

# NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VIỆT NAM TRONG THỜI GIAN TỚI

Đình Duy Đông

Việt Nam đang trong quá trình hội nhập mạnh mẽ với khu vực và toàn cầu<sup>(1)</sup>. Một trong những mốc quan trọng có ảnh hưởng sâu sắc tới hoạt động của các ngân hàng thương mại (NHTM) là việc ký kết Hiệp định thương mại Việt Nam-Hoa kỳ năm 2000, dẫn tới việc mở cửa thị trường, đặc biệt là thị trường ngân hàng trong mười năm tới. Điều này tạo ra rất nhiều cơ hội cũng như không ít thách thức cho tất cả các ngành và các đơn vị, nhất là các NHTM, do tầm quan trọng và đặc điểm của ngành ngân hàng trong tiến trình phát triển kinh tế quốc dân. Để có thể tận dụng tối đa các cơ hội, hạn chế thách thức, việc nâng cao năng lực cạnh tranh của các NHTM hiện nay là vấn đề nóng hổi.

## \* Thực trạng năng lực cạnh tranh của các NHTM Việt Nam hiện nay

Năng lực cạnh tranh của ngân hàng được đo bằng khả năng duy trì và mở rộng thị phần, thu lợi nhuận của ngân hàng trong môi trường cạnh tranh trong và ngoài nước<sup>(2)</sup>. Vì vậy, năng lực cạnh tranh NHTM là sự tổng hợp của các yếu tố từ công tác chỉ đạo và điều hành, chất lượng đội ngũ cán bộ, uy tín và thương hiệu của NHTM. Xét theo nghĩa trên, năng lực cạnh tranh của các NHTM Việt Nam một số hạn chế sau:

*Thứ nhất, cạnh tranh trong các NHTM Việt Nam mang tính chất độc quyền nhóm, các NHTM nhà nước chiếm thị phần tuyệt đối và có tiềm lực tài chính lớn do sự trợ giúp của Nhà nước.*

BẢNG 1: THỊ PHẦN CỦA CÁC NHTM TRONG HỆ THỐNG NGÂN HÀNG VIỆT NAM 1990-2001(%)

<i>Năm</i>	<i>1994</i>	<i>1995</i>	<i>1996</i>	<i>2001</i>
<b>Thị phần tiền gửi</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
- Ngân hàng thương mại quốc doanh	88	80	76	74,3
- Ngân hàng thương mại cổ phần	8	9	10	8,8
- Ngân hàng thương mại liên doanh	2	3	3	4,9
- Chi nhánh ngân hàng nước ngoài	2	8	11	12
<b>Thị phần tín dụng</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
- Ngân hàng thương mại quốc doanh	85	75	74	59,8
- Ngân hàng thương mại cổ phần	11	15	14	12,2
- Ngân hàng thương mại liên doanh	2	3	5	10
- Chi nhánh ngân hàng nước ngoài	2	7	7	18

*Nguồn: "Nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia, NXB Giao thông vận tải, 2003.*

Các NHTM NN Việt Nam vẫn chiếm tỷ trọng rất lớn về tín dụng (từ 60-85%) cũng như tiền gửi (74,3% đến 88%), mặc dù xu thế này đang có chiều hướng giảm dần. Điều này là do yếu tố lịch sử, các NHTM ngoài quốc doanh mới thành lập ở Việt Nam nên uy tín chưa cao, hoặc phạm vi hoạt động của các chi nhánh ngân hàng nước ngoài chưa rộng.

*Thứ hai, mặc dù mức lợi nhuận đạt được cao so với các ngành khác, rất nhiều NHTM Việt Nam chưa thật an toàn theo tiêu chuẩn quốc tế.* Hệ số an toàn vốn tối thiểu (vốn tự có /tài sản điều chỉnh theo mức độ rủi ro) bình quân hệ thống ngân hàng chưa đạt tỷ lệ theo quy định của NHNN và khuyến cáo của Basel (8%), trong đó hệ số an toàn vốn của các NHTM nhà nước chỉ là 4-5% (cuối năm 2003 chỉ đạt 2,8%), trong khi đó một số NHTM cổ phần và chi nhánh ngân hàng nước ngoài đạt chỉ tiêu an toàn vốn 8% thậm chí có ngân hàng đạt 10%. Tỷ lệ nợ khó đòi so với tổng dư nợ của hệ thống NH theo tiêu chuẩn quốc tế ở mức trên 14%<sup>(3)</sup>. Vì vậy, mặc dù tỷ lệ lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE) của các NHTM trung bình khoảng 9-15 %/năm trong những năm gần đây, tỷ lệ này không mang tính bền vững và chưa chứng tỏ khả năng cạnh tranh tốt của các NHTM trong thời gian tới.

*Thứ ba, các nghiệp vụ ngân hàng hiện tại còn quá đơn giản và chưa đa dạng.* Hầu hết các NHTM vẫn chỉ phát triển các sản phẩm truyền thống liên quan đến nghiệp vụ tín dụng, nhận gửi và thanh toán. Hoạt động tín dụng của các NHTMQD hiện nay mang tính độc canh (cả về thời gian khoản vay và đối tượng vay), quy mô nhỏ, thiếu tính đa dạng<sup>(4)</sup>. Thực tế, một số NHTMCP năng

động hơn trong việc cung cấp dịch vụ mới so với các NHTM nhà nước<sup>(5)</sup>.

*Thứ tư, trình độ quản lý kinh doanh chưa cao, tính chuyên nghiệp trong hoạt động ngân hàng thương mại hiện đại còn thấp.* Năng lực quản lý và lãnh đạo không theo kịp với sự phát triển về qui mô. Chất lượng đội ngũ cán bộ thấp, số lượng cán bộ dư thừa, năng suất lao động thấp đã gây cản trở nhất định cho việc xây dựng một hệ thống NHTM hiện đại.

#### **\* Hiệp định thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ và những khuyến nghị cần thực hiện đối với các NHTM Việt Nam**

Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ được đại diện của hai Chính phủ ký ngày 13-7-2000, Quốc hội Việt Nam phê chuẩn ngày 28-11-2001, và có hiệu lực vào ngày 10-12-2001. Các cam kết của Việt Nam trong lĩnh vực tài chính ngân hàng được đề cập chủ yếu tại Chương III: Thương mại dịch vụ (cam kết chung). Các cam kết cụ thể về ngành dịch vụ tài chính ngân hàng được thể hiện tại phụ lục F và G. Theo hiệp định, 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 và hầu hết các hạn chế về hoạt động sẽ được bãi bỏ<sup>(6)</sup>. Với trình độ công nghệ thông tin và truyền thống hoạt động có uy tín trên toàn thế giới sẽ cho phép các ngân hàng Hoa Kỳ chiếm ưu thế hơn so với các ngân hàng Việt Nam trong việc cung cấp thông tin tài chính và xử lý các dữ liệu tài chính của các nhà cung cấp dịch vụ tài chính khác. Vì vậy, trong thời gian tới, các NHTM Việt Nam cần nghiên cứu, triển khai một số hoạt động để nâng cao năng lực cạnh tranh,

sẵn sàng đối đầu với những thách thức trong tương lai:

*Thứ nhất*, giảm tính độc quyền của ngành ngân hàng, tạo sân chơi bình đẳng hơn cho các NHTM ngoài quốc doanh, cổ phần và sáp nhập một số các NHTMQD để tăng vốn tự có, từ đó nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của hệ thống ngân hàng, nâng cao hiệu quả hoạt động; phát triển thị trường tài chính với nhiều định chế tài chính trung gian.

*Thứ hai*, nâng cao năng lực tài chính, giảm thiểu rủi ro cho các NHTM. Các NHTM cần tăng vốn tự có, đa dạng hóa cấu trúc sở hữu vốn tự có, xử lý nợ tồn đọng và ngăn chặn nợ xấu gia tăng, nâng cao chất lượng tài sản và tỷ lệ tài sản sinh lời ngang tầm của một định chế tài chính ngân hàng mang tính thương mại và có khả năng cạnh tranh cao. Phát triển lợi thế cạnh tranh (công nghệ, nhân lực, quản trị điều hành, cơ cấu tổ chức, mạng lưới phân phối, thị trường và khách hàng), đồng thời cơ cấu lại hoạt động với trọng tâm là nâng cao năng lực quản trị điều hành kinh doanh trong điều kiện kinh doanh hiện đại và cạnh tranh mạnh mẽ.

*Thứ ba*, đa dạng hóa dịch vụ ngân hàng, đa dạng thị trường. Đầu tư nghiên cứu và phát triển dịch vụ ngân hàng mới có hàm lượng ứng dụng công nghệ cao (thẻ thanh toán, thẻ thông minh, thẻ tín dụng, thẻ ghi nợ, internet banking, home banking, e\_banking). Cải tiến và hoàn thiện hệ thống các dịch vụ truyền thống thông qua việc cải tiến chất lượng dịch vụ, thủ tục giao dịch, phong cách phục vụ và chính sách tìm hiểu thị trường. Tập trung vào các khu vực thị trường mục tiêu: Khu vực đô thị, khu công nghiệp, các trung tâm kinh tế - thương mại. Các khách hàng mục tiêu là doanh nghiệp

vừa và nhỏ, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, các tập đoàn quốc gia và đa quốc gia, cá nhân và gia đình có thu nhập trên mức trung bình. Những thị trường mới nổi và thị trường có nhiều tiềm năng, nhất là khu vực dịch vụ ngân hàng bán lẻ, tài trợ dự án, tài trợ thương mại, dịch vụ thanh toán và chuyển tiền.

*Thứ tư*, tăng cường tính chuyên nghiệp trong quản lý và nghiệp vụ ngân hàng. Tăng cường năng lực quản lý điều hành tập trung, thống nhất toàn hệ thống tại Hội sở chính thông qua xây dựng hệ thống các định chế quản lý nội bộ theo tiêu chuẩn quốc tế; phát triển mô hình cơ cấu tổ chức ngân hàng theo hướng hiện đại, hướng đến khách hàng và sản phẩm, dịch vụ. Phát triển nền văn hóa doanh nghiệp hiện đại với một tinh thần đạt được sự thỏa mãn cao nhất của khách hàng về các dịch vụ của ngân hàng để đảm bảo hài hòa lợi ích Cộng đồng - Khách hàng - Ngân hàng. Xây dựng môi trường nội bộ lành mạnh với hệ thống khuyến khích có hiệu quả.

Dựa vào những phân tích tóm lược về một số hạn chế hiện tại, các cơ hội và thách thức đem lại từ Hiệp định thương mại Việt Mỹ đối với các NHTM Việt Nam, trên đây là một số ý kiến đưa ra nhằm nâng cao khả năng hội nhập của các NHTM Việt Nam trong thời gian tới ■

(1) Theo đúng với tinh thần Nghị quyết của Đại hội Đảng CSVN lần thứ 9 chủ động hội nhập kinh tế quốc tế và khu vực theo tinh thần phát huy tối đa nội lực, nâng cao hiệu quả hợp tác quốc tế.

(2) Xét ở cấp độ vi mô, có 3 quan điểm về năng lực cạnh tranh dựa trên 3 quan điểm khác nhau: Quan điểm quản trị chiến lược (lý thuyết phân tích cấu trúc ngành của M.Porter và lý thuyết lợi thế cạnh tranh dựa trên các nguồn lực riêng biệt); Quan điểm tân cổ điển (lý thuyết chỉ số cạnh tranh, so sánh được giữa các ngành; lý thuyết lợi thế chi phí); Quan điểm tổng hợp. Khái niệm trên về năng lực cạnh tranh là dựa trên quan điểm tổng hợp.

(3) Theo tiêu chuẩn Việt Nam, tỷ lệ này ở mức 7,1%; nhưng theo tính toán của các chuyên gia WB, tỷ lệ này vượt xa con số công bố nếu tính thêm các khoản nợ được gia hạn hoặc chuyển đổi kỳ hạn trả nợ có vấn đề.

(4) các NHTMQĐ phần lớn cho vay đối với các doanh nghiệp quốc doanh (chiếm khoảng trên 61,67% trong tổng dư nợ cho vay nền kinh tế).

(5) Như ACB, Techcombank, ngân hàng Đông Á, Ngân hàng Quân đội và ngân hàng Phương Nam, có khả năng cung cấp đầy đủ các sản phẩm mới theo đúng nghĩa.

(6) Ngô Quốc Kỳ, 2002, Tác động của Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ đối với Hệ thống pháp luật Việt Nam - Về việc thực thi Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ, NXB Chính trị quốc gia.

### Tài liệu tham khảo

1. Chiến lược phát triển Ngân hàng công thương;
2. Ngô Quốc Kỳ, 2002, Tác động của Hiệp định thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ đối với Hệ thống pháp luật Việt Nam - Về việc thực thi Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ, NXB Chính trị quốc gia;
3. “Nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia”, NXB Giao thông vận tải, 2003;
4. Báo cáo thường niên của Ngân hàng nhà nước.