



Bàn về tính phân ly giữa tập đoàn và ngân hàng

TRƯƠNG QUANG THÔNG (*)

Chúng ta đã từng ít nhất một lần mơ ước về những tập đoàn kinh tế VN hùng mạnh, tầm cỡ quốc tế. Những siêu tập đoàn. Điều đó có thể lắm chứ? Nhưng vẫn có thể không xảy ra. Bởi lẽ, làm sao các tập đoàn kinh tế VN có thể trở nên hùng mạnh, ngang tầm quốc tế trong một môi trường xói mòn cạnh tranh, khi mà cái gọi là năng lực cạnh tranh của chúng hiện vẫn còn được xây nên từ những lối mòn, tư duy ngán hạn, kiểu ăn xổi ở thì, đi ngược với trào lưu hội nhập kinh tế quốc tế.

Đặt vấn đề

Trên nhiều diễn đàn khác nhau trong thời gian gần đây xuất hiện khá nhiều bài viết có liên quan chủ đề này. Các bài viết gần như có cùng chung một quan điểm không tán thành chủ trương mở cửa cho các tập đoàn thành lập ngân hàng. Nhiều lập luận đã được các tác giả đưa ra như mối lo ngại về khả năng quản trị rủi ro; vấn đề tổ chức nhân sự;

các áp lực cạnh tranh có khả năng đưa đẩy các ngân hàng có nguồn gốc tập đoàn dễ sa đà vào việc chấp nhận đầu tư vào các dự án rủi ro ngoài tầm quản lý và kinh nghiệm chuyên môn của họ; khả năng lạm dụng các nguồn vốn huy động từ công chúng để cho vay nội bộ trong tập đoàn... Các hệ lụy có thể xuất phát từ việc tập trung quyền lực kinh tế vào trong tay các tập đoàn

cũng được đặt ra. Các tác giả cũng đã trích dẫn kinh nghiệm tại các quốc gia phát triển, nơi mà hầu hết các tập đoàn đa quốc gia hùng mạnh vẫn không thành lập ngân hàng riêng và bên cạnh đó, luật pháp tại các quốc gia đó từ lâu đã có những qui định hạn chế thậm chí cấm đoán việc các tập đoàn thành lập ngân hàng.

(*) Tiến sĩ, Đại học kinh tế TP.HCM

Thông tin từ các phương tiện thông tin đại chúng trong những ngày cuối tháng 11 đầu tháng 12 năm 2007 đã cho biết: Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Nguyễn Văn Giàu đã chấp thuận về mặt nguyên tắc với đề án thành lập ngân hàng cổ phần FPT, Bảo Việt, Liên Việt và Tài chính dầu khí. Báo chí sau đó cũng đã loan tin về việc có thêm hai, ba hồ sơ thành lập ngân hàng từ các tập đoàn có thể sẽ được Thống đốc quyết định về mặt nguyên tắc trong nay mai. Như vậy, cuối cùng chủ đề nên hay không nên cho phép các tập đoàn thành lập ngân hàng đã có lời giải đáp mang tính chất tiền đề cho việc nhiều tập đoàn khác có thể đạt được những chấp thuận tương tự trong thời gian sắp tới.

Nên hay không nên có sự phân ly giữa tập đoàn và ngân hàng? Đây là những mối quan hệ khá dĩ phát sinh từ sự bất phân ly và những phân tác động của chúng đối với nền kinh tế? Đó là những vấn đề chính mà bài viết này muốn đề cập đến.

Những lập luận chống lại tính phân ly

Đỡ bỏ các rào cản nhập cuộc, tức là làm thông thoáng hơn môi trường cạnh tranh là những lập luận phổ biến để chống lại tính phân ly tập đoàn-ngân hàng. Tập đoàn tham gia thành lập ngân hàng, hay trường hợp ngược lại, ngân hàng tham gia kiểm soát tập đoàn đều mang tính chất tiền đề cho việc gia tăng cạnh tranh. Những người chống lại tính phân ly cho rằng, lợi ích đầu tiên của việc bất phân ly thể hiện trên hai phương diện. Thứ nhất, nó sẽ làm suy yếu quyền lực của hệ thống ngân hàng hiện tại. Thứ hai, nó sẽ giúp phát triển các sản phẩm dịch vụ đa dạng và phong phú hơn, phục vụ khách hàng tốt hơn về các tiện ích và chính sách giá cả. Khách hàng sẽ có nhiều sự lựa chọn hơn, trong khi đó, các ngân hàng phải chịu áp lực gia

tăng hiệu quả hoạt động, điều chỉnh chính sách giá phù hợp hơn với khả năng thanh toán của khách hàng.

Lợi ích kế đến, theo trường phái chống lại việc phân ly, đó là tính hiệu quả kinh tế nhờ phạm vi (Economy of Scope) được bổ sung vào tính hiệu quả nhờ qui mô (Economy of Scale) trong tiến trình sáp nhập tập đoàn-ngân hàng. Tính hiệu quả kinh tế nhờ phạm vi xảy ra khi một nhân tố cần thiết cho việc sản xuất ra một sản phẩm có thể được sử dụng với ít chi phí hơn, thậm chí không có chi phí cộng thêm, cho việc sản xuất ra một sản phẩm khác. Như vậy, doanh nghiệp cùng lúc sản xuất ra hai hay nhiều hơn sản phẩm sẽ có giá thành rẻ hơn doanh nghiệp chỉ sản xuất ra một sản phẩm riêng lẻ. Khách hàng sẽ mua một hay nhiều hơn sản phẩm có giá bán rẻ hơn.

Một lợi ích khác của việc bất phân ly là chi phí thông tin. Thông tin là một trong những sản phẩm đặc thù của ngành ngân hàng. Thông tin từ một sản phẩm, cùng với khách hàng gắn với nó, sẽ được sử dụng trong quá trình bán một sản phẩm khác. Chẳng hạn, thông tin từ khách hàng vay mua nhà thế chấp có thể được sử dụng để bán sản phẩm bảo hiểm cho căn nhà đã được thế chấp đó.

Tóm lại, những lập luận của trường phái bất phân ly hoàn toàn có cơ sở của chúng. Thế nhưng, trong thời buổi hiện đại hóa ngân hàng diễn ra với một tốc độ chóng mặt như hiện nay, khi mà ngành ngân hàng đã được ví von như những Financial Department Store (Siêu thị tài chính) với một nền kinh tế phạm vi khá hiệu quả từ kinh nghiệm và tính chuyên nghiệp truyền thống của chúng, những cuộc hôn phối tập đoàn-ngân hàng, nhất là những dự án thành lập ngân hàng từ các tập đoàn xem ra khó có thể đạt được những hiệu quả của nền kinh tế phạm vi mang tính

cạnh tranh như mong muốn. Khách hàng đại chúng xem ra ít có cơ hội hưởng dụng các sản phẩm dịch vụ ngân hàng với giá rẻ. Tính bất phân ly có thể được sử dụng để hạn chế quyền lực của hệ thống tài chính ngân hàng hiện tại nhưng nó rất có thể sẽ được sử dụng để phục vụ cho các quyền lực mới, thậm chí mạnh hơn. Các lợi ích về thông tin thì không có gì phải bàn cãi, nhưng các khả năng xung đột quyền lợi (Conflict of Interest) hoàn toàn rất dễ xảy ra. Xét ví dụ thường thấy là ngân hàng cho vay mua nhà thế chấp. Nhưng khách hàng vay vốn sẽ nghĩ gì khi họ bị "hướng" phải mua bảo hiểm hỏa hoạn được bán bởi chính tập đoàn ngân hàng đó?

Những lập luận ủng hộ tính phân ly

Những người ủng hộ tính phân ly cho rằng việc các tập đoàn thành lập ngân hàng là bước đi đầu tiên có tính chiến lược để mở ra nhiều cuộc hôn phối dưới nhiều hình thức và màu sắc khác nhau giữa các định chế tài chính và các doanh nghiệp có nhu cầu được cung ứng dịch vụ tín dụng. Điều hiển nhiên nhất trong mối quan hệ tập đoàn-ngân hàng chính là việc nó sẽ làm suy yếu chức năng trung gian tài chính của các ngân hàng thương mại truyền thống, trong việc phân bổ sai lệch các nguồn tài nguyên tín dụng cho khu vực sản xuất thực của nền kinh tế, và từ đó làm xói mòn tính cạnh tranh giữa các chủ thể khác nhau của nền kinh tế.

Chính sách ưu đãi và việc phân bổ sai lệch nguồn tài nguyên tín dụng

Điều rõ ràng là một ngân hàng có nguồn gốc tập đoàn sẽ đối phó thường xuyên trước các áp lực ưu đãi tín dụng có lợi cho những mối quan hệ mang tính cách nội bộ. Mặc dù Luật các tổ chức tín dụng hiện hành (VN) đã dự liệu các hạn chế cho vay để bảo đảm an toàn cho hoạt động

của hệ thống ngân hàng, nhưng xem ra, các điều chỉnh đó đã tỏ ra không theo kịp với cuộc sống ngày nay, khi mà khái niệm tập đoàn vẫn còn khá mới mẻ đối với không ít trong số chúng ta. Làm sao có thể kiểm soát được các mối quan hệ tham gia vốn chẳng chít trong một tập đoàn, nơi mà công ty mẹ góp vốn vào công ty con, công ty con sinh ra công ty cháu, và đến lượt nó, công ty cháu, về mặt luật pháp, hoàn toàn có thể hùn vốn vào một công ty con khác do chính công ty "bà ngoại" của mình lập ra? Thử hỏi, trong trường hợp tập đoàn gặp khó khăn tài chính, cái ngân hàng có gốc tập đoàn đó làm sao có thể ngoảnh mặt làm ngơ để mặc người nhà của mình tự xoay sở trong cơn hoạn nạn?

Ngay trong trường hợp luật pháp có đầy đủ tay chân, biện pháp để có thể hạn chế, cấm đoán việc cấp tín dụng cho tất cả các mối quan hệ "bà-con-cháu-bà" theo cách vi von trên, vẫn có thể xuất hiện những mối quan hệ ưu đãi đa dạng khác xung quanh cái tập đoàn mà ta đang nói. Dễ thấy nhất là các mối quan hệ chiến lược theo chiều dọc: nhà cung cấp-tập đoàn-khách hàng. Mà xung quanh một tập đoàn, các mối quan hệ này thì vô kể! Tập đoàn vẫn bằng cách này hay cách khác có thể tác động để đạt được những ưu đãi tín dụng có lợi cho cả một hệ thống khổng lồ của mình.

Một khi đã có sự ưu đãi, thì nguồn tài nguyên tín dụng đã bị phân bổ một cách sai lệch. Nguồn vốn đáng lẽ ra phải chảy theo những kênh có khả năng sử dụng nó một cách có hiệu quả nhất đã chuyển sang các kênh nội bộ nơi mà ngòi bút của các chuyên viên phân tích tín dụng rất có thể sẽ bị bẻ cong theo các ý đồ của cấp lãnh đạo.

Xói mòn tính cạnh tranh

Ưu đãi và phân bổ sai lệch tài nguyên tín dụng chính là căn nguyên dẫn đến việc xói mòn tính

cạnh tranh. Việc xói mòn tính cạnh tranh có thể được biểu hiện dưới nhiều hình thức khác nhau nhưng chung qui lại, đó là các điều kiện tiếp cận tín dụng dễ dãi cho cái hệ thống xung quanh cái tập đoàn mà chúng ta đang nói đến. Hơn nữa, tập đoàn, dù là một khái niệm vô hình, vẫn có thể "tiếp tay" tạo điều kiện cho các đối tác của nó (nhà cung cấp/khách hàng) tiếp cận các điều kiện tín dụng thuận lợi từ cái ngân hàng gốc tập đoàn. Với việc làm này, tập đoàn đã thể hiện cái quyền lực của nó, nếu nói theo ngôn từ của bậc thầy về chiến lược cạnh tranh M. Porter. Đó chính là cái quyền lực của người mua/kẻ bán. Quyền lực đó chắc chắn sẽ làm giảm sút năng lực cạnh tranh của các đối tác của tập đoàn và cả của các đối thủ của các đối tác đó. Cạnh tranh càng bị xói mòn hơn nữa khi mà tập đoàn, và các đối tác của nó, bằng cách này hay cách khác, có thể gây áp lực cho cái ngân hàng gốc tập đoàn hạn chế, thậm chí từ chối cấp tín dụng cho các đối thủ cạnh tranh của chúng.

Nói đi thì phải nói lại. Giả sử một công ty con của tập đoàn nọ có khả năng đàm phán, quan hệ các điều kiện về ký thác, tín dụng, thanh toán tốt hơn với một ngân hàng bên ngoài so với phải "bằng mặt nhưng không bằng lòng" quan hệ với ngân hàng của chính tập đoàn mình, họ phải xử lý ra sao? Có sự đánh đổi gì hay không giữa việc hy sinh tính cạnh tranh để phục vụ "quyền lực" chung của cả tập đoàn? Nhưng dù thế nào đi nữa, rõ ràng là điều này ắt mang lại những tác động tiêu cực làm giảm sút hiệu năng của nền kinh tế.

Bên cạnh việc xung đột quyền lợi như đã phân tích ở trên, một khía cạnh khác không thể bỏ qua khi phân tích cạnh tranh là vấn đề bảo mật thông tin. Ngân hàng là một tổ chức sản xuất thông tin. Nhưng thiên chức của họ bắt buộc họ phải bảo mật thông tin khách

hàng. Một ngân hàng có nguồn gốc tập đoàn làm sao có thể từ chối cung cấp cho các công ty thành viên tập đoàn các thông tin mật mà nó đang nắm giữ về các đối thủ cạnh tranh của chính các công ty nội bộ đó? Liệu luật pháp đã có thể dự liệu một cách đầy đủ về các tình huống này? Xét trong bối cảnh VN, việc này xem ra có nhiều cơ hội và khả năng xảy ra.

Thay lời kết luận

Việc các tập đoàn thành lập ngân hàng có thể tạo ra viễn cảnh của những siêu tập đoàn trong tương lai. Chúng ta đã từng ít nhất một lần mơ ước về những tập đoàn kinh tế VN hùng mạnh, tầm cỡ quốc tế. Những siêu tập đoàn. Điều đó có thể lắm chứ? Nhưng vẫn có thể không xảy ra. Bởi lẽ, làm sao các tập đoàn kinh tế VN có thể trở nên hùng mạnh, ngang tầm quốc tế trong một môi trường xói mòn cạnh tranh, khi mà cái gọi là năng lực cạnh tranh của chúng hiện vẫn còn được xây nên từ những lối mòn, tư duy ngắn hạn, kiểu ăn xối ở thì, đi ngược với trào lưu hội nhập kinh tế quốc tế. Càng nguy hiểm hơn nữa, khi mà giới chuyên môn đã từng đặt câu hỏi rằng, những cuộc hôn ước tập đoàn-tài chính-ngân hàng trong thời gian gần đây tại VN liệu có mang lại kết quả đáng mong đợi nào trong việc đầu tư vào khu vực sản xuất thực của nền kinh tế như chúng ta hằng kỳ vọng vào vai trò trụ cột của các tập đoàn kinh tế nhà nước đối với nền kinh tế quốc gia, hay là trái lại, mục tiêu của những cuộc hôn ước ấy lại chịu khá nhiều ảnh hưởng bởi các lĩnh vực đầu tư tài chính, đầu tư vào bất động sản với niềm kỳ vọng trong ngắn hạn sẽ nhận được những khoản thu nhập tài chính đầy hấp dẫn? ■

Tài liệu tham khảo chính

Huertas, Thomas F. Can banking and commerce mix? Cato Journal, 1988.
Brown, Jonathan. The separation of banking and commerce. Essential Information, Inc. Washington, DC.