

Khu vực miền Trung có những điều kiện đặc thù về tự nhiên - kinh tế - xã hội khác so với các vùng khác của đất nước. Các tỉnh, thành phố trong khu vực miền Trung có độ dài theo chiều dài của đất nước, bề ngang hẹp, phần lớn diện tích là đồi núi, độ dốc lớn, nhiều sông suối. Đồng bằng ven biển diện tích cũng hẹp. Đây là khu vực chịu nhiều thiên tai nhất nước, đặc biệt là lũ, lụt, lũ quét, khô hạn, đất bạc màu. Song khu vực miền Trung cũng có nhiều loại nguyên nhiên vật liệu thuận lợi cho phát triển công nghiệp khai khoáng. Nhiều cảnh đẹp tự nhiên và di tích lịch sử, văn hóa, thuận lợi cho phát triển du lịch quốc tế và du lịch nội địa. Vùng ven biển nhiều điểm có mực nước sâu thuận lợi cho phát triển cảng biển. Nhiều khu vực thuận lợi cho phát triển nghề đánh bắt, nuôi trồng và chế biến thủy hải sản. Nhưng nhìn chung kinh tế miền Trung chậm phát triển, người dân còn nghèo, trình độ dân trí, trình độ tay nghề người lao động không cao. Đây là những đặc điểm kinh tế - xã hội chủ yếu tác động đến hoạt động của các doanh nghiệp, cũng như khả năng tiếp cận và sử dụng các loại hình dịch vụ tài chính - ngân hàng của các doanh nghiệp và người dân trên địa bàn. Để thấy rõ hơn vấn đề này, chúng ta cùng xem xét tính đặc thù của các doanh nghiệp tại vùng kinh tế trọng điểm miền Trung trên cơ sở đó đưa ra các khả năng tiếp cận và sử dụng các loại hình dịch vụ tài chính của doanh nghiệp.

Qua nghiên cứu có thể thấy một số tính đặc thù về các doanh nghiệp trong vùng như sau:

- Các doanh nghiệp phần đông là quy mô vừa và nhỏ, sử dụng nhiều lao động, hoạt động kinh doanh vật liệu xây dựng, dệt, may, du lịch, chế biến thủy hải sản xuất khẩu, đồ gỗ xuất khẩu, xây dựng. Đây là thuận lợi cho các NHTM tiếp cận dịch vụ chi trả lương cho doanh nghiệp. Người lao động, công nhân chỉ việc sử dụng thẻ thanh toán đến các máy ATM

Như vậy việc phân loại nợ không chính xác đã làm thay đổi nhiều khoản mục trên bảng cân đối kế toán như cho vay, trích dự phòng rủi ro tương ứng với từng nhóm nợ. Ví dụ Nợ thuộc nhóm 1 tỷ lệ trích dự phòng 0% nhưng khi tiến hành phân loại nợ xuống nhóm 2 tỷ lệ trích dự phòng 5%, nhóm 3 tỷ lệ trích dự phòng 20% v.v. Tỷ lệ trích lập dự phòng ảnh hưởng trực tiếp tới kết quả kinh doanh của ngân hàng.

Trong những năm của thập niên 90 các NHTM Việt Nam không được trích dự phòng rủi ro. Nếu vốn cho vay không thu hồi được, cũng chẳng có nguồn nào để xử lý. Nợ xấu cứ thế hạch toán lũy kế, dồn lại qua các năm, dồn lên trên các tài khoản ở nội bảng.

Tình hình đổi khác từ năm

2000 khi các ngân hàng được trích dự phòng rủi ro. Quyết định 493 về phân loại nợ của Thống đốc NHNN cho phép các tổ chức tín dụng sau khi dùng dự phòng rủi ro để xử lý nợ, được hạch toán nợ ra ngoại bảng để bảng cân đối tài sản của ngân hàng "sạch sẽ".

Trên thực tế, dù "chạy" từ nội bảng ra ngoại bảng, thì khoản nợ vẫn còn đó và nó phải được tiếp tục thu hồi. Thế nhưng, với không ít NHTM, nợ đã ra ngoại bảng là coi như "xong", sự quan tâm hay tích cực xử lý nợ bị lơ là. Công bố nợ chỉ là nợ xấu hạch toán nội bảng, một tỷ lệ thấp so với nợ hạch toán ngoại bảng, đặc biệt là các NHTM Nhà nước.

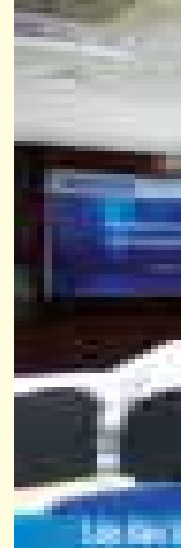
Việc dùng nguồn dự phòng được trích lập để xử lý nợ xấu, khó đòi cũng làm báo cáo tài chính thiếu

sự minh bạch vì nợ xấu trên báo cáo tài chính khi công bố chỉ có tỷ lệ không đúng với bản chất của nó.

Lợi nhuận và rủi ro là hai mặt của một vấn đề trong hoạt động kinh doanh nói chung và đặc biệt trong hoạt động tín dụng ngân hàng nói riêng. Muốn có lợi nhuận, phải chấp nhận rủi ro. Nếu không chấp nhận rủi ro không kiểm soát được sẽ không bao giờ thu được lợi nhuận. Sự đối mặt và chịu tác động của rủi ro có thể ảnh hưởng xấu tới doanh nghiệp, tới ngân hàng thậm chí bị phá sản và thải loại ra khỏi thị trường. Do đó đòi hỏi NHTM phải có khả năng quản trị rủi ro có hiệu quả.

Đối tượng kinh doanh của ngân hàng là tiền tệ -loại hàng hóa đặc biệt nhạy cảm với rủi ro. Tính dễ lây lan rủi ro giữa các NHTM với nhau, khách hàng của ngân hàng rất đông và chỉ cần một khách hàng gặp rủi ro sẽ gây tác động

GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN CÁC LOẠI HÌNH DỊCH VỤ NGÂN HÀNG TẠI VÙNG KINH TẾ TRỌNG ĐIỂM





ền Trung

Th.S. Trần Ngọc Sơn
Ngân hàng No&PTNT Việt Nam

mối các NHTM tại Hà Nội. Các chi nhánh NHTM trong vùng chỉ làm nhiệm vụ giám sát, theo dõi món vay, thu nợ, thu lãi và đáp ứng các nhu cầu về dịch vụ tài chính - ngân hàng có liên quan đến món vay.

- Năng lực tài chính của các doanh nghiệp trong vùng rất hạn chế, do đó hoạt động đầu tư kinh doanh chủ yếu trông chờ vào vốn vay ngân hàng. Trong quan hệ tín dụng, các ngân hàng áp dụng cơ chế bảo đảm tiền vay chủ yếu bằng hình thức tín chấp, bằng tài sản hình thành từ vốn vay. Tuy nhiên do năng lực nội tại khác về kinh doanh hạn chế, do khu vực miền Trung thường gặp nhiều thiên tai, thị trường tiêu thụ không ổn định, vùng nguyên liệu thiếu.. do đó khi có

những diễn biến bất thường xảy ra, các doanh nghiệp trong vùng thường gặp tổn thất lớn, suy yếu năng lực tài chính, gây ảnh hưởng nghiêm trọng đến các quan hệ với ngân hàng, nhất là các khoản nợ vay. Nhiều khoản phải gia hạn nợ, thậm chí phải khoan nợ. Hoặc là có những tranh chấp pháp lý kéo dài, như Công ty Mía đường Quảng Nam với Chi nhánh NHNo&PTNT Quảng Nam.

- Các khu công nghiệp trong vùng đang phát triển và đang có xu thế hoạt động có hiệu quả. Chỉ riêng tại Đà Nẵng có 5 khu công nghiệp- khu kinh tế. Tỉnh Quảng Nam cũng có 5 khu công nghiệp và khu kinh tế. Nhiều khu công nghiệp - khu chế xuất hoạt động có hiệu quả, đang có xu hướng lấp đầy diện đất thuê. Hàng chục dự án đầu tư nước ngoài đã thực hiện trong vùng, nhất là trong lĩnh vực khách sạn. Một số dự án du lịch, dịch vụ, lớn của Mỹ, một số quốc gia và vùng lãnh thổ khác đã và đang được cấp giấy phép. Nhiều dự án được triển khai tại khu kinh tế mở Chu Lai, Khu Dung Quất. Điều đó cho thấy nhu cầu về dịch vụ có chất lượng cao cho các dự án lớn trong nước, dự án liên doanh, dự án đầu tư 100% vốn nước ngoài, đòi hỏi các ngân hàng đáp ứng.

Về sự phát triển mạng lưới của hệ thống ngân hàng:

Tại các tỉnh thuộc vùng kinh tế trọng điểm miền Trung, hiện nay hầu như có đủ các loại hình ngân hàng và tổ chức tín dụng phi ngân hàng đang hoạt động. Đó là các chi nhánh Ngân hàng Công thương, Ngân hàng Ngoại thương, Ngân hàng Đầu tư - Phát triển, Ngân hàng Phát triển nhà đồng bằng sông Cửu Long, các NHTM cổ phần đô thị, chi nhánh Công ty cho thuê tài chính, một số chi nhánh Ngân hàng liên doanh có mạng lưới ở các thành phố, thị xã, khu công nghiệp,.. Còn NHNo&PTNT, ngân hàng chính sách xã hội, một số Ngân hàng thương mại cổ phần nông thôn, chi nhánh Quỹ tín dụng TW và các Quỹ tín dụng nhân dân cơ sở, có mạng lưới mở rộng xuống

xấu tới hình ảnh của ngân hàng.

Nói như vậy để thấy, muốn tồn tại và phát triển, các NHTM phải có đủ năng lực quản trị rủi ro, mà trước hết ở khâu phân loại nợ, ở việc hạch toán và thể hiện trên báo cáo tài chính, trên cơ sở đó nắm sát thực trạng các khoản vay, kiểm soát chặt chẽ các khoản dư nợ của khách hàng, nếu không sẽ không có khả năng tồn tại kinh doanh trên thị trường.

Để thực hiện được mục tiêu này, theo tác giả bài viết các NHTM cần thực hiện tốt 5 biện pháp đồng bộ dưới đây:

Thứ nhất, phải xây dựng và hoàn thiện chiến lược chính sách quản trị rủi ro đúng đắn. Thực hiện cải tổ toàn diện các yếu tố có ảnh hưởng tác động đến năng lực quản trị rủi ro, bao gồm hoạch định và xây dựng chiến lược và chính sách quản trị rủi ro; tái cơ cấu bộ máy tổ chức; đẩy mạnh áp dụng các công cụ đo lường...

Thứ hai, tái cơ cấu bộ máy tổ chức quản trị rủi ro theo hướng bộ phận chuyên trách quản lý, tách bạch bộ máy quản trị rủi ro độc lập với kinh doanh; tiến tới thực hiện quản trị rủi ro theo ngành dọc, giảm dần mức độ ủy quyền phân cấp theo hàng ngang.

Thứ ba, thực hiện quy trình, quy chế hóa mọi hoạt động trong ngân hàng, thực hiện nguyên tắc "hai tay bốn mắt" ở mọi khâu trong ngân hàng.

Thứ tư, nâng cao chất lượng các công cụ đo lường rủi ro và tiếp tục áp dụng các công cụ đo lường rủi ro mới.

Thứ năm, thực hiện minh bạch và công khai hóa thông tin. Chức năng này chính là cơ sở, động lực để nâng cao chất lượng quản trị rủi ro. Việc minh bạch và công

khai thông tin không chỉ được thực hiện giữa các NHTM với NHNN mà còn phải thực hiện ngay trong nội bộ NHTM.

Bên cạnh các giải pháp trên thì Bộ Tài chính cùng với NHNN cần sớm ban hành và cho triển khai thực hiện áp dụng chuẩn mực kế toán quốc tế - IAS trong các NHTM và phân loại nợ theo thông lệ quốc tế ■

Nguồn tài liệu tham khảo:

- Một số văn bản pháp luật do NHNN Việt Nam ban hành hàng tháng.

- Tổng hợp báo cáo thực hiện Quyết định 493 của một số NHTM NN.

- Báo cáo đánh giá hoạt động Ngân hàng hàng năm của NHNN 2000 - 2006.

các vùng nông thôn. Hiện nay ở khu vực miền Trung duy nhất mới chỉ có một chi nhánh ngân hàng nước ngoài. Tuy nhiên bằng các hình thức khác nhau, các chi nhánh ngân hàng nước ngoài cũng đang vươn tới một số công ty 100% vốn nước ngoài, công ty liên doanh, công ty có doanh số xuất khẩu khá, để đầu tư vốn, chiết khấu bộ chứng từ hàng xuất khẩu, thanh toán quốc tế, mua bán ngoại tệ. Vì thế đây là khu vực có sự cạnh tranh tương đối khá của các ngân hàng, tổ chức tín dụng trong các hoạt động ngân hàng truyền thống và các dịch vụ ngân hàng mới.

Về thực trạng phát triển các dịch vụ tài chính - ngân hàng:

- Các ngân hàng, tổ chức tín dụng triển khai rộng rãi các nghiệp vụ huy động vốn: tiền gửi thanh toán, tiền gửi không kỳ hạn, tiền gửi của các tổ chức kinh tế - xã hội, tiền gửi tiết kiệm, phát hành trái phiếu, tín phiếu, kỳ phiếu, chứng chỉ tiền gửi.

- Triển khai các nghiệp vụ cho vay: cho vay trực tiếp, cho vay ủy thác bán phần của các tổ chức chính trị - xã hội - nghề nghiệp, ủy thác toàn phần, cho vay ngắn hạn và trung dài hạn, cho vay hợp vốn, đồng tài trợ, thực hiện nghiệp vụ tín dụng thuê mua, cho thuê tài chính. Đối tượng khách hàng đông đảo nhất là hộ nông dân, hộ kinh doanh, hộ nghèo vay vốn của Ngân hàng chính sách xã hội. Tiếp đến là các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế hoạt động trong vùng.

- Dịch vụ tài chính - ngân hàng được các ngân hàng và tổ chức tín dụng khác triển khai toàn diện như các ngân hàng cùng hệ thống hoạt động ở Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh, nhưng quy mô thì nhỏ hơn và tùy thuộc vào sự chấp nhận của khách hàng. Dịch vụ thanh toán trong nước: chuyển tiền nhanh, chuyển tiền điện tử, thanh toán điện tử liên ngân hàng, phát triển mạnh trên diện rộng. Dịch vụ thanh toán quốc tế: kiều hối, thanh toán L/C, séc du lịch, thẻ tín dụng quốc tế, cũng bắt đầu phát triển trên cơ sở nhu cầu của khách hàng. Dịch vụ mới, như: chi trả lương cho doanh nghiệp có đồng công nhân thông qua máy ATM, đại lý bảo hiểm, cho thuê tài chính, tư vấn, cũng mới đầu phát triển và dừng ở phạm vi nhất định. Các dịch vụ khác, như: mua bán ngoại tệ, kinh doanh ngoại tệ, bảo lãnh cũng phát triển ở phạm vi khiêm tốn.

Ngân hàng Đông Á cũng là NHTM đầu tiên đưa ra sản phẩm thẻ liên kết cho sinh viên đại học, triển khai thí điểm tại Trường Đại học Kinh tế Đà Nẵng, sau đó sẽ được triển khai rộng khắp trong cả nước. Loại thẻ này có hai chức năng, vừa là thẻ sinh viên, vừa là Thẻ đa năng của Ngân hàng Đông Á. Theo đó với chức năng thẻ sinh viên, Thẻ liên kết được sử dụng cho quản lý sinh viên, thẻ ra vào thư viện, thẻ ra vào phòng máy tính, thanh toán học phí, nhận học bổng. Bên cạnh đó với chức năng Thẻ đa năng, Thẻ liên kết còn được sử dụng cho rút tiền mặt và gửi tiền tại máy ATM, mua thẻ cào qua ATM, giao dịch ngân hàng điện tử, vấn tin tài khoản kiểm tra số tiền do gia đình chuyển cho hay số dư tài khoản,...Loại thẻ này đang được sinh viên rất ưa chuộng.

Đánh giá chung về thực trạng tiếp cận dịch vụ tài chính - ngân hàng của khách hàng:

Nếu coi nghiệp vụ tiền gửi, huy động vốn, cho vay của ngân hàng cũng là dịch vụ tài chính, thì khả năng tiếp cận rộng rãi nhất của doanh nghiệp, của các tổ chức, của người dân là tiền gửi, thanh toán, vay vốn, mua bán ngoại tệ, Còn các dịch vụ khác có tính hữu ích đối với doanh nghiệp, như: thuê mua, dịch vụ chi trả lương qua hệ thống máy ATM, tư vấn đầu tư, thì khả năng tiếp cận còn rất hạn chế. Hiệu quả triển khai các dịch vụ này đối với các NHTM cũng không cao.

Giải pháp đối với các NHTM:

- Mạnh dạn đầu tư máy móc, công nghệ, đào tạo cán bộ, màng lưới, cho phát triển các dịch vụ tài chính tiện ích đối với doanh nghiệp trong vùng nói chung và thị trường miền Trung nói riêng. Các NHTM có thể phải chấp nhận lỗ trong kinh doanh dịch vụ khu vực này trong vài năm, nhưng sự phát triển cung dịch vụ từ các ngân hàng trong vùng sẽ dần dần tạo ra cầu. Chứ các NHTM không nên ngồi chờ khi nào có cầu, cầu phát triển thì mới đầu tư phát triển dịch vụ. Hay nói cách khác, đầu tư phát triển dịch vụ tài chính của các NHTM cần đi trước một bước. Việc thu lãi từ các dịch vụ sẽ được nhìn nhận trong các năm sau đó.

- Đẩy mạnh khâu quảng cáo, tiếp thị, quảng bá thương hiệu, xây dựng hình ảnh các sản phẩm dịch vụ có bản sắc riêng của từng NHTM, khuyến mại, phát triển dịch vụ tài chính đến các doanh nghiệp, đến người dân. Các NHTM cần chủ động cử cán bộ đến làm việc trực tiếp với doanh nghiệp, các trường đại học, các tổ chức, thậm chí có sự hỗ trợ nhất định về tài chính, cơ sở vật chất kỹ thuật ban đầu cho doanh nghiệp để triển khai dịch vụ chi trả lương, nghiệp vụ thuê mua tài chính, nghiệp vụ Internet Banking, dịch vụ chi trả lương, thu học phí. Cần phối hợp với các doanh nghiệp, các trường đại học, cao đẳng và dạy nghề, thậm chí các trường phổ thông trung học tổ chức giới thiệu, thuyết trình về dịch vụ ngân hàng tiện ích, hiện đại. Đây là đối tượng tiềm năng sử dụng dịch vụ của các ngân hàng hiện tại cũng như trong tương lai gần khi họ trở thành công nhân, cán bộ.

- Các NHTM chủ động bàn với doanh nghiệp, các đơn vị cung ứng dịch vụ; hoặc các chi nhánh NHNN tham mưu cho chính quyền địa phương chỉ đạo, tạo



sự phối hợp chặt chẽ giữa các NHTM và các đơn vị cung ứng dịch vụ ổn định đến đông đảo người dân, như: điện lực, bưu chính viễn thông, nước sạch sinh hoạt, thuế, hải quan, kho bạc để mở rộng dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt qua ngân hàng. Các NHTM làm dịch vụ thu thuế, thu cước phí điện thoại, Internet, điện thoại di động, tiền điện, qua ngân hàng, hay khách hàng sử dụng thẻ tự động thanh toán qua hệ thống máy ATM.

- Chất lượng các dịch vụ tài chính của các NHTM ở khu vực miền Trung còn hạn chế so với các chi nhánh NHTM cùng hệ thống ở Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh, cùng với các khâu khác có liên quan cũng không thể hoàn thiện được khi so sánh với hai thành phố lớn nói trên. Vì vậy việc trao đổi nghiệp vụ, trao đổi kinh nghiệm cũng như những vấn đề khác về nghiệp vụ, về quy trình cần được quan tâm hơn để nâng cao chất lượng hơn nữa đối các dịch vụ ở NHTM cung cấp cho doanh nghiệp.

- Trong mỗi dự án đầu tư vốn cho các doanh nghiệp, bản thân các NHTM cũng cần thoả thuận đàm phán với doanh nghiệp về việc cung ứng các dịch vụ ngân hàng đi kèm, trên cơ sở đó ghi ngay trong hợp đồng tạo thuận lợi cho triển khai sau này.

Giải pháp đối với doanh nghiệp, các trường đại học:

Bản thân các doanh nghiệp, các trường đại học, các tổ chức khác cũng cần có nhận thức, việc chủ động tiếp cận, hay sẵn sàng tiếp cận các dịch vụ tài chính cũng giúp cho việc nâng cao sức mạnh cạnh tranh, tiết kiệm chi phí, đem lại tiện lợi cho công nhân, sinh viên, khách du lịch, nhất là trong điều kiện cạnh tranh mở cửa hội nhập quốc tế. Việc chấp

nhận các dịch vụ cho phép doanh nghiệp, các trường đại học, khách sạn, cơ sở nghỉ mát, tiết kiệm chi phí, tăng tính an toàn, hiệu quả trong kinh doanh trên thương trường quốc tế. Bởi vậy các doanh nghiệp, các trường đại học, các tổ chức cần nhận thức rõ lợi ích đối với mình, không chỉ nghĩ đó là công việc kinh doanh của riêng ngân hàng, từ đó có sự chủ động sẵn sàng chấp nhận các dịch mới tiện ích do ngân hàng cung cấp. Sẵn sàng bố trí cán bộ, quan tâm đến đào tạo và đầu tư máy móc thiết bị, chương trình phần mềm trong việc chấp nhận dịch vụ của ngân hàng. Các doanh nghiệp có đông công nhân, trường đại học có đông giáo viên, sinh viên, cũng có thể mời cán bộ ngân hàng đến giới thiệu các dịch vụ tiện ích đối với người công nhân, lao động, cán bộ, giáo viên, sinh viên trong đơn vị mình. Ngoài các dịch vụ gửi tiết kiệm, mở tài khoản và chi trả lương qua máy ATM và tiện ích chuyển tiền về gia đình qua máy ATM, thì còn có sản phẩm tài trợ vốn cho tiêu dùng của người hưởng lương, tư vấn đầu tư.

Giải pháp đối với Nhà nước:

Nhà nước, mà trực tiếp là Bộ Tài chính cần có chính sách miễn giảm thuế về hoạt động dịch vụ trong 3 - 5 năm cho các chi nhánh NHTM hoạt động ở khu vực miền Trung, để các chi nhánh NHTM trong vùng có điều kiện mạnh dạn đầu tư cho phát triển dịch vụ. Bởi vì như đã nói ở trên, thị trường dịch vụ ở khu vực miền Trung còn chậm phát triển, các điều kiện kinh doanh khác có nhiều khó khăn đối với cả NHTM, doanh nghiệp và đông đảo khách hàng khác nói chung ■

QUỸ TÍN DỤNG NHÂN DÂN

GIẢI PHÁP ỔN ĐỊNH VÀ PHÁT TRIỂN

**Wương Quốc Nam
NHNN tỉnh Sóc Trăng**

Giữa năm 1993 Ban Bí thư Trung ương đã chủ trương thí điểm thành lập Quỹ tín dụng nhân dân (QTDND) theo mô hình mới, với mục tiêu tổ chức lại và phát triển mô hình kinh tế hợp tác trong lĩnh vực tín dụng, ngân hàng ở địa bàn nông thôn. Từ chủ trương này, Thủ tướng Chính phủ đã có Quyết định số 390/TTg, ngày 27/07/1993, về triển khai thí điểm thành lập QTDND, đây là một giải pháp rất quan trọng, nhằm tạo một kênh vốn mới để đáp ứng yêu cầu ngày càng lớn và cấp bách cho sự nghiệp phát triển kinh tế nông nghiệp - nông thôn - nông dân.

QTDND là loại hình tổ chức tín dụng hợp tác hoạt động theo nguyên tắc tự nguyện, tự chủ, tự chịu trách nhiệm về kết quả hoạt động, thực hiện mục tiêu chủ yếu là tương trợ giữa các thành viên, nhằm phát huy sức mạnh tập thể và của từng thành viên giúp nhau thực hiện có hiệu quả các hoạt động sản xuất, kinh doanh, dịch vụ và cải thiện đời sống. Hoạt động Quỹ tín dụng nhân dân phải bảo đảm bù đắp chi phí và có tích lũy để phát triển.

QTDND ra đời đã thu hút nguồn vốn nhân rồi trong dân ngày càng nhiều để cho vay thành viên phục vụ sản xuất, kinh doanh và cải thiện đời sống. Thông qua việc huy động vốn tại chỗ và cho vay, các QTDND đã có tác động tạo nên thị trường vốn mới ở nông thôn, khuyến khích nền sản xuất hàng hóa phát triển, thúc