

Phát triển bền vững hệ thống Ngân hàng Thương mại ở Việt Nam: Từ góc nhìn thực tiễn

PGS, TS. ĐINH VĂN SƠN (*)

Trong nền kinh tế thị trường, hệ thống Ngân hàng Thương mại (NHTM) được ví như huyết mạch, trung tâm đầu não của nền kinh tế quốc dân. Sự hiệu quả hoặc suy thoái trong hoạt động của các NHTM sẽ tác động trực tiếp tới sự ổn định, phát triển hoặc suy thoái, tiêu vong của các doanh nghiệp, các tổ chức kinh tế và rộng hơn đó là những thăng trầm của toàn bộ nền kinh tế. Chính bởi vậy, trong chính sách điều hành kinh tế vĩ mô, chính phủ các nền kinh tế phát triển luôn quan tâm và coi trọng đặc biệt đến hoạt động của các NHTM.

Thực trạng hoạt động của hệ thống các NHTM Việt Nam

Về số lượng các Ngân hàng Thương mại

Tính đến cuối năm 2008, cả nước có 4 NHTM nhà nước với tổng số vốn điều lệ là 23.634 tỉ đồng, có mạng lưới gồm 321 chi nhánh và sở giao dịch; 2 ngân hàng Chính sách - Phát triển, 38 NHTM cổ phần đô thị, 1 NHTM cổ phần nông thôn, 5 ngân hàng liên doanh, 47 chi nhánh ngân hàng nước ngoài. Đối với các ngân hàng 100% vốn nước ngoài, theo cam kết khi Việt Nam gia nhập WTO, loại hình ngân hàng này có thể hoạt động tại Việt Nam kể từ ngày 1/4/2007. Tuy nhiên, đến cuối năm 2008 mới có 3 ngân hàng con 100% vốn nước ngoài (HSBC, Standard Chartered Bank của Anh và ANZ của Úc) được cấp phép thành lập và hoạt động tại Việt Nam. Đầu năm 2009 có thêm 2 ngân hàng nữa, đó là: Shinhan Bank của Hàn Quốc và Hong Leong Bank của Malaysia

[Nguồn: SBV, Deutsche Bank]. Sự ra đời của các ngân hàng này đánh dấu sự mở cửa và hội nhập sâu rộng của Việt Nam trong lĩnh vực ngân hàng. Mặc dù chưa có số liệu để đánh giá hoạt động cụ thể của các ngân hàng đó, song chắc chắn sự hiện diện của nhóm ngân hàng 100% vốn nước ngoài sẽ làm tình hình cạnh tranh trong lĩnh vực ngân hàng ở Việt Nam trở nên gay gắt hơn.

Về quy mô vốn và năng lực tài chính

Quy mô tài sản và vốn chủ sở hữu của các NHTM Việt Nam trong những năm qua đã có sự tăng trưởng mạnh. Trong hệ thống NHTM Việt Nam hiện nay, Ngân hàng cổ phần Ngoại thương Việt Nam - VCB dẫn đầu về mức vốn điều lệ (15.000 tỉ đồng), tiếp đến là Ngân hàng Công thương Việt Nam - Vietinbank (13.500 tỉ đồng), Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam - BIDV (7.699 tỉ đồng), Ngân hàng Á Châu - ACB (6.335 tỉ đồng). Hầu hết các NHTM còn lại có mức vốn

điều lệ từ 1000 tỉ đồng đến 5000 tỉ đồng. Đến tháng 11/2008 còn 9 NHTM cổ phần chưa đáp ứng đủ số vốn theo quy định (Theo Nghị định số 141/2006/NĐ-CP về danh mục vốn pháp định của các tổ chức tín dụng: năm 2008 các NHTM cổ phần phải nâng mức vốn điều lệ lên 1000 tỉ đồng, tiến tới 3000 tỉ đồng vào năm 2010 để đảm bảo các yêu cầu về năng lực tài chính).

Về thị phần hoạt động và kết quả kinh doanh

Thị phần hoạt động của khối NHTM nhà nước vẫn chiếm tỉ lệ chi phối trên các mảng hoạt động chính. Tuy nhiên, thị phần giữa các khối ngân hàng có sự chuyển dịch mạnh từ khối NHTM nhà nước sang khối NHTM cổ phần, ngân hàng nước ngoài và liên doanh. Các NHTM nhà nước đang trong quá trình tái cấu trúc để thực hiện cổ phần hóa. Đến nay VCB và Vietinbank đã tiến hành IPO lần đầu thành công và đã chính thức chuyển sang mô hình NHTM cổ phần (Vietinbank đã

(*) Trường Đại học Thương Mại

tiến hành IPO thành công vào tháng 12/2008, và đang trong quá trình bán cổ phần cho các nhà đầu tư chiến lược trong và ngoài nước. Trong năm 2009 chuyển sang hoạt động theo mô hình NHTM cổ phần). Các NHTM còn lại đều có lộ trình cổ phần hóa đến năm 2010. Chiến lược phát triển của khối NHTM nhà nước sau cổ phần hóa là phát triển thành các tập đoàn tài chính đa năng, cung cấp đầy đủ các sản phẩm, dịch vụ tài chính cho khách hàng. Với vị thế dẫn đầu về quy mô và thị phần, ngoài đối tượng khách hàng là doanh nghiệp vừa và nhỏ mới được quan tâm phát triển một vài năm gần đây, khối NHTM nhà nước đã và đang tập trung chú trọng khai thác đối tượng khách hàng là các doanh nghiệp lớn, các tập đoàn kinh tế và đầu tư dự án.

Đối với các NHTM cổ phần: hầu hết NHTM cổ phần có chiến lược phát triển tập trung vào thị trường ngân hàng bán lẻ. Một số NHTM cổ phần dẫn đầu như ACB, STB có định hướng mở rộng thành các tập đoàn tài chính đa năng, trong đó hoạt động ngân hàng là cốt lõi. Đối tượng khách hàng chủ yếu của khối này là doanh nghiệp vừa & nhỏ và khách hàng cá nhân. Các NHTM cổ phần với sự năng động và khả năng quản trị tốt đã tạo áp lực cạnh tranh lớn đối với các NHTM nhà nước, ngân hàng nước ngoài và liên doanh trong thời gian qua.

Đối với các ngân hàng nước ngoài và liên doanh: các ngân hàng nước ngoài và liên doanh có mặt tại Việt Nam đều là những ngân hàng tên tuổi nằm trong top 100 ngân hàng lớn

nhất thế giới như Citibank, HSBC, ANZ... Các ngân hàng này có chiến lược tập trung vào đối tượng khách hàng là doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài, công ty liên doanh, các doanh nghiệp nhà nước lớn, các khách hàng cá nhân nước ngoài và khách hàng cá nhân Việt Nam có thu nhập cao.

Trong bối cảnh khó khăn của nền kinh tế nói chung và ngành tài chính nói riêng, khi các ngân hàng quốc tế báo cáo thua lỗ nặng nề, thì tại Việt Nam, các ngân hàng vẫn báo cáo lãi với các con số lợi nhuận hết sức ấn tượng. Ngân hàng Ngoại thương vượt lên dẫn đầu thị trường với số lợi nhuận trước thuế 3.352 tỉ đồng, tăng 300 tỉ đồng so với năm 2007, BIDV 2.300 tỉ đồng, ACB 2.556 tỉ đồng, Vietinbank 1.600 tỉ đồng, Techcombank 1.600 tỉ đồng, Ngân hàng Liên Việt mới thành lập cũng có mức lãi 444 tỉ đồng...

Bên cạnh những kết quả đạt được nêu trên, theo chúng tôi, hệ thống ngân hàng Việt Nam vẫn còn những điểm yếu và bất cập cơ bản sau đây:

Thứ nhất, dịch vụ ngân hàng chưa phát triển, còn đơn điệu, nghèo nàn, tính tiện lợi chưa cao, chất lượng dịch vụ thấp và kém sức cạnh tranh.

Hiện nay, hầu hết các ngân hàng, đặc biệt là các NHTM nhà nước chủ yếu mới chỉ tập trung vào việc cung cấp các dịch vụ truyền thống như dịch vụ tín dụng, thanh toán và chuyển tiền. Có thể thấy rõ điều đó qua cơ cấu thu nhập từ phí dịch vụ trên tổng thu nhập của ngân hàng còn rất thấp, chỉ chiếm khoảng hơn 14%. Các

dịch vụ mới như ngân hàng điện tử, tư vấn, dịch vụ quản lý tài sản... chưa được phát triển và mới chỉ ở giai đoạn đầu. Dịch vụ thẻ mới phát triển một vài năm gần đây. Hoạt động thanh toán qua tài khoản chưa thực sự phát triển, hiện tại mới chỉ có một số ít ngân hàng triển khai thanh toán các loại phí cá nhân như tiền điện thoại, tiền điện, tiền nước... qua tài khoản. Các dịch vụ khác có thể thu hút khách hàng như dịch vụ quản lý tài sản cho cá nhân có thu nhập cao, dịch vụ thấu chi tài khoản, quản lý kết sắt... chưa được khai thác một cách hiệu quả. Trong chiến lược phát triển sản phẩm, các ngân hàng chưa thực sự tạo ra sự đa dạng về chủng loại sản phẩm. Sự đơn điệu trong hoạt động dịch vụ khiến các NHTM nhà nước không tận dụng được lợi thế về mạng lưới, khách hàng, kênh phân phối. Mức độ ứng dụng công nghệ thông tin trong phát triển sản phẩm và tính liên kết sản phẩm, dịch vụ ngân hàng còn hạn chế. Chất lượng tiện ích và hiệu quả kinh tế của dịch vụ còn thấp. Bên cạnh đó, hiện tượng cạnh tranh không lành mạnh trong cung cấp dịch vụ giữa các NHTM, như cạnh tranh về giá, cạnh tranh thông qua việc tự ý cắt giảm các quy định pháp lý, các điều kiện cho từng dịch vụ để thu hút khách hàng về phía mình không phải là chuyện lạ. Một điều đáng ngạc nhiên là, nếu theo thông lệ, các doanh nghiệp lớn trong nền kinh tế thường có vai trò là người dẫn dắt thị trường, thì ở Việt Nam, thời gian qua lại có hiện tượng ngược lại. Ngân hàng nhỏ cạnh tranh lôi kéo khách hàng bằng

lãi suất, phí dịch vụ, điều này đã tạo áp lực buộc các ngân hàng lớn phải chạy theo nếu không muốn mất khách hàng, hoặc lượng vốn lớn ra khỏi ngân hàng mình. Hiện tượng nhiều NHTM đẩy mạnh phát triển chi nhánh, phòng giao dịch làm công cụ cạnh tranh, chiếm lĩnh thị trường và thị phần cũng diễn ra khá phổ biến. Bên cạnh những lợi ích đạt được từ chiến lược này, việc phát triển nhanh số lượng chi nhánh, phòng giao dịch cũng

So sánh vốn chủ sở hữu của VCB - ngân hàng có quy mô vốn chủ sở hữu lớn nhất trong các NHTM Việt Nam hiện nay (khoảng 850 triệu USD) cũng vẫn còn thấp hơn nhiều so với các NHTM trong khu vực, chưa kể đến so sánh với một số ngân hàng hàng đầu thế giới. Dù hệ số an toàn vốn tối thiểu của hầu hết NHTM đều đã đạt theo yêu cầu chuẩn (CAR trên 8%), nhưng bình quân quy mô vốn chủ sở hữu của 10 NHTM lớn nhất Việt Nam cũng mới chỉ đạt

Bảng 1: Vốn chủ sở hữu của một số ngân hàng khu vực và hàng đầu thế giới

Ngân hàng	Vốn chủ sở hữu (triệu USD)
Bangkok (Thailand)	3.674,2
Maybank (Malaysia)	4.214
Woori (Hàn Quốc)	9.579
Kookmin (Hàn Quốc)	9.526
Citigroup	112.537
JP Morgan Chase	107.211
HSBC	98.226
Mitsubishi UFJ Financial Group	83.281
BNP Paribas	56.610
Mizuho Financial Group	52.243

Nguồn: <http://en.wikipedia.org/wiki/bank>

kéo theo sự gia tăng chi phí, và do đó ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của mỗi NHTM nói riêng, quy hoạch phát triển mạng lưới ngân hàng theo yêu cầu phát triển kinh tế - xã hội nói chung.

Thứ hai, năng lực tài chính của các NHTM Việt Nam nhìn chung còn hạn chế, vốn điều lệ còn thấp, quy mô vốn chủ sở hữu còn quá nhỏ.

khoảng 500 triệu USD.

Điều này làm cho khả năng thanh toán và tính bền vững của hệ thống chưa cao, đặc biệt trong bối cảnh khủng hoảng kinh tế tài chính hiện nay.

Thứ ba, công tác quản trị tài sản nợ - có, quản trị rủi ro còn nhiều bất cập.

Trong những năm gần đây, tăng trưởng huy động vốn và cho vay của các NHTM đạt tốc độ cao, trong khi cơ sở hạ tầng công nghệ, mạng lưới chi nhánh còn yếu, năng lực quản trị điều hành của các NHTM chưa được cải thiện một cách tương xứng với tốc độ mở rộng quy mô hoạt động. Đặc biệt, thời gian gần đây, trong bối cảnh lạm phát

cao, đồng USD xuống giá và thị trường chứng khoán suy giảm đến chóng mặt, hoạt động của các NHTM cũng lâm vào tình bất ổn. Trong khi tốc độ huy động vốn từ dân cư và các tổ chức kinh tế của toàn hệ thống cũng như hầu hết các NHTM trong nước gia tăng thì tốc độ cho vay lại giảm, tỉ lệ nợ quá hạn, nợ xấu tăng cao. Nguyên nhân chính là do công tác quản trị tài sản nợ của NHTM yếu, chưa thực sự làm chủ được nguồn vốn huy động theo từng loại tiền, theo thời hạn nợ. Nhiều NHTM vẫn chưa đánh giá xếp hạng tín dụng nội bộ cho các nhóm khách hàng theo thông lệ. Khả năng kiểm soát rủi ro thanh khoản còn yếu kém, có ngân hàng lâm vào khủng hoảng thanh khoản và đã phải cầu viện thị trường liên ngân hàng với lãi suất cho vay qua đêm rất cao.

Thứ tư, tính minh bạch của hệ thống ngân hàng còn hạn chế.

Hiện nay, một số thông tin tài chính của ngân hàng đã được công khai nhưng đôi khi vẫn còn độ trễ và độ tin cậy chưa cao. Điều này do nhiều nguyên nhân, một mặt do chế độ kế toán của Việt Nam chưa thực sự phù hợp với thông lệ quốc tế, mặt khác do tính tuân thủ pháp luật của từng ngân hàng, cũng như của mỗi nhân viên ngân hàng chưa được đảm bảo. Bên cạnh đó, chất lượng kiểm tra kiểm soát nội bộ còn nhiều bất cập, rủi ro đạo đức trong kinh doanh ngân hàng có xu hướng phát triển, dẫn đến niềm tin của công chúng vào hệ thống Tài chính Ngân hàng Việt Nam bị suy giảm. Đơn cử ví dụ gần đây, thực hiện Quyết định số

131/QĐ-TTg ngày 23/1/2009 của Chính phủ và Thông tư số 02/2009/TT-NHTN ngày 3/2/2009 của Ngân hàng Nhà nước, nhiều NHTM đã công bố ngân quỹ và tiến hành cho vay theo chính sách hỗ trợ lãi suất cho các tổ chức, cá nhân vay vốn tại ngân hàng. Tuy nhiên, khi công bố về doanh số cho vay của một số NHTM, nhiều câu hỏi nghi ngờ vẫn được đặt ra: Liệu doanh số cho vay đó có rút đúng đối tượng được vay hỗ trợ lãi suất hay không, hay "rót nhầm" địa chỉ? Theo chúng tôi, những nghi ngờ trên là tất yếu bởi niềm tin chỉ có được trên cơ sở thông tin minh bạch, chính xác, kịp thời và có trách nhiệm từ các cơ quan hữu quan. Hiệu quả hoạt động của hệ thống NHTM phụ thuộc nhiều vào niềm tin của các chủ thể tham gia thị trường, vào sự minh bạch và đầy đủ về thông tin, vào khả năng thực thi các quy định của pháp luật, vào công tác kiểm tra kiểm soát nội bộ của mỗi ngân hàng, vào chất lượng quản lý của Ngân hàng Nhà nước và các cơ quan chức năng khác.

Giải pháp để tồn tại và phát triển

Một là, cơ cấu lại các NHTM theo hướng giảm số lượng, gia tăng năng lực tài chính, trình độ công nghệ và quản trị kinh doanh. Thông thường trong một nền kinh tế thị trường, khi có nhiều doanh nghiệp tham gia trên cùng một sân chơi thì sự cạnh tranh sẽ quyết liệt hơn và đó cũng là điều kiện để nâng cao chất lượng sản phẩm phục vụ đời sống. Tuy nhiên, điều này không phải luôn đúng trong

mọi lĩnh vực. Kinh doanh ngân hàng là một lĩnh vực hết sức nhạy cảm. Sự tồn tại, phát triển hay suy vong của nó có ảnh hưởng dây chuyền đến tất cả các lĩnh vực của đời sống kinh tế - xã hội. Vì vậy, không hẳn cứ nhiều ngân hàng thì tính cạnh tranh sẽ càng cao và hiệu quả mang lại cho nền kinh tế - xã hội sẽ càng lớn, bởi số lượng ngân hàng nhiều hay ít phụ thuộc vào trình độ phát triển kinh tế - xã hội, quy mô và độ tuổi dân số của quốc gia... Kinh nghiệm phát triển ngành ngân hàng của nhiều quốc gia trên thế giới đã cho thấy điều đó. Theo đánh giá của nhiều chuyên gia trong lĩnh vực kinh tế - tài chính, số lượng ngân hàng hiện có ở Việt Nam là quá nhiều, mô hình tổ chức hoạt động của một số ngân hàng còn bất cập. Do vậy, cần từng bước sắp xếp, cơ cấu lại theo hướng nâng cao vốn tự có, nâng cao chất lượng quản trị điều hành, quản trị kinh doanh, phù hợp với yêu cầu phát triển kinh tế trong bối cảnh hội nhập. Cụ thể là, tiếp tục thực hiện tiến trình cổ phần hóa các NHTM nhà nước, trên cơ sở rút kinh nghiệm của các ngân hàng đã thực hiện xong công tác này trong việc lựa chọn nhà đầu tư chiến lược, giá bán cổ phiếu cho nhà đầu tư chiến lược và cho cổ đông của ngân hàng... Đối với các ngân hàng cổ phần nhỏ, mới được thành lập, Ngân hàng Nhà nước cần tăng cường giám sát để sớm nhận diện, phát hiện và cảnh báo đối với những ngân hàng hoạt động thiếu lành mạnh, tốc độ tăng trưởng vốn quá nhanh, tăng trưởng tín dụng quá nóng, huy

động vốn không đủ nhu cầu cho vay, thường dựa vào vốn vay ngắn hạn trên thị trường liên ngân hàng. Xây dựng và ban hành cơ chế khuyến khích việc mua và tiếp nhận nợ, sáp nhập và mua lại ngân hàng để một mặt tăng năng lực tài chính, nâng cao khả năng cạnh tranh, mặt khác giảm bớt số lượng các ngân hàng.

Thứ hai, phát triển dịch vụ ngân hàng bán lẻ tiện ích và hiện đại.

Để góp phần kích cầu nền kinh tế, trong bối cảnh khủng hoảng hiện nay các NHTM cần lựa chọn chiến lược sản phẩm thích hợp, trong đó phát triển các dịch vụ ngân hàng bán lẻ tiện ích và hiện đại là biện pháp thiết thực. Để phát triển dịch vụ này, cần gia tăng tiện ích của tài khoản cá nhân. Ngoài chức năng là tài khoản tiền gửi thông thường, các NHTM nên cung cấp dịch vụ thấu chi trên tài khoản, với hạn mức thấu chi dựa trên thu nhập ổn định hàng tháng, mức tiền lương và các tài sản đảm bảo khác. Phát triển dịch vụ thanh toán hóa đơn tiền điện, điện thoại, nước... qua tài khoản cá nhân. Đa dạng hóa các dịch vụ ngân hàng bán lẻ như: cho vay vốn trả góp mua ô tô, mua nhà. Gia tăng tiện ích về dịch vụ tài khoản cho khách hàng dựa trên công nghệ ngân hàng hiện đại như Mobile Banking, Internet Banking... Nâng cao tính cạnh tranh giữa các ngân hàng thông qua chất lượng dịch vụ và ứng dụng công nghệ thông tin...

Ngoài ra, trong bối cảnh khủng hoảng tài chính hiện nay, nguy cơ biến động lớn về lãi suất, tỉ giá... là điều khó tránh

khỏi. Vì vậy, để ngăn ngừa và hạn chế rủi ro cho chính mình và cho khách hàng, các NHTM cần nhanh chóng khai thác sử dụng và triển khai cung cấp các công cụ phái sinh như: nghiệp vụ kì hạn, quyền chọn, tương lai, hoán đổi. Tất nhiên, tùy theo điều kiện về nguồn nhân lực và công nghệ mà mỗi ngân hàng có thể lựa chọn số lượng loại công cụ, quy mô khai thác sử dụng và tiến trình thích hợp.

Thứ ba, tiếp tục hoàn thiện hệ thống pháp lý và tăng cường quản lí chặt chẽ hoạt động của các NHTM, đảm bảo tính an toàn và ngăn ngừa rủi ro hệ thống

Tiếp tục sửa đổi, bổ sung các văn bản pháp luật nhằm tạo ra một khung khổ pháp lí đồng bộ, thống nhất, cụ thể, rõ ràng để đảm bảo cho hoạt động ngân hàng an toàn, hiệu quả, phù hợp với thông lệ quốc tế. Mặc dù, trong những năm gần đây, các văn bản pháp lí liên quan đến lĩnh vực ngân hàng ở Việt Nam

đã từng bước được hoàn thiện, tuy nhiên vẫn chưa có các chế tài hiệu quả trong quản lí và xử phạt đối với các hành vi cạnh tranh thiếu lành mạnh, vì vậy cần bổ sung các quy định về vấn đề này. Hoàn thiện các quy định về cơ chế cung cấp thông tin đầy đủ, chính xác, kịp thời với hệ thống dữ liệu phong phú, đa dạng và được cập nhật thường xuyên, liên tục. Xây dựng hệ thống thông tin quản lí, cơ sở dữ liệu quốc gia hiện đại. Tăng cường công tác kiểm tra, giám sát để đảm bảo việc thực thi pháp luật của các NHTM được thực hiện một cách nghiêm túc. Triển khai các đề án ứng dụng công nghệ thông tin trong công tác thanh tra, giám sát, quản trị, điều hành, thông tin, báo cáo để có thể dự báo được những rủi ro và biến động của thị trường, nhanh chóng đưa ra những biện pháp khắc phục kịp thời và hiệu quả. Triển khai hệ thống giám sát từ xa, thanh tra tại chỗ với

các tiêu chí, quy trình giám sát khoa học để hỗ trợ đắc lực cho việc quản lí kinh doanh và quản trị rủi ro. Có chế tài xử phạt thích đáng đối với những thông tin sai sự thật để các tin đồn thất thiệt, nhằm gây tâm lí hoảng loạn, làm suy thoái lòng tin của dân chúng không có đất tồn tại. Khi xuất hiện các "tin đồn thất thiệt" gây ảnh hưởng xấu đến sự phát triển của hệ thống, cơ quan quản lí cần kịp thời đình chính hay bác bỏ thông tin...

.....

Tài liệu tham khảo

1. Tài liệu hội thảo "Đánh giá tác động hội nhập sau hai năm gia nhập WTO đối với nền kinh tế Việt Nam", Hà Nội, 11/9/2008.
2. Báo cáo thường niên của Ngân hàng Nhà nước và các Ngân hàng thương mại.
3. Báo cáo giám sát từ xa đối với NHTM quý III/2008 - Báo hiểm tiền gửi Việt Nam

Cười một tí



Yếu đuối ra gió

Vợ chồng trẻ nợ nằm trên giường nhìn trăng và thủ thỉ về chuyện ấy.
Anh chồng trêu vợ: "Em chưa biết chứ ở Mỹ, mỗi lần nam nữ quan hệ, chàng trai bao giờ cũng được cô gái boa 100 đôla". Việc đó có liên quan gì đến anh?

- Có thể anh sẽ bay ngay sang Mỹ... "kiếm việc"!
- Nếu anh sang thì em cũng phải sang theo.
- Thế em sang bên đó làm gì?
- Không làm gì cả. Em sang đó chỉ để xem anh sống thế nào với 200 đôla suốt một tháng!