

Một số xu hướng cạnh tranh phát triển thị trường dịch vụ tài chính - ngân hàng

LÊ HÙNG

Lý luận kinh tế học hiện đại và thực tiễn trên thế giới đã chỉ ra rằng, ở đâu có sự phát triển mạnh mẽ và sự cạnh tranh sôi động của thị trường dịch vụ tài chính - tiền tệ và hoạt động ngân hàng thì ở đó nền kinh tế có sức mạnh, có tốc độ tăng trưởng cao. Hay nói cách khác, sự phát triển của dịch vụ tài chính - tiền tệ và hoạt động ngân hàng là thước đo trình độ phát triển của nền kinh tế đó.

Trong những năm gần đây, khi toàn cầu hóa về mặt kinh tế đang diễn ra mạnh mẽ và Việt Nam đang hội nhập nhanh chóng vào nền kinh tế thế giới, thì không còn nghi ngờ gì nữa, chúng ta thấy dịch vụ tài chính - ngân hàng ở nước ta đang phát triển hết sức mạnh mẽ, đem lại nhiều tiện ích khác nhau cho người dân, góp phần tăng hiệu quả kinh doanh cho doanh nghiệp, thúc đẩy chu chuyển vốn trong xã hội và thúc đẩy nền kinh tế phát triển với tốc độ nhanh và bền vững hơn.

Hội nhập kinh tế quốc tế, thuật ngữ dịch vụ tài chính - ngân hàng ở nước ta trong thời gian qua cũng có cách hiểu khác nhau. Trong thực tiễn, trên nhiều diễn đàn, nhiều tài liệu người ta có thể gọi là *dịch vụ tài chính*, hay *dịch vụ ngân hàng*, hoặc *dịch vụ tài chính - ngân hàng*. Song theo tác giả bài viết thì đó là *các dịch vụ về tiền tệ và phi tiền tệ do các tổ chức trung gian tài chính cung cấp*. Đồng thời trong xu hướng phát triển ngân hàng đa năng hiện nay trên thế giới trong xu thế hội nhập, thì một ngân hàng được coi như một tập đoàn ngân hàng đa năng, kinh doanh cả các lĩnh vực trước đây thuộc ngành tài chính, như: kinh doanh bảo hiểm, quản lý quỹ đầu tư, kinh doanh chứng khoán, bảo lãnh phát hành

trái phiếu chính phủ, cung cấp các dịch vụ tư vấn, mua bán nợ, các nghiệp vụ đầu tư khác,... Do đó, bài viết sử dụng cụm từ thống nhất chung là dịch vụ ngân hàng.

Nhìn nhận lại về nhận thức, chiến lược, tổ chức triển khai phát triển dịch vụ ngân hàng ở nước ta kể từ khi bắt đầu công cuộc đổi mới nền kinh tế cho đến nay có thể được chia làm ba giai đoạn:

• **Giai đoạn đầu công cuộc đổi mới hoạt động ngân hàng:** được tính từ năm 1988 khi từ ngân hàng một cấp chuyển thành hệ thống ngân hàng hai cấp: Ngân hàng Nhà nước xây dựng, điều hành chính sách tiền tệ, thực hiện chức năng quản lý nhà nước về tiền tệ và hoạt động ngân hàng; hệ thống ngân hàng thương mại và tổ chức tín dụng, chuyên kinh doanh tiền tệ và các dịch vụ ngân hàng,... cho đến những năm thập kỷ 90 của thế kỷ trước. Đây là giai đoạn cùng với việc ra đời mới hàng loạt ngân hàng thương mại cổ phần, ngân hàng liên doanh chi nhánh ngân hàng nước ngoài,... thì nhận thức về hoạt động dịch vụ của các ngân hàng thương mại (NHTM) ở nước ta là những hoạt động phi tín dụng của ngân hàng. Trong giai đoạn này các NHTM nước ta hầu như chỉ tập trung vào hoạt động tín dụng, huy động vốn để cho vay, chênh lệch giữa lãi suất huy động và lãi suất cho vay khá cao, bình quân lên tới 0,5% hoặc cao hơn nữa. Đến mức trong giai đoạn này Quốc hội đã phải ra Nghị quyết yêu cầu NHTM cho vay vốn với lãi suất chênh lệch không được vượt quá 0,35%/tháng so với

Lê Hùng, TS, Trường Đại học Ngân hàng thành phố Hồ Chí Minh.

binh quân lãi suất huy động vốn đầu vào. Hoạt động dịch vụ mang lại thu nhập rất thấp, chỉ chiếm từ 0,2% đến 2-3% tùy từng ngân hàng, còn lại từ 97% đến 99% thu nhập của ngân hàng là từ tín dụng, tức là thu từ chênh lệch giữa lãi suất cho vay và lãi suất huy động vốn. Một nguyên nhân khách quan khác của nền kinh tế trong giai đoạn này là thu nhập của người dân còn thấp, độ mở của nền kinh tế còn hạn chế, đặc biệt là du lịch quốc tế, du học quốc tế, đầu tư nước ngoài, xuất khẩu lao động, kiều hối,... chưa phát triển, nên nhu cầu dịch vụ ngân hàng trên thị trường chưa cao. Trong giai đoạn này chỉ có hoạt động thanh toán quốc tế, chuyển tiền kiều hối, chuyển tiền trong nước là khá phát triển,... còn các dịch vụ thẻ, kinh doanh ngoại hối, tín dụng tiêu dùng,... đã bắt đầu hình thành nhưng hầu như chưa phát triển.

• **Giai đoạn đầu thực hiện hai đề án cơ cấu lại hệ thống NHTM nhà nước và NHTM cổ phần theo Quyết định của Chính phủ:** tính từ sau khi xảy ra cuộc khủng hoảng tài chính - tiền tệ trong khu vực cho đến cuối năm 2005. Trong giai đoạn này yêu cầu hội nhập của hệ thống ngân hàng Việt Nam, trước hết là thực hiện các cam kết của Hiệp định Thương mại Việt Mỹ (BTA), một số nội dung về mở cửa thị trường dịch vụ tài chính bắt đầu có hiệu lực từ năm 2002, nên dịch vụ ngân hàng bước đầu được các NHTM trong nước tập trung quan tâm. Bên cạnh đó lượng khách du lịch quốc tế đến Việt Nam, số lượng người đi xuất khẩu lao động nước ngoài, người Việt Nam đi du học, tiền kiều hối chuyển về nước, vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài, kiều bào về đầu tư trong nước... tăng trưởng nhanh, nên nhu cầu dịch vụ ngân hàng cũng phát triển. Về nhận thức hoạt động dịch vụ trong giai đoạn này có hai trường phái quan điểm: một số người cho rằng tất cả các hoạt động của một NHTM đều coi là dịch vụ tài chính; một số người khác thì cho rằng chỉ những hoạt động phi tín dụng

mới được coi là dịch vụ ngân hàng. Song dù nhận thức và quan điểm như thế nào đi chăng nữa thì các NHTM ở nước ta cũng đã tập trung đầu tư cả tài chính, công nghệ, nhân lực,... cho phát triển dịch vụ ngân hàng tiện ích và nhiều dịch vụ hiện đại, như: phát hành và thanh toán thẻ nội địa, đại lý phát hành và thanh toán thẻ tín dụng quốc tế, kinh doanh ngoại tệ và đầu tư vốn trên thị trường tiền tệ quốc tế, phát triển mạng lưới chi trả kiều hối, đa dạng hóa các sản phẩm tín dụng tiêu dùng,... cũng theo đó tỷ trọng thu nhập từ dịch vụ phi tín dụng trong cơ cấu tổng thu nhập của một NHTM cũng tăng lên tới 8-10%, thậm chí có NHTM đạt tới 20%.

• **Giai đoạn hiện nay:** có thể tính từ đầu năm 2006 khi Việt Nam chuẩn bị là thành viên chính thức của Tổ chức Thương mại thế giới - WTO, và đến hiện nay khi hệ thống ngân hàng Việt Nam đang bắt đầu thực hiện các cam kết đầu tiên về mở cửa thị trường dịch vụ tài chính phù hợp với thông lệ quốc tế. Vấn đề nhận thức về dịch vụ tài chính của NHTM đã được đồng đạo giới quản trị kinh doanh ngân hàng thể hiện tập trung thống nhất ở quan điểm cho rằng: đó là tất cả các hoạt động, các sản phẩm, dịch vụ của một NHTM. Cùng với nhận thức và quan điểm đó thì cạnh tranh phát triển dịch vụ của các NHTM ở nước ta đang rất sôi động và phát triển mạnh theo các xu hướng sau đây:

Một là, thành lập các công ty kinh doanh độc lập chuyên sâu về từng lĩnh vực dịch vụ mà nền kinh tế đang có nhu cầu lớn

Điều rõ nét và dễ nhận thấy là đến nay đã có 18 NHTM thành lập và đưa vào hoạt động có hiệu quả Công ty chứng khoán trực thuộc. Bên cạnh đó các NHTM cũng phối hợp với các Công ty chứng khoán thực hiện dịch vụ cho vay cầm cố cổ phiếu, cầm cố chứng khoán để đầu tư chứng khoán. Một số NHTM còn liên doanh với một số định chế tài chính nước ngoài thành lập Công ty quản lý Quỹ đầu tư chứng khoán

và thành lập Quỹ đầu tư chứng khoán, như: Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam, Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam, NHTM cổ phần Sài Gòn thương tín,... Đặc biệt cuối tháng 4-2007, Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam đã công bố: ngân hàng này cùng với 6 tập đoàn, tổng công ty lớn khác trong nước thành lập một Công ty quản lý quỹ công nghiệp và năng lượng lớn nhất Việt Nam, với số vốn lên tới 10.000 tỷ đồng, tương đương với 625 triệu USD. Bên cạnh đó một số NHTM khác còn triển khai nghiệp vụ lưu ký chứng khoán, thanh toán bù trừ chứng khoán và ngân hàng giám sát. Hiện nay khoảng 8 NHTM cổ phần khác ở Việt Nam đang khẩn trương hoàn tất hồ sơ để nhận giấy phép thành lập Công ty chứng khoán, hoặc hoàn chỉnh để án xin thành lập Công ty chứng khoán.

Hai là, phát triển dịch vụ ngân hàng bán lẻ tiện ích và hiện đại.

Hiện nay khái niệm về dịch vụ ngân hàng bán buôn và dịch vụ ngân hàng bán lẻ đã tương đối rõ nét. Theo đó dịch vụ ngân hàng bán buôn là dành cho các công ty, tập đoàn kinh doanh,...; còn dịch vụ ngân hàng bán lẻ là dành cho khách hàng cá nhân. Dịch vụ ngân hàng bán lẻ đang có sự cạnh tranh mạnh mẽ giữa các NHTM trên các lĩnh vực chính sau đây:

- *Tăng tiện ích của tài khoản cá nhân.* Ngoài chức năng là tài khoản tiền gửi thông thường của cá nhân, các NHTM còn cung cấp dịch vụ ngân hàng thấu chi trên tài khoản, với hạn mức thấu chi dựa trên thu nhập ổn định hàng tháng, mức tiền lương, tài sản đảm bảo khác,... Hiện nay NHTM cổ phần Á Châu - ACB, NHTM cổ phần Kỹ thương - Techcombank, NHTM cổ phần Xuất nhập khẩu Việt Nam - Eximbank,... đang khá thành công về loại hình dịch vụ này. Hầu hết các NHTM đang cung cấp dịch vụ thẻ trên tài khoản cá nhân, chủ yếu là thẻ ATM nội địa, một số đối tượng khách hàng và một số NHTM

còn phát hành thẻ tín dụng quốc tế: VISA, Master Card, Amex,... Dịch vụ chi trả lương qua tài khoản cá nhân, thanh toán tiền hàng hóa và dịch vụ, chuyển tiền và thanh toán khác,... cũng đang phát triển mạnh. Theo kế hoạch và theo dự thảo Chỉ thị của Thủ tướng Chính phủ, từ đầu năm 2008, cả nước sẽ thực hiện dịch vụ trả lương qua thẻ ATM, do đó đây là cơ hội và cũng là thách thức đối với các NHTM Việt Nam. Hiện nay Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam đã và đang tiếp tục triển khai trên diện rộng dịch vụ thanh toán hóa đơn tiền điện, điện thoại với viễn thông điện lực, bưu điện Hà Nội, Vinaphone, Citiphone, Mobilephone, VMS,... NHTM cổ phần Đông Á cũng phát triển dịch vụ thanh toán tiền điện, nước,... qua dịch vụ thẻ trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh, tỉnh Bình Dương. Đặc biệt là dịch vụ chi trả lương qua tài khoản trên cơ sở sử dụng dịch vụ ngân hàng tự động ATM được nhiều doanh nghiệp có đông công nhân, tổ chức có đông người lao động chấp nhận. Dẫn đầu về lĩnh vực dịch vụ này là Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam, NHTM cổ phần Đông Á. Liên minh thẻ do Vietcombank chủ trì đã thu hút được 20 ngân hàng thành viên. Ngoài một số NHTM cổ phần trong nước đã kết nối mạng thanh toán thẻ ATM với Vietcombank, như: NHTM cổ phần Quân đội, NHTM cổ phần Quốc tế, NHTM cổ phần Xuất nhập khẩu - Eximbank, NHTM cổ phần Hàng hải, NHTM cổ phần Kỹ thương... thì còn có một số ngân hàng liên doanh, như: Chohung Vina Bank, Lào - Việt Bank, Indovina Bank. Mới đây Indovina Bank đã ký kết hợp đồng đại lý thanh toán thẻ với Vietcombank, trở thành ngân hàng đại lý hợp tác thanh toán thẻ nội địa và quốc tế theo mô hình kết nối hàng ngang với Vietcombank. Khách hàng có thẻ của Indovina Bank và 19 ngân hàng thành viên khác trong liên minh thẻ có thể giao dịch được với nhau, sử dụng trong hệ thống máy ATM của các ngân hàng trong liên minh.

BẢNG 1: Tổng hợp số liệu thẻ của các ngân hàng hoạt động thẻ Việt Nam đến ngày 31-12-2006

TT	Ngân hàng	Số lượng thẻ		Máy ATM	POS
		Thẻ nội địa	Thẻ quốc tế		
1.	NH Ngoại thương Việt Nam	1.550.000	72.500	740	4.500
2.	NH Công thương Việt Nam	487.575	3.895	400	800
3.	NHNo&PTNT Việt Nam	625.878	0	602	139
4.	NH Đầu tư và Phát triển Việt Nam	580.000	0	400	
5.	NH TMCP Sài Gòn Công thương	100.000	0	53	300
6.	NH TMCP Đông Á	600.000	0	250	500
7.	NH TMCP Á Châu	23.423	199.678	60	6.251
8.	NH TMCP Sài Gòn (*)	2.235		4	
9.	NH TMCP Xuất nhập khẩu	20.233	16.710	20	
10.	NHTMCP Kỹ thương	150.000	12.200	165	2.300
11.	NHTM CP Quân đội	19.821	0	24	
12.	NHTMCP Ngoài quốc doanh	252		1	
13.	NHTMCP Sài Gòn thương tín (8)	46.450	600	58	123
14.	NH TMCP Quốc tế	85.000	2.100	60	500
15.	NHTMCP Việt Á	534		5	
16.	NH TMCP Phương Đông	7.861	0	0	0
17.	<i>Tổng cộng</i>	<i>4.298.875</i>	<i>242.531</i>	<i>2.7822</i>	<i>11.282</i>

Nguồn : Hiệp hội Ngân hàng

So với năm 2005:

- Số thẻ nội địa đạt khoảng 170%
- Số thẻ quốc tế đạt khoảng 180%
- Máy ATM đạt 160%
- Máy POS đạt khoảng 180%

Ghi chú (*) : số hiệu ngân hàng đến ngày 30-6-2006

Cuối tháng 5-2007, NHTM cổ phần Kỹ thương trở thành NHTM đầu tiên của Việt Nam chính thức đưa vào sử dụng dịch vụ Internet Banking đối với khách hàng. Với sản phẩm F@st i - Bank, khách hàng truy cập qua Internet và thực hiện các dịch vụ và tài khoản của mình, như: chuyển khoản thanh toán tiền cho các tài khoản trong hệ thống Techcombank, tài khoản tại ngân hàng khác, cập nhật giao dịch tài khoản,...

Khoảng gần 10 NHTM cổ phần tại thành phố Hồ Chí Minh mở dịch vụ huy động vốn và cho vay bằng vàng. NHNo&PTNT Việt Nam có hai Công ty kinh doanh vàng bạc ở phía Bắc và phía Nam. Riêng NHTM cổ phần Á Châu - ACB từ cuối tháng 5-2007 chính thức mở sàn giao dịch vàng tại thành phố Hồ Chí Minh. Sàn giao dịch vàng này hoạt động theo nguyên tắc khớp lệnh liên tục.

- Đa dạng các sản phẩm của dịch vụ ngân hàng cá nhân. Các NHTM đang mở rộng dịch vụ cho vay vốn trả góp mua ô tô, kể cả xe du lịch gia đình, xe du lịch kinh doanh, xe vận tải,... được phối hợp với các đại lý bán xe và dựa trên thu nhập, tài sản đảm bảo tiền vay của người mua xe ô tô, với thời hạn được vay lên tới 4 - 5 năm và số tiền vay tương ứng với 60% đến 90% giá mua xe. Dịch vụ mua nhà trả góp cũng đang phát triển mạnh tại các đô thị, được đồng đảo các cặp gia đình trẻ có thu nhập khá và ổn định hoàn nguyên, với thời hạn vay tối đa lên tới 10 - 15 năm. Các dịch vụ khác, như: cho vay tiền đi du học nước ngoài, đi chữa bệnh ở nước ngoài, tiền đặt cọc đi xuất khẩu lao động,... cũng được các NHTM mở rộng trong phạm vi cả nước.

Thành công nhất trong lĩnh vực đa dạng hóa sản phẩm tín dụng tiêu dùng là hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam. Các chi nhánh NHNo&PTNT trong toàn quốc mở rộng cho vay vốn làm nhà, sửa chữa nhà ở, mua xe máy, mua sắm các tiện nghi sinh hoạt khác,... đối với giáo viên, cán bộ công nhân viên, người hưởng lương,... trên địa bàn. Một số chi nhánh NHNo&PTNT nhiều huyện miền núi phía Bắc cho vay tiêu dùng đối tượng trên chiếm tới 40% đến 60% tổng dư nợ của đơn vị. Tổng dư nợ cho vay tiêu dùng của hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam đến nay lên tới trên 10.000 tỷ đồng.

- Gia tăng tính tiện lợi về dịch vụ tài khoản cho khách hàng dựa trên công nghệ ngân hàng hiện đại. Nhiều NHTM, như: ACB, Eximbank, Vietcombank cung cấp dịch vụ ngân hàng Internet Banking, Mobile Banking,... cho chủ tài khoản. Theo đó trên cơ sở Password do ngân hàng cung cấp, khách hàng có thể kiểm tra số dư trên tài khoản, nhật ký giao dịch tài khoản, số tiền đã được thanh toán hay chuyển cho, thông tin tỷ giá và lãi suất,... qua mạng Internet tại bất cứ nơi nào. Với dịch vụ Mobile Banking, ngân hàng chủ động thông báo cho khách hàng thông tin về tài khoản, số dư

hay số tiền được chuyển về, số tiền đến hạn phải thanh toán,... Trong nhịp sống công nghiệp hiện đại, đồng đảo khách hàng hoan nghênh tiện ích dịch vụ tài khoản này.

Ba là, mở rộng các dịch vụ ngân hàng quốc tế.

Ngoài các dịch vụ thanh toán quốc tế, kinh doanh tiền tệ trên thị trường hối đoái quốc tế, đầu tư vốn trên thị trường tiền tệ ở nước ngoài thì nhiều dịch vụ ngân hàng quốc tế khác thời gian gần đây cũng được các NHTM đẩy mạnh triển khai. Điển hình và tiêu biểu nhất trong lĩnh vực này là mới đây Thống đốc NHNN đã chấp thuận cho 3 NHTM được thực hiện dịch vụ kinh doanh vàng trên tài khoản ở nước ngoài - đó là: NHTM cổ phần Sài Gòn, NHTM cổ phần Phương Nam và Ngân hàng Phát triển nhà đồng bằng sông Cửu Long. NHTM cổ phần Kỹ thương cung cấp dịch vụ Option về kinh doanh cà phê kỳ hạn trên thị trường London cho nhiều doanh nghiệp trong nước. Các dịch vụ ngân hàng khác, như: bao thanh toán - Factoring, quyền chọn tiền tệ - Option, hoán đổi lãi suất,... cũng được nhiều NHTM giới thiệu cho khách hàng.

Từ cuối tháng 5-2007, hai chi nhánh ngân hàng nước ngoài đầu tiên tại Việt Nam là HSBC và Standard Chartered Bank đã chính thức lần đầu tiên tiến hành giao dịch liên ngân hàng về hoán đổi lãi suất đồng Việt Nam (VND IRS), đánh dấu một bước mới trên thị trường hoán đổi lãi suất nội tệ liên ngân hàng. Với giao dịch hoán đổi lãi suất có kỳ hạn 5 năm, HSBC trả một lãi suất thả nổi VNIBOR 1 kỳ hạn 3 tháng, với khối lượng 3 triệu USD và nhận lãi suất VND cố định từ Standard Chartered Bank. Thị trường tiền VND sẽ tiếp bước các thị trường tiền tệ khác trong khu vực Đông Nam Á và sẽ phát triển thành thị trường phái sinh lãi suất có tính thanh khoản cao, cho phép các doanh nghiệp và ngân hàng quản trị rủi ro về lãi suất, phù hợp với thông lệ quốc tế.

Hiện nay Hiệp hội bao thanh toán quốc tế có 200 thành viên ở 60 quốc gia thì Việt Nam có 11 ngân hàng đã được cấp phép thực hiện dịch vụ bao thanh toán, bao gồm 4 NHTM trong nước: Vietcombank, ACB, Sacombank, Techcombank và 7 chi nhánh ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam.

Dịch vụ quản lý vốn trên tài khoản của khách hàng đã được Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam triển khai đối với Tổng công ty công nghiệp tàu thủy Việt Nam về khoản vốn gần 750 triệu USD trái phiếu quốc tế phát hành cuối năm 2005.

Hiện tại ở Việt Nam có 6 NHTM được chấp nhận làm đại lý phát hành và thanh toán thẻ tín dụng quốc tế của các tổ chức thẻ: Visa, Master Card, Amex,... Theo tổ chức Visa, số lượng thẻ ghi nợ - Visa Debit tại thị trường Việt Nam năm 2006 đã tăng 123% so với năm 2005, tương đương với 118.000 thẻ, đưa Việt Nam trở thành quốc gia có tốc độ phát triển loại thẻ này nhanh nhất thế giới. Trong năm 2005 tại Việt Nam đã phát hành được 53.000 thẻ Visa Debit.

Đặc biệt là dịch vụ chuyển tiền kiều hối đang được phát triển mạnh tại các NHTM Việt Nam, nhiều NHTM phối hợp với các tổ chức quốc tế như Western Union,... song dẫn đầu vẫn là Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam và NHTM cổ phần Đông Á. Riêng NHTM cổ phần Đông Á thành lập riêng một Công ty kiều hối, đạt doanh số chi trả gần 700 triệu USD trong năm 2006, chiếm 14% thị phần chi trả kiều hối trong cả nước.

Trong một nền kinh tế sôi động, thị trường chứng khoán phát triển nhanh, thị trường dịch vụ tài chính - ngân hàng có sự cạnh tranh mạnh mẽ,... sẽ lại càng thúc đẩy tăng trưởng kinh tế vững chắc và các luồng chu chuyển vốn với tốc độ nhanh.

Tuy nhiên cũng nhận thấy một thực tế là *sự hợp tác trong phát triển dịch vụ của các NHTM Việt Nam rất hạn chế*:

Một là, tại Việt Nam hiện đang có 4 mạng liên kết thẻ hoạt động độc lập với

nhau. Để nâng cao khả năng cạnh tranh cũng như đáp ứng yêu cầu phát triển thị trường thẻ thì cả 4 mạng nói trên cần được kết nối thành một mạng thống nhất.

Hai là, về công nghệ kết nối mạng ATM, cũng theo đánh giá, phân tích của giới chuyên môn về công nghệ thẻ, thì mạng liên kết hệ thống máy ATM do Vietcombank đứng đầu hiện nay đây là mạng mô hình liên kết kiểu hình tháp, hay còn gọi là mạng ứng dụng mỗi liên kết hàng dọc, các ngân hàng trong khu vực thực hiện từ đầu thập kỷ 80 thế kỷ trước. Nhận xét đó được một chuyên gia Việt Nam làm việc trong một chi nhánh ngân hàng nước ngoài tại nước ta đưa ra. Theo chuyên gia này, ưu điểm của mô hình nói trên là chi phí thấp hơn, NHTM có quy mô lớn, có tiềm lực tài chính đầu tư, sau đó các NHTM có quy mô nhỏ kết nối vào. Nhưng nhược điểm là bộ phận chuyển mạch chỉ ở một điểm, vì vậy khi một đầu mối của một NHTM bị trục trặc, bị quá tải, bị tê liệt thì toàn bộ mạng liên kết bị tê liệt. Thực tế mạng ATM của Vietcombank đã từng xảy ra trong năm 2004. Đồng thời nếu chỉ sử dụng dịch vụ rút tiền tự động qua máy ATM thì mạng này thuận lợi, nhưng nếu phát triển các sản phẩm mới thì chỉ có NHTM đầu mối làm được, còn các NHTM nhỏ kết nối vào thì khó khăn. Còn mạng liên kết ATM của Công ty chuyển mạch tài chính quốc gia thì vẫn đang trong quá trình lựa chọn.

Theo một số chuyên gia về công nghệ thẻ, thì hiện nay Trung Quốc sử dụng công nghệ kết nối mạng ATM theo mô hình liên kết kiểu ngôi sao, bộ chuyển mạch nằm ở mọi điểm. Nếu một điểm bị trục trặc do quá tải hay các lỗi kỹ thuật khác, thì mạng tự động chuyển sang điểm kết nối khác. Một ngân hàng bị quá tải thì có ngân hàng khác chia tải. Trung Quốc mất 17 năm triển khai dịch vụ thẻ liên kết nói trên, với số vốn đầu tư 22 tỷ USD trong điều kiện dân số 1,3 tỷ người. Bởi vậy trong quá trình hoàn thiện và phát triển dịch vụ, trực tiếp là dịch vụ ATM, hệ

thống NHTM Việt Nam cần tham khảo tích cực kinh nghiệm của các ngân hàng Trung Quốc.

Ba là, về chương trình phần mềm cho hoạt động dịch vụ nói chung và hoạt động thanh toán, giao dịch ngân hàng một cửa, phần mềm trong quản trị điều hành và quản lý nói riêng, cũng là mạnh ngân hàng nào ngân hàng đó thuê và mời nhà cung cấp khác nhau, từ nhiều quốc gia khác nhau, không có một tiêu chuẩn, một nhà tư vấn chung. Có NHTM thì chọn giải pháp ngân hàng đa năng của một công ty Thụy Sĩ, có NHTM chọn giải pháp của công ty đến từ Malaixia, từ Hàn Quốc, của Xingapo, ...

Theo tác giả bài viết, vai trò về quản lý thống nhất hay đầu mối về lĩnh vực công nghệ ngân hàng - đó là Ngân hàng Nhà nước Việt Nam hoặc Hiệp hội Ngân hàng Việt Nam.

Bốn là, trong xu thế thương mại điện tử đang rất phát triển, đặc biệt là ứng dụng trong lĩnh vực ngân hàng, thì yêu cầu nâng cấp và phát triển mạng viễn thông ở Việt Nam đáp ứng nhu cầu dịch vụ thẻ nói chung và giao dịch ngân hàng điện tử nói chung là hết sức cấp bách, cần có sự quan tâm đúng mức của ngành bưu chính viễn thông Việt Nam trong tiến trình hội nhập quốc tế.

Năm là, các NHTM cần cạnh tranh trong thu hút khách hàng, cung cấp dịch vụ thẻ

tiện ích cho khách hàng,... nhưng cần hợp tác đem lại sự thuận tiện trong sử dụng cho khách hàng và hiệu quả sử dụng hệ thống máy móc, thiết bị, cơ sở vật chất kỹ thuật của mỗi ngân hàng, vì sự phát triển chung của thị trường dịch vụ ngân hàng ở Việt Nam và sự văn minh về thanh toán không dùng tiền mặt trong nền kinh tế. Cạnh tranh có hợp tác, hợp tác thúc đẩy cạnh tranh vì sự vững mạnh của hệ thống ngân hàng Việt Nam.

Sáu là, tính ổn định của dịch vụ tại các NHTM chưa cao và chất lượng dịch vụ cũng còn nhiều vấn đề đặt ra. Vì vậy các NHTM cần phải tập trung nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ cho cán bộ nhân viên; cử nhân viên đi đào tạo và tập huấn ở nước ngoài, thuê chuyên gia quốc tế, hoàn thiện quy trình quản lý nội bộ./.

NGUỒN TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Báo cáo thường niên Ngân hàng Nhà nước và của một số NHTM các năm 1988 – 2006.
2. Trang Web của NHNN và một số NHTM.
3. Hiệp hội Ngân hàng Việt Nam: Báo cáo tổng kết hoạt động của các ngân hàng hội viên, các năm 1993 – 2007(tháng 6-2007).
4. Báo cáo chuyên đề Thẻ của Hội thẻ ngân hàng Việt Nam, tháng 7-2007.