

# HẠN CHẾ RỦI RO TRONG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI GÓP PHẦN PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG THỊ TRƯỜNG TIỀN TỆ LIÊN NGÂN HÀNG VIỆT NAM

Th.s Đỗ Văn Độ

Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam

PGS.TS Đặng Ngọc Đức

Đại học Kinh tế Quốc dân

*Thị trường tiền tệ liên ngân hàng luôn được coi là nền tảng cơ sở của hệ thống thị trường tài chính, không những có ý nghĩa quan trọng đối với hoạt động của lĩnh vực tài chính mà còn có tác dụng thúc đẩy sự phát triển kinh tế - xã hội ở Việt Nam. Mặc dù vẫn đang trong giai đoạn hình thành và bước đầu phát triển nhưng trong những năm qua, hoạt động của thị trường tiền tệ liên ngân hàng nước ta đã góp phần quan trọng trong việc đảm bảo khả năng thanh khoản cũng như nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của các ngân hàng thương mại. Tuy nhiên, hoạt động của thị trường tiền tệ liên ngân hàng ở Việt Nam hiện nay chưa thể coi là phát triển bền vững do nhiều nguyên nhân khác nhau, từ những hạn chế trong hoạt động kinh doanh của các ngân hàng thương mại (NHTM) cũng như những bất cập trong điều hành của Ngân hàng nhà nước (NHNN). Bài viết này sẽ đề cập đến nhóm nguyên nhân thuộc về mức độ rủi ro cao trong hoạt động kinh doanh của các NHTM và đề xuất một số giải pháp khắc phục nhằm góp phần phát triển bền vững thị trường tiền tệ ở Việt Nam trong giai đoạn hiện nay.*

## **1. Hoạt động của các ngân hàng thương mại và sự phát triển bền vững của thị trường tiền tệ liên ngân hàng**

Cho đến nay, vẫn chưa có khái niệm chính thức về sự phát triển bền vững của thị trường tiền tệ liên ngân hàng. Tuy nhiên, dựa trên sự kết hợp hai đặc trưng cơ bản: “cái chung” – thị trường tiền tệ liên ngân hàng cũng là một thị trường với những thành tố<sup>1</sup> cơ bản như các thị trường khác; và “cái riêng” – là bộ phận cơ sở của thị trường và hệ thống tài chính, chúng ta có thể thống nhất nghiên cứu sự phát triển bền vững của thị trường này phụ thuộc vào hoạt động của hai chủ thể cơ bản tham gia thị trường là ngân hàng trung ương (NHTU) và các NHTM.

Nếu như NHTU là chủ thể tổ chức, quản lý và điều tiết thị trường tiền tệ liên ngân hàng (bao gồm các hoạt động mua bán vốn ngắn hạn và hoạt động thị trường mở) thì các NHTM là “khách hàng của thị trường”. Thông qua các chức năng là “cho vay cuối cùng” và điều tiết mức cung tiền tệ, NHTU đã tạo ra “hàng hóa” để thực hiện các giao dịch, là các công cụ tài chính được mua hoặc bán nhằm thực hiện chuyển giao vốn ngắn hạn giữa các NHTM với nhau và với NHTU. Thị trường tiền tệ ở các nước phát triển luôn có quy mô giao dịch lớn với sự tham gia của nhiều NHTM thông qua các công cụ chuyển giao vốn đa dạng, phong phú, đáp ứng những lựa chọn khác nhau về thời hạn, lãi suất và phương thức giao dịch luôn được cân bằng và ổn định,

không chỉ là “hạt nhân” của thị trường tài chính của mỗi nước mà còn chi phối các hoạt động của thị trường tài chính quốc tế<sup>2</sup>. Điều này cho thấy hoạt động kinh doanh và sự tham gia của các NHTM có ý nghĩa vô cùng quan trọng, quyết định đến sự phát triển bền vững của thị trường tiền tệ liên ngân hàng.

Trước hết, các NHTM chính là khách hàng thực hiện các giao dịch của thị trường, do vậy hoạt động và sự tham gia của các NHTM trên thị trường vừa là nhân tố phản ánh đồng thời quyết định quy mô và tốc độ tăng trưởng quy mô của thị trường tiền tệ liên ngân hàng. Thị trường có quy mô tăng trưởng và ổn định khi số lượng các NHTM tham gia giao dịch và doanh số giao dịch trên thị trường luôn tăng trưởng ổn định.

Thứ hai, sự hợp tác với nhau và hành vi mua, bán của các NHTM cũng là nhân tố quyết định đến hiệu quả và sự cạnh tranh lành mạnh của thị trường tiền tệ liên ngân hàng. Mặc dù quy mô hay doanh số giao dịch của các NHTM tăng nhưng để đánh giá sự phát triển của thị trường, cần phải chú trọng xem xét thêm tỷ trọng giao dịch “bán” trên tổng tài sản và tỷ trọng giao dịch “mua” trên tổng nguồn vốn của các NHTM. Tỷ trọng mua vốn trên thị trường tiền tệ quá lớn trong tổng nguồn vốn chứng tỏ các NHTM đang trong tình trạng khó khăn hay phải đương đầu với vấn đề thanh khoản. Ngược lại, tỷ trọng bán vốn trên tổng tài sản quá lớn cho thấy các NHTM đang khó khăn trong việc tìm kiếm “đầu ra” của sản phẩm và rất có thể vốn sẽ vận động một cách “luẩn quẩn” trong hệ thống ngân hàng mà không đáp ứng cho nhu cầu của sản xuất kinh doanh và đời sống của nền kinh tế. Điều này đã được trải nghiệm trên thực tế hoạt động của thị trường tiền tệ ở Việt Nam trong thời gian 2010-2011 vừa qua. Một số NHTM lớn, có uy tín và có khả năng cạnh tranh trong huy động vốn từ nền kinh tế, vay tái chiết khấu với lãi suất chỉ đạo rất thấp để bán lại với lãi suất rất cao cho các NHTM nhỏ hơn, uy tín thấp, đang khó khăn trong việc huy động vốn và bị hạn chế về khả năng tham gia vay tái chiết khấu. Một số NHTM được vay tái chiết khấu với giá thấp sau đó mua tín phiếu và trái phiếu trên thị trường mở để hưởng lãi suất cao hơn, trực lợi ngay trên hoạt động điều tiết của NHNN. Trong khi đó, nhiều NHTM nhỏ có hoạt động kinh doanh không hiệu quả và mức độ rủi ro cao, tham gia vào thị trường để giải quyết nhu cầu vốn mang tính chất “tình thế”, chấp

nhận mua vốn với mọi giá và đẩy lãi suất lên cao.

Thứ ba, sự hợp tác của các NHTM với NHTU và các cơ quan quản lý chức năng quyết định đến hiệu quả quản lý, sự tuân thủ quy chế giao dịch và điều tiết thị trường. Các NHTM là các doanh nghiệp hoạt động kinh doanh hướng tới mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận và chiến lược đánh đổi lợi nhuận và rủi ro của các NHTM luôn là vấn đề tác động đến sự phát triển của thị trường tiền tệ, thậm chí có thể dẫn đến khủng hoảng tài chính. Do vậy, vai trò của NHTU và các cơ quan quản lý, điều tiết khác là thực sự cần thiết để đảm bảo hoạt động kinh doanh của các NHTM và sự phát triển của thị trường theo đúng “quỹ đạo” hay định hướng. Tuy nhiên, sự hợp tác và tuân thủ của các NHTM mới là yếu tố quan trọng, thậm chí quyết định đến hiệu quả hoạt động của NHTU và các cơ quan cũng như các quy chế quản lý và điều tiết thị trường. Nếu không muốn hợp tác, các NHTM có thể tìm cách “lách luật” hay “xé rào” làm giảm hiệu quả hoặc vô hiệu hóa các cơ quan quản lý chức năng và không tuân thủ các quy định quản lý và điều tiết nhằm tạo cơ hội cho những hành vi trục lợi bất chính thông qua hoạt động trên thị trường, bất chấp nguy cơ rủi ro. Nói cách khác, sự phát triển bền vững của thị trường tiền tệ liên ngân hàng không chỉ được phản ánh bởi số lượng các NHTM tham gia, quy mô, tốc độ tăng trưởng của doanh số giao dịch mà còn phụ thuộc vào hành vi và mức độ hợp tác của các NHTM với nhau, với NHTU và các cơ quan chức năng quản lý cũng như sự tuân thủ các quy chế điều tiết dẫn dắt thị trường.

Ngoài ra, các NHTM còn quyết định đến sự phát triển của cơ sở hạ tầng của thị

trường tiền tệ liên ngân hàng - hệ thống giao dịch mà thông qua đó, nhu cầu về vốn của các NHTM có thể được “kết nối” với nhau và với NHTU trong phạm vi một quốc gia hay toàn cầu. Cơ sở hạ tầng của thị trường tiền tệ liên ngân hàng là kết quả của sự đầu tư một cách hệ thống và tương thích của cả hai phía: NHTU và các NHTM. Hệ thống giao dịch hiện đại không chỉ cho phép thực hiện các giao dịch với quy mô và phạm vi lớn mà còn quyết định đến thời gian hoàn tất các giao dịch cũng như cho phép kiểm soát tính chất pháp lý và hiệu quả của các giao dịch.

Tóm lại, sự phát triển bền vững của thị trường tiền tệ liên ngân hàng ở các nước phụ thuộc rất lớn vào sự phát triển các hoạt động kinh doanh và sự tham gia của các NHTM. Các NHTM hoạt động kinh doanh an toàn, hiệu quả và lành mạnh là nền tảng để thị trường tiền tệ liên ngân hàng phát triển phát triển bền vững và ngược lại. Dựa trên cơ sở nhận định này, phần tiếp theo của bài viết sẽ đi sâu phân tích thực trạng mức độ rủi ro trong hoạt động kinh doanh của các NHTM và đề xuất giải pháp để hạn chế, khắc phục nó nhằm góp phần phát triển bền vững thị trường tiền tệ liên ngân hàng Việt Nam trong thời gian tới.

## 2. Thị trường tiền tệ liên ngân hàng Việt Nam không bền vững xuất phát từ hoạt động kinh doanh với mức độ rủi ro của các ngân hàng thương mại

Xét trên giác độ chủ thể tham gia, mức độ rủi ro cao trong hoạt động của các NHTM Việt Nam chính là nguyên nhân cơ bản của sự phát triển một cách **không** bền vững của thị trường tiền tệ liên ngân hàng ở nước ta trong thời gian qua. Mức độ rủi ro

cao trong hoạt động kinh doanh của các NHTM Việt Nam có thể được đánh giá thông qua nhiều khía cạnh khác nhau, cụ thể như sau:

**2.1 Mức độ rủi ro cao do năng lực tài chính của các NHTM còn quá yếu**

Mặc dù tiêu chuẩn hiện hành về tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu (hệ số CAR)<sup>3</sup> của các NHTM là 8%, song các NHTM ở các nước đều phổ biến ở trên mức 12%. Cụ thể: các NHTM ở Châu Âu từ 13-22%, trong khi các NHTM ở Hoa Kỳ thấp nhất cũng ở mức 13.2%<sup>4</sup>. Tuy nhiên, Bảng số liệu về tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu của các NHTM Việt Nam cho thấy chỉ số an toàn vốn các NHTM thuộc sở hữu Nhà nước hoặc Nhà nước nắm quyền đại diện vốn chủ sở hữu là những NHTM lớn nhất, chiếm tới trên dưới 70% thị phần ngân hàng Việt Nam, đều ở mức thấp hơn các NHTM cổ phần ngoài quốc doanh (NHTMCP) và thấp hơn nhiều so với các NHTM trên thế giới theo thống kê của ủy ban Basel.

Trên thực tế, hệ số CAR trung bình của các NHTM Việt Nam đạt mức 9.53% là kết quả từ những cố gắng rất 'quyết liệt' trong việc bổ sung vốn điều lệ, phát hành trái phiếu chuyển đổi và cả được xóa nợ,... Kết quả là quy mô vốn điều lệ được gia tăng với tỷ lệ trung bình hàng năm 40%. Tuy nhiên, lộ trình tăng vốn của

các NHTMCP đến mức 3000 tỷ VND tại mốc thời gian ngày 31/12/2010 theo quy định của NHNN đã không thể thực hiện được và tốc độ tăng trưởng tín dụng nhanh hơn trong giai đoạn phục hồi 2009- 2010 sẽ làm cho hệ số CAR của các NHTM Việt Nam sụt giảm.

Điều đáng lo ngại hơn cả của sự giảm thấp hệ số CAR là quy mô vốn chủ sở hữu của các NHTM nước ta rất nhỏ: Agribank hiện có vốn điều lệ là khoảng 1.000 triệu USD; Vietcombank, NHTM lớn thứ hai về tổng tài sản, có vốn điều lệ là 540 triệu USD, BIDV khoảng 390 triệu USD; trong số các ngân hàng TMCP, Sacombank có vốn điều lệ là 300 triệu USD và ACB là 355 triệu USD. Với quy mô vốn điều lệ như vậy, các NHTM Việt Nam không thể huy động được nguồn vốn lớn để đáp ứng nhu cầu tăng trưởng, ổn định kinh doanh và duy trì khả năng thanh khoản. Trái lại, tham gia vào thị trường tiền tệ thực chất là để "vay nóng" hay là "chiến lược ăn đong, trả nợ đây" và sự biến động bất thường về lãi suất, quy mô giao dịch, vốn chạy lòng vòng như trong thời gian qua là kết quả tất yếu.

**2.2 Mức độ rủi ro cao vì quá coi trọng mục tiêu lợi nhuận**

Các NHTM Việt Nam đặt mục tiêu lợi nhuận quá lớn và đầy tham vọng, đặc biệt là

những NHTM lớn nhất, đại diện các khối. Chẳng hạn mục tiêu lợi nhuận trước thuế năm 2010 của Vietcombank là 4.500 tỉ đồng, hơn mức lợi nhuận mục tiêu của khoảng 10 NHTMCP nhỏ và trung bình cộng lại. Tương tự, Ngân hàng ACB cũng có mục tiêu lợi nhuận 2010 ở mức 3.600 tỉ đồng, tăng hơn 26% so với thực hiện năm 2009. Trong khi các NHTM Việt Nam chủ yếu kinh doanh trên các hoạt động truyền thống— nhận tiền gửi và cho vay, nên có thể khẳng định rằng lợi nhuận thu được chủ yếu từ hoạt động tín dụng. Điều này cho thấy các NHTM Việt Nam đang dồn "trứng vào một giỏ" và tín dụng chắc chắn sẽ phải tăng trưởng rất nhanh, hàm chứa mức độ rủi ro cao, nhất là trong bối cảnh nền kinh tế vẫn còn phục hồi chưa bền vững.

**2.3 Mức độ rủi ro cao gắn với những ưu tiên bất hợp lý và chưa có biện pháp xử lý rủi ro hiệu quả qua thị trường**

Ngoài tốc độ tăng trưởng quá nhanh, tỷ lệ nợ xấu của các NHTM cho thấy các NHTM Việt Nam đang "chạy theo" rủi ro. Mặc dù nợ xấu của nhóm các NHTMNN đã giảm dần từ 12,7% trong năm 2000 xuống còn 8,5%, 8,0% và 4,47% trong các năm 2001, 2002 và 2003 nhưng đến năm 2005 đã tăng trở lại đến khoảng 7,7%. Đặc biệt, trường

**Bảng 1: Tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu của các ngân hàng thương mại Việt Nam**

CAR	AGR	VCB	BIDV	CTG	ACB	STB	TCB	EIB	MB
2005	--	9.50%	6.2%	6.07%	12%	15,4%	15,72%	12,36%	15.3%
2006	--	9.30%	5.5%	5.18%	10,90%	11,82%	17,28%	15,97%	15,47%
2007	--	9.20%	6.7%	11.62%	16,19%	11,07%	14,3%	27,00%	14,21%
2008	--	8.90%	8.94%	8%	12.44%	12.16%	13.99%	45.89%	12.35%
2009	8.5%	8.11%	7.55%*	9%	9.97%	11.41%	9.60%	26.87%	12.00%

Nguồn: Báo cáo thường niên của các ngân hàng

hợp của BIVD, tỷ lệ nợ xấu là 9%.

Nguy hiểm hơn, sự giảm thấp tỷ lệ nợ xấu lại không hẳn là thành công của các NHTM mà còn là những nỗ lực để giải quyết nợ xấu của NHNN và Chính phủ. Trong các năm 2002- 2003, Chính phủ đã bơm vốn cho NHTMNN nhằm tạo điều kiện cho các ngân hàng này xóa sổ các món nợ xấu, chẳng hạn, Vietinbank chỉ trong năm 2004 đã xóa khoảng 5 ngàn tỷ đồng (tương đương 312 triệu USD) nợ xấu. Đương nhiên, mặt trái của cách xử lý này chính là rủi ro đạo đức và 'tật xấu dễ lây lan'. Sự hỗ trợ của Chính phủ có thể giúp giải quyết vấn đề trước mắt nhưng không thể cải thiện tình hình chất lượng tín dụng trong dài hạn. Tính đến cuối năm 2005, các NHTMCP có tỷ lệ nợ xấu chỉ là 0,6%, trong khi các NHTMNN và liên doanh có tỷ lệ gần gấp ba lần, 1,70%. Năm 2006, tỷ lệ nợ quá hạn so với tổng dư nợ của khối các NHTMNN tăng trở lại ở mức 3,2%, năm 2007 là 1,9%, đến cuối năm 2008, nợ quá hạn của các NHTMNN chiếm khoảng 4% tổng dư nợ theo Tiêu chuẩn Kế toán Việt Nam (VAS). Nợ quá hạn của 10 NHTMCP hàng đầu cũng tăng nhanh và đạt xấp xỉ 2% tổng dư nợ so với 0,6% năm 2005. Tình trạng nợ xấu cao của các NHTM nói chung và của các NHTMNN nói riêng gắn liền với sự ưu tiên cho nhóm khách hàng "chiến lược"- các doanh nghiệp nhà nước (DNNN).

Theo các số liệu thống kê của NHNN trong giai đoạn 2005-2009, cho vay đối với các DNNN vẫn chiếm 40- 45% tổng dư nợ của các NHTMNN, đặc biệt là loại hình tín dụng trung và dài hạn với những điều kiện đảm bảo và phương thức hoàn trả vốn gốc tiềm ẩn rủi ro rất cao như quy mô rất

lớn, cho vay theo sự bảo lãnh hoặc chỉ đạo của Nhà nước,... Khi xảy ra rủi ro, các khoản trích lập dự phòng rủi ro sẽ rất lớn, thuộc nhóm IV và nhóm V. Như kết quả tất yếu, phần lớn nợ xấu của các NHTMNN là nợ của các DNNN. Hơn nữa, cách xử lý nợ xấu cũng rất 'hành chính' và 'trực tiếp'. Số liệu thống kê cho thấy 36% nợ xấu của các DNNN đã được trang trải bằng ngân sách nhà nước; 40% bằng các quỹ trích lập dự phòng rủi ro của các NHTMNN và 24% bằng việc thanh lý tài sản. Các NHTM đã giải quyết được như vậy dựa vào bán tài sản thế chấp dưới dạng quyền sử dụng đất và các công trình với sự gia tăng giá đất kỷ lục vào những năm 2001- 2003. Ở nước ta vẫn chưa có một thị trường thứ cấp để có thể xử lý nợ xấu thực sự hiệu quả. Một số công ty mua bán nợ đã được thành lập song rất ít các giao dịch mua bán xử lý nợ xấu được thực hiện qua thị trường.

#### **2.4 Rủi ro cao vì các cuộc đua lãi suất và cạnh tranh thiếu lành mạnh**

Từ 2003 đến nay đã không ít lần nền kinh tế hứng chịu các cuộc chạy đua lãi suất của các NHTM. Gần đây hơn là giai đoạn 2008 và gần nhất là vào những tháng đầu năm 2011. Mặc dù NHNN quy định trần lãi suất huy động ở mức 14%, lãi suất huy động vốn với mọi kỳ hạn liên tục tăng và lên tới 17-19%/năm; cộng thêm các chi phí khác, buộc lãi suất cho vay cũng phải tăng theo, 22-23% một năm, thậm chí có ngân hàng đẩy lãi suất cho vay lên đến 25-27%. Nhiều thời điểm kể từ năm 2008, các cuộc chạy đua lãi suất giữa các NHTM đã đẩy lãi suất qua đêm của thị trường tiền tệ liên ngân hàng lên đến mức 40%, điều này cho thấy thực chất là các NHTM Việt Nam đã thực sự rơi vào tình trạng rủi ro

thanh khoản. Nếu các cuộc đua lãi suất năm 2008 có thể giải thích bởi ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính và suy thoái toàn cầu song cuộc đua tranh lãi suất từ đầu năm 2011 là do chính những yếu kém nội tại của bản thân thị trường liên ngân hàng phát triển không bền vững ở Việt Nam. Việc cạnh tranh của các ngân hàng theo kiểu lách luật như vậy không thể hiện một văn hóa kinh doanh và sự tác hợp với nhau cũng như với NHNN trong chính sách chống lạm phát. Hơn nữa, những hậu quả của hiện tượng này là tạo thêm nhiều bất ổn mới trên thị trường tiền tệ, gây khó khăn cho hoạt động điều hành chính sách vĩ mô và đe dọa tính ổn định, an toàn của hệ thống ngân hàng, đặc biệt là các ngân hàng nhỏ.

#### **2.5 Văn hóa kinh doanh ngân hàng chưa được chú trọng và phát triển**

Là một loại hình doanh nghiệp, các NHTM vẫn cần thiết phải xây dựng và coi trọng môi trường và văn hóa kinh doanh lành mạnh. Hơn thế nữa, các NHTM còn là các doanh nghiệp đặc biệt hoạt động trên lĩnh vực tiền tệ tín dụng với sự đặc trưng bởi chữ tín, do vậy một sự bất ổn nhỏ của mỗi NHTM cũng có thể xảy ra sự đổ vỡ toàn hệ thống do khủng hoảng niềm tin. Cho đến nay, nhiều NHTM Việt Nam không những chưa chú trọng đến tính chuyên nghiệp, xây dựng hình ảnh và thương hiệu mà còn tồn tại nhiều quy trình, thủ tục và các quy định liên quan đến phí sử dụng dịch vụ gây ức chế khách hàng: phí mua bán ngoại tệ, 'lệ phí' tín dụng và các loại phí dịch vụ khác. Hình ảnh rất 'phản cảm' tập trung tiêu biểu nhất trong giai đoạn khủng hoảng 2007-2009 và khó khăn của nền kinh tế như hiện nay mà các NHTM dường như lại kinh

doanh rất thành công và bội thu. Các doanh nghiệp, các cá nhân là bạn hàng của các NHTM càng khó khăn thì các NHTM càng lãi nhiều, tổ chức hội nghị linh đình, hoành tráng, chia lãi, chia thưởng rất cao. Câu hỏi đặt ra là phải chăng lợi nhuận mà ngành ngân hàng có được liên quan đến sự khó khăn của nền kinh tế!

Thị trường ngân hàng Việt Nam cũng không thể nói là thị trường cạnh tranh lành mạnh giữa các NHTM. Các NHTM không chỉ 'câu kéo' đội ngũ lao động của nhau mà còn giành thị phần bằng những công cụ mà các NHTM ở các nước khác hầu như không sử dụng hoặc không được phép sử dụng. Nguồn nhân lực của mỗi NHTM là điều kiện để đảm bảo sự ổn định kinh doanh và cần được đào tạo xây dựng phát triển theo những triết lý riêng căn cứ vào chiến lược kinh doanh và phát triển của mỗi NHTM. Để rút ngắn quá trình đào tạo, giảm thấp chi phí và tăng trưởng nhanh, các NHTM luôn sử dụng lợi ích vật chất để "câu kéo" cán bộ nhân viên lẫn của nhau mà bỏ qua mặt trái, thậm chí hậu quả của việc làm này. Cán bộ công nhân viên được trưởng thành ở mỗi NHTM sẽ có những quan điểm, cách tiếp cận và xử lý nghiệp vụ khác nhau tùy thuộc vào quy trình tác nghiệp của từng NHTM. Khi liên tục thay đổi từ NHTM này sang NHTM khác sẽ dẫn đến sự mất ổn định trong kinh doanh của các NHTM và gia tăng và mức độ rủi ro tác nghiệp.

Quan hệ giữa các NHTM cũng thiếu hợp tác trong khi hầu hết các NHTM sử dụng các công cụ lãi suất như là "vũ khí chiến lược" để cạnh tranh và giành giật thị trường. Sức mạnh luôn thuộc về các NHTM lớn, mang uy tín là NHTMNN nên huy động được nhiều vốn ở thị trường l

được nhiều vốn từ NHNN với giá rẻ. Trong khi đó, các NHTMCP, nhất là các ngân hàng nhỏ, uy tín chưa cao sẽ phải nâng lãi suất huy động cao hơn hoặc phải mua lại vốn từ các NHTM lớn với giá rất cao. Nếu thị trường tiền tệ được vận hành và điều tiết theo đúng cơ chế và quy luật thì việc "người chiến thắng" và "kẻ chiến bại" là hoàn toàn bình thường. Nhưng trong điều kiện hiện nay ở Việt Nam, các NHTM thực hiện nghiêm chỉnh các quy định thì thua thiệt, thiếu thanh khoản, lợi nhuận thấp; trái lại nếu "lách luật", "phá rào" và "ép giá" doanh nghiệp, thì sẽ bội thu. Thị trường tiền tệ ngân hàng như vậy không thể coi là có khả năng phát triển bền vững.

### **2.6 Thiếu sự đồng bộ về cơ sở vật chất và hạn chế về công nghệ ngân hàng**

Mặc dù đã được chú trọng đầu tư và hiện đại hóa về cơ sở vật chất và công nghệ trong thời gian qua, song cơ sở hạ tầng của các NHTM Việt nam lại thiếu đồng bộ, hạn chế khả năng kết nối giao dịch trong nội bộ các NHTM và giữa các NHTM với nhau cũng như với NHTN. Nói riêng đối với hoạt động thanh toán của các NHTM, nếu không được hiện đại và đồng bộ hóa, quá trình thanh toán cho khách hàng và thanh toán vốn lẫn nhau sẽ không hiệu quả, không đáp ứng nhu cầu của khách hàng và tỷ lệ thanh toán qua ngân hàng sẽ hạn chế. Hoạt động thanh toán sẽ không hỗ trợ cho khả năng thanh khoản và hạn chế rủi ro thanh khoản, đồng thời gây áp lực cho thị trường tiền tệ. Cơ sở hạ tầng và ứng dụng công nghệ của các NHTM lại chính là một phần và phản ánh cơ sở hạ tầng của thị trường tiền tệ liên ngân hàng. Hệ thống thông tin của các ngân hàng hiện nay còn chưa phản ánh đầy đủ các

hoạt động phát sinh. Từ đó công tác phân tích, dự báo tình hình tiền tệ, lãi suất, tín dụng, tình hình kinh doanh của các doanh nghiệp còn chậm hoặc không đủ số liệu để đánh giá, và thiếu tính cập nhật cao hạn chế khả năng tự quản lý, giám sát của bản thân các NHTM cũng như khả năng giám sát và điều tiết của NHNN đối với thị trường tiền tệ liên ngân hàng.

### **3. Một số giải pháp hạn chế rủi ro trong hoạt động kinh doanh của các NHTM góp phần phát triển bền vững thị trường tiền tệ liên ngân hàng Việt Nam**

Các phân tích trên đây gợi ý rằng để thúc đẩy sự phát triển bền vững của thị trường tiền tệ liên ngân hàng Việt Nam cần phải hạn chế rủi ro và khắc phục những yếu kém trong hoạt động của các NHTM. Một số giải pháp được trình bày dưới đây có thể được tham khảo nghiên cứu và áp dụng.

#### **3.1 Phát huy tính tự chủ và trách nhiệm trong hoạt động kinh doanh, góp phần ổn định và minh bạch hóa hoạt động của thị trường tiền tệ**

Mặc dù đều đã thực hiện hạch toán kinh doanh độc lập song các NHTM, đặc biệt là các NHTMNN vẫn lệ thuộc nhất định vào sự 'bảo bọc' của Nhà nước dưới các hình thức khác nhau<sup>5</sup> và như là hệ quả tất yếu, các hoạt động kinh doanh, đặc biệt là phân bổ tín dụng sẽ phải tuân thủ theo sự 'chỉ đạo ưu tiên', mặc dù là những ưu tiên không hợp lý. Hơn nữa, căn cứ vào những đòi hỏi đối với mọi thành viên của WTO thì cũng đã đến lúc các NHTM Việt Nam cần phải chủ động và tự chịu trách nhiệm trong hoạt động kinh doanh, chủ động thoát ra khỏi sự bao bọc của Nhà nước. Trong thời gian tới, các NHTM cần tích cực và chủ động trong

việc đổi mới mô hình tổ chức, quản lý và cơ chế hoạt động. Cụ thể:

- Đẩy mạnh quá trình cổ phần hóa và giảm thấp tỷ trọng phần vốn đại diện của Nhà nước thông qua tăng trưởng vốn từ kết quả kinh doanh và kiên quyết không thực hiện xóa nợ bằng vốn của Ngân sách Nhà nước (NSNN).

- Đổi mới mô hình tổ chức hoạt động của các NHTMNN: Tách các chi nhánh cấp tỉnh thành các NHTM thành viên độc lập, tạo ra môi trường tự chủ, trách nhiệm và tăng cường số lượng thành viên cho thị trường tiền tệ liên ngân hàng cũng như môi trường cạnh tranh nội bộ giữa các NHTM thành viên của một NHTMNN.

- Mở rộng quyền tự chủ hoạt động kinh doanh và minh bạch hóa tình hình tài chính của các NHTM. Quản lý hoạt động của các NHTM trên cơ sở luật pháp và sự điều tiết gián tiếp, mang tính kinh tế của NHNN. Hạn chế và đi đến xóa bỏ các quy định mang tính chất hành chính như: quy định về trần và sàn lãi suất, các định mức trong kinh doanh ngoại tệ và nhiều quy định bắt buộc chưa phù hợp khác. Có thể nói rằng sự minh bạch trong hoạt động kinh doanh và tài chính chỉ có thể được đảm bảo khi bao cấp và quản lý hành chính được xóa bỏ hoàn toàn và các NHTM được tự chủ thực sự.

- Nâng cao năng lực quản trị điều hành của các NHTM thông qua tiêu chuẩn hóa cán bộ quản lý các cấp và quy trình bổ nhiệm, đặc biệt đối với các NHTMNN. Tốt nhất là xây dựng phương án tổ chức thi tuyển lựa chọn cũng như miễn nhiệm một cách công khai căn cứ vào đề án và chương trình hành động của những ứng cử viên vào các vị trí lãnh đạo và quản lý của các NHTM.

- Tiêu chuẩn hóa hoạt động kinh doanh của các NHTM thông qua hệ thống các chỉ tiêu phân tích tài chính, kinh doanh. Tăng cường giám sát, xếp hạng và công khai xếp hạng các NHTM theo chuẩn mực quốc tế và Việt Nam căn cứ vào hệ thống các chỉ tiêu định lượng, định tính và các mô hình đánh giá như: CAMELS, PEARL, v.v...

### **3.2 Tăng cường tiềm lực tài chính tương xứng với quy mô hoạt động thông qua tăng cường hiệu quả kinh doanh và hoàn thiện chính sách phân phối lợi nhuận**

Tăng cường tiềm lực tài chính của các NHTM Việt Nam hiện nay chủ yếu dựa vào tăng vốn chủ sở hữu từ NSNN đối với các NHTMNN và từ phát hành thêm cổ phiếu đối với các NHTMCP. Cần phải thấy rõ rằng việc tăng vốn chủ sở hữu chỉ có thể cải thiện khả năng tài chính của các NHTM một cách rất hạn chế và trong ngắn hạn, tại thời điểm tăng vốn. Điều này phụ thuộc vào nguồn để tăng vốn, khi NSNN và thu nhập của nền kinh tế giảm, thị trường chứng khoán suy giảm, khả năng tăng vốn chủ sở hữu của các NHTM là rất hạn chế. Ngoài ra, với chi phí sử dụng vốn chủ sở hữu cao, nhất là với các NHTMCP việc tăng vốn chủ sở hữu sẽ làm giảm hiệu quả kinh doanh. Phương thức tối ưu để tăng cường tiềm lực tài chính cho các NHTM Việt Nam là tăng cường hiệu quả kinh doanh và hoàn thiện chính sách phân phối lợi nhuận. Bổ xung vốn từ nguồn lợi nhuận sẽ đảm bảo tiềm lực tài chính của NHTM gia tăng cùng với quy mô và kết quả kinh doanh, hạn chế tình trạng không minh bạch và tiêu cực trong chi tiêu lãng phí của các NHTM nhằm 'che dấu' lợi nhuận, giảm sự chú ý của Nhà nước và các cơ quan quản lý chức năng.

### **3.3 Chú trọng xây dựng chiến lược kinh doanh và chiến lược quản trị rủi ro đảm bảo sự phát triển ổn định của thị trường tiền tệ**

Theo đánh giá của Ngân hàng Thế giới (WB) và nhận định của các tổ chức quốc tế khác, hầu hết các NHTM Việt Nam chưa có chiến lược kinh doanh và quản trị rủi ro. Các NHTM đều có khẩu hiệu, triết lý và mục tiêu hoạt động, song chưa xây dựng chiến lược để đạt được các mục tiêu, đặc biệt trong dài hạn. Trái lại, các NHTM đều xây dựng kế hoạch hoạt động kinh doanh từng năm một cách đơn giản là chỉ căn cứ vào thực hiện năm trước, và với tỷ lệ tăng trưởng trung bình nào đó, không quá thấp, song không khác biệt với các năm trước và với các NHTM khác. Chính vì vậy, các NHTM thường rất bị động trong hoạt động kinh doanh và rất hạn chế trong việc ngăn ngừa, khắc phục và chịu đựng tổn thất rủi ro. Để khắc phục tình trạng này, một số ưu tiên cần được nghiên cứu và thực hiện bao gồm:

- Rà soát tình hình hoạt động kinh doanh trong thời gian qua để xây dựng chiến lược kinh doanh dài hạn và trung hạn, trên cơ sở đó, xây dựng kế hoạch và mục tiêu kinh doanh ngắn hạn trong từng năm. Chiến lược kinh doanh nhất thiết phải được duy trì và thực hiện một cách hiệu quả hướng tới các mục tiêu đã đề ra.

- Cán bộ quản trị điều hành cần phải xây dựng đề án và chương trình hành động cho sự phát triển của NHTM. Tập trung lãnh đạo và quản lý sự phát triển của NHTM theo chương trình hành động cụ thể trong từng giai đoạn.

- Hoàn thiện quy trình quản trị rủi ro tín dụng gồm đầy đủ các bước: Nhận biết rủi ro, đo

lường rủi ro, hạn chế rủi ro và khắc phục rủi ro. Tăng cường khả năng tự giám sát và đánh giá mức độ rủi ro của bản thân các NHTM.

- Tăng cường hệ thống chỉ tiêu đánh giá và giám sát rủi ro để đảm bảo khả năng tự giám sát của các NHTM cũng như khả năng đánh giá chính xác của các cơ quan chức năng nhà nước và của NHNN. Minh bạch thông tin và cảnh báo sớm thị trường trong thời gian ngắn nhất. Xây dựng kho dữ liệu ngân hàng điện tử để cung cấp thông tin kịp thời cho không chỉ chính các ngân hàng mà còn cả những chuyên gia kinh tế, nhà quản lý thị trường cũng như các chủ thể khác để có thể dự báo và chủ động phòng ngừa trước các nguy cơ rủi ro.

### **3.4 Chủ động và tích cực xử lý rủi ro qua thị trường để hạn chế tổn thất và tăng cường hoạt động của thị trường tài chính**

Xử lý rủi ro qua thị trường là biện pháp tối ưu để giảm thiểu tổn thất rủi ro sau những cố gắng để ngăn ngừa và hạn chế. So với xử lý rủi ro trực tiếp, xử lý rủi ro qua thị trường không chỉ hiệu quả mà còn giảm thiểu tác động tiêu cực đối với nền kinh tế trên cơ sở duy trì khả năng sản xuất kinh doanh và sử dụng vốn của người đi vay cũng như mối quan hệ giữa NHTM với khách hàng. Trong điều kiện ở các nước có thị trường tài chính phát triển, xử lý nợ qua thị trường thông qua mua bán nợ và chứng khoán hóa được áp dụng rất phổ biến và mang lại hiệu quả thu hồi nợ cũng như hiệu quả kinh doanh cao cho các NHTM. Để tích cực và chủ động thực hiện xử lý rủi ro qua thị trường các NHTM cần làm tốt:

- Phân loại nợ có nguy cơ rủi ro và đánh giá khả năng thu

hồi, mức độ tổn thất theo những tiêu chí nhất định

- Xây dựng phương án xử lý phù hợp với mỗi loại khác nhau: Khai thác nợ, bán nợ, chứng khoán hóa các khoản nợ xấu. Tổ chức hội thảo, đóng góp ý kiến để hoàn thiện và lựa chọn phương án tối ưu cho mỗi món nợ xấu

- Mạnh dạn áp dụng thí điểm một số phương án xử lý nợ qua thị trường để nghiên cứu rút kinh nghiệm và triển khai phổ biến rộng rãi.

### **3.5 Xây dựng văn hóa kinh doanh và củng cố thương hiệu của mỗi ngân hàng thương mại để góp phần thúc đẩy cạnh tranh lành mạnh trên thị trường tiền tệ**

Văn hóa kinh doanh cũng có vai trò và ý nghĩa đặc biệt quan trọng góp phần nâng cao giá trị, khắc họa hình ảnh và nâng cao uy tín của mỗi NHTM. Một NHTM hoạt động kinh doanh "có văn hóa" không thể theo đuổi rủi ro mà xem thường sự an toàn, không thể kinh doanh theo kiểu "chớp thời cơ". Trái lại, các NHTM hiện đại với chiến lược và văn hóa kinh doanh sẽ luôn gắn lợi ích và sự phát triển cùng với lợi ích của khách hàng, bạn hàng và nền kinh tế, luôn tuân thủ pháp luật, đảm bảo sự minh bạch và luôn xứng đáng với tư cách là chủ thể quan trọng nhất đối với sự ổn định và phát triển của thị trường tài chính-tiền tệ. Để xây dựng văn hóa kinh doanh và thương hiệu, các NHTM cần xác định rõ mục tiêu, chiến lược kinh doanh và phân khúc thị trường, trên cơ sở:

- Tổ chức các khóa học đào tạo về văn hóa doanh nghiệp, doanh nhân và các khóa học nâng cao kỹ năng sống, kỹ năng làm việc, kỹ năng giao tiếp và chăm sóc khách hàng, tạo ra ấn tượng và những 'điểm nhấn' riêng có của mỗi

NHTM

- Có chế độ khuyến khích cán bộ công nhân viên tham gia học tập, nâng cao nhận thức và kỹ năng làm việc, rèn luyện tính chuyên nghiệp trong hoạt động kinh doanh và cung cấp dịch vụ tài chính cho khách hàng

- Xây dựng chiến lược cạnh tranh lành mạnh, trên cơ sở tạo ra sự khác biệt về chất lượng tín dụng và tiện ích của các dịch vụ tài chính được cung cấp. Tuyệt đối không sử dụng công cụ lãi suất để cạnh tranh. Nâng cao năng lực cạnh tranh nhưng đồng thời củng cố và duy trì quan hệ hợp tác giữa các NHTM

- Xây dựng và hoàn thiện chính sách chăm sóc khách hàng, chú trọng cung cấp các dịch vụ hỗ trợ sau cho vay để tăng cường khả năng giám sát hiệu quả, giảm thiểu rủi ro và củng cố các mối quan hệ với khách hàng.

### **3.6 Đẩy mạnh hợp tác quốc tế, gắn thị trường tiền tệ liên ngân hàng quốc gia với quốc tế**

Hợp tác quốc tế về ngân hàng tài chính vừa là mục tiêu song cũng là đòi hỏi bắt buộc khi Việt Nam tham gia hội nhập ngày càng sâu rộng vào nền kinh tế thế giới. Hợp tác quốc tế giúp cho các NHTM Việt Nam có thể tận dụng hiệu quả nhất những ưu thế về tiềm lực tài chính, công nghệ và khả năng quản trị rủi ro tốt của các NHTM nước ngoài. Đẩy mạnh hợp tác quốc tế có thể được coi là chiến lược 'phòng thủ' tích cực của các NHTM Việt Nam trước áp lực cạnh tranh quốc tế. Đồng thời với việc mở rộng hợp tác quốc tế, các NHTM Việt Nam đã gắn kết thị trường tiền tệ liên ngân hàng Việt Nam với thị trường liên ngân hàng quốc tế và khu vực. Các NHTM nên thúc đẩy các hoạt động hợp tác quốc tế

trên cơ sở nghiên cứu và áp dụng các biện pháp sau đây:

- Liên danh và chấp thuận các NHTM nước ngoài trở thành cổ đông chiến lược, thực chất là bán một phần nhất định ở mức cho phép cổ phần của mình cho đối tác nước ngoài. Hình thức này được một vài NHTM Việt Nam như Techcombank, các NHTM Trung Quốc áp dụng và thực tế chứng minh là rất hiệu quả. Các NHTM nước ngoài có thể thâm nhập tốt hơn khi mua lại cổ phần hoặc hợp tác chiến lược với các NHTM Việt Nam song điều quan trọng là 'giá cả' và phương thức chuyển nhượng. Các NHTM Trung Quốc luôn chấp nhận chào bán ở mức giá thấp để trở nên hấp dẫn, dễ dàng chuyển nhượng và hợp tác hơn với các NHTM nước ngoài, đặc biệt với các NHTM lớn với thương hiệu mạnh, quy mô và phạm vi hoạt động lớn trên thế giới.

- Phát triển hoạt động ra nước ngoài, thông qua các hình thức chuyển nhượng quyền thương mại từ các

NHTM của các nước (Franchising). Ngoài việc tiếp nhận sự thâm nhập của NHTM nước ngoài, các NHTM nước ta cũng cần phải chủ động 'tấn công' thâm nhập thị trường nước ngoài để củng cố sức mạnh và tăng cường mở rộng thị trường, phân tán đầu tư và giảm thiểu rủi ro.

- Củng cố mối quan hệ đại lý, đại diện và các chi nhánh sẵn có để có thể tham gia hoạt động trên các thị trường tiền tệ liên ngân hàng trong khu vực và quốc tế, thực hiện gắn hoạt động của thị trường tiền tệ liên ngân hàng Việt Nam và thị trường tiền tệ quốc tế. Trên cơ sở sự 'liên thông' này, cung cầu của thị trường tiền tệ liên ngân hàng Việt Nam luôn được cân bằng bởi cung cầu của các thị trường khác theo nguyên tắc 'bình thông nhau'.

- Phối hợp với các NHTM nước ngoài để học tập chia sẻ kinh nghiệm cung cấp thông tin về rủi ro cũng như dự báo tình hình kinh tế tài chính từng quốc gia, khu vực và toàn cầu, góp phần bảo đảm sự an toàn

trong các giao dịch tài chính.

- Đầu tư trang thiết bị và công nghệ ngân hàng hiện đại và đồng bộ trong toàn bộ hệ thống – với các NHTM khác và với NHNN, đồng thời đảm bảo kết nối với hệ thống tài chính toàn cầu.

Tóm lại, để góp phần củng cố và phát triển bền vững hoạt động của thị trường tiền tệ liên ngân Việt Nam, những việc làm thiết thực và quan trọng nhất từ phía các NHTM chính là khắc phục những yếu kém trong quản trị, điều hành và giảm thấp mức độ rủi ro trong hoạt động kinh doanh. Các NHTM Việt Nam cần được phát triển bền vững trên cơ sở được trao quyền tự chủ kinh doanh và phân phối tài chính, có khả năng tự giám sát và quản trị rủi ro. Trong bối cảnh hội nhập quốc tế ngày càng sâu rộng, các NHTM Việt Nam cần được tạo mọi điều kiện cần thiết để tham gia thị trường tiền tệ ngân hàng quốc tế cũng như quốc tế hóa thị trường tiền tệ liên ngân hàng Việt Nam. □

1. Gồm: chủ thể tham gia, hàng hóa giao dịch, cơ sở hạ tầng, quy chế hoạt động và sự quản lý, điều tiết.

2. Như các thị trường tiền tệ London (ở Vương quốc Anh), Paris (ở Pháp), Singapore, v.v...

3. Tiêu chuẩn của Hiệp hội Ngân hàng Thế giới, của Hiệp hội Ngân hàng Châu Á, của Hiệp hội Ngân hàng Việt Nam và tiêu chuẩn của ủy ban Basel.

4. Nguồn: Thống kê của Ủy ban Basel 2010.

5. Chính sách tái cấp vốn, xóa nợ, giãn nợ, vốn cho vay ưu đãi, v.v...

#### Tài liệu tham khảo:

1. VDF-NEU, Kỷ yếu Hội thảo khoa học (3/2009) "Giải pháp về vốn cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ vượt qua khủng hoảng và suy thoái kinh tế".

2. Bảo hiểm tiền gửi Việt Nam "Tình hình thị trường tiền tệ liên ngân hàng Việt Nam 6/2010" (www.div.gov.vn)

3. Công ty Chứng khoán Ngân hàng Thương mại Cổ phần Ngoại thương Việt Nam (VCBS) "Báo cáo kinh tế vĩ mô và Thị trường chứng khoán" 2006, 2008, 2009 và 10 tháng 2010.

4. Chu Khánh Hưng, Văn phòng Ngân hàng Nhà nước, "Đề xuất giải pháp triển khai hội nhập kinh tế quốc tế đối với ngành ngân hàng Việt Nam.

5. Nghị quyết 07- NQ/TW của Bộ Chính trị.

6. Các báo cáo của Ngân hàng thế giới (WB), Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), Bloomberg, Reuters 2011.