

Đầu tháng 8.1999 vừa qua, Ngân hàng thương mại cổ phần (NHTMCP) Phương Nam (TP.HCM) đã tiến hành xong mọi công việc sáp nhập NHTMCP Đại Nam vào mình. Trước đó NHTMCP Đồng Tháp cũng đã được sáp nhập vào NHTMCP Phương Nam, trở thành một chi nhánh của ngân hàng này ở Đồng Tháp.

Tại An Giang, NHTMCP Viễn Đông, sau nhiều năm kinh doanh thua lỗ, được Ngân hàng nhà nước (NHNN) cho phép, đã hoàn tất việc thanh lý tài sản, chấm dứt hoạt động. Tương tự, tại Bình Dương, NHTMCP Mai Phương do kinh doanh không có hiệu quả, đã trả lại giấy phép hoạt động cho NHNN và đang tiến hành các bước đóng cửa hoạt động. NHTMCP Mê Công (TP.HCM) được phép của NHNN đang làm thủ tục bán lại cho NHTMCP Quốc Tế (trụ sở tại Hà Nội) và sẽ trở thành một chi nhánh của NHTMCP Quốc Tế tại TP.HCM.

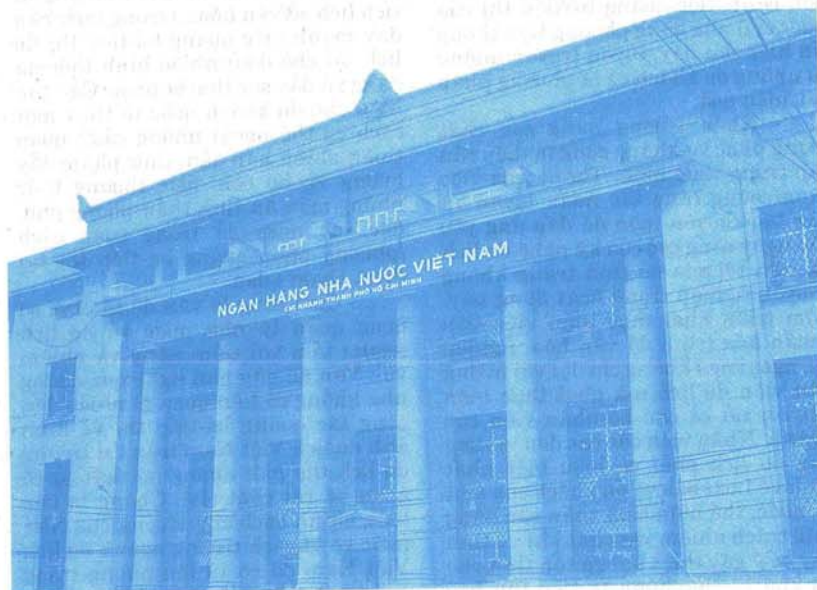
Cũng tại địa bàn TP.HCM, Thủ tướng chính phủ đã có quyết định giao tài sản thế chấp của một NHTMCP chuẩn bị sáp nhập vào một NHTMQD để xử lý thu hồi nợ. Các NHTMCP khác cũng đã có cuộc họp đầu tiên giữa hội đồng quản trị và ban điều hành hoặc đã thành lập tổ công tác đang xúc tiến các thủ tục và các bước sáp nhập.

Hệ thống NHTMCP và công ty tài chính cổ phần, (gọi chung là tổ chức tín dụng - TCTD) cổ phần phát triển mạnh ở nước ta trong những năm đầu thập kỷ 90, lúc cao nhất lên tới 54 đơn vị, tập trung nhiều nhất ở TP.HCM. Còn hiện nay thực hiện kế hoạch củng cố và sắp xếp lại hệ thống các TCTD cổ phần, dự kiến sau khi sáp nhập, giải thể số lượng các TCTD cổ phần trong cả nước sẽ giảm xuống chỉ còn khoảng 40 - 45 ngân hàng.

Dường như ngược lại với xu hướng đó, thì ngày 24.8.1999, Korea Exchange Bank, một ngân hàng lớn và mạnh của Hàn Quốc, chính thức khai trương hoạt động tại Hà Nội. Chase Manhattan Bank, một ngân hàng lớn của Mỹ và thế giới, thiên về hoạt động ngân hàng bán buôn, dự kiến trong thời gian tới sẽ khai trương hoạt động chi nhánh tại TP.HCM. Như vậy, số lượng các chi nhánh ngân hàng nước ngoài sẽ tiếp tục tăng lên tới 27 chi nhánh, cùng với 4 ngân hàng liên doanh khác nữa (chưa kể các công ty cho thuê tài chính liên doanh và công ty 100% vốn nước ngoài), tập trung cũng ở

THỊ PHẦN NGÂN HÀNG ĐƯỢC PHÂN CHIA RA SAO?

TS. NGUYỄN ĐẮC HƯNG



Ảnh Nguyễn Văn Thanh

TP.HCM và Hà Nội. Còn đối với riêng hệ thống các ngân hàng thương mại (NHTM) quốc doanh thì vẫn giữ nguyên.

Về mặt số lượng các ngân hàng thì như vậy, còn về quy mô hoạt động và việc phân chia thị phần thì ra sao?

Đến hết tháng 6.1999, tổng nguồn vốn huy động của hệ thống các TCTD cổ phần nói riêng, của ngành ngân hàng nói chung tăng 9% so với cuối năm 1998, trong khi đó các chi nhánh ngân hàng nước ngoài (NHNNG) và ngân hàng liên doanh

(NHLĐ) chỉ tăng 4%. Riêng ở khu vực TP.HCM, tốc độ tăng trưởng vốn huy động chung của toàn bộ hệ thống ngân hàng trong 6 tháng là 7%, trong đó các NHTMQD tăng 8,1%, TCTD cổ phần tăng 8,5%, NHLĐ giảm 5,3% và chi nhánh NHNNG tăng 4,9%. Nhìn rộng ra kể từ khi xảy ra cuộc khủng hoảng tài chính tiền tệ trong khu vực đến nay, thì thị phần huy động vốn của từng hệ thống ngân hàng ở TP.HCM được phân chia và biến động như sau:

Đơn vị: tỷ đồng

Ngân hàng	31.12.1997	30.6.1998	31.12.1998	30.6.1999	30.6.1999 so với (%)		
					31.12.1997	30.6.1998	31.12.1998
NHTMQD	14.479	15.269	17.902	19.345	33,6	+26,7	+8,0
TCTDCP	8.673	9.081	10.429	11.317	30,5	+24,6	+8,5
NHLĐ	2.092	1.794	1.805	1.710	18,3	4,7	5,3
NHNNG	5.735	5.066	5.269	5.525	3,7	+9,1	+4,9
Toàn hệ thống	30.979	31.210	35.405	37.897	22,3	21,4	+7

Trong bối cảnh ảnh hưởng chung của cuộc khủng hoảng, khó khăn của nền kinh tế VN và ảnh hưởng của các vụ án hình sự kinh tế lớn đưa ra xét xử, vốn huy động của các ngân hàng đều giảm sút, song các ngân hàng trong nước vẫn có mức tăng trưởng khá, còn các NHLĐ thì liên tục bị giảm, các chi nhánh NHNNG thì có mức tăng trưởng chậm hơn. Thậm chí về số tuyệt đối, số dư vốn huy động của khối NHLĐ và chi nhánh NHNNG giảm hơn 5.000 tỷ đồng so với cuối năm 1997, khi mà mới bắt đầu xảy ra cuộc khủng hoảng. Về mặt tỷ trọng, nếu như cuối năm 1997, vốn huy động của các NHLĐ chiếm hơn 6,6%, chi nhánh NHNNG chiếm 18,5%; thì đến hết tháng 6.1999 giảm xuống còn 4,5% và 14,6%. Đó là chưa nói đến các NHLĐ và chi nhánh NHNNG có lợi thế về huy động tiền gửi ngoại tệ, từ năm 1998 lại được ngân hàng nhà nước (NHNN) cho phép mở rộng hoạt động bằng tiền đồng VN, thế mà vẫn có mức tăng chậm, điều đó cho thấy các NHLĐ và chi nhánh NHNNG khó khăn và co cụm lại hoạt động đến mức nào. Điều này cũng thể hiện rõ trong hoạt động cho vay và đầu tư ở VN trong gần 2 năm lại đây:

Ngân hàng	31.12.1997		31.12.1998	30.6.1999		30.6.1999 so với	
	Số lượng	Tỷ trọng		Số lượng	Tỷ trọng	31.12.1997	31.12.1998
NHTMQĐ	10.630	37,86%	13.379	18.257	46,8	71,7	7,9
TCTD cổ phần	8.049	28,66	8.547	9.532	24,4	18,42	3,4
NH liên doanh	1.549	5,52	1.180	1.217	3,1	21,4	3,1
CN NHNNG	7.849	27,96	9491	10.005	25,7	27,5	4
Tổng cộng	28.080	100,0%	32.598	39.011	100,0	38,9	5,4

Trong khi hoạt động cho vay và đầu tư của toàn hệ thống ngân hàng trong cả nước nói chung, ở TP.HCM nói riêng có xu hướng tăng trưởng chậm lại, thì riêng các NHTMQĐ vẫn tăng trưởng khá và chiếm tỷ trọng cao, ngày càng tăng. Điều này có nhiều lý do, như vị trí và vai trò của hệ thống này, do số lượng chi nhánh và phòng giao dịch tăng nhưng quan trọng hơn cả là một số lượng đáng kể L/C trả chậm các NHTM quốc doanh phải thanh toán thay doanh nghiệp và làm thủ tục chuyển sang cho vay bất buộc.

Nếu so sánh giữa các TCTD cổ phần với NHLĐ và chi nhánh NHNNG, thì dư nợ cho vay của các khối này đều giảm đáng kể về thị phần cũng như tốc độ tăng. Riêng các NHLĐ, về số tuyệt đối trong gần 2 năm giảm dư nợ và đầu tư cũng tới 332 tỷ đồng. Tuy nhiên khối NHLĐ và CN NHNNG vẫn giữ được thị phần khoảng trên dưới 30%. Song với xu hướng này thì chắc chắn thị phần của TCTD cổ phần sẽ tiếp tục giảm, mức

dư nợ cho vay không tăng lên được. Việc mở rộng thị phần cho vay và đầu tư trước mắt của các NHLĐ khó mở rộng ra, còn thị phần của các chi nhánh NHNNG chắc chắn cũng khó mà giữ được như trước đây.

Về chất lượng tín dụng và hiệu quả kinh doanh, khối chi nhánh NHNNG khá ổn định trong bối cảnh khó khăn chung của môi trường kinh tế - xã hội và diễn biến kinh tế của VN. Nợ quá hạn của các chi nhánh NHNNG ở khu vực TP.HCM đến nay chỉ là 1,08% tổng dư nợ, thấp rất xa so với tỷ lệ nợ quá hạn chung của toàn hệ thống ngân hàng trên địa bàn. Nhiều chi nhánh NHNNG không có nợ quá hạn phát sinh. Trong khi tỷ lệ nợ quá hạn của các TCTD cổ phần tới vài chục lần tỷ lệ của các chi nhánh NHNNG.

Về hiệu quả kinh doanh, tính đến 31.5.1999, chênh lệch giữa thu nhập lớn hơn chi phí của toàn bộ hệ thống ngân hàng trên địa bàn TP.HCM là 86.790 triệu đồng; trong đó khối các TCTD cổ phần thì chỉ có 13 ngân hàng lãi, số tiền lãi là 73,7 tỷ đồng và 12 ngân hàng không lãi hoặc lỗ. Khối NHLĐ thì tất cả đều có lãi, với số tiền lãi là 24,56 tỷ đồng. Khối chi nhánh NHNNG thì có 11 ngân

quan đến vay vốn ngân hàng, đến việc bảo lãnh của ngân hàng...xây ra liên tiếp; nhiều vụ án lớn được đưa ra xét xử. Hoạt động kinh doanh và tiêu thụ sản phẩm của nhiều công ty nước ngoài, nhiều doanh nghiệp lớn trong nước gặp nhiều khó khăn, dẫn đến đe dọa gia tăng mức độ rủi ro. Do đó các NHLĐ và chi nhánh NHNNG phải thận trọng hơn trong cho vay và đầu tư nếu không nói là co lại, thế thủ nên tốc độ tăng và thị phần của hai lĩnh vực hoạt động chủ yếu bị sút giảm là điều dễ hiểu.

Đối với riêng 4 NHLĐ, đối tác phía VN là 4 NHTMQĐ lớn, cũng đang gặp phải những trở ngại bất khả kháng, còn đối tác nước ngoài là 4 ngân hàng của các nước ở châu Á, nên ngân hàng mẹ ở nguyên xứ gặp khó khăn do khủng hoảng, do đó NHLĐ ở VN giảm sức hoạt động là lẽ tự nhiên.

Trong số 25 chi nhánh NHNNG hiện đang hoạt động ở VN, thì riêng các ngân hàng của Mỹ và châu Âu: Hà Lan, Pháp, Anh, Đức...ít bị ảnh hưởng bởi cuộc khủng hoảng tài chính trong khu vực. Nhưng đối với các ngân hàng của châu Á, như: Nhật Bản, Hàn Quốc, Singapore, Thái Lan, Đài Loan...thì bị ảnh hưởng, nên cũng làm cho hoạt động ở VN bị giảm sút.

Để chống đỡ lại ảnh hưởng của những khó khăn trong khu vực cũng như khó khăn của nền kinh tế VN, để giữ vững hoạt động, ổn định thu nhập và lợi nhuận, các NHLĐ và chi nhánh NHNNG đã điều chỉnh chiến lược hoạt động ở VN.

Các NHLĐ và chi nhánh NHNNG chủ động tìm kiếm các dự án lớn thuộc các lĩnh vực kinh tế quan trọng của VN để cho vay hay đồng tài trợ vốn với các ngân hàng trong nước hay đồng tài trợ giữa các NHNNG: xi măng công suất lớn, dầu khí, điện lực, bưu chính viễn thông, cảng biển, tàu biển, hàng không, sân bay...đồng thời vẫn chú trọng đến hoạt động ngân hàng bán buôn.

Nhiều NHLĐ và chi nhánh NHNNG chú trọng mở rộng các dịch vụ ngân hàng bán lẻ, như thẻ tín dụng, thẻ thanh toán, séc du lịch, kinh doanh ngoại hối, máy rút tiền ATM, chuyển tiền, kiều hối, dịch vụ tài khoản cá nhân...đặc biệt là đẩy mạnh việc chiết khấu bộ chứng từ mở L/C của các tổng công ty có doanh số xuất khẩu lớn, như: dầu khí, giày dép, than đá, cà phê, gạo, hàng may mặc...tạo nguồn thu cho nâng cao khả năng tài chính.

Do đó, mặc dù trong bối cảnh

hàng lãi, với số tiền lãi là 124,77 tỷ đồng; có 4 ngân hàng lỗ, số tiền lỗ là 12,98 tỷ đồng. Còn tính chung toàn bộ khối NHLĐ và chi nhánh NHNNG trong cả nước, số liệu tính đến hết tháng 6.1999 có tổng số lãi (chênh lệch dương giữa thu nhập và chi phí) là 136 tỷ đồng. Trong số này có một số chi nhánh NHNNG có số lãi khá lớn và lãi liên tục ngay từ năm thứ hai sau khi khai trương hoạt động tại Việt Nam.

Thị phần về nguồn vốn huy động và thị phần cho vay, đầu tư ở Việt Nam của khối NHLĐ và chi nhánh NHNNG gắn liền với các dự án liên doanh, dự án 100% vốn nước ngoài và các công ty nước ngoài hoạt động ở Việt Nam, nhưng trong thời gian qua quy mô đầu tư nước ngoài vào nước ta giảm sút, nên đây là nguyên nhân chính dẫn đến tốc độ tăng vốn huy động và dư nợ cho vay giảm sút, thị phần hai lĩnh vực này cũng thu hẹp lại phần nào.

Nền kinh tế VN có nhiều khó khăn mới, nhiều vụ án lớn, nhỏ liên

khó khăn, tuy tốc độ tăng trưởng các hoạt động chính và thị phần của các NHLD và chi nhánh NHNNG có bị giảm sút, nhưng nhìn chung tình hình tài chính vẫn ổn định, chất lượng tín dụng và lợi nhuận được duy trì, họ tạm chấp nhận như vậy để củng cố sức mạnh của mình chờ đón tương lai tới đây của nền kinh tế VN. Trong chiến lược kinh doanh, một mặt họ kiên trì mở rộng đầu tư và tài trợ vốn, thâm nhập vào các dự án lớn, có hiệu quả của các lĩnh vực kinh tế quan trọng, mặt khác họ mở rộng việc thanh toán xuất nhập khẩu, chiết khấu bộ chứng từ mở L/C, mua bán ngoại tệ... với các tổng công ty lớn của VN tạo chỗ đứng vững chắc, lâu dài cho mở rộng thị phần các hoạt động ngân hàng chủ yếu ở VN trong tương lai gần.

Do cạnh tranh trong lĩnh vực thanh toán xuất nhập khẩu, nên trước đây, Ngân hàng ngoại thương VN (Vietcombank) là ngân hàng thường xuyên dẫn đầu về thị phần này, chiếm tỷ trọng lớn, tới 70% doanh số thanh toán xuất nhập khẩu của cả nước, nhưng hiện nay giảm xuống chỉ còn 28% - 29%. Đối với các chi nhánh ngân hàng nước ngoài và ngân hàng liên doanh tuy mỗi ngân hàng chiếm tỷ trọng chưa cao, chưa có chi nhánh ngân hàng nước ngoài vào đạt được tỷ trọng bằng với Vietcombank, lớn nhất cũng mới tới 6%; nhưng tính chung toàn bộ khối NHLD và chi nhánh NHNNG chiếm trên dưới 30% tổng doanh số thanh toán xuất nhập khẩu của VN; tức là cũng có thị phần tới gần 1/3, lớn tương đương so với thị phần cho vay, đầu tư và huy động vốn của toàn hệ

thống ngân hàng. Khối ngân hàng này có lợi thế và chiếm tỷ trọng cao về thanh toán hàng nhập khẩu, bởi vì các nhà xuất khẩu nước ngoài bán hàng cho các doanh nghiệp ở VN vốn là khách hàng của các ngân hàng nước ngoài, các khoản nhập khẩu có giá trị lớn... còn về thanh toán xuất khẩu, trước hết là do các ngân hàng VN đã cho vay vốn từ khâu sản xuất và thu mua nên họ thực hiện luôn cả khâu thanh toán; hơn nữa các món thanh toán hàng xuất khẩu của các doanh nghiệp VN có giá trị nhỏ, chi phí cho khâu thanh toán lớn... nên các NHNNG không mặn mà.

Trong cạnh tranh so với các NHTM trong nước, các chi nhánh NHNNG có những bất lợi là chi phí lớn, nên giá dịch vụ cao; trở ngại về mặt ngôn ngữ, không am hiểu về mặt phong tục tập quán và lễ lối hành chính, pháp lý, phong cách làm việc ở VN... Để khắc phục những trở ngại đó, trước hết, như đã đề cập, các chi nhánh NHNNG tập trung và chú trọng đến các khách hàng lớn, các tổng công ty quan trọng, thực hiện các khoản cho vay, đầu tư, thanh toán có giá trị lớn... Bên cạnh đó họ chú ý bán buôn vốn, bán buôn dịch vụ qua các NHTM VN; tăng cường quan hệ đại lý, đồng tài trợ với các ngân hàng trong nước. Thêm nữa, ở nhiều ngân hàng nước ngoài, họ bố trí những người lãnh đạo, điều hành cao nhất là Việt kiều (các ngân hàng của Mỹ, Hà Lan, Úc...); hay thu hút các chuyên gia giỏi của VN vừa thông thạo ngoại ngữ, vừa nắm chắc nghiệp vụ ngân hàng quốc tế, vừa hiểu biết luật pháp của VN vào điều hành các công việc quan trọng của chi nhánh của họ tại

VN. Có những vị Việt kiều là tổng giám đốc, phó tổng giám đốc, giám đốc chi nhánh phụ ở TP.HCM; có vị nguyên là vụ trưởng hay phó vụ trưởng của NHNNVN, nay là cố vấn; điều hành bộ phận đầu tư theo dự án...

Nhiều dự đoán cho rằng, mới chỉ có 4 NHLD và 25 chi nhánh NHNNG, mà lúc cao điểm họ đã chiếm tới 25% - 33% thị phần, vậy thì tới đây với chiến lược "cắm rễ" sâu vào các lĩnh vực kinh tế quan trọng, khi mà số lượng chi nhánh NHNNG tăng thêm, với sức mạnh sẵn có về vốn, về công nghệ, về khách hàng toàn cầu, đa quốc gia... chắc chắn thị phần của các chi nhánh NHNNG sẽ chiếm ngày càng lớn hơn ở VN. Đó là chưa kể gần 50 văn phòng đại diện ngân hàng nước ngoài cũng có các hoạt động tìm kiếm khách hàng, tìm kiếm dự án theo dõi các khoản đầu tư gián tiếp của các ngân hàng "mẹ" ở VN. Điều này chắc chắn là có những thuận lợi, như thúc đẩy và thu hút đầu tư nước ngoài, thúc đẩy cạnh tranh hoạt động ngân hàng, chuyển giao công nghệ ngân hàng, giúp đào tạo cán bộ... thì đương nhiên là còn có những bất lợi, có những khía cạnh cần tính đến trong điều hành kinh tế vĩ mô, cũng như hoạt động cạnh tranh của các ngân hàng trong nước. Hướng sắp tới là cần khuyến khích các mặt tích cực của họ, nhất là đầu tư nước ngoài vào VN; bên cạnh đó là thực hiện việc quản lý chặt chẽ các hoạt động của họ; đồng thời có biện pháp nâng cao sức mạnh, tăng cường khả năng cạnh tranh của các ngân hàng VN ■

Ảnh Nguyễn Văn Thành

