

PHÁT TRIỂN DỊCH VỤ NGÂN HÀNG TRONG HỘI NHẬP KINH TẾ

Phan Thị Linh*

Trong những năm qua, cùng với công cuộc đổi mới và hội nhập kinh tế, hoạt động ngân hàng không ngừng tăng trưởng về quy mô, mạng lưới giao dịch, năng lực tài chính, năng lực điều hành, sản phẩm ngày càng đa dạng...

Tuy nhiên, bên cạnh những thành tựu đã đạt được, dịch vụ ngân hàng Việt Nam cần được phát triển mạnh hơn nữa cả về số và chất lượng...

1. Tính 2 mặt của hội nhập kinh tế trong ngành ngân hàng

Ngân hàng của bất kỳ quốc gia nào cũng không thể đứng ngoài tiến trình hội nhập và toàn cầu hóa đang và sẽ diễn ra cả ở cấp vĩ mô lẫn vi mô, cả bề rộng lẫn bề sâu.

Hội nhập quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng là quá trình chủ động gắn kết hoạt động ngân hàng của mỗi quốc gia với hoạt động của hệ thống ngân hàng trong khu vực và thế giới, thông qua các nỗ lực tự do hóa và mở cửa hoạt động ngân hàng trong nước và điều kiện các hoạt động đó phải phù hợp với các cam kết, thông lệ và luật pháp quốc tế.

Cùng với quá trình hội nhập về ngân hàng, mức độ mở cửa, dỡ bỏ các giới hạn, rào cản ngăn cách hoạt động của các ngân hàng trong nước với hoạt động của ngân hàng trong khu vực và thế giới, mức độ xâm nhập hoạt động ngân hàng của quốc gia đó trên thị trường nước ngoài sẽ tăng lên; đồng thời, sự phát triển các dịch vụ ngân hàng cũng ngày càng đa dạng với chất lượng ngày càng cao hơn.

Hội nhập quốc tế về ngân hàng thúc đẩy cạnh tranh ngày càng khốc liệt và phức tạp trong cung ứng các dịch vụ ngân hàng, cũng như giúp cải thiện trình độ quản lý khu vực ngân hàng, đặc biệt là quản lý rủi ro trong ngân hàng nói chung và đối với công cụ tài chính phái sinh nói riêng. Bên cạnh đó, các ngân hàng nội địa có điều kiện tranh thủ nguồn lực tài chính từ các ngân hàng nước ngoài để phát triển, tiếp cận được thị trường mới, cũng như có thể tăng hiệu quả kinh doanh nhờ tập trung vào lợi thế so sánh của mình, ngoài việc bắt buộc tiết giảm các chi phí một cách hợp lý. Với việc phải thực hiện một “luật chơi” chung trên thị trường toàn cầu, bắt buộc Chính phủ các nước cũng như ngân hàng Trung ương của mỗi nước phải thiết lập các quy chế quản lý, kinh doanh sao cho phù hợp với quy tắc thông lệ chung và các ngân hàng thương mại muốn hoạt động tốt trong điều kiện hội nhập thì mặc nhiên phải tuân thủ các quy chế này. Điều đó làm cho hoạt động ngân hàng dễ kiểm soát chặt chẽ hơn, nhưng cũng sẽ thông thoáng hơn do Chính phủ sẽ loại bỏ những can thiệp không phù hợp với cơ chế thị trường.

Tuy nhiên, trong thời gian đầu hội nhập, hệ thống ngân hàng trong nước cũng dễ đối diện với những mức rủi ro cao hơn trong kinh doanh, cũng như có thể bị thu hẹp thị phần dịch vụ vốn có của mình. Các ngân hàng nước ngoài có thể sẽ thu hút, giành được các khách hàng truyền thống, có độ tín nhiệm cao từ tay các ngân hàng thương mại (NHTM) trong nước, bán buôn với các doanh

* Phan Thị Linh, Thạc sỹ, Trường Cao đẳng Lương thực - Thực phẩm Đà Nẵng.

ngành, khách hàng tốt nhất và để lại cho các ngân hàng trong nước những khách hàng nhỏ, nhiều rủi ro. Hơn nữa, các ngân hàng trong nước có thể sẽ gặp phải tình trạng bị các ngân hàng nước ngoài chuyển rủi ro khi họ cho vay thông qua các ngân hàng trong nước hoặc có khả năng “bị thôn tính” khi mất khả năng kiểm soát tốt đối tác của mình, cũng như không đủ vốn để giữ được tỷ lệ ở mức kiểm soát trong các liên doanh ngân hàng mà họ tham gia.

Cùng với việc thu hút, giành được các khách hàng tốt, các ngân hàng nước ngoài với những điều kiện về cơ sở vật chất, kinh nghiệm quản lý, sử dụng nguồn nhân lực có thể sẽ thu hút cả nguồn nhân lực có trình độ cao của các NHTM Việt Nam, đặc biệt là các NHTM nhà Nước. Sự dịch chuyển nguồn nhân lực như vậy sẽ làm cho các NHTM Việt Nam vốn đã thiếu nguồn nhân lực có trình độ, lại càng thiếu hơn. Ở mức độ cao hơn, quá trình thâm nhập và “đồng hóa” này có thể làm cho hoạt động cung ứng dịch vụ ngân hàng không phát triển theo định hướng hài hòa lợi ích mà nghiêng lệch chuyển sang phục vụ cho mục đích tối đa hóa lợi nhuận của các nhà đầu tư nước ngoài.

Đối với hoạt động quản lý nhà nước về ngân hàng trong bối cảnh hội nhập quốc tế, trong đó có sự gia tăng ảnh hưởng của quá trình tự do di chuyển các luồng vốn, chắc chắn cũng sẽ đặt ra nhiều bài toán mới về yêu cầu và sức ép rất lớn cho ngân hàng trung ương trong quản lý tiền tệ và hoạt động ngân hàng. Nói cách khác, hội nhập trong lĩnh vực ngân hàng làm gia tăng tính phức tạp trong quản lý, giám sát hoạt động ngân hàng cả tầm vĩ mô lẫn vi mô. Nếu không có đủ năng lực và kinh nghiệm quản lý thì hoạt động kiểm soát ngân hàng không hiệu quả và khó có thể can thiệp kịp thời khi xuất hiện các hành vi nguy hại cho hoạt động của hệ thống ngân hàng nói riêng cũng như nền kinh tế nói chung.

Về tổng thể, trong bối cảnh hội nhập, các hoạt động quản lý và kinh doanh dịch vụ ngân hàng cần tuân thủ những nguyên tắc quốc tế chủ yếu sau :

- *Nguyên tắc Tối huệ quốc (MFN):* Nguyên tắc MFN được hiểu là nếu một nước dành cho một nước thành viên một sự đối xử ưu đãi nào đó thì nước này cũng phải dành sự ưu đãi đó cho tất cả các nước thành viên khác. Đây được xem là nguyên tắc nền tảng quan trọng khi hội nhập quốc tế.

- *Nguyên tắc đãi ngộ quốc gia (NT):* Nguyên tắc này quy định các thành viên phải dành cho các dịch vụ và các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài sự đối xử giống như họ dành cho dịch vụ và các nhà cung cấp dịch vụ tương tự trong nước.

- *Nguyên tắc tiếp cận thị trường:* Thực chất của nguyên tắc này là yêu cầu mỗi nước chấp nhận để các thành viên cung ứng dịch vụ cho pháp nhân và thể nhân nước mình theo bốn phương thức: Cung ứng qua biên giới; Tiêu dùng ngoài lãnh thổ; Hiện diện thương mại; Hiện diện thể nhân.

- *Nguyên tắc minh bạch hay công khai:* Minh bạch là một trong những nguyên tắc then chốt của tự do hóa đa phương. Nó cho phép phát hiện những hạn chế và những biện pháp bảo hộ trái qui định của mỗi nước thành viên. Để đảm bảo tính minh bạch, yêu cầu các nước thành viên phải công bố công khai các luật, qui định và các quyết định có liên quan đến thương mại dịch vụ để cho công chúng và toàn thể giới biết trước khi chúng có hiệu lực. Mọi yêu cầu về thông tin, thắc mắc và bình luận đều có thể giải đáp.

Để phát triển các dịch vụ ngân hàng có hiệu quả trong khi tham dự vào quá trình toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế quốc tế cần hiểu biết rõ các nội dung chủ yếu của các

cam kết quốc tế và khu vực về hội nhập dịch vụ ngân hàng; thiết lập và duy trì các chính sách tài chính - ngân hàng đồng bộ phù hợp và củng cố và nâng cao năng lực cạnh tranh của các ngân hàng thương mại. Đặc biệt, cần quan tâm phát triển các dịch vụ ngân hàng theo lợi thế của mỗi ngân hàng theo cả 2 nhóm dịch vụ truyền thống và hiện đại.

2. Sự đa dạng của các dịch vụ ngân hàng trong hội nhập kinh tế

Theo Hiệp định về thương mại dịch vụ (GATS), các dịch vụ ngân hàng là: Nhận tiền gửi, cho vay, cho thuê tài chính, chuyển tiền và thanh toán thẻ, séc, bảo lãnh và cam kết, mua bán các công cụ thị trường tài chính, phát hành chứng khoán, môi giới tiền tệ, quản lý tài sản, dịch vụ thanh toán và bù trừ, cung cấp và chuyển giao thông tin tài chính, dịch vụ tư vấn và trung gian, hỗ trợ tài chính.

Nhằm hình thành các quy tắc ứng xử giữa các nước thành viên trong hoạt động thương mại dịch vụ, Tổ chức thương mại thế giới (WTO) đã đưa ra khái niệm mới, bao quát hơn về dịch vụ tài chính. Theo WTO thì *“Một dịch vụ tài chính là bất kỳ dịch vụ nào có tính chất tài chính, được một nhà cung cấp dịch vụ tài chính cung cấp. Dịch vụ tài chính bao gồm mọi dịch vụ bảo hiểm và dịch vụ liên quan đến bảo hiểm, mọi dịch vụ ngân hàng và dịch vụ tài chính khác (ngoại trừ bảo hiểm)”*

Trong bảng danh mục phân loại các dịch vụ theo khu vực của WTO thì dịch vụ tài chính được xếp trong phân ngành thứ 7 trong 12 phân ngành dịch vụ.

Trong dịch vụ tài chính có tất cả dịch vụ bảo hiểm và liên quan đến bảo hiểm, các dịch vụ ngân hàng và dịch vụ tài chính khác. Nói cách khác, theo WTO: *“Dịch vụ ngân hàng là một bộ phận cấu thành trong dịch vụ tài chính nói chung”*

Dịch vụ ngân hàng có hai đặc điểm nổi bật:

Thứ nhất: đó là các dịch vụ mà chỉ có các ngân hàng với những ưu thế của nó mới có thể thực hiện một cách trọn vẹn và đầy đủ.

Thứ hai: đó là các dịch vụ gắn liền với hoạt động ngân hàng.

Trên thực tế, các NHTM hoạt động kinh doanh trên 3 mảng nghiệp vụ lớn: nghiệp vụ nguồn vốn, nghiệp vụ tín dụng – đầu tư và nghiệp vụ kinh doanh sản phẩm dịch vụ ngân hàng. Mỗi nghiệp vụ đều có một vị trí và tác dụng khác nhau, nhưng đều hướng tới mục tiêu chung và tổng quát của bất kỳ NHTM nào đó là đáp ứng được nhu cầu của khách hàng với hiệu quả cao nhất, thông qua các sản phẩm dịch vụ mà ngân hàng mang lại cho khách hàng, gồm 2 loại: sản phẩm dịch vụ tài chính truyền thống và sản phẩm dịch vụ tài chính hiện đại.

a) Dịch vụ ngân hàng truyền thống

Khi nói đến dịch vụ ngân hàng truyền thống, chúng ta thường ngụ ý nói đến hoạt động của các sản phẩm đã thực hiện trong nhiều năm trên nền công nghệ cũ, quen thuộc với khách hàng. Có thể kể đến một số sản phẩm dịch vụ truyền thống của ngân hàng như sau :

Dịch vụ huy động vốn: Các NHTM triển khai dịch vụ huy động vốn trong tất cả các thành phần kinh tế để nhận tiền gửi và bảo quản hộ người gửi tiền với cam kết hoàn trả đúng hạn. Vốn huy động theo tính chất được phân loại thành hai nhóm :

- *Nhóm 1:* Vốn huy động hoạt kỳ, bao gồm tiền gửi không kỳ hạn của các tổ chức kinh tế, cá nhân, tiền gửi không kỳ hạn của các tổ chức tín dụng khác. Với loại tiền gửi này khách hàng có thể linh hoạt sử dụng, được lập thư chuyển tiền, phát hành séc rút tiền

từ tài khoản một cách tự do. Các chủ tài khoản gửi tiền vào tài khoản không nhằm mục đích hưởng lãi mà nhằm phục vụ nhu cầu giao dịch thanh toán cho chính mình. Do đó, đối với loại sản phẩm này ngân hàng cần phải có những thủ tục nhanh chóng, thuận lợi, an toàn thì khả năng thu hút khách hàng càng cao.

Nhóm 2: Vốn huy động định kỳ, bao gồm tiền gửi định kỳ, tiền gửi tiết kiệm của các cá nhân, tổ chức, tiền phát hành kỳ phiếu, trái phiếu,... Đặc điểm của loại nguồn vốn này là khách hàng chỉ được rút tiền khi đáo hạn (tuy nhiên trong điều kiện bình thường các ngân hàng vẫn cho phép khách hàng được rút tiền trước kỳ hạn). Đối với vốn huy động định kỳ, người gửi tiền có mục đích xác định là hưởng lãi, vì vậy họ sẽ chọn ngân hàng nào có lãi suất cao hơn để gửi tiền vào. Với lý do đó, các ngân hàng thường sử dụng công cụ lãi suất để thu hút nguồn vốn này. Cạnh tranh lãi suất trở thành một trong những loại cạnh tranh hợp lý và gay gắt trong giai đoạn hội nhập hiện nay, ngân hàng nào có lãi suất cao hơn, khuyến mãi nhiều hơn, tiếp thị tốt hơn thì sẽ có lợi thế trong việc thu hút tiền gửi của khách hàng.

Dịch vụ chiết khấu thương phiếu và chứng từ có giá: Việc ngân hàng mua các thương phiếu và chứng từ có giá ngắn hạn chưa đến hạn thanh toán gọi là chiết khấu. Nghiệp vụ chiết khấu giúp các chủ sở hữu chứng từ khôi phục năng lực thanh toán. Đây là nghiệp vụ được ưa chuộng không những đối với khách hàng mà còn cả ngân hàng vì đây là nghiệp vụ cho vay có đảm bảo bằng chứng từ có giá, rủi ro tín dụng ở mức độ thấp.

Dịch vụ cho vay: Hoạt động cho vay bao gồm cho vay thương mại, cho vay tiêu dùng,

cho vay chiết khấu giấy tờ có giá,... Tùy theo nhu cầu về thời gian vay vốn của khách hàng mà ngân hàng áp dụng các hình thức cho vay ngắn hạn, trung hạn và dài hạn. Lãi suất cho vay áp dụng theo nhu cầu trên thị trường hoặc theo quan hệ tín nhiệm lẫn nhau để áp dụng mức lãi suất cho vay phù hợp với từng đối tượng cho vay.

Dịch vụ thanh toán: Hầu hết các giao dịch thanh toán giữa các khách hàng trong nước và nước ngoài đều được thực hiện qua ngân hàng. Nhờ việc nắm giữ tài khoản của khách hàng, đồng thời thông qua việc kiểm soát chứng từ thanh toán mà các ngân hàng hoàn toàn có khả năng thực hiện các dịch vụ thanh toán theo yêu cầu của khách hàng. Hiện nay, các NHTM ở Việt Nam sử dụng các dịch vụ thanh toán như: thanh toán séc, ủy nhiệm thu, ủy nhiệm chi, thư tín dụng, hối phiếu, lệnh phiếu, thẻ thanh toán,...

Dịch vụ trao đổi ngoại tệ: Dịch vụ này rất phát triển trong giai đoạn hiện nay nhằm đáp ứng nhu cầu trao đổi mua bán trong hoạt động ngoại thương. Ngân hàng đứng ra mua, bán một loại tiền này để lấy một loại tiền khác nhằm mục đích thu lợi nhuận.

Dịch vụ ủy thác: Ngân hàng nhận thực hiện các công việc mà khách hàng ủy thác như: bảo quản tài sản cho các cá nhân, bảo quản chứng thư quan trọng, bảo quản và lưu giữ chứng khoán của khách hàng, phát hành cổ phiếu, trái phiếu hộ, trả lãi, trả gốc, trả cổ tức,... cho các tổ chức phát hành chứng từ có giá.

Ngoài ra, còn có các sản phẩm dịch vụ truyền thống khác như: dịch vụ ngân quỹ, dịch vụ chuyển tiền, dịch vụ cung cấp các tài khoản giao dịch,...

Các sản phẩm dịch vụ truyền thống của ngân hàng được cải tiến theo hướng hoàn

chỉnh hơn, gọn về thủ tục, rút ngắn được thời gian giao dịch, các ngân hàng đã hướng tới việc xuất phát từ nhu cầu của khách hàng hơn là áp đặt sản phẩm mình có.

b) Dịch vụ ngân hàng hiện đại

Dịch vụ ngân hàng hiện đại là hình thức dịch vụ ngân hàng mới được đưa vào hoạt động của tổ chức tín dụng, được ra đời trên nền các công nghệ mới, đem lại các tiện ích mới cho khách hàng. Một số dịch vụ ngân hàng hiện đại như:

Dịch vụ thẻ ngân hàng: Ngân hàng cấp thẻ cho khách hàng có tài khoản dùng để thanh toán tiền mua hàng, chi trả tiền dịch vụ, hay rút tiền mặt tự động thông qua các máy đọc thẻ hay các máy rút tiền tự động ATM. Công nghệ thanh toán bằng thẻ có nhiều ưu điểm so với thanh toán bằng tiền mặt như: tập trung vốn tiền gửi vào ngân hàng, giảm thiểu rủi ro, chống tham nhũng và trốn thuế,... nên đã nhanh chóng được ứng dụng rộng rãi.

Dịch vụ quản lý tiền mặt (ngân quỹ): Là hình thức quản lý thu, chi hộ cho khách hàng, đầu tư các khoản tiền mặt thặng dư để sinh lợi cho khách hàng.

Dịch vụ thanh toán tiền điện tử: Dịch vụ này cho phép một doanh nghiệp, một cá nhân hay bất kỳ tổ chức nào khác dù có hay không có tài khoản tại ngân hàng có thể trả tiền vào tài khoản của một người khác ở ngân hàng đó hay tại một ngân hàng khác. Khách hàng là doanh nghiệp thường sử dụng dịch vụ này để thực hiện thanh toán cho các nhà cung cấp, các chủ nợ,... Khách hàng cá nhân thường sử dụng dịch vụ này để chuyển tiền cho người thân ở xa hay gửi tiền cho con đi học,... Dịch vụ này rất hữu ích do chi phí thấp, chuyển tiền nhanh, an toàn, tiện lợi.

Dịch vụ ngân hàng tại nhà: Với dịch vụ ATM và dịch vụ chuyển tiền điện tử là hai

dịch vụ ngân hàng điện tử có những ưu thế tại điểm giao dịch thì dịch vụ ngân hàng tại nhà có những lợi thế khác, đó là: bằng những công cụ hỗ trợ như điện thoại, máy vi tính chúng ta có thể hoạt động giao dịch thanh toán, xem thông tin tại nhà mà không cần phải đến ngân hàng. Mỗi khách hàng có một mã số riêng và một mật khẩu riêng do ngân hàng cung cấp và được giữ bí mật nhằm bảo đảm an toàn nhất cho các hoạt động giao dịch của mình.

Dịch vụ bảo quản và ký gửi: Ngân hàng nhận bảo quản các cổ phiếu, chứng chỉ quỹ đầu tư, các hợp đồng bảo hiểm, các chứng thư tài sản, di chúc và các tài sản có giá khác. Những thứ này có thể được bảo quản theo phương thức "mở" trong đó biên lai sẽ ghi chi tiết những gì được lưu giữ, hoặc theo phương thức "kín" được lưu giữ trong những chiếc hộp khóa kín hay những phong bì dán kín.

Dịch vụ cho thuê tài chính: Đây là phương thức mà các doanh nghiệp nhờ đó mà có những cấu kiện máy, thiết bị, xe cộ,... mà không cần đầu tư vốn. Các doanh nghiệp thiếu vốn cần mua tài sản phục vụ cho quá trình sản xuất kinh doanh, họ có thể đến các công ty thuê mua để thuê tài sản và trả một khoản phí theo thương lượng giữa hai bên, tài sản này vẫn thuộc quyền sở hữu của công ty cho thuê trong thời gian doanh nghiệp thuê tài sản.

Dịch vụ thư bảo đảm thực hiện đấu thầu: Các khách hàng của ngân hàng hoạt động trong lĩnh vực công nghiệp xây dựng, khi tham gia đấu thầu phải cung cấp một thư bảo lãnh dự thầu trước khi được phép đấu thầu một hợp đồng. Thư bảo lãnh dự thầu cho biết rằng công ty sẽ thực hiện những cam kết thi công khi trúng thầu. Một ngân hàng thường được yêu cầu cung cấp một thư đảm bảo như vậy và khi cấp thư thường có cam kết đền bù những thiệt hại trong

trường hợp khách hàng trúng thầu không thực hiện hợp đồng và ngân hàng bị yêu cầu thanh toán theo các điều khoản của thư. Ngoài ra, còn có các loại thư bảo đảm khác như: thư bảo đảm thực hiện hợp đồng, thư bảo đảm thanh toán trước,...

Dịch vụ tư vấn tài chính: Một số ngân hàng đã tập trung vào cung cấp dịch vụ tư vấn để đáp ứng nhu cầu tư vấn tài chính và quản lý các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Các doanh nghiệp này đang gặp khó khăn về tài chính và vấn đề quản lý, ngân hàng hướng dẫn và tư vấn cho doanh nghiệp kiểm soát chi phí, định giá, đánh giá đầu tư cơ bản, dự báo nguồn thu nhập và quản lý tài sản, chiến lược sản xuất kinh doanh,...

Dịch vụ hợp đồng trao đổi tín dụng (Credit Swap): Là hình thức hai tổ chức tín dụng ký kết hợp đồng trao đổi cho nhau một khoản tín dụng, chủ yếu là để đa dạng hóa danh mục cho vay để thực hiện các danh mục tín dụng theo chính sách tín dụng.

Hợp đồng quyền tín dụng (Credit Option): ngân hàng ký một hợp đồng với tổ chức kinh doanh quyền (Option dealer) với nội dung bán quyền sẽ thanh toán toàn bộ khoản tín dụng nếu khách hàng không trả được nợ và lãi hoặc không trả hết nợ và lãi. Nếu khách hàng trả hết nợ và lãi, ngân hàng mua quyền sẽ mất hết phí mua quyền.

Hợp đồng trao đổi các khoản tín dụng rủi ro: Ngân hàng mua một hợp đồng bán khoản tín dụng rủi ro cho một ngân hàng khác và do đó khi khách hàng không trả được nợ, lãi thì ngân hàng bán quyền sẽ thanh toán phần chênh lệch giữa nợ và lãi mà khách hàng không thanh toán được sau khi trừ đi giá trị tài sản đảm bảo đã được thanh lý. Giá trị thanh toán = (giá trị khoản tín dụng + lãi) (giá trị khách hàng thanh

toán + giá trị tài sản đảm bảo được thanh lý)

Trái phiếu ràng buộc: Ngân hàng mua trái phiếu của doanh nghiệp và có cam kết rằng nếu dự án bị lỗ thì ngân hàng sẽ không thu lãi hoặc chỉ thu lãi một phần. Sản phẩm này nhằm nâng cao trách nhiệm của ngân hàng trong việc chia sẻ rủi ro của dự án mà ngân hàng tài trợ.

Ngoài ra, còn có một số dịch vụ ngân hàng mới ngày càng được áp dụng rộng rãi tại các NHTM như: cung cấp dịch vụ hưu trí, dịch vụ môi giới đầu tư chứng khoán, dịch vụ quỹ tương hỗ và trợ cấp, bán các dịch vụ bảo hiểm, home banking, phone banking, electronic banking, internet banking...

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Ngân hàng nhà nước Việt Nam (2005), *Chiến lược phát triển dịch vụ ngân hàng giai đoạn 2006 - 2010*, văn bản số 912/NHNN-CLPT, ngày 19/08/2005.
- Phạm Văn Năng (Chủ biên) (2003), Kỷ yếu hội thảo khoa học “Tự do hóa tài chính và hội nhập quốc tế của hệ thống ngân hàng Việt Nam”, Cục xuất bản - Bộ văn hóa thông tin.
- Phạm Văn Năng, Trần Hoàng Ngân, *Sử Đình Thành (2002), Sử dụng các công cụ tài chính để huy động vốn cho chiến lược phát triển kinh tế xã hội của Việt Nam đến năm 2020*, Nhà xuất bản Thống kê.
- Viện Nghiên cứu Tài Chính (2001), *Tự do hóa dịch vụ tài chính trong khuôn khổ WTO: Kinh nghiệm các nước*, Nhà xuất bản Tài chính.
- Thái Bá Cẩn, Trần Nguyên Nam (2004), *Phát triển thị trường dịch vụ tài chính Việt Nam trong tiến trình hội nhập*, Nhà xuất bản Tài chính, (2004).