

NHỮNG KẾT QUẢ ĐẠT ĐƯỢC VÀ CÁC YẾU TỐ THỨC ĐẨY HOẠT ĐỘNG CỦA CÁC NHTMCP TRÊN ĐỊA BÀN TP. HỒ CHÍ MINH NĂM -2006

PGS, TS: Nguyễn Thị Nhung.
Nguyễn Đức Lệnh - NHHNTPHCM.

Năm 2006 hoạt động của hệ thống ngân hàng thương mại (NHTM cổ phần) nói chung và các NHTM cổ phần trên địa bàn Tp. Hồ Chí Minh nói riêng tiếp tục tăng trưởng với tốc độ cao và đạt được những kết quả nổi bật trên nhiều lĩnh vực hoạt động: huy động vốn; tín dụng; thanh toán và các hoạt động dịch vụ ngân hàng khác. Sự phát triển của các NHTM cổ phần trên địa bàn thành phố đã tạo động lực thúc đẩy hoạt động ngân hàng, thúc đẩy thị trường tài chính của thành phố phát triển. Đánh giá tổng quan hoạt động của các NHTM cổ phần trên địa bàn trong năm 2006 đã đạt được những kết quả sau:

Năm kết quả nổi bật:

1. Các hoạt động dịch vụ ngân hàng truyền thống tiếp tục tăng trưởng và phát triển với tốc độ cao. Kết thúc năm hoạt động tổng huy động vốn của các NHTM cổ phần trên địa bàn đạt 105.000 tỷ, tăng 56,3% so với năm 2005. Dự nợ cho vay đạt 86.700 tỷ, tăng 48% so với năm 2005. Sự tăng trưởng cao của hoạt động tín dụng đã làm thay đổi thị phần hoạt động của các NHTM cổ phần trên thị trường tiền tệ. Theo đó huy động vốn chiếm

tỷ trọng 39,1% trong tổng huy động vốn trên địa bàn. Trong khi đó tỷ trọng của khối NHTM nhà nước 43,4%; Khối ngân hàng liên doanh 2,69%; khối ngân hàng nước ngoài 14,76% (tỷ trọng này năm 2005 là: NHTM cổ phần 35,55%; NHTM nhà nước 46,25%; ngân hàng liên doanh 2,86%; ngân hàng nước ngoài 15,33%). Đối với hoạt động tín dụng, kết thúc năm hoạt động 2006 dự nợ tín dụng của các NHTM cổ phần chiếm 39,34% trong tổng dự nợ cho vay trên địa bàn, tỷ trọng này năm 2005 là: 33,32%.

2. Các dịch vụ ngân hàng điện tử phát triển nhanh, đa dạng và phong phú. Trong năm 2006 nhiều NHTM cổ phần trên địa bàn đã và đang tiếp tục triển khai ứng dụng công nghệ ngân hàng hiện đại trong hoạt động kinh doanh, thực hiện các chiến lược và kế hoạch về phát triển sản phẩm dịch vụ. Hiện nay có 8/17 NHTM cổ phần đã triển khai công nghệ ngân hàng hiện đại (với 03 hệ thống công nghệ tin học; công nghệ viễn thông và các thiết bị xử lý giao dịch tự động). Trên nền tảng công nghệ hiện đại, các NHTM cổ phần đã phát triển nhiều sản

phẩm dịch vụ ngân hàng: đa năng, đa tiện ích - đáp ứng tốt nhất nhu cầu khách hàng, nền kinh tế trong điều kiện hiện nay. Trong đó một số dịch vụ đã và đang gắn liền với các thương hiệu ngân hàng: dịch vụ thẻ tín dụng; dịch vụ thẻ ATM; dịch vụ thanh toán quốc tế; dịch vụ ngoại hối. Riêng đối dịch vụ ATM của NHTM cổ phần Đông Á đã và đang được nhiều người dân quan tâm sử dụng bởi tiện ích và tiện lợi của thẻ (gởi tiền, rút tiền, chuyển tiền, thanh toán...).

3. Hệ thống mạng lưới kinh doanh phát triển nhanh. Hệ thống mạng lưới các NHTM cổ phần trên địa bàn không ngừng mở rộng và phát triển gắn liền với quá trình tăng trưởng nguồn vốn hoạt động, quy mô hoạt động của từng ngân hàng. Kết thúc năm hoạt động 2006, số NHTM cổ phần trên địa bàn (tính theo hội sở chính) đạt 17 NHTM cổ phần; 191 chi nhánh, sở giao dịch và 164 phòng giao dịch, quỹ tiết kiệm. Với tốc độ tăng nhanh nên chỉ trong một khoảng thời gian ngắn số lượng chi nhánh của các ngân hàng này đã chiếm một tỷ lệ đáng kể so với số chi nhánh của các NHTM cổ

phần trên phạm vi toàn quốc, đặc biệt nếu so với tổng số chi nhánh của tất cả các NHTM khác trên địa bàn thì chi nhánh của các NHTM cổ phần chiếm trên 40%. Chính sự phát triển của công nghệ hiện đại cùng với hệ thống mạng lưới chi nhánh, phòng giao dịch rộng khắp đã tạo điều kiện cho các NHTM cổ phần Tp. Hồ Chí Minh phát triển và cung ứng tốt nhất các dịch vụ ngân hàng bán lẻ đến khách hàng là cá nhân, doanh nghiệp nhỏ. Đây là xu hướng phát triển mang lại lợi ích kinh tế xã hội rất lớn cho ngân hàng và cho nền kinh tế trong những năm tới, đặc biệt trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế.

4. Hiệu quả kinh doanh cao- một kết quả đáng ghi nhận. Tổng lợi nhuận trước thuế của các NHTM cổ phần trên địa bàn đạt 2.500 tỷ, tăng 62,87% so với năm 2005. Đây là một con số phản ánh tốc độ tăng trưởng lợi nhuận rất ấn tượng trong hoạt động kinh doanh của các NHTM cổ phần trên địa bàn.

5. Chất lượng tăng trưởng cải thiện và ngày càng ổn định.

- Hoạt động tín dụng- dịch vụ truyền thống tiếp tục được các NHTM cổ phần trên địa bàn hoàn thiện và nâng cao chất lượng theo hướng phát triển đối tượng khách hàng cá nhân, doanh nghiệp. Ngoài ra, vấn đề đa dạng hoá các loại hình tín dụng nhằm mở rộng và tăng trưởng tín dụng an toàn, hiệu quả cũng được quan tâm, đó là việc các NHTM cổ phần trên địa bàn

thành phố đã và đang phát triển thêm nhiều dịch vụ tín dụng khác như: dịch vụ bao thanh toán, chiết khấu giấy tờ có giá, cầm cố cổ phiếu, Rerepo cổ phiếu... Đây cũng chính là một nguyên nhân làm giảm thấp tỷ lệ nợ quá hạn của các ngân hàng này (dưới 2% so với tổng dư nợ cho vay).

- Chất lượng tăng trưởng được cải thiện và ngày càng ổn nhờ sự chuyển dịch và đa dạng hoá quá trình sử dụng vốn; quá trình đầu tư nhằm phân tán và giảm thiểu rủi ro tín dụng. Tổng dư nợ tín dụng so với tổng huy động vốn của các NHTM cổ phần trên địa bàn năm 2006 đạt 82,47%. Trong khi đó tỷ lệ này năm 2005 là: 87,22%; năm 2004: 85,66% và năm 2003: 89,75%. Bộ phận vốn còn lại được các NHTM cổ phần sử dụng đầu tư chứng khoán (trái phiếu kho bạc; tín phiếu Ngân hàng Nhà nước...), tham gia thị trường liên ngân hàng, tiền gửi ở nước ngoài.

- Chính những chuyển dịch trong cơ cấu sử dụng vốn đã dẫn đến sự chuyển dịch về cơ cấu thu nhập, theo đó thu nhập từ hoạt động dịch vụ phi tín dụng ngày càng cao trong tổng thu nhập từ hoạt động kinh doanh. Theo số liệu báo cáo thống kê, tỷ lệ thu từ hoạt động dịch vụ phi tín dụng của các NHTM cổ phần trên địa bàn (không bao gồm hoạt động tiền gửi và đầu tư chứng khoán) chiếm ở mức phổ biến từ 17%-25% trong tổng thu nhập từ hoạt động kinh doanh, tùy theo

mỗi ngân hàng. Việc chuyển dịch cơ cấu nguồn thu theo hướng gia tăng tỷ lệ nguồn thu từ các hoạt động dịch vụ, đầu tư... là sự chuyển dịch hợp lý, chứng tỏ rằng thị trường tiềm năng ngày càng được các ngân hàng quan tâm và tập trung khai thác, xu hướng phát triển này rất phù hợp với sự phát triển của nền kinh tế và có ảnh hưởng lớn đến sự phát triển bền vững của ngân hàng.

- Cơ cấu sử dụng vốn theo thời hạn cũng tỏ ra hợp lý hơn: tổng dư nợ cho vay trung dài hạn đạt 27.800 tỷ, chiếm 32,1% trong tổng dư nợ tín dụng của các NHTM cổ phần trên địa bàn. Mức vốn ngắn hạn để cho vay trung dài hạn sử dụng trong mức an toàn phù hợp với tỷ lệ quy định của Ngân hàng trung ương.

Ba yếu tố thúc đẩy:

Sự nổi bật về kết quả đạt được thể hiện bởi tốc độ tăng trưởng và phát triển cao trong hoạt động của các NHTMCP: với các chỉ số tăng trưởng và phát triển đều đạt và vượt so với kế hoạch đề ra. Trong đó một số Ngân hàng hoàn thành chỉ tiêu kế hoạch sớm khi mới chỉ kết thúc quý III của năm hoạt động 2006. Đánh giá kết quả này, từ góc độ quản lý, gắn liền với 03 yếu tố thúc đẩy cơ bản sau:

Thứ nhất: Vốn tăng trưởng cao. Năm 2006 vốn điều lệ của các NHTM cổ phần trên địa bàn thành phố đạt tốc độ tăng trưởng cao nhất từ trước tới nay. Hiện nay tổng vốn điều lệ của các các ngân hàng này đạt 11.246 tỷ, tăng

77,35% so với năm 2005 và tăng 5,78 lần so với năm 2001. Trong đó có 04 ngân hàng đạt mức vốn trên 1.000 tỷ; 02 ngân hàng đạt mức vốn trên 700 tỷ; 04 ngân hàng đạt mức vốn trên 500 tỷ và 03 ngân hàng đạt mức vốn trên 300 tỷ. Sự tăng trưởng về vốn đồng nghĩa với việc tăng năng lực nội sinh của các ngân hàng, tạo điều kiện cho các NHTM cổ phần đảm bảo các chỉ số về an toàn trong hoạt động ngân hàng. Vấn đề này không chỉ làm cho vốn được sử dụng hiệu quả hơn mà còn làm gia tăng giá trị vô hình của ngân hàng trên thị trường cả về uy tín, giá trị thương hiệu, giá trị cổ phiếu, thị phần hoạt động... Từ đó góp phần nâng cao năng lực tài chính và hiệu quả kinh doanh của các ngân hàng. Đến nay tổng tài sản có của khối NHTM cổ phần trên địa bàn đạt 170.522 tỷ, tăng 70% so với năm 2005.

Thứ hai: Khả năng kinh doanh và trình độ quản trị, quản lý ngân hàng của các NHTM cổ phần trên địa bàn ngày càng cao, và chuyên nghiệp hơn. Đây là yếu tố nội tại gắn liền với chất lượng nguồn nhân lực. Nhờ có chính sách thu hút, trong đó chính sách về kinh tế, về tiền lương và điều kiện làm việc đã và đang được các NHTM cổ phần sử dụng hiệu quả, nên nguồn nhân lực của các ngân hàng đã và đang không ngừng được cải thiện. Với nguồn nhân lực ngày càng dồi dào và có chất lượng, trình độ quản lý từng bước được hoàn thiện đã tạo điều kiện cho các NHTM cổ

phần hoạt động hiệu quả hơn, năng động và linh hoạt trên cơ sở các kế hoạch về kinh doanh về phát triển sản phẩm, mở rộng thị trường phù hợp và bất kịp nhu cầu của khách hàng, của nền kinh tế. Sự nhạy bén, mềm dẻo và năng động trong phát triển sản phẩm dịch vụ đã và đang là ưu thế của các NHTM cổ phần so với các NHTM nhà nước hiện nay.

- Yếu tố này còn thể hiện trên phương diện tổ chức hoạt động kinh doanh của các NHTM cổ phần. Cụ thể là các quy trình nghiệp vụ ngày càng được tổ chức và thực hiện một cách khoa học, từ hoạt động marketing, tiếp cận khách hàng, tư vấn khách hàng, đến các hoạt động thẩm định, phân tích, đánh giá khách hàng và phát triển sản phẩm mới... đều mang tính chuyên môn hoá nhằm đảm bảo chất lượng hoạt động của từng bộ phận. Đi liền với đó là việc triển khai và áp dụng mô hình giao dịch một cửa nhằm mang lại tiện lợi tối đa cho khách hàng mỗi khi giao dịch thanh toán, gửi tiền hoặc vay vốn tại ngân hàng.

- Sự chuyên nghiệp trong hoạt động kinh doanh ngân hàng của các NHTM cổ phần gắn liền với trình độ quản lý, quản trị tài sản và nguồn vốn của ngân hàng, với quá trình khai thác và sử dụng vốn ngày càng năng động hơn, hạn chế và phân tán rủi ro nhưng vẫn đảm bảo mang lại lợi nhuận kinh doanh cao. Tuy chưa nhiều NHTM cổ phần thực hiện được xong

đây là xu hướng phát triển tích cực. Bên cạnh đó các ngân hàng còn phát triển các công ty kinh doanh trong các lĩnh vực tài chính có liên quan như công ty kiểu hối, công ty chứng khoán, công ty tài chính, công ty cho thuê tài chính... nhằm đa dạng hoá hoạt động kinh doanh, khai thác các lợi thế hỗ trợ và bổ sung cho hoạt động kinh doanh để phát triển mạnh và tốt hơn.

Thứ ba: Yếu tố môi trường. Môi trường pháp lý, đặc biệt là cơ chế chính sách của Ngân hàng trung ương trong thời gian qua tương đối hoàn thiện và thông thoáng đã tạo điều kiện cho các NHTM cổ phần nâng cao vai trò tự chủ, tự chịu trách nhiệm, năng động trong hoạt động kinh doanh, thích nghi với những diễn biến tình hình thị trường nhiều biến động. Mặt khác, không chỉ hoàn thiện và thông thoáng, cơ chế chính sách Ngân hàng trung ương còn đảm bảo cho hoạt động kinh doanh của hệ thống ngân hàng này an toàn và hiệu quả hơn. Bên cạnh đó là sự phát triển của nền kinh tế, đặc biệt của thị trường tài chính. Những thông tin về hoạt động của các ngân hàng, uy tín, thương hiệu của các ngân hàng... liên tục được quảng bá, được công khai hoá (trên thị trường chính thức và thị trường OTC), giá cổ phiếu ngân hàng lại có sự tăng trưởng đều và ổn định- Đó là tín hiệu, là yếu tố niềm tin, là động lực tạo nên sự gắn kết giữa ngân hàng và khách hàng, có tác động rất lớn đối

với hoạt động của các ngân hàng. Chính yếu tố này đã tạo điều kiện cho các NHTM cổ phần tăng vốn điều lệ rất thuận lợi thông qua nhiều giải pháp, trong đó giải pháp tăng vốn bằng phát hành trái phiếu chuyển đổi mang lại hiệu quả rất cao.

Năm vấn đề cần quan tâm:

- Cạnh tranh ngày càng gay gắt, gắn liền với tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế, với các lộ trình thực hiện cam kết về lĩnh vực hoạt động ngân hàng trong vai trò là thành viên WTO. Cơ hội nhiều, song thách thức cũng rất lớn. Các NHTM cổ phần cần tiếp tục đổi mới và nâng cao trình độ quản lý, quản trị ngân hàng hơn nữa, đảm bảo đáp ứng được nhu cầu phát triển trong giai đoạn hội nhập. Trong quá trình này cần tăng cường các hoạt động liên doanh, liên kết trong đào tạo, thực hiện tham gia góp vốn của các cổ đông chiến lược (là các nhà đầu tư nước ngoài) để tranh thủ nguồn lực vốn, công nghệ và kinh nghiệm quản lý hiện đại của các ngân hàng nước ngoài trên cơ sở hợp tác - cạnh tranh cùng phát triển. Thực hiện tốt quá trình này các NHTM cổ phần sẽ hạn chế được những tác động không tích cực từ cạnh tranh và hội nhập.

- Định vị thị trường mục tiêu: Việc định vị thị trường mục tiêu là cơ sở giúp cho các ngân hàng tìm được vị thế cạnh tranh phù hợp, tạo cơ hội cho sự phát triển của ngân hàng. Với các NHTM

cổ phần thì các dịch vụ ngân hàng bán lẻ chính là thị trường mục tiêu tiềm năng. Đối tượng khách hàng cá nhân, doanh nghiệp vừa và nhỏ vốn là ưu thế của các NHTM cổ phần trong thời gian qua. Trong thời gian tới, đây cũng sẽ là thị trường tiềm năng vì cùng với quá trình phát triển của nền kinh tế đất nước, các doanh nghiệp vừa và nhỏ ngày càng được quan tâm, ngày càng có nhiều cơ hội phát triển. Bên cạnh đó nhu cầu vay tiêu dùng và các dịch vụ ngân hàng khác trong khu vực dân cư cũng có xu hướng mở rộng và không ngừng tăng trưởng

- Quan tâm hơn đến tính hợp lý và hiệu quả của cơ cấu nguồn và tài sản. Như phân tích ở trên, tốc độ tăng nguồn vốn của các NHTM cổ phần là rất cao, rất ấn tượng, tuy nhiên vấn đề sử dụng nguồn lực này ra sao và mối quan hệ giữa chúng là vấn đề đáng được quan tâm. Tài sản và nguồn vốn luôn có mối quan hệ gắn bó, ràng buộc, phụ thuộc vào nhau, mối quan hệ này đòi hỏi nhà quản lý phải quan sát tổng thể, đưa ra một cơ cấu có độ tương thích cao giữa nguồn và tài sản. Tỷ lệ tài sản có sinh lời có xu hướng giảm đi trong khi đó cơ cấu nguồn huy động với lãi suất cao tăng lên là một thực tế đang diễn ra ở hầu hết các NHTM cổ phần trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh, nó phản ánh sự phối kết hợp giữa nguồn và tài sản chưa thật hợp lý, hiệu quả. Vấn đề này cần được xem xét và điều chỉnh.

- Tăng trưởng ổn định, bền vững: quá trình mở rộng và tăng trưởng các hoạt động dịch vụ, đặc biệt là dịch vụ tín dụng phải đảm bảo an toàn, hiệu quả. Đây là hoạt động dịch vụ truyền thống, vẫn sẽ là hoạt động mang lại nguồn thu nhập chủ yếu cho mỗi ngân hàng trong giai đoạn trước mắt. Việc phát triển các dịch vụ ngân hàng vừa mang tính bổ trợ, phân tán rủi ro nhưng cũng vừa là cơ sở để các NHTM cổ phần mở rộng khả năng kinh doanh, khả năng tăng trưởng tín dụng. Vì vậy các NHTM cổ phần cần đặc biệt quan tâm đến chất lượng tín dụng, chất lượng tăng trưởng, mở rộng mạng lưới kinh doanh phải đảm bảo phù hợp quy mô, khả năng và trình độ các nguồn lực.

- Trong nền kinh tế thị trường nhiều biến động, các yếu tố thị trường không chỉ mang lại những cơ hội mà còn gây ra nhiều sóng gió bất ngờ. Vì vậy các NHTM cổ phần cần tăng cường các biện pháp phòng ngừa rủi ro, khai thác và sử dụng hiệu quả các công cụ tài chính phái sinh để hạn chế rủi ro do biến động về giá (tỷ giá, giá vàng, lãi suất), tổ chức tốt các hoạt động phân tích, dự báo tình hình, đánh giá đúng tình hình phục vụ cho hoạt động kinh doanh, trong đó cần đặc biệt quan tâm đến các lĩnh vực hoạt động ngoại hối, kinh doanh vàng- là các hoạt động rất nhạy cảm trước những diễn biến từ thị trường hàng hoá, thị trường tài chính thế giới.