

dịch chớng khoản Tp. Hoà Chí Minh thì nên hết phiếu giao dịch ngay 21/9/2007 với 12 loại cổ phiếu hoàn toàn hết room (nóic ngoài sối hõu 49%, 30% với STB - cổ phiếu Sacombank). 11 loại cổ phiếu có tỷ lệ sối hõu của ngõi nóic ngoài trên 40% và 12 loại cổ phiếu khác trên 30%. Sối tham gia của các nhà đầu tư nóic ngoài trên TTCK tăng mạnh nhất ra lượng vốn đầu tư gián tiếp khai lớn làm thay đổi năng lực của lượng vốn đầu vào Việt Nam. Mặt khác, những hoạt động của các nhà đầu tư nóic ngoài trên thị trường này mà chưa chiếm một tỷ lệ đáng kể trong tổng giao dịch song sối hiện diện của họ quả là rất đáng chú ý tại những khai thác cơ hội trên thị trường, làm cho thị trường hoạt động sôi nổi hơn, thậm chí nơi gần như một trong những phong vũ biểu của những niềm hạnh phúc hình ảnh thị trường.

Bên cạnh các toà chớc, các nhà đầu tư cá nhân cũng đang tham gia tích cực vào TTCK: Trong nội không ít các nhà đầu tư cá nhân từ Trung Quốc, Hàn Quốc, Hồng Kông, Đài Loan và các biệt lập Nhà Bải này đi du lịch sang Việt Nam để đầu tư chớng khoản.

Sõi kiện Việt Nam chính thức là thành viên của Tổ chớc Thương mại Thế giới này ra sối hút khai mạnh mẽ nhất với kiểu bao Việt Nam ở nóic ngoài. Sối hút nội này làm tăng lòng kiêu hãnh của Việt Nam. Tính đến cuối năm 2006 lòng kiêu hãnh chuyên qua nóic chính thức của ngân hàng này hơn 4 tỷ USD, tăng khoảng 12% so với cùng kỳ năm trước. Đầu tư trong nóic của ngõi Việt Nam ở nóic ngoài về thành phố Hoà Chí Minh cũng tăng hơn 35% so với năm trước (xét về sối lòng công ty môi trường thành lập) với sối vốn đầu tư tăng gấp đôi.

Đầu tư ra nóic ngoài? Một biểu hiện khai thác cơ hội của thị trường vốn, của sối nóic có gắng từ phía Chính phủ các cơ quan chớc năng và các doanh nghiệp Việt Nam này là sối xuất hiện của "Dòng vốn ngõic chiểu". Không chớ chớng vốn nóic ngoài chảy vào Việt Nam mà ngõic lại các doanh nghiệp Việt Nam cũng bắt



đầu những vai trò của nhà đầu tư vốn ra nóic ngoài. Tính đến tháng 3/2007, tổng sối vốn đầu tư của Việt Nam ra nóic ngoài cũng lên đến con số 1 tỷ USD. Hàng đầu tư cũng có sối chuyên dịch từ thông mại, du lịch... sang các ngành công nghiệp. Đến nay các đời đầu tư lĩnh vực công nghiệp chiếm gần 41% đời đầu tư và 74,5% vốn đầu tư. Nhìn chung việc gia nhập WTO cũng thêm những quy định của Luật đầu tư mới, các doanh nghiệp Việt Nam có nhiều cơ hội và nhiều kiến thức mới hơn trong việc đầu tư ra nóic ngoài. Theo Cục đầu tư nóic ngoài (Bộ Kế hoạch - Đầu tư), tổng sối vốn đầu tư ra nóic ngoài năm 2007 sẽ đạt khoảng 350- 360 triệu USD (gấp gần 3 lần so với 2006), trong nội vốn thức hiện này khoảng 100 triệu USD, tăng 25% so với năm trước.

Cạnh tranh danh từ phần ngay càng quyết liệt: Chóp chớc, chiếm lĩnh thị trường, môi trường quy mô hoạt động là mục tiêu hàng đầu của các ngân hàng này biệt quan tâm trong những tháng qua. Theo tiến trình gia nhập WTO thì bắt đầu tháng 4/2007, các ngân hàng nóic ngoài với 100% vốn nóic ngoài nóic phép chính thức thành lập ở Việt Nam. Không nơi ra thì ai cũng hiểu rằng các ngân hàng nóic ngoài có khai nhiều lợi thế hơn hẳn các ngân hàng thông mại của Việt Nam. Họ có nguồn lực mạnh, có bề dày kinh nghiệm, có công nghệ hiện đại, có dịch vụ đa dạng... Nếu so sánh với họ trong hiện tại, các ngân hàng thông mại (NHTM) Việt Nam có sối khác biệt khai lớn.

Nhận thức được điều này cho nên khoảng thời gian qua các ngân hàng có rất nhiều những thay đổi về việc cạnh tranh môi trường thị trường. Ngân hàng Nhà nước (NHNN) cũng đưa ra những yêu cầu cao hơn về vốn nhiều lần cho các NHTM theo tiến trình: năm 2008, vốn nhiều lần là 1.000 tỷ VND, đến năm 2010 vốn nhiều lần phải đạt 3.000 tỷ VND. Nhờ một cơn bão về đầu tư, khi các NHTM tăng vốn thông qua việc phát hành cổ phiếu ra công chúng này nhận được sối chớng ồng rất tích cực của công chúng và các nhà đầu tư, nhiều ngân hàng này đạt được yêu cầu vốn nhiều lần tới thiếu của năm 2008 ngay từ những tháng cuối năm 2006 nhờ NHTM Cổ phần Sài Gòn Thương Tín (Sacombank: 2.089 tỷ VND), NHTM Cổ phần All Châu (ACB: 1100 tỷ VND), NHTM Cổ phần Xuất Nhập khẩu Việt Nam (Eximbank: 1.212 tỷ VND)... Cùng với quy mô vốn tăng, các NHTM này rất tích cực trong việc môi trường mạng lưới phân phối, các chỉ số nhanh môi liên tục nóic môi ra. Có thể nói chớ bao giờ chúng ta nóic chớng kiến sối ra này nhiều đến như vậy của các ngân hàng, các chỉ số nhanh ngân hàng - một chớng minh về sối các năng tích cực của việc Việt Nam gia nhập WTO.

Và một kẻ quái đản nhiên của cuộc tranh tìm thị phần là lãi suất tăng, kể cả nói về và ngoài về Lãi suất USD bắt đầu tăng từ tháng 3/2007, với sối khối đầu tư của Eximbank, Ngân hàng Nhà nước (Habubank) và Ngân hàng Cổ phần Quân đội (MB), tiếp theo là các ngân hàng:

VP Bank, Techcombank. Cuối thu hút USD vẫn chừa dòng lãi, các ngân hàng thông mai lãi tiếp tục nở ra những chiêu mới để săn tìm USD. Hàng loạt các ngân hàng phát hành chứng chỉ tiền gửi USD, cho nên thời điểm này lãi suất dài hạn là 5,6%/năm cho kỳ hạn 11 tháng (NHTM Cổ phần Hàng Hải). Bên cạnh đó thì dòng nguồn vốn nội tệ cũng nở ra nhiều mức lãi suất khác nhau và cũng có kỳ hạn dài. Từ cuối năm 2006 đến cuối tháng 8/2007, mặt dù ngày 11/4/2007, Hiệp hội Ngân hàng đã lên tiếng và nở ra mức lãi suất thỏa thuận giữa các ngân hàng để tránh cạnh tranh không lành mạnh song các NHTM vẫn nua nhau tăng lãi suất VND. Các NHTM Nhà nước đã vượt trần thỏa thuận khoảng gần 0,05%/tháng, khối NHTM cổ phần một vượt rất cao hơn, có loại kỳ hạn vượt nên gần 0,12%/tháng. Theo hành giá của NHNN, vốn khai dụng tài hầu hết các NHTM đang thối. Mặt dù vậy, các NHTM vẫn tăng lãi suất, tích cực huy động vốn, còn nhiều người nhận và cũng còn nhiều cách ly giá khác nhau và vẫn nên vậy. Có ý kiến cho rằng các NHTM huy động vốn để phục vụ nhu cầu nhập khẩu hàng hóa, thiết bị của các doanh nghiệp, vì kiến khác lại cho rằng các NHTM phải tăng lãi suất vì khi NHNN ra quyết định tăng tỷ lệ lãi đối trừ bắt buộc lên hai lần (5% lên 10%), một số vốn lớn bỏ các vào kho NHNN buộc các NHTM phải tìm cách huy động thêm vốn. Song có ý kiến cho rằng lãi suất huy động tăng nên bù đắp số trượt giá khi lạm phát 6 tháng gần đây là 5,2% là thuyết phục hơn cả. Lạm phát cao, muốn giảm giá trị tiền thì phải bán năm quyền lợi cho họ, buộc các ngân hàng phải tăng lãi suất. Và khi một số ngân hàng lớn tăng lãi suất nhờ Eximbank, Sacombank... nếu các ngân hàng khác ngoài yên thì chắc chắn vốn sẽ chảy ngược chiều về nơi có lãi suất cao hơn. Thò phần vốn đó có lẽ là khi mà giá trị tiền lãi càng khi hơn, vì thế cạnh tranh lãi suất có xu hướng mờ nhạt cũng là lẽ thường nhiên.

Sở dĩ dịch chuyển nguồn nhân lực: Tại chính, ngân hàng

vẫn biết là chông khoán nặng lãi lớn với phát triển nông nghiệp hiện nay cho nên luôn ở trong tình trạng thiếu nguồn nhân lực. Nếu quan sát thì trường tại chính hơn một năm qua ta sẽ nhận thấy một số dịch chuyển về nguồn nhân lực hướng về các công ty chông khoán, công ty quản lý quỹ các NHTM cổ phần, và ngay chính giữa các tổ chức này với nhau cũng trong tình trạng tởng tởi. Bằng nhiều thủ thuật khác nhau nhờ công, thông, có hội kinh doanh... các công ty chông khoán, các quỹ đầu tư, các NHTM cổ phần đang hút nguồn nhân lực của các NHTM Nhà nước, của NHNN, của các ngân hàng nước ngoài. Hầu hết các tổ chức này đều danh một tỷ lệ cổ phiếu khai thác dân để thu hút nguồn lực từ bên ngoài vào. Nếu biết là những người này thì họ sẽ tập trung vào các lĩnh vực kinh nghiệm, có trình độ chuyên môn hoặc quản lý giỏi. Quan sát kỹ ta sẽ thấy khai thác số di chuyển rất đa dạng, các báo cáo cao cấp trung có các các báo nhận viên thông cũng có. Sở dĩ dịch chuyển này lại xảy ra, là nhờ với có chế độ trường buộc các ngân hàng, các tổ chức tại chính phải có những giải pháp thích ứng.

Sở dĩ ngoại của các NHTM Nhà nước: Trên thực tế các NHTM Nhà nước còn nhiều thuận lợi, nhiều cơ hội hơn so với các NHTM cổ phần: vốn lớn hơn, có số vốn chất lượng hơn, các nhà kiến về tại chính ít kha kha hơn, các báo còn nhiều cơ hội học tập hơn, thò phần lại giống như "miếng ngon của sắn"... Hiện nay thò phần của các NHTM trong nước chiếm khoảng 90%, riêng NHTM Nhà nước đã chiếm đến 70%. Tuy nhiên, theo kết quả điều tra của Chương trình phát triển Liên Hợp quốc nước thực hiện vào cuối năm 2005 cho biết có 45% khách hàng (là doanh nghiệp và cá nhân) sẽ chuyển sang vay vốn của ngân hàng nước ngoài thay vì của ngân hàng trong nước, 50% chọn dịch vụ nước ngoài thay thế 50% chọn ngân hàng nước ngoài nếu có tiền, nếu biết là gói ngoại tệ có thể này sẽ là một con số đáng sợ nếu phân tích kỹ về chung loại dịch vụ, về chất lượng dịch vụ, về kinh nghiệm quản trị - nếu biết là quan

trò rủi ro, về vốn, về công nghệ. thì sẽ thấy rằng nó là xu hướng có thể. Không cần lo ngại với các ngân hàng nước ngoài mà ngay cả với một số các NHTM cổ phần lớn trong nước như ABC, Sacombank, Eximbank... thì số lo ngại của các NHTM Nhà nước cũng là hợp lý.

Dịch vụ ngân hàng ngày càng đa dạng và có sự biến đổi về chất, trong nội dung vui ban là biết nước quan tâm. Chính trong quá trình cạnh tranh danh từ phần này giúp các ngân hàng nhận ra một số nội dung chông nhớ rất nổi gần đây dịch vụ ban là có hội chừa thối số làm cho khách hàng hài lòng. Và nhiều nội dung là một trong giải cho việc tiếp cận với các nhà tài chính nước ngoài. Không còn bao lâu nữa các ngân hàng nước ngoài nước phép thực hiện hầu hết các dịch vụ ngân hàng như một ngân hàng trong nước (năm 2010), nhận thối nước số báo cấp trong và thế khi so sánh với dịch vụ của các ngân hàng nước ngoài, các ngân hàng trong nước đã có vốn lên tập số khác biệt. Một loạt những thay đổi có thể kể nên như: chính sách cho vay tiêu dùng cá nhân hấp dẫn hơn với mức cho vay cao hơn, số tổng nước vay rộng rãi hơn và nhiều kiến vay thương mại, nhe nhàng hơn, đa dạng các chứng chỉ tiền gửi bằng nhiều loại ngoại tệ khác nhau, số lượng máy ATM tăng nhanh kể. Nhiều dịch vụ mới xuất hiện như ngân hàng nên tôi, trung tâm dịch vụ 24 giờ, sản phẩm cho vay nhanh (cho vay mua ô tô 48 giờ của ANZ, sản phẩm cho vay nhanh 24 giờ của ACB) trợ giúp thủ tục xin visa, chứng minh tại chính, sản phẩm tiết kiệm danh cho phụ huynh, dịch vụ giới hạn vàng, Internet banking, Mobile banking... Bằng việc phát triển các dịch vụ mới, các ngân hàng trong nước đã tập làm mới mình, nâng cao và thế của mình trong lòng khách hàng, cũng nhờ đó mà tỷ lệ thu nhập từ dịch vụ nước tăng lên, rủi ro hoạt động nước phần giảm, rút ngắn dần khoảng cách với các ngân hàng nước ngoài.

Xu hướng liên kết trong và ngoại nước: đang nước khối nông bởi các ngân hàng - các tổ

chức tài chính. Các ngân hàng, các tổ chức tài chính nào cần biết quan tâm nên việc sát nhập, liên kết thành những liên minh nhằm tạo ra những lợi thế nào có thể tiếp cận các đối tác nào tổ khai thị và các biệt lập môi trường triển vọng trở thành các liên minh mạnh mẽ chi phối thị trường và làm chủ quá trình hội nhập. Không còn tình trạng các NHTM trong nước nhìn nhau né tránh tranh chấp nhau rồi mới hợp tác. Nội dung thỏa thuận hợp tác toàn diện giữa Sacombank, Habubank và MB. Nguyên tắc hợp tác là hỗ trợ nhau trong việc tìm kiếm các cơ hội nào tổ, cơ hội kinh doanh hiệu quả trên tinh thần các bên đều có lợi. Hợp tác với nhau trong việc triển khai dịch vụ cho vay nông tài trợ, hỗ trợ nhau trong kinh doanh vàng, nhiều tiết kiệm thuế ngoại hối, nâng hạn mức tiền gửi không cần tài sản nhằm bảo vệ tới 1.000 tỷ VND, khai thác mạng lưới giao dịch của nhau để chuyển tiền, thanh toán... Bên cạnh nội dung tìm kiếm, lựa chọn các công nghệ chiến lược trong thời gian qua của các ngân hàng, các tổ chức tài chính cũng diễn ra một cách khai thác tích cực và làm một mình chống cho quá trình liên kết, sáp nhập nội. Ngày 13/9/2007, Tổng Công ty Bảo hiểm Việt Nam (Bảo Việt) đã chính thức công bố công nghệ chiến lược nước ngoài và trong nước. Trong nội dung HSBC Insurance công ty con 100% vốn của Ngân hàng Hàng Kông và Thống Hải mua 10% vốn của Ngân hàng chiến lược nước ngoài duy nhất của Bảo Việt. Bên cạnh nội dung Tập đoàn công nghiệp tàu thủy Việt Nam (Vinashin) là công nghệ chiến lược trong nước với tỷ lệ mua là 3,56% vốn của Ngân hàng chiến lược duy nhất của Ngân hàng Thống Hải và Công ty Cổ phần Gia Định Bank (Giadinhbank) với tỷ lệ năm giới vốn của là 30%. Trong nội dung Vietcombank sẽ hỗ trợ Giadinhbank nâng cao năng lực quản trị hiệu quả và năng lực tài chính bằng việc cung cấp cho Giadinhbank các trợ giúp kỹ thuật trong các lĩnh vực như quản trị ngân hàng, ngân hàng bán lẻ ngân hàng doanh nghiệp, quản lý rủi ro... ANZ là công nghệ

chiến lược của Sacombank, MobiFone trở thành công nghệ chiến lược của SeAbank, Ngân hàng Dầu mỏ và Phát triển Việt Nam trở thành công nghệ chiến lược của Tập đoàn Hòa Phát...

Có thể nói sự hợp tác chiến lược giữa các ngân hàng, các tổ chức tài chính trong và ngoài nước đang diễn ra hình thức nào thì thức tế cũng đang mang lại những kết quả thiết thực cho các bên, họ đang tranh thủ hỗ trợ, bổ sung cho nhau trên các mặt hoạt động để có thể đạt được lợi ích chung trong nhiều kiến thức, này cũng là một minh chứng cho những tác động tích cực của sự gia nhập WTO của Việt Nam.

Những kết quả bước đầu của hệ thống tài chính - ngân hàng Việt Nam sau một năm gia nhập WTO rất đáng ghi nhận. Mặc dù vậy hệ thống tài chính - ngân hàng trong nước vẫn còn gặp không ít những thách thức lớn, áp lực cạnh tranh trên các mặt như năng lực tài chính, công nghệ trình độ quản lý hệ thống sản phẩm, chất lượng dịch vụ, các chuẩn mực an toàn theo thông lệ quốc tế đối phó rủi ro, phân loại nội... còn khá nặng nề. Các ngân hàng Việt Nam cũng phải nỗ lực với sự gia tăng rủi ro thuộc mảng khách hàng doanh nghiệp. Nhân nước bởi hội nhập các doanh nghiệp trước thế cạnh tranh gay gắt, khai thác mặt thì phân cao và khuynh hướng sáp nhập của thị trường.

Vào một năm các nhà sỡ tham gia của các nhân toàn nước ngoài sẽ không chỉ làm tăng tính hiệu quả các công nghệ nông nghiệp tính ổn định của các hệ thống tài chính - ngân hàng.

Vì thế không thể chủ quan, nếu chiến thắng trong cuộc chạy đua này các ngân hàng và các tổ chức tài chính cần phải nâng cao năng lực về mọi mặt, phải có những giải pháp mạnh mẽ để nâng cao năng lực quản lý hiệu quả của mỗi người dân bộ chính sách cần phải phải rõ ràng, phải có sự thu hút (bằng lương, thưởng, quy chế nào đó, cải thiện môi trường làm việc...), nâng cao tính chuyên nghiệp trong kinh doanh, gian

lúc nào các thủ tục, nhanh chóng áp dụng và vận hành các chuẩn mực quốc tế hàng đầu cho vui ngân hàng phục vụ cho đời sống, làm tăng tiến ích trong sinh hoạt của nhân dân cũng như công nghệ, phải biết khai thác tối đa lợi thế sẵn có nội lực mạng lưới phân phối rộng khắp có thể tận dụng vào từng ngõ ngách nhằm dẫn dắt sự phát triển và vận hành.

Bên cạnh nội dung quản lý của Nhà nước cũng cần biết quan trọng, nhất là việc tạo ra một môi trường cạnh tranh lành mạnh, bình đẳng, không phân biệt, không tạo ra khoảng cách giữa các nhà đầu tư để các nhà đầu tư vui và quyền lợi. Sự cạnh tranh không lành mạnh luôn là một nhân tố cản trở năng lực tiềm ẩn. Cần phải tăng cường hệ thống quản lý giám sát thị trường tài chính, nhanh chóng có giải pháp kiểm soát và hạn chế sự đổ vỡ của nguồn FDI, cần có những quyết sách nhằm bảo vệ cho NHNN Trung ương có thể thực thi tốt nhất vai trò quản lý và điều hành các hoạt động về tiền tệ - ngân hàng trong phạm vi toàn quốc. Triển khai xây dựng mô hình tập đoàn tài chính ngân hàng để tăng thêm năng lực cạnh tranh cho hệ thống tài chính - ngân hàng trong nước. Nó đang hứa hẹn một bước phát triển các loại trái phiếu chính phủ để tăng cường hàng hóa cho TTCK...

Kết luận: "Việt Nam gia nhập thị trường tài chính thế giới khai mở, những năm nhất nước những tiến bộ đáng kể và nhiều nội dung chính là biến chứng cho các bước phát triển tiếp theo trong tương lai", Trường này diễn IMF tại Việt Nam khẳng định. Tuy nhiên, cũng phải nói thêm rằng: việc gia nhập WTO không phải là một phép màu cho Việt Nam, nếu không có những thành quả hôm nay là sự cố gắng quyết liệt của tất cả các thành viên của nền kinh tế."

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Các báo cáo của NHNN.
2. <http://www.ovsclub.com.vn>
3. <http://www11.dantri.com.vn>
4. <http://www.mof.gov.vn>
5. <http://vnexpress.net>
6. tienphongonline và một số trang web khác.