TẠP CHÍ
Ngân hàng
BANKING REVIEW
ISSN - 0866 - 7462
Số 19 10/2011
NGÂN HÀNG NHÀ NƯỚC VIỆT NAM - STATE BANK OF VIETNAM

GIẢM LÃI SUẤT: CƠ HỘI CHO CÁC DOANH NGHIỆP ĐẨY MẠNH SẢN XUẤT KINH DOANH

CẦU TIỀN TRONG MỐI QUAN HỆ VỚI LẠM PHÁT VÀ CHÍNH SÁCH TIỀN TỆ CỦA VIỆT NAM

https://tieulun.hopto.org

Huân chương Lao động hạng Ba (1987)
Huân chương Lao động hạng Nhì (1992)
Huân chương Lao động hạng Nhất (2010)

NĂM THỨ 59

TẠP CHÍ Ngân hàng
BANKING REVIEW
ISSN - 0866 - 7462
NGÂN HÀNG NHÀ NƯỚC VIỆT NAM - STATE BANK OF VIETNAM

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 Đắc 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: banbientaptcnh@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 19 THÁNG 10/2011

NHỮNG VẤN ĐỀ KINH TẾ VĨ MÔ

1 - Cẩu tiến trong mối quan hệ với lạm phát và chính sách tiền tệ của Việt Nam.
TS. Nguyễn Phi Lân

6 - Định hướng đổi mới Quỹ bình ổn giá xăng dầu.
TS. Nguyễn Minh Phong

HOẠT ĐỘNG NGÂN HÀNG TRUNG ƯƠNG

11 - Giảm lãi suất cơ hội cho các doanh nghiệp đẩy mạnh sản xuất kinh doanh.
Kim Anh

16 - Xây dựng hệ thống giám sát ngân hàng thương mại Việt Nam.
TS. Nguyễn Chí Đức

CÔNG NGHỆ NGÂN HÀNG

23 - Áp dụng mô hình năm lực lượng cạnh tranh của Michael porter trong việc xây dựng chiến lược bán lẻ của các ngân hàng thương mại Việt Nam.
ThS. Đỗ Thị Tố Quyên

30 - Phát triển phương tiện thanh toán không dùng tiền mặt với sự kết hợp toàn hệ thống ngân hàng.
ThS. Nguyễn Thị Thúy

34 - Ngân hàng thương mại cần cảnh giác với rủi ro tín dụng từ những vụ đổ vỡ của doanh nghiệp và cá nhân.
ThS. Hoàng Ngọc Thủy và
ThS. Nguyễn Thị Thu Hương

NGÂN HÀNG VỚI SỰ NGHIỆP PHÁT TRIỂN NÔNG NGHIỆP VÀ NÔNG THÔN

37 - Phát triển tài chính vi mô ở khu vực nông nghiệp nông thôn.
TS. Nguyễn Kim Anh

43 - Agribank Hà Nội "đồng hành cùng bình ổn giá".
Tuấn Hưng

46 - Quỹ tín dụng Mỹ Phước gắn kết tam nông xây dựng nông thôn mới.
Trần Trọng Triết

DOANH NGHIỆP VỚI NGÂN HÀNG

49 - Nhận diện những đặc trưng hoạt động của doanh nghiệp qua phân tích báo cáo tài chính.
Hoàng Tùng

TÀI CHÍNH - NGÂN HÀNG QUỐC TẾ

55 - Chứng khoán hóa và quả bom nổ chậm "bong bóng nhà đất".
Nguyễn Thị Hương Thanh

64 - Tín nhiệm của Mỹ tụt hạng: Những thực tế tài chính cần xem xét.
Ngân Phương

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

67 - "Thế thì chúng ta đã gặp nhau rồi"

TIN TỨC

https://tieulun.hopto.org

CẦU TIỀN TRONG MỐI QUAN HỆ VỚI LẠM PHÁT VÀ CHÍNH SÁCH TIỀN TỆ CỦA VIỆT NAM

TS. Nguyễn Phi Lân *

Trong những năm gần đây, tốc độ tăng chỉ số giá tiêu dùng (CPI) tại Việt Nam luôn diễn biến bất thường và ở trạng thái cao hơn nhiều so với các nước trên thế giới và trong khu vực; đây cũng là một chủ đề thu hút sự quan tâm của các nhà khoa học và hoạch định chính sách. Vậy, đâu là nguyên nhân của lạm phát cao của Việt Nam trong các năm gần đây? Về mặt lý thuyết và thực tiễn, việc Việt Nam phải đối mặt với lạm phát cao trong những năm gần đây bắt nguồn từ nhiều nguyên nhân, cả bên ngoài và bên trong nội tại của nền kinh tế. Tuy nhiên, ở góc độ nào đó, lạm phát cũng bắt nguồn từ sự mất cân đối vĩ mô, trong đó có sự mất cân đối giữa cung và cầu tiền trong nền kinh tế. Do đó, để có thể kiểm soát tốc độ tăng CPI trong thời gian tới, dưới góc độ tiền tệ, đòi hỏi chúng ta phải xem xét thẳng thắn về mối quan hệ giữa cầu tiền với lạm phát và tầm quan trọng của cầu tiền trong việc hoạch định chính sách tiền tệ quốc gia tại Việt Nam.

1. Lạm phát tại Việt Nam

(Xem Biểu 1)

Nếu trong giai đoạn 2001 - 2005, tốc độ tăng chỉ số CPI cuối kỳ bình quân tại Việt Nam chỉ duy trì ở mức 5,1%; thì bước sang giai đoạn 2006 - 2010, con số này đã ở mức 11,47%, tăng gấp hơn 2 lần so với tốc độ tăng bình quân của giai đoạn trước. Tuy nhiên, điều đáng chú ý ở đây đó là tốc độ tăng chỉ số CPI trong giai đoạn này luôn đi kèm cùng với việc mở rộng nhanh chóng của cung tiền, tín dụng và tổng đầu tư toàn xã hội *(xem Biểu 2)*.

Vấn đề đặt ra ở đây là liệu cung tiền đã vượt quá cầu tiền trong nền kinh tế hay chưa và làm sao xác định định được cầu tiền trong nền kinh tế. Theo nhà kinh tế học người Mỹ Irving Fisher, thì lượng tiền tệ đối với nền kinh tế được xác định dựa trên công thức:

$$Py \quad MV \quad (1)$$

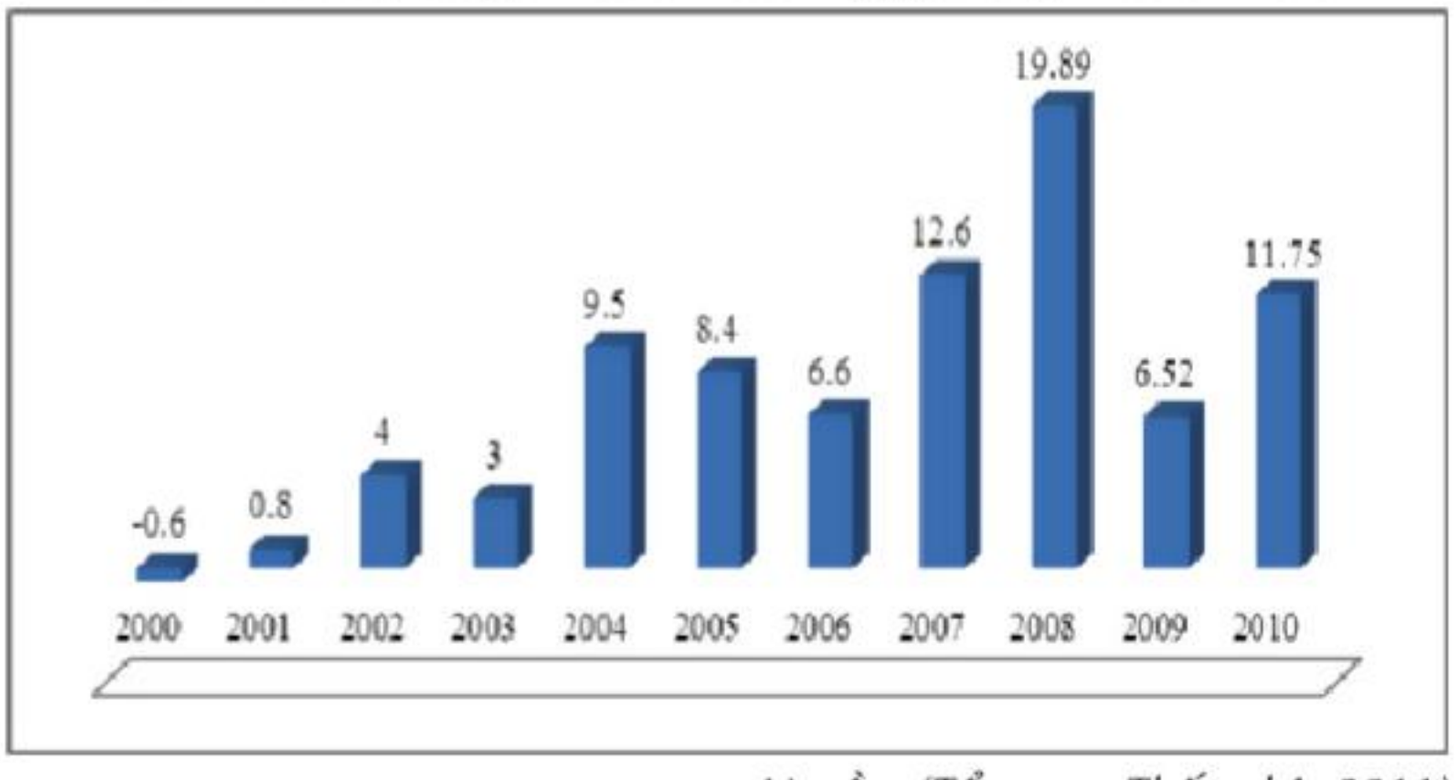
hoặc biến thể của nó

$$M^{"} + V^{"} \quad P^{"} + y^{"} \quad (2)$$

Tại đó: M˝ là tốc độ tăng tiền tệ; V˝ là tốc độ tăng của vòng quay tiền tệ; P˝ là tốc độ tăng chỉ số CPI; và y˝ là tốc độ tăng GDP theo giá không đổi.

Theo cách tính lượng tiền cần

Biểu 1: Tốc độ tăng chỉ số CPI cuối kỳ, giai đoạn 2000 - 2010

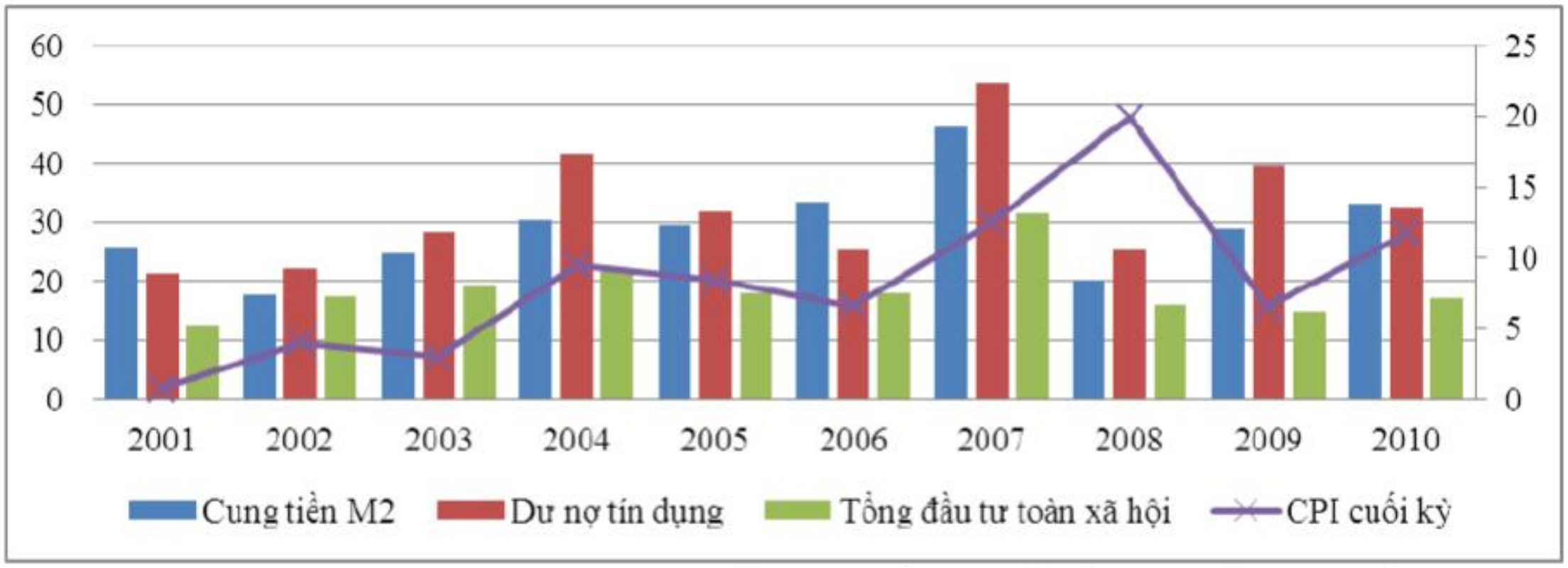


Nguồn: (Tổng cục Thống kê, 2011)

* Vụ Dự báo, Thống kê tiền tệ, NHNN

https://tieulun.hopto.org

Biểu 2: Tốc độ tăng trưởng của cung tiền M2, dư nợ tín dụng đối với nền kinh tế, tổng đầu tư toàn xã hội và chỉ số CPI



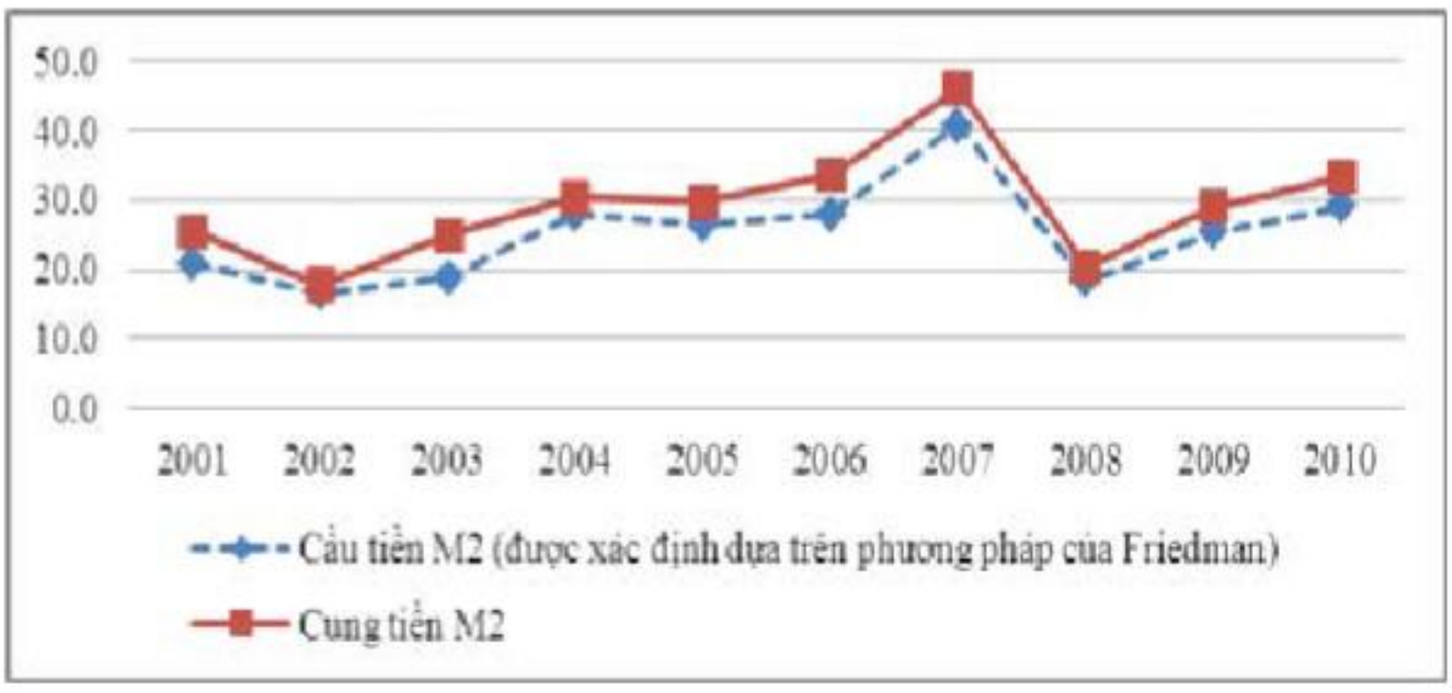
Nguồn: (Quỹ Tiền tệ Quốc tế, 2011; Tổng cục Thống kê, 2011)

thiết cho nền kinh tế từ phương trình (2), thì cung tiền (M2) đã vượt so với cầu tiền của nền kinh tế *(xem Biểu 3)* và nếu vậy, thì đây là một trong những nguyên nhân không nhỏ làm tăng tốc độ CPI những năm gần đây, đặc biệt là trong giai đoạn 2006 - 2010.

Để có thể ổn định được giá trị đồng tiền trong nước, thì một trong những yêu cầu đối với các nhà hoạch định chính sách tiền tệ là phải xác định được lượng tiền tệ cần thiết cho nền kinh tế (cầu tiền) cũng như mối quan hệ của nó với lạm phát và công tác điều hành chính sách tiền tệ một cách khoa học kết hợp với các lý thuyết kinh tế tiền tệ hiện tại. Việc sử dụng phương trình (2) trong nỗ lực xác định và dự báo cầu tiền trong nền kinh tế cũng như mối quan hệ của nó với lạm phát và công tác điều hành chính sách tiền tệ không phải là phương pháp tối ưu, đây chỉ là phương trình cơ bản xác định khối lượng tiền tệ làm tiền đề cho việc phát triển các lý thuyết về hàm cầu tiền được các nhà kinh tế học phát triển như: Goldfeld (1973), Sargent and Wallace (1975), Mankiw (1991), King và các cộng sự (1991), Hendry và Ericsson (1991), Hoffman và các cộng sự (1995) và Nell (1999)[1] đóng góp và xây dựng.

Việc xác định và dự báo lượng tiền cần thiết cho nền kinh tế theo phương trình (2) đòi hỏi chúng ta phải xác định và dự báo được tốc độ vòng quay tiền tệ. Đối với các nước có nền kinh tế và thị trường tài chính phát triển, thì vòng quay tiền tệ tương đối ổn định, việc xác định lượng tiền tệ cho nền kinh tế theo phương trình (2) là tương đối không khó khăn. Tuy nhiên, đối với Việt Nam, mặc dù vòng quay tiền tệ của Việt Nam giảm dần và tương đối ổn định trong giai đoạn 2001 - 2006, nhưng kể từ năm 2007 đến nay, vòng quay tiền tệ có xu hướng biến động bất thường với tốc độ vòng quay tiền tệ không ổn định *(xem Biểu 4)*. Đây là một trong những khó khăn không nhỏ đối với công tác điều hành chính sách tiền tệ nói chung và việc xác định lượng tiền cung ứng cho nền kinh tế nói riêng[2].

Biểu 3: Tốc độ tăng trưởng của cung và cầu tiền (M2), giai đoạn 2001-2010



Nguồn: (Quỹ Tiền tệ Quốc tế - IMF, 2011; và ước tính của tác giả)

https://tieulun.hopto.org

Do đó, việc xây dựng hàm cầu tiền là cần thiết và có vai trò quan trọng đối với công tác điều hành chính sách tiền tệ tại Việt Nam, đặc biệt là trong việc xây dựng chương trình tiền tệ.

2. Hàm cầu tiền tại Việt Nam

Trên cơ sở các lý thuyết kinh tế, tiền tệ và các nghiên cứu định lượng gần đây, hàm cầu tiền có dạng như sau:

$$\frac{M^D}{P} = f(Y, R) \quad (3)$$

Theo đó: M^D là cầu tiền của nền kinh tế; P là chỉ số giá tiêu dùng; Y là sản lượng thực của nền kinh tế, đo lường bằng GDP theo giá không đổi, R là chi phí cơ hội của việc giữ tiền. Trong nghiên cứu này, bài viết sử dụng hai biến đại diện đo lường về chi phí cơ hội của việc giữ đồng tiền VND, bao gồm: lãi suất huy động vốn bằng VND[3] và tỷ giá giữa USD và VND.

Sử dụng dữ liệu theo quý trong giai đoạn 1998 - 2010 do IMF công bố để ước lượng phương trình (3), kết quả hồi quy theo phương pháp hiệu chỉnh sai số dạng véctơ (VECM) cho thấy:

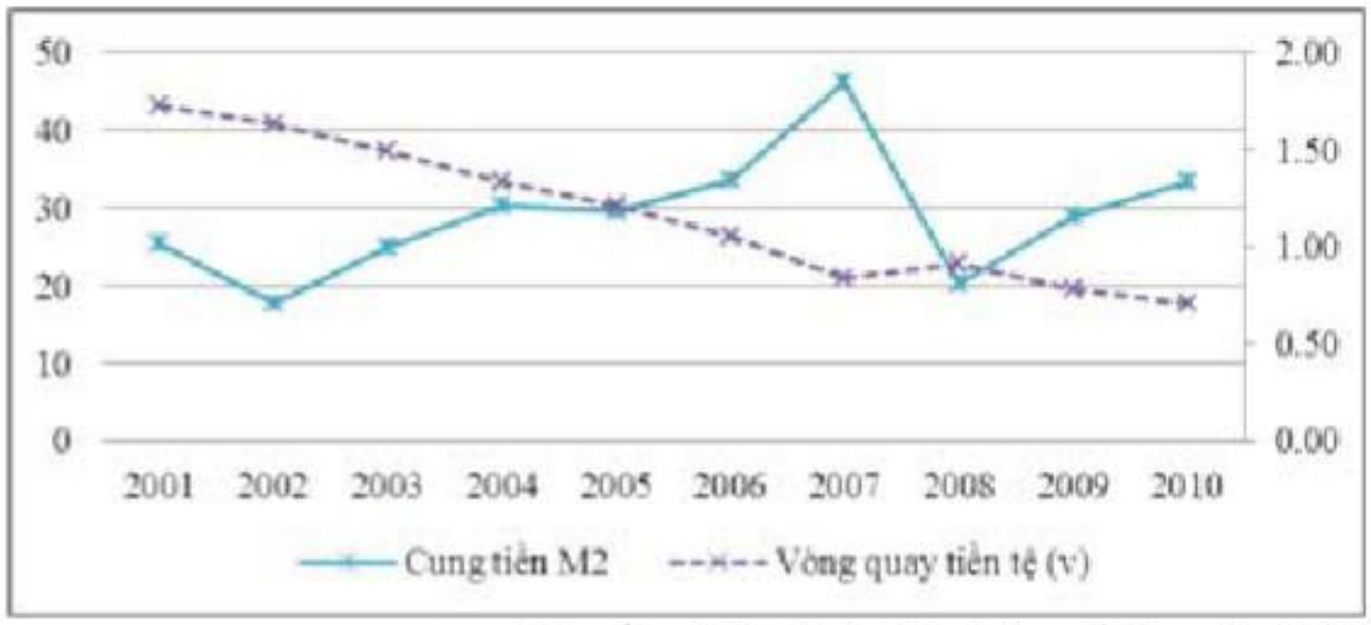
a) Hàm cầu tiền (M2) cơ bản:

- Kết quả ước lượng mô hình trong dài hạn cho thấy:

$$m_{2t} = -9{,}6613 + 1{,}9401gdp_t - 0{,}036r_t \quad (4)$$
$$(22{,}16)^{***} \quad (-2{,}35)^{***}$$ [4]

Dấu của hệ số các biến trong phương trình (4) là phù hợp với lý thuyết và có ý nghĩa thống kê, trong dài hạn, hệ số co giãn của cầu tiền với thu nhập là 1,94. Hệ số này cho thấy, để thu nhập thực tế tăng lên 1%, thì cầu tiền M2 cũng tăng tương ứng là 1,94%, độ lớn của hệ số này là hoàn toàn phù hợp với các nghiên cứu về cầu tiền trên thế giới. Theo các nghiên cứu về hàm cầu tiền của các nước như Nhật Bản, Hàn Quốc, Indonesia và Philippines, thì hệ số co giãn giữa cầu tiền và thu nhập của các nước này phổ biến ở mức lớn hơn 1 và gần bằng 2.

Biểu 4: Vòng quay tiền tệ, giai đoạn 2000-2010



Nguồn: (Ước tính dựa trên số liệu của IMF)

Hệ số co giãn giữa cầu tiền M2 và lãi suất là rất thấp, chỉ ở mức -0,036, tức là khi lãi suất tăng 1% thì cầu tiền M2 chỉ giảm khoảng 0,04%. Kết quả này cho thấy, đường LM của Việt Nam trong hệ trục tọa độ lãi suất và thu nhập là rất dốc.

- Kết quả ước lượng mô hình trong ngắn hạn cho thấy: *(Bảng 1)*

Bảng 1: Ước lượng hàm cầu tiền trong ngắn hạn

Biến phụ thuộc Δm2		
	Hệ số các biến trong mô hình	t-statistics
c	0,0401***	[2,27]
ecm_{t-1}	-0,1545***	[-2,11]
$\Delta m2_{t-1}$	0,4761***	[2,75]
$\Delta m2_{t-2}$	-0,3724	[-1,65]
Δgdp_{t-1}	0,2559***	[2,55]
Δgdp_{t-2}	0,1849***	[3,50]
Δr_{t-1}	-0,0061	[-1,58]
Δr_{t-2}	-0,0022	[-0,63]

*Lưu ý: *** là có ý nghĩa thống kê ở mức 1%; ** là 5%; và * là 10%.*

Kết quả ước lượng hàm cầu tiền trong ngắn hạn cũng cho thấy, trong ngắn hạn, hàm cầu tiền tương đối co giãn với thu nhập (cụ thể là tăng trưởng GDP) với độ trễ từ 1 - 2 quý. Tuy nhiên, mối quan hệ giữa cầu tiền M2 và lãi suất là tương đối thấp, hay nói một cách khác, trong ngắn hạn cầu tiền M2 không co giãn với lãi suất. Điều này cũng phản ánh, công cụ lãi suất không phải là công cụ tối ưu và hiệu quả trong điều hành chính sách tiền tệ tại Việt Nam.

b) Hàm cầu tiền (M2) mở rộng:

(i) Bổ sung biến tỷ giá vào mô hình hàm cầu tiền:

Tiếp tục mở rộng mô hình hàm cầu tiền, nghiên cứu bổ sung vào hàm cầu tiền cơ bản thêm biến tỷ giá, biến đo lường chi phí cơ hội cho việc giữ tiền. Theo đó:

- Kết quả ước lượng mô hình trong dài hạn cho thấy:

$$m_{2t} = -7{,}0119 + 2{,}0907gdp_t - 0{,}042r_t - 1{,}3453exr_t \quad (5)$$
$$(17{,}32)^{***} \quad (-0{,}41)^{***} \quad (2{,}73)^{***}$$

Độ lớn của các hệ số ước lượng các biến độc lập trong phương trình (5) không quá khác biệt so với độ lớn các hệ số ước lượng trong phương trình (4); việc thêm biến tỷ giá (exr) cho thấy, hệ số co giãn

https://tieulun.hopto.org

Bảng 2: Ước lượng hàm cầu tiền mở rộng trong ngắn hạn

Biến phụ thuộc Δm2		
	Hệ số các biến trong mô hình	**t-statistics**
c	0,0124	[0,65]
ecm_{t-1}	-0,084***	[-2,76]
$\Delta m2_{t-1}$	0,3344***	[2,36]
$\Delta m2_{t-2}$	0,0626	[0,30]
Δgdp_{t-1}	0,2480***	[3,59]
Δgdp_{t-2}	0,1907***	[4,27]
Δr_{t-1}	-0,0048	[-1,59]
Δr_{t-2}	0,0009	[0,32]
Δexr_{t-1}	1,1294***	[3,38]
Δexr_{t-2}	-0,1354	[0,37]

*Lưu ý: *** là có ý nghĩa thống kê ở mức 1%; ** là 5%; và * là 10%.*

giữa cầu tiền M2 và tỷ giá giữa VND và USD là tương đối co giãn (-1,345). Trong điều kiện các yếu tố khác không đổi, thì việc phá giá đồng VND 1% sẽ làm cầu tiền giảm khoảng 1,34%. Kết quả này cho thấy, trong giai đoạn 1998-2000 (kể từ khủng hoảng tài chính tiền tệ Châu Á), nền kinh tế Việt Nam có hiện tượng đô la hóa cao, khi đồng VND bị mất giá, các tổ chức kinh tế và cá nhân có xu hướng chuyển sang mua và găm giữ ngoại tệ[5].

- Trong ngắn hạn, ước lượng mô hình cho kết quả như sau: *(Bảng 2)*

Ước lượng hàm cầu tiền mở rộng trong ngắn hạn cho thấy, cầu tiền M2 rất co giãn với thu nhập và tỷ giá với độ trễ từ 1-2 quý. Tuy nhiên, trong ngắn hạn, với khoảng thời gian từ 3 - 6 tháng, cầu tiền hầu như không co giãn với lãi suất, kết quả ước lượng từ 02 mô hình cơ bản và mở rộng đều không thay đổi quá lớn về hệ số cũng như ý nghĩa thống kê của các biến trong mô hình.

(ii) Bổ sung biến kỳ vọng lạm phát vào mô hình hàm cầu tiền:

- Trong dài hạn, mô hình hàm cầu tiền sau khi bổ sung thêm biến kỳ vọng lạm phát có kết quả như sau:

$$m_{2t} = -11,0770 + 2,1307gdp_t - 0,7929\pi_t - 1,6040exr_t \quad (6)$$
$$(17,03)^{***} \quad (-2,37)^{***} \quad (3,51)^{***}$$

Việc bổ sung biến kỳ vọng lạm phát (π) cho thấy, trong dài hạn, cầu tiền M2 và kỳ vọng lạm phát có mối quan hệ ngược chiều, phù hợp về mặt lý thuyết kinh tế tiền tệ. Theo đó, trong điều kiện các yếu tố khác không đổi, khi người dân kỳ vọng lạm phát tăng khoảng 1% thì cầu tiền M2 có xu hướng giảm khoảng 0,79%. Điều này cũng phản ánh, khi kỳ vọng lạm phát tăng, người dân có xu hướng chuyển sang nắm giữ các tài sản thực (real assets) như đất đai, nhà cửa,... Tuy nhiên, hệ số co giãn của cầu tiền M2 và kỳ vọng lạm phát còn nhỏ hơn nhiều so với hệ số co giãn giữa cầu tiền M2 và tỷ giá. Nó cũng phản ánh xu hướng găm giữ ngoại tệ và vàng là phổ biến khi đồng nội tệ mất giá hoặc kỳ vọng lạm phát trong dân chúng lên cao.

c) Mức chênh lệch giữa cung và cầu tiền (M2) trong mối quan hệ với CPI

Theo các nhà kinh tế học tiền tệ, việc điều tiết lượng tiền cung ứng ra lưu thông của ngân hàng trung ương (NHTƯ) cần dựa trên mức chênh lệch giữa cung và cầu tiền, theo đó:

$$m_2^S \quad m_2^D = m_2^S \quad f(Y,R) \quad (7)$$

Tại đó: M_2^S là cung tiền M2 thực tế; M_2^D là cầu tiền M2 ước tính từ mô hình (3).

Để kiểm định mối quan hệ giữa mức chênh lệch giữa cung và cầu tiền trong nền kinh tế và chỉ số CPI, bài nghiên cứu sử dụng phương pháp Granger - Causality, kết quả kiểm định cho thấy, kiểm định Granger bác bỏ giả thiết "chênh lệch cung và cầu tiền không gây ra lạm phát tại Việt Nam" với mức ý nghĩa thống kê 1%. Do đó, trong giai đoạn 2001 - 2010, chênh lệch cung và cầu tiền có gây ra lạm phát tại Việt Nam. Bên cạnh đó, khi lạm phát cao, Ngân hàng Nhà nước (NHNN) có xu hướng thắt chặt tiền tệ, thông qua việc cắt giảm cung tiền (thể hiện thông qua giả thiết "lạm phát cao không gây ra chênh lệch cung và cầu tiền" bị bác bỏ). *(Bảng 3)*

3. Kết luận

Việc xác định hàm cầu tiền có vai trò vô cùng quan trọng trong điều hành chính sách tiền tệ tại Việt Nam, đây là cơ sở cho việc xác định khối lượng tiền tăng thêm hàng năm trong nền kinh tế, đặc biệt khi NHNN xác định mục tiêu điều hành chính sách tiền tệ (CSTT) là ổn định giá trị đồng tiền. Do vậy, bài nghiên cứu xin

https://tieulun.hopto.org

Bảng 3: Kiểm định Granger-causality

Chuỗi thời gian: 2001: Q1-2010:Q4	Độ trễ: 4 quý	
Giả thiết Ho	F-Statistics	P-value
Chênh lệch cung và cầu tiền không gây ra lạm phát	5,97	0,00
Lạm phát cao không gây ra chênh lệch cung và cầu tiền	5,81	0,00

Lưu ý: nếu P-value có mức ý nghĩa nhỏ hơn 5% (0,05) thì kiểm định Granger cho phép bác bỏ giả thiết Ho.

đề xuất một vài kiến nghị sau:

Thứ nhất, CSTT là một công cụ quản lý kinh tế vĩ mô quan trọng có tác động lớn tới các mục tiêu kinh tế - xã hội của một quốc gia, đặc biệt là việc ổn định giá trị đồng tiền trong nền kinh tế. Do đó, để ổn định được giá trị đồng tiền, đòi hỏi NHTƯ các nước phải xác định được rõ đâu là mục tiêu hoạt động, đâu là mục tiêu trung gian và đâu là mục tiêu cuối cùng; và các mục tiêu này phải có mối liên hệ chặt chẽ với nhau. Đối với Việt Nam, Điều 4, Luật NHNN năm 2010 đã xác định: "*Hoạt động của Ngân hàng Nhà nước nhằm ổn định giá trị đồng tiền; bảo đảm an toàn hoạt động ngân hàng và hệ thống các tổ chức tín dụng; bảo đảm sự an toàn, hiệu quả của hệ thống thanh toán quốc gia; góp phần thúc đẩy phát triển kinh tế - xã hội theo định hướng xã hội chủ nghĩa*". Theo đó, mục tiêu ưu tiên hàng đầu hay mục tiêu cuối cùng của CSTT là ổn định giá trị đồng tiền, được thể hiện qua chỉ tiêu là tốc độ tăng chỉ số CPI.

Thứ hai, hiện tại, trên thế giới phổ biến sử dụng 03 mục tiêu trung gian, bao gồm: (i) Tổng lượng tiền; (ii) Tỷ giá; (iii) Lãi suất thị trường. Mỗi mục tiêu được lựa chọn phải phù hợp với từng giai đoạn phát triển của một nền kinh tế; bên cạnh đó, việc lựa chọn các mục tiêu trung gian đòi hỏi năng lực dự báo đối với các mục tiêu trung gian đã được lựa chọn. Đối với Việt Nam, việc xác định mục tiêu trung gian là tổng lượng tiền là phù hợp với giai đoạn phát triển kinh tế hiện tại cũng như mức độ phát triển thị trường tiền tệ của Việt Nam. Do đó, việc xây dựng hàm cầu tiền là vô cùng quan trọng đối với công tác hoạch định chính sách tiền tệ của NHNN, đặc biệt là việc xác định mục tiêu tăng trưởng tổng phương tiện thanh toán (M2) trong từng năm. Việc xác định hàm cầu tiền (M2) không chỉ có vai trò quan trọng trong việc ổn định giá trị đồng tiền nội địa mà còn tác động đến mức lãi suất của đồng nội tệ trong từng giai đoạn. Tuy nhiên, việc điều hành CSTT theo hướng xác định mục tiêu trung gian là tổng phương tiện thanh toán (M2) không nên quá cứng nhắc mà cần linh hoạt, đặc biệt là khi đối mặt với các cú sốc kinh tế gây ra sự biến động về cầu tiền.

Thứ ba, việc xác định mục tiêu hoạt động là khối lượng tiền cơ sở, đòi hỏi chúng ta phải dự báo được khối lượng tiền cơ sở tăng thêm hàng năm. Theo đó, việc dự báo hàm cầu tiền M1[6] và sự thay đổi của hệ số nhân tiền M1 là cần thiết đối với NHNN, đây là cơ sở cho việc xác định khối lượng tiền cơ sở tăng thêm hàng năm.

Thứ tư, NHNN cần xem xét việc điều hành CSTT theo Quy tắc Taylor do nhà kinh tế John Taylor đề xuất. Theo đó, việc điều chỉnh cung tiền và lãi suất được thực hiện khi lạm phát lệch khỏi mục tiêu hoặc GDP lệch khỏi mức GDP tiềm năng trong dài hạn.

Thứ năm, theo kinh nghiệm một số nước trên thế giới, một số NHTƯ có chức năng công bố GDP danh nghĩa và điều hành CSTT theo mục tiêu GDP danh nghĩa đã công bố: NHTƯ sẽ giảm lượng tiền cung ứng ra lưu thông nếu GDP danh nghĩa thực tế vượt mức GDP danh nghĩa đã công bố và tăng lượng tiền cung ứng ra lưu thông nhằm kích thích tổng cầu của nền kinh tế khi GDP danh nghĩa thực tế chưa đạt được mức GDP danh nghĩa đã công bố.

Việc xác định GDP danh nghĩa có thể dựa trên công thức sau:

$(1+g_n) \quad (1+g_r)(1+p) \quad (8).$

Theo đó: g_n là tốc độ tăng GDP danh nghĩa mà CSTT cần hướng tới; g_r là tốc độ tăng GDP dự kiến theo giá không đổi; p là mục tiêu lạm phát hướng tới.■

[1] Đây là các nhà kinh tế học tiêu biểu có vai trò đóng góp quan trọng trong việc xây dựng các hàm cầu tiền.

[2] Về mặt lý thuyết tiền tệ, vòng quay tiền tệ ổn định là một nhân tố thuận lợi cho công tác điều hành chính sách tiền tệ, tuy nhiên, đối với các quốc gia trong giai đoạn đầu phát triển, thì vòng quay tiền tệ nên có xu hướng giảm dần với tốc độ ổn định.

[3] Trong nghiên cứu này, tác giả sử dụng lãi suất huy động vốn 3 tháng bằng VND.

[4] Lưu ý: số trong ngoặc là t-statistics; *** là có mức ý nghĩa thống kê ở mức 1%; ** là 5%; và * là 10%.

[5] Hệ số co giãn giữa cầu tiền M2 và tỷ giá cũng có xu hướng tăng mạnh trong giai đoạn 2005-2010, ước lượng mô hình cho thấy, độ lớn của hệ số này khoảng -2,34.

[6] Theo ước lượng của nghiên cứu, hàm cầu tiền M1 có dạng: $m_{1t} = -7,5207 + 1,5986gdp_t - 0,036r_t - 1,4953exr_t$ (9)

https://tieulun.hopto.org

Định hướng đổi mới Quỹ bình ổn giá xăng dầu

TS. Nguyễn Minh Phong *

Quỹ bình ổn giá xăng dầu đã được một số nước trên thế giới, như Trung Quốc, Thái Lan, Philippines, Chile, Mexico sử dụng như là một công cụ tài chính hỗ trợ bình ổn giá xăng dầu trong nước khi giá xăng dầu thế giới tăng cao.

Tuy nhiên, ở Việt Nam, Quỹ bình ổn giá xăng dầu đang chịu nhiều lời chỉ trích hơn là khen ngợi, cả về cơ sở pháp lý, cách thức trích lập, quản lý, sử dụng Quỹ... Vậy tồn tại hay không tồn tại loại hình quỹ này hoặc đổi mới ra sao cơ chế hoạt động của Quỹ.

1. Ý nghĩa bình ổn giá xăng dầu

Trước hết, cần khẳng định giá xăng dầu có ảnh hưởng mạnh trực tiếp và gián tiếp đến lạm phát ở Việt Nam; những động thái về giá xăng dầu phản ánh và cho thấy sự minh bạch, cũng như sự lành mạnh trong cơ chế thị trường. Hơn nữa, giá xăng dầu còn là thước đo và ảnh hưởng đến uy tín, cũng như hiệu lực và hiệu quả quản lý nhà nước về kinh tế - xã hội của Việt Nam trong giai đoạn chuyển đổi... Một khi cơ chế quản lý giá xăng dầu không cho phép ổn định và thị trường hóa giá xăng dầu thì cũng có nghĩa là hiệu quả quản lý nhà nước đối với giá xăng dầu nói riêng, giá cả thị trường và nền kinh tế vĩ mô nói chung đang chưa đạt yêu cầu đề ra. Tóm lại, đằng sau giá xăng dầu là bức tranh về những triển vọng lạm phát, về sự minh bạch của môi trường đầu tư và cơ chế thị trường, cũng như của uy tín, hiệu lực và hiệu quả quản lý nhà nước...

Vì vậy, cần quan tâm đúng mức và sớm hoàn thiện cơ chế quản lý giá xăng dầu theo đúng cơ chế thị trường, lành mạnh, phù hợp cam kết và thông lệ thế giới, để góp phần tích cực kiềm chế vững chắc lạm phát, ổn định kinh tế vĩ mô và hoàn thiện thể chế của một Nhà nước pháp quyền mà Việt Nam đang hướng đến trong quá trình đổi mới và hội nhập toàn diện...

2. Cơ chế và thực tế hoạt động của Quỹ bình ổn giá xăng dầu hiện hành

Hơn 2 năm qua, Quỹ bình ổn giá xăng dầu (gọi tắt là Quỹ) được thiết kế và vận hành như là một giải pháp thử nghiệm từ vận dụng kinh nghiệm quốc tế, cũng như kế thừa thực tiễn vận hành Quỹ bình ổn giá quốc gia (thành lập theo tinh thần Quyết định số 151/QĐ-TTg 12/4/1993 của Thủ tướng Chính phủ; tuy nhiên, đến năm 1999 thì Quỹ này chuyển thành Quỹ hỗ trợ xuất khẩu theo Quyết định số 195/1999/QĐ-TTg ngày 27/9/1999 của Thủ tướng Chính phủ về việc lập, sử dụng và quản lý Quỹ hỗ trợ xuất khẩu, phù hợp với cam kết của Việt Nam trong khuôn khổ WTO).

Cơ sở pháp lý cho thành lập Quỹ là:

1) Thông báo số 147/TB-VPCP ngày 23/6/2008 của Văn phòng Chính phủ thông báo kết luận của Thủ tướng Chính phủ về điều hành kinh doanh xăng, dầu và một số mặt hàng thiết yếu khác; theo đó, Thủ tướng giao Bộ Tài chính *"chủ trì, phối hợp với Bộ Công thương và các Bộ, ngành liên quan cụ thể hoá điều kiện thực hiện, cơ chế quản lý, sử dụng, hạch toán Quỹ bình ổn giá xăng dầu tại doanh*

* Viện nghiên cứu phát triển KT-XH Hà Nội

https://tieulun.hopto.org

nghiệp để áp dụng khi có điều kiện thuận lợi".

2) Quyết định số 04/2009/QĐ-TTg ngày 9/1/2009 của Thủ tướng Chính phủ về việc trích Quỹ bình ổn giá xăng dầu, trong đó Điều 2 quy định: *"Giao Bộ Tài chính chủ trì, phối hợp với Bộ Công thương: Căn cứ vào diễn biến giá cả thế giới và trong nước, quy định mức trích cụ thể trong từng thời điểm cho phù hợp; Hướng dẫn cơ chế hoạt động, quản lý, sử dụng Quỹ".*

3) Thông tư số 56/2009/TT-BTC ngày 23/3/2009 của Bộ Tài chính về việc hướng dẫn cơ chế hình thành, sử dụng, quyết toán Quỹ bình ổn giá xăng dầu; khoản 2 Điều 4 Thông tư này xác định: *"Quỹ bình ổn giá được hình thành từ khoản mục chi phí được tính trong cơ cấu giá thành để hình thành giá bán tính đúng, tính đủ của giá bán lẻ một lít xăng, dầu hoả, điêzen, giá bán buôn 1 kilôgam madut bán ở thị trường trong nước. Giá bán ở thị trường trong nước được hình thành theo quy định tại Điều 3, Chương I Thông tư này, cộng thêm tối đa 500 đồng/lít, kg để trích lập Quỹ bình ổn giá...".*

4) Thông tư số 159/2009/TT-BTC ngày 6/8/2009 về việc sửa đổi bổ sung Thông tư số 56/2009/TT-BTC của Bộ Tài chính về việc hướng dẫn cơ chế hình thành, sử dụng, quyết toán Quỹ bình ổn giá xăng dầu.

5) Nghị định số 84/2009/NĐ-CP ngày 15/10/2009 của Chính phủ về kinh doanh xăng dầu, trong đó Điều 26 quy định: *"Thương nhân đầu mối có nghĩa vụ trích lập Quỹ bình ổn giá để tham gia bình ổn giá theo quy định tại Điều 27 Nghị định này; Quỹ bình ổn giá được lập để tại doanh nghiệp, được hạch toán riêng và chỉ sử dụng vào mục đích bình ổn giá; Bộ Tài chính hướng dẫn cơ chế hình thành, quản lý và sử dụng Quỹ bình ổn giá".*

6) Thông tư số 234/TT-BTC ngày 9/12/2009 của Bộ Tài chính hướng dẫn cơ chế hình thành, quản lý và sử dụng Quỹ bình ổn giá xăng dầu theo quy định tại Nghị định số 84/2009/NĐ-CP ngày 15/10/2009 của Chính phủ về kinh doanh xăng dầu.

Như vậy, Quỹ đang được thực hiện trích lập, sử dụng, quản lý theo quy định tại Thông tư số 234/2009/TT-BTC ngày 9/12/2009 của Bộ Tài chính về việc hướng dẫn cơ chế hình thành, quản lý và sử dụng Quỹ bình ổn giá xăng dầu theo quy định tại Nghị định số 84/2009/NĐ-CP ngày 15/10/2009 của Chính phủ về kinh doanh xăng dầu. Theo quy định tại Khoản 2, Điều 4, Thông tư 234/2009/TT-BTC thì: *"Quỹ bình ổn giá được trích lập bằng một khoản tiền cụ thể, cố định trong giá cơ sở theo quy định tại khoản 9, Điều 3, Chương I Nghị định số 84/2009/NĐ-CP là 300 đồng/lít (kg) của lượng xăng dầu thực tế tiêu thụ và được xác định là một khoản mục chi phí trong cơ cấu giá cơ sở của thương nhân đầu mối. Trong trường hợp cần thiết, Bộ Tài chính sẽ điều chỉnh mức trích lập, thời điểm trích lập Quỹ bình ổn giá cho phù hợp với biến động của thị trường và có thông báo để các thương nhân đầu mối thực hiện".* Còn theo quy định tại Khoản 2 Điều 26 của Nghị định số 84/2009/NĐ-CP thì *"Quỹ bình ổn giá được lập để tại doanh nghiệp được hạch toán riêng và chỉ sử dụng vào mục đích bình ổn giá"*, Quỹ bình ổn giá không thu vào ngân sách nhà nước. Nhưng việc trích lập và sử dụng quỹ là bắt buộc và theo chỉ đạo của cơ quan chức năng, chứ không phải phụ thuộc ý chí của doanh nghiệp. Các doanh nghiệp kinh doanh xăng dầu đầu mối phải chấp hành đúng các quy định của Liên Bộ Tài chính - Công thương thông qua các thông báo của Tổ Giám sát Liên ngành - mà nhiệm vụ của Tổ này được quy định tại Quyết định số 3130/QĐ-BTC ngày 11/12/2009. Định kỳ hàng quý, các doanh nghiệp phải báo cáo kết quả trích và sử dụng Quỹ bình ổn giá đối với Bộ Tài chính (được quy định tại Khoản 4 Điều 6 Thông tư số 2342009/TT-BTC), kể cả trong những trường hợp yêu cầu báo cáo đột xuất...

Hiện nay, Kiểm toán Nhà nước đang tiến hành kiểm toán việc trích lập, sử dụng, quản lý Quỹ bình ổn giá xăng dầu tại các doanh nghiệp kinh doanh xăng dầu đầu mối và tại Bộ Tài chính, Bộ Công thương. Kết quả cuối cùng chưa được công bố; song bước đầu, Kiểm toán Nhà nước cho rằng các doanh nghiệp kinh doanh xăng dầu đầu mối chưa thấy có vi phạm về hướng dẫn trích lập, sử dụng Quỹ bình ổn giá của Liên Bộ Tài chính - Công thương.

Thực tế cũng cho cho thấy, hoạt động của Quỹ đã góp phần nhất định vào việc bình ổn giá thị trường xăng dầu trong một số thời gian nhạy cảm và ở mức cần thiết. Ví dụ, nhờ sử dụng Quỹ và các giải pháp khác, giá xăng dầu đã giữ ổn định cho đến ngày 24/2/2011 mới điều chỉnh giá với mức tăng từ 2.110 - 3.550 đồng/lít,kg thay vì mức giá

https://tieulun.hopto.org

phải tăng từ 3.510 - 5.850 đồng/lít,kg. Hơn nữa, nếu không có Quỹ bình ổn giá sẽ phải nhiều lần liên tiếp điều chỉnh giá xăng dầu trong nước, ví dụ: sẽ phải điều chỉnh tăng giá bán xăng dầu ít nhất 4 lần (tương ứng với các lần tăng mức sử dụng Quỹ như đã nêu tại bảng 2 trên đây) trong thời gian từ ngày 22/10/2010 đến ngày 24/2/2011...

3. Những bất cập trong hoạt động của Quỹ bình ổn giá xăng dầu

Bên cạnh những thông tin dường như khá minh bạch và an lòng trên đây, người ta vẫn thấy có những bất cập cả trong cơ chế hiện hành, lẫn trong triển vọng hoạt động và vị thế của Quỹ, cụ thể:

Thứ nhất, hoạt động trích lập Quỹ qua giá xăng dầu khiến người tiêu dùng chịu thiệt nhiều hơn lợi.

Về bản chất, nguồn thu của Quỹ là giá xăng dầu thực mua mà người tiêu dùng phải trả và ứng trước cho Quỹ xét theo sự trọn vẹn của một quy trình trích lập và "xả" Quỹ để giữ bình ổn giá về danh nghĩa. Nói cách khác, thực chất người tiêu dùng đã phải mua đắt giá xăng cho thời điểm trích lập quỹ, để rồi được trả lại số tiền đó nhờ mua xăng dầu với giá "rẻ" hơn khi "xả" Quỹ. Cảnh 'mượn đầu heo nấu cháo" này khiến người tiêu dùng, dù có thể hưởng lợi ích ít nhiều nhờ không tăng giá xăng dầu khi xả Quỹ, song lại luôn chịu thiệt thòi do phải tạm ứng nguồn vốn hoạt động cho Quỹ, như kiểu "cho vay không lãi". Rốt cuộc, dường như chỉ có doanh nghiệp kinh doanh xăng dầu luôn được bảo đảm lợi ích cả từ mức trích lợi nhuận định mức, cũng như "không có gì để mất" từ mọi hoạt động thu - chi Quỹ...

Thứ hai, cơ chế quản lý hành

Bảng 1: Mức trích Quỹ bình ổn giá qua các thời kỳ: *(đơn vị tính: đồng/lít,kg)*

STT	Thời gian	Xăng	Điêzen	Dầu hoả	Ma Dút
1	Từ 27/3/2009		250	460	230
	đến 03/4/2009 (dieden)		dừng trích	460	230
	đến 09/5/2009 (madút)			460	dừng trích
	đến 29/5/2009 (dầu hoả)		0	dừng trích	0
2	Từ ngày 19/09/2009 đến 30/9/2009		100	200	0
3	Từ ngày 01/10/2009 đến hết 14/12/2009	200	300	200	200
4	Từ ngày 15/12/2009 đến hết 9/6/2011	300	300	300	300
5	Từ ngày 10/6/2011 đến 21h ngày 26/8/2011	400	300	300	300
6	Từ 21h ngày 26/8/2011 đến nay	300	300	300	300

Bảng 2: Mức sử dụng Quỹ bình ổn giá qua các thời kỳ: *(đơn vị tính: đồng/lít,kg)*

STT	Thời gian	Xăng	Điêzen	Dầu hoả	Ma Dút
1	Từ ngày 1/4 đến ngày 27/5/2010	500	400	400	0
2	Từ ngày 28/5/2010 đến 8/6/2010	200	400	400	0
3	Từ ngày 22/10 đến 12/11/2010	550	550	700	250
4	Từ ngày 13/11/2010 đến 14/1/2011	1200	1000	1200	700
5	Từ ngày 15/1/2011 đến ngày 10/2/2011	1200	1600	1200	700
6	Từ ngày 11/2/2011 đến 10h ngày 24/2/2011	1650	2300	2150	1400

Nguồn: Cổng TTĐT-BTC ngày 14/9/2011

https://tieulun.hopto.org

Quỹ bình ổn giá xăng dầu đang chịu nhiều lời chỉ trích hơn là khen ngợi

chính của Quỹ đi ngược xu hướng và làm méo mó giá cả thị trường.

Cơ chế hoạt động hiện hành của Quỹ mang đậm tính can thiệp hành chính trực tiếp với thiên hướng mục tiêu thường ngược với xu hướng động thái thị trường thế giới, cụ thể hoặc làm tăng giá bán do yêu cầu tăng trích lập quỹ trong khi giá cả dầu mỏ thế giới giảm, hoặc làm giảm giá bán do yêu cầu xả Quỹ để giữ ổn định giá khi giá thế giới tăng. Chính tính chất đặc trưng này của Quỹ đã trực tiếp và gián tiếp làm méo mó giá cả thị trường mỗi khi Quỹ vận hành, cả lúc trích và xả Quỹ, khiến các động thái cung - cầu xăng dầu, cũng như hoạt động dự báo và hạch toán kinh doanh thị trường khác dễ trở nên nhiễu loạn. Hơn nữa, cơ chế này của Quỹ còn làm tổn hại và chậm lại quá trình tạo đột phá để hoàn thiện thể chế, trước hết là thể chế kinh tế thị trường, theo tinh thần của Nghị quyết Đại hội XI của Đảng cho giai đoạn phát triển mới của đất nước (2011-2015).

Thứ ba, việc ủy thác quản lý thu trích lập và chi dùng Quỹ cho doanh nghiệp có thể tạo nhiều kẽ hở cho sự lạm dụng và tham nhũng, hoặc làm phát sinh chi phí quản lý, giám sát hoạt động của Quỹ.

Sự lạm dụng có thể đến từ 2 phía: 1) Lạm dụng từ kẽ hở khó lấp đầy của quy trình hành chính theo "cơ chế xin - cho" cả về mức, cũng như về thời điểm trích lập và chi tiêu Quỹ trong quan hệ giữa cơ quan quản lý với doanh nghiệp khi giá cả biến động dù tăng hay giảm; 2) Lạm dụng từ những "mẹo mực" kế toán, sự tính toán, khai báo, đo lường và thủ thuật gian lận khác về mức độ, thời điểm và số lượng xăng dầu nhập khẩu, tiêu thụ và tồn kho thực với số liệu báo cáo khi trích lập và xả Quỹ. Hơn nữa, việc để Quỹ lại tài khoản (dù riêng) của doanh nghiệp, cũng khiến không phải chỉ có một nguồn Quỹ tập trung, mà có tới nhiều Quỹ khác nhau ứng với số các doanh nghiệp đầu mối nhập khẩu xăng dầu được ủy thác quyền quản lý. Tình trạng phân tán Quỹ này làm phát sinh các chi phí quản lý của cả doanh nghiệp, cũng như của cơ quan chức năng Nhà nước.

Thứ tư, hiệu quả và vị thế của Quỹ là chưa thật rõ ràng và thiếu ổn định.

Bất chấp những cố gắng giải trình của cơ quan hữu quan cả về cơ sở pháp lý, cũng như hiệu quả hoạt động của Quỹ, song dư luận dường như đặt nghi ngờ nhiều hơn vào tính hiệu quả thực sự của Quỹ trên thực tế, cũng như ngay cả vị thế ổn định của Quỹ trong tương lai. Phần lớn thời gian và mức độ những chỉ trích về Quỹ dường như đều gắn với sự thiếu minh bạch, trách nhiệm giải trình và khó thuyết phục của những biện minh cho việc cần trích mức bao nhiêu và đã đến lúc tăng hay giảm giá, lỗ hay lãi của kinh doanh xăng dầu... Thậm chí, nói cho công bằng, thì ngay cả thành tích "nán níu", làm chậm lại quá trình tăng giá cuối năm 2010 - đầu năm 2011 kể trên cũng không phải do sử dụng Quỹ, mà còn là hệ quả của các công cụ tài chính và hành chính Nhà nước khác. Cuối cùng thì, cú sốc tăng giá xăng dầu đầu tháng 2/2011, cũng như áp lực tăng, giảm giá xăng dầu về sau đã và sẽ mặc nhiên phủ định "tác dụng kỹ thuật" có tính hình thức của cái gọi là hiệu quả bình ổn giá của Quỹ trong thời điểm trước đó.

Hơn nữa, khi mà Quỹ bình ổn giá quốc gia đã bị dừng hoạt động do không còn phù hợp với cam kết WTO, thì liệu Quỹ bình ổn giá xăng dầu và một loạt quỹ khác tương tự (có thể là Quỹ bình ổn giá điện...) liệu có được phép tồn tại lâu dài, nhất là trong lộ trình thị trường hóa giá cả và cạnh tranh thị trường đầy đủ ngày càng

https://tieulun.hopto.org

kề cận và chẳng thể đặng đừng. Ngoài ra, xét về nguyên tắc đột phá thể chế, hoàn thiện thể chế và cơ chế quản lý kinh tế - giá cả thị trường theo tinh thần mới nhất của Đại hội Đảng XI (năm 2011-2015), thì liệu những nguyên tắc hiện hành của cơ chế Quỹ được xây dựng từ trước đó có trở nên "cũ" đi.

Đặc biệt, cơ chế Quỹ cũng như phân cấp quản lý xăng dầu hiện hành khó cho phép bóc tách, phân biệt các hoạt động kinh doanh xăng dầu với quản lý dự trữ xăng dầu cho bảo đảm an ninh năng lượng quốc gia. Điều này dễ gây lãng phí, chồng chéo trong hoạt động quản lý nhà nước, cũng như dễ tạo cơ hội cho sự lạm dụng và hạch toán thiếu minh bạch vì lợi ích nhóm, cục bộ, nhưng nhân danh "nhiệm vụ chính trị "trong lĩnh vực xăng dầu...

4. Những định hướng đổi mới cần thiết cho Quỹ bình ổn giá xăng dầu

Sự phân tích trên cho thấy, rõ ràng nhu cầu đổi mới mục tiêu và cơ chế hoạt động của Quỹ là hết sức bức thiết và cần quán triệt một số điểm nhấn nguyên tắc sau:

4.1 Về mục tiêu và tên gọi của Quỹ

Thay vì lấy sự ổn định hình thức của giá xăng dầu trong thời điểm "có tính chất chính trị" làm mục tiêu hàng đầu, thì Quỹ cần lấy việc hỗ trợ chuyển nhanh hoạt động kinh doanh xăng dầu sang cơ chế thị trường làm ưu tiên số 1; đồng thời, Quỹ ngày càng chuyển sang mục tiêu hỗ trợ tích cực trực tiếp cho hoạt động dự trữ bảo đảm an ninh xăng dầu nói riêng, an ninh năng lượng quốc gia nói chung.

Với mục tiêu này và để tập trung nguồn lực từ các loại quỹ tương tự (như Quỹ bình ổn giá điện, than...), có thể xem xét mở rộng và đổi tên Quỹ thành Quỹ An ninh năng lượng Quốc gia.

4.2 Về cơ chế quản lý Quỹ

Trước hết, cần nhấn mạnh rằng, dù là Quỹ bình ổn giá xăng dầu hay Quỹ An ninh năng lượng Quốc gia, thì cũng cần bãi bỏ ngay cơ chế quản lý Quỹ như hiện nay vì vừa yếu, vừa thiếu năng lực và trách nhiệm về pháp lý; tức phải coi đây là Quỹ Quốc gia và phải được quản lý trực tiếp, tập trung bởi Hội đồng Quỹ liên ngành và trực thuộc một cơ quan quản lý Nhà nước thích hợp, trong đó tốt nhất là Bộ Tài chính, hoặc Bộ Công thương.

Đặc biệt, cần lồng ghép việc thu lập Quỹ qua giá xăng dầu vào một khoản thu ngân sách trực tiếp trong các nguồn thu NSNN trung ương hiện nay theo Luật NSNN; có thể giữ nguyên tên gọi khoản thu này như một khoản thu NSNN chính thức mới, nhưng "mềm" về mức thu và thời gian áp dụng, hoặc tiện nhất là lồng ghép với thu qua thuế xuất - nhập khẩu xăng dầu. Mức thu này có thể được dự toán theo kế hoạch, với sự điều chỉnh bổ sung tùy theo bối cảnh và mục tiêu quản lý Nhà nước cụ thể. Sau đó, sẽ tiến hành trích lập và bổ sung Quỹ từ nguồn NSNN Trung ương hàng năm cho cơ quan quản lý Quỹ. Điều này là cần thiết để khắc phục các bất cập trong hình thành và quản lý Quỹ hiện hành, đồng thời tạo sự linh hoạt trong quản lý Quỹ cho mục tiêu mới nêu trên của Quỹ, cũng như cho các mục tiêu quản lý nhà nước khác có thể đặt ra. Điều này còn giúp giải tỏa tâm lý xã hội đầy bức xúc trước quá nhiều các khoản thu phức tạp cộng vào giá xăng dầu, nhất là tâm lý cho rằng việc thu và quản lý Quỹ như hiện nay làm tăng quyền hạn và sự phiền hà, cũng như chỉ có lợi cho doanh nghiệp kinh doanh xăng dầu.

Nội dung và nhiệm vụ chi của Quỹ gắn với yêu cầu trực tiếp hỗ trợ các hoạt động dự trữ nhằm bảo đảm an ninh xăng dầu - năng lượng và hoạt động bán ra theo chỉ đạo nhằm cân đối cung cầu xăng - dầu trong khi thị trường có biến động mạnh. Từ đó, giúp tạo lòng tin và áp lực giảm giá xăng dầu cho những địa bàn, thời điểm và đối tượng lựa chọn cụ thể bởi Hội đồng quản lý Quỹ hoặc trực tiếp từ lệnh của Thủ tướng Chính phủ trong trường hợp đặc biệt cần thiết.

Ngoài ra, Quỹ cũng có thể tài trợ cho hoạt động khuyến khích và bảo đảm cạnh tranh thị trường bình đẳng, lành mạnh trong quá trình mở rộng sự tham gia của các thành phần kinh tế khác trong lĩnh vực kinh doanh xăng dầu.

Đồng thời, cần tách bạch nhiệm vụ, cơ chế quản lý xăng dầu cho mục tiêu dự trữ bảo đảm an ninh xăng dầu với nhiệm vụ kinh doanh xăng dầu vì mục tiêu thương mại của các đầu mối về xăng dầu hiện nay và trong tương lai.

Trên hết, cần bảo đảm sự minh bạch, rõ ràng trong mục tiêu và tính có thể dự báo được, cũng như tăng cường thông tin và trách nhiệm giải trình trong cơ chế hoạt động của Quỹ...■

https://tieulun.hopto.org

GIẢM LÃI SUẤT:

CƠ HỘI CHO CÁC DOANH NGHIỆP ĐẨY MẠNH SẢN XUẤT KINH DOANH

Kim Anh *

Bước vào năm 2011, nền kinh tế nước ta có nhiều thuận lợi nhưng đầy khó khăn, thách thức, tại Nghị quyết 02 ngày 9/1/2011, Chính phủ nhận định tình hình kinh tế thế giới diễn biến phức tạp, lạm phát tăng, giá dầu thô, giá nguyên vật liệu cơ bản đầu vào của sản xuất, giá lương thực, thực phẩm trên thị trường thế giới tiếp tục xu hướng tăng cao. Trong nước, thiên tai, thời tiết tác động bất lợi đến sản xuất và đời sống; một số mặt hàng là đầu vào quan trọng của sản xuất như điện, xăng dầu vẫn chưa thực hiện đầy đủ theo cơ chế giá thị trường buộc phải điều chỉnh tăng; mặt khác, năm 2010, chúng ta phải nới lỏng chính sách tiền tệ, tài khoá để ngăn chặn suy giảm, duy trì tăng trưởng kinh tế. Tình hình trên đây đã làm giá cả tăng cao, tăng nguy cơ mất ổn định kinh tế vĩ mô của nước ta. Vì vậy, tập trung kiềm chế lạm phát, ổn định kinh tế vĩ mô, bảo đảm an sinh xã hội là mục tiêu, nhiệm vụ trọng tâm, cấp bách hiện nay. Để thực hiện mục tiêu trên, Chính phủ yêu cầu Ngân hàng nhà nước (NHNN) thực hiện chính sách tiền tệ chặt chẽ, thận trọng, phối hợp hài hòa giữa chính sách tiền tệ và chính sách tài khóa để kiềm chế lạm phát; điều hành và kiểm soát để bảo đảm tốc độ tăng trưởng tín dụng năm 2011 dưới 20%, tổng phương tiện thanh toán khoảng 15 - 16%; tập trung ưu tiên vốn tín dụng phục vụ phát triển sản xuất kinh doanh, nông nghiệp, nông thôn, xuất khẩu, công nghiệp hỗ trợ, doanh nghiệp nhỏ và vừa; giảm tỷ trọng vay vốn tín dụng của khu vực phi sản xuất, nhất là lĩnh vực bất động sản, chứng khoán. Điều hành chủ động, linh hoạt, hiệu quả các công cụ chính sách tiền tệ, nhất là các loại lãi suất và lượng tiền cung ứng để bảo đảm kiềm chế lạm phát, NHNN phải áp dụng các giải pháp để giảm tổng cầu tín dụng cho nền kinh tế bằng cách tăng các lãi suất chủ chốt với mục tiêu giảm tăng trưởng tín dụng như mục tiêu của Chính phủ, do vậy, lãi suất tín dụng từ đầu năm từ 12% đến tháng 7/2011 đã tăng lên 20% - 22%/năm đối với cho vay kinh doanh thông thường, đối với tín dụng phi sản xuất lãi suất cho vay lên tới 25%/năm. Lãi suất cho vay cao khiến nền kinh tế bị đình đốn, hoạt động sản xuất khó khăn do chi phí vay vốn tăng lên, một số doanh nghiệp phải ngừng sản xuất hoặc bên bờ vực phá sản, lạm phát cao khiến tiêu dùng của người dân và doanh nghiệp bị giảm sút, hàng tồn kho tăng cao, đời sống công nhân gặp khó khăn, một bộ phận công nhân mất việc làm, càng gây trở ngại cho việc thực hiện mục tiêu của Chính phủ về đảm bảo an sinh xã hội.

Theo nhận định của Chính phủ về tình hình kinh tế - xã hội 8 tháng và cả năm 2011 vẫn còn một số tồn tại: Lạm phát tuy giảm nhưng vẫn ở mức cao; mặt bằng lãi suất cao ảnh hưởng đến sản xuất, kinh doanh... Để đạt được các chỉ tiêu phát triển kinh tế - xã hội cả năm, trong những tháng còn lại, Chính phủ yêu cầu các Bộ, cơ quan, địa phương tiếp tục bám sát và triển khai quyết liệt, đồng bộ, có hiệu quả các giải pháp đề ra trong Kết luận số 02-KL/TW của Bộ Chính trị, Nghị quyết số 59/2011/QH12 của Quốc hội, Nghị quyết số 02/NQ-CP, nhất là Nghị quyết số 11/NQ-CP của Chính phủ. Theo đó, Chính phủ yêu cầu tiếp tục điều hành chính sách tiền tệ chặt chẽ, hiệu quả, phù hợp theo tín hiệu thị trường; điều hành chính sách tài khóa thắt chặt kết hợp hài hòa với

* Hà Nội

https://tieulun.hopto.org

chính sách tiền tệ chặt chẽ nhằm kiềm chế lạm phát, ổn định kinh tế vĩ mô; tăng cường quản lý thu ngân sách nhà nước, giảm bội chi xuống dưới mức đã báo cáo Quốc hội; tăng cường các biện pháp kiểm soát giá cả, thị trường, chống đầu cơ, lũng đoạn thị trường; tiếp tục rà soát việc cắt giảm đầu công; tiếp tục tập trung tháo gỡ khó khăn, ưu tiên nguồn lực cho phát triển sản xuất, kinh doanh; khẩn trương rà soát tình hình hoạt động của các doanh nghiệp, nhất là các doanh nghiệp đang trong tình trạng khó khăn...

Chính phủ yêu cầu NHNN tiếp tục điều hành chính sách tiền tệ chặt chẽ, hiệu quả, phù hợp theo tín hiệu thị trường; giảm dần lãi suất tín dụng cùng với xu hướng giảm tốc độ tăng chỉ số giá tiêu dùng, hướng vốn tín dụng vào lĩnh vực sản xuất, nhất là nông nghiệp, nông thôn; bảo đảm đồng thời các mục tiêu kiềm chế lạm phát, giảm lãi suất, tăng trưởng GDP cả năm đạt khoảng 6%...

Thực hiện chỉ đạo của Chính phủ, ngày 07/9/2011, NHNN đã tổ chức Hội nghị sơ kết thực hiện Nghị quyết số 11/NQ-CP Chính phủ và Chỉ thị 01/CT-NHNN của NHNN về kiềm chế lạm phát, ổn định kinh tế vĩ mô, bảo đảm an toàn xã hội và triển khai nhiệm vụ những tháng cuối năm 2011. Theo đánh giá của NHNN 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, cụ thể như:

- Điều hành chính sách tiền tệ đã 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 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%).

- Cơ cấu tín dụng chuyển hướng tích cực: 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%;

Để triển khai nhiệm vụ những tháng còn lại cuối năm, NHNN cho biết sẽ tiếp tục duy trì lãi suất tái cấp vốn và lãi suất cho vay qua đêm trong thanh toán điện tử liên ngân hàng ở mức 14%/năm, lãi suất tái chiết khấu 13%/năm. Tiếp tục đưa tiền VND ra mua ngoại tệ để tăng dự trữ ngoại hối, đồng thời thu tiền về qua kênh nghiệp vụ thị trường mở. Theo dõi chặt chẽ diễn biến của thị trường tiền tệ, tình hình thanh khoản, tăng trưởng tín dụng của các tổ chức tín dụng để có các biện pháp can thiệp kịp thời nhằm ổn định thị trường tiền tệ và định hướng thị trường. Chỉ đạo 12 ngân hàng thương mại lớn đồng thuận giảm mặt bằng lãi suất cho vay VND đối với lĩnh vực sản xuất, kinh doanh xuống mức 17 - 19%/năm để định hướng thị trường và thúc đẩy tăng trưởng tín dụng hợp lý.

- NHNN đã ban hành mới quy định về việc cho vay có bảo đảm bằng cầm cố giấy tờ có giá của NHNN đối với các tổ chức tín dụng.

- Để bình ổn thị trường vàng và ngoại tệ, ngăn chặn hiện tượng đầu cơ, làm giá và bảo vệ lợi ích của người dân, NHNN đã cấp phép nhập khẩu vàng cho một số doanh nghiệp và tổ chức tín dụng, đồng thời, yêu cầu các đơn vị này khẩn

https://tieulun.hopto.org

trương bán vàng ra thị trường để tăng nguồn cung, giảm chênh lệch giữa giá vàng trong nước và giá vàng thế giới, sau khi NHNN cho phép nhập khẩu vàng, thị trường vàng trong nước đã ổn định trở lại, khoảng cách giữa giá vàng trong nước và giá vàng thế giới được thu hẹp.

Cùng với các giải pháp ổn định thị trường vàng, NHNN đã thực hiện một số biện pháp bình ổn thị trường ngoại tệ như: điều hành linh hoạt tỷ giá bình quân liên ngân hàng, phối hợp chặt chẽ với Bộ Công an trong việc kiểm soát hoạt động mua bán ngoại tệ bất hợp pháp trên thị trường tự do và chủ động thông tin, tuyên truyền để ổn định tâm lý thị trường.

- Tiếp tục hoàn thiện hệ thống văn bản pháp lý về quản lý ngoại hối cho phù hợp với điều kiện hiện nay, NHNN đã ban hành một số văn bản mới như: Quy định việc mang ngoại tệ tiền mặt, đồng Việt Nam tiền mặt của cá nhân khi xuất cảnh, nhập cảnh; Quy định về quản lý ngoại hối đối với việc vay trung, dài hạn nước ngoài của các ngân hàng thương mại là doanh nghiệp nhà nước; Quy định về quản lý ngoại hối đối với việc phát hành trái phiếu quốc tế, tăng dự trữ bắt buộc thêm 1% đối với tiền gửi bằng ngoại tệ tại các tổ chức tín dụng Những quy định này góp phần tăng cường vai trò quản lý của Nhà nước đối với hoạt động ngoại hối và giảm tín dụng bằng ngoại tệ không gây áp lực tăng tỷ giá, giúp ổn định thị trường ngoại hối và kiềm chế lạm phát từ nay đến cuối năm.

Để việc sử dụng vốn của các ngân hàng thương mại thông thoáng hơn, NHNN đã ban hành thông tư số 22 theo đó sửa đổi, bổ sung một số điểm tại thông tư 13 và 19 nhằm khơi thông dòng vốn từ thị trường 1 (nguồn vốn huy động từ dân cư) và thị trường 2 (vốn liên ngân hàng). Nhờ đó các ngân hàng thiếu vốn không còn phải tăng lãi suất huy động, mà có thể huy động nguồn giá rẻ từ thị trường 2.

Bên cạnh việc ban hành các chính sách mới, tiếp tục thực hiện tái cấp vốn, thị trường mở để tạo điều kiện cho các ngân hàng thương mại giảm lãi suất, ngoài ra ngày 7/9/2011 NHNN đã ban hành chỉ thị 02 về việc chấn chỉnh việc chấp hành quy định mức lãi suất huy động bằng VND và USD, sẽ tăng cường công tác thanh tra, giám sát việc chấp hành lãi suất trần và xử lý nghiêm các hành vi vi phạm đối với người điều hành kể cả miễn nhiệm chức danh tại các ngân hàng nếu cố tình vi phạm.

Tín hiệu vui cho chủ trương giảm lãi suất

Thông tin từ NHNN cho hay, tại cuộc họp giữa NHNN với 12 NHTM, các ngân hàng này đã cam kết thực hiện nghiêm túc trần lãi suất huy động 14%/năm và đồng thuận giảm lãi suất cho vay đối với lĩnh vực sản xuất kinh doanh thông thường xuống 17 - 19%/năm từ giữa tháng 9/2011. Thông tin về hoạt động ngân hàng tháng 8/2011 của NHNN cho biết: lãi suất thị trường nội tệ liên ngân hàng ổn định ở mức thấp hơn các mức lãi suất điều hành của NHNN. 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; thị trường ngoại hối có nhiều diễn biến tích cực: Sau khi NHNN điều chỉnh tăng tỷ giá bình quân liên ngân hàng, giảm biên độ giao dịch cùng với các biện pháp quản lý thị trường tự do, thị trường ngoại hối phản ứng tích cực, tỷ giá được kiểm soát trong biên độ cho phép. Chênh lệch tỷ giá thị trường chính thức và thị trường tự do thu hẹp, thanh khoản trên thị trường liên ngân hàng được cải thiện, các NHTM cân đối được nguồn cung ngoại tệ từ tổ chức kinh tế và dân cư, do giá vàng thế giới tăng đột biến đẩy hoạt động mua bán, đầu cơ vàng trong nước lên cao, ảnh hưởng đến việc ổn định tỷ giá, để bình ổn thị trường vàng, NHNN đã cấp phép nhập khẩu vàng cho một số doanh nghiệp, để tăng nguồn cung, giảm chênh lệch giữa giá vàng trong nước và giá vàng quốc tế; tình hình thanh khoản VND và ngoại tệ của hệ thống các TCTD về cơ bản được đảm bảo: thanh khoản VND từ nửa cuối tháng 5/2011 đến nay đã được cải thiện do huy động vốn ngắn hạn VND đã tăng trở lại, tín dụng VND có xu hướng giảm; tín dụng bằng ngoại tệ mặc dù tăng trưởng cao nhưng vẫn được cân đối bằng nguồn vốn vay nước ngoài. 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).

Sau cuộc họp ngày 7/9/2011 với các NHTM, NHNN cho biết về tình hình lãi suất tín dụng đã có những chuyển biến rõ nét:

- Về lãi suất huy động:

Đến ngày 8/9/2011, đã có 34/42 NHTM ban hành văn bản

https://tieulun.hopto.org

chỉ đạo trong toàn hệ thống về việc chấp hành đúng quy định của NHNN về mức trần lãi suất huy động bằng VND và USD theo quy định của NHNN; nghiêm cấm thỏa thuận các khoản chi ngoài lãi suất với khách hàng như: Agribank, Vietinbank, BIDV, Vietcombank, Eximbank, Đại Dương, Nam Việt, An Bình, Việt Nam Thương Tín, Tiên Phong, Xăng Dầu, Đông Nam Á, Dầu khí Toàn cầu, Phương Đông, Sài Gòn Hà Nội, Kỹ Thương, Hàng Hải, Quốc tế, Việt Nam Thịnh Vượng, Bảo Việt...

- Về lãi suất cho vay:

Trước thời điểm diễn ra Hội nghị triển khai nhiệm vụ trọng tâm những tháng cuối năm 2011, ngày 7/9/2011, đã có 05 NHTM (Đầu tư, Sài Gòn Hà Nội, Việt Nam Thịnh Vượng, An Bình, Xuất nhập khẩu) điều chỉnh giảm lãi suất cho vay đối với lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn, xuất khẩu xuống mức 17 - 19%/năm (giảm 1 - 2%/năm). Đến ngày 8/9/2011, theo đồng thuận của các NHTM tại Hội nghị, 06 NHTM (Công thương, Ngoại thương, Phát triển nhà ĐBSCL, Quân đội, Liên Việt, Hàng Hải) đã điều chỉnh giảm lãi suất cho vay VND đối với sản xuất kinh doanh xuống mức 17 - 19%/năm.

Xu hướng giảm lãi suất trở nên rõ ràng hơn do tình hình thanh khoản của ngân hàng đã dồi dào hơn trong khi tăng trưởng tín dụng còn nhiều dư địa. Theo thông tin từ NHNN, tổng số dư tiền gửi tại các tổ chức tín dụng đến cuối tháng 8/2011 ước bằng 8,44%; tín dụng đối với nền kinh tế ước tăng 8,15%, trong đó tín dụng bằng VND giảm 1,05%, tín dụng bằng ngoại tệ tăng 0,82%; tổng phương tiện thanh toán tăng 7,83% so với cuối năm 2010, nhờ đó, không còn tình trạng mặc cả lãi suất khi gửi những món tiền lớn.

Ông Phan Đào Vũ, Tổng giám đốc Ngân hàng thương mại cổ phần Bảo Việt cho biết, có 2 nhân tố chính tác động đến giảm lãi suất huy động là sự hạ nhiệt của lãi cho vay. Theo ông Vũ, nguyên nhân giảm tín dụng do lãi suất cho vay quá cao, người đi vay phải cân nhắc, không phải vay bằng mọi giá. Ngoài ra, Thông tư mới ban hành của NHNN cũng giúp cho thị trường 1 (nguồn vốn huy động từ dân cư) và thị trường 2 (vốn liên ngân hàng) được liên thông. Các ngân hàng thiếu vốn không còn phải gom tiền từ thị trường 1 bằng cách tăng lãi suất huy động, mà có thể huy động nguồn giá rẻ từ thị trường 2, tác động đến giảm lãi suất huy động.

Theo ông Lê Công, Tổng giám đốc Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội (MB), thực hiện giảm lãi suất cho vay theo định hướng của NHNN không chỉ có lợi cho nền kinh tế, cho doanh nghiệp mà còn có lợi cho chính các ngân hàng thương mại. Theo ông Công, chủ trương hạ lãi suất cho vay đến nay đã đủ điều kiện; sau khi NHNN ban hành Thông tư 22 sửa đổi một số quy định về tỷ lệ đảm bảo an toàn của tổ chức tín dụng, nhờ đó khơi thông được dòng vốn trong hoạt động ngân hàng. Ngoài ra, do CPI đến tháng 8 đã hạ dưới 1 chữ số cho thấy, lạm phát đang có xu hướng giảm tạo thuận lợi cho việc hạ lãi suất, nhưng để hạ lãi suất mà không làm tăng cung tiền có thể ảnh hưởng đến lạm phát.

NHNN cho biết sẽ lập các đoàn thanh tra kiểm tra trực tiếp đối với các tổ chức tín dụng có dấu hiệu vi phạm. Đồng thời, NHNN còn lập đường dây nóng để tiếp nhận phản ảnh của các tổ chức tín dụng khác hoặc cá nhân đối với các ngân hàng vi phạm. Ngoài ra, NHNN sẽ thành lập nhóm 12 ngân hàng lớn, chiếm tới 85% thị phần, cùng với NHNN tạm gọi là "G12 + 1" nhằm mục đích trao đổi hoạt động nghiệp vụ, để nâng cao hơn nữa tính tương tác giữa thị trường và cơ quan quản lý, nắm bắt tình hình và với vị thế của 12 NHTM này để làm đầu tàu dẫn dắt thực hiện chủ trương giảm lãi suất đối với toàn hệ thống. Với những giải pháp này cho thấy NHNN quyết tâm đưa lãi suất giảm để tháo gỡ khó khăn cho doanh nghiệp và duy trì tăng trưởng ở mức hợp lý theo mục tiêu tăng GDP 6% trong năm 2010.

Đề phòng lạm phát tăng trở lại, gây bất ổn cho nền kinh tế

Chủ trương giảm lãi suất cho vay là mong muốn không chỉ của Chính phủ, giúp cho nền kinh tế không rơi vào cảnh trì trệ, mà còn là nguyện vọng của hầu hết các doanh nghiệp để tháo gỡ khó khăn về chi phí vốn vay, thúc đẩy hoạt động sản xuất kinh doanh trong bối cảnh lạm phát còn cao và đặc biệt là có thể ứng phó với dấu hiệu suy thoái kinh tế toàn cầu có thể trở lại. Đồng thời thực hiện Chỉ thị số 992 của Thủ tướng về xây dựng kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội và dự toán ngân sách năm 2012, với mục tiêu tổng quát vẫn là ổn định kinh tế vĩ mô, kiềm chế lạm phát; nền kinh tế cũng cần đạt được tốc

https://tieulun.hopto.org

độ tăng trưởng cao hơn (phấn đấu đạt khoảng 6,5%, so với dự kiến 6% của 2011), gắn với đổi mới mô hình tăng trưởng, chuyển đổi cơ cấu và tăng sức cạnh tranh của nền kinh tế và đảm bảo an sinh xã hội, cải thiện đời sống nhân dân.

Tuy nhiên, chủ trương giảm lãi suất đang có những ý kiến khác nhau:

Theo đánh giá của các chuyên gia và các nhà kinh tế trong cuộc họp tư vấn cho Thủ tướng cho rằng, nền tảng kinh tế vĩ mô Việt Nam chưa được cải thiện một cách căn bản, trong đó lạm phát và lãi suất còn cao, dự trữ ngoại hối tăng nhưng còn mỏng, tỷ lệ nợ xấu trong hệ thống ngân hàng có nguy cơ gia tăng... Bên cạnh đó, các giải pháp cụ thể để thực hiện Nghị quyết 11 của Chính phủ vẫn còn hạn chế như chính sách tiền tệ được thực hiện quyết liệt, song còn dựa nhiều vào các biện pháp hành chính. Việc cắt giảm đầu tư công của một số Bộ, ngành, địa phương còn chần chừ, cơ chế phối hợp chính sách chưa thực sự rõ ràng và hiệu quả, kỷ luật tuân thủ chính sách chưa nghiêm.

- Ông Đỗ Thiên Anh Tuấn cho rằng việc giảm lãi suất phải từ chính sách tài khóa, ông Tuấn phân tích, việc hạ lãi suất phải gắn với giảm lạm phát nhưng lạm phát ở Việt Nam có nguyên nhân sâu xa là những bất cập về mặt cơ cấu kinh tế, trong đó thâm hụt ngân sách quá cao, hiệu quả đầu tư công quá thấp. Trong khi đó, với vai trò và vị trí của mình, NHNN buộc phải để cho chính sách tiền tệ chạy theo chính sách tài khóa nhằm tài trợ cho nhu cầu tăng trưởng kinh tế cao. Do đó, để kiềm chế lạm phát thì chính sách tài khóa buộc phải thắt chặt một cách thực chất, chừng nào chính sách tài khóa vẫn chưa được thắt chặt trên thực tế thì việc hô hào giảm lãi suất cũng chỉ là hình thức. Không thể đồng nhất việc giảm lãi suất để kích thích tăng trưởng với giảm lãi suất để giảm lạm phát trên cả phương diện lý thuyết lẫn thực tiễn. Trong điều kiện lạm phát và kỳ vọng lạm phát cao như hiện nay thì khó để giảm lãi suất nhằm giảm lạm phát chỉ bằng một chính sách tiền tệ. Theo báo cáo của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, tính đến cuối tháng 8 có đến 1.154 dự án vẫn được khởi công mới với số tiền hàng ngàn tỷ đồng mà không quán triệt Nghị quyết 11 của Chính phủ, với cách hành xử chưa nghiêm này của một số Bộ, ngành, địa phương sẽ mang lại hệ lụy cho nền kinh tế là đầu tư dàn trải, thiếu hiệu quả, bội chi ngân sách tiếp tục tăng, tác động xấu đến mục tiêu kiềm chế lạm phát và gây bất ổn cho nền kinh tế.

- Ông Benedict Bingham, đại diện thường trú Quỹ tiền tệ quốc tế (IMF) tại Việt Nam cho rằng "chính sách tiền tệ không nên nới lỏng quá sớm bởi tâm lý tích cực đối với tiền đồng mới có gần đây và hiện vẫn còn khá dao động", mặc dù thời gian qua Chính phủ Viết Nam đã thành công trong việc ổn định tỷ giá và nâng dự trữ ngoại hối lên mức 15,1 tỷ USD vào cuối tháng 6/2011. Theo Ông Bingham: "Để giảm được lãi suất, chính phủ trước tiên cần giải quyết tốt lạm phát kỳ vọng và tâm lý mất giá đối với tiền đồng. Chính sách tiền tệ nên đi theo hướng ổn định trong những tháng tới." Theo IMF, việc tín dụng tăng trưởng nóng trong 4 năm qua đã dẫn đến tình trạng nhiều công ty vay nợ quá mức và một số ngân hàng gặp khó với nhóm công ty này. Vì vậy, Ông Bingham cho rằng: "Cần phải có chính sách cải tổ ngành Ngân hàng. Cải thiện tiềm lực vốn của các ngân hàng và giải quyết vấn đề mà nhóm ngân hàng nhỏ đang đương đầu". Còn Moody vẫn giữ quan điểm bi quan với triển vọng ngành Ngân hàng Việt Nam, chuyên gia Moody cho rằng các yếu tố mất cân bằng về kinh tế tiềm ẩn rủi ro với chất lượng tài sản của các ngân hàng.

Những khuyến nghị trên của các chuyên gia, nhà khoa học và tổ chức quốc tế cho thấy Chính phủ và NHNN cần hết sức thận trọng trong việc giảm lãi suất, cần có sự phối hợp chặt chẽ giữa chính sách tiền tệ và chính sách tài khóa, nâng cao kỷ luật tuân thủ của các Bộ, ngành, các địa phương để thực hiên được các mục tiêu của Nghị quyết 11 của Chính phủ đề ra cho năm 2011 và tạo đà thuận lợi cho việc thực hiện kế hoạch năm 2012.■

Tài liệu tham khảo:

1. Website. chinhphu. gov.vn
2. Thời báo kinh tế Sài Gòn
3. Thời báo Ngân hàng
4. Thông tấn xã Việt Nam
5. Website.sbv.gov.vn

https://tieulun.hopto.org

XÂY DỰNG HỆ THỐNG GIÁM SÁT NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VIỆT NAM

TS. Nguyễn Chí Đức *

Như thế nào là một hệ thống giám sát ngân hàng (GSNH) có hiệu quả, vấn đề này đã được nhiều học giả nước ngoài đề cập và nghiên cứu, cũng như được chính phủ các quốc gia trên thế giới quan tâm. Thế nhưng các cuộc khủng khoảng tài chính ngân hàng (NH) vẫn liên tục xảy ra như là xu thế không thể ngăn cản, mà gần đây nhất là khủng hoảng tài chính toàn cầu năm 2008 - 2009. Cuộc khủng hoảng này đã gây nên sự đổ vỡ của hàng loạt hệ thống NH, thị trường chứng khoán giảm sút và đồng tiền bị mất giá trên quy mô lớn tại nhiều nước trên thế giới, mà nguyên nhân của nó bắt đầu từ hiện tượng bong bóng nhà ở cùng với sự giám sát tài chính (GSTC) thiếu hoàn thiện ở Mỹ. Từ cuộc khủng khoảng lần này, các nhà làm chính sách và các học giả lại phải tiếp tục nghiên cứu để xây dựng một hệ thống GSTC - NH có hiệu quả hơn và phù hợp với thời đại.

Một hệ thống GSNH hiện đại nên có 3 phòng tuyến như sau: *cơ chế kiểm soát nội bộ tốt là phòng tuyết thứ nhất phòng ngừa rủi ro cho chính NH; kỉ luật thị trường ngành NH hoạt động có hiệu quả là phòng tuyến thứ hai; và phòng tuyến thứ ba chính là hoạt động giám sát của các cơ quan hành chính nhà nước đối với hoạt động của các NHTM.* Đây có thể được xem là 3 trụ cột bảo vệ hệ thống NHTM hoạt động ổn định và có hiệu quả, bổ trợ lẫn nhau trong quá trình phòng ngừa và khống chế rủi ro trong hoạt động NH. Ngoài ra, có thể trình bày kết cấu một hệ thống GSNH hiện đại như sau *(xem Hình 1).*

Hiện nay, tại Việt Nam, các phòng tuyến vẫn chưa được gắn kết và phối hợp với nhau để phát huy tối đa tính hiệu quả trong hoạt động GSNH, bảo đảm sự ổn định và phát triển của ngành NH nói riêng và nền kinh tế Việt Nam nói chung. Đồng thời, mỗi phòng tuyến đều có những tồn tại riêng của nó, như: mô hình tổ chức GSNH của các cơ quan nhà nước chưa hoàn thiện, kỉ luật thị trường ngành NH hoạt động không hiệu quả, bộ máy kiểm soát nội bộ NHTM còn nhiều yếu kém... Vì vậy, nghiên cứu để xây dựng một hệ thống GSNH Việt Nam hiện đại và hiệu quả là một xu thế tất yếu của Việt Nam.

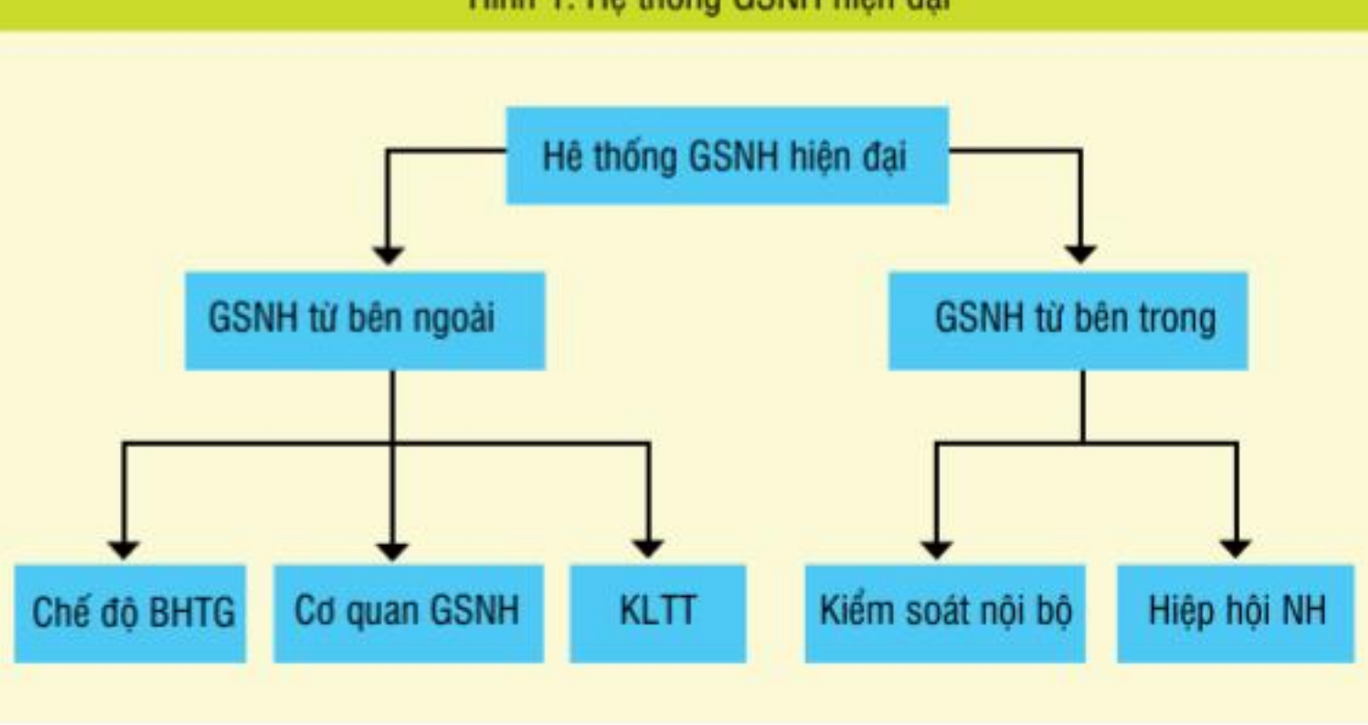
I- Thực trạng hệ thống GSNH Việt Nam

1.1 Về mô hình tổ chức cơ quan giám sát tài chính nói chung và GSNH nói riêng

Việc quá đề cao kỉ luật thị trường, quá dựa dẫm vào hệ thống kiểm soát và kiểm toán nội bộ trong các NH trong khi lại không chú trọng đúng mức tới vai trò điều tiết và giám sát của Nhà nước là một trong những nguyên nhân quan trọng dẫn tới khủng hoảng. Vì vậy, để phát huy tác dụng của hệ thống GSNH, cần phải có sự tham gia và hợp tác đầy đủ của các chủ thể, trong đó, cơ quan giám sát của nhà nước đóng vai trò chủ chốt.

Hệ thống TCTD Việt Nam là mô hình kinh doanh phân ngành, bao gồm TCTD ngân hàng và TCTD phi NH thực hiện kinh doanh các nghiệp vụ NH, chứng khoán (CK), bảo hiểm (BH)... Vì vậy, hệ thống GSTC Việt Nam cũng theo mô hình giám sát phân ngành.

Hình 1: Hệ thống GSNH hiện đại



* Đại học Ngân Hàng, TP. Hồ Chí Minh

https://tieulun.hopto.org

- Căn cứ Quyết định số 34/2008/ QĐ-TTg, của Thủ tướng Chính phủ ngày 03/03/2008 về việc thành lập Ủy ban GSTC Quốc gia, theo quy định, Ủy ban GSTC Quốc gia (National Financial Supervisory Commission - NFSC) là một cơ quan của Chính phủ Việt Nam có chức năng tham mưu, tư vấn cho Thủ tướng Chính phủ trong điều phối hoạt động giám sát thị trường tài chính quốc gia (NH, CK, BH); giúp Thủ tướng Chính phủ giám sát chung thị trường tài chính quốc gia.

- Căn cứ Quyết định số 83/2009/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ ngày 27/05/2009 về việc quy định chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn và cơ cấu tổ chức của cơ quan thanh tra, GSNH trực thuộc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (NHNN), thì cơ quan trên thực hiện chức năng thanh tra hành chính, thanh tra chuyên ngành và giám sát chuyên ngành về NH trong các lĩnh vực thuộc phạm vi quản lý nhà nước của NHNN; tham mưu, giúp Thống đốc NHNN quản lý nhà nước đối với các TCTD, tổ chức tài chính quy mô nhỏ, hoạt động NH của các tổ chức khác; thực hiện phòng, chống rửa tiền theo quy định của pháp luật. Cơ quan thanh tra, GSNH được thành lập trên cơ sở tổ chức lại 4 đơn vị trực thuộc NHNN bao gồm Thanh tra, Vụ các NH, Vụ các TCTD hợp tác và Trung tâm thông tin phòng chống rửa tiền. Việc thành lập Cơ quan thanh tra GSNH có ý nghĩa đặc biệt, đánh dấu bước tiến quan trọng trong quá trình cải cách cơ cấu tổ chức NHNN với mục tiêu nâng cao năng lực, đáp ứng yêu cầu hội nhập quốc tế.

- Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm là đơn vị thuộc bộ máy quản lý nhà nước của Bộ Tài chính, có chức năng giúp Bộ trưởng Bộ Tài chính thực hiện quản lý nhà nước đối với lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm trong phạm vi cả nước; trực tiếp quản lý, giám sát hoạt động kinh doanh bảo hiểm và các hoạt động dịch vụ thuộc lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm theo quy định của pháp luật.

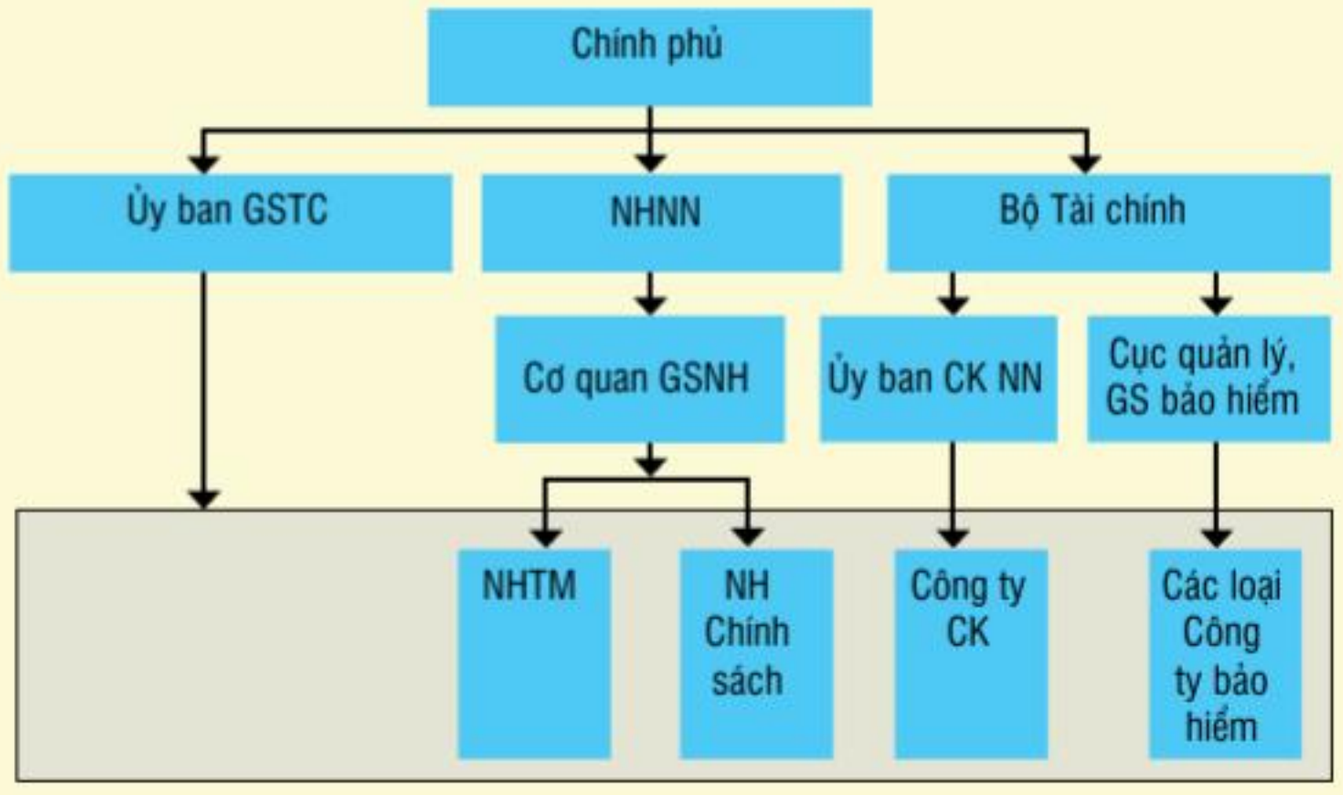
Mô hình tổ chức GSTC Việt Nam như sau *(xem Hình 2)*.

1.2 Về kỉ luật thị trường ngành Ngân hàng Việt Nam

Năm 2001, Hiệp ước Basel II đã được thông qua, Một trong những hình thức biểu hiện cụ thể của kỉ luật thị trường chính là nhấn mạnh sự công khai minh bạch thông tin kinh doanh của các NHTM. Trong thực tế, kỉ luật thị trường trong thực tiễn kinh doanh và trong hệ thống GSNH trước khi Basel II ra đời đã tồn tại: ví dụ như, nếu những người có lợi ích liên quan cho rằng rủi ro kinh doanh của một NHTM khá cao, người gửi tiền và người nắm giữ trái phiếu NH đó sẽ yêu cầu NH trả lãi suất tiền gửi cao hơn hay là sẽ rút tiền gửi ra khỏi NH đó, điều này tất nhiên sẽ ảnh hưởng đến chi phí kinh doanh và năng lực cạnh tranh của NH.

Trụ cột 3 - Kỉ luật thị trường bổ sung cho các yêu cầu vốn tối thiểu (trụ cột 1) và quá trình kiểm tra, giám sát (trụ cột 2). Ủy ban Basel khuyến khích nguyên tắc thị trường bằng việc phát triển một bộ các yêu cầu minh bạch, cho phép người tham gia thị trường đánh giá các thông tin chủ chốt, đánh giá độ rủi ro của các NHTM. Kỉ luật thị trường có thể góp phần làm cho môi trường hoạt động NH an toàn và lành mạnh hơn, các tổ chức GSNH có thể yêu cầu các NHTM phải cung cấp thông tin cho thị trường. Điều này giúp cho các chủ thể liên quan giám sát hoạt động NHTM - một yếu tố cấu thành của hệ thống GSNH. Kỉ luật thị trường cũng đã được Ông Lê Xuân Nghĩa - Phó Chủ tịch Ủy Ban GSTC Quốc gia trong khuyến nghị về tái cấu trúc hệ thống GSTC nhắc đến. Ông cho rằng "thế kiềng ba chân" (1. quản trị doanh nghiệp tốt; 2. cơ chế kỉ luật thị trường phát huy tác dụng đầy đủ; 3. các cơ quan quản lý, giám sát thị trường tài chính

Hình 2: Mô hình tổ chức GSTC Việt Nam



https://tieulun.hopto.org

hoạt động có hiệu quả) cần được phát triển cân bằng.

Các nhà nghiên cứu nước ngoài đã nghiên cứu rất sâu lĩnh vực kỉ luật thị trường và đạt được nhiều thành tựu; trong đó, đại đa số là nghiên cứu thực chứng kỉ luật thị trường từ phía người gửi tiền. So sánh ở Việt Nam, chỉ vài năm gần đây, cùng với việc ra đời Basel II, và việc cam kết thực hiện GSNH theo Hiệp ước Basel II năm 2004, chúng ta mới biết đến kỉ luật thị trường như là một trong ba trụ cột của Hiệp ước Basel II. Do vậy, việc nghiên cứu kỉ luật thị trường ở khía cạnh định tính cũng như định lượng còn chưa được phát triển. Kỉ luật thị trường ngành NH thời gian qua còn một số tồn tại như sau:

- Quan điểm của người dân về quy tắc Too big to fail (NH lớn không thể đổ vỡ) ở Việt Nam vẫn đang tồn tại. Vì sự ổn định của xã hội và cả nền kinh tế, Nhà nước sẽ không thể để cho các NHTM nhà nước (NHTMNN) sụp đổ. Quan điểm này đã thấm sâu vào trong suy nghĩ của mọi người, vì vậy, loại bảo hiểm tiền gửi (BHTG) ẩn đã làm cho người gửi tiền hầu như không quan tâm đến các rủi ro của các NHTMNN (tất nhiên, còn nhiều lý do khác như người gửi tiền có qua ít kênh để đầu tư). Còn đối với các NHTM cổ phần (NHTMCP), họ là các doanh nghiệp thực sự, họ hiểu rằng phải tự chịu trách nhiệm kinh doanh và mục tiêu lợi nhuận của mình, và chỉ nhận được sự bảo đảm tín dụng và giúp đỡ từ nhà nước có giới hạn. Đã từng có những NHTMCP nhỏ sụp đổ, đóng cửa, hay sáp nhập, vì vậy, người dân cũng cần phải quan tâm hơn đến các rủi ro. Nhưng xét trên tổng thể, kỉ luật thị trường của ngành NH Việt Nam trong một nền kinh tế toàn cầu là còn yếu, chưa thể xem đó là một bộ phận cấu thành trong hệ thống GSTC - NH Việt Nam.

- Kỉ luật thị trường đã bắt đầu hình thành trong ngành NH Việt Nam, nhưng hoạt động còn yếu.

- Kỉ luật thị trường của nhóm NHTMNN hoạt động yếu hơn so với nhóm NHTMCP.

1.3 Về cơ chế kiểm soát nội bộ của NHTMNN Việt Nam

Theo nguyên tắc 14, 15 trang 25 nguyên tắc cơ bản để thanh tra giám sát NH có hiệu quả của Ủy ban Basel thì hệ thống kiểm soát nội bộ được duy trì với các mục tiêu: phòng, chống và kiểm soát các rủi ro có thể phát sinh trong hoạt động của NH và đảm bảo toàn bộ các hoạt động, các bộ phận và từng cá nhân trong NH đều tuân thủ các quy định của pháp luật, tuân thủ và thực hiện các chiến lược, chính sách và quyết định của các cấp thẩm quyền, đảm bảo mục tiêu an toàn và hiệu quả trong hoạt động của NH. Như vậy, cơ chế kiểm soát nội bộ của TCTD - yếu tố cấu thành rất quan trọng của hệ thống GSNH.

Để hệ thống kiểm soát nội bộ của NHTM có hiệu quả thì vấn đề tổ chức và quản trị NH... phải hoàn hảo, lúc đó, mục tiêu của hệ thống mới được thực hiện. Nó liên quan đến rất nhiều vấn đề quan trọng của NHTM, ở đây tác giả chỉ phân tích một số vấn đề nổi bật hiện nay của hệ thống NHTM Việt Nam, đặc biệt là các NHTMCP nhà nước nắm cổ phần chủ yếu (sau đây gọi là NHTMNN) đang gặp phải.

- Hoạt động đa mục tiêu của các NHTMNN Việt Nam vẫn tồn tại là điều kiện xuất hiện rủi ro đạo đức của các nhà quản lý NHTMNN. Thông tin bất cân xứng giữa cổ đông Nhà nước và NHTMNN khiến cho Nhà nước khó tiến hành đánh giá hiệu quả quản lý đối với người điều hành. Các vị lãnh đạo này có thể lợi dụng việc phải thực hiện mục tiêu chính sách để giải thích cho sự thất bại trong kinh doanh hoặc che đậy cho những hành vi vì lợi ích cá nhân - loại rủi ro đạo đức này là loại rủi ro đặc thù tồn tại ở NHTMNN.

- Hiện nay, khi mục tiêu chính sách chưa thể tách khỏi hoạt động của các NHTMNN, thì hoạt động đa nhiệm vụ của các NHTMNN vẫn phải tồn tại trong hoạt động

https://tieulun.hopto.org

kinh doanh; vấn đề chạy theo mục tiêu lợi nhuận sẽ làm cho người đại lý (nhà quản lý) xem nhẹ mục tiêu phi lợi nhuận (nhiệm vụ khó định lượng được), điều này chắc chắn người ủy thác (cổ đông) không muốn gặp phải. Trong tình huống tồn tại hai nhiệm vụ, nhà quản lý phải phân bổ nguồn lực để thực hiện, phương án lương thưởng để kích thích nhà quản lý khi họ thực hiện tốt nhiệm vụ lợi nhuận sẽ dẫn đến một kết quả không tốt. Nhưng ngược lại, nếu không có những chính sách khen thưởng kịp thời và đúng mức sẽ dễ dàng mất đi những nhà lãnh đạo giỏi hoặc phát sinh tiêu cực.

- NHTMNN Việt Nam đang đi qua giai đoạn quá độ từ quản lý bao cấp sang quản lý theo thị trường. Trước khi cải cách, NHTMNN áp dụng mô hình quản lý như một cơ quan hành chính, cơ chế lương thưởng thấp và thực hiện đa nhiệm vụ, quyền tự chủ của nhà quản lý bị hạn chế, việc này đã ảnh hưởng nghiêm trọng đến nhiệm vụ kinh doanh, ảnh hưởng xấu đến hiệu quả hoạt động của NHTMNN. Cùng với đẩy mạnh công cuộc cải cách theo hướng thị trường, yêu cầu nhà quản lý phải có quyền tự chủ kinh doanh nhiều hơn, nhưng với cơ chế quản lý công ty và cơ chế kích thích như hiện nay thì dễ xuất hiện hiện tượng quyền lợi, trách nhiệm không cân xứng. Khi cơ chế quản lý NHTMNN, cơ chế kích thích bằng lương thưởng cho nhà quản lý thiếu sự phù hợp, đồng thời, nhà quản lý đang có trong tay quyền lực rất lớn do Nhà nước vừa từ bỏ, rất dễ phát sinh vấn đề nhà quản lý khống chế, dẫn đến một bộ phận nhà quản lý lợi dụng quyền lợi và tài sản đang nắm trong tay để thực hiện những hành vi vì lợi ích cá nhân. Mâu thuẫn cơ bản trong thời kỳ này chính là sự xung đột giữa nhiệm vụ chính sách và nhiệm vụ kinh doanh. Nhiệm vụ chính sách yêu cầu phải hạn chế quyền hạn của nhà quản lý vì nếu không, nhà quản lý lợi dụng nhiệm vụ chính sách để thực hiện những hành vi sai trái, trong khi nhiệm vụ kinh doanh lại yêu cầu phải đưa cho nhà quản lý quyền tự chủ nhất định để thực hiện mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận. Đây là một đặc điểm của thời kỳ chuyển đổi kinh tế, khi NHTMNN phải thực hiện đa nhiệm vụ.

- Một ví dụ của kích thích tốt từ bên ngoài là thị trường lao động cao cấp. Trong thị trường lao động cao cấp hoạt động tốt, giá trị thị trường sức lao động của nhà quản lý được quyết định bởi thành tích kinh doanh quá khứ. Trong dài hạn, nhà quản lý phải có trách nhiệm đối với hành vi kinh doanh của chính mình. Vì vậy, cho dù trong hợp động lao động không có thỏa thuận về lương thưởng hậu hỷ, nhà quản lý cũng nổ lực công tác, vì chỉ có như vậy mới làm cho uy tín của nhà quản lý được nâng cao (reputation effects), nâng cao năng lực cạnh tranh của chính bản thân trong thị trường lao động, từ đó, làm tăng thu nhập trong tương lai. Như vậy, tiền đề của phát huy tác dụng kích thích bên ngoài này là phải có một thị trường lao động phát triển - nơi mà những nhà quản lý giỏi được biết đến và luôn được chào đón bởi những NHTM với mức thu nhập xứng đáng qua những gì đã thể hiện, đây là điều mà hiện nay ở Việt Nam còn đang thiếu, đặc biệt trong ngành tài chính - ngân hàng. Trước mắt, hệ thống kinh tế thị trường Việt Nam còn chưa hoàn thiện, nên những kích thích tốt đối với nhà quản lý khá ít (cả từ bên trong lẫn bên ngoài), trong khi các loại kích thích xấu đang tồn tại là nguyên nhân dẫn đến hiện tượng nhà quản lý khống chế, tất nhiên, còn một lý do khác là việc nhà quản lý NHTMNN có được quyền tự chủ và tự quyết định khá cao trong kinh doanh, việc này có thể dẫn đến lợi dụng một số quyền được trao này làm lợi cho bản thân, đây chính là vấn đề nhà quản lý khống chế.

1.4 Những vấn đề tồn tại của Bảo hiểm tiền gửi Việt Nam

Bảo hiểm tiền gửi Việt Nam - Tên tiếng Anh: Deposit Inusurance of Vietnam (DIV) là tổ chức tài chính Nhà nước được thành lập theo Quyết định số 218/1999/QĐ-TTg, ngày 09/11/1999 của Thủ tướng Chính phủ, nhằm bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của người gửi tiền, góp phần duy trì sự ổn định của các tổ chức tham gia bảo hiểm tiền gửi và sự phát triển an toàn lành mạnh hoạt động ngân hàng. Nhìn chung, tổ chức BHTG có các vai trò chủ yếu sau: cung cấp thông tin, tư vấn cho người gửi tiền; chi trả tiền gửi được bảo hiểm; giám sát từ xa và kiểm tra tại chỗ; can thiệp vào hoạt động của các tổ chức tham gia BHTG... Thực tế cho thấy, nếu hệ thống BHTG làm tốt vai trò đã nêu sẽ góp phần duy trì hệ thống NH lành mạnh, người gửi tiền được bảo vệ triệt để và từ đó nguy cơ của khủng hoảng sẽ giảm[1].

BHTG Việt Nam là một tổ chức mới thành lập và với kinh nghiệm, quy mô vốn còn tương đối khiêm tốn nhưng phần nào đã góp vai trò quan trọng trong việc bảo đảm lòng tin cho người gửi tiền đối với hệ thống NH Việt Nam. Thực tiễn thời gian qua đã cho thấy không có hiện tượng đổ xô đi rút tiền hàng loạt của

1 Chủ tịch Ủy ban GSTC quốc gia Lê Đức Thúy: "Tăng cường hơn nữa vai trò của tổ chức BHTG".

https://tieulun.hopto.org

người dân, đó là nhờ có sự đóng góp của tổ chức BHTG.

Tuy nhiên, vai trò của tổ chức này cần phải tăng cường hơn nữa. *Thứ nhất,* BHTG phải nâng cao năng lực hoạt động của mình để giám sát kỹ hơn và đưa ra những khuyến nghị kịp thời, cảnh báo sớm hơn những rủi ro của từng TCTD nhằm bảo đảm không có đổ vỡ, chứ không phải là đợi đến đổ vỡ mới thanh toán. Một trong những điều kiện để làm thì ngoài năng lực phải tiến tới thu phí bảo hiểm dựa vào rủi ro của từng tổ chức, chứ không phải thu phí đồng loạt. *Thứ hai,* nâng dần mức BHTG, mức 50 triệu hiện nay là quá thấp so với bình quân tiền gửi của người dân ở các ngân hàng, cần phải nâng lên để người dân yên tâm hơn, từ đó, họ sẽ không có những phản ứng tiêu cực khi có những hiện tượng đổ vỡ.

Xác định nhiệm vụ nào là chủ yếu, là trọng tâm của BHTG là một việc làm rất hệ trọng, cần được đặt ra một cách cấp bách vì nếu xác định không đúng thì việc thực hiện chức năng của BHTG sẽ rất khó thực hiện; và mục tiêu cho hoạt động của BHTG đã được đặt ra khó có thể đạt được.

2. Một số kết luận và kiến nghị nhằm nâng cao tính hiệu quả trong hoạt động của hệ thống GSNH Việt Nam

2.1 Về mô hình hoạt động của các cơ quan giám sát tài chính và ngân hàng Việt Nam

Xác định rõ ràng mục tiêu của GSTC, đó là tiền đề của việc thực hiện giám sát có hiệu quả. GSTC vừa phải bảo đảm việc thực hiện có hiệu quả chính sách tiền tệ điều tiết vĩ mô, lại vừa phải phòng ngừa và hóa giải rủi ro tài chính, bảo hộ quyền lợi người gửi tiền. Tuy nhiên, trong quá trình thực hiện các mục tiêu này sẽ có sự xung đột giữa chính sách tiền tệ và GSNH, làm giảm hiệu quả GSNH. Giữa các mục tiêu cụ thể trên vừa độc lập nhưng lại vừa liên hệ chặt chẽ, ảnh hưởng lẫn nhau. Do vậy, trong quá trình thực hiện, thực tế rất khó đạt được ngay cả đối với những nước phát triển có một hệ thống GSTC khá hoàn thiện.

Qua phân tích thực chứng cho thấy thời gian vừa qua, đã có hiện tượng bên trọng bên khinh các mục tiêu cụ thể của GSTC, đồng thời chỉ số GSTC không ổn định và giảm xuống trong giai đoạn năm 2007 - 2008. Một trong những lý do trên là do cấu trúc tổ chức của hệ thống thanh tra, giám sát của NHNN rất phân tán và thiếu tính liên kết, đi ngược lại với khuynh hướng của một hệ thống thanh tra GSNH hiện đại, tập trung (điều kiện tiên quyết cho việc GSNH hiệu quả là cơ quan thanh tra, giám sát phải hoạt động độc lập tương đối và với nguồn lực đầy đủ). Do vậy, tác giả đề xuất cần phải cải cách cách thức tổ chức và cơ cấu bộ máy của hệ thống thanh tra, GSNH. Nhưng để tránh những cú sốc mà từ việc cải cách sẽ gây ra cho nền kinh tế, công cuộc cải cách cần phải tiến hành từng bước, phù hợp với hiện trạng nền kinh tế nước ta, đồng thời cần thực hiện với nguyên tắc là cải cách để nhằm tăng cao hiệu quả nhưng với một chi phí phù hợp thấp nhất. Vì vậy, trước mắt cần hoàn thiện và phát huy hiệu quả hoạt động thanh tra, giám sát NH của Cơ quan thanh tra, giám sát ngân hàng trực thuộc NHNN hiện nay. Sau này, khi hệ thống tài chính nước ta phát triển ở một trình độ cao hơn, có thể là đến năm 2015, sẽ tách chức năng GSNH ra khỏi NHNN, chuyển về cho Ủy ban GSTC Quốc gia (Ủy ban GSTC Quốc gia đã thành lập từ tháng 03/2008, hiện nay, chỉ là cơ quan tham mưu cho Thủ tướng về hoạt động thanh tra, giám sát. Hiện nay Thủ tướng giao cho Ủy ban này giám sát rủi ro tổng thể hợp nhất nhưng không can thiệp trực tiếp vào từng định chế tài chính), sau này, Ủy ban có thể sẽ thực hiện việc thanh tra, giám sát tổng hợp cả ngành NH, CK và BH. Điều này cũng phù hợp với Thông báo kết luận số 191 - TB/TW của Bộ Chính trị về mục tiêu, giải pháp phát triển ngành ngân hàng đến năm 2010, định hướng đến năm 2020. Trong đó, Bộ Chính trị đã khẳng định: "Nghiên cứu xây dựng hệ thống thanh tra trực thuộc NHNN và về lâu dài, có thể trực thuộc Chính phủ để làm nhiệm vụ thanh tra cho cả lĩnh vực NH, CK, BH". Mô hình tổ chức GSTC trong tương lai có thể xây dựng theo hình sau *(xem Hình 3).*

Phân định rành mạch hơn chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn của từng thành viên trong mạng an toàn tài chính quốc gia: NHNN, Bộ Tài chính, Ủy ban CK Nhà nước, Ủy ban GSTC Quốc gia, BHTG Việt Nam... cũng như quan hệ phối hợp công tác giữa các cơ quan này.

Cải tiến phương thức giám sát. Hiện nay, các quốc gia phát triển trên thế giới đều đã xây dựng việc giám sát rủi ro. Phương thức giám sát của nước ta cũng nên tiến hành chuyển sang giám sát rủi ro: từ việc chỉ xem trọng giám sát tính hợp quy nghiệp vụ đơn thuần hướng đến chú trọng cả giám sát rủi ro, phát triển theo hướng lấy giám sát rủi ro làm chủ yếu. Xây dựng một hệ thống chỉ tiêu GSTC khoa học, sử dụng công nghệ hiện đại, thực hiện tốt việc dự báo và cảnh báo sớm rủi ro.

Tăng cường hợp tác quốc tế về GSTC. Đối với các NH xuyên quốc gia, phương pháp giám sát thông thường là cơ quan GSNH nước ngoài phụ trách việc thực hiện giám sát tỷ lệ vốn an toàn tối thiểu, khả

https://tieulun.hopto.org

năng thanh toán... Cơ quan giám sát của nước sở tại sẽ phụ trách việc giám sát chất lượng tài sản, tính thanh khoản và quản lý nội bộ... của chính NH con đặt tại quốc gia đó. Đồng thời, hai cơ quan giám sát nhà nước trên phải tiến hành hợp tác và giao lưu thông tin định kỳ liên quan đến mục tiêu, nguyên tắc, nội dung phương pháp giám sát, cũng như về những vấn đề thực tế phát sinh trong giám sát.

2.2 Về kỉ luật thị trường ngành Ngân hàng Việt Nam

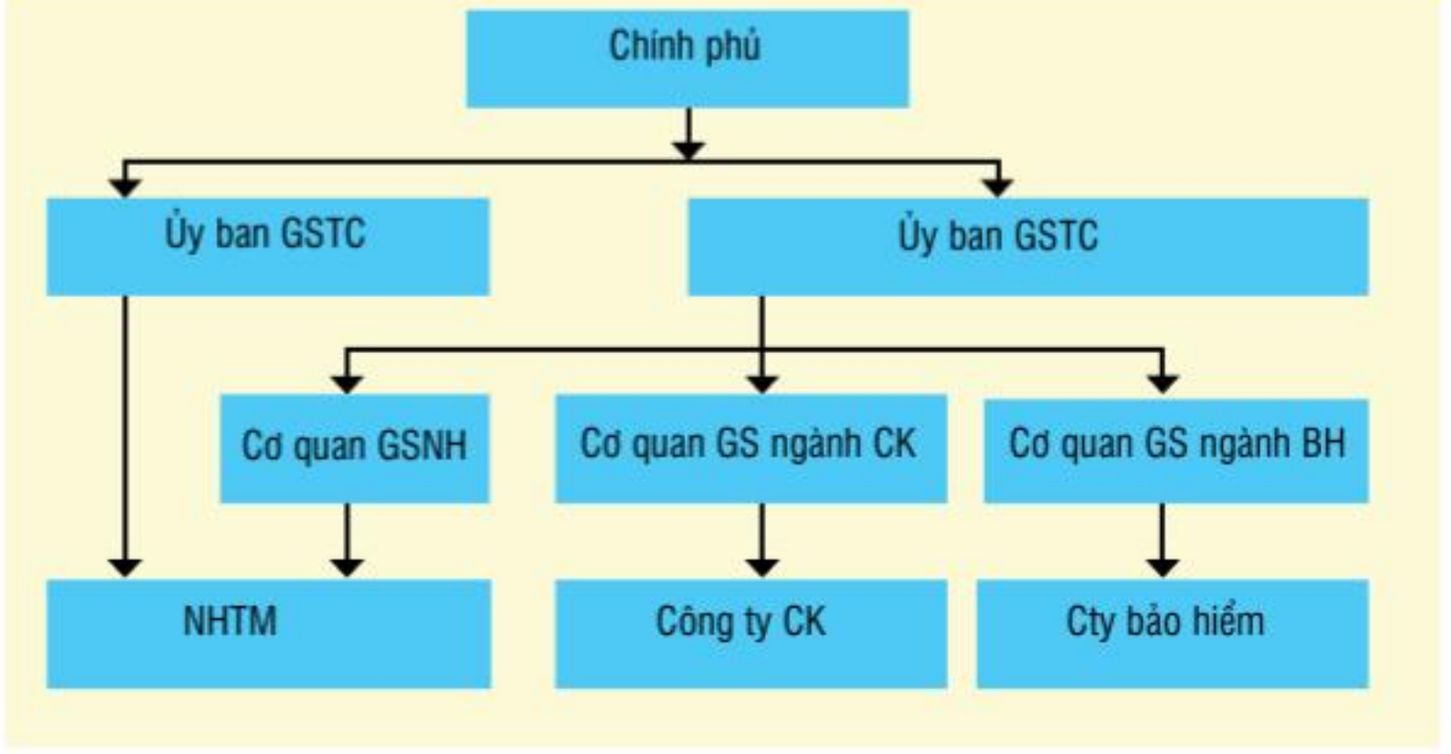
- Tiếp tục tăng cường GSNH, kiểm soát nội bộ, tăng cường minh bạch thông tin tài chính của các TCTD. Căn cứ vào nội dung và tính chất của thông tin công bố, thì việc công bố thông tin phải có tính so sánh trong ngành bao gồm các chỉ số phát triển nghiệp vụ, quy mô tài sản, tỷ lệ vốn an toàn tối thiểu, lợi nhuận... Thông tin công bố cho công chúng và cho các cơ quan nhà nước cũng phải phải trên nguyên tắc bình đẳng, và các thông tin công bố phải có kiểm toán theo quy định của pháp luật

- Phải nâng cao trình độ và chuyên nghiệp hóa đội ngũ làm công tác báo chí, làm cho người dân tin cậy thông tin của các tổ chức truyền thông đưa ra, và hiểu rằng tổ chức truyền thông này đang bảo vệ họ, chứ không phải đang bảo vệ cho một số cá nhân có thế lực nào đó.

- Đặc biệt là phải nâng cao trình độ hiểu biết của nhà đầu tư về lĩnh vực tài chính NH (vì theo tác giả, hiện nay, đại bộ phận người gửi tiền không hiểu các báo cáo mà NHTM công bố, cho nên họ cũng không quan tâm đến các chỉ tiêu tài chính, thông tin tài chính của NHTM, đây cũng là một lý do kỉ luật thị trường ngành NH hoạt động rất yếu).

- Tất cả các vấn đề trên không thể giải quyết trong một sớm một chiều. Vì vậy, việc quá đề cao kỷ luật tự thân của thị trường (bàn tay vô hình) hay quá dựa dẫm vào hệ thống giám sát và kiểm soát nội bộ trong các NH trong khi lại không chú trọng đúng mức tới vai trò điều tiết và giám sát của Nhà nước là một trong những nguyên nhân quan trọng dẫn tới khủng hoảng, gây đổ vỡ nền tài chính (bài học ở Mỹ năm 2008). Đây cũng là một bài học cho toàn hệ thống tài chính NH Việt Nam. Khi mà nền kinh tế thị trường còn rất non trẻ và chưa hoàn hảo, thì chắc chắn bàn tay vô hình chưa thể phát huy được tác dụng vốn có của nó, khi đó, hiển nhiên vai trò thanh tra, giám sát của các cơ quan nhà nước phải được đề cao và chú trọng, đó phải là một khâu mấu chốt của hệ thống thanh tra GSTC - NH Việt Nam giai đoạn hiện nay. Đây là một vấn đề không cần phải tranh luận.

Hình 3: Mô hình tổ chức GSTC Việt Nam trong tương lai



2.3 Về cơ chế kiểm soát nội bộ NHTMNN

- Không nên tiếp tục yêu cầu các NHTMNN đảm nhận nhiệm vụ chính sách, ngăn chặn việc kinh doanh đa mục tiêu của NHTMNN.

- Cải cách cơ chế quản lý NHTMNN, giao quyền tự chủ và quyền quyết định kinh doanh cho các nhà quản lý của NHTMNN, nhưng việc giao các quyền này cho nhà quản lý cần phải được xây dựng trên cơ sở của sự phối hợp đồng bộ giữa một cơ chế kích thích phù hợp và một cơ chế quản trị công ty hiệu quả.

- Không ngừng cải thiện môi trường kinh doanh, từng bước xây dựng thị trường lao động nhà quản lý cao cấp NH phù hợp và hiệu quả.

- Nên tiếp tục nghiên cứu và thực hiện phương thức cổ phiếu ưu đãi để thực hiện quyền sở hữu vốn của Nhà nước. Như vậy, một mặt, có thể bảo đảm cho tài sản của Nhà nước được bảo tồn và tăng giá trị, tránh việc Nhà nước can thiệp hành chính vào các hoạt động kinh doanh của NHTMNN, ngăn chặn được vấn đề kinh doanh đa nhiệm vụ của NHTMNN; mặt khác, có thể thông qua quyền biểu quyết của cổ đông nắm giữ cổ phiếu ưu đãi đối với chế độ lương thưởng của nhà quản lý, đảm bảo được quyền lợi của Nhà nước trong việc xây dựng cơ chế kích thích nhà quản lý, từ đó ngăn chặn được hành vi kinh doanh mạo hiểm của các nhà quản lý cao cấp NHTMNN.

2.4 Về Bảo hiểm tiền gửi Việt Nam

https://tieulun.hopto.org

- Trên mô hình tổ chức kinh doanh, áp dụng hình thức công ty đối với BHTG Việt Nam, và Công ty BHTG phải có tính độc lập, tự chủ trong kinh doanh.

- Góp phần bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của người gửi tiền phải là chức năng chủ yếu của BHTG. Để thực hiện được chức năng này, BHTG cần phải thực hiện tốt việc kiểm tra, giám sát hoạt động của các TCTD với tư cách "người bạn đồng hành". Bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của người gửi tiền với việc kiểm tra, giám sát hoạt động của các TCTD, đồng thời là hai nhiệm vụ quan trọng hàng đầu của BHTG Việt Nam. Trong đó, bảo vệ lợi ích hợp pháp của người gửi tiền vừa là chức năng khi xét về vai trò của BHTG, vừa là mục tiêu cần đạt được khi xét về mục đích hoạt động của BHTG; còn việc kiểm tra, giám sát là các công cụ để thực hiện các mục tiêu mà BHTG cần đạt được. Những nội dung này rất cần được làm rõ trong Luật BHTG.

- Chức năng GSNH của BHTG không thể thay thế chức năng giám sát của Cơ quan GSNH và chức năng người cho vay cuối cùng của NHNN. Trên cơ sở một mục tiêu thống nhất là bảo đảm an toàn và phát triển ổn định của hệ thống tài chính quốc gia, BHTG và các cơ quan tổ chức GSTC khác phải xây dựng một cơ chế phối hợp hài hòa, cung cấp thông tin lẫn nhau.

2.5 Về vai trò Hiệp hội Ngân hàng Việt Nam

- Là một tổ chức phi lợi nhuận, trên cơ sở nhất trí và thảo luận công khai giữa các thành viên, Hiệp hội Ngân hàng (HHNH) nên đưa ra một quy chế về những nguyên tắc trong quản lý và kinh doanh ngành NH mà tất cả các thành viên phải tuân thủ, đồng thời giám sát sự tuân thủ các nguyên tắc trên, mục đích là để hạn chế sự cạnh tranh không lành mạnh và ổn định thị trường ngành NH. Đối với thành viên vi phạm quy chế, cũng cần quy định các chế tài trừng phạt như phạt tiền, kiến nghị thay đổi nhà quản lý cao cấp, không trợ giúp vốn, thông báo cho cơ quan GSNH, loại bỏ tư cách thành viên... đối với các NH thành viên vi phạm.

- Đề cao trách nhiệm của Hiệp hội trong việc bảo vệ quyền lợi hợp pháp của nhà đầu tư, Hiệp hội phải làm tốt công tác trung gian liên lạc giữa NH và nhà đầu tư, thông qua nhiều cách và phương pháp phổ cập kiến thức tài chính NH cho nhà đầu tư, để nhà đầu tư hiểu được một cách chính xác những nghiệp vụ của NHTM, tránh những tranh chấp không đáng xảy ra. Đồng thời, Hiệp hội phải chú ý ngăn chặn những biểu hiện cạnh tranh xấu giữa các NH, để bảo hộ nhà đầu tư không bị xâm hại bởi hành vi cạnh tranh này.

- Cùng với các cơ quan GSNH duy trì sự ổn định và an toàn hệ thống NH, là một bộ phận không thể thiếu trong hệ thống GSNH. Chức năng chính là bồi dưỡng nhân viên ngành NH, quản lý hội viên, cung cấp thông tin cho các hội viên, kịp thời hợp tác với cơ quan GSNH trong công tác giám sát, kịp thời công bố những thông tin giám sát cho công chúng...

Trong bối cảnh toàn cầu hóa như hiện nay, GSNH đã trở thành một vấn đề hết sức phức tạp, trong đó vấn đề cốt lõi là thể chế GSNH: liệu thể chế GSNH hiện có của nước ta có khả năng thích ứng được với những thách thức từ toàn cầu hóa tài chính mang lại và có thể bảo đảm cho hệ thống tài chính - ngân hàng vận hành an toàn và hiệu quả hay không. Đây là vấn đề mà giới nghiên cứu lý luận và những người làm công tác thực tiễn cần phải tiếp tục nghiên cứu và giải quyết.■

Tài liệu tham khảo:

1) Chủ tịch Ủy ban GSTC Quốc gia Lê Đức Thúy: "Tăng cường hơn nữa vai trò của tổ chức BHTG".
2) Nguyễn Chí Đức, Hoàng Trọng "Phân tích hệ thống GSTC - NH Việt Nam - An analysis of the financial supervision system of Vietnamese banks" Tạp chí kinh tế phát triển, tháng 12/2009, No.184
3) Nguyễn Chí Đức, Hoàng Trọng "Nghiên cứu thực chứng hiệu ứng kỷ luật KTTT ngành Ngân hàng Việt Nam - A research on market discipline effects of the banking system in Vietnam" Tạp chí Ngân hàng - 04/2010 No 7
4) Nguyễn Chí Đức - Chen Wei Zhong "Cơ chế kích thích Nhà quản lý và mô hình quản lý Ngân hàng thương mại nhà nước Việt Nam - The governance structure and managerial incentives of state - controlled commercial banks in Vietnam" Tạp chí Công nghệ Ngân hàng - 2010/04 No.49
5) Basel II sự thống nhất quốc tế về đo lường và các tiêu chuẩn vốn (Cấu trúc khung sửa đổi phiên bản toàn diện năm 2006)_ Khúc Quang Huy biên dịch.
6) Các nguyên tắc cơ bản để thanh tra NH có hiệu quả _ Thanh tra Ngân hàng nhà

https://tieulun.hopto.org

ÁP DỤNG MÔ HÌNH

NĂM LỰC LƯỢNG CẠNH TRANH CỦA MICHAEL PORTER TRONG VIỆC XÂY DỰNG CHIẾN LƯỢC BÁN LẺ CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VIỆT NAM

ThS. **Đỗ Thị Tố Quyên** *

Cùng với sự phát triển của kinh tế xã hội và hợp tác quốc tế tại Việt Nam, tài chính ngân hàng ngày càng trở thành một lĩnh vực có sự cạnh tranh gay gắt. Đối với một ngành kinh tế quan trọng và nhạy cảm như ngân hàng, cạnh tranh không chỉ quyết liệt mà còn tinh vi và vô cùng đa dạng. Nổi bật trong xu thế cạnh tranh của các ngân hàng tại Việt Nam hiện nay là khai thác thị trường tài chính cá nhân (ngân hàng bán lẻ). Sức hấp dẫn của thị trường Việt Nam không chỉ thu hút các ngân hàng nước ngoài vốn có nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực bán lẻ mà còn cả các tổ chức phi ngân hàng khác (bảo hiểm, bưu điện, quỹ đầu tư, công ty tài chính, chứng khoán,...). Điều này đang đặt ra cho các ngân hàng thương mại trong nước những yêu cầu ngày càng cao về năng lực cạnh tranh và đòi hỏi phải có chiến lược bán lẻ thực sự hiệu quả để không chỉ khai thác mà còn phát huy được lợi thế trên "sân nhà".

Hoạt động bán lẻ của các ngân hàng thương mại là việc các ngân hàng thương mại cung cấp các sản phẩm dịch vụ phục vụ đối tượng khách hàng là cá nhân và hộ gia đình. Các dịch vụ này hiện khá phong phú và ngày càng phát triển nhằm thỏa mãn tối đa các nhu cầu đa dạng về tài chính của khách hàng cá nhân: nhóm sản phẩm huy động mang tính tiết kiệm, nhóm sản phẩm với chức năng thanh toán, nhóm sản phẩm tín dụng, nhóm các sản phẩm dịch vụ tư vấn, ủy thác,... Trong mỗi nhóm sản phẩm, có thể phân thành nhiều các sản phẩm cụ thể hướng đến một phân đoạn khách hàng nhất định, mục đích nhất định, giai đoạn nhất định.

Hoạt động ngân hàng bán lẻ mang những đặc trưng riêng như: đối tượng khách hàng đa dạng, dịch vụ đa dạng, kênh phân phối dưới nhiều hình thức; tuân theo quy luật số lớn (số lượng giao dịch lớn, lợi nhuận thu được từ mỗi giao dịch là nhỏ nhưng lợi nhuận đạt được trên cơ sở số lượng lớn giao dịch là đáng kể, đáp ứng nhu cầu của số đông khách hàng,...); đòi hỏi cao về tính ổn định của chất lượng, độ chuẩn xác; phụ thuộc nhiều vào điều kiện kinh tế xã hội; sản phẩm mang tính thời điểm; đòi hỏi hạ tầng kỹ thuật công nghệ hiện đại.

Xu hướng phát triển hoạt động bán lẻ ngày càng mạnh mẽ trong hệ thống các ngân hàng thương mại ở Việt Nam, xuất phát từ những vai trò và lợi ích đáng kể hoạt động bán lẻ mang lại. Phát triển hoạt động bán lẻ giúp ngân hàng đa dạng hóa các dịch vụ, mở rộng thị phần, mạng lưới từ đó nâng cao hình ảnh, vị thế trên thị trường. Hoạt động bán lẻ mang lại nguồn thu an toàn, ổn định giúp ngân hàng gia tăng lợi nhuận. Hoạt động bán lẻ đồng thời là một kênh phân tán rủi ro hữu hiệu.

Việt Nam là một thị trường bán lẻ tiềm năng, hấp dẫn nên ngày càng nhiều ngân hàng hoạt động tại Việt Nam coi bán lẻ là một chiến lược quan trọng, phù hợp với

* VCB

BIDV
NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM
Chia sẻ cơ hội, Hợp tác thành công
www.bidv.com.vn

https://tieulun.hopto.org

xu thế phát triển. Việc nghiên cứu những học thuyết, mô hình về kinh tế phù hợp, kết hợp với điều kiện thực tiễn của mỗi ngân hàng là cơ sở khoa học cho phép ngân hàng đưa ra được những chiến lược định hướng và hoạt động cụ thể nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh trong lĩnh vực bán lẻ.

Trong phạm vi bài viết này, tác giả nghiên cứu một mô hình được xem là cơ bản, toàn diện về cạnh tranh: Mô hình Năm lực lượng cạnh tranh của Giáo sư Michael Porter (M.Porter) và áp dụng phân tích trong điều kiện thực tiễn của các ngân hàng thương mại Việt Nam. Qua đó, bài viết đưa ra những nhận xét, đánh giá chung về năng lực cạnh tranh, đề xuất một số ý tưởng cơ bản về chiến lược bán lẻ của các ngân hàng thương mại Việt Nam.

Michael Porter là Giáo sư của trường Kinh doanh Harvard, Mỹ. Lý thuyết cạnh tranh của ông hiện được áp dụng rộng rãi trong phân tích và xây dựng chiến lược cạnh tranh, áp dụng ở mọi cấp độ và mọi ngành nghề, lĩnh vực. Trong đó, mô hình **Năm lực lượng cạnh tranh** là nền tảng trong việc xây dựng lý thuyết này.

Theo ông, năm lực lượng cơ bản quyết định mức độ cạnh tranh, sức hấp dẫn của thị trường bao gồm:

1. Sự gia nhập của các đối thủ cạnh tranh mới: Các đối thủ mới khi gia nhập thị trường có gặp phải cản trở nào không? Sự gia nhập của các đối thủ mới là một mối đe doạ đối với các doanh nghiệp hiện tại.

2. Mối đe doạ của các hàng hoá thay thế: Đó là khả năng khách hàng chuyển đổi sang sử dụng các dịch vụ có tính năng tương tự khác. Nếu chi phí chuyển đổi thấp và dịch vụ thay thế có giá rẻ hơn thì đây thực sự là mối đe doạ nghiêm trọng.

3. Quyền lực của người mua: Đó là việc khách hàng có thể gây sức ép đến doanh nghiệp. Nếu khách hàng có tác động đủ lớn làm ảnh hưởng đến doanh số và lợi nhuận của doanh nghiệp thì họ nắm giữ quyền lực đáng kể.

4. Quyền lực của nhà cung cấp: Giống như người mua, nếu nhà cung cấp có sự tác động đủ lớn, gây sức ép làm ảnh hưởng đến doanh thu và lợi nhuận của doanh nghiệp nghĩa là họ nắm giữ trong tay quyền lực đáng kể.

5. Mức độ cạnh tranh giữa các đối thủ hiện tại: Có hay không sự cạnh tranh mạnh mẽ giữa các đối thủ hiện tại? Có những đối thủ vượt trội hay tất cả tương đương nhau? *(Mô hình)*

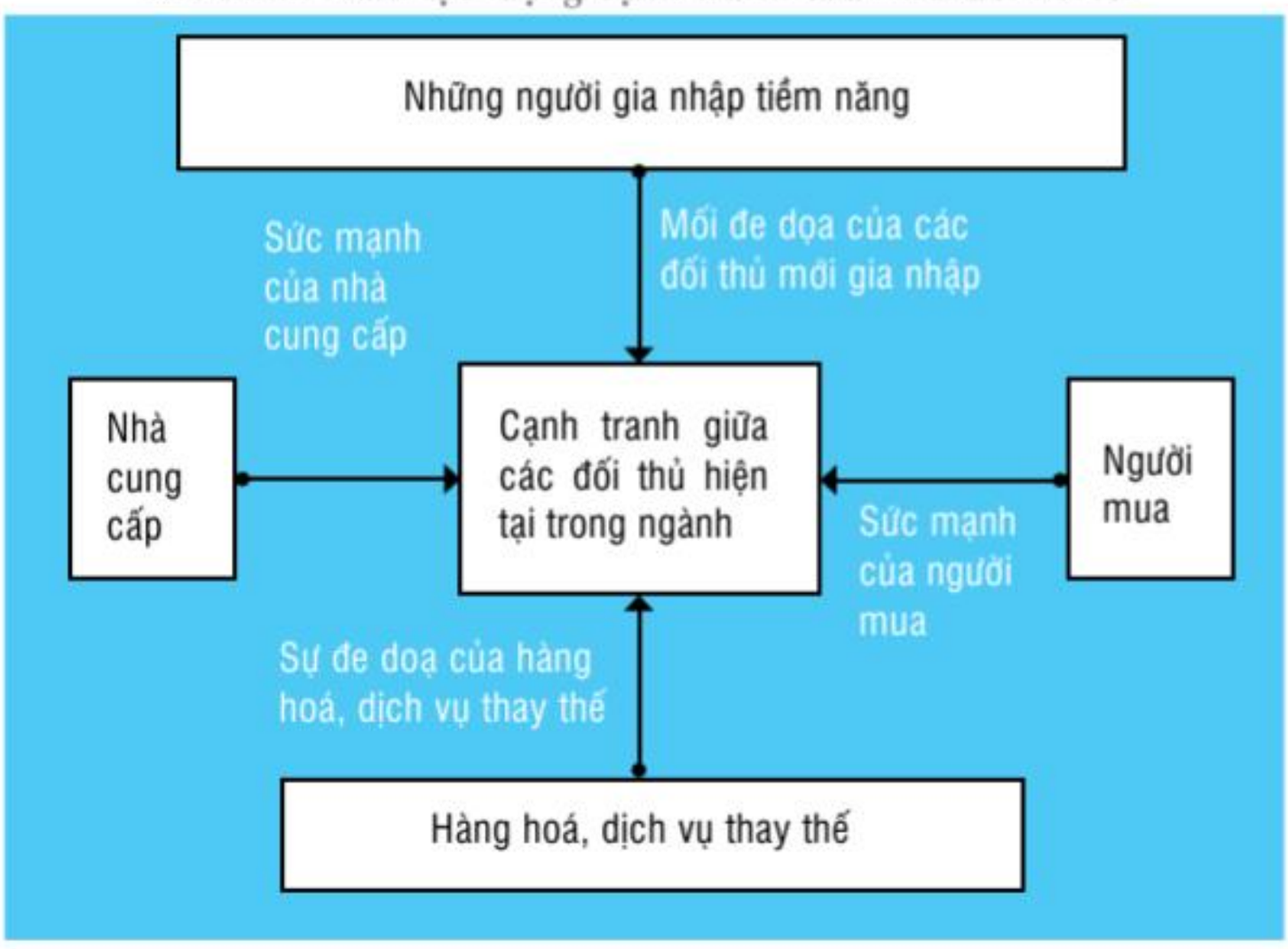
Phân tích cụ thể năm lực lượng cạnh tranh trong hoạt động bán lẻ tại các ngân hàng thương mại Việt Nam:

Thứ nhất, sự đe doạ từ các đối thủ mới gia nhập thị trường. Trong một thị trường mà sự gia nhập của các doanh nghiệp mới càng dễ dàng thì sự cạnh tranh càng gay gắt. Lĩnh vực tài chính ngân hàng nói chung, ngân hàng bán lẻ nói riêng, việc gia nhập mặc dù phải đảm bảo những điều kiện tương đối nghiêm ngặt của Ngân hàng Nhà nước như yêu cầu về vốn, đội ngũ quản lý, hệ thống quản trị rủi ro,... nhưng trong điều kiện hội nhập quốc tế với cam kết mở cửa thị trường tài chính thì việc gia nhập là hoàn toàn có thể.

Một số yếu tố có thể coi như rào cản đối với việc gia nhập vào lĩnh vực ngân hàng bán lẻ. Các ngân hàng trong nước có thể tận dụng để bảo vệ mình trước sự gia nhập của các đối thủ mới:

- Lòng trung thành của khách hàng với những thương hiệu chính: thương hiệu được sử dụng như một rào cản với các đối thủ muốn gia nhập thị trường. Ví dụ, khi nhắc đến dịch vụ thẻ thanh toán, Vietcombank (ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam) được nhắc đến như một thương hiệu uy tín. Những khách hàng đã sử dụng thẻ của Vietcombank đa phần sẽ

Mô hình: Năm lực lượng cạnh tranh của Michael Porter



https://tieulun.hopto.org

không muốn chuyển sang dịch vụ của ngân hàng khác. Đó có thể xem như một rào cản đối với các ngân hàng khác khi muốn thâm nhập vào thị trường thẻ thanh toán, đồng thời, cũng là một lợi thế cạnh tranh cần phát huy và duy trì của Vietcombank. Tuy nhiên, trong lĩnh vực ngân hàng bán lẻ, rất ít ngân hàng thương mại trong nước khẳng định được ưu thế và thương hiệu vững chắc trên thị trường, chưa duy trì được lòng trung thành của khách hàng.

- Chi phí cố định cao và yêu cầu về vốn đầu tư: Việc đầu tư vào công nghệ, máy móc thiết bị - nền tảng cơ bản để phát triển dịch vụ bán lẻ cùng với các chi phí về hạ tầng đi kèm khiến cho việc đầu tư vào lĩnh vực bán lẻ tốn kém chi phí đáng kể cho các ngân hàng. Tuy nhiên, điều này chỉ có ý nghĩa là rào cản với các đối thủ là ngân hàng trong nước mới gia nhập, còn đối với các ngân hàng nước ngoài có tiềm lực tài chính mạnh, điều này không thực sự có ý nghĩa.

- Khả năng "trả đũa" của các ngân hàng hiện tại: Đó là các giải pháp nhằm chống lại nguy cơ bị giảm thị phần, giảm lợi nhuận do sự gia nhập của đối thủ mới (không tính đến các biện pháp "trả đũa" bất hợp pháp) như giảm phí, thay đổi lãi suất, tăng cường hoạt động khuyến mại, chiêu thức lôi kéo khách hàng,... Các ngân hàng thương mại trong nước chưa có nhiều phương thức đa dạng và thực sự hấp dẫn để lôi kéo khách hàng, tiềm lực tài chính cũng là một vấn đề hạn chế khiến cho việc giảm phí sản phẩm hay hoạt động khuyến mại khó theo kịp ngân hàng nước ngoài.

- Sự hạn chế của luật pháp và Chính phủ: Như đã nhắc đến ở trên, lĩnh vực tài chính nói chung là một lĩnh vực nhạy cảm, chịu sự kiểm soát rất chặt chẽ của Nhà nước. Tuy nhiên, rào cản này cũng không phải bất khả xâm phạm mà đã được nới lỏng trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế. Như vậy, các ngân hàng thương mại trong nước không thể trông chờ vào sự bảo hộ của Nhà nước để né tránh việc cạnh tranh quốc tế.

Thứ hai, sức mạnh của nhà cung cấp: Trong lĩnh vực ngân hàng bán lẻ, nhà cung cấp chính và có khả năng gây ra ảnh hưởng đối với ngân hàng là nhà cung cấp công nghệ. Một số nhân tố mà theo đó, nhà cung cấp công nghệ có khả năng gây sức ép với các ngân hàng kinh doanh dịch vụ bán lẻ:

- Số lượng các nhà cung cấp công nghệ mang tính đặc thù: Với sự phát triển vượt bậc của của khoa học công nghệ, các nhà cung cấp công nghệ đặc thù trong lĩnh vực ngân hàng tuy không phổ biến nhưng ngày càng phát triển. Hiện nay, các nhà cung cấp công nghệ chủ yếu từ nước ngoài nhưng thông qua hợp tác và thương mại quốc tế, ngân hàng trong nước có thể tiếp cận với các nhà cung cấp công nghệ trên toàn thế giới. Nghĩa là điều này cũng không gây sức ép đặc biệt nào đối với ngân hàng trong nước.

- Khả năng thay thế công nghệ và mức độ quan trọng của một loại công nghệ nhất định đối với ngân hàng: Mặc dù công nghệ là vô cùng quan trọng đối với dịch vụ bán lẻ của ngân hàng và mang tính đặc thù, nhưng khả năng thay thế là có thể do sự phát triển vượt bậc của khoa học kỹ thuật.

- Chi phí chuyển đổi nhà cung cấp liên quan đến các chi phí lớn khác: Mỗi công nghệ nhất định thường đi kèm với các trang thiết bị, chu trình, kỹ năng, thao tác nhất định. Do đó việc chuyển đổi nhà cung cấp công nghệ sẽ bắt buộc ngân hàng phải bỏ thêm rất nhiều kinh phí để thay thế các trang thiết bị kèm theo, chi phí cho chuyên gia, chi phí cho đào tạo và các chi phí chuyển đổi liên quan khác. Đó chính là cơ chế nhà cung cấp gây sức ép lên ngân hàng. Thực tế đây chính là một trong những lý do khiến cho khả năng đổi mới, nâng cấp dịch vụ bán lẻ của các ngân hàng Việt Nam hạn chế.

Ba nhân tố trên gây sức ép đối với các ngân hàng nước ngoài không mạnh như đối với các ngân hàng trong nước do các ngân hàng nước ngoài tiềm lực tài chính mạnh và có nền tảng công nghệ cũng như khả năng tiếp cận công nghệ hiện đại dễ dàng hơn.

- Mức độ khác biệt của các công nghệ ngân hàng bán lẻ: mức độ khác biệt càng lớn, sức mạnh của nhà cung cấp càng lớn do khả năng thay thế công nghệ khó khăn hơn.

- Mức độ tương quan giữa chi phí cho công nghệ đầu vào và giá bán dịch vụ đầu ra: Nếu việc sử dụng một công nghệ mà chi phí cho nó ảnh hưởng lớn đến giá bán dịch vụ thì sức ép của nhà cung cấp công nghệ với ngân hàng càng lớn.

Thứ ba, sức mạnh của khách hàng. Trong lĩnh vực ngân hàng bán lẻ, một số nguyên nhân có thể đưa khách hàng trở thành người nắm giữ quyền lực đáng kể:

- Chuyển sang sử dụng các sản phẩm cạnh tranh khác là đơn giản đối với khách hàng: Khách hàng hoàn toàn có quyền lựa chọn và thay thế dịch vụ đang sử dụng tại ngân

https://tieulun.hopto.org

hàng này sang ngân hàng khác mà không gặp hoặc gặp rất ít khó khăn, cản trở. Ngày hôm nay, khách hàng sử dụng thẻ thanh toán của Vietcombank, ngày hôm sau, họ hoàn toàn có thể chuyển sang sử dụng thẻ của HSBC nếu họ cảm thấy mức độ thoả mãn cao hơn và không gặp phải rắc rối nào từ sự chuyển đổi đó. Sự liên thông của mạng lưới ngân hàng tự động cũng tạo điều kiện cho khách hàng dễ dàng hơn trong việc chuyển đổi.

- Mức độ cần thiết, quan trọng của dịch vụ bán lẻ với khách hàng: Mặc dù thu nhập và trình độ dân trí của người dân ngày càng cao đã làm gia tăng nhu cầu đối với các dịch vụ bán lẻ của ngân hàng, song vẫn tồn tại những quan điểm, thói quen trong một bộ phận lớn dân cư, doanh nghiệp khiến cho dịch vụ bán lẻ chưa trở thành nhu cầu thiết yếu (ví dụ như thói quen sử dụng tiền mặt trong thanh toán). Trình độ dân trí chưa đồng đều với mức độ hiện đại của dịch vụ ngân hàng; hạn chế trong tiếp xúc với công nghệ, máy móc hiện đại; tâm lý ngại sử dụng các sản phẩm mới khiến cho ngân hàng tiếp cận khách hàng khó khăn hơn. Vô hình trung, khách hàng có một sức ép nhất định đối với dịch vụ bán lẻ của ngân hàng.

- Khách hàng nhạy cảm với giá của dịch vụ: Chỉ cần sự thay đổi nhỏ hay sự khác biệt nhỏ về giá cả (hiểu rộng ra là lợi ích tài chính của khách hàng) giữa các ngân hàng cũng có thể khiến khách hàng thay đổi quyết định sử dụng dịch vụ. Sở dĩ như vậy là do lĩnh vực bán lẻ hướng đến phục vụ số đông khách hàng, không phải là các sản phẩm xa xỉ. Đặc biệt là các sản phẩm bán lẻ mà giá cả ảnh hưởng trực tiếp đến lợi ích tài chính của khách hàng như tín dụng cá nhân, tiền gửi tiết kiệm. Các dịch vụ nào khách hàng càng nhạy cảm với giá càng thúc đẩy hình thức cạnh tranh bằng giá hay lãi suất giữa các ngân hàng.

- Chi phí chuyển đổi khách hàng liên quan đến chi phí của ngân hàng: Việc tập trung sản phẩm bán lẻ từ phân đoạn thị trường này sang phân đoạn thị trường khác thường làm phát sinh các chi phí liên quan: chi phí nghiên cứu thị trường, chi phí thiết kế lại sản phẩm, chi phí cho chiến lược marketing, quảng cáo mới,... Nếu mối liên quan này càng chặt chẽ chứng tỏ sức mạnh càng lớn của khách hàng.

Mặc dù vậy, xét trong điều kiện hiện nay ở Việt Nam, đang có những nhân tố thuận lợi, làm hạn chế bớt sức mạnh của người mua:

- Bên cạnh sự nhạy cảm về giá của khách hàng, ngày càng xuất hiện một lượng lớn khách hàng không coi yếu tố giá là quyết định, họ coi trọng hơn vấn đề chất lượng dịch vụ, các tiện ích của dịch vụ. Điều này tạo nên tính hấp dẫn cho thị trường bán lẻ và cũng tạo nên xu hướng cạnh tranh bằng cách tối đa hoá các tiện ích, tăng cường sự khác biệt và tạo thêm giá trị gia tăng cho các dịch vụ bán lẻ. Đây chính là những "ràng buộc" để duy trì lòng trung thành của khách hàng. Ví dụ, đối với dịch vụ thẻ, phí phát hành không quan trọng bằng các tiện ích mà khách hàng được hưởng khi sử dụng, được tư vấn cách chi tiêu cũng như thái độ ân cần, chu đáo của nhân viên ngân hàng. Hay đối với mỗi biến động tài chính của khách hàng, ngân hàng đều có những tư vấn kịp thời và thiết kế sản phẩm phù hợp với đúng nhu cầu của khách hàng khi đó, sẽ càng khiến cho khách hàng "phụ thuộc" hơn, trung thành hơn với ngân hàng.

- Khối lượng khách hàng lớn và giá trị mỗi giao dịch nhỏ: đặc điểm của sản phẩm bán lẻ là phục vụ số đông khách hàng, lợi nhuận thu được trên cơ sở số lượng giao dịch lớn. Vì vậy, thị trường đang phát triển với quy mô dân số lớn như Việt Nam thì khả năng gia tăng khách hàng là đáng kể. Giá trị trung bình mỗi giao dịch của dịch vụ bán lẻ nhỏ hơn nhiều so với dịch vụ bán buôn nên sự biến động của một số ít khách hàng không làm biến động quá nhiều đến doanh thu, lợi nhuận của ngân hàng.

- Sự sẵn có của thông tin khách hàng: Công nghệ truyền thông, thông tin hiện đại và sự sẵn sàng công khai thông tin của khách hàng cá nhân khiến cho việc tiếp cận khách hàng khá thuận lợi. Ngoài ra, thông tin của khách hàng sử dụng dịch vụ này có thể được sử dụng cho dịch vụ khác trong cùng ngân hàng khiến cho việc quản lý thông tin khách hàng trở nên thuận tiện.

Thứ tư, sự sẵn có của sản phẩm thay thế. Với sự hấp dẫn của thị trường tài chính cá nhân thì ngày càng có nhiều tổ chức, không chỉ có ngân hàng mà cả các tổ chức phi ngân hàng tham gia cung ứng các dịch vụ bán lẻ như công ty bảo hiểm, bưu điện, các quỹ, các công ty tài chính,... Điều này làm gia tăng sự sẵn có của các sản phẩm thay thế. Để sinh lợi, một cá nhân có thể lựa chọn gửi tiết kiệm hay dùng tiền để đầu tư cho chứng khoán, vàng, bất động sản... Bên cạnh đó, có thể kể đến một số nhân tố khiến cho sản phẩm thay thế trở thành mối đe doạ đối với hoạt động bán lẻ của ngân hàng: Mức

https://tieulun.hopto.org

Tài chính ngân hàng ngày càng trở thành lĩnh vực có sự cạnh tranh gay gắt

giá tương đương của dịch vụ thay thế; chi phí chuyển đổi sản phẩm thấp; khách hàng không nhận thức rõ về độ khác biệt sản phẩm; thói quen tiêu dùng của khách hàng; sự thay thế công nghệ và cải tiến sản phẩm.

Thực tế, tại Việt Nam dịch vụ thay thế có tính tương tự như dịch vụ bán lẻ của ngân hàng là có, nhưng mức độ đa dạng và chuyên biệt không thể ngang bằng các ngân hàng thương mại. Vì thế lực lượng này chưa đủ mạnh để ảnh hưởng đến xu hướng sử dụng sản phẩm thay thế của khách hàng.

Thứ năm, mức độ cạnh tranh giữa các ngân hàng hiện tại: Lĩnh vực ngân hàng bán lẻ tại Việt Nam hiện nay đang tồn tại sự ganh đua quyết liệt dưới nhiều hình thức. Một số nhân tố thể hiện mức độ cạnh tranh giữa các ngân hàng hiện tại:

- Ngày càng xuất hiện nhiều ngân hàng tham gia vào thị trường bán lẻ, coi bán lẻ là định hướng phát triển.

- Sản phẩm, dịch vụ của các ngân hàng không quá khác biệt do tính chất chuẩn hoá của các sản phẩm bán lẻ. Đồng thời, hiện nay các ngân hàng đều cung cấp gần như đầy đủ một danh mục các sản phẩm tài chính cá nhân nhằm đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng.

- Tương ứng với sự đa dạng của các loại dịch vụ, hình thức cạnh tranh trong lĩnh vực ngân hàng bán lẻ cũng rất đa dạng. Bên cạnh việc cạnh tranh bằng giá, các ngân hàng tìm nhiều phương thức để cạnh tranh với đối thủ như tạo sự khác biệt cho sản phẩm, phát triển các dịch vụ gia tăng kèm theo, đổi mới, cải tiến công nghệ, đẩy mạnh quảng cáo, cải tiến phương thức bán hàng, chú trọng quản trị thông tin khách hàng... Biện pháp cạnh tranh bằng giá không được đánh giá cao trong chiến lược cạnh tranh của các ngân hàng thương mại.

Dịch vụ ngân hàng bán lẻ tại Việt Nam mới đang ở giai đoạn bắt đầu tăng trưởng. Vì vậy, mặc dù thừa nhận mức độ cạnh tranh gay gắt, chúng ta vẫn nhận thấy tiềm năng, cơ hội phát triển lâu dài cho trong lĩnh vực này.

Ngoài năm lực lượng trên, theo các nhà kinh tế, lực lượng thứ sáu tác động đến mức độ cạnh tranh của một ngành là Chính phủ. Việc Chính phủ quy định các cơ quan nhà nước phải trả lương cho nhân viên qua tài khoản làm phát triển dịch vụ tài khoản cá nhân, trả lương tự động,... hay các quy định với việc thành lập mới ngân hàng, phát triển mạng lưới chi nhánh giao dịch làm thay đổi số lượng và quy mô các đối thủ cạnh tranh,...

*Phân tích theo mô hình **Năm lực lượng cạnh tranh** của M.Porter cung cấp một cái nhìn toàn diện về môi trường cạnh tranh trong lĩnh vực ngân hàng bán lẻ. Đối với từng ngân hàng, phân tích mô hình này cho phép ngân hàng so sánh tác động của năm lực lượng cạnh tranh đối với ngân hàng mình và đối với các ngân hàng đối thủ khác. Từ đó, đánh giá được vị thế cạnh tranh của mình, lường trước được phản ứng của đối thủ trước sự tác động của lực lượng cạnh tranh.*

Đánh giá đúng môi trường cạnh tranh, tiềm lực của mình, dự báo sự thay đổi của năm lực lượng, mỗi ngân hàng sẽ xây dựng chiến lược phù hợp để nâng cao năng lực cạnh tranh trong hoạt động bán lẻ.

M.Porter đã đưa ra ba chiến lược chung giúp các doanh nghiệp có được lợi thế và chống lại sự tác động của năm lực lượng cạnh tranh:

- Chiến lược quản lý chi phí (cost leadership)

- Chiến lược khác biệt hoá sản phẩm (differentiation)

- Chiến lược khách hàng trọng tâm (Focus)

Chiến lược quản lý chi phí được hiểu là chiến lược dành lợi thế cạnh tranh trên cơ sở có chi phí sản xuất kinh doanh thấp hơn, hạ giá thành sản phẩm để đạt được lợi nhuận cao hơn mức trung bình của ngành. Đôi khi, chiến lược này cũng được xem như chiến lược cạnh tranh bằng giá, bán hàng với mức giá thấp hơn đối thủ cạnh tranh trên cơ sở tiết giảm chi phí, tạo ra ít sự khác biệt, không quá chú trọng đến chất lượng sản phẩm.

https://tieulun.hopto.org

Trong lĩnh vực ngân hàng bán lẻ, chiến lược quản lý chi phí nên được vận dụng như thế nào cho phù hợp, liệu có phải duy trì giá thành thấp là một cách để có được lợi thế cạnh tranh?

Thực tế cho thấy, cạnh tranh bằng giá bao giờ cũng là một hình thức cạnh tranh ngắn hạn, kém tinh vi nhất. Đặc biệt, trong lĩnh vực ngân hàng bán lẻ, khách hàng ngày càng không quan tâm đến giá cả bằng các yếu tố khác như các tiện ích của sản phẩm, độ an toàn, hiệu quả, chất lượng phục vụ,...

Trong khi để phát triển hoạt động bán lẻ, đòi hỏi các ngân hàng phải có sự đầu tư rất lớn về công nghệ, trang thiết bị hạ tầng, đội ngũ nhân sự,... thì việc cắt giảm chi phí không thể hiểu là việc cắt giảm những những chi phí đầu tư cần thiết đó. Đồng thời, việc cắt giảm chi phí cũng không bao hàm các biện pháp có tính tiêu cực như cắt giảm lương nhân viên, cắt giảm chi phí phúc lợi, khen thưởng, cắt giảm chi phí đào tạo, quảng cáo,...

Trong lĩnh vực ngân hàng tài chính, các yếu tố đầu vào chủ yếu là các yếu tố cao cấp, không có sẵn, phải do tích lũy và đầu tư mới có được như công nghệ, đội ngũ nhân sự có trình độ, tài sản thương hiệu, uy tín... thì chiến lược quản lý chi phí phải được nhìn nhận theo quan điểm khác. Chi phí được quản lý tốt nhất trong lĩnh vực ngân hàng bán lẻ theo hướng:

- Lựa chọn đầu tư công nghệ phù hợp với hạ tầng hiện tại. Lựa chọn những công nghệ để khai thác tốt nhất những thành tựu của khoa học công nghệ, giảm tối thiểu những chi phí về nhân lực, chi phí vật chất khác (chi phí cho địa điểm, chi phí bán hàng, chi phí giao dịch, kiểm đếm, chi phí cho kênh phân phối,...). Một xu hướng trong lĩnh vực bán lẻ hiện nay là kết hợp với thương mại điện tử, công nghệ truyền thông, tin học cho phép khách hàng giao dịch tự động qua nhiều kênh khác nhau (ATM, POS, internet, điện thoại, fax,...). Đây chính là các kênh bán hàng, phân phối đa dạng, hiện đại, thuận tiện cho khách hàng, vừa tiết kiệm tối đa chi phí giao dịch so với kênh bán hàng truyền thống.

- Phát triển mạng lưới hiệu quả (mạng lưới bán lẻ gồm các phòng giao dịch, các điểm giao dịch tự động, các đại lý, các kênh tương tác giữa ngân hàng và khách hàng như internet, điện thoại...). Việc phát triển mạng lưới (đặc biệt là các điểm giao dịch truyền thống như phòng giao dịch) đều gắn với các chi phí rất lớn: chi phí cố định đầu tư tài sản, trang thiết bị, chi phí thuê mua địa điểm, chi phí nhân lực, chi phí hoạt động hàng tháng. Do đó, trong kế hoạch phát triển mạng lưới cần chú ý lên kế hoạch phân bổ điểm giao dịch với mật độ hợp lý, phù hợp với điều kiện cụ thể của địa bàn. Không phải một mạng lưới phân chia thành quá nhiều cấp hay trải đều ở tất cả các địa bàn đều hiệu quả và khai thác được lượng khách hàng tốt nhất. Một mạng lưới hiệu quả là mạng lưới khai thác được thế mạnh của địa điểm, tập trung đông khách hàng có nhu cầu về các sản phẩm bán lẻ, dễ nhận biết, thuận lợi cho giao dịch.

- Sử dụng hợp lý các chi phí cho marketing, quảng cáo sản phẩm: lựa chọn kênh quảng cáo phù hợp với đặc điểm của sản phẩm và đối tượng khách hàng. Lên kế hoạch ngân sách cho các hoạt động quảng cáo, xúc tiến sản phẩm, không quảng cáo một cách ồ ạt, thiếu trọng tâm và không có kế hoạch.

- Tổ chức, quản lý một cách khoa học: bố trí các phòng ban chức năng theo hướng chuyên môn hoá, vừa phát huy hiệu quả tương tác, hỗ trợ, phối hợp giữa các phòng ban để tận dụng cơ hội bán chéo sản phẩm, quản lý thông tin khách hàng một cách hiệu quả, tiết kiệm thời gian, nhân lực, chi phí. Bố trí nhân lực phù hợp với chuyên môn và trình độ để khai thác được tiềm năng chất xám.

- Quản lý, kiểm soát chặt chẽ việc sử dụng ngân sách; tiết kiệm các chi phí hoạt động chung khác.

Chiến lược khác biệt hoá sản phẩm. Đây là chiến lược tạo lợi thế cạnh tranh tinh vi nhất, đa dạng nhất và đem lại hiệu quả cao.

Chiến lược này nhằm phản ứng lại sự ganh đua của các đối thủ cạnh tranh và luôn được đánh giá cao. Khác với các sản phẩm vật chất, dịch vụ tài chính cá nhân không thể định hình được bằng các yếu tố vật chất như hình khối, màu sắc, vật liệu,... mà giá trị của chúng hình thành từ những tiện ích, hiệu quả tài chính cho khách hàng, và các giá trị trừu tượng khác như lòng tin, sự hài lòng, thoả mãn của khách hàng, các dịch vụ tăng thêm. Chính đặc tính trừu tượng của sản phẩm ngân hàng bán lẻ càng làm cho khả năng tạo khác biệt thêm đa dạng. Sự khác biệt tạo ra niềm tin cho khách hàng, tạo ra nhiều tiện ích giúp khách hàng tối đa hoá hiệu quả tài chính luôn được đánh giá cao và là lựa chọn hàng đầu của khách hàng cá nhân. Tận dụng lợi thế am hiểu khách hàng, các ngân hàng trong nước có thể tạo sự khác biệt theo hướng:

- Đầu tư thích đáng cho hoạt động nghiên cứu, làm chính sách.

- Tạo sự khác biệt bằng cách xây dựng hệ thống quản trị quan hệ khách hàng (CRM) hiệu quả, nắm bắt nhanh nhất thông tin, phản hồi của khách hàng để có những sản phẩm đáp ứng kịp thời nhất, phù hợp nhất, tạo sự cá biệt tới từng đối tượng khách hàng.

- Tạo sự khác biệt cho các tiện ích của sản phẩm bằng việc liên kết với các đối tác khác để cung cấp nhiều tiện ích hơn cho khách hàng. Các dịch vụ được cung cấp toàn diện, trọn gói, coi trọng sự tư vấn và hỗ trợ khách hàng, chứng tỏ sự am hiểu tập quán, thói quen của khách hàng.

- Tạo sự khác biệt cho sản phẩm bằng thái độ, cung cách giao dịch, văn hoá doanh nghiệp và cả

https://tieulun.hopto.org

Ngày càng nhiều ngân hàng coi dịch vụ bán lẻ là chiến lược quan trọng.

các yếu tố trực quan khác như thiết kế, bố trí quầy bàn giao dịch, biển hiệu,...

- Tạo sự khác biệt bằng phương thức phân phối, bán sản phẩm.

- Lên kế hoạch ngân sách cho việc cải tiến đổi mới sản phẩm.

Chiến lược khác biệt hoá sản phẩm cũng là chiến lược tốt nhất để củng cố, tạo dựng thương hiệu, cải thiện vị thế cạnh tranh của ngân hàng.

Chiến lược khách hàng trọng tâm: Với chiến lược này, mỗi ngân hàng hướng vào một thị trường mục tiêu. Hoặc với mỗi nhóm sản phẩm, dòng sản phẩm, ngân hàng hướng vào phục vụ một nhóm khách hàng, một phân đoạn thị trường nhất định. Điều này là phù hợp với các dịch vụ bán lẻ bởi lẽ mỗi sản phẩm bán lẻ phù hợp với các đối tượng có tình hình tài chính khác nhau, nghề nghiệp khác nhau. Nếu không định vị một nhóm khách hàng rõ ràng, ngân hàng sẽ rất khó để tìm ra cho mình phương thức bán hàng hiệu quả. Thực hiện chiến lược trọng tâm hoá khách hàng, ngân hàng phải tạo ra cho các sản phẩm bán lẻ của mình những đặc tính phù hợp với nhu cầu của nhóm khách hàng mình đang theo đuổi và thực hiện tốt các công việc:

- Nghiên cứu kỹ thị trường để có cách đánh giá đầy đủ, chính xác. Dự báo những thay đổi trong nhu cầu của khách hàng.

- Lựa chọn phân đoạn thị trường mà mình có thế mạnh, phù hợp với công nghệ và kinh nghiệm của mình, không né tránh nhưng không quá tập trung vào những phân đoạn thị trường đã có quá nhiều ngân hàng tham gia, nhiều ngân hàng có thế mạnh.

- Kênh phân phối, bán hàng tạo điều kiện thuận lợi và phù hợp nhất trong việc tiếp cận khách hàng mục tiêu.

- Chiến dịch quảng cáo, xúc tiến sản phẩm hướng vào thu hút sự quan tâm của nhóm khách hàng mục tiêu. Việc lựa chọn kênh truyền thông nào, hình thức quảng cáo nào cũng đều phải căn cứ vào đặc điểm của nhóm khách hàng mục tiêu đã xác định.

- Trong một số trường hợp, một số sản phẩm có quá nhiều ngân hàng cùng hướng vào phục vụ một nhóm khách hàng có quy mô lớn, không đòi hỏi sự khác biệt nhiều thì sự liên minh và hợp tác được coi là giải pháp hiệu quả hơn cả.

Kết luận: Phân tích năm lực lượng cạnh tranh theo mô hình của Michael Porter trong hoạt động ngân hàng bán lẻ tại Việt Nam cho thấy, đây là một lĩnh vực kinh doanh đầy hấp dẫn song cũng đang tồn tại trong nó một cuộc cạnh tranh khắc nghiệt. Tuy đang trong giai đoạn phát triển nhưng thị phần dành cho các ngân hàng thương mại trong nước đã và đang bị đe dọa bởi các đối thủ có tầm vóc và quy mô quốc tế. Điều này, đang đặt các ngân hàng thương mại trong nước trước những thách thức không hề đơn giản. Lợi thế "sân nhà" không thể mang lại cho các ngân hàng trong nước vị thế cao trong cuộc đua dành thị phần nếu không xây dựng được chiến lược bán lẻ đúng đắn. Chính vì thế, đánh giá đúng các nhân tố cạnh tranh, vị thế cạnh tranh của mình, của đối thủ để xây dựng những chiến lược bài bản là nhân tố quyết định để nâng cao năng lực cạnh tranh và làm chủ "sân nhà" trong lĩnh vực ngân hàng bán lẻ.■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

- Đinh Văn Ân, Lê Xuân Ba (2006), Nâng cao năng lực cạnh tranh trên cơ sở cắt giảm chi phí, Nhà xuất bản Tài chính.

- Vũ Thị Ngọc Dung (2009), Phát triển hoạt động bán lẻ tại các ngân hàng thương mại Việt Nam, Luận án tiến sĩ kinh tế, Đại học Kinh tế Quốc dân.

- Dương Ngọc Dũng (2009), Chiến lược cạnh tranh theo lý thuyết của Michael Porter, Nhà xuất bản Tổng hợp tp Hồ Chí Minh.

- Dương Hữu Hạnh (2007), Các nguyên tắc Marketing trong cạnh tranh toàn cầu, Nhà xuất bản Lao động xã hội.

- Nguyễn Hữu Khải (2007), Các ngành dịch vụ Việt Nam: Năng lực cạnh tranh và hội nhập kinh tế quốc tế, Nhà xuất bản Thống kê.

- Nguyễn Thị Quy (2005), Năng lực cạnh tranh của các ngân hàng thương mại trong xu thế hội nhập, Nhà Xuất bản Lý luận Chính trị, Hà Nội

- Nguyễn Thị Quy (2005), Lý thuyết về lợi thế cạnh tranh và năng lực cạnh tranh của Micheal Porter, Tạp chí Lý luận Chính trị.

- Trịnh Quốc Trung (2008), Marketing Ngân hàng, Nhà xuất bản Thống kê.

https://tieulun.hopto.org

PHÁT TRIỂN PHƯƠNG TIỆN THANH TOÁN KHÔNG DÙNG TIỀN MẶT VỚI SỰ KẾT HỢP TOÀN HỆ THỐNG NGÂN HÀNG

ThS. Nguyễn Thị Thúy *

Ở Việt Nam, các dịch vụ, phương tiện thanh toán không dùng tiền mặt (TTKDTM) đã được phát triển mạnh và ngày càng đa dạng. Bên cạnh việc tiếp tục hoàn thiện và phát triển các phương tiện truyền thống như: Séc, ủy nhiệm chi, tín dụng thu, thời phát triển nhiều dịch vụ, phương tiện mới, hiện đại, tiện lợi và tiện ích dựa trên nền tảng ứng dụng công nghệ thông tin như: Thẻ ngân hàng, Mobile Banking, Internet Banking, SMS Banking, ví điện tử,... đã xuất hiện và đang đi dần vào cuộc sống, phù hợp với xu thế thanh toán của các nước trong khu vực và trên thế giới; dịch vụ Internet Banking cho phép vấn tin vào số dư tài khoản, in sổ phụ, lịch sử giao dịch, hướng tới phát triển thanh toán hoá đơn và thực hiện chuyển tiền, chuyển khoản giữa các tài khoản trong cùng hệ thống ngân hàng; dịch vụ SMS Banking, Topup triển khai với các mạng viễn thông; các tổ chức không phải là tổ chức tín dụng chuyên cung cấp các dịch vụ trung gian, hỗ trợ thanh toán, nhất là ví điện tử,

Thẻ ngân hàng đã và đang trở thành phương tiện thanh toán phổ biến ở Việt Nam

đã được hình thành và sự liên kết giữa các tổ chức này với ngân hàng thương mại (NHTM), công ty viễn thông đang ngày càng phát triển.

Thẻ ngân hàng đã và đang trở thành phương tiện thanh toán phổ biến nhất tại Việt Nam, được các NHTM chú trọng phát triển, có tốc độ phát triển nhanh chóng và còn nhiều tiềm năng phát triển. Cho đến nay, lượng thẻ phát hành đạt gần 28 triệu thẻ, với 49 tổ chức phát hành và khoảng 212 thương hiệu thẻ, trong đó, thẻ ghi nợ chiếm 96%. Dịch vụ thẻ ngân hàng phát triển đã giúp NHTM có thêm kênh huy động vốn và phát triển thêm các dịch vụ cung cấp cho khách hàng qua tài khoản ngân hàng; cung cấp các giá trị gia tăng trên sản phẩm thẻ: Một thẻ nhưng bao gồm nhiều tiện ích với các ưu đãi về lãi suất, hạn mức rút, chuyển tiền trên ATM, phí chuyển tiền, thanh toán các dịch vụ hoá đơn, hàng hoá trên Internet Banking, truy vấn tài khoản, thực hiện chuyển tiền thanh toán...

Cùng với việc phát triển đa tiện ích và đầu tư thêm POS/EDC tại các đơn vị chấp nhận thanh

* Đại học Thăng Long

BIDV
NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM
Chia sẻ cơ hội, hợp tác thành công

https://tieulun.hopto.org

toán thẻ, các NHTM cũng bắt đầu quan tâm đến độ an toàn, bảo mật đối với thẻ thanh toán. Một số NHTM đã phát hành các loại thẻ chip có độ bảo mật, an toàn cao có khả năng tích hợp đa tiện ích, mang lại nhiều tiện lợi cho khách hàng.

Việc chuyển đổi từ thẻ từ sang thẻ thông minh là phù hợp với xu thế chung, có ý nghĩa quan trọng, mở ra cơ hội phát triển mới cho thẻ thanh toán và mở rộng các dịch vụ dùng thẻ. Bởi thẻ thông minh cho phép thực hiện các giao dịch kinh doanh một cách hiệu quả theo một cách chuẩn mực, linh hoạt và an ninh mà trong đó con người ít phải can thiệp vào giúp chúng ta thực hiện việc kiểm tra, xác nhận chặt chẽ mà không phải dùng thêm các công cụ khác như mật khẩu... Chính vì thế, có thể thực hiện hệ thống dùng cho việc đăng nhập sử dụng máy tính, máy tính xách tay, dữ liệu bảo mật hoặc các môi trường kế hoạch sử dụng tài nguyên của công ty... với thẻ thông minh là phương tiện kiểm tra và xác nhận duy nhất. Song, việc chuyển đổi phải là một quá trình, tất cả đều hướng đến mục tiêu phục vụ ngày càng tốt hơn cho người sử dụng thẻ.

Từ những hạn chế trong mở rộng TTKDTM...

Tuy nhiên, trong thực tế, việc chấp nhận các phương tiện thanh toán mới chưa được như mong muốn:

Nhận thức của các doanh nghiệp đối với các phương tiện thanh toán mới vẫn còn hạn chế: Chỉ chấp nhận thanh toán khi đã giao hàng, vì mức độ kinh doanh thương mại điện tử chưa cao; chủ doanh nghiệp không muốn minh bạch hoá doanh thu; nhân viên thu ngân ngại tiếp cận công nghệ mới; số doanh nghiệp có khả năng chấp nhận thanh toán các đơn hàng trực tuyến chưa nhiều.

Nói chung, TTKDTM trong khu vực dân cư còn rất nhiều hạn chế: Các giao dịch thanh toán trong khu vực dân cư phần lớn vẫn sử dụng tiền mặt; ngay cả ở thành thị, nơi có điều kiện thuận lợi cho phát triển TTKDTM như tại các siêu thị, trung tâm mua sắm, giải trí, khách sạn, nhà hàng, khu du lịch,... việc sử dụng cước phí Internet, truyền hình cáp,... phần lớn bằng tiền mặt; còn ở khu vực nông thôn thì điều kiện khó khăn hơn, trở ngại nhiều hơn, do đó, TTKDTM còn kém phát triển, đại bộ phận người dân chưa có điều kiện tiếp cận với các dịch vụ và tiện ích thanh toán hiện đại.

Các phương tiện TTKDTM hiện đại còn mới, chưa phù hợp với trình độ chung của dân chúng. Phần lớn, người dân có nhu cầu, nhưng chưa có thói quen, còn bỡ ngỡ với các hình thức thanh toán mới; tâm lý e dè, ngại tìm hiểu, sợ rủi ro đã ngăn cản việc tiếp cận của người tiêu dùng với các hình thức thanh toán mới. Hành lang pháp lý để điều chỉnh lĩnh vực này chưa được hoàn thiện; Chính phủ cũng chưa có các chính sách hỗ trợ để thúc đẩy các phương tiện thanh toán mới trong giai đoạn đầu triển khai.

Dịch vụ thẻ ngân hàng mới có sự gia tăng về số lượng, chưa có sự chuyển biến thực sự về chất lượng, các biện pháp cạnh tranh còn nặng về giá mà chưa phải về chất lượng dịch vụ; mục tiêu cuối cùng là sử dụng thẻ để thanh toán hàng hoá, dịch vụ thay vì dùng tiền mặt, nhưng hiện nay, phần lớn các giao dịch của khách hàng qua ATM vẫn là giao dịch rút tiền mặt, việc sử dụng để chuyển khoản hoặc thanh toán còn chưa phổ biến.

... đến giải pháp phát triển phương tiện TTKDTM

Có thể nói, dịch vụ cung ứng các phương tiện thanh toán, nhất là thẻ ngân hàng có sự cạnh tranh

https://tieulun.hopto.org

bùng nổ rất nhanh, phù hợp với quá trình phát triển kinh tế ở nước ta và có lợi nhuận đáng kể. Song, để phát triển, phương tiện TTKDTM theo đúng chính sách và chủ trương của Chính phủ, cần giải quyết một số vấn đề sau:

Thứ nhất, khuyến cáo cũng như dẫn dắt và giám sát thị trường thẻ ngân hàng tại Việt Nam, khuyến khích các NHTM có điều kiện thực hiện chuyển đổi và áp dụng công nghệ thẻ chip theo chuẩn EMV. Tuy nhiên, về nguyên tắc, Ngân hàng Nhà nước chỉ can thiệp trong phạm vi chức năng quản lí nhà nước của mình và tình hình thực tế đòi hỏi nhằm bảo đảm ổn định, an toàn hệ thống, đồng thời, ngăn ngừa, hạn chế rủi ro xảy ra cho người tiêu dùng. Tổ chức phát hành thẻ phải tự tính toán, quyết định việc chuyển đổi thẻ trên cơ sở năng lực tài chính và cơ sở hạ tầng công nghệ cho phép.

Thứ hai, phát triển các phương tiện, dịch vụ TTKDTM hiện đại theo hướng tăng số lượng, chất lượng và chủng loại của các sản phẩm dịch vụ thanh toán với độ tin cậy cao và với giá cả phù hợp; nghiên cứu và tập trung phát triển các sản phẩm có hàm lượng trí tuệ, công nghệ cao, phù hợp với sự phát triển công nghệ thông tin; thực hiện các biện pháp để tăng tính an toàn và bảo mật trong việc sử dụng các phương tiện thanh toán, đặc biệt, là các chương trình thanh toán điện tử hiện đại; tăng cường vai trò giám sát của Ngân hàng Nhà nước đối với các phương tiện thanh toán và hệ thống thanh toán.

Thứ ba, tạo lập được sự hiểu biết và cung cấp thông tin cơ bản, đầy đủ về những lợi ích, chi phí cũng như rủi ro, gắn với mỗi loại phương tiện hoặc dịch vụ thanh toán nào đó, theo đó, khách hàng tự tiếp cận và lựa chọn sản phẩm dịch vụ và phương tiện thanh toán phù hợp với nhu cầu của mình.

Thứ tư, khuyến khích, tạo điều kiện cho các tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán tập trung đầu tư cơ sở hạ tầng máy móc thiết bị phục vụ cho các giao dịch thanh toán hiện đại, tập trung chủ yếu cho dịch vụ thẻ và tạo điều kiện phát triển thanh toán qua internet, mobile. Tiếp cận nhanh chóng với công nghệ hiện đại trên thế giới theo cách thức "đi tắt, đón đầu".

Thứ năm, gia tăng các tiện ích đi kèm dịch vụ, phương tiện thanh toán hiện đại, dần thay thế dịch vụ đơn mục đích bằng những dịch vụ đa mục đích (như sử dụng thẻ cho nhiều mục đích như thanh toán, chi trả hoá đơn định kỳ, vấn tin, rút tiền mặt... thay cho việc sử dụng thẻ chỉ để rút tiền mặt).

Thứ sáu, ban hành văn bản hướng dẫn về hoạt động cung ứng dịch vụ trung gian thanh toán cho các tổ chức không phải là ngân hàng để phù hợp với Luật Ngân hàng Nhà nước mới ban hành. Hiện nay, Ngân hàng Nhà nước đã cho phép 07 tổ chức không phải là tổ chức tín dụng thực hiện thí điểm cung ứng dịch vụ thanh toán ví điện tử. Các tổ chức này đã chủ động, tích cực triển khai hợp tác với các NHTM, đơn vị kinh doanh thương mại điện tử để cung cấp các sản phẩm với nhiều tiện ích: Thanh toán cho các giao dịch mua bán trên các website thương mại điện tử, thanh toán trực tuyến bằng điện thoại di động, thanh toán hoá đơn, tiền mua hàng,... Đến nay, đã có 18 NHTM tham gia triển khai dịch vụ ví điện tử, nhiều ngân hàng cũng đang xúc tiến, ký kết và chạy thử nghiệm dịch vụ này và ví điện tử đã được chấp nhận thanh toán tại trên 200 đơn vị và đã chuẩn bị triển khai tại nhiều đơn vị khác với nhiều lợi ích vượt

Độ an toàn và bảo mật đối với thẻ thanh toán là mối quan tâm hàng đầu của các NHTM

https://tieulun.hopto.org

Các dịch vụ, phương tiện thanh toán KDTM ở Việt Nam đang được phát triển mạnh và ngày càng đa dạng

trội của nó như: người dùng ví điện tử không phải lo ngại bởi loại hình thanh toán này được lập trình để không chia sẻ thông tin với người bán hàng. Ngược lại, nó cũng đảm bảo quyền lợi của người mua nếu có trục trặc xảy ra trong quá trình giao dịch, dù giá trị hàng hóa là bao nhiêu. "Chẳng hạn, khi thanh toán trực tiếp qua ngân hàng, nếu hàng hóa có giá trị nhỏ hơn 30 USD thì giao dịch đó sẽ không được bảo vệ vì giá trị quá nhỏ. Nhưng ví điện tử sẽ đảm bảo trong mọi trường hợp vì nó được thiết kế để làm điều đó". Bên cạnh đó, ví điện tử còn là công cụ thanh toán lý tưởng bởi nó bảo vệ tuyệt đối quyền lợi người mua. Trong trường hợp người mua đã thực hiện đầy đủ các hướng dẫn an toàn, thực hiện các quy trình khai báo và tranh chấp, nếu không nhận được hàng hóa, hoặc hàng không đúng miêu tả, người tiêu dùng sẽ được bảo hiểm 100% giá trị thanh toán. Riêng đối với ngân hàng và các tổ chức tài chính, mối lo ngại rủi ro khi phải kết nối với nhiều doanh nghiệp nhỏ cũng được giảm bớt nhờ có dịch vụ ví điện tử. Theo đó, đây chính là nhà trung gian làm cầu nối giữa ngân hàng và doanh nghiệp. Thông qua bên trung gian này, các giao dịch sẽ được kiểm soát chặt chẽ và đơn giản hơn với mô hình "một kết nối", thay vì kết nối trực tiếp và chồng chéo giữa tất cả các bên như trước đây. Vì vậy, vai trò quản lý bằng những cơ sở pháp lý có ý nghĩa rất lớn nhằm tránh những rủi ro xảy ra trong thanh toán.

Đối với NHTM

Một là, cần đến một sự phối kết hợp, sự hợp tác rất cao trong việc đưa ra sản phẩm mới trong thanh toán; chỉ có sự phối kết hợp mới tạo cho sự thông suốt trong thanh toán như mạch máu của nền kinh tế, vậy chỉ có phối kết hợp mới thực sự là chi phí hoạt động ngân hàng để từ đó hạ lãi suất đầu tư mới thực là bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng sản phẩm ngân hàng, chỉ có phối kết hợp chặt chẽ thì mới mở TTKDTM bền vững nhất.

Hai là, các NHTM cần chủ động hơn trong việc tiếp cận và giới thiệu sản phẩm tới khách hàng, lựa chọn từng nhóm đối tượng khách hàng để đưa ra các dịch vụ thanh toán phù hợp; điều chỉnh và cải thiện các phương tiện thanh toán, đặc biệt, là ủy nhiệm chi hiện vẫn là phương tiện có tỷ lệ sử dụng nhiều nhất trong các phương tiện thanh toán, luôn ổn định ở mức cao và tăng mạnh qua các năm do có ưu điểm là thủ tục đơn giản, nhanh chóng và độ an toàn cao.

Ba là, NHTM cũng cần quan tâm hơn đến phát triển các dịch vụ ngân hàng bán lẻ, khách hàng, cá nhân, số lượng tài khoản cá nhân tăng mạnh, đặc biệt từ khi dịch vụ trả lương qua tài khoản được triển khai. Một số NHTM đã triển khai dịch vụ thanh toán hoá đơn: Điện lực, viễn thông, bảo hiểm, kinh doanh nước sạch, truyền hình cáp, thu học phí và các khoản thu khác trong các trường đại học, cao đẳng; ký kết cung cấp dịch vụ thanh toán phí đường cao tốc bằng thẻ tự động.

Đến nay, hành lang pháp lý cơ chế phối kết hợp giữa hệ thống các NHTM trong cả nước cho lĩnh vực thanh toán nói chung vẫn chưa đồng bộ; hệ thống văn bản pháp lý liên quan đến lĩnh vực thanh toán cần được tiếp tục chỉnh sửa, bổ sung hoặc thay thế để đáp ứng đòi hỏi của thực tiễn. Với sự phát triển của khoa học công nghệ và truyền thông, nhiều dịch vụ thanh toán mới ra đời, nhưng chưa có tiền lệ ở Việt Nam và hành lang pháp lý để quản lý chưa được thiết lập. Đến nay, vẫn còn thiếu các cơ chế, chính sách để khuyến khích, thúc đẩy và bắt buộc TTKDTM trong nền kinh tế; thiếu các quy định về hành chính và kinh tế đủ mạnh để khuyến khích TTKDTM.■

https://tieulun.hopto.org

Ngân hàng thương mại
CẦN CẢNH GIÁC VỚI RỦI RO TÍN DỤNG TỪ NHỮNG VỤ VỠ NỢ CỦA DOANH NGHIỆP VÀ CÁ NHÂN

ThS. Hoàng Ngọc Thủy *
ThS. Nguyễn Thị Thu Hương **

Trong thời gian qua, trên các phương tiện thông tin đại chúng đã đưa tin một số vụ vỡ nợ của doanh nghiệp, với quy mô mỗi vụ lên tới vài trăm tỉ đồng. Vụ nào cũng có liên quan đến nhiều chi nhánh ngân hàng thương mại (NHTM) cho vay. Bên cạnh đó, nhiều vụ vỡ nợ hụi họ cũng xảy ra gần đây ở các địa phương khác nhau, mỗi vụ cũng lên tới hàng chục tỉ đồng, thậm chí cả trăm tỉ đồng, trực tiếp và gián tiếp liên quan đến tiền vay ngân hàng. Điều này càng cảnh báo những rủi ro tín dụng đối với các ngân hàng trong bối cảnh diễn biến kinh tế vĩ mô có nhiều khó khăn hiện nay.

Vụ vỡ nợ gần đây nhất xảy ra trung tuần tháng 8/2011 được đưa tin công khai đó là Công ty trách nhiệm hữu hạn (TNHH) An Khang vỡ nợ gần 350 tỉ đồng. Doanh nghiệp này đã sử dụng một lô hàng đem thế chấp cho 5 ngân hàng. Cụ thể đó là ngày 4/8/2010, Công ty TNHH An Khang, có địa chỉ tại lô 2 - 9A2 - Khu công nghiệp Trà Nóc 2, TP Cần Thơ có ký hợp đồng tín dụng với Ngân hàng thương mại cổ phần (NHTMCP) Đông Nam Á chi nhánh Cần Thơ (SeABank Cần Thơ) vay 30 tỉ đồng phục vụ sản xuất, kinh doanh. Tài sản bảo đảm cho khoản vay này là một phần bất động sản của bên thứ ba, cùng hàng tồn kho thuộc quyền sở hữu của Công ty An Khang theo 5 hợp đồng thế chấp là cá phi lê đông lạnh và chả cá surimi (thành phẩm). Tất cả hàng hóa thế chấp trên được bảo quản trong 2 kho lạnh tại trụ sở Công ty An Khang. Sau khi giải ngân, để thực hiện quy trình và đảm bảo an toàn cho khoản vay, SeABank Cần Thơ đã cử hẳn một tổ bảo vệ đến 2 kho hàng nói trên để giám sát. Tuy nhiên, sau đó, Công ty An Khang lại tiếp tục dùng số tài sản trên để thế chấp vay hàng trăm tỉ đồng tại 4 ngân hàng khác trên địa bàn TP Cần Thơ, đó là NHTMCP Công thương chi nhánh Trà Nóc (Vietinbank), Ngân hàng Phát triển chi nhánh Cần Thơ - Hậu Giang (VDB), NHTMCP Xuất nhập khẩu chi nhánh Tây Đô (Eximbank), NHTMCP An Bình chi nhánh Cần Thơ (ABBank).

Sau khi Công ty An Khang

* Đại học Kinh doanh và Công nghệ
** Học viện Hành chính Quốc gia

BIDV
NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM
Chia sẻ cơ hội, Hợp tác thành công

https://tieulun.hopto.org

có dấu hiệu mất khả năng thanh toán, Ban Quản lý các KCX & CN Cần Thơ chủ trì các cuộc họp với các NHTM trên địa bàn để bàn thống nhất hướng giải quyết các khoản nợ của An Khang. Được biết tổng số tiền nợ vốn vay của 5 chi nhánh ngân hàng nói trên lên tới khoảng 305 tỉ đồng; bên cạnh đó, còn nợ thuế, nợ bảo hiểm xã hội, nợ tiền điện, các hộ nuôi cá... tổng cộng lên tới khoảng 350 tỉ đồng. Hướng giải quyết đó là đề nghị các ngành chức năng cho phép giải phóng 2 kho hàng, toàn bộ tiền của số hàng hóa bán được đưa về một ngân hàng trung gian (Vietcombank chi nhánh Trà Nóc). Mọi tranh chấp giữa Công ty An Khang với 5 ngân hàng, các hộ nuôi cá, các chủ nợ khác nếu có phát sinh sẽ giải quyết theo luật định.

Trong khi các ngành chức năng đang tìm hướng giải quyết thì bất ngờ Giám đốc Công ty An Khang, lại ký Tờ thỏa thuận giao toàn bộ 2 kho hàng để "trả" cho các hộ bán cá tra nguyên liệu mà công ty còn nợ; quy ra thành tiền là trên 29,4 tỉ đồng. Với thỏa thuận trên, một số người nhận là tập thể 23 hộ nông dân bán cá tra nguyên liệu cho An Khang đã vào kho hàng công ty An Khang, khống chế bảo vệ, tự ý cưa ổ khóa đã niêm phong, thay vào ổ khóa khác. Tiếp đến, các hộ dân đã tự ý vào mở cửa kho lấy đi số lượng lớn hàng (cá tra và chả cá thành phẩm) đem ra bên ngoài chất lên xe chở đi, bất chấp sự can ngăn của lực lượng bảo vệ. Như vậy, 2 kho hàng thuộc tài sản đảm bảo tiền vay của NHTM đã không còn nữa! Đây là một rủi ro tín dụng không nhỏ đối với các ngân hàng đã cho vay.

Trước đó, ***một vụ vỡ nợ khác xảy ra trong tháng 7/2011,*** đó là, Công ty cổ phần Thái Bảo (Công ty Thái Bảo), trụ sở 253 đường Lê Duẩn, TP Đông Hà, Quảng Trị, với tổng số nợ bị vỡ lên tới hơn 300 tỉ đồng.

Trong số nợ nói trên của Công ty cổ phần Thái Bảo, thì có khoản nợ NHTMCP Công thương chi nhánh tỉnh Quảng Trị 39 tỉ đồng. Để vay khoản tiền đó, Công ty Thái Bảo đã thế chấp giấy tờ 4 lô đất được định giá khoảng 8,3 tỉ đồng, 3 kho chứa gỗ được định giá khoảng 54 tỉ đồng. Vốn vay được Công ty Thái Bảo sử dụng để mua gỗ tại Lào. Đây là khách hàng lâu năm của Vietinbank Quảng Trị, trước đây Công ty Thái Bảo vẫn vay, trả rất đúng hẹn, tích cực.

Lần này, trong quá trình theo dõi và giám sát khoản vay, đến ngày 18/7/2011, vì không thấy người của Công ty Thái Bảo đến trả lãi định kỳ hằng tháng, nhân viên của Vietinbank chi nhánh Quảng Trị đã đến trụ sở công ty nhắc nhở rồi tiếp tục đi kiểm tra 3 kho gỗ đã thế chấp giấy tờ thì mới tá hỏa vì toàn bộ số gỗ đã không cánh mà bay.

Một khoản nợ khác là tại một chi nhánh NHTMCP ở Quảng Bình, trị giá 29 tỉ đồng, tài sản đảm bảo tiền vay là khách sạn Lan Anh. Bên cạnh đó Công ty Thái Bảo còn nợ một số doanh nghiệp khác, như doanh nghiệp Quang Tú (Thạch Thất, Hà Nội): 2,7 tỉ đồng; doanh nghiệp Đức Hiền (thị trấn Bến Quan, H.Vĩnh Linh); 3,1 tỉ đồng; Công ty TNHH An Thái (xã Triệu Thượng, H.Triệu Phong): 3 tỉ đồng...

Riêng đối với các cá nhân đã cho Công ty Thái Bảo vay tiền, hoặc góp vốn làm ăn, hiện nay vẫn chưa có con số thống kê cụ thể, nhưng chắc chắn không phải là con số nhỏ.

Một vụ vỡ nợ thứ ba xảy ra tại tỉnh Thái Bình cũng vào trung tuần tháng 8/2011 vừa qua. Cụ thể là, Công ty TNHH cơ khí, xây dựng, thương mại dịch vụ Trường Phong, thừa nhận khoản vay 2,8 tỉ đồng của Công ty TNHH Gia Phong chuyên kinh doanh sắt, thép xây dựng có trụ sở tại thành phố Thái Bình, nhưng Công ty Gia Phong nói khoản nợ lên tới 7,0 tỉ đồng được thể hiện trên giấy biên nhận vay nợ của Giám đốc Công ty Trường Phong.

Không chỉ vay nóng Công ty Gia Phong, Công ty Trường Phong còn vay của các ngân hàng trên 100 tỷ đồng. Ngoài ra, còn nhiều cá nhân, doanh nghiệp khác cho Công ty Trường Phong vay như doanh nghiệp T.X cho vay hơn 10 tỷ đồng, doanh nghiệp T.V cho vay hơn 3 tỉ đồng, doanh nghiệp L.N cho vay 2 tỉ đồng... Tổng số nợ khó trả của Công ty Trường Phong được dự đoán lên tới vài trăm tỷ đồng. Một số nguồn thông tin khác cho biết, việc vay nợ của Giám đốc Công ty Trường Phong có liên quan đường dây cho vay nặng lãi ở Thái Bình.

Thông tin từ cơ quan thuế địa phương cho biết, từ năm 2009 đến nay, Công ty Trường Phong nộp chưa đến 1 tỷ đồng tiền thuế. Phần lớn là tiền thuế đất đai,

https://tieulun.hopto.org

trong đó có hơn 527 triệu đồng thuế chuyển nhượng khu đất của doanh nghiệp này tại phường Tiền Phong (thành phố Thái Bình) trong năm 2011. Thậm chí, năm 2010, số thuế của Công ty Trường Phong nộp cho ngân sách chưa đầy 30 triệu đồng.

Bên cạnh ba vụ vỡ nợ lớn nói trên thì còn một số vụ vỡ nợ hụi họ của cá nhân, tư nhân với quy mô nhỏ hơn, nhưng cũng lên tới vài chục tỷ đồng thậm chí cả trăm tỷ đồng.

Qua các vụ vỡ nợ nói trên, đứng trên góc độ rủi ro của ngân hàng có thể thấy một số đặc điểm chung sau đây:

Một là các khoản vay và cho vay đều liên quan trực tiếp đến NHTM. Ba vụ vỡ nợ lớn của doanh nghiệp đều có các khoản vay hàng chục tỉ đồng tại nhiều ngân hàng khác nhau. Đối với các vỡ nợ hụi họ của tư nhân, thì không ít người thế chấp nhà đất vay tiền ngân hàng, sau đó cho chủ hụi hay cho người khác vay lại với lãi suất cao. Do đó, khi vỡ dây hụi họ, người vay ngân hàng hầu như không có nguồn để trả nợ ngân hàng.

Hai là, tài sản đảm bảo tiền vay là kho hàng. Thậm chí, một tài sản được sử dụng để đảm bảo cho nhiều khoản vay tại nhiều ngân hàng khác nhau. Nhưng kho hàng không được quản lý chặt chẽ từ đầu đến cuối nên tài sản đảm bảo không còn tính chất đảm bảo cho khoản vay được nữa. Bên cạnh đó, tài sản đảm bảo tiền vay là nhà và đất, nhưng trong bối cảnh thị trường bất động sản hiện nay thì nếu có xiết nợ, phát mại thì có bán được không và bán được

giá bao nhiêu thì không ngân hàng nào dám chắc được.

Ba là, với bối cảnh diễn biến kinh tế vĩ mô hiện nay, do kinh doanh gặp khó khăn, kinh doanh bị rủi ro, đổ vỡ hợp đồng. Bên cạnh đó, doanh nghiệp, người vay rất khó tiếp cận khoản vay mới của ngân hàng trong bối cảnh thắt chặt tín dụng như hiện nay, doanh nghiệp, hộ kinh doanh, người đang vay nợ ngân hàng đã tìm đến nguồn tín dụng ngoài ngân hàng để trả bớt một phần nợ gốc, trả lãi, đảo nợ trước sức ép của ngân hàng cho vay, thậm chí chấp nhận cả tín dụng đen với lãi suất cao để trả nợ.

Không ít trường hợp, thiếu vốn, gặp khó khăn nhưng vẫn cố gắng gượng, đã tự thiết lập một đường dây tín dụng, vay nặng lãi, lấy tiền vay của người này trả người kia, số nợ ngày càng lớn do lãi suất cao nhưng nguồn thu thực tế thì không có.

Vòng luẩn quẩn dẫn đến doanh nghiệp, hộ kinh doanh, người vay mất khả năng thanh toán và dẫn đến đổ bể dây chuyền đến rất nhiều người có liên quan, trong đó có ngân hàng.

Tới đây, diễn biến kinh tế vĩ mô vẫn còn nhiều khó khăn. Đặc biệt là thị trường bất động sản vẫn rất trì trệ, hầu như không có giao dịch, giá giảm. Rất nhiều doanh nghiệp đầu tư vào bất động sản có các khoản nợ vay vốn NHTM lên tới hàng nghìn tỉ đồng, lãi suất tiền vay phải trả lên tới hàng chục tỉ đồng mỗi tháng. Các doanh nghiệp khác trong lĩnh vực kinh doanh sắt thép, nhà thầu thi công xây dựng, kinh doanh vật liệu xây dựng,... cũng ở trong tình trạng tương tự. Sắt, thép và vật liệu xây dựng ứ đọng lớn, vốn đọng, lãi suất cao và đến hạn. Vốn vay mua sắm máy móc thi công nhưng dự án bị ngưng trệ do không có vốn. Nợ nần lẫn nhau giữa các doanh nghiệp: kinh doanh bất động sản, sắt, thép và vật liệu xây dựng, nhà thầu,... ngày càng tăng và với quy mô lớn. Tình trạng đó đang tạo những tiềm ẩn rủi ro tín dụng không nhỏ cho các NHTM trong bối cảnh hiện nay.

Cũng từ thực tế nói trên cho thấy, việc thực hiện chặt chẽ các quy trình tín dụng, các nguyên tắc tín dụng, các thủ tục cho vay, quản trị rủi ro là hết sức quan trọng và phải được quan tâm thường xuyên.■

https://tieulun.hopto.org

PHÁT TRIỂN TÀI CHÍNH VI MÔ Ở KHU VỰC

NÔNG NGHIỆP NÔNG THÔN

Trong thời gian qua, các tổ chức tài chính vi mô trong khu vực nông thôn (TCTCVMNT) đã phần nào phát huy được vai trò tích cực đối với quá trình phát triển kinh tế nông thôn. Sự phát triển mạnh mẽ của tài chính vi mô về phạm vi tiếp cận và các dịch vụ cung ứng, đặc biệt là các dịch vụ về tín dụng và tiết kiệm trong những năm qua đã đáp ứng được phần lớn nhu cầu vốn cho phát triển kinh tế nông nghiệp nông thôn. Tuy nhiên, so với yêu cầu phát triển kinh tế đất nước, vai trò này chưa được phát huy tương xứng với tiềm năng của các tổ chức tài chính nông thôn. Quy mô hoạt động của các tổ chức tài chính nông thôn còn hạn chế, số lượng dịch vụ tài chính nghèo nàn, chất lượng dịch vụ thấp. Sự phối kết hợp, điều phối trong hoạt động giữa các tổ chức tài chính nông thôn cũng như phối hợp với ngành tài chính nông thôn quốc tế rất yếu kém.

Trước đòi hỏi đối với tiến trình phát triển kinh tế nói chung, kinh tế nông thôn nói riêng trong quá trình hội nhập quốc tế, nhu cầu về dịch vụ tài chính ngày càng đa dạng phong phú về số lượng và yêu cầu cao về chất lượng. Hơn nữa, sự cạnh tranh trong nội bộ các tổ chức tài chính vi mô nông thôn ngày càng mạnh mẽ. Nếu không phát triển hoạt động của các TCTCVMNT Việt Nam cùng với các tổ chức tài chính khác trong hệ thống tài chính, nền kinh tế Việt Nam nói chung, kinh tế nông thôn nói riêng sẽ khó có thể thành công trong hội nhập.

Trong bối cảnh đó, đề tài: "Phát triển tài chính vi mô ở khu vực nông nghiệp, nông thôn" được lựa chọn để nghiên cứu. Đề tài do TS. Nguyễn Kim Anh, Phó Giám đốc Học viện Ngân hàng làm chủ nhiệm đã bảo vệ thành công tại Hội đồng Khoa học và Công nghệ ngành Ngân hàng ngày 30/6/2010 đạt loại giỏi. Sau đây, Tạp chí Ngân hàng xin giới thiệu cùng bạn đọc những nội dung tóm tắt chủ yếu của đề tài.

CHƯƠNG I: TÀI CHÍNH VI MÔ VÀ SỰ PHÁT TRIỂN TÀI CHÍNH VI MÔ Ở KHU VỰC NÔNG NGHIỆP, NÔNG THÔN

Tài chính nông thôn trước đây thường chỉ được hiểu là các hoạt động cung cấp tín dụng ưu đãi nhằm thực hiện chính sách xóa đói giảm nghèo của nhà nước. Hiện nay theo xu thế phát triển chung, hoạt động tài chính nông thôn bao gồm cả các hoạt động tài chính bền vững của các chủ thể thực hiện các hoạt động này. Về bản chất, các đơn vị cung cấp dịch vụ tài chính ở nông thôn bao gồm ba nhóm: nhóm chính thức, nhóm bán chính thức và nhóm phi chính thức. Trong đó, các đơn vị thuộc khu vực chính thức được Chính phủ ủy quyền và phải tuân theo các quy định và sự kiểm soát của ngành Ngân hàng. Các đơn vị bán chính thức tuy không phải tuân theo các quy định của hoạt động ngân hàng nhưng lại do các cơ quan chính phủ cấp giấy phép hoạt động và chịu sự giám sát của các cơ quan này. Còn các trung gian tài chính phi chính thức hoạt động ngoài cơ cấu quy định và kiểm soát của Chính phủ.

Tài chính nông thôn đóng vai trò quan trọng cho sự tăng trưởng và phát triển kinh tế - xã hội khu vực nông thôn, giúp tăng thu nhập và giảm đói nghèo. Tuy nhiên, dịch vụ tài chính phải kết hợp với các dịch vụ phi tài chính thì mới phát huy tác dụng cao nhất cho sự phát triển khu vực nông thôn.

Tổ chức tài chính vi mô (TCTCVM) là tổ chức hoạt động trong lĩnh vực tài chính, ngân hàng, với chức năng chủ yếu là sử

CHUYÊN MỤC NÀY DO AGRIBANK TÀI TRỢ

https://tieulun.hopto.org

Bảng 1: Mức độ tăng trưởng vốn tự có và tỷ lệ đòn bẩy tài chính của một số TCTCVM bán chính thức

Đơn vị: triệu VND, %

Chỉ tiêu		Quỹ trợ vốn cho người lao động nghèo tự tạo việc làm (CEP)	Quỹ tình thương (TYM)	CEP Bà Rịa Vũng Tàu	TCVM Thanh Hóa	Quỹ HTPN Ninh Phước
2007	Tổng nguồn vốn	227.552	88.533	21.384	51.778	4.207
	Vốn tự có	115.372	44.859	6.634	7.003	3.128
	Tỷ lệ đòn bẩy	50,70%	50,67%	31,02%	13,53%	74,35%
2008	Tổng nguồn vốn	424.408	176.526	21.060	53.615	4.507
	Vốn tự có	137.107	56.100	8.344	8.374	3.198
	Tỷ lệ đòn bẩy	32,31%	31,78%	39,62%	15,62%	70,96%
	Tỷ lệ tăng trưởng VCSH	18,84%	25,06%	25,78%	19,58%	2,24%
2009	Tổng nguồn vốn	552.063	219.944	24.509	52.518	7.440
	Vốn tự có	190.511	83.159	10.351	9.672	5.762
	Tỷ lệ đòn bẩy	34,51%	37,81%	42,23%	18,42%	77,45%
	Tỷ lệ tăng trưởng VCSH	38,95%	48,23%	24,05%	15,50%	80,18%

Nguồn: Tính toán từ số liệu do Nhóm Công tác Tài chính vi mô cung cấp và kết quả khảo sát của nhóm nghiên cứu

dụng vốn tự có, vốn vay và nhận tiết kiệm để cung cấp một số dịch vụ tài chính, ngân hàng nhỏ, đơn giản cho các hộ gia đình, cá nhân có thu nhập thấp. Sự phát triển của các TCTCVM thường được đánh giá qua hai nhóm chỉ tiêu chính: mức độ tiếp cận và tính bền vững của tổ chức:

- Mức độ tiếp cận là khả năng khách hàng có thể sử dụng dịch vụ có chất lượng của TCTCVM, đặc biệt là đối với khách hàng nghèo và dễ bị tổn thương.

- Tính bền vững của một TCTCVM là khả năng tổ chức đó cung ứng cho khách hàng các dịch vụ tài chính có lợi nhuận và phát triển lâu dài. Tính bền vững được đo bằng các tỷ lệ tự bền vững và các hệ số sinh lời. Có ba mức độ bền vững là: tự bền vững về hoạt động OSS (operational self-sustainablity), tự bền vững về tài chính FSS (financial self-sustainablity), và tự bền vững về thể chế ISS (institutional self-sustainablity).

CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN TÀI CHÍNH VI MÔ Ở KHU VỰC NÔNG NGHIỆP, NÔNG THÔN VIỆT NAM

Từ cuối những năm 1980, tài chính vi mô (TCVM) đã bắt đầu có mặt tại Việt Nam thông qua các tổ chức quốc tế, tổ chức phi chính phủ (NGO) quốc tế, các chương trình hỗ trợ phát triển chính thức song phương và đa phương.

Từ đầu những năm 1990, Chính phủ đã có một chương trình xoá đói, giảm nghèo quốc gia và tín dụng được coi là một trong những công cụ chiến lược. Các trung gian tài chính với nhiệm vụ được Chính phủ ủy quyền cung cấp tín dụng vi mô, tín dụng nông thôn gồm Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, Ngân hàng Chính sách xã hội (NHCSXH), Quỹ tín dụng nhân dân (QTDND). Bên cạnh đó, Chính phủ đã khuyến khích sự tham gia của các tổ chức đoàn thể vào lĩnh vực tài chính vi mô như Liên đoàn Lao động, Hội Nông dân, Hội cựu chiến binh...

Năm 2005, Chính phủ đã ban hành Nghị định số 25/2005/NĐ-CP ngày 9/3/2005 về tổ chức và hoạt động của tổ chức tài chính quy mô nhỏ và giao Ngân hàng Nhà nước (NHNN) chịu trách nhiệm hướng dẫn thực hiện.

1. Kết quả hoạt động của các TCTCVM ở khu vực nông nghiệp, nông thôn Việt Nam

1.1. Hoạt động tạo lập và phát triển vốn tự có

Quy mô tài sản và vốn tự có của các TCTCVM bán chính thức nhỏ hơn các tổ chức tài chính (TCTD) chính thức rất nhiều. Hầu hết các TCTCVM bán chính thức thường có mức vốn chủ sở hữu từ 1-5 tỷ đồng.

CHUYÊN MỤC NÀY DO AGRIBANK TÀI TRỢ

https://tieulun.hopto.org

Bảng 2: Mức tiết kiệm bắt buộc và tiết kiệm tự nguyện của một số TCTCVM bán chính thức tính đến 2009

STT	Tên tổ chức	SL KH tham gia TK bắt buộc	SL KH tham gia TK tự nguyện	TK bắt buộc (Triệu VND)	TK tự nguyện (Triệu VND)	Số huyện triển khai	Tổng nguồn vốn (Triệu VND)	Tỷ trọng TK/Tổng nguồn vốn
1	TYM	34.464	1.516	32.483	1.446	18	176.526	19,22%
2	CEP - HCM	113.843	41.650	97.588	10.553	44	424.408	25,48%
3	Quỹ hỗ trợ Phụ nữ nghèo Thanh Hoá	5.668	0	1.814	0	6	10.958	16,55%
4	Binh Minh-SEDA	4.644	327	2.212	135	3	11.298	20,77%
5	Quỹ HTPN PTKT- HCM	7.524	7.524	3.207		24	35.632	9,00%
6	TCVM Tuyên Quang	18.007		4.352		5	40.585	10,72%
7	Quỹ PT vì PN nghèo Hà Tĩnh	30.162		8.606		8	55.672	15,46%
8	Dự án Việt - Bỉ	41.050		21.009	3	17	69.350	30,30%
9	Tổng các TCTVM bán chính thức	352.437	76.835	207.830	23.949	211	970.885	23,87%

Nguồn: Nhóm công tác tài chính vi mô Việt Nam (MFWG) và kết quả khảo sát của nhóm nghiên cứu tại các TCTCVM

Các tổ chức này cũng có tỷ lệ đòn bẩy cao, vì khả năng huy động vốn không mạnh. Nguồn huy động chủ yếu là từ các khoản hỗ trợ trực tiếp, đi vay và một phần rất nhỏ là từ tiết kiệm bắt buộc. *(Xem bảng 1)*

1.2. Hoạt động huy động vốn

a) Huy động vốn dưới hình thức tiết kiệm bắt buộc

Phần huy động tiết kiệm bắt buộc của các TCTVM bán chính thức lớn hơn nhiều so với huy động tự nguyện. Tuy nhiên, tỷ trọng nguồn huy động từ tiết kiệm bắt buộc của các TCTCVM này cũng chỉ chiếm 21,4% trong tổng nguồn vốn. Nếu so với các quốc gia trong khu vực, nguồn vốn tiền gửi bắt buộc của các TCTCVM ở Việt Nam cũng không đáng kể trong khi ở các nước khác là khá cao: Bangladesh (40%), Philippines (14%), Nepal (12%). Số liệu cụ thể được mô tả trong bảng sau:

b) Huy động vốn dưới hình thức tiết kiệm tự nguyện

Đối với các TCTCVM bán chính thức, việc huy động vốn từ tiết kiệm tự nguyện là rất ít ỏi. Trong số đó, hai tổ chức TYM và CEP có khả năng huy động tự nguyện tương đối tốt nhưng tỷ trọng cũng chỉ trên 2% tổng nguồn hoạt động. Tổng thể, tỷ trọng tiết kiệm tự nguyện chỉ chiếm trung bình 2,47% trên tổng nguồn vốn của các TCTCVM bán chính thức.

c) Huy động vốn dưới hình thức đi vay và các nguồn vốn khác

Tất cả các TCTCVM bán chính thức đều hoạt động chủ yếu dựa trên nguồn vốn tài trợ hoặc đi vay bên ngoài (76,37%). NHNo&PTNTVN và QTDND ngoài nhận vốn ủy thác, phần còn lại từ vay các chi nhánh đô thị trong hệ thống điều chuyển vốn. NHCSXH thực hiện phát hành trái phiếu, chứng chỉ tiền gửi và các giấy tờ có giá khác theo quy định của pháp luật, vay các tổ chức kinh tế tài chính, tín dụng trong và ngoài nước (như vay Tiết kiệm bưu điện, Bảo hiểm xã hội Việt Nam, vay Ngân hàng Nhà nước,...).

1.3. Hoạt động cho vay

Trong số các TCTD cung cấp dịch vụ tài chính vi mô, NHNo&PTNT vẫn là đơn vị lớn nhất. Tuy nhiên, số liệu về hoạt động cho vay đối với khu vực tài chính vi mô của NHNo&PTNT rất khó tách biệt. Xét trên góc độ tổng khách hàng tín dụng vi mô, NHCSXH hiện đang dẫn đầu với 7 triệu khách hàng tính đến cuối năm 2009.

1.4. Các hoạt động kinh doanh khác

Các TCTCVM và TCTD còn thực hiện thêm các hoạt động khác. Ví dụ, NHNo&PTNT và NHCSXH thực hiện các hoạt động thanh toán, chuyển tiền, ủy thác; QTDND cũng đang thử nghiệm phát triển hoạt động chuyển tiền với tư cách là đại lý. Hoạt động bảo hiểm vi mô hiện đang do TYM thử nghiệm phát triển, và một số chương trình tài chính vi mô khác tại Việt Nam cũng đang thử nghiệm phát triển sản phẩm tài chính vi mô do Bảo Việt cung cấp. Tuy vậy, các hoạt động này tại khu vực nông thôn chưa thực sự phát

CHUYÊN MỤC NÀY DO AGRIBANK TÀI TRỢ

https://tieulun.hopto.org

TCVM trong khu vực nông thôn giúp tăng thu nhập và xóa đói giảm nghèo.

triển so với tiềm năng và nhu cầu.

2. Đánh giá chung về những kết quả đã đạt được trong hoạt động của các tổ chức TCVM Việt Nam

2.1. Những mặt tích cực

- Mạng lưới và số lượng nhân viên của các tổ chức tài chính nông thôn chính thức phát triển nhanh chóng và ấn tượng, trong khi các tổ chức tài chính nông thôn NGOs không mở rộng quy mô.

- Số lượng khách hàng của tất cả các TCTCVM và TCTD đều tăng trưởng mạnh trong giai đoạn 2001-2009, quy mô tín dụng và tiết kiệm cũng tăng trưởng cao.

- Các TCTCVM có chiến lược khách hàng đúng đắn, tập trung cho khách hàng hộ nông dân, người nghèo, đặc biệt là phụ nữ nghèo ở các vùng sâu vùng xa, khó có điều kiện tiếp xúc với hệ thống tài chính chính thức.

- Khả năng tồn tại và phát triển một cách bền vững của các TCTCVM ngày một tăng: xu hướng của tăng lên của hai nhóm chỉ tiêu Chỉ số tự vững về hoạt động OSS và Tự vững về tài chính FSS phản ánh hiệu quả về tài chính và nỗ lực tăng tính bền vững của các TCTCVM chính thức ở Việt Nam.

- Hoạt động của các TCTCVM ngày càng có hiệu quả hơn: Theo số liệu tổng hợp, các TCTCVM Việt Nam hoạt động hiệu quả hơn các tổ chức tương ứng ở Afghanistan và Pakistan. Các TCTCVM ở Việt Nam có dư nợ bình quân thấp hơn so với các TCTCVM ở Pakistan và Afghanistan. Tuy nhiên mức chi phí hoạt động bình quân trên tổng dư nợ ở mức 16% thấp hơn rất nhiều so với Afghanistan (70%) và Pakistan (39%) và chỉ cao hơn các TCTCVM ở Trung Quốc ở một mức chênh lệch không đáng kể (13%).

2.2. Những hạn chế, tồn tại và nguyên nhân

Những hạn chế còn tồn tại trong hoạt động của các TCTCVM: Các dịch vụ cung ứng đơn điệu; Quy mô tiếp cận dịch vụ tài chính được mở rộng quá nhanh làm nảy sinh nhiều vấn đề bất cập; Mức độ bền vững của các TCTCVM chưa được đảm bảo, mức độ sinh lời thấp; Không có sự kiểm soát nội bộ, kiểm tra về kỹ thuật, thiếu nguồn nhân lực có khả năng quản lý cũng như không có khả năng kiểm soát để theo dõi, ghi nhận và báo cáo hoặc phân tích dữ liệu thực hiện; Các TCTCVM Việt Nam không vay tiền mà hình thành quỹ cho vay trên nền tảng các khoản tài trợ, vốn góp và tiền tiết kiệm...

Nguyên nhân của những tồn tại trong hoạt động của các TCTCVM: Phương thức cung ứng dịch vụ chưa đa dạng, chủ yếu là phương thức truyền thống; Tiềm lực tài chính yếu kém. Khả năng huy động vốn từ các nguồn khác nhau rất giới hạn; Tính sở hữu chưa rõ ràng và mô hình tổ chức chưa hoàn thiện, không có cơ cấu quản trị tài chính tự chủ và rõ ràng; Nguồn nhân lực thiếu về số lượng, thấp về chất lượng. Các quy định pháp lý cho hoạt động của các TCTCVM vừa thiếu vừa yếu; Việc áp dụng các tiêu chuẩn kế toán quốc tế hiện tại chưa được thực hiện tốt. Các quy định của NHNN ban hành liên quan tới các tỷ lệ đảm bảo an toàn và quản lý rủi ro đã tiến gần tới tiêu chuẩn quốc tế, nhưng các chế tài kiểm tra việc thực hiện còn nhiều vấn đề; Chưa có chiến lược chung cho hoạt động TCVM...

CHUYÊN MỤC NÀY DO AGRIBANK TÀI TRỢ

https://tieulun.hopto.org

CHƯƠNG III: GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN TÀI CHÍNH VI MÔ Ở KHU VỰC NÔNG NGHIỆP, NÔNG THÔN VIỆT NAM

Hoạt động tài chính vi mô trên thế giới đi theo 5 xu hướng phát triển chủ yếu sau: Phát triển lâu dài, liên tục và có sự phối hợp của nhiều tổ chức; Phát triển từ hoạt động từ thiện sang hoạt động kinh doanh; Phát triển từ nhỏ đến lớn để học tập và lớn dần; Chuyển dần từ dịch vụ tín dụng sang dịch vụ tín dụng - tiết kiệm - bảo hiểm; Chuyển từ hoạt động không hợp pháp sang hoạt động hợp pháp.

1. Giải pháp

1.1. Hoàn thiện môi trường pháp lý để các TCTCVM có hành lang pháp lý chuẩn mực tồn tại và phát triển

- Đơn giản hóa thủ tục thành lập và tổ chức lại tổ chức tài chính quy mô nhỏ

- Sửa đổi một số quy định về hoạt động quản trị, điều hành tổ chức tài chính quy mô nhỏ...

1.2. Đẩy nhanh quá trình chuyển đổi các chương trình, dự án đang hoạt động tài chính vi mô thành các TCTCVM

- Nâng cao năng lực quản lý, giám sát và hoạch định chính sách của cơ quan quản lý nhà nước đối với hoạt động TCVM;

- Nâng cao năng lực thể chế, năng lực tài chính của các tổ chức TCVM;

- Xây dựng các cơ sở hạ tầng hỗ trợ.

1.3. Tái cấu trúc về tổ chức và tài chính của các TCTCVM

Tái cấu trúc về tổ chức phải bao gồm cả việc tái cấu trúc về hình thức pháp lý (hoàn thiện về hình thức pháp lý đối với các TCTCVM); tái cấu trúc cơ cấu sở hữu vốn; tái cấu trúc về quy mô của tổ chức và tái cấu trúc về hoạt động quản trị, điều hành các TCTCVM.

Tái cấu trúc về tài chính: Cơ cấu công nợ phải trả của các TCTCVM Việt Nam có sự mất cân đối giữa vốn tiền gửi và vốn vay so với một số nước có ngành TCVM phát triển hơn. Nguồn vốn tiền gửi bắt buộc của các TCTCVM ở Việt Nam cũng không đáng kể so với các nước trong khu vực. Xuất phát từ lý do này nên chúng tôi cho rằng, thực hiện tái cấu trúc về tài chính cũng là một yêu cầu cấp bách đối với ngành TCVM Việt Nam hiện nay.

1.4. Nâng cao năng lực tài chính của các TCTCVM làm nền tảng cho sự phát triển của TCVM

Nâng cao năng lực tài chính của TCTCVM nên được nhìn nhận từ 2 góc độ: (i) Tổ chức: tăng cường năng lực tài chính được thể hiện ở năng lực tạo nguồn và sử dụng nguồn, mở rộng khách hàng và đa dạng hóa sản phẩm; (ii) Khách hàng của tổ chức: năng lực tài chính của họ cũng phải được tăng trưởng cùng với sự tăng trưởng của tổ chức, thể hiện ở mức vay ngày càng cao, biết lập kế hoạch đầu tư vào các lĩnh vực sinh lời, quản lí vốn tốt sẽ đem lại lợi nhuận nhiều hơn cho khách hàng, họ sẽ gắn bó với tổ chức và sử dụng các dịch vụ của tổ chức ngày càng tốt hơn.

1.5. Đa dạng hóa các sản phẩm dịch vụ của TCTCVM Việt Nam

Việc đa dạng hóa các sản phẩm dịch vụ của TCVM có thể được thực hiện thông qua các hình thức: Đa dạng hóa sản phẩm cho vay; Đa dạng hóa sản phẩm tiết kiệm; Phát triển sản phẩm bảo hiểm vi mô; Mở rộng các sản phẩm phi tài chính.

1.6. Phát triển nguồn nhân lực

Phát triển nguồn nhân lực chủ yếu thông qua phát triển cơ sở hạ tầng cho đào tạo nghiệp vụ và quản lý đóng vai trò hết sức quan trọng.

1.7. Phát triển và nâng cao hiệu quả của hoạt động Marketing của các TCTCVM

Marketing đối với các TCTCVM được duy trì trong sự năng động qua lại giữa sản phẩm dịch vụ với nhu cầu của khách hàng và những hoạt động của các tổ chức tài chính khác trên nền tảng cân bằng lợi ích giữa nhà cung cấp dịch vụ, khách hàng và xã hội. Vì vậy, việc phát triển và nâng cao hiệu quả của hoạt động marketing của các TCTCVM là hết sức quan trọng.

1.8. Tăng cường và nâng cao hiệu quả hoạt động thanh tra, kiểm tra, giám sát hoạt động của NHNN đối với TCTCVM

Việc các tổ chức có hoạt động TCVM nhận tiền gửi của khách hàng nếu hoạt động không an toàn, mất khả năng thanh toán dẫn đến phá sản, khách hàng sẽ đến rút tiền ồ ạt từ các TCTCVM và dẫn đến mất an toàn cả hệ thống tài chính ngân hàng, làm ảnh hưởng lớn đến tình hình an ninh và trật tự an toàn xã hội. Do đó, việc thực hiện thanh tra, giám sát đối với các đối tượng

CHUYÊN MỤC NÀY DO AGRIBANK TÀI TRỢ

https://tieulun.hopto.org

Các tổ chức TCVM đã phần nào phát huy được vai trò tích cực đối với quá trình phát triển kinh tế nông thôn

này là rất cần thiết để đảm bảo Nhà nước luôn có sự quản lý nhóm đối tượng này, đảm bảo nhóm đối tượng này hoạt động an toàn, hiệu quả và thực sự là vũ khí sắc bén của Nhà nước trong cuộc chiến chống đói nghèo.

1.9. Đổi mới cơ chế ưu đãi về lãi suất, hạ thấp chi phí hoạt động

Các TCTCVM phải tìm mọi cách hạ chi phí hoạt động để từ đó hạ lãi suất cho vay. Có như vậy thì TCTCVM mới đảm bảo sự tồn tại và phát triển bền vững và những người nghèo cũng thoát nghèo một cách bền vững.

1.10. Tăng cường sự liên kết giữa các tổ chức có hoạt động TCVM

Sự hợp tác giữa các bên trong lĩnh vực TCVM tại Việt Nam hiện nay rất hạn chế cả về mặt chính sách lẫn mặt hoạt động, và giữa các tổ chức bán chính thức và chính thức cùng có chung một thị trường thì hầu như không có sự liên hệ hay hợp tác nào. Để phát triển TCVM ở khu vực nông nghiệp nông thôn, cần phải tăng cường sự liên kết giữa các rổ chức có hoạt động TCVM - cụ thể là giữa các NHTM với các TCTCVM.

1.11. Khuyến khích các TCTD tham gia sâu hơn vào hoạt động TCVM

TCVM là loại dịch vụ tài chính cung cấp cho người có thu nhập thấp với quy mô giao dịch nhỏ, thông thường là thấp hơn mức GDP bình quân đầu người. Đa phần hoạt động này được cung cấp bởi các tổ chức TCVM mà ít nhận được sự quan tâm của các TCTD khác - đặc biệt là các NHTM. Khuyến khích các NHTM tham gia tích cực hơn vào hoạt động TCVM cũng được coi là giải pháp nhằm phát triển TCVM ở khu vực nông nghiệp, nông thôn Việt Nam hiện nay.

2. Kiến nghị

Việc thực hiện các giải pháp phát triển TCVM ở khu vực nông nghiệp, nông thôn phụ thuộc khá nhiều vào phía cơ quan nhà nước có thẩm quyền. Cụ thể:

- Kiến nghị Chính phủ: (i) Chỉ đạo NHNN xây dựng Chiến lược phát triển TCVM ; (ii) Chỉ đạo hoàn thiện khung pháp luật cho ngành TCVM Việt Nam; (iii) Chỉ đạo đánh giá lại hiệu quả để có giải pháp điều chỉnh hoạt động của NHCSXH, đảm bảo việc sử dụng ngân sách nhà nước cho mục tiêu xóa đói giảm nghèo hiệu quả hơn; (iv) Phát triển các định chế tài chính nông thôn đa dạng về sở hữu và loại hình tổ chức; (v) Sớm hình thành thị trường bảo hiểm các sản phẩm nông nghiệp; (vii) Tiếp tục hỗ trợ nông nghiệp, nông thôn một cách hợp lý.

- Kiến nghị với NHNN Việt Nam: (i) Kiến nghị và tư vấn với Quốc hội và Chính phủ trong việc xây dựng và hoàn thiện khung pháp luật cho việc thành lập và hoạt động các tổ chức tài chính quy mô nhỏ; (ii) Khẩn trương thẩm định và cấp giấy phép thành lập và hoạt động cho các đề nghị thành lập các TCTCVM khi thấy họ đã có đủ các điều kiện theo quy định; (iii) Nâng cao năng lực cho cán bộ NHNN về phân tích tài chính, thanh tra, giám sát đối với hoạt động TCVM; (iv) Tích cực hỗ trợ việc thành lập Hiệp hội TCVM; (v) Đẩy mạnh công tác tuyên truyền về các chủ trương, chính sách và pháp luật của Đảng và Nhà nước có liên quan đến TCVM.

- Kiến nghị với Bộ Tài chính: (i) Phối kết hợp chặt chẽ với NHNN Việt Nam trong việc tạo dựng hành lang pháp lý cũng như hoạt động quản lý các TCTCVM và hoạt động của họ; (ii) Nghiên cứu, đề và tiến tới xây dựng quy chế pháp lý phù hợp cho hoạt động bảo hiểm vi mô; (iii) Nghiên cứu, đề xuất, xây dựng và đưa vào áp dụng chính sách thuế ưu đãi đối với các TCTCVM.■

CHUYÊN MỤC NÀY DO AGRIBANK TÀI TRỢ

https://tieulun.hopto.org

AGRIBANK HÀ NỘI
"ĐỒNG HÀNH CÙNG BÌNH ỔN GIÁ"

Tuấn Hưng *

Nhận rõ trách nhiệm của mình trong sự nghiệp xây dựng và đổi mới đất nước, mà trọng tâm là phát triển kinh tế nông nghiệp, góp phần đổi mới nông thôn ngoại thành Hà Nội, Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Chi nhánh Hà Nội (Agribank Hà Nội) đã nhanh chóng khai thác nguồn vốn để đầu tư cho các thành phần kinh tế, đặc biệt là đầu tư cho nông nghiệp, nông thôn. Để đứng vững, tồn tại và phát triển trong cơ chế thị trường, Agribank Hà Nội đã chủ động mở rộng mạng lưới để huy động vốn và đáp ứng nhu cầu vốn tín dụng của các thành phần kinh tế trên địa bàn nội thành.

Sau 23 năm phấn đấu, xây dựng và trưởng thành, Agribank Hà Nội đã đi những bước vững chắc với sự phát triển toàn diện trên các mặt huy động nguồn vốn, tăng trưởng đầu tư và nâng cao chất lượng tín dụng, thu chi tiền mặt, mở rộng quan hệ kinh tế đối ngoại, phát triển đa dạng hoá dịch vụ, đặc biệt chi trả lương ngân sách qua thẻ ATM và các hoạt động khác.

1. Công tác huy động vốn

Những tháng đầu năm, mặc dù nền kinh tế có nhiều biến động phức tạp, chỉ số GDP và CPI biến động tăng nhanh đã làm ảnh hưởng không nhỏ đến công tác huy động vốn, đặc biệt, từ đầu tháng 3/2011, khi có Thông tư số 02/2011/TT-NHNN ngày 03/03/2011 của Ngân hàng Nhà nước quy định mức lãi suất huy động vốn tối đa bằng đồng Việt Nam đối với các thành phần kinh tế và dân cư, Agribank Hà Nội với sự chỉ đạo quyết liệt của Ban Giám đốc, việc điều chỉnh lãi suất kịp thời, hợp lí, tích cực tìm mọi giải pháp để huy động vốn thông qua các sản phẩm như: Tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn, tiền gửi tiết kiệm có kì hạn hưởng lãi bậc thang, tiết kiệm gửi góp, tiền gửi tiết kiệm có kì hạn tự điều chỉnh tăng theo lãi suất cơ bản, tiền gửi có kì hạn lãi suất gia tăng theo lũy tiến của số dư, tiền gửi tiết kiệm gửi một nơi rút nhiều nơi, tiền gửi tiết kiệm bảo đảm bằng USD, hợp đồng tiền gửi, tiền gửi tiết kiệm có kì hạn dự thưởng quay số trúng thưởng bằng vàng... nhất là tiền gửi từ dân cư và đáp ứng nhu cầu vốn cho các doanh nghiệp phát triển sản xuất kinh doanh; đã hạn chế thấp nhất biến động nguồn vốn, đặc biệt là nguồn vốn nội tệ từ dân cư và các tổ chức kinh tế. Mặt khác, việc triển khai trả lương qua tài khoản thẻ cũng được phát triển tăng đáng kể đã góp phần tạo thêm nguồn vốn không kỳ hạn với lãi suất thấp, đồng thời, đã có thêm nhiều đơn vị hành chính sự nghiệp, bệnh viện, trường học mở tài khoản tiền gửi...

Với nhiều sản phẩm huy động vốn đã và đang triển khai tại Agribank Hà Nội, thì hầu hết các sản phẩm và phương thức trả lãi đều phát huy tác dụng, góp phần ổn định nguồn vốn, có tính hấp dẫn cao, đặc biệt, một số sản phẩm có tính hấp dẫn cao, lợi nhuận tối đa và thuận tiện trong quá trình sử dụng.

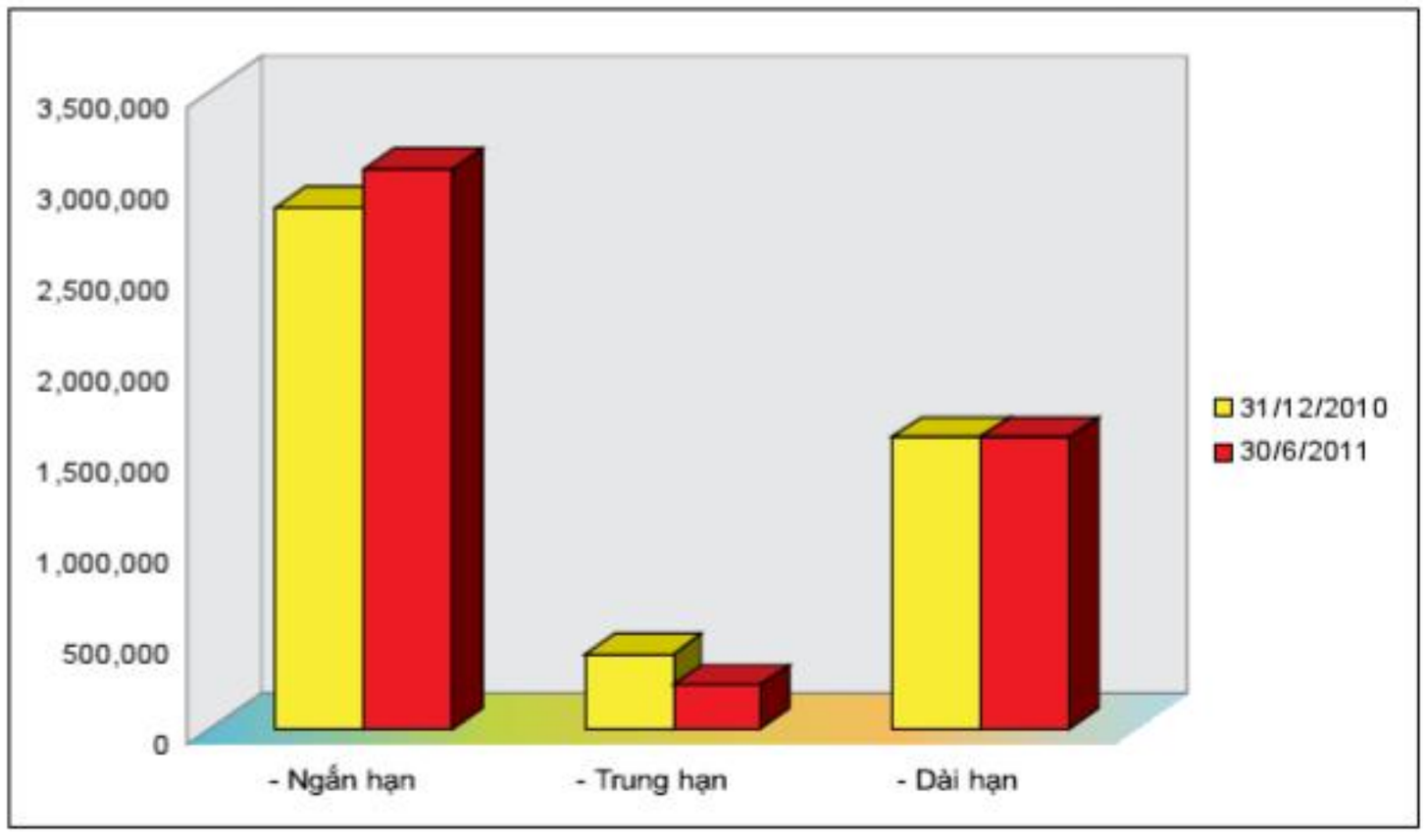
2. Công tác tín dụng

Tổng dư nợ đến 30/6/2011 đạt 4.924 tỷ đồng, tăng 41 tỷ đồng so với năm 2010, tăng 6,3% so với cùng kỳ năm 2010. Trong đó, dư nợ bằng VND là 3.655 tỷ đồng, giảm 133 tỷ đồng so với năm 2010, chiếm 74,2% tổng dư nợ; dư nợ bằng ngoại tệ (quy đổi): 1.269 tỷ đồng, tăng 173 tỷ đồng so với năm 2010, chiếm 25,8% tổng dư nợ.

Dư nợ phân theo thời hạn

Đơn vị: Triệu đồng

	31/12/2010	30/6/2011	+/- so 2010	%+/- so 2010
- Ngắn hạn	2.868.991	3.078.948	209.957	7,3%
- Trung hạn	409.724	240.852	-168.872	-41,2%
- Dài hạn	1.604.455	1.603.980	-475	-0,03%
Tổng cộng	**4.883.170**	**4.923.780**	**40.610**	**0,83%**



Hà Nội

CHUYÊN MỤC NÀY DO AGRIBANK TÀI TRỢ

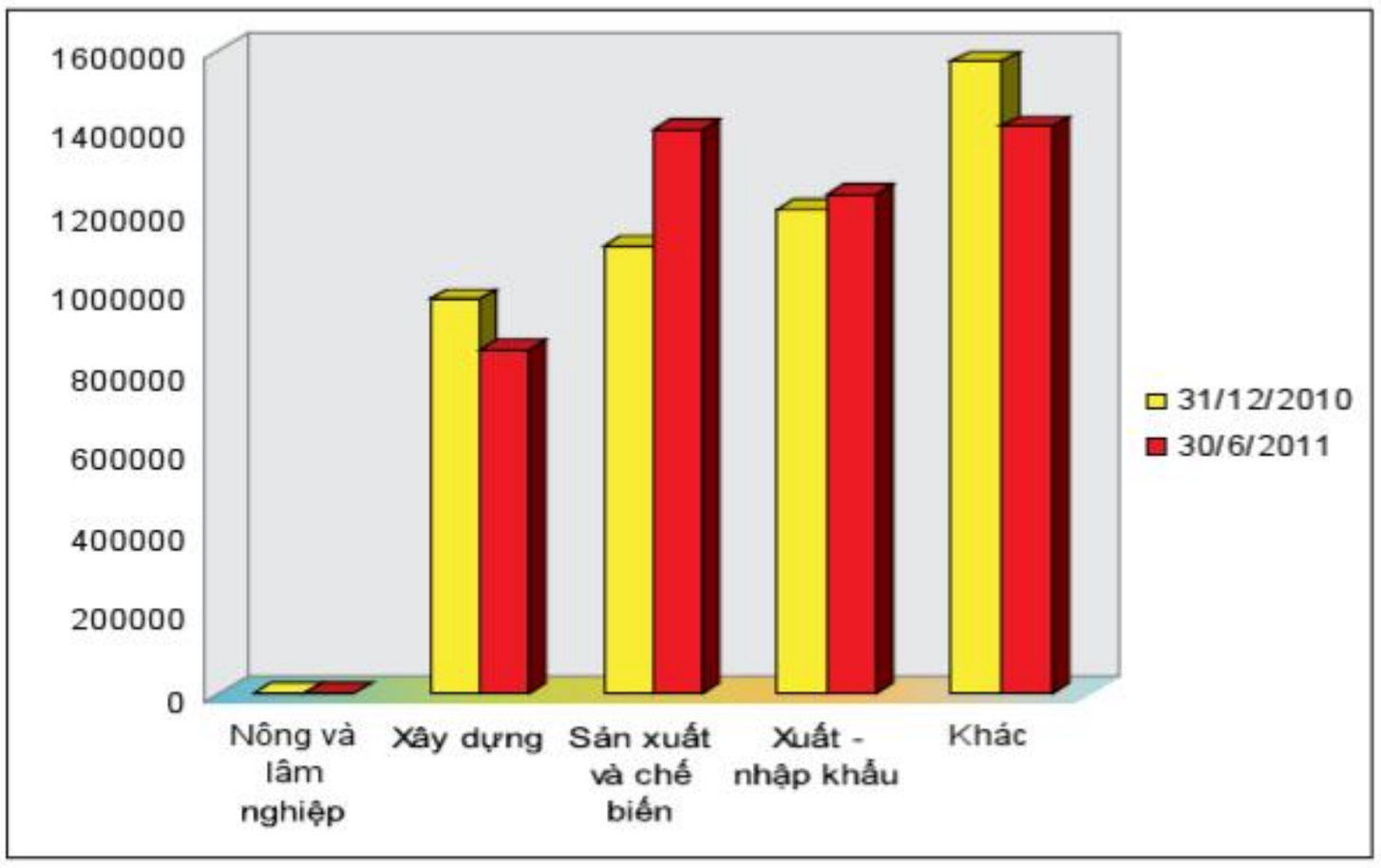
https://tieulun.hopto.org

Dư nợ cho vay tư nhân tại thời điểm 30/6/2011 toàn thành phố đạt: 717.961 triệu đồng, chiếm 14,58%/tổng dư nợ, với sản phẩm này, đối tượng cho vay chủ yếu là mua, sửa chữa nhà để ở, mua đất xây dựng nhà để ở, mua sắm thiết bị nội thất gia đình, phương tiện đi lại. Tài sản đảm bảo là sổ tiết kiệm, chứng chỉ tiền gửi, giấy chứng nhận quyền sử dụng nhà ở, đất ở, tài sản hình thành trong tương lai...

Dư nợ phân theo lĩnh vực

Đơn vị: Triệu đồng

STT		31/12/2010	30/6/2011
1	Nông và lâm nghiệp	3.300	2.477
2	Xây dựng	982.942	857.433
3	Sản xuất và chế biến	1.113.978	1.404.980
4	Xuất - nhập khẩu	1.208.090	1.245.634
5	Khác	1.574.860	1.413.256
	Tổng cộng	**4.883.170**	**4.923.780**



Dư nợ cho vay xuất - nhập khẩu tại thời điểm 30/6/2011 đạt 1.245.634 triệu đồng, chiếm 25,3%/ tổng dư nợ, trong đó, dư nợ cho vay nhập khẩu đạt: 843.825 triệu đồng, các sản phẩm nhập khẩu chủ yếu phục vụ sản xuất kinh doanh như: phân bón, hạt nhựa, máy xúc đào, bông sợi...; dư nợ cho vay xuất khẩu đạt: 401.809 triệu đồng, các sản phẩm Agribank Hà Nội cho vay chủ yếu là: cà phê, hạt tiêu, sắn lát, gạo, tinh bột sắn, sản phẩm may mặc. Cho vay xây lắp đạt: 857.433 triệu đồng, chiếm 17,4%/tổng dư nợ, Agribank Hà Nội đang dự kiến mở rộng cho vay đối với lĩnh vực xây lắp trong giai đoạn tiếp theo, vì với loại hình này vừa có thể tạo được dòng tiền gửi không kỳ hạn lớn, vừa có thu phí dịch vụ.

3. Hoạt động thanh toán trong nước

Đã triển khai đồng bộ các kênh thanh toán như: Liên ngân hàng, song phương, hệ thống CMS trong chương trình IPCAS II, đẩy mạnh việc triển khai các sản phẩm gửi, rút tiền nhiều nơi đối với khách hàng cá nhân. Agribank Hà Nội đi đầu trong việc thu hộ thuế, thu phạt vi phạm hành chính và các khoản thu khác cho ngân sách nhà nước. Đặc biệt, Chi nhánh đang tiếp tục hoàn thiện hệ thống kết nối thanh toán - bán hàng với mục tiêu quản lí luồng tiền của khách hàng và mở rộng triển khai tới các khách hàng mới nhằm đáp ứng tốt việc phát triển sản phẩm dịch vụ của Chi nhánh, đồng thời, đáp ứng nhu cầu quản lý của các doanh nghiệp có doanh thu lớn, hệ thống đại lý và mạng lưới bán hàng rộng, mang lại hiệu quả không nhỏ cho khách hàng và ngân hàng.

Nhằm thiết thực góp phần kiềm chế lạm phát, đảm bảo an sinh xã hội trên địa bàn thành phố Hà Nội, theo chủ trương của Chính phủ và chỉ đạo của Thành ủy, UBND thành phố Hà Nội, Agribank Hà Nội đề xuất việc thực hiện chương trình "***Đồng hành cùng bình ổn giá***" góp phần thực hiện các mục tiêu trên.

Với chương trình "***Đồng hành cùng bình ổn giá***", nhằm tạo thói quen thanh toán qua thẻ, hạn chế sử dụng tiền mặt và hỗ trợ khách hàng sử dụng thẻ của Agribank thanh toán hàng hóa, dịch vụ tại các đơn vị chấp thuận thẻ của Agribank Hà Nội, qua đó, kích thích nhu cầu, tăng doanh số bán hàng của các đơn vị kinh doanh thương mại, đẩy mạnh hiệu quả của hoạt động sản xuất kinh doanh. Khách hàng sử dụng thẻ của Agribank Hà Nội để thanh toán hàng hóa, dịch vụ tại các đơn vị chấp nhận thẻ của Agribank Hà Nội được giảm 10% trên tổng giá trị hóa đơn mua hàng trong thời gian từ ngày 01/9/2011 đến 15/10/2011.

Hoạt động thanh toán thẻ 6 tháng đầu năm 2011đã phát hành được 7.570 thẻ (7.483 thẻ nội địa, 87 thẻ quốc tế), tăng 77,7% so với cùng kỳ năm 2010. Dịch vụ thanh toán qua POS bước đầu có sự tăng trưởng là do Chi nhánh đã có những chính sách đối với đơn vị chấp nhận thẻ và nhân viên thu ngân, thu hồi bớt những máy POS hoạt động không hiệu quả để triển khai lắp đặt mới ở những nơi có

CHUYÊN MỤC NÀY DO AGRIBANK TÀI TRỢ

https://tieulun.hopto.org

tiềm năng cũng như có sự hợp tác với ngân hàng.

Thực hiện Chỉ thị số 20/2007/CT-TTg ngày 24/8/2007 của Thủ tướng Chính phủ, về việc trả lương qua tài khoản cho các đối tượng hưởng lương từ ngân sách nhà nước, Chi nhánh luôn đi đầu trong việc phát hành thẻ, thực hiện chi trả lương qua tài khoản cho các đơn vị hưởng lương ngân sách cho gần 180 đơn vị và tổ chức kinh tế được Chi nhánh hỗ trợ chi trả tiền lương; tất cả các sản phẩm này góp phần khơi tăng nguồn vốn với lãi suất thấp.

4. Công tác marketing và chăm sóc khách hàng

Agribank Hà Nội tiếp thị, quảng bá thương hiệu tới các thành phần kinh tế thông qua các phương tiện thông tin đại chúng như: đài phát thanh (kênh VOV giao thông), truyền hình Hà Nội, băng rôn ngoài trời, bảng điện tử, quảng cáo LCD tại trụ sở và các phòng giao dịch... Khai thác các hình thức quảng cáo mới phù hợp với từng đối tượng khách hàng nhằm phổ biến sâu rộng, dễ hiểu, dễ nắm bắt trong tất cả các mặt nghiệp vụ, đặc biệt, Chi nhánh đã ký hợp đồng và thực hiện các đợt quảng cáo sản phẩm dịch vụ, khuyến mại, lãi suất qua tin nhắn SMS, đây là một hình thức tin nhắn thể hiện tính chuyên nghiệp và quảng cáo tốt hơn cho thương hiệu của doanh nghiệp. Để nâng cao hiệu quả quảng cáo thương hiệu, Agribank Hà Nội thường xuyên chăm sóc khách hàng sử dụng dịch vụ của Agribank Hà Nội, tặng quà nhân dịp Lễ, Tết, sinh nhật, kỷ niệm ngày thành lập doanh nghiệp, đơn vị và thường xuyên điện thoại trao đổi với khách hàng để nắm bắt, xử lí thông tin kịp thời.

Ngoài những nhiệm vụ chính,

Agribank Hà Nội đã quan tâm mở rộng các loại hình dịch vụ tiện ích như chuyển tiền, bảo lãnh dự thầu, bảo lãnh thực hiện hợp đồng, mở L/C nhập khẩu, Phonebanking, thẻ ATM, thẻ tín dụng nội địa, thẻ ghi nợ, tư vấn trong thanh toán quốc tế, thu tiền tại nhà... mở nhiều dịch vụ tiện ích cho khách hàng và tăng thu dịch vụ cho ngân hàng.

5. Nhiệm vụ trọng tâm những tháng cuối năm 2011

- Tăng trưởng nguồn vốn ổn định, tập trung khai thác nguồn dân cư, nguồn vốn tổ chức kinh tế, thường xuyên theo dõi thị trường nhằm có giải pháp hữu hiệu trong công tác huy động vốn đảm bảo ổn định và tăng trưởng vững chắc nguồn vốn, là mục tiêu hàng đầu. Tiếp tục nghiên cứu đưa những sản phẩm huy động vốn phù hợp với thị hiếu và mang tính cạnh tranh và hấp dẫn cao nhằm thu hút nguồn vốn, đặc biệt là nguồn vốn nội, ngoại tệ từ dân cư.

- Tổ chức, rà soát, phân tích đánh giá và tăng cường các biện pháp nâng cao chất lượng tín dụng, kiên quyết thu hồi các khoản nợ xấu, nợ đã xử lý rủi ro, xử lý nghiêm đối với tập thể, cá nhân vi phạm. Hạn chế cho vay các doanh nghiệp kinh doanh hiệu quả thấp, thường xuyên kiểm tra trước, trong và sau khi giải ngân.

- Phát triển sản phẩm kết nối thanh toán - bán hàng với mục tiêu quản lý luồng tiền của khách hàng.

- Thực hiện khoán tài chính - tiền lương đến từng đơn vị, gắn quyền lợi vật chất với trách nhiệm của từng người trong hoạt động kinh doanh.

- Tìm mọi giải pháp hữu hiệu không ngừng mở rộng, nâng cao chất lượng, quy mô các sản phẩm dịch vụ hiện có cho phù hợp với yêu cầu ngày càng cao của khách hàng, nâng cao công tác thông tin quảng cáo với mục tiêu dễ hiểu, dễ thực hiện.

- Không ngừng đào tạo, nâng cao trình độ chuyên môn, nghiệp vụ của cán bộ, tác phong phục vụ, đạo đức nghề nghiệp, thực hiện "Chuẩn mực văn hóa Agribank Hà Nội" nhằm đáp ứng mọi nhu cầu giao dịch của khách hàng một cách nhanh gọn, đơn giản, chính xác, an toàn theo chế độ quy định.

Mặc dù còn nhiều khó khăn trở ngại, song, Agribank Hà Nội kiên quyết thực hiện đổi mới trong cách nghĩ, cách làm, đặc biệt trong chỉ đạo điều hành, trọng tâm hàng đầu mà mọi thành viên của Agribank Hà Nội đều thực sự quan tâm là hiệu quả kinh doanh cuối cùng, đặc biệt là chất lượng tín dụng.

Phát huy truyền thống 23 năm xây dựng và trưởng thành, trước yêu cầu đổi mới của nền kinh tế trong quá trình hội nhập, Agribank Hà Nội sẽ phát huy những thành quả và bài học kinh nghiệm trong quản lý điều hành kinh doanh, đồng thời, được sự giúp đỡ của các cấp, các ngành cùng với sự nỗ lực, đoàn kết phấn đấu của tập thể cán bộ, viên chức Agribank Hà Nội sẽ phát triển bền vững và giành được nhiều thành tích to lớn hơn nữa.■

CHUYÊN MỤC NÀY DO AGRIBANK TÀI TRỢ

https://tieulun.hopto.org

QUỸ TÍN DỤNG NHÂN DÂN MỸ PHƯỚC

GẮN KẾT TAM NÔNG XÂY DỰNG NÔNG THÔN MỚI

Trần Trọng Triết *

Có tâm tốt, tầm cao, tài đặc biệt, tình thấu đáo, từ đó tạo ra tiền cho các thành viên vay vốn sản xuất kinh doanh chuyển dịch cơ cấu cây trồng vật nuôi để cải thiện cuộc sống, nâng cao thu nhập làm giàu cho gia đình, xóa đói giảm nghèo, tạo bộ mặt mới cho nông thôn. Đó là 5 "T" mà Quỹ tín dụng nhân dân (QTDND) Mỹ Phước, thành phố Long Xuyên, tỉnh An Giang đã xây đắp và gìn giữ suốt hơn 16 năm qua.

Gắn bó chặt chẽ với tam nông

Với xuất phát điểm ban đầu nhỏ bé, đến nay, QTDND Mỹ Phước đã trở thành một định chế tài chính vững mạnh trong lĩnh vực kinh tế hợp tác, khẳng định vai trò hỗ trợ tích cực về vốn cho thành viên là các cá nhân, hộ gia đình ở nông thôn phát triển sản xuất, mở mang ngành nghề dịch vụ... Tính đến cuối tháng 7 năm 2011, tổng nguồn vốn đạt trên 310 tỉ đồng, tổng dư nợ cho vay thành viên là trên 227 tỉ đồng, nếu so với dư nợ của các tổ chức tín dụng khác thì đây là con số hết sức khiêm tốn nhưng điều đặc biệt hết sức có ý nghĩa là đối tượng phục vụ, địa bàn hoạt động của QTDND Mỹ Phước là phục vụ nông nghiệp, nông thôn, trực tiếp hỗ trợ người dân phát triển sản xuất, mở mang dịch vụ, ngành nghề, chuyển dịch cơ cấu cây trồng, vật nuôi, cải thiện nâng cao đời sống, xóa đói giảm nghèo. Hơn thế nữa, hoạt động của QTDND Mỹ Phước là một nhân tố góp phần đẩy lùi tình trạng cho vay nặng lãi ở nông thôn, hạn chế các hoạt động tín dụng tự phát, tiềm ẩn nhiều nguy cơ tiêu cực và rủi ro.

Phát huy thế mạnh riêng có ở địa bàn nông nghiệp, nông thôn, QTDND Mỹ Phước đã phát triển được hơn 10 nghìn thành viên là các hộ gia đình. Và nếu bình quân mỗi hộ gia đình có 4 đến 5 nhân khẩu thì số lượng người dân được thụ hưởng thực tế là rất lớn. Con số ấn tượng này thể hiện sự dân chủ, bình đẳng, tương trợ cộng đồng, là nét đặc trưng của QTDND, bởi phần lớn những đối tượng này ít có cơ hội tiếp cận với các dịch vụ, nguồn vốn từ các tổ chức tín dụng khác.

Những kết quả mà QTDND Mỹ Phước đem lại cho người dân ở các vùng nông thôn là rất cụ thể, sinh động. Tỉ lệ nguồn vốn phục vụ trong cơ cấu tín dụng ở địa bàn nông nghiệp nông thôn chiếm 85% - 90%. Những cách làm, điều kiện phục vụ, tính tiện ích, tiện lợi đã đem lại cho thành viên một sức sống mới, đủ sức vượt qua những khó khăn, sóng gió trong thời buổi "bão" giá hiện nay. Anh Nguyễn Bá Thuận, thành viên vay vốn ở xã Nhơn Mỹ, huyện Chợ Mới tâm sự: Gắn bó với QTDND Mỹ Phước đã hơn 5 năm nay, tôi rất hài lòng cung cách phục vụ, lúc nào Quỹ cũng tạo điều kiện thuận lợi trong cho vay và trả nợ. Những khi thiếu vốn để làm kinh tế phụ như mua thêm heo giống để chăn nuôi tín dụng, sau khi thẩm định, xét đúng nhu cầu thì QTDND Mỹ Phước sẵn sàng cho vay. Hay như cho vay bổ sung mua thuốc trừ sâu, phân bón để sản xuất lúa.

Thật vậy, Giám đốc Nguyễn Thị Thu Dung cho biết, song song với chiến lược huy động nguồn vốn tiết kiệm từ các thành phần kinh tế trong tỉnh, hoạt động cho vay, chính sách tín dụng chặt chẽ, thận trọng đã giúp QTDND Mỹ Phước kiểm soát tốt tốc độ tăng trưởng tín dụng và khả năng thanh khoản nhưng vẫn đảm bảo cung cấp nguồn tín

* An Giang

CHUYÊN MỤC NÀY DO AGRIBANK TÀI TRỢ

https://tieulun.hopto.org

Tập thể nữ nhân viên bên thuyền trưởng tài ba

dụng có chất lượng và kịp thời phục vụ nhu cầu sản xuất, kinh doanh của thành viên.

Xác định việc củng cố, nâng cao chất lượng tín dụng, đảm bảo an toàn trong công tác tín dụng là nhiệm vụ thường xuyên và quan trọng, QTDND Mỹ Phước đã chú ý đặc biệt đến các yếu tố pháp lý của hồ sơ cho vay, tài sản bảo đảm tiền vay và khả năng thanh toán nợ của từng khoản vay..., tăng cường công tác kiểm tra trước, trong và sau khi cho vay đối với tất cả các khoản vay, tăng cường công tác quản lý, giám sát tín dụng, giáo dục tư tưởng, đạo đức nghề nghiệp và trách nhiệm của cán bộ tín dụng. Công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ được QTDND Mỹ Phước coi là vấn đề then chốt cho mọi hoạt động. Ban kiểm soát luôn tuân thủ việc kiểm tra, kiểm soát theo đúng quy trình để đảm bảo hoạt động an toàn, hiệu quả.

Bên cạnh đó, QTDND Mỹ Phước thường xuyên tiến hành phân tích nợ xấu, xác định rõ nguyên nhân, từ đó đưa ra biện pháp thu hồi, đồng thời quy trách nhiệm cá nhân có liên quan theo đúng quy định hiện hành. Thực hiện phân tích tài chính hàng quý, từ đó đề ra những biện pháp nhằm tăng thu, giảm chi, cắt giảm những khoản chi phí không cần thiết, thực hành tiết kiệm, chống lãng phí trong hoạt động.

Đẩy mạnh vốn tín dụng về nông thôn là một trong những mục tiêu tôn chỉ của QTDND Mỹ Phước đã đề ra xuyên suốt từ khi thành lập đến nay, nhằm phục vụ nông nghiệp, nông thôn, nông dân là chính, để góp phần thực hiện chủ trương lớn của Đảng là phát triển tam nông và thực hiện chính sách lớn của Chính phủ nhằm kích thích vùng kinh tế nông thôn phát triển theo hướng tập trung sản xuất, nâng cao chất lượng cuộc sống cho người nông dân.

Với mục đích nâng cao hiệu quả sử dụng đồng vốn, cũng như tạo điều kiện để bà con nông dân thuận lợi hơn trong việc tiếp cận các nguồn vốn tín dụng, QTDND Mỹ Phước đã tích cực triển khai nhiều chương trình tư vấn, truyền thông nhằm định hướng cho bà con nông dân sử dụng đồng vốn

CHUYÊN MỤC NÀY DO AGRIBANK TÀI TRỢ

https://tieulun.hopto.org

đúng mục đích có thói quen vay - trả đúng kỳ hạn. Vốn tín dụng tam nông của QTDND Mỹ Phước đã được bà con nông dân sử dụng đúng mục đích, phát huy được hiệu quả rõ nét, qua đó, vươn lên thoát nghèo và làm giàu. Vốn vay hầu hết được thành viên trả nợ đúng hạn, nợ xấu ở mức thấp. Hoạt động tín dụng tam nông của QTDND Mỹ Phước đã góp phần đổi mới bộ mặt nông thôn tỉnh, chuyển dịch cơ cấu nông nghiệp tỉnh theo hướng nâng cao năng suất, chất lượng, hiệu quả, hướng tới nền nông nghiệp sản xuất hàng hóa. Thực tế, với đóng góp quan trọng bằng nguồn vốn tín dụng của QTDND Mỹ Phước nói riêng và các tổ chức tín dụng trên địa bàn, sản xuất nông, ngư nghiệp và kinh tế nông thôn An Giang đã có sự phát triển tích cực trên cơ sở chú trọng khai thác và phát huy các lợi thế sinh thái nông nghiệp. Sự chuyển dịch trong sản xuất nông nghiệp thời gian qua theo hướng phát triển sản xuất hàng hóa, những cánh đồng mẫu lớn, quy mô đàn gia súc, gia cầm, thủy sản đã có sự tăng trưởng đáng kể. Nhiều mô hình sản xuất hiệu quả như lúa - cá, lúa - cá - vườn cây ăn trái, hoa màu, cây cảnh, chăn nuôi thủy sản đặc sản... đã có xu hướng phát triển cả về bề rộng lẫn chiều sâu. Đến nay, An Giang đã cơ bản hình thành một số vùng sản xuất theo hướng hàng hóa tập trung, khối lượng nông sản phẩm ngày càng tăng về số lượng, chất lượng và giá trị, đáp ứng nhu cầu tiêu dùng và xuất khẩu.

Thuyền trưởng tài ba

Lãi suất, tín dụng có lúc nóng, lúc lạnh, nhưng ở bà Nguyễn Thị Thu Dung, Phó Chủ tịch HĐQT, Giám đốc QTDND Mỹ Phước thì lúc nào cũng toát lên vẻ điềm đạm. Nhớ lại câu chuyện lúc mới thành lập, chị nói, cả tháng trời cùng các anh chị em nhân viên lặn lội xuống địa phương thuộc vùng sâu tiếp xúc để tìm hiểu khách hàng cho vay, nhưng chị không một lời than phiền. Đối với nhiều người, đặc biệt là phụ nữ thì đó là một vất vả, nhưng với chị thì đó chỉ là chuyện bình thường. Tâm huyết với nghề, sẵn sàng dấn thân là nét riêng của nữ doanh nhân Nguyễn Thị Thu Dung, có lẽ đó cũng là một trong những nhân tố làm nên thành công của doanh nghiệp.

Hơn 16 năm trước, gặp chị Nguyễn Thị Thu Dung, ấn tượng của tôi về chị là một doanh nhân năng động, một phụ nữ sắc sảo và nhiều năng lượng. Chị nhỏ nhắn, mắt sáng, rất hay cười và khi cười nhìn chị... hiền hơn. Bình thường, chị nói chuyện một cách khoan thai, nhưng khi say mê, chú tâm đến điều gì thì chị nói nhanh và đầy sức truyền cảm. Chị được các nhân viên yêu quý, kính trọng (có thể là nể sợ nữa) bởi chị là người gây dựng QTDND Mỹ Phước ngay từ những ngày đầu khó khăn, từng lăn xả, làm mọi việc lớn nhỏ. Gặp chị Dung trong thời buổi khó khăn của thị trường tài chính - tiền tệ, tôi được nghe chị nói về chuyện điều hành QTDND Mỹ Phước trong điều kiện khó khăn hiện nay... đầy say mê nhưng đượm chút suy tư của một người trong cuộc.

Chị Dung tâm sự: Trong bối cảnh khó khăn của nền kinh tế hiện nay như lạm phát tăng cao, giá vàng, giá đô la diễn biến thất thường, tăng, giảm liên tục, mặt bằng lãi suất huy động tiền gửi tiết kiệm bị khống chế... trước diễn biến đó, thường người điều hành kinh doanh tiền tệ - tín dụng phải động não nhiều hơn, phải luôn luôn suy nghĩ, tính toán và cân đối hoạt động kinh doanh; phải tính được cân đối nguồn vốn và sử dụng sao cho hiệu quả để hoạt động của đơn vị vừa tăng trưởng vừa phục vụ tốt cho thành viên có vốn phát triển sản xuất kinh doanh nâng cao thu nhập cải thiện đời sống.

Khi được hỏi điều gì làm nên thành công của QTDND Mỹ Phước ngày hôm nay, Giám đốc Nguyễn Thị Thu Dung suy tư rồi nói: "Phải có quyết tâm và tâm huyết, kỷ luật và kiên trì. Không chỉ quyết tâm của lãnh đạo mà còn là quyết tâm của cả tập thể. Quan trọng nhất của chuyện đầu tư kinh doanh là phải có một nền tảng vững vàng. Làm gì thì làm cũng phải đầu tư, phát triển năng lực lõi của mình. Phải có chiến lược kinh doanh rõ ràng và một tầm nhìn xa". Vậy trong hơn 16 năm kinh doanh, chị nghiệm ra điều gì là quan trọng nhất? "Làm kinh doanh tiền tệ điều quan trọng đầu tiên là chữ tín làm đầu. Kế tiếp, phải nói là làm kinh doanh là nhận lãnh sứ mạng tìm kiếm, kiến tạo những đỉnh cao mới. Ngay khi mình đứng ở đỉnh cao này thì từ trước đó đã phải để mắt tìm kiếm một đỉnh cao mới và lèo lái doanh nghiệp của mình trèo lên. Phải liên tục tìm kiếm và chinh phục những đỉnh cao mới!"■

CHUYÊN MỤC NÀY DO AGRIBANK TÀI TRỢ

https://tieulun.hopto.org

Nhận diện những đặc trưng hoạt động của doanh nghiệp qua phân tích báo cáo tài chính

Báo cáo tài chính (BCTC) thể hiện những chỉ tiêu cơ bản trong hoạt động của một doanh nghiệp. Qua phân tích BCTC các đối tượng sử dụng thông tin có thể nhận diện các đặc trưng cơ bản để phục vụ cho các quyết định quản lý của mình. Bài viết trình bày một cách có hệ thống các chỉ tiêu tài chính, những đặc trưng hoạt động thể hiện thông qua những chỉ tiêu này và các vấn đề cần lưu ý trong phân tích nhằm nâng cao chất lượng thông tin phân tích.

*TS. Hoàng Tùng **

1. Ý nghĩa phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp

Phân tích BCTC là việc vận dụng các phương pháp phân tích để đánh giá chính xác tình hình tài chính của doanh nghiệp, giúp cho các đối tượng quan tâm nắm được thực trạng và an ninh tài chính của doanh nghiệp, dự đoán được chính xác các chỉ tiêu tài chính trong tương lai cũng như rủi ro tài chính mà doanh nghiệp có thể gặp phải nhằm đề ra các quyết định phù hợp với lợi ích của họ.

Có nhiều đối tượng quan tâm và sử dụng thông tin kinh tế, tài chính của doanh nghiệp. Mỗi đối tượng quan tâm theo giác độ và với mục tiêu khác nhau. Do nhu cầu về thông tin tài chính doanh nghiệp rất đa dạng, đòi hỏi phân tích BCTC phải được tiến hành bằng nhiều phương pháp khác nhau để đáp ứng các nhu cầu khác nhau của

Bảng 1: Các đối tượng chủ yếu và nhu cầu thông tin phân tích tài chính

Đối tượng	Nhu cầu thông tin tài chính
Nhà quản lý doanh nghiệp	- Đánh giá hoạt động quản lý trong các giai đoạn đã qua, việc thực hiện cân bằng tài chính, khả năng sinh lời, khả năng thanh toán và rủi ro tài chính trong hoạt động của doanh nghiệp... - Đảm bảo cho các quyết định quản lý phù hợp với tình hình thực tế của doanh nghiệp, như quyết định về đầu tư, tài trợ, phân phối lợi nhuận... - Cung cấp thông tin cơ sở cho những dự đoán tài chính - Căn cứ để kiểm tra, kiểm soát hoạt động, quản lý trong doanh nghiệp
Nhà đầu tư	Các nhà đầu tư là những người giao vốn của mình cho doanh nghiệp quản lý sử dụng, được hưởng lợi và cùng chịu rủi ro. Các đối tượng này quan tâm đến giá trị của doanh nghiệp, tiền lời được chia và thặng dư giá trị của vốn. Các nhà đầu tư phải dựa vào những chuyên gia để nghiên cứu các thông tin kinh tế, tài chính, làm rõ triển vọng phát triển của doanh nghiệp và đánh giá các cổ phiếu trên thị trường tài chính. Phân tích BCTC đối với nhà đầu tư là để đánh giá doanh nghiệp và ước đoán giá trị cổ phiếu, dựa vào việc nghiên cứu các BCTC, khả năng sinh lời, phân tích rủi ro trong kinh doanh...
Các tổ chức tín dụng	Các nhà đầu tư tín dụng là những người cho doanh nghiệp vay vốn để đáp ứng nhu cầu vốn cho hoạt động. Khi cho vay, họ phải biết chắc được khả năng hoàn trả tiền vay. Thu nhập của họ là lãi suất tiền cho vay. Do đó, phân tích BCTC đối với người cho vay là xác định khả năng hoàn trả nợ của khách hàng. Đối với những khoản cho vay ngắn hạn, nhà cung cấp tín dụng đặc biệt quan tâm đến khả năng thanh toán ngay của doanh nghiệp. Nói khác đi là khả năng ứng phó của doanh nghiệp khi nợ vay đến hạn trả. Đối với các khoản cho vay dài hạn, nhà cung cấp tín dụng dài hạn phải tin chắc khả năng hoàn trả và khả năng sinh lời của doanh nghiệp mà việc hoàn trả vốn và lãi lại tuỳ thuộc vào khả năng sinh lời này.

* Trường Đại học Kinh tế - Đại học Đà Nẵng

https://tieulun.hopto.org

từng đối tượng. Các đối tượng này cũng là những chủ thể phân tích nhằm đáp ứng nhu cầu thông tin quản lý của mình.

2. Cơ sở dữ liệu phục vụ phân tích tài chính doanh nghiệp

2.1. Hệ thống báo cáo tài chính

BCTC là những báo cáo tổng hợp về tình hình tài sản, vốn chủ sở hữu và công nợ cũng như tình hình tài chính, kết quả kinh doanh, tình hình lưu chuyển tiền tệ và khả năng sinh lời trong kỳ của doanh nghiệp. BCTC cung cấp các thông tin kinh tế - tài chính chủ yếu cho người sử dụng thông tin kế toán trong việc đánh giá, phân tích và dự đoán tình hình tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. BCTC được sử dụng như nguồn dữ liệu chính khi phân tích tài chính doanh nghiệp.

Có thể khái quát vai trò của BCTC trên các điểm sau:

- BCTC cung cấp chỉ tiêu kinh tế - tài chính cần thiết giúp cho việc kiểm tra một cách toàn diện và có hệ thống tình hình sản xuất, kinh doanh, tình hình thực hiện các chỉ tiêu tài chính chủ yếu của doanh nghiệp, tình hình chấp hành các chế độ, chính sách tài chính của Nhà nước.

- BCTC cung cấp số liệu cần thiết để tiến hành phân tích tình hình tài chính của doanh nghiệp cũng như xu hướng vận động của doanh nghiệp để từ đó đưa ra các kết luận đúng đắn và có hiệu quả. Đồng thời, BCTC cung cấp những thông tin kinh tế, tài chính chủ yếu về thực trạng tài chính của doanh nghiệp trong kỳ hoạt động đã qua, giúp cho việc kiểm tra, giám sát

tình hình sử dụng vốn và khả năng huy động nguồn vốn vào sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp.

- BCTC cung cấp thông tin cho các chủ doanh nghiệp, hội đồng quản trị, ban giám đốc... về tiềm lực của doanh nghiệp, tình hình công nợ, tình hình thu chi tài chính, khả năng tài chính, khả năng thanh toán, kết quả kinh doanh... để có quyết định về những công việc cần phải tiến hành, phương pháp tiến hành và kết quả có thể đạt được...

- BCTC cung cấp thông tin cho các nhà đầu tư, các chủ nợ, ngân hàng, các đối tác kinh doanh về thực trạng tài chính, thực trạng sản xuất, kinh doanh, triển vọng thu nhập, khả năng thanh toán, nhu cầu về vốn của doanh nghiệp... để quyết định hướng đầu tư, quy mô đầu tư, quyết định liên doanh, cho vay hay thu hồi vốn...

- BCTC cung cấp thông tin cho các cơ quan chức năng, cơ quan quản lý Nhà nước để kiểm soát tình hình kinh doanh của doanh nghiệp có đúng chính sách chế độ, đúng luật pháp không, để thu thuế và ra những quyết định cho những vấn đề xã hội...

Theo chế độ kế toán doanh nghiệp hiện hành (Quyết định số 15/2006/QĐ-BTC ngày 20/03/2006 của Bộ Tài chính), hệ thống BCTC áp dụng cho tất cả các doanh nghiệp thuộc mọi lĩnh vực, mọi thành phần kinh tế ngoại trừ BCTC của các tổ chức tín dụng trong cả nước ở Việt Nam bao gồm 4 biểu mẫu báo cáo sau: Bảng cân đối kế toán (Mẫu số B01 - DN); Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh (Mẫu số B02 - DN); Báo cáo lưu chuyển tiền tệ (Mẫu số B03 - DN); Bản thuyết minh báo cáo tài chính (Mẫu số B09 - DN). Hệ thống BCTC của các tổ chức tín dụng hiện hành thực hiện theo Quyết định số 16/2007/QĐ-NHNN.

2.2. Cơ sở dữ liệu khác

Sự tồn tại, phát triển cũng như quá trình suy thoái của doanh nghiệp phụ thuộc vào nhiều yếu tố: Có yếu tố bên trong và yếu tố bên ngoài; có yếu tố chủ quan và yếu tố khách quan. Điều đó tùy thuộc vào tiêu thức phân loại các yếu tố ảnh hưởng.

- Các yếu tố bên trong:

Các yếu tố bên trong là những yếu tố thuộc về tổ chức doanh

https://tieulun.hopto.org

nghiệp; trình độ quản lý; ngành nghề, sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ mà doanh nghiệp kinh doanh; quy trình công nghệ; năng lực của lao động...

- Các yếu tố bên ngoài:

Các yếu tố bên ngoài là những yếu tố mang tính khách quan như: Chế độ chính trị xã hội; tăng trưởng kinh tế của nền kinh tế; tiến bộ khoa học kỹ thuật; chính sách tài chính tiền tệ; chính sách thuế...

Phân tích BCTC nhằm phục vụ cho những dự đoán tài chính, dự đoán kết quả tương lai của doanh nghiệp, trên cơ sở đó mà đưa ra được những quyết định phù hợp. Như vậy, không chỉ giới hạn ở việc nghiên cứu những báo biểu tài chính mà phải tập hợp đầy đủ các thông tin liên quan đến tình hình tài chính của doanh nghiệp, như các thông tin chung về kinh tế, tiền tệ, thuế khoá, các thông tin về ngành kinh tế của doanh nghiệp, các thông tin về pháp lý, về kinh tế đối với doanh nghiệp. Cụ thể là:

- Các thông tin chung:

Thông tin chung là những thông tin về tình hình kinh tế chính trị, môi trường pháp lý, kinh tế có liên quan đến cơ hội kinh tế, cơ hội đầu tư, cơ hội về kỹ thuật công nghệ... Sự suy thoái hoặc tăng trưởng của nền kinh tế có tác động mạnh mẽ đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp. Những thông tin về các cuộc thăm dò thị trường, triển vọng phát triển trong sản xuất, kinh doanh và dịch vụ thương mại... ảnh hưởng lớn đến chiến lược và sách lược kinh doanh trong từng thời kỳ.

- Các thông tin theo ngành kinh tế:

Thông tin theo ngành kinh tế là những thông tin mà kết quả hoạt động của doanh nghiệp mang tính chất của ngành kinh tế như đặc điểm của ngành kinh tế liên quan đến thực thể của sản phẩm, tiến trình kỹ thuật cần tiến hành, cơ cấu sản xuất có tác động đến khả năng sinh lời, vòng quay vốn, nhịp độ phát triển của các chu kỳ kinh tế, độ lớn của thị trường và triển vọng phát triển...

- Các thông tin của bản thân doanh nghiệp:

Thông tin về bản thân doanh nghiệp là những thông tin về chiến lược, sách lược kinh doanh của doanh nghiệp trong từng thời kỳ, thông tin về tình hình và kết quả kinh doanh của doanh nghiệp, tình hình tạo lập, phân phối và sử dụng vốn, tình hình và khả năng thanh toán... Những thông tin này được thể hiện qua những giải trình của các nhà quản lý, qua BCTC, báo cáo kế toán quản trị, báo cáo thống kê, hạch toán nghiệp vụ...

Bên cạnh hệ thống BCTC, khi phân tích tài chính doanh nghiệp, các nhà phân tích còn kết hợp sử dụng nhiều nguồn dữ liệu khác nhau như: Báo cáo quản trị, báo cáo chi tiết, các tài liệu kế toán, tài liệu thống kê, bảng công khai một số chỉ tiêu tài chính... Đây là những nguồn dữ liệu quan trọng giúp cho các nhà phân tích xem xét, đánh giá được các mặt khác nhau trong hoạt động tài chính một cách đầy đủ, chính xác. Tuy nhiên, phần lớn nguồn dữ liệu này chỉ được sử dụng trong nội bộ (trừ các chỉ tiêu tài chính công khai).

Tuy nhiên, cũng cần thấy rằng: những thông tin thu thập được không phải tất cả đều được lượng hóa cụ thể, mà có những tài liệu không thể biểu hiện bằng số lượng cụ thể, nó chỉ được thể hiện thông qua sự miêu tả đời sống kinh tế của doanh nghiệp.

Do vậy, để có những thông tin cần thiết phục vụ cho quá trình phân tích tài chính, người làm công tác phân tích phải sưu tầm đầy đủ những thông tin thích hợp liên quan đến hoạt động của doanh nghiệp. Tính đầy đủ thể hiện thước đo số lượng của thông

https://tieulun.hopto.org

tin. Sự thích hợp phản ánh chất lượng thông tin.

3. Những đặc trưng hoạt động của doanh nghiệp qua phân tích BCTC

Trong quá trình phân tích BCTC, cần nhận diện các đặc điểm của BCTC trên phương diện thông tin. Những đặc điểm này giúp người phân tích đánh giá chính xác hơn các số liệu tài chính, nhận rõ các yếu tố chủ quan cũng như khách quan tác động đến sự biến động của các số liệu.

- Bảng cân đối kế toán (BCĐKT)

+ Trên khía cạnh pháp lý, tài sản thuộc quyền kiểm soát lâu dài của tổ chức. Nợ phải trả là những khoản doanh nghiệp phải cam kết thanh toán với các chủ nợ. Ngược lại, doanh nghiệp không phải cam kết thanh toán với người chủ về các khoản góp vốn.

+ Tài sản ngắn hạn trình bày trên BCĐKT là những tài sản có thời gian lưu chuyển trong vòng một chu kỳ kinh doanh bình thường, hoặc là những tài sản có thời gian thu hồi dưới một năm kể từ ngày lập báo cáo. Tài sản ngắn hạn được sắp xếp theo tính thanh khoản giảm dần

+ BCĐKT phản ánh tài sản và nguồn vốn tại một thời điểm. Do vậy, cần xem xét đến tính thời vụ hay những giao dịch kinh tế có ảnh hưởng đáng kể đến số liệu vào thời điểm lập BCTC.

+ Số liệu trình bày trên BCĐKT được trình bày theo giá lịch sử (giá gốc).

+ Số liệu trên BCĐKT có tính tổng hợp. Người phân tích cần quan tâm đến số liệu trên thuyết minh BCTC hoặc số liệu báo cáo kế toán chi tiết từ bộ phận kế toán để phục vụ công việc phân tích.

+ Số liệu trên BCĐKT chịu tác động bởi sự lựa chọn chính sách kế toán. Do vậy, người phân tích cần tìm hiểu kỹ từng loại chính sách kế toán công bố ở phần thuyết minh và những thay đổi chính sách kế toán nếu có.

+ Thông tin về nguồn vốn có tính chi phí. Vấn đề này đặt ra xem xét tác động của chính sách tài trợ đối với chi phí vốn của tổ chức

- Báo cáo kết quả kinh doanh (BCKQKD)

- Thông tin về doanh thu và chi phí được trình bày trên cơ sở dồn tích.

- Chi phí trình bày trên BCKQKD thể hiện theo công dụng kinh tế của chi phí. Do vậy, có thể dựa vào thuyết minh để hiểu rõ nội dung kinh tế chi phí, qua đó dự tính dòng tiền trong tương lai.

- Lợi nhuận kế toán trước thuế khác với báo cáo thu nhập tính thuế cho cơ quan thuế. Sự khác biệt này do báo cáo này được lập trên cơ sở Luật Kế toán và các chuẩn mực kế toán qui định. Tuy nhiên, có thể điều chỉnh từ số liệu lợi nhuận kế toán để xác định thu nhập tính thuế.

- Lợi nhuận kế toán bao gồm lợi nhuận đã thực hiện và lợi nhuận chưa thực hiện. Do vậy, nhà phân tích cần đọc dữ liệu chi tiết trình bày trên phần thuyết minh BCTC để đánh giá cụ thể hơn tình hình hoạt động

- Số liệu trên báo cáo này chịu tác động bởi sự lựa chọn chính sách kế toán

+ Báo cáo lưu chuyển tiền tệ (BCLCTT)

- BCLCTT thể hiện các khoản tiền thu vào và chi ra của một doanh nghiệp; cho phép người đọc BCTC đánh giá được tính thanh khoản, khả năng tạo ra tiền, nhu cầu tiền của doanh nghiệp; khắc phục được hạn chế về thông tin

BCTC thể hiện những chỉ tiêu cơ bản của doanh nghiệp

https://tieulun.hopto.org

Bảng 2

TT	Chỉ tiêu	Đo lường	Đặc trưng	Lưu ý trong phân tích
1	Tài sản	Tổng giá trị tài sản	Phản ánh qui mô hoạt động của DN	Cần loại trừ ảnh hưởng của lạm phát, sự thay đổi tỷ giá và chính sách kế toán của DN
2	Doanh thu	Tổng doanh thu		
3	Lợi nhuận	Tổng lợi nhuận		
4	Đòn bẩy nợ	Nợ phải trả/Vốn chủ sở hữu	Phản ánh các đòn bẩy hoạt động và tác động của nó đến khả năng sinh lời và rủi ro	Giả thiết nợ phải trả chỉ bao gồm nợ vay, cấu trúc tài chính không đổi
5	Đòn bẩy kinh doanh	ΔLợi nhuận/ΔDoanh thu		
6	Đòn bẩy tài chính	ΔROE/ΔEBIT [1]		
7	Tỷ suất nợ	Nợ phải trả/Tổng tài sản	Phản ánh cơ cấu nợ, khả năng tài trợ từ nợ và vốn chủ sở hữu	Cần nhận diện vấn đề hiệu ứng của đòn bẩy nợ đến hiệu quả và rủi ro.
8	Tỷ suất nợ ngắn hạn	Nợ ngắn hạn/Tổng tài sản		
9	Tỷ suất nợ dài hạn	Nợ dài hạn/Tổng tài sản		
10	Tỷ suất tự tài trợ	Vốn chủ sở hữu/Tổng tài sản		
11	Vốn lưu động ròng	Tài sản ngắn hạn-Nợ ngắn hạn	Phản ánh quan hệ cân đối giữa nguồn tài trợ và nhu cầu vốn trong ngắn hạn, dài hạn.	Phân tích qua nhiều năm, nhận diện yếu tố tác động đến các chỉ tiêu để chỉ ra bản chất của việc mất cân đối.
12	Nhu cầu VLĐ ròng	Hàng tồn kho+Phải thu ngắn hạn-Nợ ngắn hạn (không tính nợ vay)		
13	Ngân quĩ ròng	VLĐ ròng- Nhu cầu VLĐ ròng		
14	Hiệu suất sử dụng tài sản	Tổng doanh thu/Tổng tài sản bình quân	Phản ánh hiệu quả hoạt động thông qua các chỉ tiêu hoán chuyển thành tiền của tài sản và khả năng sinh lời	Phân biệt hiệu quả cá biệt và hiệu quả tổng hợp. Tác động lẫn nhau giữa các chỉ tiêu và quan hệ giữa hiệu quả và rủi ro.
15	Hiệu suất sử dụng TSCĐ	Tổng doanh thu/Tài sản cố định bình quân		
16	Số vòng quay vốn lưu động	Doanh thu /Vốn lưu động bình quân		
17	Số vòng quay nợ phải thu	(DT thuần+VAT đầu ra)/Nợ phải thu bình quân		
18	Số vòng quay hàng tồn kho	Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân		
19	Tỷ suất LN/DT	Lợi nhuận trước thuế /Tổng doanh thu		
20	ROA[2]	Lợi nhuận trước thuế /Tổng tài sản bình quân		
21	RE[3]	(LN trước thuế +Lãi vay)/Tổng TS bình quân		
22	ROE	LN sau thuế /Vốn chủ sở hữu bình quân		
23	Khả năng thanh toán tổng quát	Tổng tài sản/Tổng nợ phải trả	Phản ánh khả năng thanh toán của DN thông qua khả năng thanh toán nợ ngắn hạn và tỷ trọng các khoản nợ quá hạn, nợ đã thanh toán	Phân tích quan hệ giữa nợ phải thu và phải trả, giữa tăng khả năng thanh toán với tốc độ luân chuyển các loại tài sản cũng như hiệu quả sử dụng vốn.
24	Khả năng thanh toán hiện hành	Tổng tài sản ngắn hạn/Nợ ngắn hạn		
25	Khả năng thanh toán nhanh	(Tài sản ngắn hạn - Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn		
26	Khả năng thanh toán tức thời	Tiền và tương đương/Nợ ngắn hạn		
27	Tỷ lệ nợ phải thu quá hạn	Nợ phải thu quá hạn/Nợ phải thu		
28	Tỷ lệ nợ phải trả quá hạn	Nợ phải trả quá hạn/Nợ phải trả		
29	Tỷ lệ nợ đã thu	Nợ đã thu/Nợ phải thu		
30	Tỷ lệ nợ đã trả	Nợ đã trả/Nợ phải trả		
31	Phương trình DuPont	ROA = Hiệu suất sử dụng TS x Tỷ suất LN/DT	Phản ánh quan hệ giữa các chỉ tiêu hiệu quả	Cần phân tích tác động của các chỉ tiêu nhân tố đến ROA, ROE
32	Phương trình DuPont	ROE = ROA /(1-Tỷ suất nợ)		
33	Quan hệ giữa ROE và RE	ROE = [RE+(RE-r)xĐBN]x(1-T) (ĐBN: Đòn bẩy nợ, r : lãi suất vay)	Phản ánh quan hệ giữa hiệu quả tài chính chính và hiệu quả kinh doanh	Cần phân tích tác động của ĐBN trong 2 trường hợp RE>r và RE<r. Giả thiết toàn bộ nợ là nợ vay.
34	Quan hệ giữa độ lệch chuẩn ROE và RE	$\delta(ROE) = \left(1 + \frac{N}{VCSH}\right) x (1-T) x \delta(RE)$ δ: Độ lệch chuẩn	Phản ánh quan hệ giữa rủi ro tài chính chính và rủi ro kinh doanh	Cần phân tích rủi ro tài chính dưới ảnh hưởng của Nợ và rủi ro đầu tư.

[1] ROE: Tỷ suất sinh lời của VCSH, EBIT: Lợi nhuận trước thuế và lãi vay
[2] ROA: Tỷ suất sinh lời của TS
[3] RE: Tỷ suất sinh lời kinh tế của TS

https://tieulun.hopto.org

Phân tích BCTC nhằm phục vụ cho những dự đoán tài chính của doanh nghiệp trong tương lai

của BCKQKD, BCKQKD cho biết về doanh thu, chi phí và lợi nhuận nhưng không cho biết tiền được tạo ra như thế nào và được sử dụng vào việc gì.

- Dòng của các khoản tiền và tương đương tiền trong BCLCTT được phân loại theo ba hoạt động: hoạt động sản xuất kinh doanh: phản ánh các dòng tiền liên quan đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp; hoạt động đầu tư: phản ánh các dòng tiền liên quan đến hoạt động đầu tư TSCĐ, đầu tư tài chính dài hạn vào các tổ chức khác và các hoạt động thanh lý, nhượng bán TSCĐ, thu hồi vốn đầu tư; hoạt động tài chính: phản ánh các dòng tiền liên quan đến biến động nợ vay và vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp.

+ Thuyết minh báo cáo tài chính

Thuyết minh BCTC là phần trình bày bổ sung những thông tin chưa thể hiện trong các BCTC trên.

Những điểm cần quan tâm khi sử dụng thuyết minh để phân tích: Các chính sách kế toán áp dụng; những thông tin công bố đảm bảo tính so sánh khi thay đổi chính sách kế toán; số liệu giải trình chi tiết như: công nợ phải thu, phải trả, đầu tư tài chính và tài sản cố định, hàng tồn kho, những thay đổi vốn chủ sở hữu trong kỳ, doanh thu/thu nhập của các hoạt động, lãi (lỗ) chưa thực hiện, chi phí sản xuất theo yếu tố, các khoản trích lập dự phòng.

Từ các BCTC, có thể xây dựng các chỉ tiêu cơ bản nhằm đánh giá hoạt động của doanh nghiệp như bảng 2.

Trên đây là các nội dung đánh giá hoạt động của doanh nghiệp thông qua phân tích BCTC. Các đặc trưng này có quan hệ với các yếu tố của môi trường hoạt động, đặc điểm và cơ chế quản lý cũng như nhu cầu thông tin của doanh nghiệp. Việc hoàn thiện hệ thống thông tin tài chính là rất quan trọng trong điều kiện công khai tài chính theo yêu cầu quản lý vĩ mô của nhà nước. Điều này cũng phù hợp với xu thế hội nhập của các doanh nghiệp. Chất lượng thông tin từ phân tích BCTC không chỉ giúp doanh nghiệp quản trị tốt trong điều kiện có rủi ro mà cũng giúp cho các đối tượng có lợi ích liên quan khác có được sự công bằng và thông tin. Điều này giúp nâng cao vị thế và uy tín của những doanh nghiệp trên thị trường.■

Tài liệu tham khảo

1. Bộ Tài chính, 2006, *Hệ thống chuẩn mực kế toán Việt Nam.*
2. Vũ Hữu Đức, 2001, *Hệ thống kế toán và kiểm toán Việt Nam trên con đường hội nhập với các thông lệ quốc tế*, Tham luận, Đại học Kinh tế TP.HCM.
3. Hà Thị Ngọc Hà, 2008, *Hệ thống kế toán, kiểm toán Việt Nam đã phù hợp với thông lệ quốc tế?*, Tạp chí Kiểm toán.
4. PGS., TS. Đoàn Xuân Tiến, 2007, *Hệ thống chuẩn mực kế toán Việt Nam: Những vấn đề cần tiếp tục hoàn thiện*, Tạp chí Kiểm toán.
5. Stephen H. Penman, 2001, *Financial Statement Analysis and Security Valuation*, McGraw-Hill International Edition.
6. Barth, M.E., W.R. Landsman, M. Lang, and C. Williams, 2009, *Are International Accounting Standards-based and US GAAP-based accounting amounts comparable?*, Working paper, Stanford University and University of North Carolina
7. De Franco, G., 2007, *The information content of analysts' notes and analysts' propensity to compliment other disclosures*, Working Paper, University of Toronto.
8. Frankel, R., S.P. Kothari, and J. Weber, 2006, *Determinants of the informativeness of analyst research*, Journal of Accounting and Economics 41, 29-54.
9. Palepu, K.G., and P.M. Healy, 2007, *Business analysis & valuation using financial statements*, 4th edition, Thomson South-Western
10. Revsine, L., D.W. Collins, and W.B. Johnson, 2006, *Financial reporting and analysis*, 3rd edition. Prentice Hall, Upper Saddle River, NJ.

https://tieulun.hopto.org

Chứng khoán hóa & quả bom nổ chậm "bong bóng nhà đất"

Nguyễn Thị Hương Thanh *

Trong những năm cuối 1970, nhất là từ 1985, tài trợ cấu trúc (Structured Finance) cùng với ngân hàng đã có sự phát triển bùng nổ tại Mỹ. Vậy tài trợ cấu trúc là gì?

Tài trợ cấu trúc là thuật ngữ bao gồm một phạm vi rất rộng và có nhiều cách tiếp cận, định nghĩa khác nhau. Nó được sử dụng để chỉ một khu vực tài chính được tạo lập để giúp chuyển giao rủi ro thông qua các tổ chức công ty hoặc tổ chức hợp pháp phức tạp như SPV/SPE (Special Purpose Vehicles/ Entities, tạm dịch là tổ chức tài chính chuyên biệt) và SIV (Structure Investment Vehicles, tạm dịch là tổ chức đầu tư cấu trúc). Nói chung, SPV là một tổ chức độc lập hợp pháp, cũng phải đáp ứng những yêu cầu pháp lý như vốn pháp định, điều lệ hoạt động, (thường là các công ty tài chính, các công ty quản lý tài sản - AMC, các quỹ tín thác...).

Theo nghĩa rộng, tài trợ cấu trúc bao gồm: chứng khoán hóa (Securitization); các sản phẩm phái sinh lãi suất (Interest rate derivatives) như là options, caps và floors; các sản phẩm phái sinh tín dụng (Credit derivatives) như là hoán đổi tài sản (asset swaps) và hoán đổi tổng lợi nhuận (total return swaps); các cấu trúc huy động vốn được chứng khoán và lai tạp (Securitized and synthetic funding structures); các nghĩa vụ nợ thế chấp tiền mặt và lai tạp (Cash and synthetic collateralized debt obligations - CDOs); kỳ phiếu cấu trúc và kỳ phiếu liên kết tín dụng (Credit-linked notes and structured notes); các giao dịch thuê tài chính phức hợp (Complex leasing transactions); tài trợ các dự án lớn (Project financing).

Trong phạm vi bài này sẽ trình bày một số vấn đề chung về chứng khoán hóa, qui trình cơ bản chứng khoán hóa, một số ưu nhược điểm chứng khoán hóa; phân tích các cách thức mà sản phẩm chứng khoán hóa được coi là một trong những nguyên nhân dẫn đến thị trường bong bóng nhà đất Mỹ, khởi ngòi cho khủng hoảng tài chính Mỹ, khủng hoảng tài chính thế giới.

Chứng khoán hóa là gì?

Thuật ngữ "Securitisation" chưa được chính thức dịch sang tiếng Việt, nhiều tác giả tạm dịch là "chứng khoán hóa". Nguyên tắc cơ bản của chứng khoán hóa là biến các tài sản (nằm bên phía Tài sản Có của Bảng cân đối kế toán, tức sử dụng vốn của ngân hàng) thành các sản phẩm có thể bán ra trên thị trường chứng khoán. Theo kỹ thuật này, bất cứ tài sản nào cũng có thể "chứng khoán hóa" được, từ tín dụng truyền thống, tín dụng bất động sản, tín dụng thương mại...

Nhìn chung có hai phương pháp chính để chứng khoán hóa: Covered Bonds (trái phiếu có bảo đảm) và ABS (Asset Backed Securities - chứng khoán bảo đảm bằng tài sản). Phương pháp Covered Bonds xuất hiện đầu tiên ở Đức vào đầu thế kỷ 19 và là phương pháp đơn giản nhất: ngân hàng phát hành trái phiếu nợ từ tổng hợp một loạt các chứng từ tài sản, mang rao bán trên thị trường chứng khoán. Các tài sản này vẫn nằm trong bảng cân đối kế toán của ngân hàng nhằm đảm bảo cho việc phát hành trái phiếu có bảo đảm. Do đó, khi phát hành trái phiếu có bảo đảm, bảng cân đối kế toán của ngân hàng được "mở rộng". Trong khi đó, phương pháp ABS phức tạp và tốn kém hơn nhưng thường được sử dụng nhiều hơn bởi tài sản này không còn nằm trong bảng cân đối kế toán của nhà khởi tạo (khoản mục ngoại bảng). Tùy theo từng loại tài sản mà ABS có những tên cụ thể riêng: Nghĩa vụ nợ thế chấp hóa (CDO - Collateralized Debt Obligation), chứng khoán đảm bảo bằng thế chấp (Mortgage Backed

* Viện Chiến lược Ngân hàng

https://tieulun.hopto.org

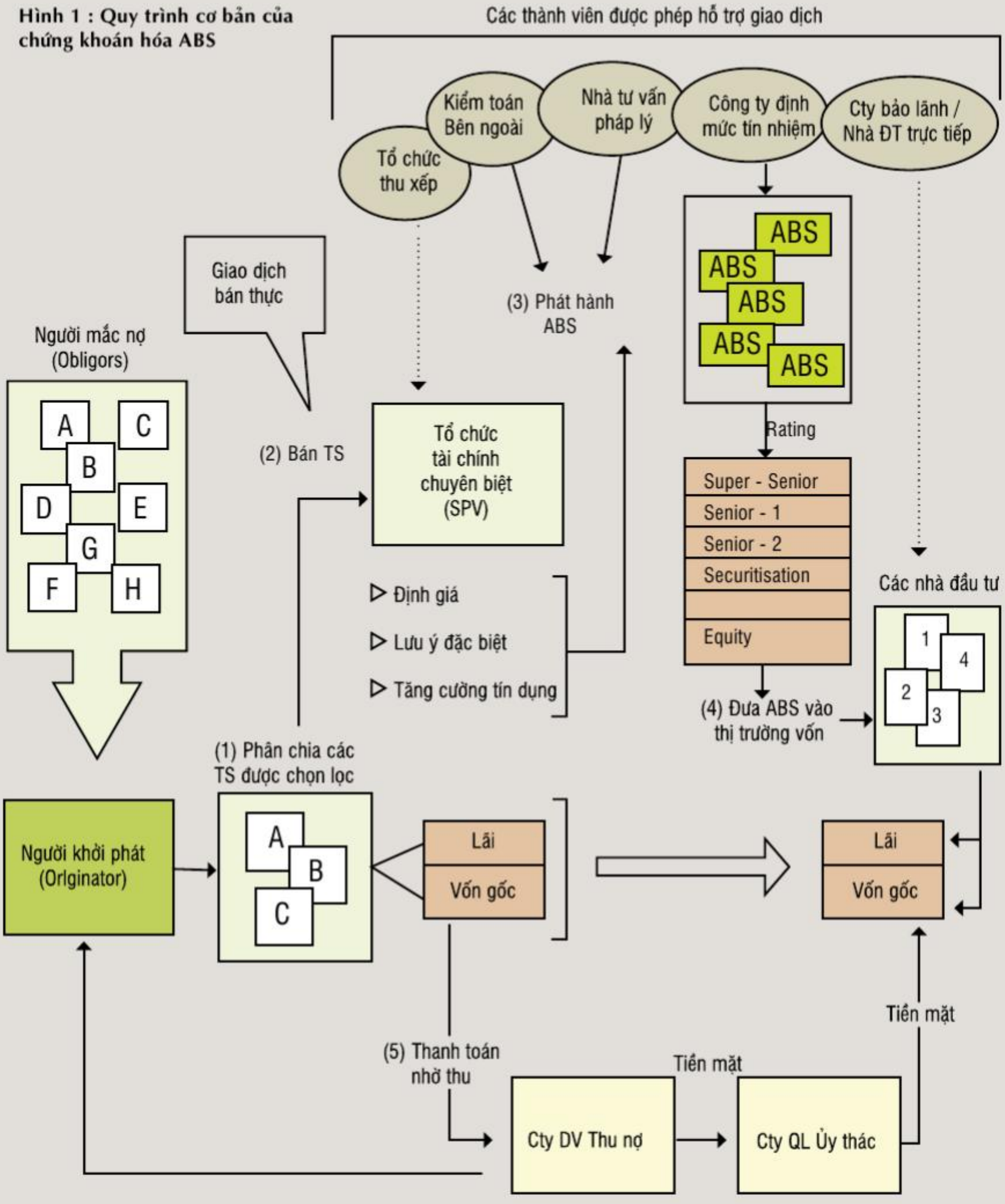
Securities)... Do độ phức tạp và sự áp dụng phổ biến của ABS nên ta sẽ đi sâu tìm hiểu quy trình chứng khoán hóa theo phương pháp ABS.

(Xem hình 1)

Với phương pháp ABS, nhà khởi tạo (Originator) - hay người cho vay là một định chế tài chính - thường là ngân hàng sẽ chuyển nhượng các tài sản cho những công ty chuyên biệt gọi tắt là SPV; các SPV này phát hành chứng khoán trên cơ sở những tài sản đó rồi bán cho nhà đầu tư và lấy tiền đó trang trải cho việc mua tài sản từ nhà khởi tạo (thường là ngân hàng). Theo phương pháp ABS, một giao dịch chứng khoán hóa được cấu trúc theo các bước sau:

1. Nhà khởi tạo (Originator), hay còn gọi là chủ tài sản ban đầu, tập hợp các tài sản tài chính (thường là các khoản vay của những người mắc nợ (Obligors). Những khoản

Hình 1 : Quy trình cơ bản của chứng khoán hóa ABS



https://tieulun.hopto.org

vay đó sẽ được phân theo nhóm như cho vay thương mại, cho vay dân cư... Nhà khởi tạo có thể là các ngân hàng, các công ty bảo hiểm, các công ty tài chính và các doanh nghiệp phi tài chính nhưng thường là ngân hàng.

2. Tiếp theo, Ngân hàng bán các khoản cho vay đã tập hợp và phân nhóm đó cho SPV hay nói cách khác, SPV mua lại "các khoản phải thu" từ tổ chức khởi tạo là Ngân hàng. Đây là một giao dịch "thực bán" (real sale) và quyền sở hữu và rủi ro sẽ được chuyển cho SPV. Trên cơ sở những nhận định về con nợ của Ngân hàng, đồng thời với những phân tích riêng về tư cách tín dụng của cả tổ chức khởi tạo lẫn khách hàng vay vốn, SPV định ra một mức giá thích hợp cho khoản phải thu mà nó sẽ mua lại.

3. Khi nắm trong tay các khoản cho vay (khoản phải thu), SPV sẽ dựa trên lãi suất khoản vay, các khoản phí liên quan, phần bù rủi ro đối với khoản vay, tài sản thế chấp... để quyết định cấu trúc của sản phẩm chứng khoán hóa sẽ phát hành, hay còn gọi là đóng gói (tranche) sản phẩm chứng khoán hóa. Tiếp theo, trên cơ sở những tính toán về thu nhập dự tính và rủi ro gặp phải từ các gói sản phẩm, SPV sẽ phát hành chứng khoán trên cơ sở những tài sản này (được gọi là chứng khoán đảm bảo bằng tài sản - ABS) với thứ hạng tín dụng khác nhau ra công chúng. Việc xếp hạng tín dụng đối với chứng khoán bảo đảm bằng tài sản là nhằm tăng thêm tính hấp dẫn của chứng khoán (theo các gói chứng khoán hạng đặc biệt (super senior), hạng 1, hạng 2,..., hạng k; hạng trung bình loại 1, trung bình loại 2...).

4. Tiếp theo là quá trình đưa chứng khoán vào thị trường vốn. Các công ty bảo lãnh sẽ hỗ trợ cho SPV bán các chứng khoán trên thị trường thứ cấp. Các nhà đầu tư cuối cùng thường là các quỹ hỗ tương, các ngân hàng, các công ty bảo hiểm và các quỹ hưu trí.

5. Công ty dịch vụ thu nợ (thường đại diện cho người khởi tạo) tiến hành thu và tập hợp các khoản thanh toán hàng tháng (theo lãi và gốc) tương ứng với tài sản được yêu cầu tiến hành thu nợ và chuyển các khoản tiền mặt cho các Công ty quản lý ủy thác (thu nợ). Cuối cùng, các Công ty quản lý ủy thác chuyển các khoản thanh toán đã nhận cho các nhà đầu tư cuối cùng.

Như vậy, qui trình chứng khoán hóa có sự tham gia của nhiều thành phần, bao gồm các thành phần trực tiếp: người mắc nợ, người khởi tạo, tổ chức tài chính chuyên biệt (SPV/SPC), công ty bảo lãnh, nhà đầu tư và các thành phần dịch vụ: tổ chức thu xếp, công ty kiểm toán, nhà tư vấn pháp lý, công ty định mức tín nhiệm, công ty dịch vụ thu nợ, công ty quản lý ủy thác. Cho nên, một khi khủng hoảng xảy ra sẽ kéo theo một loạt tổ chức bị lây lan.

Lợi ích từ chứng khoán hóa

Lợi ích của nhà phát hành, nhà khởi tạo

Giảm chi phí vốn (chi phí vay): Thông qua chứng khoán hóa, một công ty xếp hạng BB, nhưng sở hữu tài sản xếp hạng AAA sẽ có thể vay với mức tín nhiệm AAA. Mà chênh lệch lãi suất giữa nợ loại BB và nợ loại AAA là rất lớn, có thể lên đến vài phần trăm. Việc chứng khoán hóa có thể tác động rất lớn đến chi phí đi vay là lý do số một để thực hiện chứng khoán hóa. Sự tách biệt giữa tài sản có chất lượng tín dụng tốt với yếu tố rủi ro của bản thân doanh nghiệp đã làm cho các chứng khoán phát hành trên cơ sở tài sản bảo đảm (ABS) có chất lượng tín dụng cao hơn bản thân người chủ sở hữu của nó. Sự cải thiện xếp hạng tín dụng đến từ hai nguồn: thứ nhất là chứng khoán mới phát hành được tài trợ bằng dòng tiền độc lập từ tài sản mà không chịu bất cứ sự can thiệp nào từ người nắm giữ tài sản, điều đó có nghĩa thứ hạng của chứng khoán không hề bị ảnh hưởng bởi thứ hạng của người nắm giữ mà phụ thuộc chủ yếu vào chất lượng của tài sản; thứ hai, việc chuyển nhượng tài sản từ tổ chức khởi tạo sang cho SPV là một giao dịch bán tài sản thật sự và SPV có chức năng tăng cường tính hấp dẫn của chứng khoán làm cho thứ hạng của chứng khoán tăng lên đáng kể. Chứng khoán hóa đã làm giúp chi phí huy động vốn giảm, nâng cao khả năng huy động vốn từ những tài sản sẵn có của doanh nghiệp.

Giảm thiểu sự mất cân đối Nợ - Có: Tùy thuộc vào cấu trúc được lựa chọn, chứng khoán hóa có thể cung cấp nguồn vốn hoàn hảo do đã loại bỏ sự xuất hiện của kỳ hạn và chi phí huy động vốn. Về cơ bản, tại hầu hết các ngân hàng và công ty tài chính, nguồn tài trợ vốn là từ các khoản vay. Điều này thường đi kèm với một chi phí cao và làm tăng tài sản Nợ. Chứng khoán hóa cho phép các ngân hàng và công ty tài chính tạo ra một sổ tài sản tự tạo vốn, giảm thiểu các khoản vay không cần thiết, cơ cấu lại bảng

https://tieulun.hopto.org

cân đối kế toán tổng thể.

Hạ thấp các yêu cầu về vốn: Vì các quy định pháp luật mà một số công ty gặp hạn chế hoặc bị giới hạn nhất định khi thực hiện đòn bẩy tài chính. Bằng chứng khoán hóa một số tài sản mà được xác nhận là "thực bán", các doanh nghiệp có thể loại bỏ tài sản từ bảng cân đối của họ (làm sạch bảng cân đối kế toán) nhưng vẫn duy trì "khả năng kiếm tiền" của tài sản.

Chuyển rủi ro (rủi ro tín dụng, rủi ro thanh khoản, rủi ro thanh toán trước, rủi ro tái đầu tư, rủi ro tài sản tập trung): Chứng khoán giúp công ty có thể chuyển giao rủi ro từ một đơn vị không muốn chấp nhận rủi ro đến một tổ chức sẵn sàng chấp nhận rủi ro đó. Chẳng hạn, bằng cách chứng khoán hóa một hoạt động kinh doanh (do đó hiện thực hóa một mức độ lợi nhuận nhất định), công ty đã có thể giải phóng số dư lợi nhuận (lợi nhuận chưa phân phối) để đầu tư ra ngoài và tạo ra các hoạt động kinh doanh có lợi nhuận cao hơn.

Tăng thu nhập: Chứng khoán hóa có thể tạo nên một bút toán ghi có thu nhập mà không có hoạt động bổ sung thu nhập thực sự nào cho doanh nghiệp. Khi thực hiện chứng khoán hóa, thông thường sẽ có hoạt động "bán hàng thực" diễn ra giữa nhà khởi tạo (công ty mẹ) và tổ chức tài chính chuyên biệt (SPE). Hoạt động bán hàng này phải dựa trên giá trị thị trường của tài sản cơ bản dùng cho "bán hàng thực" và do đó hoạt động bán hàng này phải phản ánh trên bảng cân đối của công ty mẹ và gia tăng thu nhập bằng đúng giá trị bán hàng. Điều này hoàn toàn không bất hợp pháp nhưng thực sự làm sai lệch thu nhập thực tế của công ty mẹ nếu "khoản thu chưa thực hiện" không có khả năng chắc chắn thu được.

Tạo thanh khoản: Thông qua chứng khoán hóa, có thể chuyển luồng tiền tương lai của các tài sản thành tiền mặt hiện tại, tăng tính thanh khoản cho tài sản đang sở hữu. Luồng tiền tương lai đơn giản chỉ là một hạng mục trong bảng cân đối kế toán mà hiện thời không sẵn có cho chi tiêu hay đầu tư, nhưng một khi sổ hạng mục này được chứng khoán hóa thì tiền trở nên sẵn có cho chi tiêu hoặc đầu tư ngay lập tức. Điều này cũng tạo ra một khoản tái đầu tư mà có chất lượng tốt hơn.

Hạn chế đối với nhà phát hành/ nhà khởi tạo

Có thể làm giảm chất lượng danh mục đầu tư: Thông thường, các tổ chức thường bán đi hoặc chứng khoán hóa các tài sản có chất lượng tốt. Điều này sẽ khiến danh mục tài sản còn lại các tài sản có rủi ro cao hơn, tạo xu hướng tăng rủi ro trung bình của danh mục tài sản, giảm chất lượng danh mục đầu tư.

Chi phí chứng khoán hóa cao: Chứng khoán hóa nói chung là tốn kém do xuất hiện nhiều loại chi phí như chi phí quản lý và chi phí hệ thống, chi phí pháp lý, phí bảo lãnh phát hành, lệ phí xếp hạng tín nhiệm và chi phí quản trị liên tục.

Quy mô hạn chế: Chứng khoán hóa thường đòi hỏi quy mô tài chính lớn, và do đó có thể không hiệu quả đối với các công ty nhỏ và vừa.

Lợi ích đối với nhà đầu tư

Cơ hội đầu tư vào một tổ hợp tài sản cụ thể có chất lượng cao: Chứng khoán hóa cho phép tạo ra một lượng lớn trái phiếu (chứng khoán) xếp hạng cao AAA, AA hoặc hạng A, và giúp cho các tổ chức đầu tư không thích rủi ro, hoặc các nhà đầu tư có nhu cầu đầu tư duy nhất vào các tài sản có xếp hạng cao, tiếp cận đến các lựa chọn đầu tư đa dạng và phong phú hơn.

Đa dạng hóa danh mục đầu tư: Các quỹ phòng hộ cũng như các tổ chức đầu tư khác có xu hướng thích đầu tư vào trái phiếu hình thành từ chứng khoán hóa bởi vì chúng có thể không ảnh hưởng đến trái phiếu và chứng khoán khác của họ.

Ngoài ra, nhà đầu tư còn:

- Có thêm một công cụ đầu tư mới với suất sinh lợi cao hơn trái phiếu Chính phủ và độ tin cậy tương đối ổn định.
- Tính thanh khoản của chứng khoán đảm bảo bằng tài sản tài chính (ABS) khá cao nên người đầu tư có thể dễ dàng tham gia giao dịch trên thị trường giao dịch tập trung.
- Chứng khoán ABS là một công cụ hữu hiệu cho nghiệp vụ phòng ngừa rủi ro, đặc biệt là cho nhà đầu tư cổ tức.
- Giảm thiểu được rủi ro có thể ảnh hưởng đến mức độ tín nhiệm của chủ thể phát hành, do tính chất của chứng khoán ABS là chỉ phụ thuộc vào "chất lượng" của tài sản chuyển hóa.

Rủi ro đối với nhà đầu tư

Rủi ro tín dụng/rủi ro vỡ nợ: Đối với chứng khoán đảm bảo bởi tài sản (ABS), vỡ nợ có thể xảy ra khi các nghĩa vụ thu nợ trên tài sản thế chấp cơ sở (gốc) không đủ đáp ứng

https://tieulun.hopto.org

các điều kiện ghi trên hợp đồng. Một chỉ số quan trọng dành cho rủi ro vỡ nợ của một chứng khoán cụ thể là xếp hạng tín dụng của nó. Các chứng khoán bảo đảm bằng tài sản (ABS) được xếp hạng khác nhau từ cao đến thấp. Những chứng khoán xếp hạng thấp (nhưng được hưởng lãi suất rất cao) có nhiều khả năng vỡ nợ nhất.

Rủi ro thanh toán trước/Rủi ro tái đầu tư : Đa số các chứng khoán đảm bảo bởi tài sản (ABS) đang quay vòng có thể gặp rủi ro thanh toán trước kỳ đáo hạn ở mức độ nhất định. Việc thanh toán trước kỳ đáo hạn khiến các nhà đầu tư thu hồi về vốn gốc và lãi sớm hơn đã định. Điều này đòi hỏi các nhà đầu tư phải tái đầu tư sớm. Khi nào lãi suất trên thị trường có xu hướng giảm người đi vay thường thanh toán khoản vay trước hạn còn người nắm giữ chứng khoán buộc phải tái đầu tư vốn gốc với thu nhập không dự tính trước

Rủi ro biến động lãi suất: Giống như tất cả chứng khoán đảm bảo bởi thu nhập cố định, giá của chứng khoán đảm bảo bởi tài sản (ABS) có lãi suất cố định sẽ phản ứng theo những biến động lãi suất. Biến động lãi suất tác động đến chứng khoán đảm bảo bằng tài sản (ABS) có lãi suất thả nổi ít hơn so với chứng khoán có lãi suất cố định. Hơn nữa, lãi suất thay đổi có thể ảnh hưởng các mức thanh toán trước kỳ đáo hạn của các khoản cho vay gốc của một số loại chứng khoán ABS, và điều này có thể ảnh hưởng đến lợi tức thu về. Các khoản vay mua nhà có xu hướng nhạy cảm nhất với thay đổi lãi suất, trong khi các khoản vay mua ô tô, khoản cho vay học sinh, và thẻ tín dụng nói chung là ít nhạy cảm với mức lãi suất.

Chứng khoán hóa nợ dưới chuẩn - Ngòi nổ cho khủng hoảng thị trường bất động sản, cội nguồn của khủng hoảng tài chính Mỹ và thế giới

Hầu như không có bất kỳ dấu hiệu cảnh báo nào, khủng hoảng thị trường bất động sản ở Mỹ bất ngờ nổ ra vào giữa năm 2007. Cuộc khủng hoảng này có tác động mạnh đến cả hệ thống tài chính lẫn nền kinh tế thực của Mỹ và sau này lây lan sang đến nền kinh tế thế giới. Các cơ quan điều tiết tài chính Mỹ, từ Cục Dự trữ Liên bang Mỹ (FED), Ủy ban chứng khoán (SEC) cho tới Bộ Tài chính đều phải vào cuộc nhằm giải quyết khủng hoảng. Nguồn gốc ban đầu của cuộc khủng hoảng tồi tệ này là sự chứng khoán hóa các khoản cho vay mua nhà không đủ tiêu chuẩn trên thị trường bất động sản.

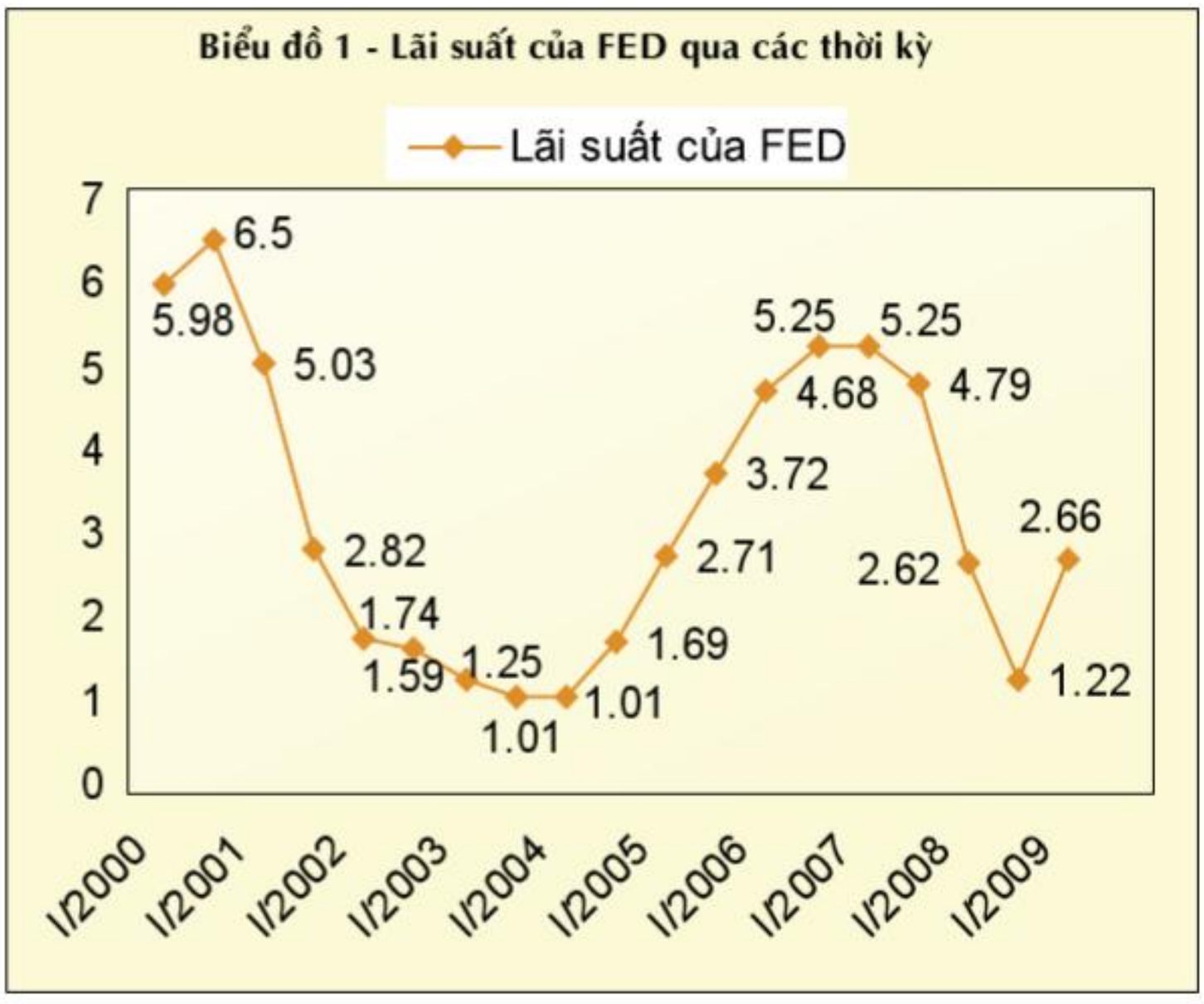
Cho vay dưới chuẩn

Cho vay thế chấp đạt chuẩn là khoản cho vay mua bất động sản có chất lượng cao. Nó được quyết định một cách cẩn thận bởi một nhân viên tín dụng và được đảm bảo bằng những giấy tờ đầy đủ của người đi vay, chứng minh khả năng thanh toán cho ngân hàng, bao gồm: thu nhập hàng năm, tiểu sử nghề nghiệp, hồ sơ vay mượn trước đây, tài sản và các khoản nợ.

Cho vay thế chấp dưới chuẩn là khoản cho vay chất lượng thấp với mức rủi ro cao. Khoản vay này không được xem xét kỹ lưỡng và thường được đảm bảo bởi rất ít hoặc không có giấy tờ chứng minh khả năng tài chính của người đi vay.

Theo truyền thống, một người đi vay phải trình ngân hàng đơn xin vay vốn. Đơn này sẽ được một nhân viên tín dụng xem xét và việc xem xét này phải được thể hiện rõ bằng văn bản. Đồng thời, người vay phải đưa ra các giấy tờ liên quan

Biểu đồ 1 - Lãi suất của FED qua các thời kỳ



https://tieulun.hopto.org

đến thu nhập, tiểu sử nghề nghiệp, tài sản và các khoản nợ. Ngân hàng có thể đồng ý cho vay thế chấp với lãi suất cố định trong suốt 30 năm hoặc cho vay thế chấp lãi suất điều chỉnh ARM. Đa số người đi vay chọn hình thức cho vay theo lãi suất cố định.

Vào những năm 1980, khi số lượng doanh nghiệp tăng lên nhanh chóng, các ngân hàng cho rằng thủ tục cho vay theo kiểu truyền thống quá cồng kềnh và kém hiệu quả. Do vậy, họ bắt đầu áp dụng cơ chế tính điểm tín dụng cho khách hàng. Mỗi công dân Mỹ đều có một mức điểm tín dụng, từ 300 đến 850, nhằm phản ánh lịch sử thanh toán cá nhân. Có ba tổ chức thu thập thông tin về hồ sơ thanh toán của từng khách hàng. Các ngân hàng lấy điểm trung bình của ba tổ chức này để quyết định mức tín nhiệm tín dụng phù hợp. Mặc dù người đi vay vẫn phải đưa ra những giấy tờ về thu nhập, tiểu sử nghề nghiệp, tài sản nhưng có thể đơn giản hơn. Các nhân viên thực hiện các quyết định cho vay chủ yếu dựa trên điểm tín dụng.

Trong những năm đầu thế kỷ 21, khi sự bùng nổ của giá nhà đất trở nên đỉnh điểm, số lượng các giấy tờ được giảm tới mức thấp nhất. Các khoản vay này còn được gọi là "không giấy tờ" bởi vì chúng hầu như không được đảm bảo bằng bất kỳ giấy tờ nào. Điểm tín dụng trở thành tiêu chuẩn duy nhất. Nếu điểm tín dụng của một cá nhân thấp, dưới 600 điểm thì khoản vay mang hình thức dưới chuẩn (Đây là khoản vay với chất lượng thấp hơn so với khoản vay đạt chuẩn, tức là được cho vay với đầy đủ các giấy tờ cần thiết). Để bù đắp rủi ro cao, những khoản vay này là những khoản vay với lãi suất cao hoặc người đi vay phải vay theo lãi suất thế chấp biến đổi (Adjustable - rate mortgage - ARM) với lãi suất ban đầu thấp sau đó được điều chỉnh dần lên những mức cao hơn.

Các sản phẩm chứng khoán hóa tạo bong bóng nhà đất

Một lẽ đương nhiên, các nhà đầu tư luôn tìm nơi để đầu tư nhằm thu về lợi nhuận thỏa đáng. Thông thường các nhà đầu tư sẽ đổ tiền của mình vào Cục Dự trữ Liên bang Mỹ (FED) dưới hình thức mua trái phiếu chính phủ (treasury bill), một công cụ đầu tư mang lại thu nhập với độ an toàn cao nhất. Nhưng trước việc bùng nổ và đổ vỡ bong bóng Dot-com mở đầu cho thời kỳ suy thoái kinh tế đầu thập niên 2000 mà sự kiện 11/9/2001 cùng các vụ bê bối kế toán trong các năm 2001 - 2002 làm trầm trọng hơn, FED đã nới lỏng chính sách tiền tệ với động thái liên tục cắt giảm lãi suất xuống chỉ còn 1% nhằm khôi phục nền kinh tế Mỹ. Đến giữa năm 2002, nền kinh tế đã thực sự phục hồi nhưng mối lo ngại về việc suy thoái có thể quay trở lại đã khiến Chủ tịch FED, Alan Greenspan, và đồng nghiệp quyết định giữ nguyên lãi suất chỉ đạo ở mức 1% vào tháng 7/2003 và duy trì hết năm 2004. Diễn biến lãi suất FED trong thời gian đó có thể thấy *ở biểu đồ 1*.

Với chính sách tiền tệ mở rộng như tăng lượng tiền cung ứng, nới lỏng điều kiện tín dụng, hạ thấp lãi suất xuống 1% , các ngân hàng phố Wall đã dễ dàng tiếp cận vốn vay từ FED để đẩy vốn ra, giúp nền kinh tế phục hồi. Sự gia tăng tín dụng này còn được đẩy mạnh bởi dòng vốn ồ ạt của nước ngoài, một hệ quả của quá trình toàn cầu hóa và sự phát triển nhanh chóng của khu vực kinh tế mới nổi (châu Á, Trung Đông). Kết quả là bùng nổ tín dụng, lãi suất cho vay thấp (lãi suất cho vay cố định 30 năm chỉ 4 - 5%/năm) ở Mỹ. Đồng thời, việc hạ lãi suất xuống còn 1% đã khiến nhiều nhà đầu tư trong và ngoài nước tìm những kênh đầu tư sinh lợi hơn so với kênh trái phiếu kho bạc. Nhưng vết tích của khủng hoảng Dot-com năm 2000 đã khiến đa số các lĩnh vực kinh tế vẫn còn bất ổn, chỉ duy nhất thị

https://tieulun.hopto.org

trường nhà ở vẫn duy trì tốc độ tăng trưởng ổn định. Điều này khiến thị trường nhà ở thành tâm điểm đầu tư và được dự báo tiếp tục sẽ còn "nóng lên" trong thời gian dài, báo hiệu sự xuất hiện của "bong bóng nhà đất".

Tuy vậy việc quay vòng vốn cho vay ở thị trường nhà ở là khá dài, khoảng 15 - 30 năm nên để thu hồi vốn nhanh mà tránh rủi ro vỡ nợ hoặc buộc phải tịch thu tài sản, hầu hết các ngân hàng thương mại tập hợp và bán một phần danh mục cho vay mua nhà cho các ngân hàng đầu tư phố Wall hoặc Hiệp hội Thế chấp Quốc gia Liên bang (Fannie Mae), Hiệp hội Thế chấp Quốc gia Chính phủ (Ginnie Mae), 2 cơ quan nhận bảo trợ của chính phủ (GSEs) với nhiệm vụ tăng tính thanh khoản của thị trường cho vay thế chấp. Tiếp theo, các GSEs và các ngân hàng đầu tư này lại tập hợp, chứng khoán hóa các khoản vay thế chấp này thành các MBS, trái phiếu được đảm bảo bởi các khoản nợ có thế chấp (CMO - Collateral Mortgage Obligations) bán cho các nhà đầu tư trên thị trường nợ thứ cấp (Secondary Mortgage Market) với lãi suất 5 - 6%, cao hơn 1% trái phiếu kho bạc với mức độ rủi ro thấp (đa số là vay thế chấp đạt chuẩn) nên các nhà đầu tư phố Wall đổ vốn vào mua các MBS, CMO này khiến khoản cho vay thế chấp mua nhà đạt chuẩn cạn kiệt, xuất hiện cho vay dưới chuẩn. Trước tình trạng này, kèm theo sự nới lỏng điều tiết hoạt động cho vay mua nhà ở (do chính sách khuyến khích dân nghèo và nhóm dân da màu được vay tiền dễ dàng hơn để mua nhà), do sự đánh giá tín nhiệm vô trách nhiệm của các tổ chức xếp hạng (nhiều tổ chức được đánh giá AAA - loại rất tốt nhưng thực tế là đánh giá không đúng sự thật), các ngân hàng thương mại, các tổ chức đại lý cho vay, các nhân viên môi giới, các tổ chức cho vay bất động sản tư nhân ngày càng trở nên mạo hiểm hơn trong việc cho vay, bất chấp khả năng trả nợ của người vay. Sự bành trướng ngày càng lớn của hoạt động cho vay dưới chuẩn đầy rủi ro cao này là quả bom đang phình lớn, chờ thời điểm phát nổ.

Đồng hành với sự phát triển càng tinh vi và phức tạp của "kỹ nghệ tài chính" (financial engineering), chứng khoán hóa không chỉ dừng lại ở thị trường nhà đất với khoản cho vay thế chấp nhà mà vươn móng vuốt của mình đến các phân khúc thị trường cho vay thế chấp khác, hình thành nên các biến thể khác của MBS, CMO. Cùng với các khoản nợ thế chấp, nhóm tài sản bảo đảm mở rộng, bao gồm thêm một số lượng lớn những khoản vay công ty, vay mua ô tô, thẻ tín dụng, thậm chí là các khoản nợ LBO (các khoản vay mua lại cổ phần). "Quái vật tổ hợp" (hybrid monster) này được gọi là nghĩa vụ nợ có đảm bảo thế chấp (CDO - The Collateralized Debt Obligations) với cấu trúc hết sức phức tạp, gồm các khoản đảm bảo không đồng nhất, được chia nhỏ thành các gói có những đặc điểm và rủi ro khác nhau theo nhiều tiêu chuẩn, phương thức thanh toán, nhằm đáp ứng nhu cầu phong phú, đa dạng của các nhà đầu tư.

Sự đa dạng của các sản phẩm chứng khoán hóa trên cho thấy rằng cầu tăng mạnh đối với các sản phẩm chứng khoán hóa trên kênh thị trường bất động sản, khiến thị trường này được thổi phồng ngày càng lớn. Từ năm 1997 đến 2006, giá một căn nhà bình thường của Mỹ đã tăng 124%. Từ đầu những năm 80 đến năm 2001, giá một căn nhà trung bình dao động từ 2,9 lần đến 3,1 lần thu nhập hộ gia đình trung bình. Thì đến năm 2004, con số này đã lên tới 4 lần và nhanh chóng đạt 4,6 lần vào năm 2006. Nếu đầu những năm 1990, dư nợ thế chấp chỉ ở khoảng 2 ngàn tỷ USD thì đến quý III/2001 tăng lên trên 5 ngàn tỷ USD và đến quý III/2007 lên đến hơn 11 ngàn tỷ USD. Và theo ước tính, các khoản cho vay dưới chuẩn cũng tăng mạnh, từ 160 tỷ USD ở năm 2001 lên 540 tỷ vào năm 2004 và trên 1.300 tỷ vào năm 2007. Quả thật bong bóng nhà đất đã phình to. Quả bom nguyên tử này đã sắp đến đợt kích hoạt cuối cùng để phát nổ.

Sự đổ vỡ bong bóng nhà đất và sự lây lan khủng hoảng tài chính toàn cầu

Đến giữa năm 2007, trước tình hình tăng trưởng nóng và lạm phát có xu hướng tăng, FED đã thực hiện chính sách tiền tệ thắt chặt, ép chặt tín dụng và đẩy lãi suất lên cao. Đây chính là cú châm ngòi cho sự đổ vỡ của bong bóng nhà đất. Về phía chủ nhà vay mua nhà thế chấp, tình hình lãi suất lên cao khiến các chủ nhà càng khó khăn trong việc trả nợ, khả năng vỡ nợ là đã hoàn toàn có thể đối với các chủ nhà có các khoản vay dưới chuẩn. Việc vỡ nợ đã không còn riêng lẻ mà xảy ra đồng loạt đối với các khoản vay dưới chuẩn yếu kém. Điều này kéo giá nhà xuống. Trước

https://tieulun.hopto.org

sự sụt giảm nhanh chóng của nhà ở cùng lãi suất phải trả ngày càng tăng, các chủ nhà vay thế chấp đạt chuẩn thấy rằng giá trị căn nhà không còn bằng giá trị căn nhà ban đầu khi vay; điều này đã tạo động lực khiến các chủ nhà vay đạt chuẩn quyết định ngừng thanh toán khoản vay nợ và thanh lý hợp đồng. Tình trạng vỡ nợ xảy ra mọi nơi, giá nhà lại càng sụt giảm sâu hơn kéo theo giá trị các sản phẩm chứng khoán hóa tụt mạnh. Còn về phía nhà doanh nghiệp, theo nguyên tắc của tài chính doanh nghiệp, khi lãi suất thị trường tăng, giá trị của các chứng khoán có thu nhập cố định sẽ giảm. Do danh mục đầu tư của các quỹ đầu cơ, các ngân hàng đầu tư bao gồm một tỷ trọng lớn các MBS, CMO và CDO nên giá trị của chúng cũng bắt đầu giảm. Điều này khiến các nhà đầu tư rút vốn. Các quỹ đầu cơ, ngân hàng đầu tư trở nên thiếu thanh khoản và phải tạm ngưng trả tiền. Tâm lý hoang mang bao trùm khắp thị trường. Giá trị của những danh mục đầu tư đã giảm lại càng giảm mạnh hơn, khiến các sản phẩm chứng khoán hóa ngày càng kém thanh khoản, thị trường ít dần người mua và cuối cùng đóng băng hoàn toàn.

Kết quả là, từ tháng 8/2007, giá nhà đã ngừng tăng và bắt đầu giảm. Các tổ chức tài chính quan trọng của Mỹ lần lượt gục ngã. Các quỹ đầu cơ (hedge funds) bị ảnh hưởng sớm nhất. Những quỹ này nắm giữ một lượng lớn các sản phẩm chứng khoán hóa như CMO, CDO, vốn là những công cụ tài chính có tỷ lệ đòn bẩy cao. Với mỗi đôla Mỹ nhận được từ các nhà đầu tư, một quỹ đầu tư có thể vay thêm 29 USD để đầu tư, kết quả là tỷ lệ "đòn bẩy" đạt mức 30 lần. Những khoản vay mượn này (hầu hết là từ các ngân hàng thương mại và ngân hàng đầu tư) được đảm bảo bằng chính các danh mục đầu tư chứng khoán của mình. Khi giá trị của các bảo đảm này bắt đầu giảm, các quỹ đầu cơ phải thực hiện việc ký quỹ bổ sung (bổ sung thế chấp). Đó là lý do tại sao vào đầu tháng 8/2007, hai quỹ bảo hiểm của Bear Stearns đã gặp phải vấn đề thanh khoản. Những khó khăn tương tự cũng xảy ra với các quỹ của BNP và Lehman Brothers. Đến đầu năm 2008, nhiều quỹ ở Mỹ và Liên minh châu Âu (EU) đã phá sản, "cuốn theo" vốn của các nhà đầu tư. Sự sụp đổ "ngoạn mục" nhất là của công ty Carlyle Capital, một công ty con của tập đoàn Carlyle và cựu Tổng thống Mỹ G.W.H.Bush được coi là một trong những đối tác của công ty cổ phần tư nhân đặc biệt này. Đi theo sau các quỹ đầu cơ là các công ty chủ quản ngân hàng, các ngân hàng Mỹ. Nhiều tổ chức tài chính (như Citigroup, Goldman Sachs, Bank of America) đã thiết lập các công ty con (affiliates) có tên gọi là tổ chức đầu tư cấu trúc (SIV). Những tài sản rủi ro cao (hầu hết liên quan đến thế chấp) được chuyển giao đến các SIV, sau đó SIV thâm nhập vào thị trường thương phiếu nhằm tìm nguồn tài chính. Khi các chứng khoán thế chấp "rơi tự do", thị trường thương phiếu đã mất 300 tỷ USD vào cuối năm 2007. Nhiều SIV đã không thể đáo hạn được các thương phiếu của họ (nợ ngắn hạn, được gia hạn hàng ngày hoặc hàng tuần). Vào tháng 11/2007, với sự ủng hộ của FED, một tổ hợp các ngân hàng lớn đã đưa ra kế hoạch giải cứu thị trường bằng một quỹ 80 tỷ USD nhằm mua các chứng khoán nợ từ SIV với mức giá thấp để tăng tính thanh khoản và giảm thiểu rủi ro trong bảng cân đối kế toán của mỗi ngân hàng. Tuy vậy, đến cuối năm 2007, cuộc đàm phán đã không đi đến đích cuối và mỗi ngân hàng phải tự giải quyết vấn đề theo cách riêng của mình. Họ đã không còn sự lựa chọn nào khác ngoài việc chuyển các tài sản ở SIV về lại bảng cân đối kế toán của ngân hàng. Hậu quả là các ngân hàng đã nối đuôi nhau thông báo sự thua lỗ nặng nề sau khi định giá lại danh mục đầu tư của họ. Theo công bố của FED, trong năm 2008 đã có 25 ngân hàng Mỹ bị giải thể. Nếu như trong 7 tháng đầu năm 2008, tình trạng thua lỗ, phá sản hầu như chỉ xảy ra ở các ngân hàng nhỏ và trung bình ở Mỹ thì cuối tháng 8/2008 tình trạng này đã lan sang các ngân hàng có tầm ảnh hưởng lớn trong cộng đồng tài chính toàn cầu. Integrity Bank là ngân hàng bán lẻ thứ 10 của Mỹ bị phá sản từ đầu năm 2008. Ngày 7/9/2008, Chính phủ Mỹ đã tiêu tốn 25 tỷ USD để tiếp quản hai tập đoàn cho vay thế chấp khổng lồ Freddie Mac và Fannie Mae. Theo nhận định của phần lớn các chuyên gia tài chính Mỹ, nếu Freddie Mac và Fannie Mae sụp đổ, hệ thống tài chính toàn cầu sẽ rơi vào một cú sốc lớn. Ngày 15/09/2008, Lehman Brothers Holdings đã nộp đơn phá sản sau 158 năm hoạt động. Cùng ngày 15/9/2008, một tập đoàn ngân hàng lớn khác của Mỹ là Merril Lynch đã tuyên bố sáp nhập với Bank of America với trị giá 50 tỷ USD, tương đương 29 USD/cổ phần do thua lỗ bởi cuộc khủng hoảng tín dụng thứ cấp nhà ở tại nền kinh tế lớn nhất thế giới này, trở thành tập đoàn cung cấp dịch vụ tài chính lớn nhất thế giới. Tập đoàn bảo hiểm AIG hàng đầu của Mỹ tuyên bố thua lỗ 18 tỷ USD trong quý II và quý III, riêng 6 tháng đầu năm 2008 đã lỗ

https://tieulun.hopto.org

hơn 13 tỷ USD. Để cứu tập đoàn này khỏi nguy cơ phá sản, FED đã cho AIG vay 85 tỷ USD trong vòng 2 năm, đổi lại Chính phủ Mỹ sẽ nắm giữ gần 80% cổ phần và thay đổi ban lãnh đạo của tập đoàn này. Từng là ngân hàng lớn nhất thế giới và có chi nhánh hoạt động tại hơn 100 quốc gia, Citigroup vừa thông báo cả năm 2008 đã lỗ tổng cộng 18,72 tỷ USD, buộc cắt giảm thêm 52.000 việc làm, tương đương 20% số nhân viên của hãng. Giá chứng khoán Hoa Kỳ bắt đầu giảm dần. Sự đổ vỡ tài chính lên đến cực điểm vào tháng 10/2008 khi ngay cả những ngân hàng khổng lồ và lâu đời từng sống sót qua những cuộc khủng hoảng tài chính và kinh tế trước đây, như Lehman Brothers, Morgan Stanley, Citigroup, AIG,... cũng lâm nạn. Tình trạng đói tín dụng xuất hiện làm cho khu vực kinh tế thực của Hoa Kỳ cũng rơi vào tình thế khó khăn, điển hình là cuộc khủng hoảng của ngành chế tạo ô tô Hoa Kỳ năm 2008. Chỉ số bình quân công nghiệp Dow Jones lúc đóng cửa ngày 9/3/2009 là 6.547,05, mức thấp nhất kể từ tháng 4/1997. Chỉ trong vòng 6 tuần lễ, chỉ số này sụt tới 20%.

Các tập đoàn tài chính, tập đoàn ngân hàng của Mỹ đa số là tập đoàn xuyên quốc gia nên sự khủng hoảng tài chính của công ty mẹ đã kéo theo nhiều hệ lụy đến các chi nhánh trên thế giới. Với mức độ khác nhau, các ngân hàng trên khắp thế giới đều bị ảnh hưởng. Các ngân hàng ở Anh đã chịu ảnh hưởng lớn nhất từ cuộc khủng hoảng tài chính ở Mỹ. Mặc dù đã được cứu từ năm 2007, nhưng ngân hàng Northern Rock vẫn bị khoản nợ xấu lên tới 191,6 tỷ USD tính đến hết tháng 7/2008.

Với những nước có thị trường tài chính phát triển, chứng khoán hóa hoạt động dưới yêu cầu rất khắt khe

Ngày 29/9/2008, Bộ Tài chính Anh đã tuyên bố quốc hữu hóa tập đoàn cho vay kinh doanh bất động sản lớn nhất nước này là Bradford & Bingley Plc nhằm bảo vệ khách hàng của tập đoàn này do thua lỗ liên quan đến cuộc khủng hoảng ở Mỹ và không có khả năng trụ vững. Tổng số sách các khoản thế chấp và vay là 50 tỷ Bảng. Tiếp theo ngân hàng nói trên ở Anh, cuối tháng 9/2008 một số ngân hàng lớn khác tại châu Âu như Fortis của Bỉ và Lúc-xăm-bua, Dexia của Bỉ và Pháp, ngân hàng Hypo Real Estate, Commerzbank của Đức cũng lâm vào tình trạng khủng hoảng và đòi hỏi sự cứu trợ của Chính phủ. Ngành ngân hàng là ngành trọng yếu trong mọi nền kinh tế, là trung gian tài chính cho mọi ngành kinh tế khác dựa vào. Sự khủng hoảng của các tập đoàn ngân hàng và tập đoàn tài chính đã kéo theo sự hoảng loạn của các ngành khác, tất yếu kéo đến khủng hoảng kinh tế toàn cầu.

KẾT LUẬN

Chứng khoán hoá trong cấu trúc tài chính là một công cụ tài chính hiện đại mới chỉ mới xuất hiện đầu thập niên 70 nhưng đã đạt được mức độ tăng trưởng thần kỳ. Với những nước có thị trường tài chính phát triển, chứng khoán hoá hoạt động dưới yêu cầu rất khắt khe nhưng trước khả năng siêu lợi nhuận và lợi ích lớn từ chuyển đổi rủi ro ở Mỹ đã khiến những lỗ hổng từ chứng khoán hóa vay dưới chuẩn trở nên lớn tới mức tạo nên bong bóng nhà đất, đổ vỡ thị trường bất động sản, sự phá sản của nhiều công ty chủ quản ngân hàng và tập đoàn tài chính, làm tắc nghẽn nhiều ngành kinh tế quan trọng, dấy lên khủng hoảng tài chính Mỹ, lan toả ra khủng hoảng tài chính toàn cầu. Một lần nữa đây là hồi chuông cảnh báo trước sự lạm dụng quá mức và nới lỏng điều tiết đối với chứng khoán hóa. Sớm hay muộn thì chứng khoán hóa sẽ xuất hiện ở Việt Nam nên ta phải đủ tỉnh táo, sáng suốt để không đi vào vết xe đổ Mỹ, học tập được kinh nghiệm của những nước đi trước.■

https://tieulun.hopto.org

TÍN NHIỆM CỦA MỸ TỤT HẠNG: NHỮNG THỰC TẾ TÀI CHÍNH CẦN XEM XÉT

Ngân Phương *

Không có nhiều cách thức để giảm nợ của chính phủ. Viễn cảnh đặt gánh nặng nợ lên những người gửi tiền tiết kiệm rất có khả năng xảy ra.

Nợ liên bang của Mỹ đã và đang dồn đống ở một mức độ không thể chống đỡ được. Kết quả của chính sách tài chính vô trách nhiệm của một quốc gia chi tiêu vung tay quá trán, đó là sự tích lũy cuối cùng của sự thâm hụt ngân sách hết năm này qua năm khác. Cuối cùng thì điều này đã dẫn đến sự hạ thấp tín nhiệm nợ công của Mỹ từ Standard and Poor (từ mức cao nhất AAA xuống AA+), xét ở nghĩa rộng hơn thì Mỹ và một vài quốc gia khác đang đi trên một con đường nguy hiểm. Thật quan trọng để bây giờ xem xét tương lai sẽ ra sao khi mà các thực tế tài chính được mang ra ánh sáng.

Đầu tiên, hãy gạn lọc các con số. Nợ gộp bao gồm tất cả các khoản nợ được đưa ra bởi chính phủ liên bang và hiện tại, con số này là khoảng 14.6 nghìn tỷ đô la, chiếm khoảng 98,4% của GDP. Nhưng khoảng 4,7 nghìn tỷ đô la của khoản nợ này được nắm giữ bởi các cơ quan chính phủ và không được tài trợ một cách trực tiếp bởi dân chúng.

Nhìn chung, dân chúng ít quan tâm tới việc chính phủ liên bang nợ chính nó cái gì hơn là việc chính phủ liên bang nợ dân chúng cái gì. Vì lí do này các nhà kinh tế thường tập trung vào nợ ròng. Nợ ròng là khoản nợ được nắm giữ bởi dân chúng và chỉ vào khoảng 10 nghìn tỷ đô la hay 67% của GDP. Hiện tại, nó đang tăng khoảng 2,8 tỷ đô la mỗi ngày. Nếu các con số ròng vẫn còn hơi cao, nghĩa là họ đang ở tình trạng tốt.

Nhìn chung, có bốn cách để giảm nợ tương ứng với GDP.

Con đường đầu tiên là thông qua việc tăng trưởng kinh tế cao hơn. Điều này giúp tăng trưởng GDP và làm cho tỷ suất nợ-trên-GDP nhỏ hơn mà không làm giảm giá trị danh nghĩa của nợ. Về phương diện lịch sử, đây là phương pháp ưu thế bởi vì nó không đòi hỏi việc cắt giảm chi tiêu.

Nhưng chỉ bằng con đường tăng trưởng thì có lẽ không thể làm giảm gánh nặng nợ. Vì một lẽ, gánh nặng nợ đang trở nên quá lớn. Một nghiên cứu gần đây của Carmen Reinhart thuộc Đại học Maryland và Kenneth của Harvard chỉ ra rằng, khi nợ ròng mở rộng lên đến 90% của GDP, tăng trưởng sẽ bị chậm đi một cách đáng kể. Nợ của Mỹ đang đi theo chiều hướng đó. Phỏng đoán của S&P cho thấy tỷ suất nợ ròng trên GDP sẽ tăng tới 83% vào năm 2021.

Hơn nữa, căn cứ vào những gì còn rơi rớt lại của cuộc khủng hoảng kinh tế gần đây, tăng trưởng kinh tế cao đủ để giảm nợ thì không có khả năng trở thành hiện thực.

Một cuộc khủng hoảng kinh tế được đi kèm bởi sự khủng hoảng tài chính có khuynh hướng dẫn đến tăng trưởng chậm hơn cho những năm sau khi kết thúc cuộc khủng hoảng. Sự phô diễn của kinh tế Mỹ trong hai năm nữa khi cuộc khủng hoảng kinh tế chính thức chấm dứt chắc chắn tuân thủ theo quan điểm này.

Mức nợ cao giữa các hộ gia đình, các doanh nghiệp, và các tổ chức tài chính là lí do chính yếu giải thích tại sao cuộc khủng hoảng kinh tế gần đây nhất quá đau đớn. Học hỏi những bài học này, các định chế tài chính đang giảm đòn bẩy tài chính. Điều này có nghĩa rằng họ đang vay mượn ít hơn và tiết kiệm nhiều hơn. Khi người dân và các doanh nghiệp chuyển nhiều thu nhập hơn vào việc trả tài chính nợ, nghĩa là họ chi tiêu ít hơn vào những thứ khác. Tệ hơn, khi quá trình giảm đòn bẩy tài chính có thể mất vài năm, chi tiêu của người tiêu dùng và các doanh nghiệp có thể vẫn còn nhẹ bớt trong một khoảng thời gian, làm hạn chế nhịp điệu tăng trưởng cho toàn bộ nền kinh tế.

Với tỷ lệ thất nghiệp hơn 9%, tổng thu nhập khả dụng, nguồn thu nhập quan trọng nhất cho chi tiêu của người tiêu dùng đang làm hạn chế sức mua của các hộ gia đình. Những kỳ vọng đang trở nên tồi tệ hơn - nỗi sợ hãi về những gì nền kinh tế trong tương lai sẽ đối mặt - đang làm giảm ý chí. Tất cả những điều này làm chi tiêu bị giảm sút, một trong những lí do khiến kinh tế không thể hồi phục nhanh hơn.

Cách thức thứ hai để giảm nợ tương ứng với GDP là thông qua việc điều chỉnh chính sách tài chính hoặc các kế hoạch kham khổ kết hợp giữa cắt giảm chi tiêu và

* Hà Nội

https://tieulun.hopto.org

tăng thu thuế.

Nhưng chỉ điều chỉnh chính sách tài chính thì cũng có thể không đủ. Để giảm nợ, thay vì chỉ tạm dừng sự gia tăng của nợ, chính phủ liên bang sẽ phải đảm bảo thặng dư ngân sách trong nhiều năm. Dựa trên cấu trúc chi tiêu hiện nay của liên bang và ý chí chính trị, điều này là không thể xảy ra.

Trong năm tài chính 2010 (năm tài chính hoàn thành gần đây nhất, kết thúc vào ngày 30/9/2010), tổng chi tiêu ngân sách liên bang là 60%, cao hơn tổng nhận được. *(Xem bảng)*. Với mỗi 1$ trong thuế chính phủ liên bang nhận vào, chính phủ đã chi tiêu 1.6$. Doanh thu thuế không đủ, thậm chí là để chi trả cho những khoản chi cơ bản nhất của ngân sách chính phủ. Tổng lãi trên nợ, những khoản chi cho an sinh xã hội, những khoản chi cho Bộ Y tế và Dịch vụ con người (mà quản lý việc chăm sóc y tế và trợ giúp y tế, trong số nhiều công việc khác), và những chi phí cho quân sự đã vượt quá tổng thu của liên bang.

Để cân bằng ngân sách liên bang vào năm ngoái, lẽ ra Mỹ nên loại bỏ tất cả các chi tiêu ngoại trừ các khoản chi tiêu cơ bản nhất. Điều này lẽ ra bao gồm toàn bộ cơ quan lập pháp, toàn bộ cơ quan tư pháp, Bộ Thương mại, Bộ Năng lượng, Bộ Ngoại giao, Bộ Cựu chiến binh... Hoặc lẽ ra, cần thiết cải cách các khoản chi tiêu bắt buộc một cách đáng kể, chẳng hạn như An sinh Xã hội và Chăm sóc Y tế.

Việc cắt giảm sâu như vậy và những cải cách cơ bản có thể đạt được kết quả cao nhất là thông qua sự can thiệp từ diễn biến chính trị. Tóm lại, nợ chính phủ sẽ không thể được giảm bớt chỉ thông qua sự điều chỉnh chính sách tài chính.

Thứ ba, thông qua vỡ nợ hoàn toàn hoặc tái cấu trúc nợ.

Một vài quốc gia đã và đang sử dụng cách thức này để giải quyết tình trạng gánh nặng nợ đang áp đảo: vỡ nợ hoặc tái cấu trúc nợ. Mỹ chưa bao giờ vỡ nợ trên khoản nợ liên bang. Người ta có thể hy vọng rằng ngày nay sự lựa chọn này không được xem xét đến.

Sự lựa chọn còn lại cho việc giảm nợ, và khả năng cao nhất để đưa chúng thành hiện thực, là kiềm chế tài chính cộng với lạm phát. Nhiều quốc gia đã sử dụng biện pháp này trước đây, kể cả Mỹ.

Sự kiềm chế tài chính bao gồm bất cứ biện pháp nào để giữ lãi suất thấp trên nợ chính phủ. Những biện pháp này có thể bao gồm những hạn chế khác nhau về lãi suất, các qui định chuyển hoàn toàn các quỹ vào trái phiếu chính phủ (chẳng hạn như yêu cầu các

Hoạt động tài chính của Chính quyền liên bang Mỹ
Năm tài chính 2010 (từ 01/10/2009 đến 30/9/2010)

	Tỷ USD	% tổng chi tiêu	% tổng nhận được
Tổng thu	2161.6	62.6	100.0
Tổng chi tiêu	3455.9	100.0	159.9
Thâm hụt ngân sách	1294.2	37.5	59.9
Chi của các cơ quan:			
Lãi trên nợ dân chúng	414.0	12.0	19.2
Quản lý an sinh xã hội	754.2	21.9	31.9
Bộ Y tế và dịch vụ con người	854.1	24.7	39.5
Bộ Quốc phòng	666.7	19.3	30.8
Bộ Lao động	173.1	5.0	8.0
Bộ Nông nghiệp	129.5	3.8	6.0
Bộ Cựu chiến binh	108.3	3.1	5.0
Bộ Giáo dục	92.9	2.7	4.3
Tất cả các khoản chi khác*	263.4	7.6	12.2

** Những khoản chi khác bao gồm: Bộ Giao thông, Văn phòng quản lý nhân sự, Bộ Phát triển nhà ở và đô thị, các chương trình dân sự ở Bộ Quốc phòng, Bộ An ninh nội địa, Bộ Năng lượng, Bộ Tư pháp, Bộ Ngoại giao, Văn phòng hỗ trợ quốc tế, NASA, Bộ Thương mại, Bộ Nội vụ, Cục Bảo vệ môi trường, Sở Tư pháp, Quỹ sáng lập khoa học quốc gia, Quản lý doanh nghiệp nhỏ, Sở Lập pháp, Tổng quản lý dịch vụ, Văn phòng điều hành của Tổng thống, các cơ quan độc lập khác và ngân phiếu bù đắp những khoản chi của Chính phủ.*

https://tieulun.hopto.org

Nợ chính phủ sẽ không thể được giảm bớt nếu chỉ thông qua sự điều chỉnh chính sách tài chính

ngân hàng hoặc các quỹ hưu trí nắm giữ phần danh mục đầu tư của họ bằng trái phiếu chính phủ) hoặc can thiệp triệt để của ngân hàng trung ương thông qua các nghiệp vụ thị trường mở.

Nếu lãi suất trên nợ chính phủ vẫn còn ổn định dưới mức tăng trưởng kinh tế, tỷ lệ nợ trên GDP sẽ giảm cùng với thời gian.

Nhưng điều này xảy ra với một cái giá khá đắt đối với các cá nhân. Khi lãi suất danh nghĩa được giữ dưới giá trị thị trường mà phản ánh chi phí vốn thực sự, thậm chí một mức lạm phát vừa phải có thể dẫn đến lãi suất thực âm. *Khi tỷ lệ lạm phát vượt quá số lãi chính phủ phải trả trên nợ của họ, chính phủ về bản chất, trả lại ít tiền hơn họ vay mượn lúc đầu.*

Về cơ bản, điều này chẳng khác gì một mức thuế có thật đánh vào những người tiết kiệm đi mua trái phiếu chính phủ. Họ được trả lại bằng đồng đôla mà đã bị mất giá quá nhiều để loại bỏ đi bất cứ khoản thu nhập từ lãi. Điều này cho phép chính phủ thanh toán các khoản nợ lớn một cách nhanh chóng.

Mỹ và các nền kinh tế phát triển khác đã sử dụng kiềm chế tài chính để giảm những món nợ quan trọng của chính phủ được tích lũy trong suốt chiến tranh thế giới thứ hai. Một nghiên cứu gần đây được thực hiện bởi Carmen Reinhart và đồng nghiệp M. Belen Sbrancia ở Đại học Maryland dẫn chứng bằng tài liệu qui mô của thanh khoản nợ trong suốt cái gọi là kỷ nguyên sự kiềm chế kinh tế, thời kỳ từ 1945 đến 1980.

Trong suốt thời gian này, Mỹ đã giảm mức nợ liên bang ròng từ tỷ lệ cao 109% trong năm 1946 đến mức thấp 26% của GDP trong năm 1980. Một vài sự cắt giảm đạt được thông qua tăng trưởng kinh tế mà đã làm tăng GDP. Nhưng Mỹ cũng đã đạt được sự giảm nợ đáng kể thông qua sự kiềm chế tài chính.

Các quy định khác nhau - chẳng hạn như Qui định Q, đã cấm việc trả lãi trên khoản tiền gửi ngân hàng được rút không phải báo trước - đã được thực hiện để giảm lãi suất. Các qui định đề cập tới những yêu cầu về vốn, đó là chuyển các loại quỹ sang trái phiếu chính phủ, xa hơn là làm hạ lãi suất.

Chính phủ cũng tận dụng những trái phiếu Kho bạc không thể bán được, tương tự với những trái phiếu hiện đang được nắm giữ ở quỹ tín thác An sinh Xã hội. Những loại công trái này giúp cho việc kiềm chế lãi suất, bởi vì chúng cho phép Kho bạc trả thấp hơn mức của thị trường.

Lạm phát cũng đóng vai trò của nó. Lạm phát ổn định, thậm chí khi nó không cao một cách cụ thể sẽ chuyển lãi suất danh nghĩa thấp sang thấp hơn hoặc thậm chí lãi suất thực âm. Trong thời kì 1945-1980, lãi suất thực trung bình trên trái phiếu Kho bạc là - 0.31 %.

Thậm chí khi lãi suất thực dương, chúng hoàn toàn thấp: dưới 2% trong 32 năm, trong đó dưới 1% trong 23 năm trong thời kì này. Lãi suất thực không bao giờ vượt quá 3% thời kì 1945 và 1980.

Lãi suất hiệu dụng thấp, đôi khi là âm tạo ra những khoản tiết kiệm đáng kể cho chính phủ. Khi lãi suất thực là âm, những người tiết kiệm trong thực tế phải chi trả cho đặc ân của việc nắm giữ trái phiếu chính phủ. Nói cách khác, sự kiềm chế tài chính đã áp một mức thuế lên những người tiết kiệm. Loại thuế này có thể là khá quan trọng.

Reinhart and Sbrancia ước tính rằng tại Mỹ, *hệ thống thuế bị che giấu này đã đạt mức trung bình 3,2% của GDP trong những năm với lãi suất thực âm. Điều này lên đến 18,9% của doanh thu thuế liên bang.* Với việc thiếu sự kiềm chế tài chính, để giảm nợ ở mức tương tự, chính phủ lẽ ra phải tăng thuế ở mức gần như 20%. Biện pháp như thế sẽ là không thể về mặt chính trị. Nhưng bản chất không rõ ràng của sự kiềm chế tài chính có thể

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. Hồ Chí Minh

EXIMBANK
NGÂN HÀNG XUẤT NHẬP KHẨU VIỆT NAM

https://tieulun.hopto.org

"Thế thì chúng ta đã gặp nhau rồi" *

Chuyện xảy ra vào một buổi tối cuối năm tại một thung lũng thuộc núi rừng Việt Bắc trong kháng chiến chống thực dân Pháp.

Hôm ấy, khi đồng chí Tường đang ngâm mình dưới nước để đóng chân cầu thì bỗng một cụ già đi ngang qua. Dưới ánh đuốc sáng, biết mọi người đang khẩn trương hoàn thành chiếc cầu phục vụ chiến dịch sắp tới, ông cụ dừng lại chăm chú quan sát và hướng về đồng chí Tường, đang ngâm mình dưới nước lạnh.

Khi Tường lên bờ nghỉ cho đỡ rét, cụ lại gần, nhìn bộ quần áo ướt anh đang mặc, hỏi:

- Đồng chí có quần áo thay chưa?

Tường thật thà đáp chưa. Thấy vậy, cụ liền lấy một chiếc áo trong gói đem theo, đưa cho Tường và nói:

- Đồng chí cầm lấy.

Từ chối không được, Tường ôm chầm lấy cụ và cảm ơn. Ông cụ chống gậy, theo con đường nhỏ khuất trong buổi tối mờ sương.

Sau đó ít lâu, Tường được đi dự Đại hội Chiến sĩ thi đua toàn quốc và được nghe Hồ Chủ tịch nói chuyện...

Trong bản báo cáo thành tích, Tường đã kể lại câu chuyện gặp ông cụ già và được ông cụ tặng chiếc áo trong ngày giá lạnh ấy.

Lần đó, Bác Hồ thưởng huy hiệu cho nhiều đại biểu đến dự Đại hội. Đến lượt gắn huy hiệu cho Tường, Bác mỉm cười hỏi:

- Thế đồng chí không nhớ tên cụ nông dân mà đồng chí vừa kể à?

- Cháu rất tiếc là đã quên không hỏi, nhưng hy vọng sẽ còn ngày cháu gặp lại cụ ấy! - Tường thưa với Bác.

Hồ Chủ tịch mỉm cười, siết chặt tay anh và nói:

- Thế thì chúng ta đã gặp nhau rồi.

(Đức Bảo, trong Bác Hồ với chiến sĩ, *tập 1, NXB Quân đội nhân dân, Hà Nội, 2001)*

** Trích từ cuốn: "Kể chuyện Bác Hồ" - NXB Văn học, 2008*

---

biến điều này thành có thể.

Sự kiềm chế tài chính cộng với lạm phát vừa phải là phương pháp giảm nợ dễ nhất về mặt chính trị. Chi phí cho việc áp dụng đã bị che giấu.

Một vài biểu hiện của sự kiềm chế tài chính sắp diễn ra có thể nhìn thấy được ngay hôm nay. Cục Dự trữ Liên bang vừa thông báo rằng họ sẽ giữ mức lãi suất đặc biệt thấp trong hai năm nữa. Kể từ khi Fed chi phối lãi suất bằng việc mua trái phiếu Kho bạc, sự thông báo này đảm bảo về cơ bản rằng chi phí vay mượn của chính phủ sẽ thấp trên những trái phiếu họ phát hành trong vòng hai năm tới. Và nó có thể cho thời gian lâu hơn nữa.

Cùng lúc đó, Ủy ban Cố vấn Khoản Vay của Kho bạc, trong một báo cáo của họ vào ngày 3/8, đang xem xét khả năng kéo dài kỳ hạn thanh toán trung bình của nợ liên bang. Những trái phiếu dài hạn thường có lãi suất cao hơn những trái phiếu ngắn hạn. Việc chuyển nợ liên bang thành kỳ hạn thanh toán dài hơn sẽ làm gia tăng chi phí lãi, tất cả cũng đều ngang nhau

Biện pháp này sẽ chỉ có ý nghĩa nếu Kho bạc kỳ vọng lạm phát cao hơn. Nếu lạm phát có thể tăng cao, chính phủ liên bang cũng như bất cứ người nào vay mượn cũng sẽ được hưởng lợi hơn từ việc siết chặt lãi suất trong thời kỳ ngắn hạn và để lạm phát làm giảm dần giá trị của sự trả lãi. Các nhà kinh tế ở Kho bạc biết điều này.

Trong vài trường hợp, có sự kêu gọi ủng hộ hoàn toàn cho lạm phát cao hơn. Những tranh cãi thường tập trung vào tỷ lệ thất nghiệp cao và tăng trưởng thấp khi những mối quan tâm lớn hơn tập trung vào lạm phát cao hơn một cách tiềm năng. Một bài xã luận của tờ New York Times gần đây đã kêu gọi một cách cởi mở cho Cục Dự trữ liên bang đã lạm phát tăng lên 4%/ năm nhằm kích thích nền kinh tế.

Nếu Fed làm theo lời khuyên này, lãi suất thực cho những ai mua trái phiếu Kho bạc gần đây sẽ trở nên âm. (Lợi tức trên tất cả trái phiếu Kho bạc hiện nay là dưới 4%). Rõ ràng rằng, cách dễ nhất để giảm nợ chính phủ là bằng việc đánh thuế lên người tiết kiệm.■

https://tieulun.hopto.org

MB BẮC NINH khai trương trụ sở mới

Ngày 28/9/2011, MB Bắc Ninh đã chính thức nâng cấp lên thành chi nhánh Bắc Ninh tại trụ sở mới số 10 Nguyễn Đăng Đạo, Phường Tiền An, Thành phố Bắc Ninh, Tỉnh Bắc Ninh.

Tại Lễ khai trương trụ sở mới, Ngân hàng Quân đội đã ký kết thỏa thuận hợp tác chiến lược với Trường Sỹ quan chính trị - Bộ Quốc phòng về trả lương qua tài khoản. Theo đó, Trường Sỹ quan chính trị - Bộ Quốc phòng nhất trí ủy thác và Ngân hàng Quân đội ủy thác thực hiện việc chi trả lương, phụ cấp hàng tháng cho cán bộ nhân viên của Trường. Ngân hàng Quân đội thực hiện mở tài khoản cá nhân cho từng cán bộ, công nhân viên của Trường Sỹ quan chính trị và chi trả lương đầy đủ, chính xác bảo đảm an toàn.

Cũng tại Lễ khai trương trụ sở mới, MB Bắc Ninh đã trao tặng quà cho các gia đình nạn nhân chất độc màu da cam với tổng giá trị quà tặng 20 triệu đồng.

Phát biểu tại Lễ khai trương, ông Lê Công, Tổng giám đốc MB tin tưởng rằng cùng với 164 điểm giao dịch khác của MB trên toàn hệ thống, MB Bắc Ninh sẽ mang đến những dịch vụ tài chính ưu việt, linh hoạt, hiệu quả, an toàn cho các cá nhân, tổ chức và doanh nghiệp, đảm bảo chất lượng phục vụ tốt đúng với phương châ m giao dịch thuận tiện, thân thiện và hướng đến khách hàng của MB.

Sau Lễ ký kết hợp đồng hợp tác chiến lược với Trường Sĩ quan chính trị, MB Bắc Ninh đã tiến hành trao tượng trưng chiếc chìa khóa xe Honda Lead cho khách hàng Nguyễn Ngọc Minh, người đã trúng giải chương trình "Tiết kiệm MB, đón hè rộn rã". Đây là Chương trình được Ngân hàng Quân đội tổ chức từ ngày 15/6/2011 đến hết ngày 12/9/2011.■

CTV

VietinBank
Chi nhánh Nam Thăng Long

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.

https://tieulun.hopto.org

DIV

BẢO HIỂM TIỀN GỬI VIỆT NAM

BẢO HIỂM TIỀN GỬI VIỆT NAM
BẢO VỆ QUYỀN LỢI NGƯỜI GỬI TIỀN
GÓP PHẦN DUY TRÌ
SỰ PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG CỦA
HỆ THỐNG TÀI CHÍNH-NGÂN HÀNG

TRỤ SỞ CHÍNH
Tháp B Toà nhà Vincom, số 191 Bà Triệu, Hà Nội
Tel: (04) 9742886 - Fax: (04) 9742866
Email: service@div.gov.vn - Website: www.div.gov.vn

https://tieulun.hopto.org

BIDV

NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM

Bank for Investment and Development of Vietnam

KÉT BIDV NIỀM TIN TUYỆT ĐỐI

Dịch vụ cho thuê két

Triển khai từ **tháng 10/2010**

Mọi chi tiết xin vui lòng liên hệ Chi nhánh BIDV Hoàn Kiếm

Địa chỉ: Tháp BIDV, 194 Trần Quang Khải, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội

Chia sẻ cơ hội, Hợp tác thành công

www.bidv.com.vn

https://tieulun.hopto.org