

TĂNG CƯỜNG NĂNG LỰC TÀI CHÍNH VÀ HIỆN ĐẠI HÓA CÔNG NGHỆ TẠI CÁC NGÂN HÀNG TMCP TRÊN ĐỊA BÀN TP.HCM ĐÁP ỨNG YÊU CẦU CẠNH TRANH TRONG ĐIỀU KIỆN HỘI NHẬP

¹TS. Trương Văn Khánh, ²ThS. Huỳnh Văn Hiệp

¹Trường Đại học Sài Gòn TP.HCM

²Trường Đại học Công nghiệp Thực phẩm TP.HCM

Ngày gửi bài: 10/10/2014

Ngày chấp nhận đăng: 2/11/2014

TÓM TẮT

“Ngân hàng là nơi sẽ cho bạn vay tiền nếu bạn chứng minh rằng mình không cần chúng” (Bob Hope)

Chưa bao giờ câu nói trên lại được thể hiện rõ như trong giai đoạn hiện nay, những doanh nghiệp và người dân thực sự cần vốn thì ngân hàng không dám cho vay vì sợ... nợ xấu. Trong khi, những doanh nghiệp mà ngân hàng sẵn sàng cho vay hay thậm chí chấp nhận cho vay với lãi suất ưu đãi thì doanh nghiệp lại... không cần vốn vì không tìm được hướng kinh doanh khả thi.

Vấn đề là ở đâu? Nội tại nền kinh tế hay chính năng lực của hệ thống ngân hàng? Trong phạm vi bài viết này, đồng tác giả sẽ tiến hành nghiên cứu, tìm hiểu những yếu tố hình thành năng lực của hệ thống NHTM; để từ đó giải thích tình hình ứ đọng vốn mà nền kinh tế đang đối mặt, đồng thời, đưa ra những bước đi phù hợp nhằm gia tăng hiệu quả, gia tăng tính cạnh tranh, nâng cao vị thế, qui mô của hệ thống NHTM Việt Nam trong quá trình hội nhập quốc tế.

ABSTRACT

“A bank is a place that will lend you money if you can prove that you don't need it.” (Bob Hope)

Never before have these words been reflected as clearly as these days. Virtually, banks are afraid of lending businesses and individuals who are really in need of capital because they are worried about bad debts whereas they are willing to give loans, even with a preferable interest rate to businesses who do not need capital because of being unable to find a good way to do business effectively.

What is the real problem? What is the true reason?

Is it due to the economy itself or the capacity of banking system? In the scope of this paper, the researcher will carry out the study in order to (1) find out elements forming the capacity of merchant banking system, (2) explain the capital stagnancy that the economy is facing, and (3) suggest some reasonable steps to enhance the effectiveness and competitiveness as well as to improve the position and scope of the Viet Nam banking system in the international integration.

1. CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN MÔI TRƯỜNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÁC NHTM CỔ PHẦN TẠI TP. HCM

1.1 Xu hướng tự do hoá tài chính và hội nhập quốc tế trong hoạt động ngân hàng

Tự do hoá tài chính, hiểu theo nghĩa rộng nhất là dỡ bỏ các hạn chế và giới hạn trong phân bổ nguồn lực tín dụng mà theo đó, quá trình phân bổ các nguồn lực này được dựa trên cơ chế giá: các tổ chức tài chính được phép tự quyết định lãi suất tiền gửi và lãi suất cho vay; xoá bỏ quy định về trần lãi suất, giảm tỷ lệ dự trữ bắt buộc, tự do hoá hoạt động giao dịch ngoại tệ, xoá bỏ bao cấp về vốn thông qua chỉ định tín dụng, nới lỏng kiểm soát đối với hoạt động của các tổ chức tài chính,...; chấm dứt việc phân biệt đối xử pháp lý giữa những loại hình tổ chức khác nhau, từ đó thúc đẩy cạnh tranh lành mạnh giữa các tổ chức tài chính theo cơ chế thị trường.

Hội nhập quốc tế về hoạt động tài chính là quá trình mà một nước hay một khu vực thực hiện mở cửa cho sự tham gia của các yếu tố bên ngoài vào lĩnh vực tài chính: nguồn vốn đầu tư trực

tiếp và gián tiếp, công nghệ, tín dụng, nguồn nhân lực chất lượng cao,... Song song đó, nước/khu vực cũng thực hiện thâm nhập vào các nước/khu vực khác, theo đó toàn bộ hay từng dịch vụ tài chính được thực hiện qua biên giới, tiêu thụ ở nước ngoài thông qua các hình thức như hiện diện thương mại hoặc sự hiện diện của thể nhân.

Hội nhập quốc tế cũng là quá trình điều chỉnh các hoạt động kinh doanh, pháp luật, các quy định và chính sách tài chính theo xu thế cân đối và thống nhất giữa các yếu tố bên trong và bên ngoài. Đây chính là quá trình thống nhất các thể chế, quy định, chuẩn mực, chính sách,... của hoạt động tài chính giữa các nước với mục tiêu cao nhất là hiệu quả kinh tế. Mức độ hội nhập càng cao thì càng xuất hiện nhiều thông lệ, quy định chung tạo ra sự thống nhất và hài hoà các chính sách tài chính giữa các nước/các khu vực với nhau, cùng hướng về một thị trường chung không biên giới của tất cả các quốc gia.

Xu hướng quốc tế hoá đang diễn ra ngày càng mạnh mẽ trong hoạt động của ngành ngân hàng thế giới, hình thành lên những tập đoàn tài chính – ngân hàng đa quốc gia với việc huy động vốn trong nước để cho vay ở nước ngoài, thâm nhập vào thị trường nước ngoài thông qua việc thiết lập các chi nhánh, ngân hàng con tại nước ngoài để thu hút vốn và cung cấp các khoản vay, các dịch vụ tài chính tiền tệ ngay tại quốc gia đó, tận dụng lợi thế theo quy mô để tiết kiệm chi phí.

Quốc tế hoá hoạt động tài chính ngân hàng diễn ra dưới các hình thức:

- *Hợp nhất (Consolidation)*: Là xu hướng sáp nhập và mua lại lẫn nhau giữa các ngân hàng và tổ chức tài chính diễn ra trong phạm vi quốc gia. Động cơ khuyến khích việc hợp nhất giữa các ngân hàng bao gồm: sự phát triển của công nghệ thông tin, giảm quy định của chính phủ, xu hướng toàn cầu hoá cả trong ngành tài chính lẫn các ngành khác, áp lực gia tăng lợi nhuận đầu tư cũng như tình trạng khủng hoảng của ngành ngân hàng và quá trình tư nhân hoá các ngân hàng thuộc sở hữu nhà nước tại một số quốc gia.

- *Quốc tế hoá (Internationalisation)*: Quốc tế hoá trong hoạt động ngân hàng là quá trình sáp nhập ngân hàng vượt qua phạm vi biên giới quốc gia. Xu hướng quốc tế hoá thường diễn ra ở những thị trường mới nổi, thể hiện ở sự gia tăng số lượng các ngân hàng nước ngoài ở những thị trường này. Thông thường các ngân hàng lớn có lợi nhuận cao và trụ sở tại các nước phát triển mua lại cổ phần của các ngân hàng tại các nước có tiềm năng phát triển. Động cơ khuyến khích các tập đoàn tài chính mở rộng phạm vi hoạt động trên phạm vi toàn cầu là cơ hội sinh lợi ở các quốc gia chủ thể và môi trường pháp lý ở nước nhận đầu tư.

- *Consortium*: Xu hướng tích tụ và tập trung tư bản trong ngành ngân hàng thế giới đang diễn ra ngày càng mạnh mẽ, hình thành nên các consortium xuyên quốc gia, đa quốc gia, có tầm ảnh hưởng không chỉ đối với nền kinh tế của quốc gia sở tại mà còn ảnh hưởng đến nền kinh tế của các quốc gia khác.

Công nghệ thông tin và việc nới lỏng các quy định quản lý đang thúc đẩy sự phát triển của các consortium tại các nước công nghiệp hoá. Trong 500 tập đoàn tài chính lớn nhất về tài sản từ năm 1995 đến năm 2000 có 60% tổ chức là consortium.

1.2 Các nhân tố ngoại vi khác

Cạnh tranh ngân hàng dựa trên sự tương tác chặt chẽ và liên tục giữa các chủ thể: ngân hàng – chính phủ (trong việc xây dựng và điều hành hệ thống quốc gia các chuẩn mực, luật lệ và thiết chế xác định các khuyến khích định hình hành vi của các doanh nghiệp), ngân hàng – các ngành

phụ trợ (mà đặc biệt là ngành công nghệ thông tin), các ngân hàng đối thủ, ngân hàng – khách hàng hiện tại và tiềm năng,...trong một môi trường kinh tế vĩ mô của quốc gia. Do đó, năng lực cạnh tranh của NHTM còn chịu ảnh hưởng bởi một số nhân tố khác như:

- *Môi trường kinh tế vĩ mô*: Một nền kinh tế vận hành theo mô hình cạnh tranh hoàn hảo, mức độ mở cửa hội nhập với nền kinh tế thế giới cao (thông qua các cam kết và việc thực hiện các cam kết mở cửa thị trường của Chính phủ), tăng trưởng đều đặn và bền vững,... sẽ tạo điều kiện cho sự phát triển và cạnh tranh của hệ thống ngân hàng, cả trên góc độ cung lẫn cầu và ngược lại.

- *Môi trường pháp lý và chính sách*: giúp tạo lập một hành lang an toàn cho hoạt động ngân hàng. Hệ thống pháp lý chặt chẽ cùng chính sách quản lý phù hợp sẽ tạo điều kiện cho hệ thống ngân hàng hoạt động và phát triển an toàn, gia tăng khả năng cạnh tranh.

- *Các ngành phụ trợ, đặc biệt là sự phát triển và khả năng ứng dụng của ngành công nghệ thông tin*: Việc phát triển của ngành bảo hiểm, thị trường chứng khoán giúp san sẻ bớt “gánh nặng” cung tín dụng cho nền kinh tế, giúp các ngân hàng tập trung vào phát triển các hoạt động dịch vụ tài chính tiền tệ. Công nghệ thông tin phát triển tạo cơ sở cho ngành ngân hàng phát triển các ứng dụng gia tăng năng lực quản lý hệ thống, gia tăng dịch vụ và tiện ích cho khách hàng.

- *Các yếu tố xã hội (cơ cấu dân cư, trình độ dân trí, tốc độ đô thị hoá, tập quán tiêu dùng và tiết kiệm,...)*: tác động trực tiếp lên phía cầu của hoạt động ngân hàng. Trong một môi trường kinh tế phát triển, cơ cấu dân số trẻ với trình độ dân trí cao,...thì cầu dịch vụ ngân hàng sẽ phát triển nhanh, nhất là các dịch vụ.

2. THỰC TRẠNG VỀ NĂNG LỰC TÀI CHÍNH VÀ HIỆN ĐẠI HÓA CÔNG NGHỆ TẠI CÁC NGÂN HÀNG TMCP TRÊN ĐỊA BÀN TP. HCM

2.1. Về vốn điều lệ:

Vốn điều lệ của ngân hàng TMCP được hình thành lúc mới đi vào hoạt động, và trong quá trình hoạt động vốn điều lệ được bổ sung bằng hình thức phát hành cổ phiếu (phát hành tăng thêm vốn, phát hành chia lợi nhuận, phát hành từ các quỹ dự trữ ...).

Vốn điều lệ chiếm tỷ trọng nhỏ khoảng 10% trong tổng nguồn vốn huy động nhưng có vai trò rất lớn, giúp các ngân hàng mở rộng qui mô kinh doanh, trang bị cơ sở vật chất, kỹ thuật, thu hút nhân tài, giúp ngân hàng có thể đứng vững trong những cuộc khủng hoảng kinh tế, tài chính trong và ngoài nước.

Theo nghị định 141/2006/NĐ-CP ngày 22 tháng 11 năm 2006 về ban hành danh mục mức vốn pháp định của các tổ chức tín dụng thì đến cuối năm 2010 các NH TMCP phải đảm bảo vốn điều lệ tối thiểu là 3.000 tỷ đồng. Tuy nhiên, trên thực tế một số NH TMCP không thể đáp ứng được Nghị định này. Do đó, để tạo điều kiện cho các NH phát triển trong bối cảnh nền kinh tế trong và ngoài nước gặp nhiều khó khăn, Chính phủ đã ban hành Nghị định 10/2011/NĐ-CP ngày 26 tháng 01 năm 2011 về việc sửa đổi bổ sung một số điều nghị định 141/2006/NĐ-CP ngày 22 tháng 11 năm 2006 về ban hành danh mục mức vốn pháp định của các TCTD. Với nghị định này thì các NH TMCP được gia hạn tăng vốn điều lệ lên 3.000 tỷ VND đến hết năm 2011.

Năm 2011 cũng là năm hết sức khó khăn đối với ngân hàng và cả nền kinh tế, lạm phát cao 18% (số Nhà nước công bố, còn theo giới tài chính là 22%), giá vàng liên tục lập mức cao mới,

trong khi đó Nhà nước quy định lãi suất huy động VND chỉ được tối đa 14%/năm, khiến cho dòng vốn chảy ra khỏi hệ thống ngân hàng.

Đồng thời, Chính phủ thực hiện chính sách thắt chặt tiền tệ và tài khóa theo tinh thần của Nghị quyết 11/NQ-CP. Với định hướng thắt chặt tiền tệ từ Nghị quyết 11, tăng trưởng tín dụng năm 2011 đã được điều chỉnh từ 25% xuống dưới 20%. Đồng thời, dòng tín dụng sẽ được hướng vào khu vực sản xuất, van bơm tiền cho khu vực phi sản xuất như bất động sản và chứng khoán sẽ bị thắt chặt hơn. Theo đó, các TCTD phải giảm tốc độ và tỷ trọng dư nợ cho vay khu vực phi sản xuất so với năm 2010, cụ thể, tỷ trọng này chỉ được phép tối đa 22% tính đến ngày 30/6/2011 và 16% đến ngày 31/12/2011. Về lãi suất điều hành, lãi suất cơ bản tuy vẫn được giữ nguyên ở mức 9%/năm trong cả năm nhưng lãi suất chiết khấu và lãi suất tái cấp vốn đều đã được điều chỉnh tăng nhằm làm tăng chi phí vốn của các NH khi đi vay từ NHNN, từ đó hạn chế việc NHTM ỷ lại vào NHNN và khiến các NH này cẩn trọng hơn trong việc cấp tín dụng. Cụ thể, lãi suất tái chiết khấu đã được điều chỉnh tăng từ 7%/năm lên 12%/năm trong quý I và lên mức 13%/năm trong quý III và IV; còn lãi suất tái cấp vốn được điều chỉnh tăng từ mức 9%/năm trong tháng 1 lên tới 15%/năm từ quý IV.

Các ngân hàng nhỏ trước đó tập trung cho vay vào lĩnh vực bất động sản (khoảng 50% tổng dư nợ) thì nay không thể thu hồi được vốn, huy động vốn cũng khó khăn nên lâm vào tình trạng mất thanh khoản; đây lãi suất liên ngân hàng lên cao ngất ngưỡng (có khi đạt 40%/năm) và khi vay phải có tài sản thế chấp (một tiền lệ chưa từng có). Và các ngân hàng lớn thừa vốn thay vì cho vay thị trường một (hay còn gọi là thị trường dân cư) thì nay lại tập trung cho vay thị trường hai (thị trường liên ngân hàng) làm nguồn vốn tín dụng trong dân cư giảm bớt, khiến doanh nghiệp phá sản hàng loạt, nợ xấu của ngân hàng gia tăng nhanh chóng (năm 2008 nợ xấu tăng 74%, 2009: 27%, 2010: 41% và 2011: 64%).

Đứng trước tình hình trên, đầu năm 2012, NHNN đã tiến hành phân loại hệ thống NH thành 4 nhóm lớn để xác định mức rủi ro và giao chỉ tiêu tăng trưởng tín dụng. Nhóm 1 (hoạt động lành mạnh) tăng trưởng tối đa 17%, nhóm 2 (hoạt động trung bình) tăng trưởng tối đa 15%, nhóm 3 (hoạt động dưới trung bình) tăng trưởng tối đa 8% và nhóm 4 (hoạt động yếu kém) không được tăng trưởng, và buộc phải thực hiện tái cơ cấu bằng nhiều hình thức như yêu cầu các NH lớn tham gia mua cổ phần, tham gia vào quản trị điều hành và cơ cấu lại các khoản mục đầu tư, mua lại hoặc hợp nhất, sáp nhập.

Đối mặt với tình hình khó khăn trên, ta thấy rằng các ngân hàng TMCP không còn con đường nào khác là phải tìm cách tự nâng cao năng lực tài chính của chính mình, và con đường nhanh nhất chính là gia tăng vốn điều lệ. Mỗi NH có cách riêng để thực hiện mục tiêu trên; nhưng nhìn chung, vốn điều lệ của NH trong những năm qua đã có nhiều thay đổi.

Bảng 1: Vốn điều lệ của một số ngân hàng thương mại cổ phần trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Stt	Tên ngân hàng	Vốn điều lệ	
		2010	2013
1	Ngân hàng công thương Việt Nam (Vietinbank) (Bán cổ phần cho cổ đông chiến lược Ngân hàng Tokyo Mitsubishi UFJ)	15.172	37.234
2	Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIDV)	14.600	28.112
3	Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam (Vietcombank)	13.223	23.174
4	Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương tín (Sacombank)	9.179	12.425
5	Ngân hàng TMCP Xuất nhập khẩu (Eximbank)	8.800	12.355
6	Ngân Hàng TMCP Quân Đội (MB)	5.300	11.256
7	Ngân hàng TMCP Sài Gòn (SCB) (1/1/2012 hợp nhất 3 NH: NHTM CP Sài Gòn, NH Đệ Nhất-Ficombank, NH Việt Nam Tín Nghĩa)	SCB: 4.185 Ficombank: 3.000 VNTN: 3.399	10.583
8	Ngân hàng TMCP Á Châu	7.814	9.377
9	Ngân hàng TMCP Đại Chúng Việt Nam (Pvcombank) (Hợp nhất Ngân hàng TMCP Phương Tây và Công ty Tài chính CP Dầu khí Việt Nam-PVFC)	NH Phương Tây: 3.000 Cty Dầu khí: 6.000	9.000
10	Ngân hàng Sài Gòn - Hà Nội (SHB) (HabuBank sáp nhập vào ngày 28/8/2012)	Sài Gòn-Hà Nội: 4.995 HabuBank: 4.050	8.866

11	Ngân hàng TMCP Kỹ Thương (Techcombank)	6.932	8.878
12	Ngân hàng TMCP Hàng hải (Maritime bank)	5.000	8.000
13	Ngân hàng Bưu điện Liên Việt (LPB) (năm 2011, Tổng Công ty Bưu chính Việt Nam-VNPost góp vốn vào NHTM CP Liên Việt)	LienVietBank: 5.650	6.520
14	Ngân hàng Tiên Phong	3.000	5.550
15	Ngân hàng TMCP Đông Nam Á (Seabank)	5.068	5.335
16	Ngân hàng Việt Nam Thịnh Vượng (VPBank) Tên cũ: Ngân hàng TMCP các doanh nghiệp ngoài quốc doanh	4.000	5.050
17	Ngân hàng TMCP Đông Á	4.500	5.000
18	Ngân hàng TMCP Phát triển TP.HCM (HDBank) (23/11/2013 sáp nhập NH Đại Á vào HD Bank)	HDBank: 3.000 NH Đại Á: 3.100	8.100
19	Ngân hàng TMCP An Bình	3.482	4.797
20	Ngân hàng TMCP Quốc tế (VIB)	4.000	4.250
21	Ngân hàng TMCP Đại Dương (Ocean bank)	3.500	4.000
22	Ngân hàng TMCP Phương Nam (PNB)	3.049	4.000
23	Ngân hàng Phát triển Mê Kông (MDB)	3.000	3.750
24	Ngân hàng TMCP Nam Việt	3.500	3.500
25	Ngân hàng Việt Á	3.000	3.098
26	Ngân hàng Sài Gòn Công thương (SaiGonBank)	2.460	3.080
27	Ngân hàng TMCP Dầu khí Toàn Cầu (GPbank)	3.018	3.018

Nguồn: Tổng hợp từ Báo cáo tài chính của các ngân hàng TMCP trên địa bàn Tp.HCM năm 2013, Hiệp hội ngân hàng Việt Nam.

Qua bảng số liệu về mức vốn điều lệ của các ngân hàng trên, chúng ta thấy rằng hầu hết các ngân hàng đều đã cố gắng tăng vốn điều lệ để cải thiện năng lực cạnh tranh trên thị trường. Tuy

nhiên, qua tham khảo với một số nước trong khu vực thì vốn điều lệ của các ngân hàng trong nước còn khá thấp (**mức trung bình 1-2 tỷ USD/ngân hàng**)

2.2. Về tình hình huy động vốn

Ở Việt Nam nói chung và thành phố Hồ Chí Minh nói riêng, vốn huy động của các ngân hàng thương mại chủ yếu là từ vốn tiết kiệm của các tầng lớp dân cư, tiền gửi thanh toán và tiền gửi có kỳ hạn của các doanh nghiệp. Việc cạnh tranh để huy động được nguồn vốn này diễn ra rất gay gắt, các ngân hàng TMCP không ngừng thay đổi lãi suất hấp dẫn đồng thời có các hình thức tặng quà, khuyến mãi cho các khách hàng gửi tiền. Bảng 2 thể hiện tình hình huy động vốn của các ngân hàng TMCP trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh từ năm 2009 đến 2013 như sau:

Bảng 2: Tình hình huy động vốn của các ngân hàng trên địa bàn Tp.HCM

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm				
	2009	2010	2011	2012	2013
Tổng các ngân hàng	746,581	806,264	886,900	973,900	1,170,800
- VND (tỷ lệ)	555,991 (74,47%)	604,116 (74,93%)	668,222 (75,34%)	779,120 (80,00%)	983,472 (84,00%)
- Ngoại tệ (tỷ lệ)	190,590 (25,53%)	202,148 (25,07%)	218,678 (24,66%)	194,780 (20,00%)	187,328 (16,00%)
Ngân hàng TMCP	410,285	460,849	512,952	596,166	653,306
- VND (tỷ lệ)	311,241 (75,86%)	345,304 (74,93%)	386,458 (75,34%)	475,442 (79,75%)	529,444 (81,04%)
- Ngoại tệ (tỷ lệ)	99,044 (24,14%)	115,545 (25,07%)	126,494 (24,66%)	120,724 (20,25%)	123,863 (18,96%)

Nguồn: Báo cáo của NHNN Chi nhánh TP.HCM, Cục Thống kê TP.HCM và tính toán của tác giả.

Năm 2009 hoạt động ngân hàng trên địa bàn tiếp tục tăng trưởng và phát triển trong điều kiện kinh tế đang hồi phục. Sự tăng trưởng trong hoạt động tín dụng (tăng 38,3% so đầu năm) phản ánh quá trình tuần hoàn và luân chuyển vốn trong nền kinh tế bình thường, các cá nhân và doanh nghiệp tiếp cận được nguồn vốn vay để duy trì và phát triển sản xuất. Trong năm qua Ngân hàng Nhà nước đã có chính sách điều hành thị trường tiền tệ thích hợp. Việc duy trì lãi suất cơ bản ở mức thấp 7%/năm trong 11 tháng, và điều chỉnh lên mức 8%/năm áp dụng từ ngày 1/12 đã góp phần ổn định thị trường tiền tệ, không xảy ra hiện tượng chạy đua lãi suất giữa các TCTD, giúp doanh nghiệp tiếp cận được nguồn vốn tín dụng với lãi suất hợp lý trong cơ cấu giá thành

sản phẩm. Hoạt động dịch vụ ngân hàng tiếp tục phát triển, hầu hết các TCTD trên địa bàn đã hoàn thiện và phát triển. Các ngân hàng ứng dụng công nghệ hiện đại, cho phép TCTD kết nối và tập trung dữ liệu, rút ngắn thời gian giao dịch với khách hàng.

Năm 2010 do nhu cầu huy động vốn trong 2 tháng cuối năm, một số ngân hàng đã nâng lãi huy động bằng tiền Việt Nam lên trên 17%. Để bình ổn lãi suất huy động vốn trên thị trường, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam đã ấn định lãi suất huy động vốn không vượt quá 14%/năm bao gồm cả khoản chi khuyến mại dưới mọi hình thức. Mức lãi suất này được thực hiện kể từ ngày 15/12/2010, điều này đã làm ảnh hưởng đến hoạt động huy động vốn của các NHTM nói chung và ngân hàng TMCP nói riêng, vì việc huy động vốn của các ngân hàng phụ thuộc phần lớn vào mức lãi suất hấp dẫn của mình. Vốn huy động trên địa bàn TP.HCM đến cuối tháng 12 ước đạt 806.264 nghìn tỷ đồng, tăng 7.99% so với năm 2009. Vốn huy động của các NH TMCP chiếm 57.16% tương đương 460.849 nghìn tỷ, giảm 5.3% so với năm 2009. Vốn huy động bằng ngoại tệ chiếm 25.07% tổng vốn huy động, tăng 6.06% so cùng kỳ. Vốn huy động VND chiếm 74.93%, tăng 8.66% so cùng kỳ.

Từ năm 2011 đến năm 2013, hệ thống NHTM phải trải qua rất nhiều khó khăn: như nợ xấu tăng cao, phải tăng vốn điều lệ lên mức tối thiểu 3.000 tỷ đồng, bị phân thành 4 nhóm để giao chỉ tiêu tăng trưởng tín dụng... Nhưng nhìn chung, chính những động thái này đã khiến cho người dân yên tâm hơn vào sự vững mạnh của hệ thống NH và điều đó thể hiện qua số vốn huy động được của hệ thống không ngừng gia tăng, trong đó huy động tiền VND tăng mạnh hơn. Cụ thể, năm 2012 tổng vốn huy động của hệ thống NH là 973.9 nghìn tỷ, sang năm 2013 đã tăng tới 1170.8 nghìn tỷ (tương đương tốc độ tăng 20.22%), trong đó tỷ trọng tiền VND đã tăng từ 779.12 nghìn tỷ năm 2012 (chiếm 80% tổng nguồn vốn huy động) lên 983.472 nghìn tỷ năm 2013 (chiếm 84% tổng nguồn vốn huy động); tương đương với tốc độ tăng trưởng là 26.23%. Đây là kết quả đáng mừng, nó cho thấy rằng người dân đã tin tưởng hơn vào đồng nội tệ.

2.3. Về năng lực công nghệ

Có thể nói công nghệ hiện đại là yếu tố quyết định sức cạnh tranh. Năng lực công nghệ đi đôi với khả năng phát triển mạng lưới và đa dạng hóa, phát triển sản phẩm dịch vụ. Ngoài ra, trong công tác quản trị ngân hàng, công nghệ thông tin là yếu tố quan trọng trong việc hoàn thiện và đưa ra các sản phẩm có tính đột phá cao trên thị trường. Kế đến, yêu cầu tập trung và chia sẻ thông tin mạnh mẽ trong hoạt động hàng ngày của ngân hàng là yêu cầu tất yếu cho công tác quản lý rủi ro hiệu quả và yêu cầu này chỉ được thực hiện tốt nhất khi công nghệ thông tin được áp dụng một cách triệt để nhất. Thực tế trên thế giới đã chứng minh việc xây dựng các quy trình quản lý rủi ro với các chuẩn mực quốc tế chỉ có thể thực hiện một cách tốt nhất trên nền tảng công nghệ hiện đại.

Sự phát triển về quy mô đi liền với hiện đại hóa công nghệ ngân hàng. Hầu hết các ngân hàng TMCP đã và đang triển khai các chương trình phần mềm quản lý, phần mềm kế toán và thanh toán, phần mềm giao dịch,... hiện đại của các hãng nổi tiếng trên thế giới và do các hãng có uy tín cung cấp và lắp đặt.

Trong những năm gần đây, hàng loạt các ngân hàng TMCP đẩy mạnh công tác đầu tư vào trang bị thiết bị hệ thống công nghệ thông tin theo hướng ngày càng hiện đại hoá. Trong đó dự án ngân hàng lõi hay còn gọi là “core banking” được xem là công nghệ tiên tiến nhất kết nối toàn hệ thống để một NH có thể kiểm soát hoạt động của các chi nhánh, các phòng giao dịch, đồng thời

cũng cho phép khách hàng mở tài khoản một nơi nhưng sử dụng được nhiều nơi, được các NH hoàn thành triển khai và ứng dụng vô cùng hiệu quả.

Bảng 3: Một số những ứng dụng ngân hàng lõi “core banking”

Tên ngân hàng	Chi phí	Thời gian triển khai	Đối tác thực hiện
ACB	3 triệu USD	2 năm	Unisys
Sacombank	3,2 triệu USD	1 năm	Temenos
Techcombank	2 triệu USD	2 năm	Temenos
EAB	2,7 triệu USD	1 năm	I-Flex
EIB	2,6 triệu USD	2 năm	Hyundai
VIB	3 triệu USD	1 năm	Oracle

Nguồn: Ngân hàng nhà nước và tổng hợp của nhóm tác giả

2.4. Nhận xét về một số chỉ tiêu năng lực cạnh tranh của các NHTM Cổ phần trên địa bàn TP.HCM

- *Về năng lực tài chính:* Vốn (vốn điều lệ) tuy đã tăng mạnh so với trước đây nhưng vẫn còn bé so với khu vực và thế giới. Khả năng huy động vốn trong nội bộ nền kinh tế thấp, nhất là vốn trung dài hạn và tiết kiệm nội địa, hầu hết các NHTM chưa có chiến lược kinh doanh hợp lý để có thể vươn ra thị trường quốc tế. Theo dự đoán của VAFI - Hiệp hội các nhà đầu tư Tài chính Việt Nam, quy mô trung bình của hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam 5 năm tới chỉ vào khoảng 100 triệu USD/ ngân hàng, đây là khoảng cách rất xa so với mức trung bình 1-2 tỷ USD/ngân hàng ở các nước trong khu vực. Ngoài ra, hệ thống kế toán kiểm toán ngân hàng vẫn chưa minh bạch, an ninh tài chính trong ngân hàng còn chưa hình thành rõ nét. Những hạn chế này đòi hỏi các NH phải nhìn thấy rõ và có những chiến lược và giải pháp cụ thể.

- *Vấn đề công nghệ:* Công nghệ hiện đại là yếu tố cần thiết cho việc mở rộng phát triển mạng lưới, phát triển sản phẩm dịch vụ cũng như công tác bảo mật thông tin NH. Mặc dù các ngân hàng TMCP đã coi trọng và đầu tư nhiều vào công nghệ thông tin nhưng trên thực tế số lượng các ngân hàng có các chương trình tin học hiện đại cũng còn hạn chế. Các chương trình này vẫn chưa hoạt động một cách hoàn hảo, đặc biệt là các ngân hàng này vẫn chưa chú trọng trong việc sử dụng các tiến bộ của hệ thống tin học mới vào công tác phòng chống rủi ro tín dụng. Trong khi đó các Ngân hàng nhà nước vượt khá xa trình độ công nghệ ngân hàng với hệ thống máy móc thiết bị cũng như những ứng dụng công nghệ thông tin trong nghiệp vụ ngân hàng.

- *Khả năng đa dạng hóa dịch vụ:* Khả năng đa dạng hóa dịch vụ của các ngân hàng TMCP vẫn chưa thể so sánh với Ngân hàng nhà nước. Các Ngân hàng nhà nước có thể mạnh về cung cấp dịch vụ, trong khi đó các ngân hàng nội địa chủ yếu hoạt động trong lĩnh vực tín dụng. Theo HSBC, doanh thu từ thanh toán quốc tế chiếm 1/3 tổng doanh thu của ngân hàng này, khách hàng là các công ty Việt Nam cách đây 3 năm chỉ chiếm 3%, nay đã chiếm 50% trên tổng số khách hàng của HSBC, dự đoán 3 năm nữa tăng lên 70%. Các NH TMCP đang nỗ lực phát triển lĩnh vực dịch vụ nhưng việc ứng dụng các sản phẩm dịch vụ mới như các nghiệp vụ phái sinh, kinh doanh ngoại hối,... vẫn còn kém hơn các Ngân hàng nước ngoài.

- *Tình hình huy động vốn:* Nguồn vốn huy động bằng VNĐ vẫn chiếm tỷ lệ khá cao so (trên 75%) với huy động bằng ngoại tệ (dưới 25%), tổng doanh số huy động qua các năm từ 2009 đến 2013 đều tăng, chứng tỏ ngân hàng ngày càng tạo niềm tin đối với khách hàng gửi tiền. Tuy nhiên doanh số huy động vẫn là ngắn hạn, nguồn vốn huy động trung và dài hạn vẫn còn khá khiêm tốn, gây không ít khó khăn cho các NH TMCP trong việc cấp tín dụng trung và dài hạn.

3. GIẢI PHÁP TĂNG CƯỜNG NĂNG LỰC TÀI CHÍNH VÀ HIỆN ĐẠI HÓA CÔNG NGHỆ TẠI CÁC NGÂN HÀNG TMCP TRÊN ĐỊA BÀN TP. HCM

Ngoài các giải pháp chúng ta hay nói tới hiện nay như: Tăng vốn, đa dạng hoá sản phẩm dịch vụ, xây dựng thương hiệu cũng như chú ý đến đội ngũ chất lượng cán bộ tín dụng, nhân viên,... đồng tác giả đề xuất một số giải pháp thêm:

3.1. Về chiến lược:

Các NHTM tùy theo điều kiện của mình xây dựng các chiến lược dài hạn riêng có của mình, chiến lược này đóng vai trò như khung tổng quát để dựa vào đó mà xây dựng các kế hoạch phát triển. Các chiến lược về thị trường và sản phẩm mà các NHTM có thể lựa chọn, đó là:

+ *Phát triển cường độ:* Phát triển dựa trên thị trường hiện thời và sản phẩm hiện thời.

+ *Phát triển thị trường:* Phát triển dựa sản phẩm hiện thời nhưng phát triển trên thị trường mới.

+ *Phát triển sản phẩm:* Phát triển dựa trên sản phẩm mới và thị trường hiện thời.

+ *Phát triển kết hợp:* Phát triển dựa trên sản phẩm mới và thị trường mới.

3.2. Tập trung xây dựng lợi thế cạnh tranh

Các NHTM Cổ phần phải xác định cho mình một hướng đi phù hợp với khả năng hiện có và hướng phát triển tương lai của NH mình, xác định năng lực cốt lõi của mình là gì để từ đó phát triển nó, tạo thế cạnh tranh. Ví dụ như Agribank có lợi thế là mạng lưới chi nhánh rộng khắp các Tỉnh/thành trong cả nước thì sẽ xây dựng lợi thế dựa trên mạng lưới vốn có của mình để tăng trưởng tín dụng (mở rộng đối tượng khách hàng nông dân,...).

3.3. Tăng quy mô vốn tự có mạnh mẽ mới có điều kiện vững chắc để có khả năng tăng đầu tư công nghệ thông tin

Các ngân hàng TMCP có thể tăng quy mô vốn thông qua các kênh tạo vốn. Ngoài ra, chính phủ và NHNN cần hỗ trợ, tạo điều kiện ở mức cao nhất giúp các NHTM tiếp cận các dự án tài trợ quốc tế cho quá trình cơ cấu lại hệ thống tài chính Việt Nam, hỗ trợ vốn nhiều hơn để tăng đầu tư công nghệ thông tin, hiện đại hóa mọi hoạt động NH và không bị khống chế bởi Luật Các tổ chức tín dụng.

3.4. Tăng cường hợp tác với các ngân hàng trong nước cũng như quốc tế để nâng cao năng lực cạnh tranh

Có thể nói rằng các NHTM ở Việt Nam hiện nay hoạt động rất phân tán, ít liên kết với nhau để tạo thành một sức mạnh to lớn hơn, một khối vững chắc hơn trong hoạt động ngân hàng.

Việc liên kết, hợp tác có thể thực hiện dưới hình thức song phương hoặc đa phương. Trong liên kết dưới hình thức hợp tác chiến lược giữa một ngân hàng với các doanh nghiệp phi ngân hàng nên lưu ý tìm kiếm, xác định doanh nghiệp đối tác và những lĩnh vực mà doanh nghiệp thực sự có thể mạnh và có khả năng đáp ứng một hoặc một số yêu cầu mà ngân hàng đang cần hợp tác sử dụng. Để nâng cao tính khả thi, hiệu lực hiệu quả hợp tác chiến lược, trong đàm phán và ký kết thỏa thuận liên kết cần nêu rõ và giám sát thực hiện điều kiện có tính tiên quyết là doanh

ngành đối tác đồng thuận coi ngân hàng này là đối tác duy nhất trong lĩnh vực hai bên đã cùng lựa chọn và thỏa thuận hợp tác để tránh trùng hợp cùng một lúc doanh nghiệp đó đem một lợi thế đi liên kết, chia sẻ cho nhiều ngân hàng.

4. KẾT LUẬN

Năng lực cạnh tranh của các NHTM Cổ phần trên địa bàn TP. HCM vẫn còn nhiều yếu kém, đó là năng lực tài chính chưa đủ mạnh, công nghệ mặc dù đã có nhiều nỗ lực phát triển nhưng vẫn còn lạc hậu, khả năng liên kết yếu,... Do đó, để nâng cao năng lực cạnh tranh, các NHTM cần xác định cho mình các năng lực cốt lõi để xây dựng chiến lược và có các giải pháp tập trung phát triển, việc đầu tư vào thương hiệu cũng là một lợi thế cạnh tranh; bên cạnh các giải pháp phổ biến là gia tăng vốn điều lệ, đầu tư công nghệ và nhân lực.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Trịnh Thuý Hằng (2007), *“Tăng cường năng lực cạnh tranh của hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam trong quá trình hội nhập quốc tế”*, Luận văn Thạc sĩ Kinh tế, Trường Đại học Kinh tế TP. HCM.
2. Trần Thị Út Hiền (2008), *“Năng lực cạnh tranh của các ngân hàng TMCP tại TP. HCM trong thời kỳ hội nhập kinh tế quốc tế”*, Luận văn Thạc sĩ Kinh tế, Trường Đại học Kinh tế TP. HCM.
3. Website các ngân hàng TMCP TP. HCM.