

THỰC TRẠNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VIỆT NAM

TRONG BỐI CẢNH HỘI NHẬP

1. Thực trạng các đặc điểm cơ bản về năng lực cạnh tranh của NHTM Việt Nam trước thềm hội nhập

1.1. Năng lực tài chính

Vốn tự có thể hiện năng lực và sức mạnh trong cuộc đua cạnh tranh của các NHTM bởi vì nó thể hiện lòng tin và sự chắc chắn đối với khách hàng, là tấm đệm để đảm bảo cho mỗi ngân hàng chống được những rủi ro trong hoạt động của NHTM cũng như chống đỡ trước những biến động của môi trường kinh doanh.

Một cản trở rất lớn cho sự phát triển qui mô tài sản theo quy định và tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu về cạnh tranh mở rộng hoạt động, thị phần hoạt động của NHTM Việt Nam so với ngân hàng nước ngoài trong xu hướng hội nhập đó chính là qui mô vốn. Vốn các NHTM Việt Nam tuy có tăng trưởng nhưng qui mô vốn của các NHTM còn rất nhỏ so với ngân hàng trong khu vực và thế giới. Trong thời gian qua, quy mô vốn của các NHTM Việt Nam tuy tăng trưởng, nhưng so với vốn bình quân của các NHTM trong khu vực là 500 triệu USD (tương đương với 8.000 tỷ đồng) thì vốn của các NHTM Việt Nam còn quá nhỏ (xem bảng 2.1).

Theo báo cáo phát triển tài chính 2010 của Diễn đàn kinh tế thế giới (WEF) về các chỉ số phát triển tài chính xếp hạng Việt Nam tăng 0.04 điểm, từ 2.99 điểm trong năm 2009 lên 3.03 điểm trong năm 2010 (đứng thứ 46 trên 52 nước được đánh giá) (xem bảng 2.2). Hầu hết các chỉ số được xếp hạng cạnh tranh thấp (xem bảng 2.3).

1.2. Năng lực quản lý

Khả năng sinh lời là điều kiện để đánh giá năng lực quản lý, hiệu quả kinh doanh của ngân hàng.

Mức sinh lời đạt được kết quả tích cực trong những năm gần đây của các NHTM Việt Nam là một dấu hiệu tốt về năng lực quản lý. Đây là kết quả của những nỗ lực đáng ghi nhận của các ngân hàng Việt Nam, song mức độ bền vững của các chỉ tiêu này phụ thuộc rất nhiều vào việc các NHTM Việt Nam sẽ tiếp tục đổi mới và nâng cao năng lực cạnh tranh của mình như thế nào trong

quá trình hội nhập kinh tế quốc tế. Thực tế này đạt được một phần cũng do các NHTM Việt Nam có những lợi thế tuyệt đối so với các ngân hàng nước ngoài hoạt động tại Việt Nam về những điều kiện ràng buộc về pháp lý, hay nói cách khác các NHTM VN đã được bảo hộ của NHNN nên chưa phản ánh đầy đủ năng lực cạnh tranh thực sự của các NHTM VN. Khi Việt Nam mở cửa nền kinh tế, đặc biệt mở cửa các dịch vụ tài chính ngân hàng để thực hiện cam kết khi gia nhập WTO thì các bảo hộ của Nhà nước không còn nữa, các NHTM VN phải tự mình đối đầu với các ngân hàng lớn mạnh trên thế giới ồ ạt đầu tư vào Việt Nam.

Tuy nhiên nếu dựa trên tiêu chí đánh giá theo thông lệ quốc tế thì so với các nước khác trong khu vực các chỉ số ROA, ROE (chỉ số đánh giá khả năng sinh lời) của Việt Nam vẫn ở mức khiêm tốn:

Xét trên bình diện quốc tế, những kết quả mà chúng ta đạt được vẫn còn rất nhỏ bé. Để đạt được mục tiêu vươn ra thị trường quốc tế thì các ngân hàng Việt Nam vẫn còn rất nhiều việc phải làm.

1.3. Chất lượng sản phẩm dịch vụ

Các ngân hàng nước ngoài không chỉ cạnh tranh với các ngân hàng trong nước về các sản phẩm dịch vụ ngân hàng truyền thống như tín dụng, thanh toán, nhận tiền gửi ... mà còn trong việc cung cấp các dịch vụ ngân hàng hiện đại. Như vậy, sự có mặt của các ngân hàng nước ngoài đã làm tăng sức ép cạnh tranh trong lĩnh vực ngân hàng.

Các sản phẩm dịch vụ ngân hàng hiện nay mặc dù ngày càng được cải tiến nhưng so với khu vực và thế giới thì sản phẩm dịch vụ của NH vẫn còn nghèo nàn, đơn điệu, chất lượng dịch vụ thấp. Dịch vụ của từng ngân hàng chưa tạo dựng được thương hiệu riêng, quy mô của dịch vụ còn nhỏ, chất lượng dịch vụ thấp, sức cạnh tranh yếu, tiện ích của một số dịch vụ đối với khách hàng chưa cao. Các dịch vụ ngân hàng hiện đại chưa phát triển đồng bộ. Rất nhiều dịch vụ phát triển chưa xứng với tiềm năng, đặc biệt là các dịch vụ bán lẻ, dịch vụ quản lý tài sản, trung gian tiền tệ, cung cấp thông tin tài chính và dịch vụ chuyển đổi, dịch vụ giành cho khách hàng thượng lưu, tư vấn và hỗ trợ tài chính, trao đổi công cụ tài chính...

Thị trường dịch vụ ngân hàng vẫn phát triển dưới mức tiềm năng, các hoạt động tiền tệ, công cụ phái sinh ngoại hối, công cụ tỷ giá, công cụ lãi suất

vẫn trong giai đoạn đầu. Do những hạn chế về số lượng, chất lượng và khả năng tiếp cận dịch vụ ngân hàng nên mức độ đáp ứng nhu cầu xã hội đối với dịch vụ ngân hàng chưa cao.

Khi sự phân biệt giữa NHTM trong nước và nước ngoài được xóa bỏ vào năm 2011, nếu dịch vụ ngân hàng không được cải tiến mạnh mẽ, phát triển dịch vụ chưa theo định hướng nhu cầu của khách hàng, thì hệ thống ngân hàng trong nước sẽ khó duy trì thị phần của mình. Thời điểm tự do hóa hoàn toàn thị trường dịch vụ ngân hàng của Việt Nam đã đang đến, nhưng so với các phương thức cung cấp dịch vụ trong GATS, các dịch vụ ngân hàng Việt Nam chủ yếu được cung cấp ở trong nước. Còn các dịch vụ cung cấp qua biên giới, hiện diện thương mại và hiện diện của thể nhân còn hạn chế.

1.4. Chất lượng nguồn nhân lực

Bất kỳ lĩnh vực nào cũng vậy, con người luôn đóng một vai trò quan trọng trong quá trình hình thành và phát triển lĩnh vực đó. Do đó, có thể nhận rằng, nguồn nhân lực là yếu tố quyết định đến năng lực cạnh tranh của hệ thống NHTM VN. Nhìn một cách tổng thể thì nguồn nhân lực hiện nay của các NHTM VN có tuổi trung bình còn rất trẻ, phần lớn được đào tạo trong môi trường mới, môi trường đất nước đang hội nhập vào nền kinh tế thế giới và rất năng động. Trong những năm qua, hầu hết các NHTM VN đều tổ chức các lớp bồi dưỡng nhằm nâng cao trình độ nghiệp vụ, kinh nghiệm làm việc và cập nhật những kiến thức mới trong nền kinh tế thị trường. Việc bùng nổ công nghệ thông tin cũng đã tạo cơ hội cho các lao động trẻ ngày nay tiếp thu nhanh những kiến thức và kinh nghiệm làm việc của mình thông qua internet.

Hiện nay, các cán bộ nhân viên của hầu hết các NHTM VN đều đã được đào tạo có hệ thống. Tỷ lệ đại học và trên đại học chiếm khoảng 60 – 70%. Đây là một tín hiệu tốt và là một trong những điều kiện thuận lợi để các NHTM VN nâng cao năng lực cạnh tranh. Bên cạnh đó, trình độ quản trị của đội ngũ lãnh đạo ngày càng được nâng lên rõ rệt do các NHTM VN đã hợp tác với các NHNNg để đào tạo kỹ năng quản trị cho các cán bộ ngân hàng. Cùng với sự mở cửa của đất nước, ngày càng có nhiều người trong nước du học tại nước ngoài nên trình độ cũng được nâng lên đáng kể.

Tuy nhiên xét trên phương diện chung với các nước phát triển, nhân lực ngành ngân hàng Việt Nam vẫn còn rất nhiều hạn chế. Một số tồn tại về nguồn

nhân lực tại các NHTM VN có thể kể đến như:

Thứ nhất, có nhiều cán bộ, nhân viên trong ngành ngân hàng ít chịu học hỏi, đặc biệt là các nhân viên tín dụng. Một phần do tính chất nghiệp vụ hiện nay của các ngân hàng chưa cao. Cụ thể, các ngân hàng chỉ chú trọng đến tài sản thế chấp khi cho vay nên công việc của nhân viên tín dụng khá nhẹ nhàng. Điều này làm cho các nhân viên tín dụng ít chịu trao dồi kiến thức, và kết quả là không có kiến thức sâu rộng về các ngành nghề khác nhau, làm hạn chế trong khâu thẩm định cho vay, ảnh hưởng lớn tính hiệu quả trong kinh doanh.

Thứ hai, chế độ lương, thưởng của các ngân hàng còn thấp. Đây là một nghịch lý vì hầu hết các ngân hàng trên thế giới, nhân viên ngành này thường có khoảng tiền lương cao hơn so với các ngành khác. Việc trả một mức lương thấp sẽ làm hạn chế tinh thần làm việc, sự nhiệt tình và tính sáng tạo trong công việc của người lao động và tất nhiên, sẽ có thể dẫn đến vi phạm đạo đức nghề nghiệp. Vì thế, việc chảy máu chất xám là điều tất yếu khi các NHNNg tham gia vào thị trường Việt Nam.

Thứ ba, thách thức trong công tác quản trị ngày càng trở nên gay gắt, đòi hỏi các cán bộ quản lý có kiến thức sâu rộng không những chỉ ngành ngân hàng mà còn các ngành nghề khác. Tuy nhiên, rất nhiều các cán bộ quản lý ít am hiểu thị trường, quản lý theo kiểu áp đặt. Điều này đã làm hạn chế rất nhiều đến khả năng làm việc của nhân viên cấp dưới.

Thứ tư, trình độ của các cán bộ quản lý của đa số các NHTM VN vẫn còn rất hạn chế. Nguyên nhân là do tốc độ mở rộng chi nhánh ngày càng nhiều nên các NHTM VN thiếu các cán bộ quản lý có chuyên môn. Từ đó dẫn đến việc bổ nhiệm các nhân viên cũ trong ngân hàng mặc dù các nhân viên này chưa đáp ứng được trình độ của một nhà quản lý và kinh doanh tiền tệ. Hơn nữa, chuyện làm việc theo ê kíp, người này nâng đỡ người kia ... vẫn còn khá phổ biến trong các NHTM VN đặc biệt là các NHTM NN.

Thứ năm, cơ cấu tổ chức của hầu hết các NHTM VN hiện nay còn quá công kênh, không tạo được thuận tiện tối đa cho các tổ chức cấp dưới phát huy hết năng lực cũng như sự sáng tạo của mình.

Khi hàng loạt NHNNg tham gia vào thị trường nước ta, họ sẵn sàng trả mức lương cao hơn để kéo nguồn nhân lực về phía mình. Với tiềm lực tài

chính mạnh, họ không ngần ngại trả một mức lương hợp lý để thu hút nguồn nhân lực có kinh nghiệm từ các NHTM VN. Tương lai, đây là một bài toán khó giải cho các NHTM VN, họ không những bị cạnh tranh tại các NHTM trong nước với nhau mà phải đương đầu với việc chảy máu chất xám sang các NHNNg. Và từ đó, các NHTM VN có khả năng mất dần lợi thế cạnh tranh của mình.

1.5. Thương hiệu

Hệ thống ngân hàng trong thời gian qua đã quan tâm đến việc tạo dựng thương hiệu cho mình như đã thiết lập tầm nhìn, sứ mệnh mục tiêu, đã thiết lập hệ thống nhận diện thương hiệu thống nhất cho ngân hàng và các chi nhánh, đã xây dựng quy chế quản lý thương hiệu, đã thay đổi logo nhận diện thương hiệu. Với những bước phát triển của mình đã dần dần tạo lập được những nhân tố mang tính giá trị cốt lõi của thương hiệu cho hệ thống ngân hàng Việt Nam. Tuy nhiên, ở chừng mực nào đó cho đến nay vẫn thực sự chưa có một thương hiệu tốt cho các ngân hàng Việt Nam so với các nước trong khu vực và trên thế giới, thương hiệu của ngành ngân hàng Việt nam so với thế giới vẫn còn mờ nhạt.

Thương hiệu của các NHTM VN là một vấn đề còn khá mới mẻ đối với các nhà quản trị ngân hàng Việt Nam. Ngoại trừ một số thương hiệu lớn có chi nhánh ở nước ngoài thuộc về các NHTM lớn như Vietcombank, Incombank, BIDV thì đa số các NHTM khác của Việt Nam chỉ có tiếng trong nước như Sacombank, ACB, Đông Á, ... Nguyên nhân của việc thương hiệu của các NHTM VN chỉ bó hẹp trong phạm vi nội địa là do tuổi đời của các NHTM VN còn quá trẻ, hơn nữa với những hạn hẹp về năng lực tài chính nên các NHTM VN không thể vươn mình ra nước ngoài. Vì vậy nhiệm vụ không kém phần quan trọng của các NHTM VN trong thời gian tới là phải xây dựng cho mình một thương hiệu vững mạnh không chỉ trong nước mà còn được biết đến ở nước ngoài.

Việc phát triển thương hiệu hiện nay đang là vấn đề được các NHTM quan tâm hàng đầu. Vì thương hiệu là công cụ nhận diện và khác biệt hoá sản phẩm, là phương tiện bảo vệ hợp pháp các lợi thế và đặc điểm riêng có của sản phẩm, khẳng định đẳng cấp chất lượng trước khách hàng, là nguồn gốc tạo nên cạnh tranh.

1.6. Hệ thống mạng lưới

Thời gian qua, các NHTM VN đã đua nhau mở chi nhánh và phòng giao dịch.

Đây là một bước đi khá tốt nhằm chiếm lĩnh thị phần. Nguyên nhân phát triển mạnh hệ thống mạng lưới chi nhánh trong thời gian qua là do qui mô vốn của các NHTM Việt Nam tăng lên.

Các NHTMNN có nhiều ưu thế về mạng lưới chi nhánh và các sở giao dịch khắp cả nước. Mạng lưới đó lên đến hàng trăm thậm chí hàng nghìn chi nhánh cấp 1, cấp 2, phòng giao dịch. Nhiều chi nhánh nhất hiện nay phải kể đến là Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam với gần 2.300 chi nhánh và phòng giao dịch trên toàn quốc.

Nhìn chung, ngoại trừ Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam và một số ngân hàng lớn khác có hệ thống trải đều trên khắp lãnh thổ Việt Nam, hệ thống chi nhánh của các NHTM còn lại khá khiêm tốn so với qui mô vốn của mình. Việc mở rộng mạng lưới chi nhánh chỉ tập trung mạnh ở các NHTM CP có qui mô khá, còn các NHTM CP có số vốn nhỏ thì số chi nhánh lại còn rất ít, có ngân hàng hiện nay chỉ có khoảng 75 chi nhánh và phòng giao dịch. Như vậy, khả năng cạnh tranh của các ngân hàng này sẽ trở nên khó khăn hơn rất nhiều.

Tuy nhiên, hiện tại, các NHTM VN có lợi thế hơn các NHNNg về hệ thống mạng lưới vì các NHTM VN đã hình thành thị phần khá lớn. Điều này làm tăng khả năng cạnh tranh trong tiến trình hội nhập như hiện nay.

1.7. Trình độ công nghệ

Sự phát triển như vũ bão về công nghệ thông tin đã tác động rất lớn đến đời sống kinh tế - xã hội, làm thay đổi nhận thức về các hoạt động kinh doanh. Cùng với sự phát triển ngày càng cao của nền kinh tế, các sản phẩm dịch vụ phải có tiện ích cao để theo kịp tiến trình phát triển này. Chính vì vậy, việc ứng dụng công nghệ thông tin có tính quyết định đến vấn đề thành bại trong hoạt động kinh doanh cũng như năng lực cạnh tranh của các NHTM VN. Trong hoạt động kinh doanh ngân hàng, công nghệ thông tin làm gia tăng giá trị các sản phẩm dịch vụ

Hiện nay, hầu hết các NHTM VN đều trang bị máy tính, xây dựng mạng

cục bộ (mạng LAN) để quản lý hoạt động kinh doanh của mình. Ngoài ra, một số NHTM VN còn sử dụng và phát triển mạng diện rộng, kết nối với các chi nhánh thuộc hệ thống. Với năng lực tài chính hùng mạnh, các NHTM NN và một số NHTM CP cũng đã phát triển khá nhanh hạ tầng cơ sở kỹ thuật như NHTM CP Á Châu, NHTM CP Sài Gòn Thương Tín, NHTM CP Xuất Nhập khẩu Việt Nam, NHTM CP Đông Á ... với chi phí đầu tư khá lớn.

Một trong những công cụ quan trọng trong hoạt động ngân hàng là các phần mềm ứng dụng. Ngoài những tiện ích trong giao dịch các sản phẩm và dịch vụ, nó còn giúp các nhà quản lý nắm bắt kịp thời hoạt động kinh doanh ngân hàng, từ đó đưa ra những phân tích, dự báo thích hợp. Hiện đã có những ngân hàng ứng dụng các phần mềm hiện đại đó như các NHTM NN và một số NHTM CP như: NHTM CP Á Châu, NHTM CP Sài Gòn Thương Tín, NHTM CP Xuất Nhập khẩu Việt Nam, NHTM CP Đông Á ... Nhờ có phần mềm hiện đại này mà khách hàng có thể giao dịch tại bất cứ chi nhánh nào của một hệ thống ngân hàng.

Hầu như các ngân hàng đều xây dựng hệ thống website để đưa những thông tin về hoạt động và quảng bá sản phẩm dịch vụ. Với những tiện ích như thế, hình ảnh của các NHTM VN sẽ được giới thiệu tới khách hàng một cách nhanh chóng. Ngoài ra, một số phần mềm ứng dụng khác mà hầu hết các ngân hàng cũng đã đưa vào sử dụng là SWIT, home – banking, phone – banking, thanh toán và phát hành thẻ tín dụng ...

Tuy nhiên, tình hình phát triển và ứng dụng công nghệ của các NHTM VN hiện nay còn rất thấp so với các NHTM NN. Ngoài một số NHTM NN và NHTM CP ứng dụng phần mềm quản lý có tiện ích cao, còn lại không ít các NHTM CP khác sử dụng phần mềm lạc hậu. Nguyên nhân tồn tại tình trạng này là do:

Thứ nhất, các ngân hàng đã triển khai ứng dụng phần mềm hiện đại, nhưng chỉ xây dựng để ứng dụng cho việc quản lý các sản phẩm, dịch vụ, còn các phần mềm về quản lý nhân sự, thông tin quảng cáo, quản lý tài sản vẫn chưa ứng dụng rộng rãi.

Thứ hai, chi phí phát triển công nghệ thông tin tương đối lớn, tỷ lệ mua sắm tài sản cố định tương ứng với vốn điều lệ nên chỉ có một số ngân hàng có

vốn lớn triển khai và ứng dụng.

Thứ ba, mỗi quy trình nghiệp vụ thường do những cơ quan quản lý khác nhau, không liên kết số liệu được với nhau và cũng không mang tính kế thừa. Do đó, việc xây dựng các phần mềm để ứng dụng trở nên phức tạp và khó thực hiện.

Thứ tư, hệ thống tài khoản và quy trình nghiệp vụ thường thay đổi, không mang tính hệ thống.

Một trong những nguyên nhân nữa mà các NHTMVN sử dụng các phần mềm ứng dụng không hiệu quả là do hạ tầng kỹ thuật chưa tốt. Sự kết hợp giữa các NHTMVN và các Công ty viễn thông vẫn chưa đồng bộ, tính ổn định đường truyền chưa cao.

Có thể nhìn nhận rằng, công nghệ thông tin của các NHTM VN vẫn còn hạn chế rất nhiều so với các NHNNg. Điều này làm hạn chế khả năng phát triển sản phẩm mới cũng như gia tăng tiện ích cho sản phẩm của các NHTMVN.

2. Thực trạng hoạt động của hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam

2.1. Hoạt động huy động vốn

Bảng số liệu 2.7 dưới đây cho thấy, đến cuối tháng 12/2009, tổng nguồn vốn huy động từ nền kinh tế của toàn hệ thống các TCTD đạt 1.904.194 tỷ đồng, tăng 28,52% so với năm 2008; cuối năm 2010 vốn đạt 2.448.451 tỷ đồng, tăng 28,58% so với cuối năm 2009, trong đó tăng mạnh nhất là khối các NHTMCP. Khối NHTMNN và khối NHTMCP hiện vẫn đang chiếm thị phần chi phối trên các mảng hoạt động chính và huy động được nhiều vốn nhất. Tuy nhiên thị phần của khối NHTMNN đang có xu hướng thu hẹp vì sự cạnh tranh mạnh mẽ từ khối các NHTMCP và khối NHLĐ, NHNNg. Thực tế số lượng các NHTMNN và NHTMNN đã được cổ phần hóa chỉ có 5 NH, trong khi các NH khác chiếm số lượng lớn nên tính bình quân thì ưu thế vẫn thuộc 5 NH đó. Cụ thể năm 2009, khối NHTMNN đạt 943.434 tỷ đồng; năm 2010 đạt 988.013 tỷ, tăng so với năm trước lần lượt là 11,94%; 4,73%. Đối với khối NHTMCP năm 2009 đạt 741.217 tỷ, năm 2010 đạt 1.188.273 tỷ; tăng 60,29% và 60,31%. Đối với các NHNNg, NHLĐ và các TCTD khác tuy đạt tốc độ cao nhưng vẫn chiếm tỷ trọng thấp. Chẳng hạn năm 2010

NHLD, NHNNg chiếm tỷ trọng 7%, trong khi đó NHTMNN là 40,35%; NHTMCP chiếm 48,53%.

2.2. Hoạt động tín dụng

Số liệu bảng 2.8 đã chứng minh rằng, đến cuối tháng 12/2009, tổng dư nợ đối với nền kinh tế đạt 1.755.225 tỷ đồng, tăng so với năm 2008 37,87%. Trong đó khối NHTMNN đạt 949.652 tỷ đồng, tăng 28,27%, khối NHTMCP đạt 560.565 tỷ đồng, tăng 66,06%. Tính đến cuối năm 2010, tổng dư nợ toàn hệ thống đạt 2.321.973 tỷ đồng, tăng 32,29% so với cuối năm 2009. Trong đó khối NHTMNN đạt 1.090.998 tỷ đồng, tăng 14,88% so với 2009; khối NHTMCP đạt 895.919 tỷ đồng, tăng 59,82%. Rõ ràng tuy với số lượng NH ít nhưng dư nợ của hệ thống NHTMNN vẫn chiếm ưu thế và tỷ trọng lớn nhất (46,99%). Điều đó cũng cho thấy khả năng cạnh tranh và thị phần của hệ thống ngân hàng này là rất lớn.

Các NHTM nhà nước vẫn tiếp tục nắm giữ thị phần chủ yếu trong hệ thống ngân hàng Việt Nam, cung cấp 47% dư nợ tín dụng toàn hệ thống tính tới cuối năm 2010.

2.3. Hoạt động thanh toán

Dịch vụ thanh toán đã có bước phát triển quan trọng trong những năm trở lại đây. Để đáp ứng nhu cầu ngày càng đa dạng của người sử dụng, nhiều dịch vụ thanh toán mới đã ra đời. Triển khai tích cực Trung tâm chuyển mạch thẻ thống nhất, kết nối thành một hệ thống thống nhất hệ thống ATM, POS trên toàn quốc, trong đó 03 liên minh thẻ banknet – VNBC – Smartlink đã kết nối liên thông 38 thành viên (VNBC: 2 thành viên; Banknet: 11 thành viên; Smartlink: 25 thành viên) là các các NHTM có 75% số lượng ATM trên toàn quốc và số lượng thẻ phát hành chiếm 87% tổng số thẻ phát hành của các tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán [85] là nền tảng quan trọng cho việc phát triển dịch vụ thanh toán.

Đến cuối năm 2010, đã có trên 24,5 triệu thẻ với 53 tổ chức phát hành thẻ và hơn 198 thương hiệu thẻ. Các dịch vụ tiện ích đi kèm ngày càng được đa dạng hóa như thẻ mua xăng dầu, thẻ mua hàng qua mạng, thanh toán tiền điện, nước ... Việc phát triển mạnh mẽ thanh toán điện tử trong thời gian qua tạo thói quen thanh toán không dùng tiền mặt cho người dân. Tỷ lệ tiền mặt trong tổng phương tiện thanh toán có xu hướng giảm từ 20,3% năm 2004

xuống còn 14,6% năm 2008; 14,5% năm 2009 và 14,2% vào năm 2010. Tài khoản cá nhân có mức tăng trưởng cao hàng năm: 150% xét về số tài khoản và 120% xét về số dư. Số lượng các tài khoản cá nhân đã tăng từ 135.000 năm 2000 lên khoảng 5 triệu vào năm 2005, trên 8 triệu vào năm 2007 và 14 triệu vào cuối năm 2009 và gần 17 triệu vào cuối năm 2010.

So với các nước trong khu vực và trên thế giới thì số ATM và POS tính trên đầu người vẫn còn một khoảng cách khá xa (xem bảng 2.9)

2.4. Hoạt động ngoại hối

Trên lĩnh vực ngoại hối với cơ chế chính sách ngày càng thông thoáng, phù hợp với thông lệ quốc tế. Với những điều chỉnh, thay đổi linh hoạt phù hợp với tình hình thực tế như thay đổi trong hoạt động xác nhận vay trả nợ, chuyển tiền cá nhân, kinh doanh mua bán ngoại tệ, nghiệp vụ Option mua bán ngoại tệ, vàng ... đã tạo nhiều điều kiện thuận lợi cho khách hàng. Nổi bật trong thời gian vừa qua là một số NHTM đã mạnh dạn thực hiện dịch vụ quyền chọn ngoại tệ - Option. Đây là một hình thức bảo hiểm tỷ giá cho các doanh nghiệp. Thị trường tài chính Việt Nam hiếm có các công cụ phòng ngừa rủi ro cho các nhà đầu tư nước ngoài vốn rất hay có thói quen sử dụng các công cụ phòng ngừa rủi ro trong kinh doanh quốc tế. Trên thực tế, thị trường hiện nay cũng tồn tại một số các công cụ phòng ngừa rủi ro tỷ giá như các giao dịch kỳ hạn (forward), hoán đổi (swap), quyền chọn tiền tệ và vàng. Nhưng hầu như các công cụ phòng ngừa rủi ro trên chỉ tồn tại cho có, và hầu như cũng rất ít các nhà đầu tư sử dụng các công cụ trên. Khi hội nhập quốc tế, NHNN cho phép các chi nhánh ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam tham gia thực hiện dịch vụ quyền chọn ngoại tệ - Option, điều này sẽ làm phát triển thị trường Option của Việt Nam vì họ có bề dày kinh nghiệm.

3 Đánh giá về thực trạng năng lực cạnh tranh và hoạt động của NHTM

3.1 Những kết quả đạt được

- Thời gian qua, các NHTM đã liên tục tăng vốn thông qua thị trường chứng khoán và bán cổ phần cho các đối tác chiến lược là các tổ chức tài chính nước ngoài.

- Cơ sở vật chất, trang thiết bị, công nghệ ngân hàng ngày càng được nâng cấp. Đồng thời, trình độ đội ngũ nhân viên NH ngày càng nâng lên, có tính

chuyên nghiệp hơn ... giúp việc xử lý, tác nghiệp được chính xác. Các NH đẩy mạnh hiện đại hoá công nghệ và nâng cao năng lực quản trị, điều hành trên cơ sở tăng cường áp dụng các thông lệ quốc tế về quản trị doanh nghiệp và từng bước thiết lập các định chế quản trị rủi ro. Các nghiệp vụ ngân hàng cơ bản không ngừng được chuẩn hoá và tích hợp thống nhất dựa trên nền tảng công nghệ thông tin hiện đại để hỗ trợ cho quá trình quản lý, điều hành tập trung của các NH. Hệ thống thanh toán điện tử liên ngân hàng được đưa vào vận hành năm 2002 và hạ tầng công nghệ thông tin của ngành ngân hàng được hiện đại hoá một bước góp phần quan trọng thúc đẩy phát triển các dịch vụ ngân hàng mới, đặc biệt các dịch vụ thanh toán và ngân hàng điện tử (internet banking, telephone banking, ATM, thẻ tín dụng, thẻ thanh toán...). Các NH Việt Nam ngày càng hoạt động mang tính chuyên nghiệp và có uy tín hơn với quốc tế.

- Tổ chức bộ máy của các NHTM được hiện đại hoá. Hiệu quả kinh doanh của các TCTD đã được cải thiện rõ rệt, hầu hết các TCTD kinh doanh có lãi, ngày càng đi vào nề nếp và có hiệu quả ... góp phần làm tăng uy tín với dân chúng trong giao dịch, ký thác.

- Mạng lưới giao dịch được mở rộng, đều khắp tại các vùng kinh tế trọng điểm nhằm cung cấp dịch vụ NH thuận tiện và thu hút vốn nhàn rỗi. Các hình thức huy động và đối tượng huy động được đa dạng hoá tăng tính tiện nghi cho khách hàng ...

3.2 Những khó khăn tồn tại

Các NHTM trong nước đã có những nỗ lực trước nhu cầu cấp thiết của hội nhập quốc tế nhưng sức cạnh tranh của hệ thống NHTM Việt Nam vẫn còn yếu. Hiện tại hệ thống này vẫn còn trong giai đoạn phôi thai và cách xa so với các ngân hàng quốc tế. Điều này thể hiện ở nhiều góc độ như:

- Chất lượng hoạt động tín dụng còn thấp

Hầu hết các NHTM đều có mức dư nợ không sinh lời lớn hơn giới hạn cho phép từ 1,5 đến 2,5 lần [85]. Bên cạnh đó, các NHTM thường có cơ cấu tín dụng bất hợp lý, trình độ quản lý, giám sát thấp. Trong những năm qua, mặc dù các ngân hàng đã có những cố gắng trong việc xử lý nợ khó đòi, song tỷ lệ nợ khó đòi trong hệ thống NHTM Nhà nước của Việt Nam vẫn cao hơn nhiều so với quy định 5% của quốc tế. Đây là một rủi ro đe dọa sự ổn định của các NHTM trong thời gian tới.

- Các sản phẩm dịch vụ ngân hàng còn hạn chế

Sản phẩm dịch vụ ngân hàng mặc dù ngày càng được cải tiến nhưng so với khu vực và thế giới thì sản phẩm dịch vụ của NH vẫn còn nghèo nàn, đơn điệu, chất lượng dịch vụ thấp. Dịch vụ của từng ngân hàng chưa tạo dựng được thương hiệu riêng, quy mô của dịch vụ còn nhỏ, chất lượng dịch vụ thấp, sức cạnh tranh yếu, tiện ích của một số dịch vụ đối với khách hàng chưa cao.

Sự liên kết giữa các ngân hàng thiếu chặt chẽ, đôi khi vì cạnh tranh, vì lợi ích cục bộ làm ảnh hưởng đến sự phát triển chung của hệ thống NH. Sự liên kết sẽ mang lại nhiều tiện ích cho khách hàng, đồng thời nâng cao được hiệu quả đầu tư của khách hàng.

- Tiềm lực vốn còn nhỏ bé

Phần lớn các NHTM Việt Nam đều có vốn tự có thấp nếu đem so sánh với vốn tự có của các ngân hàng trong khu vực (xem bảng 2.10). Mức vốn tự có thấp là nguyên nhân làm sức mạnh tài chính suy giảm và khả năng chống đỡ rủi ro trong kinh doanh yếu.

- **Mức độ phát triển công nghệ của các NHTM Việt Nam chưa đồng đều**

Nhiều ngân hàng đã áp dụng công nghệ hàng đầu thế giới nhưng còn nhiều ngân hàng vẫn áp dụng trình độ công nghệ ở mức thấp, điều này gây khó khăn cho các ngân hàng trong việc phối kết hợp việc triển khai các sản phẩm dịch vụ đòi hỏi có sự liên kết cao như kết nối sử dụng thẻ giữa các ngân hàng, kinh doanh ngoại tệ, đại lý bao thanh toán ... (xem bảng 2.11). Như vậy, các NHTM Việt Nam đã có sự đầu tư lớn vào lĩnh vực công nghệ ngân hàng, tuy nhiên, mức độ còn chưa đồng đều.

- **Trình độ quản trị ngân hàng còn bất cập**

Trình độ quản trị của các NHTM Việt Nam còn nhiều hạn chế, thiếu tính chuyên nghiệp. Hầu hết các nhà quản trị ngân hàng của Việt Nam chưa được đào tạo nghề quản trị ngân hàng một cách bài bản. Các nhà quản trị ngân hàng chủ yếu được lựa chọn qua thực tiễn hoạt động kinh doanh nên tính chuyên nghiệp trong quản trị và điều hành không cao. Mặt khác, trong môi trường kinh doanh bình đẳng, các nhà quản trị ngân hàng phải hết sức năng động, có như vậy mới nắm bắt được thời cơ, tối đa hoá được lợi nhuận, giảm rủi ro cho ngân hàng.

3.3 Nguyên nhân của những kết quả đạt được và khó khăn tồn tại

Nguyên nhân của những kết quả đạt được

Một là: Chính Phủ đã có quyết định kịp thời về việc ban hành nghị định 141/2006/NĐ-CP, các ngân hàng phải thực hiện tăng vốn điều lệ lên mức tối thiểu 3.000 tỷ đồng chậm nhất vào ngày 31/12/2010. Các NHTM đã nhận thức và thực hiện nghiêm chỉnh chủ trương đó. Cho nên các NHTM đã áp dụng mọi biện pháp cần thiết để làm cho vốn của ngân hàng mình tăng lên.

Hai là: Đi đôi với việc tăng vốn, các NHTM ý thức được rằng khi cánh cửa hội nhập đã thực sự mở rộng, sự cạnh tranh sẽ rất gay gắt. Trong cuộc chạy đua đó cần phải hội đủ các điều kiện cần thiết, kể cả cơ sở vật chất, nguồn nhân lực, hiện đại hóa ngân hàng, đa dạng hóa dịch vụ, chiếm lĩnh thị trường thông qua việc mở rộng mạng lưới và chú trọng hơn chất lượng kinh doanh...

Nguyên nhân của những khó khăn tồn tại

- Xuất phát từ điều kiện kinh tế Việt Nam

Trình độ phát triển kinh tế của Việt Nam còn thấp, trình độ dân trí của số đông dân cư về các hoạt động ngân hàng còn hạn chế. Với thu nhập bình quân đầu người thấp hơn rất nhiều so với các nước phát triển trong khu vực, nền kinh tế Việt Nam vẫn chưa vượt ra khỏi nhóm nước có thu nhập thấp và là nước có nền kinh tế sử dụng phương tiện thanh toán bằng tiền mặt là chủ yếu. Thói quen của người dân Việt Nam khi sử dụng tiền mặt trong thanh toán chưa thể thay đổi được một mặt do các phương tiện thanh toán không dùng tiền mặt tại Việt Nam chưa thực sự tiện ích và chưa tiếp cận được mọi người dân. Phần đông công chúng Việt Nam chưa sử dụng nên chưa biết được các tiện ích của dịch vụ ngân hàng; các dịch vụ ngân hàng (nhất là dịch vụ thẻ thanh toán) chủ yếu tập trung ở các thành phố lớn với các loại hình kinh doanh chủ yếu là nhà hàng, khách sạn, các hãng sản xuất lớn ... nên còn xa lạ với số đông người Việt Nam. Các cơ sở cung ứng hàng hoá, dịch vụ cũng muốn thu tiền mặt cho nhanh, gọn, tránh sự kiểm soát của Nhà nước, vì vậy hiện nay thanh toán bằng tiền mặt vẫn còn phổ biến ở Việt Nam ... Một nguyên nhân nữa cũng khiến cho người dân ít quan tâm tới các phương tiện thanh toán không dùng tiền mặt là người dân phải công khai thu nhập của mình qua việc phải mở tài khoản tại ngân hàng. Tâm lý e ngại sợ người khác biết thu nhập cùng với việc các thủ tục giao dịch ngân hàng còn rườm rà, chưa thuận tiện cho khách hàng, phong cách phục vụ mang tính quan liêu

hành chính, thiếu sự đề cao khách hàng ở một số NHTM cũng trở thành rào cản hạn chế khả năng tiếp cận các dịch vụ ngân hàng của bộ phận dân cư người dân Việt Nam hiện nay. Thực tế cho thấy tỷ lệ tiết kiệm qua ngân hàng trong tổng tiết kiệm của nền kinh tế đạt khoảng 30%, số còn lại đang nằm trong dân cư dưới dạng vàng, ngoại tệ, nhà đất, tiền mặt. Những nguyên nhân như lòng tin, lạm phát, lãi suất, công cụ huy động vốn, thời gian làm việc, mức độ cạnh tranh ... cũng khiến cho nhiều tầng lớp dân cư không muốn gửi tiền vào ngân hàng.

Trình độ phát triển nền kinh tế nước ta còn thấp và môi trường kinh tế vĩ mô còn nhiều khó khăn, yếu kém làm hạn chế khả năng cung ứng và nhu cầu sử dụng các dịch vụ ngân hàng. Mặt khác, chi phí đầu tư cơ sở hạ tầng công nghệ thông tin hiện đại lớn đòi hỏi các tổ chức tín dụng phải có vốn lớn, nhưng trên thực tế vốn ở các ngân hàng vẫn còn thấp, rất khó đầu tư phát triển công nghệ hiện đại.

- Xuất phát từ môi trường pháp lý

Trong lĩnh vực hoạt động ngân hàng, hệ thống luật pháp 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 minh bạch thông tin, tạo lập cơ chế bảo đảm thực thi để triển khai các dịch vụ ngân hàng vào thực tiễn (các quy định về thể chế, nghiệp vụ ngân hàng điện tử, nghiệp vụ phái sinh ...), các quy định về 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 và hiện diện thương mại, vấn đề này làm chậm khả năng phát triển sản phẩm dịch vụ của các NHTM.

Trong hoạt động kinh doanh ngân hàng, chưa có những quy định chặt chẽ về minh bạch thông tin: vấn đề thiếu thông tin khiến cho các NHTM khó xác định rủi ro của những lĩnh vực cần mở rộng hoạt động, việc cho vay đối với các doanh nghiệp không có báo cáo tài chính chính xác cũng trở nên khó khăn và mất nhiều chi phí hơn. Tuy nhiên bản thân các NHTM cũng không hoàn toàn minh bạch về thông tin, những số liệu nợ xấu, tỷ lệ an toàn trong hoạt động ngân hàng cũng chưa được kiểm tra một cách chặt chẽ.

- Xuất phát từ bản thân các NHTM

Một là, cơ cấu tổ chức bộ máy công kênh, bất hợp lý. Quản trị điều hành còn yếu kém và chưa phù hợp với thông lệ quốc tế về quản trị doanh nghiệp. Trình độ quản lý rủi ro còn non yếu, cho vay chủ yếu dựa vào tài sản bảo đảm, năng lực thẩm định tín dụng yếu, hệ thống phân loại nợ không phù hợp, nguyên tắc kiểm tra, kiểm soát chưa chặt chẽ. Hầu hết các NHTM chưa áp dụng triệt để các nguyên tắc và thông lệ tốt về quản trị ngân hàng, đặc biệt chưa thiết lập được hệ thống quản lý rủi ro hữu hiệu.

Hai là, năng lực tài chính yếu kém, vốn tự có nhỏ so với qui mô tài sản, khả năng tăng vốn tự có gặp nhiều khó khăn.

Ba là, trình độ cán bộ còn nhiều hạn chế so với yêu cầu hội nhập quốc tế và hiện đại hoá hệ thống ngân hàng. Trong điều kiện đẩy nhanh quá trình hiện đại hoá, thực hiện các thông lệ và chuẩn mực quốc tế, các NH hiện nay thiếu nhiều cán bộ kinh doanh có trình độ chuyên môn và trình độ ngoại ngữ để có khả năng tiếp cận và làm chủ được công nghệ mới, đặc biệt là CNTT, quản trị kinh doanh, phát triển sản phẩm và quản trị rủi ro. Bên cạnh đó, các NH còn thiếu cơ chế khuyến khích phù hợp để thu hút, nuôi dưỡng và phát triển đội ngũ cán bộ giỏi nghiệp vụ. Một bộ phận cán bộ ngân hàng có đạo đức nghề nghiệp kém và không có khả năng thích ứng với môi trường hoạt động ngân hàng đang còn là rào cản cho quá trình phát triển của NH.

Bốn là, mạng lưới kênh phân phối chưa phát triển hợp lý: hình thức phân phối dịch vụ ngân hàng của các NH VN còn mang nặng tính truyền thống, chủ yếu dưới hình thức chi nhánh. Các kênh phân phối từ xa dựa trên cơ sở CNTT và điện tử mới đang ở giai đoạn thử nghiệm và chưa phổ biến. Phát triển mạng lưới chi nhánh được xem như công cụ cạnh tranh, chiếm lĩnh thị trường và thị phần chủ yếu của các NH hiện nay là tập trung ở các thành phố lớn, các khu đô thị. Điều này dẫn đến làm tăng chi phí, hạn chế hiệu quả kinh tế của quy mô và không phù hợp qui hoạch phát triển mạng lưới ngân hàng theo yêu cầu phát triển kinh tế – xã hội. Nhiều chi nhánh NH hiện nay chưa kết nối trực tuyến với Hội sở chính và được ủy quyền cung cấp hầu hết các dịch vụ ngân hàng, hiệu quả quản lý, khả năng kiểm soát yếu kém của lãnh đạo các cấp trên thực tế đã tạo điều kiện để các chi nhánh này hoạt động như một ngân hàng nhỏ độc lập.

Năm là, sự thành lập ồ ạt các NHTM trong những năm gần đây thông qua việc các tập đoàn, tổng công ty lớn mua lại các NHTM CP nông thôn và tăng vốn

để xin giấy phép nâng lên thành NHTM đô thị chủ yếu là để phục vụ lợi ích của các tập đoàn, tổng công ty này. Sự thành lập ồ ạt đó dẫn đến các NHTM này ra đời với thị phần hạn chế là tất yếu và hoạt động của các NHTM đó chủ yếu phục vụ cho nội bộ ngành, đồng thời cũng ảnh hưởng nhất định đến thị phần của toàn hệ thống. Điều này đi ngược lại với xu thế của ngành ngân hàng đang cần những ngân hàng nội có quy mô lớn và đã sẵn sàng cho cuộc cạnh tranh với các NHNNg.

Sáu là, một số NHTM thiếu sự chuẩn bị cho cạnh tranh: mặc dù phương án Việt Nam gia nhập WTO đã công bố nhiều năm nhưng các ngân hàng này vẫn có tâm lý ỷ lại vào sự bảo hộ của Nhà nước, dẫn đến sự thiếu năng động trong hoạt động kinh doanh.

Điều này được thể hiện qua nhiều góc độ như sự thiếu chuẩn bị về nhân lực phần nào làm hạn chế khả năng mở rộng mạng lưới, thị phần; cơ cấu dịch vụ vẫn thiên về tín dụng; khả năng đảm bảo an toàn trong hoạt động ngân hàng còn thấp.

Bảy là, các NHTM vẫn còn ít chú ý đến khả năng phát triển nguồn nhân lực: mặc dù trong các báo cáo của các NHTM, số lượng nhân viên được gửi đi đào tạo rất lớn nhưng trên thực tế việc đào tạo này mang tính đại trà và chất lượng không cao. Đào tạo thực tiễn và bài bản với những chuẩn mực và quy trình cụ thể là rất hiếm tại các NHTM. Điều này dẫn đến sự thiếu chuyên nghiệp của các NHTM trong nước so với các NHTM nước ngoài.

Tám là, thiếu sự liên kết giữa các NHTM. Các NHTM hiện nay mới chỉ liên kết trong từng mảng hoạt động nghiệp vụ như liên minh thẻ ATM, đồng tài trợ. Đối với các NHTM có qui mô lớn hơn, dường như việc liên kết chưa là nhu cầu thiết yếu vì bản thân họ đã có lượng khách hàng lớn và thương hiệu trong tâm trí khách hàng. Tuy nhiên việc các ngân hàng lớn tham gia vào liên kết vẫn giúp chia sẻ chi phí đầu tư và vận hành máy móc thiết bị.

- Xuất phát từ phía NHNN VN

Cơ chế quản lý, giám sát hoạt động ngân hàng chưa theo kịp tiến trình hiện đại hoá ngân hàng và chưa phù hợp với thông lệ, chuẩn mực quốc tế: NHNN đã từng bước hình thành môi trường chính sách thông thoáng cho hoạt động ngân hàng nhưng vẫn chưa theo kịp yêu cầu thực tế đặt ra, nhất là về tiếp cận cung cấp dịch vụ ngân hàng, bao gồm cả điều kiện, thủ tục cấp phép đối với cung cấp dịch vụ mới và thành lập tổ chức cung cấp dịch vụ ngân hàng. Về chính sách quản lý

dịch vụ ngân hàng mới: chính sách phí dịch vụ ngân hàng không có sự phân biệt giữa dịch vụ ngân hàng truyền thống dựa trên chứng từ giấy và dịch vụ ngân hàng mới dựa trên chứng từ điện tử, thiếu cơ chế xử lý rủi ro dịch vụ ngân hàng trên nền tảng công nghệ mới. NHNN còn hạn chế về khả năng giám sát cung ứng dịch vụ ngân hàng, đặc biệt là chưa có khả năng cảnh báo sớm về những rủi ro trong hoạt động ngân hàng và chưa thiết lập được hệ thống giám sát hữu hiệu.

- Xuất phát từ hạ tầng công nghệ thông tin quốc gia

Hạ tầng công nghệ nói chung, công nghệ thông tin nói riêng và viễn thông quốc gia còn nhiều bất cập, phân tán, nhỏ lẻ và thiếu đồng bộ do đó đã không thể hỗ trợ cho quá trình phát triển, nâng cao chất lượng dịch vụ ngân hàng. Mặc dù đã có những cải tiến đáng kể song tốc độ phát triển và ứng dụng công nghệ thông tin trong ngân hàng còn chậm, cơ sở hạ tầng kỹ thuật thông tin truyền thông còn yếu, dung lượng đường truyền thấp, giá thành đắt, chất lượng dịch vụ không ổn định chưa đáp ứng được yêu cầu của công cuộc đổi mới toàn diện hoạt động ngân hàng cũng như yêu cầu về hội nhập với khu vực và quốc tế. Mức độ tự động hoá các giao dịch ngân hàng còn thấp, nhiều qui trình nghiệp vụ ngân hàng được xây dựng trên nền tảng xử lý thủ công hoặc cơ giới hoá chưa phù hợp với phương thức tự động hoá. Hiện tại, hệ thống thanh toán quốc gia và hệ thống thanh toán trong nội bộ các NHTM còn nhiều bất cập và chưa được hiện đại hoá đồng bộ, hệ thống chuyển mạch của các ngân hàng cũng không đồng bộ nên không kết nối được theo mô hình nhất thể hoá mạng thanh toán quốc gia. Hệ thống thông tin quản lý chưa đáp ứng được yêu cầu quản lý kinh doanh và hoạch định chiến lược.

4. Vị thế của NHTM Việt Nam trong điều kiện hội nhập quốc tế

4.1. Điểm mạnh

- Môi trường kinh tế vĩ mô ổn định

Môi trường kinh tế vĩ mô ổn định và niềm tin của công chúng vào NHTM ngày càng được nâng cao. Sự tăng trưởng kinh tế mạnh mẽ và chắc chắn trong những năm qua và môi trường pháp lý thuận lợi cho việc kinh doanh đã tạo cho các NH thực hiện chức năng trung gian tài chính một cách ổn định. Nhờ sự ổn định vĩ mô, các NHTM có thể huy động ngày càng tăng từ các thành phần kinh tế và cá nhân phục vụ cho vay tiêu dùng, thương mại, đầu tư, tạo lợi nhuận và mở rộng mạng lưới hoạt động. Nhờ đó, các NHTM có thể huy động vốn dễ dàng

hơn các năm trước, góp phần làm tăng sự vững mạnh và an toàn của hệ thống, nâng cao năng lực cạnh tranh.

- Mạng lưới rộng khắp và vị thế thị trường

Điểm mạnh nổi bật của các ngân hàng trong nước là mạng lưới. Các NHTM trong nước có một mạng lưới rộng khắp thông qua các chi nhánh, phòng giao dịch, điểm giao dịch dày đặc len lỏi vào khu vực kinh tế và dân cư, do vậy khả năng tiếp cận khách hàng dễ dàng hơn so với các ngân hàng nước ngoài.

Các ngân hàng nước ngoài thường được đánh giá là mạnh hơn và có khả năng cạnh tranh về qui mô cao hơn, tuy nhiên trong một số trường hợp các ngân hàng trong nước lại có lợi thế riêng của mình trong việc tiếp cận và hiểu rõ đối với một nhóm khách hàng cụ thể, đặc biệt là nhóm khách hàng cá nhân, doanh nghiệp tư nhân, doanh nghiệp vừa và nhỏ. Một phân khúc thị trường cho vay tiêu dùng, vay nông nghiệp khu vực nông thôn ... trở thành phân khúc riêng của các ngân hàng trong nước.

Chỉ trong vài năm gần đây, hệ thống mạng lưới của các NHTM trong nước liên tục được mở rộng và xu hướng này sẽ tiếp tục kéo dài trong một vài năm tới. Trong thời gian các NHNNg vẫn chưa thâm nhập ngay vào Việt Nam, bước chuẩn bị này sẽ giúp các NHTM Việt Nam mở rộng mạng lưới chiếm lĩnh thị phần.

- Mối quan hệ khách hàng truyền thống

Các ngân hàng trong nước đã thiết lập được mối quan hệ với các hệ thống các khách hàng. Mỗi ngân hàng đã có hệ thống khách hàng truyền thống để chăm sóc và ràng buộc bởi nhiều mối quan hệ từ nhiều năm. Các NHTM trong nước gần khách hàng hơn và do đó hiểu khách hàng hơn. Điều này đặc biệt thể hiện ở hiệu quả của nghiệp vụ ngân hàng bán lẻ, của khả năng huy động vốn từ nhiều nguồn, của hiệu quả tín dụng trung và ngắn hạn mà đối tượng là các doanh nghiệp vừa và nhỏ vốn chiếm một tỷ trọng rất lớn trong cơ cấu tín dụng của các ngân hàng. Sự hiểu biết về khách hàng bản địa cũng là một lợi thế lớn của ngân hàng trong nước.

- Về đối tác chiến lược

Sau khi Chính phủ cho phép các ngân hàng nước ngoài đầu tư vào các ngân hàng Việt Nam, các NHTM hàng đầu của Việt Nam đã bắt tay với các đối tác chiến lược nước ngoài (xem bảng 2.12)

Sự nhanh nhạy của các NHTM trong nước trong việc lựa chọn đối tác chiến lược, không chỉ là cơ hội tăng vốn mà còn tận dụng nắm bắt chuyên môn trong lĩnh vực tài chính – tiền tệ. Với bề dày về thời gian hoạt động, kinh nghiệm quản lý và kinh doanh trên thương trường quốc tế, các ngân hàng nước ngoài khi cùng tham gia quản lý, điều hành đã mang lại cho các ngân hàng Việt Nam những bước tiến mới, đặc biệt là trong lĩnh vực quản lý rủi ro, quản lý doanh mục đầu tư, phát triển sản phẩm mới và đầu tư hạ tầng kỹ thuật.

4.2. Điểm yếu

- Quy mô vốn còn nhỏ bé

Năng lực tài chính của các NHTM vẫn còn non kém hơn so với khu vực và quốc tế. Vốn (vốn điều lệ) tuy đã tăng mạnh so với trước đây nhưng vẫn còn bé so với khu vực và thế giới. Khả năng huy động vốn trong nội bộ nền kinh tế thấp, nhất là vốn trung dài hạn và tiết kiệm nội địa, hầu hết các NHTM chưa có chiến lược kinh doanh hợp lý để có thể vươn ra thị trường quốc tế. Theo Hiệp hội các nhà đầu tư Tài chính Việt Nam (VAFI) dự đoán quy mô vốn bình quân của các ngân hàng thương mại của hệ thống Việt Nam 3 năm tới chỉ vào khoảng hơn 150 triệu USD/ ngân hàng, khoảng cách này rất xa so với mức trung bình ở các nước trong khu vực là 1-2 tỷ USD/ngân hàng. Điều này cản trở các NHTM trong việc mở rộng qui mô và đặc biệt là ứng dụng công nghệ để phát triển các sản phẩm dịch vụ mới, hiện đại. Bên cạnh đó qui mô vốn nhỏ cũng làm hạn chế khả năng cho vay của các NHTM trong nước đối với các doanh nghiệp có nhu cầu lớn như Tổng công ty hay các tập đoàn và có thể sẽ đẩy những khách hàng tốt này về phía NHNNg.

- Năng lực nhân sự chưa cao

Nhân lực của các NHTM trong nước vẫn bị đánh giá là thiếu chuyên nghiệp so với các NHNNg. Đội ngũ cán bộ quản lý của ngành ngân hàng Việt Nam có thể nói là vừa thiếu về số lượng, vừa yếu về nghiệp vụ. Một vài giám đốc ngân hàng được đào tạo đầy đủ, phần lớn còn lại chủ yếu trưởng thành từ kinh nghiệm. Trưởng thành từ một mặt bằng thấp về chuyên môn nên các giám đốc ngân hàng Việt Nam không thể có tầm nhìn chiến lược và bao quát như các

đồng nghiệp ở nước ngoài. Điều này hạn chế khả năng phát triển của các NHTM Việt Nam do khả năng nắm bắt thị hiếu, cung cấp những sản phẩm mới hạn chế. Lao động trong ngành ngân hàng Việt Nam tuy đông nhưng chất lượng chuyên môn chưa cao do phần lớn chưa được đào tạo kỹ về cung cách phục vụ khách hàng, chưa nắm vững quy trình nghiệp vụ, khả năng sáng tạo và làm chủ công nghệ thấp. 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. Đến nay tuy đã được chú trọng đến công tác quản trị rủi ro đối với mỗi ngân hàng, nhưng chưa thực sự trở thành công cụ hữu hiệu phục vụ quản trị điều hành (chẩn hạn, trong thời gian qua bắt nguồn từ việc các ngân hàng chưa quản trị tốt tài sản và thanh khoản nên dễ xảy ra tình trạng vay mượn với lãi suất lên xuống thất thường trên thị trường tiền tệ liên ngân hàng).

Như vậy, năng lực nhân sự đang là một thách thức lớn trước sức ép hội nhập của hệ thống ngân hàng Việt Nam.

- Dịch vụ ngân hàng còn đơn giản, chưa đa dạng

Các NHTM trong nước đang nỗ lực phát triển lĩnh vực dịch vụ nhưng việc ứng dụng các sản phẩm dịch vụ mới như nghiệp vụ phái sinh, kinh doanh ngoại hối, nghiệp vụ bao thanh toán, môi giới chứng khoán, dịch vụ thẻ thanh toán, dịch vụ ngân hàng quốc tế, dịch vụ ngân hàng điện tử ... vẫn còn kém hơn các NHNNg. Khả năng đa dạng hoá các sản phẩm dịch vụ ngân hàng vẫn chưa thể so sánh với các NHNNg. Điều này xuất phát từ năng lực tài chính hạn chế, các ngân hàng trong nước chủ yếu cung cấp các dịch vụ cơ bản và truyền thống. Các dịch vụ ngân hàng phi tín dụng chỉ bắt đầu gia nhập gần đây. So với các ngân hàng ở các nước có nền kinh tế thị trường phát triển, dịch vụ ngân hàng ở Việt Nam vẫn còn rất non trẻ và có những sản phẩm bây giờ mới bắt đầu cung cấp dịch vụ trong khi ngân hàng ở các nước phát triển đã cung cấp từ mấy thập kỷ nay và đa số các sản phẩm mà NHTM Việt Nam cung cấp đều cơ bản và sơ đẳng.

- Công nghệ ngân hàng còn yếu kém

Để có được nền tảng công nghệ hiện đại, đòi hỏi phải đầu tư lớn, đây là việc rất khó đối với các NHTMVN. Theo kinh nghiệm của các ngân hàng nước ngoài, yếu tố công nghệ có thể giúp giảm 76% chi phí hoạt động của ngân hàng. Do vốn ít, năng lực tài chính còn hạn chế, nên một số ngân hàng không dễ thực

hiện. Theo WB, chỉ số công nghệ của NHTM Việt Nam chỉ đạt 0,47; trong khi Thái Lan là Indonexia là 1,07; Malaysia là 1,08 và Singapore là 1,96.

Công nghệ hiện nay của các NHTM Việt Nam chủ yếu phục vụ cho việc kết nối cục bộ trong cùng hệ thống một ngân hàng. Việc kết nối liên ngân hàng chưa được quan tâm đúng mức, dẫn đến khả năng chia sẻ công nghệ và phân tán rủi ro còn thấp, vừa gây lãng phí, vừa hạn chế tiện ích sử dụng của khách hàng. Điều này góp phần không nhỏ làm giảm lợi thế cạnh tranh giữa khối ngân hàng trong nước và khối ngân hàng nước ngoài.

Công nghệ của các NHTM Việt Nam còn kém một bậc so với các NHNNg. Các ngân hàng Việt Nam chưa thiết lập được một hệ thống quản trị hiện đại và quy trình phục vụ khách hàng hiệu quả. Chính vì vậy, hình thức giao dịch một cửa được thực hiện có nhiều khác biệt so với các NHNNg, khách hàng vẫn còn 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.

Như vậy, công nghệ ngân hàng đang là một thách lớn trước sức ép hội nhập của hệ thống ngân hàng Việt Nam.

- Thẻ chế chưa hoàn thiện

Mặc dù là có những điều chỉnh theo hướng tích cực trong việc tạo lập một hành lang pháp lý an toàn cho hoạt động ngân hàng, hệ thống thẻ chế vẫn còn nhiều điểm yếu, ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động kinh doanh mang tính đặc thù cao của ngành ngân hàng.

Một điểm yếu nổi bật nhất là thiếu một hệ thống pháp lý có thể bảo vệ lợi ích của ngân hàng với tư cách là bên cho vay trong trường hợp khách hàng phá sản. Điều này 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 vay không được hoàn trả.

Ngoài ra, thiếu minh bạch trong báo cáo tài chính của khách hàng doanh nghiệp cũng là một điểm yếu của thẻ chế. Hiện chỉ có một số ít doanh nghiệp được kiểm toán.