



BỘ GIÁO DỤC ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP HỒ CHÍ MINH
📖📚📖

NGÔ MINH NHỰT

**NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH
CỦA NGÂN HÀNG NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM
TRONG HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ**

**CHUYÊN NGÀNH : KINH TẾ TÀI CHÍNH - NGÂN HÀNG
MÃ SỐ : 60.31.12**

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

**Người hướng dẫn khoa học :
TS TRẦN XUÂN HƯƠNG**

TP.HỒ CHÍ MINH - NĂM 2007

NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA NGÂN HÀNG NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM

GIỚI THIỆU

1. Sự cần thiết của đề tài nghiên cứu

Trong hơn hai thập kỷ trở lại đây, hội nhập kinh tế khu vực và quốc tế đã trở thành một xu thế tất yếu của thời đại. Việc mở cửa, hội nhập vào nền kinh tế quốc tế đối với một quốc gia đang phát triển như Việt Nam sẽ tăng cường khả năng thu hút về vốn, công nghệ hiện đại, kinh nghiệm quản lý ...Đồng thời hội nhập kinh tế quốc tế cũng tạo điều kiện để các doanh nghiệp vươn ra thị trường quốc tế. Tuy nhiên, mở cửa, hội nhập cũng đặt ra những thách thức lớn đối với các doanh nghiệp trong nước. Sự có mặt của các doanh nghiệp nước ngoài sẽ làm cho môi trường cạnh tranh gay gắt hơn.

Hội nhập trong lĩnh vực tài chính ngân hàng cũng nằm trong xu thế chung đó. Hơn thế nữa, đây là ngành nhạy cảm, có ảnh hưởng lớn đến kinh tế xã hội, do đó khi hội nhập kinh tế quốc tế thì ngành ngân hàng cũng có nhiều cơ hội để phát triển. Mặt khác, ngân hàng cũng sẽ phải đối mặt với nhiều thách thức trong quá trình mở cửa và hội nhập.

Trong hệ thống NHTM Việt Nam, NHNT là NHTM được thành lập sớm nhất, một trong những NHTM Việt Nam lớn nhất, có ưu thế về thanh toán quốc tế, công nghệ,... Với vốn điều lệ 4.462 tỷ đồng, tổng nguồn vốn đến 31/12/2006 đạt 166.952 tỷ đồng, tổng dư nợ tín dụng đạt 67.743 tỷ đồng, chiếm trên 30% thị phần thanh toán xuất nhập khẩu, chiếm khoảng 50% thị phần thẻ thanh toán các loại, lợi

nhuận 2006 đạt trên 2.877 tỷ đồng,... sự phát triển của NHNTVN có ảnh hưởng lớn đến hệ thống NHTM Việt Nam và đóng góp tích cực cho quá trình phát triển kinh tế Việt Nam.

Trên cơ sở đó, học viên xin nghiên cứu đề tài : **“Nâng cao năng lực cạnh tranh của Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam”**. Qua đó phân tích, đánh giá đúng năng lực cạnh tranh của NHNTVN trong quá trình hội nhập, đưa ra những hạn chế để đề xuất giải pháp khắc phục, xác định những ưu thế để phát huy, từ đó nâng cao năng lực cạnh tranh của NHNTVN.

2. Mục tiêu và phương pháp nghiên cứu

Nghiên cứu những vấn đề về lý luận của cạnh tranh trong hội nhập kinh tế của hệ thống ngân hàng Việt Nam. Nghiên cứu thực trạng nhằm nhận định đúng vai trò của NHNTVN đối với hệ thống NHTM Việt nam nói riêng và tiến trình phát triển kinh tế của Việt Nam, đánh giá đúng cơ hội, thách thức đối với hoạt động ngân hàng, phân tích một cách toàn diện thực trạng để từ đó thấy được thành công và hạn chế của NHNTVN.

Trong khuôn khổ Luận văn, cơ sở để phân tích năng lực cạnh tranh của NHNTVN chủ yếu được tham khảo hệ thống đánh giá ngân hàng CAMELS, một số văn bản của NHNN và lý thuyết về năng lực cạnh tranh của Giáo sư Michael Porter trong điều kiện thực tiễn của Việt Nam. Phương pháp nghiên cứu dựa trên kiến thức các môn học như : quản trị kinh doanh quốc tế, lý thuyết tài chính tiền tệ, quản trị nhân sự, quản trị tài chính và vận dụng những hiểu biết thực tế trong quá trình công tác tại NHNT Chi nhánh Tp.HCM.

Phân tích dựa trên cơ sở báo cáo thống kê của NHNN, NHNTVN và các NHTM khác. Trên cơ sở những phân tích đánh giá đó, đưa ra những giải pháp có tính khả thi nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của NHNTVN.

3. Nội dung và ý nghĩa của đề tài nghiên cứu

Với vấn đề và mục tiêu nghiên cứu đã đề ra như trên, ngoài phần giới thiệu, phần kết luận, phụ lục, danh mục tài liệu tham khảo, luận văn bao gồm ba chương như sau :

Chương 1 : Tổng quan về NHTM và năng lực cạnh tranh của NHTM

Chương 2 : Thực trạng năng lực cạnh tranh của NHNTVN

Chương 3: Giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh của NHNTVN

Đề tài nghiên cứu sẽ giúp đánh giá đúng thực trạng năng lực cạnh tranh của NHNTVN và đưa ra những giải pháp mang tính thiết thực nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của NHNTVN trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

CHƯƠNG 1

TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

VÀ NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1 Tổng quan về ngân hàng thương mại

1.1.1 Khái niệm ngân hàng thương mại

Theo pháp lệnh Ngân hàng ngày 23/05/1990 của Hội đồng Nhà nước: *“NHTM là tổ chức kinh doanh tiền tệ mà hoạt động chủ yếu và thường xuyên là nhận tiền gửi từ khách hàng với trách nhiệm hoàn trả và sử dụng số tiền đó để cho vay, thực hiện nghiệp vụ chiết khấu và làm phương tiện thanh toán”*.

Theo Luật các tổ chức tín dụng do Quốc hội nước Cộng hòa xã hội Chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 12/12/1997 thì *“Tổ chức tín dụng là doanh nghiệp được thành lập theo quy định của luật này và các quy định khác của pháp luật để hoạt động kinh doanh tiền tệ, làm dịch vụ ngân hàng với nội dung chủ yếu là nhận tiền gửi để cung cấp tín dụng, cung cấp các dịch vụ thanh toán”*.

Khoản 2 điều 20 luật các tổ chức tín dụng sửa đổi, bổ sung năm 2004 qui định: *“Ngân hàng là loại hình tổ chức tín dụng được thực hiện toàn bộ hoạt động ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác có liên quan. Theo tính chất và mục tiêu hoạt động, các loại hình ngân hàng gồm NHTM, ngân hàng phát triển, ngân hàng đầu tư, ngân hàng hợp tác và các loại hình ngân hàng khác”*.

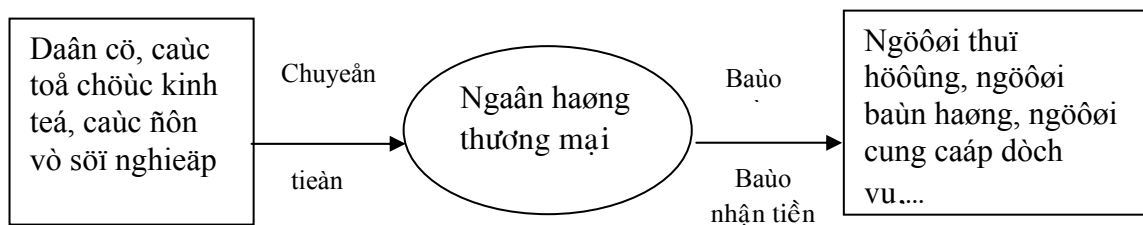
Khái niệm NHTM được hiểu theo nhiều cách khác nhau giữa các thời kỳ, các quốc gia nhưng có thể đưa ra khái niệm chung nhất về NHTM như sau : NHTM là loại hình doanh nghiệp đặc biệt kinh doanh về tiền tệ, thực hiện giao dịch trực tiếp với cá nhân, tổ chức kinh tế, với hoạt động chủ yếu là nhận tiền gửi để cho vay, thực hiện chiết khấu, cung cấp các phương tiện thanh toán và cung ứng các dịch vụ ngân hàng khác cho các đối tượng nói trên.

1.1.2 Chức năng của ngân hàng thương mại

1.1.2.1 Chức năng trung gian tài chính

Chức năng trung gian tài chính là chức năng cơ bản và quan trọng nhất của NHTM. Theo đó NHTM sẽ đóng vai trò trung gian, huy động và tập trung các nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi trong xã hội, biến nó thành nguồn tài chính tập trung để cấp tín dụng cho những đối tượng có nhu cầu sử dụng vốn, phục vụ cho các mục đích sản xuất kinh doanh, tiêu dùng cá nhân, thực hiện các hoạt động đầu tư ngắn và dài hạn, đảm bảo tạo ra sự phát triển bền vững với hiệu quả mang lại cao nhất.

1.1.2.2 Chức năng trung gian thanh toán



Chức năng trung gian thanh toán của ngân hàng giúp cho các tổ chức, cá nhân sử dụng dịch vụ này tiết kiệm được chi phí di chuyển, hạn chế thanh toán tiền mặt, tiết kiệm được chi phí lưu thông cho bản thân và cho cả nền kinh tế, giảm được rủi ro so với việc sử dụng phương thức thanh toán truyền thống, giúp các cá nhân, tổ chức đẩy nhanh tốc độ luân chuyển vốn, nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh.

1.1.2.3 Chức năng cung cấp dịch vụ ngân hàng

Bên cạnh chức năng trung gian tài chính và trung gian thanh toán, NHTM còn có chức năng cung cấp các dịch vụ ngân hàng. Với một ngân hàng hiện đại thì việc cung cấp các dịch vụ tiện ích với chất lượng cao là điều kiện cần thiết để nâng cao năng lực cạnh tranh và hiệu quả hoạt động của ngân hàng. Các dịch vụ ngân hàng có thể chia làm hai nhóm :

- Thứ nhất, nhóm các dịch vụ truyền thống, có quá trình hình thành và phát triển lâu dài như hoạt động trao đổi tiền, chiết khấu thương phiếu, cho vay thương

mai, bảo quản vật có giá, tài trợ các hoạt động của chính phủ, cung cấp tài khoản giao dịch, cung cấp các dịch vụ ủy thác...

- Thứ hai, các dịch vụ mới phát triển gần đây như tư vấn tài chính, tư vấn đầu tư, quản lý tiền mặt, internet-banking, auto bank, quyền chọn, hợp đồng kỳ hạn...

1.1.3 Các nghiệp vụ của ngân hàng thương mại

Tương ứng với các chức năng trên, NHTM hoạt động với ba mảng nghiệp vụ chính : nghiệp vụ nguồn vốn, nghiệp vụ sử dụng vốn và các nghiệp vụ khác của NHTM.

1.1.3.1 Nghiệp vụ nguồn vốn

(i) **Vốn chủ sở hữu** : là vốn riêng có của NHTM khi được thành lập và bổ sung trong quá trình hoạt động, gồm có vốn điều lệ và các quỹ. Vốn chủ sở hữu thường chiếm tỷ lệ nhỏ trên tổng nguồn vốn nhưng có ý nghĩa quan trọng về năng lực tài chính và thanh toán trong hoạt động ngân hàng.

(ii) **Vốn huy động** : là tài sản bằng tiền của khách hàng mà NHTM đang tạm thời quản lý và sử dụng (ở Việt Nam có một số NHTM được NHNN cấp phép huy động cả bằng vàng). Đây là nguồn vốn chủ yếu và chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng nguồn vốn của các NHTM. Vốn huy động bao gồm :

- Tiền gửi không kỳ hạn;
- Tiền gửi có kỳ hạn và tiết kiệm;
- Nguồn vốn huy động qua phát hành kỳ phiếu, trái phiếu...

(iii) **Vốn tiếp nhận** : Vốn tiếp nhận là nguồn vốn tiếp nhận từ các nhà tài trợ của Chính phủ, tổ chức tài chính hoặc tư nhân để tài trợ theo các chương trình dự án về phát triển kinh tế – xã hội...

(iv) **Nguồn vốn khác** : Nguồn vốn phát sinh trong quá trình hoạt động không thuộc các nguồn nói trên như nguồn vốn phát sinh khi làm đại lý chuyển tiền, các dịch vụ ngân hàng...

1.1.3.2 Nghiệp vụ sử dụng vốn

(i) **Dự trữ** : Các NHTM luôn phải dành một phần vốn dự trữ thích hợp nhằm đáp ứng các nhu cầu sau :

- Thực hiện dự trữ bắt buộc theo quy định của NHNN.
- Thực hiện các lệnh rút tiền và thanh toán chuyển tiền của khách hàng.
- Chi trả các khoản tiền gửi đến hạn, chi trả lãi.
- Đáp ứng nhu cầu giải ngân của khách hàng.
- Thực hiện các khoản chi trả khác...

Dự trữ của ngân hàng có thể tồn tại dưới hình thức tiền mặt, tiền gửi tại NHNN, tiền gửi tại các TCTD khác, và các chứng khoán có tính thanh khoản cao.

(ii) **Cấp tín dụng** : bao gồm cho vay ngắn hạn, trung dài hạn, chiết khấu thương phiếu và chứng từ có giá, bảo lãnh...

(iii) **Đầu tư** : đây là nghiệp vụ giúp NHTM phân tán rủi ro đồng thời tạo ra thu nhập. Các hình thức đầu tư bao gồm :

- Góp vốn liên doanh, mua cổ phần của doanh nghiệp và các tổ chức tín dụng khác.
- Mua chứng khoán và các giấy tờ có giá.

(iv) **Tài sản có khác** : sử dụng vốn để mua sắm tài sản, xây dựng cơ sở vật chất để hoạt động kinh doanh của NHTM...

1.1.3.3 Các nghiệp vụ khác của NHTM

Kinh doanh dịch vụ ngân hàng là mảng hoạt động hiệu quả và ít rủi ro so với hoạt động cấp tín dụng truyền thống của ngân hàng do trong quá trình kinh doanh dịch vụ thì khả năng tổn thất tài sản của NH thấp hơn so với kinh doanh truyền thống. Ví dụ: trong cho vay thì NH có thể bị mất khoản tiền cho vay nếu khi thẩm định khoản vay chưa lường hết rủi ro dẫn đến không thu hồi được vốn, hoặc trong nghiệp vụ bảo lãnh thì NH có khả năng phải thực hiện nghĩa vụ thay cho khách hàng khi khách hàng không hoàn thành nghĩa vụ cam kết đối với thụ hưởng

bảo lãnh. Chính vì vậy, thông thường NHTM có định hướng chung là tăng tỷ trọng đóng góp của kinh doanh dịch vụ trong thu nhập. Dịch vụ ngân hàng bao gồm :

- Dịch vụ ngân quỹ ;
- Dịch vụ ủy thác;
- Dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt;
- Nhận quản lý tài sản quý giá theo yêu cầu của khách hàng;
- Dịch vụ kinh doanh vàng bạc, đá quý, ngoại tệ;
- Bảo lãnh phát hành cổ phiếu, trái phiếu...
- Tư vấn tài chính, đầu tư...

Các nghiệp vụ ngân hàng thường không tách rời nhau mà có mối quan hệ hỗ trợ lẫn nhau.

1.2. Năng lực cạnh tranh của ngân hàng thương mại

1.2.1 Năng lực cạnh tranh

Mặc dù có rất nhiều công trình nghiên cứu về năng lực hay lợi thế cạnh tranh song cho đến nay, hầu hết các nhà nghiên cứu đều thừa nhận rằng chưa có định nghĩa chuẩn về năng lực cạnh tranh đúng cho mọi trường hợp. Khái niệm năng lực cạnh tranh có nhiều cách tiếp cận khác sau :

- Các tác giả Micheal Dunford, Helen Louri và Manfred Rosenstock của tác phẩm *“Cạnh tranh và chiến lược của doanh nghiệp”* cho rằng: *“những doanh nghiệp có khả năng cạnh tranh là những doanh nghiệp đạt được mức tiến bộ cao hơn mức trung bình về chất lượng hàng hóa và dịch vụ và/hoặc có khả năng cắt giảm các chi phí cho phép họ tăng lợi nhuận và thị phần...”*

- Theo báo cáo về sức cạnh tranh quốc tế của Hoa Kỳ : *“Năng lực cạnh tranh là năng lực cạnh tranh của một công ty, một nước trong việc sản xuất ra của cải trên thị trường thế giới nhiều hơn đối thủ cạnh tranh của nó”*.

- Theo Giáo sư Michael Porter *“Để có thể cạnh tranh thành công, các doanh nghiệp phải có được **lợi thế cạnh tranh** dưới hình thức hoặc là có được chi phí sản xuất thấp hơn và chất lượng sản phẩm cao hơn hoặc là có khả năng khác biệt hóa*

sản phẩm để đạt được những lợi thế cạnh tranh tinh vi hơn, qua đó có thể cung cấp những hàng hóa hay dịch vụ có chất lượng cao hơn hoặc sản xuất có hiệu suất cao hơn”.

Theo quan điểm của tác giả **năng lực cạnh tranh của một NHTM** là *khả năng ngân hàng đó tạo ra, duy trì và phát triển những lợi thế cạnh tranh nhằm mở rộng thị phần, đạt được mức lợi nhuận cao hơn mức trung bình của ngành và liên tục tăng đồng thời đảm bảo sự hoạt động an toàn và lành mạnh, có khả năng chống đỡ và vượt qua những biến động bất lợi của môi trường kinh doanh.*

Khái niệm năng lực cạnh tranh của ngân hàng bao hàm cả việc *ngân hàng phải liên tục duy trì lợi thế cạnh tranh của mình.* Nói cách khác, ngân hàng phải liên tục duy trì lợi nhuận trên cơ sở bám sát với nhịp độ phát triển của thị trường. Việc hạ thấp giá thành dịch vụ để nâng cao năng lực cạnh tranh theo quan niệm mang tính dài hạn không bao gồm việc hạ giá thành bằng những biện pháp tiêu cực như cắt giảm lương nhân viên, cắt giảm các chi phí phúc lợi, giảm chi phí môi trường... *năng lực cạnh tranh ở đây phải gắn liền với khái niệm phát triển bền vững, sử dụng hiệu quả các nguồn lực xã hội.*

1.2.2 Sự khác nhau giữa cạnh tranh trong hoạt động ngân hàng với cạnh tranh trong lĩnh vực khác

Đối tượng kinh doanh của ngân hàng chủ yếu là các dịch vụ tài chính, liên quan đến tiền và hoạt động mang tính hệ thống và liên kết khá chặt chẽ nên cạnh tranh trong hoạt động ngân hàng có một số điểm khác biệt so với cạnh tranh trong lĩnh vực khác. Sự khác biệt đó là :

- Cạnh tranh trong điều kiện chịu sự chi phối mạnh mẽ của chính sách tài chính, tiền tệ của Nhà nước. Cạnh tranh dưới tác động của các biến động kinh tế vĩ mô như lạm phát, lãi suất, tăng trưởng kinh tế trong và ngoài nước.

- Cạnh tranh trong lĩnh vực tài chính ngân hàng không bắt buộc phải triệt hạ đối thủ, không phải là một cuộc chiến một mất một còn mà ngược lại ngân hàng chỉ có thể phát triển trong điều kiện hệ thống ngân hàng và các tổ chức tài chính

cùng phát triển lành mạnh và ổn định. Một tổ chức ngân hàng bị phá sản có thể ảnh hưởng rất xấu mang tính lan truyền sang các ngân hàng khác, gây tai họa cho nền kinh tế của một nước, thậm chí cho cả một khu vực. Dẫn chứng sinh động nhất là cuộc khủng hoảng tài chính ở ASEAN năm 1997, Mexico, Brazil.

- Ngân hàng vừa cạnh tranh vừa mang tính hợp tác vì sản phẩm ngân hàng mà biểu hiện rõ nhất ở sản phẩm dịch vụ thanh toán, ATM,... thì một ngân hàng chỉ thực hiện tốt khi liên kết, hợp tác với ngân hàng khác. Như vậy, cho dù cạnh tranh lẫn nhau để đạt được tốc độ tăng trưởng cao hơn, thị phần lớn hơn,... nhưng các ngân hàng vẫn phải hợp tác với nhau.

- Cạnh tranh trong lĩnh vực ngân hàng không chỉ là động lực để bản thân các ngân hàng phát triển mà còn tạo điều kiện để các doanh nghiệp trong nền kinh tế phát triển, như là khi cạnh tranh ngân hàng sẽ nâng cao chất lượng sản phẩm, đáp ứng nhu cầu của khách hàng nhanh chóng, cạnh tranh trong lãi suất giúp doanh nghiệp tiếp cận được nguồn vốn với chi phí lãi vay thấp hơn...

1.2.3 Các chỉ tiêu phản ánh năng lực cạnh tranh của NHTM

1.2.3.1 Mức độ an toàn vốn và khả năng huy động vốn

a) Mức độ an toàn vốn: phản ánh sức mạnh tài chính của một ngân hàng và khả năng chống đỡ rủi ro của ngân hàng đó. Mức độ an toàn vốn thể hiện qua các chỉ tiêu cụ thể như :

- **Quy mô vốn chủ sở hữu:** bao gồm vốn điều lệ của ngân hàng và các nguồn vốn xem như vốn chủ sở hữu như: quỹ dự trữ tăng vốn điều lệ, quỹ dự phòng tài chính, quỹ đầu tư phát triển nghiệp vụ, lợi nhuận không chia,... Quy mô vốn chủ sở hữu của ngân hàng lớn thể hiện tiềm lực tài chính và khả năng chống đỡ rủi ro của ngân hàng cao.

- **Hệ số an toàn vốn tối thiểu** (Capital Adequacy Ratio-CAR): theo thông lệ quốc tế Hệ số an toàn vốn tối thiểu được tính theo Hiệp ước Basel về vốn (có Basel I ban hành năm 1988 có hiệu lực chính thức ở các nước thuộc G-10 vào 1992

và Basel II ban hành vào tháng 6/2004 dự tính áp dụng chính thức vào khoảng 2007). Ở Việt Nam NHNN có ban hành quyết định 457/2005/QĐ-NHNN ngày 19/4/2005 (và Quyết định 03/2007/QĐ-NHNN ngày 19/01/2007 sửa đổi, bổ sung Quyết định 457/2005/QĐ-NHNN) ban hành “Quy định về bảo đảm an toàn trong hoạt động của TCTD”. Theo ý kiến của các quan chức NHNN thì “*Quy định này tuy chưa phải là những chuẩn mực hay thông lệ quốc tế tốt nhất, cao nhất được áp dụng ở các ngân hàng tiên tiến, hàng đầu trên thế giới nhưng quy định này được xây dựng trên những chuẩn mực và thông lệ quốc tế chung nhất, được lựa chọn kỹ lưỡng và vận dụng phù hợp với tình hình thực tế tại Việt Nam*”. Trong phạm vi luận văn này, để phù hợp với điều kiện Việt Nam, cơ sở tính toán hệ số an toàn vốn tối thiểu sẽ căn cứ trên quy định nêu trên của NHNN. Công thức tính hệ số an toàn tối thiểu (CAR) :

$$CAR = \frac{A}{B + C} \times 100\% \quad , \text{ trong đó :}$$

A : Vốn tự có để tính hệ số an toàn vốn của NH

B : Giá trị tài sản “có” rủi ro nội bảng.

C : Giá trị tài sản “có” rủi ro của các cam kết ngoại bảng.

Các chỉ số trên được hướng dẫn tính toán chi tiết tại quyết định 457/2005/QĐ-NHNN và Quyết định 03/2007/QĐ-NHNN của NHNN đính kèm ở phần phụ lục.

Theo quy định của Hiệp ước Basel thì hệ số an toàn tối thiểu phải đạt từ 8% trở lên.

b) Khả năng huy động vốn : Cách thức mà một ngân hàng có khả năng huy động thêm vốn, cơ cấu huy động cũng là khía cạnh phản ánh tiềm lực về vốn của một ngân hàng. Đây là một trong những nguồn lực quan trọng nhất quyết định khả năng cạnh tranh của một ngân hàng vì nguồn vốn dồi dào là tiền đề để ngân hàng có thể mở rộng kinh doanh cho vay, đầu tư,...

1.2.3.2 Chất lượng tài sản có

Chất lượng tài sản có phản ánh sức khỏe của một ngân hàng. Cơ cấu tài sản có của ngân hàng bao gồm : tiền mặt, tiền gửi, đầu tư trực tiếp, cho vay khách hàng, tài sản cố định, tài sản khác. Tuy nhiên, do đặc thù của ngành ngân hàng ở Việt Nam thì chất lượng dư nợ cho vay là đáng quan tâm nhất. Chất lượng dư nợ cho vay được thể hiện các chỉ tiêu cơ bản sau :

- Tỷ lệ nợ xấu trên tổng dư nợ, mức độ lập dự phòng và khả năng thu hồi các khoản nợ xấu; *Nợ xấu bao gồm nợ quá hạn, nợ khoanh, nợ chờ xử lý, nợ nghi ngờ, nợ dưới tiêu chuẩn, nợ khó thu hồi tùy theo quy định của NHNN về phân loại nợ và trích lập dự phòng tại từng thời kỳ.*

- Cơ cấu dư nợ cho vay : mức độ tập trung và đa dạng hóa của danh mục tín dụng, rủi ro tín dụng tiềm ẩn...

- Năng lực quản trị rủi ro cũng là yếu tố quan trọng phản ánh chất lượng tài sản có vì quản trị rủi ro tốt giúp ngân hàng hạn chế tối đa được phát sinh nợ xấu với phương châm “phòng bệnh hơn chữa bệnh”.

Chất lượng tài sản có tốt giúp ngân hàng là đạt hiệu quả cao trong kinh doanh, góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh của ngân hàng.

1.2.3.3 Mức sinh lợi

Là chỉ tiêu phản ánh kết quả hoạt động của ngân hàng, đồng thời cũng phản ánh một phần kết quả cạnh tranh của ngân hàng. Chỉ tiêu mức sinh lời có thể được phân tích thông qua những chỉ tiêu cụ thể như giá trị tuyệt đối của lợi nhuận; tốc độ tăng trưởng lợi nhuận, cơ cấu của lợi nhuận (cho biết lợi nhuận được hình thành từ nguồn nào, từ hoạt động kinh doanh thông thường hay từ các khoản thu nhập bất thường); tỷ suất sinh lợi trên vốn chủ sở hữu (**ROE**); tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản có (**ROA**); các chỉ tiêu về mức sinh lợi trong mối tương quan với chi phí...

$$\text{ROE} = \frac{\text{Thu nhập sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} \times 100\%$$

$$\text{ROA} = \frac{\text{Thu nhập sau thuế}}{\text{Tổng tài sản có}} \times 100\%$$

Các ngân hàng lớn trong khu vực có chỉ tiêu ROE đạt từ 13%-16%, ROA đạt từ 1,3%-1,5%. Tuy nhiên, các ngân hàng Việt Nam có đặc thù riêng gắn liền với nền kinh tế đang phát triển, ngân hàng có quy mô nhỏ và đang trong giai đoạn tăng trưởng nhanh của chu kỳ hoạt động ngân hàng nên thông thường các chỉ tiêu này phải đạt cao hơn, khi phân tích cần so sánh cả với mức bình quân của ngành ngân hàng tại Việt Nam.

1.2.3.4 Khả năng thanh khoản

Khả năng thanh khoản thể hiện thông qua các chỉ tiêu định lượng và chỉ tiêu định tính như sau :

Một là, **chỉ tiêu định lượng** thể hiện qua hệ số thanh toán hiện thời của ngân hàng.

$$\text{Hệ số thanh toán hiện thời} = \frac{\text{Tài sản có "có" thể thanh toán ngay}}{\text{ngay}}$$

Cách thức tính tài sản “có” có thể thanh toán ngay, tài sản “nợ” phải thanh toán ngay được hướng dẫn chi tiết tại quyết định 457/2005/QĐ-NHNN ngày 19/4/2005 và Quyết định 03/2007/QĐ-NHNN ngày 19/01/2007 của NHNN đính kèm ở phần phụ lục.

Hai là, **chỉ tiêu định tính** thể hiện qua năng lực quản lý thanh khoản của NHTM, đặc biệt là khả năng quản lý rủi ro thanh khoản của NHTM.

1.2.4 Các nhân tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của NHTM

1.2.4.1 Năng lực về công nghệ

- Trong lĩnh vực ngân hàng, công nghệ đang ngày càng đóng vai trò như là một trong những nguồn lực tạo ra lợi thế cạnh tranh quan trọng nhất của mỗi ngân hàng. Công nghệ ngân hàng không chỉ bao gồm những công nghệ mang tính tác nghiệp như hệ thống thanh toán điện tử, hệ thống ngân hàng bán lẻ, máy rút tiền

tự động ATM... công nghệ trong lĩnh vực ngân hàng còn bao gồm hệ thống thông tin quản lý, hệ thống báo cáo rủi ro... trong nội bộ ngân hàng. Năng lực về công nghệ

- Khả năng nâng cấp và đổi mới công nghệ của các NHTM cũng là chỉ tiêu phản ánh năng lực công nghệ của một ngân hàng. Vì với tốc độ phát triển rất nhanh của ngành công nghệ thông tin nói chung và công nghệ lĩnh vực ngân hàng nói riêng, nếu chỉ tập trung phân tích vào khả năng công nghệ hiện tại mà không chú ý tới khả năng nâng cấp và thay đổi trong tương lai thì sẽ rất dễ có những nhận thức sai lầm về năng lực công nghệ của ngân hàng. Vì thế, năng lực công nghệ không chỉ thể hiện ở số lượng, chất lượng công nghệ hiện tại mà còn cả khả năng mở (nghĩa là khả năng nâng cấp, đổi mới) của công nghệ hiện tại về mặt kỹ thuật cũng như kinh tế.

- Khả năng khai thác công nghệ : Năng lực công nghệ không chỉ thể hiện ở trình độ hiện đại của trang thiết bị, máy móc và công nghệ. Khả năng khai thác các trang thiết bị, công nghệ đó cũng rất quan trọng. Do sự hao mòn trong lĩnh vực công nghệ là rất lớn nên việc nhanh chóng khai thác tối đa hiệu quả của công nghệ hiện đại là một yêu cầu cần thiết, là nhân tố quyết định khả năng duy trì và nâng cao lợi thế công nghệ của ngân hàng.

1.2.4.2 Nguồn nhân lực

Nguồn nhân lực là nguồn lực không thể thiếu của bất kỳ doanh nghiệp cũng như ngân hàng nào. Năng lực cạnh tranh của nguồn nhân lực của ngân hàng nói chung thể hiện ở những yếu tố như : trình độ đào tạo, trình độ thành thạo nghiệp vụ, động cơ phấn đấu, mức độ cam kết gắn bó với ngân hàng.

Nhân sự của một ngân hàng là yếu tố mang tính kết nối các nguồn lực của ngân hàng, đồng thời cũng là cái gốc của mọi cải tiến hay đổi mới. Trình độ hay kỹ năng của người lao động là những chỉ tiêu quan trọng thể hiện chất lượng của nguồn nhân lực.

Động cơ phấn đấu và mức độ cam kết gắn bó cũng là những chỉ tiêu quan trọng phản ánh một ngân hàng là một ngân hàng có lợi thế cạnh tranh từ nguồn nhân lực của mình hay không. Ngân hàng là một ngành đòi hỏi người lao động phải có kinh nghiệm và trình độ cao được tích lũy theo thời gian. Rõ ràng, nếu một ngân hàng có tốc độ lưu chuyển nhân viên cao sẽ không phải là một ngân hàng có lợi thế về nguồn nhân lực.

Quá trình tuyển dụng và đào tạo một chuyên viên ngân hàng thường rất tốn kém cả về thời gian và công sức. Hiệu quả của các chính sách nhân sự, đặc biệt là chính sách tuyển dụng, cơ chế thù lao là một chỉ tiêu quan trọng để đánh giá khả năng duy trì một đội ngũ nhân sự chất lượng cao của một ngân hàng.

1.2.4.3 Năng lực quản lý và cơ cấu tổ chức

Năng lực quản lý phản ánh năng lực điều hành của hội đồng quản trị cũng như ban giám đốc của một ngân hàng. Năng lực quản lý thể hiện ở mức độ chi phối và khả năng giám sát của hội đồng quản trị đối với ban giám đốc; mục tiêu, động cơ, mức độ cam kết của ban giám đốc cũng như hội đồng quản trị đối với việc duy trì và nâng cao năng lực cạnh tranh của ngân hàng; chính sách tiền lương và thu nhập đối với ban giám đốc; số lượng, chất lượng và hiệu lực thực hiện của các chiến lược, chính sách và quy trình kinh doanh cũng như quy trình quản lý rủi ro, kiểm toán, kiểm soát nội bộ. Năng lực quản lý quyết định hiệu quả sử dụng các nguồn lực của ngân hàng. Một ban giám đốc hay hội đồng quản trị yếu kém, không có khả năng đưa ra những chính sách, chiến lược hợp lý, thích ứng với những thay đổi của thị trường... sẽ làm lãng phí các nguồn lực và làm yếu đi năng lực cạnh tranh của ngân hàng đó.

Cơ cấu tổ chức : Năng lực quản lý của Hội đồng quản trị cũng như ban giám đốc cũng bị chi phối bởi cơ cấu tổ chức của NHTM. Cơ cấu tổ chức là một chỉ tiêu quan trọng phản ánh cơ chế phân bổ các nguồn lực của một ngân hàng có phù hợp với quy mô trình độ quản lý của ngân hàng, phù hợp với đặc trưng cạnh tranh của ngành và yêu cầu của thị trường hay không. Cơ cấu tổ chức của một

ngân hàng thể hiện ở sự phân chia các phòng ban chức năng, các bộ phận tác nghiệp, các đơn vị trực thuộc,... Hiệu quả của cơ chế quản lý không chỉ phản ánh ở số lượng các phòng ban, sự phân công, phân cấp giữa các phòng ban mà còn phụ thuộc vào mức độ phối hợp giữa các phòng ban, các đơn vị trong việc triển khai chiến lược kinh doanh, các hoạt động nghiệp vụ hằng ngày, khả năng thích nghi và thay đổi của cơ cấu trước những biến động của ngành hay những biến động trong môi trường vĩ mô...

1.2.4.4 Hệ thống kênh phân phối và mức độ đa dạng hóa các dịch vụ cung cấp

Hệ thống kênh phân phối luôn là một yếu tố quan trọng trong hoạt động của các NHTM. Hệ thống kênh phân phối của các NHTM thể hiện ở số lượng các chi nhánh và các đơn vị trực thuộc khác (như sở giao dịch, phòng giao dịch) và sự phân bố các chi nhánh theo địa lý lãnh thổ. Hiệu quả của mạng lưới chi nhánh rộng cũng là một chỉ tiêu quan trọng, thể hiện thông qua tính hợp lý trong phân bố chi nhánh ở các vùng, miền cũng như vấn đề quản lý, giám sát hoạt động của các chi nhánh. NHTM phải đáp ứng một số yêu cầu nhất định khi xây dựng mạng lượng chi nhánh nhưng đổi lại sẽ có tác động tích cực để nâng cao năng lực cạnh tranh như sau :

- ***Yêu cầu đối với NHTM khi thiết lập chi nhánh*** : theo quy định hiện hành của NHNN, mỗi chi nhánh ngân hàng trực thuộc tương ứng với số vốn điều lệ là NHTM phải có là 20 tỷ đồng. Như vậy để thiết lập một hệ thống 50 chi nhánh, NHTM phải có vốn tối thiểu 1.000 tỷ đồng. Bên cạnh yêu cầu về vốn, thì vấn đề nguồn nhân lực, năng lực quản lý và cơ cấu tổ chức là nhân tố rất quan trọng mà NHTM phải cân nhắc khi thiết lập hệ thống chi nhánh để đảm bảo hoạt động an toàn, ổn định và hiệu quả.

- ***Tác động nâng cao năng lực cạnh tranh*** :Việc triển khai các công nghệ ngân hàng hiện đại đang làm rút ngắn khoảng cách về không gian và làm giảm tác động của một mạng lưới chi nhánh rộng khắp đối với năng lực cạnh tranh của một ngân hàng. Tuy nhiên, vai trò của một mạng lưới chi nhánh rộng lớn vẫn rất có ý nghĩa

quan trọng là cánh tay nối dài của NHTM đến khách hàng, đặc biệt là trong điều kiện các dịch vụ truyền thống của ngân hàng vẫn còn phát triển và nhất là đối với những ngân hàng mở rộng bán lẻ, chọn cá nhân là khách hàng mục tiêu.

Mức độ đa dạng hóa các dịch vụ cung cấp cũng là một chỉ tiêu phản ánh năng lực cạnh tranh của ngân hàng. Một ngân hàng có nhiều loại hình dịch vụ cung cấp phù hợp với nhu cầu thị trường và năng lực quản lý của ngân hàng sẽ là một ngân hàng có lợi thế cạnh tranh. Sự đa dạng hóa các dịch vụ một mặt giúp ngân hàng mở rộng thị phần, phân tán rủi ro, tăng thu nhập nhờ đó sẽ có tác động nâng cao năng lực cạnh tranh của NHTM. Sự đa dạng hóa các dịch vụ cần phải được thực hiện trong tương quan so với các nguồn lực hiện có của ngân hàng. Nếu không, việc triển khai quá nhiều dịch vụ có thể khiến ngân hàng kinh doanh không hiệu quả do dàn trải quá mức các nguồn lực.

1.2.4.5 Thương hiệu ngân hàng và công tác phát triển thương hiệu, marketing

Trong nền kinh tế thị trường, thương hiệu đóng vai trò rất quan trọng trong việc nâng cao năng lực cạnh tranh của ngân hàng. Ngân hàng có thương hiệu lớn, nổi tiếng sẽ có lợi thế cạnh tranh trong mọi hoạt động của mình như : dễ dàng huy động vốn, có nhiều cơ hội tiếp cận với khách hàng vay vốn nhất là đối với những dự án lớn, thương hiệu cũng là nền tảng cho việc đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ, phát triển sản phẩm mới,...

Hầu hết mọi ngân hàng ở Việt Nam đều nhận thức được việc phát triển thương hiệu là quan trọng. Tuy nhiên từ nhận thức đến hành động còn khoảng cách xa, điều đáng quan tâm là các NHTM Việt Nam mà nhất là NHTMNN chưa chú trọng đúng mức đến việc phát triển thương hiệu, công tác marketing để tăng cao năng lực cạnh tranh của ngân hàng.

1.3. Cơ hội và thách thức của ngân hàng trong xu thế hội nhập

1.3.1 Cam kết quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng và lộ trình hội nhập

Trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế Việt Nam đã ký kết một số hiệp định, cam kết về hội nhập trong đó có đề cập đến lĩnh vực tài chính – ngân hàng như : **Hiệp định khung về hợp tác thương mại dịch vụ của các nước ASEAN, hiệp định thương mại Việt Nam – Hoa Kỳ, cam kết khi gia nhập WTO**. Trong đó, cam kết khi gia nhập WTO được ký kết sau nhưng có nội dung bao trùm hơn hết. Luận văn trình bày **tóm tắt** một số nội dung chủ yếu liên quan đến lĩnh vực tài chính – ngân hàng trong cam kết gia nhập WTO:

(1) Các tổ chức tín dụng nước ngoài được thiết lập hiện diện thương mại tại Việt Nam dưới các hình thức như văn phòng đại diện, chi nhánh NHNNg, ngân hàng liên doanh, ngân hàng 100% vốn nước ngoài; công ty tài chính liên doanh và 100% vốn nước ngoài, công ty cho thuê tài chính liên doanh và 100% vốn nước ngoài. Kể từ ngày 01/04/2007, ngân hàng 100% vốn nước ngoài được phép thành lập tại Việt Nam.

(2) Các tổ chức tín dụng nước ngoài hoạt động tại Việt Nam được phép cung ứng hầu hết các loại hình dịch vụ ngân hàng theo mô tả trong Phụ lục về dịch vụ tài chính ngân hàng kèm theo Hiệp định GATS như cho vay, nhận tiền gửi, cho thuê tài chính, kinh doanh ngoại tệ, các công cụ thị trường tiền tệ, các công cụ phái sinh, môi giới tiền tệ, quản lý tài sản, cung cấp dịch vụ thanh toán, tư vấn và thông tin tài chính;

(3) Các chi nhánh NHNNg được nhận tiền gửi VNĐ không giới hạn từ các pháp nhân. Việc huy động huy động tiền gửi VNĐ từ các thể nhân Việt Nam sẽ được nới lỏng trong vòng 5 năm theo lộ trình sau:

Ngày 1 tháng 1 năm 2007: 650% vốn pháp định được cấp

Ngày 1 tháng 1 năm 2008: 800% vốn pháp định được cấp

Ngày 1 tháng 1 năm 2009: 900% vốn pháp định được cấp

Ngày 1 tháng 1 năm 2010: 1000% vốn pháp định được cấp

Ngày 1 tháng 1 năm 2011: Đối xử quốc gia đầy đủ

(4) Chi nhánh NHNNg không được phép mở các điểm giao dịch ngoài trụ sở chi nhánh, nhưng được giành đối xử quốc gia và đối xử tối huệ quốc đầy đủ trong việc thiết lập và vận hành hoạt động các máy rút tiền tự động;

(5) Các tổ chức tín dụng nước ngoài sẽ được phép phát hành thẻ tín dụng trên cơ sở đối xử quốc gia kể từ khi Việt Nam gia nhập WTO;

(6) Một NHTM nước ngoài có thể đồng thời mở một ngân hàng con và các chi nhánh hoạt động tại Việt Nam; Các điều kiện cấp phép đối với ngân hàng 100% vốn nước ngoài sẽ dựa trên các qui định an toàn và giải quyết các vấn đề như tỷ lệ an toàn vốn, khả năng thanh toán và quản trị doanh nghiệp. Ngoài ra, các tiêu chí đối với chi nhánh và ngân hàng 100% vốn nước ngoài sẽ được áp dụng trên cơ chế quản lý đối với chi nhánh NHNNg, bao gồm yêu cầu về vốn tối thiểu, theo thông lệ quốc tế đã được chấp nhận chung;

(7) Các NHNNg có thể tham gia góp vốn liên doanh với đối tác Việt Nam với tỷ lệ góp vốn không vượt quá 50% vốn điều lệ của ngân hàng liên doanh; Tổng mức góp vốn mua cổ phần của các tổ chức, cá nhân nước ngoài tại từng NHTM cổ phần của Việt Nam không được vượt quá 30% vốn điều lệ của ngân hàng đó, trừ khi pháp luật Việt Nam có qui định khác hoặc được sự chấp thuận của cơ quan có thẩm quyền của Việt Nam;

(8) Để thu hút được các ngân hàng lớn, có uy tín vào hoạt động tại thị trường Việt Nam, trong cam kết cũng đã đưa ra yêu cầu về tổng tài sản có đối với tổ chức tín dụng nước ngoài muốn thành lập hiện diện thương mại tại Việt Nam (cam kết này cũng đã được thể chế hoá trong Nghị định số 22/2006/NĐ-CP ban hành ngày 28/02/2006), cụ thể để mở một chi nhánh NHNNg tại Việt Nam ngân hàng mẹ phải có tổng tài sản có trên 20 tỷ đô la Mỹ vào cuối năm trước thời điểm xin mở chi nhánh; mức yêu cầu tổng tài sản có đối với việc thành lập ngân hàng liên doanh hoặc ngân hàng con 100% vốn nước ngoài của NHNNg là trên 10 tỷ đô la Mỹ; đối với việc xin phép mở công ty tài chính 100% vốn nước ngoài, công ty tài chính liên doanh, công ty cho thuê tài chính 100% vốn nước ngoài hoặc công ty

cho thuê tài chính liên doanh, các tổ chức tín dụng nước ngoài phải có tổng tài sản trên 10 tỷ đô la vào cuối năm trước thời điểm xin phép.

1.3.2 Cơ hội và thách thức đối với NHTM trong xu thế hội nhập

1.3.2.1 Những cơ hội

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

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

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

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

1.3.2.2. Những thách thức

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

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

vốn, mua cổ phần. Thực tiễn ở các nước Đông Âu, Hàn Quốc cho ta bài học nhất định về vấn đề này.

- Hội nhập làm tăng các giao dịch vốn cũng sẽ làm tăng rủi ro của hệ thống ngân hàng trong khi cơ chế quản lý và hệ thống thông tin giám sát của ngân hàng VN chưa thật tốt, chưa phù hợp với thông lệ quốc tế và hiệu quả. Thực tế, trong hai năm gần đây, INCOMBANK, AGRIBANK đã vấp phải tổn thất đáng kể trong giao dịch vốn là minh chứng sinh động cho thách thức này.

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

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

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

1.4 Những bài học kinh nghiệm về cải cách hệ thống NHTM nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh ở một số nước trên thế giới

Trong những năm cuối thế kỷ XX và những năm đầu thế kỷ XXI đã chứng kiến cuộc cải cách và đổi mới hệ thống ngân hàng ở nhiều quốc gia trên thế giới. Kinh nghiệm phong phú của những nước này, bao gồm cả thành công và thất bại, đều là những bài học quý báu cho Việt Nam. Trong luận văn này, kinh nghiệm của 2 nước Trung Quốc và Hàn Quốc sẽ được tập trung nghiên cứu. Đây là những quốc gia nằm ở khu vực Đông Á, có nhiều đặc điểm tương đồng với Việt Nam, song quan trọng hơn, kinh nghiệm cải cách hệ thống ngân hàng ở hai quốc gia này có

tính chất rất điển hình là những bài học tốt cho quá trình đổi mới, phát triển và hội nhập của hệ thống ngân hàng Việt Nam.

1.4.1 Kinh nghiệm của Trung quốc

1.4.1.1 Quá trình đổi mới và hội nhập của hệ thống ngân hàng Trung quốc

Sau khi gia nhập WTO, Trung Quốc có 5 năm để chuyển đổi và Chính phủ Trung Quốc cam kết như sau: (1) Các NHNNg được phép thực hiện tất cả các hình thức giao dịch ngoại hối với khách hàng nước ngoài ngay khi gia nhập; (2) Trong vòng 1 năm sau khi gia nhập WTO, các NHNNg sẽ được phép thực hiện tất cả các hình thức giao dịch ngoại hối với khách hàng Trung Quốc tại các thành phố được chỉ định. Danh sách những thành phố này được Chính phủ Trung Quốc mở rộng thêm 4 thành phố mỗi năm; (3) Trong vòng 2 năm sau khi gia nhập WTO, các NHNNg được phép cho doanh nghiệp vay bằng bản tệ; (4) 5 năm sau khi gia nhập WTO, các NHNNg được phép quan hệ với khách hàng cá nhân Trung Quốc; (5) NH nước ngoài được phép thành lập liên doanh ngay khi gia nhập; (6) Trong vòng 5 năm sau khi gia nhập WTO, phía nước ngoài được phép sở hữu toàn phần đối với các ngân hàng Trung Quốc.

Chuẩn bị cho quá trình hội nhập và để tăng khả năng cạnh tranh, Trung quốc tập trung vào cải cách hệ thống ngân hàng như sau :

- **Chính Phủ hỗ trợ về vốn, xử lý triệt để nợ xấu thông qua công ty quản lý tài sản:** Nhận thức được cuộc khủng hoảng tài chính ở Đông Á, Trung Quốc đưa ra một số cải cách khu vực ngân hàng. Năm 1998, Bộ Tài chính đã phát hành 270 tỉ NDT trái phiếu đặc biệt để tăng cường vốn cho những ngân hàng lớn để nâng tỉ lệ an toàn vốn tối thiểu trung bình từ 4,4% lên 8% đúng theo Luật NHTM. Đến 2003, Trung Quốc đã sử dụng khoảng 45 tỷ USD từ dự trữ ngoại hối để hỗ trợ Ngân hàng Xây dựng Trung Quốc và Ngân hàng Trung Quốc. Đến tháng 12/2003, Bộ Tài chính khẳng định rót vốn vào ngân hàng ICBC và Ngân hàng Kiến thiết 50 tỷ USD bằng vốn từ Quỹ dự trữ ngoại hối hoặc trái phiếu đặc biệt. Một biện pháp nữa về mặt chính sách là thành lập các công ty quản lý tài sản (AMCs) để xử lý nợ

xấu của 4 NHTM lớn. Tổng số 1,4 nghìn tỉ NDT nợ khó đòi (NPLs) hay 9% trên tổng dư nợ đã được chuyển sang cho AMC. Các công ty này xử lý nợ xấu bằng nhiều cách bán tài sản và chuyển nợ thành cổ phần. Khi mà các thị trường vốn ở Trung Quốc vẫn còn sơ khai và xu hướng cải cách sở hữu ở 4 NHTM lớn vẫn chưa rõ ràng, tỉ lệ thu hồi nợ xấu rất thấp và việc bán nợ gặp nhiều khó khăn. Tháng 5/2000 Chính phủ Trung Quốc đã có quyết định cho phép các AMC này bán tài sản không sinh lời và cổ phần đã được hoán đổi từ các khoản nợ của công ty cho các công ty nước ngoài. Mặc dù đây là một sự thay đổi lớn về mặt chính sách nhưng các giao dịch lớn vẫn chưa xảy ra đến thời điểm đó. Hai biện pháp tăng cường vốn điều lệ và thành lập các AMC đều quan trọng trong việc tăng cường sức mạnh cho khu vực ngân hàng, đến tháng 6/2004 Ngân hàng trung Quốc và Ngân hàng Xây dựng Trung Quốc đã xử lý khoảng 300 tỉ NDT nợ khó đòi, giảm tỉ lệ nợ xấu từ 5,16% xuống còn 3,74%.

- **Đổi mới doanh nghiệp nhà nước:** muốn xử lý nợ khó đòi của hệ thống ngân hàng thì nhiệm vụ cơ bản là phải chấm dứt hẳn sự hình thành nợ xấu, nguyên nhân gây ra suy thoái chất lượng tài sản trên bảng cân đối kế toán của các ngân hàng. Nhận biết được nguyên nhân lớn gây nên nợ khó đòi cho hệ thống NHTM là các doanh nghiệp nhà nước yếu kém lại được vay vốn ngân hàng dễ dàng và không có khả năng hoàn trả. Giữa năm 2000, Chính phủ đã chỉ đạo các ngân hàng không được cho các doanh nghiệp Nhà nước làm ăn thua lỗ vay nữa. Tuy nhiên, việc cải cách những doanh nghiệp Nhà nước này và chương trình phát triển tín dụng của nhà nước là những điều kiện tiên quyết để đem lại thành công cho việc cơ cấu lại ngành ngân hàng.

- **Tự do hóa lãi suất:** Một phần trong chương trình cải cách hệ thống ngân hàng là cải cách lãi suất nhằm đưa các mức lãi suất về sát với cung cầu thị trường để tăng khả năng cạnh tranh và nâng cao chất lượng tài sản của các ngân hàng. Ngân hàng Trung ương Trung Quốc đã tự do hoá lãi suất thị trường liên ngân hàng. Các NHTM đã được phép điều chỉnh lãi suất cho vay trên dưới 10% và trên 30%

đối với các khoản vay cho các công ty nhỏ. Tháng 9/2000, Ngân hàng Trung ương Trung Quốc lên kế hoạch 3 năm để tự do hoá lãi suất. Các hạn chế đối với việc cho vay bằng ngoại tệ đã được loại bỏ ngay lập tức và tỉ lệ tiền gửi ngoại tệ đã tăng lên. Theo kế hoạch bước tiếp theo là tự do hoá lãi suất cho vay bằng NDT. Sự nới lỏng các hạn chế về lãi suất tiền gửi bằng NDT là bước cuối cùng.

- **Từng bước cổ phần hóa các NHTMNN:** Chính phủ Trung quốc đã lên kế hoạch từng bước cổ phần hóa các NHTMNN và khuyến khích các NHTM lớn bán cổ phiếu trên thị trường trong và ngoài nước, coi đây như một cách để tăng vốn và nâng cao năng lực quản lý. Khởi đầu là phát hành cổ phiếu lần đầu ra công chúng của Ngân hàng Xây dựng và Ngân hàng Trung Quốc. Tiếp sau đó, tháng 5/2006, Ngân hàng ICBC bán cổ phiếu ra công chúng. Giá cổ phiếu của các ngân hàng này liên tục tăng lên. ICBC trở thành ngân hàng cổ phần trong tháng 10/2006 với sự tham gia đầu tư của Bộ Tài chính và Công ty đầu tư Central Huijin Co. Ltd., mỗi bên chiếm 50% cổ phiếu. Vài tháng sau, Goldman Sachs, American Express và Allianz Group kết hợp mua 3,78 tỉ USD, khoảng 8,89% cổ phiếu của ICBC, tỉ lệ đầu tư nước ngoài cao nhất trong ngành ngân hàng Trung Quốc. ICBC hiện có 18.000 chi nhánh ở Trung Quốc, hơn 4 triệu khách hàng công ty và hơn 100 triệu khách hàng cá nhân. Tỉ lệ an toàn vốn tối thiểu lên tới 10,26%, trên mức 8% theo tiêu chuẩn quốc tế vào cuối năm 2005, tỉ lệ nợ xấu xuống còn 4,43% năm 2005, gần tới mức 1-2% của các NHNNg.

1.4.1.2 Những thành công và hạn chế trong quá trình đổi mới và hội nhập của hệ thống ngân hàng Trung quốc

a) Những thành công

- Xử lý được về cơ bản nợ khó đòi của hệ thống ngân hàng giúp cải thiện năng lực tài chính của hệ thống NHTM.

- Xác định lộ trình tự do hóa khá hợp lý với khả năng hội nhập của ngân hàng trong nước, nhất là lộ trình tự do hóa lãi suất đã tạo môi trường cạnh tranh để làm động lực cho các ngân hàng trong nước nâng cao năng lực cạnh tranh.

- Thành công trong cổ phần hóa NHTMNN, là điều kiện để ngân hàng tăng vốn và nâng cao năng lực quản lý thông qua việc tiếp cận kinh nghiệm của các tổ chức tài chính lớn trên thế giới mua đã cổ phần của ngân hàng.

b) Những hạn chế

- Sự hỗ trợ của Chính Phủ trong quá trình đổi mới hệ thống ngân hàng là cần thiết nhất là trong quá trình xử lý nợ khó đòi. Tuy nhiên, việc rót một lượng tiền quá lớn lên đến hàng trăm tỷ USD vào 4 NHTMNN lớn nhất Trung Quốc làm suy giảm đáng kể ngân sách của Chính Phủ và tạo tâm lý ỷ lại của các NHTMNN.

- Trung Quốc đã tương đối chậm chân trong việc thay đổi những NNTM Nhà Nước hàng đầu của mình, vì vậy kéo theo sự thay đổi chậm chạp của toàn bộ hệ thống ngân hàng.

- Khi Trung Quốc thực hiện đổi mới hệ thống ngân hàng, họ đã bỏ qua việc đổi mới toàn bộ hệ thống tài chính nói chung, vì vậy một hệ thống ngân hàng mới không thể hoạt động tốt trong một nền kinh tế cũ.

1.4.2 Kinh nghiệm của Hàn Quốc

1.4.2.1 Quá trình đổi mới và hội nhập của hệ thống ngân hàng Hàn Quốc

- **Tái cơ cấu và xử lý nợ khó đòi của hệ thống ngân hàng:** Theo báo cáo điều tra của Ủy ban giám sát tài chính (FSC), tính đến cuối năm 1997, 12 trong tổng số 24 ngân hàng ở Hàn Quốc không đủ khả năng tồn tại vì các ngân hàng này không đáp ứng những yêu cầu tối thiểu về tiêu chuẩn vốn. Vì vậy, các ngân hàng này được yêu cầu đệ trình phương án tái cơ cấu của chính mình, trong đó, nêu cụ thể những biện pháp cắt giảm chi phí, tái cơ cấu nguồn vốn và những thay đổi về quản lý trước tháng 8/1998. Sau khi xem xét cẩn thận, FSC kết luận rằng tất cả các đề án của 12 ngân hàng trên đều không khả thi và không chấp nhận những phương

án này. Do đó, 5 ngân hàng bị đình chỉ giấy phép ngay lập tức và 7 ngân hàng còn lại chỉ được chấp nhận hoạt động trên cơ sở có điều kiện.

Năm ngân hàng bị ngừng hoạt động sau đó được các ngân hàng có khả năng hoạt động mua lại. Chính phủ Hàn Quốc cũng yêu cầu 7 ngân hàng được phép hoạt động có điều kiện phải hợp nhất với nhau hoặc tìm những đối tác nước ngoài có khả năng về vốn và có kinh nghiệm trong quản lý ngành ngân hàng. Trong những trường hợp đặc biệt, FSC có thể mua lại những khoản nợ không sinh lời và tái cấp vốn cho những ngân hàng này nếu những ngân hàng này đáp ứng được các điều kiện do FSC đặt ra. Để nhận được sự trợ giúp từ Chính phủ, 7 ngân hàng này phải giảm 45-50% nhân viên, sắp xếp lại hoạt động của bộ máy lãnh đạo, củng cố hệ thống mạng lưới chi nhánh, đảm bảo tìm kiếm được đối tác để hợp nhất hay đối tác hợp tác nước ngoài và phải thay thế bộ máy điều hành cũ bằng đội ngũ các chuyên gia ngân hàng trong nước và quốc tế theo mô hình của Hoa Kỳ hoặc Anh. Theo quan điểm của FSC, những quyết định liên quan tới chiến lược kinh doanh, quản lý rủi ro, bổ nhiệm và đánh giá hiệu quả công việc của đội ngũ lãnh đạo phải do một ban giám đốc độc lập tiến hành. Bên cạnh đó, FSC cũng theo dõi chặt chẽ những ngân hàng khác có tỷ lệ vốn tự có thấp hơn tỷ lệ tiêu chuẩn Basel là 8%. Nếu bảng cân đối tài sản của những ngân hàng này không đáp ứng các tiêu chuẩn quốc tế thì FSC sẽ yêu cầu các ngân hàng này phải có những biện pháp sửa chữa kịp thời. Cho đến 2003, hầu hết các ngân hàng buộc phải cơ cấu lại của Hàn Quốc đã thành công trong việc tiến hành các biện pháp cải cách do FSC yêu cầu.

Để thúc đẩy quá trình tái cơ cấu NHTM, cơ quan quản lý tài sản Hàn Quốc đã mua lại một lượng lớn những khoản nợ không sinh lời. Vào cuối tháng 9/1998, Chính phủ Hàn Quốc đã chi 16 nghìn tỷ Won để mua các khoản nợ khó đòi trị giá khoảng 36 nghìn tỷ Won. Do đó, mặc dù Chính phủ Hàn Quốc quy định lại tiêu chuẩn nợ khó đòi là những khoản nợ chậm trả 3 tháng (so với 6 tháng trước đây) nhưng tỷ lệ nợ khó đòi của Hàn Quốc vẫn giảm. Trong năm 1998, Cơ quan Quản lý tài sản Hàn Quốc đã mua tới 60% tổng nợ khó đòi của toàn hệ thống ngân hàng

Hàn Quốc. Vì vậy tổng số nợ không sinh lời của 22 NHTM Hàn Quốc chỉ còn chiếm 7,1% tổng các khoản nợ của các ngân hàng này vào năm 1998. Tính đến tháng 6/2003, nợ không sinh lời chỉ còn chiếm 3,2%.

- **Tái cơ cấu các cheabol với sự tham gia của ngân hàng.** Do các cheabol chiếm một tỷ lệ rất lớn nợ khó đòi của hệ thống NHTM Hàn Quốc nên việc tái cơ cấu lại các cheabol đóng vai trò quan trọng trong việc lành mạnh hóa hệ thống ngân hàng. Việc chính phủ dỡ bỏ các hạn chế về lãi suất làm cho lãi suất trên thị trường Hàn Quốc tăng lên và do đó gánh nặng nợ nần của các doanh nghiệp Hàn Quốc ngày càng lớn. Do các khoản nợ khó đòi thường tập trung vào các cheabol lớn của Hàn Quốc, nên các NHTM không thể tự giải quyết được vấn đề này. Để giải quyết tình trạng trên, Hàn Quốc đã tiến hành tái cơ cấu hệ thống ngân hàng trước khi tái cơ cấu các khoản nợ doanh nghiệp. **Chính phủ Hàn Quốc cho rằng, khi hệ thống ngân hàng được lành mạnh hóa thì các ngân hàng sẽ đi đầu trong việc tái cơ cấu các doanh nghiệp, mà ở đây chủ yếu là các cheabol tái cơ cấu các khoản nợ.**

Tuy nhiên trên thực tế, mọi việc diễn ra không suôn sẻ như dự kiến bởi vì 5 trong số các ngân hàng lớn nhất của Hàn Quốc đã bị quốc hữu hóa sau khi hoàn thành việc tái cơ cấu. Hơn thế nữa, 5 ngân hàng này lại nắm giữ phần lớn những khoản vay của 30 cheabol chính. Một lý do khác nữa là, tại Hàn Quốc, Chính phủ sở hữu hầu hết các NHTM nên việc tái cơ cấu doanh nghiệp của ngân hàng thực chất là do Chính phủ thực hiện. Đồng thời, nhiều ngân hàng cũng không muốn tham gia vào quá trình tái cơ cấu nợ của các doanh nghiệp vì khả năng rủi ro cao, trong khi đó, vai trò, sức mạnh của cheabol quá lớn trong nền kinh tế Hàn Quốc.

Nhận thấy những khó khăn trên, cuối năm 1998, Chính phủ Hàn Quốc phải bắt tay phối hợp với các ngân hàng để thực hiện tái cơ cấu nợ cho 5 cheabol lớn nhất. Tuy nhiên việc NHTM tham gia cơ cấu lại doanh nghiệp bên ngoài có thể giảm bởi sự can thiệp của Nhà nước nhưng trên thực tế Chính phủ Hàn Quốc vẫn là nơi chịu gánh nặng cuối cùng.

- **Đa dạng hóa khách hàng :** Để hạn chế bớt rủi ro cho những khoản vay và để giảm nợ xấu, các ngân hàng có xu hướng thay đổi đối tượng cho vay. Trước đây, các tập đoàn kinh tế là những khách hàng được vay nhiều nhất thì nay bức tranh đã có sự thay đổi lớn. Các NHTM Hàn Quốc cho rằng việc mở rộng các khoản cho vay mới có thể làm giảm gánh nặng nợ xấu. Vì thế dẫn đến sự bùng nổ các khoản cho vay để tiêu dùng. Kết quả là các khoản cho vay tập đoàn kinh tế vay chỉ còn chiếm 12% tổng các khoản vay của 6 ngân hàng lớn nhất Hàn Quốc năm 2003, so với 23% năm 2000. Trong khi đó, cho vay tiêu dùng đã tăng mạnh, chiếm đến 42% tổng các khoản cho vay của hệ thống ngân hàng Hàn Quốc năm 2002. So với năm 1997, cho vay hộ gia đình chỉ chiếm 47% GDP thì năm 2003 con số này lên tới 70%. Tiêu dùng tăng mạnh lại là động lực thúc đẩy nền kinh tế Hàn Quốc phát triển nhanh nhất là giai đoạn sau khủng hoảng. Tuy nhiên, do vay tiêu dùng thường là vay ngắn hạn và đầy rủi ro, đặc biệt trong trường hợp có những diễn biến kinh tế bất thường nên từ năm 2003, các ngân hàng Hàn Quốc bắt đầu giảm vay đến các hộ gia đình và tìm cách mở rộng khoản vay cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ.

- **Tự do hóa lãi suất :** Năm 1988 Chính phủ Hàn Quốc bắt đầu tự do hóa lãi suất, lãi suất cho vay từ các khoản cho vay của ngân hàng và các tổ chức tài chính (TCTC) trung gian được tự do hóa, trừ các khoản cho vay được bảo trợ của Chính Phủ. Chính phủ cũng tự do hóa lãi suất đối với các khoản tiền gửi có thời gian từ 2 năm trở lên dưới hình thức gửi ngân hàng, gửi tiết kiệm bưu điện và các hiệp hội tín dụng; đồng thời tự do hóa lãi suất đối với các khoản tiền gửi từ 1 năm trở lên dưới hình thức gửi vào quỹ tiết kiệm tương hỗ (mutual savings) và các công ty tài chính. Lãi suất của các khoản tiền gửi ngắn hạn vẫn nằm dưới sự kiểm soát của Chính phủ. Bởi vì nhu cầu vốn trung dài hạn để đầu tư phát triển của các cheabol lúc này là vô cùng lớn nên việc tự do hóa lãi suất tiền gửi từ 1 năm trở lên nhằm trao quyền tự chủ cho các NHTM. Còn lãi suất tiền gửi dưới 1 năm và lãi suất cho vay chưa được tự do hóa.

Tháng 11/1991, lãi suất cho vay ngắn hạn (bao gồm thấu chi, chiết khấu giấy tờ có giá) được tự do hóa. năm 1995, tất cả các loại lãi suất tiền gửi được tự do hóa, ngoại trừ các khoản cho vay được bảo trợ của Chính phủ và các khoản tiền gửi không kỳ hạn. Năm 1997, tất cả các lãi suất cho vay được tự do. Tháng 7/1997, các hạn chế còn lại đối với lãi suất tiền gửi cũng được bãi bỏ. Tự do hóa lãi suất tạo môi trường cạnh tranh cho các NHTM, tính tự chủ của các NHTM Hàn Quốc tăng lên, từ đó kinh doanh có hiệu quả hơn.

- Tự do hóa hoạt động của các ngân hàng và sự thâm nhập của NH nước ngoài vào vào lĩnh vực ngân hàng ở Hàn Quốc: xuất phát từ sự thâm hụt liên tục của tài khoản vãng lai vào những năm 80, Hàn Quốc khuyến khích các NHNNg mở chi nhánh để tăng nguồn ngoại hối. năm 1994, các NHNNg ở Hàn Quốc được hưởng chế độ đãi ngộ quốc gia và được phép trở thành thành viên của hiệp hội ngân hàng Hàn Quốc và Trung tâm thanh toán bù trừ. Tuy nhiên, khi dự trữ ngoại hối của Hàn Quốc tăng lên thì sự cư xử đối với NHNNg cũng thay đổi theo. Sau khi Hàn Quốc gia nhập Tổ chức hợp tác và phát triển kinh tế (OECD) và sau cuộc đàm phán với Mỹ, các NHNNg được phép hoạt động đầy đủ trong lĩnh vực kinh doanh, mở nhiều chi nhánh ở Hàn Quốc. Các NHNNg đã chiếm lĩnh thị trường bán lẻ của Hàn Quốc khi chỉ với 2 NHNNg mà tỷ lệ cho vay tiêu dùng đã lớn hơn nhiều so với với NHTM trong nước.

- Tư nhân hóa các NHTM : Sau khủng hoảng tài chính 1997, trong quá trình tái cơ cấu hệ thống tài chính, Chính phủ Hàn Quốc đã trực tiếp nắm quyền sở hữu một lượng lớn NHTM. Vì vậy, sau khi tiến hành đổi mới bộ máy lãnh đạo và thực hiện các biện pháp cần thiết để nâng cao hiệu quả kinh doanh và tính ổn định của các ngân hàng, Chính phủ Hàn Quốc đã phải khẩn trương xây dựng kế hoạch tư nhân hóa các ngân hàng này. Bởi vì, nếu Chính phủ nắm giữ quá lâu các ngân hàng có thể làm các ngân hàng chậm đổi mới và ỷ lại vào việc bảo lãnh của Chính phủ trong các hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Hơn thế nữa, việc Chính phủ nắm giữ ngân hàng cũng không còn phù hợp với xu thế mở cửa, hội nhập quốc tế

vì các nước phát triển đều yêu cầu các quốc gia phải hạn chế sự dấn can thiệp trực tiếp vào hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Tuy nhiên, do các tập đoàn kinh tế trong nước cũng đang phải cơ cấu lại, khả năng tài chính không đủ lớn để mua lại các ngân hàng nên Chính phủ Hàn Quốc phải hướng việc mở cửa thị trường tài chính cho các nhà đầu tư nước ngoài. Điều này một mặt mang lại kinh nghiệm và tăng vốn từ bên ngoài cho hệ thống ngân hàng Hàn Quốc nhưng gây nhiều bất lợi cho các ngân hàng của Hàn Quốc. Bởi vì, sau khi bị khủng hoảng, khả năng cạnh tranh của các ngân hàng Hàn Quốc rất yếu, vì vậy việc mở cửa cho các NHNNg tham gia có thể dẫn tới sự chiếm lĩnh thị trường Hàn Quốc của các tổ chức tài chính nước ngoài.

1.4.2.2 Những thành công và hạn chế trong quá trình hội nhập của hệ thống ngân hàng của Hàn Quốc

a) Những thành công

- Các NHTM Hàn Quốc đã giải quyết được một số lượng lớn nợ khó đòi, nguồn vốn được tăng cường đáng kể, lợi nhuận thu được cũng tăng lên.
- Khi tự do hóa lãi suất, tạo môi trường cạnh tranh cho các NHTM, tính tự chủ của các NHTM Hàn Quốc tăng lên, từ đó kinh doanh có hiệu quả hơn.
- Đa dạng hóa đối tượng khách hàng vay vốn phần nào giúp các NHTM cơ cấu lại danh mục tín dụng, phân tán rủi ro và tăng thu nhập.
- Việc mở cửa cho các chi nhánh NHNNg vào Hàn Quốc đã tạo động lực tăng năng lực tài chính cho NHTM ở Hàn Quốc thông qua việc hợp nhất các ngân hàng nhỏ, hoặc tìm nguồn vốn từ các NHNNg. Chính sự mở cửa ngành ngân hàng đã làm tăng khả năng cạnh tranh, lành mạnh hóa tình hình tài chính, buộc các ngân hàng trong nước phải cơ cấu lại.

b) Những hạn chế

- Tiến hành cơ cấu lại NHTM trước khi cơ cấu lại khối doanh nghiệp dẫn đến quá trình cơ cấu mất nhiều thời gian và tiền bạc nhưng chưa thật sự giải quyết được nguyên nhân tạo nên nợ khó đòi là các cheabol làm ăn kém hiệu quả.

- Lộ trình tự do hóa chưa hợp lý, khởi đầu tự do hóa chậm chạp và về sau khi lâm vào tình trạng bất khả kháng (theo yêu cầu của IMF) đã mở cửa quá nhanh khiến cho hệ thống NHTM chưa kịp nâng cao năng lực cạnh tranh, bộc lộ sự yếu kém khi hội nhập. Các NHTM trong nước dù đã cố gắng nhưng vẫn chưa dành được lợi thế trước các chi nhánh NHTM nước ngoài.

- Dư nợ của các NHTM khi cho vay đối với các doanh nghiệp vẫn còn cao, mặt dù có doanh nghiệp làm ăn chưa hiệu quả. Từ đó dẫn đến khả năng phát sinh nợ khó đòi là điều tất yếu.

1.4.3 Bài học kinh nghiệm cho Việt Nam

- Trung Quốc đã tương đối chậm chạp trong việc thay đổi những NHTM hàng đầu của mình, vì vậy kéo theo sự thay đổi chậm chạp của toàn bộ hệ thống ngân hàng. Việt Nam cũng có một hệ thống ngân hàng với đầu kéo là các NHTM nên cần quan tâm đến vấn đề này.

- Trung Quốc và Hàn Quốc đã khá thành công trong vấn đề giải quyết nợ khó đòi. Nhất là Trung Quốc đã thành công khi xử lý thông qua Công ty quản lý tài sản. Hiện nay, Việt Nam cũng có những công ty quản lý tài sản thuộc các NHTM nhưng tính hiệu quả chưa cao. Giải quyết vấn đề nợ khó đòi của Việt Nam cũng cần được tiến hành song song với chương trình cải cách các doanh nghiệp nhà nước, nhất là các tổng công ty nhà nước. Cũng như các doanh nghiệp nhà nước ở Trung Quốc và các doanh nghiệp ở Hàn Quốc, các doanh nghiệp nhà nước Việt Nam cũng là những doanh nghiệp có tỷ lệ nợ khó đòi rất cao, kinh doanh hay ỷ lại vào sự bảo hộ của Nhà nước. Cần khuyến khích các NHTM Việt Nam tham gia vào quá trình đổi mới doanh nghiệp nhà nước, nhất là quá trình cổ phần hóa vì các NHTM có tiềm năng về vốn và có kinh nghiệm quản lý tài chính hơn các doanh nghiệp.

- Nhà nước nên thành lập cơ quan quản lý tài sản quốc gia để trợ giúp các NHTM xử lý các khoản nợ khó đòi của các doanh nghiệp nhà nước. Vì nếu chỉ để các NHTM không thôi thì rất khó tiến hành có hiệu quả vì khối lượng nợ xấu của

các doanh nghiệp Việt Nam quá lớn. Hơn thế nữa nếu để các ngân hàng tự giải quyết có thể làm giảm hiệu quả kinh doanh của các ngân hàng Việt Nam.

- Cổ phần hóa các NHTM Nhà nước là xu thế tất yếu, một mặt tạo điều kiện để ngân hàng tăng vốn nâng cao năng lực tài chính, tạo sự chủ động, sáng tạo cho các ngân hàng trong hoạt động kinh doanh.

- Đa dạng hóa sản phẩm, đa dạng hóa khách hàng, giảm tỷ trọng cho vay khối doanh nghiệp nhà nước vốn làm ăn kém hiệu quả, nhất là phải khắc phục tình trạng tập trung cho vay các tổng công ty nhà nước để phân tán rủi ro, tăng thu nhập.

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA NGÂN HÀNG NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM

2.1 Quá trình hình thành và phát triển của NHNTVN

Từ thập kỷ 60 trở đi, tình hình mới đòi hỏi phải có những thay đổi và chuyên môn hoá hơn nữa về mặt tổ chức. Cho đến năm 1960, Việt Nam đã có quan hệ với hơn 141 ngân hàng ở 34 quốc gia. Trong quan hệ đó nếu nhập cả hai chức năng quản lý và kinh doanh ngoại tệ vào một đầu mối thì không thuận tiện cho việc giải quyết những mối quan hệ ngày càng đa dạng và phức tạp.

Trong hệ thống NHNN Việt Nam cũng thấy rõ yêu cầu phải tách bạch giữa chức năng quản lý tiền tệ với hoạt động kinh doanh nghiệp vụ ngân hàng cơ sở. Tại bộ máy NHNN trung ương cũng đã đến lúc đặt ra yêu cầu thành lập một ngân hàng chuyên ngoại hối, có vị trí pháp lý và chức danh giao dịch trên thương trường trong nước và quốc tế, thay thế NHNN Việt Nam là cơ quan quản lý vĩ mô của nhà nước.

Để đáp ứng yêu cầu đó ngày 30/10/1962, Hội đồng chính phủ nước Việt Nam Dân chủ Cộng hoà ban hành nghị định số 115/CP về việc thành lập NHNTVN.

Sau một thời gian chuẩn bị các điều kiện cần thiết để triển khai nghị định 115/CP, vào ngày 1/4/1963, NHNTVN chính thức và đi vào hoạt động, với tư cách một pháp nhân NHTM giao dịch trên thương trường trong nước và quốc tế. Kể từ ngày đó, thương hiệu NHNTVN chính thức ra đời, với tên gọi tiếng Anh là : Bank For Foreign Trade of Viet Nam, tên tắt là : Vietcombank.

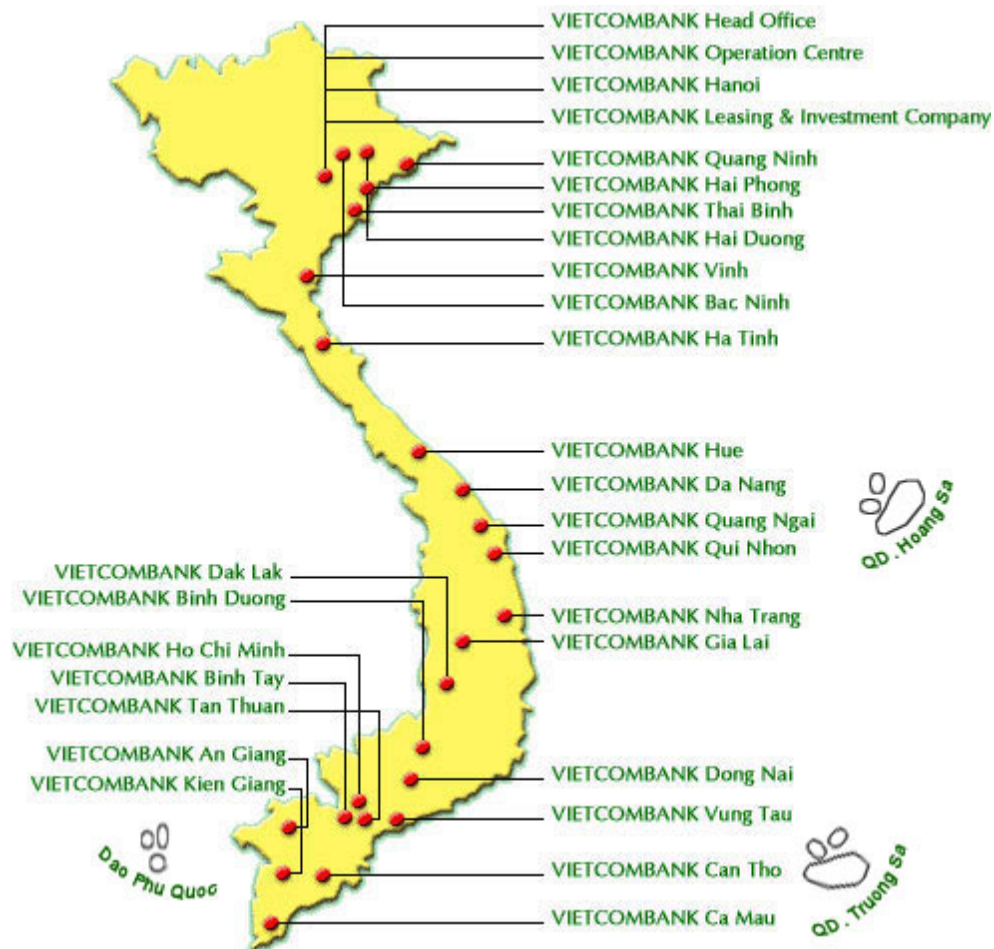
Kể từ ngày ra đời và hoạt động đến nay, NHNTVN đã có hơn 44 năm hoạt động và phát triển. Bốn mươi năm qua NHNTVN đã có những đóng góp xuất sắc

trên nhiều lĩnh vực: đảm đương nhiệm vụ của tiền tuyến lớn chi viện cho cách mạng miền Nam, góp phần vào sự nghiệp giải phóng dân tộc, đảm đương sự nghiệp thanh toán quốc tế trong sự nghiệp xây dựng Chủ Nghĩa Xã Hội ở miền Bắc, tham gia khắc phục khó khăn và tháo gỡ những ách tắc của đất nước trong thời kì chuyển sang kinh tế thị trường định hướng Xã Hội Chủ Nghĩa, là một trong những mũi nhọn của công cuộc đổi mới,...

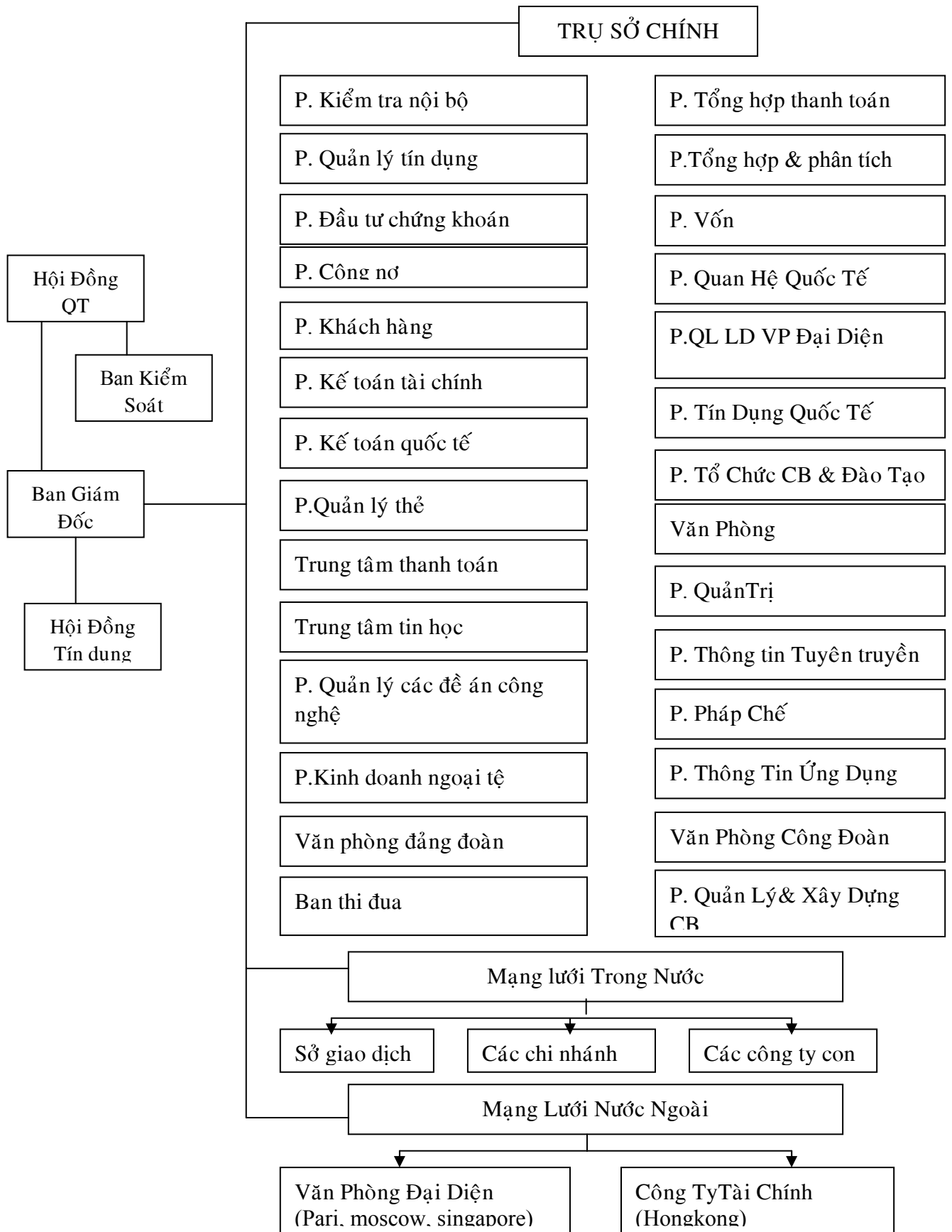
- ✓ Vốn điều lệ đến 31/12/2006: 4.462 tỷ đồng.
- ✓ Vốn tự có và coi như tự có đến 31/12/2006: trên 11.227 tỷ đồng.
- ✓ Là doanh nghiệp nhà nước hạng đặc biệt, được tổ chức theo mô hình tổng công ty 90,91.
- ✓ Là NHTM phục vụ đối ngoại lâu đời nhất tại Việt Nam.
- ✓ Là NHTM đầu tiên tại Việt Nam quản lý vốn tập trung.
- ✓ Là trung tâm thanh toán ngoại tệ liên ngân hàng của trên 100 ngân hàng trong nước và các chi nhánh NHNNg tại Việt Nam.
- ✓ Là ngân hàng đầu tiên tại Việt Nam hoạt động kinh doanh ngoại tệ luôn chiếm tỉ trọng lớn nhất trên thị trường ngoại tệ liên ngân hàng.
- ✓ Là thành viên của:
 - Hiệp hội Ngân hàng Việt Nam
 - Hiệp Hội Ngân Hàng Châu Á
 - Tổ chức thanh toán toàn cầu swift
 - Tổ chức thẻ quốc tế Visa, Mastercard
- ✓ Là NHTM đầu tiên phát hành và thanh toán thẻ quốc tế Visa, Mastercard và là đại lý thanh toán thẻ lớn nhất tại Việt nam: Visa, American Express, Mastercard,...hiện là ngân hàng độc quyền phát hành thẻ American Express tại Việt Nam.

- ✓ Là đại lý thanh toán chuyển tiền nhanh toàn cầu MoneyGram lớn nhất tại Việt Nam
- ✓ Là ngân hàng chiếm tỷ trọng thanh toán xuất nhập khẩu và bảo lãnh lớn nhất Việt Nam.
- ✓ Là ngân hàng duy nhất tại Việt Nam đạt tỉ lệ trên 95% điện swift được xử lý hoàn toàn tự động theo tiêu chuẩn của Mỹ.
- ✓ Trong mấy năm liền được công nhận là ngân hàng có chất lượng dịch vụ tốt nhất về thanh toán swift theo tiêu chuẩn quốc tế.
- ✓ Được lựa chọn làm ngân hàng chính trong việc quản lý và phục vụ cho các khoản vay nợ, viện trợ của chính phủ và nhiều dự án ODA tại VN .
- ✓ Là NHTM hàng đầu VN trong lĩnh vực thương mại, thanh toán quốc tế, kinh doanh ngoại hối, ứng dụng công nghệ vào hoạt động ngân hàng.
- ✓ Là ngân hàng duy nhất tại VN được tạp chí “the Banker” một tạp chí ngân hàng có tiếng trong giới tài chính quốc tế của Anh quốc bình chọn là “ Ngân hàng tốt nhất VN” liên tục trong 5 năm 2000, 2001, 2002, 2003, 2004.
- ✓ Mạng lưới hoạt động :
 - * Các chi nhánh ở nước ngoài :
 - Tại Hồng Kông
 - Công ty Tài chính (Vinafico)
 - Địa chỉ : 16th floor, Golden Star Building, 20 Lockhard - HongKong
 - Tại Pháp :
 - Vietcombank Rep. office Paris
 - Địa chỉ : 76 Rue de Richelieu, 75002 Paris - France
 - Tại Singapore:
 - Singapore Representative Office
 - Địa chỉ : 1 Raffles Place #26-03 OUB Centre, Singapore 048616

✓ Chi nhánh trong nước (chưa tính các chi nhánh cấp 2 mới chuyển đổi).



✓ Cơ cấu tổ chức:



✓ Các dịch vụ của Vietcombank

- Nhận tiền gửi vào tài khoản, tiết kiệm đồng Việt Nam và ngoại tệ.
- Phát hành kỳ phiếu và trái phiếu Đồng Việt Nam và ngoại tệ.
- Cho vay ngắn hạn, trung hạn, dài hạn đồng Việt Nam và Ngoại tệ.
- Chuyển tiền trong và ngoài nước.
- Thanh toán xuất nhập khẩu.
- Nhận mua bán giao ngay, có kỳ hạn và hoán đổi các loại ngoại tệ mạnh.
- Bảo lãnh và tái bảo lãnh.
- Thực hiện nghiệp vụ hối đoái, đổi séc du lịch, nhờ thu trơn.
- Phát hành thẻ tín dụng Vietcombank - Visa Card, Vietcombank-Mastercard, Vietcombank – American Express và thẻ ATM Connect 24.
- Làm đại lý thanh toán các loại thẻ tín dụng quốc tế như Visa, master Card, American Express, JCB và Diners Club.
- Thực hiện thanh toán quốc tế thông qua hệ thống SWIFT, Money Gram.
- Thực hiện nghiệp vụ thuê mua tài chính.
- Dịch vụ E-banking, Home Banking

✓ Các tổ chức mà Vietcombank góp vốn.

- NHTM cổ phần Xuất nhập khẩu.
- NHTM cổ phần Sài gòn Công thương.
- NHTM cổ phần Gia Định.
- NHTM cổ phần Quân đội.
- NHTM cổ phần Quốc tế.
- NHTM cổ phần Phương Đông.
- Quỹ tín dụng nhân dân Trung Ương.
- Công ty cổ phần bảo hiểm Xăng dầu.
- Công ty cổ phần bảo hiểm Nhà rồng.
- Công ty cổ phần Đồng xuân (kinh doanh văn phòng)
- Ngân hàng liên doanh ShinhanVina bank.

- Công ty TNHH cao ốc Vietcombank-Bonbay-Ben Thanh (kinh doanh văn phòng)

2.2 Thực trạng các chỉ số phản ánh năng lực cạnh tranh của NHNTVN

2.2.1 Mức độ an toàn vốn và khả năng huy động vốn

a) Mức độ an toàn vốn:

- **Quy mô vốn chủ sở hữu :** Năng lực tài chính của một NHTM thể hiện trước hết ở quy mô vốn chủ sở hữu của ngân hàng đó. Vốn điều lệ của NHNTVN tính 31/12/2006 đạt 4.462 tỷ đồng. So với với các NHTM Việt Nam thì NHNTVN có vốn điều lệ nhỏ hơn các NHTM Nhà nước khác (chỉ lớn hơn Ngân hàng Phát triển Nhà đồng bằng sông Cửu Long), Tuy nhiên, vốn chủ sở hữu (tính cả các quỹ và lợi nhuận chưa phân phối) của NHNTVN đến 31/12/2006 đạt 11.227 tỷ đồng và đứng đầu tất cả các NHTM tại Việt Nam hiện nay. Thế nhưng, vốn chủ sở hữu của NHNTVN vẫn còn khiêm tốn hơn nhiều so với các ngân hàng trong khu vực. Chi tiết vốn chủ sở hữu của NHNTVN đến 31/12/2006 như sau :

Bảng 2.1: Chi tiết nguồn vốn chủ sở hữu của NHNTVN

Đvt: đồng

Vốn chủ sở hữu	11.277.441.501.962
-Vốn của ngân hàng	5.509.330.466.768
+ Vốn điều lệ	4.461.973.303.099
+ Vốn đầu tư XDCB	859.669.333.776
+ Vốn khác	187.687.829.893
- Quỹ của ngân hàng	1.497.688.795.325
+ Lãi/lỗ kỳ này	1.798.405.861.241
+ Lãi/lỗ kỳ trước	2.472.016.378.628

Nguồn : báo cáo tài chính của NHNTVN

Quy mô vốn chủ sở hữu của một ngân hàng rất quan trọng vì nó thể hiện khả năng chống đỡ của ngân hàng đó trước rủi ro trong kinh doanh. Vốn chủ sở hữu của ngân hàng càng lớn thì khả năng chống đỡ càng cao trước những biến

động của môi trường kinh doanh. Điều này càng có ý nghĩa khi Việt Nam đã và đang hội nhập kinh tế quốc tế thì môi trường kinh doanh chịu tác động rất lớn của các biến cố trên thế giới.

Vốn chủ sở hữu đủ lớn tạo điều kiện để ngân hàng có thể đầu tư công nghệ mới, phát triển mạng lưới chi nhánh và văn phòng đại diện, nhất là việc mở văn phòng đại diện và chi nhánh ở các nước phát triển thì yêu cầu này càng cao.

Bảng 2.2: Vốn điều lệ của một số NHTM đến 31/12/2006 :

Tên Ngân hàng	Vốn điều lệ	
	Tỷ VND	Quy USD (triệu USD)
<i>Các NHTM Nhà nước</i>		
Vietcombank	4.462	278
BIDV	7.477	466
Incombank	7.646	476
Agribank	6.429	401
Ngân hàng Chính sách xã hội	5.000	312
MHB	768	48
<i>Các NHTM cổ phần lớn</i>		
ACB	2.530	158
NHTMCP Đông Á	1.400	87
NHTMCP Đông Nam Á	1.500	93
NHTMCP An Bình	1.131	70
NHTMCP Kỹ Thương	1.500	93
NHTMCP phát triển nhà Hà Nội	1.260	78
NHTMCP Phương Nam	1.290	80
NHTMCP Quân Đội	1.045	65
NHTMCP Quốc tế	1.000	62
NHTMCP Sài Gòn	1.200	75
Sacombank	2.089	130
Eximbank	1.870	117
<i>chi nhánh NHNNg tại Việt Nam</i>		
37 chi nhánh NHNNg tại Việt Nam với vốn điều lệ mỗi chi nhánh		2,5 – 45

Ngân hàng liên doanh tại Việt Nam	
5 Ngân hàng liên doanh vốn điều lệ với vốn điều lệ mỗi chi nhánh	10 – 20
Các ngân hàng trong khu vực Đông Nam Á (31/12/2004)	
DBS (Singapore)	4.833
Oversea – Chinese Banking Corp (Singapore)	3.970
Maybank (Malaysia)	3.059
Puclic Bank (Malaysia)	2.021
Krung Thai Bank (Thái Lan)	1.337
Bankok Bank (Thái Lan)	1.335
Bank Mandiri (Indonesia)	1.232
RHB Bank Berhad (Malaysia)	1.211
Bumiputra – Commerce Bank (Malaysia)	1.117
AMMB Holdings (Malaysia)	1.005
KasikornBank (Thái lan)	996
Bank of the Philippine Islands (Philippines)	973
Bank Central Asia (Indonesia)	849
Siam City Bank (Thái Lan)	735
Hong Leong Bank (Malaysia)	714
Bank BNI (Indonesia)	638
Bank of Ayuhya (Thái Lan)	550
Thai Military Bank (Thái Lan)	527
Bank Dnamon Indonesia (Indonesia)	499
Southern bank Berhad (Malaysia)	459

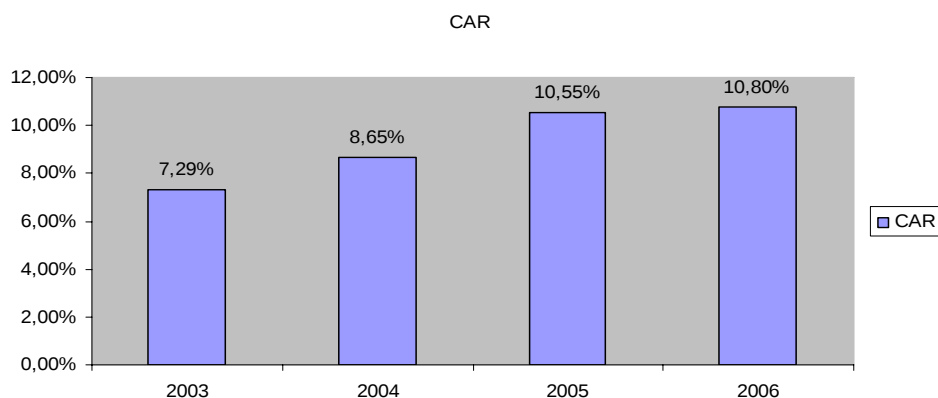
Nguồn : Website www.sbv.gov.vn; www.banker.com

Bảng so sánh cho thấy NHNTVN thuộc nhóm có mức vốn điều lệ cao ở Việt Nam. Tuy nhiên, so với các ngân hàng trong khu vực thì vốn điều lệ của NHNT còn rất khiêm tốn.

- Hệ số an toàn vốn tối thiểu: Trong hoạt động ngân hàng phải đảm bảo một hệ số an toàn nhất định. Theo ủy ban Basel, để đảm bảo an toàn trong hoạt động thì ngân hàng phải đạt hệ số CAR tối thiểu là 8%. Liên quan đến vấn đề này, NHNNVN cũng đã ban hành quyết định số 457/2005/QĐ-NHNN ngày 19/04/2005 (và Quyết định 03/2007/QĐ-NHNN sửa đổi, bổ sung Quyết định 457/2005/QĐ-NHNN) quy định về các tỷ lệ bảo đảm an toàn trong hoạt động của Tổ chức tín

dụng. Quy định này cho thấy vốn tự có của ngân hàng càng nhỏ thì càng hạn chế trong hoạt động. Đây là vấn đề mà các ngân hàng Việt Nam phải đối mặt trong nhiều năm qua và trong thời gian gần đây hầu hết các ngân hàng đều ồ ạt tăng vốn. Xét đến cuối năm 2006, thì Hệ số CAR của NHNTVN là 10,8%, đây là con số khá cao so với các NHTM Việt Nam và phù hợp với tiêu chuẩn Basel.

Đồ thị 2.1: Tỷ lệ CAR của Vietcombank qua các năm



Nguồn : Phòng Nghiên cứu tổng hợp Vietcombank HCM

Hệ số CAR của NHNTVN liên tục tăng qua các năm và được duy trì liên tục 3 năm gần đây ở mức phù hợp với quy định của Basel có tác động tích cực đến việc tăng uy tín của NHNTVN, tăng năng lực cạnh tranh của ngân hàng nhất là trong giao thương quốc tế các cam kết bảo lãnh bằng L/C của NHNTVN dễ dàng được chấp nhận bởi các nhà cung cấp ở các thị trường vốn được xem là khó tính trong thanh toán quốc tế như Mỹ, Châu Âu, Nhật Bản... Đây cũng là một trong những yếu tố quan trọng giúp NHNTVN chiếm được thị phần thanh toán quốc tế cao nhất, trên 30% ở Việt Nam.

b) Huy động vốn là một hoạt động quan trọng đối với mọi ngân hàng, nó là tiền đề để tăng trưởng hoạt động tín dụng vốn dĩ luôn chiếm tỷ trọng lớn (trên 70% doanh thu) trong các ngân hàng Việt Nam. Trong những năm gần đây hoạt động huy động vốn có thể được xem là mảng hoạt động cạnh tranh khốc liệt nhất giữa các ngân hàng. Cuộc cạnh tranh đó càng diễn ra mạnh mẽ hơn khi lộ trình mở cửa hội nhập đang được thực hiện dần. Trong đó có hai hạn chế được tháo bỏ hoặc

giảm dần có tác động đáng kể đến công tác huy động vốn của NHNTVN nói riêng và các NHTM Việt Nam nói chung, đó là :

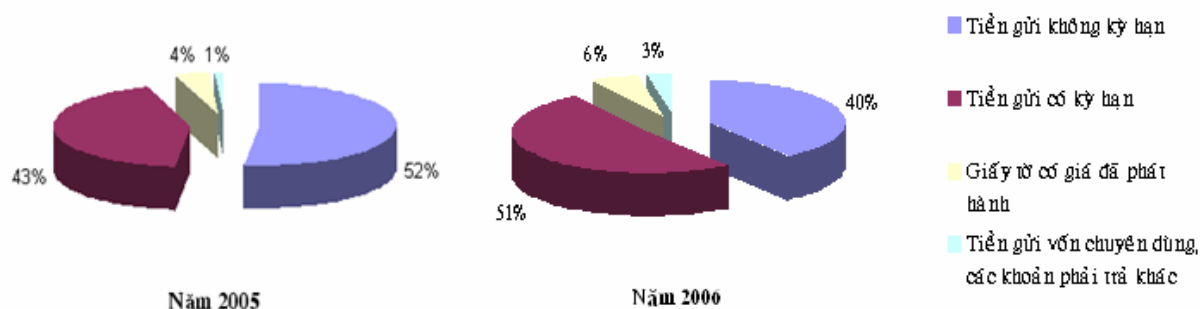
- *Một là*, theo cam kết gia nhập WTO chi nhánh NHNNg được nhận tiền gửi VNĐ không giới hạn từ các pháp nhân. Việc huy động tiền gửi VNĐ từ các thể nhân Việt Nam sẽ được nới lỏng trong vòng 5 năm, từ 01/01/2007 mức huy động VNĐ đối với thể nhân là 650% vốn pháp định được cấp và sau đó sẽ tăng dần từng năm;

- *Hai là*, nếu như theo Quyết định số 1247/2005/QĐ-NHNN ngày 26/08/2005 của NHNN quy định mức **lãi suất tiền gửi bằng USD** của pháp nhân tại các tổ chức tín dụng là : tiền gửi không kỳ hạn tối đa là 0,5%/năm, tiền gửi có kỳ hạn đến 6 tháng tối đa là 1,2%/năm, tiền gửi có kỳ hạn trên 6 tháng tối đa là 1,5%/năm. Thì đến ngày 06/02/2007, NHNN ban hành quyết định số 07/2007/QĐ-NHNN quy định TCTD áp dụng lãi suất tiền gửi bằng USD của pháp nhân theo **cơ chế thỏa thuận**. Điều này ảnh hưởng rất lớn đến các NHTM Nhà nước, vì trước đó có mức lãi suất huy động bằng nhau (mức trần của NHNN) thì phần lớn doanh nghiệp sẽ gửi USD tại các NHTM Nhà nước mà NHNTVN chiếm ưu thế trong lĩnh vực ngoại tệ nên trước đây nhờ vào sự khống chế lãi suất trần của NHNN, NHNT đã huy động được một lượng rất lớn hàng tỷ USD với lãi suất thấp. Khi chuyển sang cơ chế thỏa thuận, ngay lập tức các Chi nhánh NHNNg, Ngân hàng thương cổ phần tăng lãi suất tiền gửi USD đối với pháp nhân tạo nên sức ép cạnh tranh lớn đối với NHNTVN là phải đối diện với quyết định hoặc tăng lãi suất theo để giữ nguồn vốn tiền gửi hoặc phải chịu mất dần thị phần vốn USD.

Các ngân hàng cũng đã sử dụng rất nhiều phương thức linh hoạt để tăng cường huy động vốn như gửi tiết kiệm trúng thưởng, đa dạng hóa sản phẩm huy động vốn như tiết kiệm bậc thang, tiết kiệm lãnh lãi định kỳ, bán chéo sản phẩm như gửi tiết kiệm được vay vốn... Trong bối cảnh đó, NHNTVN cũng đã linh hoạt đưa ra nhiều phương thức huy động như tiết kiệm lãi suất bậc thang, tiết kiệm dự thưởng, tiết kiệm lãnh lãi định để thu hút nhiều đối tượng khách hàng khác nhau...

Nhờ vậy, nguồn vốn huy động của NHNTVN đã không ngừng tăng lên qua các năm.

Đồ thị 2.2 : Cơ cấu vốn huy động của NHNTVN từ dân cư và tổ chức kinh tế



Nguồn : báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh 2005, 2006 của Vietcombank

Trong cơ cấu vốn huy động của NHNTVN, tiền gửi không kỳ hạn chiếm 40% tổng vốn huy động. Đây là tỷ lệ khá lớn, tạo ưu thế cho NHNTVN là chi phí vốn thấp do lãi suất tiền gửi không kỳ hạn rất thấp thường hiện nay là 0,25%. Tuy nhiên, tiền gửi không kỳ hạn thường không ổn định bằng các loại tiền gửi khác, điều này sẽ gây khó khăn cho ngân hàng trong việc lập kế hoạch sử dụng vốn.

Bảng 2.3 : Vốn huy động của Vietcombank qua các năm

Đvt : tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2003	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006
Tổng nguồn vốn huy động	86.100	108.003	125.817	152.582
Tốc độ tăng so với năm trước	-	25,4%	16,5%	21,3%

Nguồn : báo cáo thường niên, báo cáo tài chính của Vietcombank

Bảng 2.4: Tốc độ tăng trưởng nguồn vốn huy động của các NHTM

Chỉ tiêu	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006
Tốc độ tăng trưởng nguồn vốn huy động của Vietcombank	25,4%	16,5%	21,3%

Tốc độ tăng trưởng nguồn vốn huy động của BIDV	12,3%	27,5%	32,6%
Tốc độ tăng trưởng nguồn vốn huy động của ACB	41,8%	60,8%	77,9%
Tốc độ tăng trưởng nguồn vốn huy động của Sacombank	42,6%	33,6%	74,0%
Tốc độ tăng trưởng nguồn vốn huy động bình quân của NHTM tại địa bàn Tp.HCM	32,2%	34,96%	51,2%

Nguồn : tổng hợp từ báo cáo thường niên các NHTM, báo cáo năm 2006 của NHNN Tp.HCM .

Qua các bảng trên cho thấy vốn huy động của NHNTVN liên tục tăng qua các năm, tuy nhiên tốc độ tăng trưởng nguồn vốn huy động của NHNTVN trong các năm qua thấp hơn các NHTM có tốc độ tăng trưởng cao và thấp hơn mức bình quân của ngành, điều này dẫn đến thị phần vốn huy động của NHNTVN đang bị chia sẻ dần và cho thấy khả năng cạnh tranh trong huy động vốn của ngân hàng kém hơn các ngân hàng lớn khác.

2.2.2 Chất lượng tài sản có

a) Tổng giá trị tài sản có của NHNTVN đến 31/12/2006 đạt 166.952 ngàn tỷ đồng. Cơ cấu tài sản có của NHNTVN gồm :

- Tiền mặt, tiền gửi : tiền mặt tại quỹ, tiền gửi tại NHNN, tiền gửi thanh toán và vốn chuyên dùng tại TCTD, tiền gửi có kỳ hạn và cho vay TCTD khác.

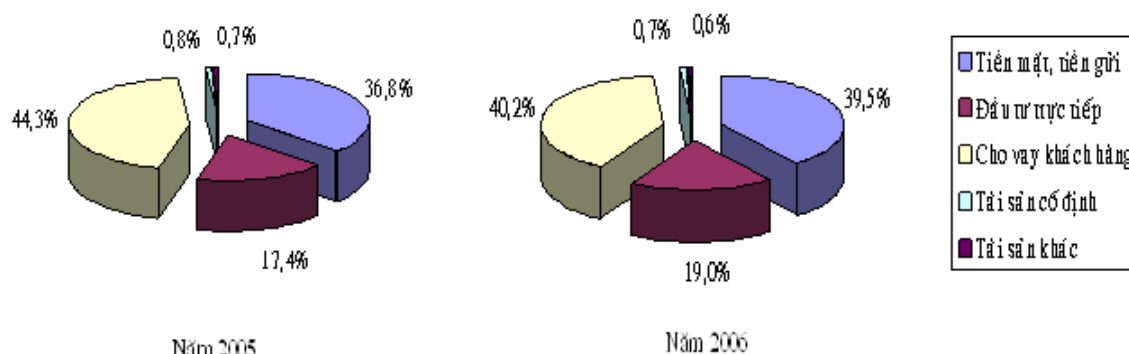
- Đầu tư trực tiếp : đầu tư vào chứng khoán, góp vốn liên doanh liên kết, mua cổ phần.

- Cho vay khách hàng : cho vay ngắn hạn, cho vay trung dài hạn, cho thuê tài chính.

- Tài sản cố định : tài sản cố định hữu hình, tài sản cố định vô hình.

- Tài sản khác : lãi dự thu, các tài sản khác.

Đồ thị 2.3 : Cơ cấu tài sản có của NHNTVN



Nguồn: tổng hợp từ báo cáo tài chính năm 2005, 2006

Đồ thị biểu diễn cơ cấu tài sản có của NHNTVN cho thấy :

Tiền mặt và tiền gửi chiếm tỷ trọng lớn và có xu hướng tăng từ 36,8% năm 2005 lên 39,5% năm 2006, đây là loại tài sản ít rủi ro so với các tài sản khác nhưng lại tạo ra thu nhập thấp.

Đầu tư trực tiếp năm 2005 chiếm tỷ trọng 17,4% và tăng lên 19% vào cuối năm 2006. Đầu tư trực tiếp của NHNTVN chủ yếu là khoản đầu tư chứng khoán và góp vốn liên doanh, mua cổ phần. Do NHNTVN đã lựa chọn được những doanh nghiệp, dự án tốt để đầu tư nên các khoản đầu tư này đạt hiệu quả tốt, ít rủi ro.

Cho vay khách hàng chiếm tỷ trọng lớn nhất với mức 44,3% vào năm 2005 và 40,2% vào năm 2006. Tuy cho vay khách hàng của NHNTVN chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu tài sản có, nhưng nếu so với những ngân hàng khác của Việt Nam thì tỷ trọng cho vay khách hàng trong tổng tài sản có của NHNTVN còn thấp hơn rất nhiều. Cho vay là hoạt động có tính rủi ro cao so với các hoạt động khác của ngân hàng nhưng hoạt động cho vay cũng mang lại cho ngân hàng thu nhập cao hơn các hoạt động khác. Do đặc thù của ngành ngân hàng Việt Nam là rủi ro lớn nhất thường phát sinh từ hoạt động cho vay khách hàng, luận văn sẽ phân tích rõ hơn chất lượng dư nợ cho vay của NHNTVN. Chất lượng dư nợ cho vay có thể hiện qua các chỉ tiêu được phân tích như sau :

- **Nợ xấu/ tổng dư nợ** : Chất lượng tài sản có được thể hiện trước hết qua chỉ tiêu nợ xấu trên tổng dư nợ. Đối với NHNTVN, trước năm 2001 thì nợ xấu do các khoản cho vay từ thời kỳ bao cấp còn đọng lại và nợ sau các vụ án lớn là khá nặng nề. Nếu tính toán theo quyết định 488/QĐ-NHNN5 ngày 27/11/2000 của NHNN về việc phân loại tài sản có, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro trong hoạt động ngân hàng của tổ chức tín dụng thì đến 31/12/2001 nợ xấu của NHNTVN là 2.157 tỷ đồng (gồm 509 tỷ đồng nợ quá hạn, 267 tỷ đồng nợ khoanh và 1.381 tỷ đồng nợ chờ xử lý), chiếm 13,1% tổng dư nợ. Nếu tính toán theo chuẩn mực kế toán quốc tế (IAS) thì tỷ lệ này có thể còn cao hơn, khoảng 15% tổng dư nợ.

Ngoài nguyên nhân nợ xấu cao do thời kỳ cũ để lại thì nguyên nhân cơ bản dẫn đến nợ xấu tại NHNTVN nói riêng và các NHTM Nhà nước nói chung rất cao vào thời kỳ này là do:

- (i) Một là, sự yếu kém trong công tác quản trị rủi ro, và
- (ii) Hai là, cơ cấu dư nợ tập trung quá lớn vào khối doanh nghiệp nhà nước. Dư nợ của khối doanh nghiệp Nhà nước vào 31/12/2001 chiếm khoảng 70% tổng dư nợ.

Bảng 2.5: Tình hình nợ xấu qua các năm của NHNTVN

Chỉ tiêu	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Nợ xấu	2.157	1.800	1.240	1.451	2.093	-
Tổng dư nợ	16.476	29.295	39.630	50.831	61.044	67.743
Tỷ lệ nợ xấu	13,1%	6,1%	3,1%	2,9%	3,4%	-
Dự phòng rủi ro	804	650	796	829	1.343	1.490

Nguồn : Tổng hợp từ báo cáo thường niên và báo cáo tín dụng của NHNTVN.

Nợ xấu bao gồm nợ quá hạn, nợ khoanh, nợ chờ xử lý, nợ nghi ngờ, nợ dưới tiêu chuẩn, nợ khó thu hồi tùy theo quy định của NHNN về phân loại nợ và trích lập dự phòng tại từng thời kỳ.

Tuy gặp phải vấn đề nợ xấu khá nặng nề do thời kỳ cũ để lại nhưng NHNTVN đã có nhiều cố gắng trong việc tự xử lý nợ quá hạn từ quỹ dự phòng, đẩy nhanh tốc độ xử lý tài sản bảo đảm nợ tồn đọng, tận thu từ khách hàng, nợ xấu

của NHNTVN đã giảm dần và tình hình tài chính của NHNTVN được lành mạnh hóa.

Bảng thống kê trên cho thấy nợ xấu của NHNTVN giảm đáng kể riêng những năm 2005, 2006 có tăng trở lại không phải do chất lượng tài sản giảm mà thực chất là trong những năm gần đây NHNN đã ban hành quyết định 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/04/2005 và Quyết định 18/2007/QĐ-NHNN ngày 25/4/2007 quy định phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng rủi ro tín dụng phù hợp với thông lệ quốc tế hơn (yêu cầu cao hơn) có sự khác biệt cơ bản so với trước đây, đó là :

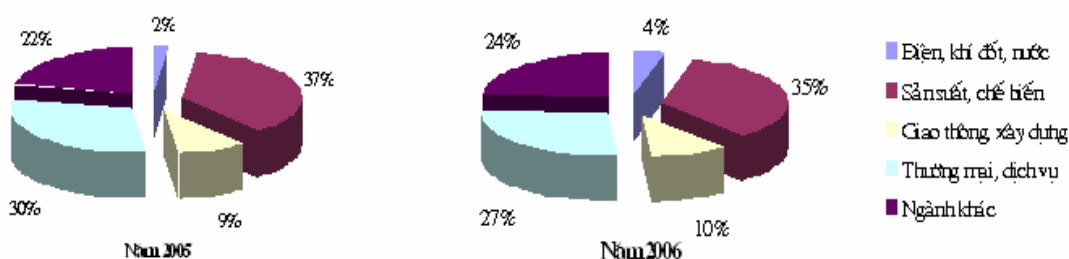
Một là, chỉ một khoản nợ của khách hàng quá hạn thì toàn bộ dự nợ của khách hàng đó bị chuyển sang quá hạn; khoản nợ được gia hạn đã bị xem là thuộc nhóm nợ cần chú ý.

Hai là, trong trường hợp khoản vay chưa quá hạn nhưng TCTD xét thấy khoản nợ có vấn đề, khó thu hồi,... thì vẫn phải chuyển sang nợ quá hạn.

Do đó thực chất là nợ xấu đã giảm đi đáng kể và nợ xấu đã được NHNTVN lập dự phòng rủi ro đầy đủ theo quy định của NHNN. Điều quan trọng là thực hiện phân loại nợ theo quy định mới của NHNN phù hợp với thông lệ quốc tế đã giúp báo cáo tài chính phản ánh đúng thực trạng của chất lượng tài sản có, từ đó có cơ sở đánh giá năng lực cạnh tranh của ngân hàng. Thành công trong việc hoàn thành cơ bản việc xử lý nợ xấu giúp NHNTVN tăng đáng kể năng lực cạnh tranh của ngân hàng thông qua việc tăng hiệu quả hoạt động do tài sản không sinh lời đã được xử lý, tăng uy tín của ngân hàng, tạo tiền đề để là ngân hàng được chọn cổ phần hóa đầu tiên.

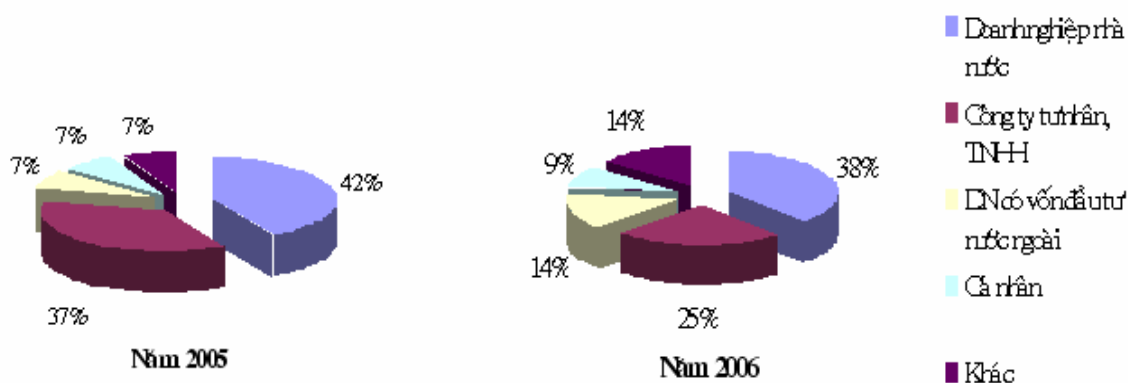
- Cơ cấu dư nợ cho vay : Cơ cấu dư nợ cho vay của ngân hàng phản ánh khả năng dạng hóa danh mục tín dụng, phân tán rủi ro của ngân hàng. Việc tập trung cấp tín dụng quá nhiều vào một đối tượng khách hàng hoặc một ngành nghề sẽ gây nên tổn thất rất lớn khi rủi ro xảy ra. Với định hướng tăng trưởng tín dụng có chọn lọc và chú trọng đa dạng hóa danh mục cho vay , cơ cấu danh mục cho vay của NHNTVN ngày càng đa dạng hóa.

Đồ thị 2.4 : Cơ cấu dư nợ cho vay của NHNTVN theo ngành kinh tế



Nguồn : tổng hợp từ báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh NHNTVN năm 2005, 2006

Đồ thị 2.5 : Cơ cấu dư nợ cho vay của NHNTVN theo loại hình kinh tế



Nguồn : tổng hợp từ báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh NHNTVN năm 2005, 2006

Đồ thị 2.4 biểu hiện danh mục dư nợ tín dụng NHNTVN khá đa dạng theo ngành nghề, tuy nhiên dư nợ một vài ngành chiếm tỷ trọng còn thấp như điện, khí đốt, nước chỉ chiếm 4% tổng dư nợ cho vay của NHNTVN là một tỷ lệ còn rất thấp vì đây là những ngành có nhu cầu vốn cao. Hơn nữa, quản lý danh mục tín dụng theo ngành của NHNTVN còn mang tính cơ bản, chưa đi sâu vào các ngành cụ thể như trong mục sản xuất, chế biến thì có rất nhiều ngành cụ thể (sản xuất thép, xi măng, dệt may, nhựa, đường, ...). Việc quản lý danh mục tín dụng theo ngành cụ thể hơn sẽ giúp NHNTVN định hướng đúng cho hoạt động tín dụng, hạn chế cho vay tập trung, phân tán rủi ro.

Đồ thị 2.5 biểu hiện hoạt động tín dụng của NHNTVN đã hướng đến nhiều loại hình kinh tế khác nhau. Ngân hàng cũng đã có định hướng đúng đắn khi mở rộng tín dụng đối với doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, cá nhân và nỗ lực giảm tỷ trọng dư nợ cho vay doanh nghiệp nhà nước. Nếu như vào năm 2005, dư nợ cho vay doanh nghiệp nhà nước chiếm 42% thì đến 2006 dư nợ cho vay doanh nghiệp nhà nước chỉ còn 38% tổng dư nợ. Điều này đã giúp cho NHNTVN hạn chế rủi ro (do khối doanh nghiệp nhà nước vốn dĩ hoạt động không hiệu quả lại vay nợ nhiều, khả năng trả nợ thấp), tăng hiệu quả kinh doanh của ngân hàng từ đó nâng cao năng lực cạnh tranh của mình.

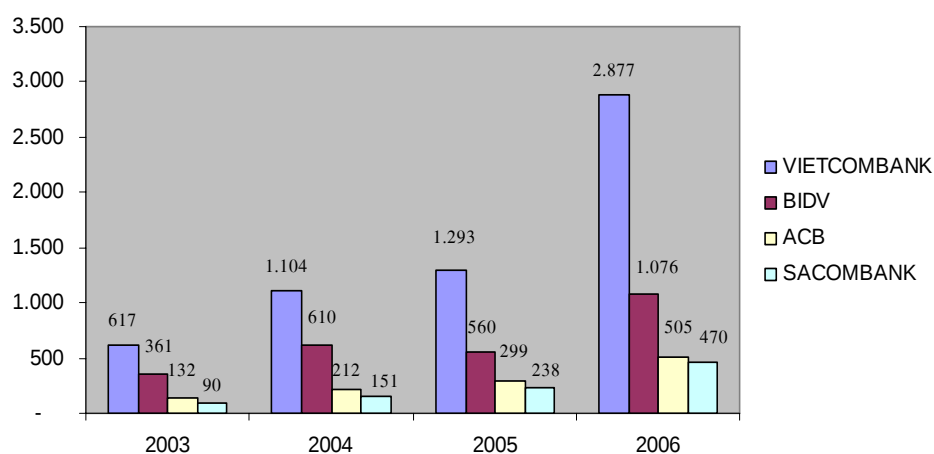
b) Năng lực quản trị rủi ro : NHNTVN đặc biệt chú trọng đến công tác quản trị rủi ro tín dụng theo nguyên tắc giao trách nhiệm cụ thể cho từng phòng nghiệp vụ quản lý, giám sát. Các công cụ như thiết bị và phần mềm phục vụ phân tích, quản lý tài sản có cũng được NHNTVN quan tâm đầu tư đúng mức. Để quản lý các khoản đầu tư trực tiếp, NHNTVN còn biệt phái nhân sự có năng lực và đạo đức tham gia trực tiếp vào Hội đồng quản trị, Ban giám đốc của các doanh nghiệp mà NHNTVN có đầu tư. Trong nỗ lực nhằm nâng cao chất lượng tài sản có, đáng đánh giá cao nhất là việc NHNTVN đã mạnh dạn thuê công ty kiểm toán Price Waterhouse tư vấn thiết lập một loạt công cụ quản trị rủi ro như : cầm nang tín dụng, hệ thống chấm điểm và xếp hạng doanh nghiệp; xây dựng và triển khai mô hình tín dụng mới hướng đến khách hàng và chú trọng quản lý rủi ro theo Dự án hỗ trợ kỹ thuật của Ngân hàng thế giới trong toàn hệ thống từ tháng 08/2006. Chất lượng quản lý rủi ro tín dụng được cải thiện thông qua việc tách biệt các nghiệp vụ quan hệ khách hàng, quản lý rủi ro tín dụng và quản lý nợ. Trong đó bộ phận quan hệ khách hàng và bộ phận quản lý rủi ro xét duyệt cấp tín dụng độc lập nhất định từ cấp đề xuất đến cấp quyết định. Chính nhờ thiết lập và tuân thủ mô hình quản trị rủi ro khá phù hợp với thông lệ quốc tế và điều kiện thực tế của Việt Nam mà nợ xấu của NHNT giảm rất nhiều và ở mức thấp về cả số tuyệt đối lẫn số tương đối so với số bình quân của ngành ngân hàng.

Bên cạnh đó, NHNTVN cũng đã chú trọng nâng cao công tác điều hành tập trung và nâng cao vai trò quản trị của Hội đồng quản trị. Từ đó, Ngân hàng cũng đã xác lập được chiến lược trong công tác đầu tư đúng hướng vào các ngân hàng thương mại cổ phần, các doanh nghiệp lớn trong lĩnh vực hạ tầng cơ sở, năng lượng, bất động sản.... Định hướng phù hợp cho hoạt động tín dụng là mở rộng cho vay doanh nghiệp vừa và nhỏ, khối kinh tế tư nhân, cá nhân; giảm dần tỷ trọng dư nợ của khối doanh nghiệp nhà nước; tăng dư nợ có tài sản đảm bảo.

2.2.3 Mức sinh lời

Mức sinh lời trước hết thể hiện qua **lợi nhuận ròng** của ngân hàng. Lợi nhuận ròng phản ánh tính hiệu quả trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Lợi nhuận ròng của NHNTVN qua các năm như sau :

Đồ thị 2.6: Lợi nhuận ròng (tỷ đồng) của các ngân hàng (2003-2006):



Lợi nhuận ròng của NHNTVN qua các năm luôn đạt số tuyệt đối cao hơn rất nhiều so với các ngân hàng khác ở Việt Nam. Điều này đã tạo điều kiện để NHNTVN mạnh dạn trích lập dự phòng và xử lý thành công nợ tồn đọng do thời bao cấp để lại. Đồng thời khoản lợi nhuận ròng còn là nguồn để NHNTVN tăng vốn điều lệ, tăng năng lực tài chính và từ đó nâng cao năng lực cạnh tranh của mình. Tuy nhiên, so sánh với mức lợi nhuận của các ngân hàng trong khu vực thì mức lợi nhuận này còn khá khiêm tốn.

Tỷ lệ sinh lời trên tổng tài sản (ROA) và tỷ lệ sinh lời trên vốn chủ sở hữu (ROE) của NHNTVN cùng với các NHTM hàng đầu tại Việt Nam trong các năm qua được thể hiện như sau :

Bảng 2.6: chỉ số ROA của các NHTM Việt Nam giai đoạn 2003-2006

Đvt: tỷ đồng

Ngân hàng		2003	2004	2005	2006
Vietcombank	Lợi nhuận	617	1.104	1.293	2.877
	Tổng tài sản	97.653	121.431	136.456	166.952
	ROA	0,6%	0,9%	0,9%	1,7%
BIDV	Lợi nhuận	361	610	560	1.076
	Tổng tài sản	85.851	99.660	117.976	158.219
	ROA	0,4%	0,6%	0,5%	0,7%
ACB	Lợi nhuận	132	212	299	505
	Tổng tài sản	10.855	15.417	24.273	44.645
	ROA	1,2%	1,4%	1,2%	1,1%
Sacombank	Lợi nhuận	90	151	238	470
	Tổng tài sản	7.304	10.395	14.456	24.764
	ROA	1,2%	1,5%	1,6%	1,9%

Nguồn : tổng hợp từ các báo cáo thường niên của các NHTM

Bảng 2.7: chỉ số ROE của các NHTM Việt Nam giai đoạn 2003-2006

Ngân hàng		2003	2004	2005	2006
Vietcombank	Lợi nhuận sau thuế	617	1.104	1.293	2.877
	Vốn chủ sở hữu	5.924	7.181	8.416	11.127
	ROE	10,4%	15,4%	15,4%	25,9%
BIDV	Lợi nhuận sau thuế	361	610	560	1.076
	Vốn chủ sở hữu	5.504	6.182	6.531	7.626
	ROE	6,6%	9,9%	8,6%	14,1%
ACB	Lợi nhuận sau thuế	132	212	299	505
	Vốn chủ sở hữu	562	706	1.283	1.654
	ROE	23,5%	30,0%	23,3%	30,5%
Sacombank	Lợi nhuận sau thuế	90	151	238	470
	Vốn chủ sở hữu	590	965	1.888	2.870
	ROE	15,3%	15,6%	12,6%	16,4%

Nguồn : tổng hợp từ các báo cáo thường niên của các NHTM

Bảng thống kê cho thấy chỉ số ROA của NHNTVN đạt mức cao hơn hẳn so với các ngân hàng lớn còn lại trong khối quốc doanh cũng như khối ngân hàng cổ phần. Đồng thời nếu so với ROA của các ngân hàng lớn trong khu vực (ROA đạt từ

1,3-1,6%) thì NHNTVN cũng đạt mức ROA khá cao vào năm 2006. Tỷ lệ sinh lời trên vốn chủ sở hữu của NHNTVN khá cao, chỉ thấp hơn NHTM cổ phần Á Châu. Mức sinh lợi đạt được kết quả tích cực trong những năm gần đây của NHNTVN là một dấu hiệu tốt về **năng lực cạnh tranh** của ngân hàng. Đây là kết quả của những nỗ lực đáng ghi nhận của ngân hàng, song mức độ bền vững của chỉ tiêu này đến đâu phụ thuộc rất nhiều vào việc NHNTVN sẽ tiếp tục đổi mới và nâng cao năng lực cạnh tranh của mình như thế nào. Thực tế, kết quả này một phần có được cũng do việc các ngân hàng Việt Nam đang được bảo hộ nhất định của Nhà nước nên chưa phản ánh đầy đủ năng lực cạnh tranh thật sự của mình trong tương quan so với các NHTM tại Việt Nam. Mặt khác, đây cũng là giai đoạn thị trường trong nước đang có tốc độ phát triển cao nên hầu như mọi nỗ lực đầu tư và đổi mới đều mang lại kết quả khả quan. Một thực tế nữa là NHNTVN cũng như các NHTM Nhà nước khác đang được hưởng những “đãi ngộ” của Nhà nước như cơ sở vật chất, trụ sở được sử dụng với chi phí rất thấp, nhiều tài sản còn giá trị sử dụng cao nhưng giá trị sổ sách rất thấp. Sau khi đã cổ phần hóa chắc chắn ngân hàng phải chịu nhiều áp lực cạnh tranh hơn. Vì vậy để tiếp tục tăng trưởng và đạt hiệu quả trong kinh doanh đòi hỏi NHNTVN phải phát huy tốt hơn những tiềm năng hiện có, nhất là việc khai thác tốt các nguồn lực của ngân hàng. NHNTVN cần phải chú trọng đến những lợi thế cạnh tranh (về uy tín với nước ngoài trong thanh toán quốc tế, nguồn ngoại tệ mạnh nhất trong các ngân hàng Việt Nam, cơ sở hạ tầng công nghệ hiện đại, ưu thế là ngân hàng dẫn đầu trong khai thác thị trường thẻ trong nước,...) để có thể duy trì tốc độ tăng trưởng cao ngay cả trong điều kiện cạnh tranh khốc liệt và thị trường bảo hòa hay suy thoái. Xét trên bình diện quốc tế, những kết quả mà NHNTVN đã đạt được vẫn còn rất nhỏ bé. Để đạt được mục tiêu vươn ra thị trường quốc tế thì NHNTVN vẫn còn rất nhiều việc phải làm.

2.2.4 Khả năng thanh toán

Về chỉ tiêu định lượng, Hệ số thanh toán hiện thời là chỉ tiêu phản ánh rõ nét nhất khả năng thanh toán trong ngắn hạn của ngân hàng. Hệ số này được tính bằng tỷ lệ giữa tài sản “có” có thể thanh toán ngay trên tài sản “nợ” phải thanh toán ngay, phương thức xác định tài sản “có” có thể thanh toán và tài sản “nợ” phải thanh toán đã được hướng dẫn chi tiết tại quyết định số 457/2005/QĐ-NHNN ngày 19/04/2005 và Quyết định 03/2007/QĐ-NHNN ngày 19/01/2007 đính kèm ở phần phụ lục.

$$\text{Hệ số thanh toán hiện thời} = \frac{\text{Tài sản “có” có thể thanh toán ngay}}{\text{Tài sản “nợ” phải thanh toán ngay}}$$

Hệ số thanh toán hiện thời của NHNTVN vào thời điểm 31/12/2006 là 0,88 *(theo kết quả kiểm toán độc lập NHNTVN phục vụ cổ phần hóa)* cao hơn so với mức bình quân của các NHTM Việt Nam là 0,6 *(tỷ lệ 0,6 được tham khảo từ bài viết Toàn cầu hóa đặt ra những thách thức đối với ngân hàng Việt Nam trong điều kiện hiện nay, TS Nguyễn Đại Lai, NHNN, tạp chí Ngân hàng số 1+2/2004)*.

Về chỉ tiêu định tính, vấn đề quản lý rủi ro thanh khoản là vấn đề rất quan trọng đối với mọi ngân hàng. Quản lý rủi ro thanh khoản là một công việc cần thiết và phức tạp. Trên thực tế, tầm quan trọng của khả năng thanh khoản mang tính hệ thống, đòi hỏi cả hệ thống ngân hàng phải có chính sách quản lý rủi ro hiệu quả. Một ngân hàng mất khả năng thanh khoản có thể tác động tiêu cực đến hệ thống ngân hàng, mà sự kiện ACB bị khách hàng ồ ạt rút tiền gửi do tin đồn là một minh chứng sinh động. Sự thiếu hụt của một ngân hàng đơn lẻ có thể có những tác động nghiêm trọng tới toàn bộ hệ thống ngân hàng. Trong điều kiện bình thường, những ngân hàng không xây dựng được cho mình một chiến lược hiệu quả để duy trì thanh khoản đầy đủ thì tình hình khó khăn về nguồn vốn sẽ ảnh hưởng xấu đến kế hoạch kinh doanh của ngân hàng. Trong điều kiện nền kinh tế bị rơi vào khủng hoảng hay khi ngân hàng bị những tin đồn thất thiệt đe dọa đến uy tín của ngân hàng thì ngân hàng có thể bị lâm vào tình trạng khủng hoảng về khả

năng thanh toán. Chi phí cơ hội của một tỷ lệ thanh khoản cao là việc bỏ đi những cơ hội sử dụng nguồn vốn huy động được cho một cơ hội kinh doanh sinh lời như cho vay, đầu tư tài chính... Vì thế ngân hàng phải cân nhắc giữa chi phí thanh khoản và rủi ro thanh khoản để xây dựng một chiến lược quản lý rủi ro thanh khoản hiệu quả.

Để xây dựng được một chiến lược quản lý rủi ro thanh khoản hiệu quả, đòi hỏi các ngân hàng phải có được một hệ thống thông tin đầy đủ để đo lường, giám sát, kiểm soát và báo cáo rủi ro thanh khoản. Bên cạnh đó, phải có một đội ngũ chuyên viên có trình độ cao, giàu kinh nghiệm, giỏi xây dựng chiến lược và các quy trình quản lý thanh khoản, có khả năng giám sát và phản ứng linh hoạt trước những biến động bất thường trong cơ cấu tài sản nợ, tài sản có cũng như biến động của tình hình kinh tế chính trị xã hội. Khả năng tiếp cận đến các nguồn vốn tài trợ cho những nhu cầu thanh khoản bất thường như: chiết khấu của NHNN, vay các TCTD khác trên thị trường liên ngân hàng, sự phát triển của thị trường thứ cấp cho các giao dịch giấy tờ có giá...

NHNTVN là ngân hàng có khả năng thanh khoản khá tốt, xây dựng được chính sách và quy trình rủi ro đầy đủ và thận trọng. Tuy nhiên chi phí cơ hội cho việc duy trì khả năng thanh khoản cao của ngân hàng này không nhỏ do việc sử dụng nguồn vốn chưa thật sự hợp lý và hiệu quả mà thể hiện rõ nét là dư nợ tín dụng (đến 31/12/2006 67.742 tỷ đồng) chỉ bằng 40,2% tổng nguồn vốn (đến 31/12/2006 là 166.952 tỷ đồng). Vì vậy, Ngân hàng cần có phương pháp quản lý tính thanh khoản hiệu quả hơn để vừa bảo đảm khả năng thanh toán vừa tăng lợi nhuận trong hoạt động.

2.3 Thực trạng các nhân tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của NHNTVN

2.3.1. Năng lực công nghệ

2.3.1.1 Trang thiết bị máy móc, công nghệ và cơ sở vật chất

- Trình độ trang thiết bị, máy móc và công nghệ là vấn đề sống còn trong việc nâng cao năng lực cạnh tranh của các NHTM Việt Nam mà NHNTVN không là ngoại lệ. Theo tính toán và kinh nghiệm của các NHNNg thì công nghệ thông tin có thể làm giảm tối đa đến 76% chi phí hoạt động ngân hàng. Đây là con số lý tưởng mà bất kỳ ngân hàng nào cũng muốn có nhưng nó đòi hỏi phải đầu tư rất lớn. Nắm được tầm quan trọng đó trong thời gian qua NHNTVN đã đầu tư nhiều máy móc và công nghệ hiện đại như mạng lưới thanh toán thẻ, chương trình quản lý thông tin tín dụng, lắp đặt hàng trăm máy rút tiền tự động (ATM) trên khắp cả nước, chương trình thanh toán online.

- Thực hiện chủ trương hiện đại hóa trong lĩnh vực ngân hàng, trong thời gian qua năng lực công nghệ của NHNTVN đã được nâng lên đáng kể. Thành quả trước hết là hoàn thành giai đoạn I tái cơ cấu ngân hàng. Ký hợp đồng “Dự án hiện đại hoá NHNTVN và hệ thống thanh toán NHNTVN” trị giá 3,3 triệu USD với công ty SILVERLAKE (Malaysia). NHNTVN đầu tư vào các công nghệ thanh toán không dùng tiền mặt như thanh toán liên ngân hàng, hệ thống thanh toán thẻ để nâng cao năng lực của mình. Với việc sử dụng các phương thức và công cụ thanh toán hiện đại như thẻ thanh toán để gửi và rút tiền mặt tại các máy rút tiền tự động, thanh toán qua mạng (home banking, e-banking...) hệ thống thông tin phòng ngừa rủi ro, hệ thống thông tin quản lý.

Bên cạnh đó, cơ sở vật chất mà chủ yếu là trụ sở làm việc giao dịch của các chi nhánh NHNTVN đóng vai trò rất quan trọng. Đây là điểm yếu của NHNTVN vì hầu hết trụ ở của các chi nhánh cấp 1 mới chuyển đổi từ chi nhánh cấp 2 lên đều phải thuê trụ sở. Điều này một mặt không ổn định được địa điểm giao dịch của cơ sở ngân hàng (hết thời gian thuê), mặt khác làm tăng chi phí hoạt động của ngân hàng mà theo ước tính chi phí tiền thuê trụ sở 5-6 năm đủ để đầu tư một trụ sở riêng nhưng do vướng cơ chế Nhà nước, NHNTVN vẫn chưa đầu tư trụ sở cho tất cả các chi nhánh.

2.3.1.2 Năng lực khai thác trang thiết bị công nghệ

NHNTVN đã có những cải tiến về công nghệ để khai thác triệt để những thiết bị mà ngân hàng đã đầu tư. Sau những lần đầu tư thiết bị NHNTVN đồng loạt triển khai các khoá đào tạo, hướng dẫn sử dụng thiết bị công nghệ mới nhằm khai thác tối đa những tiện ích của thiết bị đó.

Trong quá trình đầu tư, NHNTVN đã định hướng đúng đắn là mạnh dạn mua trang thiết bị và công nghệ hiện đại của nước ngoài, tuy chi phí đầu tư ban đầu có tốn kém nhưng kết quả đạt được là sự đồng bộ và phù hợp với yêu cầu công việc hiện tại cũng như khả năng nâng cấp trong tương lai. Đồng thời, với công nghệ hiện đại đã tạo điều kiện để NHNTVN **nâng cao năng lực cạnh tranh** đối với các sản phẩm yêu cầu công nghệ cao như thanh toán quốc tế chiếm trên 30% thị phần, online trong thanh toán (mở tài khoản hoặc gửi tiền tại chi nhánh này có thể thực hiện chuyển khoản, rút tiền ở bất kỳ chi nhánh nào trong hệ thống NHNTVN), đi đầu trong việc thực hiện dịch vụ e-banking, home - banking, trở thành ngân hàng đầu mối trong liên doanh thẻ ATM với 15 ngân hàng cổ phần và chiếm lĩnh 50% thị trường thẻ thanh toán các loại. Kết nối mạng ATM giữa các ngân hàng với nhau tạo nên sức mạnh mới cho NHNTVN trong việc thu hút khách hàng sử dụng các dịch vụ thẻ ngân hàng. Mặt khác sau khi đã đầu tư hàng triệu USD vào việc nâng cấp hệ thống ngân hàng bán lẻ, nâng cấp khả năng tự động hoá trong xử lý nghiệp vụ kế toán, nghiệp vụ quản lý tài khoản thanh toán, tín dụng, thanh toán xuất nhập khẩu, năng lực cạnh tranh của NHNTVN đã nâng lên rõ rệt, thời gian xử lý nghiệp vụ được rút ngắn nhờ đó mà cùng với một thời gian như trước thì hiện nay sẽ phục vụ được nhiều khách hàng hơn.

Tuy nhiên sự đầu tư về công nghệ, thiết bị mới của NHNTVN vẫn còn nhiều điều phải cải tiến hơn nữa để khai thác triệt để hơn nữa những tiện ích mà thiết bị chưa sử dụng hết. Kết nối nhiều hơn nữa các ngân hàng lại với nhau, đầu tư thêm đường truyền, nâng cao tốc độ để thời gian xử lý công việc cao hơn nhằm thoả mãn những yêu cầu ngày càng cao hơn của khách hàng và xa hơn là nâng cao hơn

nữa năng lực cạnh tranh của mình để cạnh tranh với các ngân hàng trong và ngoài nước trong giai đoạn Việt Nam mở cửa nền kinh tế, gia nhập WTO.

2.3.2. Nguồn nhân lực

2.3.2.1 *Chất lượng đội ngũ hiện tại*

Tỷ lệ sử dụng lao động chưa qua đào tạo đã giảm đáng kể từ khoảng 10% vào những năm 1990 thì đến nay tất cả các nhân viên nghiệp vụ của NHNTVN đã được đào tạo nghiệp vụ từ cấp bậc trung cấp cho đến Đại học và trên Đại học. Trong đó lao động từ bậc đại học trở lên đã tăng từ 40% trong những năm 1990 lên trên 88% năm 2006.

Bảng 2.8 : Cơ cấu lao động theo trình độ tại thời điểm 31/12/2006

Trình độ	Tỷ lệ (%)
Tiến sỹ	0,37
Thạc sỹ	3,45
Đại học	79,12
Cao cấp ngân hàng	6,04
Trung học chuyên nghiệp	4,85
Trình độ khác	6,17
Tổng	100

Nguồn : báo cáo của NHNTVN

Đây là một lợi thế rất lớn của NHNTVN trong quá trình phát triển và hội nhập, tuy nhiên tỷ lệ này vẫn còn thấp hơn so với một số ngân hàng khác trong nước và các ngân hàng trong khu vực. Trong những năm gần nay, NHNTVN đã cơ cấu lại nguồn nhân sự, trẻ hoá đội ngũ nhân sự là sự thay đổi lớn trong thời gian qua. Tận dụng sức trẻ, kiến thức hiện đại của thời đại mới, NHNTVN đã mạnh dạn bổ nhiệm cán bộ trẻ có đạo đức và năng lực giữ các chức vụ quan trọng.

Tuy nhiên, một trong những điểm yếu về trình độ của cán bộ NHNTVN là xuất phát từ đặc thù hình thành và phát triển nguồn nhân lực. NHNTVN là một doanh nghiệp nhà nước, do chuyển từ từ hệ thống cũ nên các cán bộ còn ảnh

hưởng khá nặng nề tư tưởng kinh doanh bao cấp. Tình trạng “quen biết” vẫn còn diễn ra, nhiều cán bộ vào làm ngân hàng thông qua sự quen biết với lãnh đạo.

2.3.2.2 Khả năng thu hút và giữ chân nhân tài

a) Chính sách tuyển dụng

Chính sách tuyển dụng nhân viên của NHNTVN trong những năm qua đã có những thay đổi đáng kể, chính điều này đã từng bước nâng cao chất lượng đội ngũ của NHNTVN. Trước nay công tác tuyển dụng thường được tổ chức sơ xài, chủ yếu là dựa vào sự “cả nể, quen biết” mà tuyển vào làm việc. Ngày nay, chính sách tuyển dụng đã được tổ chức bài bản, qua hai vòng thi tuyển, vòng 1 là kiểm tra kiến thức của tất cả các lĩnh vực liên quan đến ngân hàng mà các ứng viên được học ở trường thông qua buổi thi lý thuyết. Sau buổi thi lý thuyết, các ứng viên sẽ bước vào vòng hai là vòng phỏng vấn trực tiếp về cách ứng xử, xử lý công việc.

b) Chính sách trả lương

Trả lương tương xứng với mức độ làm việc là yêu cầu quan trọng để giữ chân nhân tài. Mặc dù trong thời gian qua, NHNTVN đã nhiều lần tăng lương cho nhân viên sau những lần tăng lương tối thiểu, tuy nhiên mức thu nhập của nhân viên NHNTVN vẫn còn rất thấp so với các ngân hàng trong và ngoài nước, chưa tương xứng với quy mô và danh tiếng của NHNTVN. Cơ chế trả lương của NHNTVN theo thang bảng lương của nhà nước, trả lương theo bậc kinh tế viên với mức xuất phát điểm thấp, mang tính “cào bằng, đến hẹn lại lên” với cơ chế trả lương như vậy đã không giữ được chân các nhân tài, một số không nhỏ các nhân viên đã rời bỏ NHNTVN đến các ngân hàng khác và vô tình biến NHNTVN trở thành trung tâm đào tạo lao động cho các ngân hàng khác.

Nguồn nhân lực là một trong nguồn lực có tính chất quyết định đối với việc khai thác hiệu quả các nguồn lực về vốn và công nghệ, do đó có thể coi nguồn nhân lực có tính chất quyết định đối với việc tạo ra và duy trì và phát triển lợi thế cạnh tranh của NHNTVN. Vì vậy, NHNTVN cần sớm xây dựng chính sách tiền

lượng hợp ý hơn để phát triển nguồn nhân lực thật sự là nhân tố phát huy các tiềm năng của ngân hàng.

2.3.3 Năng lực quản lý và cơ cấu tổ chức

2.3.3.1 Trình độ và nhận thức của ban lãnh đạo ngân hàng về vấn đề cạnh tranh và hội nhập

Đội ngũ lãnh đạo NHNTVN hầu hết có trình độ cao, hầu hết có thời gian được đào tạo ở nước có nền kinh tế phát triển (Mỹ, Pháp, Bỉ, Ý,...) và có nhiều năm hoạt động trong lĩnh vực ngân hàng. Kinh nghiệm của đội ngũ lãnh đạo NHNTVN trong vấn đề hội nhập là cao hơn so với các ngân hàng khác trong nước. Một mặt là do xuất phát của NHNTVN là quản lý ngoại hối nên có quan hệ tiền tệ với rất nhiều ngân hàng lớn trên thế giới, đã học hỏi, đúc kết kinh nghiệm về cạnh tranh và hội nhập từ trước đến nay. Đây là yếu tố rất quan trọng trong nhận thức về cạnh tranh để nâng cao năng lực cạnh tranh của NHNTVN trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế. Nhận thức được sự cạnh tranh gay gắt trong quá trình gia nhập kinh tế quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng, NHNTVN đã chuẩn bị những điều kiện cần thiết cho sự cạnh tranh này từ hơn 5 năm trước nay : đó là vốn, là công nghệ là cơ cấu hoạt động.... Tư tưởng trì trệ, thụ động trước nay đang từng bước được thay thế bằng những nỗ lực chủ động trong việc đổi mới, nâng cao năng lực cạnh tranh. Những quyết định về đi đầu trong việc đầu tư công nghệ, về đổi mới phương thức quản lý và tổ chức hoạt động ngân hàng trong thời gian gần đây là minh chứng rõ nét cho sự thay đổi này. Đây là tiền đề quan trọng để NHNTVN tiếp tục đổi mới và cải tiến phương thức hoạt động để nâng cao năng lực cạnh tranh của mình trong thời gian tới.

2.3.3.2 Tổ chức bộ máy và quản trị điều hành ngân hàng

Bộ máy tổ chức hoạt động của NHNTVN bao gồm: cấp cao nhất là Hội đồng quản trị, bên cạnh là ban kiểm soát, tiếp đến là Ban giám đốc và các phòng ban của ngân hàng. Tổ chức bộ máy hiện nay tại NHNTVN rõ ràng về chức năng,

nhiệm vụ cũng như quyền hạn của từng cấp bậc, điều này đã làm cho hoạt động của NHNTVN khá trôi chảy và có năng suất hoạt động cao. Nhờ đó mà hiệu quả hoạt động của NHNTVN đã tăng lên rõ rệt. Đây là một bước tiến rất quan trọng trong quá trình hội nhập của NHNTVN. Ngoài ra việc tổ chức mạng lưới các chi nhánh ở các tỉnh, thành phố sẽ giúp cho NHNTVN tiếp cận tốt với tất cả các nguồn lực ở tất cả các địa phương. Việc phân công phân nhiệm, giao quyền lực xuống cho các giám đốc chi nhánh thông qua cơ chế phân cấp, phân quyền là cơ chế rất quan trọng, giúp cho việc giải quyết công việc được trôi chảy.

Tuy nhiên hiện nay việc phân quyền chưa được triệt để, quyền tự chủ của các chi nhánh còn nhiều hạn chế nên các chi nhánh thường xuyên phải trình, xin cấp trên khi vượt thẩm quyền.

Trong quản trị điều hành ngân hàng, NHNTVN tuân thủ tốt nguyên tắc phân định giữa chức năng chức năng quản trị, giám sát và chức năng điều hành. Trong đó, Hội đồng quản trị thực hiện vai trò quản trị và giám sát, xây dựng chiến lược và định hướng hoạt động của ngân hàng. Ban giám đốc thực hiện vai trò điều hành hoạt động kinh doanh và chịu sự giám sát của Hội đồng quản trị và ban kiểm soát. Mô hình quản trị điều hành của NHNTVN về cơ bản khá phù hợp với thông lệ trên thế giới. Điều này, giúp cho quá trình quản trị điều hành của NHNTVN thuận lợi, công tác quản trị điều hành đạt hiệu quả, góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh của NHNTVN.

2.3.3.3 Cơ chế lương và thù lao

Cơ chế thù lao cho các lãnh đạo NHNTVN hiện nay vẫn áp dụng theo thang bảng lương của nhà nước, chính sách lương và các đãi ngộ chưa phù hợp, mức lương, thưởng chưa tương xứng với khối lượng công việc và trách nhiệm của ban lãnh đạo. Lương của các chức danh từ cấp trưởng, phó phòng đến chánh, phó giám đốc các chi nhánh hiện nay được tính theo cách lấy hệ số lương cơ bản theo chức danh của doanh nghiệp nhà nước nhân (x) với lương tối thiểu do nhà nước quy định rồi nhân (x) tiếp với hệ số kinh doanh của từng chi nhánh. Trong đó hệ số kinh

doanh tính theo chi nhánh loại 1, loại 2, loại 3 nhưng chênh lệch không đáng kể và tất cả đều rất thấp do phụ thuộc vào tổng quỹ lương hàng năm được phê duyệt của ba Bộ (Bộ tài chính, NHNN, Bộ lao động thương binh và xã hội). Chính sách lương, thưởng của NHNTVN chưa là động lực khuyến khích các vị lãnh đạo dồn hết tâm sức cho ngân hàng.

2.3.4 Hệ thống kênh phân phối, Mức độ đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ và chất lượng phục vụ khách hàng

Hệ thống kênh phân phối thể hiện qua mạng lưới chi nhánh, phòng giao dịch. Mạng lưới chi nhánh của NHNTVN ngày càng được mở rộng khắp cả nước với trên 60 chi nhánh cấp 1 và hàng trăm phòng giao dịch. Đây là một lợi thế rất lớn của NHNTVN trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế so với các ngân hàng trong và ngoài nước. Cơ sở vật chất và nguồn nhân lực tại các chi nhánh của NHNTVN là một tài sản quý giá rất lớn mà hơn 40 năm NHNTVN đã tạo dựng được, vì vậy các NHNNg muốn có được mạng lưới rộng lớn cũng phải có thời gian dài và đầu tư lớn. Các chi nhánh của NHNTVN được phân phối khắp các tỉnh thành trong cả nước. NHNTVN đã khai thác được tất cả các nguồn lực của mọi miền đất nước, nhanh chóng cấp tín dụng, cung cấp các dịch vụ ngân hàng đến tận nơi những cá nhân và tổ chức cần dịch vụ ngân hàng.

Tuy vậy, mạng lưới của NHNTVN vẫn chưa tương xứng với tầm vóc và uy tín cũng như thương hiệu của mình. NHNTVN cần có một cơ chế phát triển mạng lưới chi nhánh sao cho các chi nhánh được thiết lập tại các địa phương có nhu cầu thực sự và hoạt động có hiệu quả.

Mức độ đa dạng hoá sản phẩm dịch vụ và chất lượng phục vụ khách hàng. Mọi NHTM đều có chung định hướng là nâng cao mức đóng góp của thu nhập từ dịch vụ phi tín dụng. Một ngân hàng được xem là tiên tiến khi thu nhập từ các hoạt động dịch vụ ngân hàng chiếm không dưới 30% tổng thu nhập.

Trong những năm qua NHNTVN đã có những cố gắng và đạt được những thành công nhất định trong việc **đa dạng hoá các sản phẩm dịch vụ ngân hàng** như :

- Phát triển dịch vụ thẻ thanh toán các loại : phát hành thẻ tín dụng Vietcombank - Visa Card, Vietcombank-Mastercard, Vietcombank – American Express, thẻ ghi nợ MTV, SG24, Visa Debit và thẻ rút tiền mặt ATM Connect 24. NHNTVN là ngân hàng duy nhất làm đại lý thanh toán đối với cả 5 loại thẻ quốc tế (Visa, master Card, American Express, JCB và Diners Club). NHNTVN đi đầu và trở thành ngân hàng đầu mối trong việc kết nối mạng máy ATM với 15 ngân hàng cổ phần trên cả nước và chiếm trên 50% thị phần thẻ các loại.

- Đi đầu trong việc phát triển dịch vụ ngân hàng online, e-banking, home-banking, thanh toán chi phí điện, nước, điện thoại, phí bảo hiểm qua thẻ do ngân hàng phát hành giúp khách hàng giảm chi phí và thời gian đi lại, dịch vụ truy vấn thông tin tài khoản tự động.

- Bên cạnh đó, ngân hàng còn nâng cao khả năng cạnh tranh trong hoạt động dịch vụ thanh toán xuất nhập khẩu và chiếm trên 30% thị phần thanh toán xuất khẩu.

- Đưa ra nhiều sản phẩm huy động vốn như tiết kiệm dự thưởng, tiết kiệm lãi lãi định kỳ,...

- Phát triển sản phẩm cho vay tiêu dùng như cho vay cán bộ công nhân viên, cho vay tiêu dùng mua nhà, cho vay du học,...mặc dù các sản phẩm này chưa được mở rộng đúng mức do bước đầu mới triển khai.

Chất lượng sản phẩm dịch vụ luôn được NHNTVN chú trọng nâng cao trong quá trình đa dạng hóa sản phẩm, nhờ đó chất lượng sản phẩm cũng như chất lượng chăm sóc, phục vụ khách hàng đã được đại bộ phận khách hàng đánh giá cao. Chính nhờ thế mà thu nhập từ dịch vụ và thu nhập khác của NHNTVN luôn ở tỷ trọng khá cao và có xu hướng tăng. Năm 2006 thu nhập từ dịch vụ và thu nhập khác đóng góp 54,2% vào tổng thu nhập thuần so với mức đóng góp 42,7% của

năm 2005. NHNTVN cũng là ngân hàng có mức độ đa dạng hoá sản phẩm và dịch vụ cao trong các ngân hàng trong nước.

Bảng 2.9: Tỷ trọng đóng góp thu nhập thuần từ hoạt động phi tín dụng của NHNTVN

<i>Chỉ tiêu</i>	<i>2005</i>	<i>2006</i>
Thu nhập từ hoạt động tín dụng	57,3%	45,8%
Thu nhập dịch vụ và thu nhập khác	42,7%	54,2%

Nguồn : tổng hợp từ báo cáo hoạt động 2005, 2006 của Vietcombank

Tuy nhiên, NHNTVN cũng như các NHTM trong nước có những điểm bất lợi về đa dạng hoá sản phẩm so với các NHNNg ngay cả trên thị trường trong nước do các NHNNg đã có nhiều kinh nghiệm, công nghệ hiện đại, có lợi thế quy mô về vốn. Đa dạng hoá sản phẩm dịch vụ xem như là chìa khoá vàng để các NHNNg nhanh chóng thâm nhập vào thị trường tài chính Việt Nam. NHNTVN cũng như các ngân hàng VN khác cần đẩy mạnh hơn nữa việc đa dạng hóa và nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ.

2.3.5 Thương hiệu ngân hàng và công tác phát triển thương hiệu, marketing

Dựa trên nền tảng là ngân hàng có quá trình hình thành và phát triển lâu đời nhất trong hệ thống NHTM Việt Nam, là ngân hàng chuyên về ngoại hối và có thế mạnh trong giao dịch quốc tế. Với những nỗ lực trong việc cung cấp dịch vụ ngân hàng, tài trợ vốn đầu tư cho các dự án lớn, đầu tư công nghệ, phát hành thẻ, NHNTVN đã trở thành ngân hàng hàng đầu trong việc phát triển mạng lưới công nghệ thanh toán tự động, phát triển ngân hàng tự động lớn nhất Việt Nam. NHNTVN đạt được thị phần thanh toán quốc tế trên 30% trong nhiều năm qua, chiếm trên 50% thị phần thẻ các loại. Liên tiếp trong 10 năm liền được công nhận là ngân hàng có chất lượng tốt nhất về thanh toán SWIFT theo tiêu chuẩn quốc tế. NHNTVN là NHTM duy nhất tại Việt Nam được tạp chí “The Banker” - một tạp chí ngân hàng uy tín trong giới tài chính quốc tế bình chọn là “Ngân hàng tốt nhất Việt Nam” liên tục nhiều năm liền. Cho đến nay, chưa có được con số chính thức về trị giá thương hiệu của NHNTVN vì công tác định giá NHNTVN phục vụ cổ

phần hóa NHNTVN vẫn chưa hoàn tất. Tuy nhiên, giá trị thương hiệu NHNTVN Thương hiệu ‘Vietcombank’ của NHNTVN đã được thị trường công nhận là thương hiệu nổi tiếng và có giá trị lớn nhất trong hệ thống ngân hàng Việt Nam. Nhưng cũng dễ nhận thấy, thương hiệu NHNTVN được định hình và phát triển thông qua những thành công trong hoạt động kinh doanh, còn thông thường NHNTVN rất ít thực hiện công tác quảng cáo, quảng bá, tuyên truyền, marketing để phát triển thương hiệu. Công tác marketing để tăng cường sự hiểu biết của khách hàng về sản phẩm của NHNTVN cũng chưa được đầu tư đúng mức.

2.4 Thành công, hạn chế của NHNTVN trong quá trình hội nhập

2.4.1 Những thành công

- **Là ngân hàng đi đầu trong quá trình tái cơ cấu ngân hàng**, NHNTVN hoàn thành về cơ bản xử lý nợ xấu sớm nhất, tích lũy được mức vốn chủ sở hữu lớn nhất so với các ngân hàng khác trong nước và duy trì hệ số CAR phù hợp với tiêu chuẩn quốc tế đã giúp nâng cao uy tín của NHNTVN và tăng năng lực cạnh tranh của ngân hàng.

- **Khả năng cạnh tranh trong huy động vốn** của NHNTVN không ngừng được nâng cao, nhờ đó NHNTVN luôn có nguồn vốn dồi dào với giá thấp nhất trong hệ thống ngân hàng, tổng tài sản và nguồn vốn huy động liên tục tăng khá nhanh qua các năm, vốn huy động của NHNTVN luôn chiếm một tỷ trọng đáng khích lệ trong tổng vốn huy động của toàn ngành ngân hàng (khoảng 10%).

- Với những nỗ lực xử lý nợ xấu do thời kỳ cũ để lại cùng với xây dựng thành công chính sách quản lý rủi ro hiệu quả, nâng cao năng lực quản trị rủi ro của ngân hàng đã giúp NHNTVN có **chất lượng tài sản** có cao nhất trong các NHTM nhà nước, và có tỷ lệ nợ xấu thấp hơn rất nhiều so với bình quân của ngành.

- NHNTVN liên tục trong nhiều năm gần đây **kinh doanh đạt hiệu quả cao**, là ngân hàng có lợi nhuận ròng cao nhất so với hệ thống ngân hàng trong nước, chỉ

số ROE và ROA của NHNTVN cũng đạt mức khá cao so với các NH trong nước và gần đạt mức bình quân của các ngân hàng lớn trong khu vực.

- NHNTVN luôn đảm bảo là ngân hàng có **khả năng thanh khoản tốt**. Xét cả về tỷ lệ tài sản “có” có thể thanh toán ngay trên tài sản “nợ” phải thanh toán và khả năng quản lý rủi ro thanh khoản thì NHNTVN đều được đánh giá tốt.

- NHNTVN đã định hướng đúng và mạnh dạn **đầu tư công nghệ hiện đại** của nước ngoài có xét đến tính phù hợp với điều kiện thực tiễn của Việt Nam. Công nghệ, thiết bị do NHNTVN đầu tư phù hợp với yêu cầu công việc hiện tại cũng như khả năng nâng cấp. Khả năng khai thác công nghệ của NHNTVN được đánh giá cao thông qua việc ứng dụng công nghệ vào phát triển sản phẩm.

- **Ban lãnh đạo ngân hàng đều có trình độ cao**, có nhiều kinh nghiệm, có nhận thức đúng đắn về tính tất yếu phải nâng cao năng lực cạnh tranh của ngân hàng trong hội nhập. NHNTVN xây dựng mô hình tổ chức phù hợp với thông lệ quốc tế, thực hiện quản trị điều hành có hiệu quả. NHNTVN tuyển chọn được **đội ngũ lao động có trình độ cao**, giỏi chuyên môn, có ý chí phấn đấu và cống hiến tốt trong quá trình làm việc.

- NHNTVN đã thành công trong việc **thiết lập được mạng lưới chi nhánh và phòng giao dịch** rộng khắp cả nước và một số cơ sở ngân hàng ở nước ngoài. Mạng lưới chi nhánh này thực sự hiệu quả trong việc phát huy vai trò là cánh tay nối dài đến khách hàng, góp phần tăng lợi thế của NHNTVN so với các ngân hàng khác trong và ngoài nước.

- NHNTVN đã chú trọng và đạt được những thành công nhất định trong việc **đa dạng hóa sản phẩm**, mở rộng danh mục sản phẩm, nâng cao chất lượng sản phẩm cung cấp cho khách hàng. Điều này đang và sẽ là yếu tố quan trọng để ngân hàng nâng cao năng lực cạnh tranh trong quá trình hội nhập.

Có thể nói trên cơ sở những thành công nêu trên, NHNTVN đã đạt được những thành quả đáng ghi nhận trong quá trình hoạt động như : chiếm trên 30% thị phần thanh toán quốc tế, trên 50% thị phần thẻ các loại và làm đầu mối trong việc

kết nối mạng máy ATM với 15 ngân hàng cổ phần, có tổng tài sản lớn thứ 2 tại Việt Nam (chỉ sau Agribank), đạt mức lợi nhuận lớn nhất so với các NHTM Việt Nam khác... Những thành công này là nền tảng để ngân hàng phát huy, khắc phục và hoàn thiện những hạn chế giúp NHNTVN nâng cao năng lực cạnh tranh trong nhập kinh tế quốc tế.

2.4.2 Những hạn chế và nguyên nhân

- **Vốn chủ sở hữu** tuy đã tăng liên tục qua nhiều năm nhưng so với các ngân hàng lớn trong khu vực thì còn rất nhỏ bé làm hạn chế năng lực tài chính cũng như không đủ điều kiện để thiết lập chi nhánh ở các nước phát triển vốn dĩ có yêu cầu rất cao về vốn chủ sở hữu và tổng tài sản của một ngân hàng khi muốn mở chi nhánh tại nước đó. **Nguyên nhân** chính do là NHTM Nhà nước nên việc tăng vốn chủ sở hữu chủ yếu dựa vào vốn cấp của Chính Phủ và lợi nhuận để lại.

- **Cơ cấu vốn huy động và sử dụng vốn** còn một số hạn chế nhất định. Tiền gửi không kỳ hạn chiếm tỷ trọng quá cao (40%) trong nguồn vốn huy động, huy động tiền gửi không kỳ hạn có chi phí thấp nhưng không ổn định nên hạn chế khả năng lập kế hoạch sử dụng vốn cũng như quản lý rủi ro thanh khoản của ngân hàng. Sử dụng vốn của NHNTVN đã có nhiều chuyển biến tích cực nhưng tỷ trọng dư nợ cho vay doanh nghiệp nhà nước vẫn còn cao (38%) trong khi loại hình kinh tế này kinh doanh không hiệu quả và thường không có tài sản đảm bảo nên rủi ro cao. Mặt khác, dư nợ tín dụng chỉ tương đương 40% tổng nguồn vốn, điều này tuy giúp ngân hàng tăng khả năng thanh khoản, tuy nhiên việc duy trì tính thanh khoản quá cao cũng đồng nghĩa với việc hy sinh cơ hội (gánh chịu chi phí cơ hội) cho vay, đầu tư của ngân hàng. **Nguyên nhân** cơ bản vẫn là NHTM Nhà Nước nên chưa chịu áp lực tối đa hóa lợi nhuận và tiền lương chưa gắn liền với kết quả kinh doanh, nên chưa có áp lực buộc ngân hàng phải sử dụng nguồn vốn hiệu quả hơn thông qua tăng cho vay, đầu tư có chọn lọc và an toàn.

- **Đầu tư cơ sở vật chất, thiết bị và công nghệ** đã được NHNTVN chú trọng thực hiện trong nhiều năm qua. Tuy nhiên vẫn còn mặt hạn chế đó là : Một là, rất

nhiều chi nhánh chưa được đầu tư sở hữu trụ sở mà phải đi thuê làm địa điểm giao dịch không ổn định (hết thời hạn thuê) và tăng chi phí hoạt động mà theo ước tính là tiền trả chi phí thuê trụ sở 5-6 năm đủ để đầu tư trụ sở mới. Nguyên nhân do cơ chế đầu tư tài sản đối với doanh nghiệp nhà nước còn quá nặng nề, mang nặng tính hành chính; Hai là, công nghệ hiện đại được đầu tư và khai thác nhưng tình trạng xảy ra sự cố trong vận hành vẫn còn xảy ra khá nhiều như mạng ATM bị nghẽn mạng, “rớt mạng” thanh toán, ứng dụng công nghệ vào sản phẩm dịch vụ mới chưa triển khai hết trên toàn quốc. **Nguyên nhân** do mới ứng dụng công nghệ hiện đại vào sản phẩm ngân hàng trong những năm gần đây nên những bước đi ban đầu vẫn còn chập chững và hạ tầng công nghệ thông tin của Việt Nam vẫn còn yếu kém.

- **Nguồn nhân lực tuy có trình độ học vấn khá cao nhưng còn thiếu người có kinh nghiệm và có nguy cơ bị chảy “chất xám” do Chính sách tiền lương, thưởng và các đãi ngộ cho người lao động, ban lãnh đạo còn nhiều bất cập là lương, thưởng không gắn liền với hiệu quả kinh doanh, trách nhiệm công việc.** Việc phát triển và mở rộng mạng lưới chi nhánh quá nhanh đã dẫn đến tình trạng thiếu hụt nhân lực có kinh nghiệm. Bên cạnh đó chính sách tiền lương, thưởng chưa gắn liền với kết quả kinh doanh, chưa tương xứng với trách nhiệm công việc “mang tính cào bằng và đến hạn lại lên” chưa phù hợp với cơ chế thị trường, không thu hút được nhiều nhân tài, không khuyến khích người lao động cống hiến. Một số chuyên viên ngân hàng có trình độ và kinh nghiệm đã rời NHNTVN đến làm việc cho các ngân hàng khác. **Nguyên nhân** sâu xa nhất vẫn là do NHNTVN là NHTMNN nên phải áp dụng thang bảng lương của doanh nghiệp nhà nước và còn chịu sự quản lý đơn giá tiền lương của 3 bộ (NHNN, Bộ tài chính, Bộ lao động thương binh xã hội).

- Trong **quản trị điều hành**, cơ chế phân cấp, ủy quyền chưa hợp lý đối với các chi nhánh mới chuyển đổi từ chi nhánh cấp hai, mức phân quyền phán quyết cho ban giám đốc các chi nhánh này còn quá thấp như mức phán quyết cho vay trung dài hạn đối với một doanh nghiệp không quá 5 tỷ đồng đối với chi nhánh có

phòng quản lý rủi ro và 10 tỷ đồng đối với chi nhánh có phòng quản lý rủi ro. Vượt mức phán quyết, chi nhánh phải trình cấp thẩm quyền cao hơn. Điều này làm việc ra quyết định phải qua nhiều tầng nấc, kéo dài thời gian và giảm tính chủ động của các chi nhánh này khi giải quyết nhu cầu của khách hàng, dẫn đến mất khách hàng. **Nguyên nhân** chính là do NHNTVN chưa xây dựng quy trình cụ thể để đánh giá năng lực quản trị điều hành, khả năng quản trị rủi ro của từng chi nhánh để từ đó xác định mức ủy quyền hợp lý cho chi nhánh.

- **Mạng lưới chi nhánh của NHNTVN** đều được thiết lập trong nước, ở nước ngoài NHNTVN chỉ mới có 3 văn phòng đại diện và 1 công ty tài chính. **Nguyên nhân** do NHNTVN chưa đủ tiêu chuẩn, điều kiện theo yêu cầu của nước ngoài để thiết lập chi nhánh ở đó. NHNTVN đã từng xúc tiến thành lập chi nhánh hoặc văn phòng đại diện ở Mỹ từ năm 2005 nhưng đến nay chưa thực hiện được.

- **Hạn chế trong đa dạng hóa và nâng cao chất lượng sản phẩm** : tuy đã có nhiều nỗ lực tích cực và đạt được những kết quả đáng khích lệ về đa dạng hoá nhưng NHNTVN vẫn còn một số hạn chế đó là :

(i) **danh mục sản phẩm dịch vụ** vẫn còn thiếu ở một số mảng như: chưa có sản phẩm tiết kiệm định kỳ (sản phẩm này rất thích hợp có người có thu nhập ổn định hàng tháng như viên chức, hộ kinh doanh cá thể), thiếu một số kỳ hạn tiền gửi, tiết kiệm; sản phẩm thanh toán phí dịch vụ qua thẻ chưa thực hiện đại trà (chỉ mới có thanh toán tiền điện, điện thoại, internet, phí bảo hiểm,... ở Tp.HCM và Hà Nội); sản phẩm cho vay trả góp, cho vay tiêu dùng, ... chưa được mở rộng; sản phẩm bao thanh toán, quyền chọn, hợp đồng kỳ hạn,... vẫn chưa được triển khai. **Nguyên nhân** cơ bản là chưa giao nhiệm vụ cụ thể cho bộ phận chuyên trách trong phát triển sản phẩm mới, chưa có chính sách khuyến khích cho người hoàn thành nhiệm vụ hoặc có sáng kiến trong triển khai sản phẩm mới.

(ii) Bên cạnh đó, mặt dù đại bộ phận khách hàng đánh giá **chất lượng sản phẩm, công tác chăm sóc và phục vụ** khách hàng ngày càng tốt hơn. Tuy nhiên, một số sản phẩm còn hạn chế về chất lượng cũng như chưa đạt yêu cầu về phục vụ

như: máy ATM đôi khi không rút tiền được do nghẽn mạnh, hết tiền trong máy, hết giấy in; cung cách phục vụ ở một vài bộ phận chưa đạt yêu cầu, chưa tạo cảm giác thoải mái, thân thiện cho khách hàng do công việc phát sinh nhiều chỉ chú ý làm cho xong việc mà chưa chưa quan tâm đúng mức đến quy tắc giao dịch như cười chào khách, thăm hỏi khách,... **Nguyên nhân** là công tác kiểm tra, giám sát chất lượng phục vụ sản phẩm chưa được thường xuyên, nhân viên ngân hàng chủ yếu được đào tạo để giải nghiệp vụ mà ít được đào tạo về giao tiếp, về tâm lý khách hàng nhằm nâng cao khả năng ứng xử trong giao tiếp.

- **Mô hình tín dụng mới và quy trình quản lý rủi ro tín dụng** cần tiếp tục hoàn thiện, vì thời gian đầu áp dụng quy trình mới về quản trị rủi ro nên không thể tránh khỏi một số hạn chế nhất định mà đáng lưu ý là thời gian xét duyệt khoản vay đôi khi bị kéo dài, ảnh hưởng đến cơ hội kinh doanh của cả ngân hàng và khách hàng. Phòng quan hệ khách hàng vẫn còn phải tiếp tục giải quyết nhiều việc mang tính “sự, vụ” chưa dành nhiều thời gian cho công tác marketing, thăm hỏi khách hàng,... **Nguyên nhân** là một số quy định trong quy trình tín dụng còn chưa hợp lý, mang nặng tính thủ tục.

- **Công tác phát triển, quảng bá thương hiệu, marketing của ngân hàng chưa được quan tâm đúng mức.** quan sát các diễn biến trên thị trường mọi người dễ dàng nhận thấy NHNTVN là ngân hàng rất ít thực hiện quảng cáo, giới thiệu trên các phương tiện đại chúng. Vấn đề tuyên truyền, quan hệ công chúng cũng chưa được chú trọng thể hiện rõ nét qua việc NHNTVN tham gia công tác từ thiện rất nhiều như : nhận phụng dưỡng nhiều bà mẹ Việt Nam anh hùng, mỗi năm đều cấp nhiều nhà tình nghĩa, đóng góp cho nhiều quỹ từ thiện... nhưng hầu như chưa được tuyên truyền qua thông tin báo chí để xây dựng hình ảnh NHNTVN với công chúng, tận dụng cơ hội để quảng bá thương hiệu. Công tác marketing để giới thiệu sản phẩm đến khách hàng chưa được chú trọng đúng mức, NHNTVN còn tâm lý “chờ khách đến” hơn là “tìm đến khách”. **Nguyên nhân** là NHNTVN chưa xây dựng phòng ban, chưa có nhân sự chuyên trách cho công tác Công tác phát triển,

quảng bá thương hiệu, marketing. Việc NHNTVN chủ yếu sử dụng phòng nghiệp vụ để làm marketing cho chính sản phẩm của phòng đó dẫn đến sao lãng trong việc marketing vì phòng nghiệp vụ chỉ chú trọng hoàn thành công việc hàng ngày của phòng. Còn công tác quảng bá, quảng cáo và phát triển thương hiệu thì không có bộ phận chuyên trách nên ngân hàng chỉ dừng lại ở mức “nhận thức” hơn là “hành động”.

CHƯƠNG 3

GIẢI PHÁP NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA NGÂN HÀNG NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM

3.1 Định hướng phát triển hệ thống NHTM Việt Nam trong những năm tới

Thủ tướng chính phủ đã ban hành quyết định số 112/2006/QĐ-TTg ngày 24/05/2006 phê duyệt đề án phát triển ngành ngân hàng đến năm 2010 và tầm nhìn 2020 theo định hướng cơ cấu lại toàn diện mô hình tổ chức và hoạt động của NHNN và các TCTD, ban hành mới và hoàn thiện văn bản pháp lý cho ngành tài chính ngân hàng.

3.1.1 Đối với NHNN

Nâng cao vị thế của NHNN, bảo đảm NHNN thật sự là ngân hàng trung ương, độc lập tự chủ trong xây dựng và điều hành chính sách tiền tệ. Mục tiêu chủ yếu là ổn định tiền tệ, kiểm soát lạm phát, bảo đảm an toàn hoạt động của hệ thống ngân hàng, góp phần tạo dựng môi trường vĩ mô thuận lợi cho tăng trưởng kinh tế và xóa đói giảm nghèo.

Đổi mới cơ cấu tổ chức của NHNN từ trung ương xuống địa phương theo hướng tinh gọn, chuyên nghiệp, có đủ nguồn lực và khả năng xây dựng, thực thi chính sách tiền tệ theo nguyên tắc thị trường dựa trên cơ sở công nghệ tiên tiến, thực hiện các thông lệ, chuẩn mực quốc tế về hoạt động ngân hàng trung ương, hội nhập với cộng đồng tài chính quốc tế. Sắp xếp lại các doanh nghiệp trực thuộc NHNN.

Điều hành chính sách tiền tệ theo nguyên tắc thận trọng, linh hoạt và hiệu quả trên nền tảng các công cụ chính sách tiền tệ hiện đại và công nghệ tiên tiến, xây dựng và thực thi chính sách tiền tệ theo nguyên tắc thị trường, từng bước nâng cao tính chuyển đổi của đồng Việt Nam.

Tăng cường hiệu lực của NHNN về quản lý, giám sát các giao dịch ngoại hối, tự do hóa giao dịch vãng lai và từng bước nới lỏng kiểm soát các giao dịch vốn một cách thận trọng, phù hợp với lộ trình mở cửa thị trường tài chính. Tăng nhanh dự trữ ngoại hối Nhà nước, thực hiện có hiệu quả cơ chế tỷ giá hối đoái linh hoạt theo cơ chế thị trường.

Xây dựng hệ thống giám sát ngân hàng hiện đại và hiệu quả, cả về thể chế, mô hình tổ chức, nguồn nhân lực và phương pháp thanh tra giám sát nhằm đáp ứng yêu cầu thực tế về phát triển hệ thống ngân hàng, thực hiện đúng các nguyên tắc và chuẩn mực quốc tế về giám sát ngân hàng. Thành lập cơ quan giám sát an toàn hoạt động ngân hàng thuộc NHNN trên cơ sở thanh tra NHNN hiện nay, đảm bảo sau năm 2010 sẽ xây dựng được cơ quan giám sát tài chính tổng hợp, đồng thời hoàn thiện các điều kiện cho một hệ thống giám sát có hiệu quả, đổi mới và nâng cao hiệu quả các phương pháp giám sát ngân hàng.

3.1.2 Đối với các TCTD

Cải cách toàn diện và phát triển hệ thống các TCTD theo hướng đa năng, hiện đại, đa dạng về sở hữu và loại hình tổ chức, có quy mô lớn và hoạt động theo nguyên tắc thị trường với mục tiêu chủ yếu là lợi nhuận, áp dụng các thông lệ và chuẩn mực quốc tế vào hoạt động kinh doanh ngân hàng.

Cơ cấu lại hệ thống NHTM, tách bạch tín dụng chính sách và tín dụng thương mại, bảo đảm quyền kinh doanh của các tổ chức tài chính nước ngoài theo các cam kết song phương và đa phương đã ký kết với các nước và các tổ chức quốc tế, gắn cải cách ngân hàng với cải cách doanh nghiệp. Tiếp tục cơ cấu lại một cách toàn diện hệ thống TCTD theo các đề án đã được phê duyệt, cụ thể là :

- Tăng cường năng lực thể chế thông qua cơ cấu lại tổ chức và hoạt động, phân biệt rõ ràng chức năng, nhiệm vụ và quyền hạn của hội đồng quản trị và ban điều hành. Mở rộng quy mô hoạt động đi đôi với tăng cường năng lực tự kiểm tra hệ thống quản lý của NHTM phù hợp với các thông lệ và chuẩn mực quốc tế;

- Tăng cường năng lực tài chính, đảm bảo các NHTM có đủ nguồn vốn để tiếp tục tăng vốn điều lệ, tài sản có đi đôi với nâng cao chất lượng và khả năng sinh lời, xử lý dứt điểm nợ tồn đọng và làm sạch bảng cân đối kế toán của các NHTM;

- Từng bước cổ phần hóa các NHTMNN theo nguyên tắc thận trọng, bảo đảm ổn định kinh tế - xã hội và an toàn hệ thống ngân hàng. Cho phép các nhà đầu tư nước ngoài, nhất là các ngân hàng có tiềm lực về tài chính, công nghệ, quản lý và uy tín được mua cổ phiếu và tham gia quản trị, điều hành NHTM tại Việt Nam;

- Phát triển quỹ tín dụng nhân dân thành TCTD hợp tác độc lập, hoạt động theo nguyên tắc tự nguyện, tự chủ và tự chịu trách nhiệm về hoạt động kinh doanh tiền tệ;

- Tuân thủ các quy định của các Hiệp định song phương với các nước và quy định của WTO về mở cửa thị trường dịch vụ ngân hàng;

- Phát triển hệ thống dịch vụ ngân hàng đa dạng, đa tiện ích, được định hướng theo nhu cầu của nền kinh tế trên cơ sở tiếp tục nâng cao chất lượng và hiệu quả của các dịch vụ ngân hàng truyền thống, đồng thời nhanh chóng tiếp cận và phát triển các loại hình dịch vụ mới với hàm lượng công nghệ cao.

3.2. Định hướng phát triển và nhiệm vụ của NHNTVN trong thời gian tới

Hòa trong sự chuyển mình của đất nước tiến vào cuộc hội nhập kinh tế quốc tế, thực hiện chỉ đạo của Chính phủ về thí điểm cổ phần hóa ngân hàng quốc doanh, NHNTVN đã có những nỗ lực to lớn để chuẩn bị mọi điều kiện vật chất và tinh thần cho quá trình cổ phần hóa. Trên nền tảng đã đạt được và trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế, NHNTVN cần xác định phương hướng và nhiệm vụ cho thời gian tới. Trong đó những vấn đề cần được chú trọng là :

Một là, tiếp tục khẩn trương triển khai chương trình cổ phần hóa theo chỉ đạo của Chính phủ và NHNN với mục tiêu nâng cao năng lực quản trị điều hành và tăng cường năng lực tài chính của NHNT trong những năm tới;

Hai là, cơ cấu lại vốn huy động theo hướng tăng tỷ trọng tiền gửi có kỳ hạn. Nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn vốn để tăng hiệu quả kinh doanh của ngân hàng;

Ba là, chú trọng đầu tư cơ sở vật chất, công nghệ và khai thác tối đa nguồn lực công nghệ hiện có;

Bốn là, tiếp tục chú trọng nâng cao chất lượng nguồn nhân lực và năng lực quản trị điều hành ngân hàng;

Năm là, phát triển hệ thống chi nhánh, phòng giao dịch trên cơ sở ứng dụng các phương thức quản lý hiện đại theo thông lệ quốc tế; Đầu tư cơ sở vật chất tương xứng cho các chi nhánh;

Sáu là, đa dạng hóa các sản phẩm huy động vốn; tăng cường và đẩy mạnh các giải pháp nhằm triển khai ứng dụng một cách có hiệu quả các sản phẩm mới, đặc biệt các sản phẩm đi kèm khuyến mãi; nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng. Đẩy mạnh thực hiện chủ trương mở rộng và phát triển hoạt động ngân hàng bán lẻ và các dịch vụ sản phẩm cho thể nhân, doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Bảy là, Tiếp tục hoàn thiện mô hình kinh doanh, quy trình quản trị rủi ro tín dụng mới để vừa nâng cao chất lượng thẩm định và rút ngắn thời gian thẩm định nhằm phục vụ khách hàng tốt hơn và nâng cao khả năng cạnh tranh thu hút khách hàng vay vốn; Đẩy mạnh việc thể chế hóa, quy trình hóa các nghiệp vụ và các mặt công tác của ngân hàng; nâng cao chất lượng quản trị rủi ro và tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát trong hệ thống.

Tám là, tăng cường quảng bá, khuyến khích thương hiệu Vietcombank và marketing sản phẩm ngân hàng.

3.3 Các giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh của NHNTVN

3.3.1 Nhóm giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh tại NHNTVN

3.3.1.1 Đẩy nhanh cổ phần hóa NHNTVN tạo tiền đề nâng cao năng lực tài chính, khắc phục hạn chế của cơ chế quản lý nhà nước đang áp dụng đối với doanh nghiệp nhà nước

NHNTVN có rất nhiều lợi thế do là ngân hàng đầu tiên về kinh doanh ngoại hối tại Việt Nam, lợi thế đó đã tạo ra cho ngân hàng này nền tảng khá vững chắc về vốn, thị phần, thương hiệu, cơ sở vật chất,... nhưng ngân hàng chưa phát huy hết các lợi thế đó mà nguyên nhân cơ bản và sâu xa nhất là vì là ngân hàng quốc doanh nên chịu ràng buộc nhiều về cơ chế quản lý doanh nghiệp nhà nước. Do vậy, đẩy nhanh cổ phần hóa ngân hàng là một giải pháp quan trọng **nâng cao năng lực cạnh tranh** cho NHNTVN. Lộ trình cổ phần hóa NHNTVN đã nhiều lần bị phá vỡ và gần đây nhất là mốc thời gian phát hành cổ phiếu lần đầu ra công chúng (IPO) vào tháng 7/2007 đã một lần nữa “lỡ hẹn”. Để đẩy nhanh cổ phần hóa NHNTVN cần xác định lại tiến độ và nguyên nhân gây chậm trễ của quá trình cổ phần hóa như sau :

- Đến thời điểm hiện tại NHNTVN đã cơ bản hoàn thành công việc phục vụ cổ phần hóa như :

- + Quán triệt tư tưởng, nhận thức cho toàn thể người lao động về tính tất yếu, lợi ích của cổ phần hóa cũng như những yêu cầu mới về nâng cao năng lực và trách nhiệm làm việc của người lao động.
- + Hoàn thành công tác kiểm toán độc lập, công việc chi tiết liên quan đến cổ phần hóa đã hoàn tất với sự tư vấn của ngân hàng Thụy Sĩ Credit Suisse.
- + Nhiều nhà đầu tư lớn trong nước và quốc tế cũng đã tiếp xúc tìm hiểu và bày tỏ mong muốn trở thành cổ đông chiến lược của NHNTVN.

- Công việc duy nhất còn lại cũng là nguyên nhân gây chậm trễ quá trình cổ phần hóa NHNTVN là **công tác định giá**. Phương án định giá cụ thể đã được Ban đề án cổ phần hóa NHNTVN hoàn thành với sự tư vấn của Credit Suisse và đệ trình cấp thẩm quyền phê duyệt. Việc phê duyệt chậm do quan điểm của NHNN và Bộ Tài chính khác nhau, NHNN đồng thuận với phương án định giá do

NHNTVN đệ trình nhưng Bộ tài chính có quan điểm khác là việc định giá cần phải thực hiện qua 2 bước : (i) bước 1, xác định lại giá trị NHNTVN để tăng vốn điều lệ trước; (ii) bước 2, định giá ngân hàng NHNTVN để IPO.

Theo quan điểm của tác giả việc định giá qua 2 bước làm mất nhiều thời gian và không cần thiết vì định giá một lần theo giá thị trường có kiểm toán độc lập của công ty kiểm toán hàng đầu Ernst & Yuong, cùng với sự tư vấn của ngân hàng có uy tín quốc tế như Credit Suisse là đã phản ánh đúng giá trị thị trường của NHNTVN. Do đó để đẩy nhanh tiến trình cổ phần hóa, NHNTVN và NHNN cần sớm kiến nghị Chính Phủ phê duyệt phương án định giá trước 31/10/2007 để có cơ sở cho NHNTVN tiến hành lựa chọn cổ đông chiến lược và IPO chậm nhất vào tháng 12/2007.

3.3.1.2 Cơ cấu lại vốn huy động và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn

Tăng cường công tác huy động vốn, nâng cao tỷ trọng tiền gửi có kỳ hạn trong vốn huy động để bảo đảm tính ổn định thông qua việc đưa ra nhiều sản phẩm huy động vốn như : tiết kiệm định kỳ, đa dạng các kỳ hạn gửi tiền, tiết kiệm dự thưởng và xác định mức lãi suất tiền gửi cạnh tranh...Phấn đấu đến 31/12/2008 tỷ trọng tiền gửi có kỳ hạn đạt 65% tổng vốn huy động, đến 31/12/2009 đạt 70% tổng vốn huy động.

Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn thông qua xác định tỷ lệ thanh khoản hợp lý tăng sử dụng vốn để cho vay và đầu tư tài chính. Trong nhiều năm nay NHNTVN duy trì hệ số thanh toán hiện thời cao và quá thận trọng đổi lại là việc mất cơ hội sử dụng vốn để đầu tư. Mặt khác, NHNTVN dành phần vốn quá lớn cho việc gửi tiền tại các ngân hàng khác ở trong và ngoài nước, đây là hoạt động rủi ro thấp nhưng thu nhập cũng không cao. Do đó kiến nghị chuyển tiền gửi các TCTD sang cho vay khách hàng, phấn đấu đến 31/12/2008 dư nợ đạt 50% tổng nguồn vốn và đến 31/12/2009 đạt 60% tổng nguồn vốn. Trong cơ cấu cho vay, cần tiếp tục giảm tỷ trọng dư nợ cho vay doanh nghiệp nhà nước, tăng tỷ trọng dư nợ có tài sản đảm

bảo. Cố gắng giảm tỷ trọng dư nợ cho vay doanh nghiệp nhà nước đến cuối năm 2008 xuống còn 30% tổng dư nợ, đến cuối năm 2009 còn 25% tổng dư nợ.

3.3.1.3 Tiếp tục đầu tư cơ sở vật chất và nâng cao năng lực công nghệ ngân hàng :

Về đầu tư cơ sở vật chất, nhiều chi nhánh ngân hàng chưa được đầu tư trụ sở dưới hình thức sở hữu mà đa số chi nhánh còn phải đi thuê. Để đảm bảo ngân hàng hoạt động ổn định và xây dựng hình ảnh ngân hàng vững mạnh, NHNTVN cần nhanh chóng đầu tư trụ sở với quy mô đáp ứng được yêu cầu hoạt động hiện tại cũng như khả năng mở rộng trong dài hạn. Để làm tốt việc này, NHNTVN cần xác định kế hoạch và nguồn vốn cụ thể, lập một bộ phận chuyên biệt tập trung riêng cho công tác này. NHNTVN cũng cần xây dựng tiêu chuẩn, yêu cầu thống nhất cho việc lựa chọn và đầu tư trụ sở để đảm bảo tính phù hợp cho sử dụng sau khi được đầu tư.

Về nâng cao năng lực công nghệ ngân hàng, NHNTVN cần phát huy tối đa hiệu quả của công nghệ hiện đại và không ngừng đầu tư bổ sung công nghệ, trước hết NHNTVN phải xây dựng riêng cho mình một kế hoạch đầu tư công nghệ có tầm nhìn dài hạn đến 2020 dựa trên chiến lược kinh doanh của mình. Một kế hoạch công nghệ dài hạn là công cụ thiết yếu để các ngân hàng thống nhất quản lý những nỗ lực cải tiến công nghệ của mình tránh sự đầu tư manh mún, tùy tiện, gây lãng phí.

- Trong quá trình đầu tư trang thiết bị, công nghệ mới NHNTVN cần chú trọng đến khả năng nâng cấp, cải tiến của công nghệ. Đối với đầu tư công nghệ thông tin, cần thực hiện các giải pháp an ninh mạng một cách triệt để. Vấn đề rủi ro đạo đức không chỉ xảy ra từ phía cán bộ ngân hàng mà còn có thể xảy ra từ cả phía khách hàng. Khi công nghệ lấn sâu vào lĩnh vực kinh tế thì rủi ro đạo đức từ phía khách hàng ngày càng phát triển và tinh vi. Nếu không có những giải pháp an

ninh mạng triệt để thì rủi ro xảy ra, người thiệt hại đầu tiên trong những cuộc tấn công trên mạng chính là ngân hàng, vừa mất tiền bạc vừa mất uy tín.

- Một khía cạnh khác trong việc nâng cao năng lực công nghệ của NHNTVN là việc nâng cao hiệu suất khai thác công nghệ thông qua việc bố trí các thiết bị hợp lý, đầu tư phải đồng bộ giữa thiết bị và công nghệ để khai thác triệt để các tiện ích của thiết bị, đầu tư đường truyền song song với đầu tư máy ATM để các máy ATM không nghẽn mạch.... Thường xuyên tổ chức đào tạo và cập nhật những thông tin mới cho cán bộ công nhân viên.

- Mặt khác, NHNTVN cần phải chú trọng đến công tác nghiên cứu, triển khai ứng công nghệ tạo ra các sản phẩm công nghệ mới dựa trên nền tảng là thiết bị công nghệ đã đầu tư để phát huy hết công dụng của thiết bị, công nghệ. Tất nhiên công tác nghiên cứu, phát triển sản phẩm mới cần phải tiến hành song song với việc nâng cao trình độ nhận thức và nhu cầu của người dân đối với việc sử dụng các sản phẩm mới.

- Tăng cường hợp tác công nghệ tạo nên sức mạnh tổng thể là một giải pháp quan trọng giúp cho NHNTVN có sức mạnh tổng hợp, đủ sức cạnh tranh được với các NHNNg. Ngân hàng là một ngành đòi hỏi phải có sự liên kết cao không chỉ là vấn đề tài chính mà còn cả trong lĩnh vực công nghệ. Sự thiếu đồng bộ trong ứng dụng công nghệ giữa các ngân hàng trong toàn hệ thống có thể dẫn đến việc các ngân hàng không liên kết được với nhau trong các giao dịch, do đó sẽ làm yếu đi sức mạnh công nghệ của toàn hệ thống. Trước mắt cần tăng cường hơn nữa trong việc kết nối thanh toán thẻ ATM, nỗ lực để sớm hoàn thành việc kết nối hệ thống máy ATM của toàn ngành. Điều này vừa tăng tiện ích cho khách hàng và tiết giảm chi phí đầu tư cho toàn ngành.

3.3.1.4 Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực Để nâng cao chất lượng nguồn nhân lực nhằm đáp ứng nhu cầu nhân lực trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, NHNTVN cần thực hiện những chính sách sau:

a) Xây dựng được một hệ thống phương pháp đánh giá và tuyển dụng nhân viên minh bạch và khoa học.

Đó là xây dựng phương pháp để đánh giá toàn bộ năng lực của nhân viên bao gồm ; tính phản xạ nhanh, kỹ năng phán đoán, kỹ năng giao tiếp thông qua ứng xử, quan điểm về kinh tế, xã hội và những hành vi ứng xử. Phương pháp này được thực hiện việc xác định rõ ràng những phẩm chất, kỹ năng của từng nhân viên và đánh giá tác động của mức độ thành thạo của từng phẩm chất kỹ năng đến hiệu quả công việc.

Xây dựng hệ thống phương pháp đánh giá nhân viên bao gồm (1) Chấm điểm cho năng lực toàn diện theo từng cấp bậc cho mỗi vị trí công việc; (2) Tùy thuộc vào tính chất công việc, có thể thiết kế các mẫu biểu đánh giá nhân viên theo từng công việc cụ thể; (3) Bản thân mỗi nhân viên cũng được thiết kế một mẫu riêng để tự theo dõi sự tiến bộ của mình trên cơ sở khung điểm của các tiêu chí cụ thể, mỗi hoặc một vài nhân viên sẽ theo dõi sự tiến bộ của mình; (4) Tổ chức thảo luận, đánh giá bình xét nhân viên định kỳ.

b) Xây dựng cơ chế tiền lương, đãi ngộ minh bạch có tác dụng khuyến khích nhân tài

Nhằm thu hút và giữ chân các nhân tài, NHNTVN cần phải có chính sách tiền lương và thưởng thỏa đáng gắn với hiệu quả kinh doanh cao nhưng phải phản ánh được yêu cầu mức dư nợ không sinh lời và những rủi ro tiềm ẩn thấp. Bên cạnh chế độ lương, bảo hiểm, chế độ chăm sóc sức khỏe, NHNTVN cần có chính sách tạo cơ hội thăng tiến cho những nhân viên có đức có tài, tạo điều kiện cho cán bộ trẻ phấn đấu thể hiện hết năng lực, gắn bó lâu dài với ngân hàng.

c) Xây dựng chiến lược đào tạo và đào tạo lại nhân viên thường xuyên và liên tục cập nhật.

Nội dung đào tạo phải thống nhất với chiến lược phát triển kinh doanh. Đào tạo phải thể hiện tính chất thường xuyên, liên tục và có cập nhật. Các khoá học do

NHNTVN tự đào tạo thì phải thực hiện chuẩn nội dung, phương pháp đào tạo theo hướng gắn với nhu cầu thực tiễn công việc trên cơ sở các yêu cầu công việc trong hiện tại cũng như trong tương lai. Đối với các khoá học do bên ngoài NHNTVN đào tạo thì cần phải xem xét kỹ tính hợp lý phù hợp và sự cần thiết cho ngân hàng mình để cử cán bộ tham gia nhằm tránh lãng phí tiền bạc và thời gian. Thực hiện đánh giá kết quả đào tạo một cách khoa học và nghiêm túc.

3.3.1.5 Nâng cao năng lực quản trị điều hành ngân hàng

a) Nâng cao chất lượng đội ngũ nhân sự quản lý

Đội ngũ quản lý của NHNTVN là một trong những đội ngũ quản lý ngân hàng có chất lượng bậc nhất của hệ thống quản lý các NHTM Việt Nam. Các cán bộ quản lý chủ chốt thường xuyên được tham gia khoá huấn luyện chuyên môn quản lý bởi các chuyên gia quản lý ngân hàng trên thế giới. Ngoài ra NHNTVN còn thường xuyên tổ chức các chuyến “xuất ngoại” tham quan và học hỏi kinh nghiệm quản lý tại các ngân hàng có quan hệ với NHNTVN thông qua buổi hội thảo.

Tuy nhiên NHNTVN cũng nên xem xét việc thuê các chuyên gia tài chính giỏi nước ngoài làm quản lý. Việc thuê các chuyên gia nước ngoài sẽ có nhiều lợi thế như :

- Tài năng cũng như kinh nghiệm quản lý của họ sẽ góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động của đơn vị họ phụ trách.

- Việc thuê các nhân sự quản lý nước ngoài sẽ tạo ra áp lực đổi mới mạnh mẽ đối với nhân viên của ngân hàng, vốn đã quen nề nếp cũ, đồng thời các cán bộ quản lý có động lực cạnh tranh mạnh mẽ.

- Việc thuê chuyên gia quản lý nước ngoài là cách tốt nhất và nhanh nhất để NHNTVN tiếp cận với trình độ quản lý hiện đại của các ngân hàng hiện đại trên thế giới, từ đó nâng cao năng lực quản lý chung của toàn thể cán bộ ngân hàng.

b) Nâng cao chất lượng và hiệu quả quản trị và điều hành

Nâng cao chất lượng hoạt động quản trị : thiết lập cơ chế giám sát hiệu quả, minh bạch hoá thông tin với hệ thống các báo cáo đầy đủ hệ thống thông tin quản lý thông suốt để nâng cao năng lực quản trị.

Nâng cao chất lượng và hiệu quả chất lượng điều hành : Trước tiên phải phân công, phân nhiệm rõ ràng, tránh chồng chéo giữa các phòng ban cũng như ở từng vị trí điều hành. Xây dựng hệ thống thông tin thông suốt và kịp thời, thiết kế các mẫu biểu báo cáo phù hợp tránh trùng lặp thông tin, thiết lập quy trình nghiệp vụ đầy đủ và rõ ràng. Tăng cường cơ chế giám sát và kiểm tra thông tin qua vai trò của ban kiểm soát cũng như ban kiểm soát nội bộ và thực hiện nghiêm túc việc kiểm toán độc lập hàng năm.

Xây dựng quy trình, tiêu chí cụ thể để đánh giá năng lực quản trị điều hành, khả năng quản trị rủi ro của từng chi nhánh để từ đó xác định mức ủy quyền hợp lý cho chi nhánh theo hướng nâng mức phán quyết để chi nhánh chủ động trong hoạt động và hạn chế việc ra quyết định phải qua nhiều tầng nấc, mất nhiều thời gian và cơ hội kinh doanh.

3.3.1.6 Phát triển mạng lưới chi nhánh, phòng giao dịch

Hiện nay ở Việt Nam tính trung bình khoảng 95.000 dân có một cơ sở ngân hàng thấp hơn trên 10 lần so với các nước phát triển và thấp hơn 2,5-4 lần các nước đang phát triển. Điều này hạn chế khả năng tiếp cận ngân hàng cũng như gây khó khăn cho ngân hàng trong việc cung cấp sản phẩm dịch vụ, nhất là dịch vụ ngân hàng bán lẻ.

NHNT cần tiếp tục đẩy mạnh công tác mở rộng mạng lưới chi nhánh, phòng giao dịch gắn liền với bảo đảm công tác quản trị, điều hành mà nhân sự chủ chốt đóng vai trò quan trọng. Việc mở rộng mạng lưới chi nhánh, phòng giao dịch là sẽ tạo ưu thế để ngân hàng nâng cao năng lực cạnh tranh và thuận lợi cho dịch vụ ngân hàng bán lẻ.

Định hướng mở rộng mạng lưới, NHNT nên chú trọng mở mạng lưới ở các khu đô thị đông dân cư, có tốc độ tăng trưởng kinh tế cao, khu vực thị tứ, trong siêu

thị, ... và đã đến lúc NHNTVN cần xây dựng kế hoạch cụ thể cho việc thành lập chi nhánh, ngân hàng liên doanh ở nước ngoài, trước hết là các nước có giao dịch thương mại lớn với Việt Nam. Bên cạnh đó, Ngân hàng tiếp tục mở rộng mạng lưới ATM, Autobank, đầu tư mua lại hoặc góp vốn vào ngân hàng khác,...

3.3.1.7 Đa dạng hoá sản phẩm và nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng

a) Đa dạng hoá sản phẩm

Để thực hiện đa dạng hoá các dịch vụ thành công, NHNTVN cần chú ý nghiên cứu các sản phẩm, dịch vụ đang được các ngân hàng trên thế giới triển khai như bao thanh toán, cho vay theo dòng tiền, phổ biến thẻ tín dụng, mở rộng cho vay tiêu dùng mua sắm thông qua phát hành thẻ tín dụng, cho vay cầm cố nhà, sản phẩm quyền chọn, hợp đồng kỳ hạn..., mặt khác cũng cần có những nghiên cứu cụ thể những yêu cầu trong nước để có những sửa đổi, cải tiến cho phù hợp với nhu cầu thực tế của thị trường trong nước.

Việc phát triển sản phẩm mới nêu trên cũng cần phải được tiến hành đồng bộ với những giải pháp marketing khác nhằm quảng bá sản phẩm dịch vụ mới rộng rãi, đồng thời xác định được phản ứng của thị trường để có những đầu tư đúng đắn. NHNTVN cần sớm đổi mới phương thức bán sản phẩm theo hướng đẩy mạnh phương thức bán sản phẩm trọn gói, bán chéo sản phẩm,...

Tìm hiểu các sản phẩm dịch vụ mới của các Ngân hàng trên thế giới là để NHNTVN bắt kịp với các ngân hàng trên thế giới. Để tạo ra được lợi thế cạnh tranh quốc tế thì việc nâng cao năng lực tự nghiên cứu và triển khai các sản phẩm mới là vấn đề có ý nghĩa then chốt trong quá trình nâng cao năng lực cạnh tranh.

b) Giải pháp nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng

Cùng với sự gia tăng mức độ cạnh tranh trên thị trường các dịch vụ tài chính, người tiêu dùng ngày nay càng có nhiều sự lựa chọn các dịch vụ phù hợp hơn cho mình và vì thế mức độ trung thành của khách hàng cũng thay đổi theo chiều hướng giảm dần. Vì vậy vấn đề thu hút và giữ chân khách hàng cũng là một yếu tố hết

sức quan trọng để đảm bảo sự phát triển ổn định và bền vững của các khách hàng. Bên cạnh việc nghiên cứu cho ra đời nhiều sản phẩm dịch vụ cung cấp cho khách hàng thì NHNTVN cũng phải quan tâm đến chất lượng hoạt động giao dịch trực tiếp với khách hàng, đảm bảo các khách hàng hài lòng khi sử dụng các dịch vụ của NHNTVN không chỉ chất lượng sản phẩm mà còn chất lượng phục vụ. Những giải pháp để nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng có thể kể đến như sau :

- Trang bị kiến thức bao quát các nghiệp vụ đến tất cả các nhân viên để giải đáp thắc mắc của khách hàng một cách nhanh nhất, tránh hướng dẫn khách hàng đi lòng vòng.
- Cử cán bộ hướng dẫn khách hàng đến tận nơi giải quyết nghiệp vụ.
- Trang bị đầy đủ hệ thống âm thanh rõ ràng, tránh gọi tên khách hàng nhưng khách hàng không nghe.
- Trang bị đầy đủ các tờ rơi, hướng dẫn cụ thể quy trình nghiệp vụ.
- Nâng cấp đường truyền, tốc độ xử lý để tránh bị nghẽn mạch, tránh thời gian xử lý chậm.
- Bộ phận thẻ tín dụng, thẻ ATM phải trực và xử lý sự cố 24/24 để đáp ứng yêu cầu của khách hàng, tránh để máy ATM hết tiền khi khách rút tiền.
- Giữ xe miễn phí cho khách hàng như các ngân hàng khác đã làm và được khách hàng đánh giá cao.

3.3.1.8 Tiếp tục hoàn thiện mô hình kinh doanh, quy trình nghiệp vụ

Hiện nay, NHNTVN đang áp dụng mô hình kinh doanh hướng đến khách hàng và tăng cường quản lý rủi ro theo đó xây dựng phòng quan hệ khách hàng làm đầu mối tiếp nhận nhu cầu của khách hàng để phối hợp với các phòng nghiệp vụ có liên quan cung cấp sản phẩm, dịch vụ cho khách hàng. Đối với các sản phẩm có thể phát sinh rủi ro như cấp tín dụng sau khi phòng quan hệ khách hàng tiếp nhận, đề xuất thì phải được Phòng quản lý rủi ro kiểm tra, thẩm định trước khi trình cấp thẩm quyền phê duyệt. Mô hình kinh doanh hướng đến khách hàng kết hợp với quy trình quản trị rủi ro này giúp khách hàng tiện lợi trong giao dịch và ngân

hàng hạn chế được rủi ro đến mức thấp nhất. Tuy nhiên, để đạt hiệu quả cao hơn thì phải hoàn thiện hơn nữa để sự phối hợp giữa các bộ phận nhịp nhàng, đồng bộ hơn để rút ngắn thời gian tác nghiệp nhằm giải quyết nhu cầu khách hàng nhanh chóng, hạn chế tình trạng sa đà vào giải quyết “sự vụ” như hiện nay để phòng quan hệ khách hàng có điều kiện tiếp cận khách hàng mới, chăm sóc, thăm hỏi khách hàng,...

3.3.1.9 Tăng cường công tác marketing, khuếch trương thương hiệu Vietcombank

NHNTVN cần chú trọng công tác Marketing, tăng cường khuếch trương thương hiệu với chiến lược rõ ràng. Để thực hiện tốt nhiệm vụ này, ngân hàng cần chú trọng các điểm sau :

Thứ nhất, để làm tốt công tác khuếch trương thương hiệu, marketing, NHNTVN cần phân công bộ phận và nhân sự chuyên trách công tác này. Đồng thời, sinh hoạt về tư tưởng để thay đổi nhận thức của đội ngũ nhân viên là phải tìm đến khách hàng thay vì chờ khách hàng tìm đến ngân hàng. Tìm hiểu rõ sản phẩm của đối phương để đưa ra sản phẩm của mình kèm theo thông tin có lợi hơn cho khách hàng. Giới thiệu được sản phẩm của ngân hàng đến đúng khách hàng có nhu cầu cũng như khách hàng tiềm năng. Phát triển phương thức bán sản phẩm trọn gói, bán chéo sản phẩm.

Thứ hai, để công tác khuếch trương thương hiệu, marketing thành công thì chiến lược, kế hoạch và phương pháp thực hiện của ngân hàng cần đạt những tính chất sau :

- Phù hợp: Đây chính là phù hợp với kỳ vọng của khách hàng. Chỉ khi nào một thương hiệu xuất phát từ mong đợi của khách hàng, đáp ứng được những kỳ vọng của khách hàng thì mới có cơ may được khách hàng để ý đến. VD: SACOMBANK thành công khi thành lập thương hiệu chi nhánh ngân hàng chuyên phục vụ phụ nữ (phụ nữ chiếm khoảng 57% dân số Việt Nam), thành lập chi nhánh ngân hàng Hoa Việt (chuyên phục vụ người hoa).

- Khác biệt: Chính là sự khác biệt giữa thương hiệu NHNTVN với các ngân hàng khác có cùng đối tượng khách hàng. Trong thị trường có nhiều nhà cung cấp dịch vụ ngân hàng, khách hàng chỉ chịu chọn thương hiệu có thể đem lại các giá trị khác với các ngân hàng khác phù hợp với nhu cầu của mình.

- Tin cậy: Chỉ những ngân hàng tạo dựng được niềm tin với khách hàng mới duy trì được sự gắn bó, lòng trung thành của khách hàng đối với thương hiệu của mình. Và chỉ có lòng trung thành của khách hàng mới giúp ngân hàng đứng vững trước những đối thủ mạnh hơn mình rất nhiều về tiềm lực tài chính, công nghệ, mạng lưới, kinh nghiệm, v.v

Thứ ba, để khuếch trương thương hiệu Vietcombank, NHNTVN nên thực hiện các việc sau :

- Xác định ngân sách cụ thể hàng năm (vd: ngân sách 2008 là 50 tỷ đồng) để phối hợp cả 6 phương thức chính nhằm xây dựng thương hiệu :

+ Quảng cáo: xác định ngân sách hàng năm để quảng cáo trên các báo, trang web, kênh truyền hình phổ biến, có đông người xem như báo Kinh tế Sài Gòn, Sài Gòn Giải phóng, tuổi trẻ, kênh truyền hình VTV1, HTV7, HTV9, trang web www.vnexpress.net... Quảng cáo trên panel quảng cáo ở khu đông dân cư, tuyến giao thông trọng yếu.

+ Tài trợ : tài trợ cho đội bóng lớn, tài trợ cho các game show được yêu thích như Rồng Vàng, Vượt lên chính mình, nốt nhạc vui,...

+ Giao dịch cá nhân : cá nhân các vị lãnh đạo ngân hàng như thành viên Hội đồng quản trị, ban tổng giám đốc, ban giám đốc xây dựng mối quan hệ tốt đẹp với các lãnh đạo của các doanh nghiệp là khách hàng hoặc khách hàng tiềm năng của NHNTVN.

+ Marketing trực tiếp : đội ngũ nhân viên ngân hàng đến trực tiếp làm việc, thăm hỏi khách hàng để tìm hiểu nhu cầu khách hàng, giới thiệu sản phẩm của NHNTVN...

+ Tuyên truyền hoạt động của ngân hàng trong xã hội : kết hợp với báo, đài để tuyên truyền các hoạt động kinh doanh cũng như các hoạt động xã hội như : tài trợ học bổng cho sinh viên, phụng dưỡng bà mẹ Việt Nam anh hùng, xây dựng nhà tình nghĩa, đóng góp các quỹ từ thiện để xây dựng hình ảnh NHNTVN đối với công chúng.

+ Khuyến mãi : khuyến mãi liên tục đối với những sản phẩm ngân hàng nhất là những sản phẩm có tính cạnh tranh cao như tiết kiệm dự thưởng, gửi tiết kiệm được nhận quà, giảm phí phát hành thẻ, kết hợp với các sản phẩm lớn khác để khuyến mãi.

- Liên doanh, Liên kết với những tên tuổi, thương hiệu lớn trong và ngoài ngành ngân hàng để tạo sự cộng hưởng trong quảng bá thương hiệu.

3.3.2 Nhóm giải pháp về chính sách vĩ mô :

Hoạt động ngân hàng nói riêng chịu sự tác động trực tiếp của chính sách vĩ mô. Do đó, Để hệ thống NHTM nói chung và NHNTVN nói riêng hoạt động tốt, nâng cao được năng lực cạnh tranh thì cơ quan nhà nước cần tạo ra môi trường kinh doanh tốt. Trên cơ sở đó, các kiến nghị được đề xuất như sau :

3.3.2.1 Kiến nghị đối với Chính Phủ :

Thứ nhất, sớm phê duyệt phương án định giá đã được NHNTVN đệ trình và phê duyệt lựa chọn cổ đông chiến lược để NHNTVN hoàn thành chương trình cổ phần hóa.

Thứ hai, cần đổi mới toàn diện DNNN, nâng cao năng lực kinh doanh, lành mạnh hóa tình hình tài chính của khối doanh nghiệp này mà giải pháp cơ bản nhất là đẩy nhanh hơn nữa quá trình cổ phần hóa, tạo ra sân chơi bình đẳng. Việc bảo hộ cho khu vực DNNN là nguyên nhân chính gây ra nợ xấu tại các NHTMNN.

Thứ ba, cần xây dựng trình Quốc hội thông qua các bộ luật liên quan trực tiếp đến ngành ngân hàng theo đề án phát triển ngành ngân hàng Việt Nam đến 2010 và tầm nhìn 2020 đã ban hành. Cụ thể là các luật : Luật Ngân hàng nhà nước

(mới), Luật các TCTD (mới), Luật bảo hiểm tiền gửi, Luật giám sát an toàn hoạt động ngân hàng.

Thứ tư, hoàn thiện thị trường tiền tệ và thị trường chứng khoán.

Thứ năm, xóa bỏ tình trạng hình sự hóa án kinh tế để các ngân hàng an tâm hoạt động kinh doanh.

3.3.2.2 Kiến nghị đối với NHNN

Thứ nhất, nâng cao năng lực quản lý điều hành, đổi mới cơ cấu tổ chức theo hướng tinh gọn từ trung ương đến địa phương để nâng cao năng lực điều hành chính sách tiền tệ.

Thứ hai, phối hợp với Bộ tài chính và cơ quan hữu quan để hoàn thiện và đa dạng hóa thị trường vốn, nhất là chú trọng phát triển thị trường chứng khoán ổn định và bền vững để giảm gánh nặng về vốn đối với NHTM.

Thứ ba, đề xuất với chính phủ và hỗ trợ NHTMNN đẩy nhanh cổ phần hóa các NHTMNN.

Thứ tư, kiến nghị với chính phủ trao quyền tự chủ về chính sách tiền lương trên nguyên tắc lương thưởng gắn liền với hiệu quả kinh doanh để các NHTMNN có thể nâng cao chất lượng nguồn nhân lực.

Thứ năm, NHNN cùng với Hiệp hội ngân hàng liên kết các NHTM trong các sản phẩm đòi hỏi sự liên kết như: mạng lưới ATM,....

KẾT LUẬN

Hội nhập kinh tế quốc tế là con đường tất yếu mà Việt Nam đã và đang lựa chọn. Thực tiễn trên thế giới đã cho thấy, mở cửa ngành tài chính ngân hàng theo lộ trình phù hợp sẽ thúc đẩy ngành ngân hàng nâng cao năng lực, hoạt động hiệu quả hơn. Từ đó, hệ thống ngân hàng sẽ hỗ trợ hiệu quả cho quá trình phát triển của nền kinh tế. Hội nhập sẽ tạo điều kiện cho ngân hàng tăng cường khả năng thu hút về vốn, công nghệ hiện đại, kinh nghiệm quản lý. Tuy nhiên, hội nhập cũng đặt ra những thách thức lớn đối với các ngân hàng trong nước. Sự có mặt của các NHNNg sẽ làm cho môi trường cạnh tranh gay gắt hơn.

Hội nhập tạo ra cho NHNTVN nhiều cơ hội cũng như nhiều thách thức. Có thể nói, chưa bao giờ cạnh tranh trong hoạt động ngân hàng ở Việt Nam diễn ra mạnh mẽ như hiện nay và sẽ còn cạnh tranh gay gắt hơn nữa trong thời gian tới. Trong bối cảnh đó, NHNTVN vẫn khẳng định được vị trí của một ngân hàng hàng đầu Việt Nam và tiếp tục phát triển, đạt được nhiều thành tựu đáng khích lệ. NHNTVN cũng đã nhận thức được thách thức trước mắt là rất lớn, đòi hỏi bản thân ngân hàng phải nỗ lực rất nhiều nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh để có thể giữ vững thành quả đạt được và tiếp tục phát triển. Vì thế, nhiệm vụ của ngân hàng trong các năm tới là rất nặng nề, đòi hỏi ngân hàng phải xây dựng những chiến lược, kế hoạch hữu hiệu và thực thi triệt để.

Trên cơ sở phân tích thực trạng của ngân hàng, nhận định về yêu cầu của thị trường hiện nay cũng các năm tới, Luận văn đã đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của NHNTVN. Trong đó, tập trung vào các giải pháp : đẩy nhanh cổ phần hóa ngân hàng kết hợp với củng cố và nâng cao năng lực tài chính, cơ cấu lại nguồn vốn huy động và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, đầu tư cơ sở vật chất và nâng cao năng lực công nghệ, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực và nâng cao năng lực quản trị điều hành ngân hàng, phát triển mạng lưới chi nhánh, đa dạng hóa sản phẩm và nâng cao chất lượng sản phẩm, tiếp tục hoàn thiện mô hình

kinh doanh và quy trình nghiệp vụ, tăng cường công tác marketing, khuếch trương thương hiệu Vietcombank.

Trong quá trình thực hiện các giải pháp này, do môi trường kinh doanh biến động liên tục, NHNTVN cần thường xuyên xem xét điều chỉnh cho phù hợp với tình hình mới. Bên cạnh đó, luận văn cũng đã đưa ra những kiến nghị thiết thực nhất đối với Chính phủ, NHNN Việt Nam về chính sách vĩ mô nhằm xây dựng môi trường hoạt động lành mạnh, bình đẳng cho ngân hàng.

Mong rằng các giải pháp của luận văn này sẽ góp phần giúp NHNTVN nâng cao năng lực cạnh tranh cũng như tiếp tục phát triển ngày càng vững mạnh để trở thành một ngân hàng lớn của khu vực và thế giới trong tương lai.

PHỤ LỤC I

Ngân hàng Ngoại Thương Việt Nam

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT

tại ngày 31 tháng 12 năm 2006

	Thuyết minh	2006 trệu đồng	2005 trình bày lại trệu đồng
TÀI SẢN			
Tiền mặt và các khoản tương đương tiền tại quỹ	8	2.418.207	2.006.400
Tiền gửi tại Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (NHNN)	9	11.848.460	6.336.385
Tiền gửi thanh toán và vốn chuyển nhượng tại các Tổ chức Tín dụng (TCTD) khác	10	1.804.341	1.987.289
Tiền gửi có kỳ hạn và cho vay các TCTD khác	11	50.430.388	40.396.227
Đầu tư vào chứng khoán	12	31.116.372	23.279.334
Cho vay khách hàng	13	67.742.519	61.043.981
Dự phòng rủi ro tín dụng	14	(1.490.470)	(1.342.730)
Đầu tư góp vốn vào công ty liên doanh và công ty liên kết	15	487.717	362.121
Đầu tư góp vốn dài hạn khác	16	476.970	260.820
Tài sản cố định hữu hình	17	955.458	939.784
Tài sản cố định vô hình	17	191.373	154.746
Lãi dự thu		590.977	615.743
Các tài sản khác	18	419.468	396.292
TỔNG TÀI SẢN		166.952.020	136.456.412
NỢ PHẢI TRẢ, VỐN CHỦ SỞ HỮU VÀ LỢI ÍCH CỦA CỔ ĐÔNG THIỂU SỐ			
NỢ PHẢI TRẢ			
Tiền gửi thanh toán của Kho bạc Nhà nước, TCTD khác và khoản phải trả NHNN	19	16.468.355	11.831.437
Tiền vay từ NHNN Việt Nam	20	5.878.041	171.671
Tiền gửi có kỳ hạn và vay từ các TCTD khác	21	6.615.605	1.725.962
Tiền gửi khách hàng và các khoản phải trả khách hàng	22	119.778.871	108.313.175
Trái phiếu tăng vốn và các nguồn vốn vay khác	23	3.840.742	3.775.243
Thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành phải trả	24	118.982	196.969
Thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại phải trả	24	1.570	1.555
Lãi dự chi		1.549.858	875.113
Các công nợ khác	25	1.497.654	1.077.152
TỔNG NỢ PHẢI TRẢ		155.749.478	127.968.277
VỐN CHỦ SỞ HỮU			
Vốn điều lệ	26	4.356.737	4.279.127
Vốn khác	26	1.180.827	1.158.253
Các quỹ dự trữ	27	5.227.449	2.728.353
Quỹ chênh lệch tỷ giá do chuyển đổi báo cáo tài chính		90.371	90.220
Quỹ đánh giá lại tài sản		13.741	11.914
Lợi nhuận để lại		258.123	148.034
TỔNG VỐN CHỦ SỞ HỮU		11.127.348	8.415.901
LỢI ÍCH CỦA CỔ ĐÔNG THIỂU SỐ		75.094	72.234
TỔNG NỢ PHẢI TRẢ, VỐN CHỦ SỞ HỮU VÀ LỢI ÍCH CỦA CỔ ĐÔNG THIỂU SỐ		166.952.020	136.456.412
CÁC KHOẢN MỤC NGOẠI BẢNG		15.293.090	20.563.788

Người lập:

Người duyệt:





Bà Phùng Nguyễn Hải Yến
Kế toán
Hà Nội, Việt Nam
Ngày 25 tháng 5 năm 2007

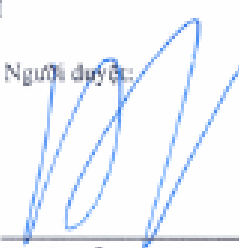
Bà Nguyễn Thị Hoa
Kế toán trưởng

Bà Nguyễn Thị Tâm
Phó Tổng Giám đốc

PHỤ LỤC II

Ngân hàng Ngoại Thương Việt Nam

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH HỢP NHẤT
tại ngày 31 tháng 12 năm 2006

	Thuyết minh	2006 triệu đồng	2005 trình bày lại triệu đồng
THU NHẬP TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH			
Thu nhập lãi và các khoản tương đương	28	9.156.930	6.344.256
Chi phí lãi và các khoản tương đương	29	(5.272.632)	(3.034.139)
THU NHẬP LÃI THUẦN VÀ CÁC KHOẢN TƯƠNG ĐƯƠNG			
Thu phí dịch vụ	30	723.498	622.805
Chi phí dịch vụ	30	(175.246)	(175.246)
Lãi thuần từ hoạt động kinh doanh ngoại hối		274.052	192.780
Lãi thuần từ hoạt động kinh doanh chứng khoán		100.776	18.921
Lãi (ch) thuần từ đầu tư góp vốn, mua cổ phần	15	108.099	30.590
Thu nhập cổ tức	31	52.027	14.546
Thu nhập khác	32	313.899	270.856
TỔNG THU NHẬP TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH			
		5.281.403	4.285.369
CHI PHÍ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH			
Lương và các chi phí nhân viên khác		(448.882)	(394.430)
Chi phí khấu hao	17	(314.495)	(231.729)
Chi phí khác cho hoạt động kinh doanh	33	(450.180)	(340.781)
TỔNG CHI PHÍ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH			
		(1.213.557)	(966.940)
THU NHẬP HOẠT ĐỘNG KINH DOANH THUẦN TRƯỚC KHI LẬP DỰ PHÒNG RỦI RO TÍN DỤNG			
		4.067.846	3.318.429
Chi phí dự phòng rủi ro tín dụng	14	(168.227)	(1.337.685)
Chi phí dự phòng cho tài sản xiết nợ	18.1	(1.590)	-
Chi phí dự phòng chung cho các cụm kết ngoại bảng	25	(4.361)	(220.861)
LỢI NHUẬN TRƯỚC THUẾ			
		3.893.668	1.759.883
Thuế thu nhập doanh nghiệp	24	(1.016.647)	(467.330)
LỢI NHUẬN SAU THUẾ			
		2.877.021	1.292.553
LỢI ÍCH CỦA CỔ ĐÔNG THIỂU SỐ			
		(1.858)	(2.344)
LỢI NHUẬN THUẦN TRONG NĂM			
		2.875.163	1.290.209
Người lập:	Người duyệt:	Người duyệt:	
			
Bà Phùng Nguyễn Hải Yến Kế toán	Bà Nguyễn Thị Hoa Kế toán trưởng	Bà Nguyễn Thị Tâm Phó Tổng Giám đốc	

Hà Nội, Việt Nam

Ngày 25 tháng 5 năm 2007

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Ths Ngô Thái Phương, Phương pháp xếp hạng các tổ chức tín dụng theo tiêu chuẩn CAMELS, Tạp chí Thị trường tài chính tiền tệ 5/2006
2. TS Nguyễn Đại Lai, NHNN, Bài viết Toàn cầu hóa đặt ra những thách thức đối với ngân hàng Việt Nam trong điều kiện hiện nay, tạp chí Ngân hàng số 1+2+2004
3. Thái Mạnh Cường, NHNN Quảng Ninh, Nâng cao năng lực cạnh tranh của NHTM khi gia nhập WTO, Tạp chí Ngân hàng 12/2006.
4. Nguyễn Văn Dũng- Nguyễn Đức lệnh, Phát triển dịch vụ ngân hàng trên địa bàn thành phố và một số vấn đề đặt ra cần quan tâm, Tạp chí Công nghệ Ngân hàng Số 13/2006.
5. Lộ trình mở cửa của hệ thống Ngân hàng Việt Nam trong cam kết gia nhập WTO, tạp chí Ngân hàng 1/2007.
6. PGS.TS Trần Huy Hoàng, Những cơ hội và thách thức đối với hệ thống NHTM Việt Nam trong quá trình hội nhập, tạp chí kinh tế phát triển.
7. Trương Thị Mỹ Nhân, HV CTQG Hồ Chí Minh, Kinh Nghiệm tự do hóa tài chính trong lĩnh vực ngân hàng ở Hàn Quốc và bài học đối với Việt Nam.
8. PGS.TS Nguyễn Thị Quy, Năng lực cạnh tranh của các NHTM trong xu thế hội nhập, NXB Lý Luận Chính Trị.
9. Báo cáo thường niên NHNTVN, BIDV, ACB năm 2004,2005,2006; SACOMBANK năm 2005,5006.
10. Quyết định số 112/QĐ-TTg ngày 24/05/2006 của Thủ tướng Chính phủ về việc phê duyệt đề án phát triển ngành ngân hàng đến 2010 và định hướng đến 2020.
11. PGS.TS Nguyễn Đăng Dờn, chủ biên, Tiền tệ Ngân hàng, 2004, NXB TPHCM.
12. Quyết định số 457/2005/QĐ-NHNN ngày 19/4/2005 của Thống đốc NHNNVN về việc ban hành “Quy định về các tỷ lệ đảm bảo an toàn trong hoạt động của tổ chức tín dụng”

13. Bài viết “Khu vực ngân hàng sau khi gia nhập WTO: kinh nghiệm Trung Quốc và thực tiễn Việt Nam” của Nguyễn Thị Thanh Huyền- Phòng CCTT- Vụ CSTT NHNN trên trang web www.sbv.gov.vn.
14. Báo cáo tổng kết tình hình hoạt động ngân hàng trên địa bàn TPHCM năm 2006 của NHNN TPHCM.
15. Các thông tin trên các trang web: www.vietcombank.com.vn; www.bidv.com.vn; www.sacombank.com.vn; www.acb.com.vn

QUYẾT ĐỊNH
CỦA NGÂN HÀNG NHÀ NƯỚC SỐ 03/2007/QĐ-NHNN
NGÀY 19 THÁNG 01 NĂM 2007
VỀ VIỆC SỬA ĐỔI, BỔ SUNG MỘT SỐ ĐIỀU CỦA QUY ĐỊNH VỀ CÁC
TỶ LỆ BẢO ĐẢM AN TOÀN TRONG HOẠT ĐỘNG CỦA TỔ CHỨC
TÍN DỤNG BAN HÀNH KÈM THEO QUYẾT ĐỊNH SỐ 457/2005/QĐ-
NHNN NGÀY 19/4/2005 CỦA THỐNG ĐỐC NGÂN HÀNG NHÀ NƯỚC

THỐNG ĐỐC NGÂN HÀNG NHÀ NƯỚC

Căn cứ Luật Ngân hàng Nhà nước Việt Nam số 01/1997/QH10 ngày 12/12/1997 và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Ngân hàng Nhà nước Việt Nam số 10/2003/QH11 ngày 17/6/2003;

Căn cứ Luật các tổ chức tín dụng số 02/1997/QH10 ngày 12/12/1997 và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật các tổ chức tín dụng số 20/2004/QH11 ngày 15/6/2004;

Căn cứ Nghị định số 86/2002/NĐ-CP ngày 05/11/2002 của Chính phủ quy định chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn và cơ cấu tổ chức của bộ, cơ quan ngang bộ;

Căn cứ Nghị định số 52/2003/NĐ-CP ngày 19/5/2003 của Chính phủ quy định chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn và cơ cấu tổ chức của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam;

Theo đề nghị của Vụ trưởng Vụ Các Ngân hàng và Tổ chức tín dụng phi ngân hàng,

QUYẾT ĐỊNH

Điều 1. Sửa đổi, bổ sung một số điều của Quy định về các tỷ lệ bảo đảm an toàn trong hoạt động của tổ chức tín dụng ban hành kèm theo Quyết định số 457/2005/QĐ-NHNN ngày 19/4/2005 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước như sau:

1. Sửa đổi Khoản 9 Điều 2 như sau:

“ 9. Hợp đồng giao dịch ngoại tệ bao gồm các hợp đồng hoán đổi ngoại tệ, hợp đồng kỳ hạn ngoại tệ, hợp đồng tương lai, hợp đồng quyền chọn ngoại tệ, các hợp đồng giao dịch ngoại tệ khác theo quy định của Ngân hàng Nhà nước.”

2. Bổ sung vào Điều 2 các Khoản 20 và Khoản 21 như sau:

“20. Góp vốn, mua cổ phần là việc tổ chức tín dụng dùng vốn điều lệ và quỹ dự trữ để góp vốn cấu thành vốn điều lệ, mua cổ phần của các doanh nghiệp, tổ chức tín dụng khác; góp vốn vào quỹ đầu tư, góp vốn thực hiện các dự án đầu tư; bao gồm cả việc uỷ thác vốn cho các pháp nhân, tổ chức, doanh nghiệp khác thực hiện đầu tư theo các hình thức nêu trên.

21. Các khoản đầu tư dưới hình thức góp vốn, mua cổ phần nhằm nắm quyền kiểm soát doanh nghiệp bao gồm:

a. Các khoản đầu tư chiếm 25% vốn điều lệ trở lên của Công ty cổ phần;

b. Các khoản đầu tư chiếm 51% vốn điều lệ trở lên của Công ty trách nhiệm hữu hạn.”.

3. Sửa đổi Điểm 3 và Điểm 4 Khoản 3 Điều 3 như sau:

“3.3. Tổng số vốn của tổ chức tín dụng đầu tư vào tổ chức tín dụng khác dưới hình thức góp vốn, mua cổ phần và tổng các khoản đầu tư dưới hình thức góp vốn, mua cổ phần nhằm nắm quyền kiểm soát vào các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực bảo hiểm, chứng khoán.

3.4. Phần vượt mức 15% vốn tự có của tổ chức tín dụng đối với khoản góp vốn, mua cổ phần của tổ chức tín dụng vào một doanh nghiệp, quỹ đầu tư, dự án đầu tư.

Phần vượt mức 40% vốn tự có của tổ chức tín dụng đối với tổng các khoản góp vốn, mua cổ phần của tổ chức tín dụng vào các doanh nghiệp, quỹ đầu tư, dự án đầu tư, ngoại trừ phần vượt mức 15% đã trừ khỏi vốn tự có nêu trên.”

4. Sửa đổi Tiết b Điểm 1.1.4 Khoản 1 Điều 5 như sau:

“b. Các cam kết có thể huỷ ngang vô điều kiện khác”.

5. Bỏ Điểm b Khoản 4 Điều 6.

6. Sửa đổi Điểm c Khoản 4 Điều 6 như sau:

“c. Các khoản phải đòi đối với các ngân hàng được thành lập ở các nước không thuộc khối OECD, có thời hạn còn lại từ 1 năm trở lên, và các khoản phải đòi có thời hạn còn lại từ 1 năm trở lên được các ngân hàng này bảo lãnh”.

7. Bổ sung Khoản 5 vào Điều 6 như sau:

“5. Nhóm tài sản “Có” có hệ số rủi ro 150% gồm:

- a. Các khoản cho vay để đầu tư vào chứng khoán;
- b. Các khoản cho vay các công ty chứng khoán với mục đích kinh doanh, mua bán chứng khoán.
- c. Các khoản cho vay các doanh nghiệp mà tổ chức tín dụng nắm quyền kiểm soát.
- d. Các khoản góp vốn, mua cổ phần vào các doanh nghiệp, quỹ đầu tư, dự án đầu tư, trừ phần đã được trừ khỏi vốn tự có (nếu có) của tổ chức tín dụng theo quy định tại điểm 4 Khoản 3 Điều 3 Quy định này.”.

8. Bổ sung Điểm 4 và Điểm 5 vào Khoản 1 Điều 8 như sau:

“1.4. Tổ chức tín dụng không được cấp tín dụng không có bảo đảm, cấp tín dụng với những điều kiện ưu đãi cho các doanh nghiệp mà tổ chức tín dụng nắm quyền kiểm soát, và phải tuân thủ các hạn chế sau đây:

- Tổng mức cho vay và bảo lãnh của tổ chức tín dụng đối với một doanh nghiệp mà tổ chức tín dụng nắm quyền kiểm soát không được vượt quá 10% vốn tự có của tổ chức tín dụng.
- Tổng mức cho vay và bảo lãnh của tổ chức tín dụng đối với các doanh nghiệp mà tổ chức tín dụng nắm quyền kiểm soát không được vượt quá 20% vốn tự có của tổ chức tín dụng.

1.5. Tổ chức tín dụng không được cấp tín dụng cho các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh chứng khoán mà tổ chức tín dụng nắm quyền kiểm soát; không được cho vay không có bảo đảm đối với các khoản vay nhằm đầu tư, kinh doanh chứng khoán.”.

9. Sửa đổi Khoản 1 Điều 9 như sau:

“1. Các khoản cho vay từ các nguồn vốn uỷ thác đầu tư của Chính phủ, của các tổ chức, cá nhân. Các khoản cho thuê tài chính từ các nguồn vốn uỷ thác của Chính phủ, của các tổ chức, cá nhân hoặc khách hàng thuê là tổ chức tín dụng khác.”.

10. Sửa đổi Khoản 3 Điều 9 như sau:

“3. Các khoản cho vay, bảo lãnh đối với các tổ chức tín dụng khác hoạt động tại Việt Nam có thời hạn dưới 1 năm.”.

11. Sửa đổi Khoản 5 Điều 9 như sau:

“5. Các khoản cho vay, bảo lãnh có bảo đảm đầy đủ bằng tiền gửi, kể cả tiền gửi tiết kiệm, tiền ký quỹ tại tổ chức tín dụng.”.

12. Sửa đổi Khoản 6 Điều 9 như sau:

“6. Các khoản cho vay, bảo lãnh có bảo đảm đầy đủ bằng giấy tờ có giá do chính tổ chức tín dụng phát hành.”

13. Sửa đổi Khoản 2 Điều 12 như sau:

“2. Tỷ lệ tối thiểu bằng 1 giữa tổng tài sản “Có” có thể thanh toán ngay trong khoảng thời gian 7 ngày tiếp theo và tổng tài sản Nợ phải thanh toán trong khoảng thời gian 7 ngày tiếp theo.”

14. Sửa đổi Điều 16 như sau:

“1. Tổ chức tín dụng *chỉ* được dùng vốn điều lệ và quỹ dự trữ để góp vốn, mua cổ phần vào doanh nghiệp, quỹ đầu tư, dự án đầu tư, tổ chức tín dụng khác theo quy định tại Quy định này và các quy định khác có liên quan của pháp luật.

2. Quyết định góp vốn, mua cổ phần của tổ chức tín dụng phải được thẩm định, đánh giá kỹ của Ban điều hành và phải được Hội đồng quản trị thông qua.”.

15. Sửa đổi Điều 17 như sau:

“1. Mức góp vốn, mua cổ phần của tổ chức tín dụng trong một doanh nghiệp, quỹ đầu tư, dự án đầu tư, tổ chức tín dụng khác không được vượt quá 11% vốn điều lệ của doanh nghiệp, quỹ đầu tư, dự án đầu tư, tổ chức tín dụng đó.

2. Tổng mức góp vốn, mua cổ phần của tổ chức tín dụng trong tất cả các doanh nghiệp, quỹ đầu tư, dự án đầu tư, tổ chức tín dụng khác không được vượt quá 40% vốn điều lệ và quỹ dự trữ của tổ chức tín dụng.

3. Tổ chức tín dụng góp vốn, mua cổ phần vượt quá tỷ lệ quy định tại Khoản 1 và Khoản 2 Điều này phải được Ngân hàng Nhà nước chấp thuận trước bằng văn bản với điều kiện khoản góp vốn, mua cổ phần đó là hợp lý và tổ chức tín dụng đã chấp hành các tỷ lệ khác về an toàn trong hoạt động ngân hàng, có tỷ lệ nợ xấu (NPL) từ 3% trở xuống”.

16. Sửa đổi Điều 18 như sau:

“Điều 18.

1. Tổ chức tín dụng đã góp vốn, mua cổ phần vào doanh nghiệp, quỹ đầu tư, dự án đầu tư, tổ chức tín dụng khác vượt các mức quy định tại Điều 17 Quy định này thì không được tiếp tục góp vốn, mua cổ phần trong thời gian có các tỷ lệ vượt mức quy định nói trên; đồng thời trong thời gian tối đa hai (2) năm kể từ ngày Quyết định sửa đổi này có hiệu lực thi hành phải có biện pháp tự điều chỉnh để thực hiện đúng quy định, trừ trường hợp được Ngân hàng Nhà nước chấp thuận.

2. Tổ chức tín dụng đã cấp tín dụng cho các doanh nghiệp mà tổ chức tín dụng nắm quyền kiểm soát hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh chứng khoán trong thời hạn tối đa một (01) năm kể từ ngày Quyết định sửa đổi này có hiệu lực thi hành phải có biện pháp tự điều chỉnh để thực hiện đúng quy định.”.

17. Thay thế Phụ lục A và Phụ lục B của Quy định về các tỷ lệ bảo đảm an toàn trong hoạt động của tổ chức tín dụng ban hành kèm theo Quyết định số 457/2005/QĐ-NHNN bằng Phụ lục A và Phụ lục B đính kèm Quyết định này.

Điều 2. Quyết định này có hiệu lực thi hành sau mười lăm (15) ngày kể từ ngày đăng Công báo.

Điều 3. Chánh Văn phòng, Vụ trưởng Vụ Các Ngân hàng và tổ chức tín dụng phi ngân hàng, Thủ trưởng các đơn vị thuộc Ngân hàng Nhà nước, Giám đốc chi nhánh Ngân hàng Nhà nước các tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương, Chủ tịch Hội đồng Quản trị và Tổng Giám đốc (Giám đốc) các tổ chức tín dụng chịu trách nhiệm thi hành Quyết định này./.

THỐNG ĐỐC

L ☐ức Thuĩ

PHỤ LỤC A: CÁCH XÁC ĐỊNH TỶ LỆ AN TOÀN VỐN TỐI THIỂU

A- **Vốn tự có để tính các tỷ lệ bảo đảm an toàn của Ngân hàng thương mại A tại thời điểm 1/1/2007:**

Tại thời điểm 1/1/2007, tình hình vốn và tài sản của NHTM A như sau:

1- *Vốn cấp 1:*

<i>Đơn vị tính: Tỷ đồng</i>	
Khoản mục	Số tiền
a- Vốn điều lệ (vốn đã được cấp, vốn đã góp)	200
b- Quỹ dự trữ bổ sung vốn điều lệ	30
c- Quỹ dự phòng tài chính	30
d- Quỹ đầu tư phát triển nghiệp vụ	20
đ- Lợi nhuận không chia	20
Tổng cộng	300

- NHTM A mua lại một khoản tài sản tài chính của doanh nghiệp B với số tiền là 100 tỷ đồng. Giá trị sổ sách của khoản tài sản này tại doanh nghiệp B tại thời điểm mua lại là 50 tỷ đồng. Như vậy, lợi thế thương mại của doanh nghiệp B là 50 tỷ đồng (100 tỷ đồng – 50 tỷ đồng).

Vốn cấp 1 của NHTM A : 300 tỷ đồng – 50 tỷ đồng = 250 tỷ đồng

2- *Vốn cấp 2:*

<i>Đơn vị tính: Tỷ đồng</i>			
Khoản mục	Số tiền	Tỷ lệ tính	Số tiền được tính vào vốn cấp 2
a- Giá trị tăng thêm của TSCĐ được định giá lại theo quy định của pháp luật	50	50%	25
b- Giá trị tăng thêm của các loại chứng khoán đầu tư (kể cả cổ phiếu đầu tư, vốn góp) được định giá lại theo quy định của pháp luật	25	40%	10
c- Trái phiếu chuyển đổi hoặc cổ phiếu ưu đãi do TCTD phát hành có thời hạn còn lại 6 năm	15	100%	15
d- Trái phiếu chuyển đổi có thời hạn còn lại 36 tháng trước khi chuyển đổi thành cổ phiếu phổ thông	10	40%	4
đ- Các công cụ nợ khác có thời hạn còn lại 6 năm	15	100%	15
e- Dự phòng chung	10	100%	10
Tổng cộng			79

Ghi chú:

- Tổng số tiền của khoản mục c, d và đ nói trên là 34 tỷ đồng (15 tỷ đồng + 4 tỷ đồng + 15 tỷ đồng), bằng 13,6% vốn cấp 1 (34 tỷ đồng/250 tỷ đồng, nhỏ hơn 50% vốn cấp 1) đáp ứng quy định tại điểm a khoản 2.2 Điều 3.

- Trái phiếu chuyển đổi có thời hạn còn lại 3 năm. Số tiền của trái phiếu chuyển đổi được tính vào vốn cấp 2 là 40% theo quy định tại điểm 2.2.b Điều 3 là 4 tỷ.

- Các công cụ nợ khác có thời hạn còn lại 6 năm được tính 100%.

- Số tiền dự phòng chung được trích lập theo quy định tại Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/4/2005 của Thống đốc NHNN là 10 tỷ đồng. Tổng TSC rủi ro tại các mục B và C dưới đây là 2.351,6 tỷ đồng. 1,25% tổng TSC tổng TSC rủi ro là 29,39 tỷ đồng (2.351,6 tỷ

đồng x 1,25%). Số tiền dự phòng chung nhỏ hơn 1,25% tổng TSC rủi ro tại thời điểm tính toán nên được tính 100% vào vốn cấp 2.

$$\begin{aligned} \text{Vốn tự có (A) của NHTM A tại thời điểm 1/1/2007} &= \text{Vốn cấp 1} + \text{Vốn cấp 2} \\ &= 250 \text{ tỷ đồng} + 79 \text{ tỷ đồng} = \mathbf{329 \text{ tỷ đồng}} \end{aligned}$$

3- Các khoản phải trừ khỏi vốn tự có:

- Phần giá trị giảm đi của TSCĐ do định giá lại theo quy định của pháp luật: 0
- Phần giá trị giảm đi của các loại chứng khoán đầu tư (kể cả cổ phiếu đầu tư, vốn góp) được định giá lại theo quy định của pháp luật: 0

- Tổng số vốn của TCTD đầu tư vào TCTD khác dưới hình thức góp vốn, mua cổ phần:

NHTM A mua cổ phần của 4 TCTD khác với tổng số tiền là: 40 tỷ đồng.

- Tổng số vốn của TCTD đầu tư nhằm nắm quyền kiểm soát vào các doanh nghiệp khác hoạt động trong lĩnh vực bảo hiểm, chứng khoán, bất động sản: 15 tỷ đồng, bao gồm các khoản sau:

- + NHTM A góp vốn với NHTM D thành lập Công ty chứng khoán với số tiền 5 tỷ đồng, chiếm 30% vốn điều lệ của Công ty chứng khoán.

- + NHTM A góp vốn với NHTM B thành lập Công ty bảo hiểm C với số tiền 10 tỷ đồng, chiếm 51% vốn điều lệ của Công ty bảo hiểm C.

- Đối với khoản góp vốn, mua cổ phần của một doanh nghiệp, quỹ đầu tư (trừ tổ chức tín dụng) vượt mức 15% vốn tự có của NHTM A:

Mức vốn tự có của NHTM A tại thời điểm 1/1/2007 là 329 tỷ đồng. Mức 15% vốn tự có là 49,35 tỷ đồng. NHTM A đã góp vốn với doanh nghiệp E để thành lập công ty liên doanh tại Việt Nam với số tiền là 60 tỷ đồng, bằng 18,24% vốn tự có của NHTM A (60 tỷ đồng/329 tỷ đồng). Phần vượt mức 15% phải trừ vào vốn tự có của NHTM A là 3,24% với số tiền là 10,65 tỷ đồng (60 tỷ đồng – 49,35 tỷ đồng).

- Đối với tổng các khoản góp vốn, mua cổ phần vào các doanh nghiệp, quỹ đầu tư:

Ngoài phần góp vốn vào doanh nghiệp D nêu trên, NHTM A có 7 khoản góp vốn, mua cổ phần vào 5 DN và hai quỹ đầu tư khác nhau, số tiền góp vốn, mua cổ phần của mỗi DN, quỹ đầu tư là 13 tỷ đồng, bằng 3,95% vốn tự có của NHTM A (13 tỷ đồng/329 tỷ đồng). Tổng số tiền góp vốn, mua cổ phần của NHTM A vào các doanh nghiệp, quỹ đầu tư (ngoại trừ phần vượt mức 15% vốn tự có đã trừ ở trên) là 140,35 tỷ đồng, bằng 42,66% vốn tự có, vượt mức 40% theo quy định. Như vậy, phần vượt mức 40% phải trừ vào vốn tự có của NHTM A là 2,66% với số tiền là 8,75 tỷ đồng.

Vốn tự có (A) để tính các tỷ lệ bảo đảm an toàn của NHTM A = Vốn tự có – các khoản phải trừ

$$\mathbf{A = 329 \text{ tỷ đồng} - 40 \text{ tỷ đồng} - 15 \text{ tỷ đồng} - 10,65 \text{ tỷ đồng} - 8,75 \text{ tỷ đồng} = 254,6 \text{ tỷ đồng}}$$

B- Giá trị tài sản “Có” rủi ro nội bảng (B)*Đơn vị tính: Tỷ đồng*

Khoản mục	Giá trị số sách	Hệ số rủi ro	Giá trị TSC rủi ro
1- Nhóm TSC có hệ số rủi ro 0%			0
a- Tiền mặt	100	0%	0
b- Vàng	45	0%	0
c- Tiền gửi tại NHCSXH theo Nghị định số 78/2002/NĐ-CP ngày 4/10/2002 của Chính phủ	25	0%	0
d- Các khoản cho vay bằng vốn tài trợ, uỷ thác đầu tư theo các hợp đồng uỷ thác, trong đó TCTD chỉ hưởng phí uỷ thác và không chịu rủi ro	25	0%	0
đ- Đầu tư vào trái phiếu Chính phủ, tín phiếu NHNN VN, bằng Đồng Việt Nam	20	0%	0
e- Các khoản chiết khấu, tái chiết khấu giấy tờ có giá do chính TCTD phát hành	100	0%	0
h- Các khoản phải đòi đối với Chính phủ Trung ương, ngân hàng Trung ương các nước thuộc khối OECD	0	0%	0
i- Các khoản phải đòi được bảo đảm bằng chứng khoán của Chính phủ Trung ương các nước thuộc khối OECD hoặc được bảo lãnh bởi Chính phủ Trung ương các nước thuộc khối OECD	0	0%	0
2- Nhóm TSC có hệ số rủi ro 20%			150
a- Các khoản phải đòi đối với TCTD khác ở trong nước và nước ngoài đối với từng loại đồng tiền	400	20%	80
b- Các khoản phải đòi đối với UBND tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương; Các khoản phải đòi bằng ngoại tệ đối với Chính phủ Việt Nam, NHNN Việt Nam	100	20%	20
c- Các khoản phải đòi được bảo đảm bằng giấy tờ có giá do TCTD khác thành lập tại Việt Nam phát hành	100	20%	20
d- Các khoản phải đòi đối với tổ chức tài chính nhà nước; các khoản phải đòi được bảo đảm bằng giấy tờ có giá do các tổ chức tài chính nhà nước phát hành	100	20%	20
đ- Kim loại quý (trừ vàng), đá quý	50	20%	10
e- Tiền mặt đang trong quá trình thu	0	20%	0
g- Các khoản phải đòi đối với các ngân hàng IBRD, IADB, ADB, AfDB, EIB, EBRD và các khoản phải đòi được các ngân hàng này bảo lãnh hoặc được bảo đảm bằng chứng khoán do các ngân hàng này phát hành	0	20%	0
h- Các khoản phải đòi đối với các ngân hàng được thành lập ở các nước thuộc khối OECD và các khoản phải đòi được bảo lãnh bởi các ngân hàng này	0	20%	0
i- Các khoản phải đòi đối với các công ty chứng khoán được thành lập ở các nước thuộc khối OECD có tuân thủ những thoả thuận quản lý và giám sát về vốn trên cơ sở rủi ro và những khoản phải đòi được các công ty này bảo lãnh	0	20%	0
k- Các khoản phải đòi đối với các ngân hàng được thành lập ngoài các nước thuộc khối OECD, có thời hạn còn lại dưới 1 năm và các khoản phải đòi có thời hạn còn lại dưới 1 năm được các ngân hàng này bảo lãnh	0	20%	0
3- Nhóm TSC có hệ số rủi ro 50%			450

a- Các khoản đầu tư dự án theo hợp đồng, quy định tại Nghị định số 79/2002/NĐ-CP ngày 25/10/2002 của Chính phủ về tổ chức và hoạt động của công ty tài chính	100	50%	50
b- Các khoản phải đòi có bảo đảm bằng bất động sản của bên vay	800	50%	400
4- Nhóm TSC có hệ số rủi ro 100%			1.000
a- Các khoản cấp vốn điều lệ cho các công ty trực thuộc không phải là TCTD, có tư cách pháp nhân, hạch toán độc lập	300	100%	300
c- Các khoản phải đòi đối với các ngân hàng được thành lập không thuộc khối OECD, có thời hạn còn lại từ 1 năm trở lên và các khoản phải đòi có thời hạn còn lại từ 1 năm trở lên được các ngân hàng này bảo lãnh	0	100%	0
d- Các khoản phải đòi đối với chính quyền trung ương của các nước không thuộc khối OECD, trừ trường hợp cho vay bằng đồng bản tệ và nguồn cho vay cũng bằng đồng bản tệ của các nước đó	0	100%	0
đ- Bất động sản, máy móc, thiết bị và TSCĐ khác	300	100%	300
e- Các khoản phải đòi khác ngoài các khoản phải đòi quy định tại khoản 1, khoản 2 và khoản 3 Điều 6 QĐ 457	400	100%	400
5- Nhóm TSC có hệ số rủi ro 150%			750
a- Các khoản cho vay để đầu tư vào chứng khoán;	50	150%	75
b- Các khoản cho vay các công ty chứng khoán với mục đích kinh doanh, mua bán chứng khoán.	200	150%	300
c- Các khoản cho vay các doanh nghiệp mà tổ chức tín dụng nắm quyền kiểm soát.	100	150%	150
d- Các khoản góp vốn, mua cổ phần vào các doanh nghiệp, quỹ đầu tư, dự án đầu tư sau khi đã trừ khỏi vốn tự có phần góp vốn, mua cổ phần (nếu có) quy định tại Điểm 3.4 Khoản 3 Điều 3 Quy định này.	150	150%	225
Tổng cộng (B)			2.350

C- Giá trị Tài sản “Có” rủi ro của các cam kết ngoại bảng (C):

1- Cam kết bảo lãnh, tài trợ cho khách hàng (C1)

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Khoản mục	Giá trị sổ sách	Hệ số chuyển đổi	Hệ số rủi ro	Giá trị TCS rủi ro nội bảng tương ứng
a- Bảo lãnh cho Công ty B vay vốn theo chỉ định của Chính phủ	100	100	0%	0
b- Bảo lãnh không thể huỷ ngang cho Công ty B thanh toán tiền hàng nhập khẩu	200	100%	100%	200
c- Phát hành thư tín dụng dự phòng bảo lãnh tài chính cho Công ty A phát hành chứng khoán	150	100%	100%	150
d- Bảo lãnh cho Công ty B thực hiện hợp đồng theo chỉ định của Chính phủ	100	50%	0%	0
đ- Bảo lãnh không thể huỷ ngang cho Công ty B dự thầu	100	50%	100%	50
e- Các cam kết khác không thể huỷ ngang đối với trách nhiệm trả thay của TCTD, có thời hạn ban đầu từ 1 năm trở lên	80	50%	100%	40
g- Phát hành thư tín dụng không thể huỷ ngang cho Công ty B để nhập khẩu hàng hoá	100	20%	100%	20
h- Chấp nhận thanh toán hối phiếu thương mại ngắn hạn, có bảo đảm bằng hàng hoá	80	20%	100%	16
i- Bảo lãnh giao hàng	50	20%	100%	10
k- Các cam kết khác liên quan đến thương mại	50	20%	100%	10
l- Mở thư tín dụng có thể huỷ ngang cho Công ty B nhập khẩu hàng hoá	30	0%	100%	0
m- Các cam kết có thể huỷ ngang vô điều kiện khác	20	0%	100%	0
Tổng cộng (C1)				496

2- Hợp đồng giao dịch lãi suất, hợp đồng giao dịch ngoại tệ (C2):

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Khoản mục	Giá trị sổ sách	Hệ số chuyển đổi	Giá trị TSC nội bảng tương ứng	Hệ số rủi ro	Giá trị TSC rủi ro nội bảng tương ứng
1. Hợp đồng hoán đổi lãi suất, có kỳ hạn ban đầu 9 tháng với ngân hàng X	800	0,5%	4	100%	4
2. Hợp đồng hoán đổi lãi suất có kỳ hạn ban đầu 18 tháng với ngân hàng X	600	1%	6	100%	6
3. Hợp đồng hoán đổi lãi suất có kỳ hạn ban đầu 30 tháng với ngân hàng X	500	2%	10	100%	10
4. Hợp đồng hoán đổi ngoại tệ có kỳ hạn ban đầu 9 tháng với ngân hàng X	200	2%	4	100%	4
5. Hợp đồng hoán đổi ngoại tệ có kỳ hạn ban đầu 18 tháng với ngân hàng X	400	5%	20	100%	20
6. Hợp đồng hoán đổi ngoại tệ có kỳ hạn ban đầu 3 năm với ngân hàng X	300	8%	24	100%	24
Tổng cộng (C2)					68

$$C = C1 + C2 = 496 \text{ tỷ đồng} + 68 \text{ tỷ đồng}$$

$$C = 564 \text{ tỷ đồng}$$

D- Tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu của NHTM A tại thời điểm 1/1/2007:

$$D = \frac{A}{B + C} \times 100\%$$

$$D = \frac{254,6}{2.350 + 564} \times 100\% = \frac{254,6}{2.914} \times 100\%$$

$$D = 8,73\%$$

**Phụ lục B - Bảng phân tích tài sản “Có” có thể thanh toán ngay
và tài sản “Nợ” phải thanh toán**

Đơn vị đồng tiền:

Khoản mục	Thời gian đến hạn					
	Ngày hôm nay	Ngày hôm sau	Từ 2 ngày đến 7 ngày	Từ 8 ngày đến 1 tháng	Từ trên 1 tháng đến 3 tháng	Từ trên 3 tháng đến 6 tháng
I. Tài sản “Có”						
1. Tiền mặt						
2. Vàng						
3. Tiền gửi tại NHNN						
4. Số chênh lệch lớn hơn giữa tiền gửi không kỳ hạn tại TCTD khác và tiền gửi không kỳ hạn nhận của TCTD đó						
5. Tiền gửi có kỳ hạn tại TCTD khác đến hạn thanh toán						
6. Các loại chứng khoán do Chính phủ Việt Nam phát hành hoặc được Chính phủ Việt Nam bảo lãnh - Có thời hạn còn lại từ 1 năm trở xuống - Có thời hạn còn lại trên 1 năm						
7. Các loại chứng khoán do TCTD hoạt động tại Việt Nam phát hành hoặc bảo lãnh - Có thời hạn còn lại từ 1 tháng trở xuống - Có thời hạn còn lại trên 1 tháng đến 1 năm - Có thời hạn còn lại trên 1 năm						
8. Các loại chứng khoán do chính phủ các nước thuộc khối OECD phát hành - Có thời hạn còn lại từ 1 năm trở xuống - Có thời hạn còn lại trên 1 năm						
9. Các loại chứng khoán do các ngân hàng của các nước thuộc khối OECD phát hành - Có thời hạn còn lại từ 1 tháng trở xuống						

xuống						
- Có thời hạn còn lại trên 1 tháng đến 1 năm						
- Có thời hạn còn lại trên 1 năm						
10. Hối phiếu của bộ chứng từ thanh toán hàng xuất khẩu đã được các ngân hàng nước ngoài chấp nhận thanh toán, có thời hạn còn lại từ 1 tháng trở xuống						
11. 80% các khoản cho vay có bảo đảm, cho thuê tài chính, sẽ đến hạn thanh toán (gốc, lãi) trong thời gian 1 tháng						
12. 75% các khoản cho vay không có tài sản bảo đảm, đến hạn thanh toán						
13. Các loại chứng khoán khác - Có thời hạn còn lại dưới 1 tháng - Có thời hạn còn lại từ 1 tháng đến 1 năm - Có thời hạn còn lại trên 1 năm						
14. Các khoản khác đến hạn phải thu						
II. Tài sản “Nợ”						
1. Số chênh lệch lớn hơn giữa tiền gửi không kỳ hạn nhận của TCTD khác và tiền gửi không kỳ hạn tại TCTD đó						
2. Tiền gửi có kỳ hạn của TCTD khác đến hạn thanh toán						
3. 15% tiền gửi không kỳ hạn của tổ chức (trừ tiền gửi của TCTD khác), cá nhân						
4. Giá trị các cam kết cho vay của TCTD đến hạn thực hiện						
5. Các tài sản “Nợ” khác đến hạn thanh toán						

QUYẾT ĐỊNH

CỦA THỐNG ĐỐC NGÂN HÀNG NHÀ NƯỚC VIỆT NAM SỐ 457/2005/QĐ-NHNN NGÀY 19 THÁNG 4 NĂM 2005 VỀ VIỆC BAN HÀNH “QUY ĐỊNH VỀ CÁC TỶ LỆ BẢO ĐẢM AN TOÀN TRONG HOẠT ĐỘNG CỦA TỔ CHỨC TÍN DỤNG”

THỐNG ĐỐC NGÂN HÀNG NHÀ NƯỚC

- Căn cứ Luật Ngân hàng Nhà nước Việt Nam số 01/1997/QH10 ngày 12 tháng 12 năm 1997, Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Ngân hàng Nhà nước Việt Nam số 10/2003/QH11 ngày 17 tháng 6 năm 2003;
- Căn cứ Luật các tổ chức tín dụng số 02/1997/QH10 ngày 12 tháng 12 năm 1997, Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật các tổ chức tín dụng số 20/2004/QH11 ngày 15 tháng 6 năm 2004;
- Căn cứ Nghị định số 52/2003/NĐ-CP ngày 19 tháng 5 năm 2003 của Chính phủ quy định chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn và cơ cấu tổ chức của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam;
- Theo đề nghị của Vụ trưởng Vụ Các Ngân hàng và tổ chức tín dụng phi ngân hàng,

quyết định

Điều 1: Ban hành kèm theo Quyết định này “Quy định về các tỷ lệ bảo đảm an toàn trong hoạt động của tổ chức tín dụng”.

Điều 2: Quyết định này có hiệu lực thi hành sau 15 ngày kể từ ngày đăng Công báo. Các Quyết định sau đây hết hiệu lực thi hành:

1. Quyết định số 296/1999/QĐ-NHNN 5 ngày 25/8/1999 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam về giới hạn cho vay đối với một khách hàng của tổ chức tín dụng;
2. Quyết định số 297/1999/QĐ-NHNN 5 ngày 25/8/1999 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước về việc ban hành Quy định về các tỷ lệ bảo đảm an toàn trong hoạt động của tổ chức tín dụng;
3. Quyết định số 381/2003/QĐ-NHNN ngày 23/4/2003 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước về việc sửa đổi, bổ sung một số điều, khoản của Quy định về các tỷ lệ bảo đảm an toàn trong hoạt động của tổ chức tín dụng ban hành theo Quyết định số 297/1999/QĐ-NHNN 5 ngày 25/8/1999 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước.
4. Quyết định số 492/2000/QĐ-NHNN 5 ngày 28/11/2000 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước ban hành Quy định về việc góp vốn, mua cổ phần của tổ chức tín dụng.

Điều 3: Chánh Văn phòng, Vụ trưởng Vụ Các Ngân hàng và tổ chức tín dụng phi ngân hàng, Thủ trưởng các đơn vị thuộc Ngân hàng Nhà nước, Giám đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, chi nhánh tỉnh, thành phố, Chủ tịch Hội đồng Quản trị, Tổng Giám đốc (Giám đốc) tổ chức tín dụng chịu trách nhiệm thi hành Quyết định này.

**Quy định về các tỷ lệ bảo đảm an toàn
trong hoạt động của tổ chức tín dụng**
(Ban hành kèm theo Quyết định số 457/2005/QĐ-NHNN
ngày 19 tháng 4 năm 2005 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước)

I. Quy định chung

Điều 1.

1. Tổ chức tín dụng hoạt động tại Việt Nam (sau đây gọi tắt là tổ chức tín dụng), trừ quỹ tín dụng nhân dân cơ sở, phải duy trì các tỷ lệ bảo đảm an toàn sau đây:
- Tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu.
 - Giới hạn tín dụng đối với khách hàng.
 - Tỷ lệ về khả năng chi trả.
 - Tỷ lệ tối đa của nguồn vốn ngắn hạn được sử dụng để cho vay trung hạn và dài hạn.
 - Giới hạn góp vốn, mua cổ phần.
2. Các tỷ lệ bảo đảm an toàn quy định tại Khoản 1 điều này không bao gồm các tỷ lệ bảo đảm an toàn của các tổ chức tín dụng trực thuộc.
3. Căn cứ kết quả thanh tra, kiểm tra của Thanh tra Ngân hàng Nhà nước về tình hình hoạt động của tổ chức tín dụng, Ngân hàng Nhà nước có thể yêu cầu tổ chức tín dụng duy trì các tỷ lệ bảo đảm an toàn cao hơn các mức quy định tại Điều 4 và Điều 8 Quy định này.

Điều 2.

Trong Quy định này, những từ ngữ dưới đây được hiểu như sau;

- Tổng tài sản “Có” rủi ro gồm giá trị tài sản “Có” của tổ chức tín dụng được tính theo mức độ rủi ro quy định tại Điều 6 và các cam kết ngoại bảng được tính theo mức độ rủi ro quy định tại Điều 5 Quy định này.
- Khoản phải đòi là các tài sản “Có” nội bảng hình thành từ các khoản tiền gửi, cho vay, ứng trước, đầu tư, chiết khấu, tái chiết khấu và cho thuê tài chính.
- Bất động sản của bên vay là nhà ở của bên vay, hoặc được bên vay cho thuê và bên thuê đồng ý cho bên cho thuê được dùng làm tài sản thế chấp trong thời gian thuê.
- Một khách hàng là một pháp nhân, cá nhân, hộ gia đình, tổ hợp tác, doanh nghiệp tư nhân, công ty hợp danh, các tổ chức khác có quan hệ tín dụng với tổ chức tín dụng.
- Nhóm khách hàng liên quan bao gồm hai hoặc nhiều khách hàng có quan hệ tín dụng với tổ chức tín dụng, thuộc một trong các trường hợp sau:
 - Quan hệ sở hữu:
 - Một khách hàng cá nhân sở hữu tối thiểu 25% vốn điều lệ của một khách hàng pháp nhân khác; hoặc
 - Một khách hàng pháp nhân sở hữu tối thiểu 50% vốn điều lệ của một khách hàng pháp nhân khác.
 - Quan hệ về quản trị, điều hành, thành viên:
 - Một khách hàng cá nhân:
 - Là thành viên của hộ gia đình theo quy định tại Bộ Luật dân sự mà hộ gia đình đang là khách hàng của tổ chức tín dụng; hoặc
 - Là tổ viên tổ hợp tác theo quy định tại Bộ Luật dân sự mà tổ hợp tác đang là khách hàng của tổ chức tín dụng; hoặc
 - Là thành viên hợp danh của công ty hợp danh mà công ty hợp danh đang là khách hàng của tổ chức tín dụng; hoặc
 - Là chủ doanh nghiệp tư nhân mà doanh nghiệp tư nhân đang là khách hàng của tổ chức tín dụng; hoặc
 - Đang giữ vị trí quản trị, điều hành, kiểm soát trong cơ cấu tổ chức của một khách hàng pháp nhân khác của tổ chức tín dụng (Chủ tịch Hội đồng quản trị hoặc Tổng giám đốc (Giám đốc), Trưởng ban Ban kiểm soát đối với doanh nghiệp Nhà nước, công ty cổ phần; Chủ tịch Hội đồng thành viên, Tổng giám đốc (Giám đốc), Trưởng ban kiểm soát đối với công ty trách

nhiệm hữu hạn có từ 2 thành viên trở lên; Chủ tịch Hội đồng quản trị hoặc Chủ tịch công ty, Tổng giám đốc (Giám đốc) đối với công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên).

5.2.2. Một khách hàng pháp nhân có đại diện của mình đang giữ vị trí quản trị, điều hành, kiểm soát trong cơ cấu tổ chức của một khách hàng pháp nhân khác của tổ chức tín dụng (Chủ tịch Hội đồng quản trị, Chủ tịch Hội đồng thành viên, Tổng giám đốc (Giám đốc), Trưởng ban Ban kiểm soát).

5.3. Tổ chức tín dụng được quy định chặt chẽ và cụ thể hơn quy định tại Khoản 5 điều này để bảo đảm an toàn trong hoạt động ngân hàng.

6. Tổng dư nợ cho vay (kể cả trả thay cho khách hàng) bao gồm dư nợ cho vay trong hạn, dư nợ cho vay quá hạn, dư nợ cho vay được khoan và dư nợ cho vay chờ xử lý của tổ chức tín dụng.

7. Tổng mức cho thuê tài chính bao gồm dư nợ cho thuê tài chính trong hạn và dư nợ cho thuê tài chính quá hạn của công ty cho thuê tài chính.

8. Hợp đồng giao dịch lãi suất bao gồm các hợp đồng hoán đổi lãi suất, hợp đồng lãi suất kỳ hạn, hợp đồng quyền chọn lãi suất.

9. Hợp đồng giao dịch ngoại tệ bao gồm các hợp đồng hoán đổi ngoại tệ, hợp đồng kỳ hạn ngoại tệ, hợp đồng quyền chọn ngoại tệ.

10. Chứng khoán đầu tư là chứng khoán do tổ chức tín dụng nắm giữ nhằm mục đích thu lợi tức, không nhằm mục đích bán lại trên thị trường để hưởng chênh lệch giá.

11. Lợi nhuận không chia là phần lợi nhuận được xác định qua kiểm toán của tổ chức kiểm toán độc lập sau khi đã nộp thuế và trích lập các quỹ theo quy định của pháp luật, được giữ lại để bổ sung vốn cho tổ chức tín dụng theo quy định của pháp luật. Lợi nhuận không chia của tổ chức tín dụng cổ phần phải được Đại hội cổ đông thông qua.

12. Lợi thế thương mại là phần chênh lệch lớn hơn giữa số tiền mua một tài sản tài chính và giá trị sổ sách kế toán của tài sản tài chính đó. Tài sản tài chính này được phản ánh đầy đủ trên bảng cân đối của tổ chức tín dụng.

13. OECD: Tổ chức Hợp tác Kinh tế và Phát triển (Organization for Economic Cooperation and Development).

14. IBRD: Ngân hàng Tái thiết và Phát triển quốc tế (The International Bank for Reconstruction and Development).

15. IADB: Ngân hàng Phát triển Liên Mỹ (Inter-American Development Bank)

16. ADB: Ngân hàng phát triển Châu á (Asian Development Bank)

17. AfDB: Ngân hàng phát triển Châu Phi (Africa Development Bank)

18. EIB: Ngân hàng Đầu tư Châu Âu (European Investment Bank)

19. EBRD: Ngân hàng tái thiết và Phát triển Châu Âu (European Bank for Reconstruction and Development).

II. Quy định cụ thể

Mục I. Vốn tự có

Điều 3:

1. Vốn tự có của tổ chức tín dụng bao gồm:

1.1. Vốn cấp 1:

- a. Vốn điều lệ (vốn đã được cấp, vốn đã góp).
- b. Quỹ dự trữ bổ sung vốn điều lệ.
- c. Quỹ dự phòng tài chính.
- d. Quỹ đầu tư phát triển nghiệp vụ.
- đ. Lợi nhuận không chia.

Vốn cấp 1 được dùng làm căn cứ để xác định giới hạn mua, đầu tư vào tài sản cố định của tổ chức tín dụng.

1.2. Vốn cấp 2:

- a. 50% phần giá trị tăng thêm của tài sản cố định được định giá lại theo quy định của pháp luật.
 - b. 40% phần giá trị tăng thêm của các loại chứng khoán đầu tư (kể cả cổ phiếu đầu tư, vốn góp) được định giá lại theo quy định của pháp luật.
 - c. Trái phiếu chuyển đổi hoặc cổ phiếu ưu đãi do tổ chức tín dụng phát hành thỏa mãn những điều kiện sau:
 - (i). Có kỳ hạn ban đầu, thời hạn còn lại trước khi chuyển đổi thành cổ phiếu phổ thông tối thiểu là 5 năm;
 - (ii) Không được đảm bảo bằng tài sản của chính tổ chức tín dụng;
 - (iii) Tổ chức tín dụng không được mua lại theo đề nghị của người sở hữu hoặc mua lại trên thị trường thứ cấp, hoặc tổ chức tín dụng chỉ được mua lại sau khi được Ngân hàng Nhà nước chấp thuận bằng văn bản;
 - (iv) Tổ chức tín dụng được ngừng trả lãi và chuyển lãi lũy kế sang năm tiếp theo nếu việc trả lãi dẫn đến kết quả kinh doanh trong năm bị lỗ;
 - (v) Trong trường hợp thanh lý tổ chức tín dụng, người sở hữu trái phiếu chuyển đổi chỉ được thanh toán sau khi tổ chức tín dụng đã thanh toán cho tất cả các chủ nợ có bảo đảm và không có bảo đảm khác;
 - (vi) Việc điều chỉnh tăng lãi suất chỉ được thực hiện sau 5 năm kể từ ngày phát hành và được điều chỉnh một (1) lần trong suốt thời hạn trước khi chuyển đổi thành cổ phiếu phổ thông.
 - d. Các công cụ nợ khác thỏa mãn những điều kiện sau:
 - (i) Là khoản nợ mà chủ nợ là thứ cấp so với các chủ nợ khác: trong mọi trường hợp, chủ nợ chỉ được thanh toán sau khi tổ chức tín dụng đã thanh toán cho tất cả các chủ nợ có bảo đảm và không bảo đảm khác;
 - (ii) Có kỳ hạn ban đầu tối thiểu trên 10 năm;
 - (iii) Không được đảm bảo bằng tài sản của chính tổ chức tín dụng;
 - (iv) Tổ chức tín dụng được ngừng trả lãi và chuyển lãi lũy kế sang năm tiếp theo nếu việc trả lãi dẫn đến kết quả kinh doanh trong năm bị lỗ;
 - (v) Chủ nợ chỉ được tổ chức tín dụng trả nợ trước hạn sau khi được Ngân hàng Nhà nước chấp thuận bằng văn bản;
 - (vi) Việc điều chỉnh tăng lãi suất chỉ được thực hiện sau 5 năm kể từ ngày ký kết hợp đồng và được điều chỉnh một (1) lần trong suốt thời hạn của khoản vay.
 - đ. Dự phòng chung, tối đa bằng 1,25% tổng tài sản “Cố” rủi ro.
2. Các giới hạn khi xác định vốn tự có:
- 2.1. Giới hạn khi xác định vốn cấp 1: Vốn cấp 1 phải trừ đi lợi thế thương mại.
 - 2.2. Giới hạn khi xác định vốn cấp 2:
 - a. Tổng giá trị các khoản quy định tại mục c và d, khoản 1.2 Điều này tối đa bằng 50% giá trị vốn cấp 1.
 - b. Trong thời gian 5 năm cuối cùng trước khi đến hạn thanh toán, chuyển đổi thành cổ phiếu phổ thông giá trị các công cụ nợ khác và trái phiếu chuyển đổi được tính vào vốn cấp 2 sẽ phải khấu trừ mỗi năm 20% giá trị ban đầu.
 - c. Tổng giá trị vốn cấp 2 tối đa bằng 100% giá trị vốn cấp 1.
3. Các khoản phải trừ khỏi vốn tự có:
- 3.1. Toàn bộ phần giá trị giảm đi của tài sản cố định do định giá lại theo quy định của pháp luật.
 - 3.2. Toàn bộ phần giá trị giảm đi của các loại chứng khoán đầu tư (kể cả cổ phiếu đầu tư, vốn góp) được định giá lại theo quy định của pháp luật.
 - 3.3. Tổng số vốn của tổ chức tín dụng đầu tư vào tổ chức tín dụng khác dưới hình thức góp vốn, mua cổ phần.
 - 3.4. Phần góp vốn, liên doanh, mua cổ phần của quỹ đầu tư, doanh nghiệp khác vượt mức 15% vốn tự có của tổ chức tín dụng.
 - 3.5. Khoản lỗ kinh doanh, bao gồm cả các khoản lỗ lũy kế.

Mục II. Tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu

Điều 4.

1. Tổ chức tín dụng, trừ chính nhánh ngân hàng nước ngoài, phải duy trì tỷ lệ tối thiểu 8% giữa vốn tự có so với tổng tài sản “Có” rủi ro.
2. Tại thời điểm Quy định này có hiệu lực thi hành, ngân hàng thương mại nhà nước có tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu thấp hơn mức quy định tại Khoản 1 điều này thì trong thời hạn tối đa là 3 năm phải tăng tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu bằng mức quy định. Mức tăng tỷ lệ hàng năm tối thiểu bằng một phần ba (1/3) số tỷ lệ còn thiếu.
3. Cách xác định tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu được nêu tại Phụ lục A Quy định này.

Điều 5. Tài sản “Có” rủi ro của các cam kết ngoại bảng:

1. Các cam kết bảo lãnh, tài trợ cho khách hàng:
 - 1.1. Hệ số chuyển đổi:
 - 1.1.1. Hệ số chuyển đổi 100%: Các cam kết không thể hủy ngang, thay thế hình thức cấp tín dụng trực tiếp, nhưng có mức độ rủi ro như cấp tín dụng trực tiếp, gồm:
 - a. Bảo lãnh vay.
 - b. Bảo lãnh thanh toán.
 - c. Các khoản xác nhận thư tín dụng; Thư tín dụng dự phòng bảo lãnh tài chính cho các khoản cho vay, phát hành chứng khoán; Các khoản chấp nhận thanh toán bao gồm các khoản chấp nhận thanh toán dưới hình thức ký hậu, trừ các khoản chấp nhận thanh toán hối phiếu quy định tại điểm 1.1.3.b Khoản 1 điều này.
 - 1.1.2. Hệ số chuyển đổi 50%: Các cam kết không thể hủy ngang đối với trách nhiệm trả thay của tổ chức tín dụng, gồm:
 - a. Bảo lãnh thực hiện hợp đồng.
 - b. Bảo lãnh dự thầu.
 - c. Bảo lãnh khác.
 - d. Thư tín dụng dự phòng ngoài thư tín dụng quy định tại điểm 1.1.1.c Khoản 1 điều này.
 - 1.1.3. Hệ số chuyển đổi 20%: Các cam kết liên quan đến thương mại, gồm:
 - a. Thư tín dụng không hủy ngang.
 - b. Chấp nhận thanh toán hối phiếu thương mại ngắn hạn, có bảo đảm bằng hàng hóa.
 - c. Bảo lãnh giao hàng.
 - d. Các cam kết khác liên quan đến thương mại.
 - 1.1.4. Hệ số chuyển đổi 0%:
 - a. Thư tín dụng có thể hủy ngang.
 - b. Các cam kết có thể hủy ngang vô điều kiện khác, có thời hạn ban đầu dưới 1 năm.
 - 1.2. Hệ số rủi ro:

Hệ số rủi ro của giá trị các cam kết ngoại bảng sau khi chuyển đổi theo quy định tại khoản 1.1.1, 1.1.2 và khoản 1.1.3 điều này như sau:

 - 1.2.1 Được Chính phủ Việt Nam, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam bảo lãnh hoặc được bảo đảm hoàn toàn bằng tiền mặt, sổ tiết kiệm, tiền ký quỹ, giấy tờ có giá do Chính phủ, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam phát hành: Hệ số rủi ro là 0%.
 - 1.2.2. Có tài sản bảo đảm bằng Bất động sản của bên vay: Hệ số rủi ro 50%.
 - 1.2.3. Trường hợp khác: Hệ số rủi ro 100%.
2. Các hợp đồng giao dịch lãi suất và hợp đồng giao dịch ngoại tệ:
 - 2.1. Hệ số chuyển đổi:
 - 2.1.1. Hợp đồng giao dịch lãi suất:
 - a. Có kỳ hạn ban đầu dưới 1 năm: 0,5%
 - b. Có kỳ hạn ban đầu từ 1 năm đến dưới 2 năm: 1,0%
 - c. Có kỳ hạn ban đầu từ 2 năm trở lên: 1,0% cho phần kỳ hạn dưới 2 năm cộng thêm (+) 1,0% cho mỗi năm tiếp theo.
 - 2.1.2. Hợp đồng giao dịch ngoại tệ:
 - a. Có kỳ hạn ban đầu dưới 1 năm: 2,0%
 - b. Có kỳ hạn ban đầu từ 1 năm đến dưới 2 năm: 5,0%

c. Có kỳ hạn ban đầu từ 2 năm trở lên: 5,0% cho phần kỳ hạn dưới 2 năm cộng thêm (+) 3,0% cho mỗi năm tiếp theo.

2.2. Hệ số rủi ro: Hệ số rủi ro đối với giá trị các hợp đồng giao dịch lãi suất và hợp đồng giao dịch ngoại tệ sau khi chuyển đổi nêu tại khoản 2.1 điều này là 100%.

Điều 6.

Tài sản “Có” được phân nhóm theo các mức độ rủi ro như sau:

1. Nhóm tài sản “Có” có hệ số rủi ro 0% gồm:

a. Tiền mặt.

b. Vàng.

c. Tiền gửi bằng Đồng Việt Nam của các tổ chức tín dụng nhà nước đã duy trì tại Ngân hàng chính sách xã hội theo Nghị định số 78/2002/NĐ-CP ngày 4/10/2002 của Chính phủ về tín dụng đối với người nghèo và các đối tượng chính sách khác.

d. Các khoản cho vay bằng vốn tài trợ, ủy thác đầu tư theo các hợp đồng ủy thác trong đó tổ chức tín dụng chỉ hưởng phí ủy thác và không chịu rủi ro.

đ. Các khoản phải đòi bằng Đồng Việt Nam đối với Chính phủ Việt Nam, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.

e. Các khoản chiết khấu, tái chiết khấu giấy tờ có giá do chính tổ chức tín dụng phát hành.

g. Các khoản phải đòi bằng Đồng Việt Nam được bảo đảm bằng giấy tờ có giá do chính tổ chức tín dụng phát hành; Các khoản phải đòi được bảo đảm hoàn toàn bằng tiền mặt, sổ tiết kiệm, tiền ký quỹ, giấy tờ có giá do Chính phủ, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam phát hành.

h. Các khoản phải đòi đối với Chính phủ Trung ương, Ngân hàng Thương mại các nước thuộc khối OECD.

i. Các khoản phải đòi được bảo đảm bằng chứng khoán của Chính phủ Trung ương các nước thuộc khối OECD hoặc được bảo lãnh bởi Chính phủ Trung ương các nước thuộc khối OECD.

2. Nhóm tài sản “Có” có hệ số rủi ro 20% gồm:

a. Các khoản phải đòi đối với tổ chức tín dụng khác ở trong nước và nước ngoài, đối với từng loại đồng tiền.

b. Các khoản phải đòi đối với Ủy ban nhân dân tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương; Các khoản phải đòi bằng ngoại tệ đối với Chính phủ Việt Nam, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.

c. Các khoản phải đòi được bảo đảm bằng giấy tờ có giá do tổ chức tín dụng khác thành lập tại Việt Nam phát hành.

d. Các khoản phải đòi đối với tổ chức tài chính nhà nước; các khoản phải đòi được bảo đảm bằng giấy tờ có giá do các tổ chức tài chính nhà nước phát hành.

đ. Kim loại quý (trừ vàng), đá quý.

e. Tiền mặt đang trong quá trình thu.

g. Các khoản phải đòi đối với các ngân hàng IBRD, IADB, ADB, AfDB, EIB, EBRD và Các khoản phải đòi được các ngân hàng này bảo lãnh hoặc được bảo đảm bằng chứng khoán do các ngân hàng này phát hành.

Các khoản phải đòi đối với các ngân hàng được thành lập ở các nước thuộc khối OECD và các khoản phải đòi được bảo lãnh bởi các ngân hàng này.

i. Các khoản phải đòi đối với các công ty chứng khoán được thành lập ở các nước thuộc khối OECD có tuân thủ những thỏa thuận quản lý và giám sát về vốn trên cơ sở rủi ro và những khoản phải đòi được các công ty này bảo lãnh.

k. Các khoản phải đòi đối với các ngân hàng được thành lập ngoài các nước thuộc khối OECD, có thời hạn còn lại dưới 1 năm và các khoản phải đòi có thời hạn còn lại dưới 1 năm được các ngân hàng này bảo lãnh.

3. Nhóm tài sản “Có” có hệ số rủi ro 50% gồm:

a. Các khoản đầu tư cho dự án theo hợp đồng, quy định tại Nghị định số 79/2002/NĐ-CP ngày 25/10/2002 của Chính phủ về tổ chức và hoạt động của công ty tài chính.

b. Các khoản phải đòi có bảo đảm bằng Bất động sản của bên vay.

4. Nhóm tài sản “Có” có hệ số rủi ro 100% gồm:

a. Các khoản cấp vốn điều lệ cho các công ty trực thuộc không phải là tổ chức tín dụng, có tư cách pháp nhân, hạch toán độc lập.

- b. Các khoản đầu tư dưới hình thức góp vốn, mua cổ phần vào các doanh nghiệp, tổ chức kinh tế khác.
- c. Các khoản phải đòi đối với các ngân hàng được thành lập ở các nước không thuộc khối OECD, có thời hạn còn lại từ 1 năm trở lên.
- d. Các khoản phải đòi đối với chính quyền Trung ương của các nước không thuộc khối OECD, trừ trường hợp cho vay bằng đồng bản tệ và nguồn cho vay cũng bằng đồng bản tệ của các nước đó.
- đ. Bất động sản, máy móc, thiết bị và tài sản cố định khác.
- e. Các khoản phải đòi khác ngoài các khoản phải đòi quy định tại Khoản 1, Khoản 2 và Khoản 3 Điều này.

Mục III. Giới hạn tín dụng đối với khách hàng

Điều 7.

1. Căn cứ Quy định này và thực tế hoạt động, chiến lược phát triển, tổ chức tín dụng, trừ chi nhánh ngân hàng nước ngoài, phải xây dựng chính sách nội bộ về các tiêu chí xác định một khách hàng và nhóm khách hàng liên quan, các giới hạn tín dụng áp dụng đối với một khách hàng và nhóm khách hàng liên quan, bao gồm các nội dung sau đây:
 - a. Tiêu chí xác định một khách hàng và nhóm khách hàng liên quan.
 - b. Các giới hạn tín dụng áp dụng đối với một khách hàng và một nhóm khách hàng có liên quan.
 - c. Hạn mức, tỷ lệ cho vay, bảo lãnh tối đa trong tổng dư nợ tín dụng đối với một ngành kinh tế hoặc một khu vực kinh tế.
 - d. Chiến lược đa dạng hóa tài sản “Cố”, chính sách và cách thức theo dõi đối với các khoản cho vay, bảo lãnh vượt quá 5% vốn tự có của tổ chức tín dụng.
 - đ. Khoản cho vay và tổng các khoản cho vay vượt quá 10% vốn tự có của tổ chức tín dụng phải được Hội đồng quản trị hoặc Chủ tịch Hội đồng quản trị hoặc người được Hội đồng quản trị, Chủ tịch Hội đồng quản trị ủy quyền thông qua.
 - e. Trường hợp các khách hàng có liên quan có quan hệ kinh tế phụ thuộc, tổ chức tín dụng cần đánh giá thận trọng, chặt chẽ để đưa ra các quyết định chính xác bảo đảm an toàn trong hoạt động ngân hàng.
2. Ít nhất 6 tháng một lần hoặc trong trường hợp đặc biệt, cần thiết, Hội đồng quản trị tổ chức tín dụng xem xét đánh giá lại tình hình và việc thực hiện chính sách này của tổ chức tín dụng.

Điều 8.

1. Giới hạn cho vay, bảo lãnh:
 - 1.1. Tổng dư nợ cho vay của tổ chức tín dụng đối với một khách hàng không được vượt quá 15% vốn tự có của tổ chức tín dụng.
Tổng mức cho vay và bảo lãnh của tổ chức tín dụng đối với một khách hàng không được vượt quá 25% vốn tự có của tổ chức tín dụng.
 - 1.2. Tổng dư nợ cho vay của tổ chức tín dụng đối với một nhóm khách hàng có liên quan không được vượt quá 50% vốn tự có của tổ chức tín dụng, trong đó mức cho vay đối với một khách hàng không được vượt quá tỷ lệ quy định tại khoản 1.1. điều này.
Tổng mức cho vay và bảo lãnh của tổ chức tín dụng đối với một nhóm khách hàng có liên quan không được vượt quá 60% vốn tự có của tổ chức tín dụng.
 - 1.3. Tổng dư nợ cho vay của chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với một khách hàng tối đa không được vượt quá 15% vốn tự có của ngân hàng nước ngoài.
Tổng mức cho vay và bảo lãnh của chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với một khách hàng không được vượt quá 25% vốn tự có của ngân hàng nước ngoài.
Tổng dư nợ cho vay của chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với nhóm khách hàng có liên quan không được vượt quá 50% vốn tự có của ngân hàng nước ngoài, trong đó mức cho vay đối với một khách hàng không được vượt quá 15% vốn tự có của ngân hàng nước ngoài.
Tổng mức cho vay và bảo lãnh của chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với một nhóm khách hàng có liên quan không được vượt quá 60% vốn tự có của ngân hàng nước ngoài.

2. Giới hạn cho thuê tài chính:

2.1. Tổng mức cho thuê tài chính đối với một khách hàng không được vượt quá 30% vốn tự có của công ty cho thuê tài chính.

2.2. Tổng mức cho thuê tài chính đối với một nhóm khách hàng có liên quan không được vượt quá 80% vốn tự có của công ty cho thuê tài chính, trong đó mức cho thuê tài chính đối với một khách hàng không được vượt quá tỷ lệ quy định tại Khoản 2.1 điều này.

Điều 9.

Các giới hạn quy định tại Điều 8 Quy định này không áp dụng đối với trường hợp sau đây:

1. Các khoản cho vay, cho thuê tài chính từ các nguồn vốn ủy thác của Chính phủ, của các tổ chức khác.

2. Các khoản cho vay đối với Chính phủ Việt Nam.

3. Các khoản cho vay các tổ chức tín dụng khác hoạt động tại Việt Nam, có thời hạn dưới 1 năm.

4. Các khoản cho vay có bảo đảm bằng trái phiếu Chính phủ hoặc trái phiếu do Chính phủ các nước thuộc khối OECD phát hành.

5. Các khoản cho vay có bảo đảm đầy đủ bằng tiền gửi, kể cả tiền gửi tiết kiệm, tiền ký quỹ tại tổ chức tín dụng.

6. Các khoản cho vay có bảo đảm đầy đủ bằng chứng khoán nhận nợ do chính tổ chức tín dụng phát hành.

7. Các khoản cho vay vượt mức 15% vốn tự có đã được Thủ tướng Chính phủ quyết định cụ thể; các khoản cho vay và bảo lãnh vượt mức 25% vốn tự có của tổ chức tín dụng đã được Ngân hàng Nhà nước chấp thuận trước bằng văn bản.

Điều 10.

Tại thời điểm Quy định này có hiệu lực thi hành, tổ chức tín dụng đã cho vay, cho vay và bảo lãnh, cho thuê tài chính vượt quá các tỷ lệ quy định tại Điều 8 Quy định này thì không được tiếp tục cho vay, bảo lãnh, cho thuê tài chính đối với khách hàng có các tỷ lệ vượt mức quy định nói trên, đồng thời trong thời hạn tối đa là ba (3) năm, phải có biện pháp tự điều chỉnh để đảm bảo thực hiện đúng các tỷ lệ quy định, trừ trường hợp được Ngân hàng Nhà nước chấp thuận.

Mục IV. Tỷ lệ về khả năng chi trả

Điều 11.

Tổ chức tín dụng phải căn cứ các quy định tại Quy định này, các quy định khác của pháp luật và thực tế hoạt động ban hành quy định nội bộ về quản lý khả năng chi trả, bảo đảm an toàn trong hoạt động ngân hàng. Quy định nội bộ về quản lý khả năng chi trả của tổ chức tín dụng phải có các nội dung sau:

1. Phải tổ chức một bộ phận (từ cấp phòng hoặc tương đương trở lên) thực hiện việc quản lý chiến lược và chính sách bảo đảm khả năng chi trả do một cán bộ từ cấp phòng hoặc tương đương trở lên điều hành hàng ngày và do một thành viên của Ban Tổng giám đốc (Ban Giám đốc) phụ trách quản lý.

2. Đưa ra các dự kiến và phương án (kể cả phương án dự phòng) thực hiện bảo đảm khả năng chi trả, thanh khoản trong trường hợp xảy ra thiếu hụt tạm thời khả năng chi trả, cũng như trong trường hợp khủng hoảng về thanh khoản.

3. Thiết lập hệ thống cảnh báo sớm về tình trạng thiếu hụt tạm thời khả năng chi trả và các giải pháp xử lý tối ưu.

4. Các chính sách quy định về quản lý ngân quỹ, thu, chi và nguồn vốn hàng ngày và các chính sách quy định về việc nắm giữ các giấy tờ có giá có khả năng thanh khoản cao.

5. Các giải pháp và chính sách trong việc kiểm soát và duy trì khả năng chi trả đối với từng loại tiền tệ, vàng.

Điều 12.

Tổ chức tín dụng phải thường xuyên đảm bảo tỷ lệ về khả năng chi trả đối với từng loại đồng tiền, vàng như sau:

1. Tỷ lệ tối thiểu 25% giữa giá trị các tài sản “Có” có thể thanh toán ngay và các tài sản “Nợ” sẽ đến hạn thanh toán trong thời gian 1 tháng tiếp theo.
2. Tỷ lệ tối thiểu bằng 1 giữa tổng tài sản “Có” có thể thanh toán ngay trong khoảng thời gian 7 ngày làm việc tiếp theo và tổng tài sản Nợ phải thanh toán trong khoảng thời gian 7 ngày làm việc tiếp theo.

Điều 13.

1. Tài sản “Có” có thể thanh toán ngay bao gồm:

- a. Tiền mặt.
- b. Vàng.
- c. Tiền gửi tại Ngân hàng Nhà nước.
- d. Số chênh lệch lớn hơn giữa tiền gửi không kỳ hạn tại tổ chức tín dụng khác và tiền gửi không kỳ hạn nhận của tổ chức tín dụng đó.
- đ. Tiền gửi có kỳ hạn tại tổ chức tín dụng khác đến hạn thanh toán.
- e. Các loại chứng khoán do Chính phủ Việt Nam phát hành hoặc được Chính phủ Việt Nam bảo lãnh:
 - (i) Có thời hạn còn lại từ 1 năm trở xuống: 100% giá trị trên sổ sách kế toán.
 - (ii) Có thời hạn còn lại trên 1 năm: 95% giá trị trên sổ sách kế toán.
- g. Các loại chứng khoán do tổ chức tín dụng hoạt động tại Việt Nam phát hành hoặc bảo lãnh:
 - (i) Có thời hạn còn lại từ 1 tháng trở xuống: 100% giá trị trên sổ sách kế toán.
 - (ii) Có thời hạn còn lại trên 1 tháng đến 1 năm: 95% giá trị trên sổ sách kế toán.
 - (iii) Có thời hạn còn lại trên 1 năm: 90% giá trị trên sổ sách kế toán.
- h. Các loại chứng khoán do Chính phủ các nước thuộc khối OECD phát hành:
 - (i) Có thời hạn còn lại từ 1 năm trở xuống: 100% giá trị trên sổ sách kế toán.
 - (ii) Có thời hạn còn lại trên 1 năm: 95% giá trị trên sổ sách kế toán.
- i. Các loại chứng khoán do các ngân hàng của các nước thuộc khối OECD phát hành:
 - (i) Có thời hạn còn lại từ 1 tháng trở xuống: 100% giá trị trên sổ sách kế toán.
 - (ii) Có thời hạn còn lại trên 1 tháng đến 1 năm: 95% giá trị trên sổ sách kế toán.
 - (iii) Có thời hạn còn lại trên 1 năm: 90% giá trị trên sổ sách kế toán.
- k. Các hối phiếu của bộ chứng từ thanh toán hàng xuất khẩu đã được ngân hàng nước ngoài chấp nhận thanh toán, có thời hạn còn lại từ 01 tháng trở xuống: 100% số tiền ghi trên hối phiếu.
- l. 80% các khoản cho vay có bảo đảm, cho thuê tài chính, sẽ đến hạn thanh toán (gốc, lãi) trong thời gian 1 tháng.
- m. 75% các khoản cho vay không có bảo đảm, đến hạn thanh toán.
- n. Các loại chứng khoán khác:
 - (i) Có thời hạn còn lại dưới 1 tháng: 100%
 - (ii) Có thời hạn còn lại từ 1 tháng đến 1 năm: 90%
 - (iii) Có thời hạn còn lại trên 1 năm: 85%
- o. Các khoản khác đến hạn phải thu.
2. Tài sản “Nợ” phải thanh toán bao gồm:
 - a. Số chênh lệch lớn hơn giữa tiền gửi nhận của tổ chức tín dụng khác và tiền gửi tại tổ chức tín dụng đó đến hạn thanh toán.
 - b. 15% tiền gửi không kỳ hạn của tổ chức (trừ tiền gửi của tổ chức tín dụng khác), cá nhân.
 - c. Giá trị các cam kết cho vay của tổ chức tín dụng đến hạn thực hiện.
 - d. Tất cả các tài sản “Nợ” khác sẽ đến hạn thanh toán.
3. Tổ chức tín dụng căn cứ quy định tại Khoản 1 và 2 điều này để thực hiện tỷ lệ khả năng chi trả đối với từng loại đồng tiền quy định tại Điều 12 và phân tích các tài sản “Có” có thể thanh toán ngay và tài sản “Nợ” phải thanh toán trong các khoảng thời gian quy định tại Điều 14 Quy định này.

Điều 14.

1. Tổ chức tín dụng phải xây dựng bảng phân tích các tài sản "Có" có thể thanh toán ngay và các tài sản "Nợ" phải thanh toán đối với từng loại đồng tiền, trong những khoảng thời gian sau;
 - a. Trong ngày hôm sau.
 - b. Từ 2 đến 7 ngày.
 - c. Từ 8 ngày đến 1 tháng.
 - d. Từ 1 tháng đến 3 tháng.
 - đ. Từ 3 tháng đến 6 tháng.
2. Bảng phân tích tài sản "Có" có thể thanh toán ngay và các tài sản "Nợ" phải thanh toán đối với từng loại đồng tiền, trong những khoảng thời gian quy định tại Khoản 1 điều này được quy định tại Phụ lục B, Quy định này.

Mục V. Tỷ lệ tối đa của nguồn vốn ngắn hạn được sử dụng để cho vay trung hạn và dài hạn

Điều 15.

1. Tỷ lệ tối đa của nguồn vốn ngắn hạn tổ chức tín dụng được sử dụng để cho vay trung hạn và dài hạn:
 - a. Ngân hàng thương mại: 40%
 - b. Tổ chức tín dụng khác: 30%
2. Nguồn vốn ngắn hạn của tổ chức tín dụng được sử dụng để cho vay trung hạn và dài hạn bao gồm:
 - a. Tiền gửi không kỳ hạn, có kỳ hạn dưới 12 tháng của tổ chức (kể cả tổ chức tín dụng khác), cá nhân.
 - b. Tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn, có kỳ hạn dưới 12 tháng của cá nhân.
 - c. Nguồn vốn huy động dưới hình thức phát hành giấy tờ có giá ngắn hạn.
 - d. Phần chênh lệch lớn hơn giữa số tiền vay của tổ chức tín dụng khác và tiền cho tổ chức tín dụng đó vay có kỳ hạn dưới 12 tháng.
3. Trường hợp tổ chức tín dụng sử dụng nguồn vốn ngắn hạn để cho vay trung hạn và dài hạn theo chỉ định của Chính Phủ, thực hiện theo quy định của Ngân hàng Nhà nước.
4. Tổ chức tín dụng sử dụng nguồn vốn ngắn hạn để cho vay trung hạn và dài hạn cao hơn tỷ lệ quy định tại Khoản 1 điều này phải có văn bản đề nghị Ngân hàng Nhà nước chấp thuận, trong đó nêu rõ lý do, tỷ lệ tối đa và các biện pháp quản lý đáp ứng khả năng chi trả. Ngân hàng Nhà nước chỉ có thể xem xét, chấp thuận đề nghị nói trên của tổ chức tín dụng đã tuân thủ các tỷ lệ khác về bảo đảm an toàn trong hoạt động ngân hàng, có tỷ lệ nợ xấu (NPL) dưới 3% tổng dư nợ và có hệ thống quản lý tài sản "Có", tài sản "Nợ" tốt.

Mục VI. Giới hạn góp vốn, mua cổ phần

Điều 16.

1. Tổ chức tín dụng được dùng vốn điều lệ và quỹ dự trữ để đầu tư vào các doanh nghiệp, quỹ đầu tư, đầu tư dự án và vào các tổ chức tín dụng khác (sau đây gọi là khoản đầu tư thương mại) dưới các hình thức góp vốn đầu tư, liên doanh, mua cổ phần theo quy định tại Quy định này và các quy định khác có liên quan của pháp luật.
2. Quyết định đầu tư thương mại của tổ chức tín dụng phải được thẩm định, đánh giá kỹ của Ban điều hành và được Hội đồng quản trị tổ chức tín dụng thông qua.

Điều 17.

1. Mức đầu tư vào một khoản đầu tư thương mại của tổ chức tín dụng tối đa không được vượt quá 11% vốn điều lệ của doanh nghiệp, quỹ đầu tư hoặc 11% giá trị dự án đầu tư.

2. Tổng mức đầu tư trong tất cả các khoản đầu tư thương mại của tổ chức tín dụng không được vượt quá 40% vốn điều lệ và quỹ dự trữ của tổ chức tín dụng.
3. Tổ chức tín dụng đầu tư vào một khoản đầu tư thương mại vượt quá tỷ lệ quy định tại Khoản 1 điều này phải được Ngân hàng Nhà nước chấp thuận trước bằng văn bản với điều kiện khoản đầu tư đó là hợp lý và tổ chức tín dụng đã chấp hành các tỷ lệ an toàn trong hoạt động ngân hàng, có tỷ lệ nợ xấu (NPL) từ 3% tổng dư nợ trở xuống.

Điều 18.

Tổ chức tín dụng đã góp vốn đầu tư, liên doanh, mua cổ phần của doanh nghiệp, quỹ đầu tư, đầu tư dự án và vào các tổ chức tín dụng khác cao hơn các mức quy định tại Điều 17 Quy định này thì không được tiếp tục góp vốn liên doanh, mua cổ phần trong thời gian có các tỷ lệ vượt mức quy định nói trên, đồng thời trong thời gian tối đa (2) năm kể từ ngày Quy định này có hiệu lực thi hành phải có biện pháp tự điều chỉnh để thực hiện đúng quy định, trừ trường hợp được Ngân hàng Nhà nước chấp thuận.

Mục VII. Báo cáo, xử lý vi phạm

Điều 19.

Tổ chức tín dụng báo cáo thực hiện các quy định về tỷ lệ bảo đảm an toàn theo quy định hiện hành của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước về Chế độ báo cáo thống kê áp dụng đối với các đơn vị thuộc Ngân hàng Nhà nước và các tổ chức tín dụng.

Điều 20.

Tổ chức tín dụng vi phạm những quy định tại Quy định này, tùy theo tính chất, mức độ vi phạm, sẽ bị xử phạt vi phạm hành chính theo quy định của pháp luật.

III. điều khoản thi hành

Điều 21.

Việc sửa đổi, bổ sung các điều, khoản của Quy định này do Thống đốc Ngân hàng Nhà nước quyết định.

Phụ lục A: cách xác định tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu

A. Vốn tự có để tính tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu của Ngân hàng thương mại A:

1. Vốn cấp 1:

Đơn vị tính: tỷ đồng

Khoản mục	Số tiền
a. Vốn điều lệ (vốn đã được cấp, vốn đã góp)	200
b. Quỹ dự trữ bổ sung vốn điều lệ	30
c. Quỹ dự phòng tài chính	30
d. Quỹ đầu tư phát triển nghiệp vụ	20
e. Lợi nhuận không chia	10
Tổng cộng	290

- Giới hạn khi xác định vốn cấp 1;

NHTM A mua lại một khoản tài sản tài chính của doanh nghiệp B với số tiền là 100 tỷ đồng. Giá trị sổ sách của khoản tài sản tài chính của doanh nghiệp B tại thời điểm mua lại là 50 tỷ đồng. Vậy lợi thế thương mại của doanh nghiệp B là 50 tỷ đồng (100 tỷ đồng - 50 tỷ đồng)
 Vốn cấp 1 của NHTM A là: 290 tỷ đồng - 50 tỷ đồng = 240 tỷ đồng

2. Vốn cấp 2:

Đơn vị tính: tỷ đồng

Khoản mục	Số tiền tăng thêm	Tỷ lệ tính	Số tiền được tính vào vốn cấp 2
a. Giá trị tăng thêm của TSCĐ được định giá lại theo quy định của pháp luật	50	50%	25
b. Giá trị tăng thêm của các loại chứng khoán đầu tư (kể cả cổ phiếu đầu tư, vốn góp) được định giá lại theo quy định của pháp luật	25	40%	10
c. Trái phiếu chuyển đổi hoặc cổ phiếu ưu đãi do TCTD phát hành có thời hạn còn lại 6 năm			15
d. Các công cụ nợ khác có thời hạn còn lại 10 năm			15
đ. Dự phòng chung			10
Tổng cộng			75

$$\begin{aligned} \text{Vốn tự có của NHTMA} &= \text{Vốn cấp 1} + \text{Vốn cấp 2} \\ &= 240 \text{ tỷ đồng} + 75 \text{ tỷ đồng} \end{aligned}$$

3. Các khoản phải loại trừ khỏi vốn tự có:

- NHTM A mua cổ phần của 4 TCTD khác với tổng số tiền là: 40 tỷ đồng.

- NHTM A góp vốn, liên doanh với các DN khác với tổng số tiền là 60 tỷ đồng, bằng 19,04% vốn tự có của NHTM A. Mức 15% vốn tự có của NHTM A là 47,25 tỷ đồng (315 tỷ đồng x 15%). Phần góp vốn, liên doanh với các DN khác vượt mức 15% vốn tự có của NHTM A là 12,75 tỷ đồng (60 tỷ đồng - 47,25 tỷ đồng)

Vốn tự có để tính tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu (A) = Vốn tự có - Các khoản phải loại trừ khỏi vốn tự có.

$$A = 315 \text{ tỷ đồng} - 40 \text{ tỷ đồng} - 12,75 \text{ tỷ đồng} = \mathbf{262,25 \text{ tỷ đồng}}$$

B - Giá trị tài sản "Có" rủi ro nội bảng (B)

Khoản mục	Đơn vị tính; tỷ đồng		
	Giá trị sổ sách	Hệ số rủi ro	Giá trị tài sản "Có" rủi ro
<i>1. Nhóm TSC có hệ số rủi ro %</i>			
a. Tiền mặt	100	0%	0
b. Vàng	45	0%	0
c. Tiền gửi tại NHCS XH theo Nghị định số 78/2002/NĐ-CP ngày 4/10/2002 của Chính phủ	25	0%	0
d. Đầu tư vào tín phiếu NHNN VN	20	0%	0
đ. Các khoản cho vay bằng vốn tài trợ, ủy thác đầu tư của CP, trong đó TCTD chỉ hưởng phí ủy thác và không chịu rủi ro	25	0%	0
e. Cho vay DNNN B bằng VNĐ được bảo đảm bằng tín phiếu của chính TCTD	15	0%	0
g. Các khoản cho vay được bảo đảm bằng giấy tờ có giá do CP Việt Nam, KBNN phát hành	25	0%	0
<i>2. Nhóm tài sản "Có" có hệ số rủi ro 20%</i>			
a. Các khoản cho vay bằng VNĐ đối với TCTD khác ở trong nước	400	20%	80
b. Các khoản cho vay UBND tỉnh	300	20%	60
c. Cho vay bằng ngoại tệ đối với CP VN	200	20%	40
d. Các khoản phải đòi được bảo đảm bằng giấy tờ có giá do TCTD khác thành lập tại VN phát hành	100	20%	20
đ. Các khoản phải đòi đối với tổ chức tài chính Nhà nước	60	20%	12
e. Kim loại quý (trừ vàng), đá quý	100	20%	20
g. Tiền mặt đang trong quá trình thu	50	20%	10
<i>3. Nhóm tài sản "Có" có hệ số rủi ro 50%</i>			
a. Các khoản đầu tư cho dự án theo hợp đồng, theo quy định tại Nghị định số 79/2002/NĐ-CP ngày 25/10/2002 của CP về tổ chức và hoạt động của Công ty tài chính	100	50%	50
b. Các khoản cho vay có bảo đảm bằng Bất động sản của bên vay	800	50%	400
<i>4. Nhóm tài sản "Có" có hệ số rủi ro 100%</i>			
a. Tổng số tiền đã cấp vốn điều lệ cho các công ty trực thuộc có tư cách pháp nhân, hạch toán độc lập	300	100%	300
b. Các khoản đầu tư dưới hình thức góp vốn, mua cổ phần vào các doanh nghiệp, tổ chức kinh tế khác	100	100%	100
c. Máy móc, thiết bị	100	100%	100
d. Bất động sản và tài sản cố định khác	200	100%	200
đ. Các tài sản "Có" khác	400	100%	400
Tổng cộng (B)			1.792

C. Giá trị tài sản "Có" rủi ro của các cam kết ngoại bảng (C)**1. Các cam kết bảo lãnh, tài trợ cho khách hàng (C1)**

Đơn vị tính: tỷ đồng

Khoản mục	Giá trị sổ sách	Hệ số chuyển đổi	Hệ số rủi ro	Giá trị TSC rủi ro nội bảng tương ứng
a. Bảo lãnh cho Công ty B vay vốn theo chỉ định của CP	100	100%	0%	0
b. Bảo lãnh cho Công ty B thanh toán tiền hàng nhập khẩu	200	100%	100%	200
c. Phát hành thư tín dụng dự phòng bảo lãnh cho Công ty A vay vốn	150	100%	100%	150
d. Bảo lãnh cho Công ty B thực hiện hợp đồng theo chỉ định của CP	100	50%	0%	0
đ. Bảo lãnh cho Công ty B dự thầu	100	50%	100%	50
e. Các cam kết không thể hủy ngang đối với trách nhiệm trả thay của TCTD, có thời hạn ban đầu từ 1 năm trở lên	80	50%	100%	40
g. Phát hành thư tín dụng không thể hủy ngang cho Công ty B để nhập khẩu hàng hóa	100	20%	100%	20
h. Chấp nhận thanh toán hối phiếu thương mại ngắn hạn, có bảo đảm bằng hàng hóa	80	20%	100%	16
i. Bảo lãnh giao hàng	50	20%	100%	10
k. Các cam kết khác liên quan đến thương mại	50	20%	100%	10
l. Thư tín dụng trả ngay có thể hủy ngang	30	0%	100%	0
m. Các cam kết có thể hủy ngang vô điều kiện khác, có thời hạn ban đầu 9 tháng	20	0%	100%	0
Tổng cộng (C1)				496

2. Hợp đồng giao dịch lãi suất, hợp đồng giao dịch ngoại tệ (C2):

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Khoản mục	Giá trị sổ sách	Hệ số chuyển đổi	Giá trị TSC nội bảng tương ứng	Hệ số rủi ro	Giá trị TSC rủi ro nội bảng tương ứng
1. Hợp đồng hoán đổi lãi suất thời hạn ban đầu 9 tháng với ngân hàng X	800	0,5%	4	100%	4
2. Hợp đồng hoán đổi lãi suất có thời hạn ban đầu 18 tháng	600	1%	6	100%	6
3. Hợp đồng hoán đổi lãi suất thời hạn ban đầu 2 năm với công ty D	500	1%	5	100%	5
4. Hợp đồng hoán đổi ngoại tệ có kỳ hạn ban đầu 9 tháng với Công ty Y	200	2%	4	100%	4
5. Hợp đồng hoán đổi ngoại tệ có kỳ hạn ban đầu 18 tháng với Công ty Y	400	5%	20	100%	20
6. Hợp đồng hoán đổi ngoại tệ có kỳ hạn ban đầu 3 năm với Công ty D	300	8%	24	100%	24
Tổng cộng (C2)					63

$$C = C1 + C2 = 496 + 63 = 559 \text{ tỷ đồng}$$

D. Tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu

$$D = \frac{A}{B + C} \times 100\% = \frac{262,25}{1.792 + 559} \times 100\%$$

$$D = \frac{262,25}{2.351} \times 100\% = \mathbf{11,15\%}$$

Phụ lục B - Mẫu bảng phân tích các tài sản "Có" có thể thanh toán ngay và các tài sản "Nợ" phải thanh toán

Đơn vị đồng tiền:

Tên khoản mục	Thời gian đến hạn					Tổng cộng
	Ngày hôm sau	Từ 2 ngày đến 7 ngày	Từ 8 ngày đến 1 tháng	Từ trên 1 tháng đến 3 tháng	Từ trên 3 đến 6 tháng	
I. Tài sản "Nợ"						
1. Tiền gửi của kho bạc nhà nước						
2. Tiền gửi của các TCTD khác trong nước và ở nước ngoài						
2. Vay Ngân hàng Nhà nước						
2. Vay các TCTD khác trong nước và ở nước ngoài						
4. Nhận vốn cho vay đồng tài trợ						
5. Tiền gửi của các tổ chức kinh tế, dân cư						
6. Vốn tài trợ, ủy thác đầu tư						
6. Vốn huy động dưới hình thức phát hành giấy tờ có giá						
7. Các cam kết tài trợ						
8. Các tài sản "Nợ" khác						
II. Tài sản "Có"						
1. Tiền mặt						
2. Tiền gửi tại Ngân hàng Nhà nước						
3. Tiền gửi tại các TCTD khác trong nước và ở nước ngoài						
4. Cho vay các TCTD khác trong nước và ở nước ngoài						
5. Cho vay các tổ chức kinh tế, cá nhân						
6. Các khoản đầu tư vào chứng khoán						
6. Góp vốn, liên doanh, mua cổ phần						
7. Các cam kết tài trợ nhận được						
8. Tài sản "Có" khác						