

# TỔNG QUAN VỀ HỘI NHẬP QUỐC TẾ TRONG LĨNH VỰC NGÂN HÀNG

## 1. Những vấn đề cơ bản về ngân hàng thương mại trong nền kinh tế thị trường

### 1.1. Khái niệm NHTM

Khi đề cập đến khái niệm Ngân hàng thương mại, có rất nhiều phát biểu khác nhau tùy vào từng quốc gia. Tuy nhiên, tựu trung lại các khái niệm đều có điểm chung là dựa trên chức năng và phương thức hoạt động. Chẳng hạn:

Ở Mỹ: Ngân hàng thương mại là một công ty kinh doanh chuyên cung cấp dịch vụ tài chính và hoạt động trong ngành công nghiệp dịch vụ tài chính.

Ở Thổ Nhĩ Kỳ: Ngân hàng thương mại là hội trách nhiệm hữu hạn được thiết lập nhằm mục đích nhận tiền ký thác và thực hiện các nghiệp vụ hối đoái, nghiệp vụ chiết khấu và những hình thức vay mượn hay tín dụng khác.

Ở Pháp: Ngân hàng thương mại là một xí nghiệp hay cơ sở mà nghiệp vụ thường xuyên là nhận tiền gửi của công chúng dưới hình thức ký thác hay dưới hình thức khác và sử dụng tài nguyên đó cho chính họ trong các nghiệp vụ về chiết khấu, tín dụng và dịch vụ tài chính.

Ở Ấn Độ: Ngân hàng thương mại là cơ sở nhận các khoản ký thác để cho vay hay tài trợ các khoản đầu tư.

Ở Việt Nam: Khái niệm NHTM trong Luật các TCTD số 47/2010/QH 12 được Quốc hội thông qua vào ngày 16/06/2010 [34] thì phát biểu như sau: “Ngân hàng thương mại là loại hình tổ chức tín dụng có thể được thực hiện tất cả các hoạt động ngân hàng và các hoạt động khác có liên quan nhằm mục tiêu lợi nhuận”. Luật này còn định nghĩa: “Hoạt động ngân hàng là việc kinh doanh, cung ứng thường xuyên một hoặc một số các nghiệp vụ sau: nhận tiền gửi, cấp tín dụng, cung ứng dịch vụ thanh toán qua tài khoản”.

Như vậy qua các định nghĩa trên thì có thể khái quát lại khái niệm về ngân hàng thương mại như sau: “Ngân hàng thương mại là một định chế tài chính trung gian có khả năng thực hiện toàn bộ các dịch vụ tài chính ngân hàng vì mục tiêu lợi nhuận”.

Hoạt động của NHTM với mục tiêu hoàn toàn vì lợi nhuận. NHTM là loại hình hoạt động mạnh nhất và đóng vai trò chủ đạo trong hoạt động kinh doanh tiền tệ hiện nay, nó giữ một vị trí quan trọng trong nền kinh tế. Nhờ NHTM mà các nguồn tiền nhàn rỗi nằm rải rác trong xã hội sẽ được huy động tập trung lại, đồng thời sử dụng số vốn đó để cấp tín dụng cho các chủ thể trong nền kinh tế nhằm phát triển kinh tế xã hội.

## 1.2 Mô hình hoạt động của NHTM

Tùy từng nước và từng thời kỳ, mô hình hoạt động của các ngân hàng thương mại có thể áp dụng khác nhau. Có 3 mô hình hoạt động chủ yếu của ngân hàng thương mại: ngân hàng chuyên doanh, ngân hàng kinh doanh tổng hợp, ngân hàng đa năng.

- Ngân hàng chuyên doanh: là những ngân hàng chỉ chuyên hoạt động trong một lĩnh vực nhất định như: ngân hàng công nghiệp, ngân hàng nông thôn, ngân hàng đô thị...

- Ngân hàng kinh doanh tổng hợp: là những ngân hàng có thể thực hiện đồng thời nhiều loại nghiệp vụ truyền thống và trong nhiều lĩnh vực. Thực chất ngân hàng làm nghiệp vụ tổng hợp của nhiều ngân hàng chuyên doanh.

- Ngân hàng đa năng: Là ngân hàng ngoài thực hiện các nghiệp vụ của ngân hàng kinh doanh tổng hợp còn thực hiện các nghiệp vụ kinh doanh khác ngoài lĩnh vực ngân hàng như bảo hiểm, chứng khoán. Có hai loại ngân hàng đa năng:

Thứ nhất, ngân hàng đa năng trực tiếp. Theo mô hình này, các ngân hàng thương mại ngoài các nghiệp vụ kinh doanh về lĩnh vực ngân hàng còn trực tiếp kinh doanh về lĩnh vực chứng khoán hoặc bảo hiểm ... mà không cần mở công ty chứng khoán hay công ty bảo hiểm trực thuộc. Mô hình ngân hàng này được áp dụng ở Hà Lan, Đức, Thụy Sĩ.

Thứ hai, đó là mô hình ngân hàng đa năng gián tiếp. Theo mô hình này, các ngân hàng thương mại ngoài các nghiệp vụ kinh doanh về lĩnh vực ngân hàng không được trực tiếp kinh doanh về lĩnh vực chứng khoán hay bảo hiểm ... mà phải mở công ty chứng khoán hay công ty bảo hiểm trực thuộc để hoạt động. Mô hình ngân hàng này được áp dụng ở Liên hiệp Vương quốc Anh và các nước có quan hệ mật thiết với Anh như: Canada, Australia ...

Cùng với sự phát triển mạnh mẽ của thị trường chứng khoán, thị trường bảo hiểm, nghiệp vụ ngân hàng truyền thống và nghiệp vụ ngân hàng hiện đại với nghiệp vụ chứng khoán và bảo hiểm ngày càng xích lại gần nhau, do đó mô hình ngân hàng đa năng ngày càng trở nên phổ biến hơn ở các nước.

Mỹ và Nhật Bản là điển hình của những nước thực hiện mô hình ngân hàng kinh doanh tổng hợp, tách biệt pháp lý giữa công nghiệp ngân hàng và công nghiệp chứng khoán theo đạo luật Glass-Steagall ở Mỹ và Đạo luật chứng khoán Nhật Bản gọi là “bức tường lửa”. Nhưng thực tế hiện nay, “bức tường lửa” cũng đang dần tàn lụi, ở cả hai nước, NHTM đang tiến hành ngày càng nhiều các hoạt động chứng khoán, tiến dần tới mô hình hoạt động của NHTM theo kiểu Anh - mô hình ngân hàng đa năng gián

tiếp. Ở Việt Nam hiện nay NHTM hoạt động theo mô hình ngân hàng đa năng gián tiếp.

### **1.3. Chức năng của ngân hàng thương mại**

#### **1.3.1. Chức năng thủ quỹ**

Với chức năng thủ quỹ, ngân hàng thương mại nhận tiền gửi, giữ tiền, bảo quản tiền, thực hiện yêu cầu rút tiền, chi tiền của khách hàng của mình là các chủ thể trong nền kinh tế, từ đó mang lại những lợi ích khác nhau cho các chủ thể khác nhau. Thứ nhất, đối với khách hàng, chức năng thủ quỹ giúp cho khách hàng ngoài việc đảm bảo an toàn tài sản của mình mà còn giúp sinh lời được đồng vốn tạm thời thừa. Thứ hai, đối với ngân hàng, chức năng thủ quỹ giúp ngân hàng có được nguồn vốn để ngân hàng thực hiện chức năng tín dụng và là cơ sở để ngân hàng thực hiện được chức năng trung gian thanh toán. Thứ ba, đối với nền kinh tế, chức năng thủ quỹ khuyến khích tích lũy trong xã hội đồng thời tập trung nguồn vốn tạm thời thừa để phục vụ phát triển kinh tế.

#### **1.3.2 Chức năng trung gian tín dụng**

Với chức năng trung gian tín dụng, NHTM là cầu nối giữa người thừa vốn và người thiếu vốn. Ngân hàng huy động và tập trung các nguồn vốn tiền tệ tạm thời nhàn rỗi trong nền kinh tế để tạo lập nguồn vốn và sử dụng nguồn vốn đó để cho vay đáp ứng nhu cầu sản xuất kinh doanh và tiêu dùng của các chủ thể trong nền kinh tế.

Thông qua thực hiện chức năng trung gian tín dụng của NHTM đem lại lợi ích cho các chủ thể: Thứ nhất, đối với khách hàng là người gửi tiền, chức năng này thu lợi được nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi của mình dưới hình thức tiền lãi đồng thời đảm bảo an toàn tiền gửi và được hưởng những tiện ích mà ngân hàng mang lại; còn đối với người đi vay, chức năng này giúp cho các chủ thể trong nền kinh tế thoả mãn được nhu cầu vốn tạm thời thiếu trong quá trình sản xuất kinh doanh và tiêu dùng đồng thời tiết kiệm được chi phí, tiết kiệm thời gian tìm kiếm được nguồn vốn tiện lợi, an toàn và hợp pháp. Thứ hai, đối với ngân hàng, chức năng này là cơ sở cho sự tồn tại và phát triển ngân hàng thông qua lợi nhuận từ chênh lệch lãi suất cho vay và lãi suất tiền gửi, đồng thời nó là cơ sở để NHTM tạo bút tệ góp phần tăng qui mô tín dụng cho nền kinh tế. Thứ ba, đối với nền kinh tế, chức năng này giúp điều hoà vốn tiền tệ từ nơi tạm thời dư thừa đến nơi tạm thời thiếu hụt góp phần phát triển sản xuất kinh doanh thúc đẩy tăng trưởng kinh tế.

### 1.3.3. Chức năng trung gian thanh toán

Ngân hàng thương mại thay mặt cho khách hàng trích tiền trên tài khoản trả cho người được hưởng do mua hàng hoá, dịch vụ và các khoản chi khác hoặc nhận tiền vào tài khoản từ bán hàng hoá, dịch vụ và các khoản thu khác.

Thông qua chức năng trung gian thanh toán: chức năng này đem lại lợi ích cho các chủ thể: Thứ nhất, đối với khách hàng, chức năng này giúp cho khách hàng thanh toán một cách nhanh chóng, an toàn, hiệu quả. Bởi vì khi việc thanh toán trực tiếp giữa các chủ thể với nhau mà không thông qua ngân hàng thì sẽ gặp nhiều rủi ro, chi phí thanh toán cao, không nhanh chóng, đặc biệt là khi các chủ thể này cách xa nhau. Thứ hai, đối với ngân hàng, chức năng này tạo điều kiện thu hút nguồn vốn tiền gửi thông qua cung ứng một dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt có chất lượng cao đồng thời nó là cơ sở để NHTM tạo ra bút tệ góp phần tăng qui mô tín dụng cho nền kinh tế. Thứ ba, đối với nền kinh tế, chức năng này giúp đẩy nhanh quá trình lưu thông hàng hoá, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, nâng cao hiệu quả của quá trình tái sản xuất xã hội, đồng thời nó cũng giúp làm giảm khối lượng tiền mặt dẫn đến tiết kiệm chi phí lưu thông tiền mặt.

#### ***Mối quan hệ giữa các chức năng***

Các chức năng của NHTM có mối quan hệ hữu cơ với nhau, tác động qua lại lẫn nhau. Thứ nhất, chức năng thủ quỹ và chức năng trung gian tín dụng tạo cơ sở cho việc thực chức năng trung gian thanh toán. Ngược lại, khi ngân hàng thực hiện tốt chức năng trung gian thanh toán và chức năng thủ quỹ lại góp phần gia tăng nguồn vốn, mở rộng quy mô hoạt động của ngân hàng. Thứ hai, chỉ khi chức năng thanh toán được thực hiện hoàn thiện thì vai trò của NHTM mới được nâng cao hơn với tư cách là người thủ quỹ xã hội. Ngược lại, trên cơ sở chức năng thủ quỹ, NHTM mới thực hiện chức năng thanh toán. Vì vậy, NHTM muốn nâng cao hiệu quả hoạt động của mình, muốn phân tán rủi ro trong hoạt động kinh doanh ngân hàng thì phải biết sắp xếp tổ chức hợp lý để thực hiện đồng bộ các chức năng, không nên quá chú trọng đến chức năng này, mà xem nhẹ chức năng khác. Việc kết hợp các chức năng trên giúp cho NHTM có khả năng tạo bút tệ. Cũng cần nói thêm là khả năng tạo bút tệ của NHTM là hệ quả của sự phối kết hợp các chức năng trên chứ nó không phải là một chức năng riêng có của NHTM.

### ***1.4. Các loại dịch vụ ngân hàng thương mại trong nền kinh tế thị trường***

#### ***1.4.1 Căn cứ vào sự phát triển hoạt động ngân hàng***

- Nhóm dịch vụ ngân hàng truyền thống

## Trao đổi tiền tệ

Một trong những dịch vụ ngân hàng đầu tiên được thực hiện là trao đổi tiền tệ. Ngày nay, cùng với sự phát triển của đầu tư và thương mại quốc tế thì việc trao đổi tiền tệ là hoạt động thường xuyên với qui mô càng mở rộng. Việc mua bán ngoại tệ ngày nay thường chỉ do các ngân hàng lớn thực hiện vì những giao dịch này có mức độ rủi ro cao, và yêu cầu phải có trình độ chuyên môn nghiệp vụ cao.

## Huy động tiền gửi tiết kiệm

Để có nguồn vốn đáp ứng nhu cầu hoạt động tín dụng của ngân hàng, buộc các ngân hàng phải tiến hành huy động vốn. Huy động tiền gửi tiết kiệm của công chúng là dịch vụ huy động vốn chủ yếu của ngân hàng. Sau nghiệp vụ trao đổi tiền tệ, thì nhận tiền gửi tiết kiệm là nghiệp vụ truyền thống và lâu đời của ngân hàng.

## Chiết khấu thương phiếu

Chiết khấu thương phiếu là việc ngân hàng mua các thương phiếu chưa đến hạn thanh toán. Điều này giúp cho các chủ sở hữu thương phiếu khôi phục năng lực thanh toán. Đây là nghiệp vụ được ưa chuộng không những đối với khách hàng mà còn cả ngân hàng vì đây là nghiệp vụ cho vay có đảm bảo bằng chứng từ có giá, rủi ro tín dụng ở mức độ thấp. Bản chất của chiết khấu thương phiếu chính là hình thức cấp tín dụng của NHTM và đây là một trong những hình thức cấp tín dụng lâu đời của các NHTM.

## Cho vay ngắn hạn và dài hạn trực tiếp đối với các doanh nghiệp

Khi nhu cầu vay vốn của các doanh nghiệp ngày càng tăng, ngoài việc cho vay dưới hình thức cung cấp dịch vụ chiết khấu, ngân hàng còn cung cấp thêm dịch vụ cho vay trực tiếp đối với các doanh nghiệp dưới hình thức cho vay ngắn hạn, trung và dài hạn để tài trợ cho việc mua máy móc, thiết bị và xây dựng nhà xưởng phục vụ sản xuất kinh doanh.

## Bảo quản vật có giá và cho thuê kết sắt

Vào thời Trung Cổ, các ngân hàng đã bắt đầu thực hiện việc lưu giữ vàng và các vật có giá khác cho khách hàng trong kho bảo quản. Các giấy chứng nhận do ngân hàng ký phát cho khách hàng (ghi nhận về các tài sản đang được lưu giữ) có thể được lưu hành như tiền – đây là hình thức đầu tiên của séc và thẻ tín dụng. Ngày nay, dịch vụ bảo quản vật có giá được thực hiện dưới hình thức bảo quản các chứng khoán và cho thuê kết sắt để cất giữ các tài sản quý.

## Cung cấp các tài khoản giao dịch

Một dịch vụ quan trọng nhất được phát triển trong thời kỳ này là tài khoản tiền gửi giao dịch. Đây là một tài khoản tiền gửi cho phép người gửi tiền viết séc thanh toán cho việc mua hàng hóa và dịch vụ. Việc đưa ra loại tài khoản tiền gửi này đã cải thiện đáng kể hiệu quả của quá trình thanh toán, làm cho các giao dịch kinh doanh trở nên dễ dàng hơn, nhanh chóng hơn và an toàn hơn. Ngoài ra, sự ra đời của tài khoản thanh toán là một cuộc cách mạng trong lĩnh vực kinh doanh ngân hàng, vì quan niệm về tiền không những chỉ có giấy bạc ngân hàng do NHTƯ phát hành mà còn tiền trên tài khoản do các NHTM tạo ra thông qua các hoạt động cho vay gắn với thanh toán chuyển khoản. Vì thế nó được xem là một trong những bước đi quan trọng nhất trong công nghiệp ngân hàng.

## Tài trợ các hoạt động của Chính phủ

Trên đây, Chính phủ các nước thường buộc các ngân hàng cung cấp tài chính để bù đắp khoản bội chi ngân sách, đặc biệt trong những thời kỳ khó khăn. Ngày nay, việc tài trợ Chính phủ chủ yếu dưới hình thức mua các tín phiếu kho bạc do Nhà nước phát hành nhằm bù đắp thâm hụt ngân sách ngắn hạn tạm thời.

## Cung cấp các dịch vụ ủy thác

Dịch vụ ủy thác bao gồm các dịch vụ quản lý tài sản và quản lý hoạt động tài chính cho cá nhân và doanh nghiệp như ủy thác phát hành cổ phiếu, trái phiếu, thanh toán lãi và vốn trái phiếu, thanh toán cổ tức, ủy thác chi trả lương, quản lý tài sản ...

## - Nhóm dịch vụ ngân hàng hiện đại

### Cho vay tiêu dùng

Cho vay đối với người tiêu dùng được thực hiện để tài trợ cho chính nhu cầu chi tiêu của cá nhân và hộ gia đình. Các khoản cho vay tiêu dùng như xây dựng, sửa chữa và mua nhà ở; mua đồ dùng gia đình, phương tiện đi lại; nhu cầu giáo dục, y tế và du lịch... Các khoản cho vay tiêu dùng giúp cho người tiêu dùng có thể sử dụng hàng hóa và dịch vụ trước khi họ có khả năng chi trả, tạo cho họ có thể hưởng một mức sống cao hơn.

### Tư vấn tài chính

Ngân hàng ngày nay cung ứng dịch vụ này đa dạng như tư vấn về thuế, thiết lập kế hoạch tài chính, xây dựng dự án đầu tư cho các doanh nghiệp, tư vấn phát hành cổ phiếu, trái phiếu. Các ngân hàng còn tư vấn cho các công ty lớn và những doanh nghiệp khác về các chương trình tài trợ và sáp nhập. Đặc biệt, đối với khách hàng là doanh nghiệp vừa và nhỏ đang gặp khó khăn về tài chính và vấn đề về quản lý, ngân

hàng hướng dẫn và tư vấn cho doanh nghiệp kiểm soát chi phí, định giá, đánh giá đầu tư cơ bản, dự báo nguồn thu nhập và quản lý tài sản, chiến lược sản xuất kinh doanh ...

#### Quản lý tiền mặt (ngân quỹ)

Là hình thức quản lý thu, chi hộ cho khách hàng, đầu tư các khoản tiền mặt thặng dư để sinh lợi cho khách hàng. Đây là một dịch vụ hiện đại và phức tạp, gắn liền với dịch vụ trung gian thanh toán, trung gian tín dụng.

#### Cho thuê tài chính

Cho thuê tài chính là hình thức mà bên cho thuê chuyển giao tài sản cho bên thuê sử dụng trong một thời gian nhất định và bên thuê sử dụng tài sản phải thanh toán tiền thuê cho bên chủ sở hữu tài sản.

#### Tài trợ dự án

Phương thức hợp tác này được gọi là cho vay hợp vốn. Tài trợ dự án là việc ngân hàng cung cấp vốn để hình thành tài sản cố định như cho vay mua sắm máy móc thiết bị, cao ốc văn phòng, nhà máy... Rủi ro trong hoạt động tài trợ dự án thường rất cao. Do vậy, nhằm để phân tán rủi ro, các ngân hàng thường hợp tác với nhau đồng tài trợ cho dự án nhằm để hạn chế và phân tán rủi ro.

#### Bao thanh toán

Đây cũng chính là hình thức cấp tín dụng của ngân hàng cho bên bán hàng thông qua việc mua lại các khoản phải thu phát sinh từ việc mua, bán hàng hóa đã được bên bán hàng và bên mua hàng thỏa thuận trong hợp đồng mua bán hàng hóa.

#### Bảo lãnh ngân hàng

Là cam kết bằng văn bản của ngân hàng với bên có quyền (bên nhận bảo lãnh) về việc thực hiện nghĩa vụ tài chính thay cho khách hàng (bên được bảo lãnh) khi khách hàng không thực hiện hoặc thực hiện không đúng nghĩa vụ đã cam kết với bên nhận bảo lãnh.

#### Cung cấp dịch vụ bảo hiểm

Ở các nước phát triển, từ lâu ngân hàng đã bán bảo hiểm tín dụng cho khách hàng, điều đó đảm bảo việc hoàn trả trong trường hợp khách hàng vay vốn bị chết hay bị tàn phế. Bên cạnh loại bảo hiểm tín dụng, các ngân hàng cũng mong muốn cung cấp các loại bảo hiểm nhân thọ và phi nhân thọ.

#### Môi giới chứng khoán

Tùy theo pháp luật của mỗi nước mà việc cung ứng dịch vụ chứng khoán có thể trực tiếp hoặc gián tiếp. Ngày nay, các ngân hàng có khuynh hướng kinh doanh đa

năng để cung cấp các dịch vụ tài chính trọn gói cho khách hàng, vì vậy đã cung cấp dịch vụ môi giới chứng khoán.

Cung cấp dịch vụ thẻ thanh toán

Ngày nay thẻ thanh toán đã trở thành một phương tiện thanh toán phổ biến của cá nhân trên toàn cầu.

Các sản phẩm dịch vụ ngân hàng quốc tế

Các ngân hàng thương mại cung cấp những dịch vụ tài chính cần thiết cho khách hàng khi tham gia vào mậu dịch và tài chính quốc tế. Dịch vụ ngân hàng quốc tế gồm những sản phẩm như: chuyển tiền, tài trợ thương mại, nhờ thu, kinh doanh ngoại tệ, tín dụng quốc tế, bảo hiểm và bảo lãnh.

Các sản phẩm dịch vụ ngân hàng điện tử (e-banking)

Dịch vụ ngân hàng điện tử là khả năng của một khách hàng có thể truy cập từ xa vào một ngân hàng nhằm: thu thập thông tin; thực hiện các giao dịch thanh toán, tài chính dựa trên các tài khoản lưu ký tại ngân hàng đó; và đăng ký sử dụng các dịch vụ mới. Các sản phẩm ngân hàng điện tử bao gồm:

Call centre: khách hàng có tài khoản tại ngân hàng có thể gọi điện thoại cố định của trung tâm này để được cung cấp mọi thông tin chung và thông tin cá nhân.

Phone banking: đây là loại sản phẩm cung cấp thông tin ngân hàng qua điện thoại hoàn toàn tự động. Do tự động nên các thông tin được ấn định trước, bao gồm thông tin về tỷ giá, hối đoái, lãi suất, giá chứng khoán, thông tin cá nhân cho khách hàng như số dư tài khoản, liệt kê các giao dịch.

Mobile banking: là hình thức thanh toán trực tiếp qua mạng điện thoại di động.

Home banking, internet banking: tại nhà, khách hàng giao dịch với ngân hàng qua mạng như thực hiện các giao dịch về chuyển tiền, liệt kê giao dịch, tỷ giá, lãi suất, báo nợ, báo có.

Thẻ thông minh: người sử dụng có thể nạp tiền vào thẻ và sử dụng thanh toán trong việc mua hàng hoặc rút tiền (như thẻ ATM).

*1.4.2. Căn cứ vào nghiệp vụ hoạt động ngân hàng*

- Nhóm dịch vụ huy động vốn

Ngân hàng thương mại huy động tiền gửi của các chủ thể trong nền kinh tế để hình thành các nguồn vốn cho vay. Tùy theo đối tượng khách hàng và tùy từng mục tiêu của việc gửi tiền mà ngân hàng thương mại phải thiết kế và phát triển nhiều loại



sản phẩm tiền gửi khác nhau như tiền gửi có kỳ hạn, không kỳ hạn, tiền gửi tiết kiệm...

- Nhóm dịch vụ tín dụng

Nhóm sản phẩm dịch vụ về tín dụng bao gồm cho vay tiêu dùng, cho vay sản xuất kinh doanh, tài trợ dự án, cho thuê tài chính, bao thanh toán, dịch vụ bảo lãnh, chiết khấu thương phiếu ... Các ngân hàng cung cấp tín dụng cho khách hàng với nhiều hình thức cho vay khác nhau tùy theo xem xét trên những gốc độ khác nhau.

- Nhóm dịch vụ thanh toán

Nhóm sản phẩm dịch vụ về thanh toán bao gồm thanh toán séc, ủy nhiệm thu, ủy nhiệm chi, thư tín dụng, hối phiếu, lệnh phiếu, thẻ thanh toán ... Các dịch vụ thanh toán trong nước thông qua ngân hàng ngày nay trở thành nhu cầu không thể thiếu được của khách hàng là cá nhân cũng như doanh nghiệp. Ngày nay các ngân hàng thương mại không chỉ cung cấp các sản phẩm dịch vụ ngân hàng trong nước mà lĩnh vực thanh toán quốc tế cũng được các ngân hàng quan tâm và cung cấp.

- Nhóm dịch vụ ngoại hối

Dịch vụ này rất phát triển trong giai đoạn hiện nay nhằm đáp ứng những nhu cầu trao đổi mua bán trong hoạt động ngoại thương. Ngân hàng đứng ra mua, bán một loại tiền này để lấy một loại tiền khác nhằm mục đích thu lợi nhuận. Mua bán ngoại tệ theo những hợp đồng giao ngay (Spot), hợp đồng có kỳ hạn (Forward), hợp đồng tương lai (Future). Ngày nay, sản phẩm quyền chọn (Options) là những sản phẩm dịch vụ đang được các NHTM quan tâm như quyền chọn chứng khoán, vàng, ngoại tệ ...

- Nhóm sản phẩm dịch vụ khác

Nhóm các sản phẩm dịch vụ khác như: dịch vụ ngân quỹ, dịch vụ chuyển tiền, dịch vụ cung cấp các tài khoản giao dịch, bảo quản tài sản hộ cho khách hàng, cho thuê kết sắ, môi giới chứng khoán, môi giới bất động sản, phát hành thẻ ATM, cung cấp các dịch vụ ngân hàng điện tử ... Ngày nay các NHTM còn cung cấp rất nhiều sản phẩm dịch vụ khác theo nhu cầu ngày càng phong phú và đa dạng của khách hàng nhập.

### **1.5. Tính đặc thù của NHTM trong nền kinh tế thị trường và bối cảnh hội**

Trong nền kinh tế thị trường, các NHTM trong kinh doanh luôn phải đối mặt với sự cạnh tranh gay gắt, không chỉ từ các NHTM khác, mà từ tất cả các tổ chức tín dụng đang cùng hoạt động kinh doanh trên thương trường với mục tiêu là để giành giật khách hàng, tăng thị phần tín dụng cũng như mở rộng cung ứng các sản phẩm dịch vụ

ngân hàng cho nền kinh tế. Tuy vậy, sự cạnh tranh giữa các NHTM có những đặc thù nhất định so với sự cạnh tranh của các tổ chức kinh tế khác:

Một là, kinh doanh trong lĩnh vực tiền tệ là lĩnh vực kinh doanh rất nhạy cảm, chịu tác động bởi rất nhiều nhân tố về kinh tế, tâm lý, truyền thống văn hoá, chính trị, xã hội ... môi trường kinh doanh chung sẽ bị tác động mạnh mẽ và nhanh chóng khi những nhân tố này có sự thay đổi (Ví dụ: Sự tồn vong của cả hệ thống các tổ chức tín dụng sẽ bị đe dọa nếu chỉ cần một tin đồn thổi dù là thất thiệt). NHTM có thể trở thành gánh nặng cho nhiều tổ chức kinh tế và dân chúng trên địa bàn nếu hoạt động yếu kém, khả năng thanh khoản thấp ... Do tác động dây chuyền, nên trong kinh doanh, các NHTM vừa phải cạnh tranh để từng bước mở rộng khách hàng, mở rộng thị phần, nhưng cũng không thể cạnh tranh bằng mọi giá, sử dụng mọi thủ đoạn, bất chấp pháp luật để thôn tính đối thủ của mình, bởi vì, nếu đối thủ là các NHTM khác bị suy yếu dẫn đến sụp đổ, thì những hậu quả đem lại thường là rất to lớn, thậm chí dẫn đến đổ vỡ luôn chính NHTM này.

Hai là, sự cạnh tranh trong hệ thống các NHTM không thể dẫn đến làm suy yếu và thôn tính lẫn nhau như các loại hình kinh doanh khác trong nền kinh tế, do hoạt động của các NHTM có liên quan đến tất cả các chủ thể, đến mọi mặt hoạt động kinh tế – xã hội, cho nên, để tránh các NHTM có nguy cơ đổ vỡ hệ thống, NHTU các nước đều có sự giám sát chặt chẽ thị trường này và đưa ra hệ thống cảnh báo sớm để phòng ngừa rủi ro. Những bài học đắt giá đã chỉ ra: khi mà NHTU thờ ơ trước những diễn biến bất lợi của thị trường đã dẫn đến hậu quả là sự đổ vỡ của thị trường tài chính – tiền tệ, làm suy sụp toàn bộ nền kinh tế quốc dân.

Ba là, kinh doanh trong hệ thống NHTM chịu sự chi phối của nhiều yếu tố trong nước và quốc tế, như: tập quán kinh doanh, môi trường pháp luật của các nước, các thông lệ quốc tế ... vì hoạt động của các NHTM liên quan đến lưu chuyển tiền tệ, không chỉ trong phạm vi một nước, mà có liên quan đến nhiều nước để hỗ trợ cho các hoạt động kinh tế đối ngoại ... đặc biệt là, nó chịu sự chi phối mạnh mẽ của điều kiện hạ tầng cơ sở tài chính, trong đó công nghệ thông tin đóng vai trò cực kỳ quan trọng, có tính chất quyết định đối với hoạt động kinh doanh của các NH này. NHTM mở ra một loại hình dịch vụ cung ứng cho khách hàng là đã phải chấp nhận cạnh tranh với các NHTM khác đang hoạt động trong cùng lĩnh vực, tuy nhiên, muốn lĩnh vực dịch vụ này được thực hiện thì đòi hỏi phải đáp ứng tối thiểu về điều kiện hạ tầng cơ sở tài chính mà thiếu nó thì không thể hoạt động được. Như vậy, sự cạnh tranh trong hệ thống các NHTM trước hết phải chịu sự điều chỉnh bởi rất nhiều thông lệ, tập quán kinh doanh tiền tệ của các nước, sự cạnh tranh trước hết phải dựa trên nền tảng kỹ thuật công nghệ đáp ứng được yêu cầu của hoạt động kinh doanh tối thiểu.

Bốn là, các NHTM trong kinh doanh luôn vừa phải cạnh tranh lẫn nhau để giành thị phần, nhưng luôn phải hợp tác với nhau, nhằm hướng tới một môi trường lành mạnh để tránh rủi ro hệ thống. Bởi vì hoạt động kinh doanh của các NHTM có liên quan đến tất cả các tổ chức kinh tế, chính trị – xã hội, đến từng cá nhân thông qua các hoạt động huy động tiền gửi tiết kiệm, cho vay cũng như các loại hình dịch vụ tài chính khác; đồng thời, trong hoạt động kinh doanh của mình, các NHTM cũng đều mở tài khoản cho nhau để cùng phục vụ các đối tượng khách hàng chung. Chính vì vậy, nếu như một NHTM bị khó khăn trong kinh doanh, có nguy cơ đổ vỡ, thì tất yếu sẽ tác động dây chuyền đến gần như tất cả các NHTM khác. Đây quả là điều mà các NHTM không bao giờ mong muốn.

Trong nền kinh tế thị trường các NHTM bị tác động bởi các nhân tố sau:

- Nhóm các nhân tố chủ quan thuộc về nội tại của hệ thống NHTM, nhóm nhân tố này ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động của các NH này như năng lực quản lý của ban lãnh đạo ngân hàng; năng lực tài chính của NHTM; chất lượng sản phẩm dịch vụ, chất lượng nguồn nhân lực ngân hàng; thương hiệu, hệ thống mạng lưới, trình độ công nghệ...

- Bên cạnh các nhân tố chủ quan tác động đến hoạt động của NHTM, trên thực tế, nhóm các nhân tố khách quan sau cũng ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động của các NH này như: Thứ nhất, nhân tố là các đối thủ NHTM hiện tại. Đối thủ cạnh tranh ảnh hưởng đến chiến lược hoạt động kinh doanh của NHTM trong tương lai. Ngoài ra, sự có mặt của các đối thủ cạnh tranh thúc đẩy ngân hàng phải thường xuyên quan tâm đổi mới công nghệ, nâng cao chất lượng các dịch vụ cung ứng để chiến thắng trong cạnh tranh. Đây là những mối lo thường trực của các NHTM trong kinh doanh. Thứ hai, sự xuất hiện các dịch vụ ngân hàng mới. Sự ra đời ồ ạt của các tổ chức tài chính trung gian đe dọa lợi thế của các NHTM khi cung cấp các dịch vụ tài chính mới cũng như các dịch vụ truyền thống vốn vẫn do các NHTM đảm nhiệm. Các trung gian này cung cấp cho khách hàng những sản phẩm mang tính khác biệt và tạo cho người mua sản phẩm có cơ hội chọn lựa đa dạng hơn, thị trường ngân hàng mở rộng hơn. Điều này tất yếu sẽ tác động làm giảm đi tốc độ phát triển của các NHTM, thị phần suy giảm. Ngày nay, người ta cho rằng, khi các NHTM mạnh lên nhờ sự rèn luyện trong cạnh tranh, thì hệ thống NHTM sẽ mạnh hơn và có sức đàn hồi tốt hơn sau các cú sốc của nền kinh tế.

Thứ ba, sức ép từ phía khách hàng. Một trong những đặc điểm quan trọng của ngành ngân hàng là tất cả các cá nhân, tổ chức kinh doanh sản xuất hay tiêu dùng, thậm chí là các ngân hàng khác cũng đều có thể vừa là người mua các sản phẩm DVNH, vừa là người bán sản phẩm dịch vụ cho NH. Những người bán sản phẩm thông qua các hình thức gửi tiền, lập tài khoản giao dịch hay cho vay đều có mong

muốn là nhận được một lãi suất cao hơn; trong khi đó, những người mua sản phẩm (vay vốn) lại muốn mình chỉ phải trả một chi phí vay vốn nhỏ hơn thực tế. Như vậy, NH sẽ phải đối mặt với sự mâu thuẫn giữa hoạt động tạo lợi nhuận có hiệu quả và giữ chân được khách hàng cũng như có được nguồn vốn thu hút rẻ nhất có thể. Điều này đặt ra cho NH nhiều khó khăn trong định hướng cũng như phương thức hoạt động trong tương lai. Thứ tư, nhân tố từ phía NHTM mới tham gia thị trường. Các NHTM mới tham gia thị trường với những lợi thế quan trọng như: mở ra những tiềm năng mới; có động cơ và ước vọng giành được thị phần; đã tham khảo kinh nghiệm từ những NHTM đang hoạt động; có được những thống kê đầy đủ và dự báo về thị trường... Như vậy, bất kể thực lực của NHTM mới là thế nào, thì các NHTM hiện tại đã thấy một mối đe dọa về khả năng thị phần bị chia sẻ; ngoài ra, các NHTM mới có những kế sách và sức mạnh mà các NHTM hiện tại chưa thể có thông tin và chiến lược ứng phó.

## **2. Cơ sở lý luận về hội nhập quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng**

### **2.1. Khái niệm về hội nhập quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng**

Để tìm hiểu khái niệm “Hội nhập quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng” chúng ta lần lượt đi tìm hiểu các khái niệm sau: “Toàn cầu hóa kinh tế”, “Khu vực hóa kinh tế”, “Hội nhập kinh tế quốc tế”, “Hội nhập quốc tế trong lĩnh vực tài chính - tiền tệ” để từ đó đưa ra khái niệm về “Hội nhập quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng”.

#### **2.1.1. Toàn cầu hóa kinh tế**

Là một quá trình trong quan hệ quốc tế làm tăng sự phụ thuộc lẫn nhau về mọi mặt của đời sống xã hội giữa các quốc gia.

#### **2.1.2. Khu vực hóa kinh tế**

Là hiện tượng trong quan hệ kinh tế quốc tế, bao gồm các hoạt động hợp tác kinh tế giữa một số nước tập hợp thành những nhóm khu vực (dưới dạng định chế / tổ chức) có mức độ liên kết kinh tế khác nhau.

Toàn cầu hóa và Khu vực hóa là quá trình hình thành và phát triển các thị trường toàn cầu và khu vực, làm tăng sự tương tác và tùy thuộc lẫn nhau, trước hết về kinh tế, giữa các nước thông qua sự gia tăng các luồng giao lưu hàng hóa và nguồn lực qua biên giới giữa các quốc gia cùng với sự hình thành các định chế, tổ chức quốc tế nhằm quản lý các hoạt động và giao dịch kinh tế quốc tế. Toàn cầu hóa, khu vực hóa kinh tế ngày càng được khẳng định là một quá trình tất yếu của sự phát triển lực lượng sản xuất thế giới và là một xu thế lớn của quan hệ quốc tế hiện đại. Quá trình này được thúc đẩy bởi các nhân tố như sau: sự quốc tế hóa các hoạt động sản xuất kinh doanh,

đặc biệt là vai trò ngày càng tăng của các công ty xuyên quốc gia; chính sách mở cửa, tự do hóa thương mại và đầu tư ở các nước; sự tiến bộ khoa học và công nghệ.

### *2.1.3. Hội nhập kinh tế quốc tế*

Là quá trình thông qua các nỗ lực tự do hóa và mở cửa trên các cấp độ đơn phương, song phương và đa phương chủ động gắn kết nền kinh tế thị trường của từng nước với kinh tế khu vực và kinh tế thế giới. Như vậy hội nhập quốc tế thực chất cũng là sự chủ động tham gia vào quá trình toàn cầu hóa, khu vực hóa. Nói cách khác, hội nhập bao hàm các nỗ lực về mặt chính sách và thực hiện của các quốc gia để tham gia vào các định chế, tổ chức kinh tế khu vực và toàn cầu. Hội nhập kinh tế quốc tế có nghĩa là tham gia vào cuộc cạnh tranh kinh tế ở cả trong và ngoài nước vì quá trình hội nhập làm cho nền kinh tế mỗi nước ngày càng liên kết chặt chẽ với các nền kinh tế thành viên khác, từ đó làm cho nền kinh tế thế giới phát triển theo hướng tạo ra một thị trường chung thống nhất trong đó những cản trở đối với sự giao lưu và hợp tác quốc tế dần dần giảm và mất đi, sự cạnh tranh trở nên gay gắt.

Ngày nay, để khỏi bị gạt ra ngoài lề của sự phát triển, vì sự tồn tại và phát triển của mình, các quốc gia đều nỗ lực hội nhập vào xu thế chung, ra sức cạnh tranh kinh tế.

### *2.1.4. Hội nhập quốc tế trong lĩnh vực tài chính - tiền tệ*

Là quá trình mà các nước, các khu vực thực hiện mở cửa cho sự tham gia của các yếu tố bên ngoài vào lĩnh vực tài chính - tiền tệ, bao gồm công nghệ, vốn đầu tư, tín dụng và lao động có trình độ chuyên môn cao. Hội nhập quốc tế về tài chính - tiền tệ là thực hiện quá trình tự do hóa tài chính (xóa bỏ các định hướng, các hạn chế, hay ràng buộc trong việc phân bổ nguồn lực tài chính). Tự do hóa tài chính bao gồm tự do hóa tỷ giá hối đoái, tự do hóa lãi suất, xóa bỏ bao cấp vốn thông qua chỉ định tín dụng, giảm thiểu tỷ lệ dự trữ bắt buộc, tự do hóa các hoạt động của các tổ chức tài chính trong nước và quốc tế trên nền tảng của tự do hóa các tài khoản vãng lai và tài khoản vốn. Tự do hóa tài chính cũng đồng nghĩa với việc mở rộng cạnh tranh của các định chế tài chính, cùng với việc chấm dứt phân biệt đối xử về pháp lý giữa các loại hoạt động khác nhau.

### *2.1.5. Khái niệm hội nhập quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng*

Hội nhập quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng là quá trình chủ động gắn kết hoạt động ngân hàng của mỗi nước với hoạt động của hệ thống ngân hàng trong khu vực và thế giới, thông qua những nỗ lực mở cửa và tự do hóa hoạt động ngân hàng trong nước với điều kiện các hoạt động đó phải phù hợp với thông lệ, với luật pháp quốc tế. Hoạt động ngân hàng phải tuân thủ theo quy luật thị trường và các nguyên tắc kinh doanh

quốc tế, hoạt động ngân hàng được thực hiện theo tín hiệu thị trường do thị trường quyết định mà không bị ngăn chặn bởi các biện pháp quản lý hành chính, lãi suất, tỷ giá, hoạt động tín dụng ...

Mức độ hội nhập về ngân hàng được đo bằng mức độ mở cửa cho hoạt động ngân hàng của nước ngoài trên thị trường nội địa, cụ thể hơn là mức độ dỡ bỏ các giới hạn, rào cản ngăn cách hoạt động của các ngân hàng trong nước với hoạt động của ngân hàng trong khu vực và thế giới, mức độ xâm nhập hoạt động ngân hàng của quốc gia đó trên thị trường nước ngoài. Thực hiện hội nhập quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng đòi hỏi Chính phủ và NHTU phải xóa bỏ những ưu đãi, tiến tới cạnh tranh bình đẳng giữa các ngân hàng trong và ngoài nước. Do đó, mức độ hội nhập quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng có mối quan hệ chặt chẽ với mức độ tự do hóa tài chính - tiền tệ. Việc thực hiện tự do hóa tài chính - tiền tệ càng sâu rộng có hiệu quả thì việc hội nhập ngân hàng càng thuận lợi và nhanh chóng.

## **2.2 . Tác động tích cực và sự cần thiết hội nhập quốc tế về ngân hàng thương mại**

Hội nhập quốc tế là xu hướng tất yếu khách quan của nền kinh tế thế giới để tận dụng được dòng chảy vốn khổng lồ và công nghệ tiên tiến. Hội nhập quốc tế là điều kiện tiên đề cần thiết để phát triển kinh tế quốc gia đi vào quỹ đạo chung của thế giới.

Hội nhập kinh tế thế giới là tất yếu khách quan và trở thành xu thế không thể nào đảo ngược của bất kỳ quốc gia nào. Việt Nam cũng không nằm ngoài xu thế đó, chủ động tham gia vào quá trình toàn cầu hoá và hội nhập sẽ giúp Việt Nam vươn lên, theo kịp các nước trong khu vực và các nước phát triển, chuyển dịch cơ cấu ngành nghề và tăng tốc độ lưu thông các yếu tố sản xuất, bổ sung vốn, kỹ thuật, tận dụng ưu thế của các nước đi sau, thực hiện phát triển ngành nghề mới, tiến bộ công nghệ, đổi mới quản lý và phát triển toàn bộ nền kinh tế.

Hội nhập quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng cũng không nằm ngoài cuộc. Việc đẩy mạnh hội nhập quốc tế về ngân hàng thương mại, xây dựng vững mạnh hệ thống NHTM trở thành kênh dẫn nhập vốn cho nền kinh tế một cách tốt nhất. Trong quá trình hội nhập quốc tế, các NHTM không chỉ là nơi chuyển tải thông tin kinh tế mà còn thực hiện vai trò quan trọng phân phối lại vốn đầu tư, thậm chí là nơi xuất phát những thay đổi và những rối loạn về kinh tế vĩ mô. Nguồn vốn FDI, ODA sẽ bị sút giảm khi một hệ thống tài chính thiếu lành mạnh. Sẽ gây ra sự lãng phí nguồn vốn, hiệu quả đầu tư thấp khi phân bổ và sử dụng không hiệu quả các nguồn vốn, gây tác động tiêu cực đến kinh tế quốc gia. Thực tế cho thấy cuộc khủng hoảng tài chính châu Á xuất phát từ những nguyên nhân tiềm ẩn của một hệ thống ngân hàng yếu kém, mở rộng tín dụng quá mức, nợ khó đòi gia tăng.

Hội nhập quốc tế về NHTM có những tác động tích cực như sau:

Một là, Ngân hàng Trung ương các nước phải thiết lập các quy chế quản lý, kinh doanh sao cho phù hợp với quy tắc thông lệ chung vì khi hội nhập quốc tế bắt buộc phải thực hiện một luật chơi chung. Các ngân hàng thương mại muốn hoạt động tốt trong điều kiện hội nhập thì mặc nhiên phải tuân thủ các quy chế này. Điều này làm cho hoạt động ngân hàng dễ kiểm soát hơn và kiểm soát chặt chẽ hơn, nhưng cũng sẽ thông thoáng hơn do Ngân hàng Trung ương sẽ loại bỏ những can thiệp không phù hợp với cơ chế thị trường.

Hai là, trong điều kiện cạnh tranh ngày càng khốc liệt và phức tạp khi hội nhập quốc tế về tài chính ngân hàng thì các NHTM phải tự hoàn thiện và phát triển để hoạt động kinh doanh có hiệu quả hơn.

Ba là, NHTM các nước đang phát triển có điều kiện tranh thủ nguồn lực tài chính từ các ngân hàng nước ngoài để phát triển khi hội nhập vào hệ thống ngân hàng quốc tế. Bên cạnh đó, hội nhập quốc tế về ngân hàng giúp NHTM trong nước tiếp cận được thị trường mới, đồng thời nhờ tập trung vào lợi thế so sánh của mình, NHTM trong nước có thể tăng hiệu quả kinh doanh.

Bốn là, sự chuyển giao công nghệ sẽ diễn ra nếu có sự dịch chuyển lao động có tay nghề cao trong lĩnh vực ngân hàng khi các ngân hàng nước ngoài hoạt động trên thị trường nội địa. Trình độ quản lý khu vực ngân hàng được nâng cao thông qua sự chuyển giao này, đặc biệt trong quản lý rủi ro ngân hàng, quản lý tín dụng và đối với công cụ tài chính phái sinh, do các ngân hàng nước ngoài có nhiều kinh nghiệm hơn nhiều trong khả năng định giá đối với các sản phẩm này.

Năm là, hệ thống ngân hàng nội địa có cơ hội vươn lên chiếm lĩnh thị trường quốc tế khi hội nhập quốc tế về ngân hàng.

### **2.3 Sức ép của hội nhập quốc tế về ngân hàng đối với các NHTM**

Sức ép của hội nhập quốc tế của NHTM là không nhỏ, đó là:

- Mở cửa và hội nhập hoạt động ngân hàng thương mại là chấp nhận tham gia vào luật chơi chung bình đẳng áp dụng cho tất cả các nước. Trong điều kiện đó tình trạng dịch chuyển thị phần huy động vốn và cho vay từ các ngân hàng thương mại trong nước sang các ngân hàng nước ngoài chắc chắn sẽ xảy ra. Các ngân hàng nước ngoài có thể sẽ thu hút, giành được các khách hàng truyền thống, có độ tín nhiệm cao từ tay các NHTM trong nước, bán buôn với các doanh nghiệp, khách hàng tốt nhất và để lại cho các ngân hàng trong nước những khách hàng nhỏ, nhiều rủi ro.

- Cùng với việc thu hút, giành được các khách hàng tốt, các ngân hàng nước ngoài với những điều kiện về cơ sở vật chất, kinh nghiệm quản lý, sử dụng nguồn nhân lực sẽ thu hút cả nguồn nhân lực có trình độ cao của các NHTM trong nước, đặc biệt là các NHTMNN. Sự dịch chuyển nguồn nhân lực như vậy sẽ làm cho các NHTM trong nước – vốn đã thiếu nguồn nhân lực có trình độ, lại càng thiếu hơn.

- Các nhà đầu tư nước ngoài cũng được phép tham gia đầu tư góp vốn vào các ngân hàng nội địa, từ đó sẽ tham gia vào quá trình quản trị các ngân hàng, do đó khả năng “bị thôn tính” của các ngân hàng nội địa sẽ có thể xảy ra nếu như các ngân hàng này không có khả năng kiểm soát tốt đối tác của mình cũng như không đủ vốn để giữ được tỷ lệ ở mức kiểm soát. Ở mức độ cao hơn, quá trình thâm nhập này có thể làm cho hoạt động tiền tệ ngân hàng không phát triển theo định hướng của Nhà nước là phục vụ cho lợi ích của cộng đồng mà chuyển sang phục vụ cho mục đích tối đa hóa lợi nhuận của các nhà đầu tư nước ngoài.

- Đối với NHTU, hội nhập tài chính quốc tế của NHTM cũng sẽ làm giảm tính độc lập của CSTT do ảnh hưởng của quá trình tự do di chuyển các luồng vốn. Sự lựa chọn này tạo ra sức ép rất lớn cho NHTU trong quản lý tiền tệ và hoạt động ngân hàng.

- Hội nhập trong lĩnh vực ngân hàng thương mại làm gia tăng tính phức tạp trong quản lý, giám sát hoạt động ngân hàng cả tầm vĩ mô lẫn vi mô. Nếu không có đủ năng lực và kinh nghiệm quản lý thì hoạt động kiểm soát ngân hàng không hiệu quả và khó có thể can thiệp kịp thời khi xuất hiện các hành vi nguy hại cho hoạt động của hệ thống ngân hàng nói riêng, cũng như nền kinh tế nói chung.

- Đối với các nước đang phát triển thì quá trình hội nhập diễn ra trong điều kiện bản thân hệ thống ngân hàng thương mại trong nước hoạt động còn kém hiệu quả và vốn nhỏ bé. Điều đó có thể dẫn đến tình trạng dễ cạnh tranh, các ngân hàng sẽ chấp nhận một mức rủi ro cao hơn với hy vọng thu hút được nhiều lãi hơn để cải thiện tình hình tài chính. Cách phản ứng như vậy có thể làm cho hệ thống ngân hàng trong nước sẽ không phát triển mạnh hơn mà còn gặp rủi ro cao hơn.

Tóm lại, sức ép về hội nhập quốc tế của ngân hàng là không nhỏ. Thứ nhất, tạo sức ép cạnh tranh rất mạnh bởi các ngân hàng nước ngoài về vốn, công nghệ ngân hàng, hệ thống quản trị điều hành... Thứ hai, hội nhập quốc tế của ngân hàng thương mại là chấp nhận cuộc chơi không cân sức, hệ thống ngân hàng thương mại trong nước muốn đứng vững thì phải cố gắng rất nhiều.



## **2.4 Điều kiện để thực hiện hội nhập quốc tế về ngân hàng thương mại**

### **2.4.1. Điều kiện về năng lực tài chính của ngân hàng thương mại**

Hội nhập quốc tế về ngân hàng đồng nghĩa với các việc xóa bỏ những ưu đãi tiền tới cạnh tranh bình đẳng giữa các ngân hàng trên bình diện quốc tế. Năng lực tài chính là yếu tố cực kỳ quan trọng đánh giá mức độ tự chủ và khả năng cạnh tranh của mỗi ngân hàng. Năng lực tài chính của ngân hàng còn là căn cứ để xác định các tỷ lệ an toàn. Với ý nghĩa đó, để tham gia vào quá trình hội nhập quốc tế, vốn của các ngân hàng nội địa phải lớn tùy theo từng nước mà số vốn này có thể cao thấp khác nhau, nhưng phải luôn đảm bảo tỷ lệ an toàn cao hơn tỷ lệ tối thiểu. Năng lực tài chính là một trong những yếu tố cơ bản và then chốt nhất trong hoạt động ngân hàng. Là cơ sở xây dựng và phát triển các yếu tố nền tảng khác cho hoạt động ngân hàng (nguồn nhân lực, công nghệ, quản trị...), năng lực tài chính quyết định mức độ đầu tư cho công nghệ, đào tạo nguồn nhân lực, năng lực quản trị, tức là quyết định vị thế của các yếu tố còn lại so với các ngân hàng khác. Là yếu tố quyết định quy mô hoạt động và khả năng phục vụ cho nền kinh tế, năng lực tài chính xác định mức độ cho phép của hoạt động ngân hàng. Có thể nói năng lực tài chính là nguồn lực tiên quyết cho phát triển ở mọi khía cạnh của ngân hàng. Qua việc xem xét tầm quan trọng của năng lực tài chính, có thể rút ra yêu cầu đối với nguồn lực tài chính trong việc bảo đảm khả năng hoạt động cũng như khả năng tồn tại và phát triển của hệ thống NHTM Việt Nam trong môi trường hội nhập sâu sắc và cạnh tranh gay gắt hiện nay:

Một là, phải bảo đảm cho vị thế so sánh và khả năng cạnh tranh của các NHTM trong nước so với các NHNNg, phải có vốn chủ sở hữu phải đạt tương quan không thấp quá so với các NHNNg, nhằm bảo đảm khả năng huy động được ổn định và tạo niềm tin vào sức mạnh của các ngân hàng trong nước, nâng cao vị thế và uy tín trong điều kiện hội nhập để chống chọi “sóng gió” từ các NHNNg và môi trường cạnh tranh khắc nghiệt sắp tới.

Hai là, năng lực tài chính phải đáp ứng các yêu cầu về vốn và an toàn vốn theo quy định quốc tế, nhằm bảo đảm hoạt động ngân hàng được ổn định, an toàn, đồng thời tạo niềm tin cho các nhà đầu tư nước ngoài vào nền kinh tế nói chung và lĩnh vực tài chính nói riêng tại Việt Nam.

Ba là, phải bảo đảm khả năng đáp ứng đầy đủ các nhu cầu vốn ngày càng tăng về lượng và chất từ nền kinh tế đang trên đà tăng trưởng mạnh mẽ, cả về thời hạn và mục đích sử dụng. Với vai trò là kênh cung cấp vốn chủ yếu hiện nay thì yêu cầu này càng trở nên nghiêm túc hơn và quan trọng hơn đối với các NHTM. Một sự thiếu hụt vốn (dù là tạm thời do các ngân hàng thiếu khả năng cân đối các nguồn vốn khác thời hạn

hay nguồn vốn huy động không đủ cung ứng) có thể dẫn đến những tác động dây chuyền mà hậu quả là sự thụt lùi của cả nền kinh tế.

Bốn là, phải đủ mạnh để tạo khả năng đầu tư hợp lý vào công nghệ ngân hàng, đào tạo nguồn nhân lực đáp ứng nhu cầu hoạt động ngân hàng trong môi trường hội nhập.

Các tiêu chí để đánh giá năng lực tài chính của NHTM bao gồm: Thứ nhất, qui mô nguồn vốn của ngân hàng. Đây là chỉ tiêu quan trọng, qui mô vốn lớn tạo điều kiện cho NHTM đa dạng hoá các loại hình đầu tư để giảm thiểu rủi ro. Nguồn vốn thể hiện năng lực tài chính của NHTM quan trọng nhất là qui mô vốn tự có. Trong vốn tự có thì vốn điều lệ thể hiện năng lực và sức mạnh của NHTM bởi vì nó thể hiện lòng tin và sự chắc chắn đối với khách hàng, là cơ sở đảm bảo cho ngân hàng chống đỡ những rủi ro trong hoạt động kinh doanh của mình. Thứ hai, khả năng sinh lời của ngân hàng. Tiêu chí này được thể hiện qua các chỉ tiêu về doanh thu, lợi nhuận, tốc độ tăng trưởng qua các năm ... Thứ ba, chỉ tiêu an toàn trong hoạt động kinh doanh ngân hàng. Một chỉ tiêu để đánh giá sự an toàn trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng đó là tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu. Theo thông lệ quốc tế thì chỉ tiêu này đạt mức tối thiểu là 8%. Việc tuân thủ các qui định an toàn trong hoạt động ngân hàng có tính quyết định đến uy tín của ngân hàng và khả năng thu hút khách hàng.

#### *2.4.2 Điều kiện về năng lực quản trị của ngân hàng thương mại*

Quản trị kinh doanh ngân hàng là một phạm trù rất rộng, bao hàm toàn bộ việc quản lý điều hành hoạt động và tổ chức của ngân hàng. Đó là những hoạt động xây dựng và phát triển chiến lược kinh doanh (marketing, sản phẩm, dịch vụ ...) quản trị tổ chức, bộ máy và cơ cấu hoạt động của ngân hàng, quản trị việc tuyển chọn, đào tạo và tái đào tạo nguồn nhân lực, quản lý việc sử dụng các nguồn lực tài chính, quản trị các hoạt động kinh doanh, đầu tư và quản trị kết quả tài chính, hiệu quả kinh doanh ngân hàng. Quản trị được xem là một trong những yếu tố quan trọng quyết định sự tồn tại và phát triển của ngân hàng, xây dựng, giám sát, tác động và đánh giá toàn bộ hoạt động ngân hàng, bảo đảm cho hoạt động ngân hàng theo đúng mục tiêu, kế hoạch. Các tiêu chí quan trọng đánh giá năng lực quản lý của nhà quản trị ngân hàng là: Thứ nhất, chiến lược kinh doanh của ngân hàng: như chiến lược marketing, phát triển sản phẩm dịch vụ ... Một ngân hàng có thể phát triển trên thị phần hay bị thu hẹp thị phần tùy thuộc vào chiến lược kinh doanh có hiệu quả hay không. Thứ hai, mức độ tăng trưởng kết quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Thứ ba, khả năng vượt qua những giai đoạn khó khăn của môi trường kinh doanh.

Môi trường hoạt động ngân hàng trong bối cảnh toàn cầu hóa và hội nhập đặt ra những yêu cầu đối với hoạt động quản trị kinh doanh ngân hàng:

- Nâng cao trình độ quản trị ngân hàng theo tiêu chuẩn quốc tế. Hệ thống ngân hàng hội nhập được với thế giới và khu vực, không những là những ngân hàng lớn mà còn phải có đội ngũ cán bộ quản lý điều hành hoạt động ngân hàng theo tiêu chuẩn quốc tế. Đội ngũ đó phải được đào tạo có bài bản, được học hỏi kinh nghiệm về quản trị và điều hành ngân hàng ở những nước có hệ thống ngân hàng phát triển. Đồng thời xây dựng được một hệ thống phương pháp và công cụ quản lý rủi ro theo phương châm ngăn ngừa và hạn chế chứ không phải xử lý hậu quả của rủi ro như một số ngân hàng ở các nước chậm phát triển đã làm.

- Phải bảo đảm cho hoạt động kinh doanh thích ứng với những thay đổi trong môi trường kinh doanh trong tình hình hội nhập. Hoạt động quản trị phải tạo những bước phát triển về phương thức, kỹ thuật quản trị (năng động, linh hoạt, hiện đại ...) đủ khả năng ra những quyết định quản trị phù hợp với những thay đổi và phát triển của nhu cầu khách hàng, với tình hình cạnh tranh dựa trên sự phát triển của công nghệ và thị trường kinh doanh toàn cầu.

- Phải đáp ứng nhu cầu tăng chất lượng sản phẩm, dịch vụ, phát triển quy mô hoạt động và tăng tiềm lực các yếu tố nền tảng hoạt động ngân hàng. Các nhà quản trị phải có khả năng nắm bắt các diễn biến thị trường và nhu cầu khách hàng và điều chỉnh các hoạt động ngân hàng hướng đến việc phục vụ tốt nhất các nhu cầu phát triển theo sự phát triển của nền kinh tế trong điều kiện hội nhập. Các nhà quản trị cũng phải có khả năng xác định các tiêu chuẩn, tiến hành các hoạt động tăng chất lượng và kiểm soát năng lực của các yếu tố tạo nên tiềm lực hoạt động ngân hàng (công nghệ, tài chính, nguồn nhân lực), bảo đảm cho các yếu tố này luôn phát triển và phù hợp với các yêu cầu trong tình hình kinh doanh toàn cầu hóa.

#### 2.4.3. Điều kiện về sản phẩm dịch vụ NHTM

Chìa khóa của sự thành công trong cạnh tranh là duy trì và không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ thông qua việc đáp ứng nhu cầu của khách hàng một cách tốt nhất. Chất lượng dịch vụ phản ánh khả năng ngân hàng đáp ứng, thậm chí cao hơn kỳ vọng của khách hàng và được duy trì một cách thường xuyên, nhất quán trong một thời gian dài. Chất lượng sản phẩm dịch vụ được thể hiện qua:

Thứ nhất, mức độ hấp dẫn về giá cả của sản phẩm dịch vụ: khách hàng có quyết định sử dụng dịch vụ ngân hàng mình hay không thì giá cả của sản phẩm dịch vụ ảnh hưởng rất lớn đến quyết định đó.

Thứ hai, sự đa dạng và phong phú của sản phẩm dịch vụ ngân hàng. Điều này đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng.

Thứ ba, sự an toàn, nhanh chóng, tiện nghi mà sản phẩm dịch vụ ngân hàng mang lại nhằm đáp ứng khách hàng một cách tốt nhất.

Đây là chiến lược phát triển tạo tiền đề nâng cao khả năng cạnh tranh trong quá trình hội nhập quốc tế; thúc đẩy quá trình hiện đại hóa công nghệ ngân hàng, cải tiến quy trình nghiệp vụ, đổi mới nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng ...

Ngoài ra đối với nền kinh tế, việc phát triển và đa dạng hóa và nâng cao chất lượng các sản phẩm dịch vụ ngân hàng là rất cần thiết và nó mang nhiều tác động tích cực. Điều đó được thể hiện trên các khía cạnh sau: thứ nhất, đáp ứng nhu cầu về các dịch vụ ngân hàng ngày một tăng cao của nền kinh tế; thứ hai, việc phát triển và đa dạng hóa dịch vụ ngân hàng nó mới có thể đáp ứng với sự phát triển của nền kinh tế hiện đại...

#### 2.4.4. Điều kiện về chất lượng nguồn nhân lực

Đảng và Nhà nước nhận thức: “con người và nguồn nhân lực là nhân tố quyết định sự phát triển đất nước trong thời kỳ công nghiệp hóa, hiện đại hóa” [81]. Nguồn nhân lực là một trong những yếu tố quan trọng và mang tính quyết định đối với hoạt động cũng như sự tồn tại và phát triển của các NHTM trong điều kiện hội nhập và cạnh tranh ngày càng gay gắt. Nguồn nhân lực đóng vai trò chủ thể đối với việc tiếp nhận, khai thác các yếu tố nguồn lực khác (công nghệ và vốn) và cao hơn nữa là nâng cấp và nâng cao tiềm lực của các nguồn lực đó. Không ngân hàng nào có thể tồn tại vững vàng, chứ chưa nói đến phát triển, trong môi trường kinh doanh hội nhập hiện nay mà không có đội ngũ nhân viên đủ khả năng, trước hết là tiếp cận và biết cách sử dụng các công nghệ phục vụ hoạt động ngân hàng và bảo đảm thành thực nghiệp vụ (duy trì rủi ro tác nghiệp ở mức có thể để ngân hàng tồn tại). Vì vậy việc xác định yêu cầu trình độ nguồn nhân lực và sau đó là nâng cao trình độ đội ngũ cán bộ ngành ngân hàng phù hợp với môi trường hội nhập là bắt buộc và tất yếu khách quan:

- Nguồn nhân lực phải có trình độ chuyên môn, trình độ nghiệp vụ cao. Đây là yêu cầu cơ bản bắt buộc đối với mỗi nhân viên ngân hàng. Nhân viên ngân hàng ngày nay phải có trình độ hơn hẳn trước đây, phải được trang bị những kiến thức nền tảng bài bản và kỹ năng lý luận chuyên sâu về tiền tệ ngân hàng, phải hiểu và nắm vững những nghiệp vụ cũng như những rủi ro tác nghiệp có thể có liên quan đến nghiệp vụ.

- Nguồn nhân lực ngân hàng phải có những tố chất của nhân viên hiện đại đáp ứng yêu cầu phát triển kinh tế: khả năng làm việc độc lập và phát huy hiệu quả khi tham gia các hoạt động phối hợp nhóm, có ý thức tổ chức và kỷ luật cao, có tính nguyên tắc và chuyên nghiệp trong công việc ...

- Sử dụng thành thạo ngôn ngữ quốc tế và công nghệ thông tin là yêu cầu cơ bản của nhân viên ngân hàng trong hoạt động kinh doanh ngân hàng toàn cầu hóa hiện nay. Nhưng để ngân hàng tồn tại và phát triển, nguồn nhân lực ngân hàng cần thiết phải biết sáng tạo phát triển các công nghệ theo nhu cầu hoạt động và phát triển của ngân hàng, cũng như phục vụ nhu cầu ngày càng đa dạng, khắt khe của khách hàng. Nhận chuyển giao và ứng dụng công nghệ ngân hàng từ nước ngoài chỉ là điều kiện cơ bản để ngân hàng tồn tại trong môi trường hiện nay, để phát triển thì không ai khác hơn là cán bộ ngân hàng phải biết phát triển và xây dựng tiếp trên nền tảng công nghệ đó - những công nghệ có thể đáp ứng việc phục vụ nhu cầu của khách hàng Việt Nam.

- Nguồn nhân lực ngân hàng phải có khả năng thích ứng và phản ứng nhanh chóng với những thay đổi điều kiện và môi trường làm việc. Hoạt động ngân hàng hiện đại bao hàm những thay đổi nhanh chóng của môi trường và điều kiện làm việc của nhân viên ngân hàng. Nhân viên ngân hàng ngày nay, do áp lực cạnh tranh và đặc điểm hoạt động ngân hàng, phải thay đổi môi trường làm việc liên tục (như việc cán bộ ngân hàng phải đi thực tế tìm hiểu hoạt động kinh doanh của khách hàng), phải hoạt động trong những điều kiện rất khác nhau (về cơ sở hạ tầng kỹ thuật ...). Vì vậy, tăng cường khả năng thích nghi và thay đổi là yêu cầu để cán bộ ngân hàng hoạt động hiệu quả trong điều kiện hiện nay.

#### 2.4.5. Điều kiện về thương hiệu

Trong quá trình sản xuất cũng như tiêu dùng, thương hiệu có ý nghĩa vô cùng quan trọng. Thương hiệu sẽ khắc sâu trong trí nhớ của khách hàng và sẽ trường tồn nếu được dày công xây dựng. Do vậy thương hiệu không chỉ là biểu tượng quảng cáo mà nó là những giá trị được khách hàng cảm nhận và ghi nhận. Thực tế đã chứng minh rằng thương hiệu tốt sẽ là bảo bối bất ly thân của các tổ chức hoạt động trong lĩnh vực cung cấp dịch vụ tài chính. Đặc biệt khi thị trường tài chính phát triển và cạnh tranh khốc liệt như hiện nay thì thương hiệu sẽ là nhân tố mang tính quyết định trong việc lựa chọn ngân hàng của bất kỳ một tổ chức, cá nhân nào trong nền kinh tế. Để có thương hiệu tốt, không phải chỉ ngày một ngày hai đạt được mà thương hiệu chỉ được hình thành sau một thời gian trải nghiệm nhất định về tất cả những gì liên quan như chất lượng của hàng hóa, dịch vụ, tiềm lực tài chính ... mà một ngân hàng hứa hẹn với thị trường.

Hoạt động tiền thân của định chế tài chính ngân hàng là nhận, giữ hộ, cho vay, làm đại lý thanh toán. Cho tới nay những hoạt động xương sống của một ngân hàng vẫn là những hoạt động này. Điều đó có nghĩa là một ngân hàng chỉ có thể hoạt động được nếu như có những khách hàng tin tưởng gửi tiền vào các ngân hàng và tạo lập các quan hệ giao dịch. Từ đó người ta đặt ra một câu hỏi là tại sao khách hàng lại chọn

ngân hàng này mà không chọn ngân hàng kia để đặt quan hệ giao dịch và gửi tiền? Quyết định sự lựa chọn ở đây đó chính là thương hiệu.

Tóm lại, thương hiệu là tài sản vô hình của ngân hàng. Nó có khả năng tác động đến thái độ, hành vi của người tiêu dùng. Uy tín, thương hiệu tạo ra lợi thế cạnh tranh vì nó giúp ngân hàng thuận lợi hơn khi tìm kiếm, phát triển thị phần, tạo ra lợi nhuận cho ngân hàng. Sản phẩm của ngân hàng là dịch vụ về tiền tệ nên uy tín, thương hiệu của ngân hàng rất quan trọng trong việc thu hút khách hàng.

#### *2.4.6 Điều kiện về hệ thống mạng lưới NHTM*

Hệ thống mạng lưới của NHTM được thể hiện ở số lượng chi nhánh và các đơn vị trực thuộc khác như sở giao dịch, phòng giao dịch, các điểm giao dịch. Đây là yếu tố quan trọng để NH chiếm lĩnh thị phần, phục vụ cung ứng sản phẩm dịch vụ cho khách hàng tốt hơn. Như vậy, hệ thống mạng lưới cũng là nhân tố quan trọng giúp ngân hàng nâng cao năng lực cạnh tranh của mình. Tuy nhiên, việc mở rộng mạng lưới cần phải tính toán, cân nhắc cho phù hợp vì chi phí mở rộng mạng lưới đối với lĩnh vực ngân hàng là rất cao. Đồng thời việc mở rộng mạng lưới phải thể hiện tính hợp lý trong phân bổ chi nhánh ở các vùng, miền cũng như vấn đề quản lý, giám sát hoạt động chúng.

#### *2.4.7. Điều kiện về trình độ công nghệ ngân hàng*

Công nghệ ngân hàng hiện đại tiên tiến là điều kiện vật chất quan trọng để hội nhập thành công. Công nghệ ngân hàng hiện đại được xây dựng trên nền tảng kỹ thuật hiện đại với việc ứng dụng thành tựu tin học vào quản lý và hoạt động, thiết lập hệ thống truyền dẫn liên thông quốc tế, hệ thống thanh toán điện tử, nối mạng thanh toán quốc tế, hệ thống xử lý thông tin, hệ thống thanh toán ... Sự phát triển của nền kinh tế và khoa học công nghệ dẫn đến những đòi hỏi ngày càng khắt khe hơn về tính năng của sản phẩm - dịch vụ ngân hàng. Khách hàng trở thành người quyết định mức phát triển và đưa ra những yêu cầu đối với sản phẩm - dịch vụ ngân hàng và trong điều kiện cạnh tranh gay gắt của toàn cầu hoá kinh tế, các ngân hàng phải thỏa mãn những yêu cầu đó. Các ngân hàng phải xem việc đầu tư ứng dụng công nghệ thông tin vào hoạt động ngân hàng là lợi thế cạnh tranh cần thiết. Vì vậy yêu cầu đối với công nghệ ngân hàng tuy có vẻ rất đơn giản, chỉ là việc bảo đảm trình độ công nghệ cập nhật nhất, tiên tiến nhất, nhưng là yêu cầu rất khó khăn trong điều kiện hạn chế về vốn đầu tư, trình độ cán bộ công nghệ thông tin và điều kiện pháp lý ở Việt Nam hiện nay. Những yêu cầu cụ thể liên quan đến công nghệ ngân hàng:

Thứ nhất, trình độ công nghệ ngân hàng phải theo kịp trình độ phát triển công nghệ của các ngân hàng lớn nước ngoài, bảo đảm khả năng cung cấp các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng hiện đại mà quốc tế có.

Thứ hai, trình độ kỹ thuật và khả năng ứng dụng công nghệ của đội ngũ cán bộ ngân hàng phải tương xứng với tính hiện đại của công nghệ. Cán bộ ngân hàng phải có khả năng vận hành tốt các hệ thống ứng dụng công nghệ tiên tiến và sáng tạo dựa trên các nền tảng công nghệ hiện đại.

Thứ ba, ứng dụng công nghệ tại Việt Nam phải phù hợp với nhu cầu của khách hàng là người Việt Nam, các sản phẩm dịch vụ ứng dụng công nghệ ngân hàng phải được thiết kế phù hợp với nhu cầu khách hàng trong điều kiện phát triển của nền kinh tế.

Để phục vụ nhu cầu nền kinh tế đang chuyển đổi và phát triển là đổi mới, ứng dụng mạnh mẽ công nghệ thông tin vào hoạt động ngân hàng. Trong thời kỳ xu hướng hội nhập kinh tế quốc tế đang chuyển động hết sức nhanh chóng thì hiện đại hóa công nghệ càng nhanh, các ngân hàng càng có lợi thế khi tham gia vào các hoạt động ngân hàng quốc tế. Ngược lại, sự chậm trễ là nguy cơ, bất lợi nhiều mặt là mối đe dọa khả năng cạnh tranh của các NHTM.

#### 2.4.8. Điều kiện pháp lý

Đó là khung pháp lý, đặc biệt là khung pháp lý về tự do hóa tài chính trong lĩnh vực ngân hàng nhằm tạo ra sân chơi bình đẳng, phù hợp với thông lệ quốc tế. Hội nhập quốc tế về ngân hàng được đo lường bằng mức độ tự do hoá tài chính trong lĩnh vực ngân hàng. Hoàn thiện khung pháp lý để tạo ra sân chơi bình đẳng, an toàn cho hệ thống NHTM, bao gồm ngân hàng trong nước, ngân hàng liên doanh, ngân hàng nước ngoài hoạt động trên lãnh thổ Việt Nam. Xóa bỏ các quy định mang nặng tính phân biệt đối xử đối với các định chế tài chính nước ngoài.

Môi trường pháp lý cũng là một trong những điều kiện cần đầu tiên để các nhà đầu tư nước ngoài quan tâm khi tham gia hoạt động kinh tế tại Việt Nam, là những biểu hiện thực tế của các cam kết và lộ trình hội nhập tài chính, ngân hàng của Việt Nam đối với quốc tế. Môi trường pháp lý có tầm quan trọng nhất định, là yếu tố vĩ mô trong việc bảo đảm các hoạt động ngân hàng được hợp pháp, và trong điều kiện hội nhập là phù hợp với các quy định, thông lệ là nguyên tắc hoạt động ngân hàng quốc tế. Một môi trường pháp lý yếu kém là đường dẫn cho những thất bại được báo trước và những rủi ro sụp đổ cả hệ thống tài chính của một quốc gia. Khủng hoảng Đông Nam Á, một lần nữa có thể được sử dụng như một minh chứng hùng hồn về những thất bại từ nguyên nhân của những hệ thống pháp lý yếu kém, không đủ sức chống chọi với

những tác động tiêu cực của toàn cầu hóa kinh tế. Trong điều kiện hội nhập và tình hình môi trường pháp lý lĩnh vực ngân hàng Việt Nam còn kém phát triển, những yêu cầu đặt ra cho hệ thống pháp lý là cần thiết và là cơ sở cho việc xây dựng những giải pháp và lộ trình hoàn thiện môi trường pháp lý phù hợp với điều kiện Việt Nam và phù hợp với quá trình hội nhập:

- Xây dựng hệ thống luật lệ, chính sách thống nhất phù hợp với thông lệ quốc tế. Hội nhập vào thị trường tài chính ngân hàng thế giới buộc các thành viên phải tuân thủ các quy chế chung trên thị trường, cũng như các quy chế của các định chế tài chính quốc tế đặt ra cho các thành viên. Điều đó đòi hỏi hệ thống luật lệ, chính sách liên quan đến hoạt động tiền tệ ngân hàng phải được sửa đổi, bổ sung cho phù hợp với thông lệ quốc tế, với việc chuyển hướng kinh doanh ngân hàng theo cơ chế kinh tế thị trường hiện đại. Đây chính là một điều kiện để ngành ngân hàng có thể tiếp cận, tham gia vào các hoạt động đầu tư, cung cấp dịch vụ ngân hàng, phát triển các sản phẩm dịch vụ mới với phạm vi hoạt động không chỉ trong nước mà còn cung ứng ra nước ngoài. Hệ thống luật lệ chính sách thống nhất, phù hợp với thông lệ quốc tế cũng sẽ tạo điều kiện cho mỗi quốc gia kiểm soát tốt hơn hoạt động của các NHNNg trên thị trường nội địa.

- Trong điều kiện hội nhập hệ thống pháp lý đòi hỏi phải vững mạnh và đủ khả năng thúc đẩy, tạo điều kiện cho các ngân hàng phát triển. Hệ thống pháp lý phải đáp ứng yêu cầu của việc bảo đảm cho hoạt động ngân hàng trong điều kiện, hoàn cảnh mới được hợp pháp, phải luôn được cải tiến và hoàn thiện theo sự phát triển hoạt động ngân hàng theo hướng quốc tế hóa, cần thiết phải đi trước để thúc đẩy các hoạt động ngân hàng được quốc tế hóa.

- Việc xây dựng các quy định pháp lý phù hợp với các thông lệ và các cam kết quốc tế là tất yếu trong tiến trình toàn cầu hóa mọi mặt của nền kinh tế thế giới nhằm tạo ra một môi trường, sân chơi quốc tế thống nhất, tiêu chuẩn hóa và rõ ràng. Hệ thống pháp lý phải minh bạch và phù hợp với các thông lệ, thể chế, quy định quốc tế và các cam kết hội nhập. Hệ thống pháp lý cũng phải bảo đảm sự bình đẳng và mang tính mở cửa vì quyền lợi của tất cả các nước tham gia hoạt động kinh tế quốc tế với nhau.

- Cần phải có một cơ chế và trình độ quản lý, điều hành hệ thống pháp lý tốt, tạo điều kiện cho hoạt động tài chính, ngân hàng thông suốt, hợp pháp, công bằng và ổn định. Trình độ quản lý phải đáp ứng yêu cầu việc thực thi và bảo vệ tính công bằng của các quy định pháp lý, phải bảo đảm cho hoạt động của toàn hệ thống ngân hàng là hợp lệ. Các cơ chế thanh tra, giám sát hoạt động ngân hàng phải được xây dựng và thực thi một cách hiệu quả.



- Trong sân chơi hội nhập các cấp quản lý ở mỗi quốc gia phải bảo đảm được sự ổn định của môi trường pháp lý của nước mình để bảo đảm cho các hoạt động ngân hàng của các nhà đầu tư nước ngoài không bị xáo trộn, biến động ngoài dự tính của họ. Môi trường pháp lý phải ổn định như một điều kiện, một yêu cầu của quốc tế đối với hoạt động ngân hàng.



**TTBD ĐBDC**

