



TẠP CHÍ

Số 18 tháng 9/2011 - ISSN - 0866 -7462

Ngân hàng

BANKING REVIEW

NGÂN HÀNG NHÀ NƯỚC VIỆT NAM - STATE BANK OF VIETNAM

THÔNG TƯ 13

Những ưu điểm &
hạn chế cần điều chỉnh.



**LÀM BÀN VỀ ỔN ĐỊNH
KINH TẾ VĨ MÔ Ở VIỆT NAM**



TẠP CHÍ LÝ LUẬN VÀ NGHIỆP VỤ
CỦA NGÂN HÀNG NHÀ NƯỚC VIỆT NAM

TỔNG BIÊN TẬP

TS. Nguyễn Thị Thanh Hương

PHÓ TỔNG BIÊN TẬP

PGS., TS. Nguyễn Đức Hưng

TS. Nguyễn Đình Trung

HỘI ĐỒNG BIÊN TẬP

TS. Nguyễn Toàn Thắng - Chủ tịch

TS. Nguyễn Thị Thanh Hương - Phó Chủ tịch TT

GS., TS. Cao Cự Bội

PGS., TS. Nguyễn Đình Tự

PGS., TS. Lê Quốc Lý

PGS., TS. Tô Kim Ngọc

PGS., TS. Nguyễn Đình Thọ

TS. Nguyễn Ngọc Bảo

TS. Nguyễn Thị Kim Thanh

TS. Phạm Huy Hùng

TS. Nguyễn Tiến Đông

TS. Hoàng Huy Hà

TS. Nguyễn Danh Lương

ThS. Đoàn Thái Sơn

TÒA SOẠN

Khu nhà lô E Vườn Đào,

phường Phú Thượng,

quận Tây Hồ, Hà Nội

E-mail: banbientapcnh@gmail.com

Fax: (04) 22239403

THƯ KÝ - BIÊN TẬP

ĐT: (04) 22239401

PHÁT HÀNH, QUẢNG CÁO

ĐT: (04) 22239409

Giấy phép xuất bản số: 59/GP-BVHTT

In tại: Xí nghiệp in Tổng cục CNQP

ĐT: (04) 37534714 - (069) 556120

Giá 24.000 đồng

MỤC LỤC SỐ 18 THÁNG 9/2011

NHỮNG VẤN ĐỀ KINH TẾ VĨ MÔ

1 Lạm bản về ổn định kinh tế vĩ mô ở Việt Nam.

TS. Vũ Đình Ánh

CÔNG NGHỆ NGÂN HÀNG

8 Phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao cho hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam.

Chủ nhiệm đề tài: TS. Tô Ngọc Hưng



14 Bàn về cho vay bất động sản và phí sản xuất trong hoạt động tín dụng ngân hàng hiện nay.

PGS., TS. Nguyễn Đức Hưng



18 Thông tư 13 - Những ưu điểm & hạn chế cần điều chỉnh.

ThS. Ngô Đức Duy - Lê Duy Khánh

24 Bảo mật thông tin tiền gửi và quản lý tiền gửi của khách hàng có nợ xấu để thu hồi nợ của ngân hàng.

Nguyễn Thị Sương Thu

30 Giải pháp khắc phục những thất bại thường gặp khi triển khai chiến lược phát triển của các ngân hàng thương mại Việt Nam.

ThS. Hồ Quang Huy

NGÂN HÀNG VỚI SỰ NGHIỆP PHÁT TRIỂN

NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN

34 Hoạt động tín dụng của Agribank Hà Tây phục vụ chính sách Tam Nông.

Ngân Phương

DOANH NGHIỆP VỚI NGÂN HÀNG



38 Tranh chấp về trả hàng theo vận đơn đích danh.

Nguyễn Hữu Đức



44 Sử dụng thẻ điểm cân bằng (balance score-card) đánh giá hiệu quả đầu tư dự án công nghệ thông tin.

Nguyễn Doãn Hiến

THỰC TIỄN - KINH NGHIỆM

48 Nâng cao chất lượng nghiệp vụ thanh toán quốc tế và hệ thống SWIFT tại Sở Giao dịch Ngân hàng Nhà nước.

Phạm Minh Hà



52 Vietcombank Quảng Ninh: Tuổi 20 vững vàng tiến bước.

56 TÍN DỤNG HỌC SINH SINH VIÊN TẠI LÂM ĐỒNG

ThS. Nguyễn Thị Huệ

TÀI CHÍNH - NGÂN HÀNG QUỐC TẾ

60 Ngân hàng Trung ương Âu Mỹ: Người cứu cánh miễn cưỡng cuối cùng.

Trọng Khiêm

64 Bộ quy tắc đạo đức của Bank of America.

Ngô Thái Phương và Nguyễn Ngọc Lan

HỌC TẬP VÀ LÀM THEO TẤM GƯƠNG ĐẠO ĐỨC HỒ CHÍ MINH

66 Được gặp Người chúng ta trở nên tốt hơn.

TIN TỨC

Lam bàn về ổn định kinh tế vĩ mô ở Việt Nam

TS. Vũ Đình Ánh

Theo truyền thống, 4 mục tiêu hay trụ cột của kinh tế vĩ mô, bao gồm: (i) sản lượng hay nói cách khác là khối lượng hàng hóa dịch vụ được sản xuất ra biểu hiện qua GDP; (ii) giá cả của sản lượng mà biến động được thể hiện qua lạm phát được đo bằng CPI; (iii) công ăn việc làm được đo bằng tỷ lệ thất nghiệp; (iv) cân đối giữa trong và ngoài nước thể hiện qua cán cân thanh toán. Do đó, bàn về ổn định kinh tế vĩ mô đồng nghĩa với bàn về ổn định của từng yếu tố này và sự ổn định của mối quan hệ giữa các yếu tố đó. Tuy nhiên, tỷ lệ thất nghiệp ở Việt Nam không chỉ là một biến số kinh tế vĩ mô mà còn là ẩn số chưa tìm được lời giải trong bài toán kinh tế vĩ mô ở Việt Nam nên tác giả bài viết này chỉ tập trung vào 3 yếu tố còn lại và trong chừng mực nhất định là mối quan hệ giữa 3 yếu tố này.

Sản lượng có qui mô nhỏ và không ổn định

Đồ thị 1:
Ngàn tỷ VND

Quy mô nền kinh tế 1995-2011

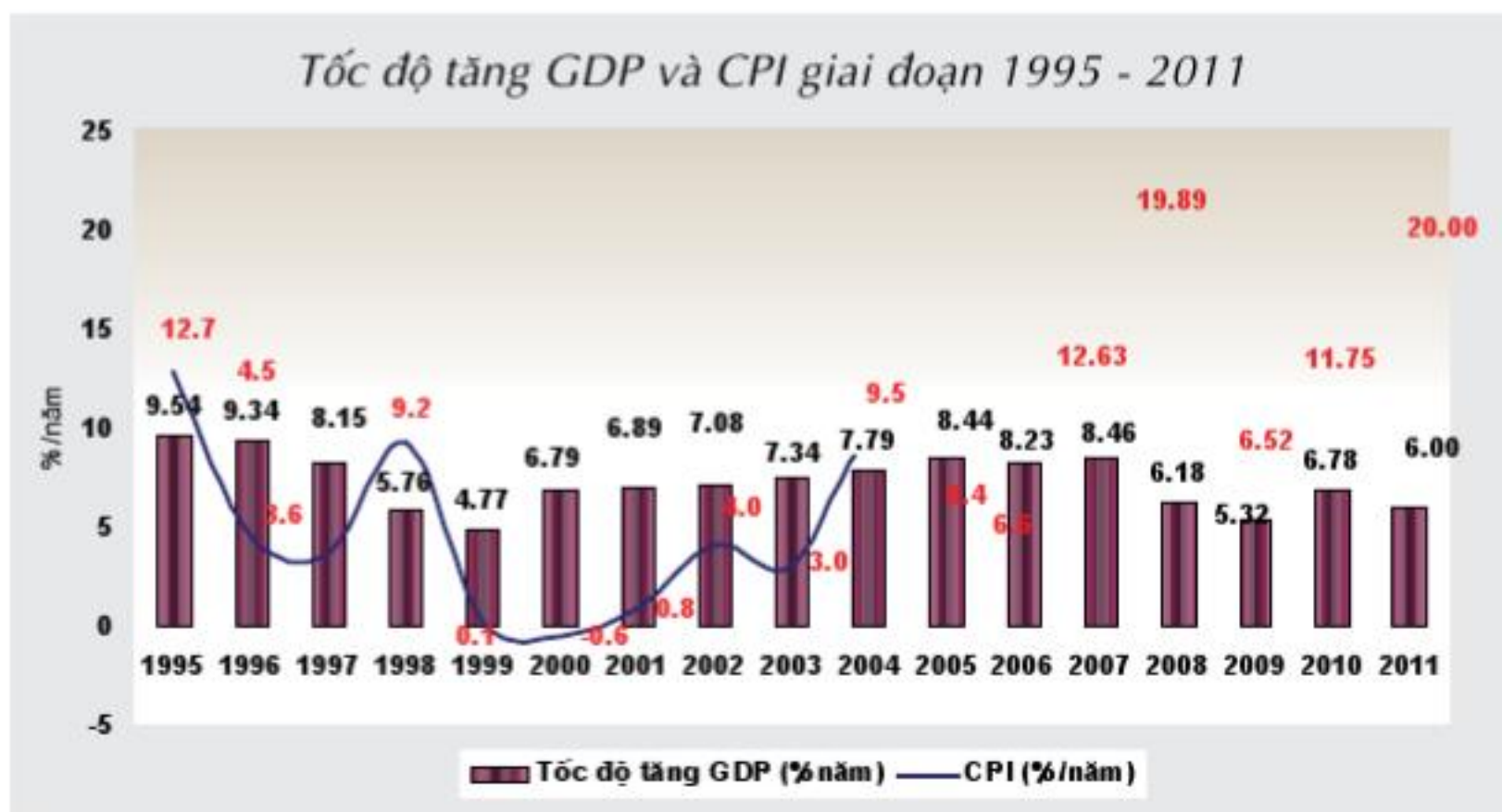


Nguồn: Tính toán từ số liệu của TCTK và IMF

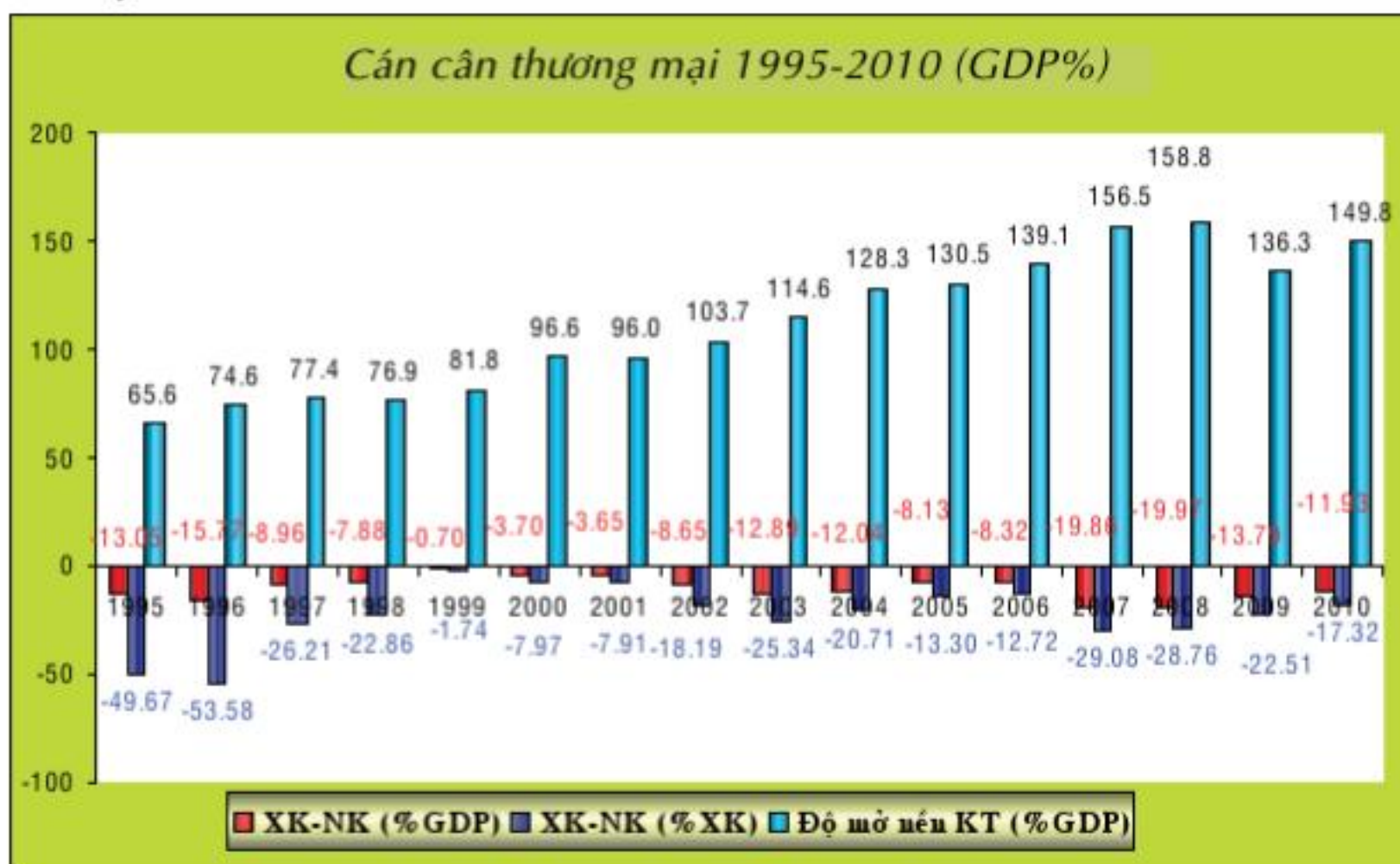
Xuất phát từ một nền kinh tế nông nghiệp vừa nhỏ vừa lạc hậu nên mục tiêu kinh tế vĩ mô hàng đầu của Việt Nam là phải tăng sản lượng, tăng trưởng kinh tế với tốc độ cao và bền vững. (**Đồ thị 1**)

Qui mô nền kinh tế Việt Nam đã gia tăng tương đối nhanh chóng trong khoảng 2 thập kỷ vừa qua. Nếu tính theo giá thực tế thì đến năm 2010, GDP của Việt Nam đã lên đến trên 100 tỷ USD, gấp khoảng 5 lần so với năm 1995. Tuy vậy, GDP bình quân đầu người tính đến cuối năm

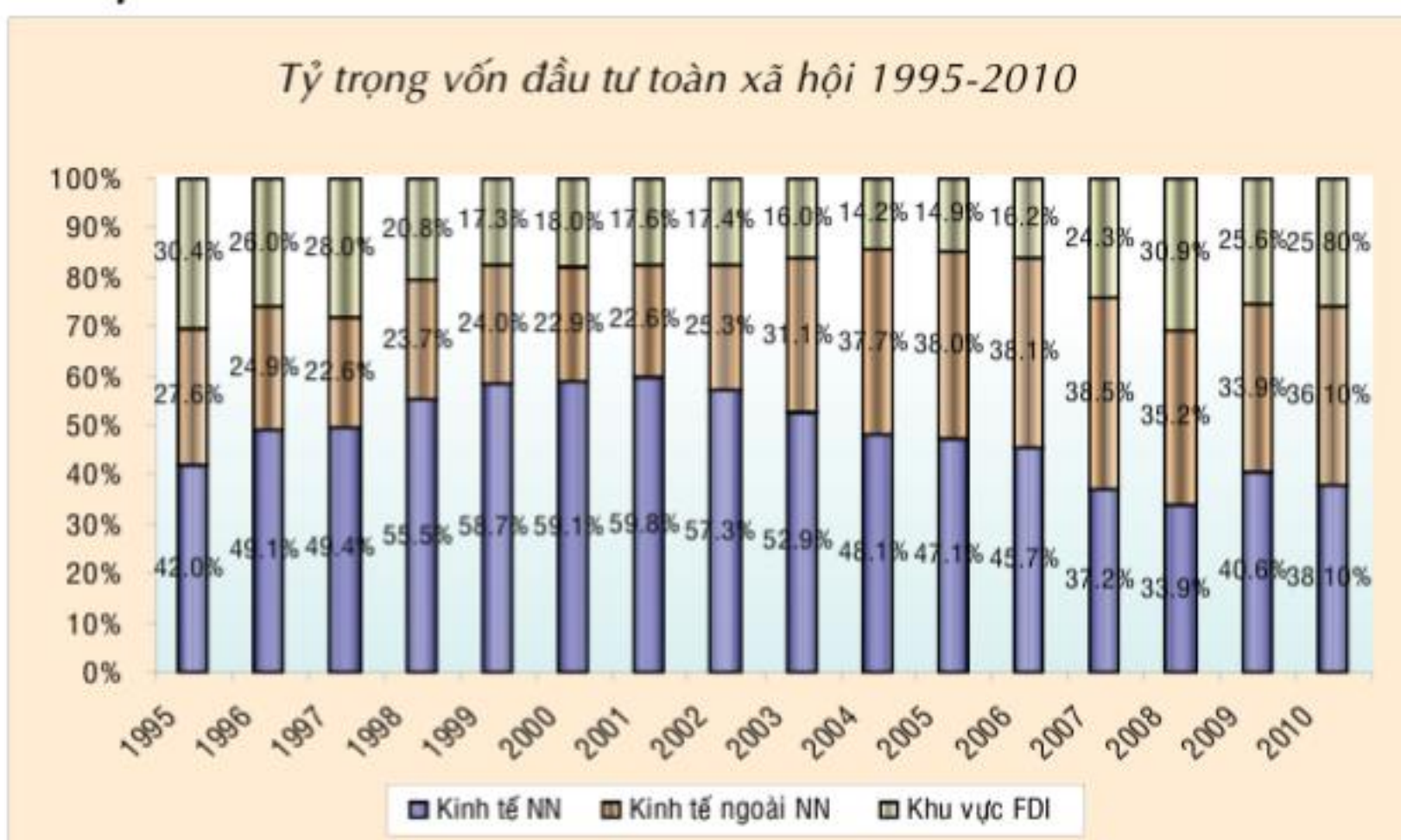
2010 cũng mới chỉ đạt trên 1.000 USD - vừa đủ để Việt Nam thoát khỏi ngưỡng nước nghèo có thu nhập thấp sang nhóm nước nghèo có thu nhập trung bình thấp. Với dân số đứng thứ 13 trên thế giới nhưng qui mô nền kinh tế chỉ đứng thứ 60 - 70 trên thế giới thì nhiệm vụ tăng nhanh qui mô nền kinh tế của Việt Nam là rất nặng nề trong khi lại phải đối đầu với cái gọi là “bẫy thu nhập trung bình” và tăng trưởng không bền vững, thiếu ổn định. Tốc độ tăng trưởng kinh tế hàng năm của Việt Nam cho thấy sự thiếu ổn định mặc dù ưu tiên cho

**Đồ thị 2**

Nguồn: TCTK và dự báo của tác giả năm 2011

Đồ thị 3

Nguồn: Tính toán của tác giả dựa trên số liệu của TCTK và IMF

Đồ thị 4

Nguồn: TCTK

tăng trưởng kinh tế luôn được coi trọng hàng đầu. (**Đồ thị 2**)

Đồ thị 2 cho thấy chưa bao giờ Việt Nam đạt được tốc độ tăng trưởng kinh tế trên 1 chữ số cho dù Việt Nam vẫn được xếp vào nhóm nước có tốc độ tăng trưởng kinh tế hàng đầu thế giới trong nhiều năm qua. Chỉ trong vòng 16 năm qua, đã chứng kiến tính thiếu ổn định trong tăng trưởng kinh tế của Việt Nam với một nền kinh tế “đa tốc độ” tăng GDP trải dài từ dưới 5% đến 6% và 7%, rồi 8% và cả trên 9% mỗi năm. Quan sát tính ổn định trong tăng trưởng kinh tế của Việt Nam những năm qua có thể nhận thấy 2 đặc điểm lớn là: (i) sự phụ thuộc quá lớn của kinh tế Việt Nam vào biến động kinh tế thế giới; (ii) các yếu tố sản xuất của Việt Nam thiên lệch và thiếu ổn định.

Hai giai đoạn Việt Nam tăng trưởng thấp nhất đều trùng hợp với hai cuộc khủng hoảng kinh tế tài chính quốc tế là khủng hoảng tài chính khu vực 1997 - 1998 và khủng hoảng kinh tế thế giới 2008 - 2009. Điều này được giải thích bởi Việt Nam định hướng tăng trưởng kinh tế dựa vào xuất khẩu trong khi vẫn phải nhập khẩu rất nhiều vừa để phục vụ xuất khẩu vừa để đáp ứng nhu cầu tiêu dùng và sản xuất trong nước. (**Đồ thị 3**)

Kết quả là độ mở của nền kinh tế Việt Nam đã tăng vọt với tổng kim ngạch xuất nhập khẩu lên tới 150% GDP. Hơn nữa, mặc dù là nhà xuất khẩu lớn trên thế giới đối với một số sản phẩm như gạo, cà phê, thủy sản,... song Việt Nam lại không nắm được quyền quyết định về thị trường và giá cả mà phụ thuộc hoàn toàn vào biến động giá thế giới. Tương tự như vậy

đối với nhập khẩu. Hơn nữa, do giá trị gia tăng trong hoạt động xuất khẩu thấp và hạn chế trong sản xuất thay thế nhập khẩu nên biến động trên thị trường thế giới thường tác động tiêu cực đến tăng trưởng kinh tế của Việt Nam cả từ khía cạnh đầu vào cũng như đầu ra cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Thêm vào đó, nền kinh tế Việt Nam đang có xu hướng tăng dần sự phụ thuộc vào nguồn vốn nước ngoài, không chỉ là nguồn vốn FDI mà còn cả nguồn vốn đầu tư gián tiếp FII, vốn ODA lẫn vốn vay thương mại nên ngày càng dễ bị tổn thương, mất ổn định khi nền kinh tế tài chính

thế giới có biến động. **(Đồ thị 4)**

Bên cạnh chịu tác động từ sự bất ổn của kinh tế tài chính quốc tế, sự thiên lệch và thiếu ổn định của các yếu tố sản xuất cơ bản là lao động, vốn, đất đai và khoa học công nghệ cũng làm cho tăng trưởng kinh tế Việt Nam vừa khó đạt tốc độ cao vừa thiếu ổn định. Lợi thế mặc định của kinh tế Việt Nam là lao động rẻ, song lao động có thật sự rẻ không lại khó chứng minh khi vấp phải không ít hạn chế về năng suất lao động, trình độ, kỹ năng và cả kỷ luật lao động trong khi vẫn thiếu vắng một thị trường lao động

thật sự. Điều tương tự cũng diễn ra với đất đai khi thị trường BĐS của Việt Nam chưa đồng bộ với các thị trường khác và vấn đề tham gia của đất đai, BĐS vào quá trình sản xuất kinh doanh còn là câu hỏi bỏ ngỏ. Một trong những nguyên nhân quan trọng khiến cho năng suất lao động ở Việt Nam không cao, tăng chậm, theo đó, giá thành sản xuất thiếu tính cạnh tranh chính là trình độ khoa học công nghệ, trang thiết bị máy móc còn lạc hậu. Rốt cục, tăng trưởng kinh tế của Việt Nam chủ yếu dựa vào gia tăng nguồn vốn đầu tư. Đến lượt mình, việc sử dụng nguồn vốn đầu tư lại thiếu hiệu quả, vừa làm lãng phí nguồn lực, vừa ít tác động đến nâng cao năng suất lao động và nâng cao trình độ khoa học công nghệ. Hơn nữa, sự lệ thuộc vào vốn đầu tư còn thể hiện ở việc vốn đầu tư tăng ngay cả trong trường hợp tăng trưởng kinh tế chậm lại, thậm chí khi đó còn cố gắng tăng mạnh đầu tư, đặc biệt là đầu tư nhà nước, để đẩy tăng trưởng kinh tế cao hơn.

(Đồ thị 5)

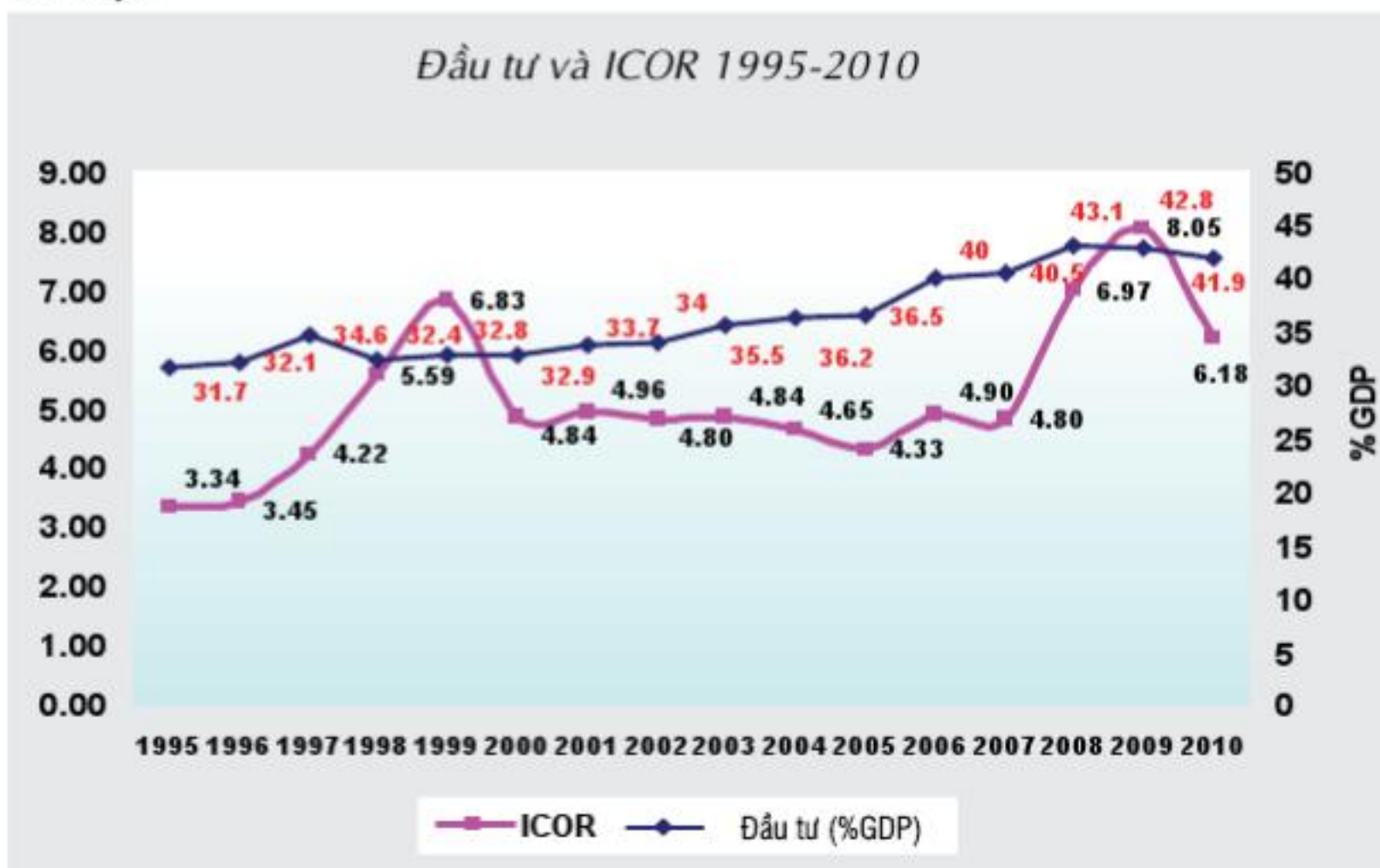
Hệ quả của tăng trưởng kinh tế dựa quá nhiều vào đầu tư không hiệu quả tất yếu không chỉ làm giảm tính ổn định của tăng trưởng kinh tế mà còn trực tiếp gây ra lạm phát, làm mất ổn định kinh tế vĩ mô. **(Đồ thị 6)**

Nếu tính theo chỉ số GDP/tổng vốn đầu tư cũng cho thấy sản lượng tạo ra trên mỗi đồng vốn đầu tư cũng ngày càng có xu hướng giảm rõ rệt.

Lạm phát và cán cân thanh toán biến động mạnh

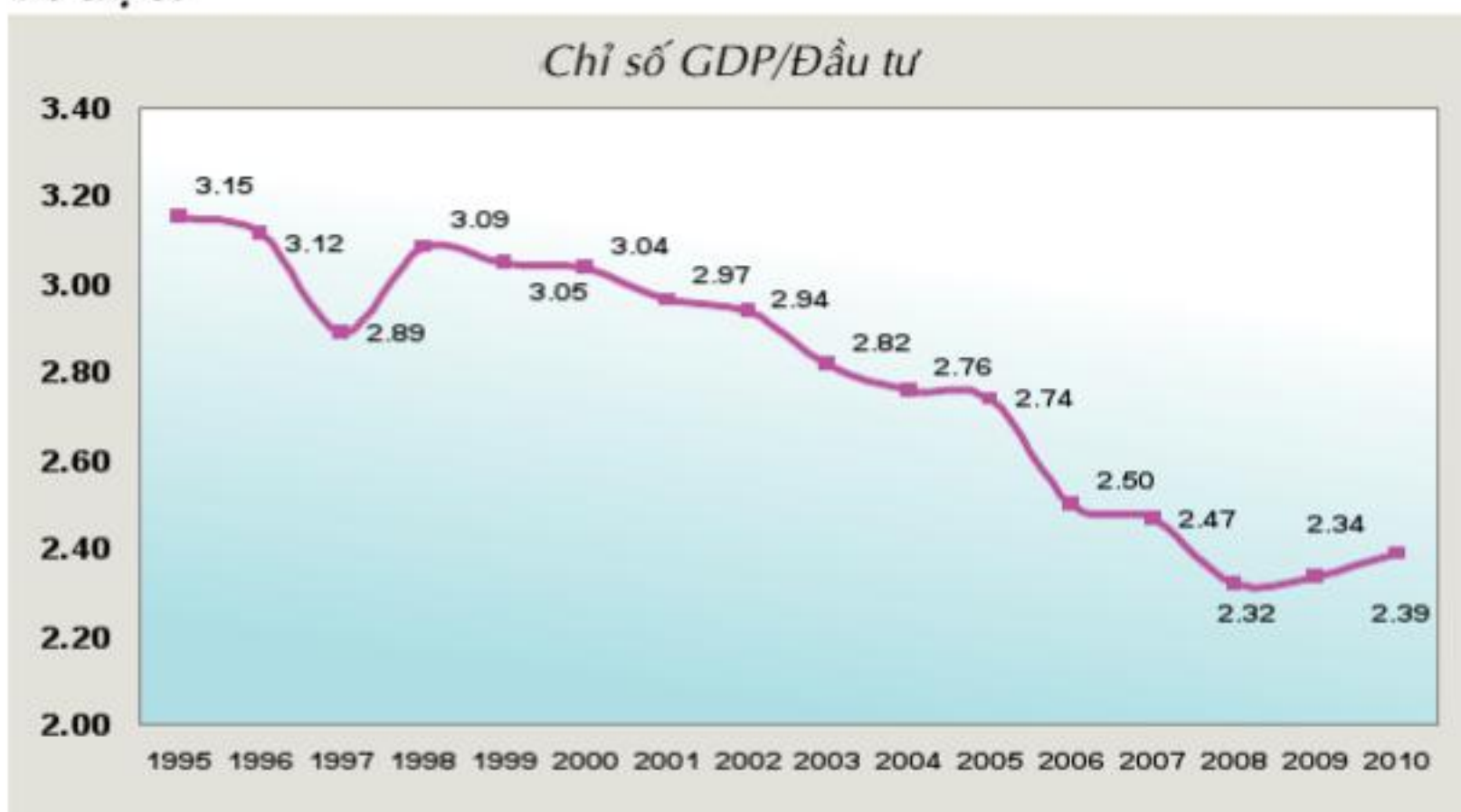
Đồ thị 2 cho thấy lạm phát tại Việt Nam thậm chí còn trời sập nhiều hơn

Đồ thị 5

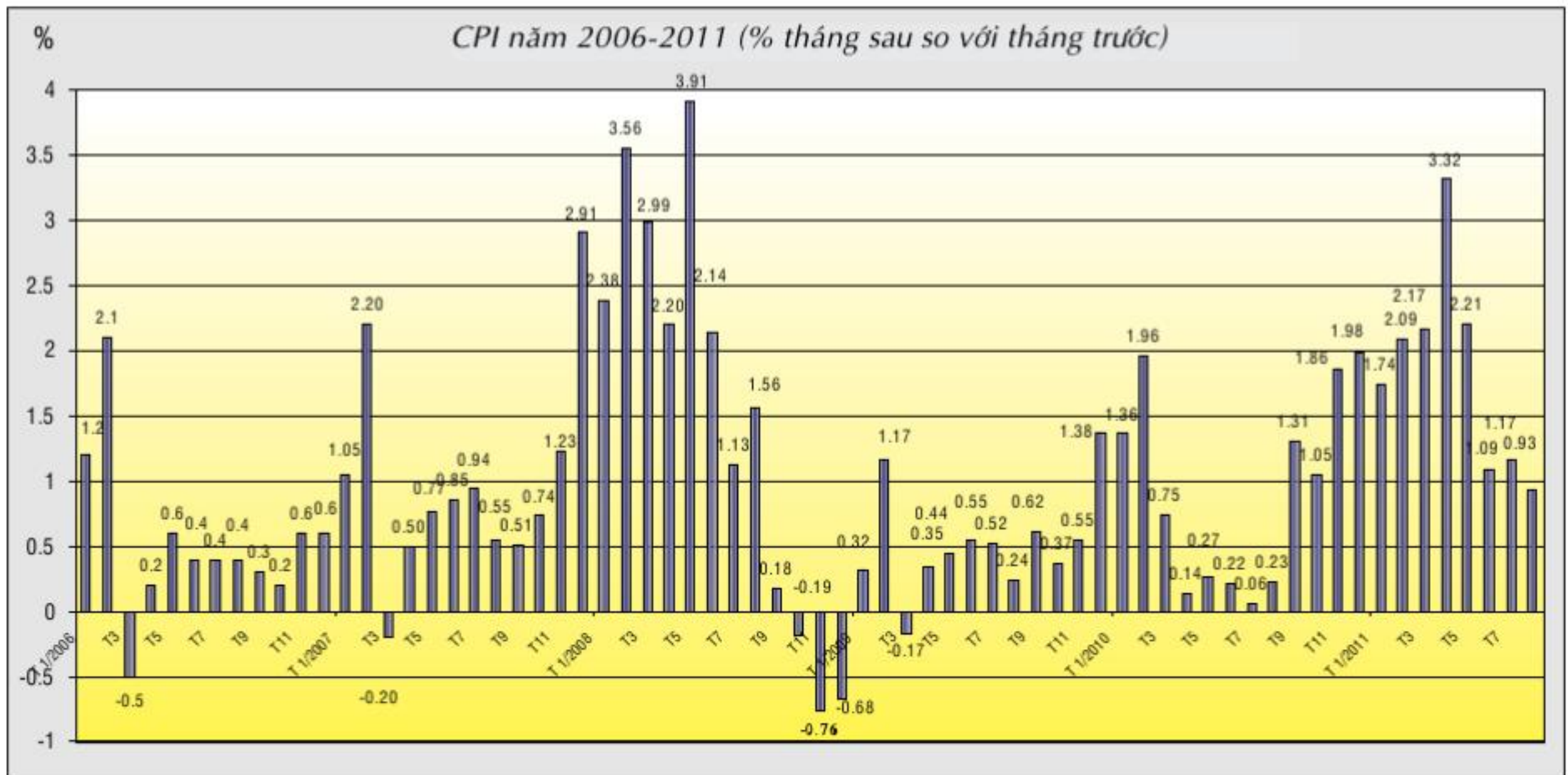


Nguồn: Tính toán của tác giả dựa trên số liệu của TCTK và IMF

Đồ thị 6:



Nguồn: Tính toán của tác giả dựa trên số liệu của TCTK và IMF

**Đồ thị 7**

Nguồn: TCTK

hẳn so với tốc độ tăng GDP. Tình trạng lạm phát tuy đã được cải thiện tốt hơn nhiều so với siêu lạm phát những năm cuối thập kỷ 80 đầu thập kỷ 90 của thế kỷ XX, song trong giai đoạn 1995 - 2011, cũng có tới 5 lần vượt lên đến 2 chữ số vào các năm 1995, 2007 - 2008 và 2010 - 2011; 2 lần lên đến gần 2 con số là năm 1998 và 2004 bên cạnh giai đoạn lạm phát ổn định thấp suốt từ 1996 - 2003 (dĩ nhiên ngoại trừ năm 1998). Biến động lạm phát theo tháng còn cao và bất ổn hơn nhiều khi có những tháng CPI tăng tới 3 - 4% so với tháng trước - nghĩa là mức tăng CPI một tháng của Việt Nam bằng cả mức tăng CPI một năm của không ít quốc gia trên thế giới. **(Đồ thị 7)**

Quan sát diễn biến lạm phát từ 1995 đến nay cho thấy xu hướng tình trạng lạm phát cao quay trở lại ngày càng nhanh hơn, mức độ ngày càng cao hơn và thời gian lạm phát cao kéo dài hơn. Đặc biệt, giá cả lương

thực phẩm lại có xu hướng tăng mạnh hơn, biến động bất thường hơn so với giá cả các nhóm hàng hóa và dịch vụ tiêu dùng khác trong khi khu vực nông nghiệp vẫn chiếm trên 20% GDP, sử dụng trên 50% lực lượng lao động, đóng góp gần 30% tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam và được coi là “phao cứu sinh” của nền kinh tế Việt Nam khi gặp bất ổn từ thị trường bên ngoài. Lạm phát cao và biến động bất thường không chỉ là biểu hiện rõ ràng nhất mà còn là biểu hiện tổng hợp nhất của mất ổn định kinh tế vĩ mô do những nguyên nhân chủ yếu gây ra lạm phát. Do đó, để giữ ổn định kinh tế vĩ mô thì quan trọng nhất là kiểm chế lạm phát và đến lượt mình, muốn kiểm chế được lạm phát phải kiểm soát được những nguyên nhân cơ bản gây ra lạm phát.

Người ta đang bàn nhiều đến nguyên nhân gây ra lạm phát ở Việt Nam, nào là lạm phát do tiền tệ, lạm phát

do chi phí đẩy, lạm phát cơ cấu, lạm phát tâm lý, lạm phát do nhập siêu, lạm phát do hệ thống phân phối, lạm phát do quốc tế, lạm phát do mất cân đối cung cầu, v.v. và v.v Theo tôi, nguyên nhân cốt lõi gây ra lạm phát ở Việt Nam chính là mất cân đối giữa tiết kiệm và đầu tư ngày càng gia tăng và kéo dài. Đáng lưu ý là tình trạng mất cân đối tiết kiệm - đầu tư không phải do nền kinh tế Việt Nam tiết kiệm yếu kém mà do Việt Nam đầu tư quá nhiều để thúc



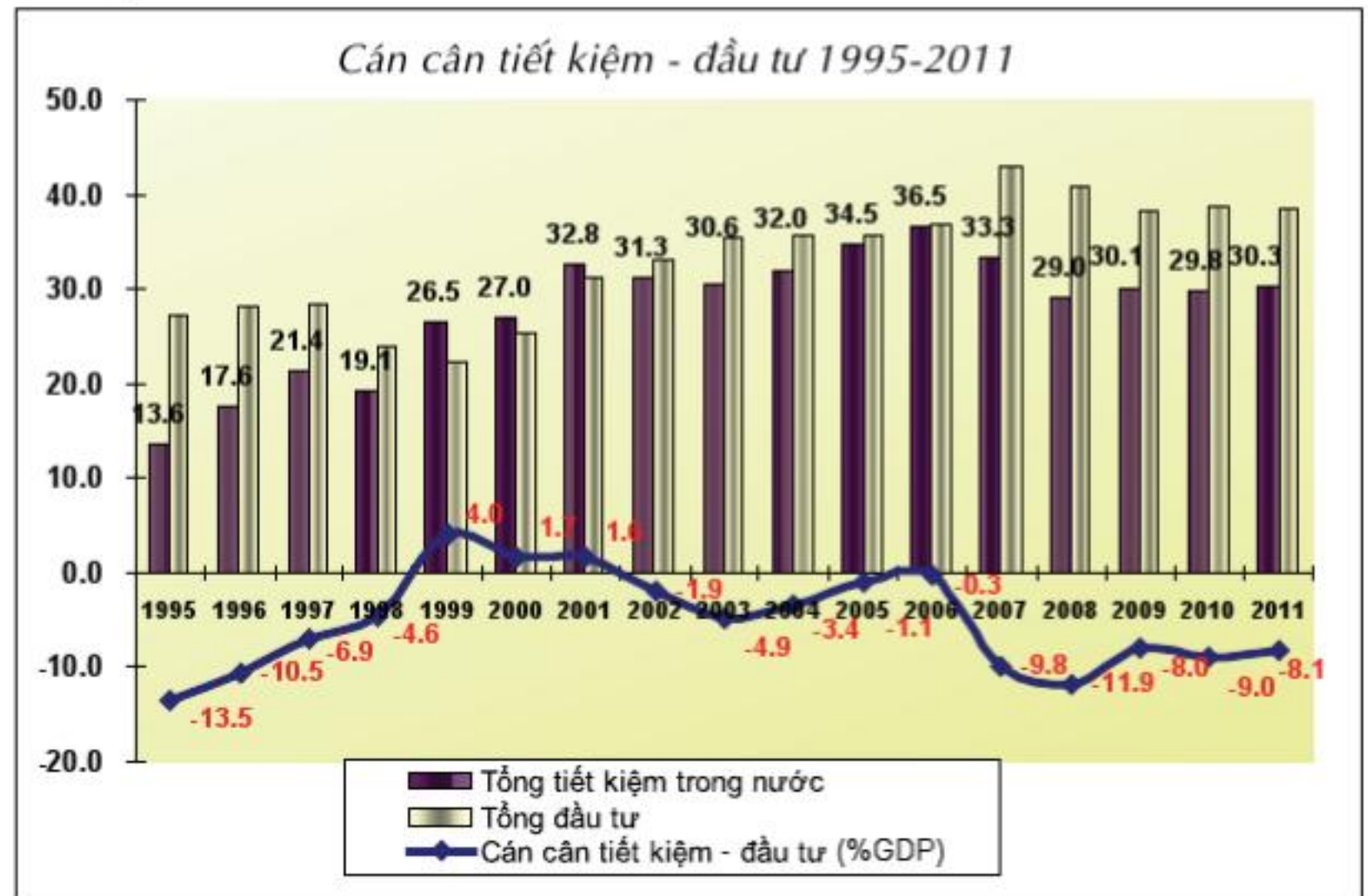
đẩy tăng trưởng kinh tế, song hiệu quả đầu tư không cao (xem đồ thị 5 và 6) nên tốc độ tăng trưởng kinh tế không tương xứng với nguồn lực đã bỏ ra và kết quả tất yếu là dẫn đến lạm phát. (**Đồ thị 8**)

Mất cân đối giữa tiết kiệm và đầu tư tạo ra cái gọi là “thâm hụt kép” bao gồm thâm hụt thương mại (kéo theo thâm hụt cán cân vãng lai, xem đồ thị 3 và 11) và thâm hụt NSNN. Bên cạnh đó, để bù đắp khoản chênh lệch giữa tiết kiệm và đầu tư trong nền kinh tế buộc Việt Nam phải trông cậy vào nguồn lực từ bên ngoài, cả vốn FDI, FII lẫn vay nợ nước ngoài vừa gây áp lực lên cán cân thanh toán tổng thể, lên các biến số quan trọng hàng đầu của kinh tế vĩ mô như tỷ giá hối đoái, lãi suất,... vừa gia tăng gánh nặng nợ nần của khu vực công cũng như khu vực doanh nghiệp.

Như đồ thị 4 cho thấy, đầu tư của khu vực nhà nước chiếm tỷ trọng lớn trong tổng vốn đầu tư toàn xã hội ở Việt Nam và càng tăng lên cao trong những giai đoạn khó khăn nhằm níu kéo không để tốc độ tăng trưởng kinh tế quá thấp nên hệ quả là hiệu quả đầu tư của nhà nước không cao, đó là chưa kể đến tình trạng lãng phí, thất thoát trong đầu tư của nhà nước, đồng thời góp phần quan trọng làm cho NSNN rơi vào trạng thái thâm hụt triền miên mặc dù tỷ lệ thu NSNN của Việt Nam là không hề thấp. (**Đồ thị 9**)

Để giảm thâm hụt NSNN - một trong những yếu tố quan trọng hàng đầu trong kiểm chế lạm phát, ổn định

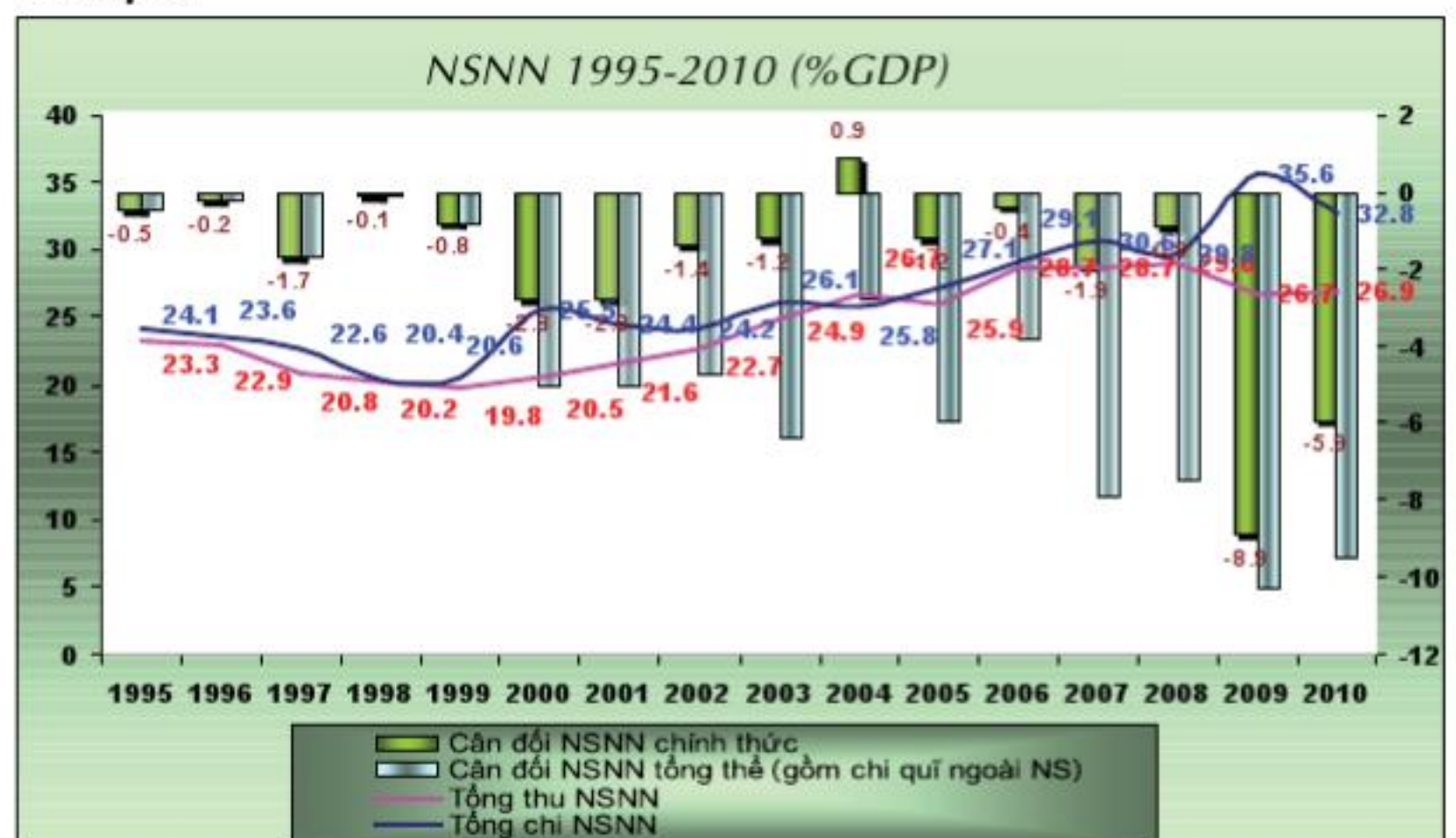
Đồ thị 8



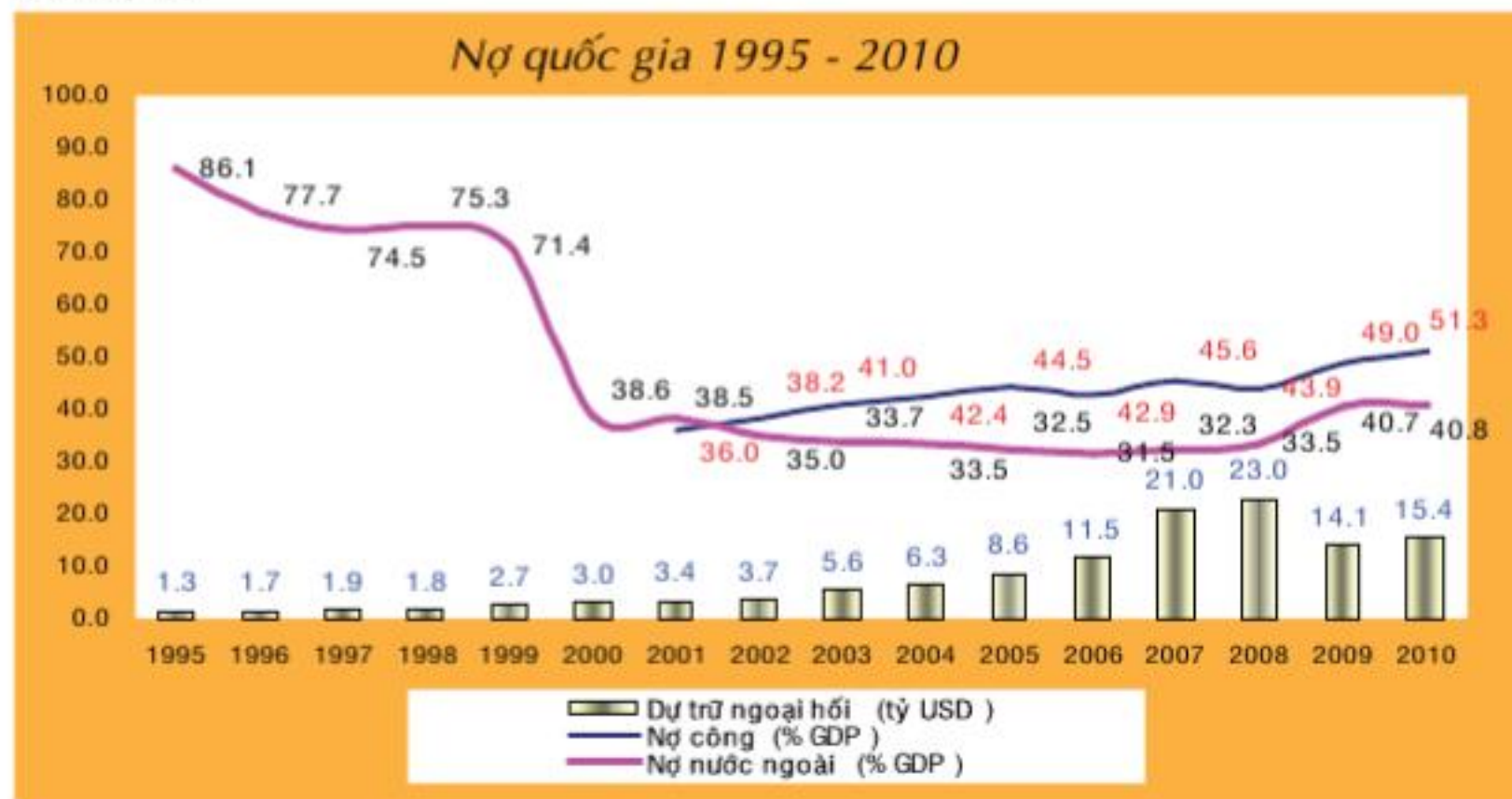
Nguồn: Tính toán của tác giả dựa trên số liệu của TCTK và IMF



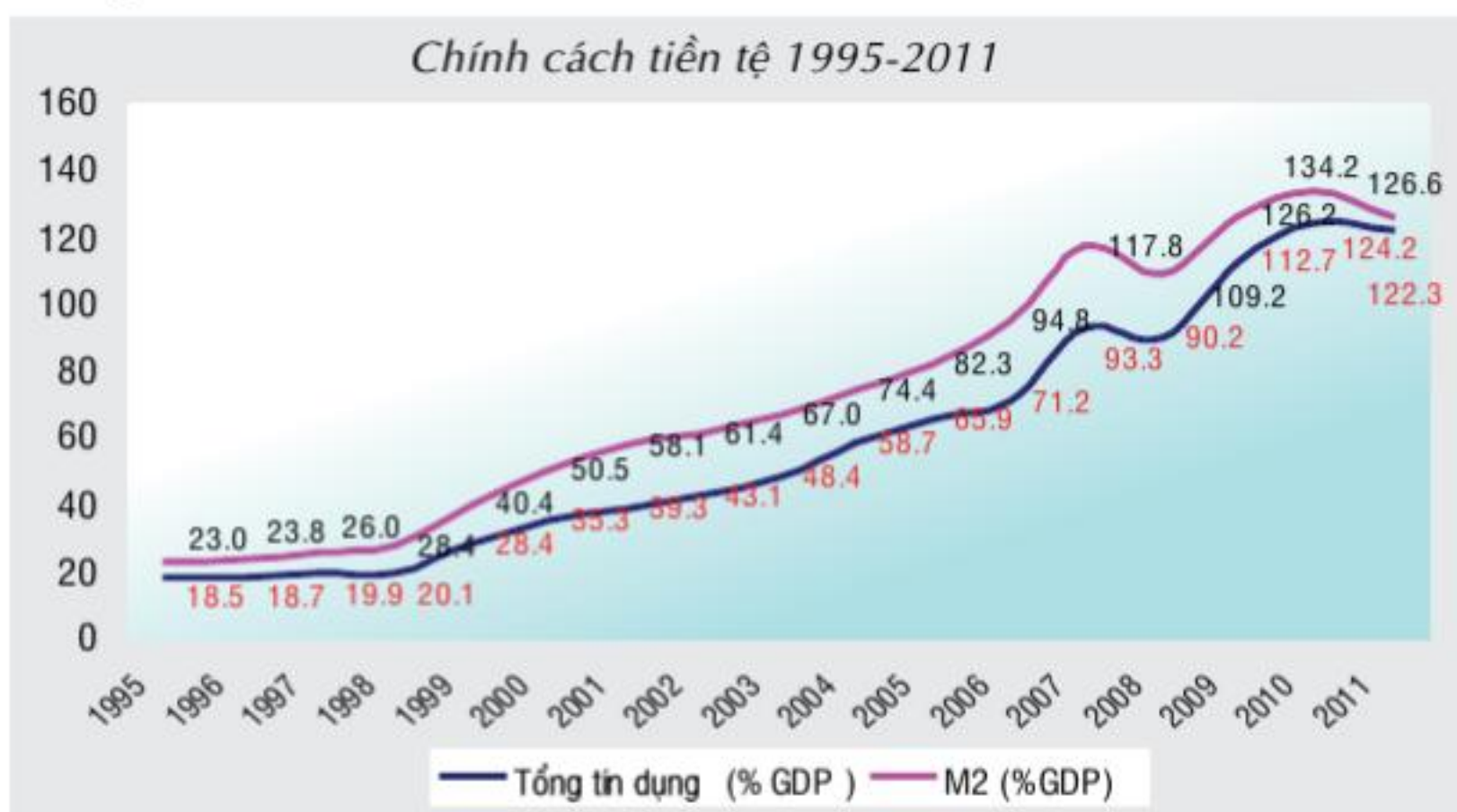
Đồ thị 9:



Nguồn: IMF

**Đồ thị 10**

Nguồn: IMF

Đồ thị 11

Nguồn: IMF và tính toán của tác giả dựa trên số liệu của NHNN

kinh tế vĩ mô - Việt Nam cần giảm chi NSNN, trong đó trọng tâm là giảm chi đầu tư nhà nước chứ không phải là tập trung tăng thu NSNN. (Đồ thị 10)

Bên cạnh đó, để bù đắp thâm hụt NSNN và có nguồn để tài trợ cho đầu tư nhà nước, nợ công, cả nợ trong nước cũng như nợ nước ngoài của Việt Nam đã tăng mạnh trong những năm gần đây và tạo thêm yếu tố gây mất ổn định kinh tế vĩ mô. (Đồ thị 11)

Để tài trợ cho đầu tư vào sản xuất kinh doanh, các doanh nghiệp Việt Nam, kể cả các DNNN, một mặt dựa vào nguồn vốn đầu tư nhà nước, mặt khác dựa vào vay nợ từ hệ thống tài chính nên qui mô thị trường tín dụng tăng vọt, kéo theo qui mô tổng phương tiện thanh toán (M2) gia tăng nhanh chóng tạo ra nguy cơ “bong bóng” tín dụng và nợ xấu tăng cao, gây mất ổn định hệ thống tài chính, theo đó, trực tiếp gây ra lạm





t r o n g
n h ữ n g
n ă m g ầ n
đ â y, ả n h
h ư ở n g
t ới m ục
t iêu g iữ a
ổ n đ inh
k inh t ế v i
m ô, đ ồng

phát và đe dọa làm mất ổn định kinh tế vĩ mô.

Do thường xuyên thâm hụt cán cân thương mại, thậm chí thâm hụt ở mức cao đi đôi với sự phụ thuộc ngày càng gia tăng vào nguồn vốn từ bên ngoài bên cạnh những biến động về tỷ giá hối đoái, chênh lệch lãi suất nội tệ ngoại tệ, tình trạng đô la hóa cao của nền kinh tế, biến động trên thị trường chứng khoán, thị trường vàng và ngoại hối,... nên cán cân thanh toán cũng như các bộ phận cấu thành cán cân thanh toán của Việt Nam biến động rất mạnh

thời làm xói mòn khoản dự trữ ngoại tệ ít ỏi vốn được coi như là “pháo cứu sinh” trong trường hợp phải đối phó với những bất ổn trên thị trường thế giới. **(Đồ thị 12)**

Rõ ràng thặng dư tài khoản vốn đã bù đắp cho thâm hụt cán cân vãng lai của Việt Nam, thậm chí còn có thặng dư cán cân thanh toán và qua đó tăng dự trữ ngoại hối song mặc dù chưa tự do hóa tài khoản vốn nhưng việc quản lý cán cân thanh toán nói chung và quản lý tài khoản vốn nói riêng của Việt Nam còn hạn chế thể hiện ở khoản mục sai số lên đến cả

chục tỷ USD. Hơn nữa, những hạn chế trong quản lý các dòng vốn ra - vào, đặc biệt là các dòng vốn “nóng” luôn ẩn chứa những nguy cơ gây mất ổn định kinh tế vĩ mô ở Việt Nam.

Tóm lại, duy trì và củng cố ổn định kinh tế vĩ mô ở Việt Nam là rất cần thiết song không hề dễ dàng do những yếu tố gây hay/và có thể gây mất ổn định kinh tế vĩ mô chủ yếu thuộc về nội tại của nền kinh tế Việt Nam mà nổi bật là mất cân đối tiết kiệm - đầu tư do đầu tư cao nhưng lại không đem lại mức tăng trưởng kinh tế tương xứng. Bên cạnh đó, Việt Nam vẫn chưa hội đủ “nội lực”, cả “nội lực cứng” và “nội lực mềm” để đối phó với những tác động từ sự bất ổn của nền kinh tế tài chính thế giới nên sự ổn định kinh tế vĩ mô của Việt Nam rất dễ bị tổn thương do những yếu tố tác động từ bên ngoài. Đây cũng chính là hai vấn đề then chốt cần giải quyết để đảm bảo ổn định kinh tế vĩ mô của Việt Nam cả trong trung hạn và dài hạn. ■

Đồ thị 12

Cán cân thanh toán năm 2000 - 2011



Nguồn: IMF



Phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao cho hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam

TS. Tô Ngọc Hưng *

Từ năm 2000 đến nay, các ngân hàng thương mại (NHTM) đã khẩn trương hơn trong triển khai hiện đại hóa hoạt động ngân hàng, tạo lập hệ thống sản phẩm dịch vụ và kênh phân phối dựa trên nền tảng công nghệ cũng như xây dựng chiến lược phát triển đa năng và tiếp cận hệ thống quản trị điều hành hướng theo chuẩn mực quốc tế. Sự chuyển hướng của nền tảng kinh doanh và cạnh tranh trên của hệ thống ngân hàng đang đòi hỏi những năng lực mới của nguồn nhân lực cho cả yêu cầu quản lý vĩ mô, thiết lập chính sách cũng như yêu cầu quản trị điều hành, nghiên cứu phát triển ở tầm vi mô. Hơn thế, nhu cầu đối với nguồn nhân lực chất lượng cao cho hệ thống các NHTM Việt Nam đang trở nên cấp thiết hơn bao giờ hết khi tính đến “các cuộc cách mạng” đang và sẽ diễn ra khi hệ thống ngân hàng Việt Nam tiến dần từng bước trong lộ trình hội nhập thị trường dịch vụ tài chính ngân hàng theo các điều khoản cam kết WTO. Xuất phát từ những thực tế trên, nhóm nghiên cứu đề tài lựa chọn đề tài: **“Phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao cho hệ thống các NHTM Việt Nam”** để nghiên cứu nhằm góp phần thiết thực vào sự nghiệp phát triển ổn định nền kinh tế nói chung

* Giám đốc Học viện Ngân hàng

và ngành Ngân hàng Việt Nam nói riêng.

1. HỘI NHẬP QUỐC TẾ TRONG HOẠT ĐỘNG NGÂN HÀNG VÀ YÊU CẦU NGUỒN NHÂN LỰC CHẤT LƯỢNG CAO CHO CÁC NHTM

- Quá trình hội nhập quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng có nhiều tác động tích cực đối với các NHTM Việt Nam: tiếp cận thị trường và khách hàng mới; nhu cầu về dịch vụ ngân hàng phát triển cả về chất lượng và số lượng; cơ hội nâng cao năng lực cạnh tranh; tăng cường khả năng quản trị ngân hàng... Bên cạnh những tác động tích cực kể trên, các NHTM Việt Nam trong quá trình hội nhập đang gặp nhiều thách thức trong cạnh tranh và đảm bảo phát triển bền vững, đặc biệt là về nâng cao năng lực cạnh tranh và hiệu quả hoạt động.

- Nguồn nhân lực chất lượng cao giúp đảm bảo xây dựng và thực hiện thành công các mục tiêu, chiến lược, kế hoạch kinh doanh; đảm bảo khả năng ứng phó tốt với biến động, giành lợi thế cạnh tranh trên từng phân đoạn thị trường, đảm bảo an toàn và lành mạnh của toàn hệ thống ngân hàng.

- Nội hàm nguồn nhân lực chất lượng cao cần được xác định rõ và cụ thể trên cơ sở phản ánh tốt nhất những đặc trưng trong kinh doanh ngân hàng, những thách thức và thời cơ từ quá trình hội nhập, biến đổi kinh doanh trong từng giai đoạn

phát triển.

- Việc xác định chỉ tiêu đo lường, đánh giá cần được thực hiện để đảm bảo cho sự phát triển bền vững nguồn nhân lực chất lượng cao cho các NHTM.

- Số lượng và cơ cấu nguồn nhân lực chất lượng cao cần được đánh giá và dự báo phù hợp với điều kiện phát triển của mỗi NHTM trong từng giai đoạn.

- Chiến lược và chính sách dài hạn về phát triển nhân lực chất lượng cao của NHTM cần có sự cam kết tham gia của các bên liên quan từ cấp quản lý nhà nước đến các cơ sở đào tạo, các NHTM và hệ thống các chuyên gia.

2. NỘI DUNG CƠ BẢN VỀ PHÁT TRIỂN NGUỒN NHÂN LỰC CHẤT LƯỢNG CAO CHO CÁC NHTM

2.1. Khái niệm nguồn nhân lực chất lượng cao cho các NHTM

Nguồn nhân lực chất lượng cao cho NHTM được hiểu là lực lượng làm việc sẽ làm việc tại NHTM đáp ứng với mục tiêu đã đặt ra của NHTM về trình độ (kiến thức - kỹ năng), vị trí, lĩnh vực, kinh nghiệm công tác ở mức độ cao - phức tạp, phù hợp với yêu cầu phát triển của NHTM, xã hội, nền kinh tế trong từng giai đoạn. Theo đó tiêu chí đánh giá như sau:

Thứ nhất, đối với sinh viên tốt nghiệp của các cơ sở giáo dục đại



► quả tốt nghiệp, lĩnh vực chuyên môn được đào tạo, hồ sơ sinh viên, đánh giá của các chủ thể liên quan... đạt được ở mức độ cao hơn, chuyên sâu và phức tạp hơn.

Thứ hai, đối với cán bộ nghiệp vụ đang công tác tại NHTM, chất lượng cao thể hiện ở trình độ (kiến thức - kỹ năng), vị trí, lĩnh vực, kinh nghiệm - thâm niên công tác, thành tích đạt được, triển vọng phát triển trong quá trình làm việc đạt được ở mức độ cao hơn, chuyên sâu và phức tạp hơn.

Thứ ba, đối với cán bộ quản lý các cấp đang công tác tại NHTM, chất lượng cao thể hiện ở trình độ (kiến thức - kỹ năng), vị trí, lĩnh vực, kinh nghiệm - thâm niên công tác, thành tích đạt được, triển vọng phát triển trong quá trình làm việc đạt được ở mức độ cao hơn, chuyên sâu và phức tạp hơn.

2.2. Nội dung phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao cho các NHTM

- Chủ thể và đối tác tham gia phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao cho các NHTM

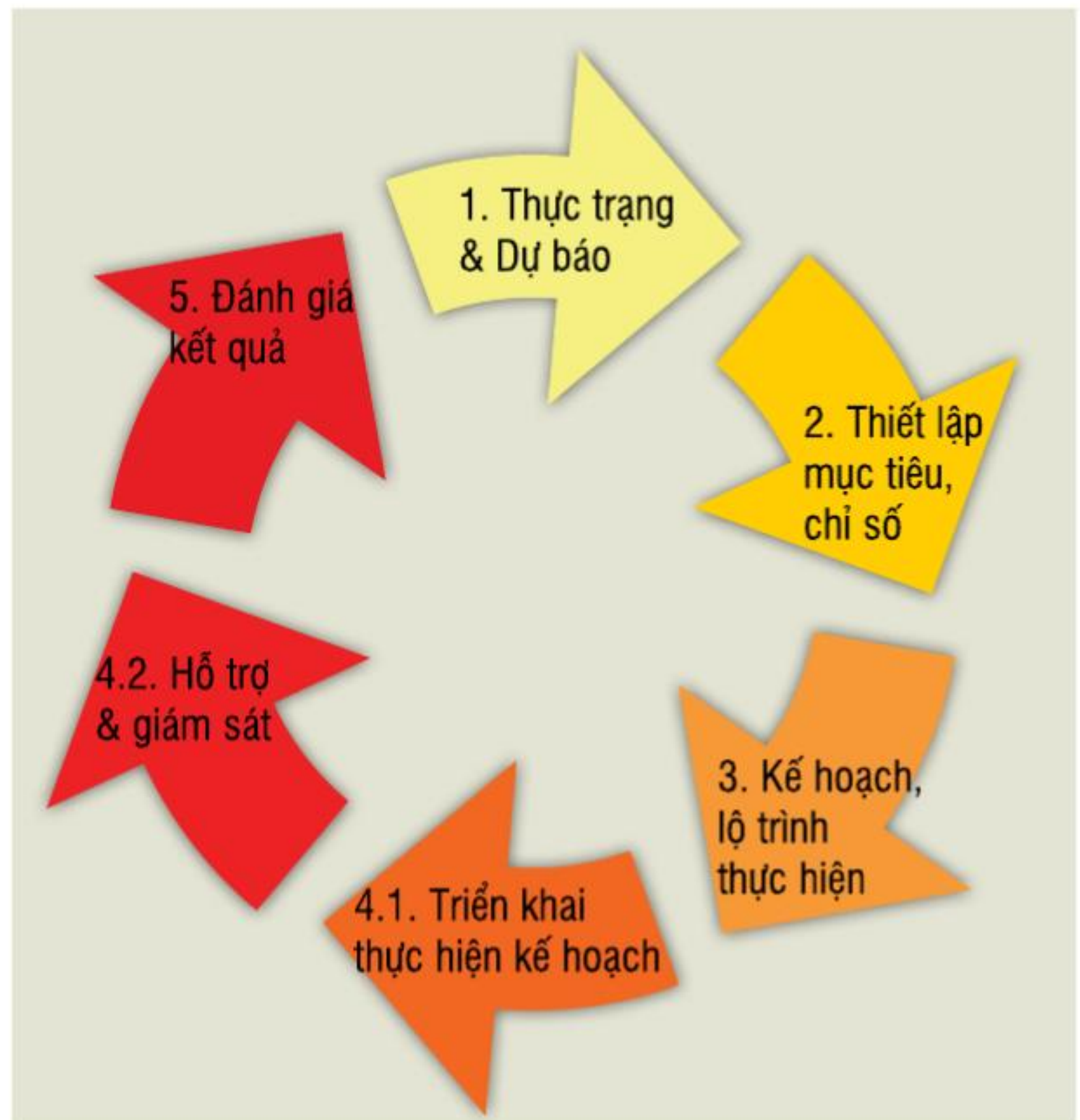
- Quy trình phát triển nhân lực chất lượng cao cho NHTM

- Chính sách và biện pháp phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao

Thứ nhất, cần có những quy định trên phạm vi hệ thống về các nội

dung căn bản liên quan đến thu hút, sử dụng, phát triển nhân lực chất lượng cao cho các NHTM.

biện pháp và chính sách phù hợp trong việc tuyển chọn, sử dụng và phát triển nguồn nhân lực chất lượng



Thứ hai, các trường đại học cần xây dựng các chương trình đào tạo đặc biệt, thực hiện các hỗ trợ tài chính cho những nhóm sinh viên xuất sắc.

Thứ ba, các NHTM cần có các

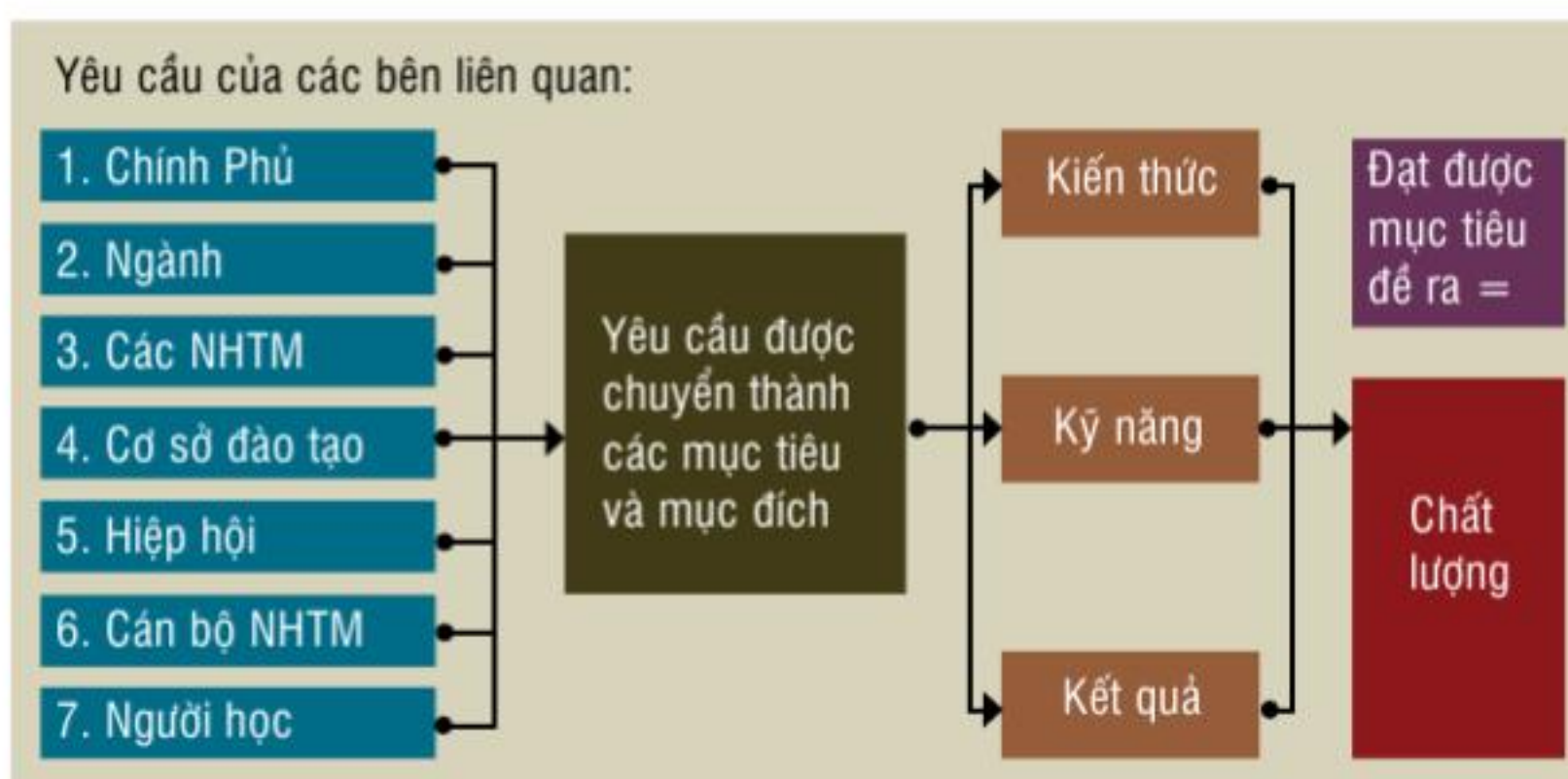
cao.

2.3. Các nhân tố ảnh hưởng tới phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao cho các NHTM

- Từ phía NHTM: Quan điểm của ban lãnh đạo ngân hàng; Mô hình quản lý của NHTM; Sự hợp tác giữa NHTM và các cơ sở đào tạo; Môi trường kinh tế vĩ mô.

- Từ phía cơ sở đào tạo: Đội ngũ giảng viên, cơ sở vật chất cũng góp phần tạo nên thành công cho quá trình phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao.

- Từ phía người học: Vai trò của NHTM hay cơ sở đào tạo chỉ là nơi tạo điều kiện, tạo tiền đề cho người ►





► học. Người học cần chủ động học tập, nghiên cứu kỹ quy trình nghiệp vụ...

- Nhân tố khách quan khác: Sự quan tâm của Chính phủ, ngành Ngân hàng tới chất lượng nhân lực trong ngành; sự liên kết hợp tác với ngân hàng lớn trên thế giới và độ mở của nền kinh tế...

3. KINH NGHIỆM CỦA MỘT SỐ NƯỚC VỀ PHÁT TRIỂN NGUỒN NHÂN LỰC CHẤT LƯỢNG CAO CHO CÁC NHTM

3.1. Kinh nghiệm một số quốc gia

- Ba nhóm giải pháp chính mà Nhật Bản đã thực hiện nhằm phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao: (1) Chú trọng đào tạo nguồn nhân lực; (2) Đề cao vai trò của lao động nhập cư; (3) Khuyến khích việc quản trị nguồn nhân lực một cách năng động.

- Đổi mới quản lý nguồn nhân lực tại ngành Ngân hàng New Zealand được thể hiện ở sáu lĩnh vực: (1) Tuyển dụng và lựa chọn; (2) Phân công công việc và đánh giá kết quả;

khích và khen thưởng; (5) Đào tạo đội ngũ kế nhiệm; (6) Dự án năng lực lãnh đạo.

- Mô hình phát triển tài chính cho các trường đại học trên thế giới là gắn trường với các trung tâm, các công ty cung cấp dịch vụ tư vấn, nghiên cứu khảo sát thị trường cho các công ty. Nhà nước tập trung các đề tài, dự án cho các trường đại học lớn.

3.2. Bài học kinh nghiệm đối với Việt Nam

Kinh nghiệm cho các chính sách vĩ mô trong khuyến khích nguồn nhân lực chất lượng cao: Chú trọng kỹ năng tiếng Anh thực hành và quản lý tài chính cá nhân. Việt Nam cần thu hút nguồn nhân lực chất lượng cao trong cộng đồng người Việt Nam đang sống ở nước ngoài.

Các trường đại học muốn đảm bảo chất lượng của sinh viên mình đào tạo cần thay đổi triết lý giáo dục đại học, việc cần làm ngay là phải thiết lập được quy trình và công bố được chuẩn đầu ra.

Các NHTM cần xây dựng và

hoàn thiện chiến lược phát triển nguồn nhân lực theo hướng bao gồm cả nhân lực chung và nhân lực chất lượng cao.

4. NGUỒN NHÂN LỰC CỦA HỆ THỐNG NHTM VIỆT NAM

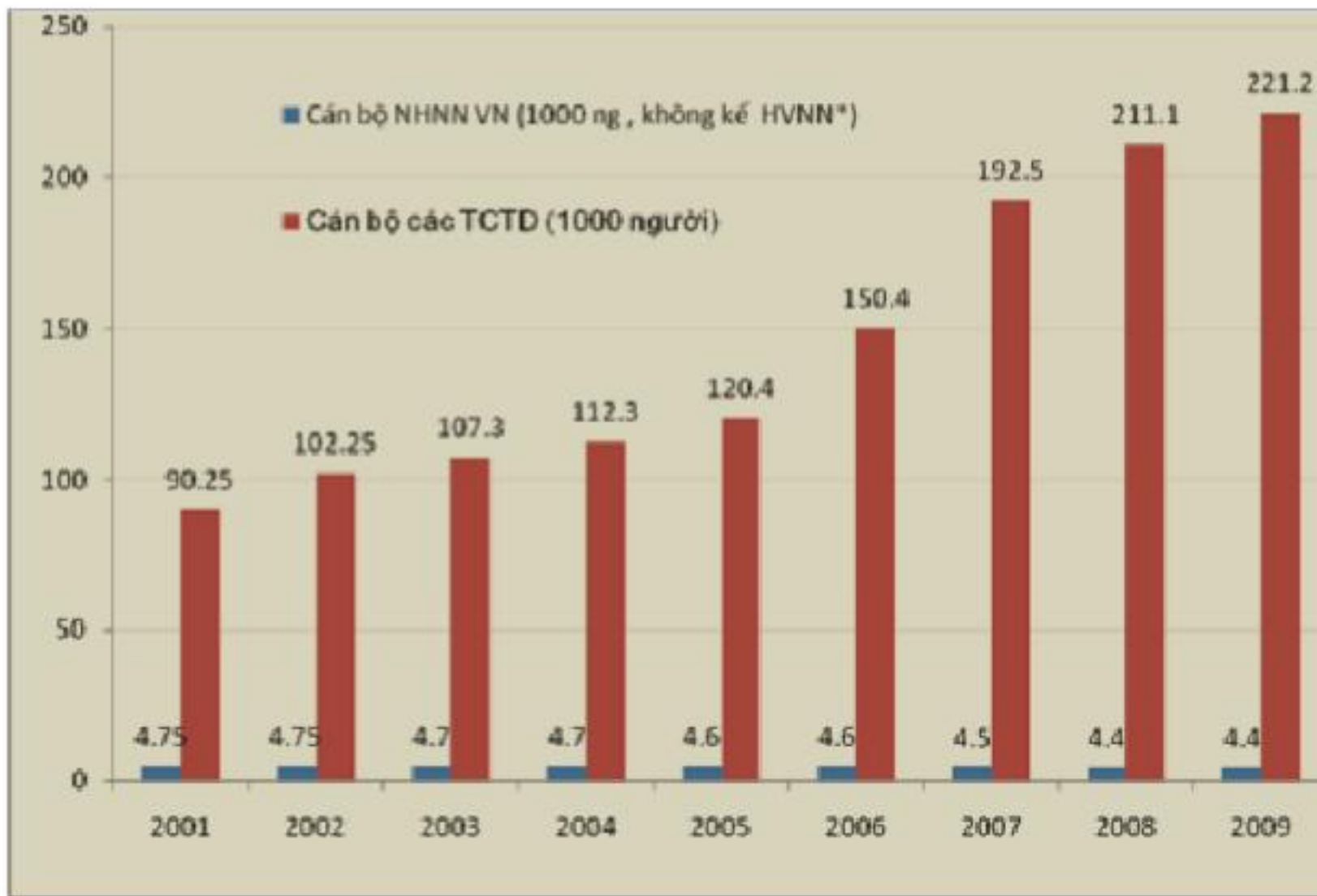
- Sự phát triển của thị trường ngân hàng theo chiều rộng làm tăng sức ép về nguồn nhân lực; Sự phát triển của thị trường ngân hàng theo chiều sâu tạo sức ép nhu cầu nguồn nhân lực chất lượng cao.

- Quy mô nguồn nhân lực Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (NHNNVN) và các tổ chức tín dụng (TCTD)

- Cơ cấu nguồn nhân lực: (i) Cơ cấu theo trình độ; (ii) Theo độ tuổi; (iii) Về trình độ ngoại ngữ; (iv) Về chuyên ngành đào tạo

- Chất lượng nguồn nhân lực.

- Di chuyển nguồn nhân lực tại Việt Nam và trong ngành Ngân hàng là một bức tranh chung nhưng cũng khá nổi bật trong thời gian qua. ►►



Nguồn: NHNNVN

5. PHÁT TRIỂN NGUỒN NHÂN LỰC CHẤT LƯỢNG CAO CHO HỆ THỐNG NHTM VIỆT NAM

5.1. Phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao của NHTM Việt Nam

- Các NHTM về cơ bản đều thực hiện cơ chế tuyển dụng công khai. Đối với các NHTM, việc tuyển dụng cũng được ưu tiên vào kinh nghiệm các ứng viên nhằm nhanh chóng có đội ngũ chuyên gia giàu kinh nghiệm.

- Việc phân công công việc và đánh giá kết quả bước đầu thực hiện theo các “Bản mô tả công việc” và “Tiêu chuẩn chức danh”.

- Các NHTM Việt Nam đều có sự quan tâm, tạo điều kiện giúp mỗi cá nhân phát triển nghề nghiệp, đồng thời, xây dựng một lực lượng nhân viên chuyên nghiệp cho đơn vị mình.

- Cơ chế khuyến khích và khen thưởng tại các NHTM có sự thay đổi nhằm thu hút nguồn nhân lực chất lượng cao.

5.2. Phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao tại cơ sở giáo dục và đào tạo

Một số trường đại học tại Việt Nam đã tiến hành xây dựng những chiến lược phát triển khá phù hợp: Phát triển các lớp cử nhân tài năng; liên kết đào tạo với các trường đại học hàng đầu trên thế giới; phát triển các chương trình thạc sĩ - tiến sĩ trong nước và hợp tác với các trường đại học quốc gia danh tiếng trên thế giới; phát triển các chương trình dự án đào tạo nâng cao năng lực đội ngũ giảng viên tại các trường đại học; phát triển các chương trình đào tạo ngắn hạn đào tạo CEO, chuyên gia tài chính, tín dụng, quản lý rủi ro và các kỹ năng nghiệp vụ cao cấp cho các ngân hàng của các trung tâm đào tạo trực thuộc các trường đại học.

5.3. Sự tham gia và phối hợp của các chủ thể trong phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao cho các NHTM Việt Nam

Sự kết hợp giữa các ngân hàng và trường đại học là hướng đi mới cần thiết để giải quyết bài toán về nguồn nhân lực lĩnh vực tài chính ngân

hàng trong giai đoạn hiện nay.

6. ĐÁNH GIÁ CHUNG

6.1. Những kết quả đạt được

- Tại các NHTM, trình độ sử dụng công nghệ, tính chuyên nghiệp trong các hoạt động NHTM đã được cải thiện rõ ràng. Một số NHTM đã xây dựng khá chi tiết và chuẩn xác yêu cầu với các chức danh lãnh đạo từ cấp phó, trưởng phòng đến giám đốc và tổng giám đốc. Khả năng làm việc, tư duy quản trị nhân lực của NHTM Việt Nam thực sự đã có những đổi mới đáng kể.

- Tại các cơ sở đào tạo, chất lượng và nội dung đào tạo đã tiếp cận và phù hợp hơn với xu hướng phát triển của thị trường tài chính quốc tế và định hướng phát triển của thị trường tài chính Việt Nam. Đã bước đầu hình thành một thị trường nguồn nhân lực có chất lượng cao đảm bảo cho quá trình cải cách và hội nhập của khu vực ngân hàng.

6.2. Tồn tại và nguyên nhân

a. Tồn tại:

- Hoạt động phát triển nguồn nhân lực chưa có nhiều, chưa rõ nét và thường bị lấn át bởi các hoạt động khác (như tăng vốn, giải pháp huy động vốn,...).

- Các chương trình đào tạo về cơ bản mới đáp ứng được việc đào tạo những cán bộ “có đủ khả năng” hoàn thành công việc. Giảng viên và phương pháp giảng dạy - Chất lượng đào tạo giảm sút do sức ép giảng dạy quá lớn. Giáo trình và tài liệu tham khảo không cập nhật được kiến thức, thông tin, nghiệp vụ ngân hàng hiện nay. Môi trường nghiên cứu khoa học công nghệ hỗ trợ việc phát triển và hiện thực hóa các ý tưởng khoa học còn ít. Thư viện và trang thiết bị thực hành hỗ trợ người

học còn nhiều hạn chế.

- Một số NHTM chưa thực sự sử dụng hiệu quả các nhân lực, tính chuyên nghiệp trong một số vị trí chưa cao. Đội ngũ chuyên gia quản lý có năng lực nghiên cứu dự báo, xây dựng chiến lược, định hướng phát triển hệ thống ngân hàng, xây dựng chính sách vĩ mô về tiền tệ ngân hàng và giám sát an toàn hệ thống đang còn thiếu và yếu.

b. Nguyên nhân

- Sự tăng trưởng nóng ở khu vực ngân hàng dẫn đến mất cân đối về cung ứng nhân lực.

- Phát triển quá nhanh số lượng trường đại học chuyên ngành ngân hàng dẫn đến chất lượng đào tạo của nhiều trường thấp; sự thiếu hụt

về đội ngũ giảng viên, cơ sở vật chất phục vụ giảng dạy. Nhiều trường đại học chưa xác định được chuẩn đầu ra. Môi trường nghiên cứu chưa thực sự chuyên nghiệp gây khó khăn trong phát triển chiều sâu đối với nguồn nhân lực.

- Đa số ngân hàng chưa thực sự xây dựng được mô hình quản trị nhân sự hiệu quả từ vấn đề tuyển dụng và lựa chọn, vấn đề phân công công việc và đánh giá công việc, vấn đề khuyến khích và lương thưởng đến đào tạo đội ngũ kế nhiệm.

- Các cơ quan tuyển dụng, các cơ sở đào tạo trong ngành chưa có một cơ chế phối hợp tổng thể dài hạn trong đào tạo; Quá trình đào tạo tại các cơ sở đào tạo chưa có sự tham

gia và hỗ trợ của các ngân hàng với tư cách là những người sử dụng sản phẩm trong tương lai.

7. ĐỊNH HƯỚNG CHUNG VỀ PHÁT TRIỂN NGUỒN NHÂN LỰC CHẤT LƯỢNG CAO CHO HỆ THỐNG NHTM VIỆT NAM

7.1. Dự báo nhu cầu nguồn nhân lực: Căn cứ thực tế hoạt động của các NHTM, đề tài sử dụng 2 mô hình dự báo: (i) Dự báo nhân lực dựa trên tình hình biến động về dư nợ tín dụng và số lượng cán bộ ngành Ngân hàng từ năm 2001 đến năm 2009 và (2) Dự báo nhân lực dựa vào sự phát triển của hệ thống chi nhánh của các NHTM.

Dự báo nhân lực chất lượng cao cho hệ thống NHTM giai đoạn 2010 - 2015

Đơn vị: người

Chỉ tiêu	Phương pháp	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Số lượng cán bộ NHTM NN	PP1	9166	10092	10909	11657	12520	13505
	PP2	8989	9552	10115	10678	11421	12165
	Chênh lệch	1.93%	5.35%	7.28%	8.40%	8.78%	9.92%
Số lượng cán bộ NHTMCP	PP1	14676	16160	17467	18665	20046	21624
	PP2	14393	15294	16195	17098	18288	19478
	Chênh lệch	1.93%	5.36%	7.28%	8.40%	8.77%	9.92%
Số lượng cán bộ NHLD và nước ngoài	PP1	2946	3244	3506	3747	4024	4341
	PP2	2889	3070	3251	3432	3671	3910
	Chênh lệch	1.93%	5.36%	7.27%	8.40%	8.77%	9.92%
Số lượng cán bộ TCTD khác	PP1	491	541	584	624	671	723
	PP2	482	512	542	572	612	652
	Chênh lệch	1.93%	5.41%	7.21%	8.32%	8.81%	9.86%

Dự báo nhân lực chất lượng cao cho hệ thống các NHTM giai đoạn 2016 - 2020

Đơn vị: người

Chỉ tiêu	Phương pháp	2016	2017	2018	2019	2020
Số lượng cán bộ NHTM NN	PP1	13989	14539	15157	15844	16604
	PP2	12705	13426	14328	15229	16310
	Chênh lệch	9.17%	7.65%	5.47%	3.88%	1.77%
Số lượng cán bộ NHTMCP	PP1	22397	23278	24267	25368	26584
	PP2	20344	21498	22941	24384	26116
	Chênh lệch	9.17%	7.64%	5.46%	3.88%	1.76%
Số lượng cán bộ NHLD và nước ngoài	PP1	4497	4674	4872	5093	5338
	PP2	4084	4316	4605	4895	5243
	Chênh lệch	9.18%	7.66%	5.48%	3.89%	1.78%
Số lượng cán bộ TCTD khác	PP1	749	779	812	849	889
	PP2	680	719	768	816	874
	Chênh lệch	9.21%	7.69%	5.51%	3.92%	1.81%



7.2. Quan điểm về phát triển nguồn nhân lực:

Việc phát triển thành công nguồn nhân lực chất lượng cao cho hệ thống NHTM Việt Nam cần quán triệt các nguyên tắc sau:

- Phải có sự tham gia hiệu quả của nhiều bên.
- Phải gắn kết chặt chẽ với quá trình đổi mới giáo dục và đào tạo.
- Đẩy mạnh xã hội hóa và hợp tác quốc tế, phát huy mọi nguồn lực trong nước và thu hút các nguồn đầu tư nước ngoài.
- Lấy năng suất, chất lượng và hiệu quả lao động của người học khi tốt nghiệp làm căn cứ đánh giá kết quả, chất lượng đào tạo nguồn nhân lực.
- Giải pháp và kế hoạch phát triển nhân lực chất lượng cao cho NHTM Việt Nam cần được thực hiện theo lộ trình thích hợp.

8. GIẢI PHÁP VÀ LỘ TRÌNH PHÁT TRIỂN NGUỒN NHÂN LỰC CHẤT LƯỢNG CAO TỚI NĂM 2020

8.1. Hệ thống các giải pháp

a. Phối hợp các chủ thể trong phát triển nhân lực chất lượng cao

- Xây dựng cơ chế phối hợp nhằm dự báo chính xác nhu cầu và khả năng cung cấp nguồn nhân lực chất lượng cao cho NHTM Việt Nam giai đoạn 2011-2020.
- Xây dựng và công bố bộ tiêu chuẩn - tiêu chí xác định nhân lực chất lượng cao gắn với các vị trí công việc.
- NHNNVN xây dựng cơ chế phối hợp giữa các NHTM và các trường đại học trong hoạt động tuyển dụng và phản hồi về chất lượng nhân lực

phù hợp với các vị trí cần nhân lực chất lượng cao.

- NHNNVN cần trở thành đầu mối trong xây dựng cơ chế phối hợp trong việc chia sẻ kinh phí đào tạo nguồn nhân lực chất lượng cao giữa các chủ thể liên quan đến hoạt động phát triển nguồn nhân lực.

b. Giải pháp đối với các NHTM

- Xây dựng chiến lược kinh doanh phù hợp với chiến lược nguồn nhân lực;
- Thực hiện hiệu quả công tác dự báo nhu cầu nguồn nhân lực;
- Hoàn thiện quy trình quản trị nguồn nhân lực chất lượng cao.

c. Giải pháp đối với các trường đại học đào tạo chuyên ngành ngân hàng

- Đổi mới toàn diện quản lý giáo dục theo định hướng đào tạo đảm bảo chất lượng cao;
- Xây dựng giải pháp tài chính cho hoạt động phát triển nguồn nhân lực;
- Xây dựng hệ thống chuẩn đầu ra cho hệ đại học;
- Phát triển các chương trình đào tạo sau đại học;
- Phát triển đội ngũ giáo viên trong các cơ sở đào tạo; Tạo môi trường học tập, rèn luyện tốt cho học viên;
- Tăng cường hợp tác với NHTM và các trường đại học quốc tế.

8.2. Lộ trình thực hiện các giải pháp tới năm 2020

- Hệ thống giải pháp xây dựng cơ chế phối hợp cần được ưu tiên triển khai trong giai đoạn 2011 - 2012.
- Các NHTM ưu tiên thực hiện công tác dự báo ngay trong năm 2011; giải pháp hoàn thiện quy trình quản trị nguồn nhân lực cần thực hiện trong toàn bộ giai đoạn 2011 - 2020.
- Các trường đại học thực hiện

đổi mới quản lý trong giai đoạn 2011 - 2012; phát triển các chương trình sau đại học, cải thiện môi trường học tập trong giai đoạn 2011 - 2015 và thực hiện chiến lược phát triển đội ngũ giáo viên trong suốt giai đoạn 2011 - 2020.

9. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ

Việc phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao cho các NHTM Việt Nam cần có sự ủng hộ từ nhiều phía:

- Chính phủ cần xây dựng hệ thống các chính sách cụ thể trong việc sử dụng ngân sách cho việc phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao, đặc biệt trong việc triển khai đầu tư các trường trọng điểm đào tạo nguồn nhân lực chất lượng cao cho ngành tài chính - ngân hàng.

- NHNNVN cần thực hiện quy hoạch việc cung ứng nguồn nhân lực chất lượng cao cho Ngành; thực hiện yêu cầu chế độ báo cáo định kỳ về nguồn nhân lực; triển khai việc đầu tư phát triển các trung tâm nghiên cứu và chuyển giao công nghệ cho ngành Ngân hàng; Thiết lập và phát triển mối quan hệ với các trường đại học có chức năng đào tạo tài chính - ngân hàng.

- Các NHTM cần hình thành và đảm bảo sự nhận thức đầy đủ về quan điểm: *NHTM là chủ thể đặc biệt quan trọng trong phát triển nhân lực chất lượng cao cùng với tư cách của tổ chức thụ hưởng trực tiếp từ nguồn nhân lực chất lượng cao*. NHTM cần đảm bảo triển khai đồng bộ và có hệ thống các giải pháp nhằm thu hút, bồi dưỡng, sử dụng và bảo vệ nguồn nhân lực chất lượng cao; chủ động và tích cực tham gia vào việc phát hiện, hỗ trợ đào tạo những học viên, sinh viên giỏi trong các cơ sở giáo dục. ■



Bàn về cho vay bất động sản và phi sản xuất trong hoạt động tín dụng ngân hàng hiện nay

✍ PGS;TS. Nguyễn Đắc Hưng *

Trong thời gian gần đây quy định về giới hạn tỷ trọng dư nợ cho vay phi sản xuất so với tổng dư nợ của Ngân hàng thương mại (NHTM), khái niệm bất động sản trong hoạt động cho vay của các Tổ chức tín dụng (TCTD) đối với khách hàng và giải pháp tín dụng ngân hàng để cứu thị trường bất động sản,....được đề cập đến khá nhiều trên một số diễn đàn, thu hút sự quan tâm không nhỏ của dư luận. Vậy những nội dung trên cần được hiểu ra sao và liệu tín dụng ngân hàng có giúp phục hồi được thị trường bất động sản hay không? Bài viết xin nêu một số suy nghĩ về những khía cạnh như đã đề cập.

Trước hết cần nhận thức bất động sản là gì và phi sản xuất được hiểu ra sao? Theo Đại từ điển tiếng Việt, “Bất động sản” là: “Tài sản không chuyển rời đi được, như đất cát, nhà cửa,...”. Cũng theo cuốn từ điển này, từ “Phi” có nghĩa là: “Trái với, không phải”.

Trên cơ sở đó nếu lắp ghép với từ sản xuất thì chúng ta có, “Phi sản xuất” có nghĩa là: không phải sản xuất, trái với sản xuất, hay không phải lĩnh vực sản xuất.

Một số liên hệ khác, đó là Bộ luật Dân sự. Tại Chương 2, điều 181, của bộ luật này có quy định, “Bất động sản” đó là “Tài sản không di, dời được bao gồm:

- 1- Đất đai.
- 2- Nhà ở, công trình gắn liền với đất đai; kể cả tài sản gắn liền với nhà ở, công trình xây dựng đó.
- 3- Các tài sản khác gắn liền với đất đai.

4- Các tài sản khác do pháp luật quy định.”

Như vậy tại Bộ luật Dân sự, danh từ “Bất động sản” được giải thích cụ thể hơn, chi tiết hơn.

Một số nghiên cứu khác cho rằng, việc phân loại tài sản thành “bất động sản” và “động sản” có nguồn gốc từ Luật cổ La Mã. Theo đó bất động sản không chỉ là đất đai, của cải trong lòng đất mà còn là tất cả những gì được tạo ra do sức lao động của con người trên mảnh đất. Bất động sản bao gồm các công trình xây dựng, mùa màng, cây trồng... và tất cả những gì liên quan đến đất đai hay gắn liền với đất đai, những vật



* Hà Nội



trên mặt đất cùng với những bộ phận cấu thành lãnh thổ.

Pháp luật của nhiều nước trên thế giới đều thống nhất ở chỗ coi “Bất động sản” gồm: đất đai và những tài sản gắn liền với đất đai. Tuy nhiên, hệ thống pháp luật của mỗi nước cũng có những nét đặc thù riêng thể hiện ở quan điểm phân loại và tiêu chí phân loại, tạo ra cái gọi là “khu vực giáp ranh giữa hai khái niệm bất động sản và động sản”.

Từ cách hiểu, cách diễn đạt nói trên quay trở lại quan niệm hiện hành về “Bất động sản” gắn với thực tiễn hoạt động tín dụng ngân hàng ở nước ta hiện nay xem có phải là lĩnh vực phi sản xuất không; mở rộng ra cần xem xét đối tượng nào là phi sản xuất, đối tượng nào là vay tiêu dùng!

Một là, trường hợp doanh nghiệp vay vốn đầu tư xây dựng nhà xưởng, kho hàng, bến bãi, cơ sở nghỉ mát, nghỉ dưỡng, bệnh viện, phòng khám bệnh, trường học, cơ sở đào tạo nghề, khách sạn, nhà hàng, nhà để xe ô

tô,...nếu chiếu theo giải thích thuật ngữ nói trên thì là bất động sản, tức là đất đai hoặc các công trình xây dựng gắn liền với đất nhưng thực tế không thể coi là phi sản xuất được, bởi vì nó được đưa vào phục vụ sản xuất kinh doanh, tạo ra sản phẩm hàng hoá hay dịch vụ, đem lại giá trị gia tăng cho chủ đầu tư.

Hai là, doanh nghiệp vay vốn và sử dụng vốn vay đầu tư xây dựng chung cư cao tầng, căn hộ, nhà liền kề, biệt thự,...để bán. Cũng theo giải thích thuật ngữ nói trên thì là bất động sản, nhưng xét ở góc độ nhà đầu tư, nhà kinh doanh, thì đó là sản phẩm đầu tư ra để bán, nó có quá trình kết tinh giá trị mới của nhà đầu tư, nên cần coi đó là lĩnh vực sản xuất kinh doanh.

Ba là, doanh nghiệp vay vốn và sử dụng vốn vay đầu tư xây dựng trụ sở văn phòng của doanh nghiệp, cho thuê văn phòng, cho thuê mặt bằng kinh doanh. Đây cũng là bất động sản, nhưng là sản phẩm sử dụng trong kinh doanh của chính doanh nghiệp, cho thuê, đem lại nguồn thu nhập cho doanh nghiệp, tham gia

vào quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Bởi vậy cần xem đây là lĩnh vực sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Bốn là, doanh nghiệp vay vốn đầu tư xây dựng hạ tầng trong khu chế xuất, khu công nghiệp, khu kinh tế cửa khẩu, cụm công nghiệp,...sau đó cho doanh nghiệp khác thuê lại. Ở góc độ tài sản hay khái niệm tài sản thì đó là bất động sản, nhưng ở góc độ kinh doanh thì cần coi đó là đầu tư cho sản xuất kinh doanh.

Năm là, doanh nghiệp, cá nhân vay vốn đầu tư xây dựng khu tập luyện thể thao hay chơi thể thao, nơi vui chơi giải trí,...đưa vào kinh doanh, cho thuê kinh doanh. Đây thực chất cũng là lĩnh vực bất động sản, nhưng có tính chất sản xuất kinh doanh vì doanh nghiệp kỳ vọng có nguồn thu nhập ổn định, thường xuyên từ khách hàng, nên cần coi đây là đầu tư cho sản xuất kinh doanh, dịch vụ.

Sáu là, hộ gia đình, cá nhân bên cạnh vốn tự có thì vay vốn NHTM, sử dụng vốn vay để sửa chữa nhà hay xây dựng nhà để ở, mua nhà để ở, có nguồn trả nợ chính là tiền lương và thu nhập khác ổn định trong nhiều năm. Đối tượng sử dụng vốn vay chính là bất động sản và đúng là thuộc lĩnh vực tiêu dùng, song đó cũng là nhu cầu chính đáng, hợp lý và người vay chứng minh được nguồn thu nhập ổn định để trả nợ. Vì vậy không nên cứng nhắc cấm đoán, hạn chế cho vay. Miễn là người vay vốn không phải là để đầu cơ bất động sản, với nguồn trả nợ không phải là trông chờ vào bán nhà đất sau khi giá tăng, chênh lệch so với thời điểm mua vào.

Bảy là, hộ gia đình, cá nhân vay tiền để cho con em đi du học, đi chữa bệnh ở nước ngoài, đi du lịch



nước ngoài, mua sắm phương tiện sinh hoạt đắt tiền,...nguồn trả nợ là tiền lương, tiền cho thuê nhà hay cho thuê cửa hàng, các nguồn thu nhập ổn định khác. Đây cũng chính là lĩnh vực tiêu dùng nhưng cũng cần được xem xét cho vay vì không phải là đầu cơ, hay trông chờ vào nguồn thu nhập kỳ vọng bấp bênh trong tương lai để trả nợ, mà từ nguồn thu nhập thực tế.

Nói tóm lại, nếu doanh nghiệp, hộ gia đình, cá nhân vay vốn đầu tư vào việc hình thành các tài sản trên đất đai, nâng cao giá trị của tài sản cố định đó, đồng thời tài sản đó được đưa vào sản xuất kinh doanh, tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh, đem lại nguồn thu nhập thường xuyên cho người vay vốn thì hoàn toàn có thể vận dụng cho vay

được dưới hình thức đầu tư cho sản xuất kinh doanh, chứ không thể coi là phi sản xuất, đành rằng đó là bất động sản. Hay nói cách khác, khái niệm về bất động sản không có gì thay đổi, nhưng cần được nói rõ là bất động sản tham gia vào lĩnh vực sản xuất kinh doanh, phục vụ nhu cầu sinh hoạt, đời sống của chính người vay chứ không phải là đầu cơ chờ tăng giá.

Đối với tín dụng tiêu dùng, đó là các khoản cho vay nhằm tài trợ cho các nhu cầu chi tiêu của người tiêu dùng, bao gồm các cá nhân và hộ gia đình. Đây là nguồn tài chính quan trọng giúp người vay trang trải nhu cầu về nhà ở, đồ dùng sinh hoạt và đời sống, phương tiện đi lại,...đáp ứng các nhu cầu khác về y tế, giáo dục, du lịch, xuất khẩu lao động,...

mà có nguồn thu nhập ổn định thì không nên cấm đoán hay hạn chế cho vay, miễn là đảm bảo an toàn.

Tuy nhiên không phải là bất động sản nào đưa vào sản xuất kinh doanh, hay có mục đích sản xuất kinh doanh nào cũng được mở rộng cho vay, được nới rộng tín dụng, mà cần chú ý, hạn chế những trường hợp cụ thể sau đây:

Doanh nghiệp đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng trong khu đô thị mới, sau đó bán nền nhà, bán lô đất cho xây dựng nhà ở, chứ không phải là xây dựng nhà ở, thì đây chính là lĩnh vực bất động sản cần xem xét không cho vay vốn.

Hoặc là doanh nghiệp vay vốn đã



đền bù giải phóng mặt bằng, lấy đất để chờ giá tăng thì lĩnh vực bất động sản này cũng không thể cho vay.

Những dự án của nhiều địa phương được giao cho doanh nghiệp triển khai xây dựng cảng biển, sân bay, một số cơ sở hạ tầng khác,... được thực hiện theo kiểu phong trào, thực hiện tràn lan, dự báo không có hiệu quả thì cũng cần được đưa vào lĩnh vực bất động sản hạn chế cho vay.

Đối với hộ gia đình và cá nhân, sử dụng vốn vay đầu tư bất động sản chờ tăng giá để bán và nguồn trả nợ chủ yếu là kỳ vọng vào bán bất động sản khi giá tăng thì cũng cần cấm đoán hay hạn chế cho vay.

Cũng trong nhóm bất động sản cần được coi là lĩnh vực sản xuất kinh doanh đề cập ở phần đầu bài viết, nhưng một số lĩnh vực cần hạn chế cho vay, nhất là trong giai đoạn hiện nay, cụ thể như doanh nghiệp đầu tư xây dựng chung cư, biệt thự, căn hộ liền kề,...Bởi vì đây là phân khúc thị trường bất động sản được phát triển quá nóng thời gian qua, mang tính chất đầu cơ chờ tăng giá chiếm tỷ trọng lớn, còn nhu cầu đích thực không nhiều. Theo báo cáo của nhóm nghiên cứu Vietnam Report công bố thời điểm đầu năm 2011, trong số gần 500 mẫu điều tra tại thị trường Hà Nội, số người mua bất động sản phục vụ mục đích đầu tư chiếm tỷ lệ 61,9%, chỉ có 38,1% mua để phục vụ nhu cầu ở và sinh hoạt của gia đình. Có đến 47,7% trong số 61,9% nhà đầu tư mua bất động sản phục vụ mục đích đầu tư là dành cho đầu tư ngắn hạn, lướt sóng kiếm lời. Được biết trong số hơn 38 % có nhu cầu đích thực thì không phải ai cũng có

đủ vốn tự có, có nguồn lực tài chính đầy đủ của gia đình, mà tỷ lệ quan trọng là phải vay bổ sung từ nguồn vốn tín dụng ngân hàng qua kênh tiêu dùng. Cũng trong phân khúc thị trường bất động sản này giá tăng quá ảo thời gian qua, tập trung là Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh, vì vậy cần để cho thị trường điều chỉnh làm sao cho giá cả trở lại mức mà nhiều người có nhu cầu đích thực có thể chấp nhận được. Tiếp tục bơm vốn tín dụng ngân hàng thương mại cho lĩnh vực này sẽ có nguy cơ tiếp tục đem lại rủi ro đối với người cho vay.

Nhóm đầu tư bất động sản là khu công nghiệp, khu chế xuất, mục đích cũng là sản xuất kinh doanh. Song tình trạng đầu tư tràn lan theo kiểu phong trào ở nhiều địa phương dẫn đến kết quả cho thuê mặt bằng đạt tỷ lệ thấp, nên nguy cơ phát sinh đọng vốn đối với cả chủ đầu tư và bên cho vay. Được biết đến nay, cả nước có 223 Khu công nghiệp (KCN), khu chế xuất (KCX), Khu công nghệ cao (KCNC), phân bố trên 56 tỉnh, thành phố, trong đó 171 KCN đã đi vào hoạt động; 52 KCN đang và sẽ xây dựng. Chỉ có 7 tỉnh không có KCN. Song theo số liệu của Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI), tỷ lệ lấp đầy các KCN, KCX, Khu công nghệ cao rất thấp, chỉ 46%; có tỉnh tỷ lệ bình quân chỉ 10%. Tại vùng đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL) có tới 17.690 ha trong tổng số 19.102 ha đất bị bỏ trống tại các khu, cụm công nghiệp, chiếm hơn 92,6% tổng diện tích của các khu đó. Ở miền Trung, tỷ lệ lấp đầy cũng rất thấp, bình quân 30%. Tại Hà Nội có 19 KCN với diện tích gần 8.000 ha nhưng chỉ có 8 KCN hoạt động....Tỉnh Bình Thuận quy hoạch 8 KCN với quy mô 4.284 ha nhưng theo kết luận

của Thanh tra Chính phủ năm 2010, tỷ lệ sử dụng đất ở các KCN của tỉnh rất thấp, chỉ 16%. Còn tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu có 14 KCN với diện tích 8.800 ha, mặc dù có đủ điều kiện hạ tầng nhưng các KCN trên địa bàn chỉ mới lấp đầy hơn 24%. Vì vậy trong định hướng tín dụng ngân hàng cần hạn chế cho vay lĩnh vực này.

Tương tự, nhóm đầu tư bất động sản khác đưa vào sản xuất kinh doanh: khách sạn, văn phòng cho thuê,...phải dựa trên khả năng thu hồi vốn, khả năng thu hút khách thì mới có thể cho vay, chứ về mặt chính sách tín dụng không thể mở rộng tràn lan được.

Thị trường bất động sản và tín dụng ngân hàng có mối quan hệ mật thiết với nhau, nhưng không thể trông chờ vào sự “tài trợ” của Ngân hàng thương mại để cứu thị trường bất động sản hiện nay được. Tín dụng ngân hàng trong xu thế hội nhập cần được rút ra bài học kinh nghiệm trong thời gian qua, cần có sự điều chỉnh phù hợp để góp phần đảm bảo sự phát triển lành mạnh của thị trường bất động sản, đáp ứng nhu cầu an toàn, hiệu quả của chủ đầu tư, nhà kinh doanh, nhu cầu chính đáng của người tiêu dùng và sự phát triển bền vững của hệ thống các TCTD ở nước ta trong giai đoạn hiện nay. Bản thân chủ đầu tư bất động sản cần có chiến lược và giải pháp cho chính bản thân mình trong hoạt động kinh doanh.

Nguồn tài liệu tham khảo:

- Đại từ điển tiếng Việt
- Bộ Luật Dân sự
- www.dothi.net
- Một số trang web khác



THÔNG TƯ 13

Những ưu điểm & hạn chế cần điều chỉnh

✍️ ThS. Ngô Đức Duy - Lê Duy Khánh *

* Ngân hàng TMCP Việt Nam Tín Nghĩa

Gần một năm kể từ ngày Thông tư số 13/2010/TT-NHNN (Thông tư 13) có hiệu lực (01/10/2010), đến nay đã có thể tổng kết những ưu và nhược điểm của một trong những văn bản có ảnh hưởng quyết định đến hoạt động của hệ thống các tổ chức tín dụng (TCTD) Việt Nam. Tổng kết này cũng là đóng góp vào dự thảo đang được Ngân hàng Nhà nước (NHNN) lấy ý kiến để thay thế Thông tư 13, dự kiến có hiệu lực vào ngày 01/10/2012.

Những ưu điểm nổi bật

Trước tiên, là việc nâng hệ số an toàn vốn (CAR) từ 8% (Quyết định số 457/2005/QĐ-NHNN) lên thành 9%. CAR phụ thuộc vào hai yếu tố, đó là, vốn tự có và tổng tài sản có rủi ro. Vốn tự có theo quy định của Thông tư 13 gồm có 02

phần: vốn cấp 1 và vốn cấp 2. Còn tổng tài sản có rủi ro là tổng tài sản có của TCTD được quy đổi theo trọng số (hệ số rủi ro), trong đó, mỗi nhóm tài sản tùy theo mức độ rủi ro sẽ có trọng số khác nhau. CAR bằng Vốn tự có/tổng tài sản có rủi ro nên sẽ tỷ lệ thuận với vốn tự có và tỷ lệ nghịch với tổng tài sản có rủi ro của TCTD.

Hệ thống các TCTD Việt Nam hiện nay, vốn cấp 2 hầu như chỉ có quỹ dự phòng tài chính, theo thông tin được công bố thì hiện nay chỉ có Vietinbank là có vốn cấp 2¹. Vốn cấp 1, trong đó, chủ yếu là vốn điều lệ, các quỹ (trừ quỹ dự phòng tài chính tính vào vốn cấp 2) và lợi nhuận không chia. Đây được gọi là “nguồn vốn chất lượng cao”, tức là vốn chủ sở hữu, có tính linh hoạt và chủ động cao, đáp ứng các yêu cầu về quản lý rủi ro, đặc biệt là rủi ro thanh khoản.

Đối với tài sản có rủi ro, Thông tư 13 có những thay đổi đáng chú ý, thậm chí, làm thay đổi căn bản quy định về tài sản có rủi ro trước đây, theo hướng nâng hệ số rủi ro của những khoản đầu tư mang tính rủi ro cao như cho vay đầu tư chứng khoán, cho vay đầu tư kinh doanh bất động sản, nhằm mục

đích hạn chế các hoạt động này của các TCTD. Chính từ việc nâng hệ số rủi ro của các loại hình đầu tư này mà nếu so với Quyết định số 457/2005/QĐ-NHNN, thì CAR của hệ thống các TCTD Việt Nam theo Thông tư 13 đã được nâng lên đáng kể, chứ không chỉ là 8% lên 9%.

Về mặt lý thuyết, CAR là một trong những chỉ tiêu có vai trò quan trọng nhất trong việc đánh giá năng lực tài chính của TCTD, do đó, nếu CAR của Thông tư 13 được các TCTD thực hiện nghiêm túc, NHNN có sự giám sát và kiểm tra chặt chẽ thì những quy định mới này sẽ có vai trò rất lớn trong việc góp phần xây dựng hệ thống các TCTD an toàn hơn, đặc biệt là sau những biến cố của cuộc khủng hoảng kinh tế tài chính toàn cầu giai đoạn 2007 - 2008, cuộc khủng hoảng khủng khiếp nhất kể từ cuộc Đại suy thoái vào những năm 1930, vẫn còn kéo dài đến ngày hôm nay.

Thứ hai, đó là việc hạn chế đầu tư của hệ thống TCTD vào các hạng mục rủi ro cao. Như đã đề cập, Thông tư 13 đã nâng hệ số rủi ro của các khoản cho vay đầu tư chứng

¹ IFC đầu tư hơn 300 triệu USD vào Vietinbank, trong đó có 125 triệu USD đủ tiêu chuẩn vốn cấp 2, nguồn tại: <http://ebank.vnexpress.net/GL/Ebank/2011/01/3BA25CFF/>, ngày truy cập: 09/08/2011.



khoản, cho vay công ty chứng khoán và cho vay đầu tư kinh doanh bất động sản.

(Xem bảng 1)

Bảng 1. So sánh hệ số rủi ro của một

(tức 5 lần) là một sự thay đổi rất lớn, thể hiện rõ quan điểm của NHNN trong việc hạn chế các khoản cho vay mục đích này. Thay đổi thứ hai là, các khoản cho vay công ty chứng

ban hành quy định về tỷ lệ cấp tín dụng từ nguồn vốn huy động, hiện nay, tỷ lệ này được Luật các TCTD năm 2010 điều chỉnh thành tỷ lệ dư nợ cho vay so với tổng tiền gửi. Thời gian vừa qua, đã có nhiều tranh luận về việc có nên duy trì tỷ lệ này hay không khi chúng ta đã có nhiều chỉ tiêu khác để quản lý như CAR, tỷ lệ khả năng chi trả..., đặc biệt là, từ đầu năm đến nay, có sự điều chỉnh trong hoạt động của TCTD, các TCTD chuyển sang đầu tư trái phiếu doanh nghiệp thay cho hình thức cho vay thông thường². Mặc dù vậy, theo chúng tôi, đây vẫn là quy định quan trọng, nhằm giúp quản lý hoạt động cấp tín dụng của các TCTD nằm trong vòng kiểm soát, hạn chế việc cấp tín dụng quá mức có thể dẫn đến những rủi ro trong hoạt động.

Thế nhưng, ngày 30/8/2011, NHNN đã ban hành Thông tư số 22/2011/TT-NHNN (Thông tư 22) sửa đổi, bổ sung Thông tư 13, trong đó, nội dung quan trọng nhất chính là bỏ tỷ lệ này. Chúng tôi cho rằng, đây là bước đi ngắn hạn của NHNN nhằm dỡ bỏ rào cản 80% để khơi thông, đưa nguồn vốn đến với nền kinh tế, trước áp lực phải giảm lãi suất. Tuy nhiên, chúng tôi hi vọng rằng, việc bỏ tỷ lệ này chỉ là tạm thời do tình hình thị trường tiền tệ từ đầu năm 2011 đến nay có nhiều bất ổn. Nếu NHNN bỏ hẳn giới hạn này thì sẽ trái với quy định của Luật các TCTD năm 2010, nhưng điều quan trọng là chúng ta có thể sẽ phải tiếp tục đối mặt với những bất ổn ngày càng trầm trọng của hệ thống các TCTD trong vài năm tới, khi mà mặt bằng lãi suất trở lại ổn định và các ngân hàng sẽ đẩy mạnh cho vay mà không có tiêu chí nào để kiểm soát. Việc liên tục mở rộng tín dụng những

Quyết định 457/2005/QĐ-NHNN và Quyết định 03/2007/QĐ-NHNN	Hệ số rủi ro (%)	Thông tư 13/2010/TT-NHNN	Hệ số rủi ro (%)
a. Các khoản cho vay để đầu tư vào chứng khoán; các khoản cho vay các công ty chứng khoán với mục đích kinh doanh, mua bán chứng khoán.	150	a. Các khoản cho vay để đầu tư vào chứng khoán; các khoản cho vay các công ty chứng khoán.	250
b. Các khoản phải đòi có bảo đảm bằng bất động sản của bên vay (bao gồm cả cho vay đầu tư, kinh doanh bất động sản).	50	b. Các khoản phải đòi có bảo đảm toàn bộ bằng nhà ở, quyền sử dụng đất, nhà ở gắn liền với quyền sử dụng đất.	50
-	-	c. Các khoản vay nhằm mục đích kinh doanh bất động sản.	250

số khoản đầu tư của Thông tư 13 và quy định trước đó

Nguồn: tổng hợp của tác giả

Rõ ràng, bảng trên cho chúng ta 2 sự thay đổi trong quy định của NHNN. Đó là, nếu như trước đây NHNN gộp chung theo tài sản bảo đảm, tất cả gọi chung là các khoản vay có tài sản bảo đảm là bất động sản, hệ số rủi ro chỉ có 50% thì nay tách làm hai phần, một phần có bảo đảm bằng nhà ở, quyền sử dụng đất và nhà ở gắn liền với quyền sử dụng đất có hệ số rủi ro 50% và một phần là cho vay để kinh doanh bất động sản, có hệ số rủi ro 250%. Hệ số rủi ro tăng từ 50% lên đến 250%

khoản không phân biệt mục đích sử dụng vốn sẽ xếp chung với các khoản cho vay đầu tư kinh doanh chứng khoán có hệ số rủi ro 250%; trước đây, chỉ hạn chế cho vay công ty chứng khoán nhằm mục đích kinh doanh, mua bán chứng khoán và cho vay đầu tư chứng khoán nhưng mức độ cũng vừa phải khi hệ số rủi ro áp dụng là 150%.

Thứ ba, đó là NHNN đã chú trọng hơn đến việc quản lý khả năng chi trả của hệ thống TCTD, lần đầu tiên quy định tỷ lệ 15% đối với tỷ lệ khả năng chi trả vào ngày hôm sau. Chỉ tiêu này các TCTD phải tính toán và gửi bảo đảm hàng ngày cho NHNN, đồng thời, yêu cầu các TCTD phải có kế hoạch nắm giữ một lượng giấy tờ có giá nhất định để bảo đảm khả năng chi trả và xử lý rủi ro thanh khoản khi có khủng hoảng thanh khoản xảy ra.

Thứ tư, lần đầu tiên NHNN

² Xem thêm bài: Hoạt động đầu tư tài chính của ngân hàng sáp vào khuôn khổ, TBK-TSG online tại <http://www.thesaigontimes.vn/Home/taichinh/nganhang/55313/Hoat-dong-dau-tu-tai-chinh-cua-ngan-hang-sap-vao-khuon-kho.html>, ngày truy cập: 09/8/2011.



► năm trước, mà đặc biệt là bùng nổ tín dụng vào năm 2007 (tăng trưởng tín dụng lên đến gần 54%) đã để lại những hậu quả nặng nề cho tới hôm nay là minh chứng thuyết phục.

Những hạn chế chính

Thứ nhất, lộ trình thực hiện quá gấp. Kể từ ngày ban hành đến ngày có hiệu lực của Thông tư 13 chỉ hơn 4 tháng, trong khi đó như đã phân tích, NHNN đã nâng CAR từ 8% lên 9% và nâng hệ số rủi ro của các khoản cho vay đầu tư chứng khoán, cho vay kinh doanh bất động sản lên rất cao. Tổng hợp tác động của 2 yếu tố này với 4 tháng điều chỉnh là thời gian quá ngắn.

Điều đặc biệt của CAR là khi tỷ lệ này không đạt yêu cầu, thì cách duy nhất để TCTD có thể đạt được là phải cơ cấu lại danh mục đầu tư vì không thể thực hiện việc tăng vốn tự có (chủ yếu thông qua tăng vốn điều lệ) trong thời gian ngắn như vậy. Tuy nhiên, khi cơ cấu lại danh mục đầu tư, các khoản cần phải điều chỉnh giảm phải là những khoản có hệ số rủi ro cao như cho vay đầu tư chứng khoán, cho vay kinh doanh bất động sản. Việc cơ cấu những khoản đầu tư này trong vòng 4 tháng để đạt tỷ lệ CAR 9% như yêu cầu của Thông tư 13 là không dễ dàng.

Cùng với CAR, tỷ lệ cấp tín dụng từ nguồn vốn huy động lần đầu tiên được ban hành cũng gây khó khăn cho các TCTD vì lộ trình quá gấp (dù nay đã được bỏ). Trước khi có quy định tỷ lệ này, NHNN không có quy định nào về việc được sử dụng bao nhiêu phần trăm nguồn



vốn huy động để cấp tín dụng, cũng như không có quy định nguồn vốn huy động được sử dụng để cấp tín dụng phải loại trừ những đối tượng nào. Các TCTD được toàn quyền quyết định trong hoạt động cấp tín dụng của mình trên cơ sở cân đối nguồn vốn huy động, kế hoạch kinh doanh và mức độ rủi ro. Nay vừa hạn chế tỷ lệ 80% vừa loại trừ một số nguồn tiền gửi trong nguồn vốn huy động được cấp tín dụng khiến nhiều TCTD gặp khó khăn trong việc tuân thủ³. Nhiều ngân hàng lớn đã không đạt các chỉ tiêu của Thông tư 13 như: VCB có tỷ lệ cho vay/nguồn vốn huy động năm 2010 là 84,88% (quy định dư nợ cấp tín dụng/nguồn vốn huy động tối đa 80%), Vietinbank có CAR năm 2010 là 8,02% khi quy định là 9%⁴.

Thứ hai, cách phân loại tài sản có theo hệ số rủi ro để tính CAR chưa thống nhất. Khoản 5.3b Điều 5 có “các khoản phải đòi có bảo đảm toàn bộ bằng nhà ở, quyền sử dụng đất, nhà ở gắn liền với quyền sử dụng đất của bên vay...” được xếp vào nhóm tài sản có hệ số rủi ro 50%, trong khi đó, khoản 5.6c Điều

5 thì xếp “các khoản cho vay nhằm mục đích kinh doanh bất động sản” vào nhóm có hệ số rủi ro 250%. Hai nhóm tài sản này có sự chồng lấn lẫn nhau, có những khoản vay có bảo đảm bằng nhà ở nhưng mục đích sử dụng vốn vay là kinh doanh bất động sản, vậy phải xếp vào nhóm nào, hệ số rủi ro 50% hay 250%? Mỗi cách xếp có thể biến một TCTD từ không đạt yêu cầu thành đạt yêu về CAR do sự chênh lệch trong hệ số rủi ro của hai nhóm này là quá lớn.

Thứ ba, Thông tư 13 đã không xem xét được nhiều đối tượng tài sản có của TCTD để có sự phân loại, áp dụng hệ số rủi ro khi tính CAR một cách phù hợp. Khoản 5.4đ có quy định “các khoản phải đòi khác ngoài các khoản phải đòi quy định tại khoản 5.1, khoản 5.2, khoản 5.3, khoản 5.4, khoản 5.5 và khoản 5.6 Điều này” được xếp vào nhóm tài sản có hệ số rủi ro 100%. Các khoản phải đòi này chính là những khoản phải đòi còn lại, chưa được nêu tên khi tính toán CAR, tất

³ Xem thêm khoản 3 điều 1 Thông tư số 19/2010/TT-NHNN.

⁴ Báo cáo thường niên của VCB, Vietinbank năm 2010.



cả được gộp chung thành một nhóm làm phát sinh những bất hợp lý. Ví dụ, khoản phải đòi có bảo đảm bằng xe ô tô, hàng hóa luân chuyển, bất động sản là nhà xưởng, trụ sở doanh nghiệp... sẽ có hệ số rủi ro bằng với các khoản phải đòi không có tài sản bảo đảm. Rõ ràng những quy định như vậy là chưa hợp lý, không phản ánh đúng bản chất và mức độ rủi ro của các hoạt động đầu tư của TCTD.

Thứ tư, Thông tư 13 vẫn có những quy định khó hiểu, mà bản thân các TCTD không thể hiểu đúng để thực hiện, từ đó, có thể dẫn đến việc tính toán CAR không chính xác. Khoản 5.1e Điều 5 có quy định: “các khoản phải đòi bằng đồng Việt Nam

được bảo đảm bằng giấy tờ có giá do chính TCTD phát hành; các khoản phải đòi được bảo đảm hoàn toàn bằng tiền mặt, sổ tiết kiệm, tiền ký quỹ, giấy tờ có giá do Chính phủ, NHNN ban hành”. Trong quy định này, câu hỏi được đặt ra, đó là: các khoản phải đòi bằng đồng Việt Nam được bảo đảm bằng giấy tờ có giá do chính TCTD phát hành thì bảo đảm này là toàn bộ hay chỉ một phần (vì về sau có quy định “hoàn toàn” đối với giấy tờ có giá của Chính phủ, NHNN); hơn nữa ở về sau có phần sổ tiết kiệm nhưng do Chính phủ, NHNN phát hành, các TCTD không thể hiểu đây là loại sổ tiết kiệm gì.

Hướng khắc phục những tồn tại

Khi đã xác định được những hạn chế thì việc khắc phục sẽ không quá khó khăn. Nhóm tác giả xin đề xuất một số ý kiến về việc xây dựng, ban hành và áp dụng quy định về các tỷ lệ bảo đảm an toàn trong hoạt động của các TCTD thời gian tới.

Về lộ trình thực hiện, đây là yếu tố thực sự quan trọng, đặc biệt là với một quy định có tầm ảnh hưởng mạnh đến hoạt động của các TCTD như quy định về các tỷ lệ bảo đảm an toàn trong hoạt động. Thông tư 13 cho thấy NHNN đang rất duy ý chí, nôn nóng trong việc kiểm soát hoạt động của hệ thống TCTD. Bên cạnh Thông tư 13 thì Chỉ thị 01/CT-NHNN ngày 01/3/2011 của NHNN cũng vậy, khi yêu cầu các TCTD phải bảo đảm dư nợ cho vay phi sản trên tổng dư nợ cho vay tối đa ở mức 22% vào 30/6 và tối đa 16% ➡

⁵ Website NHNN tại địa chỉ: http://www.sbv.gov.vn/wps/portal/lut/p/c4/04_SB8-K8xLLM9MSSzPy8xBz9CP0os3gDFxNLczdTEwN_Uw9TA09_cxPDUE9_w2B3Q_2CbEdFAGrbyl8!/?WCM_PORTLET=PC_7_0D497F540OLL90ICIAPK2QK9U1_WCM&WCM_GLOBAL_CONTEXT=/wps/wcm/connect/sbv_vn/sbv_vn/vn.sbv.news/vn.sbv.news.vn/970e248046087f5080969ce06e8bc8a3, ngày truy cập: 09/8/2011.



vào 31/12/2011. Khi ban hành chỉ thị này, NHNN đã có số liệu của hệ thống và biết rõ rằng lúc đó có 24/42 ngân hàng có dư nợ phi sản xuất cao hơn 25% tổng dư nợ, có ngân hàng tỷ lệ này lên đến 59%⁵ tổng dư nợ. Vậy làm sao để các ngân hàng này đáp ứng các tỷ lệ yêu cầu của NHNN trong khi các khoản cho vay bất động sản hầu hết là trung và dài hạn?

Quản lý hệ thống các TCTD không phải trong ngày một ngày hai, để các TCTD lớn mạnh, an toàn và minh bạch không thể trong một vài tháng. Do đó, mọi áp đặt mang tính chủ quan duy ý chí để nhanh chóng

đạt mục đích sẽ làm biến tướng các hoạt động của hệ thống, khi đó thì có thể những con số yêu cầu của NHNN vẫn được tuân thủ nhưng những hoạt động của hệ thống TCTD sẽ càng vượt khỏi tầm quản lý của NHNN.

Mặc dù, vẫn còn những ý kiến trái chiều về việc quy định tỷ lệ cấp tín dụng từ nguồn vốn huy động bởi trên thế giới chỉ có một số nước áp dụng tỷ lệ này như Trung Quốc, Hàn Quốc, Indonesia, Philippines... nhưng thiết nghĩ với những bất ổn của thị trường tiền tệ Việt Nam, tỷ lệ này nên được duy trì. Tuy nhiên, nếu đánh đồng các hình thức cấp tín dụng để quy định chung như

nhau là không thỏa đáng. Trong các nghiệp vụ cấp tín dụng thì bảo lãnh là hình thức mà TCTD không phải giao cho khách hàng một khoản tiền theo hình thức có hoàn trả nếu như không có sự kiện bảo lãnh. Bảo lãnh chỉ là sự cam kết thực hiện nghĩa vụ trong tương lai thì việc hạn chế nghiệp vụ này theo nguồn vốn huy động ở thời điểm hiện tại là chưa thỏa đáng. Hơn nữa, theo quan điểm của tác giả, Thông tư số 19/2010/TT-NHNN ngày 7/09/2010 (sửa đổi, bổ sung Thông tư 13) quy định các khoản tiền vay của tổ chức trong nước, tiền vay của TCTD khác có kỳ hạn 3 tháng trở lên mới được tính vào nguồn vốn huy động để cấp tín dụng là chưa hợp lý, vì dù là vay của đối tượng nào thì nếu chưa đến hạn, bên vay không có nghĩa vụ phải trả nợ trước hạn (trừ trường hợp bên vay có vi phạm thỏa thuận). Do đó, TCTD phải có quyền sử dụng khoản tiền vay mang tính ổn định này để cấp tín dụng. NHNN cần phải xem xét lại các nguồn vốn này của TCTD, để tránh những quy định không hợp lý làm ảnh hưởng đến hoạt động của các TCTD, vốn đang ngày càng cạnh tranh khốc liệt.

Cần phải điều chỉnh cụ thể hơn nữa đến các loại tài sản, các khoản đầu tư của TCTD khi phân nhóm các tài sản có để tính CAR. Việc gộp chung một nhóm có quá nhiều các loại tài sản khác nhau, có mức độ rủi ro khác nhau như đã phân tích là không thỏa đáng, làm ảnh hưởng đến hoạt động của TCTD, không khuyến khích các TCTD đa dạng hóa các khoản đầu tư và phân tán rủi ro.



Cần phải phân biệt các loại tài sản có theo nguyên tắc sau: các khoản phải đòi có bảo đảm bằng nhà xưởng, trụ sở doanh nghiệp, các bất động sản đặc thù như nhà hàng, khách sạn... của chính khách hàng vay (doanh nghiệp) phải cùng nhóm với các khoản phải đòi có bảo đảm bằng nhà ở, nhà ở gắn liền với quyền sử dụng đất (cá nhân); các khoản phải đòi có tài sản bảo đảm phải có hệ số rủi ro nhỏ hơn những khoản phải đòi không có tài sản bảo đảm.

Đặc biệt, hiện tượng chuyển từ cấp tín dụng sang các hình thức mua trái phiếu doanh nghiệp, ủy thác đầu tư của các TCTD thời gian vừa qua cần được kiểm soát. Việc NHNN đang dự thảo Thông tư thay thế Thông tư 13 là một cơ hội để điều chỉnh các hoạt động này. Bên cạnh việc quy định giới hạn dư nợ đối với các hoạt động đầu tư trái phiếu doanh nghiệp theo khoản 4 Điều 128 Luật các TCTD 2010 (Thông tư số 28/2011/TT-NHNN ngày 01/9/2011 đã cụ thể hoạt động này) thì cần phải phân loại các khoản đầu tư này vào các nhóm tài sản có rủi ro phù hợp. Nếu TCTD ủy thác vốn cho công ty

chứng khoán thì rõ ràng các khoản này về bản chất là các khoản cho vay công ty chứng khoán (hệ số rủi ro 250%), ủy thác cho thành phần nào, có tài sản bảo đảm hay không sẽ phải phân nhóm theo các tiêu chí này. Việc mua trái phiếu doanh nghiệp là một hình thức cho vay, doanh nghiệp này sử dụng vốn vào mục đích gì, doanh nghiệp kinh doanh trong ngành nghề gì sẽ phải phân nhóm khoản đầu tư này theo hệ số rủi ro phù hợp. Ví dụ, doanh nghiệp phát hành trái phiếu để đầu tư dự án bất động sản thì khoản trái phiếu mà TCTD mua cho mục đích này cần phân vào nhóm “cho vay mục đích kinh doanh bất động sản”.

Có thể nói, Thông tư 13 của NHNN ra đời vào thời điểm nhạy cảm của nền kinh tế Việt Nam, đã góp phần điều chỉnh thị trường tài chính, tiền tệ đi đúng hướng. Tuy nhiên, nó vẫn còn đó những hạn chế nhất định mà ngay cả Thông tư 19 ban hành trước khi Thông tư 13 có hiệu lực 03 ngày cũng chưa thể hoàn thiện được, trong khi đó, Thông tư 22 chỉ cho thấy một bước đi ngắn hạn thay vì hướng đến mục tiêu ổn định lâu dài. Điều này có thể dẫn đến những hệ lụy không tốt cho hoạt

động của các TCTD. Việc tiếp tục sửa đổi, bổ sung hoặc thay thế là cần thiết, nhưng cần thiết nhất là sự nghiên cứu kỹ lưỡng, toàn diện và một tầm nhìn dài hạn của người làm luật.

Tài liệu tham khảo

1. Báo cáo thường niên của VCB, Vietinbank năm 2010.
2. Nhật Minh, IFC đầu tư hơn 300 triệu USD vào Vietinbank, Ebank tại <http://ebank.vnexpress.net/GL/Ebank/2011/01/3BA25CFF/>, ngày truy cập: 09/8/2011.
3. NHNN, Không nhượng bộ ngân hàng vượt trần tín dụng, Website NHNN tại: http://www.sbv.gov.vn/wps/portal/!ut/p/c4/04SB8K8xLLM9MSSzPy8xBz9CP0os3gDFxNLczdTEwN_Uw9TA09_cxPDUE9_w2B3Q_2CbEdFAGrbyl8!/?WCM_PORTLET=PC_7_0D497F540OLL90ICIAPK2QK9U1_WCM&WCM_GLOBAL_CONTEXT=/wps/wcm/connect/sbv_vn/sbv_vn/vn.sbv.news/vn.sbv.news.vn/970e248046087f5080969ce06e8bc8a3, ngày truy cập: 09/8/2011.
4. Minh Phương, Hoạt động đầu tư tài chính của ngân hàng sắp vào khuôn khổ, TBKTSG online tại <http://www.thesaigontimes.vn/Home/taichinh/nganhang/55313/Hoat-dong-dau-tu-tai-chinh-cua-ngan-hang-sap-vao-khuon-kho.html>, ngày truy cập 09/8/2011.
5. Thông tư số 13/2010/TT-NHNN ngày 20/5/2010 của Ngân hàng Nhà nước.
6. Thông tư số 19/2010/TT-NHNN ngày 27/9/2010 của Ngân hàng Nhà nước.
10/9/2011



Bảo mật thông tin tiền gửi và quản lý tiền gửi của khách hàng có nợ xấu để thu hồi nợ của ngân hàng

✍️ **Nguyễn Thị Sương Thu ***

Các quy định về giữ bí mật, lưu trữ và cung cấp thông tin liên quan đến tiền gửi và tài sản tiền gửi của khách hàng (sau đây viết tắt là bảo mật thông tin tiền gửi khách hàng) tại các tổ chức tín dụng (TCTD) và các tổ chức không phải là tổ chức tín dụng có hoạt động ngân hàng hiện nay đang được điều chỉnh bởi

Nghị định số 70/2000/NĐ-CP của Chính phủ ngày 21/11/2000 về việc giữ bí mật, lưu trữ và cung cấp thông tin liên quan đến tiền gửi và tài sản gửi của khách hàng (sau đây viết tắt là Nghị định 70); Thông tư số 02/2001/TT-NHNN ngày 04/4/2001 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước hướng dẫn thực hiện Nghị định 70 (Thông tư 02); Quyết định số 1004/2001/QĐ-NHNN ngày

08/8/2001 về việc sửa đổi tiết a điểm 2.2 Mục II Thông tư 02 (Quyết định 1004). Căn cứ pháp lý của các văn bản trên là: Luật Tổ chức Chính phủ ngày 30/9/1992; Luật Ngân hàng Nhà nước Việt Nam số 01/1997/QH10 ngày 12/12/1997 (Luật NHNN năm 1997); Luật Các tổ chức tín dụng số 02/1997/QH10 ngày 12/12/1997 (Luật Các TCTD năm 1997); Pháp lệnh bảo vệ bí mật Nhà nước ngày 28/10/1991. Hiện nay, Luật Ngân hàng Nhà nước Việt Nam số 46/2010/QH12 ngày 16/6/2010 (Luật NHNN năm 2010); Luật Các tổ chức tín dụng số 47/2010/QH12 ngày 16/6/2010 (Luật Các TCTD năm 2010) đã có hiệu lực thì các quy định trên vẫn được áp dụng. Như vậy, các quy định liên quan đến bảo mật thông tin tiền gửi khách hàng dù áp dụng Luật Các TCTD năm 1997 hay Luật Các TCTD 2010 vẫn được thực hiện.

Về bảo vệ quyền lợi của khách hàng gửi tiền, Luật các TCTD năm 1997 quy định về việc bảo vệ quyền lợi của người gửi tiền được quy định tại Điều 17, TCTD có trách nhiệm: *“(1). Tham gia tổ chức bảo toàn hoặc bảo hiểm tiền gửi; mức bảo toàn hoặc bảo hiểm do Chính phủ quy định; (2). Tạo thuận lợi cho khách hàng gửi và rút tiền theo yêu cầu; bảo đảm trả đầy đủ, đúng hạn gốc và lãi”* ▶▶

** NHNN chi nhánh tỉnh Quảng Nam*





của mọi khoản tiền gửi; (3). Bảo đảm bí mật số dư tiền gửi của khách hàng; từ chối việc điều tra, phong tỏa, cầm giữ, trích chuyển tiền gửi mà không có sự đồng ý của khách hàng, trừ trường hợp pháp luật có quy định khác; (4) ...". Luật Các TCTD năm 2010 quy định việc bảo vệ quyền lợi của Khách hàng được quy định tại Điều 10, theo đó, Tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài có trách nhiệm: "(1). Tham gia tổ chức bảo toàn, bảo hiểm tiền gửi theo quy định của pháp luật và công bố công khai việc tham gia tổ chức bảo toàn, bảo hiểm tiền gửi tại trụ sở chính và chi nhánh; (2). Tạo thuận lợi cho khách hàng gửi và rút tiền, bảo đảm thanh toán đủ, đúng hạn gốc và lãi của các khoản tiền gửi; (3). Từ chối việc điều tra, phong tỏa, cầm giữ, trích chuyển tiền gửi của khách hàng, trừ trường hợp có yêu cầu của cơ

quan nhà nước có thẩm quyền theo quy định của pháp luật hoặc được sự chấp thuận của khách hàng; (4)...." Luật các TCTD năm 2010 còn có thêm điều khoản về Bảo mật thông tin quy định tại Điều 14, "... Tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài phải bảo đảm bí mật thông tin liên quan đến tài khoản, tiền gửi, tài sản gửi và các giao dịch của khách hàng tại tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài. Và tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài không được cung cấp thông tin liên quan đến tài khoản, tiền gửi, tài sản gửi, các giao dịch của khách hàng tại tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài cho tổ chức, cá nhân khác, trừ trường hợp có yêu cầu của cơ quan nhà nước có thẩm quyền theo quy định của pháp luật hoặc được sự chấp thuận của khách hàng." Như vậy, TCTD, nơi khách hàng gửi tiền phải đảm bảo về bảo mật thông tin tiền gửi khách hàng

và có quyền từ chối việc cung cấp thông tin nhằm bảo vệ quyền lợi của khách hàng.

Hoạt động sản xuất kinh doanh của các khách hàng có mối quan hệ chặt chẽ với TCTD thông qua các dịch vụ thanh toán qua ngân hàng do TCTD cung ứng. Theo quy định tại Quyết định 1284/2002/QĐ-NHNN ngày 21/11/2001 của Thống đốc NHNN ban hành Quy chế mở và sử dụng tài khoản tiền gửi (tiền gửi thanh toán) tại NHNN và các TCTD (Quyết định 1284),...

Mỗi khách hàng có quyền mở một hay nhiều tài khoản tiền gửi ở một hay nhiều nơi, có thể là nơi cư trú, nơi đặt trụ sở chính hay nơi khác tùy theo nhu cầu sử dụng trừ trường hợp có quy định khác.

Với các thủ tục đơn giản, đầy đủ pháp lý, khách hàng sẽ được mở tài khoản ngay trong ngày làm việc, ➤



► đây là điều rất thuận lợi cho các hoạt động thanh toán, giao dịch của khách hàng nhằm phục vụ cho sản xuất kinh doanh. Đồng thời, Quyết định 1284 cũng quy định trách nhiệm của ngân hàng là “*Bảo mật các thông tin liên quan đến tài khoản và giao dịch trên tài khoản của khách hàng theo qui định*” (Khoản 5 Điều 12 Quyết định 1284). Với các quy định về bảo mật nhằm bảo vệ tài sản của khách hàng như vậy đã tạo niềm tin cho khách hàng khi giao dịch với các TCTD, tuy nhiên, trong một số trường hợp cụ thể đây là một điều bất lợi cho các ngân hàng nơi có khách hàng giao dịch có phát sinh nợ xấu, làm thế nào để bảo đảm rằng khách hàng sẽ vẫn phải giao dịch với ngân hàng mình khi mà mọi khoản tiền về tài khoản có nguy cơ bị trích trả nợ cho khoản nợ xấu?

Khi thẩm định một dự án xin vay vốn, nếu khả thi, ngân hàng sẽ ký hợp đồng tín dụng (HĐTD) để đầu tư vốn cho dự án, và đương nhiên để đảm bảo quản lý được nguồn tiền của dự án, trong HĐTD, ngân hàng

yêu cầu khách hàng mở tài khoản tiền gửi tại ngân hàng mình và thỏa thuận: “*Bên cho vay có quyền chủ động trích tài khoản tiền gửi của Bên vay tại ngân hàng để thu lãi, thu gốc nếu bên vay vi phạm về thời hạn trả nợ vay ngân hàng, hoặc khi có nợ quá hạn...*”, thỏa thuận này phù hợp với quy định về quyền của ngân hàng được quy định tại Khoản 1. Điều 11 Quyết định 1284, cụ thể là: “*Ngân hàng được chủ động trích tài khoản của khách hàng trong các trường hợp sau: (a). Các khoản nợ đến hạn, quá hạn, các khoản lãi, chi phí hợp lệ khác phát sinh trong quá trình quản lý tài khoản và cung ứng các dịch vụ thanh toán theo qui định; (b). Các nghĩa vụ thanh toán theo quyết định của cơ quan nhà nước có thẩm quyền buộc chủ tài khoản phải thanh toán; ...*”. Điều đáng nói ở đây khi biết mình có phát sinh nợ xấu tại một ngân hàng, thì liệu khách hàng có còn sử dụng tài khoản tiền gửi của ngân hàng đó để giao dịch hay không, trong khi họ có quyền mở tài khoản tại một ngân hàng khác để

thực hiện giao dịch.

Về giao dịch của hợp đồng dân sự, trong thực tế, nếu các thỏa thuận ban đầu trong giao kết hợp đồng không thực hiện được hay cần có sự thay đổi, thì các chủ thể có thể ký phụ lục hợp đồng sửa đổi, thay thế một số điều khoản trong hợp đồng đó. Ví dụ, khách hàng A là một doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực thi công xây dựng công trình, khi ký HĐTD với TCTD I khách hàng thỏa thuận là toàn bộ giá trị thanh toán các công trình sẽ được chuyển vào tài khoản tiền gửi tại TCTD I, tuy nhiên, do có khó khăn về tài chính, khách hàng bị TCTD đó chuyển nợ quá hạn một số món vay. Để có tiền duy trì sản xuất cho đơn vị, khách hàng A đề nghị ký phụ lục hợp đồng với các chủ đầu tư về thay đổi tài khoản tiền gửi thanh toán tại một ngân hàng khác, nếu không theo dõi thì TCTD I sẽ không có cơ hội thu hồi nợ khi tiền gửi của khách hàng không còn chuyển về tài khoản của TCTD I nữa. Cũng thực hiện tương tự như thế đối với các doanh nghiệp kinh doanh khác, họ có thể thay đổi tài khoản giao dịch bằng một thông báo với bên thứ ba mà không trình báo với ngân hàng nơi họ có nợ xấu vì sợ các khoản tiền về là bị thu hồi nợ ngay; có trường hợp khách hàng đang có nợ xấu tại TCTD này, đến mở tài khoản tiền gửi tại một TCTD khác (trong địa bàn, ngoài địa bàn) để giao dịch; có trường hợp khách hàng và TCTD đem nhau ra tòa để xử lý nợ, trong Quyết định công nhận sự thỏa thuận giữa hai bên: khách hàng sẽ bán tài sản cho bên thứ ba để trả nợ, tiền bán tài sản chuyển về ngân hàng để thu hồi nợ, nhưng ngay sau đó, khách hàng trong hợp đồng mua bán tài sản với bên thứ ba đã thỏa thuận về việc ►





► thay đổi ngân hàng giao dịch... Có thể nói, đây là các trường hợp phổ biến hiện nay mà nếu không có phương pháp quản lý chặt chẽ và không có sự trao đổi thông tin với nhau thì các ngân hàng sẽ khó thu hồi nợ nếu chờ tiền về tài khoản tại ngân hàng mình.

Tại khoản 1 Điều 6 Nghị định 70 có qui định việc cung cấp thông tin giữa các TCTD như sau: “Các TCTD được phép cung cấp cho nhau về các thông tin liên quan đến tiền gửi và tài sản gửi của khách hàng”. Tuy nhiên, có một thực tế là hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam trong thời gian qua đã tăng vọt về số lượng cả ngân hàng nội lẫn ngân hàng ngoại, sự cạnh tranh trong lĩnh vực ngân hàng ngày càng trở nên gay gắt về uy tín thương hiệu, chất lượng dịch vụ cung ứng, mạng lưới giao dịch... Khi các ngân hàng thương mại thực hiện mở rộng mạng lưới kinh doanh, điểm

giao dịch cũng là khi áp lực về tăng trưởng vốn huy động, tăng trưởng dư nợ, tăng trưởng lợi nhuận được đặt ra từ cơ sở. Từ thực tế về việc có quá nhiều TCTD hoạt động trên một địa bàn, khi nguồn vốn huy động tại chỗ không đáp ứng đủ nhu cầu vốn cho nền kinh tế, khi khả năng thanh khoản của các TCTD thiếu ổn định thì yêu cầu càng có nhiều khách hàng đến giao dịch tiền gửi là một thuận lợi lớn. Mặc khác, hoạt động ngân hàng trong thời gian qua gặp rất nhiều khó khăn, áp lực về thanh khoản, áp lực về nguồn vốn huy động tại chỗ, áp lực về tìm kiếm lợi nhuận đủ để trang trải chi phí tại cơ sở, tình trạng chạy đua lãi suất, lôi kéo khách hàng từ các TCTD khác... đã làm cho tính cạnh tranh giữa các ngân hàng không còn là sự cạnh tranh để cùng nhau phát triển. Như vậy, với yêu cầu bảo mật thông tin được qui định tại Điều 11 Quyết định 1284, Điều 14 Luật các TCTD năm 2010 như trên thì liệu các ngân hàng có “bắt tay” nhau để có được các thông tin cần

thiết nhằm bảo đảm việc thu hồi nợ cho một ngân hàng khác được không? Điều này đòi hỏi tính hiệp hội, tính an toàn hệ thống phải được nâng cao hơn là lợi ích cục bộ của từng đơn vị riêng lẻ.

Xuất phát từ quyền được bảo mật thông tin khách hàng, quyền được mở một hay nhiều tài khoản tiền gửi ở một hay nhiều nơi tại nhiều TCTD, từ việc cạnh tranh trong hoạt động ngân hàng nhằm lôi kéo khách hàng giao dịch... cho nên việc quản lý nguồn tiền khách hàng có nợ xấu tại các TCTD để thu hồi nợ thật sự khó khăn. Việc cung cấp thông tin giữa các TCTD theo Điều 16 NĐ70 không bảo đảm là có thể thực hiện do nhiều lý do, trong đó có lý do thuộc về “tế nhị”. Một vài đề xuất sau có tính chất tham khảo để giải quyết thực trạng trên, đó là:

Thứ nhất, cần phải có một cơ quan có thẩm quyền thu thập thông tin tiền gửi của các khách hàng có tại các TCTD, cơ quan này có nhiệm vụ cung cấp thông ►►



tin cho các đối tượng được phép thu thập thông tin nhằm phục vụ cho công tác quản lý.

Như đã biết, việc bảo mật thông tin tiền gửi khách hàng đã được pháp luật công nhận (trừ các trường hợp được qui định tại Điều 5 Nghị định 70), pháp luật cũng qui định các TCTD được phép cung cấp thông tin liên quan đến tiền gửi cho nhau. Tuy nhiên, trong điều kiện có quá nhiều TCTD trong một địa bàn, ngoài địa bàn... thì việc xác định được chính xác TCTD mà khách hàng có giao dịch để thực hiện thủ tục yêu cầu cung cấp thông tin là một vấn đề rất khó khăn. Do vậy, yêu cầu cần phải có một cơ quan có thẩm quyền được phép cập nhật số liệu tiền gửi của các khách hàng tại các TCTD là cần thiết, việc cập nhật và sử dụng số liệu về tiền gửi phải đảm bảo tuyệt đối nguyên tắc bảo mật thông tin khách

hàng, bảo vệ quyền lợi khách hàng và chỉ được cung cấp trong một số trường hợp nhất định. Trong một số trường hợp, việc cập nhật các thông tin này còn có thể đồng thời nâng cao hiệu quả của công tác quản lý, giám sát của cơ quan quản lý nhà nước như: quản lý thu nhập, phòng chống rửa tiền, phòng ngừa tội phạm... Đây là cơ quan đặc biệt, do vậy, về quy chế tổ chức và hoạt động phải chặt chẽ, đồng thời, yêu cầu về tăng cường hệ thống an toàn, bảo mật thông tin, dữ liệu và an ninh mạng phải được đặt lên hàng đầu.

Thứ hai, triển khai đồng bộ việc thanh toán không dùng tiền mặt trong mọi hoạt động của nền kinh tế.

Ngành Ngân hàng trong thời gian qua đã tập trung triển khai hiện đại hóa hệ thống thanh toán, tạo lập được hệ thống cơ sở hạ tầng công

nghệ thanh toán tiên tiến. Hệ thống thanh toán điện tử liên ngân hàng đã đáp ứng nhu cầu thanh, quyết toán tức thời với số lượng giao dịch thanh toán ngày càng tăng của nền kinh tế; hầu hết các ngân hàng thương mại đã thiết lập được hệ thống ngân hàng lõi (core banking), phát triển hệ thống thanh toán nội bộ với kỹ thuật, công nghệ tiên tiến, cho phép các ngân hàng thương mại cung ứng các dịch vụ, phương tiện thanh toán hiện đại, mang lại nhiều tiện ích cho khách hàng; hành lang pháp lý cho hoạt động thanh toán tiếp tục được hoàn thiện, nhiều văn bản quy phạm pháp luật đã được rà soát, chỉnh sửa, bổ sung và ban hành mới để hướng dẫn và điều chỉnh các hoạt động thanh toán, giúp cho việc quản lý, vận hành,



▶ giám sát hoạt động thanh toán đáp ứng yêu cầu của nền kinh tế. Thực hiện thanh toán không dùng tiền mặt sẽ tập trung được nguồn thanh toán qua hệ thống ngân hàng, từ đó những thông tin cần thiết sẽ được cập nhật đầy đủ và mang tính hệ thống.

Thứ ba, nâng cao năng lực thu thập thông tin, đảm bảo chặt chẽ về tính pháp lý khi thẩm định khách hàng.

Trước khi ký HĐTD với khách hàng, TCTD phải đảm bảo chặt chẽ yêu cầu pháp lý đối với việc thu thập thông tin, thẩm định khách hàng. Tính chặt chẽ về pháp lý được thể hiện trong khi giao kết HĐTD, quy trình nghiệp vụ của khâu thẩm định phải hết sức cẩn kẽ, khoa học. Một số ràng buộc về tài khoản thanh toán hay yêu cầu cung cấp thông tin trong suốt thời gian còn hiệu lực của HĐTD phải được nêu đầy đủ và có tính chất

áp đặt thực hiện. Tổ chức tốt việc xây dựng mạng lưới thu thập, trao đổi thông tin từ khách hàng và các TCTD trong suốt thời gian thực hiện HĐTD. Cần phải xác định cách thức quản lý tài sản đảm bảo là một trong các tiêu chí quan trọng để quyết định cấp tín dụng, bởi lẽ đây là cách tốt nhất để giảm thiểu rủi ro về tài chính để thanh toán nợ của khách hàng không còn khả năng.

Cuối cùng, nâng cao tính hiệp hội trong hoạt động kinh doanh của ngành Ngân hàng trong quá trình trao đổi, cung cấp thông tin giữa các TCTD.

Cần phải xác định rằng các doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực tài chính tiền tệ là loại hình doanh nghiệp đặc biệt có ảnh hưởng vô cùng lớn đối với toàn bộ nền kinh tế. Hoạt động ngân hàng là hoạt động có liên quan trực tiếp đến nhiều tổ chức

và cá nhân thông qua việc huy động tiền gửi và cho vay, là lĩnh vực rất nhạy cảm, có khả năng ảnh hưởng theo kiểu dây chuyền rất nhanh, sự đổ vỡ của một ngân hàng sẽ làm ảnh hưởng đến cả hệ thống, thậm chí làm sụp đổ cả nền kinh tế. Một thực tế hiện nay là mặc dù hoạt động kinh doanh của ngân hàng trong bối cảnh nền kinh tế gặp nhiều khó khăn, tuy nhiên, ngân hàng nào cũng muốn mở rộng mạng lưới để tranh giành thị phần, từ đó, các áp lực để các mạng lưới thành viên phải đạt theo cơ chế khoán kinh doanh từ Hội sở chính đã tạo ra sự cạnh tranh không lành mạnh và tính **hiệp hội** trong hoạt động kinh doanh của ngành ngân hàng không được thể hiện đúng nghĩa, làm cho hoạt động kinh doanh của ngành còn ẩn chứa nhiều rủi ro, những rủi ro này có thể ảnh hưởng dây chuyền trong hệ thống ngân hàng. Yêu cầu đảm bảo về tính an toàn hệ thống có ý nghĩa vô cùng quan trọng, mỗi cán bộ của ngành cần phải nhận thức vai trò, trách nhiệm của mình đối với sự an toàn trong hệ thống và ngay chính trong đơn vị của mình. Việc trao đổi thông tin giữa các TCTD để làm lành mạnh hóa chất lượng tín dụng phải đặt trong ý thức bảo vệ tài chính của ngành, không vì lợi ích cục bộ của từng đơn vị riêng lẻ như đã nói trên.

Tóm lại, có rất nhiều cách xử lý khi gặp rủi ro trong hoạt động cho vay của các TCTD, trên đây, chỉ là một khả năng có thể xảy ra nếu khách hàng biết tận dụng ưu thế về quyền được bảo mật thông tin tiền gửi khách hàng đã được pháp luật công nhận. Đây là lĩnh vực rất khó, vì vậy, các đề xuất trên cũng chỉ nhằm chống lại sự lợi dụng của khách hàng từ ưu thế trên trong việc từ chối trách nhiệm trả nợ cho các TCTD. ■





VỀ TRIỂN KHAI CHIẾN LƯỢC KINH DOANH CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VIỆT NAM

*ThS. Hồ Quang Huy **

Các ngân hàng thương mại Việt Nam đang phải đối mặt với những khó khăn, thách thức trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng, sự gia tăng cạnh tranh ngày gay gắt không chỉ giữa các ngân hàng trong nước mà cả với các ngân hàng nước ngoài có tiềm lực tài chính mạnh. Đã có nhiều ngân hàng nhận thức được sự cần thiết phải xây dựng chiến lược kinh doanh, coi đó là công cụ tốt nhất để chiến thắng trong cạnh tranh. Song, trong quá trình thực hiện chiến lược, họ đã gặp phải nhiều vướng mắc không dễ giải quyết.



Vai trò tất yếu của chiến lược kinh doanh

Trong 24 năm qua, công cuộc đổi mới nền kinh tế của nước ta đã đạt được nhiều thành công. Các chỉ số kinh tế cơ bản như GDP, xuất nhập khẩu, đầu tư, thu chi ngân sách nhà nước đều đạt cao và bền vững; tệ nạn xã hội được đẩy lùi, đời sống nhân dân được cải thiện rõ rệt, tỷ lệ người nghèo giảm nhanh qua các năm. Đạt được những kết quả trên, ngoài sự đóng góp chung của cả nước, phải kể đến sự đóng góp của ngành Ngân

hàng.

Kể từ khi gia nhập WTO, Việt Nam đang chứng kiến những sự chuyển mình mạnh mẽ, yêu cầu hội nhập kinh tế ngày càng sâu rộng. Thế giới ngày càng phẳng, nền kinh tế Việt Nam đã, đang và sẽ buộc phải mở cửa cho phần còn lại của thế giới, cạnh tranh ngày càng mạnh mẽ. Sự bảo hộ của Nhà nước đối với các doanh nghiệp Việt Nam sẽ ngày càng

giảm, các doanh nghiệp sẽ phải đối mặt với những vấn đề sống còn của cạnh tranh giữa trong nước và với các doanh nghiệp nước ngoài.

Không nằm ngoài bức tranh đó, các ngân hàng thương mại Việt Nam cũng đang nỗ lực để chuyển mình, tồn tại và phát triển trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng gay gắt trong và ngoài nước. Cùng với bất ổn của nền kinh tế do khủng hoảng tài chính từ năm 2008, đòi hỏi hệ thống Ngân hàng Việt Nam cần sớm có một định hướng phát triển trong bối cảnh mới, phù hợp với điều kiện kinh tế cụ thể trong nước và ngoài nước, hướng tới mục tiêu xây dựng một hệ thống ngân hàng hoạt động an toàn, hiệu quả, bền vững.

Từ lý do trên, nhiều ngân hàng thương mại Việt Nam đã sớm nhận thức được vai trò cấp thiết phải xây dựng chiến lược kinh doanh, coi đó là công cụ tốt nhất cho riêng mình để cạnh tranh trên thị trường. Thậm chí, một số ngân hàng còn đầu tư chi phí rất lớn thuê các tổ chức tư vấn chiến lược hàng đầu trên thế giới (như Mc Kinsey, BCG...) để cùng nghiên cứu, tư vấn xây dựng chiến lược phát triển một cách nghiêm túc. Tiên phong trong số này, có các ngân hàng như: Ngân hàng thương mại cổ phần (NHTMCP) Quân đội (Military Bank), NHTMCP An Bình, NHTMCP Kỹ thương (Techcombank), NHTMCP Quốc tế (VIB)... Sau một thời gian triển khai chiến lược, các ngân hàng này đều đạt được những thành tựu đáng nể trong khối NHTMCP ở Việt Nam.

Bên cạnh đó, còn rất nhiều ngân hàng thương mại Việt Nam vẫn chưa

nhận thức đầy đủ vai trò của chiến lược và chưa xây dựng được cho mình một chiến lược phát triển toàn diện, đúng đắn. Nhiều ngân hàng Việt Nam mới chỉ dừng ở việc xây dựng các mục tiêu phát triển, mục tiêu tăng trưởng và đề ra các nhiệm vụ, giải pháp thực hiện trong 3, 5, hoặc 10 năm...

Việc hoạch định, xây dựng chiến lược kinh doanh phù hợp với đặc điểm cụ thể của mỗi ngân hàng nhằm tồn tại, phát triển và chiến thắng trong cạnh tranh là điều tất yếu.

Thất bại thường gặp khi triển khai chiến lược kinh doanh

Trong quá trình triển khai chiến lược, các ngân hàng thường gặp phải một số vướng mắc, nếu không kịp thời điều chỉnh, xử lý sẽ gây cản trở quá trình triển khai chiến lược và dẫn đến một số tổn thất không cần thiết:

- Nhân viên phản ứng không tốt khi triển khai chiến lược, nhiều ý kiến trái chiều không ủng hộ, thậm chí phê phán các nhiệm vụ, mục tiêu của chiến lược;

- Các cán bộ từ cấp trung trở lên không nhất quán về mục tiêu, có thể phát sinh xung đột về lợi ích, ảnh hưởng đến đoàn kết nội bộ;

- Dịch chuyển nhân sự đến các ngân hàng không hoặc chưa triển khai chiến lược;

- Sự yếu kém trong phối hợp, liên kết giữa nội bộ của ngân hàng;

- Hiệu quả đạt cao, tăng trưởng nhanh trong thời kỳ đầu triển khai, sau đó, có dấu hiệu không ổn định hoặc tăng chậm lại;

- Sau một thời gian triển khai, ngân hàng nhận thấy mình không đạt được các mục tiêu trọng yếu.

Nguyên nhân và giải pháp

- Chưa có sự chuẩn bị kỹ lưỡng, »





► nóng vội khi nghiên cứu và xác định mục tiêu:

Việc xây dựng chiến lược có thể phải mất thời gian và đòi hỏi phải có sự khảo sát kỹ lưỡng, việc khảo sát được thực hiện không chỉ một lần trong nhiều thời kỳ hoặc tại nhiều thời điểm khác nhau. Qua đó, mới có thể nhận thức sâu sắc, khách quan về môi trường bên ngoài, nội lực thực sự của ngân hàng, năng lực tài chính, giá trị của mỗi cá nhân. Phải xác định chắc chắn, chính xác “đấu trường cạnh tranh” mà ngân hàng phải đối mặt, xác định đúng: điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, nguy cơ. Từ đó mới xác định nhiệm vụ, mục tiêu phù hợp với ngân hàng mình.

- Việc truyền thông và chuẩn bị tâm lý chưa đầy đủ, việc triển khai kế hoạch diễn ra chậm chạp:

Cần chuẩn bị thật kỹ công tác

truyền thông trong nội bộ ngân hàng (ở mọi cấp) và các cơ quan quản lý có liên quan, tạo sự đồng thuận và nhận thức đầy đủ về vai trò tất yếu của chiến lược. Trang bị các kiến thức, hiểu biết cơ bản về chiến lược đối với những cán bộ nhân viên tham gia triển khai chiến lược, giúp tất cả đều thông suốt tư tưởng “thay đổi để tạo khác biệt hay là không tồn tại”.

Người nhân viên chỉ cảm thấy thoải mái chấp nhận sự thay đổi đối với ngân hàng của mình khi họ cảm thấy: người lãnh đạo được nể trọng và làm việc hiệu quả; ngân hàng không quá khắt khe về bổ nhiệm cấp bậc; nhân viên quen làm việc với tinh thần hợp tác; có một môi trường văn hoá chịu trách nhiệm về kết quả; thành quả tốt được tưởng thưởng xứng đáng, ngân hàng luôn ghi nhận những mốc thành tích mà nhân viên

đạt được; do đó, nhân viên cảm thấy có động lực cá nhân để thay đổi.

Công tác lập kế hoạch triển khai cần có sự tham gia của các phòng ban để khai thác sự phong phú về năng lực, hiểu biết của các cá nhân; qua đó, họ được tham gia và đề xuất các kế hoạch thực hiện. Bằng cách cùng nhau thực hiện quy trình hoạch định, cấp lãnh đạo và các trưởng phòng ban đảm bảo xây dựng một chiến lược phù hợp, chặt chẽ và khả năng thành công cao, dù chiến lược đó là của tổ chức hay bộ phận.

- Có sự chống đối của cán bộ nhân viên khi triển khai chiến lược

Một chiến lược mới sẽ tạo ra nhiều thay đổi, nhưng nó cũng phá vỡ hiện trạng của ngân hàng tạo ra sự thay



► đổi về vị trí cá nhân. Trong những sự thay đổi vị trí đó, bất cứ cán bộ nhân viên nào nhận thấy mình là kẻ thua cuộc, tự nhiên họ đều phản ứng kháng cự. Sự kháng cự, chống đối này có thể thụ động, dưới hình thức không tận tâm với mục tiêu và quy trình của ngân hàng ban hành; hoặc chống đối chủ động dưới hình thức phá hoại trực tiếp. Do đó, cần phải xác định những người có thể kháng cự và chống đối để kiểm soát bằng cách: nhận diện những người chống đối và giải thích lý do thay đổi của họ, cần giải thích tính cấp bách của việc cần phải thoát ra khỏi lối cũ theo yêu cầu mới; nhấn mạnh những lợi ích của chiến lược mới, những lợi ích này có thể là sự đảm bảo về công việc trong tương lai nhiều hơn, lương cao hơn, chế độ tốt hơn..., khiến họ chuyển dần từ trạng thái tiêu cực sang tích cực; giúp người chống đối nhận ra vai trò mới, chính là vai trò tiêu biểu cho những đóng góp nhiệt tình mà họ đã được thưởng xứng đáng, xoá dần những tổn thất trước đây. Tuy nhiên, nếu sự “dàn xếp” với những người chống đối không có hiệu quả, ngân hàng cũng cần phải kiên quyết loại bỏ hoặc luân chuyển họ để không lây lan tư tưởng tiêu cực đến người khác.

- Mô hình tổ chức kinh doanh của ngân hàng không phù hợp.

Mô hình tổ chức có thể coi là nền tảng quan trọng của chiến lược, là cơ chế, cách thức tác nghiệp để ngân hàng phát triển sản phẩm dịch vụ và hoạt động kinh doanh. Mô hình tổ chức ít ảnh hưởng đến việc tạo ra sự khác biệt cũng như mang lại lợi thế cạnh tranh, nó mô tả cách thức mà

các bộ phận của ngân hàng được gắn kết với nhau thành hệ thống để tạo ra lợi nhuận. Do vậy, nếu mô hình tổ chức được lựa chọn không đáp ứng được hoặc gây trở ngại trong quá trình triển khai chiến lược thì cần phải có khảo sát, phân tích những bất hợp lý và lập tức phải có điều chỉnh kịp thời, kể cả sự điều chỉnh là rất nhỏ.

- Môi trường kinh tế Việt Nam có biến động khó dự đoán và tiên liệu trước, nhất là, các biến động từ chính sách của Nhà nước.

Khi đó, ngân hàng cần phải phân tích, đánh giá mức độ ảnh hưởng của các biến động đó tới việc thực hiện chiến lược và các nhiệm vụ, mục tiêu của chiến lược. Cần phải có kế hoạch dự phòng và nguồn lực dự phòng để kịp thời đối với các biến động bất thường đó (Ví dụ: mở rộng, cắt giảm kế hoạch hoặc kéo dài, rút ngắn thời gian triển khai kế hoạch).

- Chuyên gia tư vấn nước ngoài không hiểu rõ Văn hoá Việt Nam bằng người Việt Nam.

Phải khẳng định, chuyên gia tư vấn của các tổ chức tư vấn chiến lược là những người nhiều kinh nghiệm, am hiểu sâu và được trang bị đầy đủ những kiến thức hiện đại nhất về lĩnh vực chiến lược kinh doanh. Tuy nhiên, để xây dựng và triển khai thành công chiến lược kinh doanh tại Ngân hàng Việt Nam, các chuyên gia tư vấn sẽ phải quan tâm: hiểu rõ truyền thống văn hoá của người Việt Nam; hiểu và cùng hoà nhập với văn hoá doanh nghiệp của ngân hàng được tư vấn; hiểu rõ môi trường kinh tế Việt Nam hiện tại với nhiều loại rủi ro hệ thống; các mô hình phân tích kinh tế lượng áp dụng vào Việt Nam phải tính đến thực trạng chưa được chuẩn mực của hệ thống dữ liệu

dầu vào ở Việt Nam (Ví dụ: hệ thống báo cáo tài chính của mỗi loại hình doanh nghiệp, độ tin cậy của cơ sở dữ liệu...).

- Hoạt động kiểm soát chiến lược cần phải độc lập với hoạt động triển khai chiến lược.

Trong quá trình xây dựng, triển khai chiến lược, ngân hàng cần phải có một Ủy ban/Ban Kiểm soát chiến lược (thành phần độc lập với Ban Xây dựng, triển khai chiến lược). Nhiệm vụ chính là: độc lập khảo sát, tổng kết, đánh giá các giai đoạn trong quá trình xây dựng, triển khai chiến lược; kịp thời phát hiện các dấu hiệu, yếu tố bất thường bên trong và bên ngoài có thể tác động trực tiếp hoặc gián tiếp đến chiến lược của ngân hàng; cảnh báo sớm, đề xuất các giải pháp.

Như vậy, trong xu hướng tất yếu, áp lực cạnh tranh sẽ buộc các ngân hàng thương mại ở Việt Nam phải nghiên cứu xây dựng, triển khai chiến lược kinh doanh của riêng mình. Nếu áp dụng các giải pháp phù hợp nói trên, các ngân hàng sẽ giảm thiểu các rủi ro có thể xảy ra trong quá trình triển khai chiến lược. ■

Tài liệu tham khảo

1. Cẩm nang kinh doanh Harvard (2008), Chiến lược kinh doanh hiệu quả, NXB Tổng hợp Tp.Hồ Chí Minh
2. Michael E.Porter (2009), Chiến lược cạnh tranh, NXB Trẻ
3. www.marketingchienluoc.com



HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG CỦA AGRIBANK HÀ TÂY PHỤC VỤ CHÍNH SÁCH TAM NÔNG

Ngân Phương - NHNN

Chính sách “Tam nông”: nông nghiệp - nông dân - nông thôn là mắt xích quan trọng để từng bước xây dựng nền nông nghiệp phát triển toàn diện theo hướng hiện đại, đào tạo nguồn nhân lực cho nông thôn, nhất là những vùng còn nhiều khó khăn; tập trung xây dựng đồng bộ kết cấu về hạ tầng kinh tế - xã hội, để từ đó nâng cao chất lượng cuộc sống vật chất và tinh thần của người dân nông thôn.

Thực hiện chính sách “Tam nông” của Đảng và Nhà nước, Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp & Phát triển Nông thôn (NHNo&PTNT) Hà Tây đã thực hiện và đạt kết quả tốt trong hoạt động tín dụng phục vụ chính sách quan trọng này.

Tháng 8/2008, tỉnh Hà Tây sáp nhập vào thủ đô Hà Nội, song hoạt động của NHNo&PTNT Hà Tây không có biến động lớn. Hiện tại, chi nhánh NHNo&PTNT Hà Tây đang hoạt động trên địa bàn có gần 2,5 triệu dân với 55 vạn hộ, trong đó khu vực nông thôn có 2,15 triệu dân với gần 47 vạn hộ, có trên 1.300 làng nghề và hàng ngàn doanh nghiệp, hàng ngàn hộ kinh doanh cá thể đang trên đà phát triển. Mạng lưới hoạt động của NHNo&PTNT Hà Tây trải rộng khắp địa bàn, cơ sở vật chất

được nâng cấp, kỹ thuật công nghệ mới trong hoạt động ngân hàng đã và đang được áp dụng sâu rộng.

HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG VÀ TÍN DỤNG PHỤC VỤ TAM NÔNG ĐẠT KẾT QUẢ KHẢ QUAN

Với phương châm “đi vay để cho vay”, Agribank Hà Tây đã chủ động bằng nhiều giải pháp để huy động nguồn vốn và cho vay. Trong điều kiện cạnh tranh gay gắt với hơn 300 tổ chức tín dụng, 67 hợp tác xã tín dụng, song hoạt động kinh doanh của Agribank Hà Tây đạt được nhiều kết quả, thể hiện như sau:

Về huy động vốn

Tổng nguồn vốn huy động toàn chi nhánh tính đến 31/7/2011 đạt 9.118 tỷ đồng, trong đó huy động từ tiền gửi dân cư đạt 7.280 tỷ đồng, chiếm 79,8% tổng nguồn vốn.

Nguồn vốn huy động toàn Chi nhánh ổn định, vững chắc với số lượng hàng năm tăng cao. Agribank Hà Tây đã có chiến lược huy động kịp thời với những biến động của thị trường, thực hiện điều chỉnh lãi suất huy động vốn phù hợp, linh hoạt đáp ứng đúng, đủ nhu cầu của từng loại khách hàng; tập trung chỉ đạo tăng trưởng nguồn tiền gửi dân cư, đảm bảo nguồn vốn ổn định, bền vững để mở rộng cho vay phát triển kinh tế địa phương, đáp ứng nhu cầu của khách hàng trên địa bàn. Từ chỗ Chi nhánh thường xuyên phải sử dụng vốn

NHNo&PTNT Việt Nam thì bước đầu đã dần dần tự lực được nguồn vốn để đảm bảo khả năng mở tín dụng; tích cực thu hút nguồn vốn từ dân cư, tiền đền bù giải phóng mặt bằng ở các khu đô thị, cụm công nghiệp; triển khai có hiệu quả và đưa ra các sản phẩm mới phù hợp với cung cầu thị trường vốn như sản phẩm tiết kiệm học đường, tiết kiệm lãi suất gia tăng theo thời gian thực gửi có áp dụng đối với tổ chức...; củng cố mạng lưới, đổi mới tác phong giao tiếp, giải phóng khách hàng nhanh, chuyển dịch huy động cơ cấu nguồn vốn từ dân cư là chủ yếu, nguồn vốn tăng trưởng ổn định bền vững.

Về công tác cho vay

Đến 31/7/2011, tổng dư nợ cho vay các thành phần kinh tế của toàn Chi nhánh đạt 9.118 tỷ đồng, trong đó, *dư nợ theo thành phần kinh tế*: dư nợ hộ sản xuất, cá nhân đạt 5.557 tỷ đồng, chiếm 67%; dư nợ doanh nghiệp, hợp tác xã đạt 2.608 tỷ đồng, chiếm 33%, giúp cho 38 ngàn hộ và 745 doanh nghiệp có vốn để sản xuất kinh doanh; *dư nợ phân theo thời gian*: dư nợ cho vay ngắn hạn, 6.284 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 78,7% tổng dư nợ; dư nợ cho vay trung, dài hạn: 1.698 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 21,3%. *Dư nợ cho vay nông nghiệp nông thôn bằng nguồn tái cấp vốn*: 299 tỷ đồng.

Với địa bàn phần lớn là khu vực nông nghiệp nông thôn,



CHUYÊN MỤC NÀY DO
AGRIBANK TÀI TRỢ



NHNo&PTNT Hà Tây luôn bám sát định hướng phát triển kinh tế trên địa bàn, định hướng đầu tư tín dụng của NHNo&PTNT Việt Nam cũng như Ngân hàng Nhà nước thành phố Hà Nội để cho vay, cho vay có chọn lọc như: cho vay làng nghề, làm hàng xuất khẩu, mở rộng cho vay kinh tế nông nghiệp nông thôn, chủ yếu tập trung tín dụng cho vay lĩnh vực hộ sản xuất, tỷ trọng cho vay hộ sản xuất từng năm được nâng lên đến nay đạt 67% so với tổng dư nợ. Trong đó, cho vay hộ sản xuất tại hội sở kinh doanh dịch vụ 1.346 tỷ đồng, còn lại cho vay hộ sản xuất tại 12 huyện thị đạt 4.028 tỷ đồng, chiếm 74,9% so với tổng cho vay hộ sản xuất. Đặc biệt, trong cho vay luôn lấy phương châm mở rộng tín dụng phải đi đôi với nâng cao chất lượng tín dụng, luôn đặt chất lượng tín dụng lên hàng đầu; vì vậy, tỉ lệ nợ xấu hàng năm luôn giảm thấp, đến 31/7/2011, tỉ lệ nợ xấu chỉ còn 2,1% trên tổng dư nợ, chất lượng tín dụng ngày một nâng cao.

Tín dụng NHNo&PTNT Hà Tây phục vụ tam nông

Thực hiện Nghị định 41/NĐ-CP

ngày 12/4/2010 của Chính phủ, Agribank Hà Tây đã cho vay nông nghiệp, nông thôn đạt 1.142 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 28,3% so với tổng dư nợ hộ sản xuất, trong đó cho vay trung, dài hạn chiếm 247 tỷ đồng, tập trung đầu tư cho các ngành nghề như: cho vay sản xuất nông, lâm, ngư nghiệp, đạt 80 tỷ đồng, chiếm 37,2%; cho vay phát triển ngành nghề nông thôn đạt 60 tỷ đồng, chiếm 29,2%; cho vay xây dựng hạ tầng nông thôn đạt 31 tỷ đồng, chiếm 40%; cho vay chế biến nông, lâm, thủy hải sản là 116 tỷ đồng; cho vay kinh doanh dịch vụ nông nghiệp đạt 100 tỷ đồng; cho vay sản xuất công nghiệp, thương mại và dịch vụ phi nông nghiệp đạt 24 tỷ đồng, chiếm 6,3%; cho vay tiêu dùng trên địa bàn nông thôn đạt 46 tỷ đồng, chiếm 100%. Tổng cho vay vốn trung hạn 247 tỷ đồng /1.142 tỷ đồng, chiếm 21,6% dư nợ cho vay phục vụ nông nghiệp nông thôn là tỷ lệ rất nhỏ so với nhu cầu thực tế về vay vốn trung, dài hạn để các doanh nghiệp, các hộ sản xuất mở rộng nhà xưởng, mua sắm máy móc thiết bị đổi mới công nghệ. Cho vay chi phí nguyên vật liệu phục vụ cho sản xuất

nông nghiệp nông thôn của các làng nghề truyền thống với số vốn là 895 tỷ đồng. Tổng số cho vay đối với các hộ sản xuất kinh doanh không có tài sản thế chấp là 1.350 tỷ. Đặc biệt chú ý cho vay thực hiện chính sách tam nông không có tài sản đảm bảo là 205 tỷ đồng nhằm giúp cho khách hàng, hộ sản xuất nông nghiệp và các trang trại tiếp cận với nguồn vốn ngân hàng nông nghiệp được thuận lợi.

Chi nhánh luôn bám sát Quyết định số 1300/QĐ-HĐQT-TDHo-NHNo ngày 3/12/2007 của NHNo&PTNT Việt Nam để thực hiện việc đảm bảo tài sản tiền vay như chọn lựa loại tài sản đảm bảo phải đúng chủ sở hữu, đánh giá các loại tài sản đúng theo quy định, tài sản đảm bảo phải được đăng ký giao dịch đảm bảo,... Nhờ vậy, tổng cho vay không có tài sản đảm bảo theo Nghị định 41 là 75 tỷ đồng, thực hiện tốt việc cho vay nông nghiệp nông thôn với mục tiêu tập trung đầu tư trực tiếp cho sản xuất và cho vay sản xuất kinh doanh hàng xuất khẩu, tiêu thụ sản phẩm phục vụ nông nghiệp nông thôn. Trong cho vay, hạn chế thấp nhất cho vay



không có tài sản thế chấp, chỉ ưu tiên cho vay không có tài sản thế chấp theo chính sách của ngân hàng cấp trên và theo Quyết định 67/1999/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ ngày 30/3/1999 về chính sách ngân hàng phục vụ phát triển nông nghiệp nông thôn.

Đa dạng hóa các hình thức cho vay trong nông nghiệp nông thôn

Mở rộng cho vay làng nghề, tạo điều kiện cho nhiều làng nghề truyền thống được phục hồi và phát triển theo đúng định hướng phát triển kinh tế nông nghiệp nông thôn, khai thác được thế mạnh vốn có trên địa bàn, từng bước chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông thôn, giải quyết việc làm cho hàng chục ngàn lao động, nâng cao đời sống nhân dân, góp phần đảm bảo an sinh xã hội và chống các tệ nạn xã hội.

NHNo&PTNT Hà Tây đang thực hiện cho vay nông nghiệp nông thôn dưới các hình thức: Trực tiếp cho vay tới khách hàng đạt 1.012 tỷ đồng;

cho vay thông qua tổ nhóm Hội nông dân, Hội phụ nữ và các tổ chức hội khác thành lập là 847 tổ với 12.462 thành viên, dư nợ 130 tỷ đồng; có 12 huyện xây dựng 12 xã theo mô hình nông thôn mới được NHNo&PTNT Hà Tây cho vay vốn với tổng dư nợ 170 tỷ đồng. Ngoài ra, Chi nhánh còn tập trung cho vay phục vụ các làng nghề đạt 795 tỷ đồng, tỷ trọng 19,7% tập trung vào các nghề chính như: Sơn mài, khảm trai, điêu khắc, thêu ren, dệt lụa, mây tre đan, sản xuất mộc, may mặc, giấy da, cơ khí, sắt, nhựa, chế biến nông sản... Riêng đối với hình thức cho vay thông qua các dự án kinh tế còn rất hạn chế vì các dự án kinh tế không có nhiều hoặc nguồn vốn đầu tư chưa đồng bộ, thị trường cung cấp nguyên vật liệu, thị trường tiêu thụ sản phẩm không rõ ràng.

Tuy nhiên, bên cạnh những mặt đã đạt được, Chi nhánh vẫn còn có không ít những hạn chế vướng mắc trong công tác cho vay

Chưa có nhiều dự án qui hoạch các mô hình kinh tế rõ ràng cho làng nghề phát triển, nhiều hộ sản xuất kinh doanh làm kinh tế mang tính tự phát, nhỏ lẻ hoặc làm theo phong

trào, chưa có sự liên kết chặt chẽ, chưa chủ động được đầu vào, đầu ra, hiệu quả sản xuất kinh doanh chưa cao, nhiều dự án gặp vướng mắc về tiêu thụ sản phẩm như chăn nuôi bò sữa, chăn nuôi gà công nghiệp...

Tuy đã có nhiều địa phương quy hoạch được địa điểm cho vùng sản xuất làng nghề, điểm nông thôn mới, song chưa có đất quy hoạch cho làng nghề phát triển, nhà xưởng chật hẹp, ô nhiễm môi trường, giao thông vận chuyển khó khăn.

Quản lý sản xuất kinh doanh của nhiều hộ sản xuất nông nghiệp còn thiếu khoa học, thiếu thông tin, hạn chế rất lớn đến kết quả sản xuất kinh doanh.

Nhiều xã, huyện ở ngoại thành Hà Nội vẫn sản xuất nông nghiệp là chủ yếu nên thiếu vốn trung và dài hạn để đầu tư sản xuất vào các làng nghề truyền thống, mở rộng sản xuất kinh doanh khu vực nông nghiệp nông thôn nhưng vốn ủy thác đầu tư và vốn cho vay của Ngân hàng Thế giới cho vay hỗ trợ sản xuất nông nghiệp lại rút vốn vì các xã này nằm trong thủ đô Hà Nội.

Tài sản thế chấp của doanh nghiệp trên đất thuê do doanh nghiệp tự xây dựng, không có thiết kế, không có hóa



CHUYÊN MỤC NÀY DO
AGRIBANK TÀI TRỢ



đơn mua vật liệu... nên không thực hiện đăng kí giao dịch đảm bảo để thế chấp vay vốn ngân hàng được.

Khi khách hàng vay vốn làm ăn thua lỗ thì việc phát mại tài sản thế chấp gặp rất nhiều khó khăn để thu hồi nợ đặc biệt đối với doanh nghiệp, công ty trách nhiệm hữu hạn, công ty cổ phần sản xuất kinh doanh thua lỗ. Mặt khác, gắn trách nhiệm với cán bộ cho vay, tác động tới tâm lí cán bộ tín dụng sợ cho vay nông nghiệp nông thôn.

GIẢI PHÁP MỞ RỘNG TÍN DỤNG PHỤC VỤ CHÍNH SÁCH TAM NÔNG

Phát huy thế mạnh về mạng lưới, thế mạnh sẵn có của địa bàn hành chính có diện tích đất đai rộng lớn, nguồn nhân lực dồi dào với nhiều làng nghề truyền thống và những kết quả đạt được, NHNo&PTNT Hà Tây tiếp tục chỉ đạo mở rộng tín dụng cho vay nông nghiệp nông thôn, phát triển kinh tế ngoại thành thủ đô Hà Nội với các giải pháp sau:

Thứ nhất, xác định công tác huy động vốn là nhiệm vụ trọng tâm cho cả quá trình hoạt động kinh doanh. Tiếp tục tuyên truyền thực hiện huy động tiết kiệm có dự thưởng, có khuyến mại, năng động huy động vốn tại các khu đền bù đất đai, làm tốt hơn nữa công tác giao tiếp với khách hàng, coi giải pháp giao tiếp là giải pháp chủ yếu trong công tác huy động vốn cho cả năm 2011 và các năm tiếp theo, để có đủ vốn mở rộng cho vay các thành phần kinh tế và cho vay phát triển nông nghiệp nông thôn khu vực ngoại thành.

Thứ hai, bám sát Nghị định 41/2010/NĐ-CP ngày 12/4/2010 của Chính phủ, Thông tư số 14/2010/TT-NHNN ngày 14/6/2010

của Ngân hàng Nhà nước, Đề án 1469/QĐ-HĐQT-TDHo và Văn bản số 881/QĐ-HĐQT-TDHo của NHNo & PTNT Việt Nam về chính sách tín dụng phục vụ phát triển nông nghiệp, nông thôn để tổ chức điều tra khảo sát nhu cầu vay vốn các hộ sản xuất kinh doanh, các doanh nghiệp, các làng nghề, các điểm nông thôn mới gắn với kế hoạch phát triển kinh tế địa phương, làm cơ sở hoạch định mở rộng cho vay khu vực kinh tế nông nghiệp, nông thôn.

Thứ ba, thường xuyên tổ chức tập huấn nghiệp vụ, nội ngành, ngoại ngành cho cán bộ nhằm nâng cao trình độ nghiệp vụ, nâng cao trách nhiệm cho cán bộ trong cả quá trình cho vay, thu hồi nợ, giảm các thủ tục hồ sơ, giải phóng khách hàng nhanh, tạo điều kiện thuận lợi nhất để hộ sản xuất tiếp cận vốn vay ngân hàng nông nghiệp dễ dàng.

Thứ tư, phối kết hợp chặt chẽ với các Sở, Ban, ngành như: Sở Kế hoạch và Đầu tư, Sở Công nghiệp, Ban chỉ đạo phát triển các cụm công nghiệp, Hội nông dân, Hội phụ nữ, các hiệp hội làng nghề... để nắm bắt sự phát triển kinh tế khu vực ngoại thành, nhu cầu vốn của các dự án đồng thời mở các lớp học tập nâng cao kiến thức quản lí kinh doanh, chuyển giao khoa học kĩ thuật gắn với tuyên truyền cơ chế chính sách hoạt động của NHNo&PTNT. Đặc biệt, làm chuyển biến nhận thức cho khách hàng vay vốn là sản phẩm nông nghiệp, nông thôn phải thực sự là sản phẩm hàng hóa, không những tiêu thụ được tại thị trường nội địa mà còn phải vươn tới xuất khẩu ra nước ngoài để kinh tế khu vực ngoại thành phát triển bền vững.

Thứ năm, tăng cường hơn nữa công tác kiểm tra, kiểm soát tín dụng

trước, trong và sau khi cho vay, đảm bảo an toàn vốn tín dụng và thực hiện tốt định hướng phát triển kinh tế nông nghiệp, nông thôn và nông dân.

Thứ sáu, thực hiện cơ cấu lại nợ, phân loại nợ, trích lập dự phòng, xử lí rủi ro đúng quy trình nhằm tháo gỡ kịp thời những khó khăn cho khách hàng vay cũng như nâng cao chất lượng tín dụng của từng chi nhánh ngân hàng nông nghiệp, hạn chế thấp nhất rủi ro, an toàn tín dụng.

NHNo&PTNT Hà Tây hoạt động chủ yếu là khu vực kinh tế ngoại thành, có 12 huyện thị trấn và gần 130 xã, có nhiều làng nghề truyền thống đã và đang trên đà phát triển. Những năm qua, Hà Tây có nhiều chính sách ưu tiên cho phát triển nông nghiệp nông thôn, cho làng nghề như: ưu tiên về vốn, về lãi suất cho vay, thế chấp tài sản. Đồng thời, không ngừng cải tiến quy trình cho vay, giảm bớt hồ sơ rườm rà, phối hợp chặt chẽ với Hội nông dân, Hội phụ nữ tạo điều kiện thuận lợi nhất cho các thành phần kinh tế nông nghiệp, nông thôn, nông dân. Tới nay, các hộ sản xuất kinh doanh, các làng nghề đã và đang phát huy hiệu quả, khẳng định vị trí vai trò quan trọng trong tiến trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông thôn ngoại thành thành phố Hà Nội. Với đà tăng trưởng và phát triển của tín dụng nói chung và tín dụng tam nông như hiện nay, trong tương lai NHNo&PTNT Hà Tây sẽ khẳng định chỗ đứng vững chắc của mình trên thị trường, xứng đáng là một Ngân hàng đi đầu trong phong trào hỗ trợ nông nghiệp, nông thôn và nông dân, đóng góp tích cực vào tiến trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước theo đúng đường lối của Đảng đề ra. ■



Tranh chấp về trả hàng theo vận đơn đích danh

Nguyễn Hữu Đức *

Trên báo Diễn đàn Doanh nghiệp số ra ngày 25/2/2009, LS Võ Nhật Thăng, Trọng tài viên VIAC, có đăng bài viết “Phán quyết lạ thường về vận đơn” cho rằng phán quyết của Tòa Sơ thẩm (Việt Nam) đối với vụ tranh chấp giữa SH (người gửi hàng) và TK (công ty giao nhận/người vận chuyển) liên quan đến trả hàng theo vận đơn đích danh là “lạ thường” và trái ngược với pháp luật của Việt Nam cũng như thông lệ hàng hải quốc tế.

Người viết bài này đã có cơ hội chia sẻ quan điểm của LS Thăng trên LCM Trade Services Update Volume 13, Issue 3/4, May - August 2011 và đã nhận được nhiều ý kiến phản hồi khác nhau của các chuyên gia quốc tế và đây cũng là cớ sở để người viết thực hiện bài viết này.

TÓM TẮT TRANH CHẤP

(Tên đầy đủ của các bên liên quan đã được thay đổi)

Cuối năm 2006, Công ty SH Việt Nam (SH) ký hợp đồng bán một container gồm 2.970 túi xách và balô cho Công ty EPE Australia (EPE) theo giá FOB TP HCM 87.035 USD. Hợp đồng mua bán đơn giản chỉ có một trang, không đề cập khi nào quyền sở hữu lô hàng chuyển từ người bán sang người mua.

Sau khi ký hợp đồng mua bán, EPE ủy thác Công ty Giao nhận Vận tải TK Việt Nam (TK) thuê tàu chở hàng từ TP HCM đến Sydney. TK ký hợp

đồng lưu cước với người vận chuyển Mitsui O.S.K Lines (MOL).

Ngày 20/12/2006, hàng được bốc lên tàu tại TP HCM, MOL cấp vận đơn chủ (Master B/L) cho TK, trên cơ sở đó TK cấp vận đơn thứ cấp (House B/L) theo mẫu FIATA cho SH với tư cách là người giao hàng. Vận đơn ghi rõ EPE (cùng với địa chỉ) là người nhận hàng đích danh ở cảng đích.

Ngày 6/1/2007, hàng đến Sydney.

Ngày 14/1/2007, MOL giao hàng cho đại lý của TK. Do EPE không đến nhận hàng, phí lưu kho, phạt lưu container lên đến 19.000 AUD.

Ngày 1/3/2007, đại lý của Tonkin đưa hàng vào kho ngoại quan của Hải quan Sydney để xử lý.

Ngày 14/4/2007, SH ra lệnh cho TK đưa hàng về Việt Nam nhưng TK không thực hiện với lý do hàng đã đưa vào kho ngoại quan, hơn nữa, đây là vận đơn đích danh nên SH không thể ra lệnh chở hàng về.

Ngày 14/5/2007, EPE đến kho ngoại quan nhận hàng, nhưng đại lý của TK không thu hồi vận đơn gốc.

EPE nhận hàng nhưng sau đó

không thực hiện thanh toán số tiền còn lại cho SH. SH khởi kiện TK ra Tòa Sơ thẩm đòi bồi thường 1,7 tỷ đồng bao gồm trị giá FOB của lô hàng 87.035 USD và khoảng 350.000 VND là phí lưu kho lưu bãi.

Lý lẽ của nguyên đơn

Trước Tòa, nguyên đơn (SH) cho rằng vận đơn này về hình thức có vẻ đích danh nhưng thực chất là vận đơn theo lệnh. Ô chữ “người nhận hàng” ở mặt trước chỉ là ô chữ ghi lại tên và địa chỉ chứ không có nghĩa đây là người nhận hàng đích danh. SH đang nắm giữ bản gốc nên vẫn là chủ sở hữu lô hàng.

Nguyên đơn cho rằng cho dù vận đơn là vận đơn đích danh nhưng vẫn có thể chuyển nhượng được vì Điều 3.1 mặt sau ghi rằng “Vận đơn này được ký phát theo hình thức có thể chuyển nhượng được trừ khi nó được ghi không thể chuyển nhượng được” (This FBL is issued in a negotiable form unless it is marked non-negotiable).



* Vietcombank Đà Nẵng



► Nguyên đơn cũng cho rằng hợp đồng mua bán của họ là hợp đồng có giá FOB TP HCM 87.035 USD chứ không phải là hợp đồng giao hàng theo điều kiện FOB Incoterms 2000. Vì vậy, họ vẫn có quyền khởi kiện người vận chuyển để đòi bồi thường.

Lý lẽ của bị đơn

Bị đơn (TK) khẳng định SH đã ký hợp đồng mua bán quá sơ sài và lỏng lẻo với công ty ma thì phải tự gánh lấy hậu quả (Tại phiên tòa, TK thông

báo theo website đăng ký doanh nghiệp của Chính phủ Australia www.abr.business.gov.au, không có công ty nào có tên là EPE với mã số ABN2912062554-NSW 2020).

Mặt khác, bị đơn theo Điều 62 Luật Thương mại Việt Nam, do hợp đồng mua bán không quy định về việc khi nào quyền sở hữu về lô hàng chuyển từ người bán sang người mua nên quyền sở hữu lô hàng này đã chuyển sang người mua kể từ ngày 20/12/2006, (tức ngày giao hàng ở

TP HCM).

Ngoài ra, bị đơn còn khẳng định rằng vận đơn do họ cấp “Ghi rõ tên người nhận hàng gọi là vận đơn đích danh” như Điều 86, khoản 1, Mục a Bộ Luật Hàng hải Việt Nam (BLHHVN) quy định. Đã là vận đơn đích danh thì không chuyển nhượng được và người nhận hàng có tên trong vận đơn đích danh là người nhận hàng hợp pháp và phù hợp với quy định trong Incoterms 2000, chỉ có họ mới có quyền khởi kiện người vận chuyển nếu thiệt hại thực tế xảy ra do lỗi của người vận chuyển.

Bị đơn cũng yêu cầu Tòa tham khảo án lệ liên quan đến quyền khởi kiện của người gửi hàng theo vận đơn đích danh mà Tòa án Nhân dân và Tòa án Phúc thẩm Tối cao xét xử năm 2004 - 2005. Cả hai tòa đều căn cứ theo BLHHVN để cho rằng vận đơn đích danh là vận đơn không được chuyển nhượng và chỉ người có tên ghi trên vận đơn là người nhận hàng hợp pháp, và chỉ người nhận hàng mới có quyền khởi kiện người vận chuyển.

Phán quyết của Tòa Sơ thẩm

1. Căn cứ vào Điều 3.1 mặt trước của vận đơn (Toà đã nhầm lẫn, thực tế là mặt sau của vận đơn), vận đơn này không phải là vận đơn đích danh mà thực chất là vận đơn theo lệnh.

2. Toà cho rằng các chứng từ Hợp đồng mua bán, Hoá đơn thương mại, Tờ khai hải quan hàng xuất khẩu của lô hàng này không thể hiện rõ điều kiện giao hàng FOB.

3. TK phải bồi thường cho SH 57.000 USD (sau khi đã trừ đi phần không ăn khớp giữa hợp đồng mua bán, hoá đơn thương mại, tờ khai thương mại, tờ khai hải quan hàng xuất khẩu và số





lượng hàng trên vận đơn).

Bình luận của LS Võ Nhật Thăng

LS Thăng cho rằng phán quyết trên của toà án này đã đi ngược lại thông lệ hàng hải và thương mại quốc tế cũng như luật pháp Việt Nam và luật pháp Australia (nơi hàng đến).

LS Thăng cho rằng có lẽ trong lịch sử phát triển hơn 300 năm của ngành hàng hải thế giới, lần đầu tiên, có một toà án lại căn cứ vào mặt sau (toà nhằm lẫn gọi là mặt trước) để phán quyết một vận đơn là đích danh hay theo lệnh.

Bản thân Toà nói rằng Hợp đồng thương mại, Hoá đơn thương mại, Tờ khai hàng xuất khẩu không thể hiện rõ điều kiện giao hàng FOB, trong khi đó, Hợp đồng mua bán ghi rõ: “Giá hàng FOB thành phố Hồ Chí Minh 87.035USD” và Hoá đơn thương mại cũng ghi rõ: “Giá FOB thành phố Hồ Chí Minh 87.035 USD, đồng thời Tờ khai hải quan hàng xuất khẩu lô hàng này đề ngày 18/12/2006 ở ô số 20 ghi rõ: “Điều kiện giao hàng: FOB”. Đây không phải là hợp đồng giao hàng theo

điều kiện FOB thì nó là hợp đồng giao hàng theo điều kiện gì?”.

Kết luận bài viết, LS Thăng cảnh báo các doanh nghiệp Việt Nam khi xuất khẩu hàng hoá theo Incoterms 2000 (nay là Incoterms 2010) ra nước ngoài, nhất là thị trường Anh, Mỹ, Australia, Ấn Độ... nên sử dụng vận đơn theo lệnh để bảo vệ quyền lợi chính đáng của mình, hết sức tránh dùng vận đơn đích danh, nhất là khi xuất hàng sang các thị trường áp dụng luật án lệ như những nước nói trên.

PHÂN TÍCH VÀ BÌNH LUẬN

Trong bài viết này, người viết căn cứ các quy định tại BLHHVN 2005 và thông lệ hàng hải quốc tế để xem xét quyết định của Tòa Sơ thẩm có phù hợp với luật pháp Việt Nam và thông lệ hàng hải quốc tế hay không.

Vận đơn đích danh là gì? Vận đơn đích danh có phải là chứng từ sở hữu hàng hóa? Người nhận hàng đích danh có phải xuất trình vận đơn gốc cho nhà chuyên chở?

Trong vận chuyển đường biển quốc

tế có hai loại vận đơn phổ biến được biết đến, đó là vận đơn theo lệnh (to order bill of lading) và vận đơn đích danh (straight bill of lading).

Vận đơn theo lệnh là chứng từ sở hữu hàng hóa (document of title) được lập theo lệnh ký hậu để trống (to order blank endorsed) hoặc theo lệnh của một bên được chỉ định, ví dụ, theo lệnh của Công ty ABC (to the order of ABC Company). Vận đơn theo lệnh cho phép người cầm giữ vận đơn (trung thực) hoặc người mà vận đơn được lập theo lệnh của người đó có thể chuyển nhượng quyền nhận hàng cho một người bất kỳ bằng cách chuyển giao vận đơn gốc đã được ký hậu hợp thức (duly endorsed). Khi nhận hàng, người cầm giữ vận đơn theo lệnh phải xuất trình vận đơn gốc đã được ký hậu hợp thức cho người vận chuyển.

Vận đơn đích danh khác với vận đơn theo lệnh ở chỗ, nó ghi rõ tên người nhận hàng ở ô người nhận hàng (consignee box). Đa số vẫn thường tin rằng vận đơn đích danh được cho không phải là chứng từ sở hữu hàng hóa và không được chuyển nhượng và rằng người nhận hàng nêu đích danh trên vận đơn có thể nhận hàng mà không phải xuất trình vận đơn gốc miễn là anh ta có thể chứng minh rằng mình chính là người nhận hàng theo vận đơn.

Thực tế cho thấy điều này chỉ đúng với luật Mỹ và một số quốc gia áp dụng luật Mỹ. Theo đó, vận đơn đích danh được xem như giấy gửi hàng bằng đường biển không được chuyển nhượng (non-negotiable sea waybill) và nhà chuyên chở có quyền trả hàng cho người nhận hàng nêu đích danh trên vận đơn mà không yêu cầu xuất trình vận đơn gốc. Tuy nhiên, tập quán này lại không đúng ►►





► với luật pháp của các nước khác như Anh, Canada, Singapore, Pháp, các quốc gia trên bán đảo Scandinavia (Đan Mạch, Na Uy, Thụy Điển, Phần Lan) và các quốc gia thành viên Quy tắc Hague-Visby... nơi vẫn xem vận đơn đích danh tương tự như chứng từ sở hữu hàng hóa và người nhận hàng phải xuất trình vận đơn (cho dù là vận đơn theo lệnh hay vận đơn đích danh) cho người vận chuyển để nhận hàng.

Năm 2002, Tòa Phúc thẩm Singapore xử vụ tranh chấp APL Co Pte v Voss Peer (APL Co Pte v Voss Peer [2002] SRL 481; [2002] SGCA 41) đã ra phán quyết rằng việc xuất trình vận đơn gốc là cần thiết ngay cả khi vận đơn đích danh được sử dụng.

Sự việc như sau:

Voss, một doanh nghiệp kinh

doanh ô tô ở Đức, ký hợp đồng bán một chiếc Mercedes Benz cho một công ty ở Hàn Quốc là Seohwan Trading Co., Ltd (Seohwan). Theo hợp đồng Seohwan đã trả trước một phần tiền hàng, số còn lại sẽ thanh toán sau khi nhận hàng. Voss thuê APL (người vận chuyển) vận chuyển hàng từ Hamburg đến Busan. Vận đơn do APL phát hành ghi rõ Seohwan là người nhận hàng đích danh. Bộ vận đơn gốc do Voss nắm giữ. Sau khi hàng đến cảng, APL trả hàng cho Seohwan mà không yêu cầu xuất trình vận đơn gốc.

Do Seohwan không thanh toán số tiền còn lại của hợp đồng, Voss quay sang đòi APL thanh toán số tiền còn lại. Nhưng APL bác bỏ yêu cầu đòi tiền của Voss, cho rằng vận đơn đích danh cũng tương tự như giấy gửi hàng đường biển (tức là, không yêu

cầu phải xuất trình khi trả hàng) nên họ được quyền trả hàng cho Seohwan mà không cần phải yêu cầu xuất trình vận đơn gốc.

Voss khởi kiện APL ra Tòa Sơ thẩm Singapore để đòi bồi hoàn phần tiền không được thanh toán. Tòa Sơ thẩm Singapore phán quyết rằng APL không được quyền trả hàng cho người nhận hàng đích danh mà không yêu cầu xuất trình vận đơn gốc, do vậy, APL phải bồi hoàn cho Voss. Không đồng ý với quyết định của Tòa Sơ thẩm, APL kháng cáo lên Tòa Phúc thẩm Singapore nhưng Tòa Phúc thẩm vẫn xử y án. Tòa cho rằng nếu các bên có ý định sử dụng giấy gửi hàng đường biển thì lẽ ra đã phải làm như thế. Mặc dù vận đơn đích danh không thể hiện tính có thể chuyển nhượng, nhưng điều này không có nghĩa là các bên có ý



► định loại bỏ yêu cầu xuất trình vận đơn khi trả hàng. Bằng cách phát hành chứng từ là vận đơn, tất nhiên các bên đã có ý định giữ lại tất cả các đặc điểm khác của vận đơn, ngoại trừ tính có thể chuyển nhượng. Tòa Phúc thẩm Singapore kết luận rằng ngay cả đối với vận đơn đích danh, chủ tàu cũng chỉ nên trả hàng khi nhận được vận đơn gốc.

Tương tự vụ tranh chấp APL Co Pte v Voss Peer, Thượng viện Anh (English House of Lords) trong phán quyết liên quan đến vụ The Rafaela S (The “Rafaela S” [2005] 1 Lloyd’s Rep. 347) cũng đã giữ nguyên phán quyết của Tòa Phúc thẩm Anh cho rằng việc xuất trình vận đơn đích danh để nhận hàng là cần thiết ngay cả khi vận đơn không quy định như thế.

Trở lại với vụ tranh chấp giữa SH

và TK để xem xét phán quyết của Tòa Sơ thẩm có “lạ thường”, trái ngược với luật pháp Việt Nam và thông lệ quốc tế.

Về loại vận đơn, Điều 86, khoản 2, Mục a BLHHVN 2005 quy định: “... vận đơn ghi rõ tên người nhận hàng gọi là vận đơn đích danh”. Điều 89, khoản 3 quy định: “Vận đơn đích danh không được chuyển nhượng; người có tên trong vận đơn đích danh là người nhận hàng hợp pháp.” Như vậy, phù hợp quy định trên, có thể kết luận rằng vận đơn liên quan đến vụ tranh chấp giữa SH và TK là vận đơn đích danh không được chuyển nhượng bởi vận đơn ghi rõ EPE là người nhận hàng.

Việc nguyên đơn cũng như Tòa Sơ thẩm căn cứ Điều 3.1 mặt sau để khẳng định rằng thực chất vận đơn không phải là vận đơn đích danh mà

là vận đơn theo lệnh là không đúng với quy định trên đây của BLHHVN 2005.

Về nghĩa vụ trả hàng, Điều 93 BLHHVN quy định: “Khi tàu biển đến cảng trả hàng, người vận chuyển có nghĩa vụ trả hàng cho người nhận hàng hợp pháp nếu có vận đơn gốc, giấy gửi hàng đường biển hoặc chứng từ vận tải khác có giá trị nhận hàng quy định tại Điều 89 của Bộ luật này”.

Việc người vận chuyển (TK) trả hàng cho người nhận hàng mà không yêu cầu xuất trình vận đơn gốc là không đúng với quy định tại Điều 93 BLHHVN và luật của một số quốc gia như Singapore, Anh, Canada, các nước thuộc bán đảo Scandinavia... cũng như các quốc gia thành viên của Quy tắc Hague-Visby và Quy tắc Rotterdam (chưa thông qua).



► Về quyền định đoạt hàng hóa của người gửi hàng, Điều 92 BLHHVN quy định: “Người gửi hàng có quyền định đoạt hàng hóa cho đến khi hàng hóa được trả cho người nhận hàng hợp pháp, nếu chưa giao quyền này cho người khác; có quyền yêu cầu dỡ hàng trước khi tàu biển bắt đầu chuyến đi, thay đổi người nhận hàng hay cảng trả hàng sau khi chuyến đi đã bắt đầu với điều kiện phải bồi thường mọi tổn thất và chi phí liên quan. Người vận chuyển chỉ có nghĩa vụ thực hiện các yêu cầu của người gửi hàng sau khi đã thu lại toàn bộ số vận đơn gốc đã ký phát”.

Căn cứ quy định tại Điều 92 trên đây, nếu SH giao trả lại vận đơn gốc cho TK và đồng ý thanh toán các chi phí phát sinh thì TK có nghĩa vụ phải thực hiện yêu cầu của SH, tức là, đưa hàng về Việt Nam.

Về xử lý hàng hóa bị lưu giữ, Điều 94, khoản 4 BLHHVN quy định: “Trong thời hạn 60 ngày, kể từ ngày tàu biển đến cảng trả hàng, nếu không có người nhận số hàng gửi hoặc người nhận hàng không thanh toán hết các khoản nợ hoặc không đưa ra bảo đảm cần thiết thì người vận chuyển có quyền bán đấu giá số hàng đó để trừ nợ; nếu hàng hóa mau hỏng hoặc việc gửi là quá tốn kém thì người vận chuyển có quyền bán đấu giá trước thời hạn đó”.

Theo tóm tắt sự kiện, hàng đến cảng Sydney ngày 6/1/2007 và MOL giao hàng cho đại lý của TK vào ngày 14/1/2007 nhưng mãi đến 14/5/2007, tức là, sau hơn 4 tháng (120 ngày) kể từ ngày hàng đến cảng, EPE mới đến nhận hàng.

Câu hỏi đặt ra là tại sao TK không đưa ra quyết định xử lý hàng bị lưu giữ trong kho ngoại quan Sydney trong thời hạn theo quy định của

BLHHVN trong khi trước đó, ngày 14/4/2007, SH có ra lệnh cho TK đưa hàng về Việt Nam nhưng TK không thực hiện!?

KẾT LUẬN

Rất tiếc rằng người viết không có điều kiện đọc toàn bộ nội dung quyết định của Tòa Sơ thẩm mà chỉ qua trao đổi và căn cứ vào bài viết của LS Võ Nhật Thăng để đưa ra ý kiến của riêng mình.

Phán quyết của Tòa Sơ thẩm mà LS Võ Nhật Thăng cho là “lạ thường” và trái ngược với luật pháp Việt Nam cũng như thông lệ quốc tế thực ra không lạ thường và hoàn toàn phù hợp với luật pháp Việt Nam cũng như thông lệ quốc tế.

Như đã phân tích ở trên, phán quyết của Tòa án Singapore hoặc Thượng viện Anh trong các tranh chấp liên quan đến việc giao hàng theo vận đơn đích danh như vụ APL Co Pte v Voss Peer (APL Co Pte v Voss Peer [2002] SRL 481; [2002] SGCA 41) hay The Rafaela S (The “Rafaela S” [2005]1 Lloyd’s Rep. 347) đều nghiêng về quan điểm cho rằng việc xuất trình vận đơn đích danh để nhận hàng là cần thiết ngay cả khi vận đơn không quy định như thế.

Cho dù lý lẽ và các căn cứ mà Tòa Sơ thẩm đưa ra để hậu thuẫn cho quan điểm rằng người vận chuyển thực hiện trả hàng phải yêu cầu xuất trình vận đơn (đích danh) chưa thực sự thuyết phục, nhưng dường như phán quyết của Tòa Sơ thẩm là phù hợp với Điều 93 BLHHVN 2005 và luật pháp của một số quốc gia có ngành hàng hải lâu đời như Anh, Pháp, Singapore, các quốc gia thuộc bán đảo Scandinavia (Đan Mạch, Na Uy, Thụy Điển, Phần Lan)... cũng như các quốc gia thành viên của Quy

tắc Hague - Visby.

Trước khi hoàn thành bài này, người viết đã gửi cho LS Thăng lời bình của các chuyên gia quốc tế liên quan đến vụ tranh chấp giữa SH và TK đăng trên LCM Trade Services Update Volume 13, Issue 3/4, May - August 2011 và được LS Thăng cho biết rằng sau khi Tòa Sơ thẩm ra phán quyết như trên, bị đơn (TK) đã kháng cáo lên Tòa Phúc thẩm và Tòa Phúc thẩm đã ra phán quyết hủy bỏ phán quyết sơ thẩm của Tòa Sơ thẩm vì trái pháp luật, đồng thời yêu cầu Tòa Sơ thẩm xét xử lại. Tuy nhiên từ đó hình như vụ việc vẫn treo lơ lửng vì có vẻ như Tòa Sơ thẩm chưa tìm được một thẩm phán thích hợp có hiểu biết đầy đủ về các vấn đề liên quan trong vụ kiện để xét xử lại.

Hi vọng rằng bài viết này có thể gợi mở cho Tòa Phúc thẩm hướng giải quyết. ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Eugene I Low, The Rafaela S - House of Lords Rule on Straight Bill of Lading. www.mayerbrown.com (2005)
2. Gillian Koh, APL Co Pte v Voss Peer [2002] SRL 481; [2002] SGCA 41. www.singaporelaw.sg
3. Nguyen Huu Duc, Straight or ‘To Order’ Bill of Lading, LCM Trade Services Update Volume 13, Issue 3/4, May - August 2011
4. Võ Nhật Thăng, Phán quyết lạ thường về vận đơn. Báo Diễn đàn Doanh nghiệp 2/2009

Sử dụng thẻ điểm cân bằng (Blance scorecard) đánh giá hiệu quả đầu tư dự án công nghệ thông tin

Nguyễn Doãn Hiền *

1. Tầm quan trọng của việc đánh giá hiệu quả dự án Công nghệ thông tin

Trong nền kinh tế cạnh tranh khốc liệt hiện nay, vai trò của công nghệ thông tin (CNTT) trong việc tạo lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp là không thể phủ nhận. Đối với các doanh nghiệp có mức độ sử dụng CNTT cao như tài chính, ngân hàng..., hầu như tất cả các tác vụ, từ giao dịch cho đến quản trị hay xử lý công việc hành chính đều được thực hiện trên các ứng dụng CNTT. Yêu cầu về đầu tư cho các dự án CNTT là rất lớn, và hầu như tất cả các nghiệp vụ liên quan đều có nhu cầu về CNTT, vậy vấn đề đặt ra ở đây là ưu tiên thực hiện dự án nào, dự án nào không nên thực hiện?. Đó là các câu hỏi mà người lãnh đạo doanh nghiệp phải quyết định. Để trả lời câu hỏi này, việc đánh giá hiệu quả các dự án CNTT cần được thực hiện. Thông tin đánh giá trước về hiệu quả đầu tư dự án CNTT sẽ là căn cứ quan trọng giúp cho người lãnh đạo có quyết định đúng đắn khi đầu tư một dự án CNTT cụ thể cũng như phê duyệt danh mục các dự

án CNTT trong một quãng thời gian xác định còn thông tin đánh giá sau khi hoàn thành dự án cũng giúp cho doanh nghiệp thấy được việc tính toán, đầu tư của mình có đạt được hiệu quả như dự kiến hay không. Bài viết này sẽ đề cập đến một số phương pháp đánh giá hiệu quả đầu

thông thường, do đó khi đánh giá hiệu quả dự án vẫn sử dụng các phương pháp đánh giá mức độ hiệu quả dự án dựa trên góc độ tài chính, đó là các phương pháp dựa vào các chỉ số tài chính như: tỷ suất lợi nhuận đầu tư (Return on Investment - ROI), tỷ suất thu hồi nội bộ (Internal Rate



tư dự án CNTT hiện đang được sử dụng ở các doanh nghiệp Việt Nam, phân tích những điểm hạn chế của các phương pháp đó và đề xuất phương pháp mới có thể phần nào khắc phục được những hạn chế đó.

2. Một số phương pháp đánh giá hiệu quả đầu tư dự án CNTT hiện nay

Hiện nay, hầu hết các doanh nghiệp vẫn coi các dự án CNTT như dự án

Return - IRR) và giá trị hiện tại ròng (Net Present Value - NPV).

Với các phương pháp nêu trên, hiệu quả của dự án được đánh giá cơ bản căn cứ trên giá trị tài chính mà dự án mang lại, còn các hiệu quả lan truyền thì ít khi được đề cập đến. Trong bối cảnh hiện nay, khi mà các dự án CNTT ngày càng phức tạp và liên quan đến hầu hết các mặt nghiệp vụ khác nhau thì việc đánh giá như vậy là khá phiến diện và

* Ban kiểm soát - Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam

hiều khi không chính xác, chẳng hạn các dự án CNTT đầu tư cho cơ sở hạ tầng doanh nghiệp, dự án về dự phòng thảm họa, dự án về đào tạo... thì hiệu quả mang lại cho doanh nghiệp không thể tính được giá trị tài chính đơn thuần mà nó còn thể hiện ở nhiều mặt khác như uy tín của doanh nghiệp, sự hài lòng của khách hàng đối với doanh nghiệp được nâng cao. Đây có thể coi là những lợi ích tiềm năng của doanh nghiệp do dự án mang lại.

Để đánh giá hiệu quả các dự án CNTT phức tạp, các doanh nghiệp cần một phương pháp đa chiều mới có thể đánh giá được các chỉ số tài chính cũng như định hướng về hiệu quả có thể mang lại cho doanh nghiệp trong tương lai. Chúng ta có thể xem xét một số cách thức đánh giá có thể phần nào khắc phục được các điểm hạn chế nêu trên.

3. Sử dụng Thẻ điểm cân bằng (Balance Scorecard) đánh giá hiệu quả đầu tư dự án CNTT

3.1 Giới thiệu về Thẻ điểm cân bằng (BSC)

BSC được Robert Kaplan, trường Kinh doanh Havard và David Norton khởi xướng vào năm 1992, đây có thể coi là một kỹ thuật quản lý được thiết kế nhằm cung cấp cái nhìn tổng thể về một doanh nghiệp từ cả hai phía nội bộ và bên ngoài (1).

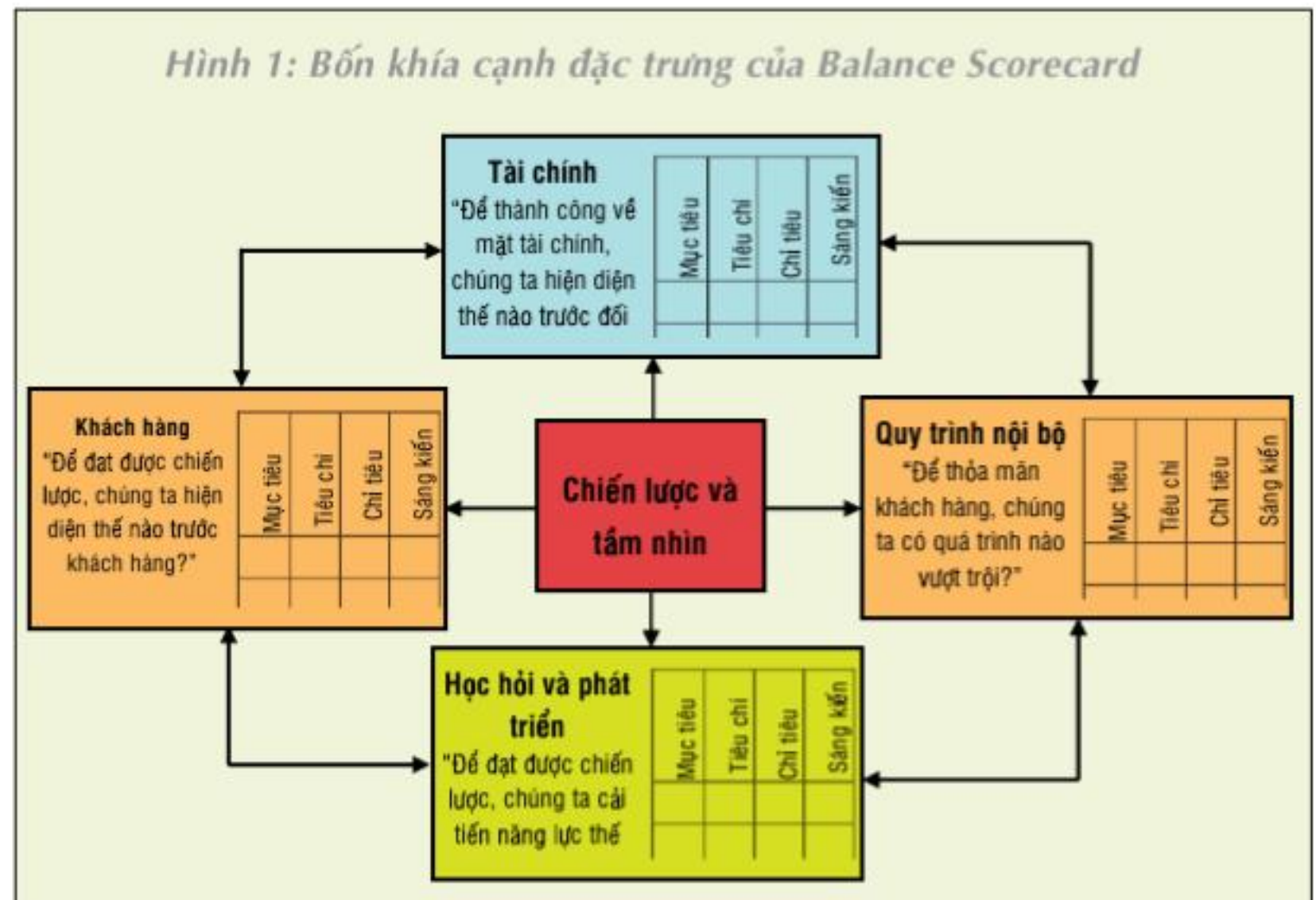
BSC đã được rất nhiều doanh nghiệp tại các nước phát triển sử dụng dưới 3 góc độ: 1) là hệ thống quản lý chiến lược; 2) là công cụ đo lường và 3) là công cụ trao đổi thông tin. Ở đây, chúng ta sử dụng BSC như một công cụ đo lường (2).

Xét trên góc độ này, có thể nói BSC là một phương pháp nhằm chuyển

tầm nhìn và chiến lược của doanh nghiệp thành những mục tiêu, biện pháp và chỉ tiêu rõ ràng cụ thể bằng việc thiết lập một hệ thống đo lường hiệu quả trong quản lý công việc. Những phép đo của BSC thể hiện sự cân bằng giữa bốn khía cạnh

đánh giá hiệu quả đầu tư dự án đó là sự liên kết chặt chẽ và logic giữa bốn khía cạnh đã nêu của BSC: Quá trình học hỏi, phát triển của doanh nghiệp sẽ ảnh hưởng trực tiếp tới mục tiêu hành động và quy trình nội bộ; Năng lực của các cá nhân trong

Hình 1: Bốn khía cạnh đặc trưng của Balance Scorecard



(Perspectives): Tài chính (Finance), Khách hàng (Customer), Quy trình nội bộ (Internal Process), Học hỏi và phát triển (Learning and Growth). Lý luận cơ bản khi sử dụng BSC để

doanh nghiệp và quy trình nội bộ được nâng cao sẽ khiến khách hàng hài lòng, tăng lượng khách hàng và kết quả của quá trình đó là hiệu quả về tài chính sẽ đạt được trong tương





lai.

Để có thể sử dụng BSC đánh giá hiệu quả đầu tư dự án CNTT, điều quan trọng nhất là cần xác định được các mục tiêu cần đạt được trên bốn khía cạnh, từ đó sẽ thiết lập nên bảng các tiêu chí cụ thể và thiết lập cách thức đo lường các tiêu chí đó.

Mỗi một khía cạnh nêu trên có rất nhiều tiêu chí để đánh giá, chúng ta có thể nêu một vài tiêu chí như: Ở khía cạnh học hỏi là kỹ năng của lãnh đạo doanh nghiệp (và quản lý, chiến lược...) và kỹ năng của cán bộ, sự hài lòng trong công việc...; các tiêu chí của quy trình nội bộ được thể hiện qua việc cải tiến, bổ sung các quy trình liên quan đến nghiệp vụ mới sau khi triển khai dự án; các tiêu chí liên quan đến khách hàng có thể là chỉ số hài lòng của khách hàng (CSI - Customer Satisfaction Index), lượng khách hàng tăng trưởng, thị phần của doanh nghiệp... và cuối cùng là khía cạnh tài chính thì được

thể hiện qua các chỉ số liên quan đến doanh thu, chi phí và tài sản. Tuy nhiên, đối với mỗi nghiệp vụ cụ thể thì những tiêu chí được xác định với mỗi khía cạnh sẽ không hoàn toàn giống nhau do đặc thù hoạt động của doanh nghiệp.

3.2 Sử dụng BSC để đánh giá hiệu quả đầu tư dự án CNTT

Từ các nội dung nêu trên chúng ta thấy: Doanh nghiệp muốn sử dụng BSC để đánh giá hiệu quả dự án CNTT thì cần thực hiện các công việc:

- Xây dựng sơ đồ nhằm xác định các mục tiêu trên bốn khía cạnh của BSC.
- Xác định các tiêu chí cụ thể với các mục tiêu đó và cách thức đo lường, đánh giá các tiêu chí này. Ví dụ: điều tra về sự hài lòng của khách hàng về doanh nghiệp; điều tra của nhân viên về công việc; khảo sát về uy tín thương hiệu doanh

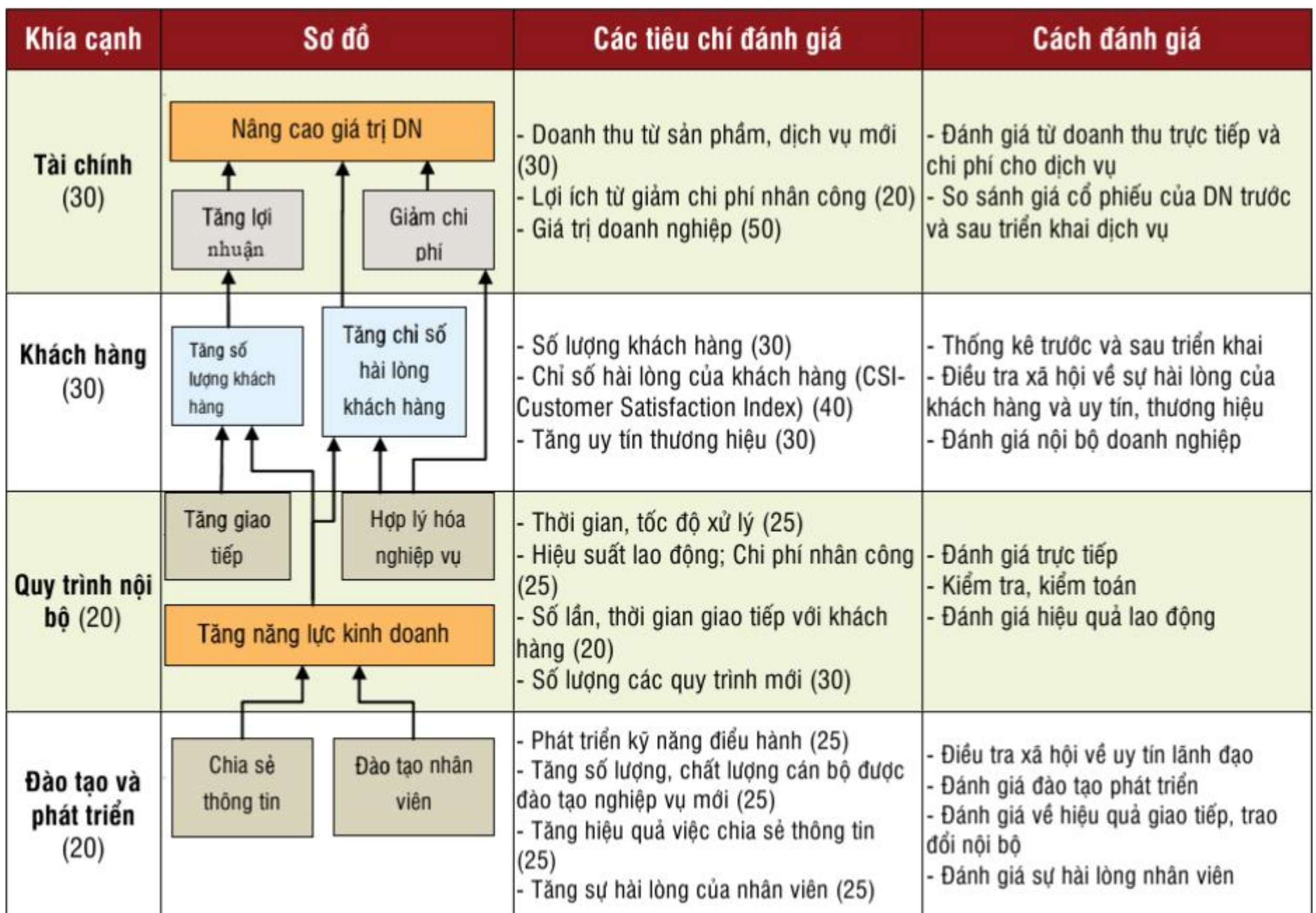
nh nghiệp; đánh giá sau đào tạo hay hiệu quả công việc... như thế nào đều cần được làm rõ.

- Thiết lập các trọng số cho các tiêu chí cụ thể của mỗi khía cạnh cũng như trọng số của các khía cạnh đối với dự án. Chẳng hạn dự án kinh doanh thì khía cạnh **tài chính** và **khách hàng** sẽ chiếm trọng số lớn còn dự án liên quan đến đào tạo hay hạ tầng cơ sở thì khía cạnh **học hỏi**, **phát triển** và **quy trình nội bộ** sẽ có trọng số lớn hơn.

Từ các tiêu chí và trọng số, chúng ta có thể tính được giá trị BSC cho toàn bộ dự án dựa trên điểm số của mỗi tiêu chí cùng với trọng số của chúng và so sánh với giá trị mong muốn ban đầu. Dự án sẽ được coi là hiệu quả khi tổng số điểm $\geq$ số điểm dự kiến khi lập dự án.

Tương tự như vậy, chúng ta cũng sẽ tính toán và biết được qua mỗi thời kỳ thì điểm số của toàn bộ dự án tăng/giảm ra sao và nguyên nhân gây





Hình 2: Sơ đồ BSC cho một hệ thống CNTT phục vụ kinh doanh

nên sự thay đổi đó là do khía cạnh nào để có cách thức điều chỉnh cho phù hợp.

Ví dụ cho một hệ thống CNTT phục vụ kinh doanh, chúng ta có thể lập sơ đồ đánh giá tổng thể như sau - Hình 2 (số trong ngoặc đơn là trọng số của các khía cạnh đối với cả dự án và trọng số của các tiêu chí đối với mỗi khía cạnh).

4. Kết luận

Vai trò của CNTT đối với các hoạt động của doanh nghiệp ngày càng cao kéo theo tỷ trọng đầu tư cho các dự án CNTT ngày càng nhiều, tuy nhiên số tiền đầu tư vào dự án không đơn thuần tỷ lệ thuận với những gì mà dự án mang lại. Một dự án CNTT

hiệu quả có thể mang lại lợi thế cạnh tranh lớn cho doanh nghiệp nhưng một dự án CNTT không hiệu quả có thể khiến doanh nghiệp bị chậm chân trong cuộc chiến cạnh tranh. Vì vậy, việc đánh giá hiệu quả đầu tư dự án CNTT cần phải được thực hiện nhằm có nhìn nhận đúng đắn về hiệu quả của dự án.

Dự án CNTT ngày càng phức tạp và liên quan đến nhiều lĩnh vực, do đó việc nghiên cứu, áp dụng cách thức đánh giá phù hợp nhằm đánh giá được các yếu tố khác ngoài yếu tố tài chính là điều cần thiết. Việc đánh giá dự án đầy đủ trên các khía cạnh **học hỏi, phát triển; quy trình nội bộ; khách hàng; tài chính** chính là cơ sở nền tảng để doanh nghiệp tạo nên

sự “cân bằng” trong việc tạo dựng lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp so với đối thủ. ■

Tài liệu tham khảo

- [1] Kaplan, R. (2010), Conceptual Foundations of the Balanced Scorecard.
- [2] Kaplan, R., S., Norton, D., P., (1992) “The Balanced Scorecard - Measures that drive performance”, Harvard Business Review, January-February.



Nâng cao chất lượng nghiệp vụ thanh toán quốc tế và hệ thống Swift tại sở giao dịch Ngân hàng Nhà Nước

✍️ **Phạm Minh Hà (*)**

Thanh toán quốc tế là một nghiệp vụ chủ chốt của Sở giao dịch NHNN (SGD) do Phòng Thanh toán Quốc tế đảm nhiệm chủ yếu. Bên cạnh chức năng chính là quản lý các tài khoản của NHNN tại nước ngoài và thực hiện thanh toán, chuyển tiền phục vụ nghiệp vụ quản lý ngoại hối, Phòng còn có nhiệm vụ rất quan trọng là quản lý và vận hành hệ thống thanh toán tài chính liên ngân hàng toàn cầu SWIFT, đảm bảo hệ thống luôn hoạt động chính xác, an toàn và kịp thời. Với nhiệm vụ này, phòng Thanh toán quốc tế đã có những đóng góp rất quan trọng vào công tác quản lý và điều hành dự trữ ngoại hối nhà nước.

Khi mới thành lập, từ năm 1991, do cơ sở hạ tầng và công nghệ thông tin chưa phát triển, nghiệp vụ thanh toán quốc tế được thực hiện qua hệ thống telex. Đây là hệ thống điện tín, tương tự như điện thoại dùng để gửi các tin nhắn dạng văn bản với tính xác thực tương đối cao, đảm bảo người gửi có thể xác minh kết nối tới đúng người nhận.

Tuy nhiên, với nghiệp vụ này, lệnh thanh toán thực hiện dưới dạng free format không có mẫu chuẩn. Bên cạnh đó, giữa các ngân hàng sẽ phải trao đổi mã khóa dùng cho telex, với mỗi bức điện chuyển đi hoặc nhận về cần phải tính toán mã khóa để có thể xác định đúng số tiền, ngày giá trị cũng như tính xác thực của bản telex. Ngoài ra, do đặc thù chỉ có 1 máy telex nên các thanh toán viên phải thay nhau lập điện và thực hiện giao dịch. Chính vì các lý do trên mà công tác thanh toán thường được thực hiện chậm và có khả năng xảy ra sai sót.

Sở Giao dịch biết đến hệ thống SWIFT qua quá trình tìm hiểu, học hỏi kinh nghiệm các ngân hàng nước ngoài S.W.I.F.T là Society for Worldwide Interbank Financial

Telecommunication (tạm dịch Hiệp hội Viễn thông Tài chính Liên ngân hàng Toàn thế giới). Đây là tổ chức do chính các ngân hàng thành lập nhằm cung cấp các dịch vụ truyền thông an ninh và phần mềm giao diện cho các tổ chức tài chính toàn cầu. Được thành lập năm 1973 với sự hỗ trợ của 239 ngân hàng từ 15 nước, đến năm 1977 SWIFT đã truyền đi bức điện đầu tiên và ngay trong năm đầu tiên đã chuyển được 3,4 triệu bức điện. Hiện nay, tất cả các tổ chức tài chính có nhu cầu thanh toán quốc tế đều sử dụng hệ thống SWIFT để thực hiện thanh toán. Cho đến nay, SWIFT đã có gần 1 vạn thành viên là các ngân hàng, công ty chứng khoán và doanh nghiệp tại 209 quốc gia và vùng lãnh thổ, hàng ngày trao đổi hàng triệu thông điệp chuẩn tài chính.

**Doanh số điện các năm gần đây
(Triệu USD)**



(*): Sở Giao dịch NHNN



Nhận thức được tính ưu việt, an toàn, bảo mật và tiết kiệm cũng như khả năng kết nối rộng rãi tới nhiều đối tác theo các tiêu chuẩn cao, đến năm 1994, Sở Giao dịch đã đề xuất với Ban lãnh đạo NHNN cho phép tham gia hệ thống thanh toán SWIFT để phục vụ cho nhiệm vụ quản lý toàn bộ nguồn dự trữ ngoại tệ của NHNN.

Ngày 04-03-1995, NHNN chính thức là thành viên của SWIFT. Hệ thống SWIFT của NHNN là một trong những hệ thống đầu tiên tại Việt Nam cùng với các ngân hàng VCB, Vietinbank, BIDV, Agribank và Eximbank. Có thể nói là một bước ngoặt của hệ thống thanh toán quốc tế tại Sở Giao dịch. Thực hiện thanh toán qua hệ thống SWIFT không chỉ an toàn bảo mật mà còn tiết kiệm chi phí rất lớn. Vào thời điểm năm 1994-1995 mỗi bức điện TELEX có mức giá thấp nhất là 15 USD, nhưng điện SWIFT chỉ có giá chỉ từ 1 đến 3 USD. Đến nay, mức giá này đã giảm xuống rất nhiều, chỉ còn khoảng dưới 0,5 USD/điện.

Từ khi thành lập đến nay, phòng Thanh toán Quốc tế luôn quản lý và vận hành hệ thống thanh toán quốc tế nói chung và hệ thống SWIFT nói riêng một cách an toàn và hiệu quả. Cùng với sự phát triển của phòng, cán bộ Thanh toán quốc tế nói chung và cán bộ phụ trách Swift nói riêng đã phải nỗ lực rất nhiều để vượt qua những khó khăn trong những ngày đầu làm quen cũng như trong quá trình hoạt động.

Hiện nay, phòng Thanh toán quốc tế có 8 cán bộ, trong đó chỉ có 2 cán bộ phụ trách hệ thống Swift, phải đảm đương khối lượng công



việc tương đối lớn. Công việc chủ yếu là vận hành hệ thống, giữ cho hệ thống ổn định, nhận và gửi điện kịp thời, đảm bảo không xảy ra sai sót, trục trặc hệ thống. Để làm tốt công việc này, bộ phận Swift phải thường xuyên liên hệ, phối hợp với các đối tác bảo trì hệ thống phần cứng, phần mềm, nhà cung cấp dịch vụ viễn thông để nhanh chóng xử lý các vấn đề phát sinh liên quan đến toàn bộ hệ thống và đường truyền.

Bên cạnh đó, các cán bộ phụ trách SWIFT còn phải đảm nhiệm cả công tác kiểm duyệt điện, do vậy luôn phải học tập, tìm tòi nghiên cứu để cập nhật các thay đổi trong toàn hệ thống SWIFT cũng như đối với riêng hệ thống của Sở. Đó là các chuẩn điện theo tiêu chuẩn tài chính quốc tế, với đầy đủ các trường, đúng

định dạng; là cách phát hiện các sai sót trong bộ chứng từ; là cách sửa các lỗi phát sinh trong quá trình vận hành hệ thống SWIFT

Với đặc thù thanh toán quốc tế tại Sở Giao dịch NHNN là quản lý dự trữ ngoại hối nhà nước nói chung và cụ thể là tiền gửi của NHNN tại nước ngoài, nên có một số nghiệp vụ phổ biến đối với NHTM nhưng không được thực hiện tại SGD, ví dụ như nghiệp vụ thanh toán L/C... Các loại điện thực hiện tại SGD chủ yếu phục vụ giao dịch ngoại hối, thanh toán trái phiếu, tiền gửi nên liên quan chủ yếu đến loại điện chuyển tiền, thanh toán, xác nhận.

So với lượng điện của các NHTM, nơi thành lập trung tâm thanh toán riêng để thực hiện các giao dịch thanh toán nói chung thì



lượng điện tại SGD không nhiều. Tuy nhiên, hầu hết các giao dịch của NHNN thực hiện là các giao dịch với khối lượng lớn nên tính an toàn, chính xác được đặt lên hàng đầu. Với các giao dịch nhỏ lẻ, chủ yếu là thanh toán các khoản phí, lãi của NHNN với các đối tác nước ngoài chiếm số lượng ít nhưng yếu tố nhanh chóng, chính xác vẫn được coi trọng.

Các ngân hàng nước ngoài mà NHNN có tài khoản thanh toán, hầu hết là các ngân hàng trung ương và ngân hàng thương mại lớn, có hệ thống thanh toán quy mô, hiện đại và có tính tự động cao. Tất cả các điện đi qua hệ thống đó cần phải đảm bảo đúng và đầy đủ các trường theo chuẩn để điện có thể được thực hiện tự động (STP- Straight Through Processing); nếu không các bức điện sẽ phải được xử lý bằng tay. Ngoài ra, một số ngân hàng tính phí đối với các điện không đúng chuẩn, phải xử lý bằng tay để khuyến khích các ngân hàng gửi điện theo chuẩn. Để thực hiện các điện đến từng đối tác, cán bộ phòng thanh toán quốc tế luôn phải tìm hiểu, trao đổi, học hỏi đối tác để thực hiện các bức điện theo đúng chuẩn mực của từng hệ thống.

Trong số các ngân hàng nước ngoài có quan hệ giao dịch tại NHNN, Cục dự trữ liên bang Mỹ (FED) có số dư tiền gửi và trái phiếu cũng như khối lượng giao dịch và doanh số giao dịch chiếm tỷ lệ lớn nhất trong số các ngân hàng đối tác của NHNN tại nước ngoài. Theo số liệu thống kê năm 2010, lượng điện giao dịch với ngân hàng này chiếm 28% lượng điện đi và 29% lượng điện đến. Ngân hàng Trung ương Mỹ FED đã thống kê tỷ lệ thanh toán các điện của NHNN được xử lý tự động STP lên đến 97-98%. Điều này minh chứng cho những nỗ lực không nhỏ của đội ngũ cán bộ phòng Thanh toán Quốc tế SGD.

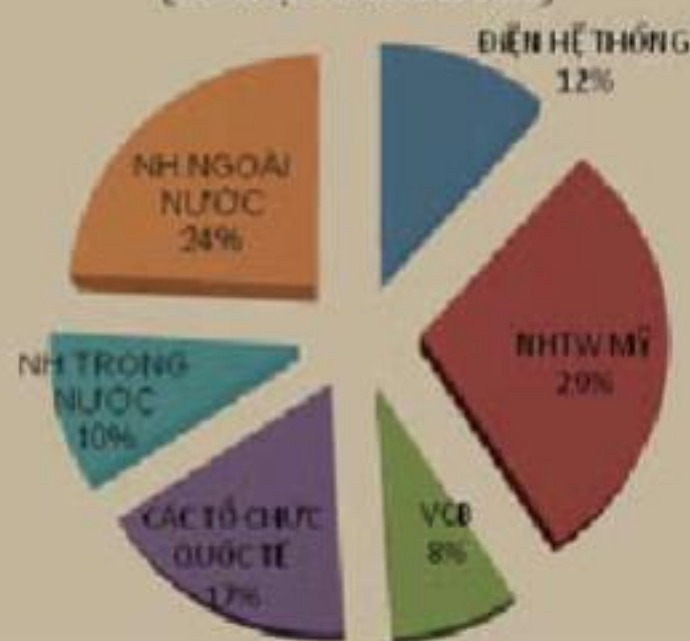
Hiện nay, hệ thống SWIFT tại SGD NHNN đã trao đổi mã khóa giao dịch với hơn 200 đơn vị/đối tác, trong đó có 60 đơn vị trong nước, đảm bảo công tác thanh toán an toàn, hiệu quả và thuận tiện. Các giao dịch bằng ngoại tệ của các ngân hàng thương mại với NHNN đều được thực hiện qua Swift. Các giao dịch trên thị trường ngoại tệ liên ngân hàng được thanh toán trôi chảy hơn nhờ hệ thống Swift vì các ngân hàng có thể thực hiện nhận gửi điện xác nhận và thanh toán nhanh, chính

xác, đáp ứng tốt nhu cầu giao dịch trên thị trường này cũng như đảm bảo nhiệm vụ can thiệp thị trường, phục vụ công tác điều hành chính sách tiền tệ.

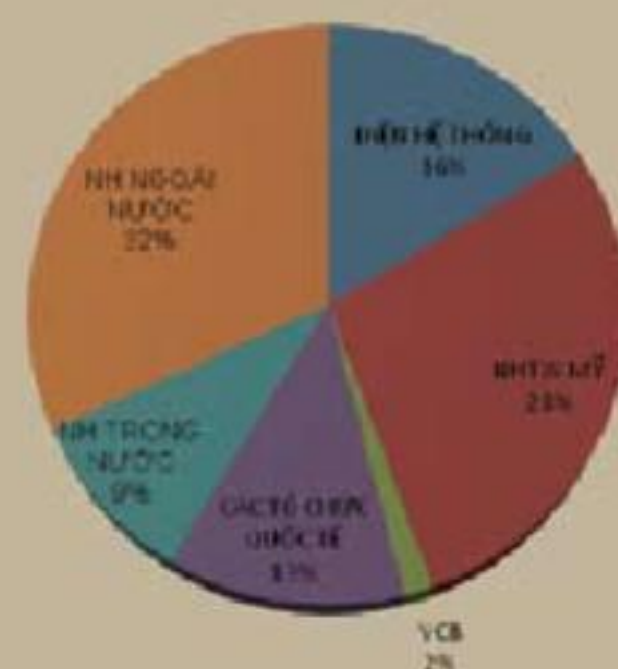
Để vận hành hệ thống, phòng thường xuyên cập nhật các phiên bản nâng cấp của Swift cũng như áp dụng các ứng dụng phù hợp với hệ thống để tăng hiệu quả sử dụng và tiết kiệm chi phí. Ví như, từ năm 2006 hệ thống sử dụng mô hình truyền thông ISP Local Loop dựa trên đường truyền Leased line và Dial up, chi phí cho kết nối khoảng 1.000USD/tháng chưa kể các chi phí thuê đường truyền. Khi Swift phát triển mô hình kết nối mới là Alliance Connect dựa trên nền Internet, Sở Giao dịch nhận thấy đây là 1 sự lựa chọn tốt với các ưu điểm tiết kiệm chi phí, có tính bảo mật cao hơn và được hỗ trợ 24/7, nên đã đề xuất với Ban Lãnh đạo và được sự đồng ý. Do vậy, tháng 3/2010 Sở Giao dịch đã chuyển kết nối sang Alliance Connect Bronze với chi phí thuê bao hàng tháng là 210 EUR, tiết kiệm khoảng 70% so với trước đây.

Bên cạnh đó, cùng với sự phát triển của công nghệ thông tin và quá trình nâng cấp các phiên bản

**TỶ TRỌNG ĐIỆN ĐẾN THEO ĐƠN VỊ GỬI
(SỐ LIỆU NĂM 2010)**



**TỶ TRỌNG ĐIỆN ĐI THEO ĐƠN VỊ NHẬN
(SỐ LIỆU NĂM 2010)**





theo yêu cầu chung của SWIFT, hệ thống thanh toán quốc tế tại Sở cũng thường xuyên được nâng cấp phần cứng và phần mềm. Sắp tới đây, đến đầu năm 2012, theo lịch trình hệ thống sẽ được trang bị hệ thống máy chủ mới và hiện đại, nâng cấp phần mềm lên phiên bản 7.0. Đây là lần nâng cấp có quy mô trên toàn thế giới. Sở Giao dịch đã phối hợp chặt chẽ với Cục Công nghệ Tin học và các vụ liên quan để thực hiện lần nâng cấp quan trọng này.

Trong lần nâng cấp này, Sở Giao dịch phối hợp với Cục Công nghệ tin học để trang bị một hệ thống tương đối lớn để chuẩn bị cho đề án FINInform đã được Thống đốc phê duyệt. Đây là một đề án hướng đến quản lý luồng tiền vào/ra Việt Nam, thu thập các thông tin phục vụ phòng chống rửa tiền, tài trợ khủng bố và quản lý thông tin ngoại hối như quản lý cán cân thanh toán, theo dõi tình hình thanh toán, chuyển tiền quốc tế... Khi đi vào hoạt động, các vụ cục như: Vụ dự báo thống kê, Vụ Chính sách tiền tệ, Vụ Quản lý ngoại hối, Vụ Thanh toán, Trung tâm thông tin phòng chống rửa tiền... sẽ được cung cấp bộ thông tin đầy đủ về các giao dịch chuyển tiền và thanh toán quốc tế trong toàn ngành là nguồn dữ liệu đầu vào hữu hiệu cho các hệ thống quản lý khác của NHNN. Với đề án này, hệ thống swift của các ngân hàng sẽ được kết nối với hệ thống swift của Ngân hàng Nhà nước. Khi đề án đi vào hoạt động, Sở Giao dịch sẽ phụ trách chính về mặt vận hành, vì hệ thống swift sẽ được tích hợp để dùng cả cho hệ thống thanh toán quốc tế và hệ thống FINInform.



Tuy nhiên, trong những năm gần đây một khó khăn thường trực trong thanh toán quốc tế đó là nguồn nhân lực: số cán bộ được đào tạo chuyên về vận hành hệ thống còn rất hạn chế, chưa đáp ứng được yêu cầu. Số lượng cán bộ trong phòng từ 10 người giảm xuống còn 8, cán bộ vận hành hệ thống mới chỉ có 2, trong đó chỉ 1 người là cán bộ tin học. Thực tế cho thấy, thực trạng đào tạo còn gặp rất nhiều khó khăn về thời gian, kinh phí, và phương thức đào tạo. Cán bộ vận hành hệ thống ít được đi học tập, đào tạo, khảo sát, nâng cao trình độ, cập nhật các nghiệp vụ và các công nghệ mới do thiếu các khóa liên quan đến nghiệp vụ này cả trong lẫn ngoài nước. Cán bộ đa số phải tự học, vừa làm vừa học là chính. Bên cạnh đó, các cấp, các

Vụ, Cục liên quan chưa quan tâm đúng mức đến nghiệp vụ TTQT: cán bộ vận hành hệ thống swift là cán bộ tin học, nhưng không được tham gia các khóa học liên quan như của Cục Công nghệ tin học...

Để có thể khắc phục khó khăn về mặt thiếu hụt nhân lực có khả năng vận hành hệ thống tốt, cần tổ chức đào tạo đồng bộ, trên nhiều phương diện, nên chú trọng đến việc phối hợp, chuyển giao các chương trình tiên tiến về công nghệ thông tin ứng dụng, quản lý kinh tế từ nước ngoài để đào tạo trong hệ thống. Đồng thời tăng cường việc liên kết với các đối tác nước ngoài, mời giảng viên nước ngoài đến Việt Nam giảng dạy kỹ năng ứng dụng công nghệ.

*Vietcombank* QUẢNG NINH:

Tuổi 20 vững vàng tiến bước

Lịch sử hình thành và phát triển

Chi nhánh Ngân hàng Ngoại thương Quảng Ninh (Vietcombank Quảng Ninh) được thành lập ngày 01/10/1991, giai đoạn đất nước bước vào thời kỳ đổi mới. Trong bối cảnh đó, bên cạnh những thuận lợi của cơ chế và tư duy cởi trói, Chi nhánh cũng phải đối mặt với nhiều khó khăn của cơ chế kinh tế thị trường. 20 năm là khoảng thời gian không dài Vietcombank Quảng Ninh đã có bước đi vững chắc ổn định, kinh doanh an toàn, hiệu quả và không ngừng lớn mạnh. Từ 3 phòng nghiệp vụ với 17 cán bộ, nhân viên, trang thiết bị đơn sơ lạc hậu ban đầu, đến nay, Vietcombank Quảng Ninh đã có 07 phòng giao dịch và 08 phòng nghiệp vụ (hai đơn vị trước đây là bộ phận của Chi nhánh đã được tách ra thành hai chi nhánh độc lập đó là Vietcombank Móng Cái và Vietcombank Hạ Long) với tổng số CBNV là 138 người, trong đó 83% cán bộ có trình độ đại học trở lên, 90% cán bộ có trình độ ngoại ngữ từ trình độ B đến Đại học và 100% được đào tạo tin học. Tổng tích sản

năm 2010 lên tới 3.550 tỷ đồng gấp 77 lần so với năm 1991, tăng gấp 4 lần so với năm 2000, với số lượng khách hàng giao dịch đạt trên 51 nghìn khách hàng, tăng gần 2 nghìn lần so với thời điểm mới thành lập và tăng 60 lần so với năm 2000, lợi nhuận bình quân đạt 25 tỷ đồng/năm. Đặc biệt trong ba năm trở lại đây, lợi nhuận của Chi nhánh có sự tăng trưởng đột phá, đạt 58 tỷ đồng năm 2008, đạt 78 tỷ đồng năm 2010. Tỷ suất sinh lời/doanh thu cao, thu nhập đầu người bình quân/người năm sau cao hơn năm trước. Vietcombank Quảng Ninh hiện là một trong những chi nhánh ngân hàng thương mại lớn mạnh hàng đầu, có những đóng góp quan trọng cho sự ổn định và phát triển kinh tế - xã hội của tỉnh Quảng Ninh.

Chuyển mình mạnh mẽ trong hoạt động kinh doanh

Thửa ban đầu, là một bộ phận của Vietcombank Trung ương, Vietcombank Quảng Ninh chuyên doanh phục vụ kinh tế đối ngoại như

thực hiện các nghiệp vụ ký ngân cho các hãng tàu, chi trả kiều hối, cho vay kinh doanh xuất nhập khẩu, huy động vốn VND và ngoại tệ. Trong thời kỳ mở cửa, cùng với sự phát triển của ngành ngân hàng, Vietcombank Quảng Ninh đã có sự chuyển mình mạnh mẽ, đa dạng hóa các hoạt động kinh doanh từ tập trung vào lĩnh vực đầu tư tín dụng, dần được mở rộng ra các mảng nghiệp vụ khác như: tiền gửi, thanh toán, dịch vụ ngân hàng hiện đại... Xác định các yếu tố: Con người - công nghệ thông tin - quản trị là nền tảng của ngân hàng hiện đại và sức mạnh cạnh tranh, Vietcombank Quảng Ninh đã đầu tư trọng điểm vào các yếu tố này bên cạnh đa dạng hoá các loại hình nghiệp vụ. Tuy sinh sau đẻ muộn, nhưng Vietcombank Quảng Ninh là ngân hàng đầu tiên trên địa bàn áp dụng công nghệ hiện đại vào hoạt động và thường xuyên cập nhật những công nghệ mới. Vietcombank Quảng Ninh cũng đã có bước tiến dài trong công tác quản trị, cải tổ cung cách làm việc quan liêu, bao cấp vốn ăn sâu bám rễ một thời gian dài. Ngay từ



ban đầu, Vietcombank Quảng Ninh đã coi khách hàng chính là những người bạn đồng hành trên con đường phát triển. Công tác tiếp thị đã được CBNV đặc biệt coi trọng, tích cực thực hiện và sau này được nâng lên thành công tác khách hàng rồi chính sách Marketing. Vietcombank Quảng Ninh đã không ngồi chờ khách hàng đến mua những gì mình có, mà đã chủ động đi tìm cầu để tạo ra cung.

Công tác tín dụng:

Vietcombank Quảng Ninh đã tích cực khơi thông nguồn vốn tại chỗ thông qua việc mở rộng đối tượng khách hàng, đa dạng hoá hình thức huy động (tiết kiệm, kỳ phiếu, trái phiếu, dịch vụ tiền gửi...), cung cấp các loại hình dịch vụ linh hoạt với mức phí hấp dẫn, đặc biệt khuyến khích phục vụ khách hàng trọn gói từ

khâu thanh toán, tài trợ thương mại đến tư vấn miễn phí... cho khách hàng. Do vậy nguồn vốn huy động của Vietcombank Quảng Ninh không ngừng tăng lên ổn định và bền vững, tốc độ tăng trưởng bình quân đạt trên 30%/năm. Nguồn vốn huy động từ dân cư luôn tăng trưởng, huy động vốn bằng ngoại tệ luôn đứng đầu trên địa bàn. tính đến 30/06/2011 Tổng vốn huy động quy VND của Chi nhánh đạt mức cao nhất từ trước đến nay, đạt 2.305 tỷ đồng, tăng 15% so với thời điểm 31/12/2010, tăng 2.340% so với năm 1995; tăng 348 % so với năm 2000 và gấp 9.576 lần so với ngày đầu thành lập.

Cùng với hoạt động huy động vốn, hoạt động cấp tín dụng là mảng hoạt động chủ yếu của các ngân hàng, với nhiệm vụ cung ứng vốn cho

nền kinh tế nhất là trong giai đoạn thị trường chứng khoán chưa phát triển. Từ chỗ chuyên cấp tín dụng ngắn hạn cho các doanh nghiệp xuất nhập khẩu, Vietcombank Quảng Ninh đã tiến tới cung ứng vốn cho mọi thành phần kinh tế cả về ngắn hạn và trung dài hạn. Với phương châm: Phát triển- Hiệu quả và An toàn, Vietcombank Quảng Ninh rất sâu sát với sự chuyển mình của nền kinh tế trong từng giai đoạn để định ra chính sách tín dụng phù hợp, sao cho đồng vốn sinh lời cao nhưng vẫn đảm bảo an toàn. Giai đoạn 10 năm đầu thành lập, kinh tế quốc doanh vẫn giữ vai trò chủ đạo chính, các thành phần kinh tế khác còn non trẻ, chưa phát triển mạnh và còn chứa đựng nhiều yếu tố rủi ro. Vietcombank Quảng Ninh tập trung cấp tín dụng cho những ngành kinh tế mũi nhọn, có lợi thế, tiềm năng của tỉnh như ngành khai thác than, xây dựng, ngành thương mại - du lịch, kinh doanh xuất nhập khẩu và chế biến tiểu thủ công nghiệp.

Sự năng động, sáng tạo, dám nghĩ dám làm và dự báo tốt của Ban lãnh đạo Vietcombank Quảng Ninh đã quyết định lớn đến thành công trong công tác tín dụng của Vietcombank. Năm 1991, huy động ngoại tệ thừa, trong khi VND rất thiếu, trạng thái hối đoái không ổn định là điều không thuận lợi cho Vietcombank Quảng Ninh. Trước tình hình, Vietcombank Quảng Ninh đã mạnh dạn vay Vietcombank Trung ương 1.000.000 USD đem bán để lấy VND cho công ty xăng dầu B12 vay để nhập xăng dầu. Kết quả vừa có vốn cho doanh nghiệp hoạt động, vừa thu được hiệu quả kinh tế cao. Sự táo bạo trên cơ sở dự đoán



đúng chiều hướng biến động của tỷ giá trong ngắn hạn đã mở ra hướng đi mới: Nếu sử dụng hợp lý nguồn vốn ngoại tệ và nội tệ thông qua việc chuyển hoá giữa đồng nội tệ và ngoại tệ sẽ mang lại lợi ích lớn, và điều đó đã phát huy hiệu quả trong giai đoạn nhất định. Thành công bước đầu ấy đã tạo thêm động lực để Vietcombank Quảng Ninh hăng say nhiệt huyết, tìm tòi sáng tạo hơn. Vietcombank Quảng Ninh đã chủ động tìm kiếm đầu ra cho nguồn ngoại tệ nhàn rỗi. Trước tình hình Công ty than Cẩm phả có khoản nợ Nước ngoài để đầu tư cho nhà máy sàng tuyển Cửa Ông trị giá 6 triệu USD với chi phí vốn lên tới 9,6%/ năm . Câu hỏi về lợi ích kinh tế, trong khi đất nước thừa nguồn ngoại tệ được ban lãnh đạo

Vietcombank đặt ra. Sau khi thẩm tra các điều kiện tín dụng, Vietcombank Quảng Ninh đã mạnh dạn đề nghị Vietcombank Trung ương cho phép chi nhánh cho Công ty than Cẩm Phả vay với lãi suất 6 %/năm để trả nợ nước ngoài trước hạn. Chỉ sau hơn 2 năm danh nghiệp đã hoàn đủ gốc và lãi cho ngân hàng. Việc làm đó đã tạo hiệu quả kép, vừa tiết kiệm chi phí vốn cho doanh nghiệp (giảm được gần 5 tỷ đồng) vừa đem lại hiệu quả cho ngân hàng và lợi ích cho đất nước. Đây là bước đột phá chưa có tiền lệ trong ngành ngân hàng và ngay sau đó đã được Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (NHNN) bổ sung thêm vào quy định cho vay ngoại tệ của NHNN.

Năm 2000 trở lại đây, cùng

với những đổi thay trong chính sách của Đảng và Nhà nước, diện mạo kinh tế Quảng Ninh đã tăng trưởng mạnh mẽ. Vietcombank Quảng Ninh tiếp tục đầu tư cho những ngành kinh tế trọng điểm, khách hàng lớn truyền thống giàu tiềm năng, hiệu quả, phục vụ cho quốc kế dân sinh với tổng mức đầu tư tương đối lớn, như: Tài trợ Dự án nâng công suất mỏ than Đồng Rì, chủ đầu tư là tổng công ty Đông Bắc 454 tỷ, dự án khai thác lò giồng khu Cánh Gà mỏ than Vàng Danh 792 tỷ; Dự án mở rộng công suất khu Trảng Khê, Hồng Thái 400 tỷ đồng. Làm đầu mối thu xếp tài trợ cho nhà máy nhiệt điện Cẩm Phả với khoản cấp tín dụng 125 triệu USD, trong đó Vietcombank Quảng Ninh tài trợ 45 triệu USD.

Không dừng lại ở những mảng đầu tư truyền thống, thực hiện chủ trương Nhà nước khuyến khích phát triển các thành phần kinh tế ngoài quốc doanh, cũng như thực hiện chiến lược của Vietcombank chuyển dần từ ngân hàng bán buôn sang ngân hàng đa năng. VCBQN đã không ngừng đa dạng đầu tư vào lĩnh vực nông, lâm ngư nghiệp chế biến hải sản... Vì vậy tỷ trọng cho vay các doanh nghiệp vừa và nhỏ, các hộ sản xuất kinh doanh cá thể ngày càng tăng với dư nợ cho vay càng lớn. Nếu như trước đây mảng cho vay bán lẻ, cho vay tiêu dùng chỉ chiếm rất nhỏ trong tổng dư nợ khoảng 3-5% thì những năm gần đây đã tăng dần, hiện nay chiếm trên 11% tổng dư nợ. Đặc biệt 3 năm trở lại đây, hoạt động tín dụng của Vietcombank Quảng Ninh có sức bứt phá rõ rệt, quy mô không ngừng tăng trưởng, cơ cấu và chất lượng tín dụng tốt. Tính đến thời



điểm 30/06/2011, dư nợ tín dụng của Chi nhánh đạt 3.645 tỷ đồng với gần 1.000 khách hàng có quan hệ vay vốn, tăng 863% so với năm 2000.

Phát triển dịch vụ ngân hàng bán lẻ và các sản phẩm ngân hàng hiện đại: Với mục tiêu thoả mãn nhiều hơn nhu cầu của khách hàng, Vietcombank Quảng Ninh đã không ngừng đổi mới phong cách phục vụ, đi tiên phong trên địa bàn áp dụng công nghệ hiện đại vào xử lý tự động các dịch vụ ngân hàng. Qua hơn 15 năm cung ứng dịch vụ thẻ, Vietcombank Quảng Ninh luôn tự hào với vai trò tiên phong và vị trí dẫn đầu về thị phần trên địa bàn, thẻ Vietcombank đã và đang tiếp tục khẳng định với người tiêu dùng về chất lượng dịch vụ cũng như sự đa năng của sản phẩm. Trong môi trường cạnh tranh khốc liệt, Vietcombank Quảng Ninh vẫn luôn vững tin với các dòng sản phẩm thẻ nội địa và quốc tế đang cung cấp cho khách hàng của mình gồm Vietcombank Connect24, Vietcombank American Express, Vietcombank Visa và Vietcombank Mastercard. Vietcombank Quảng Ninh cũng là ngân hàng duy nhất trên địa bàn chấp nhận thanh toán cả 6 loại thẻ ngân hàng thông dụng trên thế giới mang thương hiệu VISA, MASTERCARD, JCB, AMERICAN EXPRESS, DINERS CLUB và CHINA UNIONPAY. Đặc biệt năm 2009, Vietcombank Quảng Ninh cho ra đời dịch vụ ngân hàng điện tử: dịch vụ Internetbanking, VCB-Money (home banking), SMS Banking, Phone banking... được đông đảo người tiêu dùng đón nhận. Đến nay đã có trên 25,000 thẻ các loại được phát hành, tăng 3.375% so với năm 2002 là năm đầu tiên đưa sản

phẩm thẻ vào ứng dụng, trong đó số lượng thẻ Vietcombank Connect 24 đạt 12.641 thẻ. Doanh số thanh toán thẻ đến thời điểm 31/12/2010 đạt 186 tỷ đồng.

Hoạt động thanh toán quốc tế và kinh doanh ngoại tệ: Đây là mảng nghiệp vụ truyền thống của Vietcombank Quảng Ninh. Với mạng lưới ngân hàng đại lý rộng khắp thế giới, bề dày kinh nghiệm, cùng với đội ngũ cán bộ tinh thông nghiệp vụ kết hợp với công nghệ hiện đại, Vietcombank Quảng Ninh đã và đang giữ vững vị trí đứng đầu về thanh toán quốc tế trên địa bàn. Vừa đảm bảo thanh toán nhanh chóng, chính xác, vừa tư vấn cho khách hàng tránh được những điều khoản bất lợi trong thanh toán, vì vậy khách hàng luôn luôn tin tưởng và hài lòng với dịch vụ thanh toán quốc tế qua Vietcombank Quảng Ninh, sử dụng dịch vụ trọn gói và lựa chọn Vietcombank Quảng Ninh là đối tác làm ăn lâu dài. Doanh số thanh toán không ngừng tăng qua các năm, với tốc độ tăng trưởng trên 30% /năm. Năm 2010 đạt 236 triệu USD tăng 315% so với năm 2005 và tăng gấp bội so với thời kỳ đầu thành lập. Niềm tự hào lớn nhất đối với đội ngũ cán bộ làm công tác thanh toán quốc tế của Vietcombank Quảng Ninh là sự an toàn tuyệt đối. Trong thanh toán đối ngoại, chỉ một sơ xuất nhỏ có thể thất thoát tài sản. vậy mà suốt 20 năm qua, Chi nhánh chưa hề xảy ra một tổn thất nào cho doanh nghiệp, mặc dầu có những hợp đồng thanh toán lên tới hàng chục triệu USD.

Trên chặng đường phát triển của Vietcombank Quảng Ninh, để có được sự đơm hoa kết trái như ngày nay là công sức của các thế hệ, là sự

đồng tâm hiệp lực của đội ngũ cán bộ nhân viên, sự phối hợp hài hoà của các tổ chức đoàn thể động viên người lao động phát huy tinh thần làm chủ tập thể và quan tâm chăm lo tới đời sống CBNV và tới thế hệ trẻ là con em người lao động. Hàng năm tổ chức cho nhân viên đi thăm quan, tổ chức các hoạt động văn hoá thể thao, qua đó tạo ra không khí vui tươi phấn khởi, tinh thần đồng đội, đoàn kết trong tập thể người lao động. Năm 2010, 2011 cũng là những năm Vietcombank Quảng Ninh có thành tích nổi bật trong công tác an sinh xã hội. Tập thể cán bộ công nhân viên đã ủng hộ các quỹ tình nghĩa cho các hoạt động vì người nghèo, vì trẻ em mồ côi, khuyết tật, vì đồng bào lũ lụt là 168,7 triệu đồng. Hỗ trợ 50 góc học tập cho trẻ em có hoàn cảnh khó khăn ở thị xã Uông Bí trị giá 60 triệu đồng, trao học bổng trị giá 38 triệu đồng cho trẻ em khuyết tật mồ côi tại Thị trấn Trời, Huyện Hoàn Bồ. Những việc làm ấy tuy còn khiêm tốn, nhưng đã thể hiện truyền thống tương thân tương ái, gần gũi thân thiện hơn với cộng đồng xã hội. (hình ảnh minh hoạ)

Với những thành quả đạt được và sự đóng góp cho sự phát triển kinh tế địa phương, những năm qua, Vietcombank Quảng Ninh đã vinh dự được nhận Bằng khen của Thủ Tướng Chính phủ, Bằng khen của Chủ tịch UBND Tỉnh cho tập thể có thành tích trong phong trào thi đua, Bằng khen của Thống đốc NHNN cho tập thể có nhiều thành tích góp phần hoàn thành tốt nhiệm vụ, Cờ thi đua của NHNN và nhiều năm liền được Vietcombank Trung ương khen thưởng tập thể lao động xuất sắc.

PV



TÍN DỤNG HỌC SINH SINH VIÊN TẠI LÂM ĐỒNG

*ThS. Nguyễn Thị Huệ **

Sau gần 4 năm triển khai Quyết định số 157/QĐ-TTg ngày 27/09/2007 của Thủ tướng Chính phủ về tín dụng đối với học sinh sinh viên (HSSV) dư nợ của chương trình tại Chi nhánh Ngân hàng Chính sách xã hội (NHCSXH) Lâm Đồng đến nay đạt 504 tỷ đồng với 27.174 hộ vay cho 35.925 em HSSV học đại học, cao đẳng và học nghề. Với những ưu đãi về lãi suất, chính sách giảm lãi và thời hạn trả nợ theo Quyết định số 157/2007/QĐ-TTg đã thực sự là cơ hội lớn cho HSSV có hoàn cảnh khó khăn có điều kiện học tập. Kể từ năm học 2010 - 2011, chương trình tín dụng này được mở rộng thêm hai đối tượng cho vay là bộ đội xuất ngũ phục viên có nhu cầu học nghề và lao động nông thôn học nghề. Đối với HSSV đã vay

vốn sau khi tốt nghiệp đi nghĩa vụ quân sự nếu còn dư nợ chương trình cho vay HSSV có hoàn cảnh khó khăn tại NHCSXH thì được kéo dài thời gian trả nợ và được miễn lãi tiền vay tương ứng với thời gian phục vụ tại ngũ, nhưng tối đa không quá 24 tháng kể từ ngày HSSV nhập ngũ. Để tạo điều kiện thuận lợi cho HSSV khi sử dụng vốn vay đóng học phí và trang trải các khoản chi phí cho học tập, đồng thời hỗ trợ cho gia đình khi vay và chuyển tiền vay không phải chịu chi phí khi chuyển tiền cho HSSV, NHCSXH Lâm Đồng đã hợp tác với Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam (Agribank) và Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Việt Nam (Vietinbank) phát hành thẻ để thực hiện giải ngân cho vay chương trình tín dụng HSSV.

Tín dụng HSSV đi vào cuộc sống trở thành điểm tựa chắp cánh cho hàng ngàn HSSV có hoàn cảnh khó khăn trong tỉnh theo đuổi ước mơ học tập. Qua 4 năm thực hiện, chương trình tín dụng HSSV đã đạt được mục tiêu đề ra, mang lại nhiều lợi ích về kinh tế - xã hội, tạo cơ hội cho mọi đối tượng HSSV có hoàn cảnh khó khăn được đi học, đang được sự đồng tình ủng hộ của mọi tầng lớp nhân dân. Đây là hình thức đầu tư có hiệu quả cao vì nguồn vốn tín dụng được bảo toàn, tiếp tục cho vay quay vòng, tạo cơ hội cho nhiều thế hệ HSSV được hưởng lợi từ chính sách của Nhà nước.

Việc triển khai tín dụng HSSV trong những năm qua, bên cạnh việc giải ngân, Chi nhánh luôn chú trọng ►►

** Chi nhánh NHCSXH Lâm Đồng*



► đến công tác thu nợ chương trình này. Khi giải ngân số tiền cho vay của kỳ học cuối cùng, Chi nhánh cùng người vay thoả thuận việc định kỳ hạn trả nợ của toàn bộ số tiền cho vay. Trường hợp hộ vay có điều kiện và tự nguyện trả lãi trong thời gian HSSV theo học, Chi nhánh thực hiện thu theo yêu cầu của hộ vay. Nếu hộ vay trả nợ trước hạn, NHCSXH sẽ giảm 50% lãi suất cho vay trên số tiền trả nợ trước hạn và thời gian trả nợ trước hạn.

Từ khi thực hiện Quyết định số 157/2007/QĐ-TTg đến nay, Chi nhánh đã thu nợ gốc 29,8 tỷ đồng, lãi đã thu 20,2 tỷ đồng. Hiện có trên 18.000 hộ vay đã hoàn tất giai đoạn giải ngân, đang trong giai đoạn thu hồi với dư nợ 250 tỷ đồng. Nợ quá hạn là 4,1 tỷ đồng (trong đó nợ quá

hạn cho vay HSSV theo quy chế cũ trước khi thực hiện Quyết định 157/2007/QĐ-TTg là 3,4 tỷ đồng). Phần lớn các hộ vay đã thực hiện đúng cam kết trả nợ cho ngân hàng. Việc các hộ vay sinh hoạt theo tổ tiết kiệm và vay vốn (TK&VV) đã tạo thuận lợi cho việc thu nợ của ngân hàng do trách nhiệm cộng đồng giữa các thành viên và nhận thức của hộ vay về trách nhiệm của mình đối với chính sách ưu đãi của Nhà nước. Các hộ tham gia gửi tiết kiệm qua tổ TK&VV cũng góp phần tăng tích lũy để trả nợ. Nhận thức được việc trả dần tiền lãi vay nếu gia đình có điều kiện sẽ giảm áp lực khi sinh viên ra trường, đến hạn trả nợ nhất là những hộ có nhiều con đi học nên nhiều hộ đã tự nguyện trả lãi hàng tháng

hoặc quý. Thông qua việc trả lãi hàng tháng, mối liên hệ giữa hộ vay và tổ TK&VV, với NHCSXH thường xuyên, chặt chẽ hơn.

Quyết định số 157/2007/QĐ-TTg về tín dụng đối với HSSV đã quy định: “Tổ chức, cá nhân sử dụng lao động là học sinh, sinh viên đã được vay vốn nhà nước theo quy định tại Quyết định này có trách nhiệm đôn đốc học sinh, sinh viên chuyển tiền về gia đình để trả nợ hoặc trực tiếp trả nợ Ngân hàng Chính sách xã hội”. Chính sách cho sinh viên vay vốn học tập không phải là chính sách bao cấp, người vay phải có trách nhiệm trả nợ cả gốc và lãi sau khi đã tốt nghiệp, đi làm việc có nguồn thu nhập, đồng thời để có nguồn vốn tiếp tục cho sinh viên khác vay. ►►

NHCSXH cho vay HSSV thông qua hộ gia đình nên hộ có trách nhiệm trong việc hoàn trả vốn ngân hàng cho HSSV. Tuy nhiên, việc thu hồi nợ sau khi HSSV ra trường đang đặt ra một số vấn đề cần suy nghĩ để tìm cách giải quyết.

Một số trường, cơ sở dạy nghề còn chưa thực hiện tốt công tác trao đổi thông tin, thống kê số lượng HSSV được vay vốn và đã thực hiện cam kết trả nợ. Vẫn còn một bộ phận HSSV chưa hiểu hết ý nghĩa của việc sử dụng vốn vay và trách nhiệm hoàn trả cùng gia đình.

Các hộ vay HSSV thường ít tham gia sinh hoạt tổ TK&VV, thường chỉ sinh hoạt khi làm hồ sơ vay. Thời gian cho vay HSSV có trường hợp kéo dài đến 13 năm, hộ vay chuyển nơi sinh sống, NHCSXH gặp khó khăn trong việc theo dõi tiếp tục cho vay và thu hồi nợ.

Việc thu hồi nợ của các HSSV vay tiền theo cơ chế cho vay trực tiếp trước đây đang gặp khó khăn do NHCSXH khó liên lạc với HSSV vì sau khi ra trường, HSSV đi làm và

thay đổi địa chỉ.

Để chương trình cho vay HSSV có hoàn cảnh khó khăn đạt hiệu quả cao, cần thực hiện các giải pháp sau:

- Thông báo quy trình giải quyết công việc của NHCSXH đối với cho vay HSSV, các chủ trương chính sách của Nhà nước về các chương trình tín dụng ưu đãi tại UBND cấp xã để mọi người dân nắm bắt kịp thời. Xác định danh sách hộ vay có nợ đến hạn hàng tháng để niêm yết tại Điểm giao dịch xã, phường, thị trấn.

- UBND cấp xã phối hợp với NHCSXH thu hồi dư nợ vay đến hạn, quá hạn của chương trình cho vay HSSV. Đưa nội dung không có nợ quá hạn tại NHCSXH, trong đó có chương trình cho vay HSSV vào quy ước xây dựng gia đình văn hóa, khu phố văn hóa.

- Chi nhánh tăng cường tập huấn nghiệp vụ cho cán bộ các tổ chức chính trị - xã hội được ủy thác các cấp và tổ trưởng TK&VV để thực hiện tốt công tác cho vay, thu nợ.

- Các tổ TK&VV thường xuyên nâng cao chất lượng hoạt động của tổ, các thành viên trong tổ phải

thực hiện nề nếp sinh hoạt tổ, nhắc nhở nhau hoàn thành nghĩa vụ với NHCSXH. Hội nhận ủy thác cấp xã và tổ trưởng tổ TK&VV thông báo ngay cho NHCSXH biết các trường hợp hộ vay chuyển hộ khẩu thường trú; trường hợp HSSV vay vốn nhưng không theo học hoặc bỏ học học kỳ II, bị nhà trường buộc thôi học để NHCSXH có hình thức giải quyết phù hợp. Tham gia giao ban hàng tháng tại Điểm giao dịch tại xã để trao đổi về kết quả ủy thác, tồn tại, vướng mắc, bàn giải pháp và kiến nghị xử lý nợ đến hạn, nợ quá hạn, nợ bị rủi ro, nợ bị xâm tiêu (nếu có)...

- Các tổ chức chính trị - xã hội tuyên truyền chủ trương của Chính phủ về việc giảm lãi khi trả nợ trước hạn đối với hộ vay vốn HSSV; thực hiện kiểm tra, giám sát theo Văn bản thỏa thuận và Hợp đồng ủy thác đã ký với NHCSXH, thông báo kịp thời cho Ngân hàng nơi cho vay về các trường hợp sử dụng vốn vay sai mục đích, vay kè, bỏ trốn, chết, mất tích, bị rủi ro do nguyên nhân khách quan để có biện pháp xử lý kịp thời.

- Không ngừng củng cố, nâng cao chất lượng hoạt động của Tổ giao dịch lưu động tại xã để giải quyết các thủ tục vay vốn, giải ngân cho vay thu nợ ngay tại UBND cấp xã. Duy trì lịch giao ban thường xuyên với chính quyền địa phương, các tổ chức hội cấp xã, tổ TK&VV.

- Tăng cường công tác kiểm tra của các cấp, các ngành, cấp trên thường xuyên tổ chức kiểm tra cấp dưới, đặc biệt là sau mỗi đợt giải ngân. Kiên quyết thu hồi đối với các trường hợp vay vốn sử dụng sai mục đích, người vay không đúng đối tượng phát hiện qua kiểm tra.

- Đối với các Trường, cơ sở đào tạo nghề:





+ Tuyên truyền sâu rộng trong HSSV về ý nghĩa mục đích của chương trình tín dụng HSSV. Yêu cầu HSSV đã vay vốn và đến thời điểm ra trường vẫn còn nợ NHCSXH phải làm giấy cam kết trả nợ, có trách nhiệm thông báo cho nhà trường và gia đình địa chỉ đơn vị công tác khi có việc làm, có nguồn thu nhập và trách nhiệm cùng gia đình trả nợ. Chỉ sau khi HSSV vay vốn làm giấy cam kết thì nhà trường mới làm các thủ tục để HSSV đó ra trường.

+ Số lượng HSSV được tham gia chương trình tín dụng này tại các trường ngày càng nhiều, đề nghị các trường, cơ sở đào tạo nghề cử cán bộ phụ trách việc theo dõi HSSV vay vốn thuộc chương trình này.

+ Cuối mỗi kỳ học, Nhà trường gửi danh sách HSSV bỏ học hoặc bị buộc thôi học về Chi nhánh NHCSXH cấp tỉnh nơi HSSV thường trú trước khi nhập học. Cử cán bộ phụ trách việc theo dõi HSSV vay vốn thuộc chương trình này và có

quy định cụ thể về việc quản lý, theo dõi Giấy cam kết trả nợ của HSSV khi ra trường.

+ Tăng cường phổ biến cho HSSV về Quyết định 157/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ và các văn bản hướng dẫn của NHCSXH về chương trình tín dụng này. Giáo dục cho HSSV ý thức công dân, về quyền lợi và trách nhiệm trong việc vay vốn và hoàn trả nợ cho ngân sách nhà nước theo đúng cam kết. Việc trả nợ không chỉ là nghĩa vụ của người đi vay mà còn thể hiện trách nhiệm bảo toàn nguồn vốn để những sinh viên lớp sau tiếp tục được vay vốn học tập.

- Bộ Giáo dục và Đào tạo và các Bộ, ngành có liên quan tiếp tục bổ sung cơ sở dữ liệu để Website <http://vayvondihoc.moet.gov.vn> cung cấp đủ thông tin cần thiết về danh sách HSSV có quan hệ tín dụng với NHCSXH.

- Các cơ sở tuyển dụng lao động nên vào Website <http://vayvondihoc.moet.gov.vn> để nắm thông tin về

người lao động. Nếu người lao động có dư nợ NHCSXH thì cùng người lao động thỏa thuận số tiền trả nợ NHCSXH từ tiền lương hàng tháng, tương tự như trách nhiệm đối với đóng thuế thu nhập cá nhân.

- Đối với dư nợ theo cơ chế cho vay trực tiếp đến HSSV, NHCSXH lập thông báo gửi về UBND cấp xã nơi xác nhận cho HSSV vay vốn trước đây để đôn đốc vay hoàn trả. Mặt khác, với hệ thống mạng lưới rộng khắp trên toàn quốc, NHCSXH gửi danh sách HSSV còn dư nợ về các phòng giao dịch NHCSXH trong toàn quốc để phối hợp thu hồi.

Chương trình cho vay đối với HSSV là vấn đề mang tính xã hội và chính sách cao mà NHCSXH đảm nhận. Việc bảo toàn và phát triển bền vững nguồn vốn Chương trình cho vay này phải được thực thi để đưa chính sách của Nhà nước đi vào thực tiễn với hiệu quả cao nhất, đem lại lợi ích cho HSSV, gia đình và xã hội, góp phần vào sự nghiệp giáo dục đào tạo của nước nhà. ■



NGÂN HÀNG TRUNG ƯƠNG ÂU MỸ:

Người cứu cánh miễn cưỡng cuối cùng

Trong bối cảnh nhiều quốc gia phát triển Âu Mỹ đang ở trong tình trạng khốn cùng về tài chính, ngân hàng trung ương nhiều nước đã phải miễn cưỡng đứng ra thực hiện vai trò cứu cánh cuối cùng

Trọng Khiêm (*)

Tháng 8 vừa qua, Ngân hàng Trung ương châu Âu (ECB) đã bắt đầu mua trái phiếu của các chính phủ Italia và Hy Lạp trong nỗ lực ngăn chặn cuộc khủng hoảng nợ công của hai nền kinh tế lớn nhất lục địa. Một ngày sau đó, Cục dự trữ liên bang Mỹ (FED) cũng đã đưa ra một cam kết chưa từng có trong tiền lệ: duy trì lãi suất cơ bản ở mức 0% trong 2 năm nữa trong nỗ lực đưa nước Mỹ ra khỏi tình trạng suy thoái. Bị tác động bởi sức ép kinh tế và cả chính trị đảng sau, các quyết định này đã khiến các ngân hàng trung ương (NHTW) thực hiện những nhiệm vụ vượt ra ngoài khuôn khổ chức năng hoạt động thông thường và nguyên tắc đồng thuận truyền thống.

Những phản ứng ban đầu của thị trường là khá tích cực: Lãi suất trái phiếu của Italia và Hy Lạp đã giảm mạnh so với lãi suất trái phiếu của Đức, trái phiếu chính phủ Mỹ cũng giảm trong khi thị trường chứng khoán đã tăng điểm. Tuy nhiên, những dấu hiệu tích cực này chỉ là tạm thời. Việc mua trái phiếu chính phủ của ECB đã không ngăn được đà tăng của lãi suất trái phiếu của các quốc gia nhỏ hơn ở châu Âu, các chính sách mạnh tay của FED cũng không đem lại sự phục hồi mạnh mẽ cho kinh tế Mỹ. Cho dù gốc rễ của các vấn đề vẫn không xoay chuyển nhưng ít ra nó cũng cho thấy NHTW các nước đã sẵn sàng và có khả năng tham gia tích cực vào nhiệm vụ giải cứu khó khăn này.

Có nhiều nguyên nhân dẫn đến sự

ảm đạm của thị trường tài chính toàn cầu hiện nay nhưng nguyên nhân cơ bản nhất là nỗi lo sợ về suy thoái của kinh tế Mỹ. Việc bị hạ bậc tín nhiệm thực sự là cú đấm mạnh, nó gây nên sự hoảng sợ trên thị trường và tranh cãi chính trị tại Mỹ. Chính sách thắt chặt chi tiêu công sẽ khắc khổ hơn đồng nghĩa với việc các kế hoạch kích thích kinh tế tiếp theo khó có thể được tiến hành. Nó cũng đặt ra sự nghi ngờ về vai trò và khả năng của Cục ngân khố Mỹ trong vai trò lèo lái và hỗ trợ thị trường tài chính. Các ngân hàng, do đó, cũng sẽ trở nên cực kỳ thận trọng trong việc cung cấp các khoản vay. Tuy nhiên, trong thời điểm hiện tại, việc nước Mỹ có thực sự suy thoái hay chưa vẫn chưa rõ ràng. Số liệu thống kê ngày 5/8 cho thấy tỷ lệ thất nghiệp khu vực phi nông nghiệp tăng 0,1%, không quá nghiêm trọng như lo lắng của nhiều người; tỷ lệ thất nghiệp sau khi lên mức đỉnh 9.2% đã đi xuống trong khi bảo hiểm thất nghiệp và giá cả hàng hóa cơ bản cũng giảm; tăng trưởng kinh tế Mỹ tháng 8 có là khoảng 2,5% và có xu hướng tăng trong dài hạn, do đó, những quyết định duy trì lãi suất cơ bản ở mức thấp của FED có nhiều điểm được cho là chưa phù hợp.

Nhìn nhận suy thoái là nguy cơ đe dọa cho triển vọng của nền kinh tế, FED đã duy trì lãi suất ở mức trên



dưới 0% từ 2008 đến nay và dự kiến sẽ tiếp tục duy trì mức này cho đến năm 2013. FED có thể từ bỏ cam kết nếu tăng trưởng kinh tế hay lạm phát có dấu hiệu đi lên. Tuy nhiên, những dấu hiệu khó nắm bắt về động thái của FED có thể khiến các nhà đầu tư đầu tư nhiều hơn vào các tài sản có độ rủi ro cao như cổ phiếu, và điều này sẽ kích thích cả đầu tư và tăng trưởng kinh tế. NHTW Canada đã tiên phong trong việc đưa ra các cam kết có điều kiện khi năm 2009 họ đã tuyên bố duy trì lãi suất cơ bản ở mức 0.25% cho đến tháng 7/2010. Tuy nhiên, những cam kết như thế khá hiếm hoi. NHTW không muốn tự trói tay mình và họ cũng không muốn thị trường có cái cớ vin vào để có những biến động. Thực tế là 3 trong số 10 thành viên của FED đã bỏ phiếu không đồng ý, một tỷ lệ cao nhất trong 20 năm qua.

FED cũng đã từng tuyên bố đã sẵn sàng cho việc áp dụng những biện pháp điều hành mới trong đó có việc giảm lãi suất tiền gửi dự trữ bắt

buộc của các ngân hàng (hiện nay là 0.25%), cơ cấu lại các chứng khoán đang nắm giữ theo hướng ưu tiên các chứng khoán có kỳ hạn dài, điều chỉnh lãi suất trái phiếu chính phủ nhưng không thay đổi lãi suất ngắn hạn.

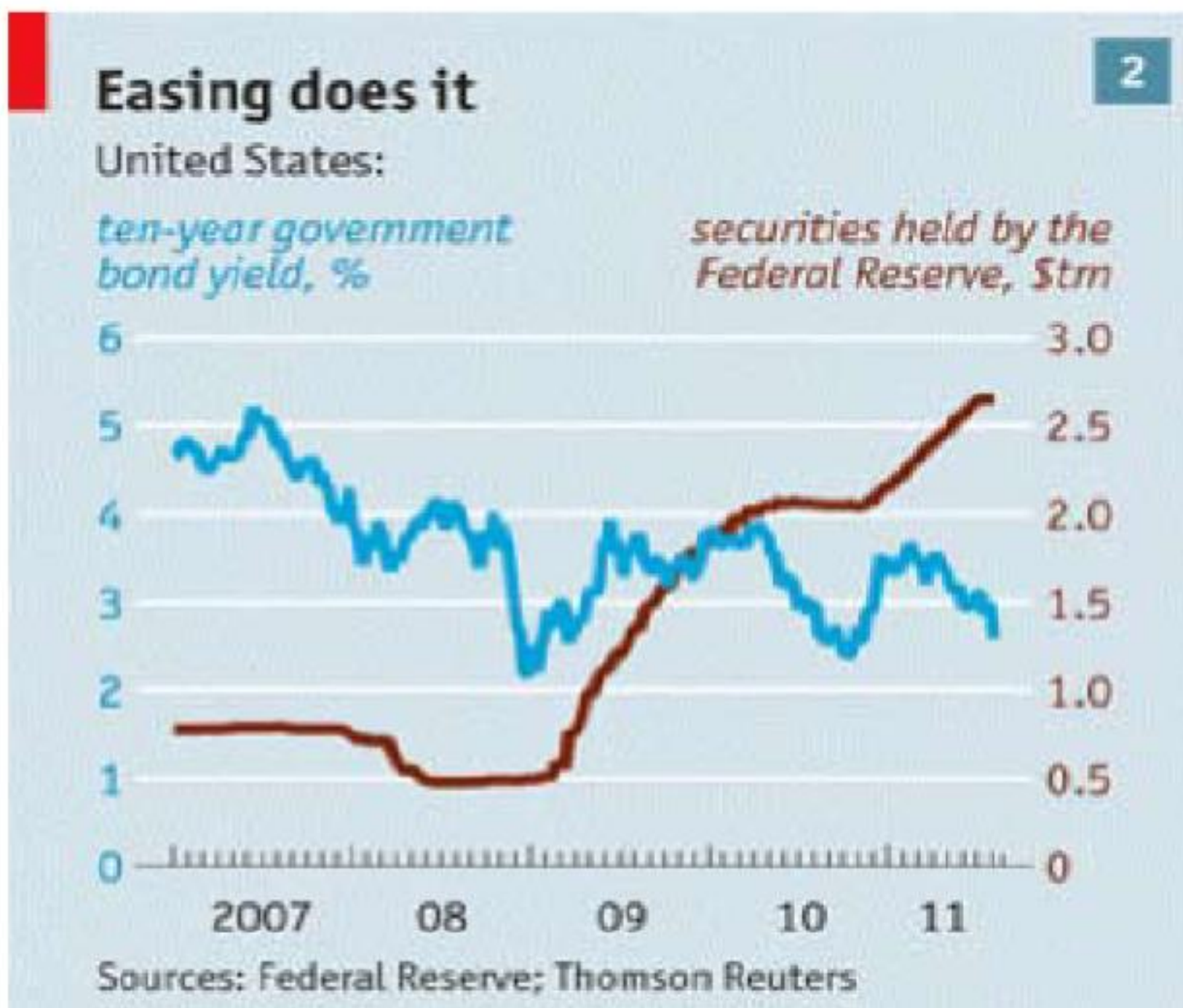
Không nổi lòng định lượng

Tác động của những can thiệp trên là rất nhỏ so với việc thực hiện nổi lòng định lượng lần 3 (QE3) với việc mua lại chứng khoán để tạo tiền mới. Thực hiện QE3 là việc chẳng đáng kể của FED. Lần thảo luận cuối cùng về kế hoạch QE3 vào tháng 6 đã gây ra những cãi vã chính trị nảy lửa. Đảng Cộng hòa đã cáo buộc FED là kẻ khơi mào cho tình trạng vung tay quá trán trong chi tiêu công chính phủ và điều này đã làm suy giảm vị thế của đồng USD. QE3 có rất ít khả năng được FED thực hiện, số lượng chứng khoán khổng lồ mà FED đã mua vào trong hai lần nổi lòng định lượng trước đã đạt được mục tiêu ngăn chặn thiếu phát.

Các nền kinh tế đang phát triển lo ngại rằng một QE tiếp theo của Mỹ sẽ khiến cho giá cả leo thang và làm nổ các bong bóng đầu cơ tại nước mình. Ổn định tình hình kinh tế là mục tiêu hàng đầu của các nhà hoạch định chính sách tại châu Á và Mỹ Latinh hiện nay. Lạm phát của Trung Quốc hiện nay là 6.5% (mức cao nhất trong 3 năm trở lại đây), của Brazil là 6.9% (cao nhất trong 6 năm trở lại đây). Tháng 7 vừa qua, NHTW Ấn Độ đã lần thứ 11 tăng lãi suất (tính từ tháng 3/2010).

Nhưng thực tế, đồng USD yếu đi sẽ không gây ra tình trạng leo thang giá cả tại các quốc gia khác nếu các quốc gia này không bị cuốn theo trò chơi hạ giá đồng tiền. Để đồng nội tệ tăng giá tự động so với đồng USD sẽ giúp các nền kinh tế mới nổi hạn chế được sự phụ thuộc gián tiếp vào các quyết định của FED. Rủi ro đối với chính sách này là việc đồng tiền lên giá sẽ gây khó khăn cho xuất khẩu, hoạt động đầu cơ lãi suất ngoại tệ (carry trade)... nhưng những tác động tiêu cực này có thể hạn chế bằng việc kiểm soát có chừng mực sự luân chuyển các luồng tiền ra vào quốc gia. Trong những năm qua, các quốc gia châu Á, ngoại trừ Việt Nam đã thực hiện chính sách thả nổi có chừng mực việc đồng nội tệ tăng giá so với đồng CNY ngay cả khi Trung Quốc cũng nâng giá đồng CNY so với đồng USD. Tuy nhiên, chính sách tăng giá đồng nội tệ tại một số nước châu Mỹ lại được thực hiện quá liều. Đồng nội tệ của Brazil đã tăng giá đến 6% so với đồng USD chỉ trong 6 tháng đầu năm 2011 trước khi giảm giá một ít như hiện nay.

Về nguyên tắc, đồng nội tệ của các nền kinh tế mới nổi mạnh lên sẽ giúp họ kiểm soát lạm phát tốt





hơn và cũng giúp kinh tế thế giới hồi phục nhanh chóng hơn. Đồng nội tệ tăng giá sẽ gây khó khăn cho hoạt động xuất khẩu nhưng lại giúp giảm áp lực tiền lương, kìm cương lạm phát, người dân có điều kiện mua nhiều hơn các sản phẩm ngoại nhập. Đây còn là đòn bẩy nâng đỡ sức cầu hàng hóa và giúp tái cân bằng thị trường thế giới mà không gây sự tăng trưởng nóng trong cầu nội địa. Tuy nhiên, một số chuyên gia đã nhận định việc sức tăng thêm 100 tỷ USD năm nay của các nền kinh tế mới nổi chỉ đóng góp khiêm tốn so với yêu cầu để phục hồi nền kinh tế thế giới. Số liệu của Cơ quan Ngân khố Nghị viện Mỹ cho thấy, riêng sự sụt giảm cầu của nước này đã lên đến 880 tỷ USD năm nay.

Con đường không phải giải cứu đồng EURO

Những bất ổn tài chính và chính trị tại châu Âu, nguyên nhân dẫn đến sự giải cứu của ECB, đã và đang tồi tệ hơn những gì là đang diễn ra tại thị trường tài chính Mỹ. Vấn đề nợ công của Mỹ phần lớn là các khoản phải chi trong tương lai mà chủ yếu là các khoản chi cho y tế và hưu trí. Nợ công của châu Âu là hiện hữu và quá rõ ràng. Châu Âu không thể vượt qua tình trạng khốn khó này nếu không có được một giải pháp giải cứu tài chính từ sự đồng thuận ở mức cao của các quốc gia chủ nợ của 17 nền

kinh tế sử dụng đồng Euro.

Hiệp định nền tảng ban đầu của Liên minh tiền tệ châu Âu đã loại trừ những can thiệp tài chính như hiện nay. Thỏa ước Maastricht năm 1992 quy định sẽ không cứu giúp các quốc gia chi tiêu hoang phí mà bị lâm vào khủng hoảng. Tuy nhiên, sự mâu thuẫn giữa quy định của hiệp ước và thực tế điều hành của các quốc gia có nền tài chính yếu kém như Italia hay Hy Lạp đã khiến các quy định trên đang bị xem lại. Cuối cùng, châu Âu quyết định phá bỏ nguyên tắc không giải cứu vào tháng 3/2010 khi trợ giúp tài chính cho Hy Lạp. Điều này đã đặt ra yêu cầu phải thiết lập những cơ chế và quy định mới trong vấn đề này, trong đó quan trọng là có các quy định ràng buộc chặt chẽ hơn để các quốc gia chi tiêu công hoang phí phải biết thắt lưng buộc bụng. Do đó, châu Âu phải hình thành một cơ chế ngân sách chung để hỗ trợ các quốc gia thành viên khi có vấn đề về tài chính.

Tuy nhiên, kế hoạch và đối sách được các nhà lãnh đạo châu Âu đưa ra một cách chậm chạp, không triệt để, gây ra sự rối rắm nhiều hơn là tạo ra những đảm bảo và an toàn cho sự thị trường tài chính châu Âu. Người ta đã hi vọng lớn lao về những đề xuất giải cứu của nước Đức nhưng sau những gì được thực hiện hồi tháng 3 vừa qua thì đó lại chỉ là một ngòi

nổ bị nhúng nước. Các biện pháp ứng phó với tình hình nợ công của các quốc gia châu Âu hiện nay được đưa ra chủ yếu là cho các chiến lược dài hạn nhằm tái lập một thị trường tài chính châu Âu vận hành ổn định

an toàn trong tương lai mà không đưa ra được nhiều các biện pháp cụ thể giải quyết những khó khăn cấp bách hiện tại.

Một yêu cầu khẩn thiết khác là phải tăng cường quy mô và sức mạnh của Quỹ ổn định tài chính châu Âu (EFSF). Cho đến nay, điều này cũng vẫn chưa được cải thiện bao nhiêu. Các nhà lãnh đạo châu Âu đã cam kết tăng cường khả năng cho vay của EFSF lên mức cam kết ban đầu là 440 tỷ Euro, tuy nhiên, để giữ được mức xếp hạng tín nhiệm AAA, quỹ này chỉ được cho vay tối đa 250 tỷ Euro. Nước Đức phản đối việc nâng trần cho vay và tăng tính linh hoạt cho quỹ này và kiên quyết với quan điểm chỉ cho vay với các quốc gia đã được giải cứu trước đó. Không phải đợi đến khi trái phiếu Italia và Tây Ban Nha có vấn đề, vấn đề tăng cường quy mô và sức mạnh EFSF đã được châu Âu đặc biệt quan tâm khi kế hoạch giải cứu tài chính lần 2 cho Hy Lạp được đưa ra. Nhưng mục tiêu của Quỹ này nâng hạn mức và phạm vi với các khoản tín dụng có vấn đề, mua lại khoản nợ công của các quốc gia đang ngập đầu trong nợ nần chứ không phải là cung cấp các gói giải cứu tài chính.

Lãnh đạo các quốc gia mạnh ở châu Âu tin tưởng rằng, trước kỳ nghỉ lễ, họ đã làm những gì cần và đủ để bình ổn thị trường tài chính. Nhưng một lần nữa những gì họ làm đã vừa chậm lại vừa như muối bỏ bể. Sự ổn định của thị trường trái phiếu hiện nay phụ thuộc lớn vào can thiệp của EFSF. Nhưng cho dù quyền năng có thể được mở rộng nhưng EFSF không phải là cái túi tiền không đáy và sự mở rộng phạm vi điều chỉnh của EFSF lại phụ thuộc vào sự chấp thuận của 17 nước thành viên châu Âu.



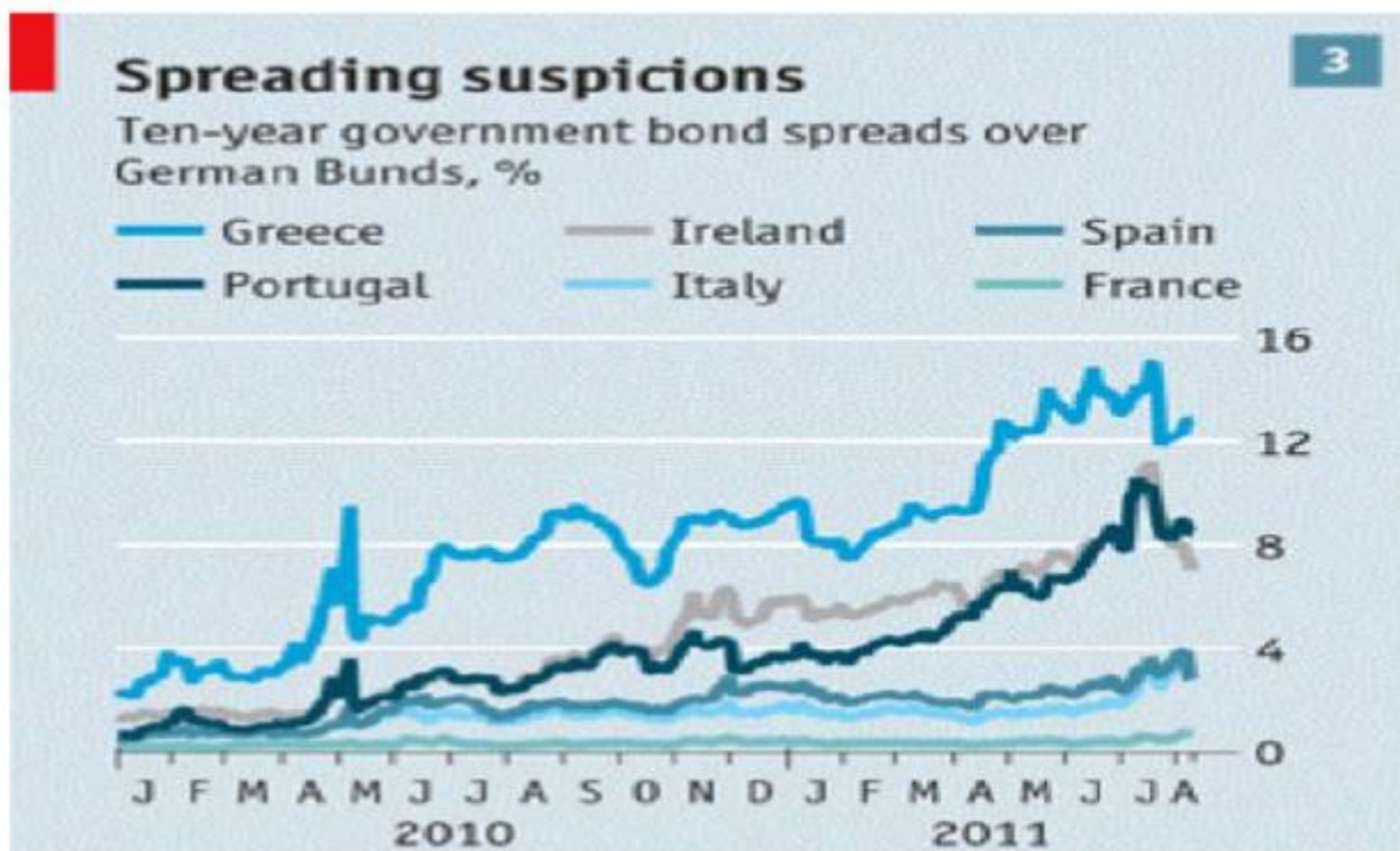
Do đó, khi lãi suất trái phiếu Italia và Tây Ban Nha nhảy vọt, cơ quan duy nhất có thể can thiệp không ai khác ngoài ECB. ECB đã vượt rào nguyên tắc vào tháng 3/2010 khi bắt đầu mua trái phiếu chính phủ Hy Lạp trên thị trường thứ cấp, sau đó là

thị trường trái phiếu chính phủ Italia và Tây Ban Nha chủ yếu mang tính phòng ngừa. Cả hai nền kinh tế này có quy mô lớn hơn rất nhiều so với Hy Lạp, và nếu hai quốc gia phá sản sẽ dẫn đến sự sụp đổ của EFSF.

Mua trái phiếu chính phủ hàm

đội với các quốc gia châu Âu đang phải thực hiện chính sách tài chính khắc khổ. Quyết định tăng lãi suất của ECB cũng là hành động sát thêm muối vào vết thương đối với các quốc gia không có lạm phát cao và kinh tế đang gặp khó khăn như các quốc gia Nam Âu hay Ai len. Các quốc gia này áp dụng chế độ lãi suất cứng cố không cố định trong khi các quốc gia như Đức và Pháp lại áp dụng chế độ lãi suất cố định. Có một tia hy vọng là để đối phó với suy giảm kinh tế và giá cả hàng hóa cơ bản, ECB sẽ không tiếp tục nâng lãi suất, Thống đốc ECB đã tuyên bố vào 4/8 rằng mức lãi suất cơ bản trên sẽ được duy trì trong thời gian tới.

Mặc dù chính sách thắt chặt tiền tệ là mục tiêu riêng rẽ của ECB, những bất ổn tài chính đang lan rộng tại các quốc gia khu vực đồng tiền chung châu Âu có sự tương đồng với những gì đang diễn ra tại Anh và Mỹ cũng như Nhật Bản những năm 90 của thế kỷ trước. Kenneth Rogoff, đồng tác giả cuốn sách 80 năm lịch sử khủng hoảng tài chính đã chỉ ra rằng, sự phục hồi của các nền kinh tế đang ngập đầu trong nợ nần hiện nay sẽ rất vất vả và khó khăn. NHTW có thể đóng vai trò là người cứu cánh cuối cùng nhưng họ không thể tạo ra sự tăng trưởng kinh tế từ hư không. Những nền kinh tế mới nổi, tấp dậm trong thời kỳ khủng hoảng trước đây đã tỏ ra không còn nhiều tác dụng đặc biệt là khi họ đang tăng cường bảo vệ thị trường tài chính trong nước để đề phòng khả năng Q3 của Mỹ được thực hiện. Sự xuống dốc không phanh của thị trường chứng khoán thế giới thời gian qua báo hiệu một tương lai ảm đạm của sự phục hồi kinh tế thế giới. ■



việc mua trái phiếu chính phủ của Ai len và Bồ Đào Nha. Vào 4/8/2011, Jean-Claude Trichet, Thống đốc ECB tuyên bố ECB đã tiếp tục mua trái phiếu của các quốc gia. Thông tin từ thị trường cho thấy, ECB sẽ chỉ tập trung vào trái phiếu của Ai len và Bồ Đào Nha. Quyết định này của ECB được đưa ra bởi sự đồng thuận của một số thành viên trong hội đồng gồm 23 ngân hàng mạnh khỏe nhất của châu Âu trong đó nổi bật là Jens Weidmann, chủ tịch German Bundesbank của Đức.

Các biện pháp can thiệp trên của ECB là một bước đệm tạm thời cho đến khi EFSF thực hiện đầy đủ vai trò của mình. Một sự im lặng lúc này đồng nghĩa với việc đứng ngoài nhìn các thị trường tài chính quốc gia có nền tảng căn bản là tốt lao xuống vực sâu phá sản nếu lãi suất trái phiếu quốc gia tăng không có điểm dừng. Do đó, những can thiệp vào

chứa rất nhiều rủi ro và do đó, ECB có những lý do chính đáng để quan ngại. Việc ECB mua trái phiếu chính phủ Hy Lạp có thể tạo ra một khoản lỗ lớn nếu chúng được tính theo giá thị trường. Đáng lo ngại hơn nữa, nó có thể gây tổn hại đến năng lực tài chính và uy tín của các ngân hàng khi chúng ngày càng bị lún sâu vào lĩnh vực không thuộc chuyên môn của họ.

Đã có nhiều chỉ trích về việc ECB đã vượt quá vai trò chức năng của mình trong thực thi chính sách tiền tệ. Trong nhóm các NHTW của các quốc gia giàu có thế giới, chỉ có duy nhất ECB thực hiện chính sách tiền tệ thắt chặt khi nâng lãi suất từ 1% trong tháng 4 lên 1,5% vào tháng 5 năm nay (trong khi đó, NHTW Anh và FED duy trì lãi suất cơ bản ở mức 0,5% và có xu hướng duy trì đến năm 2013). Chính sách tiền tệ thắt chặt của ECB là điều không được mong



Bộ quy tắc đạo đức của **BANK OF AMERICA**

✍ Ngô Thái Phượng *
và Nguyễn Ngọc Lan **

Bank of America, dưới đây gọi tắt là Ngân hàng - một trong những ngân hàng thương mại hàng đầu của Mỹ. Quy tắc đạo đức của Ngân hàng Mỹ mới được sửa đổi và ban hành ngày 1/3/2011, bao gồm các quy tắc đạo đức áp dụng cho cả Ban điều hành và cán bộ ngân hàng. Bộ quy tắc đạo đức được ban hành năm nay so với Bộ quy tắc trước đây bổ sung thêm những quy định mới về trách nhiệm của Ban điều hành, trách nhiệm xã hội và khuôn khổ rủi ro.

Bộ quy tắc đạo đức bao gồm 5 giá trị cốt lõi của Quy tắc đạo đức Ngân hàng và được minh họa cụ thể qua 8 nội dung chính, bao gồm: (1) Hoạt động quản lý điều hành; (2) Các trường hợp mâu thuẫn lợi ích; (3) Bảo mật và an toàn thông tin; (4) Tài sản của Ngân hàng; (5) Nghĩa vụ tài chính; (6) Tuân thủ pháp luật; (7) Những hạn chế về giao dịch kinh doanh chứng khoán và giao dịch nội bộ; (8) Trách nhiệm xã hội.

1 - Năm giá trị cốt lõi của Quy tắc đạo đức

Làm đúng: ngân hàng có trách nhiệm làm đúng cho khách hàng, cổ đông và cộng đồng.

Tin tưởng và làm việc theo nhóm: Ngân hàng chịu trách nhiệm tập thể cho sự hài lòng của khách và vì sự thành công của ngân hàng.

Chế độ đãi ngộ nhân tài: Ngân hàng luôn chú trọng phát triển nhân tài, đánh giá cao giá trị khác biệt của từng thành viên và tập trung vào kết quả phấn đấu để giúp tất cả các thành viên phát huy hết tiềm năng của họ.

Mục tiêu chiến thắng: Ngân hàng luôn có một niềm đam mê cho kết

quả đạt được và giành chiến thắng cho khách hàng của Ngân hàng, các cổ đông của Ngân hàng và cộng đồng ngân hàng.

Thực hiện quyết định đúng đắn: ngân hàng sẽ luôn là nhà lãnh đạo, quyết định đúng đắn ở mọi cấp độ, mở rộng tầm nhìn và thực hiện hành động để giúp xây dựng một tương lai tốt hơn.

- Chúng tôi hành động đạo đức.
- Chúng tôi quản lý rủi ro hiệu quả.
- Chúng tôi công bằng và trung thực.
- Chúng tôi bảo vệ thông tin.
- Chúng tôi bảo vệ tài sản của Ngân hàng.
- Chúng tôi tôn trọng pháp luật và các quy định.
- Chúng tôi sẽ không lợi dụng thông tin.
- Chúng tôi đánh giá cao cộng đồng của chúng tôi.

2 - Tám nội dung chính của Quy tắc đạo đức

2.1- Hoạt động quản lý điều hành

Phần này quy định các hành vi của Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát và Ban Giám đốc ngân hàng đối với các giao dịch liên quan như công bố báo cáo tài chính, giao dịch với các cơ quan quản lý, kế hoạch đào tạo,

* Nghiên cứu sinh, trường Kinh doanh, Đại học Flinders, Úc

** Dự án VIE026 - Phát triển thị trường vốn Việt Nam

phát triển cán bộ.

2.2- Các trường hợp mâu thuẫn lợi ích

Cán bộ ngân hàng cần tránh và xử lý hợp lý các trường hợp mâu thuẫn giữa lợi ích cá nhân và lợi ích Ngân hàng, lợi ích của cổ đông và lợi ích khách hàng. Mâu thuẫn lợi ích phát sinh khi lợi ích liên quan làm ảnh hưởng đến quyết định hoặc khả năng thực hiện nhiệm vụ của bạn. Mâu thuẫn lợi ích thường phát sinh khi có các giao dịch với nhà cung cấp, các bên liên quan hoặc với khách hàng, chẳng hạn như nhận quà tặng, tiết lộ thông tin, các giao dịch tiền gửi hoặc cho vay,...

2.3- Bảo mật và an toàn thông tin

Cán bộ ngân hàng có trách nhiệm bảo quản các thông tin về khách hàng, về ngân hàng, về đối tác hoặc nhà cung cấp bí mật và an toàn. Cụ thể:

Thông tin khách hàng: Bạn không được phép truy cập thông tin khách hàng ngoại trừ cho mục đích kinh doanh thích hợp và phải bảo vệ thông tin khách hàng. Ngân hàng có chính sách và quy định cụ thể về bảo vệ thông tin khách hàng, cán bộ ngân hàng cần tuyệt đối tuân thủ.

Thông tin về Ngân hàng: Bất kỳ thông tin của ngân hàng không công khai ra công chúng cần được bảo quản cẩn thận. Cán bộ ngân hàng không được chia sẻ những thông tin này ra ngoài hoặc giữa cán bộ ngân hàng với nhau trừ khi có quy định khác.

Thông tin về các đối tác, các bên liên kết của Ngân hàng: Ngân hàng có chính sách quy định cụ thể về bảo mật thông tin cho đối tác và các bên liên kết của Ngân hàng.

Mỗi năm, Ngân hàng sẽ cung cấp khóa đào tạo cho cán bộ ngân hàng về “Phương pháp phù hợp để bảo vệ thông tin bí mật và độc quyền của Ngân hàng”

2.4- Tài sản của Ngân hàng

Cán bộ ngân hàng có nghĩa vụ bảo quản tài sản ngân hàng. Tài sản ngân hàng bao gồm, nhưng không giới hạn các khoản mục sau: các phần mềm chuyên dụng, thông tin khách hàng, cơ sở dữ liệu của ngân hàng, trang thiết bị trong ngân hàng, ý tưởng và phát minh sáng chế của ngân hàng, thông tin về các bên liên quan, sở hữu trí tuệ, tiền và quỹ, báo cáo nội bộ,... Cán bộ ngân hàng không được sử dụng tài sản ngân hàng vào các giao dịch cá nhân cũng như không được ăn cắp, tham ô, chiếm dụng tiền, quỹ, tài sản của ngân hàng.

2.5- Nghĩa vụ tài chính

Cán bộ ngân hàng không được phép nhận bất kỳ khoản hoa hồng hay phí mà khách hàng trả, trừ khi Ngân hàng có quy định khác.

Cán bộ ngân hàng có nghĩa vụ báo cáo các chi phí phát sinh kịp thời, chính xác; không được sử dụng thẻ ngân hàng với mục đích khác ngoài mục đích thực hiện giao dịch ngân hàng phù hợp.

2.6- Tuân thủ pháp luật

Cán bộ ngân hàng không được phép thực hiện hành vi vi phạm pháp luật dù là hành vi cá nhân hay với tư cách là đại diện của Ngân hàng. Không thể liệt kê được tất cả các hành vi vi phạm luật pháp, Bộ quy tắc đạo đức chỉ giới thiệu một số hành vi vi phạm chủ yếu, hay gặp như: rửa tiền, đầu cơ trục lợi, tham nhũng, mua bán thông tin, phân biệt đối xử.

2.7- Những hạn chế về giao dịch kinh doanh chứng khoán và giao dịch nội bộ

Cán bộ ngân hàng đang sở hữu tài liệu, thông tin về chứng khoán hoặc các công cụ tài chính không được phép mua, bán, giới thiệu hoặc làm môi giới giao dịch kinh doanh chứng khoán hoặc công cụ tài chính. Ngoài ra, bạn không được phép giao tiếp hoặc tiết lộ những thông tin đó cho những người quen, các thành viên trong gia đình.

2.8- Trách nhiệm xã hội

Ngân hàng luôn hành động để xây dựng một tương lai tốt đẹp hơn. Trách nhiệm xã hội được thể hiện qua việc Ngân hàng luôn thúc đẩy và khuyến khích:

- Liên kết để tạo ra và duy trì một môi trường kinh doanh ổn định, góp phần cho sự phát triển của nền kinh tế nói chung và giúp thúc đẩy tăng trưởng của bản thân ngân hàng.

- Tình nguyện viên góp thời gian, niềm đam mê và kỹ năng, trở thành tình nguyện viên cộng đồng để giúp cải thiện cộng đồng. Trong năm 2009, Ngân hàng đã liên kết nguyện góp hơn 800.000 giờ để phục vụ nhu cầu của cộng đồng và trong năm 2010, Ngân hàng đã tặng 1 triệu giờ tình nguyện để kêu gọi hành động liên kết trên toàn cầu.

- Cho vay và đầu tư phát triển cộng đồng: Ngân hàng cam kết đảm bảo rằng những người thu nhập thấp, trung bình và cộng đồng thiểu số có quyền tiếp cận các dịch vụ tài chính của ngân hàng.

- Nghệ thuật: Ngân hàng liên kết để hỗ trợ phát triển các chương trình nghệ thuật và chương trình di sản trên toàn thế giới, ví dụ, cung cấp vé miễn phí cho hơn 100 bảo tàng trên khắp nước Mỹ.

- Môi trường: Ngân hàng đang triển khai sức mạnh của nguồn nhân lực và tài chính để kết nối khách hàng cộng tác với các cơ hội trong môi trường mới của nền kinh tế.

- Từ thiện: Ngân hàng góp phần thúc đẩy sự phát triển bền vững của xã hội thông qua các hoạt động nhân đạo mang tính chất cộng đồng, tạo ra tác động tích cực lâu dài.■

Tài liệu tham khảo

<http://investor.bankofamerica.com/phoenix.zhtml?c=71595&p=irol-govconduct>

HỌC TẬP VÀ LÀM THEO TẤM GƯƠNG ĐẠO ĐỨC HỒ CHÍ MINH

Được gặp người chúng ta trở nên tốt hơn

Đầu tháng 2 năm 1958, Bác Hồ dẫn đầu đoàn đại biểu Đảng, Chính phủ ta đến thăm đất nước Ấn Độ tươi đẹp và mến khách. Bằng cả cuộc đời hy sinh cho giai cấp, dân tộc và tình hữu nghị, sự bình đẳng tiến bộ của các dân tộc trên thế giới. Đặc biệt với những việc làm cụ thể, Bác Hồ đã được các nhà lãnh đạo, cũng như mọi tầng lớp quần chúng nhân dân, nơi Bác Hồ đến thăm, dành cho sự yêu mến, kính trọng sâu sắc. Nhiều tờ báo của Ấn Độ lúc bấy giờ đã dành không ít trang viết về cuộc đời và miêu tả bằng những câu chuyện xúc động về Người. Các tầng lớp nhân dân Ấn Độ cảm thấy hết sức gần gũi Bác Hồ. Họ ít thấy ở một lãnh tụ nào trên thế giới như Bác. Câu chuyện Bác Hồ từ chối không ngồi chiếc ghế vàng dành để đón

tiếp Người, mà ngồi cùng ghế như những người bình thường. Bác đến tận nơi bắt tay người lái tàu còn đầy than bụi. Người đi bộ đến nói chuyện với các nhà báo... đã được nhanh chóng truyền đi ở nhiều nơi trên đất nước Ấn Độ. Có tờ báo xuất bản tại Ấn Độ lúc ấy đã viết “Bác Hồ là người dân chủ nhất thế giới” là “Người chiến sĩ vĩ đại vì tự do”.

Tờ báo Tri-nu-ne Am-ba-la xuất bản tại Niu-dê-li (ngày 8 tháng 2 năm 1958) viết:

“Thật là một đặc ân cho nhân dân Ấn Độ được vinh dự chào mừng tiến sĩ Hồ Chí Minh. Với sự giản dị và chân tình của mình, tiến sĩ Hồ Chí Minh đã khiến mọi người yêu mến ở bất cứ nơi nào ông đến”.

Còn G. Nê-ru, Thủ tướng Ấn Độ lúc bấy giờ, qua tiếp xúc, gặp gỡ và làm việc với Bác Hồ trong những ngày Bác sang thăm Ấn Độ đã ca ngợi:

“Chúng ta đã được tiếp xúc với một

người, Người ấy là một phần lịch sử của Châu Á. Ngoài phần gặp gỡ một con người vĩ đại, chúng ta đã gặp một mảng lịch sử của lịch sử. Do đó, có lẽ chúng ta không chỉ được tăng thêm về suy nghĩ của chúng ta, mà chúng ta còn tăng thêm tầm vóc. Được gặp Người ấy là một người từng trải, khiến chúng ta trở nên tốt hơn.

Thật là một niềm vui sướng, khi được một con người vĩ đại và đáng yêu đến với chúng ta. Mặc dù trong thế giới ngày nay còn có những khác biệt và xung đột, song thật vui sướng và cảm thấy rằng đã có một cái như lòng tốt của con người: tình bạn bè và tình thân ái. Cái đó sẽ vượt qua những gì là khác biệt”.

Bác Hồ kính yêu của chúng ta là vậy. ■

* Trích từ cuốn: “Bác Hồ - Sự cảm hóa kỳ diệu - NXB Thanh Niên, 2007

Ngân hàng Nhà nước Việt Nam: Điều hành chính sách tiền tệ chặt chẽ, thận trọng trong 8 tháng đầu năm

Ngày 7/9/2011, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (NHNN) đã tổ chức Hội nghị sơ kết triển khai Nghị quyết 11/NQ-CP ngày 24/2/2011 của Chính phủ và Chỉ thị số 01/CT-NHNN ngày 01/3/2011 của Ngân hàng Nhà nước về kiểm chế lạm phát, ổn định kinh tế vĩ mô, bảo đảm an sinh xã hội, đồng thời triển khai nhiệm vụ những tháng cuối năm 2011.

Tham dự Hội nghị có Ban cán sự Đảng, Ban Lãnh đạo NHNN, lãnh đạo các đơn vị trực thuộc NHNN và các tổ chức tín dụng (TCTD), Tổng thư ký các Hiệp hội Ngân hàng Việt Nam, Hiệp hội Quý tín dụng nhân dân, Hiệp hội cho thuê tài chính Việt Nam. Đồng chí Nguyễn Văn Bình, Ủy viên Trung ương Đảng - Thống đốc NHNN chủ trì Hội nghị. Nội dung Hội nghị tập trung vào 2 ấn đề chính, trong đó tập trung bàn thống nhất, quán triệt quan điểm chỉ đạo của Thống đốc NHNN, tạo sự đồng thuận trong triển khai thực hiện của các ngân hàng thương mại và các TCTD

Trong 8 tháng đầu năm, NHNN đã điều hành chính sách tiền tệ chặt chẽ, thận trọng để kiểm soát lạm phát, hỗ trợ ổn định kinh tế vĩ mô, bảo đảm an toàn hệ thống. Những kết quả đạt được: **(1) Điều hành chính sách tiền tệ của NHNN theo**

sát chỉ đạo của Chính phủ, phù hợp với diễn biến kinh tế vĩ mô và diễn biến thị trường tiền tệ; tổng phương tiện thanh toán và tín dụng tăng thấp hơn so với cùng kỳ các năm trước nhưng phù hợp với mục tiêu kiểm soát kiềm chế lạm phát (Tổng phương tiện thanh toán đến ngày 30/8 tăng 9,16% so với cuối năm 2010, thấp hơn mức tăng 19,87% và 16,41% của cùng kỳ năm 2009 và 2010; Tín dụng đối với nền kinh tế đến ngày 30/8 tăng 8,85% so với cuối năm 2010, thấp hơn mức tăng 16,9% của cùng kỳ năm 2010 nhưng bằng khoảng 50% tốc độ tăng tín dụng dự kiến cả năm 2011 (khoảng 15-18%)); (2) Cơ cấu tín dụng chuyển hướng tích cực, theo đúng chỉ đạo của Chính phủ. Ước đến cuối tháng 8, tín dụng đối với lĩnh vực sản xuất tăng 14,79%, trong đó tín dụng nông nghiệp, nông thôn tăng 30,5%; tín dụng xuất khẩu tăng 35,02%; tín dụng phi sản xuất giảm -16,95%, trong đó, dư nợ cho vay để đầu tư, kinh doanh chứng khoán giảm -43,03%, dư nợ cho vay để đầu tư kinh doanh bất động sản giảm -10,1%, dư nợ cho vay tiêu dùng giảm -23,12%; (3) Lãi suất tăng cao trong 4 tháng đầu năm nhưng từ tháng 5, sức ép tăng lãi suất giảm, đến cuối tháng 8/2011, một số TCTD hạ lãi suất đối với một số khoản cho vay sản xuất kinh doanh thông thường trong biên độ 17-19%/năm; (4) Thị trường ngoại hối có nhiều diễn biến tích cực: Thị trường ngoại hối và tỷ giá biến động mạnh trong hơn 3 tháng đầu năm nhưng đến nay đã ổn định trở lại, những ngày đầu tháng 8 biến động tăng nhưng chủ yếu do tác động của giá vàng thế giới; (5) Thanh khoản VND và ngoại tệ của hệ thống các TCTD về cơ bản được đảm

bảo; (6) Hoạt động của hệ thống các TCTD an toàn, đảm bảo thanh khoản; nợ xấu tăng nhưng vẫn trong tầm kiểm soát (đến cuối tháng 7 nợ xấu là 3,04%/tổng dư nợ cho vay so với mức 2,16% cuối năm 2010); (7) Thanh toán không dùng tiền mặt ngày càng phát triển...

Trong những tháng cuối năm 2011, để góp phần đạt được các mục tiêu của Chính phủ, NHNN tiếp tục chính sách tiền tệ chặt chẽ, linh hoạt để kiểm soát lượng tiền cung ứng phù hợp với lượng tiền cung ứng đã được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt, đảm bảo tăng trưởng tín dụng dưới 20% (khoảng 15-18%), tổng phương tiện thanh toán tăng 15-16%, tỷ giá ổn định, lãi suất cho vay giảm dần theo mức giảm của lạm phát, đảm bảo an toàn hệ thống.

Tại Hội nghị, lãnh đạo các TCTD đã phát biểu bày tỏ sự đồng tình và thống nhất cao với các chủ trương, giải pháp của NHNN cho những tháng còn lại của năm 2011 và ý chí quyết tâm thực hiện nhằm làm lành mạnh hóa hoạt động ngân hàng, hỗ trợ cho hoạt động sản xuất kinh doanh theo đúng tinh thần của Nghị quyết 11.

Ngân Hàng TMCP Công Thương Việt Nam



Nâng giá trị cuộc sống

Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam - chi nhánh Nam Thăng Long hân hạnh tài trợ Tạp chí Ngân hàng cho Trường đại học Ngoại thương Hà Nội, Học viện Ngân hàng, Học viện Chính sách và Phát triển - Bộ Kế hoạch và Đầu tư.



LIÊN CHI HỘI NHÀ BÁO NGÂN HÀNG: TẶNG MÁY TÍNH CHO HUYỆN ĐẢO LÝ SƠN

Vừa qua, đoàn công tác thuộc Liên chi hội Nhà báo Ngân hàng phối hợp với Agribank đã ra thăm hỏi và trao tặng 13 bộ máy vi tính cho các học sinh và 2 căn nhà tình nghĩa cho 2 gia đình ngư dân khó khăn tại huyện đảo Lý Sơn - Quảng Ngãi.

Các đồng chí Bí thư huyện ủy, Chủ tịch UBND và Chủ tịch HĐND huyện Lý Sơn đã đến tham dự và tiếp nhận quà tặng. Về phía đoàn công tác có Chủ tịch BCH Liên chi hội Nhà báo Ngân hàng, Giám đốc NHNN Chi nhánh tỉnh Quảng Ngãi, Phó Chủ tịch thường trực Công đoàn Agribank, Giám đốc Agribank Quảng Ngãi và phóng viên một số báo, tạp chí thuộc ngành Ngân hàng.

Lý Sơn là một huyện đảo nghèo của Quảng Ngãi. Mặc dù được sự quan tâm của Nhà nước nhưng đời sống cả về vật chất lẫn tinh thần của người dân vẫn rất khó khăn, điều kiện và trang thiết bị học tập của học sinh còn thiếu thốn. Với mong muốn được sẻ chia phần nào những khó khăn, thậm chí là mất mát với người dân Lý Sơn, Liên chi hội Nhà báo Ngân hàng và Agribank đã những phần quà trên cho học sinh và người dân trên đảo.

Với hoạt động thiết thực của các đơn vị này sẽ giúp các học sinh trên đảo có điều kiện học tập tốt hơn, giúp bà con ngư dân huyện đảo Lý Sơn ổn định cuộc sống, là tiền tiêu trong việc khẳng định và bảo vệ chủ quyền của biển đảo Việt Nam.

ĐT

TECHCOMBANK HẠ MỨC LÃI SUẤT CHO VAY XUỐNG 17,9%

Techcombank là ngân hàng đầu tiên triển khai chương trình cho vay đối với doanh nghiệp có hoạt động xuất khẩu các mặt hàng nông, lâm, thủy sản với lãi suất ưu đãi nhằm hỗ trợ doanh nghiệp vượt qua khó khăn và nắm bắt cơ hội kinh doanh những tháng cuối năm 2011.

Sau gần 1 tháng triển khai, nhận được sự hưởng ứng từ phía doanh nghiệp và tiếp thu chính sách bình ổn kinh tế của Ngân hàng Nhà nước, từ ngày 12/09/2011 đến 31/12/2011 Techcombank hạ mức lãi suất cho vay từ 19.5% xuống còn chỉ từ 17.9% trong khuôn khổ chương trình "Tài trợ xuất khẩu nông, lâm, thủy sản lãi suất ưu đãi" nhằm tạo điều kiện cho doanh nghiệp dễ dàng có được nguồn vốn ổn định để an tâm sản xuất kinh doanh. Theo đó, doanh nghiệp sẽ được cấp vốn với mục đích thực hiện các hoạt động mua hàng hóa, nguyên liệu phục vụ xuất khẩu trực

tiếp với lãi suất ưu đãi. Bên cạnh đó, doanh nghiệp sẽ được Ngân hàng tư vấn hình thức trả lãi phù hợp với đặc thù kinh doanh để hạn chế chi phí trả lãi, đảm bảo tối ưu hóa lợi ích từ nguồn vốn vay ngân hàng. Với chương trình này, Techcombank không hạn chế tổng nguồn vốn cho vay đối với doanh nghiệp.

Với tiềm lực tài chính vững mạnh, Techcombank sẵn sàng đáp ứng các nhu cầu về vốn của doanh nghiệp, đặc biệt là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực sản xuất, xuất khẩu các mặt hàng là thế mạnh của quốc gia như nông, lâm thủy sản.

Theo định hướng của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước trên tinh thần Nghị quyết 11 của Chính phủ, đây sẽ là một trong những động thái tích cực của Techcombank nhằm góp phần vào lộ trình bình ổn kinh tế vĩ mô, giảm áp lực nhập siêu thông qua tăng cường hỗ trợ các hoạt động



Ngân hàng TMCP Xuất Nhập khẩu Việt Nam hân hạnh tài trợ
Tạp chí Ngân hàng cho Trường Đại học Kinh tế TP. Hồ Chí Minh và Trường Đại học Ngân hàng TP. HCM

