

NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI TRONG NỀN KINH TẾ THỊ TRƯỜNG

1. Khái niệm ngân hàng thương mại

Khi đề cập đến khái niệm Ngân hàng thương mại (NHTM), 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 khái niệm ngân hàng thương mại được quy định là một công ty kinh doanh chuyên cung cấp dịch vụ tài chính và hoạt động trong ngành công nghiệp dịch vụ tài chính.

Trong khi đó ở Thổ Nhĩ Kỳ quy định 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 hệ thống ngân hàng thương mại được quy định 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.

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

Đối với Việt Nam khái niệm NHTM trong Luật các TCTD số 47/2010/QH 12 được Quốc hội thông qua vào ngày 16/06/2010 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.

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.

3. Chức năng của ngân hàng thương mại

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.

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 thoải mái 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.

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.

4. Các loại dịch vụ ngân hàng thương mại trong nền kinh tế thị trường

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

Trước nay, 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).

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 sắt, 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.

5. Tính đặc thù của NHTM trong nền kinh tế thị trường và bối cảnh hội nhập

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

chuyên 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.

Bón 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.