

Cùng với các phương tiện thanh toán đã có từ lâu như tiền giấy, tiền kim loại, séc (chi phiếu)...thẻ thanh toán đã trở thành phương tiện thanh toán thông minh và hiện đại. Nhưng các bạn lưu ý không phải có thẻ là các phương tiện thanh toán khác sẽ không tồn tại. Vậy thẻ thanh toán là gì? Thẻ nào là thẻ ATM, thẻ tín dụng, thẻ ghi nợ, thẻ quốc tế...?

khách hàng của họ và điều này tạo điều kiện cho các tổ chức tài chính vào cuộc.

Năm 1946, thẻ ngân hàng John Biggins có tên là Charge-It xuất hiện tại Mỹ, đó là một hệ thống tín dụng cho phép các khách hàng thực hiện các giao dịch nội địa tại các đại lý bằng các "phiếu" có giá trị do ngân hàng phát hành. Các đại lý nộp các "phiếu" giao dịch cho ngân hàng

thành Western States BankCard Association (WSBA). WSBA mở rộng mạng lưới thành viên với các tổ chức tài chính khác ở phía tây nước Mỹ. Sản phẩm thẻ của tổ chức WSBA là MasterCharge.

Vào cuối thập niên 1960, nhiều tổ chức tài chính đã trở thành thành viên của MasterCharge và đủ sức cạnh tranh với BankAmericard. Vào năm 1968, Interbank mở rộng thành



Một số giải pháp góp phần phát triển thị trường thẻ thanh toán tại Việt Nam

PHẠM CAO HỒNG HẠNH

Thẻ thanh toán là một phương tiện thanh toán không dùng tiền mặt, mà người sở hữu thẻ có thể sử dụng để rút tiền mặt tại các máy ATM (Automated teller machine), các quầy dịch vụ của ngân hàng, đồng thời có thể sử dụng thẻ để thanh toán tiền hàng hóa dịch vụ tại các cơ sở chấp nhận thẻ (có thiết bị đọc thẻ Imprinter - máy chà tay hoá đơn hoặc máy POS - Point of sale).

Lịch sử

Ngành công nghiệp thẻ ngân hàng tuy mới được phát triển thật sự trong 25 năm gần đây. Nhưng thẻ có một lịch sử lâu đời bắt nguồn từ việc các đại lý bán lẻ cung cấp tín dụng cho khách hàng (mua hàng trước, trả tiền sau). Nhiều đại lý nhỏ không đủ khả năng cung cấp tín dụng cho các

Biggins; ngân hàng sẽ thanh toán các giao dịch đó cho các đại lý và thu tiền lại từ các khách hàng. Đó là tiền đề cho việc phát hành thẻ tín dụng đầu tiên của ngân hàng Franklin National New York vào năm 1951.

Vào năm 1960, Ngân hàng Bank of America giới thiệu sản phẩm thẻ ngân hàng riêng của mình, BankAmericard.

Việc phát triển mạng lưới đại lý và chủ thẻ ngày càng mở rộng trên toàn bộ nước Mỹ. Vào năm 1966, 14 ngân hàng Mỹ liên kết thành tổ chức Interbank (Interbank Card Association-ICA), một tổ chức mới có khả năng trao đổi thông tin các giao dịch thẻ tín dụng. Vào năm 1967, bốn ngân hàng California đổi tên từ California Bankcard Association

viên ra khỏi phạm vi nước Mỹ, liên kết với các tổ chức tài chính châu Âu hình thành thẻ Eurocard. Thành viên đầu tiên của Nhật tham gia vào tổ chức Interbank vào năm 1968. Năm 1977, BankAmericard trở thành Visa International (có trên 1,2 tỷ chủ thẻ). Năm 1979, MasterCharge đổi tên thành MasterCard (hiện nay có khoảng trên 500 triệu chủ thẻ). Sau đó, ngày càng có nhiều các tổ chức tài chính của các nước tham gia vào chương trình thẻ ngân hàng.

Ngoài ra, có các sản phẩm thẻ khác với thị phần ít hơn cũng được hình thành như American Express vào năm 1958, Diners Club vào năm 1950, JCB vào năm 1961.

Thị trường thẻ tại Việt Nam

Tại thời điểm hiện nay, thị

trường thẻ thanh toán Việt Nam đang “nóng lên”, sôi động hơn bất cứ khi nào, các ngân hàng thương mại ra sức chạy đua, cạnh tranh lẫn nhau nhằm khai thác thị trường thẻ đầy tiềm năng.

Từ đầu thập niên 90 hoạt động kinh doanh thẻ thanh toán đã xuất hiện tại Việt Nam nhưng các ngân hàng cũng chủ yếu là hợp tác với các ngân hàng nước ngoài để thực hiện việc phát hành và đại lý thanh toán thẻ tín dụng quốc tế như VISA, Master, AMEX, ... Cho đến năm 1996, Hiệp hội thẻ Việt Nam được thành lập và cho đến nay đã có 15 ngân hàng thành viên phát hành, thanh toán thẻ trên phạm vi toàn quốc. Nhìn chung, trên thị trường thẻ Việt Nam hiện nay đang lưu hành những loại thẻ sau:

– Thẻ quốc tế: loại thẻ thanh toán của một tổ chức thẻ quốc tế được phát hành bởi một ngân hàng thành viên của tổ chức đó và được sử dụng rộng rãi trên toàn thế giới như: MasterCard, VisaCard, JCP card... nó có thể là thẻ tín dụng hay thẻ ghi nợ.

– Thẻ tín dụng (credit card): loại thẻ dùng thanh toán trước, trả tiền cho ngân hàng sau, nghĩa là dựa vào uy tín hoặc khả năng tài chính của chủ thẻ mà ngân hàng sẽ cấp cho chủ thẻ một hạn mức tín dụng nhất định cho phép chủ thẻ tiêu xài trong hạn mức ấy, sau đó theo từng định kỳ (có thể cuối tháng) ngân hàng sẽ gửi hoá đơn thanh toán dành cho chủ thẻ (Statement of cardholder account) chủ thẻ phải thanh toán lại cho ngân hàng số tiền tín dụng mà chủ thẻ đã sử dụng.

– Thẻ ghi nợ (debit card): loại thẻ phát hành dựa trên cơ sở tài khoản ký quỹ, tài khoản thẻ hay tài khoản tiền gửi không kỳ hạn, khi chủ thẻ sử dụng thì số dư của tài khoản sẽ giảm tức thời. Nếu được ngân hàng cấp hạn mức thấu chi, thì khách hàng có thể chi tiêu vượt quá số dư trên tài khoản vắng lai nhưng phải trong hạn mức tín dụng đã thông báo trước cho khách hàng (thông thường bằng một hay hai tháng lương của bạn)

Theo thống kê sơ bộ thị trường thẻ Việt Nam đã có những bước phát

triển nhất định, nhưng với số lượng 487.000 thẻ đã được phát hành cho một thị trường với hơn 80 triệu dân thì quả là con số khiêm tốn. Nếu so sánh với các nước trong khu vực là Philippines (trên 10 triệu thẻ), Thái Lan (trên 1,6 triệu thẻ), hay ở những nước phát triển tại châu Á như: ở Singapore người ta ước tính trung bình mỗi người dân sử dụng đến 3 thẻ tín dụng, hay ở Nhật Bản có 234 triệu thẻ đã phát hành cho 127 triệu dân. Từ những so sánh trên, chúng ta có thể nhận thấy tiềm năng tại thị trường thẻ Việt Nam vẫn còn rất lớn và các ngân hàng thương mại còn nhiều việc phải làm.

Những hạn chế

Nhìn qua thị trường thẻ Việt Nam, chúng ta thấy nó vẫn còn khá non trẻ và vẫn còn những hạn chế nhất định, trong đó có một số hạn chế đòi hỏi sự quan tâm cải tiến nhanh chóng của các ngân hàng thương mại nhằm phát triển chất lượng dịch vụ thanh toán bằng thẻ.

– Khả năng sử dụng thẻ trong nước còn hạn chế:

Thẻ thanh toán quốc tế do các ngân hàng thương mại trong nước phát hành không bị hạn chế về khả năng sử dụng ở nước ngoài mà trái lại khi sử dụng trong nước lại bị hạn chế vì số lượng các điểm chấp nhận thẻ chưa nhiều, các máy ATM vẫn còn rất ít và phân bố không đều, và do đó cũng ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng sử dụng của các loại thẻ nội địa khác do các ngân hàng phát hành. Thực tế cho thấy hiện nay trên toàn quốc có khoảng hơn 440 máy ATM và khoảng 9.045 điểm chấp nhận thẻ, gia tăng rõ rệt nếu so sánh với cách đây 2 năm (chỉ có 109 máy ATM và 7.200 điểm chấp nhận thẻ), qua đó thể hiện phần nào sự cố gắng đầu tư của các ngân hàng nhằm đẩy mạnh hoạt động kinh doanh thẻ. Thế nhưng với số lượng và hiện trạng phân bố của hệ thống máy ATM như hiện nay vẫn chưa thể đáp ứng đủ nhu cầu giao dịch bằng thẻ “mọi lúc mọi nơi” “bảy ngày trong tuần” “24 giờ trong ngày” của khách hàng. Bên cạnh đó, mạng lưới các điểm chấp nhận thẻ vẫn còn mỏng, chủ

yếu vẫn chỉ tập trung vào những loại hình kinh doanh phục vụ khách du lịch, khách nước ngoài và cũng chỉ tập trung ở những cửa hàng, siêu thị, khách sạn sang trọng và cao cấp, làm xuất hiện quan niệm sai lầm là thẻ thanh toán chỉ dành cho giới giàu có, cán bộ có chức quyền.

– Người sử dụng thẻ phải trả nhiều khoản chi phí sử dụng thẻ:

Việc phải trả những chi phí phát sinh khi sử dụng thẻ như phí dịch vụ trả cho NH và những chi phí mà một số điểm chấp nhận thẻ tự ý tính vào số tiền giao dịch là một yếu tố làm “nản lòng” những người Việt Nam vốn đã có thói quen sử dụng tiền mặt, vì trên thực tế họ phải chi trả nhiều hơn giá trị hàng hóa, dịch vụ mà họ nhận được.

– Hạn mức và các dịch vụ sử dụng thẻ còn hạn chế:

Hạn mức rút tiền cho mỗi lần rút có thể tăng lên 3 hoặc 4 triệu thay vì chỉ có 2 triệu. Thêm vào đó, các tính năng của máy ATM vẫn còn chưa được khai thác hết. Chủ yếu là rút tiền mặt, còn các chức năng khác: chuyển khoản, cung cấp séc trắng, gửi tiền...còn ít được sử dụng. Máy ATM của Ngân hàng Đông Á thì đa năng hơn các máy khác.

– Tình trạng máy ATM của các ngân hàng chưa được kết nối lại với nhau:

Hiện nay chỉ có vài hệ thống máy ATM như của VCB là có thể sử dụng chung cho một số ngân hàng như Techcombank, NHTMCP Hàng Hải, NHTMCP Quân Đội, ... còn lại hầu như những ngân hàng phát hành thẻ khác đều có hệ thống máy ATM của riêng mình. Như vậy, khách hàng sử dụng thẻ của ngân hàng nào thì phải đến máy ATM của ngân hàng đó, đây cũng là một trong những yếu tố gây phiền hà và hạn chế cho người sử dụng thẻ và ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả kinh tế trong kinh doanh thẻ của các ngân hàng.

Biện pháp khắc phục

Để có thể khắc phục được những hạn chế hiện tại nhằm lôi cuốn khách hàng đến với dịch vụ thanh toán bằng thẻ thì đòi hỏi phải có sự lưu tâm, nỗ lực, và phối hợp

đồng bộ từ nhiều phía, từ đó phát triển thể thanh toán theo những định hướng lâu dài. Cụ thể:

- Ngân hàng tiếp tục phát triển thêm những tiện ích của thẻ, thông qua các hình thức: thẻ liên kết, thẻ đa năng nhằm tối ưu hoá các công dụng của thẻ. Bên cạnh đó cần gia tăng, đa dạng hoá các công dụng của máy ATM. Trên thực tế chỉ có hệ thống máy ATM của Ngân hàng Đông Á là có thêm dịch vụ nhận tiền gửi.

- Đẩy mạnh hoạt động marketing cho thẻ, nhằm quảng bá rộng rãi những tiện ích của thẻ đến mọi tầng lớp dân cư, giới thiệu thẻ qua báo chí hoặc trên các kênh truyền hình.

- Xây dựng Trung tâm thẻ liên ngân hàng, qua đó xây dựng chuẩn kỹ thuật thống nhất cho việc phát hành thẻ ở Việt Nam đồng thời kiểm tra, xử lý các nghiệp vụ thanh toán thẻ giữa các ngân hàng.

- Nhanh chóng thực hiện việc kết nối các máy ATM của các ngân hàng lại với nhau để có thể giảm chi phí đầu tư cho các ngân hàng và tạo sự thuận tiện cho khách hàng trong giao dịch.

- Phải chú trọng kết hợp phát triển và nghiên cứu những biện pháp phòng ngừa rủi ro. Bài học khủng hoảng thanh toán thẻ tín dụng ở Hàn Quốc cuối năm 2003, đầu năm 2004 là một kinh nghiệm quý báu cho các ngân hàng Việt Nam tìm kiếm những biện pháp ngăn ngừa rủi ro nợ quá hạn.

- Trong tiến trình phát triển thị trường thẻ tại Việt Nam cũng cần có sự hỗ trợ rất lớn từ phía NHNN từ việc hỗ trợ chuyên môn, đầu tư cơ sở hạ tầng kỹ thuật thẻ cũng như việc tạo một môi trường pháp lý chặt chẽ cho các giao dịch thẻ.

- Ngoài ra còn phải kể đến vai trò của các ban ngành, đoàn thể, các tổ chức, công ty, doanh nghiệp trong việc phát triển thị trường thẻ. Hiện nay, đã có rất nhiều các doanh nghiệp, công ty thực hiện chi trả lương cho nhân viên thông qua tài khoản ATM tại ngân hàng song tỷ lệ vẫn còn rất thấp so với tổng số các doanh nghiệp trong đó các doanh nghiệp nhà nước áp dụng hình thức

này vẫn còn rất hiếm hoi.

Tuy nhiên, chúng ta cũng cần đánh giá cao những nỗ lực của các ngân hàng VN trong thời gian qua nhằm gia tăng lượng thẻ phát hành, nhưng để thị trường thẻ phát triển đúng tiềm năng một cách ổn định và bền vững thì các ngân hàng thương mại Việt Nam cần có những chiến lược phát triển xa hơn không chỉ nhằm mục tiêu chiếm lĩnh thị trường mà còn nâng cao tính cạnh tranh với các ngân hàng nước ngoài. Trước mắt, các ngân hàng thương mại nên đi tiếp cận các doanh nghiệp nhà nước, các công ty cổ phần, nhà máy, các trường cao đẳng và đại học để giới thiệu tổng quan về thẻ: những tiện ích của thẻ cho cán bộ, nhân viên, công nhân, và mở quầy hướng dẫn thủ tục ngay tại những đơn vị đông CBCNV. Ngân hàng Đông Á đã thực hiện chi trả tiền lương qua thẻ cho 22.000 người, như vậy tiềm năng vẫn còn lớn.

Xin được kết thúc bài viết bằng một minh họa điển hình cho việc góp phần thúc đẩy sự phát triển những tiện ích của dịch vụ ngân hàng hiện đại này. Một trong các đơn vị trường học đi đầu trong việc ứng dụng thanh toán không dùng tiền mặt là Trường Đại học Kinh tế TP.HCM. Hiện nay, toàn bộ giảng viên - CBCNV của trường hơn 800 người đều được chi trả lương thông qua tài khoản thẻ của NHNo&PTNT VN. Việc làm đó đã đem lại phần nào những hài lòng cho các cán bộ, giảng viên của trường khi tiền lương đã đáp ứng được nhiều yếu tố: tức thời, bảo mật, không ồn ào, chuyển khoản và có khả năng sinh lợi (được hưởng lãi suất tiền gửi không kỳ hạn). Tuy nhiên, NH Nông nghiệp cũng cần phải cải tiến công nghệ để các chức năng của máy ATM hoạt động hữu hiệu hơn.

Bên cạnh đó hình thức thanh toán qua ngân hàng cũng được mở rộng trong sinh viên của trường dưới hình thức đóng học phí qua ngân hàng và khuyến khích sinh viên mở tài khoản thẻ, qua đó gia đình có thể chuyển

tiền cho sinh viên (hoặc ngược lại) dễ dàng và nhanh chóng, sinh viên tránh bị mất cắp và còn thanh toán chuyển khoản qua ngân hàng, số dư chưa sử dụng vẫn được hưởng lãi suất tiền gửi không kỳ hạn (hiện nay có hơn 10.000 sinh viên của trường sử dụng thẻ ATM của Agribank - TP.HCM). Đây là cố gắng lớn của nhà trường nhằm đưa sinh viên đến gần với thực tế, tiếp xúc với các nghiệp vụ ngân hàng đơn giản (nộp tiền, chuyển tiền, rút tiền, viết séc...) để có thể từng bước tiếp thu một cách dễ dàng những nghiệp vụ phức tạp hơn như mua bán chứng khoán- ngoại tệ, options, forward, futures, swap... và như thế bước đầu đã giúp sinh viên kinh tế học đi đôi với hành, lý luận gắn liền với thực tế, nhà trường gắn liền với xã hội. Thực hiện việc mở tài khoản và thanh toán qua thẻ sẽ giúp cho tất cả các bên tham gia đều có lợi, nhà trường giảm chi phí kiểm đếm tiền, bảo quản, vận chuyển, nhân viên... Ngân hàng thu hút được tiền tạm thời nhàn rỗi và sử dụng một phần để cho vay lấy lãi (ví dụ số dư của các tài khoản thẻ do sinh viên và giáo viên của trường ĐHKinh tế TP.HCM mở tại Ngân hàng NN&PTNT VN - TP.HCM lên đến trên 30 tỉ đồng) ■

Tài liệu tham khảo:

1. Luận án Tiến sĩ của NCS Trương Thị Hồng, NCS Trần Tấn Lộc.
2. Luận văn tốt nghiệp của Phạm Cao Hồng Hạnh, 2003.
3. Các website của các ngân hàng thương mại VN.
4. PGS.TS Trần Hoàng Ngân, *Thanh toán quốc tế*, 2003.

CHỦ ĐỀ

Tháng 12.2004: Ổn định lạm phát: Các biện pháp cấp bách.

Tháng 1.2005 (Xuân Ất Dậu): Nhìn lại bức tranh kinh tế 2004 và triển vọng kinh tế 2005.

Tháng 2.2005: Làm cách nào thu hút các nguồn tài chính ở nước ngoài?

Kính mời cộng tác viên viết bài cho số đặc biệt Xuân Ất Dậu, *bài xin gửi trước ngày 25.12.2004.*