Tạp chí Khoa học ĐHQGHN, Kinh tế và Kinh doanh 27 (2011) 164-171

Xuất khẩu dịch vụ tài chính - ngân hàng của Việt Nam: Thực trạng và giải pháp

PGS.TS. Hà Văn Hội[1,*], ThS. Vũ Quang Kết[2]

[1]*Khoa Kinh tế và Kinh doanh Quốc tế, Trường Đại học Kinh tế, Đại học Quốc gia Hà Nội, 144 Xuân Thủy, Cầu Giấy, Hà Nội, Việt Nam*
[2]*Khoa Tài chính Kế toán, Học viện Công nghệ Bưu chính Viễn thông, Km 10, Nguyễn Trãi, Thanh Xuân, Hà Nội, Việt Nam*

Nhận ngày 20 tháng 6 năm 2011

Tóm tắt. Trong bối cảnh toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế quốc tế, xuất khẩu dịch vụ tài chính - ngân hàng đã và đang trở thành một hoạt động kinh tế quan trọng của nhiều quốc gia, đóng góp quan trọng vào sự tăng trưởng và phát triển kinh tế của mỗi quốc gia. Tuy nhiên, so với các nước trong khu vực và thế giới, dịch vụ tài chính - ngân hàng của Việt Nam vẫn đang ở giai đoạn đầu của sự phát triển. Năng lực cạnh tranh của các tổ chức tài chính - ngân hàng còn nhiều hạn chế, đồng thời kim ngạch xuất khẩu dịch vụ tài chính - ngân hàng còn ở mức khiêm tốn. Để thúc đẩy kim ngạch xuất khẩu dịch vụ tài chính - ngân hàng của Việt Nam trong thời gian tới, cần tìm ra nguyên nhân của những hạn chế trong xuất khẩu dịch vụ - tài chính ngân hàng, từ đó đưa ra được những biện pháp khắc phục hiệu quả.

1. Thực trạng xuất khẩu dịch vụ tài chính - ngân hàng của Việt Nam

Xuất khẩu các dịch vụ tài chính - ngân hàng được hiểu là các giao dịch giữa các tổ chức tài chính, ngân hàng trong nước với khách hàng là người không cùng quốc gia cư trú. Những giao dịch như vậy được ghi trong cán cân thanh toán (BOP) của mỗi quốc gia. Việc phân tích các loại phí dịch vụ tài chính - ngân hàng trong các giao dịch quốc tế có ảnh hưởng đến BOP là một vấn đề rất khó vì mỗi hoạt động thương mại hay đầu tư đều có các nghiệp vụ khác nhau, các mức phí cũng thay đổi phụ thuộc vào đối tượng khách hàng và chất lượng của dịch vụ. Theo phân loại của Hiệp định chung về Thương mại Dịch vụ (General Agreement on Trade in Services - GATS), dịch vụ tài chính - ngân hàng cũng giống như các dịch vụ khác, có thể được cung ứng theo bốn phương thức:

i) Cung cấp dịch vụ qua biên giới (phương thức 1): Theo phương thức này, các dịch vụ tài chính - ngân hàng được cung ứng từ lãnh thổ một nước thành viên sang lãnh thổ một nước thành viên khác. Ví dụ, một ngân hàng thương mại của Việt Nam cung ứng dịch vụ thanh toán cho một công ty nước ngoài. Trong phương thức cung ứng dịch vụ này chỉ có dịch vụ là qua biên giới, còn người cung ứng dịch vụ (ngân hàng) không cần di chuyển sang nước sử dụng dịch vụ.

ii) Tiêu dùng dịch vụ ngoài lãnh thổ (phương thức 2): Theo phương thức này, các dịch vụ tài chính - ngân hàng được công dân

* Tác giả liên hệ. ĐT: 84-913559235
E-mail: hoihv@vnu.edu.vn

của một nước sử dụng dịch vụ tại lãnh thổ của nước khác. Ví dụ, người nước ngoài (Trung Quốc, Mỹ, Anh,…) đi du lịch tại Việt Nam và sử dụng các dịch vụ tài chính - ngân hàng do các ngân hàng thương mại Việt Nam cung ứng.

iii) Hiện diện thương mại (phương thức 3): Theo phương thức này, các dịch vụ tài chính - ngân hàng của một nước được cung ứng bởi các tổ chức kinh doanh của một nước khác hiện đang có mặt tại nước sử dụng dịch vụ. Ví dụ, Ngân hàng Cổ phần Đầu tư Phát triển Việt Nam lập chi nhánh tại Campuchia để cung ứng các dịch vụ ngân hàng cho người dân Campuchia.

iv) Hiện diện thể nhân (phương thức 4): Theo phương thức này, các dịch vụ tài chính - ngân hàng được một thể nhân từ một nước di chuyển sang lãnh thổ của nước khác để cung ứng dịch vụ. Ví dụ, chuyên gia tài chính ngân hàng của Việt Nam sang Campuchia hoặc Lào để tư vấn về lĩnh vực tài chính - ngân hàng.

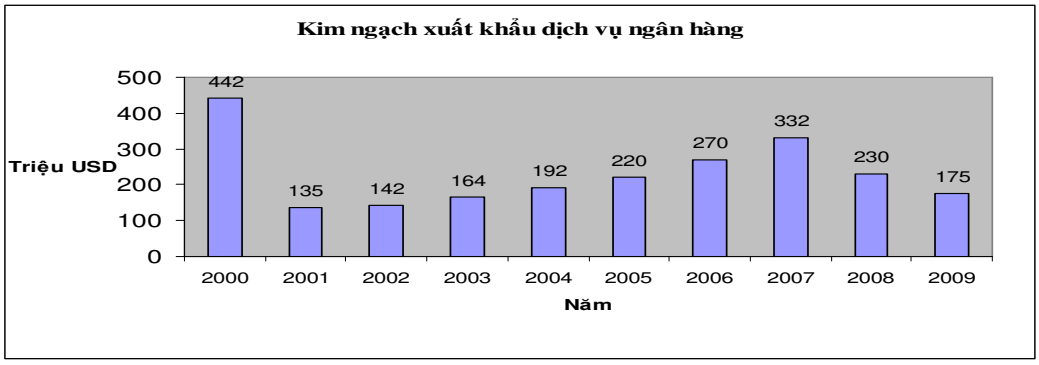
1.1. Về dịch vụ ngân hàng

Trong giai đoạn 2000-2009, xuất khẩu dịch vụ ngân hàng của Việt Nam đạt tốc độ tăng trưởng đều bình quân 9,71%/năm. Trong đó, hai năm 2006 và 2007 có tốc độ tăng trưởng cao nhất với mức tăng tương ứng 22,7% và 22,9%.

Tuy nhiên, trong các năm 2008 và 2009, kim ngạch xuất khẩu dịch vụ ngân hàng lại giảm sút đáng kể, do tác động của cuộc khủng hoảng và suy thoái kinh tế toàn cầu, hoạt động sản xuất, kinh doanh của Việt Nam bị thu hẹp. Năm 2008 và 2009, kim ngạch xuất khẩu dịch vụ tài chính - ngân hàng giảm 30,73% và 23,9% so với năm 2007, tương ứng đạt 230 và 175 triệu đôla (Biểu đồ 1).

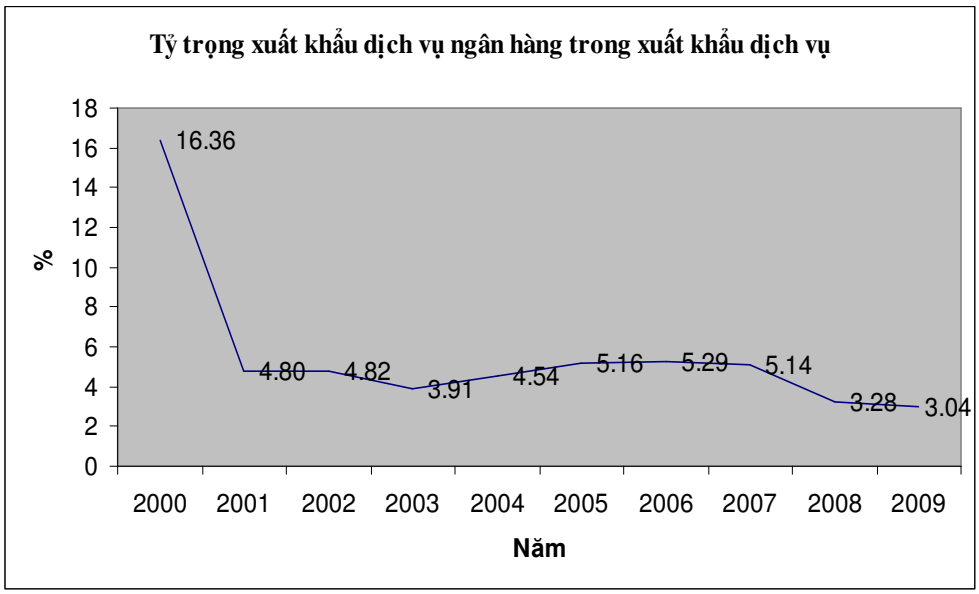
Tỷ trọng xuất khẩu dịch vụ ngân hàng trong tổng kim ngạch xuất khẩu dịch vụ của Việt Nam giai đoạn 2001-2009 xoay quanh mức 3-5%. Trong đó, ba năm 2005, 2006 và 2007, xuất khẩu dịch vụ ngân hàng chiếm hơn 5% tổng kim ngạch xuất khẩu dịch vụ. Hai năm 2008 và 2009, tỷ trọng này giảm xuống chỉ còn mức hơn 3% (Biểu đồ 2). Điều này một lần nữa thể hiện tác động của quá trình hội nhập mở cửa nền kinh tế đối với hoạt động xuất khẩu dịch vụ ngân hàng của Việt Nam. [1]

Xét về cơ cấu xuất nhập khẩu, trong những năm gần đây, thâm hụt cán cân thương mại dịch vụ ngân hàng của Việt Nam đã được cải thiện. Điều này cho thấy các tổ chức tài chính - ngân hàng đã có những bước tiến trong hoạt động xuất khẩu dịch vụ ngân hàng khi nền kinh tế Việt Nam hội nhập với nền kinh tế toàn cầu. Độ mở của nền kinh tế Việt Nam ngày càng cao là điều kiện cũng như áp lực buộc các tổ chức tài chính - ngân hàng phải nâng cao năng lực cạnh tranh khi tham gia vào sân chơi toàn cầu. Từ năm 2006 trở lại đây, cán cân xuất nhập khẩu dịch vụ ngân hàng của Việt Nam đã ở mức cân bằng và thặng dư mặc dù mức thặng dư không nhiều (Biểu đồ 3).

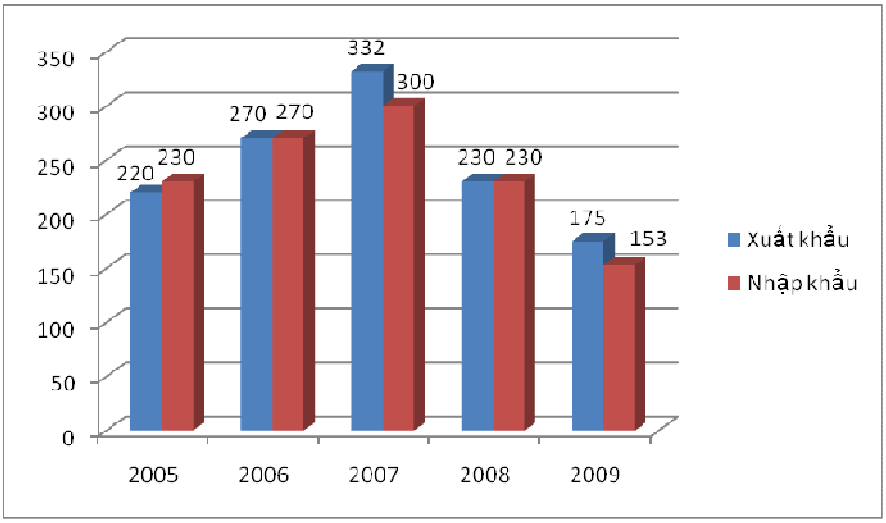


Nguồn: Tổng cục Thống kê - Bộ Kế hoạch và Đầu tư, 2010.

Biểu đồ 1. Kim ngạch xuất khẩu dịch vụ ngân hàng của Việt Nam giai đoạn 2000-2009



Nguồn: Tổng cục Thống kê - Bộ Kế hoạch và Đầu tư, 2010.
Biểu đồ 2. Tỷ trọng xuất khẩu dịch vụ ngân hàng
trong kim ngạch xuất khẩu dịch vụ của Việt Nam giai đoạn 2000-2009.



Nguồn: Tổng cục Thống kê - Bộ Kế hoạch và Đầu tư, 2010.
Biểu đồ 3. Cán cân thương mại dịch vụ ngân hàng của Việt Nam giai đoạn 2000-2009.

Xét theo phương thức cung ứng dịch vụ, xuất khẩu dịch vụ ngân hàng thường được thực hiện thông qua hoạt động thanh toán quốc tế. Trong thời gian qua, một số nhà nhập khẩu nước ngoài mở thư tín dụng tại các ngân hàng thương mại Việt Nam (hình thức mở thư tín dụng tại nước người bán). Thông qua việc phát hành thư tín dụng, các ngân hàng thương mại Việt Nam được hưởng phí do khách hàng nước ngoài trả. Đây chính là hình thức cung ứng dịch vụ ngân hàng qua biên giới (phương thức 1). Bên cạnh đó, việc thực hiện chuyển tiền ra

nước ngoài theo yêu cầu của các doanh nghiệp liên doanh hoặc cá nhân người nước ngoài cũng mang lại doanh thu cho các ngân hàng thương mại Việt Nam.

Tuy nhiên, cho đến nay, hệ thống ngân hàng thương mại của Việt Nam vẫn chưa đủ mạnh cả về quy mô lẫn chất lượng phục vụ để đảm bảo yếu tố "lòng tin" đối với khách hàng nước ngoài, do đó kim ngạch xuất khẩu dịch vụ ngân hàng theo phương thức 1 không đáng kể và chỉ được đưa vào mục "các dịch vụ khác" trong bảng thống kê dịch vụ.

Ngoài ra, việc xuất khẩu dịch vụ ngân hàng theo phương thức tiêu dùng dịch vụ ngoài lãnh thổ (phương thức 2) cũng được thực hiện. Tuy nhiên, kim ngạch xuất khẩu dịch vụ ngân hàng theo phương thức này không thể bóc tách riêng để đánh giá vì nó liên quan đến việc sử dụng dịch vụ của khách du lịch quốc tế và việc chuyển lợi nhuận về nước của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam.

Đối với hình thức hiện diện thương mại (phương thức 3) và hiện diện thể nhân (phương thức 4), cho đến nay có rất ít ngân hàng thương mại của Việt Nam đầu tư ra nước ngoài và thành lập các chi nhánh ngân hàng ở nước ngoài, như Ngân hàng Thương mại Cổ phần Công thương Việt Nam (VietinBank) có chi nhánh tại Campuchia, Ngân hàng Thương mại Cổ phần Sài Gòn Thương Tín (Sacombank) có chi nhánh tại Trung Quốc, Campuchia. Điều này có thể coi là một trong những điểm yếu của hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam. Do quy mô còn nhỏ và kinh nghiệm hoạt động chưa nhiều, việc hình thành các chi nhánh ở nước ngoài để cung ứng dịch vụ ngân hàng cho công dân nước sở tại đang dừng ở mức "xúc tiến".

1.2. Về dịch vụ chứng khoán

Xuất khẩu dịch vụ chứng khoán được thực hiện chủ yếu thông qua việc các công ty chứng khoán và các tổ chức tài chính Việt Nam cung ứng dịch vụ cho các nhà đầu tư nước ngoài thực hiện giao dịch mua, bán trên thị trường chứng khoán Việt Nam. Hiện tại thị trường chứng khoán Việt Nam đang ở giai đoạn đầu phát triển, quy mô nhỏ, chất lượng hàng hóa chưa cao và hệ thống công nghệ còn yếu, do đó kim ngạch xuất khẩu dịch vụ chứng khoán không đáng kể.

Về phương thức xuất khẩu, các nhà đầu tư nước ngoài chủ yếu sang Việt Nam trực tiếp mở tài khoản và thực hiện giao dịch. Do đó, phương thức xuất khẩu chủ yếu của dịch vụ chứng khoán là phương thức 2 (tiêu dùng dịch vụ ngoài lãnh thổ).

1.3. Về xuất khẩu dịch vụ tài chính khác

Trong thời gian qua, hoạt động xuất khẩu dịch vụ tài chính khác ở Việt Nam chủ yếu tập trung vào dịch vụ cho thuê tài chính. Dịch vụ cho thuê tài chính là một loại hình dịch vụ tương đối mới, đặc biệt đối với Việt Nam, do đó dịch vụ này phát triển tương đối chậm chạp. Nguyên nhân chính là do các nhân tố thị trường chưa phát triển, nhất là khuôn khổ pháp lý trong lĩnh vực tài chính còn đang trong quá trình hoàn thiện và chưa đầy đủ. Hiện tại có 13 doanh nghiệp cho thuê tài chính hoạt động ở Việt Nam, trong đó có 4 doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài. Thị phần vốn huy động của cả nhóm này rất nhỏ, chỉ chiếm 0,1% và tín dụng chiếm 0,3%.

Luật pháp Việt Nam hiện có ba hạn chế ảnh hưởng tới hoạt động cho thuê tài chính là: i) không cấp phép cho ngân hàng thương mại, công ty tài chính trực tiếp cho thuê tài chính mà phải thành lập doanh nghiệp độc lập (công ty cho thuê tài chính); ii) hạn chế về khả năng huy động vốn và cho vay, cụ thể không được nhận tiền gửi kỳ hạn dưới 1 năm, không được làm dịch vụ thanh toán; iii) đối tượng cho thuê bị hạn chế ở tài sản là động sản. Ngoài ra, cơ chế đảm bảo chi trả, đặc biệt là thế chấp, không được bảo đảm để khuyến khích các doanh nghiệp thuê mua tăng cường mở rộng thị trường. Với khả năng và quy mô hiện nay, các doanh nghiệp cho thuê tài chính có vai trò rất hạn chế trên thị trường trong nước, chưa kể đến việc xuất khẩu dịch vụ này. Hoạt động nhập khẩu dịch vụ cho thuê tài chính cũng gặp tình

trạng khó khăn tương tự và hầu như chưa xuất hiện dịch vụ thuê mua tài chính.

2. Đánh giá chung về xuất khẩu dịch vụ tài chính - ngân hàng của Việt Nam

Như trên đã nêu, từ năm 2000 đến nay, kim ngạch xuất khẩu dịch vụ tài chính - ngân hàng Việt Nam bước đầu đã có sự cải thiện, mặc dù còn ở mức khiêm tốn. So sánh với các ngành dịch vụ trong bảng thống kê xuất nhập khẩu dịch vụ của Tổng cục Thống kê, kim ngạch xuất khẩu dịch vụ tài chính - ngân hàng đứng thứ ba sau các ngành dịch vụ vận tải và du lịch. Bên cạnh đó, việc cung cấp dịch vụ ngân hàng theo phương thức xuất khẩu hiện diện thương mại đang được đẩy mạnh, góp phần thúc đẩy kim ngạch xuất khẩu dịch vụ tài chính - ngân hàng. Tuy nhiên, xét trên phương diện chung, xuất khẩu dịch vụ tài chính - ngân hàng vẫn còn nhiều hạn chế.

Thứ nhất, quy mô xuất khẩu dịch vụ tài chính - ngân hàng của Việt Nam còn nhỏ. Tính chung cả giai đoạn 2000-2009, Việt Nam xuất khẩu được tổng cộng gần 2,8 tỷ đôla kim ngạch dịch vụ tài chính - ngân hàng, chiếm chưa tới 5% tổng kim ngạch xuất khẩu dịch vụ của Việt Nam. Như vậy, mỗi năm trung bình Việt Nam chỉ xuất khẩu được khoảng 280 triệu đôla - một con số rất nhỏ so với tiềm năng và quy mô của hệ thống ngân hàng thương mại cả nước. Kim ngạch xuất khẩu dịch vụ tài chính - ngân hàng chiếm tỷ trọng rất nhỏ và điều đáng nói là lại giảm dần từ năm 2005 trở lại đây (tỷ trọng kim ngạch xuất khẩu dịch vụ tài chính - ngân hàng trong tổng kim ngạch xuất khẩu dịch vụ của cả nước từ năm 2005-2009 lần lượt chiếm 6,3%, 5,3%, 5,2%, 3,3%, 3,0%) [5].

Thứ hai, thị trường xuất khẩu dịch vụ tài chính - ngân hàng còn hạn chế. Xuất khẩu dịch vụ tài chính - ngân hàng của Việt Nam chủ yếu thực hiện sang một số nước có vốn đầu tư trực tiếp lớn và có nhiều giao dịch thương mại song phương với Việt Nam như Mỹ, Nhật Bản, Hàn Quốc, Singapore. Trong khi đó, đối với các thị trường khác như Nga và các nước EU, dịch vụ tài chính - ngân hàng của Việt Nam được xuất khẩu không đáng kể.

Những hạn chế nêu trên xuất phát từ một số nguyên nhân sau:

Thứ nhất, hệ thống văn bản pháp luật điều tiết ngành tài chính - ngân hàng và xuất khẩu dịch vụ tài chính - ngân hàng còn nhiều bất cập. Hiện nay, hệ thống các văn bản luật quản lý dịch vụ tài chính - ngân hàng cũng như hoạt động xuất khẩu dịch vụ tài chính - ngân hàng vẫn còn nhiều hạn chế, thiếu đồng bộ, thiếu văn bản hướng dẫn thực hiện nên tính thực thi không cao. Một số dịch vụ mới trong ngành tài chính - ngân hàng như các dịch vụ phái sinh chưa có hệ thống luật điều chỉnh. Nhiều quy định chồng chéo, mâu thuẫn nhau khiến việc thực thi khó khăn, tính hiệu lực thấp. Rất nhiều trường hợp các văn bản pháp luật được ban hành không kịp thời gây hạn chế và khó khăn cho hoạt động của hệ thống tài chính - ngân hàng nói chung và hoạt động xuất khẩu dịch vụ tài chính - ngân hàng nói riêng.

Bên cạnh đó, tại Việt Nam vẫn còn thiếu các cơ chế chính sách thúc đẩy và khuyến khích xuất khẩu dịch vụ này. Sự thiếu minh bạch, không nhất quán của cơ chế chính sách cũng là một nguyên nhân gây cản trở hoạt động xuất khẩu. Tương tự các ngành dịch vụ khác, hoạt động đầu tư ra nước ngoài nhằm cung ứng dịch vụ theo phương thức 3 (hiện diện thương mại) chưa được quan tâm và khuyến khích. Các hoạt động được khuyến khích và thúc đẩy chủ yếu là đầu tư từ nước ngoài vào Việt Nam. Điều này gây khó khăn cho chính các doanh nghiệp cung ứng dịch vụ ngay tại thị trường trong nước.

Thứ hai, hệ thống thông tin, thống kê về xuất khẩu dịch vụ tài chính - ngân hàng thiếu và chưa chính xác. Các cơ quan thống kê của Việt Nam chưa hình thành được kênh số liệu về xuất khẩu dịch vụ nói chung và dịch vụ tài chính - ngân hàng nói riêng. Các số liệu thống kê hiện tại chưa phản ứng đầy đủ và chính xác thực trạng hoạt động xuất khẩu dịch vụ tài chính - ngân hàng của Việt Nam. Thông tin về mở cửa

thị trường dịch vụ tài chính - ngân hàng của các nước cung ứng cho các tổ chức tài chính và hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam còn chậm trễ và thiếu hệ thống. Các cơ quan quản lý và bản thân các tổ chức tín dụng, ngân hàng nhận thức chưa đầy đủ về tầm quan trọng của xuất khẩu dịch vụ tài chính - ngân hàng nên nhiều cơ hội xuất khẩu dịch vụ tài chính - ngân hàng bị bỏ lỡ, lợi thế cạnh tranh bị đánh mất.

Thứ ba, năng lực cạnh tranh trong xuất khẩu dịch vụ tài chính - ngân hàng của Việt Nam còn yếu do hạn chế về quy mô vốn, chất lượng nguồn nhân lực, trình độ công nghệ và kỹ năng quản lý. Nguồn nhân lực là yếu tố cốt lõi trong hoạt động cung ứng và xuất khẩu dịch vụ tài chính - ngân hàng. Tuy nhiên, do sự bất cập trong giáo dục, đào tạo và sử dụng nguồn nhân lực nên chất lượng dịch vụ tài chính - ngân hàng của Việt Nam chưa cao, chưa đáp ứng thỏa mãn nhu cầu khách hàng, khả năng cạnh tranh kém. Thêm vào đó, theo cam kết gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), Chính phủ đang tạo áp lực cạnh tranh nhiều hơn lên các tổ chức tài chính - ngân hàng trong nước trong khi không có chiến lược giúp ngành tài chính - ngân hàng nâng cao khả năng cạnh tranh. Các hoạt động xúc tiến xuất khẩu dịch vụ tài chính - ngân hàng còn thiếu và rời rạc. Các tổ chức tín dụng và các ngân hàng thương mại thường tự thực hiện công tác xúc tiến nên thiếu sự phối hợp, gây lãng phí và thiếu hiệu quả.

Thứ tư, sự phối hợp của các cơ quan quản lý còn yếu, tình trạng chồng chéo chức năng quản lý vẫn tồn tại. Khi có vấn đề cần giải quyết, các cơ quan quản lý thường đùn đẩy trách nhiệm cho nhau. Bản thân các tổ chức hoạt động trong lĩnh vực tài chính - ngân hàng cũng chưa nhận thức đầy đủ về sự cần thiết của hoạt động xuất khẩu dịch vụ, do đó thiếu chiến lược cụ thể nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ cũng như chiến lược tiếp cận và mở rộng thị trường. Đồng thời, sự tương tác giữa cơ quan quản lý và các tổ chức tài chính - ngân hàng còn thiếu và không hiệu quả. Do không có sự tham gia của các doanh nghiệp, việc soạn thảo luật, xây dựng cơ chế chính sách và văn bản hướng dẫn luật đối với dịch vụ tài chính - ngân hàng và xuất khẩu dịch vụ tài chính - ngân hàng còn thiếu thực tế. Sự trao đổi thông tin giữa cơ quan quản lý và các tổ chức tài chính - ngân hàng nặng về cơ chế "xin - cho", gây nên sự không minh bạch, méo mó thông tin và là điều kiện để các doanh nghiệp lợi dụng lách luật, cạnh tranh không lành mạnh.

Thứ năm, hoạt động đầu tư nghiên cứu và phát triển công nghệ hiện đại cho ngành tài chính - ngân hàng Việt Nam còn nhiều hạn chế. Điều này dẫn tới chất lượng sản phẩm dịch vụ tài chính - ngân hàng của Việt Nam còn kém xa so với các doanh nghiệp nước ngoài, làm giảm năng lực cạnh tranh của các ngân hàng thương mại.

Thứ sáu, nguồn nhân lực trong lĩnh vực tài chính - ngân hàng Việt Nam còn thiếu và yếu. Việt Nam thiếu các chuyên gia tài chính - ngân hàng đủ khả năng cạnh tranh quốc tế để cung ứng dịch vụ tư vấn trực tiếp cho khách hàng nước ngoài. Nền giáo dục đại học trong nước chỉ đáp ứng được một phần nguồn nhân lực cho ngành tài chính - ngân hàng. Thêm vào đó, khi được tuyển dụng, lực lượng lao động này cũng phải trải qua quá trình đào tạo thực tế do chính các doanh nghiệp tổ chức thực hiện. Việc tìm kiếm vị trí quản lý cấp cao là bài toán nan giải đối với các doanh nghiệp trong lĩnh vực tài chính - ngân hàng bởi nguồn cung quá ít so với nhu cầu. Điều này dẫn tới sự cạnh tranh gay gắt để thu hút nguồn nhân lực cấp cao, từ đó tạo nên sự xáo trộn không cần thiết, gây lãng phí nguồn lực của xã hội. [2]

3. Một số biện pháp thúc đẩy xuất khẩu dịch vụ tài chính - ngân hàng

Theo đánh giá của các nhà nghiên cứu, thị trường dịch vụ tài chính - ngân hàng Việt Nam có tiềm năng phát triển rất lớn. Để thúc đẩy sự tăng trưởng trong xuất khẩu dịch vụ tài chính - ngân hàng, tương xứng với tiềm năng của lĩnh vực tài chính - ngân hàng, cần thực thi một số biện pháp sau:

Thứ nhất, phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao cho ngành tài chính - ngân hàng. Như đã nêu trên, xuất khẩu dịch vụ tài chính

ngân hàng theo phương thức 3 và đặc biệt theo phương thức 4 hầu như chưa được thực hiện. Nguyên nhân là do Việt Nam chưa có các chuyên gia tài chính đủ năng lực thực hiện các dịch vụ tư vấn tài chính tại nước ngoài. Do đó, việc chú trọng đào tạo và phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao là hết sức cần thiết.

Nhà nước và ngành ngân hàng cần có chiến lược phát triển mạnh nguồn nhân lực chất lượng cao trong lĩnh vực tài chính - ngân hàng; nâng cao tính thực tiễn của các cơ sở đào tạo theo hướng đáp ứng cao nhất nhu cầu sử dụng nhân lực của Nhà nước và các doanh nghiệp trong lĩnh vực tài chính - ngân hàng. Đồng thời, hình thức đào tạo phải phù hợp với yêu cầu phẩm chất, kỹ năng của lĩnh vực tài chính, ngân hàng để có đội ngũ chuyên gia giỏi về chuyên môn, kỹ năng, kỹ thuật; đội ngũ kinh doanh giỏi trong môi trường cạnh tranh quốc tế, đặc biệt chú trọng đội ngũ làm công tác công nghệ thông tin, tin học. Ngoài ra, Nhà nước và ngành ngân hàng cần tập trung đào tạo ngoại ngữ, trình độ quản lý, kỹ năng công việc, trình độ kỹ chuyên môn và hiểu biết pháp luật liên quan tới ngành tài chính - ngân hàng; tăng cường đào tạo đội ngũ quản lý cấp cao; quan tâm đào tạo đội ngũ luật sư và những người làm việc trong các cơ quan pháp luật có đủ năng lực giải quyết các tranh chấp quốc tế.

Đối với việc thu hút nguồn nhân lực, các doanh nghiệp tài chính, ngân hàng cần tăng cường thu hút những người được đào tạo bậc cao hoặc chuyên môn sâu về lĩnh vực tài chính - ngân hàng tại các nước phát triển như Anh, Mỹ, Nhật Bản…, hoặc những chuyên gia hàng đầu trong lĩnh vực tài chính - ngân hàng về làm việc trong nước.

Bên cạnh đó, khi xây dựng chiến lược phát triển nhân lực cho ngành tài chính - ngân hàng, các nhà quản lý trong lĩnh vực này cần chú trọng tới nguồn nhân lực tham gia trực tiếp vào quá trình đàm phán, ký kết hợp đồng quốc tế hoặc gia nhập các tổ chức đa phương, cán bộ thanh tra giám sát và cán bộ chuyên trách làm nhiệm vụ pháp luật quốc tế.

Thứ hai, hoàn thiện hệ thống luật pháp về lĩnh vực tài chính - ngân hàng. Nhà nước cần khẩn trương nghiên cứu và ban hành các văn bản pháp luật, tạo khung pháp lý cho hoạt động xuất khẩu các dịch vụ tài chính - ngân hàng, phù hợp với lộ trình cam kết và các hiệp định song phương, đa phương nhằm hoàn thiện môi trường kinh doanh bình đẳng và an toàn cho các ngân hàng và tổ chức tài chính hoạt động trên lãnh thổ Việt Nam.

Thứ ba, hiện đại hóa và nâng cao chất lượng dịch vụ tài chính - ngân hàng. Nhà nước cần xây dựng và ban hành các tiêu chuẩn về dịch vụ tài chính - ngân hàng phù hợp với yêu cầu của thị trường quốc tế; đẩy mạnh hệ thống hóa, tiêu chuẩn hóa quy trình cung ứng và chất lượng dịch vụ tài chính - ngân hàng.

Ngoài ra, Nhà nước cần phát triển hạ tầng công nghệ ngân hàng hiện đại ngang tầm với các nước trong khu vực dựa trên cơ sở ứng dụng có hiệu quả công nghệ thông tin, điện tử tiên tiến và các chuẩn mực, thông lệ quốc tế phù hợp với điều kiện Việt Nam. Bên cạnh đó, công nghệ tài chính - ngân hàng cần được hiện đại hóa toàn diện, đồng bộ, từng bước hệ thống hóa và tiêu chuẩn hóa quy trình cung ứng dịch vụ, quản lý, phương tiện kỹ thuật và chất lượng dịch vụ tài chính - ngân hàng; phấn đấu xây dựng hệ thống thanh toán ngân hàng an toàn, hiệu quả và hiện đại, ngang tầm trình độ phát triển của các nước trong khu vực, đồng thời bảo đảm thực hiện các nguyên tắc cơ bản đối với các hệ thống thanh toán quan trọng theo thông lệ quốc tế. [4]

Tài liệu tham khảo

[1] Hồng Hạnh (2010), "Tài chính - Ngân hàng vẫn là ngành đắt giá nhất trong 5 năm tới", báo điện tử Dantri.com.vn.

[2] Ngân hàng ACB (2009), "Báo cáo ngành ngân hàng Việt Nam", Hà Nội.

[3] Nguyễn Công Nghiệp (2010), "Chiến lược tài chính đến năm 2020: Tầm nhìn và định hướng", *Tạp chí Tài chính* điện tử.

[4] Nguyễn Hồng Sơn (2010), "Luận cứ khoa học cho việc phát triển ngành dịch vụ Việt Nam đến 2020", Đề tài cấp Nhà nước, mã số KX01.18/06-10.

[5] Tổng cục Thống kê, Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2010, 2011).

Export of financial and banking services of Vietnam: Constraints and solutions

Assoc.Prof.Dr. Ha Van Hoi[1], MA. Vu Quang Ket[2]

[1]*Faculty of International Business and Economics, VNU University of Economics and Business, 144 Xuan Thuy, Cau Giay, Hanoi, Vietnam*
[2]*Faculty of Finance and Accounting, Post and Telecommunications Institute of Technology, Km 10, Nguyen Trai,Ha dong, Hanoi, Vietnam*

Abstract: In the context of globalization and international economic integration, the export of financial and banking services has been an important economic activity with significant contributions to the economic development of numerous nations. However, comparing to financial and banking services of the nations in ASEAN and in the world, the Vietnamese financial and banking services are at the first stage of development. The competitiveness of the Vietnamese banking and financial institutions is rather limited. The export revenue of these services has contributed a small proportion to the total service export turnover. In order to promote the export of banking and financial services, we need to find out the reasons for such limitations and suggest solutions.