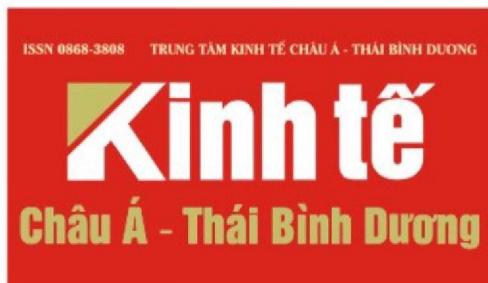


X

9_478_2016.jpg



ASIA - PACIFIC ECONOMIC REVIEW

www.ktcatbd.com.vn

Nhân tố ảnh hưởng tới định giá đất ở Việt Nam**Một số vấn đề pháp luật về sở hữu trí tuệ****Quốc phòng và phát triển kinh tế biển****Phát triển nông nghiệp ở một số nước châu Á****Thu hút FDI để phát triển ngành du lịch**

Số 478 - Tháng 9 năm 2016



www.ktcatbd.com.vn



8 938500 883019

**Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp
và những yếu tố ảnh hưởng**

TRỤ SỞ CHÍNH
176 Thái Hà, Đống Đa, Hà Nội

VĂN PHÒNG GIAO DỊCH
18 ngõ 49 Linh Lang, Ba Đình, Hà Nội
ĐT / Fax: (04) 38574312
Email: ktcatbd@gmail.com

TỔNG BIÊN TẬP
PGS. TS. Lê Văn Sang

PHÓ TỔNG BIÊN TẬP
TS. Lê Kim Sa (Việt Hà)
Nguyễn Hồng Phối

HỘI ĐỒNG KHOA HỌC
GS. TS. Trần Văn Thọ
TSKH. Võ Đại Lực
GS. TS. Nguyễn Xuân Thắng
PGS. TS. Trần Đình Thiện
PGS. TS. Đặng Nguyên Anh
PGS. TS. Lê Bộ Linh
TS. Nguyễn Đức Thành
PGS. TS. Trần Đức Hiệp
TS. Lê Văn Chiến

BAN TRỊ SỰ
Hồng Huệ: 0962002215
Email: lehonghue0511@gmail.com

BAN THU KÝ - BIÊN TẬP
Hoàng Dũng: 0938016618
Email: hoangdung.brand@gmail.com
Văn Anh: 0903833489
Email: ktcatbd.nc@gmail.com

BAN ÁN PHẨM ĐỐI NGOẠI
Asia-Pacific Economic Review
Khánh Huyền: 0915470968
Email: khanhhuyen.ktnn@gmail.com

BAN TIN ÁNH
Nguyễn Tất Lộc: 0908288346
Email: locnguyentat@gmail.com

Văn phòng đại diện tại Tp. Hồ Chí Minh
14 Út Tịch, P.4, Q. Tân Bình, Tp. HCM
ĐT: (08)38117227 Fax: (08).38117997
Email: ktcatbd.hcm@gmail.com

Thường trú tại Tp. Hồ Chí Minh
Ngọc Thúy: 0933.69.38.98
Email: nhabaongocthuy@gmail.com

GIẤY PHÉP XUẤT BẢN: 1545/BC-GPXB;
175/GP-BVHTT; 11/GP-SĐBS-GPHDBC;
274/GP-BTTT

In tại Công ty in My link
Giá: 25.000 VND

(ISSN 0868-3808)

MỤC LỤC

Số 478 - Tháng 9 năm 2016

04. **Năng lực cạnh tranh và nhân tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp: Một nghiên cứu tổng quan**
Phạm Thu Hương
08. **Mối quan hệ giữa thực hiện trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp với sự hài lòng và tin tưởng của người lao động tại Tổng Công ty Đức Giang**
Phạm Việt Thắng
11. **Những nhân tố cơ bản ảnh hưởng tới định giá đất ở Việt Nam hiện nay**
Lê Phước An, Nguyễn Văn Long
14. **Phương pháp đánh giá nhân viên trong các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ**
Trần Tuấn Anh, Đinh Tấn Hoàng
17. **Tháo gỡ một số hạn chế trong pháp luật về sở hữu trí tuệ ở Việt Nam hiện nay**
Đặng Anh
20. **Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến sự phát triển của doanh nghiệp thương mại nhỏ và vừa trên địa bàn tỉnh Hà Tĩnh**
Hoàng Sỹ Nam
23. **Kết hợp kinh tế với quốc phòng trong phát triển kinh tế biển một số quốc gia trên thế giới: Gợi ý chính sách đổi mới Việt Nam**
Phùng Mạnh Cường
26. **Đổi mới quản lý nhà nước về khoa học, công nghệ phục vụ công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước**
Nguyễn Văn Hùng
29. **Kinh nghiệm phát triển nông nghiệp tại một số quốc gia châu Á**
Nguyễn Thị Kim Oanh
32. **Các giải pháp nhằm thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài để phát triển ngành du lịch Việt Nam**
Nguyễn Thị Thu Trang
35. **Lý thuyết làm việc nhóm và tính đa dạng của nhóm làm việc**
Phạm Hương Thảo
39. **Quản trị nguồn nhân lực trong doanh nghiệp vừa và nhỏ**
Đỗ Thị Hường
41. **Về hoạt động nhập khẩu phân bón của Việt Nam từ thị trường Trung Quốc**
Phạm Hùng Cường, Đỗ Thị Khánh Linh
45. **Các yếu tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của khách hàng khi sử dụng dịch vụ ngân hàng**
Trần Sỹ Định
48. **Ứng dụng quản lý chất lượng toàn diện trong quản lý chất lượng đào tạo tại Đại học FPT**
Đỗ Thị Bích Hiền, Nguyễn Ngọc Trung, Trần Thanh Tuấn
51. **Đánh giá sự hài lòng của Cơ quan quản lý nhà nước đối với môi trường đầu tư tại tỉnh Trà Vinh**
Nguyễn Hồng Hà
54. **Đổi mới phương pháp đào tạo ngành kế toán nhằm đáp ứng nhu cầu nguồn nhân lực Nghệ An hiện nay**
Võ Thúy Hằng
56. **Quản lý nguồn vốn huy động tại ngân hàng thương mại**
Phạm Thu Hạnh, Phạm Thị Minh Phương
58. **Các nhân tố ảnh hưởng đến lạm phát thấp kỷ lục của Việt Nam năm 2015**
Lương Thị Ngọc Hà
61. **Tình hình ổn định kinh tế vĩ mô của Việt Nam: triển vọng và đề xuất giải pháp**
Trịnh Quốc Tuy, Trần Kim Anh
65. **Đánh giá các nhân tố ảnh hưởng đến chi phí vận tải hàng hóa đường bộ và một số hàm ý cho Việt Nam**
Nguyễn Tiến Minh, Phạm Thị Phương, Phan Hồng Nhung, Nguyễn Hồng Ngọc

67. Lợi ích kinh tế trong phát triển mô hình lúa cạn giống bản địa có lợi thế hàng hóa của vùng đồng bào dân tộc thiểu số tỉnh Đăk Lăk

Nguyễn Võ Linh

72. Thủ điểm cân bằng trong đánh giá thực hiện công việc tại Tổng Công ty Dịch vụ Viễn thông VNPT - Vinaphone

Nguyễn Thị Minh An

75. Ảnh hưởng của chất lượng dịch vụ đến sự hài lòng của khách hàng: Trường hợp dịch vụ ADSL tại VNPT Phú Yên

Trần Đăng Khoa

79. Nghiên cứu tiêu chí đánh giá năng lực cạnh tranh xuất khẩu của ngành công nghiệp phần mềm Việt Nam

Vũ Quang Kết

83. Quan hệ giữa phát triển kinh tế nông thôn và bảo vệ môi trường

Võ Thị Tuyết Hoa

86. Mặt trái của ODA: Vấn đề đặt ra với lực lượng bảo vệ an ninh kinh tế

Nguyễn Văn Tuấn

89. Ảnh hưởng của vốn xã hội đến lựa chọn vốn của các DNNVV vùng Tây Bắc

Đặng Công Thức

91. Đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ: hướng đi tất yếu cho các ngân hàng thương mại trong bối cảnh hội nhập

Hạ Thị Hải Ly

94. Doanh nghiệp dự án trong hình thức PPP để phát triển cơ sở hạ tầng ở Việt Nam

Tạ Văn Hưng

98. Đói nghèo và tiếp cận nghèo đa chiều ở Việt Nam trong bối cảnh hiện nay

Đinh Trung Thành, Lữ Quang Ngời

102. Giải pháp huy động nguồn lực tài chính cho chăm sóc sức khỏe tại Việt Nam

Hoàng Thị Thu, Nguyễn Thị Kim Nhung

104. Một số giải pháp nhằm hoàn thiện công tác quản trị doanh nghiệp tại Tổng Công ty công nghiệp hóa chất mỏ (VINACOMIN)

Dương Thị Vân Anh

Đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ: hướng đi tất yếu cho các ngân hàng thương mại trong bối cảnh hội nhập

Hạ Thị Hải Ly

Khoa Ngân hàng, Học viện Ngân hàng, Phân viện Bắc Ninh

Việt Nam tham gia ký kết Hiệp định Đối tác Xuyên Thái Bình Dương (TPP) là dấu ấn lịch sử, tạo cú hích toàn diện cho nền kinh tế nói chung và thị trường tài chính Việt Nam nói riêng. So với các nước thành viên TPP, thị trường dịch vụ tài chính của Việt Nam còn đang ở giai đoạn bắt đầu phát triển, do vậy, áp lực cạnh tranh là không nhỏ khi các tập đoàn tài chính nước ngoài tiếp cận và tham gia thị trường Việt Nam. Dịch vụ tài chính cũng là lĩnh vực đàm phán được các nước TPP đặc biệt quan tâm, kỳ vọng đưa TPP trở thành hiệp định tự do hóa của thế kỷ 21 với những cam kết sâu rộng về tiếp cận thị trường trên các lĩnh vực ngân hàng, chứng khoán và bảo hiểm.

Xu thế hội nhập quốc tế này đã mang lại nhiều cơ hội và thách thức đối với hệ thống Ngân hàng thương mại Việt Nam. Khi các rào cản thị trường được dỡ bỏ, sự tham gia ngày càng sâu rộng của các Ngân hàng thương mại từ các nền kinh tế phát triển trong TPP làm cho các sản phẩm tài chính ngày càng đa dạng, phong phú, điều này tác động trực tiếp tới các Ngân hàng thương mại Việt Nam. Trong bối cảnh kinh tế mới, các Ngân hàng thương mại trong nước cần đưa ra những chiến lược cạnh tranh linh hoạt nếu không muốn thất bại trên chính “sân nhà”. Đa dạng hóa sản phẩm, dịch vụ chính là hướng đi tất yếu giúp các Ngân hàng thương mại nâng cao năng lực cạnh tranh trong bối cảnh hội nhập.

1. Vai trò của đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ với hệ thống ngân hàng thương mại trong bối cảnh hội nhập

Theo đánh giá của một trong “Big 4” của ngành kiểm toán thế giới, Ernst&Young cho thấy người Việt kém trung thành với ngân hàng nhất trong khu vực châu Á - Thái Bình Dương, có tới 65-77% người Việt Nam được hỏi cho biết họ sẵn sàng đóng tài khoản của Ngân hàng mình đang dùng để chuyển sang Ngân hàng khác, trong khi đó tỷ lệ này trong khu vực chỉ khoảng 50%; riêng Nhật Bản và Australia là 10-20%.

Và lý do được các chuyên gia Ernst&Young đưa ra đó là hệ thống ngân hàng Việt Nam quá nhiều so với dân số, sản phẩm thiếu đa dạng khiến khách hàng hầu hết chỉ sử dụng dịch vụ cơ bản nên họ sẵn sàng chuyển sang một ngân hàng phục vụ khác. Tại các nước phát triển, một khách hàng thường sử dụng đồng thời nhiều sản phẩm, dịch vụ đa dạng của Ngân hàng như gửi tiết kiệm, tín dụng, bảo hiểm, thanh

toán,...do đó, việc thay đổi Ngân hàng kéo theo sự thay đổi hàng loạt các dịch vụ, do vậy khách hàng có xu hướng trung thành với Ngân hàng mà họ đang giao dịch. Tại Việt Nam, các sản phẩm dịch vụ chưa đa dạng, đây là nguyên nhân chính ánh hưởng tới lòng trung thành của khách hàng. Do đó, đa dạng hóa sản phẩm, dịch vụ ngân hàng là vô cùng cần thiết trong chiến lược phát triển bền vững của các Ngân hàng thương mại.

Phân tán rủi ro cho Ngân hàng thương mại theo nguyên tắc “không bỏ tất cả trứng vào một giỏ”

Việc cung cấp danh mục sản phẩm, dịch vụ đa dạng, phong phú giúp phân tán rủi ro cho hoạt động của các Ngân hàng thương mại. Một số Ngân hàng tập trung vào nhóm cho vay đặc thù, khi xảy ra rủi ro đã phải chịu hậu quả nghiêm trọng từ việc không đa dạng hóa danh mục sản phẩm dịch vụ. Trở lại giai đoạn 2006 – 2010 rất nhiều Ngân hàng thương mại tập trung cho vay động sản để rồi tự đẩy mình vào trạng thái rủi ro quá mức cùng với thị trường và nhà đầu tư. Trong đó không ít ngân hàng khó khăn, thua lỗ, thậm chí lâm vào tình trạng phá sản vì cho vay bất động sản. Do đó, đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ là rất cần thiết, là tấm đệm dự phòng cho các Ngân hàng thương mại trong trường hợp xảy ra rủi ro.

Đa dạng hóa nguồn thu từ danh mục sản phẩm, dịch vụ phong phú

Đối với hệ thống Ngân hàng thương mại Việt Nam, nguồn thu chủ yếu là thu từ hoạt động tín dụng, tuy nhiên hoạt động này tiềm ẩn rất nhiều rủi ro. Năm 2015 cho tới nửa đầu 2016 tiếp tục đánh dấu khó khăn trong việc tăng trưởng tín dụng và giải quyết nợ xấu của các Ngân hàng thương mại Việt Nam. Trước tình hình này, các Ngân hàng thương mại tìm cách đẩy mạnh hoạt động dịch vụ, gia tăng nguồn thu như dịch vụ phát hành thẻ (ATM, trả trước, tín dụng), phát triển dịch vụ ngân hàng trực tuyến, liên kết công ty bảo hiểm để bán chéo sản phẩm bảo hiểm (bancassurance)...

Nâng cao năng lực cạnh tranh

Cạnh tranh về sản phẩm, dịch vụ của các Ngân hàng thương mại trong nước ngày càng gay gắt và chịu sức ép lớn của các Ngân hàng nước ngoài với công nghệ vượt trội, tính năng hiện đại. Nhằm đáp ứng yêu cầu cạnh tranh trong thời kỳ mới, Ngân hàng thương

mại Việt Nam cần đa dạng hóa sản phẩm theo chiều sâu, tập trung vào sản phẩm, dịch vụ có hàm lượng công nghệ cao, có đặc điểm nổi trội so với thị trường để tạo sự khác biệt trong cạnh tranh, mang lại hiệu quả cao nhất. Tuy nhiên để nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ, các Ngân hàng thương mại cũng cần chú trọng nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, đổi mới công nghệ, chuẩn hóa quy trình nghiệp vụ, chuyên môn hóa từng bộ phận; tăng cường các biện pháp giám sát, phòng ngừa rủi ro,...

2. Thực trạng đa dạng hóa sản phẩm tại một số Ngân hàng thương mại Việt Nam

Cơ cấu thu nhập của các Ngân hàng thương mại Việt Nam

Thực tế cho thấy, hiện nay các Ngân hàng thương mại Việt Nam có doanh thu chủ yếu từ hoạt động tín dụng (chiếm 70-80%) nguồn thu của Ngân hàng. Tỷ trọng thu từ sản phẩm, dịch vụ khác có xu hướng tăng và nâng cao tỷ trọng trong thời gian gần đây.

Hoạt động tín dụng của các Ngân hàng thương mại tính đến quý II năm 2016 của toàn hệ thống khả quan, quá trình tái cấu trúc tiếp tục diễn ra và VAMC đang khẳng định vai trò tốt trong việc xử lý nợ xấu cho hệ thống. Cùng với đó, mặt bằng lãi suất cho vay thấp cùng với nền kinh tế phục hồi giúp tín dụng tăng trưởng cao hơn huy động trong nhiều năm. Nhờ tín dụng tăng trưởng mạnh nên thu nhập lãi của các ngân hàng cũng có sự cải thiện tích cực.

Theo đó, thống kê 10 ngân hàng lớn của Việt Nam mới công bố thuyết minh báo cáo tài chính quý II/2016 gồm Ngân hàng BIDV, Vietinbank, Vietcombank, SHB, MBB, Sacombank, ACB, VIB, VPbank và Eximbank cho thấy, tổng thu nhập lãi thuần tăng trưởng 17,8% so với cùng kỳ và là mức tăng khá cao trong vòng vài năm trở lại đây.

Theo đó, tỷ trọng thu nhập lãi thuần trong tổng thu nhập hoạt động của nhóm ngân hàng này đã vượt lên mức 80%, so với mức 79,4% cùng kỳ năm trước. Với xu hướng này, có thể thấy thu nhập của các ngân hàng vẫn phụ thuộc chủ yếu vào hoạt động tín dụng.

ACB là ngân hàng có sự chuyển biến mạnh nhất trong cơ cấu thu nhập, với tỷ trọng thu nhập lãi thuần trong tổng thu nhập cao nhất trong nhóm khảo sát, đạt 1.707 tỷ đồng, tăng 24,9% so với cùng kỳ năm trước và chiếm tới 97,7% cơ cấu thu nhập, tăng vọt so với mức 86,3% cùng kỳ năm trước.

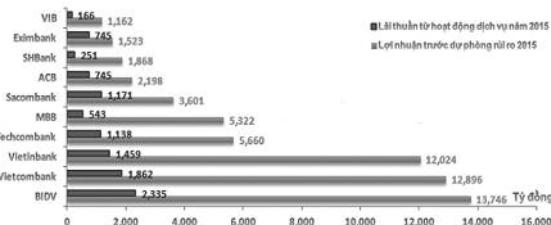
Trong khi đó, hầu hết các hoạt động kinh doanh của ngân hàng đều có sự cải thiện mạnh với lãi thuần từ hoạt động dịch vụ đạt 223 tỷ đồng, tăng 32% so với cùng kỳ (tương đương 12,76% tổng thu nhập), hoạt động kinh doanh ngoại hối cũng báo lãi tăng gấp đôi, đạt hơn 56 tỷ đồng, mua bán chứng khoán kinh doanh giảm lỗ từ gần 32 tỷ đồng xuống còn 6 tỷ đồng.

Thu nhập từ dịch vụ vẫn còn khiêm tốn

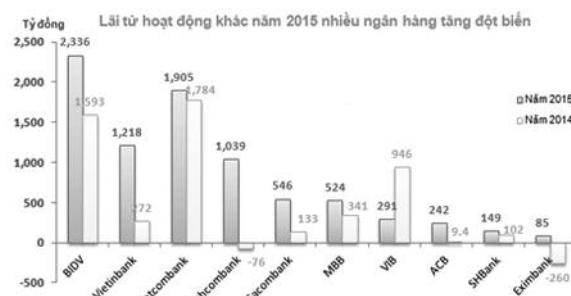
Thực tế cho đến nay, mặc dù doanh thu từ dịch vụ có xu hướng tăng, tuy nhiên hoạt động dịch vụ của nhiều ngân hàng vẫn chưa mạnh. Nguồn thu từ mảng này vẫn chiếm tỷ lệ rất ít. Nhiều ngân hàng như Sacombank, ACB, Techcombank đưa ra nhiều sản phẩm ngân hàng dịch vụ điện tử tiện ích, tuy nhiên số lượng sản phẩm chưa phong phú nên thu nhập từ dịch vụ của nhiều ngân hàng Việt vẫn chưa được cải thiện nhiều, chiếm tỷ lệ thấp 10 — 30% tổng thu nhập của ngân hàng.

Mặc dù BIDV là ngân hàng có số thu tuyệt đối về mảng dịch vụ gần như lớn nhất trong hệ thống, nhưng tỷ lệ chỉ chiếm gần 17% trong tổng lãi thu nhập của BIDV. ACB và Sacombank là hai ngân hàng gần như có tỷ lệ thu từ hoạt động dịch vụ khá cao trong khối, tương ứng gần 34% và gần 33% so với tổng lãi thu được.

Tỷ lệ lãi thu từ dịch vụ còn thấp



Thu nhập khác của các Ngân hàng thương mại gia tăng: Thu nhập khác bao gồm thu nhập ròng từ bộ phận hoạt động kinh doanh, từ cho thuê tài chính trực tiếp. Năm 2015, nhiều ngân hàng có lãi thuần từ hoạt động khác tăng vọt so với năm 2014.



Có thể thấy rõ nhất là Techcombank đã tăng thu nhập lãi từ mảng hoạt động khác có sự đột biến khi năm 2014 là âm 76 tỷ đồng thì năm 2015 lãi tới 1.039 tỷ đồng. Vietinbank, ACB cũng là 2 ngân hàng có lãi từ hoạt động khác tăng bất ngờ trong năm 2015 tương ứng tăng 3,4 lần và tăng 24 lần so với năm 2014.

Bên cạnh đó, các Ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam tiếp tục thu lợi nhuận cao nhờ chiến lược đa dạng hóa phù hợp. Trong khi các Ngân hàng thương mại cổ phần trong nước cạnh tranh nhau khốc liệt về thị trường tín dụng, thì các Ngân hàng nước ngoài không tập trung quá nhiều vào mảng này, chủ yếu họ thu lợi nhuận cao từ các sản phẩm dịch vụ khác như kinh doanh ngoại tệ, thu phí thanh toán xuất nhập khẩu, thu từ dịch vụ thẻ...

3. Một số đề xuất đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ Ngân hàng thương mại

- Phát triển sản phẩm mới phù hợp nhu cầu của khách hàng: Đa số các sản phẩm, dịch vụ Ngân hàng có tính tương đồng cao và dễ bắt chước, do vậy các Ngân hàng thương mại khi cung cấp sản phẩm, dịch vụ phải nắm bắt được nhu cầu của khách hàng, mang lại tiện ích dù là nhỏ nhất; đồng thời cần khai thác giá trị gia tăng của sản phẩm, tăng khả năng liên kết, tích hợp giữa các sản phẩm, dịch vụ nhằm tối đa hóa lợi ích cho khách hàng. Mức độ hài lòng của khách hàng khi sử dụng sản phẩm dịch vụ Ngân hàng càng cao, khách hàng càng gắn bó và trung thành với Ngân hàng.

Do liên tục phải đổi mới với sự cạnh tranh gay gắt của các Ngân hàng thương mại trong nước và nước ngoài, với nhu cầu ngày càng cao của khách hàng và với những tiến bộ trong công nghệ nên phát triển sản phẩm mới là cần thiết trong hoạt động của các Ngân hàng. Đẩy mạnh phát triển sản phẩm thẻ tín dụng, dịch vụ Ngân hàng bán lẻ...tạo sự khác biệt hóa trong cạnh tranh.

Bên cạnh việc phát triển sản phẩm dịch vụ mới, thì nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ truyền thống cũng là vô cùng cần thiết, vì đây là mang lại lợi nhuận chủ yếu và ổn định cho Ngân hàng thương mại.

- Phát triển hệ thống Ngân hàng thương mại theo hướng ngân hàng đa năng: Hiệp định Đối tác Xuyên Thái Bình Dương TPP có hiệu lực tạo điều kiện thuận lợi cho các nguồn vốn quốc tế đầu tư vào Việt Nam, trong đó có lĩnh vực tài chính ngân hàng. Theo đó, hệ thống Ngân hàng thương mại Việt Nam được tăng cường thanh khoản và gia tăng cơ hội kinh doanh cũng như có thêm điều kiện để mở rộng hợp tác, nâng cao năng lực quản trị tài chính.

Tuy nhiên, các ngân hàng thương mại Việt Nam cũng phải đổi mới với sự bất ổn của thị trường tài chính — kinh tế khu vực và thế giới thì yêu cầu về an toàn và giảm thiểu rủi ro trong kinh doanh là tối quan trọng. Để làm được điều này thì các chiến lược bù trừ rủi ro (risks diversification) theo nguyên tắc “không để tất cả trứng vào trong một giỏ” là cần thiết. Xu thế các Ngân hàng thương mại phát triển theo hướng đa năng là tất yếu trong bối cảnh kinh tế hiện tại.

- Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực: Nhân tố then chốt giúp hoạt động của các Ngân hàng thương mại phát triển bền vững trong bối cảnh hội nhập đó là đào tạo và nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ của đội ngũ cán bộ, nhân viên trong ngân hàng trong toàn bộ các chi nhánh, phòng giao dịch. Nguồn nhân lực chất lượng cao giúp ứng dụng sản phẩm, dịch vụ tới khách hàng nhanh chóng và hiệu quả hơn, nâng cao mức độ hài lòng và sự thỏa mãn của khách hàng với đội ngũ bán hàng chuyên nghiệp.

Ngoài ra cần nâng cao chất lượng công tác quản trị điều hành và kiểm tra, kiểm soát nội bộ. Công tác này phải thường xuyên được nâng lên ngang tầm với trình độ hiện đại của công nghệ.

- Tăng cường hợp tác quốc tế: Việt Nam gia nhập TPP tạo điều kiện thuận lợi cho các tập đoàn tài chính nước ngoài đầu tư vào thị trường trong nước và tăng cường hợp tác trong lĩnh vực tài chính ngân hàng. Để mở rộng kinh doanh tại Việt Nam, các tập đoàn tài chính — ngân hàng nước ngoài đã và đang tăng cường hợp tác, liên doanh, liên kết với các ngân hàng và các tổ chức tài chính trong nước. Đồng thời các ngân hàng thương mại Việt Nam cũng chủ động, sẵn sàng và nhạy bén, thực hiện nhiều sự hợp tác có hiệu quả. Đây cũng chính là giải pháp nâng cao khả năng cạnh tranh trong quá trình hội nhập quốc tế./.