

NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA CÁC NHTM TRONG NƯỚC SAU HỘI NHẬP



Tất cả các Ngân hàng Thương mại Việt Nam (NHTMVN) khi tham gia vào thị trường đều chịu tác động của môi trường kinh tế – xã hội Việt Nam; Có những yếu tố tác động mang lại lợi ích cho Ngân hàng thương mại trong nước (NHTMTN), nhưng cũng có yếu tố sẽ đe dọa tới sự phát triển của NHTMVN. Vì vậy, trong bối cảnh hội nhập WTO, các nhà quản lý NHTMTN cần phải nhận dạng cụ thể các yếu tố do môi trường tác động lên hoạt động kinh doanh tại NHTM của mình.

Hoàng Thị Lan Phương

Việc kiểm soát các yếu tố môi trường kinh tế – xã hội sẽ xác định được những cơ hội cũng như những thách thức quan trọng của môi trường bên ngoài ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của NHTMTN, để NHTMTN dự báo được những thay đổi trong tương lai và dự kiến điều chỉnh phù hợp với thay đổi đó.

Trong việc phân tích những tác động của môi trường kinh tế – xã hội đối với năng lực cạnh tranh của NHTMTN, bài viết này sử dụng mô hình PETS để đánh giá các tác động của môi trường vĩ mô và mô hình 5 tác lực của Michel E.Porter để đánh giá các tác lực cạnh tranh trong ngành.

* Mô hình PETS đánh giá các cơ hội, nguy cơ của NHTMTN trong môi trường vĩ mô gồm có các nhóm yếu tố: Chính trị pháp luật (Political), Kinh tế (Economic), Kỹ thuật công nghệ (Technology), tự nhiên và xã hội (Social).

* Mô hình 5 tác lực quyết định lợi nhuận và mức cạnh tranh trong một ngành bao gồm: đối thủ cạnh tranh, khách hàng, người cung cấp, đối thủ tiềm ẩn và sản phẩm thay thế.

1. PHÂN TÍCH ẢNH HƯỞNG CỦA MÔI TRƯỜNG VĨ MÔ

Môi trường vĩ mô gồm các nhóm yếu tố: Chính trị pháp luật, kinh tế, tự nhiên và xã hội, công nghệ. Phân tích môi trường vĩ mô giúp cho NHTMTN nhận ra những tác lực của môi trường ảnh hưởng đến ngành, NHTM của mình như thế nào.

1.1. Các yếu tố chính trị, pháp luật có ảnh hưởng tới sự phát triển của ngành Ngân hàng

Những năm gần đây, môi trường đầu tư và chính trị Việt Nam được đánh giá là rất ổn định. Sự ổn định về chính trị đã tạo điều kiện cho các nhà đầu tư đầu tư nước ngoài vào Việt Nam ngày càng tăng. Mức tăng nguồn vốn đầu tư bình quân hàng năm là 7% (Nguồn: Viện chiến lược- Bộ Kế hoạch và Đầu tư).

Sự chuyển đổi sang nền kinh tế thị trường với xu hướng giảm sự độc quyền của một số NHTM Nhà nước, giúp cho các NHTM có cơ hội cạnh tranh lành mạnh hơn. Trong những năm tới Chính phủ Việt Nam tiếp tục thúc đẩy nhanh tiến trình cổ phần hóa các NHTM Nhà nước.

Tuy nhiên, do nền kinh tế mới chuyển đổi. hành lang pháp lý đã có nhiều thay đổi nhưng vẫn còn nhiều bất cập. Một mặt Chính phủ đang cố gắng

hoàn thiện khung pháp lý cho mọi thành phần tham gia thị trường đều bình đẳng. Nhiều bộ luật đã được thông qua, sửa đổi theo hướng thuận lợi hơn cho các NHTM như: Luật đầu tư nước ngoài, Luật chứng khoán (Nhằm thu hút vốn đầu tư trong nước và ngoài nước), Luật lao động (tạo điều kiện cho thị trường lao động phát triển), Luật đất đai, Luật hải quan, Luật thuế giá trị gia tăng ... giúp thị trường mở rộng. Các luật này tác động đến toàn nền kinh tế tạo điều kiện cho nền kinh tế phát triển trong đó có ngành Ngân hàng.

Trực tiếp tác động đến ngành kinh doanh Ngân hàng có các văn bản sau:

1. Quyết định số 24/2007/QĐ-NHNN do Thống đốc Ngân hàng Nhà nước ban hành ngày 7/6/2007 về “Quy chế cấp giấy phép thành lập và hoạt động Ngân hàng thương mại cổ phần” được đánh giá là siết chặt lại cơ chế thành lập ngân hàng bằng các quy định:

- Vốn điều lệ phải tối thiểu bằng mức vốn pháp định do Chính phủ quy định trong từng thời kỳ và thời gian hiện tại có quy định tối thiểu là 1.000 tỷ đồng;

- Phải có tối thiểu 100 cổ đông và cổ đông phải có năng lực và cam kết hỗ trợ ngân hàng;

- Người quản lý, điều hành phải có bằng Đại học trở lên về kinh tế, luật và phải có kinh nghiệm ít nhất 3 năm trong lĩnh vực tài chính, ngân hàng...

- Các nhà đầu tư nước ngoài không được góp vốn thành lập ngân hàng mới, mà chỉ được mua cổ phần của các ngân hàng nội địa đã hoạt động tối thiểu là 2 năm, với một hạn mức nhất định không quá 30%.

2. Quyết định số 457/2005/ QĐ-NHNN và Quyết định số 03/2007/ QĐ-NHNN về việc sửa đổi bổ sung một số điều của Quyết định số 457/2005/ QĐ-NHNN Quy định về các tỷ lệ đảm bảo an toàn trong hoạt động của TCTD; Quyết định số 493/2005/ QĐ-NHNN quy định về Phân loại nợ và trích lập dự phòng đã được sửa đổi, bổ sung bởi Quyết định số 18/2007/ QĐ-NHNN ngày 25/4/2007 của Thống đốc NHNN đã tạo cơ sở pháp lý nhất định để hoạt động kinh doanh của các NHTM hướng tới chuẩn mực an toàn theo tiêu chuẩn quốc tế.

Việc Việt Nam gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) vào 7/11/2006 là bước ngoặt vô cùng quan trọng trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam. Tuy nhiên, Các NHTMTN phải chấp nhận một thị trường cạnh tranh bình đẳng với NH nước ngoài đồng thời cũng bắt buộc phải tuân theo những

chuẩn mực quốc tế về thương mại, kinh doanh ngân hàng. Đây cũng là cơ hội nhưng cũng là thách thức rất lớn đối với các NHTMTN.

Bảng 1: Tóm tắt các yếu tố chính trị pháp luật

Tác lực	Ảnh hưởng đến ngành Ngân hàng	Ảnh hưởng đến NHTMTN	O/T
Chính trị ổn định	Tăng đầu tư, toàn ngành phát triển	Khách hàng và thị trường ổn định và tăng trưởng	O
Nền kinh tế thị trường	Các NHTMTN cạnh tranh bình đẳng	Khả năng cạnh tranh của các NHTMTN có quy mô nhỏ bị đe dọa trong thị trường có nhiều NH đã được tiêu chuẩn hóa theo ISO	T
Hội nhập Quốc tế	Các ngành, dân cư có cơ hội phát triển và sử dụng dịch vụ NH nhiều hơn. Đầu tư nước ngoài vào ngành tăng	NHTMTN có cơ hội cung cấp cho các khách hàng nhiều hơn nhưng phải cạnh tranh khốc liệt hơn	O
Luật pháp dần hoàn thiện	Tạo khung pháp lý cho ngành phát triển	NHTMTN được bảo vệ khi có tranh chấp	O
Chính sách bình ổn thị trường tiền tệ, kinh doanh NH của NH Nhà nước	Thúc đẩy các NHIM trong ngành tăng trưởng bền vững theo chuẩn mực quốc tế	Bớt đối thủ cạnh tranh : - Có vốn đầu tư thấp. - Kinh doanh không an toàn	O

1.2. Các yếu tố kinh tế

* Tình hình kinh tế trong nước

Trong những năm qua, sự chuyển đổi của nền kinh tế sang cơ chế thị trường. Kinh tế đất nước đã có bước phát triển đạt được mức tăng trưởng cao và ổn định. GDP tăng trung bình hàng năm 7-8%, Năm 2006 tăng đạt 8.7%, dự báo từ năm 2007 đến năm 2010 tăng trưởng bình quân hàng năm là 8.5%.

GDP tăng trưởng bình quân 5 năm giai đoạn 2006-2010 dự báo 7.5%-8%, trong đó công nghiệp có mức tăng khá cao 15 -15.5% (Nguồn : Viện chiến lược - Bộ Kế hoạch và Đầu tư).

* Đầu tư tại Việt Nam

Giai đoạn 2007-2010 tổng nguồn vốn đầu tư dự báo huy động được ở nước ta lên đến 1.450 nghìn tỷ đồng. Mức tăng bình quân hàng năm là 7%. Đến năm 2010, tổng mức đầu tư toàn xã hội là 423,3 nghìn tỷ đồng, tăng 32% so với mức thực hiện năm 2006 (Nguồn: Viện chiến lược- Bộ Kế hoạch và Đầu tư). Đây là những con số cho thấy triển vọng của nền kinh tế Việt Nam sẽ tiếp tục tăng trưởng trong 3 năm tới.

* Khách hàng:

+ Nhóm khách hàng thứ nhất của NHTM là Khách hàng doanh nghiệp. Đầu tư vào các doanh nghiệp chiếm tỷ trọng lớn nhất, đặc biệt là những ngành công nghiệp mũi nhọn như: dầu khí - hóa dầu, điện, than,... nhằm tiến tới đạt mục tiêu của hoạt động đầu tư nước ngoài giai đoạn 2005 – 2010 là thu hút khoảng 12 tỉ USD, đóng góp 15% GDP (Nguồn: Vụ tổng hợp kinh tế quốc dân - Bộ Kế hoạch và Đầu tư).

+ Nhóm khách hàng thứ hai của NHTM là dân cư. Với tốc độ tăng GDP của Việt Nam tăng trung bình hàng năm 7-8%, Năm 2006 tăng đạt 8.4%, dự báo từ năm 2007 đến năm 2010 tăng trưởng bình quân hàng năm là 8.5%. Chỉ số tiêu dùng bình quân trong 5 năm 2001-2005 là: 5% thấp hơn nhịp độ tăng GDP 0.67 lần (Nguồn: VNECONOMY cập nhật: 15/02/2006).

Đây là những con số cho thấy triển vọng của nền kinh tế VN sẽ tiếp tục tăng trưởng trong 5 năm tới.

Bảng 2: Tóm tắt các yếu tố về kinh tế

1.3. Các yếu tố tự nhiên

Tác lực	Ảnh hưởng đến ngành NH	Ảnh hưởng đến NHTMTN	O/T
Đầu tư công nghiệp tăng hàng năm 7.5%	Tăng đầu tư trong Ngành NH và các doanh nghiệp sử dụng DVNH	Tăng cơ hội bán sản phẩm DVNH cho doanh nghiệp.	O
GDP tăng bình quân hàng năm 8,5 %;	Nhu cầu DVNH tăng	Cơ hội tăng DVNH làm tăng doanh thu.	O

Đặc điểm của ngành Ngân hàng cần có mạng lưới chi nhánh rộng khắp ở các địa bàn kinh tế. Các NHTMTN với ưu thế bề dày phát triển đã có một hệ thống mạng lưới ở những vị trí kinh doanh tốt và khách hàng quen thuộc tạo sự thuận lợi nhất định trong kinh doanh.

Bảng 3: Tóm tắt các yếu tố về tự nhiên

1.4 . Các yếu tố xã hội

Tác lực	Ảnh hưởng đến NHTMTN	O/T
Hệ thống điểm giao dịch rộng khắp năm gần khu dân cư và các khu công nghiệp	Tạo sự thuận lợi cho khách hàng giao dịch	O

Năm 2005 dân số Việt Nam là 83 triệu người. Tốc độ tăng dân số dự báo là: 1.12%. Dân số nước ta đến năm 2010 khoảng 88.3 triệu người (Nguồn: Viện chiến lược- Bộ Kế hoạch và Đầu tư).

Hiện tại vẫn chưa phổ biến văn hóa sử dụng ngân hàng ở Việt nam thông qua một vài con số: Dự nợ cho vay chỉ bằng 60% GDP so với hơn 150% ở Trung Quốc; Chỉ có 5 triệu tài khoản trong số 84 triệu dân trong khi ở Thái Lan thì số tài khoản nhiều hơn số dân; Thẻ tín dụng thì chưa quá 500.000 cái, Thẻ ATM khoảng trên 2 triệu cái là những số liệu hết sức nhỏ bé so với tiềm năng phát triển dịch vụ ngân hàng cho dân cư. Với đời sống người dân ngày càng được cải thiện, đồng thời pháp luật cũng có điều chỉnh về việc thanh toán qua ngân hàng nên nhu cầu dùng các phương tiện thanh toán hiện đại qua tài khoản: Thẻ thanh toán, thẻ tín dụng... sẽ ngày càng tăng thay thế cho việc sử dụng thanh toán bằng tiền mặt rất mất an toàn như hiện nay. Dự báo thị trường các dịch vụ bán lẻ của Ngân hàng ngày càng mở rộng tới các tầng lớp dân cư.

Bảng 4: Tóm tắt các yếu tố về xã hội

1.5. Các yếu tố công nghệ

Tác lực	Ảnh hưởng đến ngành NH	Ảnh hưởng đến NHTMTN	O/T
Tốc độ tăng dân số 1.12%	Nhu cầu sử dụng DVNH tăng	Tăng cơ hội bán sản phẩm DV	O
Nhu cầu cải thiện cuộc sống và ý thức về chấp hành pháp luật	Người dân chuyển đổi sử dụng từ thanh toán tiền mặt sang chuyển khoản	Tăng cơ hội bán sản phẩm DV	O

dân cư và yêu cầu chất lượng dịch vụ thanh toán trong những thương vụ kinh doanh của doanh nghiệp; Xu hướng công nghệ ngân hàng điện tử hiện đại và an toàn ngày càng thâm nhập sâu rộng vào các doanh nghiệp và dân cư tạo sự thuận tiện cho người sử dụng: Thẻ thanh toán, đặt lệnh thanh toán qua mạng, điện thoại di động... nên từ năm 2007 đến năm 2010, dịch vụ thanh toán qua NHTM sẽ được lựa chọn và thay thế cho phương pháp thanh toán dùng tiền mặt phổ biến như hiện nay.

Bảng 5: Tóm tắt các yếu tố công nghệ

2. PHÂN TÍCH MÔI TRƯỜNG NGÀNH NGÂN HÀNG

Tác lực	Ảnh hưởng đến ngành NH	Ảnh hưởng đến NHTMTN	O/T
Công nghệ Ngân hàng điện tử hiện đại.	Nhu cầu DVNH tăng	Cơ hội bán DVNH tăng	O

Môi trường ngành có vai trò quyết định đến tính chất và mức độ cạnh tranh của các NHTM nói chung. Theo Micheal E.Porter, 5 tác lực quyết định lợi nhuận và mức cạnh tranh trong một ngành bao gồm: khách hàng mua, đối thủ cạnh tranh, người cung cấp công nghệ NH, đối thủ tiềm ẩn và sản phẩm thay thế. Phân tích các nhóm tác lực này sẽ giúp NHTMTN nhận ra các cơ hội và nguy cơ sẽ gặp phải trong kinh doanh.

2.1. Khách hàng mua sản phẩm DVNH:

Một cuộc khảo sát gần đây của Chương trình phát triển Liên Hiệp quốc (UNDP) phối hợp với Bộ Kế hoạch và Đầu tư đã đưa ra con số đáng lo ngại cho tình trạng cạnh tranh khách hàng của NHTMTN: 42% doanh nghiệp và 50% dân chúng sẽ chọn vay ở ngân hàng nước ngoài đồng thời 50% doanh nghiệp và 62% dân chúng sẽ lựa chọn ngân hàng nước ngoài để gửi tiền với lý do các Ngân hàng này có tính chuyên nghiệp cao hơn, thủ tục đơn giản hơn, dịch vụ tốt hơn và mức độ tin cậy cao hơn so với các NHTM trong nước.

Bảng 6: Các tác lực từ nhóm khách hàng mua:

2.2. Tình hình cạnh tranh trên thị trường DVNH:

Trong bối cảnh hội nhập thì áp lực cạnh tranh

Tác lực	Ảnh hưởng đến NHTMTN	O/T
Khách hàng lựa chọn DVNH theo thương hiệu	NHTMTN chưa thương hiệu mạnh bằng các NH nước ngoài	T
Thị trường tăng trưởng hàng năm 15-20%	Cơ hội giành thêm thị phần	O
Người dân sử dụng DVNH nhiều hơn	NHTMTN sẽ có cơ hội phát triển thị trường	O
Nhiều NHTM cạnh tranh trên thị trường	Khả năng mất thị phần	T

ngày càng đè nặng lên các NHTMTN với những hạn chế so với ngân hàng nước ngoài:

+ Năng lực tài chính còn non yếu; Theo dự đoán của VAFI – Hiệp hội các nhà đầu tư tài chính VN, quy mô trung bình của hệ thống NHTMVN 5 năm tới chỉ vào khoảng 100triệu 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.

+ Thế mạnh cung cấp dịch vụ của NH nước ngoài với thu dịch vụ chiếm tỷ trọng lớn (HSBC: doanh thu TTQT chiếm 1/3 tổng doanh thu) trong khi nguồn thu chủ yếu của NHTMTN là lĩnh vực tín dụng với độ rủi ro rất cao.

+ Trình độ công nghệ của các NH nước ngoài vượt xa so với các NHTMTN.

+ Trình độ quản lý của các NH nước ngoài với các chuyên gia quản lý ngân hàng cao cấp là lợi thế rất lớn của NH nước ngoài đồng thời còn tăng nguy cơ thu hút nhân lực của các NHTMTN về NH nước ngoài làm việc với môi trường chuyên nghiệp và thu nhập cao.

Bảng 7: Tóm tắt các tác lực đối thủ cạnh tranh:

2.3. Nhà cung cấp kỹ thuật công nghệ ngân hàng:

Trong bối cảnh hội nhập, thông tin về hiện

Tác lực	Ảnh hưởng đến NHTMTN	O/T
Các NH nước ngoài đang hoạt động hiệu quả mở rộng quy mô	NHTMTN bị áp lực cạnh tranh gay gắt hơn	T

đại hóa công nghệ ngân hàng được các nhà cung cấp công nghệ ngân hàng chào mời các NHTM với giá cả cạnh tranh đồng thời đưa ra các giải pháp công nghệ phù hợp với sự phát triển của từng NHTMTN.

Bảng 8: Tóm tắt các yếu tố về nhà cung cấp công nghệ ngân hàng:

2.4. Đối thủ tiềm ẩn trên thị trường DVNH:

Bảng 9: Tóm tắt các tác lực đối thủ tiềm ẩn:

2.5. Sản phẩm thay thế:

Tác lực	Ảnh hưởng đến NHTMTN	O/T
Thị trường cung cấp giải pháp kỹ thuật công nghệ mở rộng	Khả năng thương lượng với nhà cung cấp và có giải pháp phát triển công nghệ phù hợp	O

3. TÓM TẮT CÁC CƠ HỘI, NGUY CƠ CỦA MÔI TRƯỜNG KINH TẾ XÃ HỘI VÀ CỦA

Tác lực	Ảnh hưởng đến NHTMTN	O/T
Các tập đoàn lớn trên thế giới có nhiều khả năng đầu tư vào ngành Ngân hàng tại Việt Nam	NHTMTN bị áp lực cạnh tranh gay gắt hơn	T

NGÀNH NGÂN HÀNG

Tác lực	Ảnh hưởng đến NHTMTN	O/T
Khách hàng chuyển sang sử dụng DV của các Công ty Tài chính, Công ty chứng khoán, Quỹ đầu tư, tín dụng của nhà cung cấp hàng hóa...	NHTMTN mất khách hàng	T

Bảng 10: Tóm tắt các cơ hội, nguy cơ của môi trường vĩ mô

Bảng 11: Tóm tắt các cơ hội, nguy cơ của môi trường ngành

4. DỰ BÁO NHỮNG TÁC ĐỘNG CỦA MÔI TRƯỜNG KINH TẾ XÃ HỘI ĐẾN NGÂN

Tác lực	Ảnh hưởng đến ngành NH	Ảnh hưởng đến NHTMTN	O/T
Chính trị ổn định	Tăng đầu tư, toàn ngành phát triển	Nguồn cung cấp và thị trường ổn định và tăng trưởng	O
Nền kinh tế thị trường	Các NHTM cạnh tranh bình đẳng	Tăng khả năng cạnh tranh do các NHTMTN	O
Hội nhập Quốc tế	Đầu tư nước ngoài vào các ngành tăng và Nhu cầu TTQT tăng trưởng.	NHTMTN có cơ hội cung cấp DVNH cho các khách hàng nhưng phải cạnh tranh khốc liệt hơn	O
Luật pháp dần hoàn thiện	Tạo khung pháp lý cho ngành phát triển	NHTMTN được bảo vệ khi có tranh chấp	O
Chính sách tiền tệ bình ổn thị trường DVNH của NH Nhà nước	Thúc đẩy các NHTM trong ngành phát triển kinh doanh	Bớt đối thủ cạnh tranh : - Có vốn đầu tư thấp. - Kinh doanh có độ an toàn thấp	O
GDP tăng bình hàng năm 8 %	Nhu cầu sử dụng DVNH tăng	Cơ hội bán DVNH tăng	O
Đầu tư công nghiệp tăng hàng năm 7.5%	Nhu cầu sử dụng DVNH tăng	Sản lượng bán tăng làm tăng doanh thu.	O
Hệ thống mạng lưới rộng khắp		Cơ hội bán DVNH tăng	O
Tốc độ tăng dân số 1.12%	Nhu cầu sử dụng DVNH tăng	Cơ hội bán DVNH tăng	O
Nhu cầu cải thiện cuộc sống, an toàn trong thanh toán và ý thức về pháp luật.	Người dân chuyển đổi thời quen từ thanh toán tiền mặt sang chuyển khoản và sử dụng nhiều hơn DVNH	Cơ hội bán DVNH tăng	O
Giải pháp công nghệ mới trong lĩnh vực ngân hàng được cung cấp rộng rãi.	DVNH đáp ứng được nhu cầu: an toàn, nhanh chóng chính xác.	Cơ hội bán DVNH tăng	O

HÀNG THƯƠNG MẠI VIỆT NAM SAU HỘI NHẬP WTO

Các tác lực trong môi trường ngành	Ảnh hưởng đến NHTMTN	O/T
Mạng lưới rộng	NHTMTN tiếp cận khách hàng thuận lợi hơn	O
Khách hàng lựa chọn sản phẩm dịch vụ NH theo thương hiệu	Nhiều NHTMTN chưa phải có thương hiệu mạnh	T
Thị trường tăng trưởng hàng năm 15-20%	NHTMTN sẽ có cơ hội phát triển thị trường	O
Dân cư sử dụng DVNH nhiều hơn	NHTMTN sẽ có cơ hội phát triển thị trường	O
Nhiều NH cạnh tranh trên thị trường	Khả năng mất thị phần	T
Các tập đoàn lớn trên thế giới có nhiều khả năng đầu tư vào ngành NHVN	NHTMTN bị áp lực cạnh tranh gay gắt hơn	T
Khách hàng chuyển vốn sang đầu tư chứng khoán; đồng thời sử dụng các dịch vụ của Công ty Tài chính, Quỹ đầu tư, tín dụng của nhà cung cấp hàng hóa...	NHTMTN mất khách hàng	T

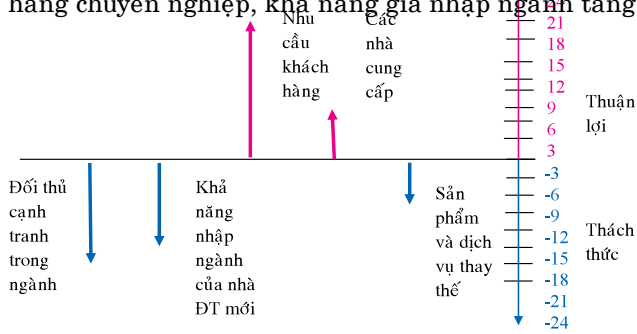
Dựa trên cơ sở phân tích các cơ hội và nguy cơ của môi trường vĩ mô đến ngành Ngân hàng ; Giả sử, năm lực lượng tác động đến hoạt động sản xuất kinh doanh của NHTMTN được cho điểm tác động từ 1-5: 1 là yếu nhất, 5 là mạnh nhất. Các tác động có tính tích cực được cho điểm (+), các yếu tố tiêu cực được cho điểm (-).

Theo mô hình này, năm lực lượng kinh doanh trong môi trường hiện tại và tương lai đều chịu ảnh hưởng của các tác lực: Chính phủ, pháp luật, kinh tế, xã hội, công nghệ.

Biểu đồ mô hình PETS (phân tích năng lực cạnh tranh ngành NH)

Nhận xét: Theo bảng đánh giá trên thì đối với NHTMTN các ảnh hưởng tích cực có, thách thức khó khăn có: Cạnh tranh trong ngành tăng và áp

lực nhất là phải cạnh tranh với các NH nước ngoài có thương hiệu nổi tiếng, vốn rất lớn, quản trị Ngân hàng chuyên nghiệp, khả năng gia nhập ngành tăng



Năm lực lượng cạnh tranh	Đối thủ cạnh tranh hiện tại trong ngành	Khả năng nhập ngành của đối thủ mới	Khách hàng và nhu cầu	Nhà cung cấp công nghệ NH	Các DV Tài chính Khác thay thế
Hiện tại.	Cạnh tranh trong ngành rất gay gắt	Thị trường hấp dẫn, có nhiều đối thủ tiềm ẩn.	Nhu cầu sử dụng DVNH tăng cao	Công nghệ hiện đại -> thuận lợi trong phục vụ khách hàng	Sản phẩm thay thế không ưu việt hơn.
Những ảnh hưởng trong giai đoạn 2007-2010					
Chính phủ: Chính trị ổn định tạo môi trường kinh doanh ổn định	Tạo điều kiện cạnh tranh	Khả năng đầu tư ngành NH cao	Sản xuất phát triển	sẵn sàng cung cấp, điều kiện ưu đãi	Gia tăng
	-2	-2	+4	+2	-2
Pháp luật: Dẫn được hoàn thiện. Rào cản những đối thủ nhỏ nhập ngành.	Đối thủ tăng do thị trường NH tăng trưởng cao	Môi trường KD lành mạnh hơn.	Khách hàng yêu cầu tăng	Thị trường ổn định	Môi trường KD lành mạnh.
	-3	-4	+3	+1	-2
Kinh tế: Đầu tư công nghiệp tăng, GDP tăng	Tăng cạnh tranh	Tăng	Tăng cao	Thị trường ổn định	SP thay thế tăng
	-3	-1	+4	+1	-3
Xã hội: Tốc độ tăng dân số, nhu cầu cải thiện cuộc sống. Thị trường phát triển	Tăng cạnh tranh	Hấp dẫn	Nhu cầu tăng	Thị trường tốt cho nguồn cung cấp.	
	-3	-3	+4	+2	-1
Công nghệ: Các công nghệ mới trong các ngành yêu cầu sử dụng các DVNH nhiều hơn	Tăng cạnh tranh	Tăng	Thị trường mở rộng	Nhu cầu tăng	KH chuyển dùng DVNH
	-1	-2	+4	+1	+1
5 Lực lượng trong tương lai	Đối thủ cạnh tranh tăng lên	Khả năng nhập ngành của đối thủ mới tăng lên	Khách hàng và nhu cầu tăng	Các nhà cung cấp tăng, điều kiện đàm phán dễ dàng	Các sản phẩm và dịch vụ thay thế tăng
	(-16)	(-14)	(+24)	(+9)	(-8)

nhưng nhu cầu sử dụng DVNH trên thị trường cũng tăng trưởng rất cao. Do vậy trong tương lai, NHTMTN có nhiều tiềm năng phát triển nhưng sẽ còn bị cạnh tranh gay gắt hơn nữa ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO.

• **Sách:**

- [1] Fred R. David.(2003). Khái quát về quản trị chiến lược. Nhà xuất bản Thống kê
- [2] Michel E.Porter. (1996). Chiến lược kinh doanh. Nhà xuất bản Khoa học Kỹ thuật

• **Tài liệu trên Internet:**

- [3] Website của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, Bộ Kế hoạch và Đầu tư; *VNECONOMY*.

• **Đài truyền hình:**

- [4] Bùi Thị Minh Hằng: Bài giảng chiến lược - Đài truyền hình Bình Dương

KINH NGHIỆM TRONG HOẠT ĐỘNG QUẢN LÝ VỐN TỰ CÓ

Quản lý vốn tự có hay quản lý an toàn vốn thực chất là quản lý sự hài hòa giữa rủi ro và thu nhập, tạo môi trường tài chính lành mạnh để ngân hàng phát triển ổn định. Quản lý an toàn vốn hữu hiệu cũng là điều kiện để các ngân hàng nhanh chóng tiếp cận với các công nghệ đo lường đánh giá an toàn vốn hiện đại, tiên tiến có độ chính xác cao. Theo tiến trình toàn cầu hóa, cùng với sự gia tăng những ràng buộc của luật lệ ngân hàng thế giới các yêu cầu về đánh giá an toàn vốn sẽ ngày càng khắt khe hơn. Trước mắt, việc thực thi các chuẩn mực của quy chế Basel đang là một trong những thách thức hàng đầu đối với các NHTM, đặc biệt đối với các NHTM nhỏ, yếu kém ở các nước đang phát triển.

Quản lý an toàn vốn tự có hiện nay càng cần được quan tâm hơn, khi tốc độ toàn cầu hóa đang diễn ra với tốc độ nhanh, môi trường cạnh tranh trong hoạt động ngân hàng đang đứng trước những thay đổi lớn cả về bản chất và cấp độ, cùng với việc chứng khoán hóa các tài sản đòi hỏi các hoạt động tài chính phải được quản lý theo giá trị thị trường cũng góp phần làm các nguy cơ rủi ro trở nên ngày càng phức tạp và khó giải quyết hơn. Trên thế giới, trước áp lực thực thi cùng lúc cả quy chế Basel II và Luật Sarbanes-Oxley vào năm 2007, sự phát triển mạnh mẽ của các công nghệ kinh doanh mới và những thay đổi trong nhu cầu của khách hàng đang buộc các ngân hàng phải đẩy nhanh đổi mới toàn diện chiến lược quản lý kinh doanh;

Tại Việt Nam, cùng với quá trình chuyển đổi kinh tế và hội nhập kinh tế quốc tế nhanh chóng, sự gia tăng đầu tư và cạnh tranh của các NHTM nước ngoài và sự phát triển của hàng loạt các doanh nghiệp vừa và nhỏ cũng đang yêu cầu các NHTM trong nước phải sớm định vị lại thị trường mục tiêu và chiến lược quản lý vốn tự có theo hướng bền vững. Xuất phát từ những nhà kinh doanh ngân hàng còn quá non trẻ, trình độ công nghệ khởi đầu thấp, quy mô nhỏ bé,... để phát triển và tham gia thành công vào tiến trình hội nhập các NHTM Việt Nam tất yếu cần phải khẩn trương tăng vốn và đổi mới toàn diện hoạt động. Tuy nhiên, trong thời gian gần đây vốn ở nhiều ngân hàng lại tăng bất cập, thiếu mục tiêu và khó kiểm soát. Điều này đã và đang tạo ra những nguy cơ bất ổn có thể ảnh hưởng đến sự an toàn chung của toàn hệ thống. Khảo cứu kinh nghiệm quản lý vốn tự có của hoạt động ngân hàng từ các nước là căn cứ cơ bản để các NHTM Việt Nam tìm kiếm được giải pháp tiếp cận phù hợp với yêu cầu chuẩn hóa an toàn vốn chung của thế giới, và nhanh chóng hiện đại hóa nhằm sớm đạt được sự tương hợp cần thiết với hoạt động ngân hàng thế giới, đây cũng là điều kiện để thúc đẩy tăng trưởng, mở rộng