng lực. Các ngân hàng cần xây dựng kế hoạch phát triển nguồn nhân lực và đào tạo cho đến năm 2010. Các cán bộ lãnh đạo cần phải được đào tạo về nghiệp vụ và dịch vụ ngân hàng hiện đại, quản trị, giám sát và thanh tra các hoạt động tín dụng. Các cán bộ ngân hàng cần được tập huấn về quản trị rủi ro, kỹ năng kinh doanh, nghiệp vụ sản phẩm mới, dịch vụ khách hàng và tác phong chuyên nghiệp.

### *Kiểm soát và đánh giá*

Ngân hàng Nhà nước cần phải tiến hành đánh giá lại toàn bộ và chính xác chất lượng của các bảng tổng kết tài sản của các ngân hàng để có thể giám sát một cách có hiệu quả. Trên thực tế hiện nay không phải tất cả các bảng tổng kết tài sản của các ngân hàng đều phản ánh chính xác hiện trạng của các ngân hàng.

Tất cả các ngân hàng đều phải bắt buộc áp dụng đầy đủ các chuẩn mực kế toán quốc tế. Kiểm toán các nghiệp vụ kế toán theo chuẩn mực kế toán quốc tế sẽ giúp đánh giá độc lập và chính xác hoạt động của ngân hàng. Việc tái cấp vốn cho các ngân hàng cũng nên dựa trên tính toán theo chuẩn mực kế toán quốc tế để có thể phản ánh chính xác chi phí của ngân hàng trong quá khứ và tương lai, đồng thời tăng cường khả năng giải trình của các ngân hàng.

Các ngân hàng nên đẩy mạnh việc chuẩn hóa các quy trình quản lý và vận hành. Tất cả các quy trình trong ngân hàng cần được tích hợp trong hệ thống tự động để đảm bảo các hoạt động được thực hiện một cách có hiệu quả và giảm bớt chi phí hành chính.

Các ngân hàng phải chú ý hơn nữa đến các hoạt động kiểm soát nội bộ và quản trị rủi ro nhằm đảm bảo ngân hàng vận hành an toàn. Các ngân hàng nên thực hiện đầy đủ các biện pháp cẩn trọng, đặc biệt là khi tham gia vào các cuộc chạy đua lãi suất để tranh giành khách hàng và huy động vốn. Đặc biệt, việc áp dụng các hệ thống đánh giá rủi ro tín dụng và kiểm soát nợ xấu có thể xảy ra nên được các ngân hàng chú ý thực hiện.

Các ngân hàng cần phải cải thiện sự minh bạch, độ tin cậy và kịp thời của các số liệu hoạt động kinh doanh, đặc biệt là các số liệu về cán cân thanh toán, nợ quá hạn và thu nhập, v.v. Các thông tin này là rất cần thiết để xây dựng lòng tin của khách hàng và nhà đầu tư đối với ngân hàng.

## 7.4 Các Đề xuất khác

Ngoài 3 nhóm đề xuất chính nêu trên trực tiếp liên quan đến ngành ngân hàng nói chung và các nhóm ngân hàng nói riêng, Tư vấn cũng có một số đề xuất khác. Những đề xuất này đòi hỏi sự hợp tác thực hiện của nhiều bên liên quan khác ngoài ngành ngân hàng, cụ thể là:

Chính phủ, các bộ ngành liên quan, các ngân hàng và các phương tiện thông tin đại chúng nên tăng cường và khuyến khích văn hóa sử dụng dịch vụ ngân hàng trong người dân, đặc biệt là khuyến khích gửi tiền tiết kiệm vào ngân hàng, thực hiện các thanh toán qua tài khoản ngân hàng và giảm bớt sử dụng tiền mặt trong tiêu dùng.

Chính phủ và các bộ ngành liên quan đẩy mạnh sự phát triển của các yếu tố đầu vào và các ngành liên quan như thị trường chứng khoán, công nghệ thông tin, kế toán, kiểm toán, và giáo dục đào tạo, v.v để hỗ trợ sự phát triển của các dịch vụ ngân hàng.

Chính phủ và các bộ ngành liên quan như bộ Tư pháp, Tòa án cần tăng cường thực thi pháp luật nhằm giải quyết hiệu quả các trường hợp gian lận ngân hàng, người vay mất khả năng trả nợ và điều kiện để phát mại các tài sản cầm cố, v.v. Nếu lợi ích của cả người đi vay tiền và người cho vay được bảo đảm thì sẽ kích thích họ thực hiện nhiều giao dịch và kinh doanh hơn.

Chính phủ và các bộ ngành, địa phương cần đẩy mạnh hơn nữa cải cách doanh nghiệp Nhà nước để trợ giúp cho các ngân hàng trong việc giải quyết vấn đề nợ quá hạn. Nếu không các ngân hàng Việt Nam, đặc biệt là các ngân hàng thương mại quốc doanh vẫn phải tiếp tục đối mặt với tình trạng nợ xấu của các doanh nghiệp/các ngành làm ăn thua lỗ. Là một ngành dịch vụ trung gian trong tổng thể nền kinh tế, sự phát triển của ngành ngân hàng Việt Nam phụ thuộc rất nhiều vào cải cách doanh nghiệp Nhà nước, phát triển khu vực kinh tế tư nhân và tăng cường minh bạch trong hoạch định chính sách.

Cho dù Chính phủ và các cơ quan quản lý ngành thực hiện một chiến lược phát triển, cải cách thương mại hoặc tự do hoá như thế nào, thì những cải cách này cần phải thông tin với các đoàn đàm phán thương mại để phục vụ tốt nhất cho các lợi ích quốc gia trong đàm phán thương mại quốc tế. Hơn nữa, các đoàn đàm phán thương mại cũng cần phải được thông báo tốt hơn về khả năng cạnh tranh của các ngành khác nhau và các quan điểm của cộng đồng kinh doanh. Nếu không có một chiến lược phát triển quốc gia và một phân tích kỹ càng về khả năng cạnh tranh nội địa, các đoàn đàm phán thương mại không thể có được hiệu quả trong việc sớm đưa Việt Nam ra nhập vào hệ thống thương mại thế giới với các lợi ích tốt nhất.

Cuối cùng, các biện pháp cụ thể chính để giải quyết các vấn đề của ngành ngân hàng như được phân tích trong báo cáo này có thể được tóm tắt trong bảng dưới đây, với các vấn đề được làm rõ, trách nhiệm chính và các bên liên quan, và các hành động được đề xuất hoặc lý do.

## 7.5 Ma trận đề xuất

STT	Các vấn đề	Trách nhiệm/Những tổ chức liên quan	Đề xuất, Lập luận, và Kết quả
<b>1. Khung pháp lý và quy định</b>			
1.1	<i>Rà soát các văn bản pháp luật</i>	NHNN, BTC, BTP, và các nhà tài trợ	Rà soát các văn bản pháp luật hướng dẫn việc thi hành Luật Ngân hàng Nhà nước và Luật Các Tổ chức Tín dụng có tác động đến các dịch vụ ngân hàng nhằm tránh tình trạng phân biệt đối xử, bảo đảm tính cần trọng và phù hợp với các quy định của WTO cũng như các cam kết quốc tế của Việt Nam.
1.2	<i>Các quy định về những công cụ tài chính mới</i>	NHNN, và các nhà tài trợ	Dựa trên những quan sát và nhận định về sự phát triển các dịch vụ trong ngành ngân hàng, đồng thời học hỏi từ những kinh nghiệm quốc tế và các quy luật kinh tế hiện đại trong việc điều chỉnh các công cụ/dịch vụ này (như tín dụng, trao đổi ngoại tệ, dịch vụ trả tiền)
1.3	<i>Quy định về công bố và minh bạch tài chính</i>	NHNN, BTC	Đưa ra các quy định về công bố tài chính nhằm giảm thiểu sự lệch lạc thông tin và hỗ trợ việc cho vay tới những khách hàng không truyền thống của ngân hàng.
1.4	<i>Bảo vệ pháp lý cho chủ nợ</i>	NHNN, BTP	Đặt ra những khuôn khổ pháp luật để bảo vệ lợi ích của chủ nợ trong các trường hợp phá sản hoặc trưng thu tài sản thế chấp, hoặc quyền sử dụng đất.
<b>2. Khung chính sách</b>			
2.1	<i>Tuyên truyền những cam kết quốc tế và những tác động cụ thể cho ngành ngân hàng</i>	NHNN, Ủy ban quốc gia về hợp tác kinh tế, BTM	Rà soát và tuyên truyền danh sách những cam kết quốc tế của Việt Nam và tác động của của chúng tới từng dịch vụ cụ thể, đồng thời những thông lệ cho các NHTM và tổ chức ngân hàng.
2.2	<i>Cơ chế chỉ định những vị trí quan trọng</i>	NHNN, Bộ Nội vụ	Nghiên cứu những vấn đề liên quan đến xung đột lợi ích trong việc chỉ định những vị trí quan trọng, xem xét cơ cấu quản trị trong các ngân hàng đa quốc gia, và cơ chế TGD chuyên nghiệp

STT	Các vấn đề	Trách nhiệm/Những tổ chức liên quan	Đề xuất, Lập luận, và Kết quả
2.3	<i>Chế độ khuyến khích và cơ cấu lương thưởng</i>	NHNN, Bộ Nội vụ	Cần phải cho phép việc trả lương theo công việc và tách khỏi quy chế lương hiện tại của Chính phủ, đồng thời bổ sung hệ thống thưởng để tạo động lực cho nhân viên
2.4	<i>Làm rõ vai trò của các tổ chức tương đương ngân hàng, tuân thủ theo các quy định WTO và các cam kết trong tương lai</i>	Chính phủ, NHNN, Quỹ Đầu tư phát triển, NHCSXH	Những khoản tín dụng ưu đãi và phi thương mại cần phải được xem xét chu đáo để tránh những xung đột có thể xảy ra với những đối tác thương mại đang cần phải tranh thủ sự ủng hộ trong WTO
2.5	<i>Buộc các giao dịch phải thông qua hệ thống ngân hàng</i>	Chính phủ, NHNN	Ban hành những quy định về giao dịch ngân hàng khi cần thiết, giảm thiểu việc sử dụng tiền mặt trong nền kinh tế, mở rộng thị trường cho dịch vụ ngân hàng, và tăng cường tính minh bạch tài chính
2.6	<i>Những yếu tố phi thị trường trong các quyết định kinh doanh của NHTMQD</i>	Chính phủ, NHNN, NHTMQD	Rà soát quy trình ra quyết định của NHTMQD và rút ra những sự khác biệt giữa NHTMQD với các NHTMCP hay các NHTM thuần túy theo đuổi mục đích lợi nhuận, xác định những thay đổi khả thi để giảm thiểu những can thiệp không mang tính thị trường trong việc ra quyết định kinh doanh, và các biện pháp giải quyết các trở ngại. Điều này có thể thực hiện được phần nào thông qua CPH.
2.7	<i>Thúc đẩy sự phát triển của những công ty tầm trung đủ mạnh làm động lực cho sự tăng trưởng và làm thị trường cho các NH</i>	Chính phủ, BKHTD, cộng đồng kinh doanh, các nhà tài trợ	Các công ty cỡ trung bình chính là thị trường rất tốt cho việc phát triển các dịch vụ và cho vay của NH. Nếu môi trường kinh doanh thuận lợi cho các DNVVN phát triển, điều này cũng sẽ tạo cơ hội kinh doanh tốt cho các NH.
2.8	<i>Phát triển các công cụ thị trường vốn</i>	Chính phủ, NHNN, BTC, cộng đồng kinh doanh	Ngành tài chính cần được phát triển đồng thời với quá trình tăng trưởng của nền kinh tế và tự do hoá ngân hàng, mở thêm nhiều kênh và chuyên biệt hoá trong việc huy động vốn từ khâu trung gian.
2.9	<i>Mục tiêu xã hội và ngân hàng nông thôn</i>	Chính phủ, NHNN, BTC, các DNVVN địa phương, NHTMQD	Một hệ thống ngân hàng riêng biệt phục vụ cho những nhóm hoặc khu vực kém thuận lợi, như Quỹ Tín dụng Nhân dân, là cần thiết cho khu vực nông thôn cho mục đích xoá nghèo đói và những mục tiêu xã hội.



STT	Các vấn đề	Trách nhiệm/Những tổ chức liên quan	Đề xuất, Lập luận, và Kết quả
<b>3. Khung thể chế và tổ chức</b>			
3.1	<i>Quản trị công ty trong NHTMQD</i>	Chính phủ, NHNN	Rà soát kỹ cơ cấu quản trị hiện tại của NHTMQD để xác định những thiếu hụt so với thông lệ quốc tế, những bước tiềm năng để thu hẹp khoảng cách, những bài học và hạn chế từ các tổ chức chính trị và quản trị hiện tại
3.2	<i>Tầm nhìn và chiến lược trong quá trình CPH</i>	Chính phủ, NHNN	Xây dựng một tầm nhìn dài hạn cho vai trò và chức năng của NHTMQD trong nền kinh tế, tận dụng tốt nhất vai trò của NHTMQD nhằm đạt được mục tiêu thông qua cổ phần hoá.
3.3	<i>Thưởng công việc, đào tạo, các cơ hội nghề nghiệp để phát triển và thu hút nguồn nhân lực</i>	Các nhà quản lý của NHTM	Một khoản thưởng nhỏ khi thực hiện tốt công việc cũng có thể tạo ra hiệu quả trong việc giữ và kích thích nhân viên làm việc. Các cơ hội nghề nghiệp và chế độ lương thưởng phù hợp là chìa khoá để thu hút những nhân viên có trình độ. Những biện pháp này đặc biệt quan trọng trong ngành ngân hàng, nhất là khi sự thiếu hụt nguồn nhân lực và chảy máu chất xám đang trở thành một vấn đề nghiêm trọng.
3.4	<i>Chuyên nghiệp trong dịch vụ khách hàng và quản lý</i>	Các NHTM	Khảo sát phản ứng của khách hàng cho thấy khách hàng đánh giá cao tính chuyên nghiệp trong dịch vụ, một điểm yếu của các NH Việt Nam và cần phải được giải quyết ngay..
3.5	<i>Hiện đại hoá ngân hàng</i>	Chính phủ, NHNN, NHTM, các nhà tài trợ	Ngân hàng cần hiện đại hoá hệ thống công nghệ thông tin, phong cách quản trị và điều hành để cạnh tranh.
3.6	<i>Giáo dục khách hàng đối với việc phát triển các dịch vụ phi tín dụng</i>	NHTM, NHNN	Các NHTM cần phải có các chương trình để giáo dục khách hàng, tạo thêm nhu cầu cho dịch vụ hơn là bị động phục vụ nhu cầu sẵn có.

# TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Aaditya Mattoo, 2002. *Các dịch vụ tài chính và các cam kết tự do hoá theo Tổ chức Thương mại Quốc tế của các nền kinh tế đang phát triển và chuyển tiếp*. Tài liệu nghiên cứu
2. Abdul Abiad and Ashoka Mody, 2003. *Cải cách tài chính: Cái gì làm lay chuyển nó? Cái gì định hình nó?* Tài liệu nghiên cứu
3. Basel Committee on Banking Supervision, 1997. *Các nguyên tắc chính cho việc giám sát ngân hàng hiệu quả*. BIS
4. Basel Committee on Banking Supervision, 2004. *Sự hội tụ quốc tế của đo lường vốn và các tiêu chuẩn vốn*. BIS
5. Consultative Board to the Director General - Supachai Panitchpakdi, 2004. *Tương lai của WTO*. Tổ chức Thương mại Quốc tế.
6. Eddie Wong Choon Hua, Byron Jeremy Peter Chan, Michael Chen Hui Wei, Rainier Tan Chong Yee, 2005. *Tái cơ cấu ngành ngân hàng Singapo: Tự do hoá và sự chuyển đổi sang nền kinh tế dựa trên tri thức*. Tài liệu nghiên cứu.
7. George R. G. Clarke, Robert Cull, and Maria Soledad Martinez Peria, 2001. *Sự thâm nhập của ngân hàng nước ngoài có giảm tiếp cận tín dụng tại các nước đang phát triển hay không? Bằng chứng từ việc hỏi những người vay*. Tài liệu nghiên cứu
8. George Clarke, Robert Cull, Maria Soledad Martinez Peria, and Susana M. Sánchez, 2001. *Sự ra nhập của ngân hàng nước ngoài: Kinh nghiệm, bài học cho các nước đang phát triển, và kế hoạch nghiên cứu thêm*. Tài liệu nghiên cứu
9. Gianni De Nicoló, Philip Bartholomew, Tahanara Zaman, Mary Zephinin, 2003. *Hợp nhất ngân hàng, quốc tế hoá và tập đoàn hoá: Các xu hướng và bài học đối với rủi ro tài chính*. Nghiên cứu của IMF WP/03/158
10. Graciela Laura Kaminsky and Sergio L. Schmukler. *Mất trong ngắn hạn, được trong dài hạn: Các tác động của tự do hoá tài chính*, 2003.
11. James Riedel, 2003. *Các cam kết của ngành ngân hàng Việt Nam theo như Hiệp định Thương mại Việt Nam-Hoa Kỳ: Điều gì mong đợi từ việc thực hiện*. Dự án Sao Việt Nam – Hỗ trợ đẩy mạnh thương mại.
12. James Seward, 2004. *Financial Sector Policy Issues Note: Ngân hàng Chính sách Việt Nam*. Ban nghiên cứu ngành tài chính, Khu vực Đông Á và Thái Bình Dương, Ngân hàng Thế giới.
13. Jens Kovsted, John Rand and Finn Tarp, 2004. *Các cuộc cải cách ngành tài chính Việt Nam: Một số vấn đề và khó khăn*. Tài liệu nghiên cứu
14. Justin Yifu Lin, 2000. *Trung Quốc ra nhập WTO: Ảnh hưởng đến ngành nông nghiệp và tài chính*. Trung tâm nghiên cứu kinh tế Trung Quốc, Báo cáo nghiên cứu.
15. Huynh Nam Dung, 1999. *Hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam: Các thách thức và hội nhập*. Tài liệu nghiên cứu.
16. Lawrence Wolfe, 2005. *Nhóm nghiên cứu ngân hàng: Báo cáo tiến độ ngày 1 tháng 6 năm 2005*. Diễn đàn kinh doanh Việt Nam.

17. Masamichi Kono, Patrick Low, Mukela Luanga, Aaditya Mattoo, Maika Oshikawa, and Ludger Schuknecht, 1997. *Mở cửa thị trường các dịch vụ tài chính và vai trò của GATS*. WTO
18. Maxine Kennett, Simon J. Evenett & Jonathan Gage, 2005. *Đánh giá hội nhập WTO: Mặt kinh tế và pháp lý*. Tài liệu nghiên cứu
19. Michael Andrews, 2005. *Ngân hàng Nhà nước, ổn định, tư nhân hoá và tăng trưởng: Các quyết định chính sách thực tế trên thế giới*. Tài liệu nghiên cứu
20. Nguyễn Đức Thảo, 2004. Chiến lược cho phát triển các dịch vụ ngân hàng ở Việt Nam trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế. Viện nghiên cứu Ngân hàng
21. Nguyen Tri Hung, 1999. *Lạm phát của Việt Nam trong quá trình chuyển tiếp*. Trung tâm nghiên cứu ASEAN – Tài liệu thảo luận số 22
22. Nguyen Xuan Thang et al, 2005. *Chiến lược phát triển toàn diện cho ngành dịch vụ Việt Nam*. Báo cáo giữa kỳ của Dự án UNDP VIE/02/009 – Thương mại dịch vụ.
23. Nick J. Freeman, 2004. *Việt Nam: Tóm tắt chính sách cải cách ngành tài chính*. Tài liệu nghiên cứu.
24. Nihal Bayraktar and Yan Wang, 2005. *Sự ra nhập thị trường của ngân hàng nước ngoài và hoạt động của các ngân hàng trong nước: Sử dụng số liệu cấp ngân hàng*. Penn State University – Harrisburg and World Bank
25. Olaf Unteroberdoerster, 2004. *Cải cách ngân hàng ở những nước tiểu vùng sông Mê Kông*. Tài liệu thảo luận chính sách của IMF
26. Patrizia Tumbarello, 2005. *Hội nhập thương mại khu vực và ra nhập WTO: Thứ tự nào là đúng? Một ứng dụng cho CIS*. Tài liệu nghiên cứu
27. Pieter Bottelier, 2001. *WTO và cải cách ngành tài chính Trung Quốc*. Tóm tắt thảo luận cho Hội nghị thường niên thứ hai về sự thay đổi của Trung Quốc hiện nay
28. Phung Khắc Ke, 2003. *Ra nhập WTO và cải cách ngân hàng tại Việt Nam*. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam
29. Sang In Hwang and In-Sok Shin, 2001. *Tự do hoá ngành ngân hàng tại Hàn Quốc: Ảnh hưởng lên nền kinh tế Hàn Quốc*. Tài liệu nghiên cứu
30. Selami Xhepa and Ahmet Mancellari, 2003. *Môi trường cạnh tranh của Albania*. Tài liệu nghiên cứu
31. Simon J. Evenett, 2005. *Chuẩn bị cho ra nhập WTO: Nhìn từ các nước đang phát triển*. Tài liệu nghiên cứu
32. Soo-Nam Oh, 2002. *Hiểu sâu sắc hơn về ngành ngân hàng - Việt Nam*. Tài liệu nghiên cứu của Ngân hàng Phát triển Châu Á (ADB)
33. Tarmo Klavel, 2000. *Cụm công nghệ thông tin viễn thông và xu hướng phát triển của Estonian*. Tài liệu nghiên cứu
34. Thomas R. Gottschang, 2001. *Khủng hoảng tài chính Châu Á và cải cách ngân hàng ở Trung Quốc và Việt Nam*. Nghiên cứu số 02-02, Trường Holy Cross
35. Thomas Rose et al, 2002, *Xem xét lại ngành ngân hàng – Việt Nam*, Nhóm nghiên cứu tài chính, Khu vực Đông Á và Thái Bình Dương, Ngân hàng Thế giới.

36. Thorsten Beck, Asli Demirgüç-Kunt, and Vojislav Maksimovic, 2003. *Cạnh tranh ngân hàng, các cản trở tài chính và tiếp cận tín dụng*. Tài liệu nghiên cứu.
37. WTO Accession Forum, 2003. Ra nhập *WTO và các hãng sản xuất Việt Nam: Nhận biết, hiểu và các đáp ứng có thể*. Tài liệu nghiên cứu
38. Ngân hàng Thế giới (2004), Ngân hàng Chính sách Việt Nam, Tóm tắt các vấn đề chính sách ngành tài chính
39. 2005, *Sổ tay cập nhật pháp lý: Chính sách thương mại Việt Nam*, Diễn đàn giáo dục của Hội đồng thương mại Việt Nam – Hoa Kỳ
40. 2004, *Tiến tới năm 2010 – Báo cáo đối tác Việt Nam*. Cuộc gặp nhóm tư vấn cho Việt Nam.
41. 2004, *Xem xét lại sự cạnh tranh trong ngành viễn thông*, USAID  
2005, *WTO, GATS và tự do hoá các dịch vụ tài chính của Việt Nam*. Tài liệu đào tạo cho Dự án hỗ trợ Việt Nam trong hội nhập vào nền kinh tế quốc tế.

# PHỤ LỤC

Các bảng biểu trong phụ lục	71	
1	Phụ lục 1 - Quá trình Phát triển và Cải cách	72
1.1	Ngành ngân hàng giai đoạn trước 1990	72
1.2	Những cải cách từ 1990 - nay	72
1.3	Đổi mới Doanh nghiệp Nhà nước (DNNN)	74
2	Phụ lục 2 – Ma trận so sánh cam kết AFAS, BTA và bản chào WTO của Việt Nam	76
3	Phụ lục 3 – Danh sách các ngân hàng/tổ chức phỏng vấn	99
4	Phụ lục 4 – Vấn đề thảo luận với ngân hàng/tổ chức tín dụng	101
4.1	Vấn đề chính thứ nhất – Tác động của các cải cách trong ngành ngân hàng từ trước đến nay	101
4.2	Vấn đề chính thứ 2 – Môi trường sau WTO	101
4.3	Vấn đề chính thứ 3 - Thị trường và Cạnh tranh	101
4.4	Vấn đề chính thứ 4 - Tự đánh giá của ngân hàng	101
4.5	Vấn đề chính thứ 5 – Chiến lược của ngân hàng	102
5	Phụ lục 5 – Mô tả mẫu điều tra	103
5.1	Mô tả khách hàng: mẫu điều tra	103
5.2	Trình độ sử dụng dịch vụ và khả năng tiếp cận	107
5.3	Quan niệm về ngân hàng	108
5.4	Lựa chọn	111
5.5	Mẫu câu hỏi gửi Khách hàng Doanh nghiệp	113

## **Các bảng biểu trong phụ lục**

Bảng 1: Mẫu khách hàng doanh nghiệp .....	103
Hình 9: Khách hàng doanh nghiệp theo quy mô (54 quan sát).....	104
Hình 10: Khách hàng doanh nghiệp tập trung vào xuất khẩu (32 quan sát).....	104
Hình 11: Khách hàng cá nhân phân theo mức thu nhập (317 quan sát).....	105
Hình 12: Khách hàng cá nhân theo nơi công tác (277 quan sát).....	105
Hình 13: Các lý do không sử dụng dịch vụ ngân hàng (43 quan sát) .....	106
Hình 14: Khách hàng cá nhân theo mức thu nhập (274 quan sát).....	106
Hình 15: Khách hàng cá nhân theo loại hình cơ quan công tác (239 quan sát) .....	107
Hình 16: Mức độ sử dụng dịch vụ của khách hàng doanh nghiệp.....	108
Hình 17: Trình độ sử dụng dịch vụ của khách hàng cá nhân.....	108
Hình 18: Tầm quan trọng và mức độ hài lòng của khách hàng doanh nghiệp.....	109
Hình 19: Tầm quan trọng và mức độ hài lòng của khách hàng cá nhân.....	109
Hình 20: Các nhân tố quan trọng đối với khách hàng doanh nghiệp khi lựa chọn ngân hàng .....	110
Hình 21: Các nhân tố quan trọng đối với khách hàng cá nhân khi lựa chọn dịch vụ ngân hàng (290 quan sát) .....	110
Hình 22: Lý do khách hàng doanh nghiệp sử dụng ngân hàng Việt Nam (45 quan sát) .....	111
Hình 23: Lý do khách hàng cá nhân sử dụng ngân hàng Việt Nam (285 quan sát) .....	112
Hình 24: Lý do khách hàng doanh nghiệp muốn sử dụng ngân hàng nước ngoài (24 quan sát).....	112
Hình 25: Lý do khách hàng cá nhân muốn sử dụng ngân hàng nước ngoài .....	112

# 1 Phụ lục 1 - Quá trình Phát triển và Cải cách

## 1.1 Ngành ngân hàng giai đoạn trước 1990

Trước năm 1945, hệ thống tiền tệ, tín dụng ngân hàng Việt Nam được thiết lập và bảo hộ bởi Pháp thông qua Ngân hàng Đông Dương. Ngân hàng Đông Dương vừa đóng vai trò là ngân hàng Trung ương trên toàn Đông Dương (Việt Nam, Lào, Campuchia), vừa là ngân hàng thương mại.

Ngân hàng Quốc gia Việt Nam được thành lập năm 1951 và đổi tên thành Ngân hàng Nhà nước Việt Nam. Đến năm 1976, Ngân hàng Quốc gia ở miền Nam được hợp nhất vào Ngân hàng Nhà nước Việt Nam tạo thành hệ thống Ngân hàng Nhà nước duy nhất của cả nước. Hệ thống tổ chức thống nhất của NHNN bao gồm: Ngân hàng Trung ương đặt trụ sở chính tại thủ đô Hà Nội, các chi nhánh NHNN tại các tỉnh, thành phố và các phòng giao dịch ngân hàng cơ sở tại các huyện, quận trên phạm vi cả nước.

Quá trình phát triển của hệ thống Ngân hàng Việt đến trước 1990 có thể được chia làm 3 thời kỳ như sau:

- Thời kỳ 1951 - 1954: Trong thời kỳ này, Ngân hàng Quốc gia Việt Nam được thành lập và hoạt động độc lập tương đối trong hệ thống tài chính, thực hiện một số nhiệm vụ như: Phát hành giấy bạc ngân hàng, thu hồi giấy bạc tài chính; Thực hiện quản lý Kho bạc Nhà nước góp phần tăng thu, tiết kiệm chi, thống nhất quản lý thu chi ngân sách; Phát triển tín dụng ngân hàng phục vụ sản xuất, lưu thông hàng hoá, tăng cường lực lượng kinh tế Quốc doanh;
- Thời kỳ 1955 - 1975: Trong thời kỳ này, Ngân hàng Quốc gia đã thực hiện những nhiệm vụ như: Củng cố thị trường tiền tệ, giữ cho tiền tệ ổn định, góp phần bình ổn vật giá, tạo điều kiện thuận lợi cho công cuộc khôi phục kinh tế; Phát triển công tác tín dụng nhằm phát triển sản xuất lương thực, đẩy mạnh khôi phục và phát triển nông, công, thương nghiệp;
- Thời kỳ 1975 - 1989: Ngân hàng Nhà nước Việt Nam thực hiện nhiệm vụ thống nhất tiền tệ trong cả nước, phát hành các loại tiền mới của nước CHXHCN Việt Nam, thu hồi các loại tiền cũ ở cả hai miền Nam - Bắc. Đến cuối những năm 80, hệ thống Ngân hàng Nhà nước về cơ bản vẫn hoạt động như là một công cụ ngân sách, chưa thực hiện các hoạt động kinh doanh tiền tệ theo nguyên tắc thị trường. Sự thay đổi về chất trong hoạt động của hệ thống ngân hàng - chuyển dần sang hoạt động theo cơ chế thị trường chỉ được bắt đầu khởi xướng từ cuối những năm 80, và kéo dài cho tới ngày nay.

## 1.2 Những cải cách từ 1990 - nay

Trong giai đoạn này, quá trình cải cách hệ thống ngân hàng Việt Nam đã đạt được những tiến bộ đáng kể và nhiều thay đổi quan trọng. Năm 1990 đánh dấu mốc quan trọng trong ngành ngân hàng VN với sự thành lập của bốn ngân hàng thương mại Nhà nước (TMNN). Kể từ đó, hệ thống ngân hàng hai cấp đã thay thế hệ thống ngân hàng đơn cấp, hoạt động theo định hướng thương mại. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam thực hiện chức năng quản lý Nhà nước và là một ngân hàng trung ương; trong khi đó hệ thống các ngân hàng thương mại thực hiện chức năng kinh doanh.

Những cải cách tiếp theo trong giai đoạn 1991 – 1992 đã dẫn tới sự hợp nhất, thành lập mới và ra đời của các ngân hàng thương mại cổ phần (NHTMCP), ngân hàng liên doanh (NHLĐ), các chi nhánh và văn phòng đại diện của ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam. Hệ thống ngân hàng Việt

Nam đã phát triển tương đối đa dạng. Một loạt các hợp tác xã tín dụng đã được sáp nhập và hợp nhất để tạo thành các ngân hàng thương mại cổ phần nông thôn và đô thị.

Từ 1999 đến nay các ngân hàng thương mại cổ phần cũng trải qua giai đoạn tái cơ cấu toàn diện. Một số biện pháp đã và đang được thực hiện như sau:

- Các ngân hàng cổ phần kinh doanh thua lỗ, năng lực tài chính yếu và hoạt động không hiệu quả, không thể tăng vốn sẽ bị giải thể. Cho đến nay, Ngân hàng Nhà nước đã thu hồi giấy phép kinh doanh của 17 ngân hàng TMCP. Do đó, con số các ngân hàng TMCP đã giảm từ 51 năm 1998 xuống còn 34 như hiện nay;
- Những ngân hàng cổ phần có quy mô nhỏ được hợp nhất hoặc bán cho các ngân hàng cổ phần khác để mở rộng quy mô kinh doanh, tăng cường sức mạnh tài chính và tính cạnh tranh. Tuy nhiên, hiện vẫn chưa có một chiến lược đầy đủ và rõ ràng cho việc củng cố các ngân hàng cổ phần. Theo Ngân hàng Nhà nước, những ngân hàng cổ phần không đáp ứng được quy định mức vốn tối thiểu sẽ bị buộc phải sáp nhập với những ngân hàng cổ phần có tình trạng tài chính vững mạnh. Do nhiều ngân hàng cổ phần dường như chưa đủ vốn nếu theo tiêu chuẩn quốc tế, những vụ sáp nhập mang tính bắt buộc có thể làm yếu đi những ngân hàng TMCP mạnh hơn;
- Một số ngân hàng cổ phần sắp phá sản sẽ được củng cố và đưa vào tình trạng giám sát đặc biệt. Hiện nay, hầu hết các ngân hàng cổ phần đã được đặt dưới sự giám sát đặc biệt của Ngân hàng Nhà nước điều hành mạnh mẽ và bình thường; và
- Một số ngân hàng cổ phần đã chủ động tăng vốn điều lệ để có thể mở rộng quy mô hoạt động và cải thiện khả năng kiểm soát rủi ro. Cho đến nay, hầu hết các ngân hàng cổ phần đều đáp ứng được các quy định về vốn pháp định và đạt tỷ lệ an toàn vốn (CAR) ở mức 8%, nợ quá hạn (NPL) chưa đến 4% tổng số nợ.

Một số các mốc quan trọng khác đối với ngành ngân hàng Việt Nam như bình thường hoá các mối quan hệ với các tổ chức tài chính tiền tệ Quốc tế (IMF, WB, ADB) năm 1991, thành lập ngân hàng phục vụ người nghèo năm 1995, tự do hoá lãi suất cho vay tiền đồng của các tổ chức tín dụng năm 2002, và thành lập Ngân hàng Chính sách xã hội trên cơ sở Ngân hàng phục vụ người nghèo năm 2003.

Bắt đầu từ 2001, những nỗ lực cải cách mạnh mẽ tập trung vào việc tái cơ cấu bốn ngân hàng thương mại Nhà nước lớn nhất là Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn, Ngân hàng Đầu tư và Phát triển, Ngân hàng Công thương, và Ngân hàng Ngoại Thương Việt Nam. Tuy nhiên, quá trình tái cơ cấu bị giới hạn bởi Nhà nước vẫn giữ quyết định nắm giữ toàn bộ quyền sở hữu và điều hành các ngân hàng này. Bằng việc dựa hoàn toàn trên nguồn lực bên trong của ngân hàng, quá trình cải tổ đang được thực hiện ở ba mảng sau:

- Tái cấp vốn theo từng bước và có điều kiện từ các quỹ xã hội cho các ngân hàng thương mại Nhà nước để cải thiện nguồn lực tài chính và nâng cao hệ số an toàn vốn của ngân hàng. Các khoản nợ khó đòi hoặc được xóa hoặc được chuyển sang công ty quản lý tài sản. Các ngân hàng có thể phòng tránh các khoản nợ quá hạn trong tương lai bằng việc phân tích tín dụng và quản lý rủi ro tốt hơn. Theo quan điểm này, giảm bớt nợ quá hạn và quản trị rủi ro tốt hơn là điều kiện để tái cấp vốn cho ngân hàng thương mại Nhà nước;
- Từng bước loại bỏ các hình thức cho vay theo chỉ định và cho vay chính sách; và



- Cải thiện tiêu chuẩn công bố và kế toán bằng cách áp dụng kiểm toán theo chuẩn mực quốc tế (IAS) và phân loại vốn cho vay phù hợp với các tiêu chuẩn quốc tế và thực hiện dần dần các biện pháp thận trọng, ví dụ như tỷ lệ dự trữ bắt buộc.

Dự án “hiện đại hóa ngân hàng” thực hiện bằng vốn vay của các tổ chức quốc tế tập trung vào nâng cấp cơ sở hạ tầng và công nghệ ở các ngân hàng thương mại Nhà nước đã đạt được nhiều kết quả khả quan. Hiện tại hai trong số năm ngân hàng thương mại Nhà nước đã có phương án cổ phần hóa đệ trình lên Chính phủ Việt Nam. Các ngân hàng còn lại cũng đang trong quá trình chuẩn bị kế hoạch.

Ngoài việc tái cơ cấu các ngân hàng, các cơ cấu thể chế, giám sát và quy định cũng được sửa đổi theo hướng hiện đại hóa. Tuy nhiên các nỗ lực nhằm tăng cường giám sát ngân hàng mới chỉ đạt được những kết quả khiêm tốn. Chức năng giám sát của một ngân hàng trung ương như ngân hàng Nhà nước Việt Nam có thể bị hạn chế bởi ngân hàng Nhà nước vẫn là đại diện chủ sở hữu vốn trong các ngân hàng thương mại quốc doanh.

### 1.3 Đổi mới Doanh nghiệp Nhà nước (DNNN)

Công cuộc cải cách NHTMQD gắn liền với tiến trình đổi mới DNNN đang được diễn ra với tốc độ chậm. Mặc dù đổi mới DNNN được bắt đầu từ đầu những năm 1990, quá trình này được nhận định là có những bước tiến khiêm tốn. Mối quan hệ mật thiết giữa NHTM và DN của cùng một chủ sở hữu là Chính phủ đã tạo điều kiện cho một mối quan hệ làm ăn tốt đẹp trong một thời gian dài. Mặc dù nhiều DNNN khó có khả năng trả nợ, nhiều DN vẫn đang được hưởng chế độ vay ưu đãi với lãi suất chiết khấu thấp hơn 0.4%/tháng so với lãi suất phổ thông. Các ngân hàng nhận định rằng các khoản vay của DNNN đều được Nhà nước bảo đảm, do vậy, các ngân hàng vẫn có xu hướng cho các DNNN hơi có vấn đề cho vay hơn là các DN tư nhân hoạt động có lãi và có nhiều triển vọng.

Việt Nam có 12.300 DNNN vào năm 1990 và tính đến tháng 3 năm 2005, đã có 2.242 DNNN được cổ phần hóa bao gồm 753 năm 2004. Như vậy, Việt Nam vẫn còn khoảng 4.300 DNNN vẫn thuộc sự quản lý của các cơ quan TW và tỉnh thành phố. Tổng số vốn Nhà nước thu về sau khi cổ phần hóa là 17,7 nghìn tỉ đồng (1.13 tỷ đô) – chiếm 8,2% tổng vốn Nhà nước trong toàn bộ khu vực DNNN. Trong số những DN cổ phần hóa, trung bình Nhà nước sở hữu 46,5%; 38,1% thuộc về cán bộ CNV và 15,4% bán cho các nhà đầu tư cá nhân.

Quá trình cổ phần hóa đã diễn ra lâu hơn các cơ quan nhà nước mong muốn, và các chỉ tiêu kế hoạch thường niên và năm năm đã không thể đạt được trong hơn chục năm qua. Tư tưởng phản đối cổ phần hóa chủ yếu là do các DNNN có nhiều lợi thế hơn các DN ngoài quốc doanh: DNNN tiếp cận vốn dễ và có lãi suất ưu đãi hơn, các quyền sử dụng đất (được coi là quan trọng nếu DNNN thành lập một liên doanh với công ty nước ngoài). DNNN được tạo điều kiện tiếp cận với nhiều hợp đồng của chính phủ cũng như được phê duyệt dễ dàng hơn. Một số DNNN còn có nguồn vốn bao cấp. Người lao động và quản lý, vốn đã quen với sự an sinh khi làm việc cho DNNN, cũng lo sợ mất việc nếu DN được cổ phần hóa. Ngoài ra, một số bộ ngành phản đối công cuộc cổ phần hóa bởi họ không muốn từ bỏ vai trò bà đỡ và ảnh hưởng của mình tới các DN này. Tuy nhiên, theo một điều tra gần đây của Bộ Tài Chính, về 42 DNNN tương đối lớn, vấn đề lãi trên vốn và hoạt động không hiệu quả là vấn đề chủ chốt khi thảo luận cổ phần hóa DNNN<sup>33</sup>.

Gần đây, nhà nước đã chuyển trọng tâm đổi mới DNNN sang một loạt những giải pháp khác nhau. Trong số đó, ngoài giải thể và sáp nhập, các DNNN sẽ được tái cơ cấu tổ chức thành những công ty TNHH (mô hình thường được sử dụng là mô hình công ty mẹ - công ty con cho phép các DN con

<sup>33</sup> Theo [www.eiu.com](http://www.eiu.com), Vietnam Country Profile 2005

hoạt động độc lập hơn), và được phân loại theo cung cấp dịch vụ công, cho thuê dịch vụ hoặc hợp đồng phụ thực hiện dịch vụ. Theo chương trình thí điểm tháng 2 năm 2004, các DNNN trong những ngành công nghiệp như Điện, Viễn Thông, Ngân hàng, Bảo hiểm và hóa chất đã bắt đầu được cổ phần hóa. Trong năm thí điểm đầu tiên, Chính phủ quyết định tập trung tái cơ cấu (chuẩn bị cho Cổ phần hóa) Tổng Công ty Điện Tử, Tổng công Ty XD và XNK, hai ngân hàng Vietcombank và ngân hàng Nhà Đồng bằng Sông Cửa Long.

## 2 Phụ lục 2 – Ma trận so sánh cam kết AFAS, BTA và bản chào WTO của Việt Nam

CÁC NGÀNH VÀ PHÂN NGÀNH	Hình thức	Cam kết AFAS		Bản chào WTO		VN-US BTA	
		Tiếp cận thị trường	Đối xử quốc gia	Tiếp cận thị trường	Đối xử quốc gia	Tiếp cận thị trường	Đối xử quốc gia
7. CÁC DỊCH VỤ TÀI CHÍNH B. Các dịch vụ ngân hàng và tài chính khác: a. Nhận tiền gửi và các khoản tiền khác từ công chúng (CPC 81115 – 81119)	1	1, Không hạn chế	1, Không hạn chế	(1) Không hạn chế	(1) Không hạn chế	(1) Không hạn chế, trừ các dịch vụ thông tin tài chính, B. (i) và (j).	(1) Không hạn chế, trừ các dịch vụ thông tin tài chính, B. (i) và (j).
	2	2, Không hạn chế	2, Không hạn chế	(2) Không, trừ những vấn đề liên quan đến việc kiểm soát hối đoái theo sự phê duyệt của NHNN hoặc theo giới hạn NHNN đưa ra	(2) Không	(2) Không	(2) Không
	3	3, Không hạn chế đối với việc xin phép thành lập mới  Không hạn chế, ngoại trừ:  Ngân hàng liên doanh hay chi nhánh ngân hàng nước ngoài chỉ được phép nhận tiền gửi theo quy định cụ thể trong giấy phép hoạt động do Ngân hàng Nhà nước cấp: A/, Nhận các khoản tiền gửi (tiền đồng) không kỳ hạn từ: a, Các cá nhân là công dân nước ngoài, sống và làm việc tại Việt Nam  b, Các thực thể pháp lý	3, Không hạn chế, ngoại trừ các điều kiện chung đối với ngành dịch vụ ngân hàng và các cam kết nền chung; và: -Ngân hàng liên doanh và chi nhánh ngân hàng nước ngoài được phép nhận tiền gửi không kỳ hạn (tiền đồng) từ các cá nhân và thực thể pháp lý Việt Nam không có quan hệ tín dụng với chi nhánh này, tối đa là 25% số vốn mà ngân hàng mẹ cung cấp.  - Ngân hàng liên doanh được phép nhận tiền gửi không kỳ hạn (tiền đồng) từ các thể nhân và pháp nhân Việt Nam không có quan hệ	3, Không, ngoại trừ: (a) Các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài chỉ được phép cung cấp những dịch vụ ngân hàng tài chính tại Việt Nam dưới các hình thức pháp lý sau: chi nhánh ngân hàng nước ngoài, ngân hàng liên doanh giữa ngân hàng Việt Nam và ngân hàng nước ngoài, công ty thuê tài chính 100% vốn nước ngoài, và công ty cho thuê tài chính liên doanh.  Không hạn chế đối với ngân hàng con 100% vốn nước ngoài.  (b) Trong thời gian 5 năm từ ngày gia nhập,	(3) Không, ngoại trừ: (a) Để thành lập và hoạt động tại Việt Nam, các chi nhánh của các ngân hàng nước ngoài, các ngân hàng liên doanh, các công ty cho thuê tài chính 100% vốn nước ngoài và các công ty liên doanh cho thuê tài chính phải xin giấy phép  (b) Các điều kiện để thành lập tại Việt Nam chi nhánh của một ngân hàng nước ngoài là: - Vốn đầu tư tối thiểu từ ngân hàng mẹ là 15 triệu đô la Mỹ - ngân hàng mẹ bảo đảm, bằng văn bản sẽ đảm nhận tất cả trách nhiệm và	(3) Không, trừ trường hợp sau: a) Các nhà cung cấp dịch vụ tài chính của Mỹ được phép cung cấp các dịch vụ tại Việt Nam qua các hình thức pháp lý khi hiệp định có hiệu lực: các chi nhánh của một ngân hàng Mỹ, các ngân hàng liên doanh Mỹ-Việt Nam, các công ty cho thuê tài chính 100% vốn của Mỹ, và các liên doanh cho thuê tài chính Mỹ-Việt Nam.  b) Trong khoảng thời gian 3 năm kể từ khi Hiệp định này có hiệu lực, hình thức pháp lý duy nhất mà các nhà cung cấp dịch vụ tài	(3) Không, trừ trường hợp sau: a) Để thành lập và hoạt động tại Việt Nam, các chi nhánh của các ngân hàng nước ngoài, các ngân hàng liên doanh phải xin giấy phép hoạt động  b) Các điều kiện để thành lập tại Việt Nam chi nhánh của một ngân hàng nước ngoài là: - Vốn tối thiểu ngân hàng mẹ cấp là 15 triệu đô la Mỹ ngân hàng mẹ bảo đảm, bằng văn bản sẽ đảm nhận tất cả trách nhiệm và cam kết về chi nhánh tại Việt Nam.

CÁC NGÀNH VÀ PHÂN NGÀNH	Hình thức	Cam kết AFAS		Bản chào WTO		VN-US BTA	
		Tiếp cận thị trường	Đối xử quốc gia	Tiếp cận thị trường	Đối xử quốc gia	Tiếp cận thị trường	Đối xử quốc gia
		đang mang những trọng trách ngoại giao, đại diện của các cơ quan nước ngoài, các tổ chức kinh tế xã hội và tổ chức từ thiện nước ngoài trên lãnh thổ Việt Nam	tín dụng với chi nhánh này, tối đa là 25% số vốn điều lệ. - Ngân hàng liên doanh và chi nhánh ngân hàng nước ngoài không được phép huy động tiền gửi tiết kiệm dưới bất kỳ hình thức nào.	không hạn chế cấp phép hoạt động mới cho các ngân hàng nước ngoài;  (c) Ngân hàng nước ngoài có thể thành lập ngân hàng liên doanh tại Việt Nam những số vốn góp của bên nước ngoài không được vượt quá 50% tổng vốn pháp lý của liên doanh  (d) Trong thời gian 4 năm kể từ ngày gia nhập, hình thức pháp lý duy nhất mà theo đó các nhà cung cấp dịch vụ tài chính nước ngoài (bên cạnh các công ty thuê mua và các ngân hàng) được phép cung cấp các dịch vụ tài chính tại Việt Nam là hình thức liên doanh với các đối tác Việt Nam. Sau thời gian đó, biện pháp hạn chế trên sẽ bị huỷ bỏ.  (e) Các công ty và cá nhân nước ngoài chỉ được phép mua lại số	cam kết về chi nhánh tại Việt Nam - Phụ thuộc vào sự cho phép của các cơ quan hữu quan của Việt Nam - Thoả mãn các nhu cầu về dịch vụ ngân hàng của nền kinh tế Việt Nam  (c) Các điều kiện cho việc thành lập một ngân hàng liên doanh là: - Vốn pháp định tối thiểu là 10 triệu đô la Mỹ - Được phép của các cơ quan liên quan Việt Nam - Thoả mãn các nhu cầu về dịch vụ ngân hàng của nền kinh tế Việt Nam.  (d) Điều kiện để thành lập các công ty cho thuê tài chính 100% vốn nước ngoài và các công ty liên doanh cho thuê tài chính là:  - Có ít nhất 3 năm liên tiếp gần đây nhất có lợi nhuận - Vốn pháp định tối thiểu	chính của Mỹ (ngoài các ngân hàng và công ty cho thuê tài chính) có thể cung cấp các dịch vụ tài chính tại Việt Nam là thông qua các liên doanh với các đối tác Việt Nam. Sau đó, hạn chế này bị bãi bỏ.  c) Các ngân hàng Mỹ sẽ được cho phép thành lập các ngân hàng chi nhánh 100% vốn tại Việt Nam bắt đầu từ ngày mà Hiệp định này có hiệu lực được 9 năm. Cho tới thời điểm đó, các ngân hàng Mỹ có thể thành lập các ngân hàng liên doanh tại Việt Nam mà giá trị đóng góp của phía Mỹ không nhỏ hơn 30% nhưng không lớn hơn 49%.  d) Việt Nam có thể giới hạn, trên cơ sở đối xử quốc gia, cổ phần của các ngân hàng Mỹ trong các NHTMQD được tư cổ phần hoá ở mức tương đương với cổ phần của phía ngân	c) Các điều kiện cho việc thành lập một ngân hàng liên doanh hoặc ngân hàng 100% vốn của Mỹ là: - Vốn pháp định tối thiểu 10 triệu đô la Mỹ  d) Các tổ chức tài chính 100% vốn của Mỹ không nhận thế chấp bằng quyền sử dụng đất. Từ ngày mà Hiệp định có hiệu lực được 3 năm, các tổ chức tài chính của 100% vốn Mỹ chỉ được nhận thế chấp bằng quyền sử dụng đất của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Trong các trường hợp không trả được nợ của các đối tượng vay, các tổ chức tín dụng với 100% vốn của Mỹ có thể sử dụng tài sản thế chấp hoặc quyền sử dụng đất để thanh khoản trong trường hợp không trả được nợ.  e) Các điều kiện để thành lập tại Việt Nam,
		c, Các thực thể pháp lý là các viện kinh tế 100% vốn nước ngoài tại Việt Nam, các viện kinh tế Việt Nam có vốn góp nước ngoài.  d, Các thực thể pháp lý là các viện kinh tế Việt Nam, trừ những trường hợp được đề cập đến trong khoản (c,), với số vốn vay từ các chi nhánh ngân hàng liên doanh và nước ngoài.  B, Nhận các khoản tiền gửi (tiền đồng) không kỳ hạn, được chuyển sang từ ngoại tệ hay từ các thẻ nhân hay pháp nhân ở nước ngoài.  C, Nhận tiền gửi không kỳ hạn (tiền đồng) từ thẻ nhân hay pháp nhân					

CÁC NGÀNH VÀ PHÂN NGÀNH	Hình thức	Cam kết AFAS		Bản chào WTO		VN-US BTA	
		Tiếp cận thị trường	Đối xử quốc gia	Tiếp cận thị trường	Đối xử quốc gia	Tiếp cận thị trường	Đối xử quốc gia
		<p>Việt Nam, những bên không có mối quan hệ tín dụng với ngân hàng liên doanh và các chi nhánh ngân hàng nước ngoài.</p> <p>D. Nhận tiền gửi có kỳ hạn và khoản kỳ hạn (ngoại tệ) từ một trong các trường hợp được đề cập ở khoản (A) và (B)</p> <p>E. Nhận tiền gửi (cả tiền đồng và ngoại tệ) từ các ngân hàng thương mại Việt Nam, ngân hàng liên doanh và các chi nhánh ngân hàng nước ngoài trên lãnh thổ Việt Nam.</p> <p>F. Nhận tiền gửi (tiền đồng) được chuyển sang từ ngoại tệ từ các ngân hàng nước ngoài.</p>		<p>cổ phần của ngân hàng liên doanh nếu được sự phê chuẩn của Ngân hàng Nhà nước.</p> <p>(f) Chi nhánh ngân hàng nước ngoài được phép:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nhận tiền gửi tiết kiệm dưới mọi hình thức;</li> <li>- Nhận tiền gửi có kỳ hạn (tiền đồng) từ các thẻ nhân và pháp nhân Việt Nam mà chi nhánh không có quan hệ tín dụng với</li> <li>- Nhận tiền gửi (tiền đồng) giá trị lớn hơn 25% số vốn hoạt động của chi nhánh từ thẻ nhân và pháp nhân Việt Nam mà chi nhánh không có quan hệ tín dụng với</li> <li>- Nhận tiền gửi ngoại tệ từ các thẻ nhân và pháp nhân Việt Nam mà chi nhánh không có quan hệ tín dụng với.</li> </ul> <p>(g) Ngân hàng liên doanh không được phép nhận tiền gửi ngoại tệ từ các cá nhân và thực thể pháp</p>	<p>là 5 triệu đô la</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Thoả mãn các nhu cầu về dịch vụ ngân hàng của nền kinh tế Việt Nam.</li> <li>(e) Chuyển tiền: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Một chi nhánh của một ngân hàng nước ngoài chỉ được phép chuyển ra nước ngoài tổng số tiền nhỏ hơn 30% của vốn góp của chi nhánh;</li> <li>- Một ngân hàng liên doanh chỉ được phép chuyển ra nước ngoài một tổng số tiền nhỏ hơn 10% của vốn pháp định của nó.</li> </ul> </li> </ul>	<p>hàng Việt Nam.</p> <p>e) Trong 8 năm đầu sau khi Hiệp định có hiệu lực, Việt nam có thể giới hạn các quyền của một chi nhánh ngân hàng Mỹ trong việc nhận gửi tiền đồng từ thẻ nhân Việt Nam mà ngân hàng không có quan hệ tín dụng ở mức tỉ lệ của vốn góp theo như lịch trình dưới đây. Sau đó, các giới hạn đó sẽ bị bãi bỏ:</p> <p>Năm 1: 50% của vốn góp pháp định  Năm 2: 100% của vốn góp pháp định  Năm 3: 250% của vốn góp pháp định  Năm 4: 400% của vốn cổ phần pháp định  Năm 5: 600% của vốn góp pháp định  Năm 6: 700% của vốn góp pháp định  Năm 7: 900% của vốn góp pháp định  Năm 8: đối xử quốc gia hoàn toàn</p> <p>Trong vòng 10 năm đầu sau khi có hiệu lực, Việt</p>	<p>các công ty cho thuê tài chính 100% vốn của Mỹ và các công ty liên doanh cho thuê tài chính là:</p> <p>Các nhà đầu tư phải có 3 năm liên tiếp có lợi nhuận</p> <p>Vốn pháp định không ít hơn 5 triệu đô la.</p> <p>f) Trong 3 năm đầu của Hiệp định, Việt Nam không có nghĩa vụ đưa ra đối xử quốc gia toàn diện về tái chiết khấu của ngân hàng trung ương, hoán vụ và hợp đồng tỷ giá.</p>

CÁC NGÀNH VÀ PHÂN NGÀNH	Hình thức	Cam kết AFAS		Bản chào WTO		VN-US BTA	
		Tiếp cận thị trường	Đối xử quốc gia	Tiếp cận thị trường	Đối xử quốc gia	Tiếp cận thị trường	Đối xử quốc gia
				<p>ly Việt Nam mà chi nhánh không có quan hệ tín dụng với.</p> <p>(h) Chi nhánh ngân hàng nước ngoài không được phép thành lập các điểm giao dịch khác ngoài phạm vi trụ sở chi nhánh. Chi nhánh ngân hàng nước ngoài không được phép thành lập các chi nhánh phụ hay đặt các máy ATM ở những địa điểm khác ngoài phạm vi trụ sở chi nhánh.</p> <p>(i) Chi nhánh ngân hàng nước ngoài và ngân hàng liên doanh không được phép tiến hành các giao dịch tín dụng và quyết toán ngoại tệ với các thẻ nhân và pháp nhân Việt Nam mà ngân hàng không có quan hệ tín dụng với.</p>		<p>Nam có thể giới hạn các quyền nhận gửi bằng tiền đồng từ các thẻ nhân Việt Nam mà ngân hàng không có quan hệ tín dụng với theo một tỉ lệ của vốn góp theo như lịch trình dưới đây. Sau đó, các giới hạn đó sẽ bị bãi bỏ:</p> <p>Năm 1: 50% của vốn góp pháp định          Năm 2: 100% của vốn góp pháp định          Năm 3: 250% của vốn góp pháp định          Năm 4: 350% của vốn góp pháp định          Năm 5: 500% của vốn góp pháp định          Năm 6: 650% của vốn góp pháp định          Năm 7: 800% của vốn góp pháp định          Năm 8: 900% của vốn góp pháp định          Năm 9: 1000% of legal paid in capital.          Năm 10: Đối xử quốc gia hoàn toàn</p> <p>Không năm nào trong thời gian trên mà tỉ lệ tổng nhận gửi tiền Đồng so với vốn góp pháp</p>	

CÁC NGÀNH VÀ PHÂN NGÀNH	Hình thức	Cam kết AFAS		Bản chào WTO		VN-US BTA	
		Tiếp cận thị trường	Đối xử quốc gia	Tiếp cận thị trường	Đối xử quốc gia	Tiếp cận thị trường	Đối xử quốc gia
						<p>định của một ngân hàng Mỹ lớn hơn so với chế độ đối xử quốc gia.</p> <p>f) Bắt đầu từ 8 năm sau khi Hiệp định có hiệu lực, các tổ chức tài chính với vốn đầu tư của Mỹ được phép phát hành thẻ tín dụng trên cơ sở đối xử quốc gia.</p> <p>g) Các chi nhánh của các ngân hàng Mỹ không được phép được đặt các máy ATM tại các địa điểm ngoài văn phòng của các ngân hàng đó cho đến thời điểm ngân hàng Việt Nam được phép làm như vậy. Một chi nhánh của một ngân hàng Mỹ sẽ không được phép mở các điểm giao dịch khác.</p> <p>h) Không hạn chế đối với cho việc quản lý các kế hoạch bảo hiểm xã hội và nghỉ hưu theo luật.</p>	
	4	4, Không hạn chế, ngoại trừ những gì được ghi	4, Không hạn chế, ngoại trừ những gì được ghi	(4) Không hạn chế, ngoại trừ những gì	(4) Không hạn chế, trừ trường hợp chỉ ra trong	(4) Không hạn chế, trừ trường hợp chỉ ra trong	(4) Không hạn chế, trừ trường hợp chỉ ra trong

CÁC NGÀNH VÀ PHÂN NGÀNH	Hình thức	Cam kết AFAS		Bản chào WTO		VN-US BTA	
		Tiếp cận thị trường	Đối xử quốc gia	Tiếp cận thị trường	Đối xử quốc gia	Tiếp cận thị trường	Đối xử quốc gia
		trong các điều khoản chung về dịch vụ Ngân hàng và các cam kết nền chung	trong các điều khoản chung về dịch vụ Ngân hàng và các cam kết nền chung.	được đề cập đến trong phần nền chung.	phần cam kết nền chung	cam kết nền chung.	cam kết nền chung.
b. Cho vay các loại kể cả tín dụng tiêu dùng, mua nợ và tài trợ giao dịch thương mại (CPC 8113)	1	1, Không hạn chế	1, Không hạn chế	1) Không hạn chế	(1) Không hạn chế	(1) tương tự như VI.B.a	(1) tương tự như VI.B.a
	2	2, Không hạn chế	2, Không hạn chế	(2) Không, trừ những vấn đề liên quan đến việc kiểm soát hối đoái nhằm đạt được sự phê chuẩn của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam hoặc theo giới hạn của Ngân hàng Nhà nước	(2) Không	(2) tương tự như VI.B.a	(2) tương tự như VI.B.a
	3	3, Không hạn chế đối với việc xin phép thành lập mới  Không hạn chế, ngoại trừ: - Ngân hàng liên doanh hay chi nhánh ngân hàng nước ngoài chỉ được phép cho vay theo quy định cụ thể trong giấy phép hoạt động do Ngân hàng Nhà nước cấp: :  A, Cho vay đồng Việt Nam:  a, Các cá nhân là công dân nước ngoài, sống và làm việc tại Việt Nam	3, Không hạn chế, trừ các Điều kiện chung được quy định đối với ngành dịch vụ ngân hàng và các cam kết nền chung.	3, Không, ngoại trừ:  (a) Các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài chỉ được phép cung cấp những dịch vụ ngân hàng tài chính tại Việt Nam dưới các hình thức pháp lý sau: chi nhánh ngân hàng nước ngoài, ngân hàng liên doanh giữa ngân hàng Việt Nam và ngân hàng nước ngoài, công ty thuê tài chính 100% vốn nước ngoài, và công ty thuê tài chính liên doanh. Không hạn chế đối với ngân hàng con 100% vốn nước ngoài.	(3) Không, trừ trường hợp:  (a) Để thành lập và hoạt động tại Việt Nam, các chi nhánh của các ngân hàng nước ngoài, các ngân hàng liên doanh, các công ty cho thuê tài chính 100% vốn nước ngoài và các công ty liên doanh cho thuê tài chính phải xin giấy phép hoạt động  (b) Các điều kiện thành lập chi nhánh của một ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam là:  - Vốn tối thiểu đầu tư	(3) tương tự như VI.B.a	(3) tương tự như VI.B.a



CÁC NGÀNH VÀ PHÂN NGÀNH	Hình thức	Cam kết AFAS		Bản chào WTO		VN-US BTA	
		Tiếp cận thị trường	Đối xử quốc gia	Tiếp cận thị trường	Đối xử quốc gia	Tiếp cận thị trường	Đối xử quốc gia
		<p>b, Các thể nhân đang mang những trọng trách ngoại giao, đại diện của các cơ quan nước ngoài, các tổ chức kinh tế xã hội và tổ chức từ thiện nước ngoài trên lãnh thổ Việt Nam</p> <p>c, Các pháp nhân là các viện kinh tế 100% vốn nước ngoài tại Việt Nam, liên doanh nước ngoài - Việt Nam tại Việt Nam, các viện kinh tế Việt Nam có vốn góp nước ngoài.</p> <p>d, Các viện và cá nhân người Việt Nam</p> <p>B, Cho vay ngoại tệ như được đề cập ở khoản (a), (b), (c) trong phần A và pháp nhân là các viện kinh tế Việt Nam</p> <p>C, Cho vay bằng đồng Việt Nam và ngoại tệ đối với các ngân hàng thương mại Việt Nam ngân hàng liên doanh và chi nhánh các ngân</p>		<p>(b) Trong thời gian 5 năm từ ngày gia nhập, không hạn chế cấp phép hoạt động mới cho các chi nhánh ngân hàng nước ngoài;</p> <p>(c) Ngân hàng nước ngoài có thể thành lập ngân hàng liên doanh tại Việt Nam nhưng số vốn góp của bên nước ngoài không được vượt quá 50% tổng vốn pháp lý của liên doanh</p> <p>(d) Trong thời gian 4 năm kể từ ngày gia nhập, hình thức pháp lý duy nhất mà theo đó các nhà cung cấp dịch vụ tài chính nước ngoài (bên cạnh các công ty thuê mua và các ngân hàng) được phép cung cấp các dịch vụ tài chính tại Việt Nam là hình thức liên doanh với các đối tác Việt Nam. Sau thời gian đó, biện pháp hạn chế trên sẽ bị huỷ bỏ.</p> <p>(e) Các công ty và cá</p>	<p>từ ngân hàng mẹ là 15 triệu đô la Mỹ- ngân hàng mẹ bảo đảm, bằng giấy tờ sẽ đảm nhận tất cả trách nhiệm và cam kết về chi nhánh của mình tại Việt Nam</p> <p>- Phụ thuộc vào sự cho phép của các cơ quan hữu quan của Việt Nam.</p> <p>- Thoả mãn các nhu cầu về dịch vụ ngân hàng của nền kinh tế Việt Nam.</p> <p>(c) Các điều kiện để thành lập một ngân hàng liên doanh là:</p> <p>- Vốn pháp định tối thiểu là 10 triệu đô la Mỹ</p> <p>- Phụ thuộc vào sự cho phép của các cơ quan hữu quan của Việt Nam</p> <p>- Thoả mãn các nhu cầu về dịch vụ ngân hàng của nền kinh tế Việt Nam.</p> <p>(d) Các điều kiện để thành lập các công ty cho thuê tài chính 100% vốn nước ngoài và các công ty liên doanh cho thuê tài chính là:</p>		

CÁC NGÀNH VÀ PHÂN NGÀNH	Hình thức	Cam kết AFAS		Bản chào WTO		VN-US BTA	
		Tiếp cận thị trường	Đối xử quốc gia	Tiếp cận thị trường	Đối xử quốc gia	Tiếp cận thị trường	Đối xử quốc gia
		hàng nước ngoài khác tại Việt Nam.		<p>nhân nước ngoài chỉ được phép mua lại số cổ phần của ngân hàng liên doanh nếu được sự phê chuẩn của Ngân hàng Nhà nước.</p> <p>(f) Chi nhánh ngân hàng nước ngoài được phép:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nhận tiền gửi tiết kiệm dưới mọi hình thức;</li> <li>- Nhận tiền gửi có kỳ hạn (tiền đồng) từ các thẻ nhân và pháp nhân Việt Nam mà chi nhánh không có quan hệ tín dụng với</li> <li>- Nhận tiền gửi (tiền đồng) giá trị lớn hơn 25% số vốn hoạt động của chi nhánh từ các thẻ nhân và pháp nhân Việt Nam mà chi nhánh không có quan hệ tín dụng với</li> <li>- Nhận tiền gửi ngoại tệ từ các thẻ nhân và pháp nhân Việt Nam mà chi nhánh không có quan hệ tín dụng với.</li> </ul> <p>(g) Ngân hàng liên doanh không được</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Có ít nhất 3 năm liên tiếp gần đây nhất có lợi nhuận</li> <li>- Vốn pháp định tối thiểu là 5 triệu đô la</li> <li>- Thoả mãn các nhu cầu về dịch vụ ngân hàng của nền kinh tế Việt Nam.</li> </ul> <p>(e) Chuyển tiền:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Một chi nhánh của một ngân hàng nước ngoài chỉ được phép chuyển ra nước ngoài tổng số tiền nhỏ hơn 30% của vốn tự có của chi nhánh;</li> <li>- Một ngân hàng liên doanh chỉ được phép chuyển ra nước ngoài một tổng số tiền nhỏ hơn 10% của vốn pháp định của nó.</li> </ul>		

CÁC NGÀNH VÀ PHÂN NGÀNH	Hình thức	Cam kết AFAS		Bản chào WTO		VN-US BTA	
		Tiếp cận thị trường	Đối xử quốc gia	Tiếp cận thị trường	Đối xử quốc gia	Tiếp cận thị trường	Đối xử quốc gia
				<p>phép nhận tiền gửi ngoại tệ từ các thẻ nhân và pháp nhân Việt Nam mà chi nhánh không có quan hệ tín dụng với.</p> <p>(h) Chi nhánh ngân hàng nước ngoài không được phép thành lập các điểm giao dịch khác ngoài phạm vi trụ sở chi nhánh. Chi nhánh ngân hàng nước ngoài không được phép thành lập các chi nhánh phụ hay đặt các máy ATM ở những địa điểm khác ngoài phạm vi trụ sở chi nhánh.</p> <p>(i) Chi nhánh ngân hàng nước ngoài và ngân hàng liên doanh không được phép tiến hành các giao dịch tín dụng và quyết toán ngoại tệ với các thẻ nhân và pháp nhân Việt Nam mà ngân hàng không có quan hệ tín dụng với.</p>			

CÁC NGÀNH VÀ PHÂN NGÀNH	Hình thức	Cam kết AFAS		Bản chào WTO		VN-US BTA	
		Tiếp cận thị trường	Đối xử quốc gia	Tiếp cận thị trường	Đối xử quốc gia	Tiếp cận thị trường	Đối xử quốc gia
	4	4, Không hạn chế, ngoại trừ các điều kiện chung quy định đối với ngành dịch vụ ngân hàng và các cam kết nền chung.	4, Không hạn chế, ngoại trừ các điều kiện chung quy định đối với ngành dịch vụ ngân hàng và các cam kết nền chung.	(4) Không hạn chế, ngoại trừ những quy định trong phần nền chung.	(4) Không hạn chế, trừ trường hợp chỉ ra trong phần cam kết nền chung	(4) tương tự như VI.B.a	(4) tương tự như VI.B.a
c. Cho thuê tài chính (CPC 8112)	1	1, Không hạn chế	1, Không hạn chế	(1) Không hạn chế	(1) Không hạn chế	(1) tương tự như VI.B.a	(1) tương tự như VI.B.a
	2	2, Không hạn chế	2, Không hạn chế	(2) Không, ngoại trừ những vấn đề liên quan đến kiểm soát hối đoái theo phê duyệt của NHNN hoặc theo giới hạn mà NHNN xác định	(2) Không	(2) tương tự như VI.B.a	(2) tương tự như VI.B.a
	3	3, Không hạn chế việc cấp phép thành lập mới  Không hạn chế, ngoại trừ:  - Công ty tài chính hoạt động tại Việt Nam chỉ được phép tiến hành hoạt động thuê mua tài chính, tư vấn, bảo lãnh và những dịch vụ khác liên quan đến thuê mua tài chính như quy định trong giấy phép hoạt động do Ngân hàng Nhà nước cấp.	3, Không hạn chế, ngoại trừ các điều kiện chung quy định đối với ngành dịch vụ ngân hàng và các cam kết nền chung.	3, Không, ngoại trừ:  (a) Các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài chỉ được phép cung cấp những dịch vụ ngân hàng tài chính tại Việt Nam dưới các hình thức pháp lý sau: chi nhánh ngân hàng nước ngoài, ngân hàng liên doanh giữa ngân hàng Việt Nam và ngân hàng nước ngoài, công ty thuê tài chính 100% vốn nước ngoài, và công ty thuê tài chính liên doanh.  Không hạn chế đối với	(3) Không, trừ trường hợp:  (a) Để thành lập và hoạt động tại Việt Nam, các chi nhánh của các ngân hàng nước ngoài, các ngân hàng liên doanh, các công ty cho thuê tài chính 100% vốn nước ngoài và các công ty liên doanh cho thuê tài chính phải xin giấy phép hoạt động  (b) Các điều kiện để thành lập chi nhánh một ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam là:	(3) tương tự như VI.B.a	(3) tương tự như VI.B.a

CÁC NGÀNH VÀ PHÂN NGÀNH	Hình thức	Cam kết AFAS		Bản chào WTO		VN-US BTA	
		Tiếp cận thị trường	Đối xử quốc gia	Tiếp cận thị trường	Đối xử quốc gia	Tiếp cận thị trường	Đối xử quốc gia
				<p>ngân hàng con 100% vốn nước ngoài.</p> <p>(b) Trong thời gian 5 năm từ ngày gia nhập, không hạn chế cấp phép hoạt động mới cho các chi nhánh ngân hàng nước ngoài;</p> <p>(c) Ngân hàng nước ngoài có thể thành lập ngân hàng liên doanh tại Việt Nam nhưng số vốn góp của bên nước ngoài không được vượt quá 50% tổng vốn pháp lý của liên doanh</p> <p>(d) Trong thời gian 4 năm kể từ ngày gia nhập, hình thức pháp lý duy nhất mà theo đó các nhà cung cấp dịch vụ tài chính nước ngoài (bên cạnh các công ty thuê mua và các ngân hàng) được phép cung cấp các dịch vụ tài chính tại Việt Nam là hình thức liên doanh với các đối tác Việt Nam. Sau thời gian đó, biện pháp hạn chế trên sẽ bị huỷ bỏ.</p>	<p>- Vốn tối thiểu đầu tư bởi ngân hàng mẹ là 15 triệu đô la Mỹ- ngân hàng mẹ bảo đảm, bằng giấy tờ sẽ đảm nhận tất cả trách nhiệm và cam kết về chi nhánh của mình tại Việt Nam</p> <p>- Phụ thuộc vào sự cho phép của các cơ quan liên quan của Việt Nam</p> <p>- Thoả mãn các nhu cầu về dịch vụ ngân hàng của nền kinh tế Việt Nam.</p> <p>(c) Các điều kiện thành lập một ngân hàng liên doanh là:</p> <p>- Vốn pháp định tối thiểu 10 triệu đô la</p> <p>- Phụ thuộc vào sự cho phép của các cơ quan liên quan của Việt Nam</p> <p>- Thoả mãn các nhu cầu về dịch vụ ngân hàng của nền kinh tế Việt Nam.</p> <p>(d) Các điều kiện để thành lập các ngân hàng cho vay tài chính 100% vốn nước ngoài</p>		

CÁC NGÀNH VÀ PHÂN NGÀNH	Hình thức	Cam kết AFAS		Bản chào WTO		VN-US BTA	
		Tiếp cận thị trường	Đối xử quốc gia	Tiếp cận thị trường	Đối xử quốc gia	Tiếp cận thị trường	Đối xử quốc gia
				<p>(e) Các công ty và cá nhân nước ngoài chỉ được phép mua lại số cổ phần của ngân hàng liên doanh nếu được sự phê chuẩn của Ngân hàng Nhà nước.</p> <p>(f) Chi nhánh ngân hàng nước ngoài được phép:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nhận tiền gửi tiết kiệm dưới mọi hình thức;</li> <li>- Nhận tiền gửi có kỳ hạn (tiền đồng) từ các thẻ nhân và pháp nhân Việt Nam mà chi nhánh không có quan hệ tín dụng với</li> <li>- Nhận tiền gửi (tiền đồng) giá trị lớn hơn 25% số vốn hoạt động của chi nhánh từ các thẻ nhân và pháp nhân Việt Nam mà chi nhánh không có quan hệ tín dụng với</li> <li>- Nhận tiền gửi ngoại tệ từ các thẻ nhân và pháp nhân Việt Nam mà chi nhánh không có quan hệ tín dụng với.</li> </ul>	<p>hoặc liên doanh là:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Có ít nhất 3 năm liên tiếp gần đây nhất có lợi nhuận</li> <li>- Vốn pháp định tối thiểu là 5 triệu đô la</li> <li>- Thoả mãn các nhu cầu về dịch vụ ngân hàng của nền kinh tế Việt Nam.</li> </ul> <p>(e) Chuyển tiền:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Một chi nhánh của một ngân hàng nước ngoài chỉ được phép chuyển ra nước ngoài tổng số tiền nhỏ hơn 30% của vốn tự có của chi nhánh;</li> <li>- Một ngân hàng liên doanh chỉ được phép chuyển ra nước ngoài một tổng số tiền nhỏ hơn 10% của vốn pháp định.</li> </ul>		

CÁC NGÀNH VÀ PHÂN NGÀNH	Hình thức	Cam kết AFAS		Bản chào WTO		VN-US BTA	
		Tiếp cận thị trường	Đối xử quốc gia	Tiếp cận thị trường	Đối xử quốc gia	Tiếp cận thị trường	Đối xử quốc gia
				<p>(g) Ngân hàng liên doanh không được phép nhận tiền gửi ngoại tệ từ các thẻ nhân và pháp nhân Việt Nam mà chi nhánh không có quan hệ tín dụng với.</p> <p>(h) Chi nhánh ngân hàng nước ngoài không được phép thành lập các điểm giao dịch khác ngoài phạm vi trụ sở chi nhánh. Chi nhánh ngân hàng nước ngoài không được phép thành lập các chi nhánh phụ hay đặt các máy ATM ở những địa điểm khác ngoài phạm vi trụ sở chi nhánh.</p> <p>(i) Chi nhánh ngân hàng nước ngoài và ngân hàng liên doanh không được phép tiến hành các giao dịch tín dụng và quyết toán ngoại tệ với các thẻ nhân và pháp nhân Việt Nam mà ngân hàng không có quan hệ tín dụng với.</p>			

CÁC NGÀNH VÀ PHÂN NGÀNH	Hình thức	Cam kết AFAS		Bản chào WTO		VN-US BTA	
		Tiếp cận thị trường	Đối xử quốc gia	Tiếp cận thị trường	Đối xử quốc gia	Tiếp cận thị trường	Đối xử quốc gia
	4	4, Không hạn chế , ngoại trừ các điều kiện chung quy định đối với ngành dịch vụ ngân hàng và các cam kết nền chung.	4, Không hạn chế, ngoại trừ các điều kiện chung quy định đối với ngành dịch vụ ngân hàng và các cam kết nền chung.	(4) Không hạn chế, ngoại trừ những quy định trong phần nền chung.	(4) Không hạn chế, trừ trường hợp chỉ ra trong phần cam kết nền chung	(4) similar to VI.B.a	(4) similar to VI.B.a
d. Mọi dịch vụ thanh toán chuyển tiền, kể cả thẻ tín dụng, thẻ ghi nợ, séc du lịch, và hối phiếu ngân hàng (bao gồm cả thanh toán quốc tế- thanh toán XNK) e. Bảo lãnh và cam kết (CPC 81199**) h. Môi giới tiền tệ i. Quản lý tài sản như quản lý tiền mặt hay giấy tờ có giá, quản lý mọi hình thức đầu tư tập thể, quản lý quỹ hưu trí, dịch vụ lưu ký chứng khoán và uỷ thác j. Dịch vụ quyết toán và thanh toán bù trừ đối với tài sản tài chính kể cả chứng khoán, sản phẩm dẫn xuất và các phương tiện có thể thanh toán khác	1	1, Không hạn chế	1, Không hạn chế	(1) Không hạn chế	(1) Không hạn chế	(1) tương tự như VI.B.a	(1) tương tự như VI.B.a
	2	2, Không hạn chế	2, Không hạn chế	(2) Không, ngoại trừ những vấn đề liên quan đến kiểm soát hối đoái theo sự phê duyệt của NHNN hoặc theo hạn mức NHNN cho phép	(2) Không	(2) tương tự như VI.B.a	(2) tương tự như VI.B.a
	3	3, Không hạn chế việc cấp phép thành lập mới  Không hạn chế, ngoại trừ: - Công ty tài chính hoạt động tại Việt Nam chỉ được phép tiến hành các dịch vụ thanh toán và chuyển tiền như quy định trong giấy phép hoạt động do Ngân hàng Nhà nước cấp:  A, Thực hiện các dịch vụ thanh toán bằng tiền đồng Việt Nam cho:  a, Các cá nhân là công dân nước ngoài, sống và làm việc tại Việt Nam	3, Không hạn chế , ngoại trừ các điều kiện chung quy định đối với ngành dịch vụ ngân hàng và các cam kết nền chung.	3, Không, ngoại trừ:  (a) Các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài chỉ được phép cung cấp những dịch vụ ngân hàng tài chính tại Việt Nam dưới các hình thức pháp lý sau: chi nhánh ngân hàng nước ngoài, ngân hàng liên doanh giữa ngân hàng Việt Nam và ngân hàng nước ngoài, công ty thuê tài chính 100% vốn nước ngoài, và công ty thuê tài chính liên doanh. Không hạn chế đối với ngân hàng con 100% vốn nước ngoài.	(3) Không, trừ trường hợp:  (a) Để thành lập và hoạt động tại Việt Nam, các chi nhánh của các ngân hàng nước ngoài, các ngân hàng liên doanh, các công ty cho thuê tài chính 100% vốn nước ngoài và các công ty liên doanh cho thuê tài chính phải xin giấy phép hoạt động  (b) Các điều kiện để thành lập một chi nhánh ngân hàng nước ngoài tại Việt nam là:  - Vốn tối thiểu đầu tư	(3) tương tự như VI.B.a	(3) tương tự như VI.B.a



CÁC NGÀNH VÀ PHÂN NGÀNH	Hình thức	Cam kết AFAS		Bản chào WTO		VN-US BTA	
		Tiếp cận thị trường	Đối xử quốc gia	Tiếp cận thị trường	Đối xử quốc gia	Tiếp cận thị trường	Đối xử quốc gia
k. Dịch vụ tư vấn, tung gian và các dịch vụ tài chính tương tự đối với mọi hoạt động được liệt kê trên đây bao gồm các báo cáo tín dụng, nghiên cứu và tư vấn đầu tư, tư vấn thanh lý, mua lại, và tư vấn cải tổ và chiến lược (CPC 81339** + CPC 81319)	<p>b, Các pháp nhân đang mang những trọng trách ngoại giao, đại diện của các cơ quan nước ngoài, các tổ chức kinh tế xã hội và tổ chức từ thiện nước ngoài trên lãnh thổ Việt Nam</p> <p>c, Các pháp nhân là các viện kinh tế 100% vốn nước ngoài tại Việt Nam, liên doanh Việt Nam - nước ngoài tại Việt Nam, các viện kinh tế Việt Nam có vốn góp nước ngoài.</p> <p>d, Các pháp nhân là các viện kinh tế Việt Nam, trừ những trường hợp được đề cập đến trong khoản (c.), với số vốn vay từ các ngân hàng liên doanh và các chi nhánh ngân hàng nước ngoài.</p> <p>e, Các thẻ nhân và pháp nhân nước ngoài</p> <p>f, Các thẻ nhân và pháp nhân Việt Nam không có</p>		<p>(b) Trong thời gian 5 năm từ ngày gia nhập, không hạn chế cấp phép hoạt động mới cho các chi nhánh ngân hàng nước ngoài;</p> <p>(c) Ngân hàng nước ngoài có thể thành lập ngân hàng liên doanh tại Việt Nam nhưng số vốn góp của bên nước ngoài không được vượt quá 50% tổng vốn pháp lý của liên doanh</p> <p>(d) Trong thời gian 4 năm kể từ ngày gia nhập, hình thức pháp lý duy nhất mà theo đó các nhà cung cấp dịch vụ tài chính nước ngoài (bên cạnh các công ty thuê mua và các ngân hàng) được phép cung cấp các dịch vụ tài chính tại Việt Nam là hình thức liên doanh với các đối tác Việt Nam. Sau thời gian đó, biện pháp hạn chế trên sẽ bị huỷ bỏ.</p> <p>(e) Các công ty và cá</p>	<p>bởi ngân hàng mẹ là 15 triệu đô la Mỹ- ngân hàng mẹ bảo đảm, bằng giấy tờ sẽ đảm nhận tất cả trách nhiệm và cam kết về chi nhánh tại Việt Nam</p> <p>- Phụ thuộc vào sự cho phép của các cơ quan hữu quan của Việt Nam</p> <p>- Thoả mãn các nhu cầu về dịch vụ ngân hàng của nền kinh tế Việt Nam.</p> <p>(c) Các điều kiện để thành lập một ngân hàng liên doanh là:</p> <p>- Vốn pháp định tối thiểu là 10 triệu đô la Mỹ</p> <p>- Phụ thuộc vào sự cho phép của các cơ quan hữu quan của Việt Nam</p> <p>- Thoả mãn các nhu cầu về dịch vụ ngân hàng của nền kinh tế Việt Nam.</p> <p>(d) Các điều kiện để thành lập các công ty cho thuê tài chính 100% vốn nước ngoài và các công ty liên doanh cho thuê tài chính là:</p>			

CÁC NGÀNH VÀ PHÂN NGÀNH	Hình thức	Cam kết AFAS		Bản chào WTO		VN-US BTA	
		Tiếp cận thị trường	Đối xử quốc gia	Tiếp cận thị trường	Đối xử quốc gia	Tiếp cận thị trường	Đối xử quốc gia
		<p>quan hệ tín dụng với chi nhánh ngân hàng nước ngoài và ngân hàng liên doanh hoạt động tại Việt Nam.</p> <p>B. Thực hiện các dịch vụ thanh toán ngoại tệ như được đề cập tại các tiểu mục (a), (b), (c), (d), (e) phần (A)</p> <p>C. Việc chuyển ngoại tệ từ nước ngoài vào Việt Nam và ngược lại phải tuân theo Luật điều chỉnh của Việt Nam.</p>		<p>nhân nước ngoài chỉ được phép mua lại số cổ phần của ngân hàng liên doanh nếu được sự phê chuẩn của Ngân hàng Nhà nước.</p> <p>(f) Chi nhánh ngân hàng nước ngoài được phép:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nhận tiền gửi tiết kiệm dưới mọi hình thức;</li> <li>- Nhận tiền gửi có kỳ hạn (tiền đồng) từ các cá nhân và thực thể pháp lý Việt Nam mà chi nhánh không có quan hệ tín dụng với</li> <li>- Nhận tiền gửi (tiền đồng) giá trị lớn hơn 25% số vốn hoạt động của chi nhánh từ các thể nhân và pháp nhân Việt Nam mà chi nhánh không có quan hệ tín dụng với</li> <li>- Nhận tiền gửi ngoại tệ từ các thể nhân và pháp nhân Việt Nam mà chi nhánh không có quan hệ tín dụng với.</li> </ul> <p>(g) Ngân hàng liên doanh không được</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Có ít nhất 3 năm liên tiếp gần đây nhất có lợi nhuận</li> <li>- Vốn pháp định tối thiểu là 5 triệu đô la</li> <li>- Thoả mãn các nhu cầu về dịch vụ ngân hàng của nền kinh tế Việt Nam.</li> </ul> <p>(e) Chuyển tiền:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Một chi nhánh của một ngân hàng nước ngoài chỉ được phép chuyển ra nước ngoài tổng số tiền nhỏ hơn 30% của vốn tự có của chi nhánh;</li> <li>- Một ngân hàng liên doanh chỉ được phép chuyển ra nước ngoài một tổng số tiền nhỏ hơn 10% của vốn pháp định.</li> </ul>		

CÁC NGÀNH VÀ PHÂN NGÀNH	Hình thức	Cam kết AFAS		Bản chào WTO		VN-US BTA	
		Tiếp cận thị trường	Đối xử quốc gia	Tiếp cận thị trường	Đối xử quốc gia	Tiếp cận thị trường	Đối xử quốc gia
				<p>phép nhận tiền gửi ngoại tệ từ các thể nhân và pháp nhân Việt Nam mà chi nhánh không có quan hệ tín dụng với.</p> <p>(h) Chi nhánh ngân hàng nước ngoài không được phép thành lập các điểm giao dịch khác ngoài phạm vi trụ sở chi nhánh. Chi nhánh ngân hàng nước ngoài không được phép thành lập các chi nhánh phụ hay đặt các máy ATM ở những địa điểm khác ngoài phạm vi trụ sở chi nhánh.</p> <p>(i) Chi nhánh ngân hàng nước ngoài và ngân hàng liên doanh không được phép tiến hành các giao dịch tín dụng và quyết toán ngoại tệ với các thể nhân và pháp nhân Việt Nam mà ngân hàng không có quan hệ tín dụng với.</p>			
	4	4, Không hạn chế , ngoại trừ các điều kiện	4, Không hạn chế, ngoại trừ các điều kiện chung	(4) Không hạn chế, ngoại trừ những quy	(4) Không hạn chế, trừ trường hợp chỉ ra trong	(4) tương tự như VI.B.a	(4) tương tự như VI.B.a

CÁC NGÀNH VÀ PHÂN NGÀNH	Hình thức	Cam kết AFAS		Bản chào WTO		VN-US BTA	
		Tiếp cận thị trường	Đối xử quốc gia	Tiếp cận thị trường	Đối xử quốc gia	Tiếp cận thị trường	Đối xử quốc gia
		chung quy định đối với ngành dịch vụ ngân hàng và các cam kết nền chung.	quy định đối với ngành dịch vụ ngân hàng và các cam kết nền chung.	định trong phần nền chung.	phần cam kết nền chung		
	1			(1) Không hạn chế	(1) Không hạn chế	(1) tương tự như VI.B.a	(1) tương tự như VI.B.a
	2			(2) Không, ngoại trừ những vấn đề liên quan đến kiểm soát hối đoái theo sự phê duyệt của NHNN hoặc theo hạn mức NHNN cho phép.	(2) Không	(2) tương tự như VI.B.a	(2) tương tự như VI.B.a
	3			3, Không, ngoại trừ:  (a) Các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài chỉ được phép cung cấp những dịch vụ ngân hàng tài chính tại Việt Nam dưới các hình thức pháp lý sau: chi nhánh ngân hàng nước ngoài, ngân hàng liên doanh giữa ngân hàng Việt Nam và ngân hàng nước ngoài, công ty thuê tài chính 100% vốn nước ngoài, và công ty thuê tài chính liên doanh. Không hạn chế đối với ngân hàng con 100% vốn nước ngoài. (b) Trong thời gian 5	(3) Không, trừ trường hợp:  (a) Để thành lập và hoạt động tại Việt Nam, các chi nhánh của các ngân hàng nước ngoài, các ngân hàng liên doanh, các công ty cho thuê tài chính 100% vốn nước ngoài và các công ty liên doanh cho thuê tài chính phải xin giấy phép hoạt động  (b) Các điều kiện để thành lập một chi nhánh ngân hàng nước ngoài tại Việt nam là:  - Vốn tối thiểu đầu tư bởi ngân hàng mẹ là 15	(3) tương tự như VI.B.a	(3) tương tự như VI.B.a

CÁC NGÀNH VÀ PHÂN NGÀNH	Hình thức	Cam kết AFAS		Bản chào WTO		VN-US BTA	
		Tiếp cận thị trường	Đối xử quốc gia	Tiếp cận thị trường	Đối xử quốc gia	Tiếp cận thị trường	Đối xử quốc gia
				<p>năm từ ngày gia nhập, không hạn chế cấp phép hoạt động mới cho các chi nhánh ngân hàng nước ngoài;</p> <p>(c) Ngân hàng nước ngoài có thể thành lập ngân hàng liên doanh tại Việt Nam nhưng số vốn góp của bên nước ngoài không được vượt quá 50% tổng vốn pháp lý của liên doanh</p> <p>(d) Trong thời gian 4 năm kể từ ngày gia nhập, hình thức pháp lý duy nhất mà theo đó các nhà cung cấp dịch vụ tài chính nước ngoài (bên cạnh các công ty thuê mua và các ngân hàng) được phép cung cấp các dịch vụ tài chính tại Việt Nam là hình thức liên doanh với các đối tác Việt Nam. Sau thời gian đó, biện pháp hạn chế trên sẽ bị huỷ bỏ.</p> <p>(e) Các công ty và cá nhân nước ngoài chỉ</p>	<p>triệu đô la Mỹ- ngân hàng mẹ bảo đảm, bằng giấy tờ sẽ đảm nhận tất cả trách nhiệm và cam kết về chi nhánh tại Việt Nam</p> <p>- Phụ thuộc vào sự cho phép của các cơ quan hữu quan của Việt Nam</p> <p>- Thoả mãn các nhu cầu về dịch vụ ngân hàng của nền kinh tế Việt Nam.</p> <p>(c) Các điều kiện để thành lập một ngân hàng liên doanh là:</p> <p>- Vốn pháp định tối thiểu là 10 triệu đô la Mỹ</p> <p>- Phụ thuộc vào sự cho phép của các cơ quan hữu quan của Việt Nam</p> <p>- Thoả mãn các nhu cầu về dịch vụ ngân hàng của nền kinh tế Việt Nam.</p> <p>(d) Các điều kiện để thành lập các công ty cho thuê tài chính 100% vốn nước ngoài và các công ty liên doanh cho thuê tài chính là:</p> <p>- Có ít nhất 3 năm liên</p>		

CÁC NGÀNH VÀ PHÂN NGÀNH	Hình thức	Cam kết AFAS		Bản chào WTO		VN-US BTA	
		Tiếp cận thị trường	Đối xử quốc gia	Tiếp cận thị trường	Đối xử quốc gia	Tiếp cận thị trường	Đối xử quốc gia
				<p>được phép mua lại số cổ phần của ngân hàng liên doanh nếu được sự phê chuẩn của Ngân hàng Nhà nước.</p> <p>(f) Chi nhánh ngân hàng nước ngoài được phép:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nhận tiền gửi tiết kiệm dưới mọi hình thức;</li> <li>- Nhận tiền gửi có kỳ hạn (tiền đồng) từ các thẻ nhân và pháp nhân Việt Nam mà chi nhánh không có quan hệ tín dụng với</li> <li>- Nhận tiền gửi (tiền đồng) giá trị lớn hơn 25% số vốn hoạt động của chi nhánh từ các thẻ nhân và pháp nhân Việt Nam mà chi nhánh không có quan hệ tín dụng với</li> <li>- Nhận tiền gửi ngoại tệ từ các thẻ nhân và pháp nhân Việt Nam mà chi nhánh không có quan hệ tín dụng với.</li> </ul> <p>(g) Ngân hàng liên doanh không được phép nhận tiền gửi</p>	<p>tiếp gần đây nhất có lợi nhuận</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Vốn pháp định tối thiểu là 5 triệu đô la</li> <li>- Thoả mãn các nhu cầu về dịch vụ ngân hàng của nền kinh tế Việt Nam.</li> </ul> <p>(e) Chuyển tiền:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Một chi nhánh của một ngân hàng nước ngoài chỉ được phép chuyển ra nước ngoài tổng số tiền nhỏ hơn 30% của vốn tự có của chi nhánh;</li> <li>- Một ngân hàng liên doanh chỉ được phép chuyển ra nước ngoài một tổng số tiền nhỏ hơn 10% của vốn pháp định.</li> </ul>		

CÁC NGÀNH VÀ PHÂN NGÀNH	Hình thức	Cam kết AFAS		Bản chào WTO		VN-US BTA	
		Tiếp cận thị trường	Đối xử quốc gia	Tiếp cận thị trường	Đối xử quốc gia	Tiếp cận thị trường	Đối xử quốc gia
				<p>ngoại tệ từ các thẻ nhân và pháp nhân Việt Nam mà chi nhánh không có quan hệ tín dụng với.</p> <p>(h) Chi nhánh ngân hàng nước ngoài không được phép thành lập các điểm giao dịch khác ngoài phạm vi trụ sở chi nhánh. Chi nhánh ngân hàng nước ngoài không được phép thành lập các chi nhánh phụ hay đặt các máy ATM ở những địa điểm khác ngoài phạm vi trụ sở chi nhánh.</p> <p>(i) Chi nhánh ngân hàng nước ngoài và ngân hàng liên doanh không được phép tiến hành các giao dịch tín dụng và quyết toán ngoại tệ với các thẻ nhân và pháp nhân Việt Nam mà ngân hàng không có quan hệ tín dụng với.</p>			
	4			(4) Không hạn chế, ngoại trừ những quy định trong phần nền	(4) Không hạn chế, trừ trường hợp chỉ ra trong phần cam kết nền	(4) tương tự như VI.B.a	(4) tương tự như VI.B.a

CÁC NGÀNH VÀ PHÂN NGÀNH	Hình thức	Cam kết AFAS		Bản chào WTO		VN-US BTA	
		Tiếp cận thị trường	Đổi xử quốc gia	Tiếp cận thị trường	Đổi xử quốc gia	Tiếp cận thị trường	Đổi xử quốc gia
				chung.	chung		
f. Kinh doanh cho bản thân ngân hàng, khách hàng: ngoại tệ, thị trường giao dịch qua quầy, hay những dịch vụ sau: - công cụ thị trường tiền tệ (séc, hối phiếu, chứng chỉ tiền gửi, v.v. ) (CPC 81339**) - hối đoái ngoại tệ (CPC 81333) - sản phẩm dẫn xuất kể cả hợp đồng chọn mua và hợp đồng tương lai (CPC 81339**) - công cụ tỷ giá hối đoái và lãi suất kể cả những sản phẩm như hoán đổi, thỏa thuận lãi suất etc (CPC 81339**) - chứng khoán có thể chuyển đổi (CPC 81321**) - tài sản tài chính và những công cụ thanh toán khác kể cả tiền kim loại (CPC 81339**) g.Tham gia vào các	1			(1) Không hạn chế	(1) Không hạn chế	(1) Không hạn chế	(1) Không hạn chế
	2			(2) Không	(2) Không	(2) Không	(2) Không
	3			(3) Không hạn chế, ngoại trừ việc các nhà cung cấp dịch vụ về chứng khoán mà không phải là ngân hàng chỉ được phép thành lập các văn phòng đại diện tại Việt Nam	(3) Không hạn chế	(3) Một nhà cung cấp dịch vụ bảo hiểm không phải ngân hàng của Mỹ được phép đặt một văn phòng đại diện tại Việt Nam.	(3) Không
	4			(4) Không hạn chế, ngoại trừ những quy định trong phần nền chung.	(4) Không hạn chế, trừ trường hợp chỉ ra trong phần cam kết nền chung	(4) Không hạn chế, trừ trường hợp chỉ ra trong cam kết nền chung.	(4) Không hạn chế, trừ trường hợp chỉ ra trong các cam kết nền chung.



CÁC NGÀNH VÀ PHÂN NGÀNH	Hình thức	Cam kết AFAS		Bản chào WTO		VN-US BTA	
		Tiếp cận thị trường	Đối xử quốc gia	Tiếp cận thị trường	Đối xử quốc gia	Tiếp cận thị trường	Đối xử quốc gia
vấn đề liên quan đến chứng khoán kể cả bảo lãnh và đặt mua với tư cách như một đại lý (công khai hay không công khai) và cung cấp các dịch vụ có liên quan (CPC 8132)							

### 3 Phụ lục 3 – Danh sách các ngân hàng/tổ chức phòng vấn

#	Tên	Tỉnh/Thành phố
1	Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn	Hà Nội
2	Ngân hàng Đầu tư và Phát triển	Hà Nội
3	Ngân hàng Ngoại Thương Việt Nam	Hà Nội
4	Ngân hàng Nhà đồng bằng sông Cửu Long	Tp. Hồ Chí Minh
5	Ngân hàng Chính sách Xã hội	Hà Nội
6	Quý Hỗ trợ Phát triển	Hà Nội
7	Quý Tín dụng Nhân dân Trung ương	Hà Nội
8	Ngân hàng Thương mại Cổ phần Kỹ thương	Hà Nội
9	Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín	Tp. Hồ Chí Minh
10	Ngân hàng Thương mại Á Châu (ACB)	Tp. Hồ Chí Minh
11	Ngân hàng TMCP Phương Nam	Tp. Hồ Chí Minh
12	Ngân hàng Liên doanh Indovina	Tp. Hồ Chí Minh
13	Chi nhánh Ngân hàng ANZ	Hà Nội
14	Chi nhánh Ngân hàng Citibank	Hà Nội
15	Chi nhánh ngân hàng Hồng Kông - Thượng Hải	Tp. Hồ Chí Minh
16	Văn phòng Đại diện Ngân hàng Sumitomo Mitsui	Hà Nội
17	Hiệp hội Ngân hàng Việt Nam	Hà Nội
18	Quý Tiền tệ Quốc tế (IMF)	Hà Nội
19	Ngân hàng Thế giới (WB)	Hà Nội
20	Chương trình ADETEF (Cộng hòa Pháp)	Hà Nội
22	Dự án MUTRAP II (Bộ Thương mại)	Hà Nội
23	Dự án STAR Hỗ trợ Thực thi Hiệp định Thương mại Việt Mỹ	Hà Nội
24	Ngân hàng Nhà nước	Hà Nội
25	Công ty Du lịch Vietravel	Tp. Hồ Chí Minh

<b>#</b>	<b>Tên</b>	<b>Tỉnh/Thành phố</b>
26	Công ty May 10	Hà Nội
27	Tổng Công ty Thương mại Hà Nội	Hà Nội
28	Công ty Giày Thượng Đỉnh	Hà Nội
29	Công ty Liên doanh Toyota Vietnam	Vĩnh Phúc

## 4 Phụ lục 4 – Vấn đề thảo luận với ngân hàng/ tổ chức tín dụng

### 4.1 Vấn đề chính thứ nhất – Tác động của các cải cách trong ngành ngân hàng từ trước đến nay

- Các thay đổi và tác động của cải cách ngân hàng từ khi Việt Nam tiến hành cải cách nền kinh tế năm 1987
- Các thay đổi và tác động của cải cách ngân hàng từ khi Hiệp định Thương mại Việt Mỹ có hiệu lực
- Ngân hàng đối phó với các thay đổi và tác động như thế nào?

### 4.2 Vấn đề chính thứ 2 – Môi trường sau WTO

Quan điểm của ngân hàng về 4 điểm sau:

- Môi trường kinh doanh hậu WTO (môi trường pháp luật, thể chế);
- Cung thị trường hậu WTO (các nhà cung cấp dịch vụ, các động lực cạnh tranh);
- Cầu thị trường hậu WTO (xu hướng cầu, sự thay đổi khách hàng, v.v); và
- Các thử thách chính đối với chính ngân hàng.

### 4.3 Vấn đề chính thứ 3 - Thị trường và Cạnh tranh

Ý kiến của Ngân hàng về 4 lĩnh vực sau của 3 nhóm chủ thể chính trên thị trường ngân hàng:

<b>Ngân hàng/Lĩnh vực</b>	<b>Thị phần</b>	<b>Sản phẩm mới</b>	<b>Mạng khách hàng</b>	<b>Các dịch vụ hỗ trợ bởi CNTT</b>
Ngân hàng nước ngoài				
Ngân hàng Việt Nam (NHTMNN và NHCP)				
Các tổ chức tài chính phi ngân hàng				

### 4.4 Vấn đề chính thứ 4 - Tự đánh giá của ngân hàng

- Các điểm mạnh và điểm yếu của ngân hàng trong các khía cạnh như: Nguồn lực tài chính; Nguồn lực nhân sự; Công nghệ; Quản trị doanh nghiệp; Marketing; Chiến lược; và Các lĩnh vực/yếu tố khác.
- Lợi thế cạnh tranh chủ yếu trên thị trường của ngân hàng là gì? Các lợi thế này sẽ bị tác động như thế nào khi Việt Nam gia nhập WTO?
- Khi nghiên cứu thực tiễn kinh doanh của ngân hàng nước ngoài, ngân hàng so sánh ngân hàng mình với ngân hàng nước ngoài như thế nào?
- Các mối đe dọa hoặc vấn đề khác mà ngân hàng tiên liệu được sẽ gặp phải trong tương lai, cả do bởi tác động trực tiếp của WTO hoặc tình hình cải cách kinh tế chung?

- Ngân hàng đánh giá thế nào về mức độ sẵn có và chất lượng của các dịch vụ phụ trợ và các ngành liên quan (như viễn thông, công nghệ thông tin, giáo dục và đào tạo, dịch vụ hỗ trợ kinh doanh, v.v.)

#### **4.5 Vấn đề chính thứ 5 – Chiến lược của ngân hàng**

- Ngân hàng có chiến lược gì để tiếp tục duy trì/phát huy các điểm mạnh của mình?
- Ngân hàng có chiến lược gì để giảm thiểu có hiệu quả/cải thiện điểm yếu?
- Ngân hàng có chiến lược gì để cạnh tranh thành công với các đối thủ mới trong môi trường ngân hàng hậu WTO trong những mặt sau:
  - Chuẩn bị nguồn nhân lực
  - Nâng cấp công nghệ, công nghệ thông tin
  - Tái cơ cấu quản trị
  - Marketing
  - Khách hàng mục tiêu (đặc biệt là doanh nghiệp vừa và nhỏ, khách hàng ở khu vực nông thôn)
  - Đa dạng hóa danh mục
  - Tìm kiếm thị trường
  - Phát triển các sản phẩm và dịch vụ mới
  - Vấn đề khác
- Việc gia nhập của Việt Nam vào WTO có tác động như thế nào đối với chiến lược tăng trưởng và phát triển của ngân hàng trong tương lai?
- Trong quá trình tái cơ cấu và/hoặc cổ phần hoá, ngân hàng có kế hoạch ra sao trong việc cắt giảm đội ngũ nhân viên ?

## 5 Phụ lục 5 – Mô tả mẫu điều tra

### 5.1 Mô tả khách hàng: mẫu điều tra

Khách hàng bao gồm khách hàng cá nhân và khách hàng doanh nghiệp. Đối với khách hàng doanh nghiệp, vì tiếp cận khó khăn nên chỉ có 60 trong tổng số 100 doanh nghiệp trả lời phiếu điều tra. Nguyên tắc chọn mẫu dựa trên hai tiêu chí chính là: i) mức độ sử dụng dịch vụ ngân hàng của các doanh nghiệp này, và ii) mức độ nhạy cảm cao với tự do hoá ngân hàng.

Dựa trên những tiêu chí này, Tư vấn giả định rằng các doanh nghiệp có nhiều giao dịch thương mại và giao dịch vốn sẽ có khả năng sử dụng nhiều dịch vụ ngân hàng hơn, do đó sẽ được lợi hơn từ tự do hoá ngân hàng. Ngoài ra để đảm bảo mẫu có tính đại diện cao nhất của nền kinh tế, tư vấn chọn cả doanh nghiệp trong và ngoài nước ở các khu vực kinh tế năng động nhất của Việt Nam. Đối với doanh nghiệp trong nước, ưu tiên chọn doanh nghiệp sử dụng nhiều vốn và doanh nghiệp hướng vào xuất khẩu. Cả hai loại hình này đều có xu hướng sử dụng nhiều dịch vụ ngân hàng với khối lượng giao dịch lớn. Đối với doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, việc chọn mẫu chú ý vào nhóm các doanh nghiệp từ các nước có vốn đầu tư lớn vào Việt Nam và các doanh nghiệp cung cấp dịch vụ vì các doanh nghiệp này có sử dụng nhiều dịch vụ ngân hàng. Dựa trên các nguyên tắc và tiêu chí chọn mẫu như vậy, nhóm nghiên cứu đã xác định được mẫu điều tra như trình bày trong bảng 13. Về ngành nghề kinh doanh cụ thể, các doanh nghiệp trong nước trong mẫu này được chọn từ ngành dệt may, da giày, nông nghiệp và thủy sản (hướng vào xuất khẩu), dầu khí, xây dựng, điện, bưu chính viễn thông (sử dụng nhiều vốn). Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài bao gồm các doanh nghiệp có vốn đầu tư lớn (theo nhóm nước đầu tư) và doanh nghiệp trong ngành dịch vụ như bảo hiểm, giáo dục hoặc khách sạn.

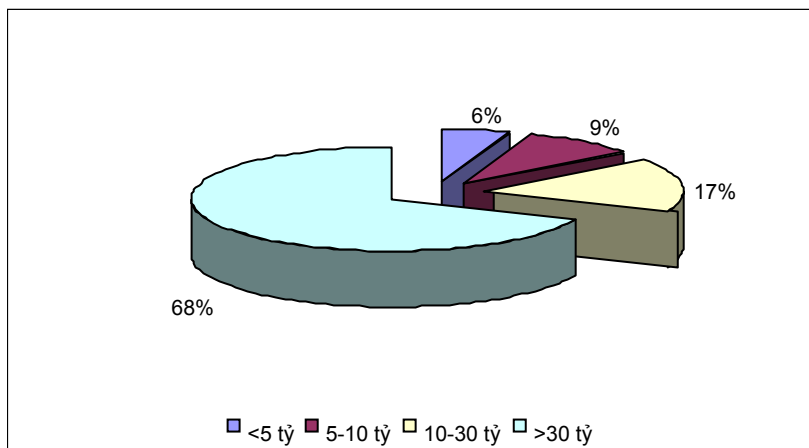
**Bảng 1: Mẫu khách hàng doanh nghiệp**

		Phân theo loại hình sở hữu				Tổng cộng
		Doanh nghiệp trong nước (70%)		Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (30%)		
		Phân theo ngành				
		Hướng vào XK (60%)	Sử dụng nhiều vốn (40%)	Vốn đầu tư lớn (60%)	Ngành dịch vụ (40%)	
Theo vị trí địa lý	Hà nội (40%)	17	11	7	5	<b>40</b>
	HCM (40%)	17	11	7	5	<b>40</b>
	Bình Dương (20%)	8	6	4	2	<b>20</b>
<b>Tổng</b>		<b>42</b>	<b>28</b>	<b>18</b>	<b>12</b>	<b>100</b>

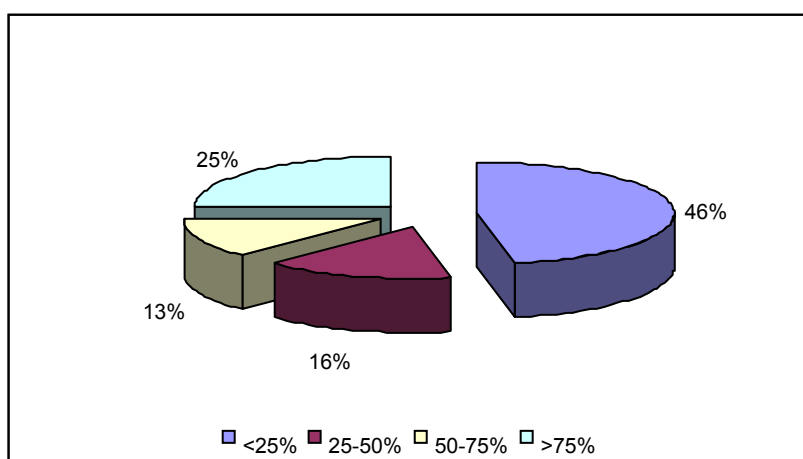
Đối với *khách hàng doanh nghiệp*, Tư vấn giả định rằng tất cả các khách hàng đều sử dụng dịch vụ ngân hàng ở một chừng mực nào đó, bởi vì có tài khoản ngân hàng thường là điều kiện để cấp đăng ký kinh doanh. Trong số 60 doanh nghiệp trả lời phiếu điều tra, có 54 doanh nghiệp cung cấp thông tin về quy mô vốn của mình. Phân theo loại hình sở hữu, các doanh nghiệp tư nhân trong nước chiếm 42%, doanh nghiệp Nhà nước chiếm 36%, doanh nghiệp nước ngoài chiếm 33%. Phân theo quy mô vốn, 68% doanh nghiệp trong nhóm mẫu có vốn đăng ký trên 30 tỷ đồng, 17% có vốn đăng ký trong khoảng 10-30 tỷ đồng, 9% có số vốn trong khoảng 5-10 tỷ đồng và 6% có vốn nhỏ hơn 5 tỷ đồng (Hình 9). Về định hướng xuất khẩu, một phần tư doanh nghiệp trả lời rằng họ có doanh thu từ xuất khẩu chiếm trên 75% tổng doanh thu, 29% doanh nghiệp có doanh thu xuất khẩu từ 25% - 75%, còn lại khoảng 46% có doanh thu xuất khẩu rất

ít hoặc không xuất khẩu (Hình 10). Các doanh nghiệp có số vốn lớn trên 30 tỷ đồng chiếm tỷ trọng lớn trong mẫu nghiên cứu và quy mô lớn của các doanh nghiệp này khiến chúng trở thành khách hàng lớn của ngân hàng, vì vậy hành vi và phản ứng của các doanh nghiệp này trong trường hợp có nhiều sự lựa chọn hơn sẽ có tác động lớn nhất đến ngân hàng. Vì vậy, nghiên cứu này sẽ tập trung phân tích nhóm khách hàng này và ảnh hưởng có thể có đối với bảng TKTs của ngân hàng.

**Hình 9: Khách hàng doanh nghiệp theo quy mô (54 quan sát)**



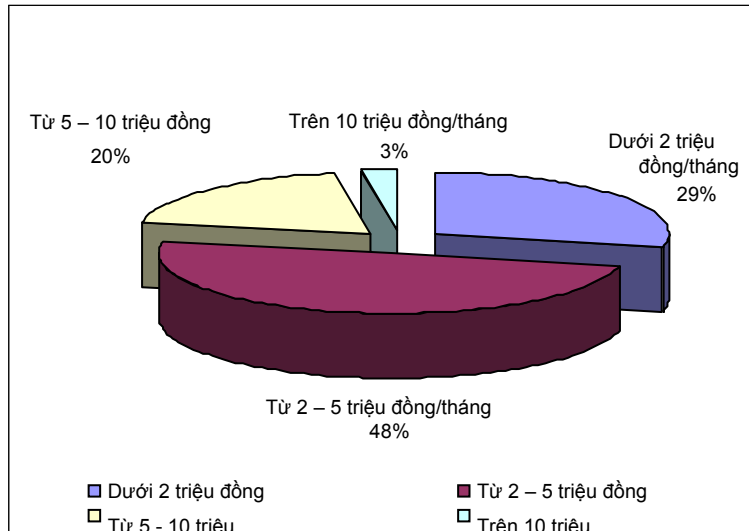
**Hình 10: Khách hàng doanh nghiệp tập trung vào xuất khẩu (32 quan sát)**



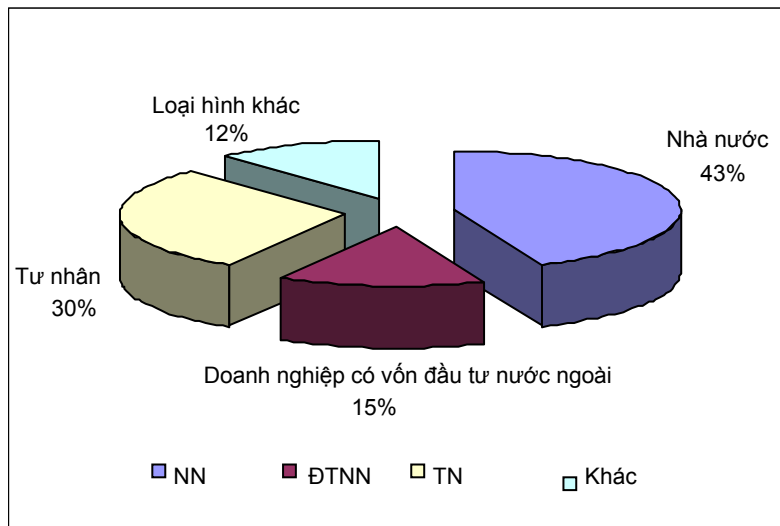
Đối với các cá nhân được khảo sát, không phải tất cả họ đều sử dụng dịch vụ ngân hàng. Vì vậy bảng hỏi được bắt đầu bằng câu hỏi có sử dụng dịch vụ không, nếu không sử dụng thì bởi vì lý do gì. Do nguồn lực có hạn nên Tư vấn chỉ tập trung vào khu vực đô thị. Và dựa trên tình hình chung ở Việt Nam, hầu hết các khách hàng của ngân hàng, đặc biệt là đối với các dịch vụ như tài khoản cá nhân, thẻ tín dụng, thẻ ATM, v.v, là người dân có mức thu nhập từ trung bình trở lên và tập trung ở khu vực đô thị. Hầu hết khách hàng khu vực nông thôn chỉ sử dụng các dịch vụ cơ bản như vay tín dụng và gửi tiền. Vì vậy, phản hồi từ các khách hàng cá nhân trong khảo sát này chỉ đại diện cho khu vực đô thị nhưng nhóm khách hàng này được kỳ vọng là sẽ tăng trưởng nhanh trong những năm tới, vì vậy sẽ có ảnh hưởng lớn đến cả ngành ngân hàng.

Trong số 335 người trả lời, 18 người không cung cấp thông tin về mức thu nhập. Về thu nhập, gần một nửa số người trả lời có thu nhập từ 2-5 triệu đồng/tháng, gần một phần ba có mức thu nhập dưới 2 triệu đồng/tháng và một phần năm có thu nhập từ 5-10 triệu đồng/tháng (Hình 11). Về loại hình cơ quan công tác, 58 người không cung cấp thông tin cơ quan của mình thuộc loại hình nào. Trong số 277 người trả lời, 43% làm trong cơ quan nhà nước, 30% trong lĩnh vực tư nhân, 15% trong doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và 12% thuộc loại hình khách (Hình 12).

**Hình 11: Khách hàng cá nhân phân theo mức thu nhập (317 quan sát)**



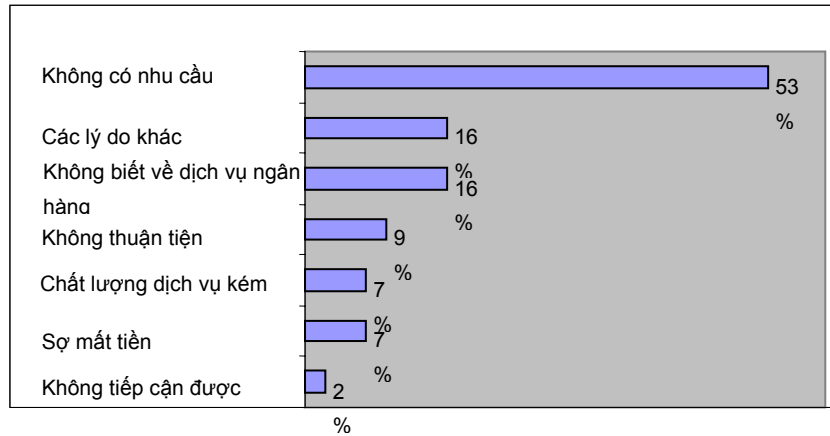
**Hình 12: Khách hàng cá nhân theo nơi công tác (277 quan sát)**



Đối với cá nhân được khảo sát, trong số 335 người có 48 người nói rằng cho đến nay họ chưa dùng ngân hàng vì nhiều lý do khác nhau. Hơn một nửa trong số họ nói không cần đến các dịch vụ ngân hàng, 16 phần trăm không biết đến các dịch vụ ngân hàng. Một số rất ít nêu lý do sợ mất tiền hoặc chất lượng dịch vụ kém (Hình 13). Việc hơn một nửa số người không sử dụng ngân hàng nói rằng họ không có nhu cầu sử dụng các dịch vụ có thể là một gợi ý tốt cho các ngân hàng. Đây có thể là một thị trường tiềm năng để ngân hàng khai thác. Có thể ngân hàng phải nỗ lực hơn trong việc giáo dục các khách hàng tiềm năng về lợi ích của việc sử dụng các dịch vụ ngân hàng, để họ chuyển từ việc giao dịch tiền mặt và các hình thức tiết kiệm không sinh lời khác sang giao dịch qua ngân hàng và các khoản tiền gửi sinh lời khác tại ngân hàng. Các phỏng vấn với ngân hàng cũng cho thấy rằng ngân hàng nhận thức được tình trạng không có đầy đủ thông tin và hiểu biết của các khách hàng tiềm năng. Và một số ngân hàng mạnh đã rất tích cực mở rộng hiện diện và mạng lưới của mình. Hình 13 chỉ ra rằng có thị trường chưa được khai thác cho các ngân hàng trong việc cạnh tranh thị phần.

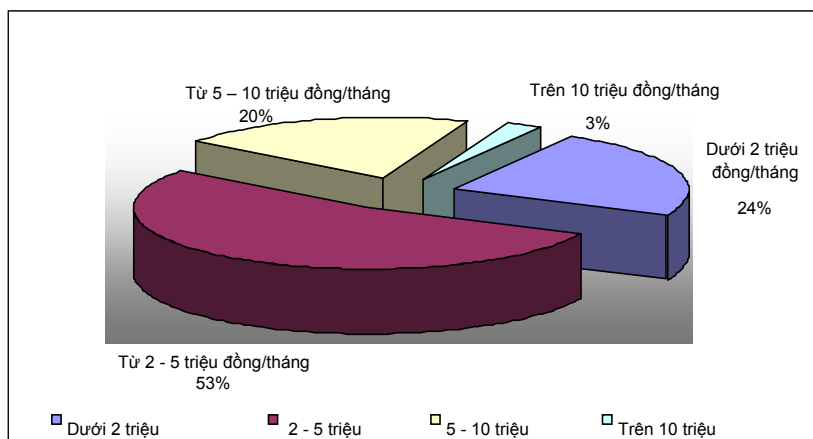


**Hình 13: Các lý do không sử dụng dịch vụ ngân hàng (43 quan sát)**

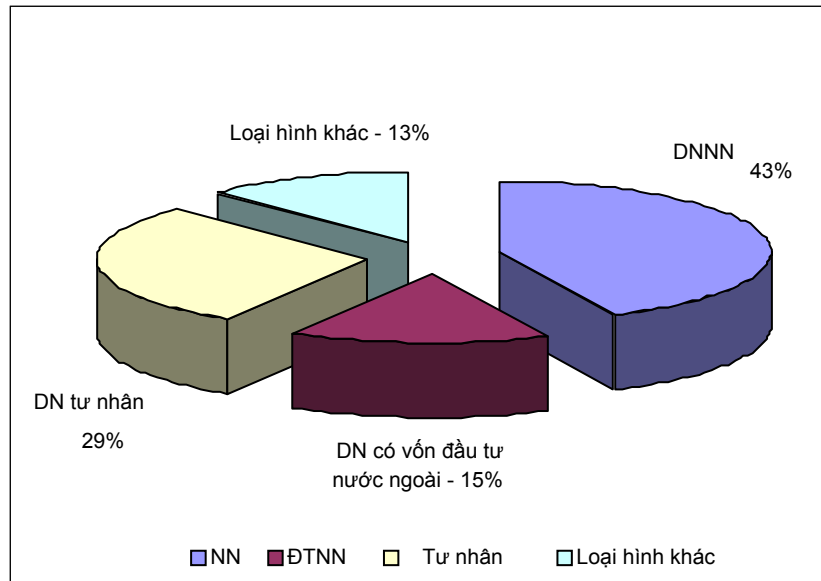


Trong số các cá nhân hiện đang sử dụng dịch vụ ngân hàng, 53% có thu nhập trong khoảng từ 2-5 triệu đồng/tháng, 24% có thu nhập thấp hơn 2 triệu đồng/tháng và 20% có thu nhập từ 5-10 triệu đồng. Mẫu khảo sát này chỉ ra rằng những người sử dụng dịch vụ ngân hàng thường có thu nhập cao (Hình 14). Về loại hình cơ quan công tác, 43% người khảo sát làm trong cơ quan nhà nước, 29% là trong khu vực tư nhân, và 15% là trong các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (Hình 15). Với tỷ trọng lớn trong mẫu, các cá nhân có thu nhập trong khoảng từ 2-5 triệu đồng và những người làm trong cơ quan nhà nước là những người sẽ có khả năng ảnh hưởng nhiều đến hoạt động và bằng quyết toán của ngân hàng, và rất cần phải xem xét hành vi và phản ứng của nhóm này đối với tự do hóa và cơ hội lựa chọn ngân hàng.

**Hình 14: Khách hàng cá nhân theo mức thu nhập (274 quan sát)**



Hình 15: Khách hàng cá nhân theo loại hình cơ quan công tác (239 quan sát)

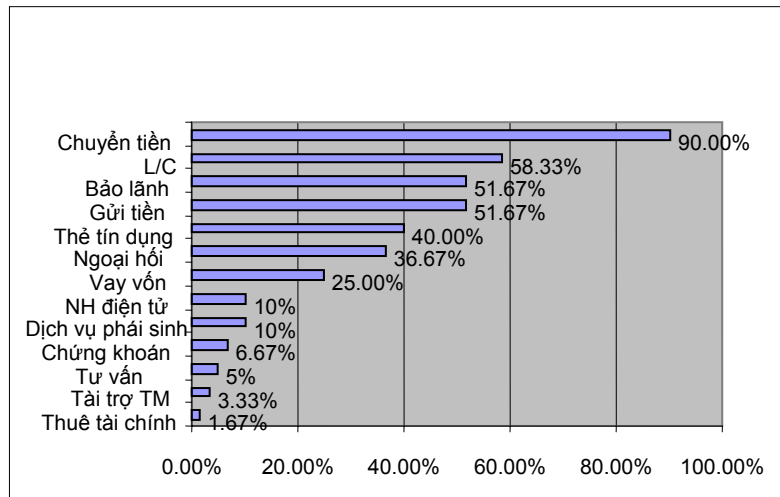


## 5.2 Trình độ sử dụng dịch vụ và khả năng tiếp cận

Mức độ khách hàng sử dụng các dịch vụ nhất định của ngân hàng thể hiện trình độ sử dụng dịch vụ và khả năng tiếp cận các loại dịch vụ. Phạm vi của nghiên cứu này không cho phép đi quá sâu vào việc tìm hiểu tại sao khách hàng không sử dụng từng loại dịch vụ cụ thể. Tuy nhiên, mức độ sử dụng thấp cho thấy trình độ sử dụng dịch vụ còn thấp hoặc không tiếp cận được dịch vụ của ngân hàng.

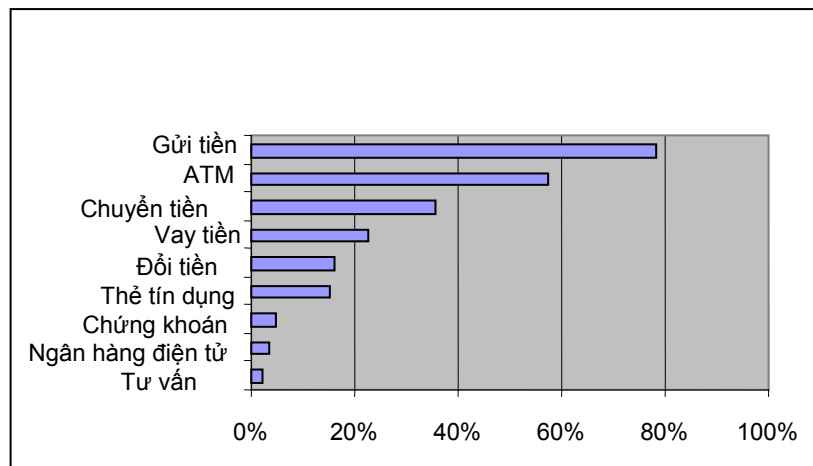
Đối với nhóm khách hàng là doanh nghiệp, chuyển tiền và thanh toán là hai nghiệp vụ được sử dụng nhiều nhất. Điều này phản ánh thực tế là hầu hết các doanh nghiệp đều sử dụng ngân hàng để giao dịch thanh toán và về cơ bản không khó khăn trong việc tiếp cận loại dịch vụ này. Tuy nhiên, về vay vốn ngân hàng, chỉ có 25% các doanh nghiệp được khảo sát hiện đang vay vốn ngân hàng (Hình 16). Điều này dường như do tiếp cận khó khăn chứ không phải do trình độ sử dụng vì các doanh nghiệp đều quen thuộc với việc vay vốn ngân hàng, vấn đề ở đây là có vay được vốn hay không. Bên cạnh đó, thư tín dụng (L/C), bảo lãnh, gửi tiền, thẻ tín dụng và ngoại hối là các dịch vụ khá phổ biến đối với khách hàng doanh nghiệp. Các dịch vụ hiện đại hơn và mới được đưa ra như ngân hàng điện tử, phái sinh, chứng khoán, .v.v có thể khá xa lạ đối với nhiều doanh nghiệp. Cần phải có thời gian để phát triển thị trường cho các loại dịch vụ này. Đây cũng có vẻ giống như câu chuyện con gà và quả trứng cái nào có trước: một mặt thì các ngân hàng chỉ cung cấp một dịch vụ khi ngân hàng nhìn thấy nhu cầu tiềm năng đối với dịch vụ đó; mặt khác khách hàng chỉ có thể bắt đầu sử dụng dịch vụ nếu ngân hàng cung cấp nó. Vì vậy, khả năng có thể tiếp cận hoặc sự sẵn có của các dịch vụ sẽ kích cầu và nâng cao mức sử dụng của khách hàng. Và thông điệp từ Hình 16 là thị trường ngân hàng hiện nay vẫn nghiêng về các dịch vụ cơ bản, chủ yếu liên quan đến tín dụng, các dịch vụ hiện đại mới chỉ ở giai đoạn mới bắt đầu phát triển. Các ngân hàng đều coi dịch vụ hiện đại là lĩnh vực sẽ cạnh tranh mạnh trong tương lai, vì vậy các ngân hàng đều đầu tư trang thiết bị máy móc cung cấp các dịch vụ phi tín dụng để tăng thu nhập từ các loại hình dịch vụ này.

**Hình 16: Mức độ sử dụng dịch vụ của khách hàng doanh nghiệp**



Trình độ sử dụng dịch vụ của khách hàng cá nhân rất khác nhau. Gửi tiền tiết kiệm là dịch vụ phổ biến nhất, tiếp theo là thẻ ATM, chuyển tiền và vay tín dụng. Có rất ít người sử dụng chứng khoán, ngân hàng điện tử và dịch vụ tư vấn. Trình độ sử dụng dịch vụ của khách hàng cá nhân còn thấp chứ không phải khả năng tiếp cận là lý do giải thích cho tình hình đó. Nếu chia theo nhóm thu nhập thì khách hàng có thu nhập trong khoảng từ 2-5 triệu đồng/tháng chiếm phần lớn nhất trong tổng số người sử dụng các dịch vụ ngân hàng. Vì vậy, Tư vấn sẽ tập trung phân tích hành vi và phản ứng của nhóm này đối với nhiều cơ hội được mở ra trong bối cảnh tự do hóa và tác động của nhóm khách hàng này đối với bảng TKuTS của ngân hàng.

**Hình 17: Trình độ sử dụng dịch vụ của khách hàng cá nhân**

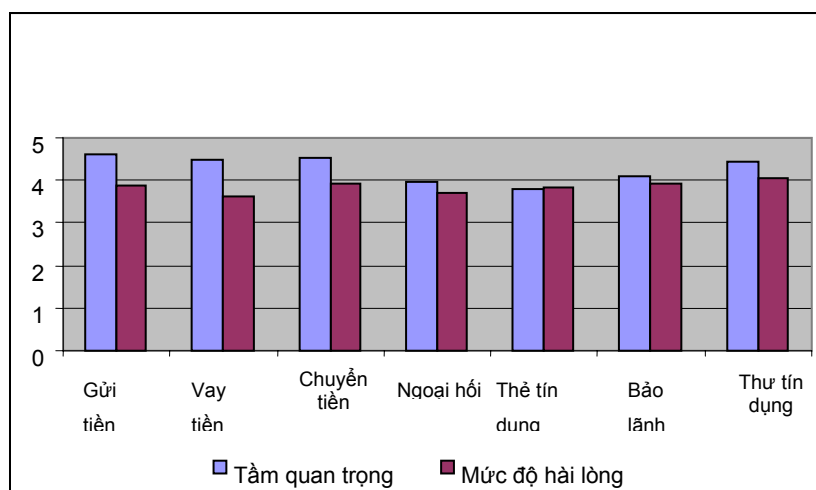


### 5.3 Quan niệm về ngân hàng

Các khách hàng được khảo sát cũng trả lời câu hỏi về tầm quan trọng của mỗi loại dịch vụ đối với họ và mức độ hài lòng với từng dịch vụ. Các loại dịch vụ liệt kê trong phiếu điều tra bao gồm gửi tiền, vay tiền, chuyển tiền, đổi tiền, thẻ tín dụng, thẻ ATM, tư vấn và chứng khoán. Người trả lời lựa chọn mức độ quan trọng và mức độ hài lòng theo thang điểm từ 1 – 5 với 1 là mức thấp nhất và 5 là mức cao nhất. Tính trung bình thì khách hàng đánh giá cao tầm quan trọng của các dịch vụ đối với họ nhưng mức độ hài lòng thì thường thấp hơn tầm quan trọng tương ứng. Ngân hàng điện tử được xem là mang lại mức độ thỏa mãn thấp nhất.

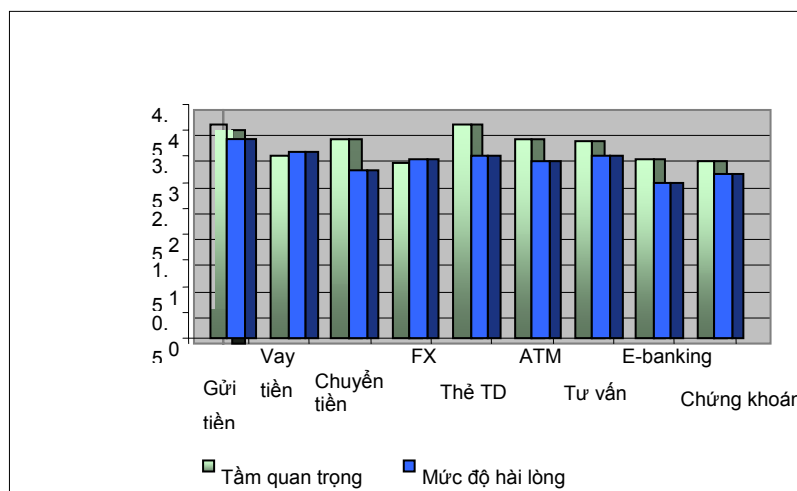
Đối với *khách hàng doanh nghiệp*, vay tiền và thanh toán là hai dịch vụ quan trọng nhất đối với họ nhưng mức độ hài lòng với hai dịch vụ này cũng là thấp nhất. Thẻ tín dụng là dịch vụ duy nhất có mức độ hài lòng cao hơn tầm quan trọng của nó (Hình 18).

**Hình 18: Tầm quan trọng và mức độ hài lòng của khách hàng doanh nghiệp**



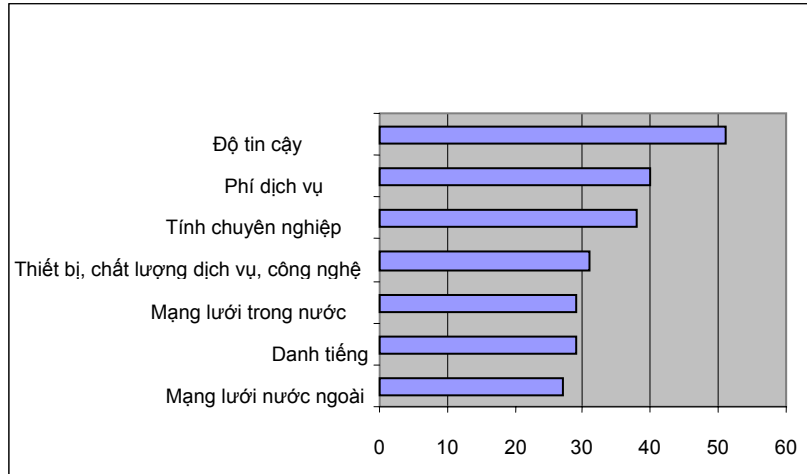
Đối với khách hàng cá nhân, gửi tiền và thẻ tín dụng là các dịch vụ quan trọng nhất. Các dịch vụ khác như chuyển tiền, thẻ ATM và tư vấn cũng tương đối quan trọng. Mức độ hài lòng đối với dịch vụ chuyển tiền tương đối thấp so với các dịch vụ khác. Đối với hầu hết các loại dịch vụ, mức độ hài lòng thường thấp hơn tầm quan trọng của dịch vụ đó với khách hàng (Hình 19). Đây là một thông điệp cho các ngân hàng biết được dịch vụ nào dành cho khách hàng cá nhân cần cải thiện, hay nói một cách khác, khách hàng cá nhân nhìn nhận như thế nào về hạn chế năng lực cạnh tranh của ngân hàng.

**Hình 19: Tầm quan trọng và mức độ hài lòng của khách hàng cá nhân**



Người được khảo sát cũng trả lời câu hỏi là nhân tố nào là quan trọng nhất đối với họ khi lựa chọn sử dụng một ngân hàng. Đối với cả khách hàng cá nhân và khách hàng doanh nghiệp, điều họ quan tâm nhất là độ tin cậy của ngân hàng (Hình 20 và 21). Điều này cũng không đáng ngạc nhiên lắm vì khách hàng luôn trông đợi rằng tiền của họ được an toàn. Nhân tố quan trọng thứ hai đối với khách hàng doanh nghiệp là phí dịch vụ và đối với khách hàng cá nhân là tính chuyên nghiệp. Cơ sở hạ tầng, chất lượng dịch vụ và mạng lưới có tầm quan trọng thấp hơn các nhân tố kể trên.

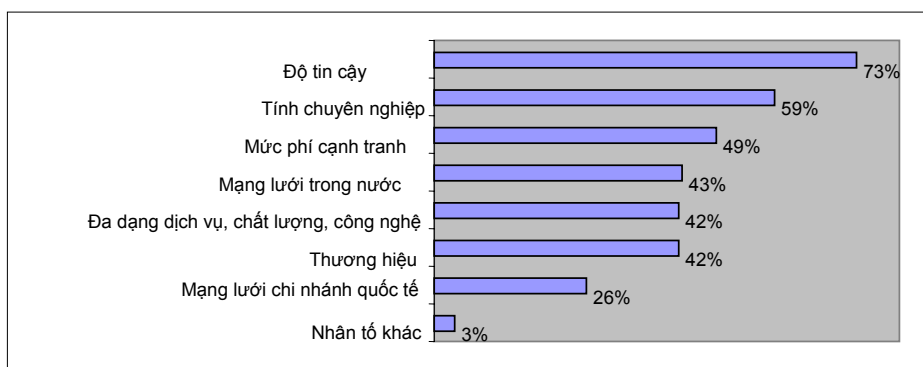
**Hình 20: Các nhân tố quan trọng đối với khách hàng doanh nghiệp khi lựa chọn ngân hàng**



Liên hệ phát hiện này với thông tin thu thập được từ phỏng vấn với các ngân hàng và quan sát trong thực tế, các ngân hàng Việt Nam thực sự đang đầu tư rất lớn vào phát triển mạng lưới và đưa ra sản phẩm mới. Các ngân hàng làm vậy để chuẩn bị cạnh tranh với các ngân hàng nước ngoài và muốn có được vị thế nhất định trên thị trường trước khi có nhiều đối thủ tham gia. Đầu tư vào sản phẩm dịch vụ mới, các dịch vụ phi tín dụng và dịch vụ phái sinh là một phần trong chiến lược của ngân hàng nhằm xây dựng và nâng cao hình ảnh của mình. Một số ngân hàng mạnh trong nước rất sáng tạo trong việc đa dạng hóa sản phẩm phù hợp với từng nhóm khách hàng và từng nhu cầu cụ thể. Đây là những tiến bộ đáng mừng của ngành ngân hàng Việt Nam. Tuy nhiên, trong nỗ lực cạnh tranh của mình, các ngân hàng vẫn thiếu hoặc chưa có một sự tập trung thích đáng vào việc xây dựng lòng tin của khách hàng, và làm thế nào để nâng cao tính chuyên nghiệp. Đây là những nhân tố quan trọng nhất mà khách hàng quan tâm.

Trên thực tế, Tư vấn nhận thấy rằng các quảng cáo hoặc thông tin khuyến mại của các ngân hàng chủ yếu tập trung vào các lợi ích và tính năng tiện nghi mà một dịch vụ hoặc ngân hàng có thể mang lại cho khách hàng. Việc làm thế nào để đảm bảo lòng tin hoặc tính chuyên nghiệp trong việc phục vụ khách hàng rất ít được đề cập đến. Tính chuyên nghiệp trong phục vụ khách hàng là một điểm yếu rất cần cải thiện đối với các ngân hàng Việt Nam. Ví dụ, việc sắp xếp ở các quầy giao dịch, xử lý yêu cầu và hướng dẫn khách hàng vẫn còn khó hiểu, thiếu chuyên nghiệp, nhiều bước thừa và thời gian chờ đợi lâu. Trong một ngân hàng toàn cầu tiêu chuẩn, khách hàng chỉ cần đến một quầy và tất cả các yêu cầu đều được thực hiện tại đó, và các loại giao dịch khác nhau do một nhân viên xử lý. Nhưng ở rất nhiều ngân hàng Việt Nam, khách hàng phải đi lại lại nhiều quầy để thực hiện một giao dịch. Các phòng ban khác và trình tự thủ tục cũng có vấn đề. Thiếu tính chuyên nghiệp như vậy ảnh hưởng nghiêm trọng và tiêu cực đến khả năng cạnh tranh của ngân hàng trong việc thu hút khách hàng mới và giữ khách hàng hiện tại.

**Hình 21: Các nhân tố quan trọng đối với khách hàng cá nhân khi lựa chọn dịch vụ ngân hàng (290 quan sát)**



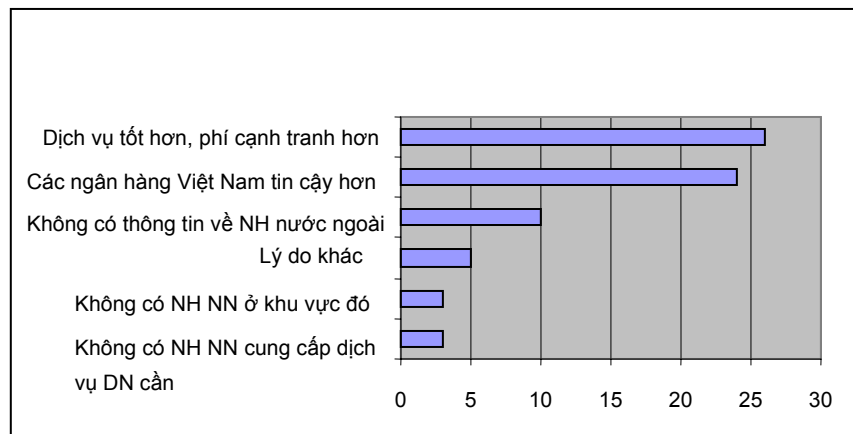
## 5.4 Lựa chọn

Phiếu điều tra có các câu hỏi xem người trả lời đã và đang sử dụng ngân hàng Việt Nam hay ngân hàng nước ngoài hoặc cả hai và các lý do tại sao sử dụng ngân hàng đó. Mục đích của những câu hỏi này là thông qua những sở thích và ưu tiên của khách hàng để tìm ra các điểm yếu và điểm mạnh của cả ngân hàng Việt Nam và ngân hàng nước ngoài. Đối với những người sử dụng ngân hàng Việt Nam, khách hàng doanh nghiệp coi chất lượng dịch vụ tốt và phí cạnh tranh là lý do quan trọng để họ sử dụng ngân hàng trong nước, còn khách hàng cá nhân thì cho rằng thiếu thông tin về các ngân hàng nước ngoài là lý do quan trọng hơn cả (Hình 22 và 23).

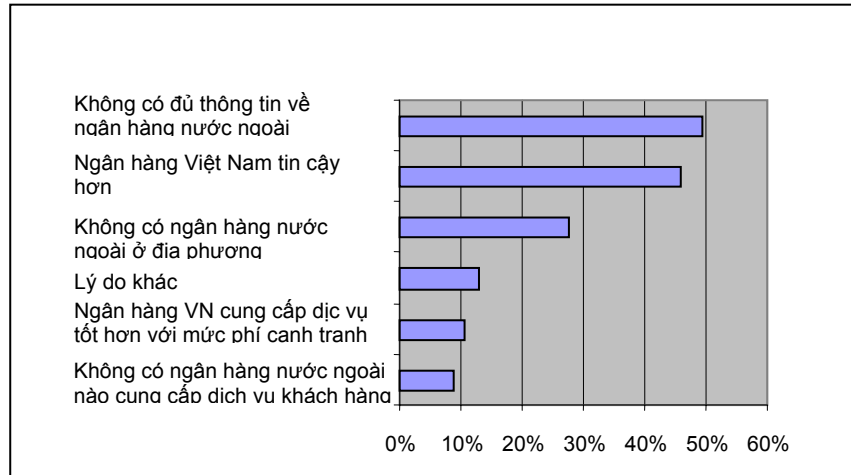
Lý do quan trọng thứ hai đối với cả hai nhóm là ngân hàng Việt Nam đáng tin cậy hơn. Đây có thể là tin tốt nhất đối với các ngân hàng Việt Nam trong chừng mực hoạt động của các ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam còn hạn chế và chưa được khuyến khích. Điều đáng mừng là hệ thống ngân hàng Việt Nam đã lấy lại được lòng tin của công chúng sau giai đoạn lạm phát phi mã với tỷ lệ lãi suất âm vào cuối những năm 1980 và sự sụp đổ của hệ thống quỹ tín dụng vào đầu những năm 1990. Sự phát triển ngân hàng và tăng trưởng kinh tế ổn định trong hơn 15 năm qua đã cố gắng lấy lại lòng tin và đảm bảo vai trò trung gian tài chính một cách suôn sẻ. Lòng tin vào ngân hàng là cực kỳ quan trọng để đảm bảo sự ổn định và phát triển của hệ thống. Tuy nhiên các ngân hàng trong nước không nên coi đó là lý do để tự thỏa mãn. Lòng tin vào ngân hàng rất bị thay đổi và đổ vỡ bởi các thông tin xấu.

Đối với những người sử dụng ngân hàng nước ngoài, lý do quan trọng nhất đối với khách hàng doanh nghiệp là dịch vụ tốt hơn và phí cạnh tranh hơn (Hình 24), lý do quan trọng nhất đối với cá nhân là có thể sử dụng khi ở nước ngoài (Hình 25). Sự tiện lợi và mạng lưới chi nhánh khắp thế giới là những lý do kế tiếp. Đối với khách hàng doanh nghiệp, một lý do quan trọng để sử dụng ngân hàng nước ngoài là do công ty mẹ hoặc đối tác yêu cầu. Điều này chỉ ra tác động toàn cầu và việc bành trướng hoạt động của ngân hàng nước ngoài thông qua kênh gián tiếp là các công ty đa quốc gia.

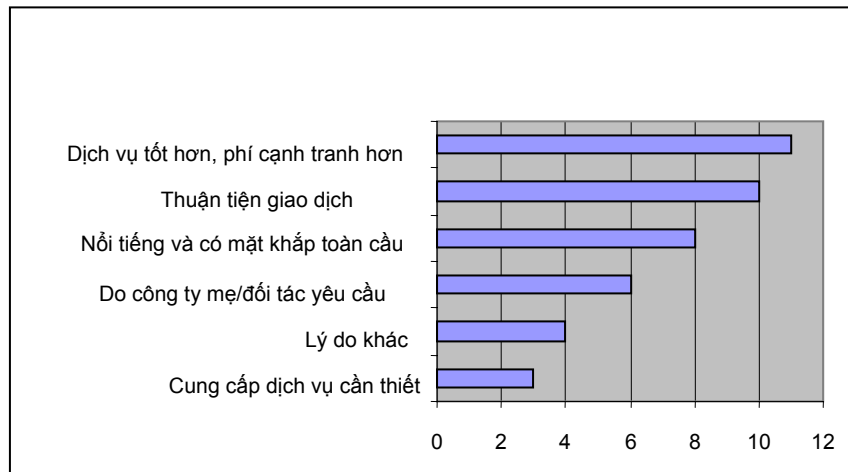
**Hình 22: Lý do khách hàng doanh nghiệp sử dụng ngân hàng Việt Nam (45 quan sát)**



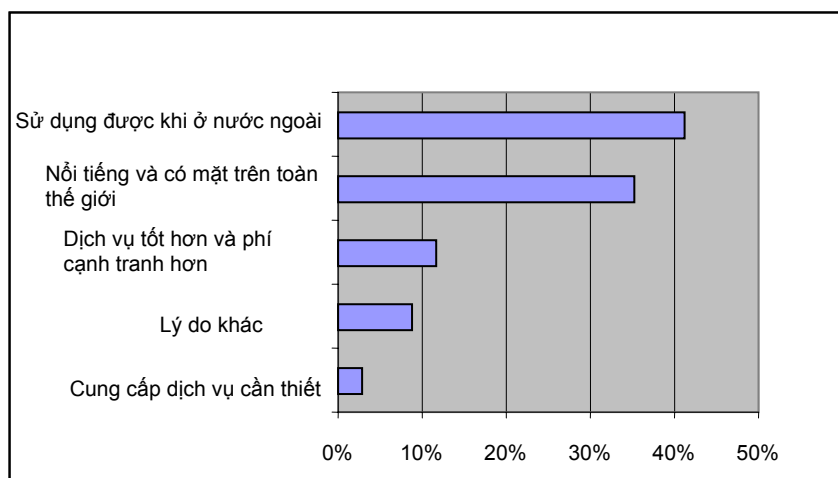
**Hình 23: Lý do khách hàng cá nhân sử dụng ngân hàng Việt Nam (285 quan sát)**



**Hình 24: Lý do khách hàng doanh nghiệp muốn sử dụng ngân hàng nước ngoài (24 quan sát)**



**Hình 25: Lý do khách hàng cá nhân muốn sử dụng ngân hàng nước ngoài**



## **5.5 Mẫu câu hỏi gửi Khách hàng Doanh nghiệp**