

Thực hiện những cam kết quốc tế về lĩnh vực ngân hàng trong Hiệp định thương mại Việt - Mỹ và đàm phán gia nhập WTO đã và đang đặt ra cho hệ thống ngân hàng thương mại VN những thách thức vô cùng to lớn. Trong đó, ngân hàng là lĩnh vực hoàn toàn mở trong cam kết gia nhập WTO của VN, đến năm 2010 lĩnh vực ngân hàng sẽ mở cửa hoàn toàn các dịch vụ cho khối ngân hàng nước ngoài.

Bên cạnh việc gia nhập WTO, VN vẫn tiếp tục triển khai lộ trình thực hiện Hiệp định cam kết về ưu đãi thuế quan có hiệu lực chung (CEFTA/AFTA), tiến trình thực hiện Hiệp định song phương Việt Mỹ...

Quá trình hội nhập vào nền kinh tế thế giới đã và sẽ tác động trực tiếp đến hệ thống NHTM VN qua việc cho phép các ngân hàng có vốn đầu tư nước ngoài và những ngân hàng nước ngoài được phép hoạt động tại VN và được đối xử theo nguyên tắc đối xử tối huệ quốc. Khi đó, các quốc gia nằm trong khuôn khổ các hiệp định sẽ đều có cơ hội để tham gia vào thị trường tài chính - ngân hàng VN. Căn cứ vào các cam kết quốc tế, Ngân hàng Nhà nước VN tiếp tục tăng cường quan hệ hợp tác đa phương, song phương, mở rộng hội nhập theo nhiệm vụ và lộ trình sau:

- Từ năm 2001-2005 có các biện pháp hỗ trợ các ngân hàng thương mại VN duy trì và tăng cường khả năng cạnh tranh ở thị trường trong nước và mở rộng hơn nữa hoạt động ngân hàng quốc tế, thực hiện việc mở văn phòng đại diện và chi nhánh ở nước ngoài.

- Từ 2005-2006 cụ thể hóa và nới lỏng các thủ tục cấp phép cho các ngân hàng nước ngoài mở chi nhánh và hoạt động tại VN.

- Từ 2006-2010 VN phải thực hiện các cam kết trong khuôn khổ hiệp định khung về hợp tác thương mại và dịch vụ của ASEAN và Hiệp định thương mại Việt - Mỹ như xây

Những cơ hội và thách thức đối với hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam trong quá trình hội nhập

PGS.TS. TRẦN HUY HOÀNG

Quy trình quản trị trong các tổ chức tín dụng nói chung và của các ngân hàng thương mại nói riêng còn chưa phù hợp với các nguyên tắc và chuẩn mực quốc tế, tính minh bạch thấp, hệ thống thông tin quản lý và quản lý rủi ro chưa thực sự hiệu quả.

dựng môi trường pháp lý cho hệ thống ngân hàng VN phù hợp với thông lệ quốc tế, không hạn chế số lượng các nhà cung cấp dịch vụ ngân hàng trên lãnh thổ VN, không hạn chế về số lượng dịch vụ ngân hàng, không hạn chế việc tham gia góp vốn của phía nước ngoài dưới hình thức tỷ lệ phần trăm tối đa trong số cổ phần nước ngoài nắm giữ.

Như vậy, đối với việc gia nhập WTO, chúng ta phải chấp nhận mở cửa hơn nữa các dịch vụ ngân hàng. Các ngân hàng nước ngoài dưới nhiều hình thức khác nhau sẽ có nhiều cơ hội hơn trong việc xâm nhập thị trường VN. Đây chính là động lực để ngành ngân hàng VN phải tự hoàn thiện, nâng cao năng lực cạnh tranh và phát triển bền vững hơn.

1. Những điểm mạnh (Strengths)

- Các ngân hàng VN có lợi thế về đồng cảm văn hóa kinh doanh: Đây là yếu tố rất quan trọng, kỳ vọng giữ những vị trí của các ngân hàng thương mại VN khi hội nhập. Niềm tin và những đồng cảm văn hóa là sức hút chủ yếu của các ngân hàng thương mại trong nước trong việc tiếp tục củng cố mối quan hệ truyền thống với khách hàng khi mà các đối thủ cạnh tranh tỏ rõ sự hơn hẳn về nhiều phương diện.

- Có đội ngũ nhân viên nhiều kinh nghiệm, bên cạnh đó là những cán bộ trẻ, năng động để tiếp cận với công nghệ hiện đại. Có thể ghi nhận trong thời gian qua, các ngân hàng

VN đã đầu tư nhiều về xây dựng và phát triển nguồn nhân lực.

- Có mạng lưới rộng khắp (đặc biệt là các ngân hàng thương mại quốc doanh). Hiện tại các ngân hàng thương mại VN đã xây dựng được hệ thống phân phối rộng lớn, đặc biệt là thị trường nông thôn. Hiểu biết và khả năng thâm nhập thị trường vẫn sẽ là thế mạnh vượt trội của các ngân hàng trong nước so với các ngân hàng nước ngoài.

- Thị phần ổn định, đối tượng khách hàng mục tiêu đã tương đối định hình cũng là một lợi thế lớn của ngân hàng thương mại VN.

2. Những điểm yếu (Weaknesses)

- Vốn của một số ngân hàng vẫn còn thấp so với yêu cầu hội nhập: tổng vốn điều lệ của các ngân hàng thương mại quốc doanh hiện nay mới đạt trên 21.000 tỷ đồng, dư nợ tín dụng mới xấp xỉ 55% GDP, thấp hơn nhiều so với mức trên 80% của các nước trong khu vực. Bình quân, mức vốn tự có của các ngân hàng thương mại quốc doanh khoảng từ 200 đến 250 triệu USD, chỉ bằng một ngân hàng cỡ trung bình trong khu vực, các ngân hàng thương mại cổ phần có mức vốn điều lệ bình quân chỉ từ 250 đến 300 tỷ đồng. Vốn thấp đã dẫn đến khả năng chống đỡ rủi ro của các ngân hàng VN còn kém, tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu chỉ đạt trung bình 5,4% (so với chuẩn mực quốc tế là lớn hơn hoặc bằng 8%)

- Sản phẩm dịch vụ còn quá ít và

đơn điệu, tính tiện ích chưa cao, hoạt động ngân hàng chủ yếu dựa vào “độc canh” tín dụng.

- Quy trình quản trị trong các tổ chức tín dụng nói chung và của các ngân hàng thương mại nói riêng còn chưa phù hợp với các nguyên tắc và chuẩn mực quốc tế, tính minh bạch thấp, hệ thống thông tin quản lý và quản lý rủi ro chưa thực sự hiệu quả. Hầu hết các ngân hàng thương mại VN đều có mức dư nợ không sinh lời lớn hơn giới hạn cho phép từ 1,5 đến 2,5 lần, khả năng thanh toán bình quân chỉ mới đạt xấp xỉ 60%, tỷ lệ sinh lời bình quân trên vốn tự có (ROE) hiện chỉ là 6% so với 15% của các ngân hàng thương mại các nước trong khu vực.

Đặc biệt, tỷ trọng đầu tư tín dụng của các tổ chức tín dụng phi ngân hàng (kho bạc, quỹ hỗ trợ...) chiếm trên 34% trên tổng vốn đầu tư toàn xã hội, lại nằm ngoài vòng kiểm soát của Ngân hàng Nhà nước.

- Hạ tầng công nghệ ngân hàng và hệ thống thanh toán lạc hậu, có nguy cơ lạc hậu so với khu vực, chưa đáp ứng kịp yêu cầu phát triển và nâng cao chất lượng dịch vụ, năng lực quản lý điều hành của Ngân hàng Nhà nước.

- Thể chế của hệ thống ngân hàng VN còn nhiều bất cập, hệ thống pháp luật về ngân hàng thiếu đồng bộ, chưa phối hợp với yêu cầu cải cách và lộ trình hội nhập. Hệ thống quản trị doanh nghiệp trong các ngân hàng thương mại VN còn nhiều khiếm khuyết, đặc biệt nổi bật là sự chưa tách bạch giữa quyền sở hữu và quyền kiểm soát, điều hành ngân hàng.

- Thiếu chiến lược kinh doanh ở tầm trung và dài hạn. Các ngân hàng thương mại trong nước chỉ mới dừng lại ở tầm xây dựng kế hoạch kinh doanh ngắn hạn, chưa có lộ trình, giải pháp thực hiện, giải pháp phát triển đồng bộ dẫn đến tình trạng phát triển thiếu bền vững.

3. Những cơ hội (Opportunities)

- Hội nhập quốc tế sẽ làm tăng uy tín và vị thế của hệ thống ngân hàng VN, nhất là trên thị trường tài chính khu vực.

- Có cơ hội khai thác và sử dụng hiệu quả lợi thế của các hoạt động ngân hàng hiện đại đa chức năng, có thể sử dụng vốn, công nghệ, kinh nghiệm quản lý từ ngân hàng các nước phát triển.

- Nhờ hội nhập quốc tế, các ngân hàng trong nước sẽ tiếp cận thị trường tài chính quốc tế dễ dàng hơn, hiệu quả tăng lên trong huy động và sử dụng vốn. Các ngân hàng trong nước sẽ phản ứng nhanh nhạy, điều chỉnh linh hoạt hơn theo tín hiệu thị trường trong nước và quốc tế nhằm tối đa hóa lợi nhuận và giảm thiểu rủi ro.

- Hội nhập còn tạo ra động lực thúc đẩy trong việc nâng cao tính minh bạch của hệ thống ngân hàng VN.

4. Những thách thức (Threats)

Theo kết quả khảo sát do Chương trình phát triển Liên Hiệp Quốc (UNDP) phối hợp cùng Bộ kế hoạch và đầu tư thực hiện thì có 42% doanh nghiệp và 50% người dân được hỏi đều trả lời rằng: Khi mở cửa thị trường tài chính, họ sẽ lựa chọn vay tiền từ các ngân hàng nước ngoài chứ không phải là ngân hàng trong nước; và có 50% doanh nghiệp và 62% người dân cho rằng sẽ lựa chọn ngân hàng nước ngoài để gửi tiền vào. Với năng lực cạnh tranh dưới trung bình (chỉ đạt 4/10 điểm), các ngân hàng thương mại VN trong nước sẽ phải đối mặt với những thách thức sau:

- Các ngân hàng trong nước sẽ mất dần lợi thế cạnh tranh về khách hàng và hệ thống kênh phân phối. Rủi ro đến với hệ thống ngân hàng trong nước tăng lên do các ngân hàng nước ngoài nắm quyền kiểm soát một số tổ chức trong nước qua hình thức góp vốn, mua cổ phần.

- Hội nhập làm tăng các giao

dịch vốn cũng sẽ làm tăng rủi ro của hệ thống ngân hàng trong khi cơ chế quản lý và hệ thống thông tin giám sát của ngân hàng VN chưa thật tốt, chưa phù hợp với thông lệ quốc tế và hiệu quả.

- Việc mở cửa thị trường tài chính cho các ngân hàng nước ngoài gia nhập thị trường tài chính trong nước làm tăng thêm các đối thủ cạnh tranh có ưu thế hơn về năng lực tài chính, khả năng cạnh tranh, trình độ công nghệ và quản trị kinh doanh hơn hẳn các ngân hàng VN.

- Với những cam kết về cắt giảm thuế quan và xóa bỏ chính sách bảo hộ của Nhà nước sẽ làm tăng cường độ cạnh tranh đối với các doanh nghiệp VN. Một số doanh nghiệp sẽ gặp khó khăn về tài chính và nguy cơ gia tăng nợ quá hạn là khó tránh khỏi cho các ngân hàng VN.

Có thể nói rằng hệ thống ngân hàng thương mại VN đang đứng trước những vận hội to lớn cho sự phát triển của mình, song những thách thức và yếu kém kể trên chắc chắn sẽ gay khó khăn cho hệ thống ngân hàng thương mại VN. Nếu không có những cải cách thích hợp và đồng bộ với tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế.

5. Một số giải pháp chủ yếu

- Sắp xếp và cơ cấu lại hoạt động của hệ thống ngân hàng thương mại VN nhằm tạo ra những ngân hàng có quy mô đủ lớn, đủ năng lực cạnh tranh với các ngân hàng trong nước và nước ngoài. Xử lý dứt điểm nợ tồn đọng, nợ xấu, lành mạnh hóa tình hình tài chính, làm sạch bảng cân đối tiền tệ của các ngân hàng thương mại.

- Cơ cấu lại những ngân hàng yếu kém bằng cách buộc tăng đủ vốn hoạt động hoặc sát nhập và ngân hàng khác hoặc chuyển thành Quỹ tín dụng nhân dân để hoạt động hoặc tiến hành giải thể, thanh lý hoạt động những ngân hàng này.

(Xem tiếp trang 41)

ngành kinh tế đang cần có một đội ngũ cán bộ có đầy đủ kiến thức chuyên môn và nghiệp vụ vững vàng, những giải pháp đó là:

1. Từng bước sắp xếp, rà soát lại các đơn vị liên kết trong lĩnh vực đào tạo theo hướng tập trung thành "từng cụm" để vừa có điều kiện quản lý, vừa có đủ điều kiện tuyển sinh đầu vào một cách thuận lợi hơn, thay vì một số địa phương hiện nay có nguồn tuyển sinh hạn hẹp, không đủ nhiều người dự tuyển để chọn những thí sinh khá vào học.

2. Những đơn vị liên kết còn yếu kém về cơ sở vật chất phục vụ cho công tác giảng dạy, yếu kém về trình độ, khả năng quản lý, do không đủ sức đảm nhiệm các yêu cầu đặt ra của nhà trường, mà khả năng khắc phục khó có triển vọng thì nhà trường sẽ tạm thời ngưng tuyển sinh., chỉ tập trung nguồn lực để đào tạo những khóa hiện còn, đảm bảo kết thúc đúng kế hoạch và có chất lượng cho những khóa đang đào tạo.

3. Chấn chỉnh kịp thời các biểu hiện chưa tốt trong liên kết đào tạo ở một số đơn vị mà lãnh đạo tại đơn vị đó chưa thực hiện tốt những yêu cầu hợp lý của Trường Đại học Kinh tế TP.HCM đặt ra như: Trong quản lý còn lỏng lẻo, chưa nghiêm túc trong thi cử (thi hết môn, thi tuyển sinh và thi tốt nghiệp). Không quan tâm đúng mức đến quyền lợi của sinh viên, tạo nên những dư luận chưa tốt đến mối quan hệ trong liên kết đào tạo, quan hệ giữa giảng viên với đơn vị liên kết.

4. Trường Đại học Kinh tế TP.HCM tiếp tục tăng cường từng bước nhằm nâng cao chất lượng đào tạo đối với hệ ĐH tại chức, đặc biệt những lớp đặt tại các địa phương. Kiên quyết đấu tranh chống các hiện tượng tiêu cực trong lĩnh vực đào tạo, bằng các quy định của nhà trường thực hiện từ nhiều năm nay cho các khóa ĐH tại chức và sẽ tiếp tục áp dụng cho các khóa học mới khai giảng, đó là:

- Thực hiện Quyết định số

417/ĐTTC ngày 31/8/1998 của Hiệu trưởng Trường Đại học Kinh tế TP.HCM về việc xử lý các trường hợp sinh viên vi phạm quy chế đào tạo "hệ đại học tại chức", xóa tên khỏi danh sách khóa học đối với những sinh viên sử dụng bằng giả để học đại học (bằng tốt nghiệp PTTH, BTVT cấp III, ...); xử lý kỷ luật các trường hợp sinh viên đi thi hộ và những người thi hộ, ... như cảnh cáo, đình chỉ học tập một năm...

- Thực hiện thông báo số 135/ĐHK/ĐTTC/CV/2005 ngày 25.5.2005 của Hiệu trưởng Trường Đại học Kinh tế TP.HCM về việc xử lý các bài thi giống nhau và các bài thi không hợp lệ ... và kiên quyết chống các biểu hiện tiêu cực trong đào tạo.

Trường Đại học Kinh tế TP.HCM đang phát động và thực hiện chỉ đạo của Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo "Hãy nói không với tiêu cực trong thi cử và bệnh thành tích trong đào tạo". Thực hiện có hiệu quả chỉ đạo này đó là một bước nâng cao chất lượng, một bước để rút kinh nghiệm những gì đã làm được trong thi cử và những gì cần chấn chỉnh để công tác thi cử phản ánh đúng với chất lượng dạy và học của nhà trường.

Nhà trường sẽ quyết tâm khắc phục các mặt hạn chế để làm cho người học hài lòng hơn, cả về phía quản lý cũng như phía giảng viên như: Thông tin về lịch học, lịch thi hết môn lần 1, lần 2, lần 3 kịp thời hơn; giảng viên trả điểm kịp thời để không gây ra những khó khăn cho công tác tổ chức thi, tổ chức ôn tập của sinh viên. Chấm dứt tình trạng giảng viên chưa thực hiện tốt lịch giảng, còn giảng rút bớt giờ, gây nên những khó khăn cho sinh viên tiếp thu bài đồng thời cũng gây khó khăn cho công tác quản lý, điều hành khóa học của các đơn vị quản lý (Khoa ĐTTC và đơn vị liên kết).

Mừng đất nước Việt Nam sau 11 năm kiên trì trên lĩnh vực đàm phán đã chính thức được kết nạp vào Tổ chức Thương mại Thế giới WTO vào ngày 7.11.2006. Trong niềm vui đó, Trường Đại học Kinh tế TP.HCM sẽ có một số bước phát triển mới trong lĩnh vực đào tạo để các sản phẩm được đào tạo từ trường, trong đó có hệ đại học tại chức tiếp tục phát triển về quy mô, địa bàn, số lượng, chất lượng đào tạo ngày càng cao, đáp ứng nhu cầu của nền kinh tế trước thềm hội nhập WTO đã thành công ■

(Tiếp theo trang 8)

Những cơ hội và thách thức đối với ...

- Xây dựng một nền tảng công nghệ hiện đại, đảm bảo các yêu cầu về quản lý nội bộ của ngân hàng, thỏa mãn yêu cầu phát triển của các giao dịch kinh doanh ngày càng đa dạng, yêu cầu quản trị rủi ro, quản trị thanh khoản, có khả năng kết nối với các ngân hàng khác. Phát triển các dịch vụ ngân hàng hiện đại trên cơ sở đảm bảo phòng chống được rủi ro, bảo mật và hoạt động an toàn.

- Đảm bảo chất lượng nguồn nhân lực ngân hàng với những tiêu chí như năng lực, trình độ, khả năng hội nhập, hiệu quả công tác và phẩm chất đạo đức tốt.

- Xây dựng được chiến lược kinh doanh trung và dài hạn, trong quá trình xây dựng chiến lược phải chú ý một số vấn đề:

- Từng bước xây dựng và định vị thương hiệu của ngân hàng VN, chú trọng phát triển những sản phẩm, dịch vụ là lợi thế của ngân hàng.

- Cần xác định cạnh tranh không chỉ ở yếu tố chi phí mà còn ở cả việc cung cấp sản phẩm đa dạng và tiện ích cho khách hàng, ngân hàng phải nỗ lực tạo ra vị thế cạnh tranh đặc thù và mang tính dài hạn ■