

Česká zemědělská univerzita v Praze

Provozně ekonomická fakulta

Katedra ekonomických teorií



Bakalářská práce:

***Zvýšení konkurenceschopnosti Vietnamských komerčních
bank v ekonomické integraci***

Autorka: Ho Huong Lien

Vedoucí bakalářská práce: doc. Ing. Josef Brčák, CSc.

2012[©]

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že svou diplomovou práci "Zvýšení konkurenceschopnosti Vietnamských komerčních bank v ekonomické integraci " jsem vypracovala samostatně pod vedením vedoucího bakalářské práce a s použitím odborné literatury a dalších informačních zdrojů, které jsou citovány v práci a uvedeny v seznamu literatury na konci práce. Jako autorka uvedené diplomové práce dále prohlašuji, že jsem v souvislosti s jejím vytvořením neporušila autorská práva třetích osob.

V Praze dne 20. 3. 2012

Poděkování

Nejprve bych chtěla poděkovat vedoucímu mé bakalářské práce doc. Ing. Josefu Brčákovi, CSc. Jsem vděčná za jeho laskavou pomoc, odborné vedení, rady a ochotu.

Chtěla bych věnovat zvláštní poděkování Tran Thu Trang, Do Thuy Thai Binh, Tran Tuan Anh, Luong Quynh Ly, Roman Sovoboda a paní Petře za jejich pomoc, znalosti a vzácné informace. Chtěla bych jim poděkovat za čas strávený nad opravou mých gramatických chyb.

Nakonec bych také chtěla poděkovat mé rodině, mým přátelům, kteří mě vždy podporovali a stáli při mně při mém studiu. Moje práce a bakalářské studium by nebyly úspěšné bez jejich povzbuzování.

Zvýšení konkurenceschopnosti Vietnamských komerčních bank v ekonomické integraci

Increasing the Competitiveness of Vietnamese Commercial Banks in The Economic Integration

Souhrn

Od doby, kdy Vietnam klade důraz na ekonomický vývoj, působí v tržní struktuře vietnamské ekonomiky více složek a zvláště v bankovních operacích se začala objevovat konkurence mezi různými bankami. Na druhou stranu, vietnamský stát otevřel svou tržní ekonomiku a začal se integrovat do světové ekonomiky. Tato konkurence byla a bude silnější po vstoupení Vietnamu do ASEAN, či po splnění vietnamsko – americké obchodní dohody, zvláště až bude Vietnam oficiálním členem Světové obchodní organizace – WTO. Hlavním úkolem bakalářské práce je analýza, která se zabývá rozborem konkurenceschopnosti vietnamských komerčních bank. Poté je předloženo několik opatření ke zlepšení konkurenceschopnosti vietnamských komerčních bank v rámci ekonomické integrace. Důležitou roli při koordinaci financování ekonomiky, které zlepší výkon komerčního bankovního systému, spočívá ve zlepšování kvality a stability ekonomiky. Autorka doufá, že touto bakalářskou prací přispěje malou rolí v inovačním procesu, zlepšení fungování komerčních bank ve Vietnamu a vietnamského finančního systému ještě před integrací trendu globalizace.

Klíčová slova: komerční banka, finanční trh, konkurence, Vietnam, ekonomická integrace

Summary

When Vietnamese economic operations shifted to market mechanism, the banking sector started experiencing the competition as the emergences of many new types of banking services. Moreover, the Party and Vietnam government implemented open policies in order to integrate into global economy. The competition became much more strained when the process of joining in ASEAN and Vietnam-America Trade Convention required to be fully deployed, and especially when Vietnam became an official member of World Trade organization (WTO). The major part of this thesis is going to analyse the

reality of competitive situations among Vietnamese commercial banks. Hence, the thesis also suggests some improved measures to enhance the competitive capacity of Vietnam commercial banks amid the international integration. Co-coordinating the source of capital in the economy and enhancing the effectiveness of commercial banking system synonyms with the development of economic quality and stability. The author want to contribute a small part in the innovation and improvement of Vietnam commercial banking and financial system amid the tendency of international integration and globalization.

Keywords: commercial bank, financial market, competitiveness, Vietnam, economic integration

Obsah

1. ÚVOD	10
2. CÍL A METODIKA	11
TEORETICKÁ VÝCHODISKA.....	13
3. HISTORIE MONETÁRNÍ POLITIKY	13
3.1 NEOKLASICKÁ TEORIE.....	14
3.1.1 <i>Tradiční neoklasická teorie</i>	<i>14</i>
3.1.2 <i>Monetaristická poptávka po penězích</i>	<i>15</i>
3.2 KEYNESIÁNSKÁ TEORIE.....	18
4. HISTORIE VÝVOJE A POJETÍ FUNKCE KOMERČNÍCH BANK (KB).....	21
4.1 HISTORIE VÝVOJE KOMERČNÍCH BANK.....	21
4.2 POJETÍ KOMERČNÍCH BANK A SOUSTAVA KOMERČNÍCH BANK VE VIETNAMU	23
4.2.1 <i>Pojetí komerčních bank.....</i>	<i>23</i>
4.2.2 <i>Vietnamská soustava KB</i>	<i>24</i>
4.3 FUNKCE A PRODUKTY KOMERČNÍCH BANK.....	26
5. KONKURENCE A KONKURENCESCHOPNOST V BANKOVNÍ OBCHODNÍ ČINNOSTI.....	29
5.1 POJETÍ KONKURENCE	29
5.2 FORMY KONKURENCE	30
5.3 POJETÍ KONKURENCESCHOPNOSTI.....	32
5.4 FAKTORY HODNOTÍCÍ KONKURENCESCHOPNOST KOMERČNÍ BANKY	33
6. EKONOMICKÁ INTEGRACE A ZÁKLADNÍ PROBLÉMY INTEGRACE....	37
6.1 KONCEPCE INTEGRACE	37
6.2 PRINCIPY MEZINÁRODNÍ HOSPODÁŘSKÉ INTEGRACE	37
6.3 VÝHODY MEZINÁRODNÍ EKONOMICKÉ INTEGRACE V ROZVOJOVÝCH ZEMÍCH	39
6.3.1 <i>Pro ekonomiku.....</i>	<i>39</i>
6.3.2 <i>Pro komerční banky a jiné finanční instituce.....</i>	<i>41</i>
6.4 CHARAKTERISTIKA KONKURENCE KOMERČNÍCH BANK V PODMÍNKÁCH INTEGRACE	42
ANALYTICKÁ ČÁST	44
7 STAV BANKOVNÍHO SEKTORU VE VIETNAMU	44
7.1 FINANČNÍ SCHOPNOSTI.....	44
7.1.1 <i>Schválený kapitál.....</i>	<i>44</i>
7.1.2 <i>Rentabilita</i>	<i>46</i>
7.1.3 <i>Bezpečnost.....</i>	<i>47</i>
7.2 SCHOPNOST TRŽNÍHO PODÍLU.....	50
7.3 KONKURENCESCHOPNOST PRACOVNÍCH SIL	52

7.4	KONKURENCESCHOPNOST TECHNOLOGIÍ.....	53
7.5	KONKURENCESCHOPNOST DISTRIBUČNÍ SOUSTAVY	55
7.6	KONKURENCESCHOPNOST ROZŠÍŘENÍ A ROZVOJ SLUŽBY	55
7.7	KONKURENCESCHOPNOST ZNAČKY	57
	VÝSLEDKY A DISKUSE.....	58
	8 ŘEŠENÍ KONKURENCESCHOPNOSTI VIETNAMSKÝCH KOMERČNÍCH BANK.....	58
8.1	ŘEŠENÍ PRO KOMERČNÍ BANKY:	58
8.1.1	<i>Stanovení dlouhodobé konkurenční strategie a zajištění synchronizace a realizace</i>	59
8.1.2	<i>Zvyšování možných faktorů pro konkurenceschopnost</i>	60
8.1.3	<i>Vylepšená aplikace konkurenčních metod.....</i>	63
8.1.4	<i>Další řešení pro komerční banky.....</i>	68
8.2	NĚKTERÉ NÁVRHY A DOPORUČENÍ PRO VIETNAMSKOU NÁRODNÍ BANKU	70
	9 ZÁVĚR.....	71
	SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ.....	74
	SEZNAM TABULEK.....	76
	SEZNAM GRAFŮ A SCHÉMAT.....	77
	PŘÍLOHY.....	78
	PŘÍLOHA Č. 1: HRUBÝ DOMÁCÍ PRODUKT	78
	PŘÍLOHA Č. 2: VIETNAMSKÁ NÁRODNÍ BANKA	79
	PŘÍLOHA Č. 3: PENÍZE VE VIETNAMU	80

1. Úvod

Konkurence mezi subjekty v tržní ekonomice je obecně známá a zejména v bankovníctví je téměř pravidlem. V současné době, kdy dochází k integraci a ekonomické globalizaci, se konkurence stává stále rozšířenějším jevem, jelikož se v tomto segmentu střetává mnoho mezinárodních subjektů z různých zemí, konkurence na trhu tak nabývá globální charakter.

Od doby, kdy Vietnam klade důraz na ekonomický vývoj, působí v tržní struktuře vietnamské ekonomiky více složek a zvláště v bankovních operacích se začala objevovat konkurence mezi různými bankami. Na druhou stranu, vietnamský stát otevřel svou tržní ekonomiku a začal se integrovat do světové ekonomiky. Tato konkurence byla a bude silnější po vstoupení Vietnamu do ASEAN, či po splnění vietnamsko – americké obchodní dohody, zvláště až bude Vietnam oficiálním členem Světové obchodní organizace – WTO.

V posledních letech, spolu s obnovením provozu mechanismu vietnamské tržní ekonomiky směrem k integraci, také vietnamské komerční banky učinily důležité kroky pro zlepšení konkurenceschopnosti prostřednictvím opatření, jako jsou zvýšení kapitálu, rozvoj technologií a využívání kvalifikovaných bankovních lidských zdrojů ke zlepšení kvality služeb a zvýšení marketingových aktivit. Přesto ve srovnání s moderními komerčními bankami v rozvinutých i rozvojových zemích ve světě, vietnamské komerční banky mají ještě mnoho omezení, co se týče konkurenceschopnosti. Aby bylo možné aplikovat a rozvíjet tržní mechanismus podle požadavků ekonomického rozvoje země v současnosti a budoucnosti, potřebují vietnamské komerční banky ještě před integrací vietnamské ekonomiky do mezinárodní ekonomiky provést implementaci synchronního řešení pro zlepšení konkurenceschopnosti.

Autorka bakalářské práce vychází ze skutečných požadavků finančního trhu a zvolila pro svůj výzkum téma „Zvýšení konkurenceschopnosti Vietnamské komerční banky v ekonomické integraci“.

Autorka rovněž doufá, že pomůže přispět malou rolí zlepšení konkurenceschopnosti vietnamských komerčních bank, stejně jako existenci a rozvoji vietnamského bankovního systému v budoucnosti.

2. Cíl a metodika

Cílem této bakalářské práce je nejprve přispět k upevnění a úplnější argumentaci o působení komerčních bank v tržní ekonomice, konkurenci v obchodní činnosti bank v národních i globálních souvislostech a také o implementaci vietnamských komerčních bank do podmínek mezinárodní ekonomické integrace. Práce podává důkladný přehled jak o skutečné situaci bankovních činností, o konkurenčních praktikách komerčních bank, tak i o hledání synchronizovaného řešení s ohledem na výkon, což by mohlo přispět k přežití a rozvoji systému komerčních bank v budoucnosti.

Metodický postup zpracování této bakalářské práce je následující. Nejprve byly postupně shromážděny veškeré dostupné informace a materiály o Vietnamské Národní Bance, komerčních bankách a peněžním trhu.

Materiály byly důkladně prostudovány, rozříděny a byla provedena jejich kompletní analýza. Údaje jsou čerpány hlavně z odborné literatury a z odpovídajících internetových stránek Vietnamské Národní Banky a Vietnamského ministerstva financí. Také byly sledovány další články a diskuze v novinách, odborných časopisech, zabývajících se trhem a penězi. Určitý náhled na tuto problematiku byl utvořen z informací, které poskytují média, jak televize, tak v poslední době nelze opominout na Internet. Podrobný rozbor všech poznatků umožnil přesně definovat postup, směr a cíl práce. Po stanovení cíle mohlo být započato v psaní teoretické i analytické části práce, které byly pravidelně konzultovány s vedoucím bakalářské práce.

Teoretická část bakalářská práce obsahuje rozbor směrů monetaristického a keynesiánského vývoje monetární politiky z hlediska historie. V práci jsou také uvedeny fakta o historii a vývoji komerčních bank a Vietnamské soustavě komerčních bank. Další části práce pojednávají o konkurenci, konkurenceschopnosti, ekonomické integraci a konkurenci v bankovních obchodních činnostech.

Nejdůležitější částí bakalářské práce je však vlastní analýza, která se zabývá rozbohem konkurenceschopnosti vietnamských komerčních bank. Na závěr je předloženo několik opatření ke zlepšení konkurenceschopnosti Vietnamských komerčních bank v rámci ekonomické integrace.

V práci je předkládáno vědecká téma s praktickými aplikacemi, pro které je nezbytné použití statistických metod, metod dialektiky, historického vývoje, analytických metod, srovnávacích metod, induktivních metod, logické, predikce a syntézy.

TEORETICKÁ VÝCHODISKA

3. Historie monetární politiky

Velkou úlohu měl stát ve vývoji v peněžní oblasti. První peníze byly raženy přibližně před 2500 lety a byly zhotoveny z drahých kovů. Stát určoval pravidla ražby mincí a později emise státovek (předchůdce papírových peněz). Zlaté mince však byly v oběhu postupně nahrazeny papírovými penězi (bankovkami), které byly kryty zlatem – hovoříme o systému tzv. zlatého standardu.¹

První bankovky se objevily již v 10. století v Číně, ale k jejich většímu rozšíření došlo až v 17. století. Zpočátku se o jejich vznik a oběh zasloužili především zlatníci – směnárníci, kteří přijímali do úschovy drahé kovy. Tak vznikala depozita (vklady) peněžních kovů, jejichž příjem potvrzovali zlatníci zvláštními depozitními listy. Tyto listy byly předchůdci bankovek. Bankovky, které se dostaly do oběhu jako náhrada zlatých nebo stříbrných mincí označujeme jako bankovky nepravé, poněvadž pouze nahrazují drahé kovy vzaté z oběhu.²

V souvislosti s rozvojem mezinárodních trhů a nerovnoměrného rozdělení zásob zlata mezi zeměmi se ukázala počátkem 20. století vazba papírových peněz na zlato neudržitelná:

S pádem zlatého standardu (stav, kdy emitované peníze musely být podloženy zlatem a jejich hodnota byla na zlato vázána) vznikla v letech 1929 – 1933 potřeba státních zásahů do peněžních oběhů a úroků (viz J. M. Keynes a jeho učení)

Zlaté krytí a směnitelnost papírových peněz za zlato byly nejprve zrušeny.

Ve vnitřních peněžních obězích jednotlivých vyspělých zemí (období Velké hospodářské krize v 30. letech 20. století)

V mezinárodních podmínkách byla směnitelnost US dolaru za zlato definitivně zrušena na počátku 70. let 20. století.

Monetarismus se vyvíjel v několika úrovních. Záleželo na představiteli, který udával určitý směr a vývoj v této makroekonomické politice.

¹ REVENDA, Z a kol., *Peněžní ekonomie a bankovnictví*, Management Press, Praha 1998

² VLČEK, J. a kol., *Ekonomie pro neekonomy*, Codex Bohemia, Praha 1998

Hlavními teoretickými přístupy poptávky po penězích jsou neoklasické a keynesiánské teorie.

3.1 Neoklasická teorie

Neoklasická teorie poptávky po penězích se vyznačuje úzkou návazností na mikroekonomické teorie spotřebitelského výběru a teorii celkové rovnováhy. U těchto teorií je podstatné to, že ekonomický subjekt realizuje svá rozhodnutí tak, aby v rámci daných omezení maximalizoval svoji užitkovou funkci. Souvislost s mikroekonomickými teoriemi spotřebitelského výběru a teoriemi rovnováhy znamená, že neoklasické modely poptávky po penězích jsou odvoditelné z optimalizačních úloh spotřebitelského výběru a z modelů celkové rovnováhy.

3.1.1 Tradiční neoklasická teorie

Do této teorie patří dvě důležité teorie. První z nich vychází z tzv. rigidní verze kvantitativní teorie peněz. [Tuto teorii nazýváme též Fischerovou (Irving Fischer, 1867-1947) teorií peněžní poptávky]. Druhá teorie poptávky byla rozvinuta Alfredem Marshalllem (1842 – 1924) a jeho následovníky na univerzitě v Cambridge.

FISHEROVA TEORIE POPTÁVKY PO PENĚŽÍCH

Fisherova kvantitativní rovnice peněz má transakční charakter. Poptávku po penězích vysvětluje nepřímo pomocí transakční rychlosti peněz.

$$M_D V_T = P T$$

Symbol M_D označuje optimální požadované množství peněz v oběhu neboli poptávku po penězích. Veličina V_T označuje transakční rychlost peněz, která vyjadřuje počet transakcí, které v průměru zprostředkuje jedna peněžní jednotka. Symbol P značí cenovou hladinu a veličina T představuje množství reálných transakcí, které byly v dané ekonomice provedeny za časový úsek.

CAMBRIDGELSKÁ TEORIE POPTÁVKY POPENĚŽÍCH

Cambridgeská rovnice vychází z Marshallovy teorie poptávky po penězích. Cambridgeské pojetí kvantitativní rovnice mělo důchodový charakter a vycházelo z toho,

jak velké množství peněz chtějí ekonomické subjekty držet. Rovnice poptávky po penězích má tvar

$$M_D = kPY$$

kde k je tzv. cambridgeská konstanta, která je dle Marshalla determinována technologicky a vývoj cambridgeské teorie poptávky připouští její závislost na úrokové míře, popř. na bohatství. Přes tyto dodatečné veličiny, které ovlivňují poptávku po penězích, je závěrem cambridgeské teorie názor, že k je konstantní.

ROZDÍLY MEZI FISHEROVOU A CAMBRIDGESKOU TEORIÍ

Oproti cambridgeské teorii se Fisherův přístup lišil ve dvou pohledech. Za prvé nebral v úvahu úrokové míry a za druhé připouštěl, že při růstu množství peněz může přechodně dojít i k nárůstu množství transakcí. Podstatným rysem, který je oběma teoriím společný je, že jak Fisher, tak cambridgeští ekonomové své teorie postavili na nalezení určité veličiny, o které lze prohlásit, že je konstantní. To lze ovšem učinit pouze za velmi zjednodušených předpokladů, např. Je třeba považovat vlivy ostatních veličin na poptávku po penězích za zanedbatelné. Stejně tak je nutné se spoléhat, že držba peněz, pokud se má odvíjet od nominálního důchodu, se od nominálního důchodu odvíjí vždy přesně proporcionálně. Na základě těchto příkladů lze říci, že předpoklady, na kterých původní formy kvantitativní teorie peněz stojí, jsou relativně přísné a omezující.

3.1.2 Monetaristická poptávka po penězích

Monetaristická poptávka po penězích, jejímž autorem je též Milton Friedman, se řadí mezi moderní neoklasické teorie poptávky po penězích. Stojí vedle tradičních neoklasických teorií poptávky po penězích, kterými jsou Fisherova teorie peněžní poptávky a cambridgeská teorie poptávky po penězích.

Dle Lišky³ je monetaristická teorie založena na modernizované verzi kvantitativní teorie peněz. Hlavní ideou této teorie je, že kupní síla peněz je nepřímo úměrná množství peněz v oběhu.

$$MV=PQ$$

M - množství peněz v oběhu

³ LIŠKA, V. *Makroekonomie*, 2. vydání, Professional Publishing, Praha, 2004

V - transakční rychlost obratu peněz,

P - cenová hladina

Q - hrubý produkt

Levá strana vyjadřuje nabídku peněz a pravá strana poptávku po penězích.

Monetaristé jako jedna z neoklasických škol ekonomického myšlení staví peníze do středu své teorie. Lidé nedrží peníze pouze pro transakční účely, ale také jako důležitou formu bohatství. Domácnosti a firmy volí množství peněz na základě maximalizace užitku, který držba peněz přináší. Tento aspekt držby peněz použil k vypracování své teorie M. Friedman. Ten odvozuje poptávkovou funkci z optimalizační úlohy, která je formálně totožná s optimalizační úlohou používanou v teorii spotřebitelského výběru.

Naproti tomu dle Revendy⁴ tradiční neoklasická teorie, zastupovaná I. Fisherem a A. Marshalem, neodvozuje své modely z optimalizačních úloh, ale formuluje tyto modely apriori na základě ekonomických zkušeností.

V monetaristické teorii poptávky po penězích ekonomický subjekt v rámci rozpočtového omezení rozmísťuje své bohatství do jednotlivých druhů aktiv tak, aby maximalizoval užitkovou funkci.

Jak uvádí MAYER⁵, Friedman z obecné formulace odvozuje hlavní činitele, které ovlivňují poptávku po penězích:

1. bohatství neboli tzv. permanentní důchod
2. výnosy z alternativních vkladů
3. preference

Ad 1) Bohatství neboli permanentní důchod zahrnuje podle M. Friedmana všechny budoucí důchody daného ekonomického subjektu. Budoucí důchody jsou diskontovány k současnému okamžiku, přičemž úlohu diskontního činitele hraje úroková míra. Funkční vztah lze zapsat jako

$$W = Y/r$$

Bohatství se rozpadá na dvě složky, a to lidský a „fyzický“ kapitál. Lidský kapitál se vyznačuje nízkou likvidností, jejíž příčinou je jeho nedělitelnost. Likvidita „fyzického

⁴ REVENDA, Z., MANDEL, M., KODERA, J. *Peněžní ekonomie a bankovníctví*, Management Press, Praha, 1996

⁵ MAYER, T. *Monetary theory*. Edward Elgar Publishing Limited, Aldershot, UK, 1990

kapitálu je mnohem vyšší, neboť reálná nebo finanční aktiva, která jsou jeho součástí, lze zpeněžit na trhu. Výše peněžní poptávky je bohatstvím pozitivně ovlivněna, ovšem důležitou roli hraje poměr lidského a „fyzického“ kapitálu. Je-li tento podíl vyšší, potom při stejném objemu celkového bohatství bude peněžní poptávka vyšší. Zdůvodnění je zcela logické. Vyšší poměr méně likvidní složky vyžaduje udržování peněžní zásoby na vyšší úrovni.

Ad 2) Výnosnost z alternativních aktiv ovlivňuje poptávku po penězích negativně, neboť při zvýšení výnosnosti těchto aktiv začnou ekonomické subjekty investovat více svých peněz do termínovaných vkladů, nákupu akcií a dluhopisů. Dochází tedy k poklesu poptávky po penězích.

Ad 3) Preference jsou souborem různých motivů, které mění rozhodnutí ekonomických subjektů o držbě alternativních forem bohatství. Specifikace takových motivů je však obtížně proveditelná, a tak se zde všechny veličiny, které mají vliv na preference o držbě různých forem bohatství, zahrnují pod jednou společnou veličinou. Dalšími činiteli, které uvádí např. Liška⁶, jsou:

1. očekávaná míra inflace – zvýšením očekávané inflace klesá poptávka po penězích i dluhopisech a bohatství se přesunuje do reálných aktiv a akcií.
2. cenová hladina – vyšší ceny znamenají vyšší poptávku po penězích. Při formulaci poptávkové funkce je tradičně symbolem Md označena nominální poptávka po penězích a symbolem P cenová hladina. Symboly r_0 , r_1 , r_2 označují výnosnost peněz, výnosnost dluhopisů a výnosnost akcií. Bohatství označuje symbol W , poměr lidského a „fyzického“ kapitálu symbol h a očekávanou inflaci symbol π . Friedmanova neboli monetaristická funkce poptávky má tedy tvar:

$$Md = F(P, W, r_0, r_1, r_2, h, \pi).$$

Kromě bohatství jsou ostatní činitele podle Friedmana zanedbatelné. Dle Lišky⁷ Friedman dochází ke stejnému závěru jako Marshall, tedy že poptávka po penězích má především transakční motiv.

⁶ LIŠKA, V. *Makroekonomie*, 2. vydání, Professional Publishing, Praha, 2004

⁷ LIŠKA, V. *Makroekonomie*, 2. vydání, Professional Publishing, Praha, 2004

3.2 Keynesiánská teorie

Keynes charakterizuje peníze jako druh bohatství, které má nulovou výnosnost (nelze chápat striktně; existují úročené běžné vklady, které jsou ovšem úročeny méně než alternativní aktiva), je likvidní a jeho držení nenese žádné riziko spojené s kolísáním výnosnosti nebo cen (uvažujeme stabilní cenovou hladinu)

Keynes ve své teorii peněz zdůrazňuje význam peněz jako uchovatele bohatství. Jeho teorie preference likvidity byla publikována v jeho hlavním díle "General Theory of Employment, Interest and Money,,. Na základě této teorie rozpracoval následující čtyři motivy pro držbu peněz.⁸

DŮCHODOVÝ MOTIV

Tento motiv poptávky po penězích plyne z toho, že důchody ekonomických subjektů jsou vypláceny jednorázově v intervalech, ale výdaje z tohoto důchodu jsou nepřetržité. Tato skutečnost vede ekonomické subjekty k tomu, aby držely určité množství ve formě hotovostního oběživa nebo na běžných účtech. Velikost tohoto množství peněz je závislá na výdajích, a protože výdaje závisí na důchodu, je závislá na výši důchodu.

PODNIKATELSKÝ MOTIV

Motiv podnikání představuje transakční poptávku v podnikání. Jde o významné částky peněz, které musí zajistit hladký průběh podnikání. Proto se tento okruh transakční poptávky obvykle vyděluje jako samostatná, tzv. zajišťovací poptávka [opatrnostní poptávka (každý podnikatel musí být opatrný v oblasti finančního zajištění své poptávky), bezpečnostní poptávka]. Kromě transakčních peněz na běžné nákupy drží podnikatelé navíc určité částky, které potřebují pro nepředvídané případy výhodných nákupů, nečekaných plateb apod. Tato poptávka po penězích stoupá, je-li na trhu nedostatek zboží, pak se totiž hledá, a najde-li se, musí se ihned hotově zaplatit.

⁸ BRČÁK, J., SEKERKA, B. *Makroekonomie*, Plzeň, 2010

Zajišťovací poptávka je závislá na vyrobeném produktu Y a cenách P výrobků a služeb, a dále na tzv. faktoru (míře) nejistoty hmotného trhu η . Ten je tím vyšší, čím více je případů nedostatkového zboží či služeb.⁹

OPATRNOSTNÍ MOTIV

Opatrnostní motiv se týká všech ekonomických subjektů. Vyplývá ze snahy zajistit se proti nepředvídané události, snižující příjem nebo vyžadující velké výdaje. Tato událost by si mohla vyžádat konverzi některé nelikvidní formy bohatství, což je spojeno s vysokými transakčními náklady, příp. s vynaložením nadměrného množství času.

SPEKULAČNÍ MOTIV

Spekulativní motiv poptávky po penězích je v keynesiánské teorii vysvětlován na poměrně abstraktním modelu. V tomto modelu jsou peníze považovány za nevýnosové likvidní aktivum. Jako alternativní aktivum jsou uvažovány dluhopisy. Obligace jsou výnosovým aktivem, ovšem na druhé straně je jejich držení spjato s jistým rizikem. Toto riziko vyplývá ze změn cen dluhopisů, které jsou klesajícími funkcemi úrokové míry.

Přepokládá se, že každý ekonomický subjekt má svoji představu o normální výši úrokové míry. Obecně je představa každého ekonomického subjektu jiná, tedy existuje tolik normálních úrokových měr, kolik je ekonomických subjektů. Normální úrokovou míru označíme IR_N . Index subjektu pro jednoduchost vynecháme. Skutečnou úrokovou míru označíme IR . Přepokládáme, že očekávaná úroková míra daného ekonomického subjektu, IR_e , je dána vzorcem regresivního očekávání

$$IR_e = IR + a(IR_N - IR), a > 0$$

Vzorec vyjadřuje skutečnost, že je-li úroková míra pod normální úrokovou mírou daného ekonomického subjektu, potom tento subjekt očekává růst úrokové míry, tj. $IR_e < IR$.

Jestliže ekonomický subjekt očekává pokles úrokové míry, drží bohatství ve formě dluhopisů a tedy jeho spekulativní poptávka po penězích je nulová. Rozhodnutí ekonomického subjektu je zdůvodněno tím, že očekávání poklesu úrokové míry je spojeno

⁹ BRČÁK, J., SEKERKA, B. *Makroekonomie*, Plzeň, 2010

s očekávaným růstem cen dluhopisů a tedy růstem bohatství. Alternativní rozhodnutí držet místo dluhopisů peníze znamená, že bohatství zůstane nezměněno.

Jestliže ekonomický subjekt očekává růst úrokové míry, potom, zanedbáme-li kuponové platby, dá přednost bohatství ve formě peněz. Kdyby totiž držel dluhopisy, utrpěl by ztrátu v důsledku poklesu jejich hodnoty, která klesá růstem úrokové míry. Pokud drží bohatství ve formě peněz, zůstane jeho hodnota nezměněna. Ekonomický subjekt dává v tomto případě přednost poptávce po penězích.

4. Historie vývoje a pojetí funkce komerčních bank (KB)

4.1 Historie vývoje komerčních bank

Bankovní činnost, zahrnující tradiční činnosti jako přijímání vkladů, poskytování půjček a platebních služeb zákazníkům, vzniklo v době, kdy vztahy mezi výrobou a směnou zboží byla na vysokém stupni rozvoje. Proces zdokonalování bankovních činností a vznik plnohodnotné banky trval tisíce let a začal základní bankovní činností zhruba v roce 3500 př. n. l. společně s počátkem společenských institucí. Etapy vývoje bank se dají rozdělit takto:

ZÁKLADNÍ BANKOVNICTVÍ

Období od roku 3500 do roku 2800 př. n. l. je obdobím vývoje základních (primitivních) bank. Prvními činnostmi v oboru obchodování s penězi bylo přijímání zlatých peněz a ostatních cenností do úschovy, jež byly realizovány klenotníky, panstvem a církví. Po uložení peněz dostal vkladatel potvrzení o uložení a musel zaplatit poplatek. Postupně si lidé uvědomovali, že místo používání zlatých platidel, které byly složité na držbu a směnu, mohou k placení využívat různé cenné papíry, které potvrzují vlastnické právo. Přitom držitelé těchto cenných papírů nemají žádný problém při jejich směně za zlato. To se stalo základem pro vznik papírových peněz.

OBDOBÍ OD 5. DO 17. STOLETÍ

Toto je období vývoje a zdokonalení činnosti komerčních bank. Činnosti jako vedení účetnictví, zaznamenávání dat k účtům, podrobných informací o úvěrových klientech, účelu úvěru i zdrojích pro poskytování úvěrů - to jsou předchůdci pro bankovní účetnictví, které vznikalo od 5. Století do 10. století. V tomtéž období probíhal základní platební styk v bance a později se rozvinul na mezibankovní platební styk. Zasílání peněz a ručení vzniklo koncem 10. století a poté v období od 11. století do 17. st se začalo rozvíjet diskontování cenných papírů. V 17. st. se již vyvinuly činnosti obchodních bank, jako jsou:

- Emise papírových peněz směnitelných za zlato
- Přijímání vkladů, poskytování úvěrů

- Diskontování cenných papírů
- Převod peněz, zúčtování a záruky

OBDOBÍ OD 18. ST DO KONCE 19. ST

Banky jsou uznávány jako podnikatelské subjekty v oblasti obchodování s penězi a emisemi peněz v podobě cenných papírů místo zlata. Tato činnost měla počátek od primitivního bankovníctví v období před Kristem, nicméně až v 18. st. n. l. začaly banky využívat své výhody při vydávání cenných papírů a oddělení se od zlatých rezerv k půjčování. Na druhou stranu každá banka měla jiný rozsah činnosti, prestiž a sílu vlivu, tudíž si veřejnost mohla začít vybírat mezi cennými papíry vydávanými různými bankami. Výsledkem bylo, že dluhopisy velkých bank s dobrým renomé postupně ovládly trh a vytěsnily dluhopisy menších bank z oběhu. Tento stav zapříčinil nerovnováhu v oběhu peněz a stát byl nucen zasáhnout. Výsledkem státního zásahu bylo rozdělení bank na dvě skupiny:

- První z nich tvoří banky s možností emitovat peníze, nazvané jako Emisní banky
- Druhou skupinu tvoří ostatní banky, které nesmějí vydávat bankovky, pouze zprostředkovávají úvěrové služby a platební styk v ekonomice, tzv. Zprostředkovatelské banky.

OBDOBÍ OD ZAČÁTKU 20. ST DO DNES

Společně se zdokonalováním funkcí centrální banky, se zprostředkovatelské banky také ekonomicky všestranně vyvíjejí. Činnost bank již není jen omezena na tradiční obchodní bankovní činnost. Obchodní banky jsou stále nejběžnějšími a nejdůležitějšími bankami, jelikož mají klíčovou roli v oblasti zprostředkovatelského bankovníctví. Navíc obchodní banky mohou dnes vykonávat téměř všechny bankovní činnosti, a naopak jiné druhy bank také nesou znaky obchodní banky. Linie mezi druhy bank je velmi tenká, proto se zásady obchodních bank mohou aplikovat na ostatní druhy bankovních institucí.

4.2 Pojetí komerčních bank a soustava komerčních bank ve Vietnamu

4.2.1 Pojetí komerčních bank

Doteď existují různá pojetí Komerčních bank, důvod proč existují tato různá pojetí je ten, že banky neustále rozvíjejí své služby, na druhou stranu každé pojetí vychází z jiného úhlu pohledu. Zde jsou příklady různých definic Komerčních bank:

V Americe: Komerční banka je společnost obchodující s penězi, poskytující finanční služby a podnikající v odvětví finančních služeb.¹⁰

Francouzský zákon o bankách (z roku 1941) také stanoví: „Komerční banky jsou podniky nebo zařízení, jejichž zaměřením je přijímání peněz od veřejnosti ve formě vkladů nebo jiné formě a využívat tyto zdroje pro své diskontní, úvěrové a finanční účely.“¹¹

V ČR: „Banky jsou ve své podstatě podniky (podnikatelské subjekty), které mají ovšem ve srovnání s podniky v jiných odvětvích ekonomiky řadu specifických rysů, projevujících se v jejich postavení a celkovém významu v ekonomice. Na činnost bank se obvykle vztahují i v mnohém odlišná pravidla oproti obecné úpravě podnikání. Základní cíl činnosti banky (ať již definovaný jako maximalizace tržní ceny akcií či maximalizace zisku) je však shodný jako u kteréhokoli jiného podniku.“¹²

Ve Vietnamu se Komerční banky definují jako: Komerční banka je instituce obchodující s penězi, jejíž převažující a pravidelná činností je přijímání vkladů od klientů s povinností tyto prostředky vrátit a použít je k půjčování, diskontování a realizaci platebního styku.¹³

Z různých definic komerčních bank uvedených výše můžeme říci že Komerční banka je jednou z finančních institucí, jejíž znakem je poskytování celé řady finančních služeb, a hlavní činností je přijímání vkladů, poskytování úvěrů a realizace platebních služeb. Přes tyto základní činnosti KB také poskytuje další služby k maximálnímu uspokojení potřeb společnosti.

¹⁰ <http://www.bwportal.com.vn/?cid=4,3&txtiditem=1> Định nghĩa Ngân hàng thương mại của Mỹ

¹¹ http://vi.wikipedia.org/wiki/Ng%C3%A2n_h%C3%A0ng_th%C6%B0%C6%A1ng_m%E1%BA%A1i#cite_note-1 Khái niệm NHTM

¹² REVENDA, Z. a kol., *Peněžní ekonomie a bankovníctví*, Management Press, Praha 2005

¹³ http://vi.wikipedia.org/wiki/Ng%C3%A2n_h%C3%A0ng_th%C6%B0%C6%A1ng_m%E1%BA%A1i#cite_note-1 Khái niệm NHTM

4.2.2 Vietnamská soustava KB

Vietnamská soustava KB vznikla v roce 1951 společně se vznikem Vietnamské Státní banky, působící v rámci jednostupňového modelu. Dnes je Vietnamská soustava KB soustavou různorodou, všestranně obchodující, tvořící a prudce se rozvíjející od doby zavedení reformy bankovního systému – od roku 1990. Dle typu vlastnictví je Vietnamská soustava KB rozdělena do 4 skupin:

a) Státní komerční banka

Je komerční bankou se státní investicí, státem založená a působící v obchodní činnosti, podílející se na plnění ekonomických cílů státu. Správcem státní komerční banky je předsednictvo, jež je jmenováno a odvoláváno Guvernérem státní banky po dohodě s Organizačním výborem – vládními úředníky. Řízením činnosti komerční banky je pověřen Generální ředitel, jež je podporován Náměstkem generálního ředitele, Hlavním účetním a profesionálním aparátem.

Tabulka 4.1 Státní komerční banky ve Vietnamu

	Banky		Zkratky
	Anglický název	Český název	
1.	Vietnam Bank of Agriculture and Rural Development	Vietnamská banka pro zemědělství a rozvoj venkova	Agribank
2.	Vietnam Bank for Industry and Trade	Vietnamská banka pro průmysl a obchod	Vietinbank
3.	Bank for Investment and Development of Vietnam	Banka pro investice a rozvoj Vietnamu	BIDV
4.	Mekong housing bank	Mekong bydlení banka	MHB
5.	Joint Stock Commercial Bank for Foreign Trade of Vietnam	Akciová komerční banka pro zahraniční obchod ve Vietnamu	Vietcombank

(Zdroj: vlastní zpracování)

b) Komerční banka - a.s.

Banka je založena jako akciová společnost. Kapitál je vložen akcionáři, mezi nimiž jsou státní podniky, úvěrové instituce a jiné organizace, a jednotlivci přispívající dle pokynů Státní banky. Tyto banky jsou v současnosti menší než Státní komerční banka co se týče velikosti, ale větší v početnosti a den o ode dne se jeví aktivnější a technologicky se rozvíjejí a jsou zaměřené na integraci.

Tabulka 4.2 - Vybrané komerční banky – a.s. ve Vietnamu

	Banky		Zkratky
	Anglický název	Český název	
1.	Saigon Thuong Tin Commercial Joint Stock Bank	Saigon Thuong Tin akciová komerční banka	Sacombank
2.	Vietnam Export Import Commercial Joint Stock Bank	Export Import akciová komerční banka Vietnamu	Eximbank
3.	Asia Commercial Bank	Asie komerční banka	ACB
4.	Vietnam Technological and Commercial Joint Stock Bank	Technologická a akciová komerční banka Vietnamu	Techcombank

(Zdroj: vlastní zpracování)

c) KB se společnou majetkovou účastí

Banka je založena z domácího a zahraničního kapitálu na základě zakladatelské smlouvy. Banka se společnou majetkovou účastí je vietnamská právnická osoba, působící dle vietnamského práva.

Tabulka 4.3 - Vybrané komerční banky se společnou majetkovou účastí ve Vietnamu

	Banky		Zkratky
	Anglický název	Český název	
1.	Indovina Bank	Indovina banka	IVB
2.	Vietnam – Russia Bank	Vietnamsko – Ruská banka	VRB
3.	VIB Public Bank	VIB veřejná banka	-

(Zdroj: vlastní zpracování)

d) KB se 100% zahraniční účastí a pobočky zahraničních bank

Je banka založená podle právních předpisů cizí země, s povolením k otevření pobočky ve Vietnamu, fungující dle vietnamského práva. Tento typ se objevuje stále více od doby, kdy Vietnam prošel reformou a ekonomicky se integroval.

Tabulka 4.4 - Některé komerční banky se 100% zahraniční účastí a pobočky zahraničních bank ve Vietnam

	Banky		Zkratky
	Anglický název	Český název	
1.	Australia And Newzealand Bank	Austrálie a Nový zeland banka	ANZ
2.	HSBC Bank	HSBC Banka	HSBC
3.	Citibank	Citibank	Citibank

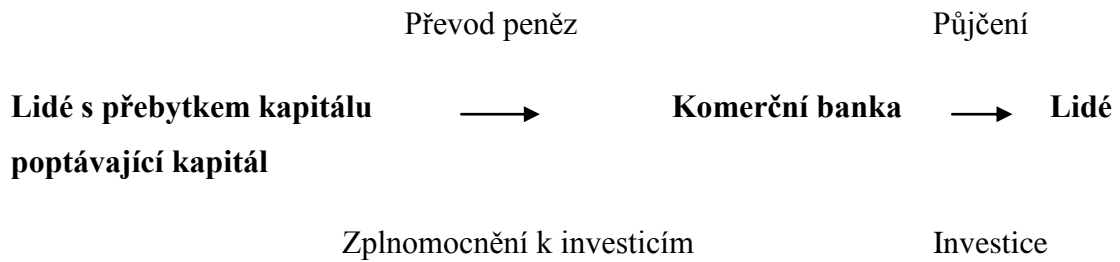
(Zdroj: vlastní zpracování)

4.3 Funkce a produkty komerčních bank

FUNKCE ZPROTŘEDKOVÁNÍ ÚVĚŘŮ

Při vykonávání funkce zprostředkování úvěřů hraje KB roli „mostu“ mezi lidmi s přebytkem kapitálu a lidmi poptávající kapitál.

Schéma 4.1 – Grafické znázornění funkce zprostředkování úvěrů KB¹⁴



Prostřednictvím shromažďování volného kapitálu na trhu vytvořila komerční banka fond pro poskytování úvěrů na ekonomickém trhu. S touto funkcí hraje komerční banka roli dlužníka a zároveň věřitele. S funkcí zprostředkování úvěrů přispívá komerční banka k dobru všech zúčastněných stran, tedy vkladatelů, bank a vypůjčitelů a zároveň podporuje vývoj ekonomiky.

Zprostředkování úvěrů je považováno za nejdůležitější funkci komerční banky, jelikož promítá charakter (povahu) komerční banky a to „půjčit si k dalšímu půjčení“, rozhoduje o existenci a vývoji bank, zároveň je základem pro implementaci dalších funkcí.

FUNKCE ZPOTŘEDKOVÁNÍ PLATEB

Komerční banka zprostředkovává platební styk, když uskutečňuje platby dle příkazů klientů jako odečet peněz z jejich účtu k platbě za zboží a služeb nebo přijímá peníze z prodeje zboží a jiných pohledávek na jejich příkaz. Zde je role KB rolí „pokladníka“ pro podniky a fyzické osoby jelikož banka je správcem jejich účtu.

FUNKCE TVORBA PENĚZ

Při rozdělení bankovní soustavy, na emisní banky a zprostředkovatelské banky, ztratila zprostředkovatelská banka funkci emitovat peníze. Ale s funkcí zprostředkování úvěrů a plateb má KB schopnost tvořit úvěrové prostředky (vkladové peníze) prostřednictvím vkladových účtů klientů u komerčních bank. To je právě funkce peněz využívaných při platbách.

Ze zvýšených počátečních rezerv, půjčováním peněz převodem na účet, vytváří bankovní soustava vkladové prostředky (tedy úvěrové prostředky) mnohonásobně vyšší

¹⁴ Nguyen Viet Tien, Giao Trinh Ngân Hàng Thuong Mai, NXB Van hoa dan toc, Hanoi, 2009

než počáteční rezervy. Je potřeba si uvědomit, že proces tvorby peněz lze realizovat pouze za předpokladu účasti celé soustavy KB, samostatná KB nemůže peníze vytvářet.

PRODUKTY KB

Při pohledu na produkty, jež poskytují KB, na ně můžeme nahlížet z různých úhlů pohledu: z tradičního nebo moderního, nebo z úhlu, kde jsou produkty považovány za činnosti a jsou rozděleny dle rozvahových účtů KB. S tímto významem mohou být produkty poskytované KB shrnuty v tabulce č. 4.5:

Tabulka 4.5: Přehled základních produktů a služeb poskytovaných moderní KB

	TRADIČNÍ PRODUKTY	MODERNÍ PRODUKTY
1. POPTÁVÁNÍ ZÍSKÁVÁNÍ KAPITÁLU	- Spořicí účty - Vkladové účty	- Vydávání dluhopisů - Karty
2. VYUŽITÍ KAPITÁLU	- Diskontování - Komerční úvěry - Financování státní činnosti	- Spotřebitelské úvěry - Pronájem kapitálu - Investice - Financování projektů - Odkup pohledávek
3. JINÉ SLUŽBY	- Platby - Směna valut - Uložení cenností - Consignment services - Záruky	- Poradenství - Správa finančních prostředků - Pojištění - Zprostředkování - Vzájemné poskytování služeb - Factoring

5. Konkurence a konkurenceschopnost v bankovní obchodní činnosti

5.1 Pojetí konkurence

Konkurence je složitý jev, lze na něj nahlížet z různých úhlů. Z každého pohledu je konkurence definována a popisována jinak. Existuje několik definic konkurence:

Jako vnitřní motivace uvnitř každého obchodníka je konkurence popisována slovníkem Black'Law jako „úsilí nebo chování dvou nebo více obchodníků s cílem soutěžit o stejné výhody od třetí strany“¹⁵

S přístupem nahlízejícím na konkurenci jako metodu obchodníků, definoval obchodní slovník vydaný v roce 1992 v Anglii konkurenci takto: „Konkurence je rivalita, soupeření mezi obchodníky na trhu, s cílem získat stejné výrobní zdroje nebo skupinu zákazníků pro sebe.“¹⁶

Z pozice prodejce může být konkurence chápána jako proces, kdy se firma snaží najít prostředky k ovládnutí podílu na trhu poskytování služeb zákazníkům – těch, kteří spotřebou zboží a služeb přinášejí firmě zisk.

Z pozice kupujícího je konkurence vnímána jako proces, kdy se firma snaží získat levné suroviny s příznivými dodacími podmínkami. Jinými slovy lze konkurenci jednoduše chápat jako boj o koupi a snahu o prodej mezi subjekty kupujícími nebo prodávajícími stejný nebo podobný výrobek na stejném trhu.

Z výše uvedených definic konkurence můžeme shrnout, že konkurence je soupeření mezi osobami, skupinami, se stejnou funkcí chováním, snahou a způsoby za účelem získání vítězství v soutěži, a uspokojení svých cílů. Tyto obchodní cíle mohou být: tržní podíl, zisk, účinnost, bezpečnost, dobré jméno apod.

Je třeba odlišit konkurenci od společenských jevů s prvky konkurence jako: Soupeření v době ekonomického zaměření, nenesoucí prvky konkurence jelikož objekt, předmět a účel aktu soupeření nenesou prvky konkurence. Konkurence je také odlišná od soutěže o cenu, soutěž o cenu je soupeření jednorázové, není nutné se jí zúčastnit, zatímco konkurence je činnost pravidelná a nepřetržitá, je také podmínkou přežití.

¹⁵ BRYAN A.GARNER, *Black'Law Dictionary*, St.Paul, 199

¹⁶ DANG VU HUAN, *Pháp luật về kiểm soát độc quyền và chống cạnh tranh không lành mạnh ở Việt Nam*, NXB Chính trị quốc gia, 2004

5.2 Formy konkurence

Pro jakéhokoliv podnikatele, manažera, ekonoma je při posuzování konkurence identifikace charakteru a úrovně projevu konkurence nutnou podmínkou. Jen tak lze správně posoudit situaci na trhu, obchodní prostředí a konkurenceschopnost tohoto ekonomického typu organizace.

Na základě podnikatelské formy, míry koncentrace v odvětví, ekonomického sektoru jsou formy konkurence rozděleny následovně:

Dokonalá konkurence: Trh s dokonalou konkurencí je trh, na němž prodávající i kupující jsou toho názoru, že jejich rozhodnutí koupit či prodat neovlivní tržní cenu. Dokonalá konkurence může nastat pouze za těchto podmínek:

- neexistuje žádný dominantní dodavatel na trhu
- produkty a služby různých dodavatelů jsou homogenní a porovnatelné
- spotřebitel má dostatek informací a schopnost ocenit stejné produkty a služby
- dodavatelé mají volný pohyb na trhu a vystupují z trhu jen na základě ekonomického tlaku či vlastního uvážení což působí, že ostatní věří, že jejich činnost neovlivní ceny na trhu

Nedokonalá konkurence: je trh, na němž individuální prodejci či výrobci jsou dost silní, aby mohli ovlivnit ceny svých produktů. Nedokonalá konkurence nastává, když nejsou splněny podmínky dokonalé konkurence.

V nedokonalé konkurenci rozlišujeme: Monopol, oligopol a Monopolistickou konkurenci.

- *Oligopol:* je situace, kdy je na trhu jen několik výrobců, jež si jsou vědomi, že jejich ceny nejsou závislé jen na jejich výrobní síle, ale jsou závislé i na cenách důležitých konkurentů v odvětví. Oligopol nastává pouze, když je na trhu jen několik výrobců se značnou ekonomickou silou, díky níž mají možnost ovlivnit trh prostřednictvím změny cen, zdokonalení služeb a produktů – konkurence mezi výrobci je spíše necenová a navíc brání vstupu nových výrobců na trh. Ceny jsou v oligopolu vyšší, výrobci nutí spotřebitele platit stále vyšší ceny a mají možnost omezovat nabídku. Např. v některých průmyslových odvětvích se vyžadují technologie s tak vysokou minimální efektivitou, že jen malý počet subjektů je schopných do nich investovat.

- *Monopolní konkurence*: je situace, kdy je na trhu mnoho výrobců produkující výrobky které jsou snadno nahraditelné. Jde o trh jednoho výrobku, s volným vstupem na trh, produkt je ovšem diferencovaný a ceny různých typů se liší. Každý výrobce má jen omezenou možnost ovlivnit cenu svých výrobků.
- *Monopol*: “Jak sám název napovídá, představuje tržní strukturu, ve které existuje jediný prodávající. Název je odvozen z řeckých slov mono a polist, což přeloženo je jeden prodávající. Tento monopol, kdy nabídku celého odvětví zajišťuje jediný výrobce, označujeme také jako monopol čistý či monopol absolutní”¹⁷

Při zkoumání kapitalismu volné soutěže zdůraznili Marx s Engelsem: „Volná soutěž vede k akumulaci a koncentraci výroby, akumulace a koncentrace výroby v dané míře pak vyústí v monopol“¹⁸

Společně s akumulací a koncentrací výroby v průmyslu také vzniká monopol v bankovníctví. Zákony kumulace a koncentrace v bankovníctví jsou stejné jako v průmyslovém odvětví, při konkurenčním boji malých bank dochází k jejich ovládnutí a vzniku velkých bank.

Když je průmyslová výroba na vysoké úrovni, nemají malé banky dostatečný potenciál k poskytnutí služeb pro činnosti průmyslových podniků, proto se tyto organizace obracejí na větší banky, které se přizpůsobí jejich finančním a úvěrovým požadavkům. Tento proces podporuje vznik monopolních bank.

Vznik a vývoj monopolu v bankovním sektoru změnil postavení bank a dává bankám novou roli, banky vstupují do finančního sektoru a naopak finanční instituce vstupují do sektoru bankovního. Tento proces vytváří propojené vztahy mezi průmyslovým kapitalismem a bankami, dochází ke vzniku nového kapitalismu zvaného finanční kapitalismus. Vývoj finančního kapitalismu vytváří malou skupinu monopolů s dominantní ekonomickou činností zvanou finanční oligarchie.

Kromě toho, lze na základě cílů a povahy konkurence rozdělit trh na: zdravou konkurenci a nekalou soutěž, nebo lze na základě povahy a rozsahu zásahu státu do ekonomického života dělit na volnou soutěž a konkurenci regulovanou státem.

¹⁷ BRČÁK, J. a kol Učebny texty z mikroekonomie 2.část, Česká Zemědělská Univerzita v Praze,2009

¹⁸ <http://www.lic.vnu.vn/website/download/GT%20VNU/NGUYENLYCOBANCUACHUNGHIAMAC-LENIN/Chuong%20VI/Chuong%20VI.pdf>

5.3 Pojetí konkurenceschopnosti

Dodnes v zemi či ve světě neexistuje v žádných materiálech o konkurenci jednotná definice konkurenceschopnosti. K objasnění této skutečnosti si dovoluji citovat M. E. Portera – známého profesora konkurenční strategie na Harvardské univerzitě, muž, který pracoval v poradním výboru amerického prezidenta v otázkách konkurenční strategie, řekl: „V období, kdy jsem pracoval v radě, jsem si uvědomil, že neexistuje žádná definice konkurenceschopnosti, která by byla obecně uznávaná. Pro podnikatele, konkurenční síla znamená konkurenceschopnost na světovém trhu získaná užitím globální strategie. Pro členy kongresu je konkurenční síla přebytek v zahraničním obchodu. Pro některé ekonomy, je konkurenční síla relativně nízký náklad na jednotku práce závisícího na úpravě směnného kurzu. Možná částečně kvůli těmto rozporům se tolik amerických států zapojilo do diskuze, zda mají to, čemu se říká konkurenceschopnost či ne. Zpráva z tohoto úřadu neměla velký účinek ani nepřinesla jednotný názor. Napjatá debata o konkurenční síle stále přetrvává“.¹⁹

Zde uvádím několik definic konkurenceschopnosti dle různých pohledů:

- Z všeobecného hlediska bychom posoudili konkurenceschopnost jednoho státu, oboru, firmy: Světové ekonomické fórum (WEF) při zkoumání konkurence jako síly jednoho státu soudí že: „konkurenceschopnost státu je schopnost dosáhnout, udržet si vysoké tempo růstu na základě relativně stabilních politik, institucí a dalších ekonomických charakteristik.“ (dle WEF – 1997)²⁰. Zároveň, k posouzení konkurenceschopnosti jednoho národa vydala WEF rámec faktorů určujících celkovou konkurenceschopnost země a rozdělila je do 8 hlavních skupin zahrnujících 200 různých ukazatelů.
- Z pohledu Podnikatele: Podle M. E. Portera pouze výzkum konkurenceschopnost produktu či oboru ve světě má pravý význam a lépe vede k sjednocení. Jelikož konkurenční síla odvětví má rozhodující vliv na konkurenceschopnost země.

„Zpráva o konkurenční síle“ (1985) Světového ekonomického fóra ukazuje že: „světová konkurenční síla je schopnost a šance pro podnikatele za stávajících a

¹⁹ Đặng Công Hoàn, Chiến lược cạnh tranh của các Ngân Hàng theo mô hình cạnh tranh của Micheal Porter, Tạp chí NH số 11.2004

²⁰ Bạch Thụy Cường, Bàn về cạnh tranh toàn cầu, NXB Thông Tấn – Hà Nội 2002

budoucích okolností získat atraktivitu v ceně a kvalitě oproti konkurentům v tuzemsku i zahraničí k návrhu výroby, spotřeby zboží a poskytování služeb.“

I když mají odlišný pohled, tak obecně ekonomové na celém světě posuzují konkurenceschopnost Podnikatele přes schopnost vytvářet a udržet zisk a podíl na trhu. Aby toho dosáhli, konkurují si podnikatelé hledáním si nejlevnějších vstupů (lidské zdroje, kapitál, technologie), prodejem výstupů co nejvíce lidem za nejvyšší možnou cenu, a s nejvyšší kvalitou oproti jiným podnikům na tomtéž trhu.

5.4 Faktory hodnotící konkurenceschopnost komerční banky

Hodnocení konkurenceschopnosti KB má důležitou roli, jako když fotbalové družstvo zná své síly proti soupeři před tím, než vstoupí na trávník, jelikož díky tomu budou mít vhodnou strategii k dosažení vítězství. Posouzení konkurenceschopnosti KB, stejně jako u jiných podniků, stále závisí na konkurenci produktu: množství, kvalita, cena produktů. Samozřejmě na rozdíl od výrobních podniků, produkty komerčních bank jsou finanční služby. Tyto produkty jsou abstraktní, lidé, jež je používají, je nemohou držet, dotýkat se jich, ale musí použít smysly. Proto u KB při posuzování konkurenceschopnosti se kromě kritérií jako u podniků, musí posuzovat také podle prvků jako důvěra, dobrá pověst, bezpečnost KB. Konkrétně kritéria hodnocení konkurenceschopnosti KB zahrnují:

a) Finanční situace

Finanční situace má důležitou roli, je nezbytným předpokladem pro rozvoj trhu, pro rozhodnutí zda zvýšit kvalitu a rozvíjet služby či ne, a to pak rozhoduje o konkurenceschopnosti KB. K rozvoji služeb nebo otevření poboček je zapotřebí mít prostředky k nákupu vybavení sídla a kanceláří, většina zemí však vyžaduje, aby komerční banky měly minimální kapitál odpovídající rentabilitě aktiv: buď poskytnutí úvěru jednomu klientovi nesmí přesáhnout nějaký poměr k základnímu kapitálu; nebo mohou investovat do aktiv pouze dle poměru odpovídajícího části kapitálu KB (momentálně je ve Vietnamu stanoven ve výši 50%). Proto, aby banka zvýšila rozsah činnosti, její potřeba zákazníků se ještě zvýší, aby zvýšila investice do aktiv při rozvoji pobočky či modernizaci technologií za účelem zvýšení kvality služeb zákazníkům. KB tedy musí zvýšit finanční zdroje.

Na druhou stranu, když se klient rozhoduje pro obchod, rozhodne se vložit své peníze do nějaké banky, většinou také hledí na finanční situaci banky, zda je silná či slabá oproti jiným bankám.

KB má vysokou konkurenceschopnost, pokud má silný finanční potenciál. Při posuzování finanční situace se hodnotí na základě velikosti objemu vlastního kapitálu KB nebo přes objem aktiv banky, nebo přes obojí.

SCHOPNOST GENEROVAT ZISK

Z pohledu komerčních bank, KB, jež má vysokou schopnost generovat zisk, bude mít i vysokou schopnost hromadění prostředků, podmínky k vybavení, investicím do technologií ke zvýšení kvality pro přilákání zákazníků. Na druhou stranu z pohledu investora ten, jež vkládá peníze, se rozhodne pro obchod, pokud uvidí, že KB je bezpečná a může tak nahradit riziko z výnosnosti. K posouzení výnosnosti se používají dva základní ukazatele:

- Rentabilita aktiv – ROA (return on assets)

$$ROA = (\text{zisk po zdanění} / \text{celkový kapitál}) * 100^{21}$$

- Rentabilita vlastního kapitálu – ROE (return on equity)

$$ROE = (\text{zisk po zdanění} / \text{vlastní kapitál}) * 100^{22}$$

ROA a ROE jsou dva základní ukazatele pro posouzení rentability, schopnosti konkurence KB. ROA a ROE jsou využívány mezinárodními finančními instituty k posuzování KB a k určení zda daná KB má vysokou míru bezpečnosti. Jelikož při vydání peněz, kromě cíle zisku (u investorů) cíle návratnosti (u vkladatelů) také potřebují bezpečnost prostředků, které investují. Banka, která má vysokou rentabilitu ale nízkou míru bezpečnosti, je méně konkurenceschopná než ostatní banky. K posouzení bezpečnosti vložených prostředků, a tím hodnocení konkurenceschopnosti banky se využívá ukazatel Cook neboli CAR.

²¹ http://vi.wikipedia.org/wiki/T%E1%BB%B7_s%E1%BB%91_l%E1%BB%A3i_nhu%E1%BA%ADn_tr%C3%AA_n_t%C3%A0i_s%E1%BA%A3n Tỷ số lợi nhuận trên tài sản.

²² http://vi.wikipedia.org/wiki/T%E1%BB%B7_s%E1%BB%91_l%E1%BB%A3i_nhu%E1%BA%ADn_tr%C3%AA_n_v%E1%BB%91_n_ch%E1%BB%A7_s%E1%BB%9F_h%E1%BB%AFu Tỷ số lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu

$$\text{CAR (ukazatel kapitálové přiměřenosti)} = \text{Kapitál} / (\text{RVA} + \text{EFP} + \text{KTR})$$

Dle Basilejského bankovního výboru složeného z centrálních bank 10 států, KB jež má $\text{CAR} \geq 8\%$ je považována za bezpečnou. Momentálně je ukazatel CAR mezinárodními finančními institucemi WB, IGM, Banka pro mezinárodní platby (BIS) doporučován centrálním bankám, KB ve světě aplikovat (ve skutečnosti je tento ukazatel aplikován centrálními bankami ve více než 100 zemích světa).²³

b) Podíl na trhu

Podíl na trhu je výsledkem konkurenčního boje KB v minulosti, ale zároveň působí na konkurenceschopnost KB v budoucnosti. Jelikož jeho prostřednictvím vyhodnocují investoři rozsah činnosti KB, uživatelé služeb ví, že je řada lidí, kteří také shodně vysoce cení služby dané KB, proto si budou také jistější v rozhodnutí využít služeb banky. KB je hodnocena jako vysoce konkurenceschopná pokud má vysoký podíl na trhu.

c) Kvalita lidských zdrojů

Lidské zdroje mají důležitou a rozhodující úlohu v přežití a rozvoji jakéhokoliv subjektu. KB s dobrým personálem bude schopna kreativity, strategického plánování a realizace strategie, a rozvoje profesionálních dovedností v procesu poskytování služeb. Na druhou stranu banka, jež je konkurenceschopná, bude mít i schopnost přilákat pracovníky. Kvalitní lidské zdroje vyjadřují vysokou konkurenceschopnost banky, jež není jen schopná přilákat klienty, ale také přitáhnout a udržet kvalitní a kvalifikovaný personál v dlouhodobém horizontu. Kvalita lidských zdrojů je výsledkem konkurence v minulosti a zároveň je konkurenční silou banky v budoucnosti.

d) Úroveň technologií

Za účelem zvýšení kvality produktů poskytovaných klientům, a tím i zvýšení schopnosti přilákat zákazníky k využívání služeb většinou banky modernizují technologie. Pod tlakem trhu, kde klienti den ode dne mají vyšší požadavky na kvalitu, modernizace technologií pomáhá KB tyto nároky plnit. Od 70. let až dodnes se KB ve světě předhání v modernizaci technologií, soutěživost se ještě zvýšila závratným způsobem s technickými objevy v 90. letech 20. století a v prvních letech 21. Století. Moderní banky

²³ Le Van Te, Nguyen Thi Xuan Lieu, Quản trị ngân hàng thương mại, NXB Thống kê, 2003

prostřednictvím vybavení počítačových systémů se systémovými software umožňující rychlé zpracování operací a celosvětové on-line připojení, s vydáním karet a systémem bankomatů vytvořily mnoho užitku pro zákazníky.

Technologická úroveň na jednu stranu rozhoduje o kvalitě a rozmanitosti dnešních služeb poskytovaných KB, ale moderní úroveň technologií také umožňuje KB rozvíjet nové služby, a mají možnost zdokonalit produkty v budoucnu. Na druhou stranu, technologie, pokud se budou zkoumat i z pohledu procesu zpracování produktů, tak banka, jež má jednoduchý proces zpracování, bude mít schopnost přilákat zákazníky, jelikož mnoho klientů raději zaplatí vysoké poplatky za bankovní transakce ale s jednoduchými postupy (tím klient ušetří na nákladech obětované příležitosti). Proto se dá říct, že úroveň technologií má též rozhodující vliv na konkurenceschopnost KB.

e) Obchodní strategie

Jestli KB zvýší nebo sníží podíl na trhu, záleží na obchodní strategii, zda je správně nasměrovaná. Obchodní strategie vyjadřuje podnikatelský cíl s jasným zaměřením, výběr zahraničních produktů sloužící praktičnosti a efektivitě hlavního produktu. Špatná obchodní strategie může banku dovést k pokraji bankrotu nebo zmenšit podíl na trhu potenciálních zákazníků.

Proto je konkurenční strategie základem pro posouzení konkurenceschopnosti banky.

f) Prestiž KB na finančním trhu

Prestiž KB má také nemalý vliv na konkurenceschopnost KB v budoucnosti, vedle toho renomé také odráží konkurenční sílu KB na tuzemském a zahraničním trhu v minulosti.

K posouzení prestiže KB se využívá hodnocení lidí, jež už využili služeb, výsledky hodnocení tuzemských organizací a mezinárodních ratingových agentur, žebříčky hlasování finančních institucí, tuzemských a zahraničních časopisů.

V Americe existují ratingové agentury pro firmy, mezi něž patří i KB jako S&P a Moody. Několik časopisů jako: The Banker, Asia Week, Global Magazine pravidelně každý rok také vyhlašují různé tituly včetně titulů k činnostem bank.

6. Ekonomická integrace a základní problémy integrace

6.1 Koncepce integrace

V současné době se stala globalizace trendem, který láká mnoho zemí k zapojení, protože globalizace zemím přinese více užitku než ztrát. Z tohoto užitku pak země samy otevřely ekonomiku k vzájemné interakci se zbývající částí mezinárodní ekonomiky.

Existuje několik definic hospodářské integrace:

- Mezinárodní ekonomická integrace je proces rozvoje vzájemných vztahů a dělby práce mezi národními ekonomikami, který vede k vytváření mezinárodních komplexů. Důležitým subjektem mezinárodních ekonomických vztahů jsou mezinárodní ekonomické organizace.²⁴
- Mezinárodní ekonomická integrace je proces aktivního propojení tržní ekonomiky každé země s regionální a mezinárodní ekonomikou prostřednictvím úsilí o liberalizaci na jednostranné, dvoustranné a multilaterální úrovni.²⁵

Mezinárodní ekonomická integrace je tedy ve skutečnosti aktivní účast v procesu globalizace, regionalizace.

+ co se týče forem integrace, existují: jednostranné, dvoustranné a mnohostranné

+ co se týče metod integrace, existují: Zóny volného obchodu, Celní unie, Společný trh, Hospodářské unie, Měnové unie, komplexní aliance. Vedle toho existují mezi zeměmi také dohody jako: Preferenční obchodní dohody, dohody o volném obchodu po částech.

6.2 Principy mezinárodní hospodářské integrace

Společný princip

Princip integrace na základě dohody mezi dvěma zeměmi (dvoustranné) nebo v závislosti na společné dohodě mezi větším počtem zemí (mnohostranné). V současné době se v procesu integrace, ať už s bilaterálními nebo multilaterálními vztahy opírají v základě o rámec WTO a některé tyto základní principy:

²⁴ ŠRÁMKOVÁ, J. a kol., *Mezinárodní vztahy*, verze pro školní rok 2009,2010

²⁵ Phạm Quốc Tru, *Việt Nam hội nhập kinh tế trong xu thế toàn cầu hóa vấn đề và giải pháp*, NXB Chính trị quốc gia,2002

- Princip "**doložky nejvyšších výhod**"(MEN) je chápána tak, že pokud jeden členský stát dopřává jinému členskému státu jakkoliv zvýhodněné zacházení, musí rovněž toto zacházení dopřát i ostatním členským zemím.
- Princip "**národního zacházení**": Tato zásada říká, že s dováženým zbožím, službami a právy duševního vlastnictví ze zahraničí se nesmí zacházet méně výhodně než se zbožím stejného druhu v zemi.
- Princip "**otevřeného trhu**": státy se zavázaly odstranit neekonomické bariéry k otevření trhu zahraničnímu zboží, službám a investicím.
- Princip "**Uplatnění nouzových akcí**": Podle této zásady v naléhavých případech ohrožení, jež škodí národní bezpečnosti, mohou státy použít nouzové řešení, opatření k zajištění národních zájmů.

V oblasti financí - banky

V bankovním finančním sektoru, proces integrace bank musí také dodržovat mezinárodní zásady a normy. Jelikož partneři integrace a mezinárodní finanční instituce budou při hodnocení a rozhodování o možné spolupráci vycházet ze srovnání skutečného fungování banky s normami. Mezi zásady integrace musíme zmínit zásady Basilejské Smlouvy přijaté centrálními bankami deseti zeměmi po celém světě. Ke sledování činnosti bank vydal Basilejský výbor 25 principů, které jsou považovány za základ pro sledování efektivní banky. V současně je Basilejská smlouva v procesu přeměny a připravuje se na proces aplikace zásad Basilejské smlouvy II z roku 2006. Ačkoliv z právního hlediska nemá Basilejská smlouva přímý vliv na stanovení činností KB, v zemích, které nepatří mezi deset, jež podepsaly Basilejskou smlouvu, však smlouva nepřímo ovlivňuje KB zemí, které jsou zapojeny přes mezinárodní organizace (WB, IMF, BIS) a využívají Basilejskou smlouvu jako standard a vyžadují po státech ležících mimo unii jeho aplikaci. Nebo země, které podepisují multilaterální smlouvy, také používají tyto standardy při úpravě principů fungování bank. Na druhou stranu jsou země, které sami aplikovali standardy Basilejské smlouvy při dohledu na bankovní činnost.

Řada zásad, základních standardů Basilejské smlouvy k hodnocení efektivity a bezpečnosti banky je aplikována v mezinárodních vztazích:

- Dodržování stanovených a poskytování informačních systémů k monitorování a sledování činnosti.
- Dodržování standardu kapitálové přiměřenosti (Podle Basilejské smlouvy I, Basilejské smlouvy II)
- Dodržování standardu rezerv při prevenci rizik
- Dodržování standardu v účetnictví a statistice

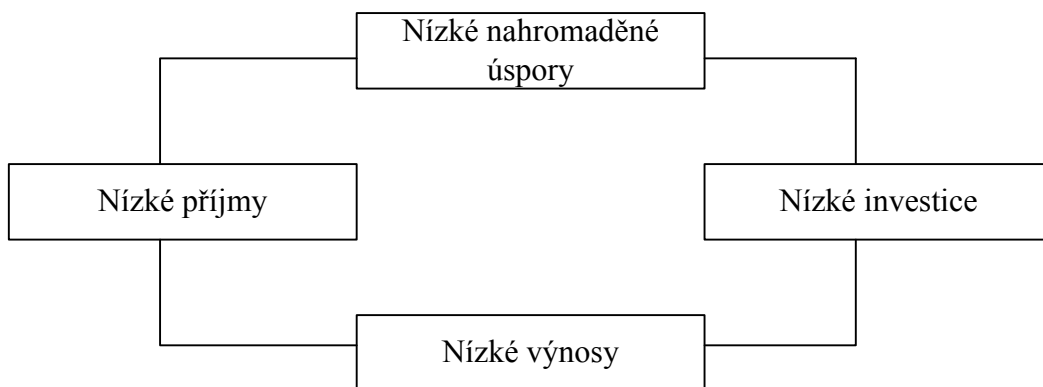
6.3 Výhody mezinárodní ekonomické integrace v rozvojových zemích

V současné době má většina rozvojových zemí tendenci vyvíjet se podle tržního hospodářství, otevřít se a integrovat do světové ekonomiky. Pro rozvojové země má otevření se integraci o to důležitější roli, jelikož jejím prostřednictvím mohou využít mnoha výhod integrace jako:

6.3.1 Pro ekonomiku

Získávat zahraniční kapitál, zvýšit investice, urychlení růstu

Schéma č. 6.1: Bludný kruh chudoby



Buržoazní ekonomové, mezi nimi Paul A. Samuelson přišel s teorií „Bludného kruhu chudoby a šťouchnutí zvenčí“²⁶. Z této teorie vyplývá, že rozvojové země se nacházejí v bludném kruhu chudoby a tento bludný kruh je modelován schématu č. 6.1.

Ze schématu č. 6.1 ekonomové zanalyzovali, že země, které jsou v rozvoji nebo mají pomalý rozvoj, mají často nízké příjmy, a to vede k nízkým úsporám. Bludný kruh se bude

²⁶ Lê Nét, *Kinh tế luật*, NXB Tri Thức, TP Hồ Chí Minh, 2006

stále otáčet, dokud se neobjeví “šťouchnutí zvenku”. Tímto šťouchnutím zvenku je financování technologií ze zdrojů vně národní ekonomiky, zároveň tyto státy potřebují zvýšit úspory v zemi ke zvýšení investic. Aby toho dosaženo, musí státy vytvořit výhodné podmínky k stimulaci zahraničních investic. Proces integrace mezinárodního finančního trhu rozvojových zemí zároveň znamená odstranění překážek zahraničním kapitálovým tokům proudícím do země, díky liberalizaci budou kapitálové toky nasměrovány do rozvíjejících se zemí a efektivních míst, kde pomohou zemím dostat se z bludného kruhu chudoby.

Podpora komparativní výhody

Na druhou stranu, i když jsou příjmy a úroveň výroby nízké, mají rozvojové země určité výhody jako: levná pracovní síla, tradiční výrobky; s těmito výhodami a otevřením ekonomiky lákají rozvojové země investiční kapitál a zvyšují výměnný obchod se zbytkem světa k využití své komparativní výhody.

Skutečnost ukazuje, že rozvojové země ekonomicky rostly v posledních dvou nebo třech desetiletích, využily výhodné šance v obchodu a investicích, kterou vytvořily procesy globalizace a mezinárodní ekonomické integrace. Jsou to země, které přitáhly největší objem FDI (přímých zahraničních investic) ze všech rozvojových zemí, a které mají obchodní politiku založenou na principu silné liberalizace směřované ven.

Nabytí zkušeností v oblasti vědy a techniky moderního podnikání

Při integraci budou mít rozvojové země možnost získat pokročilé vědecké a technické poznatky, všeobecné zkušenosti z rozvíjejících se zemí. Tyto zkušenosti pak mohou aplikovat v procesu výroby, efektivnější řízení podniku k podpoře urychlení procesu industrializace země.

Příspěvní k omezení měnových spekulací:

Proces globalizace vyžaduje, aby se země integrovaly krok po kroku, uvolnily úrokové sazby, měnové kurzy, aby zajistily stanovení kurzů a úrokových sazeb na tržním principu, snížily rozdíl úrokových sazeb mezi různými měnami a vyhnuly se ztrátám kvůli náhlé regulaci kurzů ovlivňujících rovnováhu ekonomiky. Na druhou stranu, spekulativní

aktivity s cílem využít kurzových rozdílů, a úrokových sazeb se sníží, když při integraci budou různé kapitálové toky z různých zemí, což sníží závislost na americkém dolaru.

Jednotlivci, organizace v ekonomice budou mít šanci si vybrat z mnoha produktů

Produkty, včetně finančních služeb od různých poskytovatelů s klesajícími cenami a zvyšující se kvalitou, mají rozmanité užití a široké portfolio, protože si dodavatelé konkurují, aby přilákali zákazníky. Na tomto základě kupující bude mít hodně možností výběru zboží s vysokou kvalitou a nízkou cenou.

6.3.2 Pro komerční banky a jiné finanční instituce

Mezinárodní ekonomická integrace musí nevyhnutelně integrovat mezinárodní finanční trh a naopak integrace mezinárodního finančního trhu má nemalý dopad na proces globalizace. Díky integraci mezinárodních finančních trhů, lze také požívat výhod plynoucích z odvětví, jako jsou:

Vytvoření motivace bank ke zlepšení kvality činnosti

Při otevření integraci, zahraniční KB, finanční instituce, mezinárodní finanční organizace se stále více účastní obchodu, což nutí finanční organizace v zemi zvyšovat kvalitu činnosti, vytvoření mnoha finančních služeb s mnoha užitky pro zákazníky, jedině tak mohou udržet stávající zákazníky a získat zákazníky nové, jedině tak mohou dosáhnout vyššího zisku k přežití a růstu.

Vytvoření příležitostí pro finanční instituce v zemi k rozšíření ekonomického trhu

Dle trendu expanze domácích firem, zároveň s účastí firem z jiných zemí, nadnárodních společností na domácím trhu, finanční instituce, hlavně komerční banky rozvojových zemí budou mít podmínky k rozšíření své sítě poboček po celém světě. Z toho plyne příležitost expanze, zvýšení zisku pro finanční instituce rozvojových zemí.

Komerční banky, finanční instituce mají přístup k novým technologiím

Od konkurenčních rivalů, od bank a jiných finančních institucí na celém světě. Ve finančním sektoru, se banka přiučí zkušeností s podnikovou organizací, s řízením, technologie fungování moderní banky z bank, finančních institucí vyspělých zemí, což

přispěje k zrychlení procesu vývoje technologií, urychlí proces přeměny, sníží riziko v podnikání.

Posílení spolupráce:

s finančními institucemi mimo ekonomiku, rozšíření činnosti, zvýšení efektivity rozsahu.

6.4 Charakteristika konkurence komerčních bank v podmínkách integrace

Na rozdíl od konkurence v podmínkách tržního hospodářství uzavřené ekonomiky, podmínky integrace do světové ekonomiky obecně a mezinárodních finančních trhů, rozsah, míra a obsah konkurence se budou stále rozšiřovat. To se projevuje v následujících charakteristikách:

Subjekty v konkurenci jsou rozmanitější

V podmínkách integrace se stále více subjektů zapojuje do konkurence v bankovní činnosti. Účast mnoha subjektů je postupný proces vytváření dokonalého trhu, s mnoha soupeři, kteří se mohou zapojit do konkurence, pokud splní podmínky pro činnost. Mezi subjekty patří:

Dnes už není konkurence omezena pouze na konkurenci mezi KB, ale je zde i přítomnost nebankovních finančních institucí. Nebankovní finanční instituce, i když nejsou bankami, nesmějí provozovat všechny činnosti jako banka, ale mohou provozovat jednu nebo několik bankovních činností. Provozují vedlejší bankovní činnosti odvozené z hlavních činností, nebo při založení neměly dostatečné podmínky k založení banky, ale mohly provozovat pouze některé bankovní činnosti. Tyto subjekty mohou být potenciálními bankami v budoucnu, až k tomu budou způsobilé.

Subjekty, které soupeří s KB za podmínek integrace, nejsou pouze domácí komerční banky a nebankovní finanční instituce, ale i KB a nebankovní finanční instituce z jiných zemí. Pro rozvojové země jsou tito zahraniční konkurenti, banky a finanční korporace se silnými finančními zdroji a mnohaletými zkušenostmi v bankovní činnosti v tržní ekonomice nebezpečím ohrožujícím existenci a podíl na trhu místních bank. Na druhou stranu, proces integrace také vytváří regionální a mezinárodní finanční organizace. Tyto organizace mohou být také partnery v hospodářské soutěži s komerčními bankami v zemi.

Globální konkurenční trh

Konkurenční trh za podmínek integrace není omezen pouze v rozsahu jednoho národa, ale je rozšířen i do zahraničí dle trendu globální ekonomiky. Komerční banky budou mít možnost expandovat na zahraniční trh dle trendu rozvoje trhu, činnosti firem v zemi dle trendu vývoje vztahů sociální interakce a světové ekonomiky. S takovým trhem bude příležitost pro KB rozvíjet trh a zvýšit šanci na dosažení zisků.

Konkurence za podmínky dodržování zásad a mezinárodních standardů

Proces Integrace bank stále více závisí na mezinárodních normách. Tyto normy nutí komerční banky změnit konkurenční chování.

Tlak na inovace, zlepšení kvality a zvýšení množství finančních produktů a služeb poskytovaných zákazníkům den ode dne roste

V rámci procesu integrace komerčních bank budou mít banky příležitost získat moderní technologie, aplikovat zkušenosti, technologie získané z mezinárodní spolupráce ke zlepšení kvality svých produktů. Na druhou stranu, pod tlakem stále více se rozvíjejícího konkurenčního prostředí, je stále více vyžadováno, aby komerční banky modernizovaly a zvyšovaly kvalitu, stejně jako vytvářely více nových produktů, k uspokojení potřeb zákazníků, jedině tak mohou získat zákazníky od jiných konkurentů.

Konkurence za podmínek zvyšující se finanční liberalizace

Spolu s trendem liberalizace obchodu, pro potřeby regionální a globální ekonomické integrace, dle zásady integrace musí země liberalizovat finanční a bankovní sektor za účelem procesu globalizace mezinárodního hospodářství. Jedním z projevů liberalizace finančního trhu je odstranění neekonomických překážek převodů kapitálu z jednoho státu do jiného. Tato otevřenost kapitálu způsobuje, že banky jsou čím dál více závislé na mezinárodním finančním trhu, existují určité šoky ve zvýšení či snížení majetku bank, způsobené tím, že zákazníci mohou vybírat prostředky, když nastanou abnormální výkyvy v ekonomice státu či regionu, což může dokonce způsobit řetězovou reakci a finanční krizi. Proto během procesu fungování je potřeba, aby měly prognózy vývoje prostředí v budoucnu a zároveň aplikovaly opatření k předcházení rizikům, obzvláště platebním.

ANALYTICKÁ ČÁST

7 Stav bankovního sektoru ve Vietnamu

Na základě problematiky konkurenceschopností a činnosti vietnamských bank, operacemi komerční banky, se může posoudit konkurenceschopnost vietnamských komerčních bank prostřednictvím těchto základních kritérií:

7.1 Finanční schopnosti

Finanční schopnost je předpokladem, základem pro použití konkurenčních metod a je také faktorem, kterým se posoudí konkurenceschopnost. Finanční faktory odrážející konkurenceschopnosti komerčních bank jsou:

7.1.1 Schválený kapitál

Po rozšíření vybavení technologií a kanceláří a růstu otevírání nových poboček se schopnost aplikovat konkurenční metody zvyšuje. V poslední době proto většina vietnamských komerčních bank zvýšila schválený kapitál.

Tabulka č. 7.1 - Rozsah schválených kapitálů vybraných komerčních bank
(1 VND = 21 000 USD)

Banky	Rok 2008		Rok 2009		Rok 2010	
	Miliard VND	Milion USD	Miliard VND	Milion USD	Miliard VND	Milion USD
A-Státní komerční banky						
1.Agribank	11 020	596	11 650	630	21 570	1 027
2.BIDV	8 756	473	10 499	568	14 600	695
3.Vietinbank	7 717	417	11 252	608	15 173	723
4.Vietcombank	12 100	654	12 100	654	17 587	837
B-Komerční banky – a.s						

5.Sacombank	5 116	277	6 700	362	9 179	437
6.Eximbank	7 220	390	8 800	476	10 560	503
7.ACB	6 355	344	7 814	422	9 377	447
8.Techcombank	3 642	197	5 400	292	6 932	330
9.SCB	2 180	118	3 635	196	4 185	199
10.DongAbank	2 880	156	3 400	184	4 500	214

(Zdroj: výroční zprávy komerčních bank v roce 2008,2009,2010)

Od roku 2008, Vietnamská vláda vydala mnoho důležitých politických změn, zejména prosazení několika hospodářských stimulačních balíčků. Vietnamská národní banka na to flexibilně reagovala, pozměnila svou měnovou politiku a poskytovala bankám kapitál uvážlivým způsobem. Podle vyhlášky č. 141, vláda určila novou míru kapitálu pro komerční banky, která ode dne 31-12-2010 musí být nejméně 3000 miliard VND. I přesto má mnoho bank ke konci roku 2010 stále kapitál pod 3000 mld. VND. Státní banka proto předložila vládě návrh o posunutí termínu až ode dne 31-12-2011. Tato změna stimulovala banky ke zvýšení schválených kapitálů, a to nejen u bank, které nedosáhly kapitál 3000 mld. VND, ale i u velkých bank, které již překročily tuto míru.

Konkrétně, v červenci 2011, Techcombank se také rozhodla zvýšit svůj schválený kapitál z 6932 mld. VND na více než 8788 mld. VND. Mnoho bank s kapitálem více než 10 000 mld. VND i nadále zvyšují schválený kapitál. Na příklad Vietcombank zvyšuje schválený kapitál z 17 587 mld. VND více než na 19 698 mld. VND a plánuje nadále zvyšovat schválený kapitál na 24 622 mld. VND hlavně z investice zahraničních akcionářů koncem roku 2011 nebo začátkem 2012.

Přesto ve srovnání s některými bankami jihovýchodní Asie i ve světě, je rozsah schváleného kapitálu vietnamských komerčních bank příliš malý.

Tabulka 7.2 - Srovnání rozsah kapitálu vietnamských komerčních bank s bankami ve světě roku 2010

(Jednotka: Mil. USD)

Komerční banky ve světě		Vietnamské komerční banky	
Komerční Banka (ČR)	4 079,2	Vietcombank	837
Citygroup (USA)	163 500	ACB	447
HSBC Holding (UK)	20 405	Sacombank	437

(Zdroj: výroční zprávy komerčních bank v roce 2010)

V tabulce č. 7.2 vidíme, že kapitál Vietcombank Vietnamu je pouze 20,5% kapitálu Komerční banky v České republice a pouze 0,51% kapitálu Citygroup ve Spojených státech.

Ke zlepšení konkurenceschopnosti vietnamských komerčních bank v regionu i ve světě, vietnamský stát a banky musí kapitálový rozsah ještě zvýšit.

7.1.2 Rentabilita

Tabulka 7.3 - Rentabilita Vietnamských komerčních bank a bank ve světě (%)

	ROE		ROA	
	2009	2010	2009	2010
A.Banky ve světě				
1.Komerční Banka	17,01	18,73	1,58	1,91
2.HSBC Holding UK	13,2	9,9	9,2	8,7
3.ANZ Australia	10,3	13,9	0,6	0,9
4.Domestic Bank Taiwan	4,49	9,1	0,28	0,58
B.Vietnam				
1.Vietcombank	25,89	22,55	1,64	1,50
2.VietinBank		22,1		1,50
3.Sacombank	16,56	15,04	1,79	1,50

(Zdroj: výroční zprávy komerčních bank v roce 2009,2010)

V období 1999 – 2003, ROA a ROE Vietnamských komerčních bank jsou poměrně nízké. Rok 2001 je rok, který má nejvyšší procento rentability, ROA je 0,38% a ROE je 15,85%. Avšak ve srovnání s největšími komerčními bankami ve světě a v regionu jsou mnohem nižší. Od roku 2007 se úroveň rentability Vietnamských komerčních bank hodně zlepšila. V tabulce 9.3 vidíme, že rentabilita Vietnamských komerčních bank je téměř na stejné úrovni s některými bankami ve světě a v regionu. Vietcombank má vysokou ROA 25,89% (2009) a 22,5% (2010). Rentabilita Vietnamských komerčních bank však není jednotná a vedle bank, které mají nejvyšší úroveň rentability například Vietcombank, Sacombank (v posledních letech od roku 2001 do 2010 mají ROE nad 20%/rok), jsou ještě některé neefektivní banky. Vietnamská národní banka se musí restrukturalizovat nebo být pod zvláštní kontrolou. Některé banky (Hang Hai banka, VPBank) byly vyřazeny ze zvláštní kontroly a je jim umožněno zavádění nových služeb (vydávání karet, zakládání spořicíh účtů nebo rozšířené operace). U některých příliš slabých bank, jako jsou Viet Hoa, Nam Do, Vung Tau, se vážně uvažuje o odejmutí povolení.

Z posouzení rentability vietnamských komerčních bank vyplývá, že některé Vietnamské komerční banky účinně podporují zvyšování míry rentability na průměrnou úroveň celého systému rentability.

7.1.3 Bezpečnost

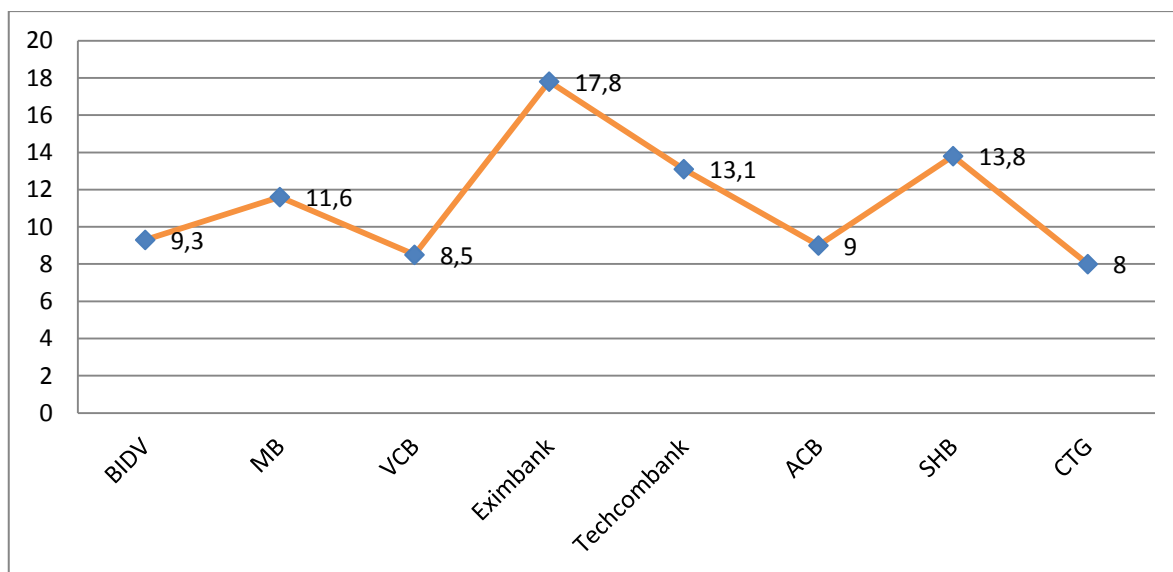
Existuje mnoho kritérií pro hodnocení bezpečnosti, ale v obsahu mé bakalářské práce by mělo být vyhodnoceno jen několik, které investoři nejvíce využívají při rozhodování o učinění transakcí a ta jsou následující:

Nízko kapitálová přiměřenost ukazatele

Kapitálová přiměřenost ukazatele (Capital Adequacy Ratio – CAR) je důležitým kritériem, jenž odráží finanční schopnosti bank. Toto kritérium se využívá k určení schopnosti bank splácet dluhy a čelit dalším rizikům jako je úvěrové či operační riziko.

Na druhé straně, se zvýšením schváleného kapitálu, kapitálový přiměřený ukazatel (CAR) většiny banky je nad minimální hranicí 8% požadovaného Basel II, a proto zajistí bezpečný provoz banky.

Graf 7.1 - CAR některých komerčních bank roku 2009



(Zdroj: vlastní zpracování)

Úvěrové kvality a rizika

Tabulka 7.4 - Podíl nedobytné pohledávky na celkové závazky (jednotka: %)

	Banky	2006	2007	2008	2009
A	Státní komerční banky				
1	Agribank	1,90	2,50	2,68	6,67
2	BIDV	11,9	4,80	2,71	2,82
3	Vietcombank	2,65	2,66	4,61	3,47
4	Vietinbank	1,38	1,02	1,81	0,61
B	Komerční banky – a.s				
6	Techcombank	3,10	1,40	2,52	2,20
7	ACB	0,20	0,08	0,90	0,40
8	Sacombank	0,95	0,39	0,99	0,88
9	DongAbank	0,80	0,40	1,65	1,99
10	Eximbank	0,80	0,88	4,71	1,82

(Zdroj: výroční zprávy komerčních bank v roce 2006,2007,2008,2009)

Úvěry mají vysoký podíl na celkových aktivech vietnamských komerčních bank, ale ve skutečnosti je kvalita úvěru omezena. V tabulce 7.4 vidíme, že podíl nedobytné pohledávky je rostoucí u Státních bank. Tato skupina je považována za nejdůležitější na trhu pro udržení vkladů a rozumných úvěrů, připívá k ovládní inflace a stabilizaci trhu. Zejména v roce 2009, Vietcombank (Akciová komerční banka pro zahraniční obchod ve Vietnamu – Join stock commercial Bank for foreign trade of Vietnam) má podíl nedobytné pohledávky z celkového závazku 3,47%. Podíl v Agribank (Vietnamská banka pro zemědělství a rozvoj venkova – Vietnam Bank for Agriculture and Rural Development) má tento podíl 6,67%.

Na semináři ve městě Ho Chi Minh, pan Le Xuan Nghia – Viceprezident Národní finanční Dozorčí komise (National Financial Supervisory Commission) – řekl, že částka nedobytných pohledávek bankovního systému vzroste do 6/2011 na zhruba 75 000 mld., vzrostla o 50% ve stejném období. Zejména potenciální ztráta dluhu tvořila 47% celkové nedobytné pohledávky a především realitních dluhů.

Spolu s nárůstem podílu nedobytných pohledávek, úroveň rezervy rizika úvěrů komerčních bank se zvýší v průběhu příštích let.

Tabulka 7.5 - Podíl rezervy rizika na celkové závazky (jednotka: %)

	Banky	2006	2007	2008	2009
A	Státní komerční banky				
1	Agribank	1,14	1,83	1,90	2,01
2	BIDV	1,50	2,20	2,55	4,59
3	Vietcombank	2,20	2,48	2,66	3,26
5	Vietinbank	0,07	1,67	1,78	1,50
5	MHB	1,35	1,24	1,04	-
B	Komerční banky – a.s				
6	Techcombank	1,31	0,97	2,30	2,25
7	Eximbank	0,40	0,40	1,77	1,80
8	ACB	0,40	0,40	0,65	0,80

9	Sacombank	0,60	0,50	0,72	0,65
10	DongAbank	0,20	0,40	0,84	-

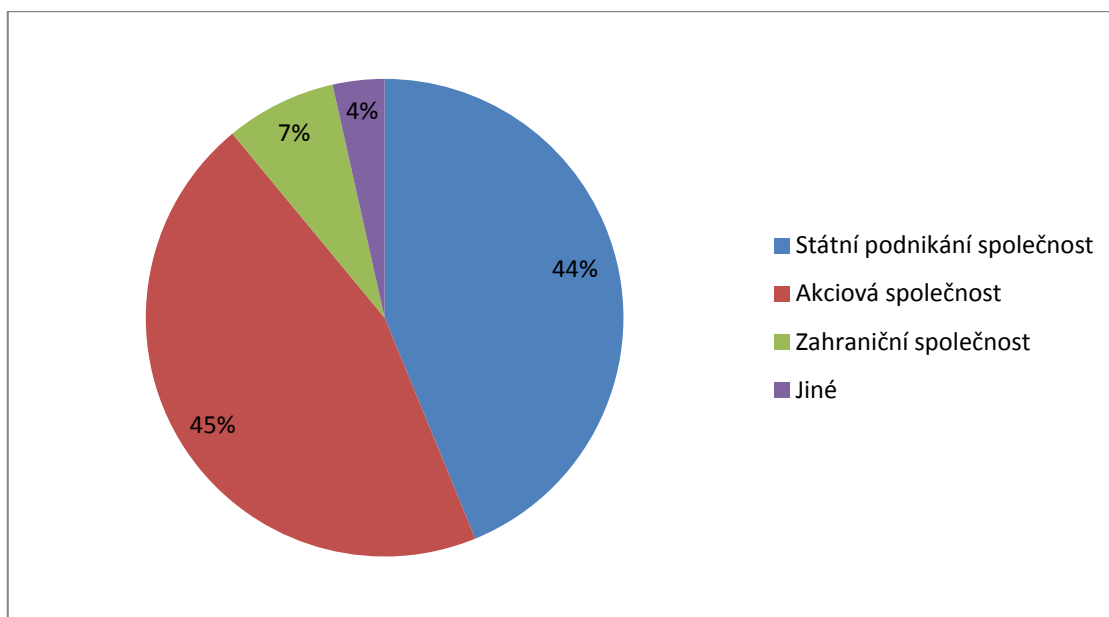
(Zdroj: výroční zprávy komerčních bank v roce 2006,2007,2008,2009)

Ve zpravodaji ze dne 1/9/2011 od společnosti Bloomberg s odvoláním na společnost, která hodnotí národní dluh - Moody's Investors Service, se poukazuje na to, že vyhlídka Vietnamského bankovního systému během následujících 12 až 18 měsíců zůstane negativní. Podle zprávy z Moody, že vlastní nerovnováha Vietnamské ekonomiky je rizikem pro kvalitu aktiv bank a činí úvěrové činnosti obtížné.

Rizik a nedostatků v obchodním bankovním systému bylo uvedeno hodně, dnes se rizika stávají mnohem naléhavější, neboť Vietnamský finanční systém u obchodních bank a jimi nabízené úvěrové bankovníctví hraje klíčovou roli v poskytování kapitálu pro provoz hospodářství.

7.2 Schopnost tržního podílu

Graf č. 7.2 - Tržní podíl zvyšování bankovního kapitálu (raising bank capital)²⁷



Podle údajů Vietnamské národní banky z 10-2011, úroveň zvyšování bankovního kapitálu na trhu celého systému úvěrových organizací dosáhla více než 2,8 mld. VND. V průběhu posledních let se zvyšují podíl bankovního kapitálu státní podnikatelské

²⁷ <http://www.laisuat.vn/Pages/NewsDetail.aspx?news=3002>

společnosti a bank, které mají rozšířené sítě a mají výhodu při restrukturalizaci informací. Nicméně, nárůst akciových společností vytváří také zřetelný posun.

Statistiky Vietnamské národní banky ukazují, že na konci roku 2007, Státní úvěrová organizace drží 59,95% podílu na trhu. Tato skupina se skládá z 6 členů: Agribank, BIDV, Vietcombank, VietinBank, MHB a Sociální politické Banky. Zbývající podíl mají akciové společnosti, zahraniční společnosti a jiné úvěrové organizace.

Nicméně, od roku 2007 se struktura tržního podílového hospodářství hodně změnila s rychlým přechodem na akciové společnosti. Do konce roku 2008, tržní podíl zvyšování bankovního kapitálu státního podnikání společnosti poklesl na 57,1%, zatímco podíl akciových společností se zvýšil na 33,1%. Do konce roku 2009 je odpovídající změna 49,7% a 40,8%. Nejnovější statistiky jsou z 10/2011, na akciovou společnost připadá nejvíce úředníků s největším podílem na trhu 45,2%, zatímco státní podniky a společnosti mají pouze 43,8% a zahraniční společnosti 7,5%.

Vedle konkurence financování k zvyšování kapitálu banky čelí také obtížným problémům při vznášení požadavků při vyrovnání mezi zvyšováním kapitálu a půjčkami. Na celkové situaci, je vidět, že bilance je tlačí až na hranici. Koncem roku 2011 činil objem úvěrového systému 2,524 mil. mld. VND, zatímco celkové zvyšování kapitálu byl 2,514 mil. mld. VND. Pokud nahlédneme na tato čísla, vidíme, že objem úvěrového systému je vyšší než zvyšování kapitálu.

Mezera mezi zvyšováním kapitálu a půjčkami se ve skutečnosti zmenšuje od roku 2005 až dodnes. Výjimkou byl rok 2010, kdy byl nárůst úvěrových systému vždy vyšší než růst zvyšování kapitálu. "Kumulace" se dlouhodobě stává skutečnost v bilanci zvyšování kapitálu a systému půjček. Ve skutečnosti růst úvěrů nemůže zvýšit požadavky z roku 2011 (pouze 10,9%, přičemž cíl je omezen na 20%), neboť u mnoha bank je nárůst úvěrů velmi nízký, a to i minusový.

Bilance je nevýhodná, a proto v minulém roce mnoho bank nejdříve restrukturalizovalo systém pohledávek a zaměřilo se na zesílení zvyšování kapitálu a vymáhání pohledávek spíše než na zvýšení půjček.

7.3 Konkurenceschopnost pracovních sil

Podle VPC²⁸, kvalita pracovních sil u Vietnamských komerčních bank není vysoká, a proto nejsou viditelné velké změny v bankovníctví, a to zejména u státních komerčních bank. Vzhledem k tomu, že je velké množství starých pracovních sil, mnoho státních komerčních bank má velmi nízkou pracovní úroveň.

Tabulka 7.6 - Struktura úrovní pracovních sil podle kvalifikací některých komerčních bank ve Vietnamu roku 2008

Banky	Celkový počet zaměstnanců	Mgr. + Ph.D. (%)	Bc. (%)	Střední škola (%)	Jiné (%)
A – Státní komerční banky					
Agribank	33 967	1,22	71,63	6,30	20,85
Vietinbank	13 000	1,77	55,77	6,37	21,11
BIDV	11 585	4,02	74,43	12,78	8,77
Vietcombank	6 478	3,44	76,30	10,59	9,67
MHB	2 848	71,00		29,00	
B- Komerční banky – a.s					
Techcombank	4 224	82,00		15,00	3,00
Eximbank	2 360	1,35	62,07	16,00	20,58
Sacombank	5 470	0,88	58,94	17,73	22,45
ACB	4 600	1,78	85,41	9,37	3,44

(Zdroj: výroční zprávy komerčních bank v roce 2008)

Pracovní úroveň Vietnamských komerčních bank se výrazně zlepšila, poměr pracovníků s vyšší školou je vyšší než pracovníků s vysokou školou, zatímco poměr vysokoškolsky vzdělaných pracovníků v pracovní struktuře komerčních bank, zejména pak u akciových společností, je poměrně vysoký. To dokazuje, že akciové komerční banky

²⁸ Trung Tâm năng suất Việt Nam (VPC) <http://www.vpc.org.vn>

řeší problém lidských zdrojů a zaměstnávají zejména vyšší kvalitní pracovní sílu, což je předpokladem pro zlepšení konkurenceschopnosti bank.

7.4 Konkurenceschopnost technologií

Pro zlepšení kvalitní služby, dochází ke zvýšení uživatelských služeb tak, aby splňovaly potřeby zákazníků, a také zvýšily konkurenceschopnost s ostatními komerčními bankami. V posledních letech vietnamské komerční banky zlepšily vybavení zařízení a uplatnily informační technologie:

Vybavily se počítačovými systémy

Od začátku roku 1990 se vietnamské komerční banky postupně vybavují profesionálními divizními počítači, kdy každá banka má jen několik počítačů na ploše práce a každý zaměstnanec je vybaven počítačem, což pomáhá rychlejšímu a přesnějšímu zpracování dat a výpočtů.

Nastavení pracovního softwaru

Mnoho bank využívá vlastní pracovní moderní software, jenž si komerční banky pronajaly nebo koupily od známých technologických společností ve světě. Podle posouzení vietnamského státní banky: “Asi 80% pracovních úkonů v bance je zpracováváno počítačem, 90% softwaru je vyvinuto vietnamskou komerční bankou.”

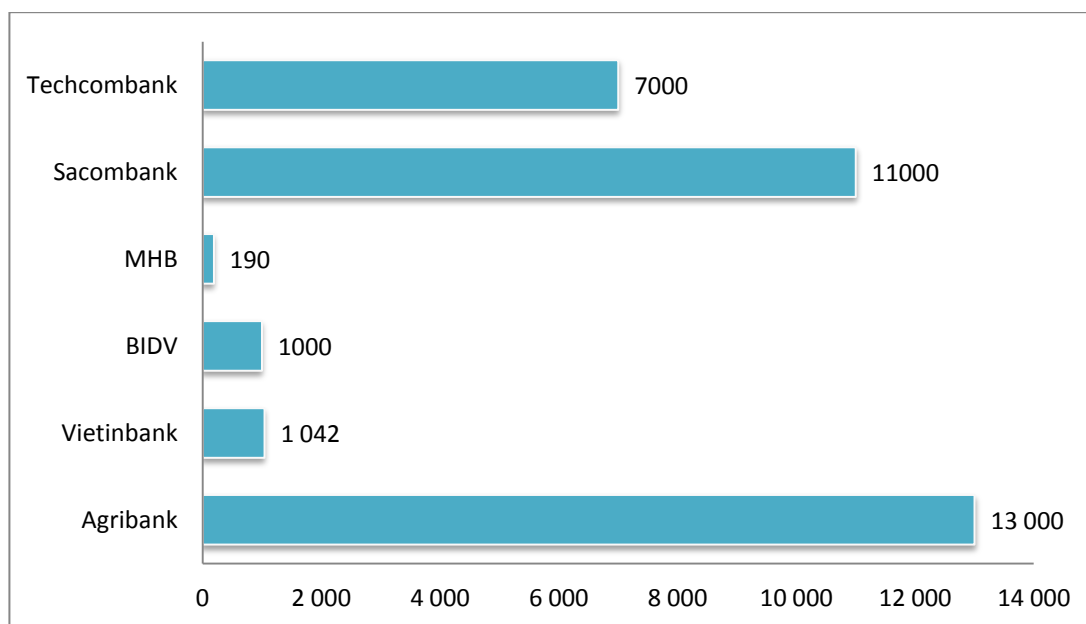
Vydání karty

Vietnam přijal platební karty na počátku roku 1990. Vietcombank je první komerční banka, která nabízela platební kartu a byla zmocněna pro zahraniční styk s bankami. Zájem o karty začal začátkem roku 2000 a stal se strhující v roce 2003. Do konce roku 2010 bylo 49 organizací, které vydávaly karty a počet vydaných karet v zemi dosáhl více než 30,7 mil karet (údaje z výroční zprávy Státní Banky roku 2010)

Vybavení bankomatů

V posledních letech se neustále zvyšuje počet bankomatů a POS vybavení neustále zvyšoval. V průběhu posledních let došlo ke snížení transakce u bank, zlepšení kvality zákaznického servisu a rozvoje služeb retailového bankovníctví.

Graf 7.3 - Počet bankomatů Vietnamských komerčních bank v roce 2010 (jednotka: ks)



(Zdroj: vlastní zpracování)

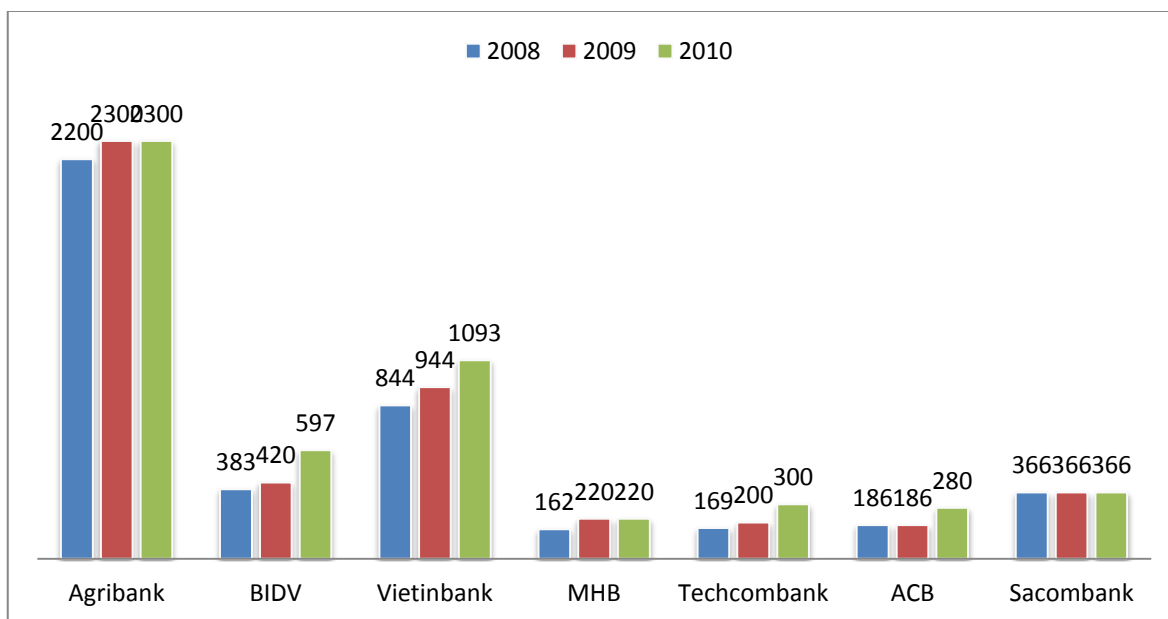
V celé zemi bylo v roce 2010 na 11 000 bankomatů a instalováno téměř 52 POS/EDC (respektive 1,4 krát, 1,2 krát a 1,5 krát ve srovnání s rokem 2009) (podle výroční zprávy Státní Banky roku 2010)

Rozvoj technologií pomohl urychlit tempo plateb a rozvoj bezhotovostních plateb. Elektronický platební mezibankovní systém byl rozšířen na 63 poboček, provincií, měst, 3 jednotky ze státní banky, propojené 97 úvěrovými organizacemi s téměř 800 pobočkami na celou zemi, průměrné zpracování 70 000 transakcí/ den. Celkové hodnoty transakcí dosahují od roku 2010 prostřednictvím elektronické mezibankovního platebního styku více než 26 mil. mld. VND. O 17 mil. transakcí se zvýšily asi o 70% z celkové hodnoty prostřednictvím systému v roce 2009.

7.5 Konkurenceschopnost distribuční soustavy

Graf č. 9.4 zobrazuje počet poboček, kanceláří a transakčních umístění komerčních bank, jak se postupně zvyšovaly a odráží dynamiku komerčních bank v rámci konsolidace, rozšíření a rozvoje tržního podílu, stejně jako maloobchodních sítí.

Graf 7.4 - Síť poboček některých komerčních bank (jednotka: ks)



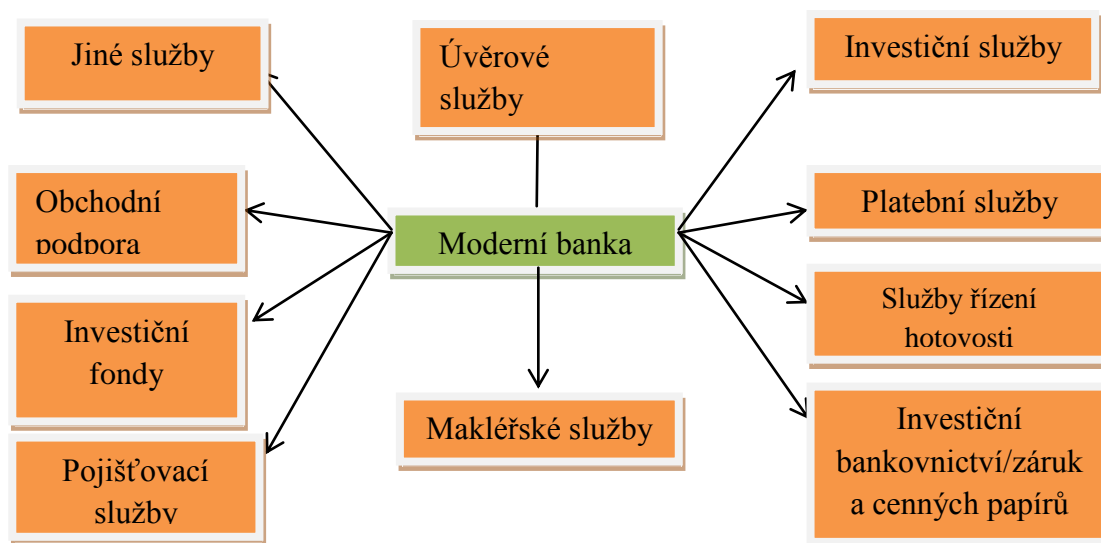
(Zdroj: vlastní zpracování)

Distribuční soustavy v posledních letech rostou, zejména pak maloobchodní sítě. Například v Da Nangu má 54 poboček typu 1 a 192 kanceláří a transakčních umístění, na trhu zasahuje více než 1 mil. obyvatel (podle statistiky 4/2009). To představuje v distribuční síti úvěrových organizací problém, který vytváří zbytečně silné konkurenční vlny, a ty mohou způsobit plýtvání v bankovní činnosti.

7.6 Konkurenceschopnost rozšíření a rozvoj služby

V posledních letech je podporována modernizace aplikací informačních technologií v bankovní činnosti a rozšiřování transakčních sítí, aby byly vytvořeny podmínky pro rozvoj nových a moderních bankovních služeb. Dováží se produkty, jako jsou například: bankomaty, internetové bankovníctví, domácí bankovníctví, mobilní bankovníctví aj., které přispívají k vývoji trhu bankovních služeb ve Vietnamu.

Schéma 7.1 - Produkty bankovních služeb, které jsou poskytovány úvěrovými organizacemi²⁹



V současné době využívá bankovních služeb pouze 10 – 12% obyvatel Vietnamu. Osobní finanční služby mají 0% využití, což znamená, že banky téměř od těchto služeb upustily a spotřebitelé tyto služby neznají. Nabízení služeb spojených s finančními produkty se stává velkým problémem bank, neboť banky již ztratily mnoho příležitostí k zavedení těchto služeb. Služby a produkty zvýší životní úroveň o 12% (nízký vzrůst) a v případě maloobchodních bank je nárůst mnohem vyšší až 30%. Státní podpora služby je pouze 4,6% a nízká informovanost vede k tomu, že lidé ani nenapadne, že banka poskytuje služby, jako jsou spotřebitelské úvěry. Mnohé banky nemají zájem o tuto službu z důvodu nemožnosti konkurovat ostatním bankám v síti. Až 15,6% zaměstnanců bank se nechová k zákazníkům vřele.

Největší zájem je o finanční fondy (48,3%) a platební služby (40,1%), což odráží potřeby spotřebitelů. Banky přilákaly spotřebitele převážně na tyto dvě služby, ve kterých se ovšem banky musí zlepšit v mnoha směrech. V současné době je zcela vyvinuta síť bankomatů a spotřebitelé k nim mají snadný přístup. Banky by měli zlepšit kontroly množství peněz v bankomatu, velmi často automaty nemají peníze. Čas spotřebitele je velmi důležitý a je zapotřebí, aby poradenství a implementace postupů byly rychlé. Banky tím ušetří i svůj čas a výsledkem jsou spokojení zákazníci. Je nutné, aby zaměstnanci, kteří

²⁹ <http://www.vietinbank.vn/web/home/vn/corporate/research/08020011.html>

se věnují platebním službám a převádí peníze, prováděli své úkony rychleji a přesněji, aby se snížily rizika pro banky i spotřebitele.

7.7 Konkurenceschopnost značky

Velmi důležité je zvýšení povědomí o existenci značky v konkurenčním prostředí. Některé velké banky ve Vietnamu zlepšují budování a informovanost o své značce. Zpočátku vlastními silami vytvářeli své vlastní specifické značky spojené s jejich produkty. Například Agribank je svou činností již dlouho aktivní v oblasti zemědělství a venkova. BIDV poskytuje úvěry v oblasti vývoje infrastruktury a stavebnictví, VCB poskytuje vysoce kvalitní produkty v oblasti vnitřních i mezinárodních plateb, Sacombank, ACB poskytují služby související se zlatem a cizí měnou, atd.

Nicméně Vietnamské komerční banky nemají v současné době silné značky, které by byly konkurenceschopné na regionálním a mezinárodním trhu. Některé komerční banky se pokusily založit pobočky v některých vyspělých zemích (Agribank má asi 1065 poboček v 97 zemích, MHB má 300 poboček v 50 zemích), ale ty slouží pouze pro příjem peněz, převod peněz nebo tržní průzkum.

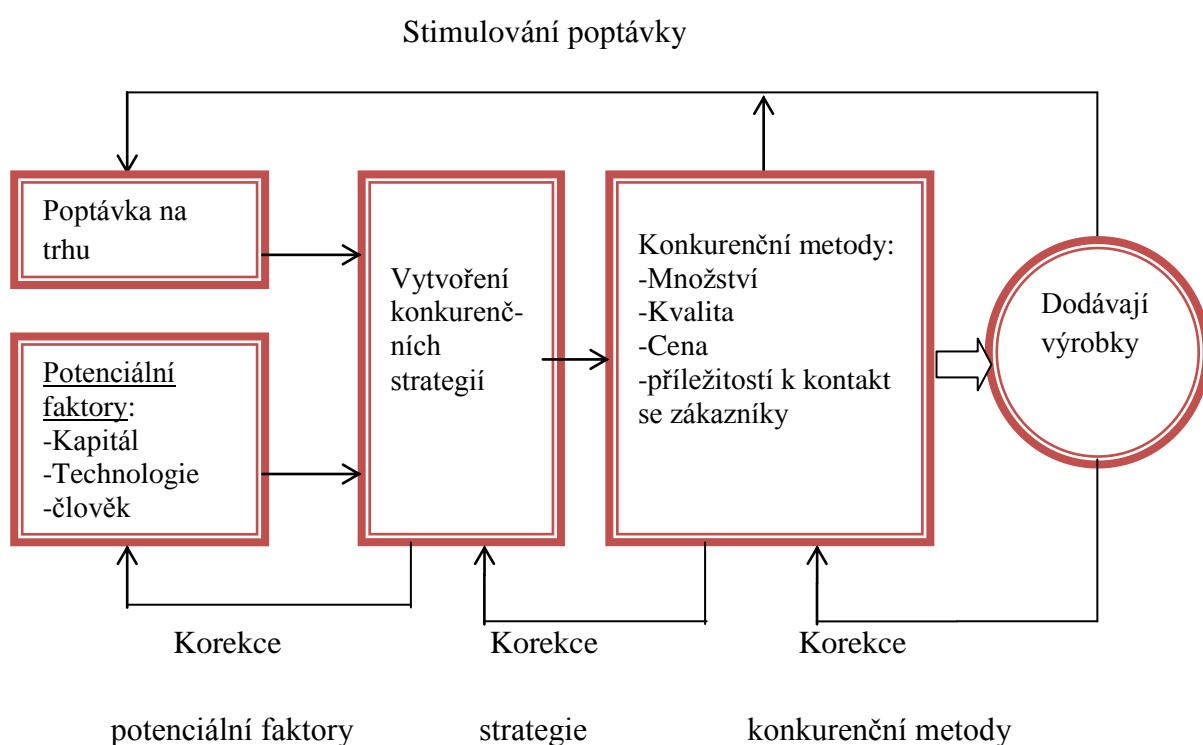
VÝSLEDKY A DISKUSE

8 Řešení konkurenceschopnosti Vietnamských komerčních bank

8.1 Řešení pro komerční banky:

Aby komerční bankovní systém ve Vietnamu mohl existovat a rozvíjet se udržitelně v konkurenčním prostředí, je třeba více rozšířit a přiosvětit předchozí trend integrace Vietnamské ekonomie do mezinárodního hospodářství, a aby bylo zajištěno, že činnost komerčních bank ve Vietnamu má přesně orientované strategie pro rozvoj hospodářský a sociální. Komunistická strana Vietnamu, by měla mít k dispozici účinné opatření ke zlepšení konkurenceschopnosti pro komerční bankovní systém ve Vietnamu. Pro Vietnamské komerční banky, je navrhované řešení v této diplomové práci stanoveno na základě obsahu a vztahů podle následujícího modelu:

Schéma 8.1 - Konkurenční strategie komerčních bank³⁰



³⁰ Tạp chí Công nghệ Ngân hàng

8.1.1 Stanovení dlouhodobé konkurenční strategie a zajištění synchronizace a realizace

Jedno omezení většiny Vietnamských komerčních bank tkví ve faktu, že zde nejsou konkurenční strategie s dlouhodobou působností, ale obvykle jen ve formě ročních plánů nebo dočasných (pouze 3 z 5 státních obchodních bank mají 10letou strategii, z 37 akciových komerčních bank jen několik málo bank má dlouhodobou strategii. Vzhledem k rozsáhlosti tématu, které nemůže být studováno do hloubky, chce tato práce jen poukázat na obecné řešení strategie komerčních bank ve Vietnamu, které jsou následující:

- Výzkum celkové tržní poptávky, jednotlivých segmentů trhů pro klienty, současně výzkum strategie, aktivity konkurentů na trhu banky jsou a budou rozšiřovat provoz, včetně vzniku potenciálních soupeřů.
- Na základě poptávky na trhu, prozkoumat dlouhodobé strategické cíle, kterých by banky měly dosáhnout, měly by obsahovat: hlavní produkty, které banky implementují, potřeby zákazníků, směr a rozsah bankovní činnosti, podmínky a způsob poskytování služeb zákazníkům. Podle této strategie, každé oddělení, každý zaměstnanec si uvědomuje tyto vysoce prioritní cíle banky v každé situaci.
- Po nastavení strategie by banky měly mít konkrétní trasu. Přiřazení a kritéria by měla být pro každé oddělení, pro každého zaměstnance jasně, navíc také vytvořit mechanismus na podporu aktivity a tvůrčí program pro pracovníky, aby mohli zkoumat nejlepší způsoby, jak implementovat strategii banky.
- Pravidelně posuzovat efektivitu strategií a podmínek na trhu přizpůsobovat strategie a potenciální faktory tak, aby vyhovovaly aktuální situaci potřeb zákazníků a možnostem provedení strategií, minimalizovat konzervativní strategie bez ohledu na efekt.

Zároveň, aby se zlepšilo provádění a účinnost strategií by se měly zavést:

1. Rozšíření schopnosti nastavení strategie Vietnamských komerčních bank
2. Vytvoření odborné skupiny pro podpory strategie

8.1.2 Zvyšování možných faktorů pro konkurenceschopnost

Zvyšování lidských zdrojů

Stejně jako jakýkoli jiný druh podnikání, jsou úspěch nebo selhání způsobené lidským faktorem rozhodnutí. Aby bylo možné obnovit provoz, s ohledem na strategie komerčních bank do reality, musí být obnovena kvalita lidských zdrojů. Jedním z problémů integrace vietnamských komerčních bank je omezení na základní úrovni a dovednosti zaměstnanců, řízení správa a zkušenosti provozovatele v současné vietnamské komerční bance. Tam by mělo být synchronní řešení ke zlepšení kvality lidských zdrojů, jako jsou:

* Nastavení standardního kvalifikovaného systému pracovníků

Chcete-li banka vyřešit nedostatek standardních systémových zaměstnanců (obvykle banka pouze nastavuje normy při přijímání), je třeba nastavit následující standardní personální systém:

- Základní úroveň: Každá komerční banka by měla být založena na obchodní strategii, situaci na trhu práce v aktuální době, rozvojových potřebách v budoucnosti a byl vybudován standardní systém základních úrovní dle kvalifikace - kvalifikace: PhD, Mgr., Bc., sekundární, primární úroveň (každé oddělení má požadavky na různé obory studia). Zaměstnanci dále musí mít doplňkové základní znalosti, jako jsou cizí jazyk, informatika, komunikace, správa.
- Skills (schopnosti): Aby bylo možné provádět obchodní strategie, bankovní zaměstnanci mají mít standardní základní úroveň, a také musí mít schopnosti k podpoře. A proto, každá komerční banka by měla prozkoumat nastavení standardního systému na schopnosti zaměstnanců v různých odděleních, jako jsou uzavírání smluv a vyjednávací schopnosti, schopnost analyzování úvěrů, marketingové schopnosti, schopnost klasifikování dluhu a úvěrového ratingu, obchodní schopnosti a personální schopnosti.

* Nastavit politiku, která by byla atraktivní pro mladé pracovní síly s vysokou kvalitací

Podle Michaela L. Schnella, prvního prezidenta amerických bank, je klíčem k úspěchu výběr dobrého zaměstnance.

Aby banky přilákaly kvalitní lidské zdroje, musí vyřešit dva problémy, a to náborové mechanismy a politiky na podporu talentů.

- Nastavení přísného procesu náboru obsahuje: standardní systém a způsoby organizace soutěží, informování veřejnosti, aby zaměstnavatelé mohli přilákat talenty z různých zdrojů, a odstranění náboru přes vztahy známosti.
- Realizace pobídek a politik přilákat k náboru talentované lidi, kteří mají víru v práci. Banky by měly přijímat všechny dobré studenty, absolventy valedictorian na Bankovní Univerzitě, vysoké škole ekonomie a dalších vysokých škol podle požadavků náborových účelů.

* Vytvoření pracovního prostředí a příslušného preferenčního režimu

Preferenční režim je jeden velký důvod, proč by mnoho dobrých lidí mohlo přijít, a tak komerční banky potřebují nastavit slušný plat neboli nastavit vhodný mechanismus vyplácení mezd a platů podle typu práce spíše než podle průměru. Zároveň by banka měla zavést systém odměn a také věnovat péči a větší pozornost k životu zaměstnance.

Banka potřebuje vybudovat dobré vztahy mezi personálem, manažery, pracovníky a mezi zaměstnanci společně. Je třeba vytvořit prostředí, ve kterém jsou všichni zaměstnanci vázáni společně nejen na týmové práce, ale i na kolegy jako členy rodiny, kteří vidí v komerční bance svůj domov. Udržovat dobré vztahy se zaměstnanci, např.: velmi malé dárky k narozeninám, navštívit rodinu záležitostí, pomoci v nemocenské péči atd.

Komerční banky by měly věnovat více pozornosti hodnotě zaměstnanců, důvěřovat jim a nalézt pro ně pracovní význam, který pomůže rozvoji banky. Odtud se může vytvářet loajalita, důvěra a odhodlání zaměstnanců se rozvíjet a spolupracovat.

Banky potřebují svým zaměstnancům poskytnout dobrou příležitost na podporu jejich schopností a ukázat jim, že nová odborná způsobilost je klíč k úspěchu a pokroku.

Zvyšování finančních prostředků z Vietnamského komerčního bankovního systému

Kapitál má velkou roli ve fungování komerčních bank, protože kapitál je rozhodující faktor finanční síly banky. Kapitál má v sobě prvky, které tvoří sílu a konkurenceschopnost bank na trhu, protože to ukazuje na finanční možnosti sebe sama spojená s komerčními

bankami. Proto v průběhu své činnosti banky kladou důraz na zvyšování základního kapitálu a mohou tak uplatňovat následující opatření ke zvýšení velikosti kapitálu:

- Zvýšení kapitálu z vnitřních zdrojů, zejména z nerozděleného zisku minulých let: to je další velmi důležitý zdroj kapitálu. Toto opatření má tu výhodu, že pomáhá bankám nebýt závislé na kapitálových trzích a nebudou tak muset kvůli vyšším nákladům hledat prostředky z vnějšího financování. Nicméně komerční banky potřebují k určení optimálního poměru nerozděleného zisku využít kapitál, protože pokud je poměr vzhledem k výši dividend příliš vysoký, povede k pomalejšímu růstu základního kapitálu a to může snížit schopností ziskových aktiv, což v důsledku snižuje příjem efektivity a vede k poklesu tržní hodnoty akcií banky.
- Zvýšení základního kapitálu vydáním akcií: toto opatření může zvýšit finanční samostatnost banky v budoucnosti, ale má vyšší náklady než jiné metod a zředí vlastnictví.
- Zvýšení základního kapitálu vydáním dlouhodobých obligací: je účinné opatření k posílení finanční schopnosti bank k uspokojení okamžitých požadavků. Nicméně to však ve své podstatě jen zvyšuje základní kapitál na dluh a vede k dlouhodobému zadlužení a vysoké kapitálové náklady sníží zisk banky.
- Zvýšení základního kapitálu vydáním konvertibilních obligací: jedná se o dluhopisy převoditelné na kmenové akcie za předem stanovenou dobu v budoucnosti. Tento typ vazby se vyznačuje fixní úrokovou sazbou, takže konvertibilní obligace vypadají stejně jako dluhopisy, ale na druhou stranu mohou být přeměněny na kmenové akcie banky a také z dluhopisů konverze.

Zvýšení základního kapitálu banky je velmi zapotřebí, ale není to jediný faktor určující úspěch nebo neúspěch banky. Pokud bude mít banka rychlý nárůst kapitálu, které nebude odpovídat zvýšení částky na její provoz, nebude efektivně využívána. Také je důležité, aby komerční banky určily odpovídající kapitálové úrovně, které by měly k úhradě rizika a vybraly vhodné řešení pro navýšení kapitálu k zajištění finanční síly a konkurenceschopnosti banky.

8.1.3 Vylepšená aplikace konkurenčních metod

Zlepšení kvality produktů

Zákazníci požadují stále dokonalejší služby, a pokud chtějí vietnamské komerční banky soutěžit se zahraničními komerčními bankami a jinými finančními institucemi, musí lépe vyhovovat potřebám těchto zákazníků a to prostřednictvím několika řešení:

* Zjednodušit procesy, které snižují dobu zpracování transakcí

Proces poskytování produktů a služeb komerčních bank ve Vietnamu je těžkopádný a bude časově náročné snížit náklady ušlé příležitosti pro zákazníky. Existuje prokázaná skutečnost, že mnoho zákazníků je ochotno si půjčovat v komerčních bankách, které nemají tak vysokou úrokovou sazbu, ale zato mají jednoduché postupy a rychlé zpracování. K překonání současných omezení vietnamské komerční banky potřebují nadále zjednodušovat postupy a zkracovat tak dobu zpracování transakce prostřednictvím řady opatření, jako jsou:

- Revidovat postupy pro všechny aspekty obchodních operací, v dodávce produktů a zbavit se zbytečných postupů.
- Standardizace postupů pro zajištění konzistentních procesů, zavést systém jednotných postupů pro stejné produkty pro všechny pobočky banky.
- Jasně definovat konkrétní dobu trvání na jednotlivých stupních činností v průběhu poskytování produktů.
- Vytvořit transakční mechanismus pro zákazníka, aby mohl provádět transakce na svém účtu jednotně z jakékoliv pobočky banky.
- Využívat informační technologie, což sníží platby, časovou náročnost, umožní lépe kontrolovat a provádět analýzu úvěru.

* Zvýšit schopnosti doplňkových produktů

Některé výrobky jsou považovány za omezené, banky by měly i nadále zvyšovat schopnosti zařízení, jako jsou:

- Zvýšená schopnost přepnout nástroje k mobilizaci kapitálu, s cílem usnadnit zákazníkům, kteří chtějí přejít z výrobku s jedněmi produkty na jiný výrobek nebo umožnit změny v investiční poptávce na trhu.

- Zavést mechanismy a obchodní metody, které umožňují dlužníkům zaplatit z libovolného místa, kde je k dispozici datové spojení.
- Zvyšovat užité vlastnosti platebních karet.

* Zvýšit přesnost výrobku

Zajištění přesnosti výrobku zvýší dané bance pověst mezi zákazníky a na druhé straně umožní poskytovat produkty podle potřeb zákazníků (poskytování úvěrů); a dále to omezí riziko komerčních bank. Některé produkty vietnamské komerčních bank s vysokým počtem omezení vyžadují úplné upřesnění:

- Přesnost v možnostech úvěrů pro zákazníka:

Při zakládání úvěru má zákazník právo zvolit nejen zajištění bezpečnosti v dané bance, ale také příležitosti pro ziskové banky. K tomu mohou vietnamské komerční banky uplatňovat opatření, jako jsou:

+ Zlepšení posuzování úvěrových pracovníků

+ Vytvoření informačních systémů pro úvěrové pracovníky, aby mohli komplexně analyzovat případné zákazníky a tím tak minimalizovat rizika dané negativním výběrem.

- Stanovení výše úvěru a doby splácení na základě potřeb a peněžních prostředků klientů:

K usnadnění návratnosti úvěrů bank by komerční banky měly vytvořit tabulku zákazníků a jejich peněžních toků a sledovat čistý cash flow zákazníků. Čistý pohyb peněžních toků tedy cash-flow je jedním ze základních kamenů pro stanovení úvěrové sazby, úvěrové metodiky, vymáhání pohledávek a splatnosti dluhu.

- Nastavení software pro zajištění úrokové sazby na půjčky a výše vkladu

Rozvoj diverzifikace výrobního portfolia

Diverzifikace výrobního portfolia umožní vietnamským komerčním bankám zlepšit jejich konkurenceschopnost ve světě a také díky ní lépe uspokojují potřeby zákazníků na jednom místě. Již nyní existuje ve světových bankách mnoho produktů, které vietnamské komerční banky nemají a je potřeba je převzali nebo vyvinuli v souladu s objektivními potřebami zákazníků.

Chce-li vietnamská komerční banka soutěžit se zahraničními komerčními bankami, musí zvýšit výběr produktů pro své zákazníky, což přispěje k lepšímu uspokojení jejich potřeb. Vietnamské komerční banky potřebují k vytvoření široké nabídky produktů mít katalogové číslo a druh produktu v každé kategorii služeb, a to prostřednictvím řady opatření, jako jsou:

* Diverzifikace kategorií výrobků podle seznamu

- Rozmanité termínované vklady dle objektivních potřeb zákazníků
- Vylepšené verze dlouhodobých nástrojů k mobilizaci
- Rozložení úvěrových metod
- Vývoj úvěrových hranic
- Posílení spolupráce mezi bankami prostřednictvím syndikovaného úvěru (spolufinancování)
- Rozvinuté metody upisování
- Diskontování
- Vývoj a dokončení autorizovaného servisu

* Diverzifikovaný vývoj nových moderních produktů

- Rozvoj služeb financování projektů
- Rozvoj zprostředkovatelských služeb
- Rozvoj e-bankovních služeb
- Vývoj moderních platebních metod

Zvyšování konkurenční strategie při stanovení cen

Charakteristika finančních služeb je nehmotné povahy, existují banky s vyššími cenami v porovnání s ostatními bankami, ale zákazníci mohou stále využívat služeb jiné banky, kde nacházejí jiné nehmotné výhody jako například důvěra ve stabilitu banky a dostatek zákazníků. Vítězem v rámci konkurence mezi bankami nebude pouze banka, která nastaví nejnižší úrokové sazby, ale ta která vyjde vstříc aktuálním potřebám svých zákazníků. Zákazníci totiž potřebují kvalitu služeb spíše než ceny. A proto Vietnamské komerční banky potřebují k výzkumu konkurenceschopnosti stanovit následující cíle:

- Studium hlavních faktorů ke zvýšení jejich schopnosti přilákat zákazníky (množství, kvalita nebo cena, pověst značky, bezpečnost), v závislosti na produktu a zvláštních podmínkách, které zlepšují kvalitu výzkumu. Potřebují zvýšit kvalitu služeb, spíše než snížit ceny služeb, aby přilákali zákazníky
- Pro výpočet ceny musí banky posuzovat nejen náklady ale provést celkové posouzení hodnoty a potenciálu služby jejich zákazníky. Potenciální hodnota, která je určena jejich zákazníky šetří čas a je bezpečná ve srovnání s jinými komerčními bankami, které nabízí podobné služby svým zákazníkům.
- Vylepšovat metody cenové soutěže v souladu se zákonem

Zvýšení příležitostí a schopností přilákat zákazníky

** Zvýšení marketingových aktivit*

Ve stále více konkurenčním prostředí bank, potřebují vietnamské komerční banky zvýšit atraktivitu svých produktů a poznat potřeby svých zákazníků na základě marketingových metod. Komerční banky by se měly zajímat o důležité organizace, které by v blízké budoucnosti mohli hrát důležitou roli a stát se jejich zákazníky a dále by měly mít výrobné portfolio pro všechny možné zákazníky. Aby vietnamské komerční banky zvýšili schopnost přilákat větší počet zákazníků včetně zahraničních, potřebují:

- Zvýšit používání marketingových metod, které moderní komerční firmy obvykle používají, jako je reklama, distribuce letáků, propagace v dalších médiích atd.
- Vytvoření specializovaného oddělení marketingu
- Přejít z navigační strategie pasivní na aktivní a hledat zákazníky.

** Vytvoření kvalitní sítě poboček ve všech důležitých regionech a městech*

V současné době komerční banky zvyšují možnosti, jak získat zákazníky tím, že otvírají další pobočky. Tato metoda je obecně v souladu s cíly komerčních bank, působících v multiúčelové režii. Banky provádějí maloobchodní služby a otvírají další pobočky. Avšak ve skutečnosti, mnoho poboček vietnamských komerčních bank po jejich otevření není efektivní.

Aby otevření nových poboček bank mohlo být efektivní, je třeba provést objektivní výzkum a vyhodnocení účinnosti dlouhodobé poptávky na trhu. Pro realizaci tohoto výzkumu je nutné prozkoumat mnoho aspektů a následně na ně nahlížet jako na celek:

- Současná a budoucí poptávka na trhu
- Strategie rozvoje konkurence v odvětví
- Potenciální zákazníci v budoucnosti
- Dlouhodobá strategie banky
- Zajištění kompatibility a výkonu lidských zdrojů, financí a technologií.
- Stanovení účinných krátkodobých a dlouhodobých cílů.

* Zvýšená přítomnost na mezinárodních trzích

Proces mezinárodní ekonomické integrace ve Vietnamu otevřel trh, který nabízí potenciál pro další rozvoj služeb komerčních banky ve Vietnamu, a také díky integračnímu procesu mezinárodních finančních trhů může Vietnam účinně a bezpečně posílit svou hospodářskou činnost. Nedávno provedl Vietnam řadu exportních aktivit v mnoha částech světa, včetně vzdálených trhů jako je Afrika, Latinská Amerika, atd., ale celkový objem plateb, který evidovaly vietnamské banky, není vysoký. Vietnamské banky nečinily dobrou průkopnickou roli v procesu integrace, což není pro firmy při vstupu na světový trh příliš dobré. Vietnamské obchodní banky mají více příležitostí, jak pomoci podnikům v rámci importních a exportních aktivit a provádění hospodářské integrace ze strany státu, a tím podpořit zisk z daných operací, cross-kulturní vazby, sociální vazby atd. Vietnamské banky by proto měly věnovat více času studiu vývoje trhu v zahraničí prostřednictvím:

- Zvýšení propojení s bankami ve světě: vývoj vztahů mezi bankami pro největší mezinárodní platby v rámci hospodářských směnných vztahů; lepší podmínky pro poskytování informací, marketingový poradce pro firmy ve Vietnamu, jehož prostřednictvím komerční banky ve Vietnamu budou mít příležitost přilákat zákazníky a rozvíjet mezinárodní služby.
- Každá komerční banka by měla provést operační výzkum hospodářských sociálních a kulturních aktivit ekonomiky, čímž pomůže strategickému rozvoji trhu a může zřizovat pobočky nebo kanceláře v oblastech, kde se vyskytují jejich potenciální zákazníci v budoucnosti. Musí však brát v úvahu dopad na odvětví.
- V případě nedostatečné důvěry v založení dostatečně efektivní pobočky, může banka podpořit vytvoření společných podniků i s bankami v zahraničí.

8.1.4 Další řešení pro komerční banky

Kompletní restrukturalizace organizace a správy

Organizace a správa hrají důležitou roli při rozvoji odborné způsobilosti zaměstnanců, rozvoji provozní efektivity systému a omezení rizik. Organizace také trpí řadou omezení, jako je autonomie vedení na všech úrovních exekutivy, jmenování vedoucích a objektivní náborový proces. K překonání výše uvedených omezení se vztahují některá opatření, jako jsou:

** Při stanovení a provádění postupů je třeba jmenovat hlavní cíle*

Pro zajištění správných lidí na správné místo, je nutné stanovit požadavky na příslušnou kvalifikaci. Nový zaměstnanec musí mít pro banku praktický přínos. To lze provést pomocí několika způsobů:

- Výstavba kompletního standardního systému vedení na všech úrovních.
- Jmenování kandidátů z různých zdrojů, takže zájemci nemusejí být pouze kandidáti navrženými svými vedoucími.
- Zveřejnění informací o výběrovém řízení mimo rámec banky pro zvýšení příležitosti získat lidi, kteří mají lepší provozní kapacity na rozdíl od stávajících zaměstnanců banky.

** Vznik specializovaných částí*

Specializace v jednotlivých etapách práce zaměstnanců je obecným trendem v mnoha oblastech podnikání, a to nejen v bankovních aktivitách. Specializované zaměření má mnoho kladů, které vedou ke zvýšení produktivity práce. Úzce specializovaní zaměstnanci mají kompetence v dané oblasti činnosti, a tím se minimalizuje riziko a vytvoří více specializovaný produkt, který může být dodán mnoha zákazníkům. Proto by řada specializovaných oddělení obchodních bank ve Vietnamu měla klást důraz na provádění specializace následujícími způsoby:

- Zřízení specializovaných divizí podle produktu, v kategorii produktů.
- Specializace na interní klasifikaci ratingových úvěrů
- Specializace předcházení a zacházení s rizikem
- Specializace výzkumu a vyhodnocení účinné strategie
- Specializace marketingových aktivit.

Posílení spolupráce v dodávkách produktů

Pro další zvýšení výkonu a snížení rizik komerčních bank ve Vietnamu je třeba posílit spolupráci v dodávkách produktů následujícími způsoby:

- Spolupráce mezi vietnamskými komerčními bankami navzájem a se zahraničními komerčními bankami. Bankovní karty libovolné komerční banky ve Vietnamu lze použít v bankomatu ostatních bank kdekoli ve světě.
- Spolupráce mezi vietnamskými komerčními bankami a organizacemi, jako jsou pojišťovny v rámci vybírání pojistného a zaplacení pojištění.
- Rozšíření rozsahu spolupráce mezi vietnamskými komerčními bankami a organizacemi poskytujícími platební služby.
- Pro usnadnění práce s bankovními kartami uživatelé potřebují, aby byla posílena spolupráce mezi obchodními bankami a podniky jako jsou restaurace, kde tedy půjde platit kartou přes čtecí zařízení.
- Spolupráce na sdílení informací o zákaznících mezi komerčními bankami ve Vietnamu a zahraničními bankami.
- Spolupráce mezi bankami v rámci finanční podpory pro zajištění solventnosti v případě ztráty likvidity. Tato možnost konverze finančních nástrojů je ve Vietnamu stále omezená.

Rozvoj infrastruktury informačních technologií

Žijeme v době informačních technologií, která se vyznačuje velmi vysokou důležitostí technologií a informací. Moderní technologická platforma umožní bankám vyvíjet výrobky s vysokou přidanou hodnotou. Nicméně, zavádění informačních technologií v bankovníctví je složitý proces a je třeba zvážit:

- Investice, modernizace a rekonstrukce sídla bank a poboček synchronním způsobem, který zajistí připojení celé počítačové sítě k Internetu na celostátní úrovni i mezi pobočkami a centrálou. Sídlo banky bude tvořit nervové centrum s obchodním operačním systémem, kde budou skladovány a zpracovány informace.
- Posílení a rozvoj nových produktů vychází z moderních technologií. Sem patří osobní účty v kombinaci se službami s přidanou hodnotou, jako jsou mzdy, čtečky prohlášení, platby přes účet, investiční produkty, správa aktiv, investiční a kapitálové

účty, propojení karty, nahromaděných spořicíh produktů, pojištění spořicíh produktů, hypotéky a vývoj nových miniaplikací z bankomatu.

- Zvýšení vzdělání a standardizace v oblasti informačních technologií u všech zaměstnanců, od nejvyšších úrovní vedení, až k provozním zaměstnancům. To by mělo být považováno za vysoce prioritní pro konkurenceschopnost komerčních bank.

Aplikování moderních informačních technologií pomůže komerčním bankám zvýšit kvalitu řízení, bezpečnost provozu, snížit náklady na správu, snížit výrobní nákladů a zlepšit konkurenceschopnost. Závěrem lze říci, že moderní informační technologie jsou klíčem k posílení postavení komerčních bank a jejich roli pro poskytování služeb nejen ve Vietnamu, ale i pro účast v regionální hospodářské integraci ve světě.

8.2 Některé návrhy a doporučení pro Vietnamskou národní banku

- Vedení Vietnamské národní banky by mělo každoročně vyhodnocovat konkurenceschopnost úvěrových institucí.
- Vietnamská národní banka by měla přepracovat oběžník č. 13/2010/TT-NHNN vydaný dne 05/20/2010 guvernérem Národní banky, který má vstoupit v platnost dne 10/01/2010. Autorka se domnívá, že několik faktů v tomto oběžníku spíše může konkurenceschopnost komerčních bank snížit (z hlediska kapitálu). Například v bodu 13 tohoto oběžníku se stanovuje, že mobilizační kapitál pro úvěry je kryt z vkladů ekonomických subjektů, státní pokladny, pojištění a sociálních věcí a dalších organizací. Toto nařízení je nesmyslné, protože termínované vklady běžných objektů nejsou v poměru 15% - 20% z celkové mobilizovaného kapitálu, a tedy tento poměr je příliš vysoký a brání použití finančních prostředků z komerčních bank, čímž se sníží konkurenceschopnost banky.
- Kromě toho by státní banky měly zřídit podpůrnou organizace, která by radila komerčním bankám v nabídce a použití technologií pro bankovní převody.

9 Závěr

Globalizace a regionalizace se stala nevyhnutelná v procesu vývoje světové ekonomiky. Dosažení rostoucí vědecké a technické úrovně v rozvinutých zemích by v rámci ekonomického rozvoje těchto zemí včetně Vietnamu nemělo být opomíjeno a musí být integrováno do celkového trendu.

Ve společném úsilí celé ekonomiky, by se banky měly rychle přizpůsobit příležitostem a výzvám dané hospodářskou otevřeností a mezinárodní integrací. Systém komerčních bank ve Vietnamu prošel v posledních letech bouřlivým vývojem, jak ve svém rozsahu, tak i z hlediska provozní efektivity. Vietnamské komerční banky vybudovaly rozsáhlou síť poboček po celé zemi, aby prokázaly porozumění potřebám zákazníků. Jejich zaměstnanci jsou ochotni se učit novým znalostem a zacházení s moderní technikou. Zvláštní pozornost a podpora ze strany ústřední vlády vytvořilo pro vietnamské banky příznivé právní prostředí. Díky tomu je ve Vietnamu mnoho klientů komerčních bank. V současné době se většina komerčních bank modernizuje.

Avšak kromě velkých investic ve finančním sektoru čelí komerční banky ve Vietnamu rovněž celé řadě problémů a rizik.

Dva roky zpátky byly vietnamské komerční banky na vrcholu, jejich obchodní operace vzkvétaly. Výnosnost bankovního sektoru byla vyhodnocena výše než u jiných hospodářských odvětví. Návratnost vlastního kapitálu bank dosáhla 9-10%, což je vyšší o 1-2% než v průmyslu.

Nicméně, v případě vietnamských komerčních bank i nadále zůstává riziko dané vlastními zdroji a podnikatelským prostředím. Největší slabinou vietnamských komerčních bank je omezení lidskými zdroji a pomalý rozvoj úrovně technologického vývoje, který je pomalý ve srovnání s ostatními zeměmi ve světě.

Ačkoliv se v minulosti prudce zvýšil kapitál bank, ve srovnání se světem a regionem je stále malý. Celkový vlastní kapitál obchodních bank ve Vietnamu (Agribank, BIDV, Vietcombank, Vietinbank, MHB) je pouze průměrný ve srovnání s ostatními bankami ve světě.

Kromě toho, kapitálová přiměřenost vietnamských komerčních bank žádané státní bankou vychází z mezinárodní praxe a představuje povinnost mít 8% vlastního kapitálu.

Banky se však ještě budou muset vypořádat s riziky termínovaných vkladů a kurzovým rizikem.

Omezení domácích bankovních služeb celého bankovního systému v zemi je způsobeno monotónností, nízkou kvalitou a tradičními bankovními službami, které nejsou vždy směřovány na potřeby zákazníka. Před několika lety činil podíl cizích vkladů na celkovém kapitálu 94%, a tudíž bylo nutné navýšit podíl vlastního kapitálu, aby činil alespoň 8%. Hlavní činností bank jsou pak úvěry, z nichž plyne více než 80% celkových příjmů.

Počet rizikových úvěrů Vietnamských komerčních bank inklinuje k růstu, protože banky se spoléhají na finanční zajištění věřitelů, zatímco trh s nemovitostmi a komoditní trh je málo rozvinutý a liberalizace úrokových sazeb způsobila růst domácí úrokové sazby a lepší vytváření podmínek na získávání větších úspor do bankovního systému. Nicméně, zvýšení úrokové sazby z vkladů rovněž zvyšuje sazby z úvěrů, což vytváří další obrovské břemeno nákladů pro podniky, které jsou silně závislé na půjčkách od bank. V důsledku toho bankovní úvěry nadále zvyšují zadlužení, což vede k větší ztrátě kapitálu.

Další slabinou vietnamského finančního trhu je nevyvážená finanční struktura, konkrétně nevyvážený poměr krátkodobého, střednědobého a dlouhodobého kapitálu.

Aby komerční banky mohly lépe provést integraci a stát se konkurenceschopné i na světovém trhu, musí přijmout některá opatření, která pomohou řešit jejich problémy. V úvahu přicházejí tři následující řešení:

První řešení je zlepšit finanční možnosti tím, že banky zvýší svůj kapitál, provedou diverzifikaci financování a upraví střednědobou a dlouhodobou úrokovou sazbu. Kromě toho banky potřebují investovat do kapitálových struktur ve směru postupného snižování krátkodobých půjček a zvýšit podíl střednědobých a dlouhodobých úvěrů, a dále spotřebitelských úvěrů pro fyzické osoby v hospodářství.

Druhé řešení spočívá v technologické modernizaci bankovníctví a platebních systémů. Obchodní banky potřebují zvýšit kapitál sloužící k investicím do technického vybavení a využívat tak moderní technologie. Nicméně je třeba, aby projekty investování do moderních technologií byly počítány opatrně a odpovídaly svou kapacitou obchodní strategii banky.

Třetím řešením je zvýšení personální kapacity prostřednictvím zlepšení správy věcí veřejných. Důležitou součástí k překonání úvěrového rizika bank je řízení komerčního

bankovníctví směrem k budování kapacit v oblasti řízení rizik prostřednictvím organizace vnitřního řízení, provádění zkoušek, inspekcí a podávání pravidelných zpráv managementu.

Důležitou roli při koordinaci financování ekonomiky, které zlepší výkon komerčního bankovního systému, spočívá ve zlepšování kvality a stability ekonomiky. Autorka doufá, že touto bakalářskou prací přispěje malou rolí v inovačním procesu, zlepšení fungování komerčních bank ve Vietnamu a vietnamského finančního systému ještě před integrací trendu globalizace. Výzkumná témata zahrnují mnoho oblastí, pro které je rozsah bakalářské práce příliš omezený. Přesto však autorka doufá, že tento příspěvek k tématu konkurenceschopnosti vietnamských bank bude pro své čtenáře hodnotný.

Seznam použitých zdrojů

- BẠCH THỤ CƯỜNG, *Bàn về cạnh tranh toàn cầu*, NXB Thông Tấn – Hà Nội, 2002
- BRČÁK, J. a kol. *Učební texty z mikroekonomie 2.část*, Česká zemědělská univerzita v Praze, 2009. ISBN 978-80-213-1400-9
- BRČÁK, J., SEKERKA, B. *Makroekonomie*, Aleš Čeněk, Plzeň, 2010. ISBN 978-80-7380-245-5
- BRYAN, A.G., *Black'Law Dictionary*, St.Paul, 1999
- BWPORTAL. Dostupné z: <http://www.bwportal.com.vn/?cid=4,3&txtiditem=1> Định nghĩa Ngân hàng thương mại của Mỹ
- ĐẶNG CÔNG HOÀN, *Chiến lược cạnh tranh của các Ngân Hàng theo mô hình cạnh tranh của Micheal Porter*, Tạp chí NH số 11.2004
- DANG VU HUAN, *Pháp luật về kiểm soát độc quyền và chống cạnh tranh không lành mạnh ở Việt Nam*, NXB Chính trị quốc gia, 2004
- LAISUAT. Dostupné z: <http://www.laisuat.vn/Pages/NewsDetail.aspx?news=3002>
- LÊ NẾT, *Kinh tế luật*, NXB Tri Thức, TP Hồ Chí Minh, 2006
- LE VAN TE, NGUYEN THI XUAN LIEU, *Quản trị ngân hàng thương mại*, NXB Thống kê, 2003
- LIC. Dostupné z: <http://www.lic.vnu.vn/website/download/GT%20VNU/NGUYENLYCOBANCUACHUNGHIAMAC-LENIN/Chuong%20VI/Chuong%20VI.pdf>
- LIŠKA, V. *Makroekonomie*, 2.vydání, Professional Publishing, Praha, 2004. ISBN 80-86419-54-1
- MAYER, T. *Monetary theory*. Edward Elgar Publishing Limited, Aldershot, UK, 1990
- NGUYEN VIET TIEN, *Giao trình ngân hàng thương mại*, NXB Van hoa dan toc, Hanoi, 2009
- PHẠM QUỐC TRU, *Việt Nam hội nhập kinh tế trong xu thế toàn cầu hóa vấn đề và giải pháp*, NXB Chính trị quốc gia, 2002
- REVENDA, Z., MANDEL, M. a kol., *Peněžní ekonomie a bankovnictví*, Management Press, Praha, 2005. ISBN 80-7261-132-1

REVENDA, Z., MANDEL, M. *Peněžní ekonomie a bankovníctví*, Management Press, Praha, 1998

REVENDA, Z., MANDEL, M., KODERA, J. *Peněžní ekonomie a bankovníctví*, Management Press, Praha, 1999. ISBN 80-85943-06-9

ŠRÁMKOVÁ, J., VINKLEROVÁ, M., HLAVSA, T. *Mezinárodní vztahy*, verze pro školní rok 2009,2010

VIETNAMBANK. Dostupné z:

<http://www.vietinbank.vn/web/home/vn/corporate/research/08020011.html>

VLČEK, J. a kol. *Ekonomie pro neekonomy*, Codex Bohemia, Praha, 1998

VPC. Dostupné z: <http://www.vpc.org.vn> Trung Tâm năng suất Việt Nam (VPC)

Wikipedia. Dostupné z:

http://vi.wikipedia.org/wiki/Ng%C3%A2n_h%C3%A0ng_th%C6%B0%C6%A1ng_m%E1%BA%A1i#cite_note-1 Khái niệm NHTM

Wikipedia. Dostupné z:

http://vi.wikipedia.org/wiki/Ng%C3%A2n_h%C3%A0ng_th%C6%B0%C6%A1ng_m%E1%BA%A1i#cite_note-1 Khái niệm NHTM

Wikipedia. Dostupné z:

http://vi.wikipedia.org/wiki/T%E1%BB%B7_s%E1%BB%91_l%E1%BB%A3i_nhu%E1%BA%ADn_tr%C3%AAn_t%C3%A0i_s%E1%BA%A3n Tỷ số lợi nhuận trên tài sản.

Wikipedia. Dostupné z:

http://vi.wikipedia.org/wiki/T%E1%BB%B7_s%E1%BB%91_l%E1%BB%A3i_nhu%E1%BA%ADn_tr%C3%AAn_v%E1%BB%91n_ch%E1%BB%A7_s%E1%BB%9F_h%E1%BB%AFu Tỷ số lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu

Seznam tabulek

TABULKA 4.1 STATNÍ KOMERČNÍ BANKY VE VIETNAMU	24
TABULKA 4.2 - VYBRANÉ KOMERČNÍ BANKY – A.S. VE VIETNAMU	25
TABULKA 4.3 - VYBRANÉ KOMERČNÍ BANKY SE SPOLEČNOU MAJETKOVOU ÚČASTÍ VE VIETNAMU	26
TABULKA 4.4 - NĚKTERÉ KOMERČNÍ BANKY SE 100% ZAHRANIČNÍ ÚČASTÍ A POBOČKY ZAHRANIČNÍCH BANK VE VIETNAM.....	26
TABULKA 4.5: PŘEHLED ZÁKLADNÍCH PRODUKTŮ A SLUŽEB POSKYTOVANÝCH MODERNÍ KB.....	28
TABULKA 7.1 - ROZSAH SCHVÁLENÝCH KAPITÁLŮ VYBRANÝCH KOMERČNÍCH BANK	44
TABULKA 7.2 - SROVNÁNÍ ROZSAH KAPITÁLU VIETNAMSKÝCH KOMERČNÍCH BANK S BANKAMI VE SVĚTĚ ROKU 2010.....	46
TABULKA 7.3 - RENTABILITA VIETNAMSKÝCH KOMERČNÍCH BANK A BANK VE SVĚTĚ (%).....	46
TABULKA 7.4 - PODÍL NEDOBYTNÉ POHLEDÁVKY NA CELKOVÉ ZÁVAZKY (JEDNOTKA: %)	48
TABULKA 7.5 - PODÍL REZERVY RIZIKA NA CELKOVÉ ZÁVAZKY (JEDNOTKA: %).....	49
TABULKA 7.6 - STRUKTURA ÚROVNÍ PRACOVNÍCH SIL PODLE KVALIFIKACÍ NĚKTERÝCH KOMERČNÍCH BANK VE VIETNAMU ROKU 2008	52

Seznam grafů a schémat

SCHÉMA 4.1 – GRAFICKÉ ZNÁZORNĚNÍ FUNKCE ZPROSTŘEDKOVÁNÍ ÚVĚŘŮ KB	27
SCHÉMA 6.1: BLUDNÝ KRUH CHUDOBY	39
GRAF 7.1 - CAR NĚKTERÝCH KOMERČNÍCH BANK ROKU 2009	48
GRAF 7.2 - TRŽNÍ PODÍL ZVYŠOVÁNÍ BANKOVNÍHO KAPITÁLU (RAISING BANK CAPITAL)	50
GRAF 7.3 - POČET BANKOMATŮ VIETNAMSKÝCH KOMERČNÍCH BANK V ROCE 2010 (JEDNOTKA: KS)	54
GRAF 7.4 - SÍŤ POBOČEK NĚKTERÝCH KOMERČNÍCH BANK (JEDNOTKA: KS)	55
SCHÉMA 7.1 - PRODUKTY BANKOVNÍCH SLUŽEB, KTERÉ JSOU POSKYTOVÁNY ÚVĚROVÝMI ORGANIZACEMI	56
SCHÉMA 8.1 - KONKURENČNÍ STRATEGIE KOMERČNÍCH BANK	58

Přílohy

Příloha č. 1: Hrubý domácí produkt

Rok	HDP podle ceny v roce 1994 (mld.VND)	HDP podle ceny v roce 2010 (mld.VND)	Míra růstu
2000	273 666	441 646	6,79
2001	292 535	481 295	6,84
2002	313 247	535 762	7,08
2003	336 242	613 443	7,34
2004	362 435	715 307	7,79
2005	393 031	839 211	8,44
2006	425 373	974 266	8,23
2007	461 443	1 144 015	8,48
2008	490 181	1 478 695	6,18
2009	515 909	1 645 481	5,32
2010	515 609	1 980 914	6,78

Příloha č. 2: Vietnamská národní banka



Příloha č. 3: Peníze ve Vietnamu









