

Sự kiện ngân hàng ACB, mặc dù chủ yếu là do nhiều thông tin và Ngân hàng Nhà nước đã kịp thời can thiệp, vì vậy mà cơn sốt rút tiền chỉ xảy ra trong cực kỳ ngắn hạn nhưng những nhà nghiên cứu và những nhà làm chính sách (policy makers) không thể không suy nghĩ đến một mô hình thể hiện tương đối toàn diện các nhân tố tác động đến huy động tiết kiệm dân cư, mô hình này càng có ý nghĩa khi Việt Nam đã có tỉ trọng cất giữ vốn nhàn rỗi dưới dạng không chính thức (tiết kiệm không thông qua hệ thống ngân hàng dưới các hình thức như tiền mặt, nhà cửa, đất đai, vàng bạc, ngoại tệ mạnh...) chiếm xấp xỉ 81,5%, và đặc biệt ở nông thôn chiếm hơn 90% trong cơ cấu tổng thu nhập (*). Như vậy có hai nguyên nhân cần thiết yêu cầu các nhà làm chính sách cần có cái nhìn tổng quan về các nhân tố tác động đến huy động tiết kiệm dân cư đó là (1) làm sao giữ vững được các nguồn vốn đã huy động được của hệ thống ngân hàng và (2) tăng cường sự thu hút khối lượng vốn nhàn rỗi còn rất nhiều trong khu vực dân cư.

Nhìn theo góc độ thị trường bao gồm hai phía, đó là mô hình huy động tiết kiệm nhìn từ phía cầu và mô hình huy động tiết kiệm nhìn từ phía cung. Cả hai mô hình này đều xuất phát từ mô hình lý thuyết của các nhà kinh tế U Tun Wai (1972), Weerasekara (1993), Mellor (1995) và được các tổ chức quốc tế trên thế giới kiểm nghiệm như Quỹ tiền tệ quốc tế IMF (1995), APO (1992)...

Mô hình huy động tiết kiệm từ phía cung

Mô hình này được giải thích thông qua mối quan hệ giữa tổng số tiết kiệm có thể huy động được từ khu vực dân cư (S) với các nhân tố ảnh hưởng đến tổng số tiết kiệm có thể huy động được. Có nghĩa là mô hình huy động tiết kiệm từ phía cung chủ yếu giải thích hành vi tại sao dân chúng lại tiết kiệm, dân chúng tiết kiệm nhiều hay ít, tiết kiệm dưới hình thức nào và vì mục đích gì? Mô hình này mặc dù hướng đến các đối

tượng dân chúng tiềm năng có khả năng tiết kiệm nhưng nó có thể giúp cho khu vực ngân hàng và thị trường chứng khoán có một cái nhìn tổng quát về hành vi tiết kiệm dân cư. Mô hình này có thể được biểu diễn bằng một hàm hồi qui đa biến như sau:

$$S = f(A, I, O, MS, B) \quad (1)$$

Trong đó:

S (Savings) là tổng số tiết kiệm tiềm năng có thể huy động, bao gồm tiết kiệm không chính thức và tiết kiệm chính thức (tiết kiệm qua ngân hàng thương mại, thị trường chứng khoán và các tổ chức tín dụng chính thức...). Ở Việt Nam thì như đã nói ở trên phần tiết kiệm không chính thức trong dân cư chiếm tỉ trọng đa số trong cơ cấu của tổng thu nhập dân cư.

A (Ability to save) là khả năng tiết kiệm của khu vực dân cư, khả năng tiết kiệm của dân cư phụ thuộc vào một hàm đa biến như sau:

$$A = g(Y, D) \quad (2)$$

Trong đó Y là thu nhập của dân cư, còn D là tỉ lệ phụ thuộc của hộ gia đình. Tỉ lệ phụ thuộc của hộ gia đình được tính là tỉ số của số người sống phụ thuộc trong hộ với quy mô của hộ gia đình. Như vậy trong hàm này khả năng tiết kiệm dân cư có quan hệ đồng biến với thu nhập và nghịch biến với tỉ lệ phụ thuộc.

I (Incentive to save) là nhiệt tình tiết kiệm. Nhiệt tình tiết kiệm lại phụ thuộc vào suất sinh lời của một giao dịch tiết kiệm cụ thể. Ví dụ như nếu tiết kiệm chính thức không mang lại suất sinh lời cao vì



Ảnh Diệp Đức Minh

Mô hình các nhân tố tác động huy động tiết kiệm dân cư

TS. NGUYỄN TRỌNG HOÀI

lãi suất của ngân hàng quá thấp so với các loại hình tiết kiệm khác như sử dụng tiền nhân rồi thay vì gửi ngân hàng thì lại đầu cơ vào đất đai, nhà ở có suất sinh lời cao hơn nhiều thì trong trường hợp này nhiệt tình tiết kiệm đã thay đổi hành vi tiết kiệm có nghĩa là dân chúng sẽ sử dụng tiền nhân rồi của mình vào những kênh phi chính thức.

O (opportunity to save) là cơ hội tiết kiệm. Cơ hội tiết kiệm được mô tả là những lựa chọn tiết kiệm sẵn có mà dân cư có thể sử dụng. Đó là các phương thức tiết kiệm sẵn có của các thị trường tài chính chính thức (bao gồm ngân hàng thương mại, tổ chức tín dụng và thị trường chứng khoán), và các phương thức tiết kiệm của thị trường tài chính không chính thức (bao gồm các loại hình tiết kiệm hiện vật, chơi hụi, đầu cơ bất động sản, đầu tư ngầm vào các cơ sở sản xuất...). Cơ hội tiết kiệm tạo ra một ý tưởng khá lý thú cho khu vực tài chính chính thức là cố gắng tạo ra nhiều loại hình tiết kiệm phong phú phù hợp với nhu cầu tiết kiệm của dân chúng. Ví dụ thị trường chứng khoán là loại hình đầu tư vốn nhân rồi chỉ tạo cơ hội cho nhóm dân cư có thu nhập cao, ngược lại tiết kiệm từ ngân hàng, tổ chức tín dụng, tiết kiệm bưu điện lại tạo cơ hội cho nhóm dân cư có thu nhập thấp.

MS (Motive to save) là động cơ tiết kiệm. Động cơ tiết kiệm giải thích dân chúng tiết kiệm vì mục đích gì. Có ba động cơ cơ bản từ phía cung tiết kiệm, động cơ tiết kiệm thứ nhất là tiết kiệm vì lý do đầu cơ, loại tiết kiệm này thích hợp với những nhóm dân cư có thu nhập cao, họ tiết kiệm vì suất sinh lời là chủ yếu, nhóm dân cư này thường có khuynh hướng chịu rủi ro về hành vi đầu cơ của mình. Tại Việt Nam thì những người tiết kiệm vì lý do đầu cơ chủ yếu ở các khu vực đô thị, họ đầu cơ chủ yếu vào thị trường bất động sản, và một số rất ít thì đầu tư vào thị trường chứng khoán. Động cơ tiết kiệm thứ hai là tiết kiệm vì lý do dự phòng, dân chúng tiết kiệm với động cơ này chủ yếu là do thu nhập của họ thấp hơn với

khoản chi tiêu bất trắc có thể xảy ra. Ví dụ như tiết kiệm để phòng ốm đau, tai nạn. Loại hình tiết kiệm phù hợp với động cơ này có thể là các loại bảo hiểm tai nạn, bảo hiểm y tế, bảo hiểm giáo dục... Động cơ tiết kiệm thứ ba là tiết kiệm vì lý do duy trì cuộc sống ổn định trong thời gian dài, loại hình tiết kiệm này có thể diễn ra từ lúc mới bắt đầu có thu nhập cho đến khi không còn lao động được nữa, có nghĩa là dân chúng tiết kiệm với mục đích duy trì thu nhập ổn định cho đến lúc tuổi già. Loại hình tiết kiệm phù hợp có thể là bảo hiểm nhân thọ.

B (Believe to save) là niềm tin tiết kiệm. Đây là một nhân tố cực kỳ quan trọng đối với khía cạnh cung tiết kiệm trong việc lựa chọn loại hình tiết kiệm chính thức và phi chính thức. Khi dân chúng chưa tin tưởng nhiều vào hệ thống ngân hàng thương mại thì họ sẽ chủ yếu giữ tiền nhân rồi dưới dạng phi chính thức. Ở Việt Nam, sự tin tưởng vào hệ thống tài chính chính thức đang tăng dần kể từ khi có sự đổ hàng loạt các tổ chức tín dụng tư nhân vào những năm 1980, hệ thống ngân hàng cổ phần dưới sự bảo đảm của Ngân hàng Nhà nước cũng đã từng bước gây niềm tin với dân chúng, tuy nhiên xu hướng chung dân chúng vẫn có niềm tin vào hệ thống ngân hàng quốc doanh nhiều hơn là ngân hàng cổ phần tư nhân mặc dù trong số những ngân hàng cổ phần tư nhân có nhiều ngân hàng có phong cách phục vụ đa dạng và linh hoạt. Niềm tin tiết kiệm là một nhân tố cực kỳ quan trọng trong mô hình cung tiết kiệm. Sự sụp đổ niềm tin của công chúng vào hệ thống tài chính chính thức sẽ có thể tạo ra sự xụp đổ của cả hệ thống tài chính. Để xây dựng niềm tin của công chúng vào hệ thống tài chính chính thức thì cần phải có sự can thiệp của Ngân hàng Nhà nước thông qua những văn bản, nguyên tắc, luật lệ rõ ràng, có nghĩa là ngân hàng nhà nước có khả năng giám sát các ngân hàng thương mại và hình thành một nguyên tắc ổn định trong bảo hiểm tiền gửi tiết kiệm của công chúng vào các tổ chức tài

chính chính thức, đơn cử sự can thiệp của Ngân hàng Nhà nước vào ngân hàng ACB khi có sự cố đã tạo một niềm tin tốt cho công chúng, và điều này sẽ nên duy trì tiếp tục và bình đẳng cho tất cả các ngân hàng thương mại.

Mô hình huy động tiết kiệm từ khía cạnh cầu

Mô hình này được giải thích thông qua mối quan hệ giữa tổng số tiền gửi huy động - total deposit (TDE) của khu vực tài chính chính thức (chủ yếu ở đây là các ngân hàng thương mại). Khác với mô hình khía cạnh cung thì mô hình khía cạnh cầu tập trung nghiên cứu các tổ chức tài chính có nghiệp vụ huy động tiền gửi công chúng. Tổng số tiền gửi huy động được giải thích bằng một hàm đa biến thông qua các nhân tố ảnh hưởng sau đây:

TDE = h (MAD, IRD, DTC, RFS, QFS, B, IF) (3)

Trong đó:

MAD (Minimum amount of deposits) là qui định về tiền gửi tối thiểu khi gửi tiền tiết kiệm vào hệ thống ngân hàng thương mại, nếu qui định này càng thấp hoặc không có thực hiện qui định này thì sẽ tạo điều kiện cho đại đa số những nhóm dân cư có thu nhập thấp có cơ hội và khả năng tham gia gửi tiền tiết kiệm vào ngân hàng.

IRD (Interest rate of deposits) là lãi suất tiền gửi. Nếu ngân hàng qui định một lãi suất tiền gửi quá thấp sẽ khó có thể huy động được vốn nhân rồi dân cư. Muốn có một lãi suất tiền gửi hợp lý thì vừa phải có sự nhạy bén của chính bản thân ngân hàng thương mại và có sự can thiệp vĩ mô của chính phủ. Điều này là bởi vì một lãi suất để dân chúng có thể chấp nhận được phải đạt yêu cầu tạo ra một suất sinh lời hợp lý giữa các loại hình đầu tư, ngoài ra lãi suất tiền gửi phải chú ý đến cả yếu tố lạm phát, nếu lạm phát quá cao sẽ làm lãi suất thực âm khi lãi suất danh nghĩa chậm thay đổi hoặc cứng nhắc sẽ làm giảm nhiệt tình của người gửi tiền. Việc xác định lãi suất tiền gửi phụ thuộc vào ngân hàng thương mại, nhưng việc đảm bảo

nền kinh tế có lạm phát ổn định và suất sinh lời giữa gửi tiền vào ngân hàng và đầu cơ vào các loại hình khác (ví dụ như đất đai ở Việt Nam hiện nay) lại hoàn toàn phụ thuộc vào chính sách của chính phủ.

DTC (Deposit transaction costs) là chi phí giao dịch khi gửi tiền vào ngân hàng thương mại. Nếu chi phí giao dịch càng thấp thì khả năng huy động tiền gửi càng nhiều. Các chi phí giao dịch khi gửi tiền bao gồm thời gian thời gian giao dịch, thời gian đi lại của người gửi tiền, các chứng từ quy định bắt buộc khi khách hàng gửi tiền tiết kiệm... Theo xu hướng cạnh tranh thì đa số ngân hàng thương mại hiện nay đang có xu hướng hạ thấp dần DTC ở mọi khía cạnh. RFI (Ratio of Financial service) là tỉ số giữa các loại dịch vụ tiền gửi mà ngân hàng đang áp dụng trên tổng số các loại hình tiền gửi mà hệ thống ngân hàng thương mại đang áp dụng. RFI phản ánh mức độ đa dạng của các dịch vụ tài chính mà ngân hàng thương mại cung cấp cho khách hàng của họ. Nếu tỉ số này càng cao thì khả năng lựa chọn các loại dịch vụ tài chính càng cao và người gửi tiền càng có nhiều lựa chọn cho tiền nhàn rỗi của họ và từ đó ngân hàng thương mại càng có khả năng huy động được nhiều tiền gửi.

QFS (Quality of financial service) là chất lượng của dịch vụ tiền gửi mà ngân hàng thương mại cung cấp cho người gửi tiền. Chất lượng của dịch vụ gửi tiền có thể biểu thị qua phong cách phục vụ của các nhân viên làm công tác tiếp xúc khách hàng. Nếu nhân viên ngân hàng thực hiện nhanh chóng các giao dịch tiền gửi, niềm nở khi tiếp xúc với người gửi tiền, nơi gửi tiền được tổ chức khoa học và thoáng mát thuận tiện, sổ hồ sơ cần thiết cho giao dịch càng đơn giản và càng ít thì càng tạo ra nhiệt tình gửi tiền và ngân hàng thương mại có khả năng huy động được tiền gửi nhiều hơn. B (Bank branch) là số chi nhánh ngân hàng, một ngân hàng thương mại sẽ có khả năng huy động được nhiều tiền gửi từ công chúng nếu như họ có nhiều chi

nhánh, tuy nhiên nếu càng mở nhiều chi nhánh mà không cân nhắc thì chi phí giao dịch tính trên đơn vị tiền gửi sẽ cao và hoạt động ngân hàng lại không hiệu quả, do đó xu hướng chung của các ngân hàng thương mại là mở rộng chi nhánh trên cơ sở bộ máy chi nhánh hết sức tinh gọn để đảm bảo được mục tiêu mở rộng mạng lưới phục vụ huy động tiền gửi tới nhiều đối tượng khách hàng và lại vừa bảo đảm hiệu quả tài chính.

IF (Information of financial institutions) là những thông tin có được từ phía các ngân hàng thương mại. Nhân tố này đóng vai trò cực kỳ quan trọng trong việc huy động tiền gửi từ công chúng. Thông tin từ ngân hàng thương mại có thể đến người gửi tiền bằng hai cách chính thức và phi chính thức. Những thông tin chính thức có được từ các hội nghị cổ đông, hội nghị khách hàng, báo cáo tài chính, quảng cáo trên các phương tiện thông tin đại chúng... Những thông tin phi chính thức là những thông tin rò rỉ từ các thành viên trong ngân hàng thương mại, thậm chí đó là những thông tin không chuẩn xác từ những đối tượng nằm bên ngoài ngân hàng thương mại với mục đích không lành mạnh. Thông tin không chính thức nếu có những mục đích không lành mạnh có thể dẫn đến những ảnh hưởng xấu cho ngân hàng thương mại. Những thông tin với mục đích không lành mạnh như vậy sẽ làm ảnh hưởng đến niềm tin của người gửi tiền và dẫn đến sự thay đổi hành vi của người gửi tiền, có nghĩa là thay vì gửi tiền thêm họ sẽ rút tiền khỏi ngân hàng thương mại. Nếu việc rút tiền ra khỏi ngân hàng thương mại chiếm số đông trong số khách hàng thì sẽ có thể làm ngân hàng thương mại đang hoạt động bình thường sẽ có thể bị phá sản, sự phá sản một ngân hàng có thể sẽ dẫn đến sự thay đổi hành vi của đại đa số người gửi tiền trong hệ thống ngân hàng thương mại và xu hướng hành động hàng loạt (còn gọi là xu hướng tâm lý hành động bầy đàn hay theo số đông vì dao động tâm lý) sẽ dẫn đến sự sụp đổ của hệ

thống tài chính, trong trường hợp này sự can thiệp không kịp thời của ngân hàng nhà nước sẽ có thể dẫn đến sự bất ổn vĩ mô của cả nền kinh tế ví dụ như khủng hoảng tài chính vì mất niềm tin.

Mô hình các nhân tố tác động đến huy động tiết kiệm dân cư đã đề cập ở hai khía cạnh cung (người tiết kiệm tiềm năng) và cầu (các tổ chức tài chính huy động tiết kiệm) cho chúng ta thấy một tổ chức tài chính nói chung hay một ngân hàng thương mại nói riêng muốn tăng cường huy động vốn nhàn rỗi trong dân chúng cần phải có những chiến lược, những công cụ tài chính, bộ máy quản lý và giao dịch sao cho đáp ứng được hành vi của những người tiết kiệm tiềm năng về các nhân tố như khả năng tiết kiệm, cơ hội tiết kiệm, nhiệt tình tiết kiệm, động cơ tiết kiệm và niềm tin đối với các tổ chức huy động tiết kiệm. Mô hình các nhân tố huy động tiết kiệm khía cạnh cung và khía cạnh cầu có hai nhân tố gây ảnh hưởng đặc biệt đến hành vi tiết kiệm dân chúng và sự thành công của hệ thống huy động tiết kiệm là niềm tin công chúng vào tổ chức huy động tiền gửi và thông tin từ phía tổ chức huy động tiền gửi. Nếu vì một lý do nào đó mà hệ thống huy động tiền gửi làm mất niềm tin công chúng do thông tin sai lệch thì ảnh hưởng khó có thể lường trước được ■

Chú thích

(*) Tính toán của tác giả dựa vào điều tra mức sống dân cư (1997-1998) của Tổng cục thống kê

Tài liệu tham khảo chính:

1. U Tun Wai, Financing intermediation and national savings in developing countries, Praeger Publishers, New York, 1972.
2. Weerasekara YMWM, Domestic resource mobilization in SEACEN countries, the SEACEN centre, Malaysia, 1993.
3. Asian Productivity Organization (APO), Mobilization of rural savings in Asia and the Pacific, 1992. Report of Asian Productivity Organization Symposium, 27th November to 4th December 1990, Tokyo.
4. IMF, Sub-Saharan Africa: Growth, savings and investment: 31, Washington, D.C., 1995.
5. Mellor JW, Some issues in institutional finance for agricultural development: A cross-national review of evidence, The Pakistan Development Review, 34(4) Part 1: 509-542, 1995.