



BANKING 2007

**TPHCM - THỊ TRƯỜNG LỚN, ĐẦY TIỀM
NĂNG VỀ DỊCH VỤ TÀI CHÍNH
NGÂN HÀNG TRÊN NỀN TẢNG
CÔNG NGHỆ HIỆN ĐẠI**

*Ngân hàng nhà nước
chi nhánh TPHCM
Tháng 12/2007*



NỘI DUNG CHÍNH

PHẦN I : Thực trạng công nghệ và thị trường dịch vụ tài chính – ngân hàng trên địa bàn TP.HCM.

PHẦN II – TPHCM Thị trường tiềm năng.

PHẦN III - Giải pháp phát triển công nghệ ngân hàng đáp ứng nhu cầu phát triển dịch vụ tài chính – ngân hàng.



Phần I - Thực trạng công nghệ và thị trường dịch vụ TC-NH trên địa bàn TPHCM

I - Công nghệ trong hoạt động ngân hàng.

1. *Thực trạng ứng dụng công nghệ trong hệ thống ngân hàng trên địa bàn TP.HCM.*

- Hiện nay, việc ứng dụng công nghệ trong hệ thống ngân hàng đang trở thành một điều kiện tiên quyết cho sự phát triển và cạnh tranh trong lĩnh vực ngân hàng trong thời kỳ hội nhập.

- Đến cuối năm 2006, hơn 85% các nghiệp vụ ngân hàng được tin học hóa, nhiều nghiệp vụ ngân hàng đã tự động hóa 100% trên máy tính và hệ thống CNTT.

Tuy nhiên, để đánh giá về thực trạng ứng dụng CNTT trong hệ thống ngân hàng Việt Nam hiện nay có thể xem xét trên 02 tiêu chí sau:

1.1 **Mức độ ứng dụng hạ tầng kỹ thuật:**

Các NHTM:

- Hướng đến phát triển thanh toán điện tử liên ngân hàng để đẩy nhanh tốc độ thanh toán qua hệ thống ngân hàng một cách an toàn, chính xác và hiệu quả.

- Online toàn hệ thống là mục tiêu đồng thời cũng thể hiện tính hiệu quả trong hoạt động và cạnh tranh của NHTM



Phần I - Thực trạng công nghệ và thị trường dịch vụ TC-NH trên địa bàn TPHCM

1. 2 Trình độ online.

- Hệ thống thanh toán điện tử Liên ngân hàng do Ngân hàng nhà nước chủ trì đã có 71 ngân hàng tham gia với gần 300 chi nhánh. Nhiều ngân hàng đã xây dựng và áp dụng thành công hệ thống ứng dụng Quản lý ngân hàng theo hướng tập trung hóa.
- Các NH quy mô vừa và nhỏ mới ứng dụng CNTT ở giai đoạn 1 : Đến nay chỉ còn 5 ngân hàng chưa hoàn thành online toàn hệ thống. Tuy nhiên các NH trên đang trong quá trình xây dựng và sẽ hoàn thành vào năm 2008.



Phần I - Thực trạng công nghệ và thị trường dịch vụ TC-NH trên địa bàn TPHCM

2. Sự phát triển công nghệ NH, NH điện tử tại TP.HCM.

2.1. Về hoạt động thanh toán:

- Doanh số thanh toán không dùng tiền mặt qua hệ thống các NH trên địa bàn chiếm tỷ trọng khoảng từ 82% đến 87% trong tổng doanh số thanh toán qua NH.
- Thanh toán điện tử liên ngân hàng tại địa bàn TPHCM (bảng số liệu)

Chỉ tiêu	So với 2002	So với 2004	Hiện nay
Số món xử lý	12,5 lần	1,4 lần	10.000 món/ngày
Doanh số thanh toán bình quân	25 lần	2,5 lần	5.000 tỷ/ngày

Phần I - Thực trạng công nghệ và thị trường dịch vụ TC-NH trên địa bàn TPHCM

2.2 Về tình hình phát triển dịch vụ thẻ:

- Hệ thống mạng lưới máy ATM và POS

Chỉ tiêu	2004	2005	Hiện nay
ATM	268	429	1.007
POS	440	1.171	11.033
Hệ thống điểm thanh toán ATM & POS	708	1.600	12.040

2.3 Về mức độ online.

Nhìn chung, hầu hết các ngân hàng trên địa bàn đều thực hiện online toàn hệ thống. Tuy nhiên, theo kết quả khảo sát tháng 8/2007 của NHNN CN TPHCM về mức độ online toàn hệ thống của các ngân hàng thì:

- Khoảng 50% TCTD đạt online toàn hệ thống ở mức 100%;
- 72% TCTD online toàn hệ thống đạt ở mức trên 90%.



Phần I - Thực trạng công nghệ và thị trường dịch vụ TC-NH trên địa bàn TPHCM

II - Thị trường dịch vụ tài chính–ngân hàng

Được cấu thành từ 2 yếu tố: Cung cầu và giá cả.

1. Về cung - cầu

Gồm 3 đối tượng chính tham gia là: khách hàng, nhà cung cấp dịch vụ, ngân hàng.

2. Giá cả

Thể hiện qua việc chi phí một số dịch vụ còn cao. Chưa tạo được sự thu hút đối với người sử dụng.



Phần I - Thực trạng công nghệ và thị trường dịch vụ TC-NH trên địa bàn TPHCM

III - Kết quả khảo sát thực trạng về dịch vụ ngân hàng hiện nay.

Theo kết quả khảo sát sơ bộ tại 38 TCTD (9 NHTMCP, 4 NHLD, 2 NHNNg, 22 NHTMNN, 1 TCTD khác) thì các loại hình dịch vụ chủ đạo được các ngân hàng sắp xếp theo thứ tự ưu tiên sau: (bảng biểu).



Phần I - Thực trạng công nghệ và thị trường dịch vụ TC-NH trên địa bàn TPHCM

STT	Loại hình DV NH xếp theo thứ tự ưu tiên	Tỷ trọng (%)
1	Dịch vụ tín dụng	40%
2	Dịch vụ thanh toán	20%
3	Dịch vụ huy động vốn	15%
4	Dịch vụ ngoại hối	10%
5	Dịch vụ thẻ	8%
6	Dịch vụ khác	7%

Phần I - Thực trạng công nghệ và thị trường dịch vụ TC-NH trên địa bàn TPHCM

Theo kết quả khảo sát trên cho thấy:

- Dịch vụ tín dụng trong thời gian qua được các ngân hàng tập trung cao nhất. Dịch vụ thanh toán đứng vị trí thứ hai. Dịch vụ huy động vốn được xếp thứ ba, Dịch vụ ngoại hối thứ 4 và cuối cùng là dịch vụ thẻ.

Như vậy, theo xu hướng hiện nay, nhiều ngân hàng vẫn còn chú ý và tập trung đến dịch vụ tín dụng, dịch vụ thanh toán, dịch vụ huy động vốn, ...

Trong khi đó, dịch vụ thẻ trên nền tảng công nghệ là dịch vụ ngân hàng hiện đại nhưng vẫn còn chưa mang lại hiệu quả cao cho các ngân hàng.

Tiềm năng phát triển dịch vụ NH phụ thuộc vào tiềm năng phát triển của nền kinh tế cùng với khả năng cung cấp và đáp ứng các dịch vụ ngân hàng hiện đại của các ngân hàng trên địa bàn. Do đó, cần phải xem xét cả hai khía cạnh :

- **Tiềm năng phát triển của nền kinh tế (yếu tố tạo cầu).**
- **Khả năng đáp ứng dịch vụ của ngân hàng (yếu tố tạo cung).**



Phần II - Thị trường tiềm năng.

I. Định hướng phát triển nền kinh tế (phía cầu).

1. Các chỉ tiêu tăng trưởng kinh tế cơ bản

STT	Chỉ tiêu	Dự báo 2010
1	GDP	12% - 13%
2	GDP/đầu người	8,77%
3	Tỷ trọng dịch vụ / GDP	50,6%
4	Tốc độ tăng đầu tư hằng năm (đã loại trừ yếu tố trượt giá)	15%
5	Tỷ trọng FDI & ODA / tổng đầu tư	23%
6	Tỷ lệ đầu tư / GDP	38%
7	Kim ngạch xuất khẩu	15% - 18%



Phần II - Thị trường tiềm năng.

Chỉ tiêu phát triển kinh tế sẽ tạo nên tiềm năng:

- Việc gia tăng GDP đồng nghĩa với mức thu nhập của người dân thành phố cũng gia tăng. Đây là yếu tố đẩy mạnh “cầu” của người dân đối với các sản phẩm khác nói chung và sản phẩm dịch vụ ngân hàng nói riêng.
- Các chỉ số về đầu tư, về kim ngạch xuất khẩu cũng thể hiện sự gia tăng trong hoạt động kinh tế của thành phố, trong đó vai trò của ngân hàng “là trung gian tài chính” sẽ có nhiều điều kiện thuận lợi hơn để đẩy nhanh và mạnh các loại hình dịch vụ ngân hàng như dịch vụ thanh toán, dịch vụ ngoại hối, dịch vụ hỗ trợ XNK, ...



Phần II - Thị trường tiềm năng.

2. Các chỉ tiêu phát triển khu công nghiệp.

Đối với KCX-KCN vẫn đang còn là thị trường tiềm năng. Điều này thể hiện qua 2 yếu tố sau:

+ Thứ nhất, việc phát triển KCX-KCN đã và đang là chủ trương lớn của Nhà nước và Thành phố.

+ Thứ hai, số lượng DN trong KCX-KCN là rất lớn, nhu cầu đối với dịch vụ ngân hàng rất nhiều, đặc biệt là nhu cầu về vốn, về dịch vụ thanh toán, về dịch vụ hỗ trợ xuất khẩu, về dịch vụ tư vấn đầu tư, ...

Tiềm năng về phát triển KCN-KCX

STT	Chỉ tiêu	Số liệu đánh giá tiềm năng phát triển
1	Số lượng KCN mới	7
2	Diện tích xây mới KCN	1.422 ha
3	DN mới	102
4	Tổng vốn đăng ký đầu tư mới	766,53 triệu USD



Phần II - Thị trường tiềm năng.

II - Tiềm năng phát triển dịch vụ ngân hàng (phía cung)

Tiềm năng phát triển dịch vụ NH dựa trên những chỉ tiêu phát triển kinh tế và nhu cầu của nền kinh tế.

1. Các chỉ tiêu chung.

Để đánh giá về tiềm năng phát triển dịch vụ ngân hàng có thể xem xét đến một số chỉ tiêu cơ bản như sau (bảng số liệu)



Phần II - Thị trường tiềm năng về dịch vụ NH đến năm 2010.

Chỉ tiêu	Mức tăng trưởng bình quân hàng năm đến năm 2010 (%)
DV huy động vốn tiền gửi	29 – 32
DV cung ứng vốn cho nền kinh tế	27 – 30
Tổng khối lượng thanh toán qua NH	30 – 35
Tỷ trọng thanh toán không dùng tiền mặt	85 – 92
Khối lượng khách hàng có quan hệ giao dịch với NH	15 – 20
Phát triển số lượng tài khoản cá nhân	50 – 60
DV thẻ thanh toán	50 – 60
DV phái sinh	15 – 20
DV thanh toán quốc tế	20 – 22
DV đầu tư tài chính	15 – 20



Phần II - Thị trường tiềm năng.

2. Các loại hình dịch vụ được các ngân hàng quan tâm chọn lựa phát triển đến năm 2010.

Theo kết quả khảo sát sơ bộ tại 38 TCTD (9 NHTMCP, 4 NHLD, 2 NHNNg, 22 NHTMNN, 1 TCTD khác):

a. Dịch vụ huy động vốn.

STT	Dịch vụ được ưu tiên
1	Tiền gửi thanh toán và tiền gửi kỳ hạn
2	Tiền gửi tiết kiệm
3	Phát hành trái phiếu



Phần II - Thị trường tiềm năng.

b. Dịch vụ tín dụng, hỗ trợ đầu tư.

STT	Dịch vụ ưu tiên
1	Dịch vụ bán lẻ và hỗ trợ khách hàng
2	Dịch vụ hỗ trợ nhà XNK
3	Dịch vụ bảo lãnh
4	Cho vay chiết khấu, tái chiết khấu chứng từ có giá
5	Cho vay thanh toán và mua bán bất động sản, địa ốc
6	Cho vay thấu chi
7	Cho vay hỗ trợ du học
8	Bao thanh toán



Phần II - Thị trường tiềm năng.

Theo bảng khảo sát trên cho thấy phần đông các ngân hàng vẫn xem dịch vụ bán lẻ và hỗ trợ khách hàng là loại hình hoạt động mang lại hiệu quả xếp trên tất cả các hình thức tín dụng, hỗ trợ khác. Như vậy, về mặt hoạt động, các ngân hàng sẽ tăng cường dịch vụ ngân hàng bán lẻ; mở rộng hoạt động hỗ trợ xuất nhập khẩu dưới hình thức các dịch vụ ngoại hối, chuyển tiền quốc tế, bảo lãnh, tín dụng chứng từ, ...

c. Dịch vụ thanh toán

STT	Dịch vụ ưu tiên
1	Thanh toán chuyển tiền trong và ngoài nước
2	Phát hành và thanh toán thẻ nội địa
3	Dịch vụ ngân hàng điện tử
4	Dịch vụ chi trả hộ lương cho CB-CNV
5	Phát hành và liên kết phát hành thẻ quốc tế
6	Dịch vụ thanh toán Séc



Phần II - Thị trường tiềm năng.

d. Dịch vụ ngoại hối

STT	Dịch vụ ưu tiên
1	Dịch vụ thanh toán quốc tế
2	Dịch vụ kinh doanh ngoại hối
3	Dịch vụ chi trả kiều hối
4	Dịch vụ thu đổi ngoại tệ
5	Dịch vụ quyền chọn vàng

e. Dịch vụ tư vấn đầu tư tài chính

STT	Dịch vụ ưu tiên
1	Dịch vụ đầu tư tài chính
2	Dịch vụ tư vấn
3	Dịch vụ quản lý hộ tài sản
4	Dịch vụ môi giới tiền tệ
5	Dịch vụ mua bán nợ



PHẦN III - Giải pháp phát triển công nghệ ngân hàng đáp ứng nhu cầu phát triển dịch vụ tài chính – ngân hàng.


Có bốn vấn đề đặt ra và giải pháp cần có trong quá trình ứng dụng công nghệ hiện đại trên địa bàn TPHCM như sau :

Thứ nhất, về vốn điều lệ hoạt động:

- Thông thường một NHTMCP hiện nay khi ứng dụng công nghệ ở mức trung bình cũng phải từ 2 triệu USD, công nghệ hiện đại cũng phải trên 5 – 10 triệu USD thì mới đáp ứng được cơ bản những quy trình quản lý, quản trị hoạt động ngân hàng , những giao dịch thanh toán ...

Vì vậy, các NH phải tăng vốn tự có mới có đủ khả năng trang bị hạ tầng kỹ thuật và phần mềm CNTT phù hợp yêu cầu.

Đây là một vấn đề rất quan trọng đòi hỏi các ngân hàng phải quan tâm trong việc đầu tư và ứng dụng công nghệ hiện đại trong thời gian tới.




PHẦN III - Giải pháp phát triển công nghệ ngân hàng đáp ứng nhu cầu phát triển dịch vụ tài chính – ngân hàng.

Thứ hai, việc ứng dụng công nghệ như thế nào để mang lại hiệu quả tối đa cho từng ngân hàng:

- Nói đến công nghệ thì phải đảm bảo được hai vấn đề.
 - + Công nghệ phải hiện đại đảm bảo các yêu cầu đặt ra.
 - + Phát triển dịch vụ ngân hàng hiện đại phải gắn với quản lý ngân hàng, phòng chống rủi ro, bảo mật và an toàn.

Tuy nhiên trong việc ứng dụng công nghệ hiện nay của các ngân hàng vẫn còn một khoảng chênh lệch về trình độ công nghệ với hai **tình trạng trái ngược nhau**:

- Ứng dụng công nghệ ở mức độ thấp:
- Chưa khai thác sử dụng hết tính năng công nghệ hiện đại:




PHẦN III - Giải pháp phát triển công nghệ ngân hàng đáp ứng nhu cầu phát triển dịch vụ tài chính – ngân hàng.

Từ hai thực trạng ứng dụng công nghệ trái ngược trên, các ngân hàng cần nghiên cứu ứng dụng công nghệ phù hợp, đảm bảo khai thác hiệu quả tính năng công nghệ, tránh trường hợp do thiếu vốn, chỉ ứng dụng những công nghệ chỉ khai thác tức thời, trước mắt mà không đáp ứng các yêu cầu cao trong tương lai.

Thứ ba, việc lựa chọn phát triển dịch vụ ngân hàng và vấn đề bảo mật, an toàn:

Việc phát triển dịch vụ ngân hàng, đặc biệt là các dịch vụ ngân hàng hiện đại như: dịch vụ thanh toán qua thẻ, dịch vụ home banking, internet banking, ... đặt ra vấn đề an toàn và bảo mật cho ngân hàng khách hàng sử dụng dịch vụ. Vì vậy, các ngân hàng cần đặc biệt lưu ý trong quá trình đầu tư và ứng dụng công nghệ tại ngân hàng.



PHẦN III - Giải pháp phát triển công nghệ ngân hàng đáp ứng nhu cầu phát triển dịch vụ tài chính – ngân hàng.

Thứ tư, xây dựng chiến lược kinh doanh trong tầm trung và dài hạn:

Việc ứng dụng công nghệ phải đi liền với việc ngân hàng xây dựng được chiến lược kinh doanh trong tầm trung và dài hạn. Do vậy, việc đầu tư công nghệ phải hướng đến giải quyết những vấn đề đặt ra cho hoạt động của ngân hàng trong tương lai chứ không phải chỉ giải quyết những vấn đề trước mắt.

Như vậy, ngân hàng đầu tư công nghệ cần xác định mục tiêu hoạt động, xây dựng một chiến lược kinh doanh, xác định khách hàng mục tiêu, khách hàng tiềm năng để từ đó có sự ứng dụng công nghệ tương ứng phù hợp. Có thể ngay bây giờ công nghệ được ứng dụng chưa được khai thác hết tính năng, công dụng nhưng nó sẽ phát huy trong tương lai, đáp ứng được yêu cầu hội nhập.



KẾT LUẬN

- Phát triển dịch vụ ngân hàng trước hết phải đầu tư phát triển công nghệ ngân hàng hiện đại.
- Phát triển công nghệ ngân hàng phải quan tâm đến vấn đề bảo mật và an toàn cho ngân hàng và khách hàng sử dụng.
- Phát triển công nghệ ngân hàng phải phù hợp với khả năng và năng lực quản trị của từng ngân hàng (hiệu quả trong đầu tư công nghệ).
- Phát triển công nghệ ngân hàng phải quan tâm đến vấn đề nhân lực (chọn lựa và đào tạo nhân viên hiểu biết và sử dụng thành thạo công nghệ mới).