



TẠP CHÍ

ISSN - 0866 - 7462

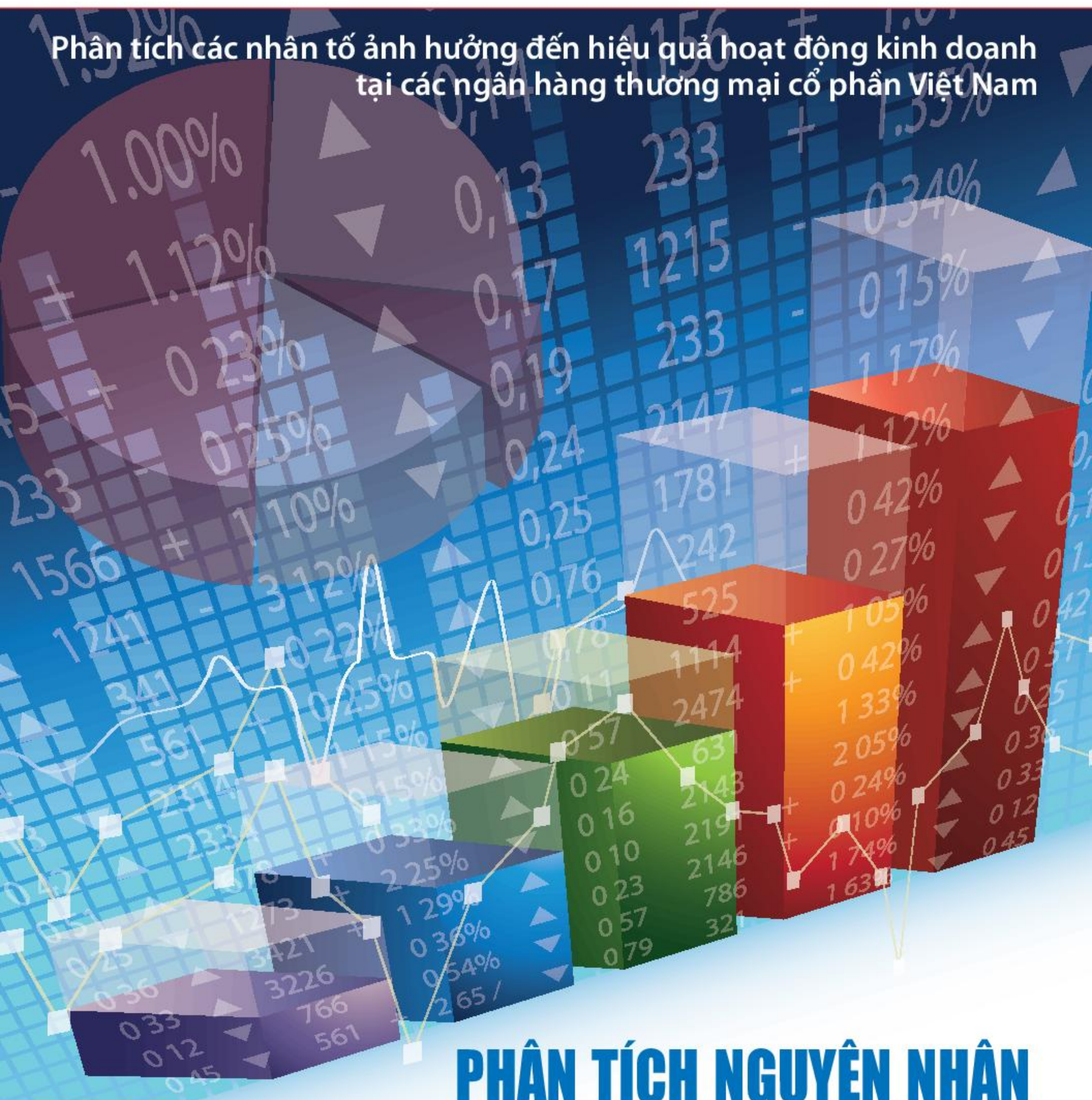
Ngân hàng

BANKING REVIEW

Số 22 11/2014

NGÂN HÀNG NHÀ NƯỚC VIỆT NAM - STATE BANK OF VIETNAM

Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động kinh doanh
tại các ngân hàng thương mại cổ phần Việt Nam



PHÂN TÍCH NGUYÊN NHÂN

DIỄN BIẾN TỶ GIÁ TRONG GIAI ĐOẠN HIỆN NAY

CÀNG TIÊU CÀNG NHIỀU CƠ HỘI

Cơ hội Vàng cùng thẻ Vietcombank American Express®

Từ 03/11/2014 đến 31/12/2014



Tự hào gắn liền với một thương hiệu đẳng cấp toàn cầu, các sản phẩm thẻ ghi nợ và tín dụng thương hiệu American Express của Vietcombank không chỉ là dòng sản phẩm cao cấp với những tính năng, tiện ích vượt trội đồng hành cùng Quý chủ thẻ trên mọi chặng đường mà còn mang tới những ưu đãi hấp dẫn bất ngờ đang chờ đón Quý khách trong mùa mua sắm cuối năm!

- > Quay số may mắn trúng thưởng chuyến **du lịch Châu Âu** cho 2 người trị giá 200 triệu VNĐ và **100 chiếc Apple Mini Ipad Retina Wifi Cellular 16Gb**
- > Hoàn tiền đến **1 triệu VNĐ** khi chi tiêu bằng thẻ tín dụng hoặc ghi nợ **American Express**

Chi tiết truy cập website **www.vietcombank.com.vn** hoặc liên hệ Trung tâm DVKH: **1900 54 54 13**

American Express là thương hiệu được đăng ký bản quyền bởi American Express. Thẻ này là thẻ được phát hành theo nhượng quyền của American Express



NĂM THỨ 62

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

ISSN - 0866 - 7462

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

TỔNG BIÊN TẬP

TS. Đào Minh Phúc

PHÓ TỔNG BIÊN TẬP

TS. Nguyễn Đình Trung

PGS., TS. Nguyễn Đức Hưng

HỘI ĐỒNG BIÊN TẬP

TS. Nguyễn Toàn Thắng - Chủ tịch

TS. Đào Minh Phúc - Phó Chủ tịch TT

PGS., TS. Nguyễn Kim Anh

PGS., TS. Tô Ngọc Hưng

PGS., TS. Tô Kim Ngọc

PGS., TS. Nguyễn Đình Thọ

ThS. Nguyễn Hữu Nghĩa

TS. Trịnh Ngọc Khánh

ThS. Nghiêm Xuân Thành

TS Lê Đức Thọ

TS Nguyễn Thị Thanh Hương

TS. Nguyễn Thị Kim Thanh

ThS. Đoàn Thái Sơn

ThS. Phạm Xuân Hòa

TS. Nguyễn Đức Hường

TS. Hoàng Huy Hà

TS. Phí Trọng Hiền

TÒA SOẠN

Số 25 Lý Thường Kiệt,
quận Hoàn Kiếm, Hà Nội

E-mail: - banbientapcnh@gmail.com

- banthuky_tcnh@sbv.gov.vn

Fax: (04) 39392192

THƯ KÝ - BIÊN TẬP

ĐT: (04) 39392185

PHÁT HÀNH, QUẢNG CÁO

ĐT: (04) 39392187

Giấy phép xuất bản số: 243/GP-BTTTT

In tại: Xí nghiệp in / Nhà máy Z176

ĐT: (04) 37534714 - (069) 556120

Giá: 25.000 đồng

MỤC LỤC SỐ 21 THÁNG 11/2014

NHỮNG VẤN ĐỀ KINH TẾ VĨ MÔ

2- Đánh giá các điều kiện phát triển thanh toán không dùng tiền mặt ở Việt Nam và một số đề xuất.

TS. Trịnh Thanh Huyền

HOẠT ĐỘNG NGÂN HÀNG TRUNG ƯƠNG

9- Chính sách tiền tệ của Việt Nam năm 2014: thách thức và triển vọng.

TS. Tô Ánh Dương

CÔNG NGHỆ NGÂN HÀNG

14- Quan điểm và giải pháp xử lý nợ xấu của hệ thống Ngân hàng Việt Nam hiện nay.

PGS., TS. Nguyễn Đức Hưng

19- Bàn về mô hình cho vay thí điểm chuỗi liên kết trong sản xuất nông nghiệp.

TS. Phạm Hoài Bắc

24- Tổng quan về các chính sách quản lý tín dụng của Nhà nước.

ThS. Phạm Xuân Hòa

DOANH NGHIỆP VỚI NGÂN HÀNG

29- Hệ thống Ngân hàng tỉnh Thái Nguyên chủ động tháo gỡ khó khăn cho doanh nghiệp.

Lê Quang Huy

31- Tăng cường huy động vốn cho phát triển giáo dục đại học.

Trần Trọng Hưng

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

35- Chính sách tín dụng ngân hàng phục vụ tái cơ cấu nông nghiệp và xây dựng nông thôn mới vùng Đồng bằng sông Cửu Long.

Võ Minh Tuấn

NGÂN HÀNG CHÍNH SÁCH XÃ HỘI VÌ AN SINH XÃ HỘI

42- Tín dụng ưu đãi theo Nghị định 78/2002/NĐ-CP góp phần giảm nghèo bền vững và xây dựng nông thôn mới tại Lâm Đồng.

Nguyễn Thị Huệ

TÀI CHÍNH TIÊU DÙNG

48- Công ty tài chính tiêu dùng - Thực trạng và xu hướng phát triển tại Việt Nam.

ThS. Phạm Hà Phương

TÀI CHÍNH VÀ NGÂN HÀNG QUỐC TẾ

51- Tác động của tín dụng ngân hàng đến tăng trưởng kinh tế khu vực Đông Nam Á.

ThS. Trương Minh Tuấn

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

57- Quan tâm đến quần chúng.

VĂN HÓA - XÃ HỘI

58- Thơ: Niềm tin nhân ngày Nhà giáo 20-11.

THƯ CHÚC MỪNG CỦA THỐNG ĐỐC NGÂN HÀNG NHÀ NƯỚC VIỆT NAM NHÂN NGÀY NHÀ GIÁO VIỆT NAM 20 THÁNG 11

Nhân dịp kỷ niệm ngày Nhà giáo Việt Nam 20 tháng 11, thay mặt Ban Cán sự Đảng, Ban Lãnh đạo Ngân hàng Nhà nước, tôi thân ái gửi tới các thể hệ thầy giáo, cô giáo và toàn thể cán bộ, viên chức công tác tại các cơ sở đào tạo trong ngành Ngân hàng lời chúc mừng tốt đẹp nhất!

Trong những năm qua, các cơ sở đào tạo của Ngành đã luôn phấn đấu hoàn thành tốt nhiệm vụ giảng dạy, nghiên cứu khoa học, bồi dưỡng cán bộ, cung cấp nguồn nhân lực có chất lượng cao trong lĩnh vực tài chính ngân hàng cho Ngành và xã hội. Cùng với công cuộc đổi mới nền giáo dục của cả nước theo Nghị quyết số 29-NQ/TW ngày 04 tháng 11 năm 2013 của Ban Chấp hành Trung ương Đảng về Đổi mới căn bản, toàn diện giáo dục và đào tạo, các cơ sở đào tạo ngành Ngân hàng đã và đang đổi mới, nâng cao chất lượng dạy và học, đồng thời đã có những công trình nghiên cứu khoa học mang tính thực tiễn cao, giúp tư vấn, tham mưu hoạch định cơ chế, chính sách và điều hành hoạt động ngân hàng. Thay mặt Ban Cán sự Đảng, Ban Lãnh đạo Ngân hàng Nhà nước, tôi nhiệt liệt biểu dương và khen ngợi những thành tích đã đạt được của các thầy giáo, cô giáo và toàn thể cán bộ, viên chức làm công tác đào tạo, nghiên cứu khoa học ngành Ngân hàng.

Trong những năm tới, tôi mong rằng toàn thể thầy giáo, cô giáo và cán bộ, viên chức Học viện Ngân hàng, Trường Đại học Ngân hàng thành phố Hồ Chí Minh, Trường Bồi dưỡng cán bộ Ngân hàng và các cơ sở đào tạo của Ngành phát huy những thành tích đã đạt được, tiếp tục đổi mới mạnh mẽ công tác quản lý, phương pháp giảng dạy, nâng tầm công tác đào tạo toàn diện nhằm cung cấp nguồn nhân lực chất lượng cao trong lĩnh vực tài chính ngân hàng cho Ngành và đất nước trong thời kỳ mới, góp phần cùng toàn Ngành hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao.

Chúc các thể hệ thầy cô và toàn thể cán bộ, viên chức công tác tại các cơ sở đào tạo trong ngành Ngân hàng sức khỏe, hạnh phúc và thành công!

Thân ái!



NGUYỄN VĂN BÌNH
Ủy viên BCH Trung ương Đảng
Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam

Những thay đổi và chuyển dịch ngày càng phức tạp của thị trường tài chính, đặc biệt trong thời kỳ hội nhập kinh tế và toàn cầu hóa, đã khiến cho hệ thống giám sát tài chính các quốc gia luôn phải tìm ra phương cách điều chỉnh phù hợp và kịp thời để giải quyết các vấn đề từ thực tiễn. Trong tiến trình đó, việc nâng cao năng lực hoạt động giám sát nhằm phát triển an toàn, lành mạnh,... tránh rơi vào khủng hoảng hệ thống tài chính là nhiệm vụ hàng đầu. Trên cơ sở phân tích, đánh giá các yếu tố hình thành, ảnh hưởng đến năng lực nói trên, tác giả bài viết này sẽ đưa ra một số gợi ý cho hệ thống giám sát tài chính Việt Nam hướng tới đạt mục tiêu và hoàn thành tốt hơn nữa chức năng, nhiệm vụ được giao.

1. Sự cần thiết phải nâng cao năng lực hoạt động giám sát của hệ thống giám sát tài chính quốc gia

Thị trường tài chính toàn cầu những năm gần đây đã trải qua nhiều cuộc khủng hoảng với phạm vi ngày càng lớn, mức độ tác động và tần suất ngày càng gia tăng. Một trong những nguyên nhân chủ yếu dẫn đến các bất ổn gần đây là do năng lực hoạt động giám sát của hệ thống giám sát tài chính (được hiểu là khả năng của hệ thống các cơ quan giám sát có thể/hay không thể phát hiện, ngăn ngừa, phòng tránh, xử lý các hành vi vi phạm và lạm dụng thị trường; có khả năng nhận diện và phòng

NÂNG CAO NĂNG LỰC HOẠT ĐỘNG CỦA HỆ THỐNG GIÁM SÁT TÀI CHÍNH QUỐC GIA

 **Đặng Chí Thọ ***

tránh những rủi ro tiềm năng của hệ thống tài chính) còn yếu kém do không theo kịp sự phát triển nhanh chóng của hệ thống tài chính. Thêm nữa, hệ thống giám sát tại nhiều quốc gia đã không thể phát hiện kịp thời cũng như xử lý khủng hoảng cho thấy việc ổn định và đảm bảo an toàn tài chính không thể chỉ đơn thuần dựa vào giám sát tài chính đơn lẻ. Những gì xảy ra với các nước trên thế giới thời gian qua là một lời cảnh báo đối với Việt Nam - một thị trường tài chính non trẻ, đang phát triển trong khi khuôn khổ pháp lý, phương thức và các công cụ giám sát tài chính chưa hoàn thiện. Năng lực hoạt động của hệ thống giám sát tài chính của Việt Nam còn một số bất cập, hạn chế. Sau đây có thể là một số những nguyên nhân:

Thứ nhất, hệ thống văn bản pháp lý chưa hoàn thiện, còn chồng chéo dẫn tới việc giám sát vừa chồng chéo lại vừa bỏ sót.

Cụ thể, hệ thống luật và văn bản dưới luật cũng được định hướng quy chuẩn việc giám sát theo chuyên ngành (như Luật Ngân hàng Nhà nước, Luật Tổ chức tín dụng, Luật Chứng khoán, Luật Kinh doanh Bảo hiểm đều đề cập tới vấn đề giám sát an toàn, quản trị rủi ro... của các đối tượng bị giám sát, nhưng do khi xây dựng tách bạch nhau nên khiến các quy định liên quan đến các đối tượng giám sát có nhiều trùng lặp). Trong khi đó, khung pháp lý còn nhiều khoảng trống, bỏ sót một số đối tượng giám sát liên quan đến sản phẩm tài chính, bảo vệ khách hàng, giám sát hợp nhất, phân tích dự báo và cảnh báo sớm. Mặc dù đã có một số quy định về cơ chế phối hợp giám sát nhưng hiệu lực thi hành của các quy định này không cao, dẫn tới năng lực hoạt động của hệ thống giám sát tài chính còn chưa cao.

Thứ hai, cách thức tổ chức, mô



* Ủy ban Giám sát tài chính quốc gia



Xây dựng một khuôn khổ giám sát thị trường tài chính có hiệu quả, hiệu lực cao, nhằm đảm bảo thị trường phát triển ổn định, bền vững, minh bạch và bảo vệ nhà đầu tư nhỏ lẻ là một bài toán khó đối với mọi quốc gia

hình tổ chức các cơ quan giám sát tài chính chưa bắt kịp sự thay đổi và phát triển hiện nay của hệ thống tài chính. Mô hình giám sát tài chính kiểu phân tán ở Việt Nam tuy giúp giám sát các định chế tài chính (theo ngành) khá tốt song với cơ chế này đã phát sinh nhiều khoảng trống trong hoạt động giám sát như: (i) hoạt động giám sát rủi ro chéo hoạt động trong các tập đoàn kinh doanh đa ngành tài chính (tập đoàn tài chính) và rủi ro đan xen giữa các thị trường khó thực hiện; (ii) giám sát an toàn vĩ mô thị trường tài chính bị coi nhẹ và hoạt động điều phối giám sát chuyên ngành chưa được thực hiện. Chính những lỗ hổng, khoảng trống này khiến năng lực hoạt động của hệ thống giám sát tài chính bị đánh giá là còn thấp trong việc phát hiện, ngăn ngừa, phòng tránh, xử lý các hành vi vi phạm và lạm

dụng thị trường, nhận diện và phòng tránh những rủi ro tiềm năng của hệ thống tài chính.

Thứ ba, hệ thống các công cụ, chỉ tiêu giám sát chưa đầy đủ và còn khoảng cách so với các tiêu chuẩn quốc tế. Phương pháp giám sát, tuy hiện đại về hình thức, song, nội dung giám sát còn hạn chế do hệ thống chỉ tiêu giám sát tài chính còn thiếu và các cơ quan giám sát chậm bổ sung (khi bổ sung, vẫn chưa bao quát hết các loại hình rủi ro liên quan và chưa đáp ứng được yêu cầu của chuẩn mực quốc tế). Việc giám sát chủ yếu dừng ở giám sát tuân thủ, trong khi các công cụ phục vụ cho giám sát an toàn vĩ mô thị trường tài chính chưa hoàn thiện, nhất là giám sát dựa trên rủi ro và giám sát hiệu quả và giám sát cảnh báo sớm cần phải tiếp tục được hoàn thiện; các mô hình phân tích định lượng, cảnh báo,

kiểm định rủi ro cho cả hệ thống tài chính nói chung và cho từng định chế tài chính còn ít được phát triển. Hệ thống thông tin phục vụ cho công tác tính toán các chỉ tiêu giám sát còn chưa đầy đủ, phân tán và chưa được cập nhật thường xuyên. Công tác thống kê, hạch toán trong một số trường hợp chưa theo đúng các chuẩn mực quốc tế nên khó so sánh khi đánh giá mức độ rủi ro.

Thứ tư, phối hợp, chia sẻ thông tin giữa các cơ quan giám sát, nội bộ các bộ phận giám sát của từng cơ quan còn chưa hiệu quả. Sự phối hợp giữa 3 bộ phận giám sát (từ xa, tại chỗ và xử phạt) chưa đạt được sự đồng bộ, đặc biệt là chưa đảm bảo được sự độc lập của cơ quan giám sát. Giám sát từ xa chưa gắn chặt với xử lý thông tin; kiểm toán nội bộ chưa phát huy được vai trò, trong nhiều trường hợp là hình thức để hợp thức hóa.

2. Một số nguyên tắc cơ bản cần chú ý khi xây dựng các giải pháp nâng cao hoạt động giám sát của hệ thống giám sát chính quốc gia

Xây dựng một khuôn khổ giám sát thị trường tài chính có hiệu quả, hiệu lực cao, nhằm đảm bảo thị trường phát triển ổn định, bền vững, minh bạch và bảo vệ nhà đầu tư nhỏ lẻ là một bài toán khó đối với mọi quốc gia cho dù là quốc gia mới nổi hay đã phát triển. Đối với Việt Nam, việc đưa các giải pháp nhằm nâng cao năng lực hoạt động giám sát của hệ thống giám sát tài chính là rất cần thiết và quá trình nghiên cứu xây dựng các giải pháp cần được chú ý những nguyên tắc cơ bản sau:

Một là, xác định rõ “mỗi một vấn đề chỉ do một cơ quan phụ trách”; chú trọng giám sát tuân thủ kết hợp giám sát trên cơ sở rủi ro; cơ chế phối hợp và chia sẻ thông tin giữa các cơ quan với nhau

Xu thế tìm cách mở rộng “sức mạnh” quyền lực, vai trò của các cơ quan giám sát dễ dẫn tới hiện tượng lạm quyền, chuyên quyền và có thể dẫn tới tình trạng giám sát chồng chéo. Để đảm bảo sự minh bạch, ngăn ngừa các nguy cơ trên thì trước tiên, phải thiết lập pháp chế nhằm giới hạn, phân quyền quyền lực nhà nước của các cơ quan giám sát theo nguyên tắc phân quyền hoạt động dựa theo tính chuyên môn hóa để “mỗi một vấn đề chỉ do một cơ quan phụ trách” (lưu ý sự phân quyền không đơn thuần chỉ diễn ra ở một chiều ngang, mà còn cần thiết ở cả chiều dọc, và ở bất cứ lĩnh vực nào). Việc quy

trách nhiệm giám sát trong từng lĩnh vực trước tiên sẽ tạo điều kiện cho mỗi cơ quan đảm bảo được điều kiện phát huy ở mức cao nhất thế mạnh công tác của mình, nếu không sẽ căn cứ vào việc không hoàn thành nhiệm vụ giám sát được giao để truy cứu trách nhiệm.

Công tác giám sát an toàn tại Việt Nam còn thiên về giám sát tuân thủ mặc dù phương pháp này có thể phù hợp với nền kinh tế phát triển ổn định và luật pháp, chính sách phù hợp với thực tiễn, nhưng với trường hợp Việt Nam thì chưa phản ánh đầy đủ nội dung rủi ro thực tế, các vấn đề mới phát sinh trên thực tiễn. Thực hiện tốt phương pháp giám sát (trên cơ sở) rủi ro sẽ giúp đánh giá chính xác hơn các rủi ro thông qua việc tách bạch mức độ rủi ro và hệ thống quản trị rủi ro; tập trung phát hiện sớm rủi ro mới xuất hiện tại từng định chế tài chính cũng như toàn hệ thống tài chính; sử dụng nguồn lực hiệu quả hơn thông qua việc tập trung vào các lĩnh vực chứa đựng rủi ro cao, thanh tra tại chỗ sẽ mất ít thời gian hơn tại các định chế tài chính. Phương pháp giám sát rủi ro là tiên tiến nhưng khi áp dụng ở Việt Nam cần có lộ trình thích hợp, cần phù hợp với thực trạng quản trị rủi ro, giám sát rủi ro của các định chế tham gia thị trường tài chính và thực trạng năng lực hoạt động giám sát các định chế tài chính của hệ thống giám sát tài chính.

Một vấn đề nữa cần chú ý là các cơ quan có liên quan cần xác định cơ chế phối hợp và chia sẻ thông tin (mang tính pháp lý) cho

nhau thông qua các kênh như qua khung hợp tác, phối hợp với nhau để giám sát.

Hai là, giám sát sao cho luôn có dự phòng/dư địa vận hành về tài chính cần thiết trong từng lĩnh vực để đảm bảo giám sát an toàn hệ thống tài chính

Cuộc khủng hoảng kinh tế - tài chính vừa qua cho thấy, những nền kinh tế nào có ít dự phòng, dư địa vận hành về tài chính thì bị ảnh hưởng lớn nhất, ngược lại thì ít bị tác động hơn hoặc nếu có thì cũng được khắc phục nhanh chóng. Trong điều kiện Việt Nam, xử lý vấn đề này gặp nhiều khó khăn một phần bởi dư địa tài chính trong từng lĩnh vực còn quá ít trong khi nền kinh tế liên tục đối mặt với các thách thức về tăng trưởng, tái cấu trúc. Để có dư địa vận hành về tài chính thì chuyển động tích cực của tình hình kinh tế - tài chính là yếu tố hàng đầu, tiếp đó mới là công tác phân bổ dư địa để có dư địa vận hành về tài chính. Bên cạnh đó, dư địa tài chính các ngành ngân hàng - chứng khoán - bảo hiểm lại có nhiều mối quan hệ rất chặt chẽ, phức tạp và phụ thuộc vào dư địa ngân sách nên việc tạo dự phòng/dư địa vận hành về tài chính phụ thuộc rất lớn vào việc đổi mới thể chế và tái cấu trúc kinh tế theo mô hình tăng trưởng mới. Trước mắt, cần chú ý đến vấn đề giám sát sử dụng có hiệu quả hơn vốn đầu tư xã hội theo hướng tập trung giải quyết một số động lực tăng trưởng cơ bản, gia tăng tốc độ tăng trưởng kinh tế và tăng tích lũy dư địa cho các ngành trong đó có dư địa vận hành về tài chính.



Ba là, công tác giám sát đảm bảo an toàn tài chính sẽ phát huy tốt hơn trong nền kinh tế vận hành theo cơ chế thị trường

Trước tiên, cần phân định rõ chức năng, nhiệm vụ của các cơ quan quản lý nhà nước đối với thị trường tài chính nhằm hạn chế tình trạng Nhà nước can thiệp quá sâu vào hoạt động kinh doanh của các chủ thể kinh doanh trong khi lại buông lỏng trách nhiệm giám sát và định hướng thị trường. Bên cạnh đó, việc ban hành các chính sách mang nặng tính hành chính, hoặc việc nhà nước can thiệp quá mạnh vào thị trường sẽ làm khó cho việc dự báo, không phù hợp với quy luật của thị trường, sẽ không những có tác dụng ít hoặc không có tác dụng, mà còn làm méo mó thị trường, gây khó khăn cho công tác giám sát và từ đó, gây những rủi ro, kém hiệu quả và tổn thất về tài chính cho đất nước...

Bốn là, xây dựng bộ chỉ tiêu cụ thể có tính khoa học, thực tiễn ứng dụng cao và chú ý tới xây dựng thêm các chỉ tiêu định tính

Xây dựng hệ thống chỉ tiêu cảnh báo và giám sát cần: hướng tới đảm bảo sự vận hành an toàn và hiệu quả của thị trường; có tính khoa học, thực tiễn cao; tính cảnh báo và ràng buộc (ngưỡng) pháp lý cho toàn bộ nền kinh tế. Giá trị chỉ dẫn của chỉ tiêu định lượng thường rất hạn chế bởi những chỉ tiêu này dựa trên chuẩn kế toán Việt Nam và phải căn cứ vào kết quả thống kê. Trong khi đó, kết quả thống kê thì phụ thuộc vào thời gian: quý, bán

niên, cuối năm... nhưng nhiều rủi ro lại hiện hữu đến từng ngày và vì thế, ở Việt Nam cần thêm một hệ thống chỉ tiêu định tính (trên cơ sở đó xây dựng lộ trình tiến tới thực hiện các chỉ tiêu này càng sớm càng tốt).

Năm là, hệ thống dữ liệu thông tin đầy đủ, chính xác và tiến tới xây dựng cơ chế công bố thông tin công khai, minh bạch

Các quy định cụ thể hóa danh mục các thông tin phải được công bố và cơ quan công bố phải chịu trách nhiệm về tính đầy đủ, chính xác và kịp thời của những thông tin này cần nhanh chóng được ban hành, điều này giúp nâng chất lượng giám sát. Thông tin được công bố phải phù hợp (tối đa) với thông lệ quốc tế và kèm theo những giải thích với những số liệu mang tính đặc thù. Bên cạnh đó, giám sát tài chính cần có công nghệ hiện đại nhưng Việt Nam chưa làm được, vì vậy, cần sớm có hệ thống phần cứng, hệ thống database để tiến hành được các phân tích, cập nhật thông tin phân tích, xác định rủi ro và đưa ra những cảnh báo cho khu vực tài chính một cách nhanh chóng và chính xác.

3. Một số gợi ý nhằm nâng cao năng lực hoạt động của hệ thống giám sát tài chính quốc gia

Thứ nhất, hoàn thiện khuôn khổ pháp luật về giám sát tài chính ở Việt Nam

Hệ thống tài chính Việt Nam hiện đã mang tính thị trường hơn và khuôn khổ pháp lý, các chính sách quản lý và giám sát thị trường tài chính cũng đang

từng bước được hoàn thiện. Các nguyên tắc quản lý tài chính tiên tiến và chuẩn mực quốc tế về tính minh bạch, kế toán, kiểm toán, giám sát,... đã và đang được thể chế hoá và ứng dụng trong thực tế. Sự phối hợp trong hoạt động giám sát, với các quy định về cơ chế giám sát, trao đổi và cung cấp thông tin giữa các đơn vị chức năng đã tạo điều kiện cho hoạt động giám sát ngày càng có hiệu quả và hiệu lực cao hơn. Nhằm từng bước hoàn thiện khung pháp luật về giám sát tài chính ở Việt Nam, cần thực hiện sớm một số vấn đề sau đây:

(i) Với quy định pháp lý hiện hành về giám sát tài chính: rà soát thực trạng, đánh giá mức độ phù hợp với thực tiễn từ đó bổ sung sát với điều kiện hiện nay;

(ii) Tách chức năng giám sát thị trường tài chính khỏi cơ quan quản lý nhà nước về thị trường tài chính để các cơ quan giám sát tài chính có sự chủ động, độc lập cao trong thực hiện công tác giám sát và hạn chế đến mức tối thiểu sự can thiệp mang tính hành chính vào quá trình vận hành thị trường;

(iii) Sớm ban hành Luật về giám sát tài chính thống nhất. Luật này cần có các quy định liên quan đến: Mô hình tổ chức cơ quan giám sát tài chính; các nguyên tắc của hoạt động giám sát tài chính; nội dung giám sát tài chính; quy trình giám sát tài chính; thẩm quyền của cơ quan giám sát tài chính; chính thức hoá “Mạng an toàn tài chính” trong các văn bản pháp luật, xác định rõ chức năng, nhiệm vụ và cơ chế phối

hợp của các thành viên mạng an toàn tài chính trong một đạo luật.

Thứ hai, củng cố, tăng cường năng lực giám sát của các cơ quan giám sát tài chính hiện tại để hướng tới một hệ thống giám sát hiệu quả.

Củng cố, tăng cường năng lực giám sát của các cơ quan giám sát tài chính được xem xét khi chưa thể điều chỉnh ngay cách thức tổ chức và hoạt động của các cơ quan giám sát hiện vẫn theo mô hình giám sát phân tán. Theo đó, cần điều chỉnh và đổi mới một số phương thức giám sát hiện có, công cụ giám sát, nội dung giám sát hiện có, mối quan hệ chia sẻ thông tin và phối hợp giám sát theo một số vấn đề như sau: (i) Đối với Cơ quan thanh tra giám sát ngân hàng (BSA) thuộc Ngân hàng Nhà nước (SBV), cần hoàn thiện hệ thống các chỉ tiêu giám sát thị trường dựa trên rủi ro, đồng thời thu hẹp các chuẩn mực trong nước với chuẩn quốc tế; (ii) Đối với giám sát an toàn vĩ mô, các cơ quan cần phối hợp với Ủy ban Giám sát tài chính quốc gia (NFSC) trong xây dựng và áp dụng các chỉ tiêu giám sát và ngưỡng cảnh báo an toàn vĩ mô, các mô hình định lượng và các quy chuẩn cũng như chỉ tiêu giám sát của các tập đoàn tài chính; (iii) Đối với Cơ quan thanh tra, giám sát thuộc Ủy ban Chứng khoán nhà nước (SSC), cần xây dựng cơ chế xử phạt và cảnh báo các công ty có hành vi thực hiện các giao dịch giả, thao túng thị trường. Công tác quản lý thị trường OTC cần được chú trọng nhằm bảo vệ quyền lợi của

nhà đầu tư. Cần trao thêm thẩm quyền và tính độc lập cho cơ quan thanh tra trong xử lý và cảnh báo các hành vi vi phạm kỷ luật thị trường; (iv) Đối với Cục Quản lý, giám sát bảo hiểm (ISA) thuộc Bộ Tài chính, cần chú trọng thanh tra tại chỗ, hoạt động giám sát từ xa cần chuyển dần sang hướng phân tích rủi ro hoạt động của các tổ chức kinh doanh bảo hiểm; (v) Đối với Bảo hiểm tiền gửi Việt Nam (DIV), cần nâng cao hơn nữa vai trò giám sát các tổ chức tham gia bảo hiểm tiền gửi; tiến hành nhiều hơn kế hoạch thanh tra tại chỗ đối với các tổ chức nhận tiền gửi nhằm mục đích làm giảm rủi ro đạo đức của các tổ chức này khi các tổ chức này có ý định tham gia vào lĩnh vực kinh doanh rủi ro hơn.

Trước mắt cần có giải pháp tái cơ cấu những vấn đề trọng yếu của các cơ quan giám sát. Trên cơ sở đó, nâng cao năng lực giám sát, nâng cao năng lực, chất lượng hoạt động của công tác kiểm tra, thanh tra tài chính trong các lĩnh vực. Cụ thể một vài gợi ý như sau: (i) Cải thiện chất lượng nguồn nhân lực thông qua việc tăng cường đào tạo, tuyển dụng, đãi ngộ tốt các nhân sự trình độ cao, kỹ năng thành thạo và giàu kinh nghiệm thực tiễn trong các hoạt động giám sát tài chính; (ii) Nâng cao nguồn lực kỹ thuật thông qua sớm thiết lập cơ sở hạ tầng, hệ thống công nghệ thông tin và các tiện ích điện tử phục vụ công tác giám sát, phân tích dữ liệu phục vụ giám sát của lĩnh vực tài chính phục vụ vấn đề phối hợp, điều phối giám sát; (iii) Thiết lập các

quan hệ hợp tác quốc tế với các tổ chức quốc tế và các cơ quan giám sát nước ngoài nhằm tranh thủ các hỗ trợ kỹ thuật giám sát, san lấp các khoảng trống trình độ giám sát giữa các thị trường.

Thứ ba, đổi mới mô hình giám sát tài chính quốc gia theo hướng hợp nhất giám sát

Mặc dù không có mô hình giám sát tài chính nào là hoàn hảo, là hình mẫu cho mọi quốc gia nhưng xu thế các quốc gia chuyển dịch sang áp dụng mô hình giám sát hợp nhất là hiện hữu. Nâng cao năng lực hoạt động giám sát tài chính có phần ảnh hưởng không nhỏ bởi yếu tố tái cơ cấu toàn diện theo hướng hướng hợp nhất các cơ quan giám sát tài chính hiện tại. Khi xây dựng mô hình, cơ chế vận hành cơ quan thanh tra, giám sát hợp nhất cần áp dụng các nguyên tắc: (i) Cần xác định thời kỳ quá độ và lộ trình phù hợp với việc sáp nhập toàn bộ các chức năng liên quan từ các cơ quan giám sát chuyên ngành khác nhau; (ii) Đảm bảo sự độc lập của cơ quan thanh tra, giám sát hợp nhất đối với các Bộ/Ngành. Bên cạnh đó, phải chú ý tới thiết lập cơ chế chia sẻ, trao đổi thông tin, phối hợp hành động (có hiệu quả) giữa các đơn vị này với nhau; (iii) Duy trì một số chức năng thanh tra, giám sát tài chính nhất định tại SBV để đơn vị này phản ứng kịp thời với các biến động hướng tới mục tiêu ổn định tiền tệ và cải thiện hiệu quả của chính sách.

Mô hình giám sát tài chính quốc gia cũng cần dần, điều



chính theo lộ trình. Nếu SBV độc lập hoặc ít nhất ở lĩnh vực giám sát an toàn vĩ mô thì cần giữ giám sát an toàn vĩ mô tại BSA trong SBV và tập trung vào xây dựng SBV trở thành cơ quan giám sát an toàn dựa trên rủi ro một cách hiệu quả. Sáp nhập các cơ quan giám sát phi ngân hàng thành Cơ quan quản lý bán hợp nhất, tạm gọi là Cơ quan Dịch vụ Tài chính Việt Nam (Vietnam Financial Services Authority - VFSA). Cơ quan VFSA này bao gồm ISA, SSC và NFSC nhưng không gồm BSA và DIV. VFSA nên là cơ quan tách biệt về pháp lý với sự độc lập về nguồn lực hoạt động và sự tự chủ trong việc giám sát hàng ngày. Trong điều kiện hiện nay, nếu có thể thành lập một cơ quan giám sát hợp nhất bán phần. Công tác chuẩn bị cho bước đầu tiên này có thể được thực hiện ngay mà không làm ảnh hưởng tới các nhiệm vụ cấp thiết và vai trò khá quan trọng của BSA trong cấu trúc giám sát.

Thứ tư, tiếp tục xây dựng và hoàn thiện hệ thống các quy định, tiêu chí định lượng giám sát an toàn hoạt động các định chế tài chính và đổi mới cách thức giám sát thông qua áp dụng các công cụ giám sát mới

Điều đặc biệt quan trọng để tạo nên thành công giám sát là xây dựng một hệ thống các quy định, chỉ tiêu giám sát tài chính bao quát được các nội dung và chủ thể cần giám sát, dựa trên công tác giám sát hiện đại, kinh nghiệm quốc tế và điều kiện cụ thể của đất nước. Trước mắt, Việt Nam cần thu hẹp khoảng cách

với các chuẩn mực quốc tế; xây dựng và áp dụng các chỉ tiêu giám sát và cảnh báo an toàn vĩ mô, các mô hình định lượng và các quy chuẩn, chỉ tiêu giám sát tập đoàn tài chính, qua đó, giảm thiểu các rủi ro toàn hệ thống và nâng cao hiệu quả giám sát toàn thị trường tài chính. Xây dựng các tiêu chí phân loại và giám sát các tập đoàn tài chính, ngân hàng, chứng khoán, bảo hiểm theo nguyên tắc cơ bản là thực hiện giám sát chặt chẽ, song không làm triệt tiêu tính năng động, sáng tạo của các định chế tài chính.

Đổi mới cách thức giám sát thông qua áp dụng các công cụ giám sát mới cũng là đường hướng quan trọng trong bối cảnh mới. Trước hết, nâng cao hiệu quả và hiệu lực giám sát chuyên ngành, tăng cường hiệu lực giám sát tuân thủ, đồng thời chuyển dần sang giám sát dựa trên rủi ro thông qua việc thu hẹp các chuẩn mực trong nước với quốc tế (hoàn tất Basel II, tiến tới Basel III) cho các ngân hàng, công ty bảo hiểm; nhanh chóng xây dựng và áp dụng các chỉ tiêu giám sát và ngưỡng cảnh báo an toàn vĩ mô, các mô hình định lượng như EWS, ST, VaR...

Thứ năm, cần bổ sung các yêu cầu về tính minh bạch thông tin và chế độ báo cáo, đặc biệt đối với chế độ kiểm toán hai lần một năm

Thông tin cung cấp cần đảm bảo tính minh bạch, chính xác, có ý nghĩa và kịp thời tới các cơ quan quản lý giám sát, các đối tác, nhà đầu tư. Trong ngắn và trung hạn, cùng với việc cải tổ hệ

thống kế toán - kiểm toán, Việt Nam cần tăng cường áp dụng rộng rãi chuẩn mực quốc tế và bảo đảm tính trung thực, hiệu lực, chế tài thực thi cao trong áp dụng các chuẩn mực kế toán, kiểm toán quốc tế, báo cáo tài chính quốc tế và hệ thống thống kê, định giá tài sản doanh nghiệp. Tiếp tục hoàn thiện quy chế kiểm toán độc lập đối với các định chế tài chính; tổ chức bộ máy và hoạt động của cơ quan kiểm toán nội bộ và hệ thống kiểm soát nội bộ; xây dựng, củng cố và phát triển các tổ chức xếp hạng tín nhiệm trong nước có năng lực, uy tín chuyên môn cao; đảm bảo bình đẳng tương đối trong tiếp cận thông tin cho các doanh nghiệp thuộc các thành phần sở hữu khác nhau để đảm bảo xây dựng được các công ty chuyên nghiệp và bình đẳng cạnh tranh.■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Luật Doanh nghiệp 2005; Luật các TCTD 1997 và 2006; Luật Chứng Khoán 2006; Luật Kinh doanh bảo hiểm 2000; Nghị định 102/2010/NĐ-CP; Quyết định 310/2005/QĐ-TTg; QĐ 34/2008/QĐ-TTg; QĐ 79/2009/QĐ-TTg; Thông tư 210/2012/TT-BTC
2. Báo cáo khảo sát về nội dung giám sát an toàn tài chính tại Hungary (2011), Đài Loan (2012), Sing-ga-po (2012), Hàn Quốc (2014), Thụy Sĩ (2014) của NFSC
3. Cục kinh tế liên bang Thụy Sĩ (2013), "Báo cáo thiết kế cấu trúc giám sát tài chính cho Việt Nam", Chương trình hợp tác giữa SECO (Thụy Sĩ) với Việt Nam.
4. Martin Melecky và Anca Maria Podpiera (2012), "Cấu trúc giám sát theo thể chế, thực trạng và mô hình ở các nước mới nổi", MPRA
5. D. Macsciandaro & Marc Quintyn (2009), "Các quy định của cơ quan quản lý: sự thay đổi của cấu trúc giám sát trước và sau khủng hoảng tài chính"

Tỷ giá, về bản chất đó là giá cả của đồng tiền này so với đồng tiền khác tại một thời điểm nhất định. Diễn biến tỷ giá tùy thuộc vào cơ chế điều hành của Ngân hàng Trung ương của mỗi nước. Đối với Việt Nam, nền kinh tế đang trong quá trình hội nhập quốc tế, cơ chế điều hành tỷ giá đã có sự áp dụng phù hợp nhằm đạt được các mục tiêu kinh tế vĩ mô.

1. Tổng quan về diễn biến tỷ giá

Thời gian qua, mặc dù còn có một số ý kiến khác nhau về điều hành tỷ giá, song thực tế không còn nghi ngờ gì nữa, trong mấy năm gần đây, tỷ giá USD/VND trên cả 3 thị trường ở Việt Nam: giao dịch liên ngân hàng, giao dịch của khách hàng với ngân hàng thương mại, trên thị trường tự do đều ổn định. Điều này khẳng định tập trung nhất về thành công trong điều hành chính sách tiền tệ, trong thực hiện mục tiêu giảm tình trạng đô la hóa nền kinh tế, góp phần thúc đẩy xuất khẩu, hạn chế nhập siêu...

Theo số liệu công bố của Tổng cục Thống kê, nếu như năm 2008, tỷ giá tăng 6,31%; sang năm 2009, tăng tới 10,07%; đến năm 2010, vẫn tăng 9,68%, thì năm 2011, chỉ tăng có 2,2%; năm 2012, lại giảm 0,96%; năm 2013, tăng 1,09%; 10 tháng đầu năm 2014, tăng 0,5% so với cùng kỳ năm 2013. Dự báo trong cả năm 2014, tỷ giá cũng chỉ tăng 0,5%. (Biểu đồ 1)

Nhìn vào biểu đồ 2, với số liệu do Tổng cục Thống kê công bố, cho thấy đến tháng 8/2014, so với kỳ gốc so sánh là năm 2009, thì có thể thấy tỷ giá ổn định nhất so với các nhóm mặt hàng chủ lực

* Hà Nội

PHÂN TÍCH NGUYÊN NHÂN DIỄN BIẾN TỶ GIÁ TRONG GIAI ĐOẠN HIỆN NAY

PGS., TS. Nguyễn Đắc Hưng *

được thống kê trong khoảng thời gian từ đầu năm 2012 đến nay, mặc dù trong một số thời điểm có biến động nhẹ. Diễn biến đó tác động tích cực đến kinh tế vĩ mô cũng như thực hiện các mục tiêu của chính sách tiền tệ.

2. Nguyên nhân diễn biến tỷ giá

Vậy nguyên nhân của diễn biến tỷ giá trong 3 năm gần đây do đâu? Về nguyên tắc chung, đó là do quan hệ cung cầu ngoại tệ, mà quan hệ cung cầu lại chịu sự tác động của nhiều chính sách khác, như: kiều hối, thu hút đầu tư nước ngoài, điều hành lãi suất, điều hành tỷ giá, quản lý thị trường ngoại tệ và thị trường vàng,... Các yếu tố đó có sự tác động qua lại mật thiết với nhau.

2.1. Cung cầu ngoại tệ trên thị trường

Nhìn một cách tổng quát, kể từ khi gia nhập WTO đến nay, các luồng ngoại tệ tăng giảm theo tác động của kinh tế thế giới, diễn

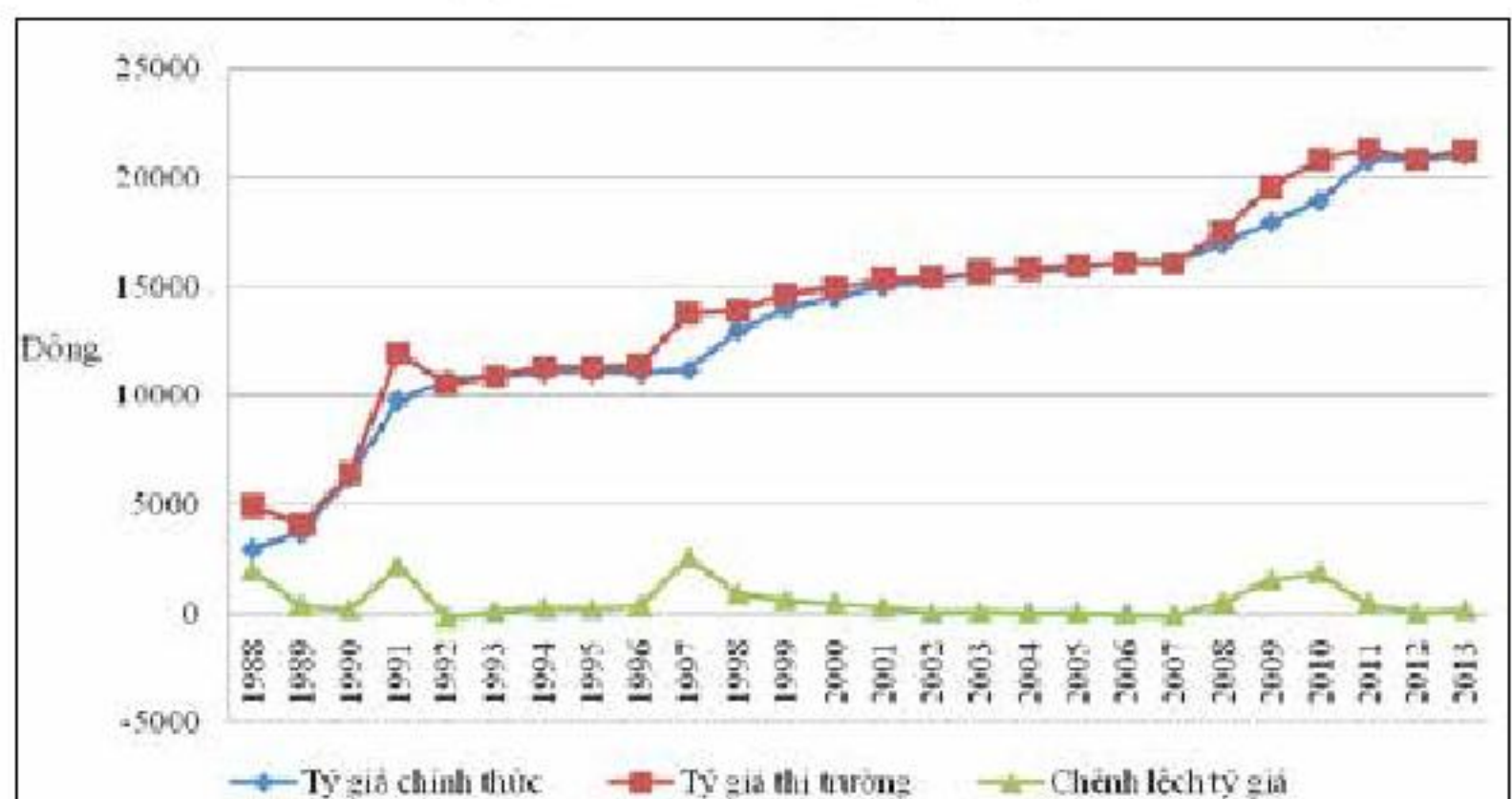
biến kinh tế vĩ mô và điều hành chính sách trong nước, nhưng nhìn chung quy mô tăng lên khá.

2.1.1. Nguồn cung ngoại tệ của nền kinh tế

Về xuất khẩu, kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam đã tăng từ 2,4 tỷ USD trong năm 1990, lên trên 39,8 tỷ USD trong năm 2006. Sau khi gia nhập WTO, mức độ hội nhập trong hoạt động thương mại của Việt Nam mở rộng hơn, năm 2008, kim ngạch xuất khẩu đã tăng gần gấp đôi so với năm 2005. Kể từ đó, kim ngạch xuất khẩu liên tục gia tăng. Chỉ có năm 2009, do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới nên kim ngạch xuất khẩu có sụt giảm, tuy nhiên, vẫn đạt 57 tỷ USD và năm 2013, đã tăng hơn 132 tỷ USD.

Tính chung 10 tháng năm 2014, kim ngạch hàng hóa xuất khẩu ước tính đạt 123,1 tỷ USD, tăng 13,4% so với cùng kỳ năm 2013, dự báo cả năm

Biểu đồ 1: Diễn biến tỷ giá trên một số thị trường chủ yếu các năm 1988 - 2013



(Tỷ giá trong đồ thị này được hiểu là 1 USD đổi được bao nhiêu VND)

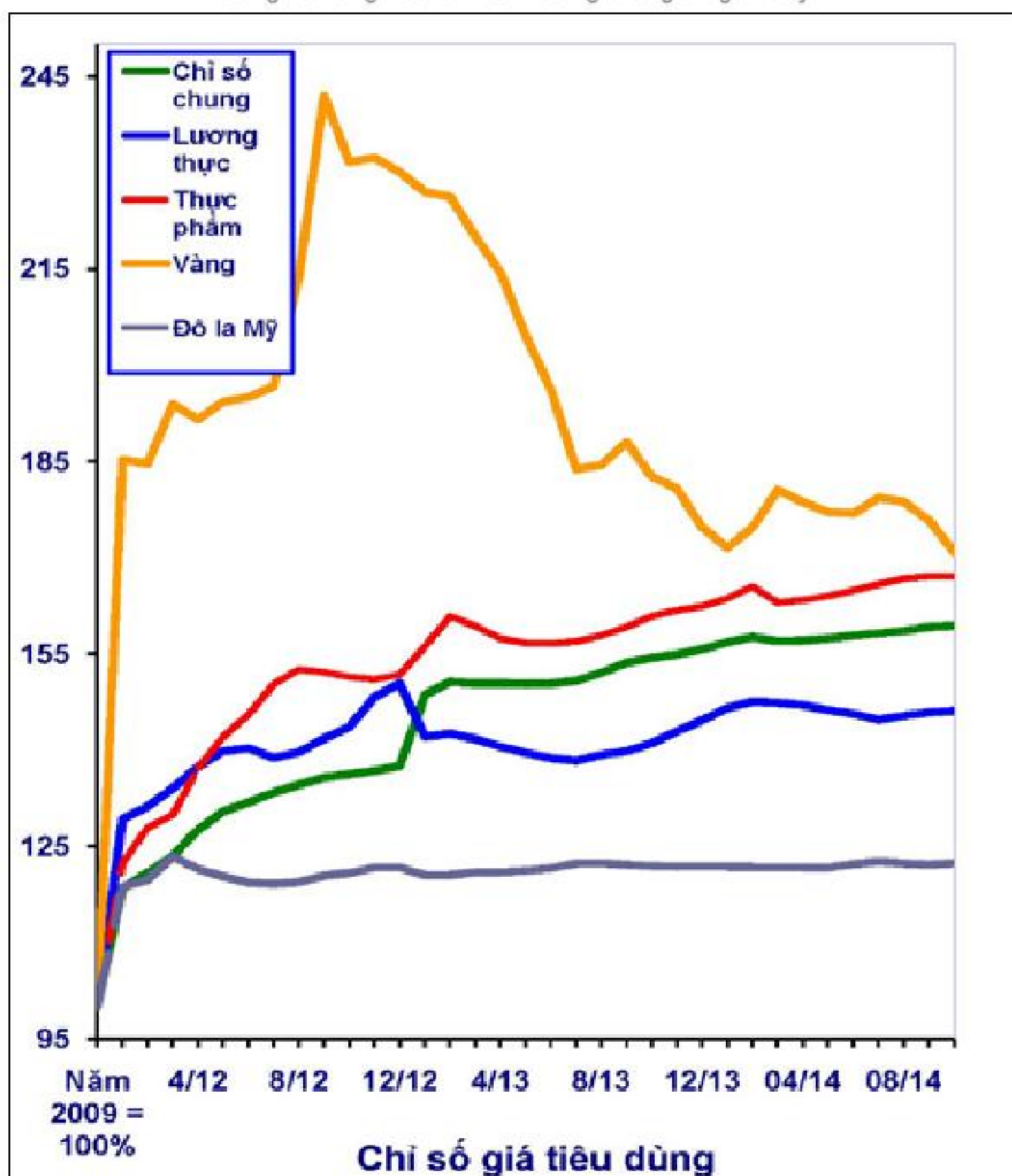
sẽ đạt 150 tỷ USD. Đây là nguồn thu ngoại tệ lớn nhất của nền kinh tế và cũng là nền tảng quan trọng nhất để ổn định tỷ giá.

Về đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Việt Nam, vốn FDI tăng rất nhanh vào năm 2007 và năm 2008. Năm 2007, lượng ngoại tệ chuyển vào đầu tư trực tiếp tăng gần gấp 3 lần, và năm 2008, tăng hơn 4 lần so với năm 2006. Tuy nhiên, sang năm 2009, do ảnh hưởng của khủng hoảng tài chính Mỹ, lượng ngoại tệ FDI chuyển vào có sụt giảm nhưng vẫn đạt mức 6,9 tỷ USD, và năm 2012, tăng lên 7,3 tỷ USD...

Theo số liệu của Tổng cục Thống kê, đầu tư trực tiếp của nước ngoài từ đầu năm đến thời điểm 20/10/2014 thu hút 1306 dự án được cấp phép mới với số vốn đăng ký đạt 9.954,5 triệu USD, tăng 24,4% về số dự án và giảm 23,9% về số vốn so với cùng kỳ năm 2013. Đồng thời, có 469 lượt dự án đã cấp phép từ các năm trước được cấp vốn bổ sung với 3.747,4 triệu USD. Như vậy, tổng vốn đăng ký của các dự án cấp mới và vốn cấp bổ sung đạt 1.3701,9 triệu USD, giảm 28,8% so với cùng kỳ năm 2013. Vốn FDI thực hiện 10 tháng năm 2014 ước tính đạt 10,2 tỷ USD, tăng 5,9% so với cùng kỳ năm trước, dự báo cả năm 2014 đạt 12 tỷ USD.

Về kiều hối, với mức tăng năm sau cao hơn năm trước và tăng mạnh vào những năm gần đây, sự gia tăng lượng ngoại tệ do những người Việt Nam sinh sống và làm việc tại nước ngoài cùng với đà tăng trưởng số lượng người đi xuất khẩu lao động qua các năm. Trong giai đoạn đầu mở cửa từ 1990 - 1995 tăng gần 6 lần, giai đoạn 2 từ năm 1996 - 2006, tăng hơn 11 lần, và từ năm 2007,

Biểu đồ 2: Diễn biến giá vàng, USD và một số nhóm mặt hàng chủ lực trong rổ hàng hóa tính CPI trong thời gian gần đây



kiều hối vẫn gia tăng ổn định và năm 2013, đạt 11 tỷ USD. Từ đầu năm đến hết tháng 10/2014, ước tính kiều hối chuyển về Việt Nam đạt gần 10 tỷ USD và dự báo cả năm sẽ đạt khoảng 12 tỷ USD, tăng gần 10 % so với năm 2013. (Biểu đồ 3)

Ngoài các luồng ngoại tệ từ hoạt động đầu tư trực tiếp, kiều hối và xuất khẩu, quá trình hội nhập kinh tế quốc tế đã tạo cơ hội làm gia tăng lượng ngoại tệ, thông qua những lĩnh vực sau đây:

Thứ nhất, là sự gia tăng lượng khách quốc tế đến Việt Nam

Kể từ khi mở cửa, hoạt động du lịch, thương mại và đầu tư của Việt Nam phát triển, vì thế lượng khách đến Việt Nam ngày càng tăng nhanh, nếu như năm 1998,

mới đạt 1,52 triệu lượt người, đến năm 2004, đã gấp gần 2 lần và năm 2013, vượt qua con số 7,5 triệu lượt.

Khách quốc tế đến nước ta tính chung 10 tháng năm 2014, ước tính đạt 6.608.400 lượt người, tăng 8% so với cùng kỳ năm trước, dự báo cả năm 2014, sẽ đạt 8,7 - 8,8 triệu lượt người.

Nguồn ngoại tệ thu được từ hoạt động du lịch còn phải tính đến khoản tiền khách du lịch quốc tế mang đến chi tiêu tại Việt Nam. Nếu như tính bình quân mỗi người chi tiêu 800 USD thì lĩnh vực này cũng đem lại con số thu ngoại tệ khoảng 6 tỷ USD trong năm 2013 và 7 tỷ USD trong năm 2014. (Biểu đồ 4)

Thứ hai, nguồn vốn đầu tư gián

tiếp nước ngoài

Luồng vốn ngoại tệ chảy vào nước ta thể hiện rõ nét qua số liệu dòng vốn đầu tư gián tiếp tăng mạnh năm 2007 là 6.243 triệu USD, góp phần đáng kể vào nguồn cung ngoại tệ. Tuy nhiên, đây là luồng vốn không ổn định nên khi thị trường thế giới, thị trường chứng khoán và diễn biến kinh tế vĩ mô của Việt Nam có biến động thì sẽ xảy ra sự đảo chiều tháo chạy nhanh chóng thể hiện qua số liệu âm của năm 2008 (-578 triệu USD) và 2009 (-71 triệu USD). Đến năm 2011, khi kinh tế thế giới có sự hồi phục, kinh tế vĩ mô trong nước có chiều hướng diễn biến tích cực thì luồng vốn này cũng tăng trở lại tuy không được mạnh mẽ nhưng cũng đạt được 1,06 tỷ USD, năm 2012 tăng 25% so với năm 2011. Tuy nhiên, năm 2013 và năm 2014, ước tính nguồn vốn này cũng chỉ đạt 800 triệu USD đến 1 tỷ USD mỗi năm. Đây là con số khá khiêm tốn tùy thuộc vào nhiều yếu tố.

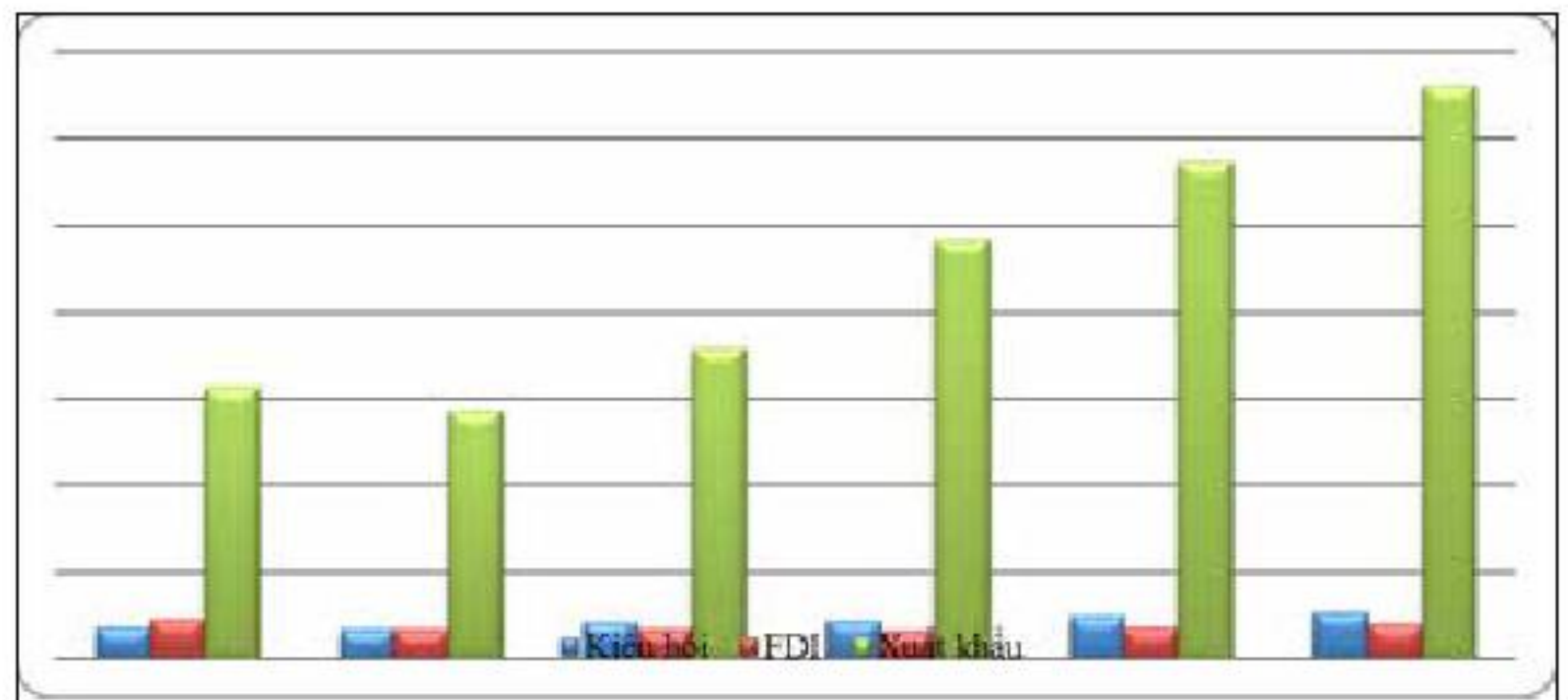
Thứ ba, người nước ngoài chi tiêu tại Việt Nam

Số lượng người nước ngoài đến Việt Nam làm việc, sinh sống, làm ăn, học tập... ngày càng tăng, chi tiêu ngoại tệ tiền mặt rất lớn, nhất là tiền thuê nhà và chi trả các dịch vụ khác. Số lượng các ngân hàng, tổ chức kinh tế nước ngoài mở văn phòng, chi nhánh, công ty, nhà máy tại Việt Nam càng tăng và kéo theo đó là số lượng các chuyên gia, người lao động nước ngoài sang làm việc càng đông.

Thứ tư, là tiền lương và thu nhập của người Việt Nam làm việc trong các dự án liên doanh, dự án 100% vốn nước ngoài, dự án quốc tế, cơ quan nước ngoài ở Việt Nam

Biểu đồ 3: Kiều hối, FDI và xuất khẩu của Việt Nam giai đoạn 2008 - 2013

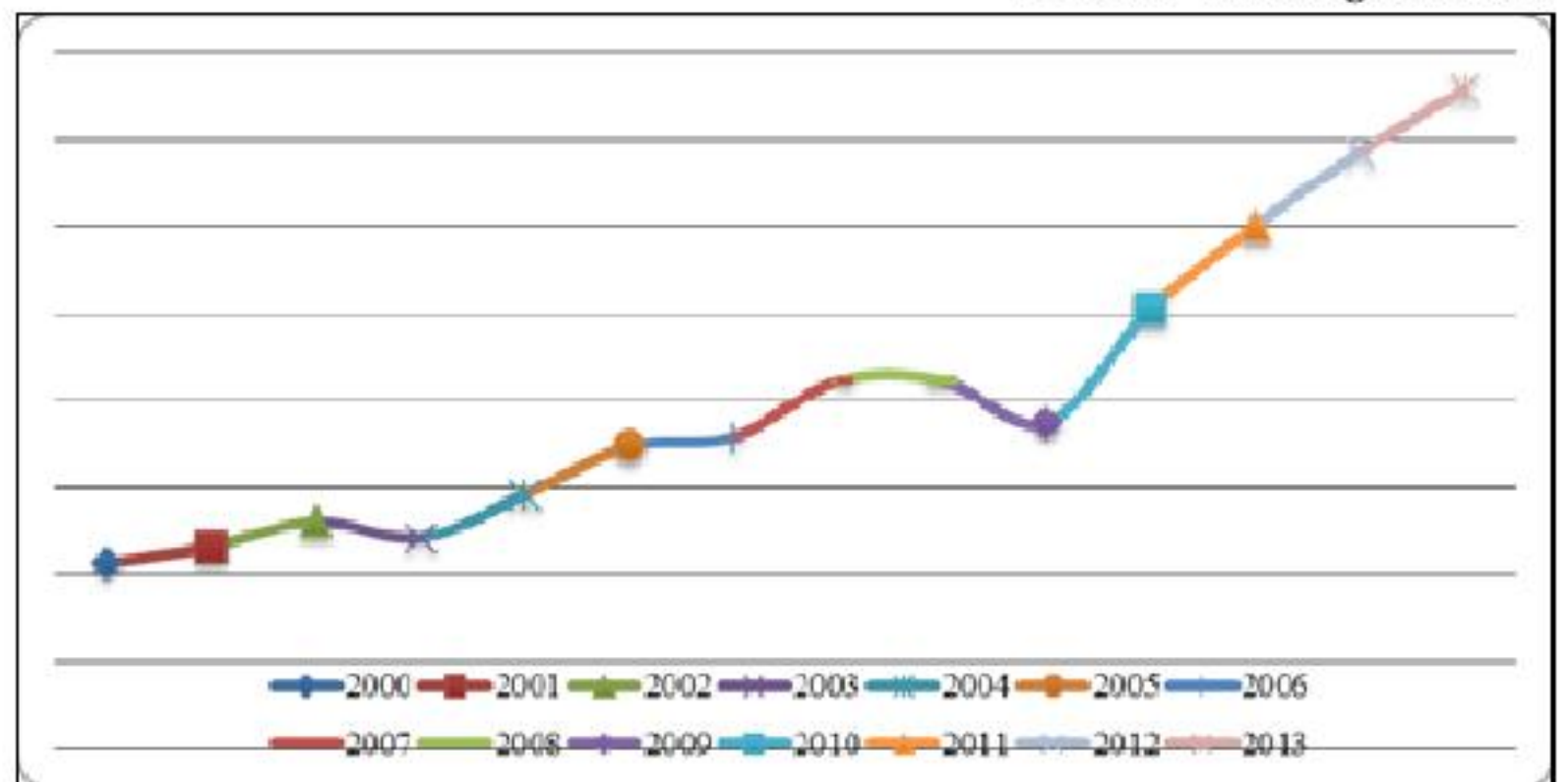
(Đơn vị tính: Triệu USD)



(Nguồn: Ngân hàng Nhà nước và Tổng cục Thống kê)

Biểu đồ 4: Lượt du khách đến Việt Nam giai đoạn 2000 - 2013

(Đơn vị tính: nghìn lượt)



(Nguồn: Tổng cục Thống kê và Tổng cục Du lịch Việt Nam)

Các khoản thu nhập của các đối tượng nói trên được tính bằng ngoại tệ, việc thanh toán, chi trả thực hiện theo quy định hiện hành về quản lý ngoại hối.

Tổng hợp số lượng ngoại tệ này chưa có được những con số thống kê đầy đủ, ngoại trừ những giao dịch chuyển tiền thông qua hệ thống ngân hàng, tuy nhiên, quy mô không nhỏ và tạo nên nguồn cung ngoại tệ quan trọng cho thị trường trong nước.

2.1.2. Cầu ngoại tệ gia tăng

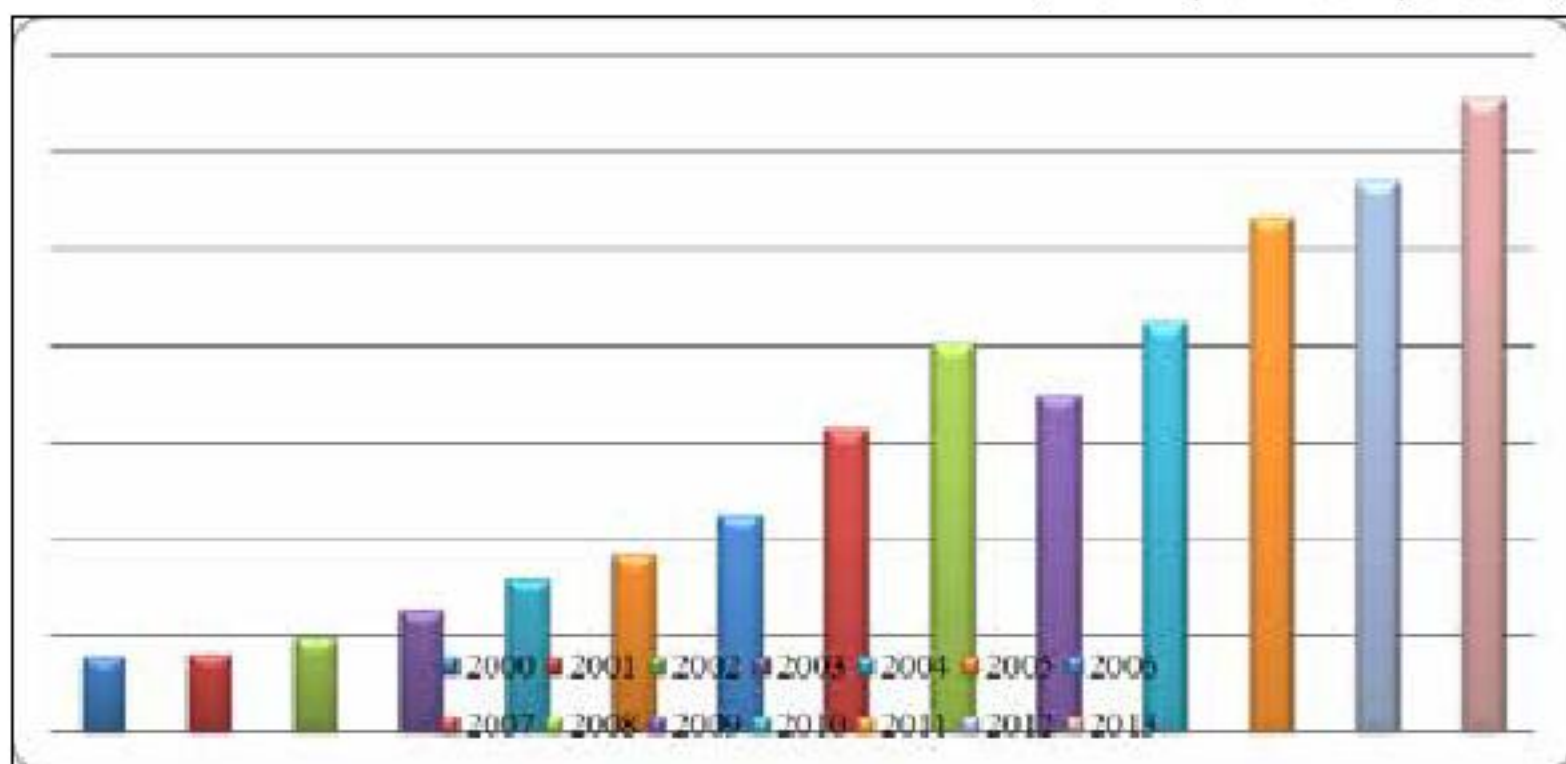
Khi Việt Nam gia nhập WTO đã cam kết thực hiện lộ trình cắt giảm thuế quan và dỡ bỏ các rào cản phi thuế quan (như giấy phép, hạn ngạch, kiểm soát ngoại hối, các loại phí...); đồng thời Việt Nam còn tham gia các hiệp ước

tự do thương mại, song phương và đa phương trong khuôn khổ ASEAN, với mức độ tự do hóa và mở cửa còn cao hơn cam kết gia nhập WTO. Bên cạnh đó, đặc điểm hoạt động sản xuất của nước ta sử dụng phần lớn nguyên liệu, linh kiện và phụ kiện nhập khẩu, nhu cầu nhập máy móc thiết bị rất cao, đồng thời tăng trưởng kinh tế đã dẫn đến thị hiếu tiêu dùng thay đổi, từ hàng hóa cho đến dịch vụ hầu như đều có khuynh hướng chuộng hàng ngoại hay yếu tố hàng ngoại, nhu cầu nhập khẩu vàng cho thị trường trong nước,... vì thế, kim ngạch nhập khẩu của nước ta luôn ở mức cao.

Nếu như năm 2000, kim ngạch nhập khẩu của Việt Nam mới chỉ đạt hơn 15,6 tỷ USD thì

Biểu đồ 5: Kim ngạch nhập khẩu của Việt Nam giai đoạn 2000 - 2013

(Đơn vị tính: triệu USD)



(Nguồn: Tổng cục Thống kê)

đến năm 2004, đã tăng lên gần 32 tỷ USD, đến năm 2007 - năm đầu tiên gia nhập WTO kim ngạch này đã lên đến mức gần 63 tỷ USD, gấp đôi so với năm 2004, năm 2013 đạt 131,3 tỷ USD. Trong 10 tháng năm 2014, kim ngạch hàng hóa nhập khẩu đạt 121,2 tỷ USD, tăng 11,2% so với cùng kỳ năm trước. Dự báo cả năm 2014, kim ngạch nhập khẩu cả nước sẽ lên tới 148 - 149 tỷ USD. (Biểu đồ 5)

Ngoài ra, nhu cầu về ngoại tệ của du học sinh, những người ra nước ngoài du lịch, thăm thân nhân, khám chữa bệnh... không ngừng tăng lên. Đời sống kinh tế ngày càng phát triển, người dân càng có khuynh hướng nâng cao chất lượng cuộc sống, từ ăn, mặc, đi lại, từ nhu cầu vật chất đến tinh thần, và do vậy, nhu cầu ngoại tệ đi học, đi du lịch, chữa bệnh... ở nước ngoài đều tăng lên. Bên cạnh đó là hoạt động đầu tư ra nước ngoài của các doanh nghiệp Việt Nam; song, số vốn ngoại tệ chuyển ra trong các năm gần đây không lớn, không tác động đáng kể đến cung cầu ngoại tệ và tác động đến tỷ giá, nhưng cũng được tính vào nguồn cầu ngoại tệ.

2.2. Phân tích các chính sách

có tác động trực tiếp đến tỷ giá

2.2.1. Về điều hành lãi suất và tỷ giá

Năm 2010, khủng hoảng tài chính toàn cầu 2008 - 2009 và suy thoái kinh tế sau đó đã gây tác động tiêu cực đến tình hình kinh tế trong nước, với biểu hiện rõ nét là dòng vốn đầu tư nước ngoài giảm mạnh, gây áp lực lên lạm phát và tỷ giá, buộc Ngân hàng Nhà nước (NHNN) phải liên tục điều chỉnh tăng tỷ giá USD, riêng trong năm 2010, đã thực hiện hai lần điều chỉnh tỷ giá với mức tăng trên 5%, thực hiện các biện pháp bình ổn thị trường ngoại tệ, như kết hối ngoại tệ đối với các tập đoàn, tổng công ty nhà nước, bán ngoại tệ cho nhập khẩu mặt hàng thiết yếu. Tuy nhiên, mức độ đô la hóa vẫn giảm xuống do chênh lệch lãi suất giữa đồng Việt Nam và USD ở khoảng cách lớn. Trong năm 2010, vốn huy động VND tăng 41%, vốn huy động ngoại tệ tăng 20,95% so với năm trước. Huy động vốn VND có tốc độ tăng trưởng nhanh dần từ tháng 02/2010, đến tháng 6/2010 đạt tốc độ tăng trưởng là 6,47% và cao nhất là tháng 12/2010 đạt 6,89%. Trong khi đó, huy động vốn bằng ngoại tệ vẫn giảm trong 8 tháng

đầu năm so với tháng liền trước. Tỷ trọng tiền gửi ngoại tệ trên tổng phương tiện thanh toán chiếm 16,7%, giảm so với 20,43% của năm 2009.

Năm 2011, NHNN đã áp dụng trần lãi suất huy động tiền gửi cả VND và USD đối với các tổ chức, cá nhân gửi tiền tại các tổ chức tín dụng (TCTD) với mức lãi suất huy động tối đa bằng USD luôn ở mức thấp hơn nhiều so với mức lãi suất huy động tối đa bằng VND theo các kỳ hạn tương ứng. Ngoài ra, mức lãi suất tiền gửi bằng USD đối với các tổ chức là người cư trú lần không cư trú được quy định ở mức thấp hơn so với tiền gửi của cá nhân nhằm khuyến khích các doanh nghiệp xuất khẩu bán lại ngoại tệ cho các TCTD. Mức chênh lệch lãi suất tối đa trả cho tiền gửi VND và USD có thời điểm lên tới 12%/năm. Đi kèm với đó là tỷ lệ lạm phát thực tế và kỳ vọng trong nền kinh tế cũng đã giảm. Sự chênh lệch lãi suất này đã khiến lợi ích của việc đầu tư vào USD giảm xuống so với đầu tư vào tiền gửi VND, từ đó khuyến khích công chúng chuyển từ nắm giữ USD sang VND.

Ngày 11/2/2011, NHNN điều chỉnh tỷ giá bình quân liên ngân hàng USD/VND lên 20.693, tăng 9,3% so với mức 18.932 trước đó, đồng thời, thu hẹp biên độ giao dịch từ $\pm 3\%$ xuống $\pm 1\%$, tăng dự trữ bắt buộc tiền gửi ngoại tệ đối với các TCTD thêm 2% lên 6%; mở rộng đối tượng doanh nghiệp Nhà nước thực hiện bán ngoại tệ cho các TCTD; chuyển dần quan hệ huy động - cho vay ngoại tệ trong nước của TCTD sang quan hệ mua bán ngoại tệ và xử lý các giao dịch ngoại tệ bất hợp pháp trên thị trường tự do. Với những

biện pháp quyết liệt nêu trên, thị trường ngoại tệ đã ổn định dần, căng thẳng tỷ giá bị đẩy lùi. Cuối năm 2011, tỷ giá chính thức USD/VND chỉ tăng 10,01% so với cùng kỳ năm trước và đứng ở mức 20.828.

Sự ổn định của tỷ giá và hoạt động thị trường ngoại tệ đi vào khuôn khổ là một trong những nhân tố góp phần làm giảm thiểu tình trạng đô la hóa tại Việt Nam. Tình trạng đô la hóa tiền mặt cũng được kiểm soát nhờ những hoạt động kiểm tra gắt gao của NHNN phối hợp với Bộ Công an và các cơ quan chức năng khác trong việc hạn chế, phát hiện và xử lý các trường hợp mua bán ngoại tệ trái quy định của pháp luật.

Tính đến cuối năm 2011, huy động vốn VND tăng 14,6% so với cuối năm 2010, huy động vốn ngoại tệ chỉ tăng 4,1%. Tỷ trọng vốn huy động ngoại tệ trong tổng nguồn vốn huy động của hệ thống TCTD từ mức 21,1% cuối năm 2010 đã đạt đỉnh 24,6% vào tháng 4/2011 nhưng sau đó giảm nhanh xuống mức 19,5% vào tháng 12/2011.

Năm 2012, tỷ giá và thị trường ngoại hối tiếp tục ổn định, giá USD mua vào tại các ngân hàng thương mại (NHTM) giảm trung bình 1% so với cuối năm 2011, chênh lệch tỷ giá chính thức và tỷ giá trên thị trường tự do được thu hẹp, NHNN tiếp tục duy trì mức trần lãi suất huy động bằng USD của tổ chức kinh tế và cá nhân ở mức lần lượt là 0,5%/năm và 2%/năm. Do đó, mặc dù có sự điều chỉnh mạnh về lãi suất, mức chênh lệch lợi tức của việc nắm giữ VND và USD vẫn ở mức hợp lý, người dân và doanh nghiệp đẩy mạnh bán ngoại tệ cho hệ thống ngân hàng, làm tăng lượng cung ngoại tệ và

giảm cầu ngoại tệ trên thị trường, góp phần ổn định tỷ giá cũng như giảm tình trạng đô la hóa (tiền gửi ngoại tệ/M2 giảm xuống 12,36% từ mức 15,84% của năm 2011). Bên cạnh đó, tỷ lệ lạm phát thấp và ổn định trong năm 2012 và 2013 là cơ sở quan trọng làm gia tăng niềm tin của công chúng vào đồng nội tệ (tỷ lệ lạm phát năm 2012 là 6,81% và năm 2013 là 6,04%).

Nhờ thực hiện các biện pháp đồng bộ, nhất quán và quyết liệt, hiện tượng đô la hóa tại Việt Nam trong các năm 2012 và 2013 đã giảm xuống. Các quan hệ huy động và cho vay ngoại tệ trong nền kinh tế chuyển sang quan hệ mua và bán ngoại tệ. Cụ thể, cuối năm 2012, tỷ trọng vốn huy động ngoại tệ giảm xuống 14,6% (năm 2011: 19,5%), tỷ trọng tiền gửi ngoại tệ trên tổng phương tiện thanh toán giảm xuống 12,36% (năm 2011: 15,84%), tỷ trọng dư nợ ngoại tệ trên tổng dư nợ giảm xuống 17,5% (năm 2011: 19,5%) và tiếp tục xu hướng giảm trong năm 2013.

Năm 2013, tại một số thời điểm trong năm 2013, áp lực tỷ giá tăng nhẹ theo diễn biến trên thị trường tài chính trong nước và quốc tế. Trong đó, đợt tăng giá dài nhất xuất hiện vào cuối tháng 4/2013, khi một số NHTM đã nâng giá USD lên kịch trần cho phép 1 USD = 21.036 VND, thậm chí tăng giá mua bằng giá bán, giá bán USD trên thị trường tự do lên tới 21.320 VND. Vào thời điểm này, giá vàng thế giới giảm sâu, lãi suất tiền gửi VND tiếp tục giảm, một số người có xu hướng găm giữ USD hơn là VND và những tài sản khác. Tuy nhiên, tác động của yếu tố này là không nhiều do gửi VND vẫn có lợi hơn so với USD.

Để phù hợp với tín hiệu thị trường, ngày 27/6/2013, NHNN đã điều chỉnh tăng tỷ giá bình quân liên ngân hàng USD/VND thêm 1% lên mức 21.036, sau 1,5 năm ổn định ở mức 20.828 USD/VND, đồng thời tiếp tục khẳng định quyết tâm ổn định tỷ giá như định hướng đề ra từ đầu năm. Sau thời gian đó, nhu cầu USD tại các NHTM bắt đầu hạ nhiệt dần. Trong những ngày cuối năm 2013, giá USD tại các NHTM ổn định quanh mức 1 USD = 21.140 VND. Trên thị trường tự do, giá USD phổ biến ở mức 1 USD = 21.180 - 21.200 VND.

Nhờ chính sách ổn định tỷ giá và chủ động can thiệp trong trường hợp cần thiết, thị trường ngoại tệ năm 2013 giữ được sự ổn định, tỷ giá dao động trong biên độ cho phép, không có đột biến về nhu cầu ngoại tệ trên thị trường. Chênh lệch tỷ giá chính thức và tỷ giá trên thị trường tự do được thu hẹp, tỷ lệ đô la hóa giảm mạnh. Tỷ giá ổn định đã góp phần tích cực trong việc ổn định lạm phát, thu hút đầu tư nước ngoài, tăng dự trữ ngoại hối. Do tỷ giá ổn định, các tổ chức kinh tế và cá nhân có xu hướng đẩy mạnh bán ngoại tệ cho các ngân hàng để lấy VND.

Năm 2013, NHNN giảm trần lãi suất huy động USD của các TCTD. Theo đó, lãi suất tiền gửi bằng USD của tổ chức giảm từ 2%/năm xuống 0,25%/năm và cá nhân từ 2%/năm xuống 1,25%/năm. Chênh lệch lãi suất huy động nội tệ và ngoại tệ được duy trì ở mức cao làm cho lợi nhuận của việc nắm giữ đồng USD thấp hơn nhiều so với việc nắm giữ VND cùng với sự giảm xuống và đi vào ổn định của lạm phát đã khiến nhu cầu nắm giữ ngoại tệ và tâm lý chờ đợi phá

Bảng 1: Trữ lại suất huy động VND và USD giai đoạn 2011 - 2013

Văn bản	Kỳ hạn	VND	Ngày	USD	Văn bản
TT 02/2011	Tất cả các kỳ hạn	14%	03/03/2011		
			13/04/2011	Tổ chức 1% Cá nhân 3%	TT 09/2011
			02/06/2011	Tổ chức 0,5% Cá nhân 2%	TT 14/2011
TT 30/2011	Không kỳ hạn & dưới 1 tháng	6%	01/10/2011		
	Từ 1 tháng trở lên	14%			
TT 05/2012	Không kỳ hạn & dưới 1 tháng	5%	13/03/2012		
	Từ 1 tháng trở lên	13%			
TT 08/2012	Không kỳ hạn & dưới 1 tháng	4%	11/04/2012		
	Từ 1 tháng trở lên	12%			
TT 17/2012	Không kỳ hạn & dưới 1 tháng	3%	28/05/2012		
	Từ 1 tháng trở lên	11%			
TT 19/2012	Không kỳ hạn & dưới 1 tháng	2%	11/06/2012		
	Từ 1 tháng đến dưới 12 tháng	9%			
TT 32/2012	Không kỳ hạn & dưới 1 tháng	2%	24/12/2012		
	Từ 1 tháng đến dưới 12 tháng	8%			
TT 08/2013	Không kỳ hạn & dưới 1 tháng	2%	26/03/2013		
	Từ 1 tháng đến dưới 12 tháng	7,5%			
TT 15/2013	Không kỳ hạn & dưới 1 tháng	1,2%	28/06/2013	Tổ chức 0,25% Cá nhân 1,25%	TT 14/2013
	Từ 1 tháng đến dưới 6 tháng	7%			

(Nguồn: Ngân hàng Nhà nước)

giá của công chúng giảm xuống. Nếu như năm 2006, tỷ lệ tiền gửi ngoại tệ trên tổng tiền gửi của các TCTD còn ở mức trên 26%, thì năm 2011, giảm còn 19,5%; năm 2012 còn 14,6%; năm 2013, giảm xuống dưới 12%. Tỷ trọng tiền gửi ngoại tệ/M2 năm 2006 còn ở mức trên 21%, thì đến năm 2011, giảm còn 15,84%; đến năm 2012, ở mức 12,36%; năm 2013, giảm xuống dưới 11%. Đến hết năm 2013, tổng nguồn vốn huy động của các TCTD tăng gần 16% so với cuối năm 2012; trong đó huy động vốn ngoại tệ tăng 13,7%, bằng VND tăng 15,93%. (Bảng 1)

Năm 2014, tỷ giá và thị trường ngoại hối về cơ bản ổn định nhờ các giải pháp điều hành nhất quán, kết hợp đồng bộ giữa chính sách tỷ giá, lãi suất và các công cụ chính sách tiền tệ, quản lý ngoại hối và công tác truyền thông. Sau khi điều chỉnh tăng 1% tỷ giá bình quân thị trường liên ngân hàng vào ngày 19/6/2014, tỷ giá thị trường liên ngân hàng dần ổn định ở mặt bằng mới, thanh khoản thị trường ngoại hối khá tốt, các nhu cầu ngoại tệ hợp pháp của tổ chức và cá nhân đều được TCTD đáp ứng đầy đủ, kịp thời. Đến

ngày 27/10/2014, tỷ giá giao dịch liên ngân hàng USD/VND khoảng 21.275, tỷ giá niêm yết mua bán của các NHTM khoảng 21.250 - 21.300, thấp xa so với mức trần cho phép.

Trong năm 2014, NHNN thực hiện 2 lần điều chỉnh giảm lãi suất:

Lần thứ nhất, thực hiện vào ngày 17/3/2014 và giữ ổn định các mức lãi suất điều hành từ thời điểm đó cho đến cuối tháng 10/2014;

Quyết định số 498/QĐ-NHNN: lãi suất tối đa áp dụng đối với tiền gửi không kỳ hạn và có kỳ hạn dưới 1 tháng giảm từ 1,2%/năm xuống 1%/năm; lãi suất tối đa áp dụng đối với tiền gửi có kỳ hạn từ 1 tháng đến dưới 6 tháng giảm từ 7%/năm xuống 6%/năm; Quyết định số 497/QĐ-NHNN: lãi suất tối đa đối với tiền gửi bằng USD giảm từ 1,25%/năm xuống 1%/năm.

Lần thứ hai, thực hiện từ ngày 29/10/2014;

NHNN quyết định giữ ổn định các mức lãi suất điều hành gồm lãi suất tái cấp vốn, lãi suất tái chiết khấu, lãi suất cho vay qua đêm trong thanh toán điện tử liên ngân hàng và cho vay bù

đắp thiếu hụt trong thanh toán bù trừ của NHNN đối với các ngân hàng. Lãi suất tiền gửi tối đa bằng VND của các tổ chức, cá nhân tại các TCTD, chi nhánh ngân hàng nước ngoài từ mức 6%/năm xuống 5,5%/năm đối với tiền gửi có kỳ hạn từ 1 tháng đến dưới 6 tháng; Lãi suất tối đa đối với tiền gửi bằng USD của cá nhân tại TCTD, chi nhánh ngân hàng nước ngoài từ mức 1%/năm xuống 0,75%/năm.

Tác động của điều hành lãi suất và cơ chế tỷ giá về tiền gửi ngoại tệ, đó là đến ngày 30/9/2014, huy động vốn của toàn bộ hệ thống ngân hàng tăng 11,01%; trong đó huy động bằng VND tăng 12,37%, huy động bằng ngoại tệ tăng 2,78% so với cuối năm 2013. Như vậy, tình trạng đô la hóa tiếp tục có sự chuyển biến tích cực theo mục tiêu đề ra.

2.2.2. Diễn biến tín dụng bằng ngoại tệ và điều hành chính sách có liên quan

Năm 2009 có nhiều diễn biến mới do đây là thời gian Chính phủ triển khai các gói kích cầu nhằm chặn đà suy giảm kinh tế. Do đó, dư nợ ngoại tệ trong thời gian này cũng bị chi phối bởi các biện pháp kích cầu này.

Theo số liệu thống kê 4 tháng đầu năm 2009, tăng trưởng tín dụng nói chung của cả nền kinh tế là 11,6%, trong khi đó, tăng trưởng tín dụng bằng ngoại tệ lại giảm 2,5%. Nguyên nhân chủ yếu do doanh nghiệp đang được vay hỗ trợ 4%/năm lãi suất VND nên lãi suất thực trả chỉ tương đương lãi suất vay USD. Bên cạnh đó, doanh nghiệp còn tránh được rủi ro tỷ giá nên đã giảm mạnh việc vay ngoại tệ.

Từ tháng 9/2009, dư nợ tín dụng bằng ngoại tệ cũng có chiều

hướng tăng theo vốn huy động bằng ngoại tệ. Do đó, lãi suất cho vay USD cũng được điều chỉnh tăng phổ biến ở mức 3,5 - 6%/năm. Theo NHNN, tín dụng đối với nền kinh tế hết tháng 10/2009 tăng 33,29% so với 31/12/2008; trong đó, tín dụng bằng VND tăng 2,03% và tín dụng bằng ngoại tệ tăng 2,06% so với cuối tháng trước. Nguyên nhân kéo doanh nghiệp vay ngoại tệ trở lại là do các nhà nhập khẩu khó mua được ngoại tệ để thanh toán nên mới chọn vay USD để trả nợ. Mặt khác, trong thời gian này vay tiền đồng khó hơn so với 3 quý đầu năm do gói kích cầu hỗ trợ lãi suất 4%/năm theo Quyết định số 131/QĐ-TTg cũng đã đến chặng cuối, nên doanh nghiệp phải vay vốn ngoại tệ sử dụng trong ngắn hạn.

Năm 2010, do lãi suất cho vay bằng VND khá cao, tới 14% - 18%/năm trong khi lãi suất cho vay bằng USD lại ở mức thấp, dao động quanh 6% - 7,5%/năm, nên đã dẫn đến hiện tượng các doanh nghiệp thay vì vay bằng VND lại chuyển sang vay bằng USD với lãi suất thấp hơn và kỳ vọng tỷ giá ổn định.

Diễn biến này trên thị trường tiền tệ được cho là đã gây ra căng thẳng cầu ngoại tệ trên thị trường ngoại hối trong các quý còn lại của năm 2010 khi các doanh nghiệp đến hạn phải trả tín dụng ngoại tệ cho ngân hàng. Dư nợ tín dụng ngoại tệ trong 6 tháng đầu năm 2010 đã tăng tới 24% so với cùng kỳ năm 2009. Từ giữa tháng 6, NHNN đưa ra yêu cầu kiểm soát chặt tín dụng ngoại tệ, hạn chế cấp ngoại tệ dùng để nhập khẩu những mặt hàng mà trong nước đã sản xuất được. Đến đầu tháng 7/2010, NHNN cảnh báo tình hình cho vay ngoại tệ quá

mức, nhằm nhắc nhở các NHTM thực hiện cân đối lượng ngoại tệ huy động với cho vay để đảm bảo an toàn trong thanh toán.

Kết thúc năm 2010, tín dụng bằng VND tăng 27,24%, thấp hơn nhiều mức tăng 43,51% của cùng kỳ năm 2009; trong khi dư nợ tín dụng ngoại tệ tăng nhanh hơn, tới 48,45%, gấp hơn 3,2 lần so với mức tăng của năm 2009.

Năm 2011, đến hết tháng 12, dư nợ ngoại tệ so với tổng dư nợ nền kinh tế của các TCTD giảm xuống còn 20%, do những nguyên nhân sau:

Lãi suất cho vay USD tăng trong 3 tháng cuối năm 2010 nhưng tương đối ổn định trong hơn 9 tháng đầu năm 2011, xoay quanh mức 6 - 7%/năm trong ngắn hạn, 7 - 8%/năm đối với trung, dài hạn. Nguyên nhân chủ yếu do cầu tín dụng có chiều hướng tăng và việc NHNN tăng tỷ lệ dự trữ bắt buộc bằng ngoại tệ khiến tăng chi phí huy động vốn ngoại tệ của TCTD, dẫn đến việc tăng lãi suất cho vay USD.

NHNN cũng thu hẹp đối tượng được phép vay ngoại tệ bằng cách ban hành Thông tư số 07/2011/TT-NHNN quy định cho vay bằng ngoại tệ của TCTD đối với khách hàng vay là người cư trú. Theo đó, TCTD được phép hoạt động ngoại hối xem xét quyết định cho khách hàng là người cư trú vay vốn bằng ngoại tệ đối với các nhu cầu vốn sau đây: Cho vay ngắn hạn, trung hạn và dài hạn để thanh toán ra nước ngoài tiền nhập khẩu hàng hóa, dịch vụ mà khách hàng vay có ngoại tệ để trả nợ vay từ nguồn thu sản xuất - kinh doanh hoặc mua của TCTD cho vay hoặc TCTD khác được cam kết bằng văn bản; cho vay ngắn hạn để thực hiện phương án

sản xuất, kinh doanh hàng hóa xuất khẩu qua cửa khẩu, biên giới Việt Nam mà khách hàng vay có đủ ngoại tệ để trả nợ vay từ nguồn thu xuất khẩu; những trường hợp khác được chấp thuận bằng văn bản của Thống đốc NHNN.

Năm 2012, đến cuối năm, tăng trưởng tín dụng đạt khoảng 8,91%. Trong đó, tín dụng VND tăng 11,51%, tín dụng bằng ngoại tệ giảm 1,56% so với cuối năm 2011. Dư nợ ngoại tệ so với tổng dư nợ nền kinh tế của các TCTD giảm xuống còn 17,5% đến hết năm 2012.

NHNN ban hành Thông tư số 03/2012/TT-NHNN quy định cho vay bằng ngoại tệ của TCTD, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng vay là người cư trú, trong đó quy định các TCTD xem xét cho vay các nhu cầu nhập khẩu hàng hóa, dịch vụ khi khách hàng vay có đủ ngoại tệ từ nguồn thu sản xuất kinh doanh để trả nợ vay và phục vụ một số nhu cầu thiết yếu khác khi được NHNN chấp thuận.

Năm 2013 - 2014, lãi suất cho vay USD vẫn duy trì ổn định, phổ biến 5-8%/năm, trong đó các NHTM Nhà nước là 4-5%/năm đối với ngắn hạn, 6-7%/năm đối với trung và dài hạn; các NHTM cổ phần khoảng 5,5-6,5%/năm đối với ngắn hạn, 6,5-8%/năm đối với trung và dài hạn.

2.3. Tác động tổng hợp hai chiều của điều hành tỷ giá và quản lý ngoại hối

2.3.1. Chống vàng hóa nền kinh tế

Hỗ trợ cho điều hành tỷ giá và thực hiện mục tiêu điều hành tỷ giá đó là quản lý thị trường vàng đã có hiệu quả, giảm tình trạng vàng hóa trong nền kinh tế. Từ năm 2012 đến nay, giá vàng giảm

manh và ổn định, tỷ giá cũng ổn định. Trong năm 2012, giá vàng tăng 0,40% và tỷ giá giảm 0,96%; năm 2013, giá vàng giảm 24,36%, tỷ giá chỉ tăng có 1,09% so với năm 2012; trong 10 tháng năm 2014 so với cùng kỳ, giá vàng giảm khá mạnh, tới 12,68%; tỷ giá tăng nhẹ, chỉ có 0,5%.

2.3.2. Gia tăng quỹ dự trữ ngoại hối quốc gia

Một tác động khác tăng cường quỹ dự trữ ngoại hối quốc gia, trên 35 tỷ USD lên mức trên 13 tuần nhập khẩu, còn dự trữ ngoại hối tiềm năng của Việt Nam là khoảng 45 tỷ USD, không tạo áp lực lên lạm phát tiền tệ, tạo tiền để cho ổn định tỷ giá. Để mua USD, tăng cường quỹ dự trữ ngoại tệ, NHNN phải tung một khối lượng lớn VND ra lưu thông, song số tiền này được trung hòa thông qua nghiệp vụ thị trường mở, nên không gây nên lạm phát tiền tệ. Ví dụ, chỉ tính riêng trong 4 đầu năm 2014, NHNN mua vào được hơn 10 tỷ USD, nâng dự trữ ngoại hối trên 35 tỷ USD, tức là chỉ trong 4 tháng đầu năm, thông qua mua USD, NHNN đã đưa ra lưu thông trên 210.000 tỷ đồng.

2.3.3. Cân bằng cung cầu ngoại tệ thể hiện rõ xu hướng giảm nhập siêu

Từ khi thực hiện đổi mới nền kinh tế đến năm 2010, nước ta liên tục ở tình trạng nhập siêu, tạo áp lực đến cung cầu ngoại tệ và tỷ giá. Nhập siêu là nguyên nhân làm tăng nguy cơ thâm hụt cán cân thanh toán và từ đó tạo áp lực giảm dự trữ ngoại hối do NHNN phải bán ngoại tệ để can thiệp trên thị trường ngoại hối nhằm ổn định tỷ giá, cầu ngoại tệ lớn hơn cung khiến các doanh nghiệp giữ ngoại tệ, không chịu bán cho ngân hàng, cá nhân tích trữ

ngoại tệ, gây nên tình trạng đô la hóa ở nước ta. (Biểu đồ 6)

Tuy nhiên, trong thời gian gần đây, đang có những chuyển biến tích cực. Năm 2013, Việt Nam xuất siêu khoảng 700 triệu USD. Trong 10 tháng đầu năm 2014, xuất siêu của Việt Nam đạt 1,87 tỷ USD, dự báo cả năm 2014 sẽ đạt khoảng 2,0 tỷ USD. (Bảng 2) (Biểu đồ 7)

Tuy nhiên cung cầu ngoại tệ của nền kinh tế nếu tính đầy đủ còn bao gồm cả vốn ODA, vay và trả nợ nước ngoài khác, nên sẽ thể

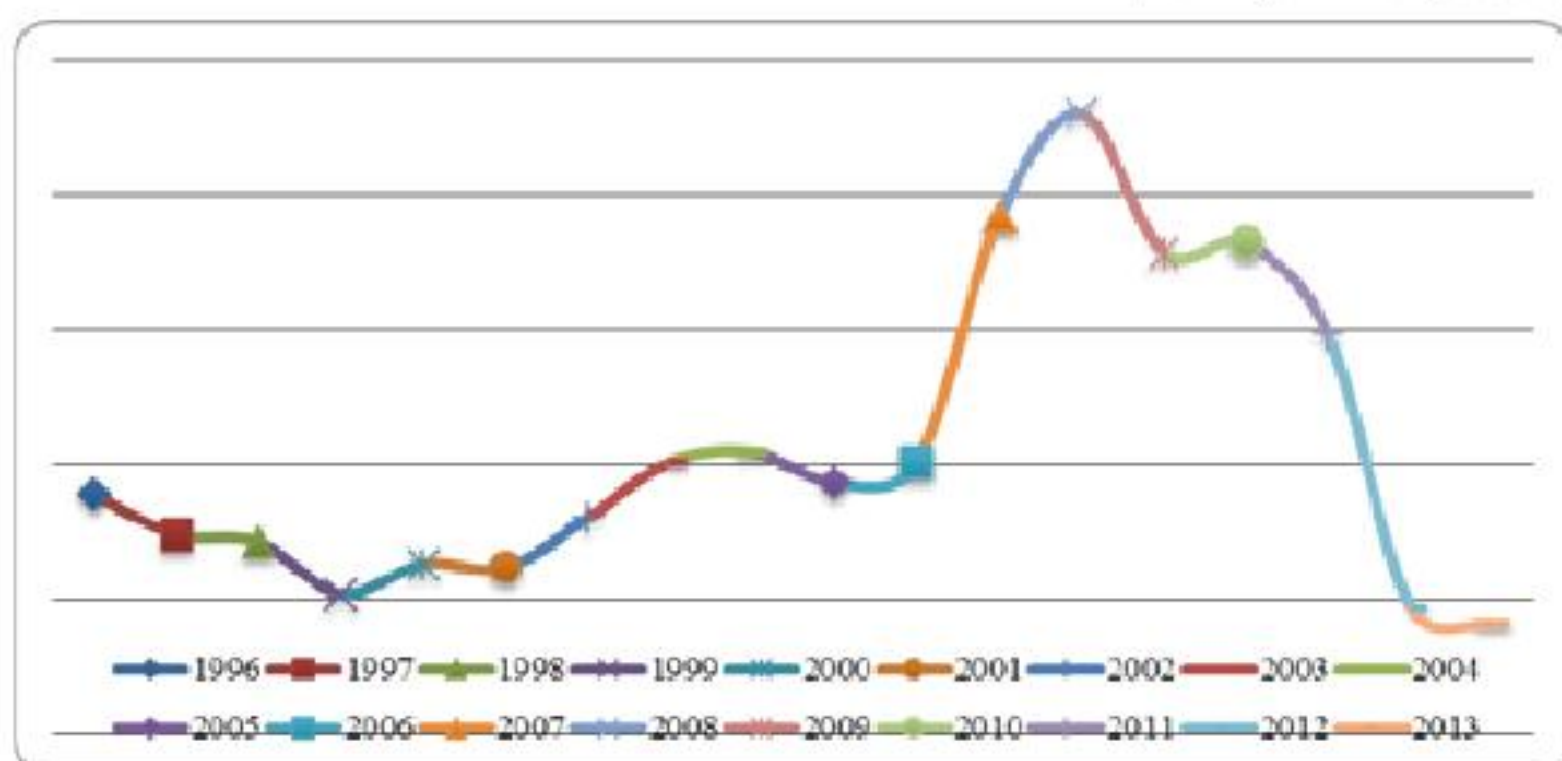
hiện ở cán cân thanh toán tổng thể, cán cân vãng lai. Nhìn chung trong 3 năm gần đây, cán cân thanh toán tổng thể, cán cân vãng lai đều thặng dư, đây là nền tảng cơ bản để ổn định tỷ giá nhưng đó cũng là kết quả của điều hành hiệu quả, phù hợp các chính sách kinh tế vĩ mô có liên quan.

2.3.4. Chống đô la hóa nền kinh tế

Tình trạng đô la hóa nền kinh tế thể hiện trên 3 góc độ: đô la hóa tài sản nợ, đô la hóa tài sản có và đô la hóa trong xã hội. Số

Biểu đồ 6: Nhập siêu ở Việt Nam giai đoạn 1996 - 2013

(Đơn vị tính: triệu USD)



(Nguồn: Ngân hàng Nhà nước và Tổng cục Thống kê)

Bảng 2: Diễn biến nhập siêu và giá USD so với VND các năm 2006 - 2013

Đơn vị: triệu USD

Chỉ tiêu	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Nhập siêu	5.064	14.203	18.028	12.852	12.609	9.844	-780,3	-900	-2.000
% nhập siêu so với GDP	12,7	29,2	28,8	22,5	17,5	10,2	-	-	-
Mức tăng giá USD	1,0	-0,03	6,31	10,70	9,68	2,24	-0,96	1,09	0,5

Nguồn: Tổng cục Thống kê;

Số âm các năm 2012, 2013, 2014 thể hiện thặng dư cán cân thương mại

Biểu đồ 7: Diễn biến xuất nhập khẩu, xuất siêu và nhập siêu các năm 2009 - 2013



liệu nói trên về diễn biến tỷ lệ tiền gửi bằng ngoại tệ trong tổng tiền gửi, diễn biến tỷ trọng dư nợ cho vay bằng ngoại tệ trong tổng dư nợ cho vay của hệ thống TCTD cho thấy con số này đều giảm, điều đó chứng tỏ ở 2 góc độ này tình trạng đô la hóa đã giảm. Về số liệu đô la hóa trong xã hội, không thống kê được, nhưng về định tính phải khẳng định rõ ràng đã giảm.

Năm 2006, tổng tiền gửi ngoại tệ trên tổng tiền gửi của các TCTD còn ở mức trên 26%, thì năm 2011, giảm còn 19,5%; năm 2012, còn 14,6%; năm 2013 giảm xuống dưới 12%; năm 2014, dự báo xuống dưới 10%.

Năm 2008, tỷ lệ tiền gửi ngoại tệ so với tổng phương tiện thanh toán là 20,37%; năm 2009: 20,43%; năm 2010: 16,7%; năm 2011: 15,84%; năm 2012: 12,36%; năm 2013: 12% và dự báo năm 2014: 11%.

Dư nợ cho vay bằng ngoại tệ năm 2006 còn ở mức 30% so với tổng dư nợ của các TCTD đối với nền kinh tế, năm 2011: 20%; 2012: 17,5%, 2013: 14,2%; dự báo năm 2014: dưới 13%.

2.3.5. Giảm gánh nặng trả nợ nước ngoài bằng ngoại tệ

Nợ công cũng như nợ tư nhân của Việt Nam dù tính bằng USD, Euro hay JPY,... thì khi tỷ giá USD/VND tăng, hay VND mất giá ngoại tệ lên giá, thì gánh nặng nợ nước ngoài của Việt Nam tăng lên tương ứng.

Tính đến nay chỉ tính riêng nợ công của Việt Nam đã lên tới 85 tỷ USD, trong đó 45,5% là nợ nước ngoài, tương đương với 38,7 tỷ USD, tương ứng với tỷ giá hiện hành là USD/VND = 21.300, thì tính ra nội tệ là 824.310 tỷ đồng. Do đó, nếu như tỷ giá chỉ cần tăng thêm 1%/năm thì mỗi

năm Ngân sách nhà nước phải bỏ thêm ra 8.200 tỷ đồng cho trả nợ nước ngoài.

3. Một số đề xuất về điều hành tỷ giá thời gian tới

Một là, nền kinh tế Việt Nam đang trong quá trình hội nhập, nên các quan điểm không hoàn toàn trùng nhau, thậm chí là khác nhau trong điều hành tỷ giá và quản lý ngoại hối là điều dễ hiểu. Ở một góc độ nào đó, có thể thấy đó là sự phản biện, đó là sự tham khảo cho việc xây dựng chính sách và điều hành chính sách của cơ quan chức năng. Từ thực tiễn chứng minh cho điều hành của cơ quan chức năng là phù hợp, là có hiệu quả, đạt được đa chiều mục tiêu vĩ mô sẽ có sức thuyết phục hay là lời giải cho những ý kiến khác nhau. Cũng từ thực tiễn thời gian gần đây về hiệu quả trong điều hành đã cho thấy, những đề xuất phá giá nhẹ Đồng Việt Nam để thúc đẩy xuất khẩu,... hầu như không còn được nêu lên nữa. Song, thực tiễn đó cũng đòi hỏi cơ quan chức năng tăng cường tuyên truyền, giải thích qua phương tiện thông tin đại chúng và các diễn đàn khác nhau, càng góp phần nâng cao nhận thức của nhiều người về cơ chế quản lý ngoại hối và điều hành tỷ giá hiện nay. Đồng thời về một góc độ khác, cơ quan chức năng cần kiên trì, kiên định điều hành tỷ giá và quản lý ngoại hối theo mục tiêu đã định.

Tuy nhiên, cũng cần phân biệt ý kiến phản biện có tính chất xây dựng vì mục đích chung với những phê phán, hoặc những tuyên bố, phát ngôn ảnh hưởng đến tâm lý của thị trường, ảnh hưởng đến điều hành chính sách của cơ quan chức năng.

Các quan điểm về tỷ giá thực,

tỷ giá danh nghĩa, tính sự mất giá của Đồng Việt Nam theo sự biến động của CPI,... chỉ nên có tính chất tham khảo, nghiên cứu về lý thuyết trong điều kiện nền kinh tế ngày càng mở cửa và hội nhập một cách sâu rộng, không nên để ảnh hưởng lớn đến điều hành chính sách tỷ giá.

Hai là, tiếp tục rà soát lại các quy định về quản lý ngoại hối cũng như triển khai thực hiện quản lý ngoại hối, đặc biệt là kiểm soát chặt chẽ và thường xuyên thực hiện quy chế bàn đại lý thu đổi ngoại tệ, quy định các đối tượng được thu bằng ngoại tệ trên đất nước Việt Nam, việc chuyển tiền ra nước ngoài.

Ba là, cần tiếp tục kiên trì thực hiện mục tiêu chống vàng hóa nền kinh tế, kết hợp với tăng cường quản lý buôn lậu vàng qua biên giới, qua đường biển và qua các con đường khác. Giải pháp này tập trung là nêu cao vai trò, trách nhiệm của các ngành: Hải quan, Bộ đội Biên phòng, Quản lý thị trường,...

Bốn là, cần tiếp tục hạn chế nhập khẩu những mặt hàng mà trong nước có thể sản xuất được, nhất là các mặt hàng nông sản, tiêu dùng bình thường,... có các biện pháp cụ thể hơn giảm nhập siêu từ thị trường Trung Quốc.

Năm là, tiếp tục phối hợp đồng bộ các công cụ điều hành chính sách tiền tệ thực hiện mục tiêu giảm tình trạng đô la hóa nền kinh tế, nâng cao vị thế của Đồng Việt Nam.■

Nguồn:

- www.sbv.gov.vn
- www.gso.gov.vn
- Một số báo cáo của NHNN không thuộc diện tài liệu mật
- Một số nguồn khác



1. Giới thiệu

Năm 2007, Việt Nam chính thức gia nhập tổ chức Thương mại Thế giới, điều này mở ra nhiều cơ hội phát triển cho hệ thống ngân hàng Việt Nam. Tuy nhiên, đây lại là lĩnh vực tiềm ẩn nhiều rủi ro đòi hỏi các ngân hàng Việt Nam cần có chiến lược kinh doanh hiệu quả và an toàn. Bên cạnh đó, sự gia nhập thị trường của các ngân hàng nước ngoài cũng là một thách thức không nhỏ đối với các ngân hàng Việt Nam.

Năm 2008, nền kinh tế Việt Nam phải đối mặt với lạm phát tăng cao, những chấn động từ cuộc khủng hoảng tài chính thế giới đã tác động đến sự ổn định trong hoạt động của các ngân hàng, các rủi ro tiềm ẩn bắt đầu bộc lộ. Nợ xấu tăng cao, sự mất cân bằng giữa cho vay và huy động ngày càng lớn, khó khăn về thanh khoản, lợi nhuận giảm, sự thay đổi hàng loạt nhân sự cao cấp của hệ thống ngân hàng ngày càng nhiều đã cho thấy sự thiếu hiệu quả trong hoạt động của hệ thống NHTM Việt Nam, đặc biệt là nhóm các NHTMCP bởi lẽ trong nhóm này có nhiều ngân hàng có xuất phát điểm thấp.

Chính vì lẽ đó, hiệu quả hoạt động của các NHTMCP Việt Nam luôn là vấn đề cần được quan tâm.

* Trường Đại học Kinh tế TP.HCM
* Ngân hàng TMCP Xây Dựng Việt Nam - CN Long An

PHÂN TÍCH CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN VIỆT NAM

TS. Thân Thị Thu Thủy * - ThS. Nguyễn Thị Hồng Chuyên **

Song, thực tế cho thấy, hoạt động của các ngân hàng bị ảnh hưởng bởi rất nhiều nhân tố, do đó, việc xác định những nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của các NHTMCP Việt Nam là vô cùng thiết thực, có ý nghĩa giúp các nhà quản trị ngân hàng tìm ra đúng nguyên nhân gây nên những yếu kém hiện nay nhằm có những giải pháp hữu hiệu nhất cho việc xây dựng một hệ thống ngân hàng phát triển vững mạnh, có khả năng cạnh tranh trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

Tầm quan trọng của ngành Ngân hàng và tác động to lớn của ngành Ngân hàng vào tăng trưởng kinh tế đã làm phát sinh nhiều bài nghiên cứu về các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Nghiên cứu của Jin Li Hu, Chiang Ping Chen, và Yi Yuan Su (2006) với vấn đề cải cách sở hữu và hiệu quả các ngân hàng ở Trung Quốc, nghiên cứu sử dụng phương pháp phân tích bao dữ liệu DEA và mô hình hồi quy Tobit để phân tích ảnh hưởng của các nhân

tố môi trường lên các độ đo hiệu quả của 12 ngân hàng ở Trung Quốc giai đoạn từ 1996 - 2003. Nghiên cứu của Qiang Deng và cộng sự (2011) sử dụng phương pháp DEA để đo lường hiệu quả hoạt động ngân hàng tại Malaysia giai đoạn 2001 - 2008. Mục tiêu của nghiên cứu này là tìm hiểu xem hiệu quả hoạt động tại các ngân hàng này chịu ảnh hưởng bởi làn sóng internet như thế nào. Nghiên cứu của Fadzan Sufian và Muzafar Shah Habibullah (2012) với đề tài mối quan hệ giữa toàn cầu hóa và hiệu quả ngân hàng Indonesia giai đoạn sau khủng hoảng tài chính Châu Á 1999 - 2007. Nghiên cứu sử dụng phương pháp DEA đo lường hiệu quả hoạt động tại ngân hàng. Để phân tích các nhân tố tác động lên độ đo hiệu quả, nghiên cứu sử dụng mô hình hồi quy OLS và FEM ước lượng ảnh hưởng của các biến độc lập lên độ đo hiệu quả. Nghiên cứu của Jelena Titko và Daiva Jureviciene (2014) với đề tài ứng dụng DEA vào phân tích cho các ngân hàng tại Latvia và



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

www.bidv.com.vn



Khả năng sinh lời là mục tiêu được các ngân hàng quan tâm hơn cả vì thu nhập cao giúp các ngân hàng có thể bảo toàn vốn, tăng khả năng mở rộng thị phần, thu hút vốn đầu tư

Lithuanian. Mục tiêu của nghiên cứu là kiểm tra xem liệu phương pháp DEA có thể sử dụng bổ sung cho việc phân tích bằng các chỉ số truyền thống, các tác giả đã đặt ra hai giả thuyết: (1) Có một sự thống nhất giữa các chỉ số hoạt động truyền thống và điểm hiệu quả đo được bằng phương pháp DEA; (2) Các ngân hàng có quy mô lớn có hiệu quả cao hơn so với các ngân hàng có quy mô nhỏ.

2. Cơ sở lý thuyết và phương pháp nghiên cứu

2.1. Khái niệm về hiệu quả

Theo European Central Bank: hiệu quả là khả năng tạo ra lợi nhuận bền vững. Lợi nhuận thu được đầu tiên được dùng để dự phòng cho các khoản lỗ bất ngờ và tăng cường vị thế về vốn, cải thiện lợi nhuận thu được trong tương lai thông qua đầu tư và các khoản lợi nhuận giữ lại.

Theo Peter S.Rose - giáo sư kinh tế học và tài chính trường đại học Yale - về bản chất, NHTM cũng có thể được xem là một tập đoàn kinh doanh và hoạt động với mục tiêu

tối đa hóa lợi nhuận với mức độ rủi ro cho phép. Tuy nhiên, khả năng sinh lời là mục tiêu được các ngân hàng quan tâm hơn cả vì thu nhập cao giúp các ngân hàng có thể bảo toàn vốn, tăng khả năng mở rộng thị phần, thu hút vốn đầu tư.

Theo quyển “Từ điển Toán kinh tế, Thống kê, Kinh tế lượng Anh - Việt” của PGS.TS Nguyễn Khắc Minh thì hiệu quả trong kinh tế được định nghĩa là “mối tương quan giữa các yếu tố đầu vào khan hiếm với đầu ra hàng hóa và dịch vụ”, và “khái niệm hiệu quả được dùng để xem xét các tài nguyên được các thị trường phân phối tốt như thế nào”.

Như vậy, hiệu quả được hiểu là mức độ thành công mà các ngân hàng đạt được trong việc phân bổ các đầu vào có thể sử dụng để tạo ra các đầu ra, đáp ứng mục tiêu đã định trước.

2.2. Phương pháp phân tích hiệu quả biên với cách tiếp cận phi tham số (DEA - Data Envelopment Analysis)

Phương pháp DEA được ứng dụng rộng rãi trong nhiều lĩnh vực,

đây là một kỹ thuật quy hoạch tuyến tính để đo lường hiệu quả và xếp hạng các đơn vị ra quyết định. Phương pháp này dựa trên việc tính toán đường giới hạn khả năng sản xuất có thể thu được từ các yếu tố đầu vào cho trước, từ đó so sánh với đầu ra hiện tại để đánh giá hiệu quả sử dụng các yếu tố đầu vào đó. DEA đo lường hiệu quả mà không cần chỉ định trước các dạng hàm sản xuất cũng như các ràng buộc về phân phối phi hiệu quả, tuy nhiên, các chỉ số hiệu quả phải nằm trong giới hạn 0 và 1.

Phương pháp DEA xác định ba độ đo hiệu quả là hiệu quả kỹ thuật TE, hiệu quả kỹ thuật thuần PE và hiệu quả quy mô SE. TE được xác định từ mô hình DEA với giả định CRS, PE được xác định từ phương pháp DEA với giả định VRS, $TE \leq PE$. $SE = TE/PE$. Nếu $TE = PE$ thì $SE = 1$, điều này có nghĩa là hiệu quả không bị ảnh hưởng bởi quy mô hoạt động.

Ngoài ra, phương pháp DEA là một trong những công cụ khá mạnh được sử dụng để đo lường các chỉ số Malmquist. Chỉ số TFP - Malmquist đo lường sự thay đổi của tổng đầu ra so với đầu vào. Hay có thể nói, chỉ số TFP đo lường sự thay đổi năng suất nhân tố tổng hợp giữa hai điểm thời gian t và $t+1$. Thay đổi năng suất nhân tố tổng hợp có thể được phân thành thay đổi hiệu quả kỹ thuật và thay đổi tiến bộ công nghệ, thay đổi hiệu quả kỹ thuật được phân thành thay đổi hiệu quả kỹ thuật thuần và thay đổi hiệu quả quy mô. Căn cứ kết quả có thể xác định sự thay đổi của năng suất nhân tố tổng hợp chịu ảnh hưởng bởi thành phần nào. Tăng năng suất biểu thị bằng

chỉ số Malmquist lớn hơn 1. Năng suất giảm sẽ biểu thị bằng chỉ số Malmquist nhỏ hơn 1.

2.3. Mô hình phân tích ảnh hưởng của các nhân tố đến hiệu quả hoạt động kinh doanh tại các NHTMCP

Hiệu quả hoạt động kinh doanh tại NHTMCP chịu ảnh hưởng bởi nhiều nhân tố, để phân tích ảnh hưởng của các nhân tố đến hiệu quả hoạt động kinh doanh có thể sử dụng phương pháp bình phương bé nhất OLS. Tuy nhiên, nếu biến phụ thuộc - biến hiệu quả - là biến bị chặn hay bị giới hạn thì mô hình OLS sẽ thất bại trong việc ước lượng, và mô hình thích hợp là mô hình hồi quy Tobit.

Về mặt lý thuyết, mô hình có dạng như sau:

$$y_i = \begin{cases} y_i^* = \beta x_i + u_i & \text{nếu } y_i^* > 0 \\ 0 & \text{nếu } y_i^* \leq 0 \end{cases}$$

Trong đó:

- u_i : sai số, $u_i \sim N(0, \sigma^2)$
- x_i : véc tơ các biến giải thích
- β : các tham số chưa biết cần tìm
- y_i^* : là biến ngầm hay biến bị cắt cụt
- y_i : là độ đo hiệu quả của ngân hàng thứ i đo được từ phương pháp DEA, y_i bị giới hạn trong $[0,1]$

Về mặt thực nghiệm, mô hình Tobit được viết như sau:

$$TE_{it} = \beta_0 + \beta_1 X_{1it} + \beta_2 X_{2it} + \beta_3 X_{3it} + \dots + \beta_n X_{nit} + u_{it}$$

Trong đó:

- TE_{it} : hiệu quả kỹ thuật của ngân hàng i tại năm t được ước lượng bằng phương pháp DEA
- β_0 : hằng số
- β_j : hệ số hồi quy, $j = (1, n)$
- X_{jit} : các biến giải thích
- u_{it} : sai số, $u_{it} \sim N(0, \sigma^2)$

2.4. Dữ liệu nghiên cứu

Nhóm tác giả tập trung nghiên cứu các NHTMCP Việt Nam giai đoạn 2007 - 2013. Tuy nhiên, đối với NHTMCP Công Thương Việt Nam, NHTMCP Ngoại Thương Việt Nam, NHTMCP Đầu Tư và Phát Triển Việt Nam, NHTMCP Phát Triển Nhà Đồng Bằng Sông Cửu Long do bị chi phối quá lớn bởi nguồn vốn Nhà nước nên sẽ không nghiên cứu nhóm các ngân hàng này. Đối với các NHTMCP còn lại, sẽ loại trừ các ngân hàng đã hợp nhất, sáp nhập là NHTMCP Sài Gòn; NHTMCP Sài Gòn - Hà Nội; NHTMCP Phát Triển Nhà Thành Phố Hồ Chí Minh và NHTMCP Đại Chúng. Các ngân hàng thành lập sau năm 2007 cũng sẽ không được đưa vào nghiên cứu bao gồm: NHTMCP Bưu Điện Liên Việt, NHTMCP Tiên Phong, NHTMCP Bảo Việt. Ngoài ra, cũng sẽ loại ra một số ngân hàng chưa cung cấp đầy đủ báo cáo tài chính trong giai đoạn nghiên cứu 2007 - 2013, bao gồm: NHTMCP Bắc Á, NHTMCP Phương Nam, NHTMCP Bản Việt, NHTMCP Việt Á, NHTMCP Dầu Khí Toàn Cầu, NHTMCP Việt Nam Thương Tín, NHTMCP Xây Dựng Việt Nam. Vì vậy, nhóm tác giả tập trung nghiên cứu cho 19 NHTMCP Việt Nam giai đoạn 2007 - 2013. Số liệu phân tích lấy từ báo cáo tài chính, báo cáo thường niên từ website của các ngân hàng.

- *Lựa chọn biến đầu vào và đầu ra cho mô hình*

Đặc điểm nổi bật trong hoạt động của ngành Ngân hàng là ngành dịch vụ có nhiều yếu tố đầu vào và đầu ra, vì vậy, việc chỉ định đúng các biến đầu vào, đầu ra là vấn đề quan trọng khi sử dụng phương pháp DEA. Có rất

nhiều quan điểm trong việc lựa chọn biến đầu vào và đầu ra, và trên thực tế, chưa có một lý thuyết hay một định nghĩa nào hoàn hảo cho việc lựa chọn. Các biến đầu vào được lựa chọn ở đây bao gồm: chi phí tiền lương (w); chi trả lãi và các khoản tương tự (i); các chi phí khác (c). Các biến đầu ra bao gồm: tổng tài sản (A); thu nhập từ lãi và các khoản tương đương (R_i); các khoản thu nhập khác (R_f). (Bảng 1 - Bảng 2)

3. Thảo luận kết quả nghiên cứu

3.1. Thực trạng hiệu quả hoạt động kinh doanh tại các NHTMCP Việt Nam

- *Lợi nhuận sau thuế*

Trước sự phát triển mạnh mẽ về số lượng của các NHTMCP, sự dịch chuyển thị phần so với NHTMNN, các NHTMCP Việt Nam đã gặt hái được nhiều thành công về lợi nhuận. Một trong những nguyên nhân làm tăng lợi nhuận của các NHTMCP Việt Nam là do năm 2007 Việt Nam gia nhập WTO, đây là giai đoạn mà tăng trưởng tín dụng tại các ngân hàng rất cao, điều đó đem lại nguồn thu nhập rất lớn cho ngân hàng. Tuy nhiên, dưới tác động của cuộc khủng hoảng tài chính thế giới, diễn biến thị trường trở nên phức tạp, những căng thẳng về thanh khoản cộng với lãi suất tăng cao, những hệ lụy của việc tăng trưởng tín dụng quá mức đã gây áp lực lớn đối với các ngân hàng, khiến lợi nhuận ngân hàng sụt giảm, thậm chí tốc độ tăng trưởng về âm. (Bảng 3)

Đánh giá thực tế cho thấy lợi nhuận ngân hàng giai đoạn này có sự gia tăng từ năm 2007 đến năm 2011, và sụt giảm mạnh ở hai năm

Bảng 1: Biến đầu vào và đầu ra sử dụng cho mô hình

Đơn vị tính: triệu đồng

Đầu vào	Giá trị lớn nhất	Giá trị nhỏ nhất	Trung bình
Chi phí lương (w)	2.246.196	7.968	425.337
Chi trả lãi (i)	18.853.380	57.640	3.641.670
Chi khác (c)	3.667.783	8.728	635.996
Đầu ra	Giá trị lớn nhất	Giá trị nhỏ nhất	Trung bình
Tổng tài sản (A)	281.019.319	1.575.156	59.289.630
Thu nhập từ lãi (Ri)	25.460.938	148.035	5.260.595
Thu nhập khác (Rf)	2.529.386	1.098	558.590

(Nguồn: Tổng hợp từ báo cáo tài chính NHTMCP Việt Nam 2007 - 2013)

Lựa chọn các biến trong mô hình hồi quy Tobit

Bảng 2: Các biến sử dụng cho mô hình hồi quy Tobit

Biến	Ý nghĩa	Dấu kỳ vọng
LNA	Logarit cơ sở tự nhiên của tổng tài sản	+
TRAD	Thu lãi trên thu nhập hoạt động	+/-
ETA	Vốn chủ sở hữu trên tổng tài sản	+
TCTR	Chi phí hoạt động trên thu nhập hoạt động	-
NTA	Lợi nhuận trên tổng tài sản	+
LOANTA	Cho vay trên tổng tài sản	+/-
NPL	Tỷ lệ nợ quá hạn trên tổng cho vay	-
LP	Tỷ lệ lạm phát	-

(Nguồn: Tổng hợp của nhóm tác giả)

Bảng 3: Lợi nhuận sau thuế tại các NHTMCP Việt Nam giai đoạn 2007 - 2013

Đơn vị tính: tỷ đồng, %

Chỉ tiêu	Năm						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Lợi nhuận sau thuế	6.856	7.798	11.890	16.573	19.862	11.078	9.858
Tốc độ tăng trưởng	-	13,74	52,46	39,39	19,85	(44,22)	(11,01)

(Nguồn: Báo cáo tài chính các NHTMCP Việt Nam)

Bảng 4: Tốc độ tăng trưởng thu lãi và chi lãi tại các NHTMCP Việt Nam giai đoạn 2007 - 2013

Đơn vị tính: %

Tốc độ tăng trưởng	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Thu lãi	-	124,98	0,03	73,82	76,74	(5,73)	(21,75)
Chi lãi	-	164,33	(14,13)	83,03	86,51	(10,32)	(24,28)

(Nguồn: Báo cáo tài chính các NHTMCP Việt Nam)

2012 và 2013. Một trong những chỉ tiêu ảnh hưởng đáng kể đến lợi nhuận là chênh lệch giữa thu lãi và chi lãi. Theo báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh tại các NHTMCP Việt Nam giai đoạn 2007 - 2013 cho thấy tốc độ tăng trưởng trung bình của thu lãi là 41,35% thấp hơn tốc độ tăng trưởng trung bình của chi lãi là 47,52%. Lý giải cho điều này là do trong điều kiện nền kinh tế gặp nhiều khó khăn, các NHTMCP Việt Nam cạnh tranh nhau rất gay gắt trong việc huy động nguồn vốn đầu vào cũng như tìm đầu ra. Các NHTMCP Việt Nam phải nâng lãi suất huy động đầu vào nhằm thu hút nguồn vốn nhàn rỗi trong nền kinh tế nhưng lại rất khó khăn trong vấn đề tìm được đầu ra, cộng thêm áp lực thu

hẹp khoảng cách giữa đầu vào và đầu ra góp phần gây khó khăn cho hoạt động kinh doanh tại các NHTMCP Việt Nam. Hơn nữa, trong giai đoạn 2007 - 2013, thu nhập từ hoạt động đầu tư và hoạt động kinh doanh ngoại tệ, vàng tại các ngân hàng sụt giảm, thậm chí có năm bị thua lỗ cũng đã gây ảnh hưởng đến lợi nhuận. Bên cạnh đó, tỷ lệ nợ xấu tăng cao ở hai năm 2012 và 2013 khiến các NHTMCP Việt Nam phải thực hiện trích lập dự phòng rủi ro nhiều hơn gây ảnh hưởng đến kết quả lợi nhuận. (Bảng 4)

- Khả năng sinh lợi

Trong giai đoạn 2007- 2013 khả năng sinh lợi có xu hướng giảm, thậm chí năm 2012 và 2013 là hai năm mà khả năng sinh lợi của

các NHTMCP Việt Nam rất thấp. (Đồ thị 1)

Trong những năm 2007 - 2011, vốn điều lệ của các NHTMCP Việt Nam liên tục tăng với tốc độ cao bởi trong giai đoạn này các ngân hàng phải tích cực tăng vốn điều lệ theo quy định của Nghị định số 141/2006/NĐ-CP ngày 22 tháng 11 năm 2006 và Nghị định số 10/2011/NĐ-CP ngày 26 tháng 01 năm 2011. Hơn nữa, trong giai đoạn này, lợi nhuận sau thuế tại các NHTMCP Việt Nam vẫn có tốc độ tăng trưởng cao. Theo số liệu trên báo cáo tài chính của các ngân hàng thì giai đoạn 2007 - 2011, tốc độ tăng của lợi nhuận cao hơn tốc độ tăng của vốn chủ sở hữu dẫn đến ROE giai đoạn này khá cao, trung bình khoảng 13,91%. Trái lại, năm 2012 và 2013 thì ROE rất thấp, trung bình đạt 6,46%, nguyên nhân là trong giai đoạn này lợi nhuận sụt giảm mạnh, thậm chí tốc độ tăng trưởng âm. ROE thấp còn cho thấy sự kém hiệu quả trong việc sử dụng đồng vốn của các cổ đông, điều này làm giảm khả năng cạnh tranh và thu hút vốn của các ngân hàng. Ngoài ra, theo tiêu chuẩn Camel thì ROE phải từ 15% trở lên và như vậy các NHTMCP Việt Nam vẫn chưa đạt được yêu cầu này. (Đồ thị 2)

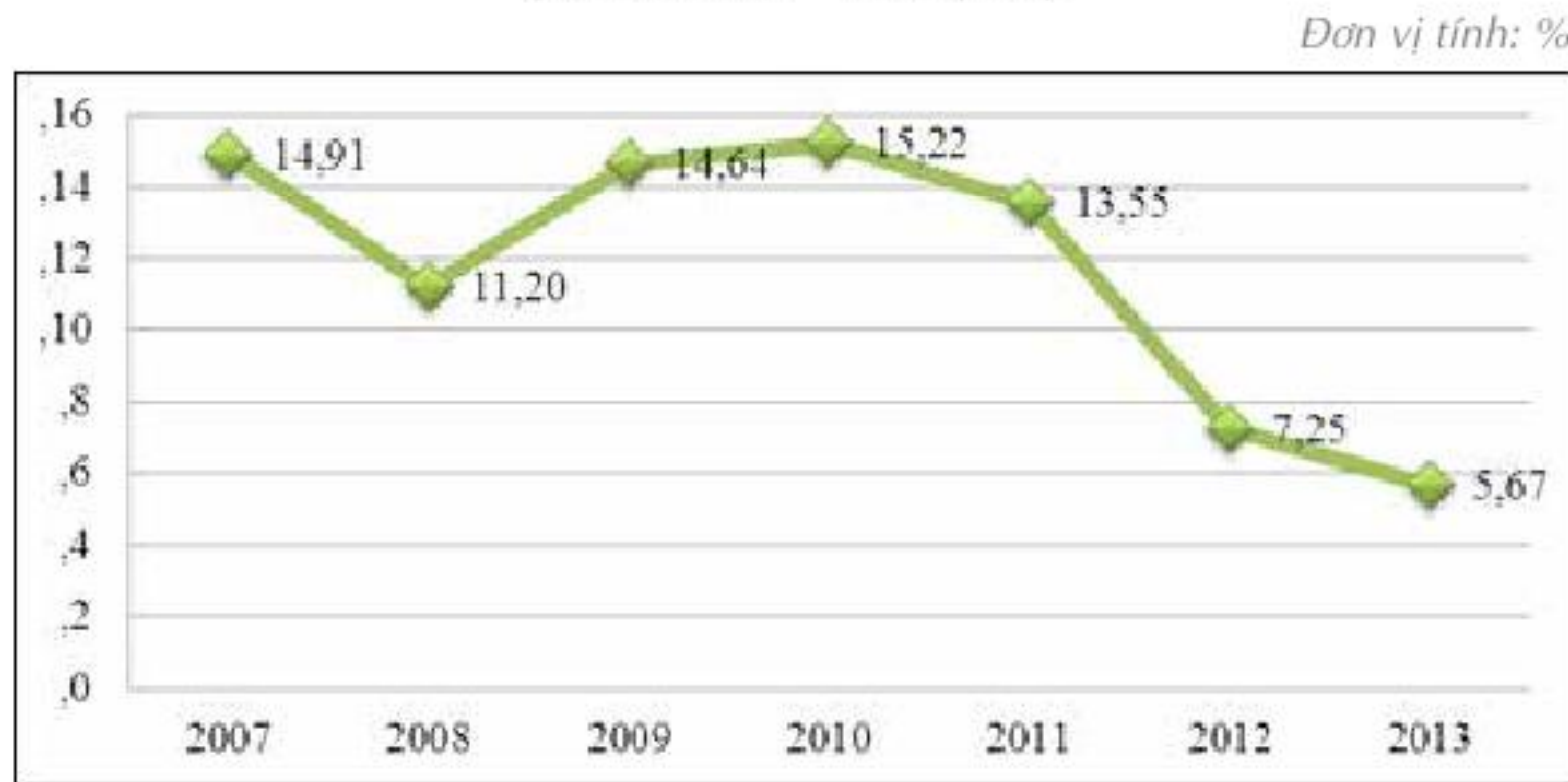
Trong giai đoạn 2007 - 2011 tổng tài sản các NHTMCP Việt Nam có xu hướng tăng, bởi trong giai đoạn này, các ngân hàng mở rộng hoạt động cho vay. Trái lại, hai năm 2012 và 2013 thì ROA của các ngân hàng ở mức rất thấp (<1%), chưa đạt yêu cầu của tiêu chuẩn Camel là ROA phải từ 1% trở lên, nguyên nhân là do trong giai đoạn này hoạt động cho vay

tại các ngân hàng bị hạn chế, tốc độ tăng trưởng cho vay thấp. ROA tại các NHTMCP Việt Nam giai đoạn 2007 - 2013 thấp phản ánh hiệu quả quản lý còn hạn chế, các ngân hàng đã không sử dụng tốt đồng vốn huy động vào các hoạt

động đầu tư có khả năng sinh lợi cao, hơn nữa chi phí hoạt động tại các ngân hàng giai đoạn này cũng khá cao.

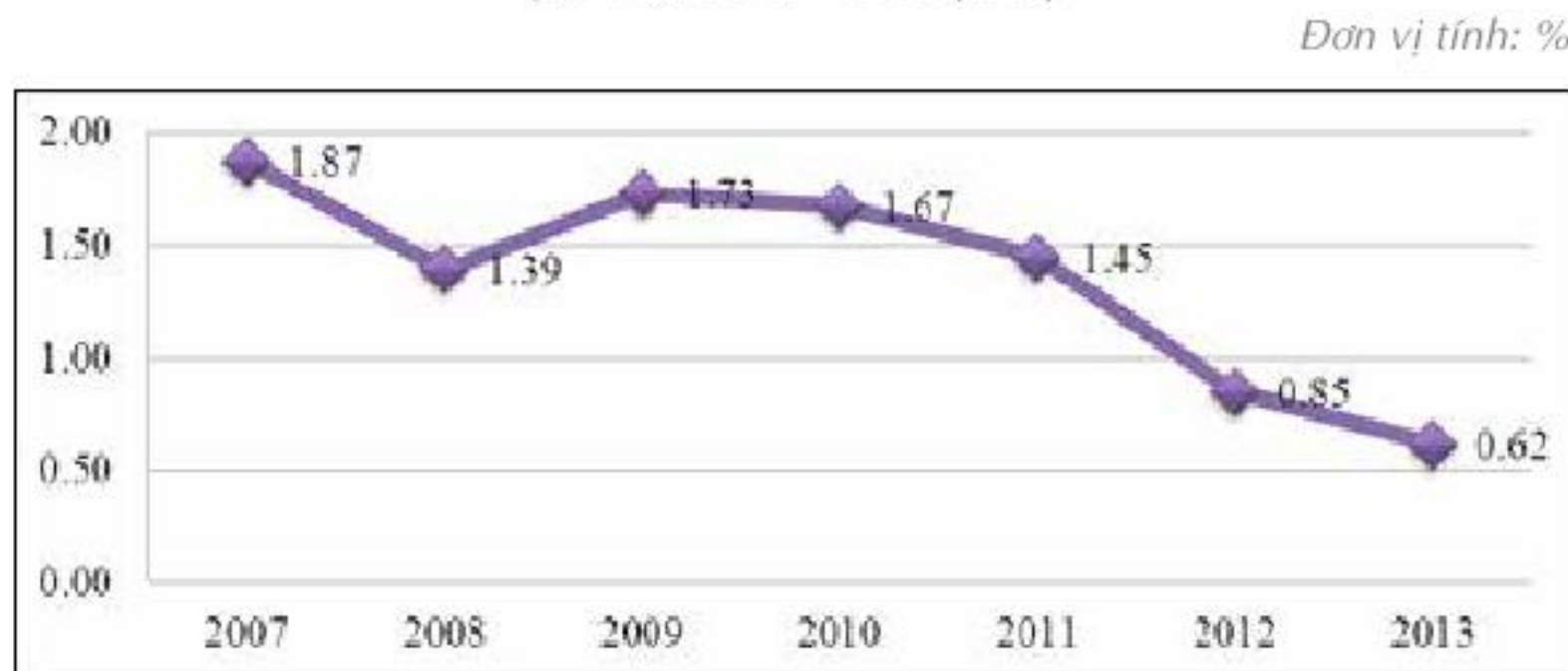
3.2. Đo lường hiệu quả hoạt động kinh doanh tại các NHTMCP Việt Nam

Đồ thị 1: Khả năng sinh lợi trên vốn chủ sở hữu tại các NHTMCP Việt Nam giai đoạn 2007 - 2013 (ROE)



(Nguồn: Báo cáo tài chính các NHTMCP Việt Nam)

Đồ thị 2: Khả năng sinh lợi trên tổng tài sản tại các NHTMCP Việt Nam giai đoạn 2007 - 2013 (ROA)



(Nguồn: Báo cáo tài chính các NHTMCP Việt Nam)

Bảng 5: Hiệu quả kỹ thuật, hiệu quả kỹ thuật thuần, hiệu quả quy mô bình quân của các NHTMCP Việt Nam giai đoạn 2007 - 2013

Đơn vị tính: đơn vị

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Trung bình
TE	0,911	0,87	0,945	0,922	0,965	0,956	0,935	0,929
PE	0,982	0,908	0,968	0,956	0,974	0,979	0,979	0,964
SE	0,926	0,956	0,976	0,964	0,991	0,977	0,956	0,964

(Nguồn: Kết quả phương pháp DEA bằng phần mềm DEAP 2.1)

Bảng 7: Số lượng các NHTMCP có hiệu quả tăng dần (IRS), giảm dần (DRS), không đổi (CONS) theo quy mô giai đoạn 2007 - 2013

Đơn vị tính: ngân hàng

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
IRS	1	1	4	1	5	2	7
DRS	11	11	6	13	3	7	4
CONS	7	7	9	5	11	10	8
TỔNG	19	19	19	19	19	19	19

(Nguồn: Kết quả phương pháp DEA bằng phần mềm DEAP 2.1)

Với cách tiếp cận phi tham số DEA và với sự hỗ trợ của phần mềm DEAP 2.1 đã ước lượng được độ đo hiệu quả kỹ thuật và hai thành phần của hiệu quả kỹ thuật là hiệu quả kỹ thuật thuần và hiệu quả quy mô cho từng ngân hàng qua các giai đoạn nghiên cứu. (Bảng 5)

Kết quả từ phương pháp DEA cho thấy, độ đo hiệu quả kỹ thuật trung bình tại các NHTMCP Việt Nam giai đoạn 2007 - 2013 đạt 0,929. Điều này cho thấy, để cùng tạo ra một mức sản lượng đầu ra như nhau thì các ngân hàng giai đoạn này chỉ sử dụng 92,9% các yếu tố đầu vào, như vậy, đồng nghĩa là đã lãng phí 7,64% nguồn lực. Hiệu quả kỹ thuật thuần đạt 0,964, hiệu quả quy mô đạt 0,964, như vậy, cả hai có sự đóng góp tương đương nhau vào hiệu quả chung của các ngân hàng.

Hiệu quả hoạt động của các NHTMCP nhìn chung có xu hướng gia tăng theo thời gian, mặc dù vậy, năm 2008 là năm có hiệu quả kỹ thuật bị sụt giảm mạnh nhất. Giai đoạn 2007 - 2011, hiệu quả kỹ thuật và hiệu quả kỹ thuật thuần có khuynh hướng biến động như nhau, riêng năm 2012 và 2013 hiệu quả kỹ thuật sụt giảm do sự ảnh hưởng của hiệu quả quy mô trong khi hiệu quả kỹ thuật thuần lại gia tăng.

Đối với các NHTMCP chưa đạt hiệu quả là do các ngân hàng này còn lãng phí trong việc sử dụng các yếu tố đầu vào trong việc sản xuất các đầu ra. Các ngân hàng này có thể giảm bớt việc sử dụng các yếu tố đầu vào mà vẫn không làm ảnh hưởng đến các yếu tố đầu ra, việc cắt giảm đầu vào nào và

cắt giảm bao nhiêu tùy thuộc vào mỗi ngân hàng, chẳng hạn như cắt giảm chi phí lương bằng cách tinh giản nhân sự, hay nâng cao năng suất làm việc của nhân viên; cắt giảm chi phí trả lãi bằng việc không chạy đua lãi suất huy động mà thay vào đó là đưa ra các chiến lược thu hút khách hàng, nâng cao thái độ phục vụ, chăm sóc khách hàng tốt hơn; cắt giảm các chi phí quảng cáo, quản lý. Kết quả mô hình cũng đã đưa ra các mức cắt giảm các yếu tố đầu vào đối với các ngân hàng chưa đạt hiệu quả.

Kết quả phân tích từ phương pháp DEA còn thống kê được số lượng các ngân hàng có hiệu quả giảm dần, tăng dần hay không đổi theo quy mô. (Bảng 7)

Các ngân hàng có hiệu quả giảm dần và hiệu quả không đổi theo quy mô chiếm đa số. Các ngân hàng có hiệu quả giảm dần theo quy mô có xu hướng giảm qua các năm, trong khi đó, các ngân hàng có hiệu quả tăng dần và hiệu quả không đổi theo quy mô có xu hướng gia tăng. Năm 2013 là năm có nhiều ngân hàng có hiệu quả tăng dần theo quy mô. Kết quả còn cho thấy các ngân hàng có hiệu quả tăng dần theo quy mô chủ yếu tập trung vào các ngân hàng có quy mô nhỏ với vốn điều lệ < 5.000 tỷ đồng. Như vậy, việc gia tăng quy mô hoạt động trong giai đoạn này cần được xem xét cụ thể cho từng ngân hàng. Việc gia tăng các yếu tố đầu vào đối với các ngân hàng có hiệu quả giảm dần theo quy mô sẽ không làm tăng hiệu quả hoạt động kinh doanh, các ngân hàng không nên tiếp tục mở rộng quy mô hoạt động mà nên tập trung phát triển các sản phẩm mới để cải

Bảng 8: Kết quả ước lượng chỉ số Malmquist về thay đổi TFP và các thành phần bình quân cho các NHTMCP Việt Nam giai đoạn 2007 - 2013

Đơn vị tính: đơn vị

	EFFCH	TECHCH	PECH	SECH	TFPCH
2007-2008	0,953	0,737	0,921	1,034	0,702
2008-2009	1,093	1,011	1,069	1,022	1,104
2009-2010	0,976	1,069	0,988	0,988	1,043
2010-2011	1,047	0,817	1,019	1,028	0,855
2011-2012	0,991	0,883	1,005	0,985	0,875
2012-2013	0,977	1,060	1,000	0,978	1,036
TRUNG BÌNH	1,005	0,921	0,999	1,006	0,925

(Nguồn: Kết quả phương pháp DEA bằng phần mềm DEAP 2.1)

Bảng 9: Kết quả ước lượng mô hình hồi quy Tobit phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động kinh doanh tại các NHTMCP Việt Nam giai đoạn 2007 - 2013

Đơn vị tính: đơn vị

Các biến	Hệ số	Sai số chuẩn	Z	P > Z	Khoảng tin cậy 95%
LNTA	0,0234	0,0071	3,28	0,001	0,00943 0,0374
TRAD	0,0194	0,0064	3,03	0,002	0,0068 0,0320
ETA	0,3227	0,0951	3,39	0,001	0,1364 0,5090
TCTR	-0,2745	0,0607	-4,52	0,000	-0,3935 -0,1556
NTA	2,0780	1,1493	1,81	0,070	-0,1726 4,3325
LOANTA	-0,1616	0,0424	-3,81	0,000	-0,2446 -0,0785
NPL	0,0053	0,0044	1,21	0,225	-0,0033 0,0138
LP	-0,0056	0,0011	-4,87	0,000	-0,0078 -0,0033
CONS	0,6637	0,1394	4,76	0,000	0,3904 0,9369

(Nguồn: Kết quả mô hình hồi quy Tobit)

thiện năng suất đầu vào. Đối với các ngân hàng có hiệu quả tăng và không đổi theo quy mô cần cân nhắc trong việc gia tăng đầu vào vì việc gia tăng chi phí đầu vào trong điều kiện khả năng tạo các đầu ra không cao sẽ làm giảm hiệu quả hoạt động.

Chỉ số Malmquist cho phép ước lượng sự thay đổi của năng suất nhân tố tổng hợp TFP và sự thay đổi các thành phần hiệu quả có liên quan như thay đổi hiệu quả toàn bộ, thay đổi tiến bộ công nghệ, thay đổi hiệu quả kỹ thuật thuần, thay đổi hiệu quả quy mô. (Bảng 8)

Sự thay đổi của hiệu quả kỹ thuật trung bình các ngân hàng trong thời kỳ nghiên cứu đạt 1,005. Kết quả này có được là do sự đóng góp của sự thay đổi hiệu quả thuần (0,999) và sự thay đổi của hiệu quả quy mô (1,006). Tuy nhiên, năng suất nhân tố tổng hợp (TFPCH) trong thời kỳ 2007 - 2013 của các NHTMCP Việt Nam chỉ đạt 0,925, nói cách khác, đã có một sự suy giảm TFP ở mức 7,5% và nguyên

nhân là do sự thay đổi của tiến bộ công nghệ còn thấp, chỉ đạt 0,921. Đặc biệt là các giai đoạn 2007 - 2008, tăng trưởng của tiến bộ công nghệ chỉ ở mức 0,737, giai đoạn 2010 - 2011 là 0,817, và giai đoạn 2011 - 2012 là 0,883 đã làm suy giảm chỉ số TFP. Như vậy, có thể thấy tiến bộ công nghệ của nhóm các ngân hàng chưa phát huy được trong thời kỳ này, đồng thời các ngân hàng vẫn còn nghiêng về công nghệ sử dụng nhiều lao động, việc đáp ứng nhu cầu cải tiến công nghệ vẫn đang là vấn đề khó khăn đối với các ngân hàng.

3.3. Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động kinh doanh tại các NHTMCP Việt Nam (Bảng 9)

Hệ số ước lượng được của biến LNTA có ý nghĩa thống kê ở mức 1% và với dấu kỳ vọng dương. Như vậy, có nghĩa là hiệu quả hoạt động kinh doanh của các NHTMCP Việt Nam giai đoạn 2007 - 2013 tăng khi quy mô tổng tài sản của các ngân hàng này tăng. Tuy nhiên, các ngân hàng cũng cần cân nhắc

trước khi mở rộng quy mô bởi theo kết quả phân tích từ phương pháp DEA thì hiện nay phần lớn các ngân hàng có hiệu quả không đổi hoặc hiệu quả giảm dần theo quy mô.

Đối với biến TRAD thì hệ số ước lượng đạt được có ý nghĩa thống kê ở mức 1%, và có tương quan dương với biến hiệu quả TE. Kết quả chứng tỏ khi tỷ lệ thu về lãi trên thu nhập hoạt động tăng lên đã sẽ làm tăng hiệu quả hoạt động kinh doanh tại các NHTMCP Việt Nam. Trong thời gian qua, mặc dù các NHTMCP Việt Nam có tốc độ tăng trưởng tín dụng thấp, lãi suất cho vay áp dụng theo quy định của NHNN, điều này làm cho nguồn thu lãi từ hoạt động cho vay bị hạn chế song hoạt động cho vay vẫn luôn là hoạt động mang lại nguồn thu chính cho ngân hàng.

Biến ETA có tương quan dương với biến TE ở mức ý nghĩa 1%. Kết quả này nói lên rằng, việc tăng vốn tại các NHTMCP Việt Nam sẽ góp phần nâng cao năng lực tài chính và khả năng cạnh tranh. Việc tăng vốn giúp tăng khả năng thanh khoản, chất lượng tài sản, đảm bảo cho các NHTMCP Việt Nam phát triển ổn định, dần dần tăng thị phần, cải thiện được hiệu quả hoạt động kinh doanh.

Biến TCTR có tương quan âm với hiệu quả TE ở mức ý nghĩa 1%. Kết quả phân tích cho thấy các ngân hàng cần có biện pháp giảm thiểu chi phí hoạt động nhằm làm tăng hiệu quả hoạt động kinh doanh.

Biến NTA có tương quan dương như kỳ vọng ở mức ý nghĩa 10% với biến TE. Qua kết quả cho thấy, khi tỷ lệ lợi nhuận đối với tổng tài sản gia tăng sẽ làm tăng hiệu quả

hoạt động kinh doanh tại các ngân hàng.

Hệ số ước lượng của biến LOANTA có tương quan âm với hiệu quả hoạt động kinh doanh ở mức ý nghĩa 1%. Kết quả phân tích cho thấy, không phải ngân hàng cho vay càng nhiều thì hiệu quả mang lại càng cao vì tăng cho vay thì rủi ro từ hoạt động cho vay cũng gia tăng. Trên thực tế thì thu nhập của các NHTMCP Việt Nam phụ thuộc chủ yếu vào hoạt động cho vay. Tuy nhiên, hiện nay, hoạt động này bị thu hẹp đã gây rất nhiều khó khăn cho các NHTMCP Việt Nam. Bên cạnh đó, tình hình nợ xấu đang diễn biến rất phức tạp, các ngân hàng gặp khó khăn cho việc tìm đầu ra bởi rủi ro là khá cao trong khi phải chịu chi phí đầu vào khá lớn. Từ kết quả phân tích này tại các NHTMCP Việt Nam nên đa dạng các hoạt động kinh doanh, phát triển các sản phẩm, dịch vụ nhằm tìm kiếm nguồn thu.

Ảnh hưởng của biến LP có tương quan âm với hiệu quả ở mức ý nghĩa 1%. Điều này cho thấy khi tỷ lệ lạm phát tăng sẽ làm giảm hiệu quả của NHTMCP Việt Nam.

4. Kết luận

Kết quả nghiên cứu đã cho thấy, trong giai đoạn 2007 - 2013, các NHTMCP Việt Nam vẫn còn lãng phí nguồn lực đầu vào, tiến bộ công nghệ chưa phát huy tốt trong giai đoạn này.

Kết quả thực nghiệm từ mô hình Tobit cho thấy các ảnh hưởng tích cực từ quy mô tổng tài sản, nguồn thu từ cho vay, quy mô vốn chủ sở hữu và lợi nhuận lên hiệu quả hoạt động kinh doanh. Việc gia tăng quy mô tổng tài sản, vốn chủ sở

hữu cần cân nhắc cho từng ngân hàng cụ thể, bởi có những ngân hàng có hiệu quả giảm dần theo quy mô. Để gia tăng nguồn thu từ cho vay, gia tăng lợi nhuận cần triển khai đa dạng các sản phẩm dịch vụ nhằm thu hút khách hàng, bên cạnh đó, cắt giảm các chi phí đầu vào như chi phí lương, chi phí trả lãi, các khoản chi phí khác. Cần thận trọng, giảm thiểu rủi ro trong các hoạt động cho vay, tránh để phát sinh nợ xấu, nợ quá hạn gây ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động kinh doanh ngân hàng. Để hạn chế ảnh hưởng tiêu cực từ môi trường vĩ mô, cần một hệ thống dự báo tốt nhằm có những biện pháp đối phó với rủi ro, bên cạnh đó, cần có cơ chế, chính sách cũng như sự hỗ trợ từ Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước. ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

Hu, Chen & Su. (2006). Ownership reform and efficiency of nationwide banks in China. Institute of Business and Management, National Chiao Tung University, Taiwan, Washington College of Law, American University, USA.

Ngân hàng Nhà nước Việt Nam. (2007 đến 2011). Báo cáo thường niên.

Ngân hàng thương mại cổ phần Việt Nam (19 ngân hàng, 2007 đến 2013). Báo cáo thường niên.

Ngô Đăng Thành. (2010). Đánh giá hiệu quả sử dụng nguồn lực của một số ngân hàng thương mại cổ phần Việt Nam - Ứng dụng phương pháp bao dữ liệu (DEA). WP.2010.01.

Ngo. (2012). Measuring the performance of the banking system case of Viet Nam (1991 - 2010). Journal of Applied Finance & Banking, vol.2, no.2, 2012, 289-312.

Quiang Deng, Wai Peng Wong, Hooy Chee Woon & Cui Ming Xiong. (2011). An engineering method to measure the bank productivity effect in Malaysia during 2001 - 2008. Elsevier.

Sufian & Habibullah. (2012). Globalization and bank efficiency nexus: Symbiosis or parasites?. Elsevier.

Titko & Jureviciene. (2014). DEA application at cross-country Benchmarking: Latvian vs. Lithuanian banking sector. Elsevier.

Yudistira, 2004. Efficiency in Islamic Banking: an empirical analysis of eighteen banks. Department of economics, Loughborough University, Leicestershire, UK.

Việt Nam là một quốc gia nông nghiệp, nông dân chiếm phần lớn dân số của cả nước; nền kinh tế Việt Nam đang trên đà phát triển và hội nhập, trong đó kinh tế nông nghiệp, nông thôn có vị trí và vai trò trọng yếu trong tiến trình phát triển kinh tế xã hội Việt Nam. Đảng và Nhà nước đã khẳng định vị trí chiến lược của nông nghiệp, nông dân và nông thôn là cơ sở, lực lượng quan trọng để phát triển kinh tế - xã hội bền vững cũng như thực hiện mục tiêu công nghiệp hóa, hiện đại hóa nông nghiệp, nông thôn.

Quá trình thực hiện công nghiệp hóa, hiện đại hóa nông nghiệp, nông thôn đòi hỏi rất lớn về vốn và các dịch vụ ngân hàng; bên cạnh nguồn vốn tự có của doanh nghiệp, cá nhân, cần phải có sự hỗ trợ vốn từ nhiều nguồn khác, trong đó, vốn do các tổ chức tín dụng cung ứng chiếm phần quan trọng và chủ yếu. Vì vậy, việc tạo điều kiện cho nông nghiệp nông thôn tiếp cận được vốn và sử dụng các dịch vụ ngân hàng là rất cần thiết. Mặc dù mạng lưới các TCTD và dịch vụ ngân hàng trên địa bàn nông thôn đã được chú trọng, nhưng một số TCTD xây dựng chiến lược phát triển mạng lưới và dịch vụ ngân hàng trên địa bàn nông thôn chưa hợp lý, hiện tại, chủ yếu chỉ có mạng lưới hoạt động của hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam, Ngân hàng Chính sách xã hội và hệ thống Quỹ tín dụng

PHÁT TRIỂN DỊCH VỤ NGÂN HÀNG TRÊN ĐỊA BÀN NÔNG THÔN VIỆT NAM TRONG ĐIỀU KIỆN HIỆN NAY

*TS. Hoàng Việt Trung và Đoàn Thường Vụ **

nhân dân (QTDND) cơ sở. Các sản phẩm dịch vụ chủ yếu các TCTD cung cấp trên địa bàn nông thôn vẫn là dịch vụ huy động vốn và cho vay.

Từ việc nghiên cứu phân tích thực trạng, đánh giá nhu cầu và mức độ sử dụng dịch vụ ngân hàng của dân cư tại vùng nông thôn, bài viết đề xuất một số giải pháp nhằm phát triển dịch vụ ngân hàng trên địa bàn nông thôn Việt Nam trong điều kiện hiện nay.

1. Nhu cầu và mức độ sử dụng dịch vụ ngân hàng của dân cư tại vùng nông thôn và vùng sâu, vùng xa

Nông thôn là thị trường giàu tiềm năng cho việc phát triển dịch vụ ngân hàng

Trong điều kiện phát triển kinh tế hiện nay, đời sống của nhân dân trên địa bàn nông nghiệp, nông thôn đã được nâng cao, trình độ dân trí được cải thiện; các thành phần kinh tế phát triển, nhiều hộ gia đình phát triển kinh tế trang trại, doanh nghiệp tư nhân, nhiều gia đình có người thân du học, lao động ở nước ngoài, thói quen tiêu dùng - tiết kiệm của người dân thay đổi theo hướng hiện đại nên nhu cầu về sản phẩm dịch vụ ngân hàng như tiền gửi tiết kiệm, vay vốn, thanh toán, kiều hối, chuyển tiền của thị trường ngày càng tăng.

Trong khi đó, hệ thống TCTD chỉ đáp ứng được một phần nhu cầu của dân cư với dịch vụ ngân hàng chưa đầy đủ. Vì vậy, tiềm năng thị trường rất lớn chưa được khai thác. Tính đến năm 2013, dân số Việt Nam đạt mức 90 triệu người, trong đó dân số nông thôn chiếm gần 70% - đây là lượng khách hàng tiềm năng rất lớn đối với các TCTD trong việc triển khai phát triển dịch vụ ngân hàng.

Đi đôi với chương trình xây dựng nông thôn mới như kiên cố hóa hệ thống thủy lợi, điện, đường, trường, chợ nông thôn..., nhu cầu mua sắm máy móc thiết bị phục vụ nông nghiệp, cây, con giống, phân bón, thuốc bảo vệ thực vật, thuốc thú y, thức ăn chăn nuôi cần một lượng vốn rất lớn. Vì vậy, đây là những đối tượng vay vốn mà các TCTD cần hướng đến trong việc phát triển dịch vụ ngân hàng ở khu vực nông thôn nhằm khai thác các nguồn lực trong dân cũng như là khả năng cung cấp các dịch vụ tài chính, ngân hàng cho khu vực nông thôn.

Các TCTD đã nỗ lực cung ứng dịch vụ ngân hàng, về cơ bản, đáp ứng nhu cầu của người dân khu vực nông thôn

Khi Việt Nam gia nhập WTO, đã mở ra nhiều cơ hội phát triển cho ngành Ngân hàng. Ngành Ngân hàng đã có nhiều đột phá

* NHNN chi nhánh TP. Hà Nội

về phát triển dịch vụ. Nhiều sản phẩm dịch vụ mới ra đời, đặc biệt là các dịch vụ bán lẻ, đầu tư, dịch vụ thanh toán, quản lý tài sản... Các TCTD chú trọng nhiều đến phát triển mạng lưới hoạt động, kênh phân phối dịch vụ tiếp tục được mở rộng và nâng cấp phục vụ mọi đối tượng khách hàng. Các NHTM phát triển dịch vụ ngân hàng dựa trên nền tảng công nghệ ngân hàng hiện đại như thanh toán điện tử liên ngân hàng, chuyển tiền điện tử, dịch vụ ngân hàng tự động, dịch vụ thẻ.

Do điều kiện thực tế về kinh tế xã hội khu vực nông nghiệp, nông thôn chưa phát triển như khu vực thành thị nên dịch vụ ngân hàng hiện nay đối với khu vực nông thôn chủ yếu là sản phẩm về huy động vốn, sản phẩm dịch vụ về tín dụng, dịch vụ bảo lãnh, dịch vụ thanh toán trong nước. Dịch vụ thanh toán quốc tế, dịch vụ kinh doanh ngoại tệ, dịch vụ chi trả kiều hối, phát hành và thanh toán thẻ, dịch vụ ngân hàng điện tử, các dịch vụ thanh toán khác chưa được triển khai rộng rãi ở khu vực này.

Hoạt động huy động vốn từ dân cư là hoạt động được các TCTD chú trọng, các TCTD đã đưa ra những biện pháp nhằm thu hút

được tối đa nguồn vốn của khách hàng khu vực nông thôn. Nhìn chung, tỷ lệ tăng trưởng nguồn vốn huy động dân cư từ địa bàn nông thôn không đạt mức độ tăng trưởng như địa bàn đô thị nhưng vẫn tăng đều qua các năm. Các TCTD đã đa dạng hóa các hình thức huy động vốn như: Tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn, tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn từ 1 tháng đến 36 tháng với nhiều hình thức trả lãi: lãi tháng, lãi quý, lãi trước, lãi sau, lãi bậc thang, tiết kiệm linh hoạt, tiết kiệm dự thưởng, tiết kiệm có khuyến mãi...

Cùng với hoạt động huy động vốn, hoạt động cho vay khách hàng khu vực nông thôn cũng được các TCTD quan tâm. Tổng dư nợ cho vay phát triển nông nghiệp nông thôn của hệ thống ngân hàng trên địa bàn cả nước năm 2013 đạt 571.986 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 19,32% tổng dư nợ toàn hệ thống, góp phần vào việc tận dụng và khai thác mọi tiềm năng về đất đai, lao động, tài nguyên thiên nhiên phát triển nông thôn. (Bảng 1)

Thông qua việc cung ứng các sản phẩm dịch vụ, đặc biệt là dịch vụ tín dụng đã góp phần thúc đẩy phát triển kinh tế xã hội khu vực nông nghiệp, nông thôn; giá trị và giá trị sản lượng nông

nghiệp liên tục tăng, chủng loại cây trồng, vật nuôi đa dạng hơn, cơ cấu nông nghiệp chuyển dịch theo hướng tích cực, an ninh lương thực trong nước được đảm bảo; kinh tế nông thôn chuyển dịch theo hướng tăng công nghiệp, dịch vụ ngành nghề, các hình thức tổ chức sản xuất tiếp tục đổi mới; đời sống vật chất và tinh thần khu vực nông thôn, nông nghiệp đã được cải thiện đáng kể. Bộ mặt nông thôn có nhiều khởi sắc theo hướng văn minh, hiện đại, hệ thống kết cấu hạ tầng cũng như mạng lưới các tổ chức kinh tế hoạt động ở nông thôn ngày càng phát triển.

Tuy nhiên, khối lượng tín dụng đầu tư vào lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn vẫn chưa đáp ứng được nhu cầu; đầu tư còn dàn trải, manh mún, thiếu trọng tâm, trọng điểm, lãi suất cho vay chưa thực sự khuyến khích người nông dân; tình trạng cho vay nặng lãi vẫn còn tồn tại. Hiện nay, dịch vụ cho vay đối với khu vực nông thôn và nông nghiệp vẫn chủ yếu do hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam, QTDND và hệ thống Ngân hàng Chính sách xã hội đảm nhận. Các NHTM khác hầu như chưa chú ý đến cho vay phát triển nông nghiệp, nông thôn, việc cho vay gần như chỉ phục vụ cho thu mua lương thực, thu mua cà phê, nhập khẩu phân bón, thuốc trừ sâu của các doanh nghiệp - lĩnh vực dễ tìm kiếm lợi nhuận. Đến nay, dư nợ cho vay đối với hộ sản xuất ở ba hệ thống này chỉ chiếm khoảng 17 - 18% tổng dư nợ cho vay các thành phần kinh tế của các TCTD Việt

Bảng 1: Dư nợ cho vay nông nghiệp nông thôn toàn quốc các năm 2008 - 2013

DVT: tỷ đồng

Năm	Dư nợ	Tốc độ tăng trưởng so với năm trước
2008	249.540	
2009	293.443	117.59%
2010	381.945	130.16%
2011	477.492	125.02%
2012	561.533	117.60%
2013	671.986	119.67%

Nguồn: NHNN Việt Nam



Đời sống của nhân dân trên địa bàn nông nghiệp, nông thôn đã được nâng cao, trình độ dân trí được cải thiện; nên nhu cầu về sản phẩm dịch vụ ngân hàng ngày càng tăng

Nam, nếu so với số xã và dân số ở nông thôn thì chưa đáp ứng được nhu cầu vốn ở nông thôn.

Các dịch vụ ngân hàng cung ứng cho địa bàn nông thôn còn hạn chế. Nhiều dịch vụ mới chỉ ở giai đoạn thử nghiệm cho một số khách hàng được lựa chọn vẫn còn khoảng cách so với sự phát triển dịch vụ ngân hàng khu vực đô thị.

2. Một số khó khăn trong việc tiếp cận dịch vụ ngân hàng của dân cư vùng nông thôn

Nhu cầu vốn của khách hàng không tiệm cận được với tín dụng ngân hàng do chưa đáp ứng được điều kiện vay vốn. Mức độ hấp thụ vốn tín dụng ngân hàng còn thấp xa so với tiềm năng của khu vực nông nghiệp.

Công nghệ ngân hàng cũng như mạng lưới viễn thông chủ

yếu phát triển tập trung ở các trung tâm tỉnh, thành phố, khu dân cư đông đúc, còn các vùng sâu, vùng xa tuy đã được chú ý, nhưng còn chưa phát triển, nên cũng rất hạn chế đến việc tiếp cận các sản phẩm dịch vụ ngân hàng của người dân, cũng như các TCTD khó có thể mở rộng mạng lưới cung ứng các sản phẩm dịch vụ của mình.

Thị trường dịch vụ ngân hàng còn hạn chế do thói quen tiêu dùng tiền mặt của người Việt Nam, điều này kìm hãm sự phát triển các phương thức thanh toán tiên tiến: thẻ, internet, điện thoại... Xuất phát từ thói quen sử dụng tiền mặt trong nền kinh tế Việt Nam và cũng xuất phát từ một thực tế là việc sử dụng thẻ ở Việt Nam còn nhiều bất tiện do số cơ sở chấp nhận thẻ còn hạn chế, chủ yếu tập trung ở các

thành phố lớn. Các cơ sở cung ứng hàng hóa, dịch vụ cũng muốn thu tiền mặt vừa nhanh gọn lại tránh được sự kiểm soát của nhà nước. Thêm vào đó là chính sách quản lý thu nhập, chính sách thuế chưa khuyến khích người dân sử dụng phương tiện thanh toán không dùng tiền mặt.

Các ngân hàng cũng còn cách xa nhau về khả năng tài chính, địa dư hoạt động, thế mạnh cạnh tranh, bí mật kinh doanh... nên việc kết nối hệ thống dịch vụ của các ngân hàng còn gặp nhiều khó khăn, các dịch vụ ngân hàng được thực hiện ở nông thôn vẫn chủ yếu là các dịch vụ truyền thống.

Mức độ ứng dụng công nghệ cao trong phát triển sản phẩm và tính liên kết sản phẩm, dịch vụ ngân hàng còn thấp khiến cho các tiện ích ngân hàng chưa được phát huy, đặc biệt giữa dịch vụ huy động vốn, cấp tín dụng và thanh toán. Phương thức giao dịch và cung cấp dịch vụ ngân hàng chủ yếu là “tập trung và tiếp xúc trực tiếp”, các hình thức giao dịch từ xa, phân phối dịch vụ phân tán dựa trên cơ sở nền tảng công nghệ thông tin và điện tử chưa phổ biến. Quá trình đa dạng hóa các dịch vụ ngân hàng hiện đại còn chậm, ngay cả các loại hình dịch vụ ngân hàng truyền thống còn đơn điệu, chưa đưa ra được nhiều sản phẩm dịch vụ mới phù hợp với nhu cầu của người dân và các doanh nghiệp.

Bên cạnh đó, khả năng tiếp cận và sử dụng các dịch vụ ngân hàng của người dân và doanh

ngành khu vực nông thôn vẫn còn hạn chế, nhất là năng lực vay vốn. Đa số người dân vùng sâu, vùng xa chưa biết đến các dịch vụ của ngân hàng, hoặc không đủ trình độ, khả năng hiểu biết để sử dụng được các dịch vụ ngân hàng hiện đại.

3. Quan điểm, giải pháp phát triển dịch vụ ngân hàng trên địa bàn nông thôn

3.1. Quan điểm

Tăng cường đưa dịch vụ ngân hàng về nông thôn, đặc biệt là vùng sâu, vùng xa trên cơ sở nghiên cứu đặc điểm, nhu cầu từng vùng miền, đảm bảo phát triển dịch vụ có tính thiết thực, hiệu quả. Trong đó chú trọng hoàn thiện các dịch vụ truyền thống, từng bước áp dụng các sản phẩm dịch vụ hiện đại. Trước mắt, cần tập trung nghiên cứu tìm biện pháp hạn chế, xóa bỏ tình trạng cho vay nặng lãi ở khu vực nông thôn, đáp ứng kịp thời, đầy đủ nhu cầu vốn cho kinh tế nông nghiệp nông thôn.

3.2. Giải pháp

3.2.1. Tập trung sắp xếp lại, củng cố, chấn chỉnh các TCTD yếu kém đồng thời với việc đẩy mạnh phát triển mạng lưới của TCTD, có những chế tài đủ mạnh hướng các TCTD điều chỉnh mở rộng mạng lưới về vùng nông thôn, vùng sâu, vùng xa

- Tập dụng mạng lưới sẵn có của các TCTD và các tổ chức khác trên địa bàn nông thôn. Hiện nay, LienVietPostBank đã hoàn thành chuyển đổi 1.000 điểm giao dịch bưu điện, và dự kiến đến năm 2018 sẽ khai thác

thêm 9.000 điểm khác để cung cấp dịch vụ tài chính vi mô. Cùng với 2.300 điểm giao dịch của Agribank và gần 11.000 điểm giao dịch của NHCSXH, thực sự sẽ hình thành lên một mạng lưới tài chính rộng lớn.

- Cùng với việc ban hành các cơ chế, chính sách nhằm khuyến khích TCTD mở rộng mạng lưới, phát triển các dịch vụ ngân hàng đa năng, hiện đại. Cần có những cơ chế, quy định cụ thể (ví dụ như quy định bắt buộc khi TCTD có nhu cầu mở rộng mạng lưới cần đảm bảo tỷ lệ mở các chi nhánh, điểm giao dịch giữa thành thị - nông thôn...), trên cơ sở đó buộc các NHTM phải nghiên cứu điều chỉnh mạng lưới hướng về nông thôn một cách hợp lý, có hiệu quả.

- Với hệ thống ngân hàng nông nghiệp, cần tập trung triển khai mạnh mẽ đề án cơ cấu lại chi nhánh và mạng lưới trên từng địa bàn tỉnh, thành phố đã được phê duyệt, đảm bảo hoạt động an toàn, hiệu quả, không chồng chéo. Tập trung chuyển dịch, mở rộng mạng lưới về vùng nông thôn.

- Các TCTD có thể nghiên cứu thí điểm áp dụng mô hình ngân hàng lưu động, triển khai các Tổ giao dịch lưu động theo cách thức điều động nhân viên trong qui trình giao dịch để nâng hiệu suất phục vụ khách hàng lên cao nhất. Các Tổ này hoạt động trên địa bàn xã với tần suất hoạt động từ 1 đến 2 lần trong tháng. Đây là cơ sở để thực hiện công tác tuyên truyền của các TCTD cũng như tạo điều kiện, cơ hội để giúp

người dân khu vực nông thôn tiếp cận và sử dụng dịch vụ ngân hàng nhanh và hiệu quả hơn.

3.2.2. Các TCTD tăng cường tiếp cận, liên kết đưa các sản phẩm dịch vụ ngân hàng phù hợp trên địa bàn nông thôn

- Nghiên cứu đưa ra các cơ chế ứng dụng các sản phẩm dịch vụ ngân hàng phù hợp với điều kiện ở nông thôn. Các TCTD cần phải xây dựng một định hướng chiến lược để phát triển dịch vụ tài chính vi mô thì mới phát huy được giá trị mạng lưới rộng lớn của mình. Với những cách làm đơn giản và thuận tiện, sẽ từng bước hình thành các phương thức cung cấp dịch vụ mới có lợi ích thiết thực cho cả người dân nông thôn, ngân hàng và các đơn vị liên kết.

- Ngân hàng Chính sách xã hội và LienVietPostBank có thể liên kết thực hiện việc cho vay các đối tượng chính sách xã hội cũng như triển khai từng bước, phù hợp các dịch vụ ngân hàng tiện ích trên cơ sở các điểm giao dịch của Ngân hàng Chính sách xã hội và các điểm bưu điện tại xã (làm dịch vụ, cung ứng sản phẩm...).

- Các TCTD có thể liên kết với một số tổ chức, mạng lưới tại các xã trên phạm vi cả nước như các đại lý, cửa hàng xăng dầu, đại lý bưu cục, bưu điện... để thực hiện các hình thức thanh toán không dùng tiền mặt như dịch vụ nộp tiền mặt, chuyển tiền... Triển khai triệt để dịch vụ chi trả các chi phí sinh hoạt thiết yếu như điện, nước, xăng dầu, điện thoại.

- Ngân hàng Hợp tác xã

tiếp tục hoàn thiện hệ thống CF-ebank cho các QTDND trong hệ thống (đến nay đã triển khai cho 300/1.147QTDND). Từ đó, các QTDND sẽ giúp các thành viên được sử dụng dịch vụ thanh toán chuyển tiền một cách nhanh chóng, an toàn mà không phải thông qua các ngân hàng thương mại.

3.2.3. Tiếp tục củng cố, hoàn thiện và phát triển hệ thống QTDND - đây là giải pháp phù hợp để mở rộng mạng lưới, cung cấp dịch vụ tài chính ngân hàng phù hợp nhất cho khách hàng khu vực nông thôn hiện nay

Nguồn vốn nhàn rỗi trong khu vực nông thôn còn rất tiềm tàng. Thực tế này đòi hỏi phải có một loại hình TCTD mang tính chất hợp tác giữa những người dân và thành lập một cách tự nguyện, tự quản lý theo các nguyên tắc hợp tác xã, hoạt động nhằm mục tiêu chủ yếu là hỗ trợ thành viên, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, cải thiện đời sống và góp phần tích cực xóa đói, giảm nghèo. Đó là bản chất của mô hình QTDND.

Yêu cầu phát triển kinh tế xã hội ở nông thôn trong điều kiện đổi mới kinh tế đòi hỏi lượng vốn đầu tư ngày càng lớn. Mặc dù Nhà nước đã quan tâm tăng cường năng lực cho các NHTM Nhà nước, tạo điều kiện cho các loại hình TCTD khác mở rộng, phát triển, đồng thời triển khai nhiều biện pháp tín dụng hỗ trợ thông qua các Quỹ hỗ trợ đầu tư, Quỹ xóa đói giảm nghèo, Quỹ hỗ trợ tạo việc làm... nhưng vẫn chưa thể đáp ứng đủ các yêu

cầu về vốn để đầu tư phát triển lĩnh vực nông nghiệp và khu vực nông thôn.

Do vậy, thị trường tài chính - tín dụng nhỏ, đặc biệt khu vực nông thôn rất cần có sự lớn mạnh của các QTDND với mạng lưới rộng khắp để bù đắp được nhu cầu vốn nói riêng và dịch vụ ngân hàng nói chung.

3.2.4. Nghiên cứu phát triển mô hình tài chính vi mô trên địa bàn nông thôn

Các tổ chức tài chính vi mô (TCVM) về bản chất là các doanh nghiệp xã hội. Những lợi ích mà khách hàng nhận được từ các dịch vụ của tổ chức TCVM là rất lớn, cả về vật chất lẫn tinh thần. Các tổ chức TCVM ngày càng khẳng định được vai trò và sứ mệnh quan trọng trong công cuộc xóa đói giảm nghèo và phát triển kinh tế trên địa bàn nông thôn. Ở Việt Nam, phân đoạn thị trường đối với mức thu nhập của cá nhân và quy mô của doanh nghiệp khá rõ ràng. Đối tượng khách hàng của các NHTM đa số là trên ngưỡng nghèo. Một số NHTM như Agribank, LienVietPostBank... cũng phát triển sản phẩm tín dụng dành cho người nghèo, nhưng chỉ phục vụ được một số nhỏ khách hàng có mức thu nhập dưới ngưỡng nghèo. Ngân hàng Chính sách xã hội chủ yếu cho vay đối với hộ cận nghèo và nghèo, cho vay theo chỉ định của Chính phủ. Trên thực tế, ở nông thôn số lượng người nghèo, cận nghèo, người mới thoát nghèo không tiếp cận được với dịch vụ tài chính, ngân hàng chính thức vẫn còn khá

lớn. Hầu hết, trong số họ không tiếp cận được dịch vụ ngân hàng nhưng vẫn có nhu cầu cần tiết kiệm và vay mượn. Họ phải tự xoay sở từ nhiều nguồn tài chính để giải quyết nhu cầu của mình. Cuối cùng, nhiều người nghèo buộc phải vay nặng lãi với lãi suất cao. Thay vì phải trả tiền lãi cao đối với tín dụng đen, người nghèo ở nông thôn có thể tiếp cận với các tổ chức TCVM, thông qua hình thức cho vay theo tổ nhóm... để sản xuất kinh doanh và cải thiện cuộc sống.

3.2.5. Cải tiến sản phẩm, công khai, minh bạch, đơn giản hóa thủ tục, quy trình vay vốn đối với khách hàng khu vực nông thôn

Để giảm thiểu tình trạng vay nặng lãi do ngại tiếp cận ngân hàng, các TCTD cần công khai, minh bạch các thủ tục, quy trình, điều kiện vay vốn đối với sản phẩm tín dụng, nghiên cứu cải tiến, xây dựng các sản phẩm dịch vụ ngân hàng nói chung, sản phẩm tín dụng nói riêng phù hợp với nhu cầu đảm bảo thuận lợi, dễ tiếp cận cho khách hàng khu vực nông thôn. Ưu tiên cho vay các làng nghề, xóa đói, giảm nghèo, xây dựng nông thôn mới... Thực hiện giải pháp này sẽ tạo điều kiện giải quyết khó khăn như đã nêu ở trên.

Để có hiệu quả thiết thực, các giải pháp nêu trên cần được triển khai đồng bộ với các giải pháp hỗ trợ khác như xây dựng cơ chế chính sách, cơ sở hạ tầng... và các giải pháp cho người sử dụng dịch vụ là người dân nông thôn. ■



CÁC NHÂN TỐ TÁC ĐỘNG ĐẾN MỨC ĐỘ HÀI LÒNG CỦA KHÁCH HÀNG VÀ QUYẾT ĐỊNH LỰA CHỌN GỬI TIẾT KIỆM TẠI NGÂN HÀNG: TRƯỜNG HỢP NGHIÊN CỨU TẠI CHI NHÁNH NHNO&PTNT ĐÔNG ANH, HÀ NỘI

*Trương Thị Hoài Linh * - Trịnh Thị Tuyền ***

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Với mục đích thành lập để phục vụ cho lĩnh vực nông nghiệp và khu vực nông thôn, Chi nhánh NHNo&PTNT Đông Anh, Hà Nội (Agribank Đông Anh) có đối tượng khách hàng chủ yếu là bà con nông dân trên địa bàn huyện Đông Anh. Sản phẩm huy động vốn qua tiền gửi tiết kiệm là sản phẩm truyền thống và đem lại cho chi nhánh lượng vốn chủ yếu để sử dụng. Theo báo cáo hàng năm tại chi nhánh, tiền gửi tiết kiệm chiếm trung bình 80% tổng vốn huy động hàng năm của chi nhánh. Trong đó, tiền gửi tiết kiệm kỳ hạn dưới 12 tháng chiếm 94% tổng tiền gửi

huy động bình quân hàng năm. Mặc dù tiền gửi tiết kiệm chiếm tỷ trọng lớn trong tổng vốn huy động của chi nhánh, nhưng tỷ trọng này không ổn định ở mỗi năm, lượng khách hàng của chi nhánh có sự biến động cao, lượng tiền gửi bình quân mỗi lần của mỗi khách hàng tương đối nhỏ, lượng vốn huy động ngắn hạn là chính cũng gây khó khăn cho chi nhánh trong sắp xếp vốn để tài trợ cho các món vay trung dài hạn. Để chi nhánh Đông Anh nói riêng và Agribank duy trì được lượng khách hàng gửi tiền ổn định, gia tăng các khoản tiền gửi giá trị lớn và thời gian dài thì một trong những vấn đề quan trọng hiện nay đối với chi nhánh là phải đo lường được mức độ tác động của các nhân tố tới quyết

định lựa chọn chi nhánh để gửi tiền và nhân tố tác động đến sự hài lòng của khách hàng gửi tiết kiệm tại chi nhánh.

Qua khảo cứu các tài liệu liên quan cho thấy, các nghiên cứu về tác động của các nhân tố đến sự hài lòng của khách hàng đối với các sản phẩm của ngân hàng là khá nhiều. Tuy nhiên, các nghiên cứu này tập trung vào nghiên cứu các sản phẩm tại các chi nhánh ngân hàng nước ngoài hoặc các chi nhánh ngân hàng trong khu vực miền Trung và miền Nam. Nghiên cứu này, mặc dù, chỉ thực hiện trong phạm vi là một chi nhánh ngân hàng thương mại (NHTM) nhưng nhóm nghiên cứu mong muốn sẽ đưa ra được những kết quả mới về các nhân tố tác động đến quyết định lựa chọn gửi tiết kiệm và các nhân tố tác động đến sự hài lòng của khách hàng tại chi nhánh Agribank Đông Anh - một trong số các chi nhánh tiêu biểu trong hệ thống ngân hàng lâu đời nhất tại Việt Nam.

2. TỔNG QUAN VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

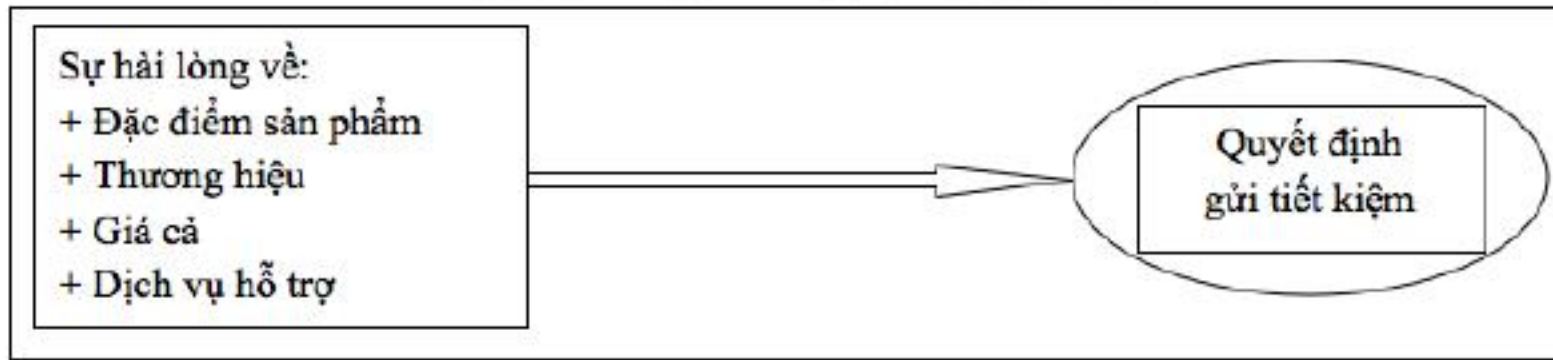
2.1. Mô hình lý thuyết

Sản phẩm tiền gửi tiết kiệm được cung ứng bởi các NHTM là sản phẩm đặc trưng của ngân hàng. Sự tồn tại và phát triển của một ngân hàng được quyết định bởi khả năng ngân hàng huy động đủ tiền gửi với chi phí hợp lý để ngân hàng có thể cho vay, đầu tư trong phạm vi lợi nhuận mà chủ ngân hàng mong muốn. Đối với khách hàng, tiền gửi là số tiền mà họ có được thường sau quá trình tích lũy lâu dài, được

* Đại học Kinh tế Quốc dân, Hà Nội

** Agribank Chi nhánh Đông Anh

Sơ đồ 1: Mô hình nghiên cứu đề xuất



trích lập từ thu nhập hàng kỳ và dùng để sử dụng cho một mục tiêu nào đó tùy thuộc theo nhu cầu của mỗi khách hàng. Căn cứ để khách hàng lựa chọn một ngân hàng nhất định để gửi tiền và mức độ trung thành của khách hàng đối với một ngân hàng nhất định chưa có trong nhiều nghiên cứu hiện tại. Trong nghiên cứu này, việc tiếp cận các nhân tố được coi là tác động đến hai loại quyết định trên của người gửi tiền tiết kiệm sẽ được đưa ra thông qua một số nghiên cứu tiêu biểu về sự hài lòng và lòng trung thành của khách hàng đối với một sản phẩm thông thường kết hợp với tham khảo ý kiến của các chuyên gia ngân hàng để đề xuất ra mô hình nghiên cứu đối với sản phẩm tiền gửi tiết kiệm của NHTM.

Theo Oliver (1985), sự hài lòng của khách hàng tác động chủ yếu đến quyết định lựa chọn sản phẩm của khách hàng có được do sự tác động độc lập của hai quá trình nhỏ gồm kỳ vọng về sản phẩm (dịch vụ) trước khi mua và cảm nhận về sản phẩm (dịch vụ) sau khi đã sử dụng. Có nhiều yếu tố tác động đến sự hài lòng của khách hàng, tùy thuộc vào tính chất của dịch vụ và môi trường nghiên cứu. Nghiên cứu phổ biến nhất và được biết đến nhiều nhất là nghiên cứu của Parasuraman và các cộng sự (1985, 1991).

Theo đó, hai khía cạnh chủ yếu của chất lượng dịch vụ là cung cấp dịch vụ và kết quả dịch vụ được nghiên cứu thông qua 22 thang đo của 5 nhân tố bao gồm sự tin cậy, sự đáp ứng, sự bảo đảm, sự cảm thông và phương tiện hữu hình. Trong nghiên cứu này, với đối tượng nghiên cứu là sản phẩm tiền gửi tiết kiệm của ngân hàng thì sẽ được cụ thể thành 2 nhân tố là “Đặc điểm sản phẩm tiền gửi” và “Các dịch vụ hỗ trợ khi khách hàng gửi tiền tại ngân hàng”.

Giá cả là số tiền phải trả để có được một sản phẩm. Cùng với sự cạnh tranh ngày càng gay gắt giữa các tổ chức cung ứng sản phẩm và dịch vụ trên thị trường và những thay đổi trong nhận thức của khách hàng về sản phẩm và dịch vụ, các nhà nghiên cứu đã xác định rằng giá cả và sự hài lòng của khách hàng có mối quan hệ sâu sắc với nhau (theo Parasuraman và Zeithaml, 1991). Trong nghiên cứu này, giá cả là lãi suất của tiền gửi tiết kiệm mà ngân hàng áp dụng đối với khách hàng. Đối với sản phẩm tiền gửi, lãi suất bao gồm lãi suất danh nghĩa đối với từng sản phẩm tiền gửi (lãi suất trên sổ tiết kiệm), lãi suất khi khách hàng rút tiền trước hạn và lãi suất thỏa thuận nếu lượng tiền gửi của khách hàng vượt quá một mức nhất định tùy thuộc theo quy

định của ngân hàng tại mỗi thời điểm.

Thương hiệu là hình ảnh về tổ chức trong suy nghĩ của khách hàng, được hình thành qua quá trình tích lũy những đánh giá về tổ chức đó qua sử dụng sản phẩm mà tổ chức đó cung ứng, qua tiếp xúc với người khác và qua các phương tiện truyền thông (theo Kotler, 2002). Trong nghiên cứu này, thương hiệu là hình ảnh về ngân hàng nhận tiền gửi qua đánh giá của công chúng bao gồm những người hiện đang gửi tiền tại ngân hàng và dân chúng trên địa bàn nơi ngân hàng hoạt động.

Dựa vào cơ sở lý luận liên quan đến các vấn đề trên kết hợp với tham khảo ý kiến của một số chuyên gia trong lĩnh vực dịch vụ ngân hàng, mô hình được đề xuất để nghiên cứu các nhân tố tác động đến sự hài lòng và quyết định gửi tiết kiệm của khách hàng đối với sản phẩm tiền gửi tiết kiệm tại ngân hàng được cụ thể trong sơ đồ dưới đây: (Sơ đồ 1)

Thang đo về sự hài lòng của khách hàng và thang đo về mức độ quan trọng bao gồm 04 nhân tố (biến quan sát) là nhân tố về Đặc điểm sản phẩm (có 4 yếu tố: thủ tục gửi tiền, khoảng cách từ nơi ở đến ngân hàng, thời gian chờ xử lý giao dịch, mức độ đa dạng của sản phẩm tiền gửi tiết kiệm), nhân tố về Thương hiệu (có 3 yếu tố: ngân hàng có uy tín, ngân hàng được nhiều người biết đến, ngân hàng có nhiều chương trình khuyến mại, quảng cáo), nhân tố về Giá cả (có 3 yếu tố: lãi suất trên sổ tiết kiệm,

lãi suất thỏa thuận, lãi suất rút trước hạn) và nhân tố Dịch vụ hỗ trợ (có 5 yếu tố: thái độ của nhân viên giao dịch, sự tư vấn của nhân viên ngân hàng, chính sách chăm sóc khách hàng sau gửi, cơ sở hạ tầng của ngân hàng và hình ảnh của nhân viên giao dịch). Biến phụ thuộc gồm Quyết định lựa chọn của khách hàng và Sự trung thành của khách hàng. Sự trung thành của khách hàng được thể hiện bằng 3 yếu tố gồm ý định gửi hoặc tiếp tục gửi tiền tiết kiệm, giới thiệu cho người khác gửi tại ngân hàng và số tiền tiếp tục gửi.

2.2. Thu thập dữ liệu

Nguồn dữ liệu được sử dụng trong phân tích là dữ liệu sơ cấp từ phiếu điều tra nhận được từ khách hàng. Để chọn kích thước mẫu nghiên cứu phù hợp, theo Hair và cộng sự (1998), đối với phân tích nhân tố khám phá (EFA), cỡ mẫu tối thiểu là 5 lần số biến quan sát. Bên cạnh đó, để tiến hành phân tích hồi quy một cách tốt nhất, tác giả Tabachnick & Fidell (2007) cho rằng, cỡ mẫu tối thiểu cần đạt được tính theo công thức $n \geq 50 + 8k$ (trong đó: k là số biến độc lập). Trong nghiên cứu này, tác giả chọn kích thước mẫu đủ lớn để thỏa mãn cả hai điều kiện theo đề nghị của phương pháp nghiên cứu nhân tố EFA và phương pháp hồi quy đa biến, $n \geq \max$ (cỡ mẫu theo yêu cầu EFA; cỡ mẫu theo yêu cầu của hồi quy bội), ứng với thang đo lý thuyết gồm 15 biến quan sát và 4 biến độc lập. Mẫu được lấy theo phương pháp thuận tiện.

Bảng câu hỏi được gửi đến 150 khách hàng, trong đó 100

khách hàng hiện đang gửi tiền tiết kiệm tại Agribank chi nhánh Đông Anh; 50 khách hàng hiện không gửi tiền tại Agribank chi nhánh Đông Anh nhưng có tiền gửi tại các NHTM khác trên địa bàn huyện Đông Anh.

2.3. Phương pháp nghiên cứu

Phương pháp xử lý dữ liệu được sử dụng là các phương pháp phân tích thống kê đa biến với sự hỗ trợ của phần mềm SPSS. Nghiên cứu sử dụng phương pháp thống kê mô tả tính toán các giá trị tần suất của các biến phân loại như giới tính, độ tuổi, nghề nghiệp, thu nhập trung bình hàng tháng... nhằm bước đầu tìm hiểu về các đặc điểm của mẫu quan sát. Phương pháp phân tích nhân tố khám phá (EFA) để rút ra được những nhân tố tiềm ẩn từ một tập hợp các biến quan sát nhỏ hơn, có ý nghĩa hơn qua kiểm định sự thích hợp của phân tích nhân tố với dữ liệu của mẫu thông qua giá trị thống kê Kaiser - Meyer - Olkin (KMO). Do nghiên cứu sử dụng các câu hỏi điều tra để xây dựng các nhân tố trong mô hình nghiên cứu nên để kiểm tra sự tin cậy của các nhân tố này xem chúng có thực sự thuộc về một khái niệm nghiên cứu hay không, nghiên cứu sử dụng hệ số Cronbach's Alpha để kiểm định và hệ số tương quan biến tổng. Các biến không đảm bảo tin cậy sẽ bị loại khỏi mô hình nghiên cứu và không xuất hiện khi phân tích nhân tố khám phá (EFA). Để tìm hiểu mối quan hệ giữa các nhân tố và biến phụ thuộc dựa trên dữ liệu điều tra thực tế, nghiên cứu sử dụng các mô hình phân tích tương quan và hồi quy

gồm mô hình Binary Logistic.

3. KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU

3.1. Đặc điểm của khách hàng gửi tiết kiệm

Trên giác độ nhận diện sơ bộ về khách hàng gửi tiền tiết kiệm trên địa bàn huyện Đông Anh, nghiên cứu đã xác định được một số đặc điểm nổi bật về khách hàng ngoài yếu tố về tuổi tác, giới tính. Trong 150 mẫu điều tra, phần lớn khách hàng đã gửi và đang quan tâm đến sản phẩm tiền gửi tiết kiệm là làm việc trong lĩnh vực thương mại dịch vụ (chiếm tỷ lệ 36%), sản xuất nông nghiệp và hành chính sự nghiệp (chiếm tỷ lệ 18,7%), còn lại là lĩnh vực khác (chiếm tỷ lệ 26,7%) mà chủ yếu là công nhân làm việc trong các khu công nghiệp, thợ thủ công sản xuất các sản phẩm từ gỗ, cán kéo sắt... ở các làng nghề trên địa bàn huyện và những người hành nghề tự do như thợ xây, nội trợ... Đồng thời, đối với khách hàng trên địa bàn huyện Đông Anh, phần đông họ tiếp cận thông tin về sản phẩm tiền gửi của ngân hàng theo hình thức marketing truyền miệng (thông qua bạn bè, người thân giới thiệu), chiếm 58% tổng mẫu điều tra, sau đó là do người dân trực tiếp tới ngân hàng tìm kiếm thông tin về tiền gửi tiết kiệm thông qua nhân viên ngân hàng (chiếm tỷ lệ 16%); qua bảng quảng cáo, băng rôn của ngân hàng (chiếm tỷ lệ 14%) và cuối cùng là qua phương tiện truyền thông đại chúng (chiếm 12%).

Khảo sát đối với 100 khách hàng hiện đang gửi tiền tiết kiệm

tại Agribank chi nhánh Đông Anh thì chiếm tỷ trọng lớn nhất là nhóm khách hàng hoạt động trong lĩnh vực sản xuất nông nghiệp (chiếm 32% tổng khách hàng được hỏi), còn lại là khách hàng hoạt động trong lĩnh vực thương mại dịch vụ, hành chính sự nghiệp và lĩnh vực khác. Kết luận này hoàn toàn phù hợp với mục đích hoạt động của Agribank. Chi tiết hơn, khách hàng của Agribank Đông Anh chủ yếu gửi tiết kiệm có kỳ hạn từ 1 đến 6 tháng (chiếm 56%), 28% khách hàng gửi từ 6 đến 12 tháng, 11% khách hàng gửi kỳ hạn 12 tháng trở lên và 5% khách hàng gửi tiết kiệm không kỳ hạn. Lượng tiền gửi trung bình mỗi lần gửi phổ biến là từ 10 đến 50 triệu (chiếm 47% số người được khảo sát), 26% có lượng tiền gửi trung bình mỗi lần từ 50 đến 100 triệu, 15% khách hàng có lượng tiền gửi từ 100 triệu đồng trở lên và chỉ có 12%

có lượng tiền gửi dưới 10 triệu đồng. 99% khách hàng lựa chọn phương thức trả lãi cuối kỳ, chỉ có 1% khách hàng chọn phương thức trả lãi trước và không có khách hàng chọn phương thức trả lãi định kỳ.

3.2. Phân tích mô tả các yếu tố đánh giá mức độ mức độ hài lòng của khách hàng gửi tiền tiết kiệm

Dùng thống kê mô tả phân tích giá trị trung bình của biến quan sát sử dụng trong thang đo đánh giá mức độ hài lòng của khách hàng về dịch vụ gửi tiết kiệm tại các ngân hàng. Với việc sử dụng thang đo Likert 5 lựa chọn trong bảng khảo sát thì giá trị khoảng cách = (Maximum - Minimum)/n = (5-1)/5 = 0,8. Với ý nghĩa các mức giá trị trung bình gồm (i) 1,00 - 1,80 phản ánh Rất không hài lòng; (ii) 1,81 - 2,60 phản ánh Không hài lòng; (iii) 2,61 - 3,40 phản ánh Không ý kiến/Trung bình; (iv) 3,41 - 4,20 phản

ánh Rất hài lòng; và (v) 4,21 - 5,00 phản ánh Rất hài lòng.

Đối với khách hàng trên địa bàn huyện Đông Anh

Phân tích mô tả các yếu tố đánh giá mức độ hài lòng của khách hàng gửi tiền tiết kiệm cho thấy: Trong 150 mẫu quan sát, yếu tố uy tín ngân hàng có mức độ hài lòng cao nhất (giá trị trung bình đạt 4,35), tiếp đến là yếu tố ngân hàng nhiều người biết và thái độ nhân viên giao dịch (giá trị trung bình lần lượt là 4,25 và 4,23), tức khách hàng rất hài lòng về những yếu tố này tại ngân hàng đang gửi tiết kiệm. Các yếu tố còn lại đều được đánh giá ở mức hài lòng ngoại trừ yếu tố ngân hàng nhiều chương trình khuyến mại được đánh giá ở mức hài lòng trung bình (giá trị 3,39).

- Đối với khách hàng hiện đang gửi tiết kiệm ở Agribank Đông Anh

Thống kê mô tả mức độ hài lòng của khách hàng về dịch vụ gửi tiết kiệm tại Agribank Đông Anh, cho kết quả khách hàng gửi tiết kiệm tại Agribank Đông Anh rất hài lòng về yếu tố uy tín ngân hàng (giá trị trung bình 4,43) và ngân hàng được nhiều người biết đến (giá trị trung bình 4,37). Các yếu tố khác được đánh giá là hài lòng, trừ yếu tố ngân hàng nhiều chương trình khuyến mại có mức hài lòng trung bình (giá trị 3,27). Có thể thấy, mức độ hài lòng về yếu tố Thái độ nhân viên giao dịch của khách hàng gửi tiết kiệm tại Agribank Đông Anh thấp hơn rất nhiều so với khách hàng gửi tại các ngân hàng khác trên cùng địa bàn. Đồng thời, khách hàng của Agribank Đông

Bảng 1: Kết quả EFA mức độ hài lòng tại ngân hàng gửi tiết kiệm

STT	Biến quan sát	Nhân tố			Tên nhân tố mới
		1	2	3	
1	Thủ tục gửi	.549			NHÂN TỐ 1: CHẤT LƯỢNG DỊCH VỤ (KH: FAC1_1)
2	Thời gian chờ xử lý giao dịch	.679			
3	Thái độ nhân viên giao dịch	.802			
4	Tư vấn của nhân viên ngân hàng	.831			
5	Chính sách chăm sóc khách hàng sau gửi	.764			
6	Cơ sở hạ tầng của ngân hàng	.791			
7	Hình ảnh của nhân viên giao dịch	.824			
8	Mức độ đa dạng của sản phẩm tiết kiệm		.603		NHÂN TỐ 2: KHUYẾN MẠI & ĐẶC ĐIỂM SẢN PHẨM (KH: FAC2_1)
9	Ngân hàng nhiều chương trình khuyến mại		.609		
10	Lãi suất trên sổ		.697		
11	Lãi suất thỏa thuận		.866		
12	Lãi suất rút trước hạn		.858		
13	Khoảng cách từ nơi ở tới ngân hàng			.596	NHÂN TỐ 3: KHOẢNG CÁCH VÀ THƯƠNG HIỆU (KH: FAC3_1)
14	Uy tín ngân hàng			.876	
15	Ngân hàng nhiều người biết			.912	

Extraction Method: Principal Component Analysis. Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization

Anh lại rất hài lòng đối với chi nhánh ở yếu tố uy tín ngân hàng, ngân hàng nhiều người biết và yếu tố khoảng cách từ nơi ở đến ngân hàng. Phát hiện này phù hợp với lợi thế hiện nay của Agribank Việt Nam so với các NHTM khác về thời gian hoạt động và mạng lưới chi nhánh.

3.3. Phân tích nhân tố về mức độ hài lòng ảnh hưởng tới quyết định lựa chọn của khách hàng gửi tiết kiệm

Kết quả phân tích nhân tố về mức độ hài lòng của khách hàng gửi tiết kiệm tại ngân hàng trên địa bàn Đông Anh

Kết quả phân tích nhân tố khám phá (EFA) cho thấy hệ số KMO = 0,875, chứng tỏ bộ dữ liệu phù hợp với phân tích nhân tố; 15 biến quan sát trong 04 thành phần của thang đo mức độ hài lòng về ngân hàng hiện đang gửi tiết kiệm ban đầu được phân thành 03 nhân tố mới như sau: (Bảng 1)

Nhân tố 1 (FAC1_1) được đặt lại tên là “Chất lượng dịch vụ” bao gồm 05 biến quan sát của nhân tố Dịch vụ hỗ trợ và 02 biến quan sát của nhân tố Đặc điểm sản phẩm ban đầu, cụ thể: Thủ tục gửi, thời gian chờ xử lý giao dịch, thái độ nhân viên giao dịch, tư vấn của nhân viên ngân hàng, chính sách chăm sóc khách hàng sau gửi, cơ sở hạ tầng của ngân hàng và hình ảnh của nhân viên giao dịch. Trong đó, yếu tố “thủ tục gửi” có ảnh hưởng nhỏ nhất và yếu tố “tư vấn của nhân viên ngân hàng” có ảnh hưởng lớn nhất đến nhân tố “chất lượng dịch vụ”. Qua đó cho thấy, có sự tương quan giữa mức

Bảng 2: Kết quả phân tích các nhân tố ảnh hưởng tới lựa chọn gửi tiết kiệm tại Agribank Đông Anh

Variables in the Equation						
	B	S.E.	Wald	Df	Sig.	Exp(B)
Step 1 ^a FAC1_1	-.883	.247	12.773	1	.000	.414
FAC2_1	.059	.191	.094	1	.759	1.060
FAC3_1	.823	.224	13.509	1	.000	2.277
Constant	.889	.205	18.717	1	.000	2.432

a. Variable(s) entered on step 1: FAC1_1, FAC2_1, FAC3_1.

(Nguồn: Kết quả dữ liệu phân tích bằng SPSS)

độ hài lòng của khách hàng với “dịch vụ hỗ trợ của ngân hàng” và “thủ tục gửi và thời gian chờ xử lý giao dịch” của khách hàng. Thông thường khi khách hàng tới giao dịch, nếu ngân hàng có đội ngũ nhân viên am hiểu về nghiệp vụ, tư vấn tốt cho khách hàng, thái độ nhân viên giao dịch niềm nở và các dịch vụ hỗ trợ khách hàng tốt khiến khách hàng hài lòng thì cảm nhận hài lòng của khách hàng về thời gian chờ xử lý giao dịch và thủ tục gửi cũng tăng theo.

Nhân tố 2 (FAC2_1) được đặt lại tên là “Khuyến mại và đặc điểm sản phẩm” bao gồm 03 biến quan sát của nhân tố Giá cả, 01 biến quan sát thuộc nhân tố Đặc điểm sản phẩm và 01 biến quan sát của nhân tố Thương hiệu ban đầu, cụ thể: Mức độ đa dạng của sản phẩm tiết kiệm, ngân hàng nhiều chương trình khuyến mại, lãi suất trên sổ, lãi suất thỏa thuận, lãi suất rút trước hạn. Trong đó, “mức độ đa dạng của sản phẩm tiết kiệm” có ảnh hưởng nhỏ nhất và “lãi suất thỏa thuận” có ảnh hưởng lớn nhất đến nhân tố “khuyến mại và đặc điểm sản phẩm”. Nhân tố mới này cho thấy, có sự tương quan giữa mức độ hài lòng đối với “giá cả”, “nhiều chương trình khuyến mại” và “mức độ đa dạng của sản phẩm tiết kiệm”. Điều này

cho thấy, nếu ngân hàng có nhiều chương trình khuyến mại và có nhiều loại sản phẩm tiền gửi tiết kiệm, khách hàng sẽ thỏa mãn hơn với yếu tố giá cả của sản phẩm tiết kiệm.

Nhân tố 3 (FAC3_1) được đặt lại tên là “Khoảng cách và Thương hiệu” bao gồm 02 biến quan sát của nhân tố Thương hiệu và 01 biến quan sát của nhân tố Đặc điểm sản phẩm ban đầu, cụ thể: Khoảng cách từ nơi ở tới ngân hàng, uy tín ngân hàng và ngân hàng nhiều người biết đến. Trong đó, yếu tố “khoảng cách từ nơi ở tới ngân hàng” có ảnh hưởng nhỏ nhất và yếu tố “ngân hàng được nhiều người biết đến” có ảnh hưởng lớn nhất đến nhân tố “khoảng cách và thương hiệu”. Nhân tố 3 cho thấy, có sự tương quan giữa mức độ hài lòng đối với yếu tố uy tín ngân hàng, ngân hàng nhiều người biết đến và yếu tố khoảng cách từ nơi ở tới ngân hàng. Thông thường những khách hàng ở gần ngân hàng sẽ biết đến ngân hàng nhiều hơn những người ở khoảng cách xa. Từ đó, mức độ cảm nhận hài lòng về uy tín ngân hàng cũng tăng theo.

Kết quả phân tích mô hình các nhân tố ảnh hưởng tới sự lựa chọn gửi tiết kiệm tại Agribank Đông Anh

Ba nhân tố về mức độ hài lòng

ở trên được đưa vào mô hình hồi quy xem xét các yếu tố ảnh hưởng tới sự lựa chọn gửi tiết kiệm tại Agribank Đông Anh. Mô hình được sử dụng là mô hình Binary Logistic với biến phụ thuộc là Quyết định lựa chọn gửi tiết kiệm tại Agribank Đông Anh (ký hiệu NN, nhận 02 giá trị: 0 tức không gửi tiết kiệm tại Agribank Đông Anh và 1 nghĩa là có gửi tiết kiệm tại Agribank Đông Anh). (Bảng 2)

Kết quả hồi quy mô hình cho thấy, chỉ có 02 nhân tố ảnh hưởng tới sự lựa chọn gửi tiết kiệm tại Agribank Đông Anh của các khách hàng cá nhân trên địa bàn huyện là nhân tố 1 (chất lượng dịch vụ) và nhân tố 3 (khoảng cách và thương hiệu). Trong đó, nhân tố chất lượng dịch vụ có ảnh hưởng ngược chiều, nhân tố khoảng cách và thương hiệu có ảnh hưởng cùng chiều đến quyết định gửi tiết kiệm tại ngân hàng của khách hàng. Điều này có nghĩa là, nhóm khách hàng gửi tiết kiệm tại Agribank Đông Anh có mức độ hài lòng về chất lượng dịch vụ thấp hơn nhóm khách hàng gửi tiết kiệm tại ngân hàng khác trên cùng địa bàn. Nói cách khác, Agribank Đông Anh có hạn chế hơn so với các ngân hàng khác trên cùng địa bàn về mặt chất lượng dịch vụ, gồm 07 yếu tố: Thủ tục gửi, thời gian chờ xử lý giao dịch, thái độ nhân viên giao dịch, tư vấn của nhân viên ngân hàng, chính sách chăm sóc khách hàng sau gửi, cơ sở hạ tầng và hình ảnh của nhân viên giao dịch. Nhóm nhân tố khoảng cách và thương hiệu có ảnh hưởng cùng chiều tới quyết

định gửi tiết kiệm tại Agribank Đông Anh. Điều này cho thấy, nhóm khách hàng gửi tiết kiệm tại Agribank chi nhánh Đông Anh có mức hài lòng cao về nhân tố khoảng cách và thương hiệu, gồm 3 yếu tố: Khoảng cách từ nơi ở tới ngân hàng gửi tiết kiệm, uy tín ngân hàng gửi, ngân hàng được nhiều người biết đến. Nói cách khác, hiện khách hàng trên địa bàn đang thỏa mãn với sự rộng khắp về mạng lưới và uy tín lâu đời của Agribank.

4. KẾT LUẬN

Qua nghiên cứu này cung cấp một dẫn chứng nữa để khẳng định Agribank chi nhánh Đông Anh nói riêng và hệ thống Agribank nói chung có thế mạnh về mạng lưới rộng khắp và là ngân hàng được rất nhiều người biết đến, cho dù họ hiện đang gửi tiền hoặc chưa bao giờ gửi tiền tại ngân hàng này. Bên cạnh lợi thế quan trọng mà không phải ngân hàng nào cũng dễ dàng có được thì chi nhánh Đông Anh có rất nhiều việc phải làm trong thời gian tới để duy trì lượng khách hàng gửi tiền hiện có và thu hút thêm các khách hàng mới trên địa bàn huyện Đông Anh đến với chi nhánh. Đối với nhóm khách hàng cũ, chi nhánh cần (i) đa dạng hóa sản phẩm tiền gửi tiết kiệm theo yếu tố lãi suất thỏa thuận và lãi suất rút trước hạn, (ii) gia tăng các chương trình khuyến mại vốn rất đơn điệu hiện tại, (iii) cải thiện hình ảnh nhân viên giao dịch theo hướng tăng tính chuyên nghiệp, (iv) quan tâm đến các hình thức chăm sóc khách

hàng sau gửi để vừa biết được kế hoạch của khách hàng vừa khắc sâu hình ảnh về ngân hàng trong tâm trí khách hàng và (v) đầu tư hiện đại hóa để giảm thời gian giao dịch qua áp dụng mô hình giao dịch một cửa. Đối với nhóm khách hàng hiện chưa có giao dịch gửi tiền tại ngân hàng, đặc biệt nhóm khách hàng hoạt động trong lĩnh vực thương mại và dịch vụ, ngoài những thay đổi như đối với nhóm khách hàng cũ thì trong thời gian tới, chi nhánh cần: (i) tính toán để gia tăng lãi suất huy động; (ii) đầu tư hiện đại hóa nhằm cải thiện hình ảnh về ngân hàng trong lòng dân chúng địa phương và (iii) tăng các hình thức quảng cáo, tuyên truyền về các sản phẩm của ngân hàng đến công chúng.■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Chaudhuri (1999), "The Effects of Brand Attitudes and Brand Loyalty on Brand Performance"
2. Cronin, J.J., & Taylor, S. A (1992), Measuring service quality: A examination and extension, *Journal of Marketing*, Vol 56 (July): 55-68.
3. Heskett, J.L., T.O., Loveman, G.W., Sasser, Jr., W.E. Schlesinger, L.A. (1994), "Putting the service - profit chain to work", *Harvard Business Review*, March - April, pp. 164-174
4. Kotler, P. (2002), "Marketing Management", Eleventh Edition
5. Oliver, R. L. & W. O. Bearden. (1985), Disconfirmation Processes and Consumer Evaluations in Product Usage, *Journal of Business Research*
6. Oliver (1999), "Whence consumer loyalty", *Journal of Marketing Research*, 63 (Special Issue), 33- 44.
7. Parasuraman, A., V.Zeithaml, L.L. Berry (1985), "A conceptual model of service quality and its implications for future research", *Journal of Marketing*, Vol. 49: 41-50
8. Parasuraman, A., V.Zeithaml, L.L. Berry (1991), "Refinement and reassessment of Serqual scale", *Journal of Retailing*, Vol. 67: 420-50



Việc mở thủ tục phá sản gây lo ngại đáng kể cho tất cả các bên liên quan, đặc biệt là người lao động. Bởi vì, người lao động có thể mất việc hay không thể đòi chủ sử dụng lao động các khoản nợ phát sinh theo hợp đồng lao động hay theo quy định của pháp luật. Luật phá sản số 51/2014/QH13 ngày 19 tháng 6 năm 2014 có hiệu lực thi hành kể từ ngày 01 tháng 01 năm 2015 có một số quy định riêng điều chỉnh tác động của thủ tục phá sản đối với người lao động làm việc trong các tổ chức tín dụng. Các quy định này được bổ sung bằng các nguyên tắc chung áp dụng cho mọi loại hình doanh nghiệp.

1. Nguyên tắc chung

Các thủ tục phá sản: Thủ tục phá sản quy định trong Luật phá sản 2014 (LPS 2014), bao gồm hai thủ tục chính là thủ tục phục hồi hoạt động kinh doanh và thủ tục tuyên bố phá sản. Đối với doanh nghiệp mất khả năng thanh toán¹, không nhất thiết phải thực hiện lần lượt hai thủ tục này để được phá sản. Thủ tục mở thủ tục phá sản (Điều 42 và các điều tiếp theo) là bước đệm cho việc mở các thủ tục này. Nhìn chung, các quy định mới linh hoạt hơn và có tính ứng dụng cao hơn so với Luật phá sản 2004, mở ra nhiều cánh cửa hơn cho doanh nghiệp để

TÁC ĐỘNG CỦA THỦ TỤC PHÁ SẢN TỚI NGƯỜI LAO ĐỘNG THEO QUY ĐỊNH MỚI

*TS. Bùi Đức Giang **

rút khỏi thị trường một cách hợp pháp².

Thực hiện quyền của người lao động trong thủ tục phá sản: So với Luật phá sản 2004, Luật phá sản 2014 tăng cường hơn quyền lợi của người lao động trong thủ tục phá sản. Thực vậy, theo quy định tại khoản 2, Điều 5, người lao động có quyền trực tiếp nộp đơn yêu cầu mở thủ tục phá sản đối với doanh nghiệp là chủ sử dụng lao động khi hết thời hạn ba tháng kể từ ngày phải thực hiện nghĩa vụ trả lương, các khoản nợ khác đối với người lao động mà doanh nghiệp không thực hiện nghĩa vụ thanh toán. Hơn nữa, trong quá trình giải quyết yêu cầu mở thủ tục phá sản, Tòa án tiến hành thủ tục phá sản có thể ra quyết định áp dụng biện pháp khẩn cấp tạm thời buộc người sử dụng lao động tạm ứng tiền lương, tiền công, tiền bồi thường, trợ cấp tai nạn lao động hoặc bệnh nghề nghiệp cho người lao động (điểm h, khoản 1, Điều 70). Thêm vào đó, dù về nguyên tắc việc thi hành án dân sự về tài sản mà doanh nghiệp là người phải thi hành án bị tạm hoãn sau khi Tòa án thụ lý vụ việc phá sản, song nếu bản án hay quyết định của Tòa án buộc doanh nghiệp phải trả lương cho người lao động thì doanh nghiệp vẫn phải thi hành chứ không

được hưởng việc tạm hoãn (khoản 1, Điều 41). Khoản 2, Điều 77 quy định đại diện cho người lao động, đại diện công đoàn được người lao động ủy quyền được tham gia hội nghị chủ nợ như chủ nợ. Điều này có nghĩa là người lao động không được trực tiếp tham gia Hội nghị chủ nợ. Đây cũng là cách tiếp cận của Luật phá sản 2004 (khoản 2, Điều 62), chỉ có điều nếu như văn bản này giải thích cụ thể cơ chế cử đại diện cho người lao động tại khoản 1 Điều 14 thì LPS 2014 không có quy định tương tự. Đây là một điểm khuyết mà các văn bản hướng dẫn thi hành LPS 2014 cần làm rõ. Cũng cần lưu ý sau khi Tòa án thụ lý đơn yêu cầu mở thủ tục phá sản, việc người lao động khởi kiện doanh nghiệp bị tạm đình chỉ. Tòa án thụ lý đơn khởi kiện phải chuyển hồ sơ cho Tòa án đang tiến hành thủ tục phá sản để giải quyết ngay sau khi có quyết định mở thủ tục phá sản. Nếu thắng kiện, người lao động chỉ được thanh toán khi thanh lý tài sản của chủ sử dụng lao động (khoản 2, Điều 41; khoản 2, Điều 71 và điểm a, khoản 2, Điều 72).

Số phận các hợp đồng lao động: Sau khi có quyết định mở thủ tục phá sản, về nguyên tắc, doanh nghiệp vẫn hoạt động

* Công ty Luật Audier and Partners Vietnam LLC



Người lao động làm việc trong ngân hàng cũng như trong các doanh nghiệp khác cần chủ động theo dõi quá trình mở thủ tục phá sản để thực hiện các quyền lợi của mình

bình thường (khoản 1, Điều 47, LPS 2014), tức là hợp đồng với người lao động vẫn được duy trì. Doanh nghiệp vẫn được trả lương cho người lao động nhưng phải được sự đồng ý của quản tài viên hoặc của doanh nghiệp quản lý, thanh lý tài sản (điểm c, khoản 1, Điều 49).

Doanh nghiệp có thể được áp dụng phục hồi hoạt động kinh doanh hoặc thủ tục tuyên bố phá sản. Về lý thuyết, thủ tục phục hồi hoạt động kinh doanh tạo ra một cơ chế cho việc duy trì hoặc tổ chức lại hoạt động doanh nghiệp có khả năng phục hồi hoạt động sản xuất, kinh doanh, từ đó tạo ra nguồn thu để thanh toán cho các chủ nợ. Kể từ ngày triển khai thực hiện phương án

phục hồi hoạt động kinh doanh, doanh nghiệp không phải xin phép quản tài viên hoặc của doanh nghiệp quản lý, thanh lý tài sản khi trả lương cho người lao động (khoản 1, Điều 92).

Một câu hỏi đặt ra là, liệu người lao động có thể hy vọng thủ tục này sẽ là lối thoát giúp họ tránh được tình trạng mất việc? Cần phải thấy, việc có triển khai thực hiện phương án phục hồi hoạt động kinh doanh hay không hoàn toàn phụ thuộc vào quyết định của các chủ nợ và ngay cả trong trường hợp, phương án phục hồi hoạt động kinh doanh được thực hiện thì cũng không có gì bảo đảm doanh nghiệp sẽ khắc phục được tình trạng mất khả năng thanh toán.

Điều đáng buồn trong thực tế là việc mở thủ tục phá sản thường đồng nghĩa với việc tìm ra cách thức tốt nhất để chia sẻ tổn thất tài chính chứ không phải là triển vọng phục hồi được hoạt động kinh doanh.

Theo quy định tại khoản 7, Điều 36, Bộ luật Lao động, khi một doanh nghiệp chấm dứt hoạt động thì hợp đồng lao động của người lao động ký với doanh nghiệp này đương nhiên chấm dứt. Việc tòa án ra quyết định tuyên bố doanh nghiệp phá sản đồng nghĩa với việc chấm dứt hoạt động của doanh nghiệp phá sản. Chính vì thế, quyết định tuyên bố doanh nghiệp phá sản phải nêu nội dung chấm dứt hợp đồng lao động với người lao

động và giải quyết quyền lợi của người lao động (điểm đ, khoản 1, Điều 108, LPS 2014). Nói cách khác, khi một doanh nghiệp bị tuyên bố phá sản, tất cả các hợp đồng lao động ký với doanh nghiệp này sẽ chấm dứt.

Khi thanh lý tài sản, cùng với các khoản nợ bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, các khoản nợ người lao động của doanh nghiệp (nợ lương, trợ cấp thôi việc, quyền lợi khác theo hợp đồng lao động và thỏa ước lao động tập thể đã ký) đứng thứ ba trong thứ tự ưu tiên thanh toán lần lượt sau chi phí phá sản và chủ nợ có bảo đảm³ và có thứ tự ưu tiên thanh toán cao hơn các khoản nợ phát sinh sau khi mở thủ tục phá sản, các nghĩa vụ tài chính đối với Nhà nước và các khoản nợ không có bảo đảm. Cho dù đây là một vị trí ưu tiên thanh toán khá tốt, song cần lưu ý là nguy cơ đặt ra ở đây là doanh nghiệp không còn tài sản nào sau khi thanh toán hết các chủ nợ có bảo đảm và/hoặc chi phí phá sản.

2. Tác động của phá sản tổ chức tín dụng

Thủ tục phá sản tổ chức tín dụng: Việc phá sản các tổ chức tín dụng đã được luật hóa tại các Điều từ 97 cho tới Điều 104, LPS 2014. Về nguyên tắc, những nội dung không quy định tại các điều này thì sẽ được điều chỉnh bởi các quy định tương ứng của LPS 2014. Tuy nhiên, các quy định của LPS 2014 về Hội nghị chủ nợ (chương VI) và về thủ tục phục hồi hoạt động kinh doanh

(chương VII) sẽ không được áp dụng trong trường hợp phá sản tổ chức tín dụng (Điều 97). Lý do nằm ở chỗ Luật Các tổ chức tín dụng đã quy định về biện pháp kiểm soát đặc biệt của Ngân hàng Nhà nước áp dụng đối với tổ chức tín dụng có nguy cơ mất khả năng chi trả hay mất khả năng thanh toán (Điều 145 đến Điều 152).

Tòa án chỉ thụ lý đơn yêu cầu mở thủ tục phá sản khi nhận được văn bản chấm dứt kiểm soát đặc biệt hoặc văn bản chấm dứt áp dụng hoặc không áp dụng biện pháp phục hồi khả năng thanh toán (Điều 99, LPS 2014).

Quy định về lao động: Liên quan đến vấn đề lao động, LPS 2014 chỉ quy định riêng về quyền của người lao động được nộp đơn yêu cầu mở thủ tục phá sản đối với tổ chức tín dụng và thứ tự phân chia tài sản khi thanh lý tài sản của tổ chức tín dụng sau khi đã có quyết định tuyên bố tổ chức tín dụng phá sản. Điều đó, có nghĩa là đối với các khía cạnh khác, các nguyên tắc chung nêu trên sẽ được áp dụng.

Theo quy định tại Điều 98, LPS 2014, chỉ sau khi Ngân hàng Nhà nước Việt Nam có văn bản chấm dứt kiểm soát đặc biệt hoặc văn bản chấm dứt áp dụng hoặc không áp dụng biện pháp phục hồi khả năng thanh toán mà tổ chức tín dụng vẫn mất khả năng thanh toán thì người lao động (chưa được thanh toán lương hay khoản nợ khác khi hết thời hạn ba tháng

kể từ ngày đến hạn thanh toán) mới được nộp đơn yêu cầu mở thủ tục phá sản.

Mặt khác, khi đọc kết hợp các Điều 100, 101 và 53, LPS 2014 với khoản 2, Điều 151, Luật Các tổ chức tín dụng, có thể thấy, các khoản nợ lương, trợ cấp thôi việc và các quyền lợi khác của người lao động theo hợp đồng lao động và thỏa ước lao động tập thể (i) đứng sau chi phí phá sản, khoản nợ có bảo đảm và khoản vay đặc biệt mà Ngân hàng Nhà nước hay tổ chức tín dụng khác đã cấp cho tổ chức tín dụng được áp dụng biện pháp kiểm soát đặc biệt và (ii) có thứ tự ưu tiên thanh toán cao hơn khoản tiền gửi, khoản tiền tổ chức bảo hiểm tiền gửi phải trả cho người gửi tiền tại tổ chức tín dụng phá sản, nghĩa vụ tài chính đối với Nhà nước và khoản nợ không có bảo đảm.

Có thể thấy, LPS 2014 đã quy định khá cụ thể các khía cạnh khác nhau liên quan đến tác động của thủ tục phá sản đối với người lao động. Người lao động làm việc trong ngân hàng cũng như trong các doanh nghiệp khác cần chủ động theo dõi quá trình mở thủ tục phá sản để thực hiện các quyền lợi của mình. ■

¹Doanh nghiệp mất khả năng thanh toán “khi không thực hiện nghĩa vụ thanh toán khoản nợ trong thời hạn ba tháng kể từ ngày đến hạn thanh toán” (khoản 1, Điều 4).

²Xem thêm TS. Bùi Đức Giang, “Một số điểm mới của Luật phá sản 2014 nhìn từ góc độ thực tiễn”, Tạp chí Ngân hàng, số 15, tháng 8 năm 2014.

³Xem thêm TS. Bùi Đức Giang, “Xử lý tài sản bảo đảm trong thủ tục phá sản”, Thời báo Kinh tế Sài Gòn, số 41-2014 (1.243), 9 tháng 10 năm 2014.



HỆ THỐNG NGÂN HÀNG PHÚ YÊN SÁT CÁNH CÙNG NGƯ DÂN VƯỜN KHƠI BÁM BIỂN

*Nguyễn Ngọc Khố**



Phát triển kinh tế biển, nâng cao đời sống ngư dân gắn liền với bảo vệ chủ quyền, lãnh thổ, biển đảo quốc gia là một chủ trương lớn của Đảng và Nhà nước. Thời gian qua, nhiều chủ trương, chính sách đã được ban hành nhằm hỗ trợ ngư dân, phát triển ngành thủy sản như: Nghị quyết 09-NQ/TW, ngày 09/02/2007 của Ban chấp hành Trung ương khóa X, Nghị quyết 27/2007/NQ-CP ngày 30/5/2007 của Chính phủ, Quyết định số 68/2013/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ về chính sách hỗ trợ nhằm giảm tổn thất trong nông nghiệp, và Nghị quyết số 14/NQ-CP ngày 5/3/2014 của Chính phủ, trong đó có chính sách tín dụng

ưu tiên đối với ngư dân. Đặc biệt, ngày 07/7/2014, Chính phủ đã ban hành Nghị định số 67/2014/NĐ-CP về một số chính sách phát triển thủy sản (Nghị định 67), trong đó quy định các chính sách ưu đãi về đầu tư, bảo hiểm, tín dụng; chính sách ưu đãi thuế và một số chính sách khác áp dụng đối với tổ chức, cá nhân hoạt động thủy sản; tổ chức, cá nhân đóng mới tàu, nâng cấp tàu phục vụ hoạt động khai thác thủy sản...

Ưu tiên cho vay phục vụ ngư dân

Là tỉnh nằm ở vùng duyên hải Nam Trung Bộ, phía đông giáp biển Đông, Phú Yên có bờ biển dài 189 km với ngư trường rộng lớn, nhiều tiềm năng, lợi thế, thuận lợi cho phát triển kinh tế biển. Xác định khai thác hải sản và nuôi trồng, chế biến thủy sản là thế mạnh của

tỉnh, những năm qua Phú Yên luôn coi trọng phát triển kinh tế biển gắn liền với nhiệm vụ giữ vững quốc phòng, an ninh, chủ quyền biển đảo Tổ quốc.

Phú Yên hiện có trên 647 tàu cá công suất lớn đủ khả năng khai thác thủy sản trên vùng biển xa. Khai thác đánh bắt thủy, hải sản của Phú Yên đang phát triển theo hướng vươn mạnh ra khơi xa, đặc biệt là phát triển nghề đánh bắt cá ngừ đại dương. Ba năm trở lại đây, Phú Yên đạt sản lượng khai thác thủy sản gần 50.000 tấn/năm, trong đó khai thác cá ngừ đại dương đạt khoảng 6.000 tấn/năm. Mặc dù nghề khai thác thủy sản ở Phú Yên còn rất nhiều khó khăn, ngư dân luôn phải đối mặt với rủi ro, tàu thuyền bị hư hỏng, gặp tai nạn, thiên tai... trong quá trình lao động sản xuất ngoài khơi, nhưng các chính sách hỗ trợ kịp thời của Chính phủ đã góp phần giúp ngư dân yên tâm bám biển.

Sát cánh cùng ngư dân trong tỉnh, hệ thống Ngân hàng Phú Yên luôn quan tâm, tạo điều kiện cho các cá nhân, tập thể trong lĩnh vực phát triển kinh tế biển được vay vốn đầu tư khai thác, nuôi trồng, chế biến thủy, hải sản theo các cơ chế chính sách của Chính phủ và chỉ đạo của NHNN về hỗ trợ ngư dân.

Tính đến cuối năm 2013, dư nợ cho vay phục vụ ngư dân đạt 689.149 triệu đồng, tăng 2,24% so với năm 2012 và chiếm

* Giám đốc NHNN Chi nhánh tỉnh Phú Yên



6,18%/tổng dư nợ cho vay toàn địa bàn, với 7.002 khách hàng còn dư nợ. Tính đến nay, toàn tỉnh có 7.048 khách hàng vay vốn ngân hàng để đầu tư khai thác thủy sản, nuôi trồng và chế biến thủy, hải sản, với dư nợ là 662.350 triệu đồng, giảm 3,89% so với đầu năm; chiếm 5,84%/tổng dư nợ toàn địa bàn. Trong đó: Cho vay thông thường theo lãi suất thương mại là 322.243 triệu đồng, giảm 1,75% so với đầu năm, chiếm 48,65% /dư nợ cho vay ngư dân với 1.760 khách hàng còn dư nợ; Cho vay các chương trình ưu đãi với dư nợ 340.107 triệu đồng giảm 5,83% so với đầu năm, chiếm 51,35%/dư nợ cho vay ngư dân với 5.288 khách hàng còn dư nợ.

Dư nợ cho vay được đầu tư vào các lĩnh vực: Khai thác thủy sản: 38.576 triệu đồng, với 1.752 khách hàng còn dư nợ, tăng 8,79% so với đầu năm; chiếm 5,82%/dư nợ cho vay ngư dân; chế biến thủy, hải sản: 184.870 triệu đồng, với 60 khách hàng còn dư nợ, giảm 14,94% so với đầu năm; chiếm 27,91%/dư nợ cho vay ngư dân; nuôi trồng thủy sản: 438.904 triệu đồng, với 5.236 khách hàng còn dư nợ, tăng 0,59% so với đầu năm; chiếm 66,26%/dư nợ cho vay ngư dân.

Tổng số nợ xấu cho vay phục vụ ngư dân tính đến nay là 10.755 triệu đồng, chiếm 1,62%/tổng dư nợ cho vay ngư dân; so với 31/12/2013, giảm



Chu thích anh vào dáy

10.674 triệu đồng, tỷ lệ giảm 49,81%.

Chia sẻ, tháo gỡ khó khăn trong sản xuất ngư dân

Được sự quan tâm chỉ đạo của Tỉnh ủy, UBND tỉnh, hệ thống Ngân hàng Phú Yên đã triển khai thực hiện tốt các giải pháp tháo gỡ và chia sẻ khó khăn với doanh nghiệp trên địa bàn theo Nghị quyết 02/NQ-CP ngày 07/01/2013 của Chính phủ; giúp các doanh nghiệp ổn định, duy trì sản xuất kinh doanh.

Từ đầu năm 2014 đến nay, hệ thống Ngân hàng tỉnh đã tổ chức thành công “Chương trình kết nối Ngân hàng - Doanh nghiệp” thông qua 2 Hội nghị đối thoại và lễ ký kết vay vốn ưu đãi giữa các ngân hàng thương mại, doanh nghiệp, hợp tác xã và các hộ dân trên địa bàn tỉnh vào ngày 06/6/2014

và 08/8/2014 với tổng giá trị hợp đồng thương mại hỗ trợ vốn vay được ký kết là 543,59 tỷ đồng. Trong đó: Cho vay mới 32 khách hàng, số tiền 288,19 tỷ đồng; Nâng hạn mức tín dụng 13 khách hàng, số tiền 214,85 tỷ đồng; Cơ cấu lại nợ: ký điều chỉnh giảm lãi suất cho 05 khách hàng, số tiền 40,55 tỷ đồng. Lãi suất thấp nhất được điều chỉnh cho khách hàng là 7 - 8%/năm đối với VND và 4%/năm đối với USD; điều chỉnh giảm lãi suất đối với khách hàng các khoản cho vay cũ xuống từ 1 - 2%/năm. Qua hai đợt ký kết, các ngân hàng trên địa bàn đã thực hiện giải ngân đạt trên 80% số tiền đã ký kết. Qua đối thoại, Ngân hàng Nhà nước luôn lắng nghe ý kiến của doanh nghiệp, người dân; đưa ra những giải đáp và có phương án hỗ trợ kịp thời để doanh nghiệp, hộ dân thuận

lợi trong việc tiếp cận vốn để tiếp tục sản xuất kinh doanh và đồng thời cũng góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, đảm bảo chỉ tiêu tăng trưởng của hệ thống Ngân hàng trên địa bàn.

Các NHTM cũng đã triển khai thực hiện tốt các giải pháp tháo gỡ và chia sẻ khó khăn để phục vụ ngư dân, thực hiện giảm lãi, cơ cấu lại nợ, gia hạn tối đa thời gian trả nợ... cho khách hàng.

- *Về lãi suất:* Từ 28/6/2013 lãi suất cho vay ngắn hạn tối đa bằng đồng Việt Nam đối với 5 nhóm đối tượng ưu tiên không quá 9% năm; từ ngày 18/3/2014, theo Quyết định số 499/QĐ-NHNN ngày 17/3/2014, được điều chỉnh giảm xuống 8%. Ngoài ra, còn áp dụng các Chương trình, sản phẩm tín dụng ưu đãi của từng ngân hàng (cho vay lãi suất thấp dưới 8% năm các khách hàng tốt, các nhóm ngành, đối tượng ưu tiên) nhằm chia sẻ khó khăn, giảm chi phí cho doanh nghiệp và hộ dân.

- *Về cơ cấu lại nợ:* Đã cơ cấu lại nợ trong lĩnh vực thủy sản là 157.001 triệu đồng nợ gốc và 26.333 triệu đồng lãi, với 498 hộ gia đình và 02 doanh nghiệp.

Thực hiện Quyết định 540/QĐ-TTg ngày 16/04/2014 về chính sách tín dụng đối với người nuôi tôm và cá tra, NHNN chi nhánh Phú Yên đã có văn bản số 315/NHNN-PHY2, ngày 16/6/2014 về tổ chức triển khai Công văn

số 3623/NHNN-TD, ngày 28/05/2014 của NHNN Việt Nam về việc hướng dẫn thực hiện Quyết định số 540, trong đó trên địa bàn toàn tỉnh dư nợ quá hạn, nợ đã cơ cấu theo đối tượng nuôi tôm đến 31/12/2013 là 95.292 triệu đồng (với 1.512 khách hàng), trong đó nợ được gia hạn là 91.963 triệu đồng (với 1.350 khách hàng); đồng thời, có 114 khách hàng được khoan nợ theo Quyết định 540 số tiền là 11.024 triệu đồng thuộc Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn huyện Đông Hòa, Tuy An và thị xã Sông Cầu tỉnh Phú Yên.

Khẩn trương, quyết liệt triển khai Nghị định 67

Ngay sau khi Nghị định 67 được ban hành, ngày 11/7/2014 UBND tỉnh Phú Yên đã tổ chức Hội nghị quán triệt, triển khai Nghị định đến các Sở, ngành, địa phương liên quan. Đồng thời, yêu cầu Ngân hàng Nhà nước Chi nhánh tỉnh Phú Yên phối hợp với các Sở, ban ngành liên quan tạo điều kiện thuận lợi nhất cho bà con ngư dân tiếp cận vốn vay theo Nghị định 67 của Chính phủ; hỗ trợ, cho vay đúng quy định, đúng đối tượng để phát huy hiệu quả vốn vay... Tham mưu cho chính quyền địa phương kế hoạch triển khai thực hiện Nghị định 67 một cách đồng bộ, hiệu quả, tạo niềm tin cho bà con ngư dân vươn khơi bám biển.

Nghị định 67/2014/NĐ-CP của Chính phủ về một số chính sách phát triển thủy sản được ban hành ngày 07/7/2014 là chính sách lớn của Nhà nước nhằm hỗ trợ ngư dân đánh bắt xa bờ, góp phần vào sự phát triển kinh tế cho địa phương, đất nước, đặc biệt là cải thiện đời sống của bà con ngư dân; đồng thời gắn với bảo vệ chủ quyền biển đảo, quốc phòng an ninh của Việt Nam...

Với phương châm không để ngư dân, doanh nghiệp không tiếp cận được nguồn vốn, vướng tới đâu phải tìm biện pháp tháo gỡ ngay tới đó, Ngân hàng Nhà nước chi nhánh tỉnh đã yêu cầu các NHTM cử cán bộ có trách nhiệm tham gia vào tổ thẩm định phương án vay, đồng thời, các NHTM sẵn sàng bố trí nguồn vốn, thực hiện giải ngân ngay khi có danh sách do UBND tỉnh phê duyệt theo đúng quy định, bảo đảm công khai, minh bạch; làm đầu mối phối hợp với các cơ quan, địa phương giám sát việc thực hiện chính sách tín dụng hiệu quả, đề xuất biện pháp xử lý và tháo gỡ khó khăn.

Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Chi nhánh Phú Yên (BIDV Phú Yên) là một trong những Chi nhánh tiên phong trong thực hiện cho vay theo Nghị định 67 trên địa bàn tỉnh. BIDV Phú Yên đã sẵn sàng nhân lực, chủ động thành lập Tổ triển khai chương trình tín dụng hỗ

trợ khai thác thủy hải sản xa bờ tại Phú Yên do ông Hà Quang Huy, giám đốc Chi nhánh làm tổ trưởng. Tổ đã phân giao nhiệm vụ cụ thể cho từng thành viên trực tiếp xuống từng địa bàn được phân công, tìm hiểu thông tin, nắm bắt nhu cầu và năng lực thực tế hoạt động của ngư dân, doanh nghiệp hoạt động nghề cá; tiếp cận các doanh nghiệp, cá nhân, hộ gia đình có nhu cầu vay vốn thuộc đối tượng của Nghị định 67 để hướng dẫn và giúp người dân hoàn thiện thủ tục vay vốn theo quy định. Bên cạnh đó, để ngư dân, doanh nghiệp hoạt động nghề cá Phú Yên hiểu thêm về tàu sắt, hiệu quả mà tàu sắt mang lại trong đánh bắt thủy hải sản xa bờ, Chi nhánh đã tổ chức cho 22 khách hàng là cá nhân và doanh nghiệp đi tham quan quy trình đóng tàu vỏ sắt tại Công ty TNHH Nhà máy Tàu biển Hyundai Vinashin (tỉnh Khánh Hòa) và tham dự buổi giới thiệu về nghiệp vụ thuyền viên tại Đại học Thủy sản Nha Trang.

Qua các hoạt động tiếp xúc, tuyên truyền, những chuyến tham quan, học hỏi và được sự tư vấn của tổ chuyên trách Chi nhánh BIDV Phú Yên; đến nay, đã có 22 khách hàng là ngư dân và doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh đã đăng ký vay vốn chương trình cấp tín dụng 3.000 tỷ đồng hỗ trợ ngư dân khai thác thủy sản xa bờ tại BIDV Phú Yên, với tổng vốn

vay trung dài hạn hơn 131 tỷ đồng; trong đó, khách hàng đăng ký đóng mới 07 tàu vỏ sắt, 12 tàu vỏ gỗ, cải hoán 05 tàu.

Hiện tại, các chủ tàu đang hoàn tất các thủ tục vay vốn theo quy định của Nghị định 67, Thông tư 22/TT-NHNN ngày 15/8/2014 của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam về việc hướng dẫn thực hiện chính sách tín dụng theo Nghị định số 67 và dự án xin vay vốn được UBND phê duyệt, để BIDV Phú Yên giải ngân, tạo điều kiện cho ngư dân, doanh nghiệp cải hoán, đóng mới tàu hiện đại để vươn khơi bám biển.

Ngoài gói tín dụng 3.000 tỷ đồng thực hiện theo Nghị định 67/2014/NĐ-CP, BIDV Phú Yên cũng triển khai các gói tín dụng khác để hỗ trợ phát triển ngành thủy sản như 2.000 tỷ đồng cho vay ngắn hạn đối với doanh nghiệp thi công đóng tàu; 4.500 tỷ đồng hỗ trợ phát triển nuôi trồng, sản xuất giống, chế biến thủy hải sản; 500 tỷ đồng gia tăng năng lực chế biến cá ngừ đại dương...

Một số kiến nghị, đề xuất để Nghị định 67 nhanh chóng đi vào cuộc sống

- Để nhanh chóng đưa dòng vốn đến với ngư dân, doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực thủy sản, kiến nghị UBND tỉnh Phú Yên chỉ đạo các ban, ngành liên quan phối hợp với hệ thống Ngân hàng trên địa bàn triển khai đồng bộ các nội

dung tại Nghị định 67.

- UBND tỉnh cần chỉ đạo việc xem xét, phê duyệt danh sách các chủ tàu đủ điều kiện được vay vốn ngân hàng để đóng mới, nâng cấp tàu phục vụ khai thác hải sản xa bờ, làm cơ sở để hệ thống Ngân hàng triển khai xét duyệt cho vay.

- Tổ chức các lớp hướng dẫn ngư dân cách đánh bắt thủy sản đạt hiệu quả cao; tổ chức mạng lưới thu mua hải sản phù hợp, tránh ép giá đối với ngư dân; tăng cường các hoạt động xúc tiến thương mại để hỗ trợ các doanh nghiệp chế biến thủy sản tìm kiếm các thị trường mới, đẩy mạnh xuất khẩu. Đồng thời, tổ chức các lớp đào tạo nghiệp vụ cho thuyền trưởng, thuyền viên về kiến thức vận hành tàu vỏ sắt.

Với sự chỉ đạo xuyên suốt của UBND tỉnh và sự vào cuộc phối hợp mạnh mẽ của các Sở, ban ngành; Nghị định 67 đã được triển khai thực hiện trên toàn tỉnh Phú Yên hết sức khẩn trương và nghiêm túc. Nghị định sẽ từng bước thiết thực đi sâu vào đời sống của người dân vùng biển, nâng cao hiệu quả khai thác, cải thiện đời sống của bà con ngư dân, đóng góp vào sự phát triển kinh tế của địa phương, đồng thời, góp phần bảo vệ chủ quyền biển đảo thiêng liêng của Tổ quốc Việt Nam.■



GIẢI PHÁP TĂNG CƯỜNG LƯỢNG VỐN TÍN DỤNG CHÍNH THỨC CHO SẢN XUẤT CỦA NÔNG HỘ Ở ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG

PGS., TS. Lê Khương Ninh * - ThS. Cao Văn Hờn **

Vốn là yếu tố đầu vào không thể thiếu đối với sản xuất nông nghiệp. Tuy nhiên, nông hộ ở Đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL) gặp không ít khó khăn khi đi vay tín dụng chính thức để bổ sung vốn sản xuất do dễ bị các tổ chức tín dụng từ chối bởi rủi ro và chi phí giao dịch cao. Do thiếu vốn nên sản xuất nông nghiệp ở ĐBSCL - bên cạnh các thành tựu đã đạt được - vẫn còn nhiều hạn chế như quy mô nhỏ, manh mún, sản phẩm thiếu đồng nhất và chất lượng kém nên thu nhập của nông hộ thấp. Để góp phần khắc phục nhược điểm trên, bài viết đề xuất giải pháp tổng hợp nhằm tăng cường lượng vốn tín dụng chính thức cho nông hộ ở ĐBSCL để phát triển sản xuất và làm tăng thu nhập.

Bài viết sử dụng số liệu sơ cấp được thu thập năm 2013 từ 2.142 nông hộ ở

ĐBSCL để phân tích thực trạng của nông hộ ở ĐBSCL, ước lượng ảnh hưởng của các yếu tố đến lượng tiền vay tín dụng chính thức của các nông hộ nơi đây và từ đó đề xuất giải pháp tăng cường lượng vốn tín dụng chính thức cho sản xuất của nông hộ.

1. Thực trạng nông hộ ở ĐBSCL

Số nhân khẩu bình quân của các nông hộ được khảo sát xấp xỉ 4,2 - cho thấy phần lớn nông hộ là các hộ gia đình đơn tử. Số lao động bình quân của nông hộ là 3,3 (chiếm khoảng 78,6% số nhân khẩu của hộ). Lực lượng lao động dồi dào này sẽ tạo ra thu nhập đáng kể nếu được tạo điều kiện tốt. Song, do sản xuất nông nghiệp mang tính thời vụ và ít có cơ hội đa dạng hóa nguồn thu nhập nên lao động nông thôn ở ĐBSCL khá nhàn rỗi.

Trình độ học vấn (số lớp học) của nông hộ ở ĐBSCL khá thấp, nhất là chủ hộ (bình quân là 5,8). Mặc dù trình độ học vấn

bình quân của lao động trong hộ (7,2) cao hơn trình độ học vấn bình quân của chủ hộ do các thành viên trẻ có điều kiện học tập tốt hơn nhưng họ lại ít có đóng góp cho nông hộ bởi chịu ảnh hưởng của văn hóa thứ bậc và có xu hướng di cư ra thành thị để tìm việc. Trình độ học vấn thấp nên năng lực tiếp thu và áp dụng các tiến bộ khoa học - kỹ thuật vào sản xuất khá yếu, vì vậy nhiều nông hộ vẫn sản xuất theo lối truyền thống. Do đó, giá sản phẩm bấp bênh bởi chất lượng thấp, thiếu đồng nhất và không thiết lập được mối liên kết (bền vững) với các tác nhân quan trọng khác trên thị trường (doanh nghiệp và nhà xuất khẩu) để đảm bảo đầu ra ổn định.

Trình độ học vấn thấp còn khiến cho nông hộ khó nắm bắt và xử lý thông tin thị trường một cách đầy đủ nên sản xuất theo phong trào mà thiếu tầm nhìn xa và chịu sự chi phối của thương lái cũng như đại lý vật tư nông nghiệp về loại giống cây trồng, vật nuôi và loại vật tư nông nghiệp sử dụng. Hệ quả là sản xuất của phần lớn nông hộ ở ĐBSCL khá kém hiệu quả. Trình độ học vấn thấp nên người dân nông thôn dễ nhận thức sai lệch

* Trường Đại học Cần Thơ

** Trường Đại học An Giang

về đời sống vật chất ở đô thị, từ đó nảy sinh tâm lý muốn rời khỏi nông thôn. Do lao động trẻ di cư ra thành thị tìm việc nên tình trạng thiếu lao động ở nông thôn ngày một trầm trọng, làm cho giá lao động thời vụ tăng nên chi phí sản xuất tăng và thu nhập của nông hộ giảm. Hiện tượng này tạo nên vòng xoáy kích thích lao động trẻ rời nông thôn ra thành thị tìm việc. (Bảng 1)

Diện tích đất bình quân của nông hộ là 5.199 m² và bình quân đầu người chỉ là 1.226 m² nên khó đảm bảo đời sống cho các thành viên của nông hộ nếu tiếp tục canh tác theo lối truyền thống. Đất sản xuất manh mún - cộng với sự thiếu hợp tác giữa các nông hộ - nên nông sản ở ĐBSCL không đồng nhất, do đó khó tiêu thụ được số lượng lớn với giá tốt. Do sống trong điều kiện tự nhiên thuận lợi nên người dân ĐBSCL ít có ý thức tích tụ tài sản. Vì vậy, giá trị tài sản (ngoài đất đai) của nông hộ ở đây không lớn (bình quân là 108,9 triệu đồng), chủ yếu là nhà ở và tài sản cố định (Bảng 1). Tiền gửi ngân hàng của các nông hộ bình quân là 4,8 triệu đồng/hộ, tập trung vào các nông hộ có thu nhập cao, nhiều đất và có điều kiện đa dạng hóa nguồn thu nhập. Số tiền tham gia hội khá đáng kể (bình quân 3,2 triệu đồng/hộ), cho thấy nhiều nông hộ vẫn xem hội là một kênh tiện lợi để tiết kiệm, điều hòa thu nhập và thậm chí là sinh lợi mà quên rằng hội tiềm ẩn nhiều rủi ro nếu không thể kiểm soát và cưỡng chế đối tác.

Thu nhập bình quân của nông

Bảng 1: Giá trị tài sản của nông hộ ở ĐBSCL (triệu đồng/hộ)

Tiêu chí	Bình quân		Độ lệch chuẩn	Nhỏ nhất	Lớn nhất
	Trị số	Tỷ trọng (%)			
Nhà ở	72,4	66,5	81,5	0	810
Tài sản cố định	16,8	15,4	37,8	0	857
Tiền gửi ngân hàng	4,8	4,5	51,0	0	1.200
Tiền chơi hội	3,2	2,9	23,3	0	675
Gia súc	2,3	2,1	8,9	0	121
Nhà xưởng, kho chứa	1,2	1,1	17,7	0	355
Gia cầm	0,7	0,6	3,4	0	77
Tài sản khác	7,5	6,9	42,0	0	610
Tổng cộng	108,9	100,0	150,9	0	2.200

Nguồn: Tính toán từ số liệu tự khảo sát năm 2013

hộ ở ĐBSCL khá thấp (77,6 triệu đồng/năm) do quy mô sản xuất nhỏ, chất lượng sản phẩm không đồng đều, bị chi phối bởi thương lái và chịu ảnh hưởng của tính thời vụ nên giá trị sản phẩm thấp. Hoạt động trồng lúa tạo ra 44,5% thu nhập của nông hộ do đất đai ở ĐBSCL thích hợp để trồng lúa. Nguồn thu nhập lớn thứ hai của nông hộ là nuôi cá (11,9%) do điều kiện tự nhiên khá thuận lợi cho hoạt động này. Các hoạt động phi nông nghiệp cũng đóng vai trò nhất định trong việc tạo ra thu nhập cho nông hộ ở ĐBSCL (Bảng 2). Điều đó cho thấy nông hộ ở ĐBSCL đã nhạy bén trong việc tìm kiếm nguồn thu nhập phi nông nghiệp và cũng ngụ ý rằng sản xuất nông nghiệp nơi đây không còn lý tưởng nên nông hộ phải tìm sinh kế khác.

ĐBSCL có hệ thống kênh rạch chằng chịt nên khoảng cách từ nơi ở của nông hộ đến đường giao thông thủy bình quân là 0,6 km, tiện lợi cho nông hộ vận chuyển nông sản. Khoảng cách từ nơi ở của nông hộ đến hương lộ bình quân chỉ khoảng 1,1 km, nhưng chất lượng của hương lộ khá hạn chế và chỉ dành cho các phương tiện thô sơ nên chủ yếu phục vụ cho nhu cầu đi lại hơn

là lưu thông hàng hóa. Khoảng cách từ nơi ở của nông hộ đến tỉnh lộ bình quân là 6,5 km và đến quốc lộ là 9,7 km, cho thấy nông hộ ở ĐBSCL sống khá biệt lập với các trục đường giao thông bộ quan trọng (tỉnh lộ và quốc lộ) nên cơ hội tận dụng các tiện ích do hệ thống giao thông mang lại là khá hạn chế.

Do tập quán sinh sống trải dọc theo bờ sông (kênh) nên nhiều nông hộ ở ĐBSCL định cư khá cách biệt các điểm chợ. Thật vậy, khoảng cách bình quân từ nơi ở của nông hộ đến thị tứ - các chợ xã quy mô nhỏ, nơi nông hộ có thể bán lẻ lượng nông sản thặng dư - là 6,5 km. Khoảng cách đến thị trấn và thị xã (thành phố) lần lượt là 11,1 km và 29,5 km. Với khoảng cách trên, cộng với hệ thống giao thông bộ kém phát triển và phương tiện đi lại hạn chế, hầu hết nông hộ ở ĐBSCL không thể chủ động đưa lượng nông sản thặng dư của mình đến thị trường có giá tốt mà bị động chờ "cò" và thương lái đến mua. Vì vậy, hiện tượng nông hộ bị ép giá xảy ra rất phổ biến.

2. Thực trạng vay của nông hộ ở ĐBSCL

Có 1.890 hộ có nhu cầu vay



từ các nguồn tín dụng (chiếm 98,2% số hộ được khảo sát) và 252 hộ không có nhu cầu vay (11,8%). Thực tế này cho thấy nhu cầu vốn của nông hộ ở ĐBSCL rất lớn, đồng nghĩa với việc nông thôn là thị trường đầy tiềm năng để các tổ chức tín dụng khai thác nhưng đến nay vẫn còn bị bỏ ngỏ. Bảng 3 cho thấy có 1.428 hộ vay tín dụng chính thức (chiếm 66,7% số hộ được khảo sát), 889 hộ vay tín dụng phi chính thức (41,5%) và chỉ 317 hộ vay bán chính thức (14,8%), trong đó có hộ vay cả hai hay ba nguồn.

Trong thời gian qua, Chính phủ đã quan tâm hơn đến khu vực nông thôn với nhiều chính sách tín dụng ưu đãi cho nông hộ. Các tổ chức tín dụng mở rộng cho vay nơi đây và áp dụng hình thức xét duyệt cho vay dễ dàng hơn, nhưng nông hộ vẫn tìm đến tín dụng phi chính thức bởi thủ tục đơn giản, nhanh chóng, tiện lợi, số tiền vay linh động và nhất là không phải thế chấp. Đặc biệt, vào đầu vụ sản xuất, nhu cầu tín dụng của nông hộ rất cao nên các tổ chức tín dụng không đáp ứng đủ, do đó các nông hộ phải vay phi chính thức hay/và mua chịu vật tư nông nghiệp, bởi không thể chậm trễ do tính thời vụ của sản xuất nông nghiệp. Khi có nhu cầu đột xuất (ốm đau, cưới hỏi,...), nông hộ cũng thường tìm đến tín dụng phi chính thức do cần vay nhanh số tiền nhỏ. Hơn nữa, nông hộ rất bị động trong việc bán sản phẩm để có thu nhập trả nợ nên dễ bị nợ quá hạn và sẽ bị các tổ chức tín dụng

Bảng 2: Cơ cấu thu nhập của nông hộ (triệu đồng/năm)

Nguồn thu nhập	Bình quân/hộ		Độ lệch chuẩn	Nhỏ nhất	Lớn nhất
	Trị số	Tỷ trọng (%)			
Trồng lúa	34,5	44,5	48,7	610	0
Nuôi cá	8,5	11,9	198,5	7.200	0
Công nhân, viên chức	7,0	9,0	19,9	270	0
Buôn bán, làm dịch vụ	6,9	8,9	19,2	400	0
Làm thuê	6,8	8,8	19,0	505	0
Trồng cây ăn trái	4,1	5,3	17,3	180	0
Nuôi gia súc	3,0	3,8	10,7	145	0
Trồng hoa màu	2,5	3,2	9,8	220	0
Nuôi gia cầm	1,4	1,8	7,3	188	0
Người thân ở nước ngoài	0,8	1,0	10,6	305	0
Tiểu thủ công nghiệp	0,6	0,8	3,8	65	0
Nuôi tôm	0,4	0,5	4,6	110	0
Cho thuê đất	0,3	0,4	3,5	62	0
Người thân trong nước	0,3	0,4	4,0	108	0
Thu nhập khác	0,5	0,6	2,4	34	0
Tổng cộng	77,6	100,0	232,5	7.120	0

Nguồn: Tính toán từ số liệu tự khảo sát năm 2013.

Bảng 3: Nguồn tín dụng của nông hộ ở ĐBSCL

Nguồn tín dụng	Số hộ	Tỷ lệ (%)
Chính thức	1.428	66,7
Phi chính thức	889	41,5
Bán chính thức	317	14,8

Nguồn: Tính toán từ số liệu tự khảo sát năm 2013.

Bảng 4: Thông tin về hoạt động vay của nông hộ

Nguồn tín dụng	Tiền vay bình quân/hộ		Chi phí vay bình quân (triệu đồng/năm)	Lãi suất bình quân (%/năm)
	Trị số (triệu đồng/năm)	Tỷ trọng (%)		
Chính thức	40,557	65,1	0,350	14,77
Phi chính thức	21,457	34,4	0,036	25,50
Bán chính thức	0,285	0,5	0,147	8,15
Tổng cộng	62,299	100,0	0,531	-

Nguồn: Tính toán từ số liệu tự khảo sát năm 2013.

phát mãi tài sản và không cho vay tiếp. Để tránh điều đó, có nông hộ chọn vay “nóng” tín dụng phi chính thức để trả nợ và rơi vào vòng xoáy không lối thoát của nợ nần. (Bảng 3)

Bình quân mỗi nông hộ vay 62,299 triệu đồng/năm từ các nguồn tín dụng, trong đó vay từ tín dụng chính thức 40,557 triệu đồng (chiếm 65,1% tổng số tiền vay), tín dụng phi chính thức 21,457 triệu đồng (34,4%) và tín dụng bán chính thức 0,285 triệu đồng (0,5%). Tuy tín dụng chính thức là nguồn vốn quan trọng của nông hộ nhưng chi phí vay bình quân là 0,350 triệu đồng/

năm/hộ, khá cao so với chi phí vay của tín dụng bán chính thức (0,147 triệu đồng) và phi chính thức (0,036 triệu đồng). Lãi suất vay phi chính thức là 25,50%/năm, so với tín dụng chính thức (14,77%) và bán chính thức (8,15%). Nếu tính cả chi phí vay thì chênh lệch lãi suất hữu hiệu giữa tín dụng phi chính thức và chính thức không đáng kể, nhưng do tiện lợi nên tín dụng phi chính thức vẫn hiện diện phổ biến ở nông thôn ĐBSCL. (Bảng 4)

3. Các yếu tố ảnh hưởng đến lượng tiền vay tín dụng chính thức

của nông hộ

3.1. Mô hình nghiên cứu

Theo các nghiên cứu (Conning & Udry, 2007; Rui & Xi, 2010; Li & cộng sự, 2011;...), có nhiều yếu tố ảnh hưởng đến lượng tiền vay tín dụng chính thức của nông hộ, bao gồm thu nhập, tài sản thế chấp, uy tín tín dụng, quan hệ xã hội,... Vì vậy, các yếu tố trên được đưa vào mô hình nghiên cứu mà bài viết sử dụng có dạng cụ thể như sau:

$$\begin{aligned} \text{LUONGTIENVAY} = & \beta_0 + \beta_1 \text{THUNHAP} + \beta_2 \text{DIENTICHDAT} + \\ & + \beta_3 \text{TAISANKHAC} + \beta_4 \text{SOLANVAY} + \beta_5 \text{THOIGIAN} + \\ & + \beta_6 \text{SOLANSAIHEN} + \beta_7 \text{QHXAHOI} + \beta_8 \text{HOCVAN} + \\ & + \beta_9 \text{KCAHTCTD} + \beta_{10} \text{MUCDICHVAY} + \beta_{11} \text{SOTCTD} \end{aligned}$$

(1)

Trong Mô hình (1), biến phụ thuộc LUONGTIENVAY là logarit của lượng tiền vay tín dụng chính thức của nông hộ (triệu đồng/năm). THUNHAP là thu nhập bình quân đầu người của nông hộ (triệu đồng/năm). Hệ số β_1 được kỳ vọng là dương, bởi khi quyết định cho vay, các tổ chức tín dụng luôn thẩm định khả năng trả nợ thông qua thu nhập của người vay nên nông hộ có thu nhập cao sẽ vay được nhiều hơn do năng lực trả nợ tốt hơn.

DIENTICHDAT là diện tích đất canh tác của nông hộ (1.000 m²). Nông hộ nhiều đất sẽ có tài sản thế chấp càng có giá trị nên sẽ vay được nhiều hơn, bởi khả năng trả nợ tốt hơn và sẽ có trách nhiệm hơn trong việc sử dụng vốn vay. Khi đó, hệ số β_2 sẽ dương. Tương tự, tài sản khác (TAISANKHAC) - các loại tài sản lâu bền với giá trị lớn - cũng có

thể được thế chấp để vay (mặc dù có thể không được ưa chuộng bằng đất đai) nên hệ số β_3 cũng được kỳ vọng là dương.

Các tổ chức tín dụng phải đối mặt với thông tin bất đối xứng trong cho vay (nghĩa là các tổ chức tín dụng không hiểu người vay bằng chính họ) nên hạn chế cho vay đến những người vay rủi ro. Do đó, số lần vay (SOLANVAY) sẽ ảnh hưởng đến lượng tiền vay, bởi nông hộ được

cho vay nhiều lần sẽ chứng minh được uy tín tín dụng nên số tiền xin vay dễ được chấp nhận hơn. Nói cách khác, thông qua hoạt động vay (và trả nợ đầy đủ), nông hộ sẽ tạo lập được mối quan hệ tốt với các tổ chức tín dụng, qua đó các tổ chức tín dụng sẽ tăng lượng tiền cho vay và nới lỏng các điều kiện ràng buộc. Như vậy, hệ số β_4 sẽ có trị số dương.

Độ dài thời gian (THOIGIAN) mà trong đó nông hộ duy trì mối quan hệ tín dụng với tổ chức tín dụng tăng cũng sẽ làm tăng lượng tiền vay của nông hộ bởi thời gian càng dài thì tổ chức tín dụng thẩm định càng chính xác uy tín tín dụng của nông hộ. Vì vậy, hệ số β_5 của biến THOIGIAN được kỳ vọng là dương. Ngược lại, số lần sai hạn trả nợ (SLSAIHEN) sẽ làm giảm lượng tiền vay của nông hộ do uy tín tín dụng thấp. Khi đó, hệ số β_6 sẽ âm. QUANHEXH là biến

giả, có trị số là 1 nếu nông hộ có người thân hay bạn bè làm ở các cơ quan quản lý nhà nước hay ở các tổ chức tín dụng và là 0 nếu ngược lại. Hệ số β_7 của biến này cũng được kỳ vọng là dương, bởi các mối quan hệ trên sẽ giúp nông hộ thuận lợi hơn trong tiếp cận tín dụng.

HOCVAN là trình độ học vấn của chủ hộ, có trị số là 1 nếu chủ hộ đã tốt nghiệp trung học phổ thông và là 0 nếu ngược lại. Hệ số β_8 của biến này được kỳ vọng là dương, bởi chủ hộ có trình độ học vấn càng cao sẽ giúp các chủ hộ dễ nắm bắt và đáp ứng yêu cầu của các tổ chức tín dụng (nhất là phương án sử dụng vốn khả thi) nên sẽ vay được nhiều hơn. Hệ số β_9 của biến KCAHTCTD (khoảng cách đến tổ chức tín dụng, tính bằng km) sẽ có trị số âm. Đó là do các tổ chức tín dụng dễ thẩm định năng lực trả nợ và kiểm soát hoạt động sử dụng vốn của các hộ ở gần nên sẽ cho họ vay nhiều hơn. MUCDICHVAY là biến giả, có trị số là 1 nếu vay để sản xuất và là 0 nếu ngược lại. Hệ số β_{10} của biến MUCDICH được kỳ vọng là dương vì mục đích sử dụng vốn phù hợp là yêu cầu để xét cho vay của các tổ chức tín dụng.

Cuối cùng, số tổ chức tín dụng hoạt động trên địa bàn (SOTCTD) cũng ảnh hưởng đến lượng tiền vay của nông hộ. Một mặt, nếu số tổ chức tín dụng càng nhiều thì lượng vốn để cho vay càng lớn và áp lực cạnh tranh càng cao nên các tổ chức tín dụng càng phải ưu ái khách hàng, do đó các nông hộ có thể vay được



Bảng 5. Kết quả hồi quy

Biến phụ thuộc: Lượng tiền vay tín dụng chính thức của nông hộ (triệu đồng/năm)

Biến số	Hệ số	dY/dX	Giá trị P
Hằng số C	-1,218	---	0,014
THUNHAP	0,026	0,025	0,008***
DIENTICHDAT	0,021	0,019	0,011**
TAISANKHAC	0,001	0,001	0,045**
SOLANVAY	0,510	0,357	0,002***
THOIGIAN	0,437	0,323	0,27
SOLANSAIHEN	-0,846	-0,682	0,001***
QHXAHOI	0,445	0,411	0,002***
HOCVAN	1,714	1,667	0,001***
KCACHTCTD	-0,015	-0,013	0,063*
MUCDICHVAY	1,423	1,257	0,003***
SOTCTD	0,080	0,076	0,004***
Số quan sát (N)		1.890	
Pseudo R ²		0,885	
Giá trị kiểm định mô hình (Prob > chi ²)		0,000	

Nguồn: Tính toán từ số liệu tự khảo sát năm 2013.

Ghi chú: (*): mức ý nghĩa 10%; (**): mức ý nghĩa 5% và (***): mức ý nghĩa 1%.

nhiều hơn. Song, do tính chia cắt của thị trường tín dụng nên việc xuất hiện nhiều tổ chức tín dụng có thể không giúp mở rộng cơ hội vay của nông hộ, bởi các tổ chức tín dụng mới hiện diện ở địa bàn sẽ thận trọng do chưa hiểu hết khách hàng. Vì vậy, hệ số β_{II} có trị số âm hay dương tùy thuộc vào điều kiện thực tế.

4.2. Phân tích kết quả ước lượng

Kết quả ước lượng sử dụng phương pháp hồi quy Tobit trong Bảng 5 cho thấy lượng tiền vay tín dụng chính thức của nông hộ ở ĐBSCL chịu ảnh hưởng của nhiều yếu tố, như thu nhập của nông hộ. Thật vậy, biến *THUNHAP* có hệ số dương ở mức ý nghĩa 1%, bởi hộ có thu nhập càng cao nghĩa là sử dụng nguồn lực càng hiệu quả nên năng lực trả nợ sẽ càng tốt, do đó sẽ vay được nhiều hơn. Hệ số của biến *DIENTICHDAT* có

trị số dương ở mức ý nghĩa 5%, cho thấy thế chấp là yếu tố quan trọng đối với lượng vốn vay tín dụng chính thức của nông hộ. Biến *TAISANKHAC* cũng có hệ số dương ở mức ý nghĩa 5%, càng khẳng định vai trò của thế chấp đối với quyết định cho vay của các tổ chức tín dụng.

Khác với biến *SOLANVAY* (có hệ số dương ở mức ý nghĩa 1%), biến *THOIGIAN* có hệ số không có ý nghĩa thống kê, bởi tuy thời gian tính từ lần vay đầu tiên đến hiện tại có thể dài nhưng nông hộ ít tiếp cận tổ chức tín dụng (hay số lần vay ít) thì khả năng vay cũng sẽ thấp và ngược lại. Số lần sai hẹn (*SOLANSAIHEN*) có ý nghĩa rất quan trọng đối với lượng tiền vay của nông hộ bởi có hệ số âm ở mức ý nghĩa 1%.

Quan hệ xã hội có tính quyết định đối với lượng vốn vay của nông hộ, bởi hệ số của biến

QHXAHOI có giá trị dương ở mức ý nghĩa 1%. Đó là vì, ở nông thôn, những người có quan hệ xã hội rộng thường được kính nể, tôn trọng, có tiếng nói trong cộng đồng nên được ưu ái hơn. Đồng thời, họ cũng là người uy tín cao xét trên quan điểm của các tổ chức tín dụng. Hệ số của biến *HOCVAN* cũng có trị số dương ở mức ý nghĩa 1%, cho thấy học vấn là yếu tố quan trọng quyết định lượng vốn vay của hộ.

Biến *KCACHTCTD* có hệ số âm ở mức ý nghĩa 10%, ngụ ý rằng các hộ sống ở vùng sâu, vùng xa sẽ khó vay được tín dụng chính thức. Biến *MUCDICHVAY* cũng có ảnh hưởng tích cực đến lượng vốn vay của nông hộ. Một yếu tố khác cũng ảnh hưởng thuận chiều đến lượng vốn vay của hộ là số tổ chức tín dụng hoạt động trên địa bàn (*SOTUCHTCTD*). Nếu số tổ chức tín dụng càng nhiều thì lượng vốn để cho vay càng lớn và cạnh tranh càng cao nên nông hộ có thể vay được nhiều hơn.

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

- Conning, J. & Udry, C., 2007, "Rural Financial Markets in Developing Countries," Handbook of Agricultural Economics Vol.3, pp. 2858-2900.
- Gloy, B.A., Gunderson, M.A. & LaDue, E.L., 2005, "The Costs and Returns of Agricultural Credit Delivery," American Journal of Agricultural Economics 87(3), pp. 703-706.
- Li, X., Gan, C. and Hu, B., 2011, "Accessibility to Microcredit by Chinese Rural Households," Journal of Asian Economics 22(3), pp. 235-246.
- Lê Khương Ninh, 2011, "Lợi ích của chia sẻ thông tin tín dụng," Tạp chí Công nghệ Ngân hàng 63 (tháng 6-2011), tr. 3-8.
- Lê Khương Ninh, 2013, "Giải pháp góp phần phát triển thị trường bảo hiểm nông nghiệp ở nước ta," Tạp chí Ngân hàng 18 (tháng 9-2013), tr. 47-54.
- Rui, L. & Xi, Z., 2010, "Econometric Analysis of Credit Constraints of Chinese Rural Households and Welfare Loss," Applied Economics 42(13), pp. 1615-1625.



Như vậy, có sự khác biệt rõ nét giữa nhóm các NHTM và các công ty tài chính tiêu dùng trong việc cung cấp các sản phẩm tài chính tiêu dùng. Nhóm các NHTM tham gia vào hầu hết các loại hình sản phẩm. Tuy nhiên, các NHTM chiếm ưu thế trong việc cung cấp 3 nhóm sản phẩm là cho vay có tài sản bảo đảm (bao gồm cho vay mua nhà để ở và cho vay xây, sửa chữa nhà ở), cho vay qua thẻ tín dụng và cho vay theo phương thức thấu chi tài khoản với trên 80% các chi nhánh NHTM được khảo sát tham gia cung cấp các nhóm sản phẩm này.

Chỉ có 50% công ty tài chính tiêu dùng tham gia khảo sát cho biết có cung cấp sản phẩm cho vay mua nhà, xây và sửa chữa nhà ở và cũng chỉ có 16% công ty tài chính tiêu dùng có cung cấp các khoản vay qua thẻ tín dụng và cho vay thấu chi qua tài khoản.

- Mạng lưới cho vay: Đa số các NHTM thực hiện cho vay tiêu dùng trên toàn hệ thống tại trụ sở và mạng lưới các chi nhánh, phòng giao dịch rộng khắp. Chỉ có 17,8% trong nhóm các chi nhánh NHTM tham gia khảo sát cho biết có tiến hành cho vay thông qua các điểm giới thiệu dịch vụ. Trong khi đó, tỷ lệ các công ty tài chính tiêu dùng tiến hành cho vay qua điểm giới thiệu dịch vụ lại chiếm tới 66,7% và chỉ có 50% công ty tài chính tiêu dùng tham gia khảo sát tiến hành cho vay tại trụ sở chính hoặc các chi nhánh.

- Thời hạn khoản vay: Thời hạn cho vay tối đa của các công ty tài chính tiêu dùng đối với một số sản phẩm phổ biến ở mức sau: thời

CÔNG TY TÀI CHÍNH TIÊU DÙNG - THỰC TRẠNG VÀ XU HƯỚNG PHÁT TRIỂN TẠI VIỆT NAM

(Tiếp theo số 21 và hết)

✍️ **ThS. Phạm Hà Phương ***

hạn cho vay mua xe máy trả góp từ 6 - 36 tháng; thời hạn cho vay mua ô tô tối đa là 5 năm; thời hạn cho vay tiêu dùng đối với cho vay mua hàng điện máy, gia dụng là từ 3 - 24 tháng; thời hạn cho vay bằng tiền mặt dao động từ 6 - 48 tháng.

- Hầu hết các khoản vay từ các công ty tài chính tiêu dùng có quy mô nhỏ, trong đó, 92,2% khách hàng vay dưới 100 triệu đồng, chỉ có 3,21% khách hàng vay từ 100 - 500 triệu đồng và không có khách hàng nào tham gia khảo sát có khoản vay trên 500 triệu đồng.

- **Lãi suất vay:** Đây là vấn đề đang thu hút sự quan tâm nhiều nhất của dư luận. Thực tế cho thấy, mức lãi suất của các công ty tài chính tiêu dùng thường cao hơn nhiều so với các NHTM, cụ thể: cho vay mua xe máy trả góp: lãi suất cho vay dao động từ 30% đến 82%/năm; cho vay mua hàng điện máy, gia dụng: lãi suất cho vay dao động từ 23,84% đến 89,9%/năm; cho vay tiền mặt: lãi suất cho vay khá cao, dao động từ 23% đến 79%/năm.

Nhìn vào biểu lãi suất của các công ty tài chính tiêu dùng, nhận định chung của phần lớn khách hàng vay là “lãi suất quá cao”. Tuy nhiên, tính chất riêng biệt của hoạt động cho vay tiêu dùng và những đặc trưng hoạt động tín dụng tiêu dùng của các công ty tài chính tiêu dùng có thể lý giải được phần nào về mức lãi suất này.

+ Quy mô tín dụng nhỏ: Những khoản vay tiêu dùng nhằm mục

đích đáp ứng nhu cầu tiêu dùng của cá nhân, hộ gia đình. Phần lớn các khoản vay chỉ dao động từ mức vài chục tới vài trăm triệu đồng. Vì vậy, lãi suất cho vay tiêu dùng thường cao hơn lãi suất cho vay các sản phẩm khác như các sản phẩm vay trong lĩnh vực thương mại, công nghiệp. Mặt khác, quy mô khoản vay nhỏ nên chi phí xét duyệt hồ sơ vay, thẩm định, quản lý khoản vay và chi phí thu hồi nợ cao.

+ Nguồn trả nợ của khách hàng vay tiêu dùng: Chủ yếu là từ lương, thưởng và thu nhập từ hoạt động kinh doanh của cá nhân, gia đình. Nguồn trả nợ có đặc tính biến động lớn, phụ thuộc vào chu kỳ kinh tế, kết quả kinh doanh, làm việc của bản thân nên hàm chứa yếu tố rủi ro cao và là điều khó thẩm định trước được khi tiến hành cho vay.

+ Chi phí vốn cao: Các công ty tài chính tiêu dùng có chi phí vốn cao hơn rất nhiều so với các NHTM do công ty tài chính không được huy động vốn từ dân cư. Chi phí vốn cao cũng là yếu tố đẩy lãi suất các khoản cho vay tiêu dùng của công ty tài chính tiêu dùng cao hơn so với lãi suất cho vay tiêu dùng của các NHTM.

+ Các công ty tài chính tiêu dùng tập trung vào 2 sản phẩm vay tiêu dùng chủ đạo là cho vay mua phương tiện đi lại và cho vay mua sắm đồ dùng, trang thiết bị gia đình. Đối với những nhóm sản phẩm này, các công ty tài chính tiêu dùng hầu như ít quan tâm tới giá trị tài sản đảm bảo. Chỉ có

* Viện Chiến lược Ngân hàng, NHNNVN



Hoạt động cho vay tiêu dùng, nếu được khuyến khích tạo điều kiện phát triển theo đúng kỳ vọng, sẽ góp phần giảm quy mô hoạt động của tín dụng phi chính thức, trong đó có tín dụng đen

16,7%¹ trong nhóm các công ty tài chính tiêu dùng chọn giá trị tài sản đảm bảo làm căn cứ xác định hạn mức cho vay, lãi suất vay. Các công ty tài chính tiêu dùng tập trung nhiều hơn vào giá trị hàng hóa dịch vụ tiêu dùng.

Tuy nhiên, các khoản cho vay không có tài sản đảm bảo của các công ty tài chính tiêu dùng hàm chứa rủi ro cao hơn nên mức lãi suất cao hơn.

Tiềm năng phát triển thị trường tài chính tiêu dùng

Doanh số cho vay tiêu dùng tại nhóm các NHTM và nhóm các công ty tài chính tiêu dùng hiện nay chỉ chiếm tỷ trọng tương đối nhỏ so với doanh số giải ngân cho các mục đích vay vốn khác; tuy nhiên, hoạt động cho vay tiêu dùng có vai trò rất quan trọng, ảnh hưởng mạnh mẽ đến nhiều khía cạnh của đời sống kinh tế - xã hội:

- **Đối với khách hàng cá nhân:** Tín dụng tiêu dùng giúp giải quyết nhu cầu vốn cấp thiết trong cuộc sống hàng ngày của người dân, đặc biệt là với những đối tượng người dân có mức thu nhập trung

bình, thấp. Tỷ trọng vay vốn tiêu dùng tính về mặt doanh số nhỏ; tuy nhiên, nhu cầu tín dụng tiêu dùng là nhu cầu hiện hữu, do đó, tín dụng tiêu dùng nếu được khuyến khích thúc đẩy phát triển sẽ mang lại lợi ích không hề nhỏ đối với bộ phận lớn khách hàng. Cho vay tiêu dùng trực tiếp giúp người dân thỏa mãn nhu cầu cuộc sống, dẫn đến tích cực trong lao động hơn và nâng cao hiệu quả lao động. Tại Việt Nam, khu vực tín dụng phi chính thức vẫn phát triển mạnh mẽ và khó kiểm soát. Tín dụng phi chính thức phát triển, ngoài việc đáp ứng nhu cầu vốn cho một bộ phận dân cư không nhỏ, cũng tiềm ẩn những nguy cơ nhất định đối với nền kinh tế, đặc biệt là những vụ vỡ nợ tín dụng đen đã được đưa tin trên nhiều phương tiện thông tin đại chúng.

- **Đối với các TCTD:** Nghiệp vụ tín dụng vẫn là nghiệp vụ chính mang lại lợi nhuận chủ yếu cho các TCTD hiện nay. Trong mọi thời kỳ, các TCTD luôn nỗ lực huy động vốn và khai thác tối đa thị trường tín dụng. Trong bối cảnh tín dụng cho doanh nghiệp phát triển

chậm, lĩnh vực được ngân hàng và công ty tài chính chú trọng nhất là tín dụng tiêu dùng. Báo cáo khảo sát ngân hàng do Công ty Kiểm toán EY vừa công bố cho thấy, lĩnh vực lạc quan nhất với các ngân hàng Việt Nam hiện là bán lẻ, cho vay tiêu dùng.²

- **Đối với xã hội:** Chi tiêu của người dân là một nhân tố quan trọng trong GDP. Do đó, phát triển tiêu dùng của người dân cũng đồng nghĩa với việc kích thích tăng trưởng GDP của đất nước.

Cho vay tiêu dùng mang lại lợi ích xã hội, làm tăng mức độ thỏa mãn về vốn tiêu dùng của người dân, từ đó có tác động kích thích tiêu dùng trong xã hội, góp phần đáng kể trong mục tiêu tăng trưởng kinh tế. Các chương trình ưu đãi tín dụng tiêu dùng đồng thời là kênh hỗ trợ gián tiếp của Chính phủ trong việc kích cầu của nền kinh tế hậu suy thoái.

Việc có một lộ trình ưu đãi phát triển hoạt động cho vay tiêu dùng trên nhiều lĩnh vực, đáp ứng nhiều nhu cầu vốn chứ không chỉ tập trung một số ngành đặc thù sẽ giúp nâng cao sức mua của người dân (kích cầu của nền kinh tế nói chung), từ đó kích thích tăng trưởng tín dụng và tăng trưởng kinh tế.

Thị trường Việt Nam với dân số đạt khoảng trên 90 triệu người³, trong đó, nhóm dân số trẻ tuổi từ 10 - 29 chiếm gần 40% tổng dân số Việt Nam. Nhóm dân số dưới 15 tuổi chiếm khoảng hơn 20%, độ tuổi từ 15 - 64 chiếm khoảng gần 70% dân số. Như vậy, có thể thấy, Việt Nam đang bước vào thời kỳ dân số vàng, tỷ lệ lao động trẻ cao, mang lại cơ hội tốt cho phát triển kinh tế, song cũng tạo ra những thách thức⁴. Phần lớn những người trẻ trong độ



tuổi từ 10 - 29 chưa có thu nhập ổn định. Đặc trưng của giới trẻ chính là sự năng động, sành điệu và bất kíp nhanh với những xu hướng tiêu dùng mới, các sản phẩm tiêu dùng hiện đại, có nhu cầu tiêu dùng cao đang là mảnh đất hấp dẫn với các ngân hàng và các công ty tài chính tiêu dùng.

Mặt khác, sự tăng trưởng mạnh mẽ của ngành công nghiệp xe máy, ô tô trong những năm gần đây cũng là tín hiệu lạc quan đối với ngành tài chính tiêu dùng do nhu cầu vay mua xe máy, ô tô tiếp tục tăng cao. Tiến trình đô thị hóa ngày càng mở rộng cũng như việc tăng cường các hoạt động kinh tế ở các khu vực nông thôn góp phần thúc đẩy nhu cầu mua sắm xe máy, ô tô của người dân tăng cao. Theo kết quả điều tra năm 2011, chỉ số sản xuất của ngành công nghiệp xe máy của Việt Nam tăng 19,6% trong năm 2011 so với năm 2010. Trong khi đó, chỉ số tiêu thụ xe máy tăng 17,3% trong năm 2011⁵.

Vài năm trở lại đây, tín dụng tiêu dùng ngày càng được mở rộng. Tỷ lệ tín dụng cá nhân/GDP có xu thế tăng mạnh mẽ từ mức 70% trong năm 2006 lên gần 120% trong năm 2011. Ngành tài chính tiêu dùng được dự đoán là sẽ có tiềm năng phát triển mạnh mẽ trong tương lai với mức tăng trưởng bình quân có thể đạt 20%/năm⁶.

Vai trò của các công ty tài chính tiêu dùng

Như vậy, hoạt động cho vay tiêu dùng, nếu được khuyến khích tạo điều kiện phát triển theo đúng kỳ vọng, sẽ góp phần giảm quy mô hoạt động của tín dụng phi chính thức, trong đó có tín dụng đen. Hoạt động cho vay tiêu dùng của công ty tài chính tăng cường và

mở rộng khả năng tiếp cận dịch vụ tài chính ngân hàng của khách hàng đại chúng, góp phần giảm tình trạng cho vay nặng lãi, hạn chế tình trạng vỡ nợ của các cá nhân, hộ gia đình khi phải đi vay trên thị trường chợ đen. Tín dụng tiêu dùng phát triển sẽ kích thích tiêu dùng, góp phần tăng trưởng kinh tế, tạo công ăn việc làm cho xã hội, giảm tỷ lệ thất nghiệp.

Thực tế, một trong những nhóm khách hàng mà các công ty tài chính tiêu dùng hướng đến hỗ trợ tài chính là những khách hàng vì những yêu cầu tiềm lực tài chính không đủ mạnh, không đáp ứng được các tiêu chuẩn, điều kiện của ngân hàng.

Thay vì nhóm khách hàng này tìm đến thị trường tín dụng đen, các công ty tài chính tiêu dùng đã thực sự phát huy tốt vai trò hỗ trợ tài chính của mình khi cung cấp dịch vụ tài chính tiêu dùng thích hợp cho nhóm khách hàng có thu nhập thấp có thể có được sản phẩm tiêu dùng hiện hữu, thỏa mãn tối ưu nhu cầu tiêu dùng của khách hàng. Những năm qua, dịch vụ cho vay tiêu dùng tại điểm bán phát triển rất mạnh và đi đầu là thị trường tài chính xe máy với 65% thị phần. Đi đầu cho dịch vụ này có thể kể đến công ty tài chính tiêu dùng Home Credit. Trong hơn 5 năm hoạt động tại Việt Nam, Home Credit đã tạo dựng được mạng lưới hoạt động rộng khắp từ con số 400 (vào tháng 12/2011) lên đến hơn 2000 đại lý tính đến tháng 12/2013 (tăng hơn 500%⁷) và đã phủ sóng hầu hết 61 tỉnh, thành phố trong cả nước.

Với những lợi ích như vậy, để thúc đẩy thị trường tài chính tiêu dùng phát triển, các công ty tài chính tiêu dùng cần được các cơ quan quản lý nhà nước khuyến

khích, tạo điều kiện để phát triển và mở rộng hoạt động. Tuy nhiên, để có thể thúc đẩy và phát triển thị trường tài chính tiêu dùng thành công, trước hết, các nhà quản lý cần phải đảm bảo được quyền lợi của khách hàng, trong đó, yếu tố công khai, minh bạch thông tin là nền tảng cơ bản. Khách hàng cần được tiếp cận thông tin một cách đầy đủ hơn và có những hiểu biết cơ bản về tài chính, quản lý tài chính cũng như các sản phẩm vay tiêu dùng để đưa ra lựa chọn một cách hợp lý. Dịch vụ tài chính dễ dàng, đơn giản và nhanh chóng là kim chỉ nam trong mọi hoạt động và cũng chính là yếu tố quan trọng để có thể đem lại thành công cho các công ty tài chính tiêu dùng. Đồng thời, sản phẩm đưa ra cũng phải phù hợp để đáp ứng được nhu cầu và nằm trong khả năng chi trả của khách hàng. Khách hàng nắm bắt thông tin tốt hơn để chủ động thực hiện tốt lộ trình trả nợ mà các công ty tài chính tiêu dùng đưa ra.■

1- Kết quả khảo sát của Viện Chiến lược Ngân hàng và Cơ quan Thanh tra, giám sát ngân hàng, 2013

2- Hà Tâm (2014), "Vay tiêu dùng trở thành lĩnh vực lạc quan nhất của Ngân hàng Việt", truy cập tại <http://tinnhanhchungkhoan.vn>

3- Số liệu cập nhật tháng 11/2013.

4- Theo ông Arthur Erken, Trưởng đại diện UNFPA (Quỹ Dân số Liên Hợp Quốc) tại Việt Nam, 2013.

5- Tổng cục Thống kê,

6- TS Đinh Thế Hiển, Ủy viên chuyên trách Ủy ban Chiến lược Eximbank phân tích và dự đoán.

7- Nguồn: Home Credit.

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Kết quả nghiên cứu và khảo sát của Viện Chiến lược ngân hàng phối hợp với Cơ quan Thanh tra, giám sát ngân hàng, NHNN, 2013 - 2014.

2. Công ty Chứng khoán Sài Gòn SSI, "Khu vực tài chính tiêu dùng Việt Nam", Báo cáo đánh giá tháng 4/2012.

3. Trần Ngọc Anh (T7/2013), "Tín dụng tiêu dùng, động lực tăng trưởng", truy cập tại <http://finance.tvsi.com.vn/News/201378/248462/tin-dung-tieu-dung-dong-luc-tang-truong.aspx>

4. Hà Tâm (2014), "Vay tiêu dùng trở thành lĩnh vực lạc quan nhất của Ngân hàng Việt", truy cập tại <http://tinnhanhchungkhoan.vn>

Hệ thống pháp luật của Mỹ, trong đó có pháp luật về quản lý cạnh tranh, mua lại, sáp nhập ngân hàng được hình thành và phát triển trong thời gian dài. Các đạo luật đã bám sát thực tiễn, được bổ sung và sửa đổi kịp thời, tạo hành lang pháp lý quan trọng để các công ty thực hiện mua lại, sáp nhập, đồng thời giúp nhà nước thực hiện chức năng quản lý thị trường một cách hữu hiệu. Hy vọng rằng, qua việc nghiên cứu pháp luật của Mỹ liên quan đến mua lại, sáp nhập ngân hàng thương mại sẽ đem lại những bài học bổ ích cho Việt Nam.

1. Đặt vấn đề

Pháp luật về mua lại, sáp nhập ngân hàng thương mại (NHTM) ở Việt Nam đã tạo hành lang pháp lý cho các tổ chức tín dụng (TCTD) hoạt động kinh doanh, thực hiện các hoạt động mua lại, sáp nhập. Tuy nhiên, pháp luật trong lĩnh vực này vẫn còn nhiều hạn chế, bất cập. Bên cạnh đó, trong những năm gần đây, các NHTM Việt Nam đã bộc lộ những hạn chế, yếu kém.

Trong quá trình xây dựng và hoàn thiện pháp luật, nhiều quốc gia đã có những kinh



PHÁP LUẬT MUA LẠI, SÁP NHẬP NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỦA MỸ - BÀI HỌC KINH NGHIỆM CHO VIỆT NAM

*ThS. Phạm Minh Sơn **

nhệm hay, bổ ích giúp các ngân hàng thực hiện thành công việc mua lại và sáp nhập, khơi thông dòng vốn trong nền kinh tế, xử lý tốt vấn đề nợ xấu, đảm bảo quyền lợi của người gửi tiền, đảm bảo an toàn của hệ thống ngân hàng. Đây là những bài học kinh nghiệm quý cho Việt Nam để xây dựng và hoàn thiện pháp luật trong lĩnh vực này.

2. Pháp luật của Mỹ liên quan đến mua lại, sáp nhập NHTM

Luật pháp Mỹ cho phép ngoài luật liên bang, các bang được quyền ban hành pháp luật nhưng không cho phép luật của bang trái với hiến pháp và luật liên bang. Về mặt kỹ thuật, đạo

luật liên bang chỉ áp dụng cho một ngân hàng thành lập theo luật liên bang, hoặc bảo hiểm liên bang, hoặc một thành viên của hệ thống dự trữ liên bang. Hầu như các ngân hàng ở Mỹ đều đáp ứng tiêu chí này, nhưng nếu có một ngân hàng không đáp ứng, và cũng không được coi là tác động đến thương mại giữa các bang, thì sẽ không chịu sự ràng buộc của luật pháp liên bang. Các đạo luật liên bang thường lặp lại một cơ sở thẩm quyền tài phán. Trong trường hợp này, đó là yêu cầu thành lập theo luật liên bang.

Năm 1890, Quốc hội đã thông qua Đạo luật chống độc quyền Sherman. Đây là đạo

* Vụ Pháp chế - Thanh tra, Tổng cục Dân số - KHHGĐ, Bộ Y tế

luật được xây dựng nhằm khôi phục lại cạnh tranh và tự do doanh nghiệp bằng cách làm suy yếu các công ty độc quyền. Nòng cốt của đạo luật này thể hiện trong 2 điều luật: “Mọi hợp đồng, việc kết hợp giữa các hình thức độc quyền hay những hình thức, những âm mưu làm kiềm chế thương mại giữa các bang hoặc giữa các quốc gia thì được xem là bất hợp pháp” (Điều 1) và “Mọi cá nhân được xem là độc quyền, hoặc nỗ lực để có độc quyền, sáp nhập hoặc chung sức với bất kỳ cá nhân khác hay cộng đồng khác để có độc quyền trong bất kỳ thành phần thương mại nào giữa các bang hoặc các quốc gia sẽ được xem là mắc trọng tội” (Điều 2).

Chính quyền liên bang đã có những nỗ lực để kiểm soát độc quyền. Các công ty độc quyền nằm trong số những thực thể kinh doanh đầu tiên mà chính phủ Mỹ cố gắng điều tiết vì quyền lợi cộng đồng. Sự sáp nhập các công ty nhỏ thành các công ty lớn hơn đã tạo điều kiện cho một số tập đoàn có quy mô rất lớn tránh khỏi những nguyên tắc thị trường bằng cách “cố định” giá cả hoặc loại bớt đối thủ cạnh tranh. Các nhà cải cách lập luận rằng, những hành động này cuối cùng đều khiến cho người tiêu dùng phải trả giá cao hơn hoặc hạn chế sự lựa chọn của họ.

Quốc hội Mỹ cũng đã thông qua hai luật nữa được xây dựng để củng cố Đạo luật chống độc quyền Sherman: Đạo luật

chống độc quyền Clayton và Đạo luật về Ủy ban Thương mại liên bang. Đạo luật chống độc quyền Clayton chứa đựng một số các yêu cầu được đưa ra trong Đạo luật chống độc quyền Sherman. Đạo luật chống độc quyền Clayton xác định rõ ràng hơn cái gì bị coi là hạn chế thương mại bất hợp pháp. Đạo luật này cấm phân biệt giá làm cho một số người mua nhất định có ưu thế hơn người khác; cấm các hợp đồng, trong đó các nhà sản xuất chỉ bán cho các đại lý đồng ý không bán hàng hóa của đối thủ cạnh tranh; và ngăn cấm một số kiểu sáp nhập và những hoạt động khác làm suy giảm cạnh tranh. Đạo luật về Ủy ban thương mại liên bang lập ra một Ủy ban của Chính phủ nhằm mục đích ngăn cản các hoạt động kinh doanh không công bằng và chống lại cạnh tranh diễn ra giữa các ngân hàng trên toàn nước Mỹ.

Về định chế quản lý, Đạo luật Ủy ban Thương mại liên bang (FTC) đã quy định “ngăn cấm mọi hành vi không lành mạnh đe dọa tính cạnh tranh của thị trường” và trao cho cơ quan hành pháp này chức năng độc lập thực thi các luật chống độc quyền của liên bang. Tiếp theo, năm 1976, Luật chống độc quyền Hart-Scott-Rodino (HSR) bắt buộc các bên liên quan phải thông báo và nộp hồ sơ thẩm tra lên FTC và Bộ Tư pháp trước khi hoàn tất vụ sáp nhập. Quy định này được áp dụng đối với tất cả những vụ sáp nhập

mà một trong hai bên có doanh thu trên 100 triệu USD và bên còn lại trên 10 triệu USD, với giá trị chuyển nhượng vượt quá 15 triệu USD. Nếu các công ty thuộc đối tượng như trên thực hiện sáp nhập mà không qua thẩm tra của FTC và Bộ Tư pháp sẽ bị hủy thỏa thuận chuyển nhượng và có thể bị phạt lên đến 10.000 USD/ngày.

Cũng theo Luật HSR, thời hạn thẩm tra là 15 ngày đối với một vụ sáp nhập qua chào thầu bằng tiền mặt, và 30 ngày đối với các vụ khác. Cơ quan quản lý nhà nước có thể yêu cầu các bên bổ sung thông tin một lần thứ 2 và gia hạn thêm tối đa là 10 ngày đối với sáp nhập chào thầu và 20 ngày đối với các vụ sáp nhập theo hình thức khác. Qua thời hạn trên, các bên mới có thể kết thúc thủ tục cho vụ chuyển nhượng và đi vào hoạt động chung. Sau thời hạn này, cơ quan liên bang không có cơ hội để có thể kiện ra tòa đòi hủy bỏ vụ sáp nhập. Mặc dù vậy, các bên liên quan vẫn có thể bị kiện bởi chính quyền bang và một cá nhân khác.

Trong lĩnh vực mua lại, sáp nhập ngân hàng, ở mỗi bang của Mỹ đều có hành lang pháp lý riêng áp dụng cho những ngân hàng thành lập theo luật pháp của bang đó. Trước khi đạo luật Riegle-Neal được ban hành, ngân hàng của mỗi bang không được phép mở chi nhánh hay phòng giao dịch tại các bang khác. Đến khi đạo luật Riegle-Neal ra đời năm 1994,

các ngân hàng không còn bị giới hạn trong bang của mình nữa mà có thể hoạt động xuyên giữa các bang, mở đường cho các thương vụ mua lại, sáp nhập.

Sau khủng hoảng tài chính đầu thế kỷ XX, cơ quan Bảo hiểm tiền gửi (FDIC) được thành lập năm 1933 theo sắc lệnh của Tổng thống Franklin D. Roosevelt, là tổ chức Bảo hiểm tiền gửi đầu tiên trên thế giới. FDIC hoạt động theo Luật Bảo hiểm tiền gửi ban hành năm 1933. Theo quy định, FDIC hoạt động độc lập với Chính phủ và chịu sự kiểm soát trực tiếp của Quốc hội. Tổng thống Mỹ đã ký ban hành Luật quy định bắt buộc các tổ chức nhận tiền gửi phải tham gia bảo hiểm tiền gửi.

Để giải quyết nhanh và hiệu quả các vụ M&A (tạm dịch là mua lại và sáp nhập), FDIC được Quốc hội trao nhiều đặc quyền để đạt được các mục tiêu nhằm mang lại hiệu quả nhanh chóng cho xã hội và nền kinh tế, trong đó phải kể đến như FDIC được phép toàn quyền tiếp nhận và thanh lý tài sản của các TCTD mà không chịu sự chi phối của cổ đông, tòa án các cấp hay các cơ quan kiểm soát khác. FDIC được phép phát hành và bán các trái phiếu cho Ngân hàng Tài trợ liên bang, được vay từ các thành viên của Quỹ bảo hiểm theo giới hạn tương đương với hạn mức tín dụng đặc biệt, hoặc số tiền mặt mà Quỹ đang giữ, hoặc 90% so

với giá trị công ty tính theo giá trị thị trường. FDIC cũng được Cục Dự trữ liên bang Mỹ (FED) và Bộ Tài chính cấp hạn mức tín dụng đặc biệt 30 tỷ USD để bù đắp thua lỗ phát sinh trong quá trình chi trả các khoản bảo hiểm.

FDIC đảm bảo thực hiện các nguyên tắc cơ bản trong hoạt động M&A: (1) Các ngân hàng thuộc diện M&A được xử lý với chi phí thấp nhất; (2) Thực hiện M&A nhanh nhất; (3) Tài sản tiếp nhận được quản lý và đưa ra thị trường để bán với giá trị cao nhất (bán cho khu vực kinh tế tư nhân); (4) Tiền gửi và các nghĩa vụ trả nợ khác được xử lý công bằng và tiết kiệm.

Luật Bảo hiểm tiền gửi quy định mọi công cụ nợ do FDIC phát hành hoặc đi vay đều có bảo hiểm của Chính phủ theo nghĩa được coi như tiền vay của Kho bạc. Quốc hội Mỹ đồng ý để FDIC duy trì bảo hiểm ở mức tối thiểu 1,25% trên tổng số tiền bảo hiểm, khi quỹ này xuống dưới mức 1,25%, FDIC được quyền điều chỉnh phí bảo hiểm để đảm bảo quỹ đạt được mức tối thiểu trong thời gian 01 năm. Việc Quốc hội Mỹ chấp thuận tỷ lệ này là một phần trong nỗ lực khẳng định các tổ chức tham gia bảo hiểm tiền gửi phải gánh chịu chi phí cho hoạt động bảo hiểm tiền gửi thông qua thu nộp phí chứ không phải là ngân sách nhà nước.

Hai ngân hàng muốn thực hiện một thương vụ mua lại, sáp nhập thông thường chỉ cần đàm

phán với nhau để đưa ra chiến lược mua lại, sáp nhập thống nhất, sau đó trình lên FED. Nếu các điều khoản giao dịch phù hợp với luật ngân hàng của từng bang và được FED chấp thuận thì hai ngân hàng sẽ tiến hành thương vụ mua lại, sáp nhập.

Đối với thương vụ M&A khó khăn, cần sự can thiệp của FDIC thì hoạt động M&A được bắt đầu kể từ khi được FED gửi thư thông báo cho FDIC về kế hoạch M&A và chỉ định FDIC là người thực hiện. FDIC sẽ dàn xếp để một hoặc một số ngân hàng có tiềm lực chấp nhận mua lại một phần hay toàn bộ tài sản của ngân hàng thuộc diện M&A và tiếp nhận các nghĩa vụ nợ của tổ chức đó. Trong khoảng thời gian từ năm 1980 đến 1994, có 1.188 trong số 1.617 trường hợp ngân hàng đổ vỡ được FDIC xử lý theo phương pháp mua và tiếp nhận nợ, trong đó giai đoạn khủng hoảng lớn nhất 1987 - 1994, thông qua 34 ngân hàng cầu nối, FDIC đã xử lý tốt 114 ngân hàng với tổng tài sản 89,9 tỷ USD. Trong năm 2008, FDIC đã tiến hành M&A đối với 25 ngân hàng với trường hợp tiêu biểu của Ngân hàng Indy Mac.

Từ những năm đầu thập niên 1980's, chính quyền liên bang đã thực hiện điều chỉnh nhiều chính sách theo hướng cho phép các vụ sáp nhập rộng rãi hơn. Để hỗ trợ cho các thương vụ sáp nhập diễn ra dễ dàng, Bộ Tư pháp Mỹ đã ban hành

bản hướng dẫn mua lại, sáp nhập nhằm cung cấp thêm công cụ để tất cả các bên có cơ sở trong việc phân tích các vụ sáp nhập được đề xuất. Bản hướng dẫn đưa ra 5 câu hỏi phổ quát: (i) Vụ sáp nhập có tạo ra thay đổi nào lớn theo hướng tập trung hóa thị trường không? (ii) Vụ sáp nhập có khả năng gây ra những hệ quả xấu cho tính cạnh tranh? (iii) Liệu khả năng gia nhập thị trường của các chủ thể mới có thể kịp làm thay đổi lại tình trạng thiếu cạnh tranh của thị trường? (iv) Vụ sáp nhập có làm tăng hiệu suất và hiệu quả mà các bên trong đó không thể làm được bằng một cách khác? (v) Nếu vụ sáp nhập không xảy ra, tài sản của một trong các bên có bị thanh lý khỏi thị trường không?

Theo hướng dẫn của Bộ Tư pháp Mỹ, độ tập trung thị phần được tính toán bởi hệ số Herfindahl-Hirschman Index (HHI), hệ số này phản ánh tỷ lệ nắm giữ tài sản, tiền gửi hoặc doanh số của mỗi thành viên của thị trường cụ thể. HHI có thể thay đổi từ 10.000 - trạng thái độc quyền hoàn toàn khi một ngân hàng chiếm vị trí độc tôn tới 0 - trạng thái thị trường gần như cạnh tranh hoàn hảo. HHI càng nhỏ thì chứng tỏ không có ngân hàng thống trị, thị phần được phân bố công bằng giữa các thành viên. Sau khi sửa đổi vào năm 1984 và 1992, hướng dẫn của Bộ Tư pháp quy định, bất kỳ vụ sáp nhập nào mà (i) sau khi sáp nhập, hệ số HHI

nhỏ hơn 1.800 hoặc (ii) thay đổi của hệ số HHI dưới 200 điểm thì không cần phải có sự chấp thuận của Bộ Tư pháp. Trong trường hợp này, ngân hàng sau sáp nhập sẽ không có đủ quyền lực thị trường làm ảnh hưởng nghiêm trọng đến lợi ích của công chúng. Khi một đề nghị sáp nhập có HHI lớn hơn 1.800, Bộ Tư pháp xem là thị trường “tập trung cao”, và đề nghị sáp nhập phải được Tòa án liên bang xem xét trừ khi Đoàn luật sư và các nhà kinh tế tìm ra bằng chứng loại trừ.

3. Bài học kinh nghiệm cho Việt Nam trong việc hoàn thiện pháp luật về mua lại, sáp nhập NHTM

Qua tìm hiểu về hoạt động M&A của ngành Ngân hàng Mỹ, có thể rút ra một số bài học kinh nghiệm cho Việt Nam trong việc hoàn thiện pháp luật về mua lại, sáp nhập NHTM như sau:

Một là, hoạt động mua lại, sáp nhập có tác động tiềm tàng đến cấu trúc thị trường và hiệu quả của nền kinh tế, do vậy hoạt động này cần phải đặt dưới sự giám sát của cả ba ngành lập pháp, hành pháp và tòa án theo chức năng quản lý nhà nước của mỗi ngành.

Hai là, hệ thống pháp luật về quản lý cạnh tranh của Mỹ được hình thành và phát triển trong thời gian dài, các đạo luật đã bám sát thực tiễn, được bổ sung và sửa đổi kịp thời, tạo hành lang pháp lý quan trọng để các công ty thực hiện mua lại, sáp

nhập đồng thời giúp nhà nước thực hiện chức năng quản lý thị trường một cách hữu hiệu nhất. Pháp luật quy định hệ thống các cơ quan giám sát (4 cơ quan) và xử lý các ngân hàng có vấn đề. Việc quy định rõ ràng, nhất quán về nội dung, trình tự thủ tục, trách nhiệm, quyền hạn cụ thể của các cơ quan này trong các văn bản pháp luật là cơ sở pháp lý quan trọng để việc tổ chức mua lại, sáp nhập được thực hiện theo quy trình chặt chẽ và đem lại hiệu quả về mặt kinh tế - xã hội.

Ba là, cơ quan quản lý hoạt động mua lại, sáp nhập ngân hàng, tổ chức tài chính có đủ năng lực tài chính, là một tổ chức đa năng, độc lập với Chính phủ và được trao những quyền năng nhất định để giải quyết hoạt động này trong mọi trường hợp. Quan trọng hơn, cơ quan này xử lý trong trường hợp khủng hoảng hệ thống tài chính, ngân hàng xảy ra.

Bốn là, bảo hiểm tiền gửi của Chính phủ là một trong nhiều bài học từ kinh nghiệm điều tiết hoạt động ngân hàng. Bảo hiểm tiền gửi của Chính phủ bảo vệ người gửi tiền và giúp duy trì ổn định hệ thống ngân hàng bằng cách giảm nguy cơ người gửi tiền ồ ạt rút tiền khỏi ngân hàng; khi ngân hàng ở vào tình trạng không trả được nợ thì cần phải đóng cửa ngay càng nhanh càng tốt, thanh toán hết cho người gửi, và các khoản nợ của nó chuyển cho các ngân hàng khác mạnh hơn.

Việc duy trì hoạt động của các tổ chức không thanh toán được nợ chỉ làm ngưng trệ việc cho vay và có thể phong tỏa hoạt động kinh tế.

Năm là, khi tính toán mức độ tập trung, Ngân hàng Nhà nước (NHNN) có thể xem xét sử dụng hệ số HHI để tính toán sẽ có ý nghĩa hơn về mặt thực tiễn thay vì chỉ cộng dồn thị phần của các tổ chức có liên quan mà không xét đến yếu tố trọng số liên quan. Phân tích về ảnh hưởng đối với môi trường cạnh tranh được FED bắt đầu với việc xác định các khu vực địa lý có khả năng bị ảnh hưởng bởi một sự sáp nhập, sau đó FED xác định chỉ số cạnh tranh của khu vực HHI và phải đảm bảo rằng chỉ số này vẫn nằm trong giới hạn cho phép (giới hạn này do bộ phận tư pháp của FED quy định) và không ảnh hưởng đến sức cạnh tranh trong của khu vực. HHI được tính dựa trên số lượng ngân hàng địa phương và số dư tiền gửi ngân hàng đó huy động được. Tuy nhiên, HHI chưa phải là chỉ số phản ánh toàn diện về sức cạnh tranh, cần cân nhắc một số yếu tố khác, gồm sự thay đổi về thị phần, sức cạnh tranh tiềm năng, sức mạnh của ngân hàng sau khi sáp nhập, thay đổi về môi trường kinh doanh tác động tới hành vi của ngân hàng... Để thực hiện phân tích về sức cạnh tranh, cần sử dụng rất nhiều công cụ (như thực hiện các cuộc điều tra trên toàn quốc, gọi điện trực tiếp tới các

công ty, doanh nghiệp và hộ gia đình trên địa bàn, thực hiện điều tra tại chỗ, thu thập số liệu thống kê về thu nhập, dân số, tổng số dư tiền gửi...).

Sáu là, quá trình phân tích chống độc quyền cần có sự phối hợp giữa các cơ quan chức năng với nhau với các hình thức chính thức và không chính thức. Các cơ quan cần đảm bảo chia sẻ thông tin có liên quan đến phân tích cạnh tranh của mỗi thương vụ M&A, ví dụ cung cấp bản sao đề xuất M&A của ngân hàng; gửi tài liệu liên quan... Bên cạnh đó, một lượng đáng kể thông tin cũng được chia sẻ trên cơ sở giữa các nhân viên xử lý trực tiếp.

Bảy là, trong những trường hợp cơ quan chức năng không chấp thuận ngân hàng thực hiện M&A, cần xem xét nhiều tiêu chí kinh tế khác, như ảnh hưởng đối với chất lượng dịch vụ ngân hàng, sự suy giảm lợi ích của công chúng nhất là các hộ gia đình, doanh nghiệp nhỏ và vừa...

4. Kết luận

Pháp luật điều chỉnh mua lại, sáp nhập NHTM đã được xây dựng và hoàn thiện để đáp ứng yêu cầu phát triển kinh tế, xã hội của đất nước, đồng thời cũng tạo khung khổ pháp lý để các NHTM có thể thực hiện được chiến lược kinh doanh của mình. Cùng với những biến động về tình hình kinh tế, xã hội của đất nước và thế giới, hoạt động mua lại, sáp

nhập ngân hàng bắt nguồn từ những yếu kém nội tại của bản thân các ngân hàng và phương hướng, chủ trương chỉ đạo của Chính phủ và NHNN đã được thực hiện. Theo đó, pháp luật về mua lại, sáp nhập NHTM cũng được hình thành để thích ứng với đặc điểm tình hình kinh tế, xã hội trong các giai đoạn hiện tại và dự báo cho tương lai.

Nghiên cứu pháp luật về mua lại và sáp nhập NHTM của một số quốc gia trên thế giới và vận dụng kinh nghiệm quốc tế trong việc hoàn thiện pháp luật về mua lại và sáp nhập NHTM sẽ góp phần giúp giải quyết các yêu cầu cả về lý luận và thực tiễn, để không xảy ra đổ vỡ, mất an toàn hoạt động ngân hàng ngoài tầm kiểm soát của Nhà nước, nâng cao sức mạnh toàn diện, tăng lợi thế cạnh tranh của các ngân hàng, giúp các ngân hàng phát triển một cách an toàn, hiệu quả, vững chắc và đáp ứng tốt hơn yêu cầu phát triển kinh tế - xã hội. ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

Tài liệu

1. Nguyễn Thị Loan (2011), Hoạt động mua bán sáp nhập các ngân hàng thương mại Việt Nam: Thực trạng và giải pháp", Đề tài NCKH cấp ngành, Đại học ngân hàng TP. Hồ Chí Minh.

2. Phùng Ngọc Việt Nga (2012), Hoàn thiện pháp luật về sáp nhập và mua lại doanh nghiệp (M&A) phù hợp với các cam kết quốc tế của Việt Nam, Luận văn Thạc sĩ luật học, Đại học Quốc gia Hà Nội.

3. Nguyễn Thị Nguyễn (2011), Hoạt động mua lại và sáp nhập (M&A) trong lĩnh vực ngân hàng tại Mỹ và bài học kinh nghiệm đối với Việt Nam", Luận văn Thạc sĩ kinh tế, Đại học Ngoại thương Hà Nội.

Các Website

4. <http://vietnamese.vietnam.usembassy.gov>

5. <http://www.vnba.org.vn/vi/tai-chinh-tin-t-que-t/3598-tim-hieu-v-maa-trong-nganh-ngan-hang-my>



LỜI KHUYÊN CỦA MỘT "LÃO NÔNG" *

Tháng 8/1958, làm Trưởng ban Tuyên huấn tỉnh Nam Định, tôi được cùng các đồng chí trong Thường vụ tỉnh ủy lãnh đạo Hội nghị phát động phong trào sản xuất đông xuân hợp tại xã Yên Tiến (Ý Yên).

Đúng ngày họp, Bác về thăm. Đồng chí Phan Diễn, Bí thư Tỉnh ủy ra tận đường đón Bác. Bác mặc áo bà ba nâu, hồng hào, mạnh khỏe, tươi cười bước vào hội trường, đi từ dưới lên bắt tay nhiều đại biểu xã, huyện rồi mới bước lên bục nói chuyện.

Bác rút từ túi áo một tờ giấy ghi chép số liệu và nói về tình hình sản xuất trong toàn tỉnh, sự sút kém trong thu hoạch vụ chiêm và mức cấy chưa đạt kế hoạch mùa vụ. Bác phê phán bệnh chủ quan của cán bộ lãnh đạo và khen ngợi ba huyện Ý Yên, Vụ Bản, Mỹ Lộc và một số bà con nông dân có nhiều cố gắng trong chăm bón lúa.

Bác dừng lại, nhìn xuống cuối hội trường và nhấn mạnh: Chúng ta làm ruộng, muốn lúa tốt, thu hoạch nhiều, phải hiểu thế nào là "nhất thì, nhì thực", thế nào là "một nước, hai phân, ba cần, bốn cải tiến kỹ thuật?". Phải có đủ mạ tốt và cấy đúng thời vụ; phải chăm sóc cây lúa từ lúc còn

là cây mạ đến lúc thu hoạch, bón đủ phân và có đủ nước, thường xuyên chống sâu, chuột. Lời nói của Bác như lời khuyên của một cụ "lão nông tri điền" vừa gần gũi vừa thiết thực. Bác quay lại nhắc các đồng chí trong tỉnh ủy phải đi sát nông thôn, trực tiếp giúp đỡ và lãnh đạo sản xuất, đẩy mạnh phong trào thi đua trong toàn tỉnh.

Trước khi ra về, Bác vào thăm một số gia đình nông dân và ra thăm cánh đồng xã Yên Tiến. Bác ngồi xuống bờ một thửa ruộng, dùng gang tay mình đo khoảng cách giữa 2 khóm lúa. Bác tỏ ra rất vui khi thấy lúa tốt và khen "cấy dày vừa phải".

Lần về thăm của Bác rất ngắn nhưng đã thôi thúc chúng tôi rất nhiều. Sau đó cả tỉnh ủy phân công nhau đi sâu xuống từng huyện, từng xã. Dành thì giờ cùng nhân dân bàn việc làm phân xanh, đôn đốc việc cấy kịp thời vụ, chăm sóc lúa mùa và chuẩn bị vụ đông xuân.

* Trích từ cuốn: "Học tập tấm gương đạo đức Bác Hồ" - Nxb. Thanh niên, 2007.



ADB HỖ TRỢ VIỆT NAM CẢI THIỆN CƠ SỞ HẠ TẦNG DU LỊCH

Ngày 25/11/2014, tại Hà Nội, Chính phủ Việt Nam và Ngân hàng Phát triển châu Á (ADB) ký một hiệp định vay vốn trị giá 50 triệu USD nhằm cải thiện cơ sở hạ tầng du lịch của Việt Nam, thúc đẩy chi tiêu cho du lịch, tạo thêm việc làm trong ngành du lịch cho người nghèo và các cộng đồng dân tộc thiểu số. Tại Lễ ký, Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (NHNN) Nguyễn Văn Bình đại diện cho Chính phủ Việt Nam và ông Tomoyuki Kimura, Giám đốc quốc gia tại Việt Nam, đại diện cho ADB.

Mục tiêu cốt lõi của dự án là thúc đẩy tăng trưởng kinh tế đồng đều thông qua việc tạo ra các cơ hội thu nhập mang đến lợi ích cho những người nghèo, người dân tộc thiểu số và đặc biệt là phụ nữ.

Dự án hướng đến mục tiêu tăng cường năng lực cạnh tranh của ngành du lịch tại Điện Biên, Hà Tĩnh, Kiên Giang, Lào Cai và Tây

Ninh, năm tỉnh nằm trên các hành lang kinh tế tiểu vùng Mê-kông mở rộng. Việc nâng cấp 45km đường nông thôn sẽ khai thông tiếp cận đến những địa điểm du lịch mới tại những khu vực kém phát triển có đông người dân tộc thiểu số sinh sống. Hơn 30.000 người sẽ được hưởng lợi từ việc tiếp cận dễ dàng hơn tới các chợ và các dịch vụ xã hội, đồng thời các điều kiện môi trường tại các địa điểm cũng sẽ được cải thiện.

Các dự án tại 5 tỉnh dự kiến sẽ giúp tăng doanh thu hằng năm từ du lịch lên 480 triệu USD vào năm 2019 so với mức 190 triệu USD của năm 2012, tạo thêm 85.000 việc làm mới liên quan đến ngành du lịch, trong số đó 60% là dành cho phụ nữ. Dự án cũng sẽ giúp đẩy mạnh hợp tác và hội nhập khu vực bằng cách hỗ trợ Việt Nam thực hiện các tiêu chuẩn du lịch của khu vực và thúc đẩy các chương trình du lịch xuyên quốc gia.

MC

CIC TỔ CHỨC HỘI NGHỊ ĐÀO TẠO NGHIỆP VỤ XẾP HẠNG TÍN DỤNG

Trong hai ngày 24 - 25/11/2014, tại Hà Nội, Trung tâm Thông tin tín dụng Quốc gia Việt Nam (CIC) đã tổ chức Hội nghị đào tạo nghiệp vụ xếp hạng tín dụng dành cho các tổ chức tín dụng (TCTD) miền Bắc và ngày 27-28/11/2014, tại Đà Nẵng dành cho các TCTD miền Trung và miền Nam.

Trong những năm qua, Vụ Doanh nghiệp - Ngân hàng Trung ương Pháp và CIC đã có quan hệ hợp tác, trao đổi kinh nghiệm trong lĩnh vực xếp hạng tín dụng. Hội nghị tập huấn lần này giúp 2 bên chia sẻ, trao đổi kinh nghiệm về nghiệp vụ xếp hạng tín dụng doanh nghiệp, xếp hạng tín dụng tập đoàn, tổng công ty, chấm điểm tín dụng lãnh đạo doanh nghiệp... đồng thời, tăng cường quan hệ hợp tác chặt chẽ giữa NHNN Việt Nam và Ngân hàng Trung ương Pháp.

Các chuyên đề thảo luận trong hội nghị gồm:

- Hệ thống xếp hạng tín dụng của Ngân hàng Trung ương Pháp
- Chia sẻ kinh nghiệm về hiện đại hóa quá trình thu thập thông tin
- Hệ thống xếp hạng tín dụng doanh nghiệp và tập đoàn
- Đánh giá doanh nghiệp không có báo cáo tài chính
- Xây dựng và sử dụng điểm xếp hạng
- Kinh nghiệm của Ngân hàng Trung ương Pháp trong đánh giá định kỳ hệ thống xếp hạng tín dụng
- Chia sẻ kinh nghiệm.

CTV

TRAO TẶNG BẰNG KHEN CỦA THỐNG ĐỐC NHNN ĐỐI VỚI CÁC ĐƠN VỊ THUỘC BỘ CÔNG AN



Ngày 12/11/2014, tại Hà Nội, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (NHNN) đã tổ chức Lễ trao tặng Bằng khen của Thống đốc NHNN đối với các đơn vị thuộc Bộ Công an và Công an thành phố Hà Nội đã có thành tích tham gia phát hiện, đấu tranh, xử lý các hoạt động huy động vốn, kinh doanh vàng trên tài khoản trái phép. Tham dự Lễ trao tặng có Phó Thống đốc thường trực NHNN Nguyễn Đồng Tiến, Đại tá Trần Văn Doanh - Phó Cục trưởng Cục Cảnh sát phòng chống tội phạm công nghệ cao - Bộ Công an cùng đại diện các Vụ, Cục, đơn vị thuộc NHNN, đại diện các đơn vị thuộc Bộ Công an và Công an thành phố Hà Nội.

Thay mặt Thống đốc NHNN, Phó Thống đốc thường trực Nguyễn Đồng Tiến đã trao tặng Bằng khen

cho các tập thể đã có nhiều thành tích tham gia, phát hiện, đấu tranh, xử lý các hoạt động huy động vốn, kinh doanh vàng trên tài khoản trái phép, góp phần ổn định thị trường vàng và ngoại hối, đóng góp cho hoạt động ngân hàng Việt Nam. Cụ thể là các tập thể: Cục Cảnh sát điều tra tội phạm về trật tự xã hội - Bộ Công an; Cục Cảnh sát phòng chống tội phạm công nghệ cao - Bộ Công an; Phòng 8, Cục Cảnh sát điều tra tội phạm về trật tự xã hội - Bộ Công an; Phòng 2, Cục Cảnh sát phòng chống tội phạm công nghệ cao - Bộ Công an; Tổ ĐB113 - Tổng cục Cảnh sát phòng chống tội phạm - Bộ Công an; Đội 10, Phòng Cảnh sát điều tra tội phạm về trật tự quản lý kinh tế và chức vụ - Công an thành phố Hà Nội; Đội 2, Phòng An ninh tài chính, tiền tệ, đầu tư - Công an thành phố

Hà Nội. Cùng với đó, Phó Thống đốc Nguyễn Đồng Tiến đã trao số tiền khen thưởng đột xuất cho 7 tập thể trên theo Quyết định khen thưởng của Thống đốc NHNN.

Phó Thống đốc Nguyễn Đồng Tiến chúc mừng các tập thể thuộc Bộ Công an và Công an thành phố Hà Nội đã được Thống đốc NHNN tặng Bằng khen. Đây là việc ghi nhận của Thống đốc NHNN về thành tích của các tập thể Công an đã phát hiện, đấu tranh, xử lý một số công ty có hành vi huy động vốn, lập và kinh doanh sàn giao dịch vàng, kinh doanh vàng trên tài khoản trái phép, bóc trần các thủ đoạn mới của tội phạm sử dụng công nghệ cao, có sự cấu kết của đối tượng người nước ngoài. Qua các vụ án, vụ việc được phát hiện, xử lý kịp thời giúp ngăn chặn, phòng ngừa, răn đe những hành vi kinh doanh vàng, huy động vốn bất hợp pháp, những hành vi vi phạm pháp luật trong lĩnh vực ngân hàng đã hỗ trợ tích cực cho NHNN trong thực hiện chức năng quản lý Nhà nước về tiền tệ và hoạt động ngân hàng. Phó Thống đốc đã yêu cầu các đơn vị thuộc NHNN tăng cường hơn nữa công tác phối hợp với các đơn vị Công an trong công tác đấu tranh, phòng chống tội phạm trong lĩnh vực tiền tệ và hoạt động ngân hàng, góp phần tạo môi trường hoạt động an toàn, hiệu quả cho các tổ chức tín dụng.

ĐT



CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN TÀI CHÍNH PPF VIỆT NAM
PPF VIETNAM FINANCE COMPANY LIMITED

Địa chỉ: Tầng 1, 194 Golden Building, 473 Điện Biên Phủ, P. 25, Q. Bình Thạnh, Tp. Hồ Chí Minh.
Address: 01 Floor, 194 Golden Building, 473 Dien Bien Phu St., 25th Ward, Binh Thanh District, Ho Chi Minh City.



HỘI THẢO "NÂNG CAO KHẢ NĂNG TIẾP CẬN VỐN CỦA CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TRONG BỐI CẢNH VIỆT NAM HỘI NHẬP CỘNG ĐỒNG KINH TẾ ASEAN 2015"



Ông K. Balasingam, Tổng Giám đốc BTCL phát biểu tại Hội thảo

Ngày 18/11/2014, tại Hà Nội, Viện Nhân lực Ngân hàng Tài chính (BTCL) và Trung tâm Pháp Việt đào tạo về quản lý (CFVG) đã tổ chức Hội thảo "Nâng cao khả năng tiếp cận vốn của các Doanh nghiệp nhỏ và vừa trong bối cảnh Việt Nam hội nhập cộng đồng kinh tế Asean 2015".

Hội thảo có sự tham dự của các chuyên gia và khách mời là những đại diện đến từ các Ngân hàng và Hiệp hội doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV): Ông Tô Hoài Nam, Phó Chủ tịch kiêm Tổng Thư ký Hiệp hội DNNVV; ông Phạm Ngọc Long, Viện trưởng, Ủy viên Ban Chấp hành Hiệp hội DNNVV; ông Trần Trung Kiên, Phó Giám đốc Khối khách hàng doanh nghiệp, phụ trách miễn Bắc Ngân hàng TMCP Kỹ

thương; ông K. Balasingam, Tổng Giám đốc BTCL.

Trong cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam thì DNNVV là loại hình doanh nghiệp chiếm đa số và chủ yếu trong nền kinh tế. Loại hình doanh nghiệp này đóng vai trò quan trọng trong việc tạo việc làm, tăng thu nhập cho người lao động, giúp huy động các nguồn lực xã hội cho đầu tư phát triển, xóa đói giảm nghèo... Hàng năm, DNNVV đã tạo việc làm cho trên nửa triệu lao động mới, sử dụng tới 51% lao động xã hội và đóng góp hơn 40% GDP...

Phát biểu tại Hội thảo, Tổng Giám đốc BTCL, ông K. Balasingam cho biết, các DNNVV đang phải trải qua một thời gian khó khăn đầy thách thức đối với nền kinh tế và đối với cộng

đồng doanh nghiệp. Các trở ngại về nhu cầu tiêu dùng sụt giảm trong một thời gian dài, tình trạng nhiều doanh nghiệp phải ngừng hoạt động, đặc biệt là khó khăn về tiếp cận nguồn vốn và dòng tiền... đã chứng minh mức độ khó khăn của thị trường. Hiện chỉ có khoảng 30% DNNVV tiếp cận được với nguồn vốn từ ngân hàng, 70% còn lại phải tiếp tục sử dụng nguồn vốn tự có hoặc vay từ nguồn khác với chi phí vốn rất cao.

Trong bài tham luận Hội thảo, ông Phạm Ngọc Long, Viện trưởng, Ủy viên Ban chấp hành Hiệp hội DNNVV cũng đã chỉ ra một số khó khăn khi tiếp cận vay vốn của các DNNVV, đồng thời đề xuất một số giải pháp tháo gỡ khó khăn hỗ trợ DNNVV như: vấn đề về thị trường, đất đai, vốn ưu đãi, công nghệ, rào cản về thủ tục hành chính; ngoài ra, cần đổi mới các hoạt động tín dụng và bảo lãnh tín dụng ngân hàng theo hướng tập trung trọng tâm, trọng điểm; thúc đẩy tăng trưởng tín dụng bền vững, không tăng gánh nặng rủi ro cho các ngân hàng thương mại.

Buổi hội thảo là cầu nối hữu ích, góp phần giúp Ngân hàng và các DNNVV tìm ra tiếng nói chung để có những kế hoạch kinh doanh tốt hơn. Đây cũng thực sự là cơ hội tốt để các Ngân hàng khai thác nguồn khách hàng doanh nghiệp tiềm năng; đồng thời để tiếp cận được với nguồn vốn các DNNVV cũng cần tìm hiểu sâu sắc hơn về chương trình tại các Ngân hàng để tìm ra cho mình một chương trình phù hợp.

TH



LỄ KÝ KẾT HỢP ĐỒNG "CUNG ỨNG, LẮP ĐẶT VÀ TÍCH HỢP HỆ THỐNG CÔNG NGHỆ THÔNG TIN VÀ TRUYỀN THÔNG MỚI CHO QUY TRÌNH NGHIỆP VỤ TIỀN TIẾN CỦA BẢO HIỂM TIỀN GỬI VIỆT NAM"



Ông Nguyễn Quang Huy, Tổng Giám đốc DIV và ông Phạm Minh Tuấn, Tổng Giám đốc FIS ký kết hợp đồng gói thầu DG#1

Ngày 26/11/2014, Bảo hiểm tiền gửi Việt Nam (DIV) và Công ty Hệ thống thông tin FPT (FIS) đã thực hiện Lễ ký kết hợp đồng gói thầu DG#1 "Cung ứng, lắp đặt và tích hợp Hệ thống Công nghệ thông tin và truyền thông mới cho Quy trình nghiệp vụ tiến tiến của Bảo hiểm tiền gửi Việt Nam". Đây là gói thầu thuộc dự án Hệ thống thông tin quản lý và Hiện đại hóa Ngân hàng (FSMIMS) - nhóm hợp phần DIV do Ngân hàng Thế giới tài trợ.

Tham dự Lễ ký kết có ông Lê Mạnh Hùng - Cục trưởng Cục công nghệ tin học - Trưởng ban quản lý dự án FSMIMS - Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (NHNN); các lãnh đạo đại diện Bộ Tài chính, Công ty Hệ thống

Thông tin FPT (FIS), WB tại Việt Nam, Ban lãnh đạo DIV và các cơ quan thông tấn báo chí.

Dự án FSMIMS hỗ trợ 3 đơn vị thụ hưởng bao gồm NHNN, Trung tâm thông tin tín dụng (CIC) và DIV, nhằm nâng cao chất lượng hoạt động thông qua việc xây dựng một hệ thống tập trung, tích hợp các quy trình nghiệp vụ trên nền tảng kiến trúc công nghệ thông tin hiện đại.

Mục tiêu của Gói thầu DG#1 nhằm giúp DIV: (i) Xây dựng một kho dữ liệu tập trung để quản lý, thu thập thông tin, kết nối tới kho dữ liệu của NHNN; (ii) Phát triển các phần mềm ứng dụng để hỗ trợ DIV nâng cao hiệu quả hoạt động và triển khai các quy trình nghiệp vụ của tổ chức; (iii)

Xây dựng một cơ sở hạ tầng công nghệ thông tin với trung tâm dữ liệu nhằm đảm bảo an toàn dữ liệu và hoạt động liên tục của DIV.

Sau quá trình tuyển chọn nghiêm ngặt theo quy định của WB và tuân thủ các quy định của luật pháp Việt Nam, DIV đã lựa chọn được nhà thầu Công ty Hệ thống thông tin FPT, đây là nhà thầu đáp ứng tốt nhất các yêu cầu về nghiệp vụ, kỹ thuật và có giá chào thầu thấp nhất.

Phát biểu tại buổi Lễ ký kết, ông Nguyễn Văn Thanh, Chủ tịch HĐQT DIV cho biết, với tầm nhìn chiến lược đến năm 2025, việc triển khai dự án sẽ đóng góp vai trò quan trọng đối với quá trình tái cấu trúc hoạt động của DIV; đóng góp cho việc xây dựng và triển khai chiến lược phát triển của DIV trong tương lai, mà mục tiêu là đưa DIV trở thành một công cụ hữu hiệu của NHNN và Chính phủ trong việc thực hiện chính sách tiền tệ, ổn định tài chính vĩ mô và sẵn sàng ứng phó với khủng hoảng tài chính trong khu vực và quốc tế.

Về ngắn hạn, các quy trình nghiệp vụ tiến tiến của DIV sẽ được ban hành và quản lý trên một nền tảng công nghệ thông tin tập trung, hiện đại và tích hợp, hệ thống mới này sẽ hỗ trợ cho công tác quản trị điều hành đạt hiệu quả cao hơn, tạo điều kiện cho cán bộ DIV chủ động thực hiện công việc nâng cao trình độ tác nghiệp, đáp ứng yêu cầu công tác chuyên môn ngày càng phức tạp trong xu thế hội nhập của ngành Tài chính - Ngân hàng.

Gói thầu trên sẽ được triển khai trong 22 tháng, kể từ tháng 12/2014 đến tháng 10/2016.

P.L

CÔNG ĐOÀN NGÂN HÀNG VIỆT NAM; CÔNG ĐOÀN CƠ QUAN NGÂN HÀNG NHÀ NƯỚC TRUNG ƯƠNG VÀ CÔNG ĐOÀN CƠ SỞ NGÂN HÀNG NHÀ NƯỚC CHI NHÁNH TỈNH SƠN LA: TẶNG NHÀ BẾP ĂN CÙNG CÁC TRANG THIẾT BỊ HỌC TẬP VÀ SINH HOẠT CHO HỌC SINH VÙNG CAO



tháng thi công, công trình nhà bếp ăn bán trú đã hoàn thành đúng tiến độ và chất lượng theo đúng thiết kế kỹ thuật.

Phát biểu tại lễ bàn giao nhà bếp ăn bán trú, Phó Chủ tịch Thường trực Công đoàn Ngân hàng Việt Nam, Ông Nguyễn Văn Tân cho rằng: Kết quả này đã ghi nhận, đánh dấu mốc quan trọng sự quan tâm của Công đoàn ngành Ngân hàng tới các xã vùng sâu, vùng xa, xã đặc biệt khó khăn, tạo điều kiện thuận lợi cho trẻ em các dân tộc trong học tập và sinh hoạt hàng ngày.

Cũng trong chương trình buổi lễ, Công đoàn Cơ quan NHHNTW và Công đoàn cơ sở NHNN Chi nhánh Sơn La đã tặng bàn, ghế, tủ, chăn ấm cho các cháu học sinh của Trường với tổng trị giá 76 triệu đồng; Công đoàn Cơ quan NHHNTW tặng 20 bộ bàn ghế trị giá 50 triệu đồng cho các em học sinh Trường bán trú Tiểu học và Trung học CS xã Nậm Mẩn, huyện Sông Mã, tỉnh Sơn La.

MP

Sáng ngày 24/11/2014, tại xã Nậm Mẩn, huyện Sông Mã, tỉnh Sơn La, Công đoàn Ngân hàng Việt Nam, Công đoàn Cơ quan Ngân hàng Nhà nước Trung ương cùng Công đoàn Cơ sở Ngân hàng Nhà nước chi nhánh tỉnh Sơn La đã tổ chức long trọng Lễ bàn giao công trình nhà bếp ăn cùng một số trang thiết bị học tập và sinh hoạt cho học sinh vùng cao của Trường bán trú Tiểu học và Trung học CS xã Nậm Mẩn, huyện

Sông Mã, tỉnh Sơn La.

Theo nguyện vọng của lãnh đạo xã, nhà trường và phụ huynh và thực hiện chủ trương của Tỉnh ủy và UBND tỉnh Sơn La, Công đoàn Ngân hàng Việt Nam đã đầu tư công trình nhà bếp ăn thông qua Quỹ Hội bảo trợ trẻ em với tổng mức đầu tư là 700 triệu đồng. Công đoàn Ngân hàng Việt Nam đã giao nhiệm vụ chủ đầu tư công trình cho Công đoàn cơ sở NHNN Chi nhánh tỉnh Sơn La. Sau 2



TĂNG CƯỜNG SỰ LÃNH ĐẠO CỦA ĐẢNG ĐỐI VỚI TÍN DỤNG CHÍNH SÁCH XÃ HỘI



Những năm qua, đồng vốn tín dụng chính sách đã phát huy hiệu quả, giúp hàng triệu người nghèo và các đối tượng chính sách khác có cơ hội vươn lên thoát nghèo

Ảnh: VBSP News

Ngày 22/11/2014, thay mặt Ban Bí thư, đồng chí Lê Hồng Anh - Thường trực Ban Bí thư đã ký ban hành Chỉ thị số 40-CT/TW về tăng cường sự lãnh đạo của Đảng đối với tín dụng chính sách xã hội.

Chỉ thị nêu rõ, trong những năm qua, tín dụng chính sách xã hội do Ngân hàng Chính sách xã hội thực hiện là một giải pháp sáng tạo, có tính nhân văn sâu sắc và phù hợp với thực tiễn của Việt Nam, góp phần quan trọng thực hiện có hiệu quả các chủ trương, chính sách, các mục tiêu, nhiệm vụ mà Đảng và Nhà nước ta đã đề ra về giảm nghèo, tạo việc làm, phát triển nguồn nhân lực, bảo đảm an sinh xã hội, ổn định chính trị và phát triển kinh tế, xã hội theo định hướng xã hội chủ nghĩa. Tuy nhiên,

nguồn vốn tín dụng chính sách xã hội chưa thực sự ổn định, cơ cấu chưa hợp lý, chưa đáp ứng được nhu cầu thực tế; chất lượng tín dụng chưa đồng đều. Một số cấp ủy đảng, chính quyền chưa thực sự vào cuộc, chưa quan tâm đúng mức tới hoạt động tín dụng chính sách xã hội...

Để phát huy vai trò và nâng cao hiệu quả của tín dụng chính sách xã hội, Ban Bí thư yêu cầu tăng cường sự lãnh đạo, chỉ đạo của các cấp ủy đảng, chính quyền đối với hoạt động tín dụng chính sách xã hội. Theo đó, các cấp ủy đảng, chính quyền các cấp cần xác định nhiệm vụ lãnh đạo, chỉ đạo đối với hoạt động tín dụng chính sách xã hội là một trong những nhiệm vụ trong chương trình và kế hoạch, hoạt động thường xuyên của

các cấp ủy, các ngành, địa phương và đơn vị; tổ chức thực hiện tốt chủ trương huy động các nguồn lực cho tín dụng chính sách xã hội gắn với phát triển nông nghiệp, nông thôn, phát triển giáo dục, dạy nghề, tạo việc làm, bảo đảm an sinh xã hội và giảm nghèo bền vững...

Đồng thời, nâng cao trách nhiệm của Mặt trận Tổ quốc Việt Nam, các tổ chức chính trị - xã hội trong việc thực hiện tín dụng chính sách xã hội. Cụ thể, Mặt trận Tổ quốc Việt Nam và các tổ chức chính trị - xã hội phát huy vai trò tập hợp lực lượng, đẩy mạnh tuyên truyền, phổ biến các chủ trương, chính sách của Đảng và Nhà nước về tín dụng chính sách xã hội đến các tầng lớp nhân dân, nhất là người nghèo và các đối tượng chính sách khác; nâng cao hiệu quả giám sát của toàn dân đối với công tác này. Các tổ chức chính trị - xã hội nhận ủy thác của Ngân hàng Chính sách xã hội có trách nhiệm thực hiện đầy đủ các nội dung được ủy thác; phối hợp chặt chẽ với Ngân hàng Chính sách xã hội và chính quyền địa phương trong việc củng cố, nâng cao chất lượng hoạt động tín dụng chính sách xã hội; hướng dẫn bình xét đối tượng vay vốn; tăng cường kiểm tra, giám sát, đôn đốc thu hồi nợ đến hạn, hướng dẫn người vay sử dụng vốn hiệu quả; lồng ghép với các chương trình, dự án của các tổ chức chính trị - xã hội. Làm tốt công tác tư vấn, hướng dẫn xây dựng và nhân rộng các mô hình sản xuất, kinh doanh điển hình, giúp nhau vươn lên thoát nghèo và làm giàu.

Ban Bí thư cũng yêu cầu tập trung nguồn lực và hoàn thiện cơ chế, chính sách nhằm thực hiện hiệu quả tín dụng chính sách xã hội. Theo đó, các cơ quan, tổ chức từ Trung ương đến địa phương, theo chức năng, nhiệm

vụ của mình tập trung các nguồn vốn tín dụng chính sách xã hội có nguồn gốc từ ngân sách nhà nước vào một đầu mối là Ngân hàng Chính sách xã hội. Ưu tiên cân đối đủ nguồn vốn ngân sách nhà nước để thực hiện các chương trình, dự án tín dụng chính sách xã hội và bảo đảm hoạt động ổn định, bền vững của Ngân hàng Chính sách xã hội. Hội đồng nhân dân, Ủy ban nhân dân các cấp tiếp tục dành một phần nguồn vốn từ ngân sách địa phương để bổ sung nguồn vốn cho vay các đối tượng chính sách xã hội trên địa bàn. Hỗ trợ cơ sở vật chất, điều kiện làm việc cho Ngân hàng Chính sách xã hội. Các tỉnh, thành phố ban hành chuẩn nghèo riêng cao hơn chuẩn nghèo quốc gia cần bố trí đủ nguồn lực để cho vay các đối tượng này. Mặt trận Tổ quốc mở

rộng Cuộc vận động vì người nghèo để huy động sự đóng góp của các tổ chức xã hội, các doanh nghiệp và các cá nhân bổ sung nguồn vốn cho tín dụng chính sách xã hội. Chính phủ chỉ đạo nghiên cứu, xem xét ban hành chuẩn nghèo mới theo phương pháp tiếp cận đa chiều nhằm bảo đảm mức sống tối thiểu và tiếp cận các dịch vụ xã hội cơ bản; hoàn thiện tiêu chí phân loại và quy trình xác định đối tượng, địa bàn nghèo làm căn cứ thực hiện tín dụng chính sách xã hội.

Bên cạnh đó, cần nâng cao năng lực và hiệu quả hoạt động của Ngân hàng Chính sách xã hội. Cụ thể, tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ. Chú trọng đào tạo, bồi dưỡng nâng cao năng lực chuyên môn, đạo đức nghề nghiệp và chăm lo đời sống vật chất, tinh thần cho cán bộ Ngân

hàng Chính sách xã hội; Nhà nước ưu tiên bảo đảm các nguồn vốn hoạt động cho Ngân hàng Chính sách xã hội; cấp bổ sung vốn điều lệ, cấp bù chênh lệch lãi suất và phí quản lý, vốn các chương trình tín dụng hằng năm, cho vay các nguồn vốn ưu đãi thời hạn dài, lãi suất thấp để cải thiện cơ cấu nguồn vốn theo hướng ổn định. Ngân hàng Chính sách xã hội chủ động thực hiện tốt việc huy động, quản lý và sử dụng vốn có hiệu quả. Nâng cao hiệu quả phương thức ủy thác cho các tổ chức chính trị - xã hội; tăng cường hoạt động tại các điểm giao dịch cấp xã; nghiên cứu, phát triển các sản phẩm, dịch vụ hỗ trợ đem lại tiện ích cho người nghèo và các đối tượng chính sách khác...

VBSP

VIETBANK 1800 1122 08.62918116 CallCenter@vietbank.com.vn

Ngân hàng điện tử

- **Giao dịch, chuyển tiền online mọi lúc, mọi nơi, liên tục 24/7.**
- **An toàn với công nghệ bảo mật hiện đại.**

www.vietbank.com.vn**Hội sở**

Địa chỉ: 47 Trần Hưng Đạo, Sóc Trăng
Điện thoại: (029) 3 88 66 66
Fax: (079) 3 615 666

Chi nhánh Bà Rịa - Vũng Tàu

332 Nguyễn An Ninh, P.7, TP Vũng Tàu
Điện thoại: (064) 3 534 354
Fax: (064) 3 576 288

Chi nhánh Long An

292-294-296, Hùng Vương, P.3, TP Long An
Điện thoại: (072) 3 587 587
Fax: (072) 3 587 888

Chi nhánh Hà Nội

70 - 72 Bà Triệu, P. Hàng Bài, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội
Điện thoại: (04) 39 366 969 - (04) 39 366 382
Fax: (04) 39 366 288

Chi nhánh Cần Thơ

101 Nguyễn Trãi, P. An Hòa, Quận Ninh Kiều, TP. Cần Thơ
Điện thoại: (0710) 3 825 871
Fax: (0710) 3 812 083

Chi nhánh Hải Phòng

05 Trần Hưng Đạo, Quận Hồng Bàng, TP Hải Phòng
Điện thoại: (0313) 666 969
Fax: (0313) 746 398

Chi nhánh Đà Nẵng

5-7 Nguyễn Văn Linh, Quận Hải Châu, TP Đà Nẵng
Điện thoại: (0511) 3 815 555
Fax: (0511) 3 815 566

Chi nhánh TP. Hồ Chí Minh

04 B Tôn Đức Thắng, P. Bến Nghé, Quận 1, TP. HCM
Điện thoại: (08) 62 909 413
Fax: (08) 62 909 412

Chi nhánh Nghệ An

45-47 Lê Lợi, P. Lê Lợi, Thành phố Vinh, Nghệ An
Điện thoại: (038) 3 576 969
Fax: (038) 3 576 699

Chi nhánh Khánh Hòa

24 Yersin, P. Vạn Thắng, TP Nha Trang, Khánh Hòa
Điện thoại: (058) 2 227 373
Fax: (058) 2 227 368

ÔNG NGHIÊM XUÂN THÀNH - CHỦ TỊCH HĐQT VIETCOMBANK ĐƯỢC BẦU LÀM PHÓ CHỦ TỊCH ABA NHIỆM KỲ 2015 - 2016



Ông Nguyễn Xuân Thành - Tân Phó Chủ tịch ABA tuyên thệ nhậm chức

Đại hội thường niên Hiệp hội Ngân hàng châu Á (ABA) lần thứ 31 đã diễn ra trong hai ngày 19/11/2014 và 20/11/2014 tại Muscat - thủ đô của Vương quốc Oman. Vietcombank là ngân hàng Việt Nam duy nhất tham dự sự kiện quan trọng của cộng đồng ngân hàng trong khu vực năm nay. Ông Nguyễn Xuân Thành, Chủ tịch HĐQT Vietcombank đồng thời là Chủ tịch Hiệp hội Ngân hàng Việt Nam (VNBA) đã tham dự sự kiện này.

ABA là một diễn đàn và tiếng nói chính thống của các ngân hàng tại khu vực châu Á. Các thành viên hiện tại của ABA đều là các ngân hàng hàng đầu tại mỗi quốc gia, bao gồm những nền kinh tế mạnh của khu vực như Nhật Bản, Singapore, Malaysia, Hồng Kông, Đài Loan, Thái Lan và Ấn Độ. Bên cạnh việc kết nạp các ngân hàng thành viên trong châu lục, với chủ trương mở rộng hợp tác và tăng cường đối thoại,

ABA cũng đã kết nạp thêm một số thành viên là các ngân hàng quốc tế lớn thuộc các quốc gia ngoài châu Á như Commerzbank AG (Đức), Intesa Sanpaolo S.p.A, (Ý), Erste Group Bank AG (Áo) và VTB Bank (Nga).

Nội dung thảo luận hàng năm của ABA đều là những chủ đề về kinh tế và tài chính - ngân hàng mang tính thời sự của khu vực và quốc tế, cũng như có nhiều ý nghĩa và ảnh hưởng tới hoạt động của các ngân hàng thành viên. Các chủ đề lớn của Đại hội năm nay bao gồm các nội dung như: Tác động toàn cầu của gói kích thích kinh tế QE3 của Mỹ; Quản lý ảnh hưởng từ các quy định mới của Basel 3; Diễn đàn CEO về năng lực thích nghi của các ngân hàng trong bối cảnh thị trường thay đổi; và một số chuyên đề khác như: Phát triển tài chính vi mô, các khuyến nghị mới về công tác thu hồi nợ và tái cấu trúc doanh nghiệp ...

Bên cạnh các chuyên đề nghị sự

trên, một trong các sự kiện quan trọng của Đại hội năm nay là bầu ra Chủ tịch và Phó Chủ tịch HĐQT mới của ABA nhiệm kỳ 2015 - 2016. Căn cứ kết quả thảo luận và bỏ phiếu, ông Nguyễn Xuân Thành đã được HĐQT ABA tín nhiệm lựa chọn làm Phó Chủ tịch mới của ABA sau khi vượt qua 2 ứng cử viên tiềm năng khác. Vị trí Chủ tịch mới của ABA đã được tiếp quản bởi ông Daniel Wu, TGD của Tập đoàn ngân hàng Chinatrust Financial Holdings Co., Ltd. (Đài Loan) và cũng là Phó Chủ tịch ABA nhiệm kỳ 2013 - 2014 vừa qua.

Việc Chủ tịch HĐQT Vietcombank cũng đồng thời là Chủ tịch VNBA và tân Phó Chủ tịch của ABA sẽ góp phần nâng cao hơn nữa hình ảnh và vị thế của Vietcombank tại thị trường tài chính trong nước cũng như tại các thị trường khu vực và quốc tế trong thời gian tới.

CTV

KẾT QUẢ PHÁT HÀNH CỔ PHIẾU LẦN ĐẦU RA CÔNG CHÚNG CỦA TỔNG CÔNG TY HÀNG KHÔNG VIỆT NAM

Ngày 14/11/2014, Công ty cổ phần Chứng khoán Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BSC) phối hợp với Sở giao dịch chứng khoán TP. Hồ Chí Minh tổ chức phát hành cổ phiếu lần đầu ra công chúng của Tổng Công ty Hàng không Việt Nam và thu được kết quả tích cực, khả quan với hơn 49 triệu cổ phần được mua hết. Vietnam Airlines là một trong những doanh nghiệp nhà nước lớn nên sự thành công của đợt IPO của Vietnam Airlines sẽ thúc đẩy quá trình cổ phần hóa doanh nghiệp nhà nước theo đúng chỉ đạo của Chính phủ nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh, đáp ứng yêu cầu của cơ chế thị trường, huy động vốn từ các thành phần kinh tế, tăng cường quản lý dân chủ. Đồng thời, sự thành công của Vietnam Airlines cũng góp phần làm tăng niềm tin của các nhà đầu tư vào thị trường chứng khoán.

Trung tâm nghiên cứu BIDV thông tin và đánh giá kết quả đấu giá của Vietnam Airlines như sau:

1. Tình hình đăng ký đấu giá của nhà đầu tư:

Nội dung	Số lượng CP	Số lượng nhà đầu tư đăng ký
Tổng số CP Chào bán	49.009.008 cổ phần	
Tổng số CP Nhà đầu tư đăng ký mua	49.366.200 cổ phần	1.608
Trong đó, cá nhân trong nước	922.500 cổ phần	1.578
Cá nhân nước ngoài	120.000 cổ phần	28
Tổ chức trong nước	48.322.900 cổ phần	02
Tổ chức nước ngoài	0 cổ phần	0

2. Kết quả đấu giá

Nội dung	Số lượng CP
Mệnh giá cổ phần	10.000 đồng/CP
Giá khởi điểm	22.300 đồng/CP
Tổng số CP đăng ký mua	49.366.200 cổ phần
Tổng số CP đặt mua	49.354.000 cổ phần
Khối lượng đặt mua cao nhất	25.760.000 Cổ phần
Khối lượng đặt mua thấp nhất	100 Cổ phần
Giá đặt mua cao nhất	223.000 đồng/cổ phần
Giá đặt mua thấp nhất	22.300 đồng/cổ phần
Giá trúng cao nhất	223.000 đồng/cổ phần
Giá trúng bình quân	22.307 đồng/cổ phần
Giá trúng thấp nhất	22.300 đồng/cổ phần
Tổng số lượng CP chào bán thành công (đạt 100%)	49.009.008 Cổ phần
Trong đó, SL trúng của NĐT cá nhân nước ngoài	120.173 cổ phần
Tổng giá trị cổ phần chào bán thành công	1.093.244.838.400 đồng
Số lượng NĐT trúng giá	1.577 Nhà đầu tư
Trong đó: Tổ chức	2
Cá nhân	1.575

Kết quả đấu giá trên cho thấy, sự kiện IPO Vietnam Airlines đã được các nhà đầu tư quan tâm đặc biệt, trong đó hai tổ chức trúng đấu giá là hai đối tác lớn của VNA. Kết quả là mục tiêu cổ phần hóa của VNA đã đạt được theo đúng lộ trình và kế hoạch Chính phủ đặt ra. Trên góc độ doanh nghiệp, VNA đã thành công trong việc huy động được nguồn vốn dài hạn của các đối tác sẵn sàng gắn bó và đồng hành cùng doanh nghiệp. Xét trên góc độ quản lý nhà nước, nhà nước sẽ vẫn nắm giữ cổ phần chi phối với tỷ lệ 75% để tiếp tục gia tăng động lực phát triển cho VNA. Việc chuyển đổi thành công ty cổ phần, sự đồng hành của các tổ chức và cá nhân trong và ngoài nước sẽ hứa hẹn mang lại nhiều động lực phát triển, nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.

CTV

DỊCH VỤ DU HỌC TRỌN GÓI TỐI ƯU

Ngân hàng TMCP Xuất nhập khẩu Việt Nam (Eximbank) hiện đang cung cấp dịch vụ du học trọn gói nhằm hỗ trợ du học sinh ngay từ những bước đầu tiên chuẩn bị cho việc du học.

Theo đó, Eximbank sẽ hỗ trợ phụ huynh, sinh viên, học sinh các khoản vay vốn nhằm chứng minh tài chính đáp ứng thủ tục xin xét cấp Visa hoặc thanh toán chi phí du học với các hình thức như cho vay chứng minh tài chính, cấp hạn mức tín dụng du học, cho vay thanh toán chi phí du học. Eximbank sẽ cho vay tối đa 100% chi phí của du học sinh với thời hạn vay lên đến 120 tháng (10 năm). Thời gian giải quyết hồ sơ nhanh, phí và lãi suất cạnh tranh, phương thức trả nợ linh hoạt. Hiện ngân hàng chấp nhận tài sản đảm bảo vay vốn rất đa dạng như bất động sản, thẻ tiết kiệm, sổ dư tài khoản tiền gửi, vàng, ngoại tệ. Ngoài ra, Eximbank hỗ trợ khách hàng chứng minh tài chính xin xét cấp Visa thông qua các hình thức mở thẻ tiết kiệm hoặc mở tài khoản, xác nhận số dư trong thẻ tiết kiệm hoặc trong tài khoản bằng tiếng Việt và tiếng Anh.

Song song đó, những phụ huynh có điều kiện tài chính, không cần vay vốn có thể sử dụng kênh ngân hàng để giao dịch như mua ngoại tệ, chuyển tiền ra nước ngoài dễ dàng. Trong quá trình học tập, Eximbank cung cấp dịch vụ chuyển tiền ra nước ngoài hỗ trợ phụ huynh, sinh viên, học sinh chuyển tiền thanh toán học phí, sinh hoạt phí và các chi phí khác phục vụ mục đích học tập tại nước ngoài an toàn, nhanh chóng, chính xác. Các thủ tục đơn giản, chuyển và nhận tiền nhanh chóng, mức phí chuyển tiền ưu đãi.

Để hỗ trợ du học sinh và người thân thanh toán chi phí học tập, sinh hoạt tại nước ngoài mà không phải mang theo nhiều tiền mặt, Eximbank còn phát hành các loại thẻ quốc tế như thẻ ghi nợ quốc tế Eximbank-Visa Debit và thẻ tín dụng quốc tế Eximbank-Visa, Eximbank-MasterCard.

Là ngân hàng có kinh nghiệm trong việc triển khai dịch vụ du học trọn gói, Eximbank cũng cam kết sẽ hỗ trợ tích cực để các bạn trẻ có thể thực hiện ước mơ, tăng cường kiến thức cho mình và tìm được một công việc tốt trong tương lai.

CTV

MB VÀ VIETTEL HỢP TÁC TRIỂN KHAI DỊCH BANKPLUS CA CHO KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP



Ngày 21/11/2014 tại Hà Nội, Ngân hàng TMCP Quân đội (MB) và Tập đoàn Viễn thông Quân đội Viettel vừa phối hợp tổ chức Lễ ra mắt dịch vụ BankPlus CA dành cho khách hàng doanh nghiệp.

Đây là dịch vụ ngân hàng điện tử đầu tiên tại Việt Nam có tích hợp chứng thư số trong sim CA cho phép khách hàng doanh nghiệp ký các

giao dịch ngân hàng ngay trên điện thoại di động với độ bảo mật cao như nộp thuế nội địa; thanh toán cước viễn thông của Viettel; chuyển khoản đơn lẻ/chuyển khoản theo lô trong và ngoài hệ thống MB; tra cứu số dư tài khoản, giao dịch mọi lúc mọi nơi một cách nhanh chóng hạn mức lên đến 5 tỷ đồng/ngày.

So với các dịch vụ ngân hàng điện

tử tại Việt Nam hiện nay, dịch vụ Bankplus CA là giải pháp giao dịch tài chính an toàn cho doanh nghiệp bởi việc sử dụng công nghệ xác thực người dùng bằng chứng thư số (chứng thực chữ ký số), bảo mật thông tin giao dịch, toàn vẹn dữ liệu và chống chối bỏ.

Tiên phong tại Việt Nam trong việc nghiên cứu và phát triển các sản phẩm ngân hàng trên nền tảng viễn thông, trong thời gian qua, MB và Viettel đã và đang mang lại nhiều giải pháp giao dịch tài chính tối ưu cho khách hàng. Nhiều sản phẩm, dịch vụ có hàm lượng công nghệ cao đã được hai bên phối hợp triển khai như gói Bank Plus với 3 dịch vụ chính là tài khoản Bankplus, thẻ Bankplus và Mobile Bankplus.

Với những nỗ lực trong việc thúc đẩy các dịch vụ thanh toán điện tử đầy sáng tạo, tiện ích, vừa qua, tổ chức thẻ quốc tế MasterCard đã trao tặng dịch vụ BankPlus MasterCard - một trong những sản phẩm liên kết giữa MB và Viettel là dịch vụ tài chính tốt nhất khu vực Châu Á - Thái Bình Dương.

CTV

TỌA ĐÀM GÓP Ý DỰ THẢO THÔNG TƯ QUY ĐỊNH VỀ HOẠT ĐỘNG THẺ NGÂN HÀNG

Ngày 07/11/2014, tại Vĩnh Phúc, NHNN đã phối hợp với Hiệp hội Ngân hàng Việt Nam tổ chức Tọa đàm góp ý dự thảo Thông tư quy định về hoạt động thẻ ngân hàng. Đây là cơ hội để NHNN - cơ quan quản lý nhà nước về lĩnh vực thanh toán trong nền kinh tế trực tiếp trao đổi, tiếp thu ý kiến đóng góp của các ngân hàng cũng như các đơn vị liên quan nhằm hoàn thiện văn bản pháp luật, bám sát hơn và đáp ứng yêu cầu đòi hỏi của thực tiễn. Dưới sự chủ trì của Vụ trưởng Vụ Thanh toán NHNN và Tổng thư ký Hiệp hội Ngân hàng Việt Nam, buổi Tọa đàm đã diễn ra cởi mở và thảo luận tập trung, sôi nổi.

Phát biểu khai mạc Tọa đàm, Tổng thư ký Hiệp hội Ngân hàng Việt Nam đã nêu sự cần thiết phải xây dựng, ban hành Thông tư mới để thay thế cho Quyết định số 20 nhằm đáp ứng được nhu cầu thực tiễn cũng như bắt kịp xu

thế toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế quốc tế của dịch vụ thẻ ngân hàng.

Tại buổi Tọa đàm, ông Bùi Quang Tiên, Vụ trưởng Vụ Thanh toán NHNN cho biết, trong những năm qua, thực hiện chủ trương đẩy mạnh thanh toán không dùng tiền mặt của Chính phủ và NHNN, dịch vụ thẻ ngân hàng đã có những bước phát triển mạnh mẽ, đáp ứng được yêu cầu của thực tiễn và sự phát triển của khoa học công nghệ trong lĩnh vực thanh toán. Đến cuối tháng 9/2014, cả nước có trên 50 tổ chức phát hành thẻ, khoảng 76 triệu thẻ đã được phát hành (cao gấp 8 lần so với cuối năm 2007) với khoảng 490 thương hiệu thẻ. Cùng với đó, đã có gần 16.000 máy ATM, 160.000 POS đã được lắp đặt và đi vào sử dụng, khối lượng giao dịch thẻ tại Việt Nam phát triển rất mạnh, với nhiều dịch vụ thẻ mới, hiện đại được các ngân hàng thương mại triển khai.

Trao đổi tại Tọa đàm, các đại biểu tham dự cho rằng việc xây dựng và ban hành dự thảo Thông tư mới về lĩnh vực thẻ ngân hàng là cần thiết, tạo động lực mới phát triển thị trường thẻ tại Việt Nam. Dự thảo Thông tư đã được soạn thảo khá công phu, chi tiết, cập nhật các yếu tố mới và đề cập đến hầu hết các lĩnh vực của hoạt động thẻ ngân hàng. Tuy nhiên, cũng cần được bổ sung, chỉnh sửa thêm để phù hợp hơn với tình hình thực tiễn hiện nay tại Việt Nam. Các đại biểu đã góp ý trực tiếp vào các Điều, khoản trong dự thảo Thông tư, đề xuất sửa đổi, bổ sung vào một số quy định về: đồng tiền thanh toán; trích lập và sử dụng dự phòng rủi ro trong kinh doanh thẻ ngân hàng; cấp tín dụng qua thẻ; điều kiện, thủ tục đăng ký phát hành thẻ; hợp đồng, thủ tục phát hành thẻ; an toàn trong sử dụng thẻ ngân hàng; điều kiện, quy trình thanh toán thẻ; quyền, nghĩa vụ của các bên liên quan...

Kết thúc buổi Tọa đàm, Tổng thư ký Hiệp hội Ngân hàng Việt Nam đã đánh



NGÂN HÀNG TMCP ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM
Bank for Investment and Development of Vietnam JSC

Được **ASIAMONEY** công nhận là **NGÂN HÀNG:***

👍 Có **SẢN PHẨM VÀ DỊCH VỤ NGOẠI HỐI**
TỐT NHẤT VIỆT NAM, lần thứ **5**

👍 Có **BẢN TIN NGHIÊN CỨU VÀ DỰ BÁO THỊ TRƯỜNG**
NGOẠI HỐI TỐT NHẤT VIỆT NAM, lần thứ **2**

MUA BÁN NGOẠI TỆ
GIAO DỊCH NHANH - GIÁ CẠNH TRANH



• Giải thưởng được bình chọn bởi các định chế tài chính và khách hàng doanh nghiệp.
Chi tiết xin vui lòng liên hệ đường dây nóng **19009247** để được tư vấn cụ thể!

Chia sẻ cơ hội, hợp tác thành công
www.bidv.com.vn

Trung tâm thông tin tín dụng Quốc gia Việt Nam (CIC) là tổ chức sự nghiệp thuộc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam có chức năng:

Đáp ứng yêu cầu thông tin phục vụ nhu cầu quản lý nhà nước của Ngân hàng Nhà nước;

Thực hiện các dịch vụ thông tin cho các tổ chức, cá nhân theo quy định của Ngân hàng Nhà nước và Pháp luật.



National Credit Information Centre of Vietnam

CÁC SẢN PHẨM, DỊCH VỤ CỦA CIC

I. NHÓM SẢN PHẨM DỊCH VỤ CHO NGÂN HÀNG NHÀ NƯỚC

- Bảo cáo phục vụ Ban lãnh đạo Ngân hàng Nhà nước
- Bảo cáo phục vụ Cơ quan Thanh tra giám sát ngân hàng
- Bảo cáo phục vụ hoạt động chính sách tiền tệ, tín dụng.

II. NHÓM SẢN PHẨM DỊCH VỤ CHO CÁC TỔ CHỨC TÍN DỤNG

- Bảo cáo thông tin tín dụng khách hàng trong nước (www.cicb.org.vn);
- Bảo cáo thông tin tín dụng khách hàng ngoài nước (www.cicb.net.vn);
- Bảo cáo xếp hạng tín dụng, các ấn phẩm chuyên đề về xếp hạng tín dụng (www.creditinfo.org.vn);
- Sản phẩm thông tin cảnh báo tín dụng (www.cicb.vn);
- Các dịch vụ tư vấn nghiệp vụ thông tin tín dụng, xếp hạng tín dụng, trợ giúp kỹ thuật.

III. NHÓM SẢN PHẨM DỊCH VỤ CHO KHÁCH HÀNG VAY

- Bảo cáo tín dụng khách hàng vay cá nhân
- Bảo cáo tín dụng khách hàng vay doanh nghiệp;
- Bảo cáo xếp hạng tín dụng, chấm điểm tín dụng;
- Đăng ký tín dụng (nhu cầu vay).

LỢI ÍCH CỦA CÁC SẢN PHẨM, DỊCH VỤ THÔNG TIN TÍN DỤNG

- Giúp Ngân hàng Nhà nước trong việc quản lý, giám sát hoạt động của các Tổ chức tín dụng, góp phần đảm bảo hoạt động ngân hàng an toàn, bền vững;
- Ngăn ngừa và hạn chế rủi ro trong hoạt động kinh doanh của các tổ chức tín dụng và các tổ chức khác có hoạt động ngân hàng;
- Nâng cao khả năng tiếp cận nguồn vốn tín dụng của khách hàng vay, góp phần thúc đẩy phát triển kinh tế - xã hội;
- Hỗ trợ các doanh nghiệp Việt Nam tìm hiểu đối tác kinh doanh trong hoạt động liên doanh, liên kết, đầu tư, xuất nhập khẩu...



Trụ sở chính:

Địa chỉ: Số 10 - Quang Trung - Hà Đông - Hà Nội

Tel: (04) 3382 4769

Website: www.cicb.vn

Fax: (04) 3382 4693

Email: ncpt@creditinfo.org.vn

Chi nhánh TP.Hồ Chí Minh:

Địa chỉ: Số 08 Võ Văn Kiệt, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh

Tel: (08) 3915 3681

Fax: (08) 3915 3682



DỊCH VỤ NỘP THUẾ ĐIỆN TỬ

Nhanh Chóng – Thuận tiện – Dễ dàng

Dịch vụ Nộp thuế điện tử là sự hợp tác giữa Tổng cục thuế và MB nhằm cung cấp một dịch vụ trọn gói bao gồm:

- kê khai thuế trực tuyến;
- Thanh toán thuế trực tuyến;
- Tra cứu các thông tin giao dịch.

Khách hàng thực hiện các nghiệp vụ thuế mọi lúc, mọi nơi thông qua các website:
<http://kekhaithue.gdt.gov.vn> hoặc <http://nhantokhai.gdt.gov.vn>

 1900 545426 • 04 37674050
www.mbbank.com.vn


NGÂN HÀNG QUÂN ĐỘI



THẺ TÍN DỤNG QUỐC TẾ EXIMBANK – VISA VIOLET CARD

Thể hiện đẳng cấp sành điệu của Phái đẹp

**Đăng ký
phát hành thẻ
ngay hôm nay để
hưởng nhiều ưu đãi
từ Eximbank**



**Miễn phí phát hành, miễn phí
thường niên**

**Mua sắm ưu đãi và được hoàn tiền
khi giao dịch**

**Tích lũy điểm cao, đổi ngay quà tặng
hấp dẫn**

**Và hàng ngàn quà tặng hấp dẫn khác
khi phát hành thẻ**

Thông tin chi tiết về sản phẩm, chương trình khuyến mãi
được cập nhật tại website <http://eximbank.com.vn>.



EXIMBANK

Tổng đài 24/7 của Eximbank: (84)18001199
Email: card@eximbank.com.vn