

NHIỆM VỤ VỀ TẬP ĐOÀN TÀI CHÍNH - KHUYẾN NGHỊ ĐỐI VỚI CÁC NHTM Ở VIỆT NAM.

TS. Nguyễn Đại Lai

Khái niệm tập đoàn kinh doanh nói chung, chúng ta đã thấy xuất hiện rất sớm cùng với quá trình tích tụ và tập trung tư bản từ nửa cuối thế kỷ 19 khi nền sản xuất hàng hoá thế giới phát triển mạnh mẽ nhờ sự tác động trực tiếp của cuộc cách mạng công nghiệp ở các nước Tây Âu và Bắc Mỹ. Nhiều công ty, doanh nghiệp với năng lực sản xuất, năng suất lao động khác nhau, dần tới qui mô và tốc độ phát triển khác nhau đã xuất hiện các hiện tượng chèn ép, thôn tính, hoặc tự nguyện tìm cách "chung sống hoà bình với nhau trên cơ sở những liên minh hay tổ hợp để "phân chia" thị trường và khai thác những tiềm năng riêng có của từng công ty, doanh nghiệp trong một "vỏ bọc" vững chắc hơn bởi một liên minh rộng hơn. Từ đó, chúng ta đi từng nghe và đọc được những danh từ chỉ các tập hợp như vậy phổ biến từ cuối thế kỷ 19, đầu thế kỷ 20 như: "Cartel"; "Association" và gần đây hơn là các "Cartel"; "Group" v.v tất cả đều có chung một số nghĩa chủ đạo là: liên minh, liên kết, nhóm... cũng thoả thuận nữa thì một số nguyên tắc điều chỉnh chung như: phối

hợp chiến lược, góp vốn, cung ứng sản phẩm; phân chia chiếm lĩnh thị trường; thống nhất phương thức, nguyên tắc kiểm soát nội bộ; có một công ty đóng vai trò "thương hiệu" trung tâm, có khả năng chi phối và bảo vệ các công ty con hoặc công ty thành viên khác trong liên minh có thể tránh khỏi nguy cơ bị chèn ép hoặc thôn tính... Tất cả những "liên minh" như thế, khi nghiên cứu và dịch ra tiếng Việt, thông thường chúng ta gọi chung là: "Tập đoàn". Đây là một danh từ rất gọn gàng, rất chuẩn về phương diện ngôn ngữ, song để hiểu sâu về nội hàm của danh từ mang tính cấu trúc quan hệ kinh tế này còn đang là một vấn đề rất nan giải không chỉ ở Việt Nam.

Vậy tập đoàn doanh nghiệp nói chung, tập đoàn tài chính nói riêng cần được nhận dạng như thế nào? Và cao hơn là vận dụng nó ra sao cho Việt Nam? Tôi cho rằng: Để nhận dạng một tập đoàn kinh doanh nói chung, cần phải thông qua những đặc trưng chung của tập đoàn và đặc trưng riêng của các công ty con hay thành viên trong tập đoàn mang tính phổ biến sau đây:

1. Nhóm những đặc trưng chung: Tập đoàn là một cấu trúc có tính lỏng về tổ chức nhưng có quan hệ rất chặt chẽ về chiến lược thị trường và chiến lược luân chuyển vốn. Tập đoàn không có tư cách pháp nhân, không có "trụ sở chính", không có các "phòng ban" trong "biên chế" thường trực chung - Tóm lại không có "cơ quan hành chính" thường trực chung của tập đoàn. Nhưng phạm đã là một tập đoàn thì nhất thiết phải có một số thiết chế quản trị chung của tập đoàn như: Hội đồng chiến lược, Ủy ban Kiểm toán, Ủy ban bầu cử, thậm chí có Hội đồng quản trị Tập đoàn... Các thành viên trong các Hội đồng hay Ủy ban nói trên hoạt động theo tôn chỉ, mục đích chung đã được các bên ký thỏa thuận từ trước và đa số theo cơ chế kiêm nhiệm. Vị chủ tịch thường là người có ảnh hưởng và uy tín lớn nhất thuộc công ty xuất phát hay công ty mang logo chính của tập đoàn. Vị chủ tịch cũng như các thành viên trong các hội đồng hay ủy ban thông thường vẫn hưởng lương chính từ các công ty con hay công ty thành viên, nơi mà từ đó họ được bầu vào các Hội đồng hay ủy ban và

ngoài ra được hưởng một khoản phụ cấp trách nhiệm do các công ty thành viên hay công ty con trích từ lợi nhuận đóng góp lên theo qui định chung. Tập đoàn do đó luôn có khái niệm "Công ty xuất phát" hay "Công ty gốc", hoặc "Công ty đứng đầu", "Công ty sáng lập", Công ty "Holding"... Vị thế của công ty này trước hết biểu hiện ở logo mang tên Tập đoàn và ở khả năng chi phối định hướng phát triển của các công ty con hay công ty thành viên khác trong tập đoàn. Lợi ích chung của các công ty trong tập đoàn là được hành động theo chiến lược chung, theo "bản đồ" phân bố thị trường hay các quan hệ gắn bó về vốn, về thương hiệu, về văn hóa, về ngoại giao v.v... Cơ chế điều hành chung của các tập đoàn chủ yếu dựa trên quan hệ về lợi ích kinh tế minh bạch, về uy tín cũng như các cam kết đã ghi trong qui chế chung của tập đoàn mà không dựa trên các mệnh lệnh hành chính. Cũng theo đó, các pháp nhân trong tập đoàn luôn có chung quyền được bảo vệ để có thể tránh khỏi những nguy cơ bị thôn tính hay chèn ép trên thị trường từ các công ty ngoài tập đoàn...

2. Nhóm những đặc trưng

riêng: Đặc trưng quan trọng nhất là mỗi công ty trong tập đoàn phải là một pháp nhân độc lập. Các công ty thành viên hoặc công ty con có sở hữu tài sản riêng, trụ sở riêng, thị trường riêng và thậm chí ngành nghề riêng. Chính vì vậy, giữa các công

ty trong cùng một tập đoàn có mức thu nhập, tình trạng rủi ro và qui mô tài chính không giống nhau. Việc hình thành một tập đoàn kinh doanh luôn theo nguyên tắc tự nguyện thông qua đàm phán để mua, bán, liên doanh, sáp nhập, cam kết, ký kết... trong đó có một công ty khởi xướng đóng vai trò sáng lập đầu tiên của tập đoàn (nếu là hình thành tập đoàn thông qua hình thức "tập trung tư bản" từ nhiều công ty thành viên); Hoặc từ một công ty lớn tách ra thành nhiều công ty con độc lập thông qua một "công thức" phân chia sở hữu hoặc một quan hệ tỷ lệ sở hữu mà trong đó công ty mẹ vẫn là công ty có vai trò chi phối (nếu tập đoàn hình thành thông qua hình thức "tích tụ tư bản").

Như vậy, việc hình thành một tập đoàn kinh doanh nói chung không phải do một "mệnh lệnh" hành chính của Nhà nước công bố để "thành lập", mà là việc công bố của chính tập đoàn khi ra đời và được dư luận xã hội, thị trường và nhà nước thừa nhận. Nhiều công ty đa quốc gia cũng được các nhà nước liên quan thừa nhận thông qua các quan hệ ngoại giao đã có từ trước giữa các quốc gia. Như vậy, không có một nhà sáng lập nào đứng trên hoặc ở bên ngoài tập đoàn đứng ra "công bố thành lập tập đoàn" do đó một cấu trúc kinh tế phát triển tự nhiên do đòi hỏi của thực tiễn tồn vong của tập đoàn nói riêng cũng như nhu cầu thị trường nói chung. Sự xuất

hiện của một tập đoàn do đó không chỉ dựa trên những nguyên tắc tự nguyện, mà còn là sự đòi hỏi khách quan trong quá trình phát triển lực lượng sản xuất xã hội miễn là hoạt động của kiểu cấu trúc theo mô hình đó không trái với các nguyên tắc ứng xử của pháp luật hoặc hiệp ước chung giữa các quốc gia, mang lại quyền lợi tốt hơn cho bản thân tập đoàn, cho xã hội và cho nguồn thu thuế của Nhà nước hoặc của các Nhà nước. Các loại tập đoàn phổ biến hiện nay là: Tập đoàn công nghiệp cụ thể nào đó...; tập đoàn sản xuất cụ thể nào đó (ví dụ Thép, Ô tô, Máy bay, Khai khoáng...); tập đoàn thương mại dịch vụ cụ thể...; tập đoàn tài chính...; tập đoàn Tài chính - công nghiệp v.v.

Từ các nhận dạng nêu trên, tôi xin giới thiệu một số mô hình tập đoàn tài chính trên thế giới và những bài học có thể tham khảo cho Việt Nam:

- Tháng 5/2001, tập đoàn tài chính Citiguop của Mỹ đã tuyên bố mua tập đoàn ngân hàng lớn nhất México Banacci với giá khổng lồ: 12,5 tỷ USD. Đây là cuộc mua bán lớn nhất trong lịch sử tại thị trường các nước mới nổi như México. Citiguop là tập đoàn tài chính lớn của Mỹ - Trong đó, ngân hàng thương mại (NHTM) khổng lồ Citibank là ngân hàng đóng vai trò sáng lập ra tập đoàn. Việc sáp nhập Ngân hàng Banamex thuộc Tập đoàn Banacci của México vào chi nhánh Ngân hàng Citibank

của Mỹ tại México không chỉ là giải pháp mở rộng phạm vi kinh doanh của Tập đoàn Citigroup mà còn củng cố vị thế trên thị trường tài chính của chính "ngân hàng bị bán" là Banamex sau khi bị mất thế cạnh tranh bởi sự kiện năm 2000 Tập đoàn BBAA của Tây Ban Nha đã mua Ngân hàng Bancomer vốn là đối thủ chính của Ngân hàng Banamex tại México. Mặt khác, cuộc sáp nhập này theo tính toán của Chủ tịch Tập đoàn Citigroup ông Sandy Weill thì hàng năm Tập đoàn sẽ giảm được ít nhất 200 triệu USD cho chi phí chuyển giao công nghệ và nhất là chi phí duy động vốn thấp hơn.

- Cuộc "kết hôn" năm 2002 giữa NHTM Dresdner và Công ty bảo hiểm Allianz trong nội bộ nước Đức. Đây là một cuộc "kết hôn" trong lĩnh vực tài chính mới và lớn nhất tại Đức dựa trên nguyên tắc góp cổ phần của hai định chế tài chính ngân hàng và phi ngân hàng thành một liên minh tài chính hỗn hợp nhằm củng cố địa vị tài lực và đặc biệt là để tận dụng tối đa lợi thế của các bên: Công ty bảo hiểm Allianz phát huy được tối đa nguồn lợi thu được từ việc mở rộng thị trường và sử dụng hệ thống bán lẻ thông qua các nghiệp vụ kinh doanh ngân hàng, còn Ngân hàng Dresdner thì tập trung được nguồn lực khổng lồ vào việc kinh doanh trong lĩnh vực đầu tư tài sản tài chính. Tập đoàn mới này do Ngân hàng Dresdner đóng vai trò sáng lập và chi phối. Tập đoàn này sau khi ra đời đã hoàn toàn

có đủ điều kiện và thực lực để một mặt tự phòng vệ, một mặt vươn ra thị trường tài chính thế giới với tư cách là một tập đoàn tài chính xuyên quốc gia mang quốc tịch Đức.

- Tại Pháp năm 2000, NHTM BNP đã trúng thầu mua lại toàn bộ cổ phần của Ngân hàng Paribas để hình thành nên tập đoàn tài chính hàng đầu của Pháp mang tên: Tập đoàn tài chính BNP-Paribas, với 117.000 nhân viên, mở chi nhánh và công ty con trên khắp nước Pháp và 90 chi nhánh ở nước ngoài tại nhiều quốc gia trên thế giới. Tất cả đều có chung một logo mang hình 4 con chim én bay lên, tập đoàn này kinh doanh chủ yếu trên 4 nhóm sản phẩm gồm: dịch vụ doanh nghiệp, đầu tư, quản lý tài sản và dịch vụ bán lẻ. Các ngân hàng con cũng như các chi nhánh của các ngân hàng thành viên đều quản trị kinh doanh theo các nhóm sản phẩm nói trên theo mô hình độc. Lãnh đạo tập đoàn này là đại diện các quan chức cao cấp của các ngân hàng thành viên và hoạt động theo cơ chế các hội đồng thực quyền, đưa ra các qui chế, các chuẩn mực hoạt động và phương thức quản trị thống nhất cho toàn bộ các ngân hàng thành viên.

- DBS Group Holding Ltd Singapore (DBS): Thành lập năm 1968, vào thời điểm 31/12/2005, tổng tài sản có của tập đoàn này khoảng 180,2 tỷ đôla Sing. DBS là một trong những tập đoàn cung cấp dịch vụ tài chính - ngân hàng

lớn nhất tại Châu Á với khoảng 5 triệu khách hàng và có mặt tại 14 thị trường. DBS có ngân hàng mẹ tại Singapore và hệ thống các chi nhánh của ngân hàng mẹ cùng các ngân hàng con, các công ty liên kết có mặt tại Thái Lan, HongKong, Indonexia, Philipin... Tập đoàn này cũng có chi nhánh, văn phòng đại diện tại Mỹ, Anh, Nhật, Ấn Độ, Trung Quốc, Đài Loan. Thiết chế quản trị chung của tập đoàn DBS là ủy ban điều hành. Ủy ban điều hành là cơ quan phê chuẩn qui chế hoạt động phối hợp chung của tập đoàn, chịu trách nhiệm hoạch định chiến lược kinh doanh của tập đoàn; xây dựng các công thức phân bổ các nguồn lực trong toàn tập đoàn; điều tiết các hoạt động của tập đoàn phù hợp với các nguyên tắc và giá trị logo của tập đoàn; mang lại lợi nhuận cao hơn cho các cổ đông và bảo đảm các dịch vụ tốt nhất cho khách hàng. Ủy ban điều hành bao gồm một số thiết chế quyền lực cụ thể như: Hội đồng quản trị (12 thành viên); ủy ban kiểm toán (3 thành viên); ủy ban quản trị rủi ro (5 thành viên); ủy ban tiền lương (6 thành viên); ủy ban bầu cử (4 thành viên).

- Tập đoàn HSBC Holdings: Đến nay mới sau 8 năm thành lập HSBC Holdings đã là một trong những tập đoàn cung cấp các dịch vụ tài chính - ngân hàng hàng đầu thế giới với tổng tài sản là 1.276.778 triệu USD với vốn chủ sở hữu là 67.259 triệu USD. Tập đoàn này sở hữu 9.500 văn

phòng với 260.000 nhân viên, có mặt tại 76 quốc gia và vùng lãnh thổ. Tập đoàn HSBC hoạt động tại 5 khu vực là Châu Á, Hồng Kông, các nước khác thuộc khu vực Châu Á - Thái Bình Dương bao gồm cả khu vực Trung Đông, Châu Phi, Bắc Mỹ và Nam Mỹ. Các Công ty thành viên chính của HSBC Holdings (Công ty xuất phát) là: HSBC Bank plc; HSBC North America Holdings Inc; HSBC Finance (Netherlands); HSBC Investment Bank Holdings plc; HSBC Insurance Holdings Limited; HSBC Latin America Holdings (UK) Limited và Group Financiero HSBC... Dưới các công ty con là các công ty cháu. Các công ty con hay cháu có thể là sở hữu hoàn toàn hay theo tỷ lệ vốn liên kết của ngân hàng sáng lập HSBC Holdings.

- Tập đoàn tài chính Mizuho (MHFG) của Nhật Bản, gồm có 3 định chế tài chính thành viên lớn nhất đóng vai trò sáng lập tập đoàn là The Global Corporate Group chuyên về ngân hàng bán buôn toàn cầu; The Global Retail Group chuyên về ngân hàng bán lẻ toàn cầu và The Global Asset and Wealth Management Group chuyên về quản lý tài sản và bất động sản. Tập đoàn này có rất nhiều công ty con và công ty liên kết. Trong đó, các công ty liên kết chính là Mizuho Corporate Bank (MHCB); Mizuho Bank (MHBK); Mizuho Trust & Banking (MHTB); Mizuho Securities (MHSC); Mizuho Investors Securities (MHIS);

Trust and Custody Services Bank (TCSB); Dai-ichi Kangyo Asset Management (DKA); Fuji Investment Management (FIMCO); DLIBJ Asset Management (DIAM); Mizuho Research Institute (MHR); Mizuho Information & Research Institute (MHIR); UK Card; Mizuho Capital và Mizuho Advisory. Tất cả các công ty con và công ty liên kết đều hoạt động theo chiến lược phát triển và tôn chỉ chung và chịu sự điều tiết của 3 định chế tài chính lớn nhất đã sáng lập ra tập đoàn.

- Một số cuộc sáp nhập ngân hàng ở Đài Loan: Cơ sở khung hoàng tài chính khu vực Châu Á đã thực sự ảnh hưởng tới hệ thống tài chính ngân hàng Đài Loan kể từ cuối năm 1999. Trước tình hình cấp bách trên, Chính quyền Đài Bắc đã thông qua một số luật tạo điều kiện thuận lợi cho việc sáp nhập giữa các ngân hàng và cho ra đời mô hình hoạt động của các công ty quản lý tài sản. Theo đó, hai thương vụ sáp nhập ngân hàng lớn đã được công bố đó là: vụ sáp nhập giữa ngân hàng hợp tác Đài Loan và NHTM Chinfon Bank và tiếp đến là vụ sáp nhập tay ba giữa First commercial Bank, Pan Asia Bank và Dah An commercial Bank diễn ra năm 2001. Các thương vụ sáp nhập ở Đài Loan thường diễn ra giữa một ngân hàng chịu sự quản lý của nhà nước làm ngân hàng xuất phát với các ngân hàng nhỏ yếu kém. Theo một số nhà phân tích thì việc sáp nhập sẽ làm cho các ngân hàng tốt có thể trở nên

xấu đi bởi vì họ buộc phải sáp nhập với các ngân hàng yếu kém khác và họ cho rằng các vụ sáp nhập còn mang nặng tính chính trị nhiều hơn. Mọi cuộc sáp nhập chỉ có chiều hướng tốt lên nếu xuất phát từ nguyên tắc tự nguyện, cùng có lợi.

- Tại Trung Quốc, Nhà nước cho phép các thể nhân và pháp nhân nước ngoài được nắm giữ tổng tỷ lệ cổ phần trong các NHTMCP lên tới 25%. Trong những năm gần đây, nhiều NHTM ở Trung Quốc đã cổ phần hóa (CPH) dưới nhiều hình thức như phát hành cổ phiếu mới gọi thêm các nhà đầu tư là thể nhân và pháp nhân ở trong và ngoài nước; sáp nhập các NHTM nhỏ với nhau thành NHTMCP lớn hơn, phát hành cổ phiếu phổ thông trên thị trường chứng khoán trong nước và chuẩn bị phát hành ra thị trường chứng khoán nước ngoài.

- Gần đây nhất, tháng 2/2006 tại Châu Âu, một NHTM lớn thứ 2 của Đức - Hypo-Vereinsbank - Bank of Austria (HVB) đã sáp nhập vào tập đoàn UniCredit Group của Italya, để trở thành một tập đoàn toàn cầu, kinh doanh 5 nhóm sản phẩm chính gồm: dịch vụ bán lẻ; dịch vụ quản lý tài sản, dịch vụ doanh nghiệp vừa và nhỏ, tài trợ bất động sản thương mại và ngân hàng đầu tư. Tập đoàn "lãnh đạo" bằng các "nguyên tắc vàng" (Gold principles) - Theo đó: mỗi ngân hàng thành viên là một pháp nhân độc lập và được

hoạt động theo cấu trúc sản phẩm, cấu trúc tổ chức cũng như phương thức quản trị hoàn toàn giống nhau. Mỗi ngân hàng được chia thành 5 bộ phận (lĩnh vực) kinh doanh theo 5 nhóm sản phẩm như đã nói ở trên, đồng thời trong mỗi bộ phận này đều có cấu trúc tổ chức theo 5 nhóm chức năng độc lập tương đối khác nhau gồm: tiếp thị, kiểm soát, Marketing, sản phẩm dịch vụ và tổ chức nhân sự. Tất cả các ngân hàng thành viên hoạt động theo cùng một kiểu cấu trúc tổ chức và lĩnh vực hoạt động. Hội đồng quản lý tập đoàn bao gồm các quan chức cấp cao của các ngân hàng thành viên, vẫn hưởng lương chính từ các ngân hàng thành viên và một phần phụ cấp với tư cách là thành viên kiêm nhiệm trong ban lãnh đạo của tập đoàn do các ngân hàng thành viên đóng góp.

Vậy những bài học gì có thể rút ra và tham khảo cho Việt Nam? Qua nghiên cứu các mô hình tập đoàn tài chính nêu trên, chúng ta có thể thấy rằng hầu hết các quá trình hình thành mô hình tập đoàn, các cuộc sáp nhập hoặc CPH ngân hàng trên thế giới đều diễn ra theo một số nguyên tắc mang tính khách quan vừa có lợi, vừa bao gồm cả những mặt hạn chế mà Việt Nam có thể tham khảo trong quá trình CPH NHTM và quá trình hình thành mô hình tập đoàn tài chính tương lai như sau:

- Bên bị thôn tính (hoặc bị mua) không thể tự cứu mình

trước ngưỡng cửa của sự suy thoái hoặc phá sản phải bán tài sản đi để chuyển hướng hoặc thay đổi nơi đầu tư.

- Tất cả các bên sáp nhập hay được tách ra thành công ty con độc lập trong tập đoàn đều tìm thấy lợi ích lớn hơn trong một không gian thị trường lớn hơn.

- Hầu hết các cuộc sáp nhập đều diễn ra khi phải cứu vãn tình thế tài chính hoặc cùng nhằm mở đường cho một chiến lược làm ăn lớn hơn.

- Lợi thế của mọi cuộc sáp nhập hay tập đoàn hóa công ty thường nghiêng về phía định chế tài chính nào nắm cổ phần chi phối. Chính vì thế các pháp nhân là NHTM nước ngoài ở những nước có nền kinh tế thị trường phát triển không bao giờ chỉ mua cổ phần ở tỷ lệ quá nhỏ để chấp nhận vị thế không có vai trò gì trong Hội đồng quản trị và càng không bao giờ chỉ mua cổ phiếu ưu đãi để đóng vai trò là người đầu tư hưởng lợi tức thuần túy.

- Sáp nhập không phải lúc nào cũng ưu việt, song nói chung đó là con đường mà các bên cùng phải chọn trong điều kiện phát triển thị trường và nhất là trong bối cảnh toàn cầu hóa kinh tế. Ở đầu kinh tế thị trường càng phát triển thì ở đó càng xuất hiện nhiều vụ sáp nhập hoặc tự "sinh nở" ra những công ty con độc lập với công ty mẹ để tạo ra những tập đoàn tài chính mạnh, đa năng, đa lĩnh vực. Sáp nhập hay tập đoàn hóa do đó là một xu thế khách quan, tự nó.

- Hầu hết các cuộc sáp nhập đều dẫn đến giảm chi phí vốn đầu vào và mở rộng thị trường kinh doanh ở đầu ra.

- Những cuộc sáp nhập và chia tách trong quá trình tập đoàn hóa ngày càng xóa đi ranh giới truyền thống của các định chế tài chính vốn là những đơn vị có đối tượng kinh doanh và thị trường riêng khác nhau trong thị trường tài chính nói chung.

- Chống lại sự suy thoái hoặc yếu kém của các bên bằng việc tự nguyện tham gia sáp nhập cũng là cách để làm cho qui mô thị trường được mở rộng và mang tính bền vững chung ngay cả khi không nhất thiết để đạt được điều đó thông thường phải xuất phát từ qui luật tích tụ tư bản. Tập trung tư bản bằng một liên minh lớn hơn cũng là một phương thức phổ biến trong phát triển kinh tế thị trường. Các định chế tài chính có thể bằng những cách này "tự cứu lấy mình" trước khi nhờ đến bàn tay can thiệp của Nhà nước trong khi nguồn thu của ngân sách nhà nước đối với các định chế tài chính mới luôn luôn có xu hướng gia tăng trên tổng quát.

Thay cho lời kết - Tập đoàn hóa doanh nghiệp nói chung, tập đoàn hóa các NHTM nói riêng là xu thế tất yếu của quá trình đa năng hóa trong phát triển nền kinh tế thị trường và hội nhập. Nó không chỉ là quá trình đa sở hữu và hữu danh hoá quyền sở hữu, mà còn là phương thức căn bản để tồn tại, đồng thời là kết quả tất yếu của

quá trình tích tụ, tập trung tư bản và tạo ra thị trường tài chính hoàn hảo hơn, cạnh tranh hơn. Thị trường tài chính phát triển vừa là qui luật của kinh tế thị trường vì nhờ nó mà lưu thông hàng hóa, lưu thông vốn được mở rộng nhanh chóng, song tính dễ bị tổn thương, tính nhạy cảm và nhất là tính lan tỏa và sự ảnh hưởng lẫn nhau của thị trường này cũng là thách thức lớn đối với mọi quốc gia có nền kinh tế thị trường. Vấn đề là không thể lẩn tránh thách thức, không thể chống lại xu thế khách quan do đó phải chủ động nhận dạng, phân tích và ứng phó thích hợp trên cơ sở tôn trọng và khai thác tối đa những mặt tích cực của các qui luật thị trường cũng như qui luật toàn cầu hóa ngày nay.

Tập đoàn hóa các NHTM ở Việt Nam chưa có tiền lệ, là việc rất phức tạp và diễn ra trong môi trường thị trường tài chính còn sơ khai. Tuy nhiên, một mặt các NHTM

không thể tiếp tục "dậm chân tại chỗ" khi mà công nghệ đã phát triển, nhu cầu dịch vụ đa dạng đã gia tăng, không gian thị trường đã rộng mở...; Mặt khác cũng không thể nóng vội "thành lập" tập đoàn tài chính bằng một "mệnh lệnh" hành chính nhà nước. Trước khi tập đoàn hóa việc đầu tiên là phải xác định rõ chủ sở hữu tài sản của từng pháp nhân; phải có định chế tài chính đóng vai trò sáng lập; phải có các cuộc "đàm phán" giữa các pháp nhân, các thể nhân về tất cả các quan hệ lợi ích, phương thức quản trị và phân tích chiến lược phát triển tương lai của tập đoàn. Công bố chung của nhà sáng lập và các pháp nhân tham gia tạo lập nên tập đoàn trên cơ sở tự nguyện mới là căn cứ liên minh bền vững. Luật pháp nhà nước phải ghi việc thừa nhận tính chính thức của những công bố thuận theo qui luật này mà không cần hoặc không nên ghi vào chiến lược phát triển ngành, vì đó

là xu thế "tự nó", khách quan. CPH các NHTM nhà nước ở Việt Nam do đó là tiền đề cần bản để "phân định" sở hữu một cách "hữu danh" trước khi "chia" thành các công ty con độc lập hay liên kết với các pháp nhân khác để hình thành mô hình tập đoàn tài chính. Tập đoàn tài chính không phải là một tên gọi, càng không phải là một cách "đổi tên" từ công ty to (một chủ sở hữu) thành một tập đoàn, mà tập đoàn **trước hết là một cấu trúc đa sở hữu gồm nhiều pháp nhân độc lập** có chung một xuất xứ đã được phân chia rạch ròi hoặc từ nhiều pháp nhân liên kết lại hoạt động kinh doanh theo một chiến lược phát triển chung, một tôn chỉ hành động chung và quan trọng nhất là hoạt động theo một cơ chế quan hệ về lợi ích kinh tế đã được xác lập, được ký kết và được sự thừa nhận của Nhà nước cũng như sự bảo hộ của pháp luật hay hiệp ước chung giữa các quốc gia.

HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ CHỨNG KHOÁN...

(Tiếp theo trang 20)

này, bình tĩnh trước diễn biến của thị trường, tìm kiếm cơ hội đầu tư trung và dài hạn thay cho đầu tư ngắn hạn. Các cơ quan quản lý và điều hành chính sách, dù là thị trường chứng khoán hay hoạt động ngân hàng, cần bình tĩnh, đưa

ra những tuyên bố, bình luận có lợi nhất cho sự ổn định của thị trường, phù hợp với thông lệ, tôn trọng sự chủ động của nhà kinh doanh và đầu tư.

Cho vay cầm cố cổ phiếu và chứng khoán, sự phát triển năng động của thị trường

chứng khoán Việt Nam trong thời gian qua, góp phần nâng cao trình độ nhận thức, trình độ nghiệp vụ, khả năng quản lý của đông đảo người dân, các ngân hàng thương mại và những người quan tâm đến lĩnh vực này. ■