

Hội nhập WTO và định hướng hoạt động bán buôn bán lẻ của hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam

PGS. TS. NGUYỄN ĐĂNG DỒN

Khái niệm về ngân hàng bán buôn & ngân hàng bán lẻ

Ngân hàng bán buôn (Wholesale Banking)

Nói đến ngân hàng bán buôn, người ta liên tưởng đến những đặc điểm chủ yếu sau đây:

+ Ngân hàng bán buôn trước hết phải là những ngân hàng có quy mô lớn, hoặc rất lớn.

Các tiêu chí để xác định ngân hàng quy mô lớn gồm có: vốn, tổng tài sản, hệ thống chi nhánh và số lượng lao động. Việc xác định quy mô ngân hàng còn tùy thuộc vào từng không gian cụ thể. Không có một chỉ tiêu định lượng chắc chắn để xác định quy mô của ngân hàng. Tùy vào đặc điểm của hệ thống ngân hàng của từng nước mà xây dựng tiêu chí để xác định quy mô.

+ Khách hàng vay vốn của ngân hàng bán buôn là khách hàng lớn.

Có thể nói đây là đặc điểm và là tiêu chí chính để phân biệt ngân hàng bán buôn và ngân hàng bán lẻ, vì hoạt động tín dụng là hoạt động cơ bản và chủ yếu của bất kỳ một ngân hàng thương mại nào.

Hoạt động tín dụng của ngân hàng bán buôn nhằm vào các đối tượng sau:

- Các ngân hàng thương mại có quy mô vừa và nhỏ.

Các ngân hàng thương mại có quy mô vừa và nhỏ, nhất là những ngân hàng quy mô nhỏ, thường không đủ khả năng để huy động vốn cho hoạt động tín dụng của mình, những ngân hàng này sẽ thiếu vốn và sẽ đi vay các ngân hàng lớn.

- Các tổ chức tín dụng khác như công ty tài chính, công ty cho thuê tài chính.

- Các tập đoàn kinh tế, các tổng

công ty có quy mô lớn.

+ Hoạt động tín dụng mang tính chất bán buôn.

Hoạt động tín dụng mang tính chất bán buôn, thể hiện qua 3 điểm sau:

- Các khoản tín dụng có giá trị lớn: Tuy thật khó để phân biệt đâu là giá trị lớn, đâu là giá trị nhỏ của giá trị tín dụng, nhưng có thể phân biệt qua phương pháp thống kê những khách hàng vay vốn lớn tại một ngân hàng, hoặc có thể phân biệt giá trị tín dụng lớn hay nhỏ qua phân cấp phân xét giá trị tín dụng. Thông thường những khoản tín dụng vượt quá thẩm quyền phân xét của giám đốc chi nhánh (đối với ngân hàng vừa và nhỏ) hoặc vượt quá thẩm quyền phân xét của trưởng phòng tín dụng (đối với ngân hàng lớn) được coi là khoản tín dụng có giá trị lớn. Có quan điểm cho rằng nên lấy vốn tự có để so sánh, nếu khoản tín dụng chiếm tỷ lệ từ 5% vốn tự có trở lên, thì khoản tín dụng đó được coi là bán buôn...

- Các khoản tín dụng được thực hiện thông qua thị trường liên ngân hàng, hoặc được thực hiện trực tiếp giữa ngân hàng bán buôn với các tổ chức tín dụng, hoặc được thực hiện theo hợp đồng tín dụng giữa ngân hàng bán buôn với các tập đoàn kinh tế, các tổng công ty 90, 91...

- Lãi suất tín dụng (lãi suất cho vay) thường được vận dụng theo cơ chế ưu đãi, thấp hơn lãi suất thị trường.

Ngân hàng bán lẻ (Retail Banking)

Ngân hàng bán lẻ trước hết đó là những ngân hàng có quy mô nhỏ và vừa, những ngân hàng này sẽ cung cấp các sản phẩm dịch vụ ngân hàng trực tiếp đến "người tiêu dùng" từ các sản

phẩm huy động vốn, cho vay, dịch vụ thanh toán, ngân quỹ và các dịch vụ ngân hàng khác. Sự thoả mãn của khách hàng về việc cung cấp sản phẩm dịch vụ ngân hàng cho họ, là thước đo để đánh giá quy mô, mức độ của hoạt động ngân hàng bán lẻ. Hoạt động ngân hàng bán lẻ, hiểu một cách đơn giản nhất – chính là đưa sản phẩm dịch vụ ngân hàng đến mọi đối tượng, mọi tầng lớp trong xã hội với sự đa dạng, phong phú và tiện ích, trong đó, phát triển sản phẩm ngân hàng điện tử sẽ là bước đột phá có ý nghĩa quyết định.

Đối tượng mà hoạt động ngân hàng bán lẻ hướng đến bao gồm 2 nhóm:

+ Thứ nhất là các doanh nghiệp vừa và nhỏ: Đây là nhóm đối tượng rất phổ biến, đặc biệt đối với VN, đang trong giai đoạn đầu của sự phát triển, số lượng các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở VN rất lớn và rất cần sự hỗ trợ, giúp đỡ về mặt tài chính của hệ thống ngân hàng – phục vụ và cung cấp sản phẩm dịch vụ ngân hàng cho doanh nghiệp vừa và nhỏ chắc chắn sẽ thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế.

+ Thứ hai là khách hàng cá nhân: Khách hàng cá nhân trong hoạt động ngân hàng bán lẻ chiếm vị trí đặc biệt, vì nó không những có số lượng cực lớn mà còn liên quan đến toàn bộ quá trình tiêu dùng của xã hội. Cá nhân có tiền để dành, hoặc tiết kiệm sẽ không có nơi nào an toàn tiện lợi hơn khi gửi vào hệ thống ngân hàng thương mại, cá nhân cũng có quá nhiều nhu cầu tài chính để phục vụ đời sống của họ. Nếu các ngân hàng khai thác tốt nhóm khách hàng trong việc cung cấp sản phẩm, dịch vụ ngân hàng cho họ, sẽ có tác dụng rất lớn cả trong lĩnh vực kinh tế, đời sống mà

còn làm cho hệ thống thanh toán nói riêng và lưu thông tiền tệ nói chung của nền kinh tế phát triển tốt và ổn định.

Khách hàng của ngân hàng bán lẻ là các doanh nghiệp vừa và nhỏ và nhóm khách hàng cá nhân chiếm vị trí quan trọng. Chính vì vậy các khoản cho vay của ngân hàng bán lẻ có giá trị không lớn, phần lớn đều nằm trong thẩm quyền phán xét của cấp chỉ nhánh và giá cả tín dụng (lãi suất cho vay phù hợp với giá cả thị trường).

Phân biệt ngân hàng bán buôn và ngân hàng bán lẻ còn dựa vào sự đa dạng phong phú của sản phẩm dịch vụ tài chính ngân hàng. Nói đến ngân hàng bán buôn là nói đến tính đồng bộ của sản phẩm dịch vụ, là nói đến tính chuyên môn hóa cao và là loại ngân hàng đa năng, hoạt động của nó không bó hẹp trong một ngành nghề, một không gian nhất định mà lan rộng và bao quát toàn bộ nền kinh tế với nhiều ngành nghề khác nhau. Nếu như ở góc độ như vậy thì ngân hàng bán buôn là một mô hình hoàn toàn phù hợp với xu thế phát triển hiện đại của hệ thống tài chính, tạo nền tảng vững chắc cho phát triển kinh tế - xã hội. Trong khi nói đến ngân hàng bán lẻ, người ta liên tưởng đến tính đa dạng, phong phú của sản phẩm dịch vụ mà nó cung cấp cho xã hội - nói đến ngân hàng bán lẻ đồng nghĩa với loại hình ngân hàng phục vụ rộng rãi mọi đối tượng trong xã hội là ngân hàng của toàn dân. Với vô vàn sản phẩm dịch vụ - đây là loại ngân hàng mà hoạt động của nó không bị bó hẹp trong một ngành nghề, một lĩnh vực nào mà lan toả trong nhiều ngành nghề và lĩnh vực khác nhau của xã hội. Một ngân hàng bán lẻ là ngân hàng có hàng trăm đến hàng ngàn loại sản phẩm dịch vụ. Hoạt động ngân hàng bán lẻ là hoạt động liên quan đến nhiều đối tượng trong xã hội, liên quan đến những tiện ích mà hệ thống ngân hàng cung cấp cho xã hội từ khâu sản xuất đến lưu thông trao đổi tiêu dùng. Hoạt động ngân hàng bán lẻ phản ánh khả năng xâm nhập sâu rộng vào các lĩnh vực đời sống kinh tế - xã hội. Mức

độ phát triển hoạt động ngân hàng bán lẻ thể hiện sự phát triển chiều rộng của hệ thống ngân hàng.

Phân biệt ngân hàng bán buôn và ngân hàng bán lẻ, chỉ có ý nghĩa tương đối. Một ngân hàng thương mại có quy mô lớn, đương nhiên vừa hoạt động ngân hàng bán buôn, vừa hoạt động ngân hàng bán lẻ, một ngân hàng thương mại quy mô vừa cũng có thể vừa là ngân hàng bán buôn vừa là ngân hàng bán lẻ, nếu ngân hàng thương mại có quy mô nhỏ thì ngân hàng đó chỉ thuần túy là ngân hàng bán lẻ.

Chính vì vậy các ngân hàng thương mại VN cần xây dựng cho mình định hướng phát triển hoạt động ngân hàng bán buôn và ngân hàng bán lẻ cho phù hợp với giai đoạn hội nhập WTO.

Trước hết cần phân biệt và xếp hạng một cách tương đối và quy mô của các NHTM VN.

Dựa trên tình hình thực tiễn của hệ thống ngân hàng VN có thể xác định quy mô của NHTM theo các tiêu chí sau đây :

- **Vốn tự có:** Vốn tự có của ngân hàng còn được gọi là nguồn vốn chủ sở hữu, bao gồm giá trị thực có của vốn điều lệ, các quỹ dự trữ và một số tài sản nợ khác (theo luật các TCTD đã sửa đổi, bổ sung năm 2004).

Theo Quyết định 457/2005/QĐ-NHNN của Thống đốc NHNN VN thì vốn tự có của NHTM được chia làm 2 loại là vốn tự có cấp I và vốn tự có cấp II. Đây là điểm mới trong việc xác định vốn tự có của NHTM VN, đồng thời cũng phù hợp với thông lệ quốc tế:

Vốn tự có cấp I: Vốn tự có cấp I gồm có các khoản sau:

- **Vốn điều lệ :** Đây là số vốn được hình thành theo điều lệ của mỗi ngân hàng và không thấp hơn mức vốn pháp định theo quy định của Chính phủ.

(Từ 2008 mức vốn pháp định là 1.000 tỷ VND, từ 2010 mức vốn pháp định sẽ là 3.000 tỷ VND)

- **Đối với NHTM nhà nước:** đây là số vốn đã được Nhà nước cấp.

- **Đối với NHTM cổ phần:** đây là số vốn đã góp của các cổ đông.

- **Đối với NHTM liên doanh:** đây là số vốn các bên liên doanh đã góp.

- **Quỹ dự trữ bổ sung vốn điều lệ.**

- **Quỹ đầu tư phát triển nghiệp vụ**

- **Quỹ dự phòng tài chính.**

- **Lợi nhuận không chia.**

Theo quy chế Basel, thì vốn tự có cấp I được gọi là vốn cốt lõi, vốn cơ bản, vì nó phản ánh năng lực tài chính thực thụ của một ngân hàng. ngân hàng nào có vốn tự có cấp I càng lớn, càng chứng tỏ sức mạnh nội tại và khả năng cạnh tranh trên thị trường.

Vốn tự có cấp II: Vốn tự có cấp II bao gồm các khoản sau:

- **50% giá trị tăng thêm của TSCĐ** được đánh giá lại theo quyết định của pháp luật.

- **40% giá trị tăng thêm của các loại chứng khoán đầu tư** được định giá lại theo quyết định của pháp luật.

- **Trái phiếu chuyển đổi do NHTM** phát hành có thời hạn ≥ 5 năm thoả mãn một số điều kiện nhất định.

- **Các công cụ nợ khác** có thời hạn tối thiểu là 10 năm do NHTM phát hành; thoả mãn một số điều kiện nhất định.

- **Dự phòng chung** tối đa bằng 1,25%/ tổng tài sản có rủi ro (dự phòng chung được trích theo tỷ lệ 0,75% tổng dư nợ từ nhóm I đến nhóm IV).

Để tiếp cận với các chuẩn mực Basel về tiêu chuẩn đánh giá mức độ an toàn vốn, theo QĐ 457/2005/QĐ-NHNN nói trên, thì tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu của các NHTM VN phải đạt từ 8% trở lên. Tuy nhiên, về mặt định lượng tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu nói trên, không thể đánh giá được năng lực tài chính và quy mô của từng ngân hàng.

Các tiêu chí còn lại để xác định quy mô của NHTM gồm:

+ **Tổng tài sản - Quy mô của NHTM** tỷ lệ thuận với tổng khối lượng tài sản, mà ngân hàng đó quản lý và sử dụng, tổng khối lượng tài sản của từng NHTM còn phụ thuộc vào quy mô của vốn tự có. Theo thống kê kinh nghiệm,

tổng tài sản của mỗi ngân hàng, nếu ngân hàng nào hoạt động tốt, ổn định, thì tổng tài sản đạt khoảng 15 – 23 lần vốn tự có, những ngân hàng hoạt động chưa tốt thì tổng tài sản đạt dưới 15 lần vốn tự có, nếu ngân hàng nào có quy mô tổng tài sản dưới 10 lần vốn tự có thì ngân hàng đó cần phải cố gắng nhiều mới có thể tồn tại và phát triển bình thường.

+ Mạng lưới chi nhánh: Một NHTM có mạng lưới các chi nhánh, phòng giao dịch càng nhiều, càng lớn càng có điều kiện để tiếp cận với khách hàng, tuy nhiên mạng lưới chi nhánh không những phụ thuộc vào quy mô vốn tự có (theo quy định của NHNN VN để mở một chi nhánh ngân hàng thì phải có vốn tự có tương đương 20 tỷ VND), mà còn phụ thuộc vào những điều kiện khác và cơ sở vật chất, đội ngũ cán bộ quản lý chuyên môn... Mạng lưới chi nhánh càng nhiều và rộng khắp sẽ có điều kiện để củng cố và chiếm lĩnh thị trường.

+ Lực lượng lao động: đây cũng là một chỉ tiêu để xác định quy mô của ngân hàng.

Tôi cho rằng, trong điều kiện hiện nay của VN có thể phân nhóm quy mô ngân hàng theo 4 tiêu chí nói trên, nhưng có phân đoạn theo bảng tổng hợp dưới đây.

• Định hướng phát triển hoạt động ngân hàng bán buôn, bán lẻ trong giai đoạn hội nhập.

+ Đối với các NHTM quy mô lớn – Những ngân hàng quy mô lớn ở VN hiện nay, gồm 4 NHTM nhà nước (NHNo&PTNT, NHĐT&PT, NHCT và NHNT) những ngân hàng này cần phát triển song hành vừa bán buôn vừa bán lẻ trong đó hoạt động ngân hàng bán buôn phải được coi là trụ cột trong quá trình tồn tại và phát triển. Những ngân hàng này cần tập trung khai thác các nguồn tài trợ dự án lớn của các tổ chức quốc tế, các tổ chức

tài chính. Đây là những nguồn tài trợ vừa lớn vừa có hiệu quả cả về phương diện kinh tế tài chính, lẫn phương diện kinh tế xã hội. Bên cạnh đó, hoạt động ngân hàng bán buôn đòi hỏi các ngân hàng này tích cực và chủ động trong việc tiếp cận những khách hàng là các tập đoàn kinh tế, các tổng công ty 90, 91, những dự án lớn, trọng điểm. Những khách hàng này đang ở giai đoạn phát triển bước đầu, rất cần nguồn vốn đầu tư lớn và ổn định để củng cố và phát triển. Đầu tư tín dụng vào những khách hàng đó vừa tiết kiệm được nhiều chi phí hoạt động nghiệp vụ, vừa tạo sự ổn định và tăng trưởng tín dụng cao. Hoạt động ngân hàng bán buôn phải được coi là hòn đá tảng để hỗ trợ và thúc đẩy các hoạt động ngân hàng bán lẻ.

Song song với hoạt động bán buôn, các ngân hàng quy mô lớn còn phải chú trọng và phát triển hoạt động ngân hàng bán lẻ, điều này vừa phát huy lợi thế về thị trường truyền thống và hệ thống mạng lưới rộng khắp của các ngân hàng quy mô lớn, vừa tạo sự đan xen, hỗ trợ tích cực giữa hoạt động bán buôn và bán lẻ. Những ngân hàng quy mô lớn có lợi thế lớn không những về thị trường và mạng lưới mà còn có lợi thế lớn cả về công nghệ và uy tín trên thị trường. Chính vì vậy, những NHTM quy mô lớn cần phải khẳng định xu hướng phát triển kinh doanh đa năng, đa lĩnh vực, kết hợp chặt chẽ hoạt động ngân hàng bán buôn và hoạt động ngân hàng bán lẻ.

+ Đối với các NHTM quy mô vừa và quy mô nhỏ

Ngân hàng thương mại quy mô vừa và nhỏ, ít có điều kiện về tài chính, công nghệ và năng lực quản trị để thực hiện các nghiệp vụ ngân hàng bán buôn. Chính vì vậy mảng nghiệp vụ ngân hàng bán lẻ sẽ là kênh phân phối chủ yếu cần được phát triển mạnh để chiếm lĩnh thị trường trong điều kiện cạnh tranh gay gắt khi hội nhập WTO. Đối với NHTM quy mô vừa và nhỏ, hoạt động bán lẻ sẽ hướng đến 2 nhóm đối tượng có số lượng lớn và phổ biến đó là các doanh nghiệp nhỏ và vừa, và khách hàng cá nhân. Có thể nói đây là 2 nhóm đối tượng khách hàng tiềm năng lớn ở VN nếu các ngân hàng thương mại khai thác và phục vụ tốt cho 2 nhóm đối tượng này, thì dù quy mô có thua kém các ngân hàng lớn, các ngân hàng vừa và nhỏ vẫn có thể tồn tại và phát triển bình thường. Thực tiễn cho thấy một số ngân hàng cổ phần đã phát triển tốt hoạt động bán lẻ như ACB, EAB, Sacombank,... đã chứng minh sự phong phú, sôi động của khu vực bán lẻ trong hoạt động của các ngân hàng này.

Tóm lại, trong điều kiện hội nhập WTO, hệ thống ngân hàng thương mại VN sẽ phải đối mặt trước những thách thức nặng nề và to lớn. Nhưng nếu chúng ta có chương trình hành động cụ thể, biết phát huy sức mạnh và lợi thế của từng loại hình ngân hàng để phát triển hài hòa các hoạt động ngân hàng bán buôn và bán lẻ thì các NHTM VN vẫn có thể đứng vững trong cạnh tranh và phát triển mạnh trong giai đoạn hội nhập ■

Tiêu chí	Phân nhóm ngân hàng					
	NH quy mô lớn		NH quy mô vừa		NH quy mô nhỏ	
	Đến 2015	Sau 2015	Đến 2015	Sau 2015	Đến 2015	Sau 2015
1. Vốn tự có (tỷ VND)	Trên 17.000 (khoảng trên 1 tỷ USD)	Trên 35.000 (Khoảng trên 2 tỷ USD)	Trên 8.000 Đến 17.000	Trên 17.000 Đến 35.000	Trên 3000 Đến 8.000 ...	Trên 8.000 Đến 17.000
2. Tổng tài sản (tỷ VND)	Trên 350.000	Trên 700.000	Trên 160.000 Đến 350.000	Trên 350.000 Đến 700.000	Trên 60.000 Đến 160.000	Trên 160.000 Đến 350.000
3. Mạng lưới (đơn vị giao dịch)	Trên 1.000	Trên 2.000	Từ 500 Đến 1.000	Từ 1.000 Đến 2.000	Dưới 500	Dưới 1.000
4. Lực lượng lao động (người)	Trên 15.000	Trên 30.000	Trên 8.000 Đến 15.000	Trên 15.000 Đến 30.000	Dưới 8.000	Dưới 15.000