

Hoạt động kinh doanh ngân hàng

Dịch từ nguyên bản *The Business of Banking*
© The Economist Newspaper Limited, London, 30/10/1999

Trong tám thế kỷ qua, các ngân hàng đã nằm ở vị trí trung tâm của hoạt động kinh tế. Trong bài thứ hai này của chuyên đề “school briefs” về thế giới tài chính, chúng tôi giải thích tại sao các ngân hàng phát triển, các ngân hàng hoạt động như thế nào, các ngân hàng làm gì và những thách thức mà các ngân hàng phải đối mặt.

Khi được hỏi tại sao lại cướp nhà băng, Willie Sutton, một kẻ nằm ngoài vòng pháp luật người Mỹ ở thế kỷ 19 đã trả lời: “Bởi vì tiền nằm ở đó”. Lý do của hắn không sai: từ khi hoạt động ngân hàng hiện đại xuất hiện tại Genoa vào thế kỷ 12, các ngân hàng và tiền luôn song hành với nhau.

Các ngân hàng vẫn còn đóng vai trò quan trọng trong hệ thống tài chính, mặc dù tầm quan trọng của các định chế trung gian tài chính khác đang tăng lên. Trước hết, ngân hàng có vai trò sống còn đối với hoạt động kinh tế, bởi vì ngân hàng tái phân bổ tiền, hay tín dụng, từ người tiết kiệm - những người có thặng dư tiền tạm thời, tới người đi vay - những người có thể sử dụng tiền một cách tốt hơn.

Thứ hai, ngân hàng nằm ở trung tâm của hệ thống thanh toán bù trừ. Bằng cách phối hợp để thanh toán, các ngân hàng giúp cá nhân và công ty thực hiện các giao dịch. Các hình thức thanh toán có thể là lệnh trả tiền, séc hay chuyển khoản thông thường, chẳng hạn như lệnh thanh toán thường trực (standing orders) và các chức năng ghi nợ trực tiếp (direct debit).

Các ngân hàng nhận tiền dưới dạng các khoản tiền gửi, và đôi khi trả lãi suất cho các khoản tiền gửi này. Sau đó, ngân hàng cho người đi vay vay tiền. Những người đi vay sử dụng khoản tiền này để đầu tư hoặc tiêu dùng. Các ngân hàng cũng có thể vay tiền theo những cách khác, thường là từ các ngân hàng khác tại nơi được gọi là thị trường liên ngân hàng. Các ngân hàng kiếm lợi nhuận từ mức chênh lệch, được gọi là “margin” hay “spread”, giữa lãi suất phải trả và lãi suất nhận được. Vì mức chênh lệch lãi suất bị giảm xuống do có thông tin tốt hơn và do mức độ tinh vi ngày càng tăng của các thị trường vốn, nên các ngân hàng cố gắng đẩy lợi nhuận của mình lên bằng các hoạt động kinh doanh thu phí, như bán chứng chỉ quỹ đầu tư chứng khoán. Giờ đây, những khoản thu nhập như vậy chiếm tới 40% lợi nhuận ngân hàng ở Mỹ.

Các khoản tiền gửi là tài sản nợ của ngân hàng. Các khoản tiền này có hai dạng. Thứ nhất là tài khoản vãng lai (ở Mỹ gọi là tài khoản séc). Đối với loại tài khoản này, người ta có thể ghi séc và các khoản tiền có thể được rút ra ngay lập tức theo yêu cầu. Thứ hai là tài khoản tiền gửi hay tài khoản tiết kiệm. Một số tài khoản tiền gửi đòi hỏi phải có thời gian thông báo trước khi tiền có thể được rút ra: những tài khoản này được gọi là tài khoản tiền gửi có kỳ hạn hay tài khoản thông báo trước. Lãi suất trả cho những tài khoản như vậy nói chung là cao hơn so với các tài khoản vãng lai, tức là những tài khoản mà tiền có thể được rút ngay lập tức.

Tài sản có của ngân hàng bao gồm các hạng mục từ tín dụng ngắn hạn, chẳng hạn như các khoản thấu chi hay khoản tín dụng - những khoản mà ngân hàng có thể thu hồi lại mà hầu như không cần thông báo trước, tới các khoản cho vay dài hạn, ví dụ như để mua nhà hay máy móc thiết bị - những thứ có thể hoàn trả trong vòng hàng chục năm. Phần lớn các tài sản nợ của ngân hàng đều có kỳ hạn ngắn hơn so với tài sản có.

Do đó, kỳ hạn giữa hai tài sản này bị lệch nhau. Điều này làm nảy sinh rắc rối, nếu như người gửi tiền trở nên lo lắng về chất lượng của các khoản cho vay của ngân hàng đến nỗi họ đòi rút tiền tiết kiệm của mình về. Mặc dù một số khoản thấu chi hay khoản tín dụng có thể dễ dàng thu hồi lại, song các khoản cho vay dài hạn hơn có tính thanh khoản thấp hơn nhiều. Sự “chuyển đổi kỳ hạn” này có thể làm cho ngân hàng phá sản.

Một nguy cơ phổ biến hơn là rủi ro tín dụng: khả năng người đi vay không thể hoàn trả nợ. Rủi ro này có xu hướng tích tụ trong những giai đoạn thịnh vượng, khi ngân hàng nới lỏng các tiêu chí cho vay, và những khó khăn chỉ lộ rõ khi suy thoái xảy ra. Ví dụ như vào cuối thập niên 80, các ngân hàng Nhật Bản, bị cám dỗ bởi sức mạnh kinh tế rõ ràng của quốc gia, đã cho các công ty có rủi ro cao vay những khoản tiền lớn, sau đó nhiều công ty trong số này đã bị phá sản. Một số ngân hàng cũng theo chân các công ty mà phá sản; số còn lại thì vẫn còn khó khăn.

Mối đe dọa thứ ba đối với các ngân hàng là rủi ro lãi suất. Đây là khả năng ngân hàng trả lãi cho các khoản tiền gửi cao hơn là số tiền lãi mà ngân hàng có thể thu được từ các khoản cho vay. Sờ dĩ có hiện tượng này bởi vì lãi suất trên các khoản cho vay thường được ấn định ở một mức cố định, trong khi đó lãi suất trên các khoản tiền gửi thì nói chung là khả biến. Sự bất cân bằng lãi suất này đã phá hủy phần lớn ngành tiết kiệm - cho vay (quỹ tiết kiệm) của Mỹ. Khi lãi suất tăng mạnh vào năm 1979, các hội tiết kiệm - cho vay nhận thấy mình đang trả cho những người gửi tiền nhiều hơn số tiền kiếm được trên các khoản cho vay. Cuối cùng thì Chính phủ phải ra tay cứu hoặc đóng cửa phần lớn các tổ chức trong lĩnh vực này.

Một cách để tránh tình trạng này là cho vay ở mức lãi suất khả biến hay thả nổi, để tương ứng với các khoản tiền gửi có lãi suất thả nổi. Tuy nhiên, người vay tiền thường thích các khoản vay có lãi suất cố định hơn, vì như vậy họ có thể dự trù trước được tiền trả lãi. Gần đây, các ngân hàng và người vay tiền có thể “hoán đổi” các tài sản có lãi suất cố định để lấy các tài sản có lãi suất thả nổi trên thị trường hoán đổi lãi suất (interest-rate swap).

Đề ý tới ngân hàng

Bởi vì các ngân hàng cung cấp tín dụng và vận hành hệ thống thanh toán, nên sự phá sản của các ngân hàng có thể gây ra tác động tiêu cực lớn hơn tới nền kinh tế so với sự sụp đổ của các hoạt động kinh doanh khác. Do vậy, chính phủ đặc biệt chú ý tới công tác quản lý các ngân hàng. Các ngân hàng riêng rẽ phải thực hiện quy định dự trữ bắt buộc; tức là phải giữ một tỷ lệ các khoản tiền gửi tại ngân hàng trung ương, nơi số tiền này được giữ an toàn và có thể được tiếp cận ngay lập tức. Ngân hàng trung ương thường trả rất ít hay, như ở Mỹ, không trả lãi suất cho những khoản dự trữ này. Tuy nhiên, ngân hàng trung ương có thể lấy lãi trên các khoản cho vay của mình, và đây là một hình thức hệ thống ngân hàng trả phí cho công tác quản lý chính hệ thống của mình.

Biện pháp thứ hai làm giảm tác động của khủng hoảng về tính thanh khoản (liquidity crisis) là việc ngân hàng trung ương đóng vai trò cho vay cứu cánh cuối cùng. Cụ thể, khi ngân hàng trung ương lo lắng rằng các ngân hàng có khả năng thanh toán nhưng có thể phải vật lộn để huy động tiền, thì ngân hàng trung ương sẽ can thiệp và tự đứng ra cung cấp tài chính cho các ngân hàng. Quỹ Dự trữ Liên bang Mỹ đã làm việc này sau lần sụt giá mạnh trên thị trường chứng khoán năm 1987. Mười năm sau, Ngân hàng Nhật Bản cũng làm tương tự bởi vì Ngân hàng Nhật Bản cho rằng những khó khăn mà các ngân hàng trong nước gặp phải trong việc huy động vốn chỉ là tạm thời.

Một cách khác để các cơ quan quản lý nhà nước giữ cho các ngân hàng không lâm vào tình trạng phá sản là buộc các ngân hàng phải cân đối một tỷ lệ tài sản rủi ro (nghĩa là các khoản cho vay) ứng với số vốn, dưới hình thức vốn cổ phần hay lợi nhuận giữ lại. Năm 1988, các quan chức quản lý nhà nước của các quốc gia giàu nhất trên thế giới đã nhất trí với nhau (mặc dù có một vài biến thể) rằng vốn của các ngân hàng hoạt động trên phạm vi quốc tế phải bằng ít nhất 8% tổng

giá trị các tài sản rủi ro của ngân hàng. Thỏa thuận này, được gọi là Thỏa ước Basle, hiện đang được điều chỉnh lại, chủ yếu là do quy định ban đầu chỉ định ra những phân biệt thô giữa các mức độ rủi ro khác nhau của các khoản cho vay.

Các cơ quan quản lý nhà nước trong lĩnh vực ngân hàng mất ăn mất ngủ không chỉ bởi sự sụp đổ của các ngân hàng. Sự sụp đổ của một ngân hàng có thể làm cho rắc rối lan rộng ra toàn bộ hệ thống tài chính khi những người gửi tiền ở các ngân hàng khác vẫn còn lành mạnh bỗng nhiên lo sợ cho tiền của mình. Các cơ quan quản lý nhà nước can thiệp bởi vì họ muốn ngăn chặn sự sụp đổ của toàn bộ hệ thống.

Các chính phủ cố gắng tối thiểu hóa rủi ro xảy ra sụp đổ như vậy theo một số cách. Cách thứ nhất là áp đặt các quy định về ngân hàng hà khắc hơn so với các loại doanh nghiệp khác; thường thì cơ quan quản lý nhà nước là ngân hàng trung ương. Một cách khác là cố ngăn chặn ngay từ ban đầu hiện tượng rút tiền ồ ạt khỏi ngân hàng. Sau vụ sụp đổ một phần ba số ngân hàng Mỹ trong giai đoạn 1930-33, Chính phủ Mỹ đã thiết lập một quỹ bảo hiểm, trong đó bảo đảm việc hoàn lại tiền cho những người gửi tiền, tới một mức giới hạn nhất định, trong trường hợp ngân hàng bị phá sản.

Tiếp theo sự đi đầu của Mỹ, các nước khác cũng thành lập các chương trình bảo đảm tiền gửi. Thậm chí ở những nước không có hệ thống này, những người gửi tiền cũng vẫn giả định rằng có một sự bảo đảm ngầm, bởi vì chính phủ sẽ can thiệp chứ không chấp nhận rủi ro để toàn bộ hệ thống sụp đổ. Trong thập niên 90, chính phủ Nhật Bản đã đi tới mức cực đoan là bảo đảm cho tất cả những người cho các ngân hàng lớn nhất của Nhật vay tiền (chứ không chỉ là những người gửi tiền), và cho tới tận cuối thế kỷ này mới chấm dứt.

Một số người cho rằng những chính sách bảo đảm này làm cho khả năng phá sản của các ngân hàng trở nên cao hơn, bởi vì sự bảo đảm khuyến khích người gửi tiền trở nên bàng quang về mức độ rủi ro của các khoản cho vay của ngân hàng. Hơn nữa, khi có quy mô lớn lên, các ngân hàng có xu hướng cho rằng họ “quá lớn tới mức không thể sụp đổ”. Đây là một sự khuyến khích cho việc chấp nhận nhiều rủi ro hơn. Cả hai đều là một dạng của tâm lý ỷ lại (moral hazard).

Để chống lại tâm lý ỷ lại, các cơ quan quản lý nhà nước cố tỏ ra lập lững về khái niệm lớn chừng nào thì là quá lớn và giới hạn số tiền bảo hiểm mà các cơ quan này cung cấp. Trong những năm gần đây, không có biện pháp nào trong số này ngăn cản được việc cho vay sai lầm của các ngân hàng trên khắp thế giới. Thất bại gồm các khoản cho vay quá mức của các ngân hàng Mỹ cấp cho các nước Mỹ La tinh vào thập niên 80; và các cuộc khủng hoảng ngân hàng ở Nhật Bản, các nước Bắc Âu Scandinavia và Đông Á.

Tại nhiều quốc gia, chính phủ đã phản ứng với những trường hợp khẩn cấp bằng cách quốc hữu hóa những ngân hàng yếu kém nhất, thường là cam kết tiếp vốn, gánh những khoản nợ khó đòi của các ngân hàng này, và tái tư nhân hóa chúng. Về lý thuyết thì không sao, nhưng trên thực tế thì điều này thường làm biến dạng thị trường đối với các ngân hàng tư nhân còn lại do việc giữ lại quá nhiều ngân hàng hoạt động và do việc cho phép các ngân hàng quốc hữu hóa có được lợi thế bảo đảm của chính phủ để đi vay rẻ hơn.

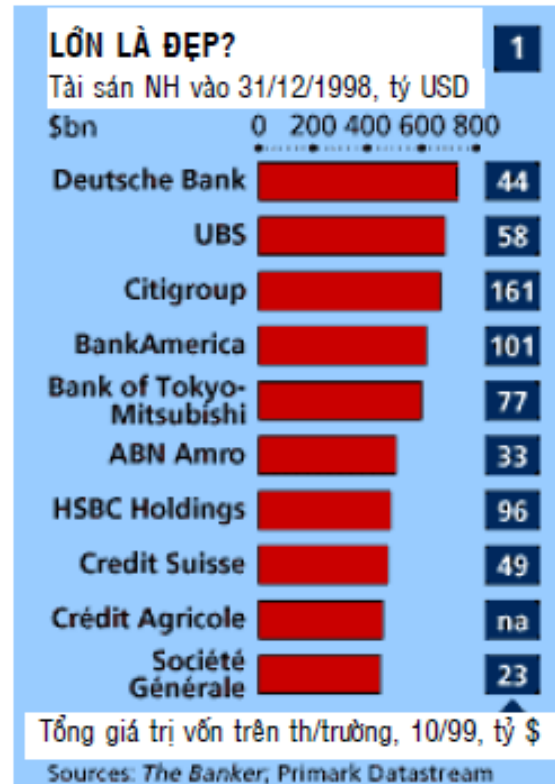
Một ngân hàng hỗn hợp

Một khó khăn nữa mà các cơ quan quản lý nhà nước và các ngân hàng phải đối mặt là có quá nhiều các tổ chức kinh doanh trong lĩnh vực ngân hàng. Ví dụ, ở Đức, khu vực ngân hàng tư nhân chỉ nắm giữ chưa đầy một phần ba các khoản tiền gửi tính theo giá trị. Các ngân hàng bán lẻ – tức là các ngân hàng chủ yếu làm ăn với các cá nhân - thường cạnh tranh với các tổ chức quốc doanh hay quỹ đầu tư. Thông thường, những định chế như vậy được thành lập để cung cấp tài chính có thể chấp. Tây Ban Nha có *cajas* - ngân hàng tiết kiệm do chính quyền cấp vùng sở

hữu; Pháp, Hà Lan và Nhật đều có các ngân hàng hợp tác nông nghiệp được thiết lập để trợ cấp vốn cho nông dân.

Các quỹ đầu tư chứng khoán theo lối chủ động và các ngân hàng quốc doanh có thể làm giảm khả năng sinh lời của các ngân hàng tư nhân, vì các định chế này có xu hướng ít quan tâm tới lợi nhuận. Ở Pháp và Đức, suất sinh lợi của các ngân hàng thấp hơn rất nhiều so với các ngân hàng ở Anh và Mỹ. Kết quả là tài sản có của các ngân hàng – một thước đo quy mô truyền thống - thường không có liên quan tới giá trị của các ngân hàng trên thị trường chứng khoán (xem biểu đồ 1).

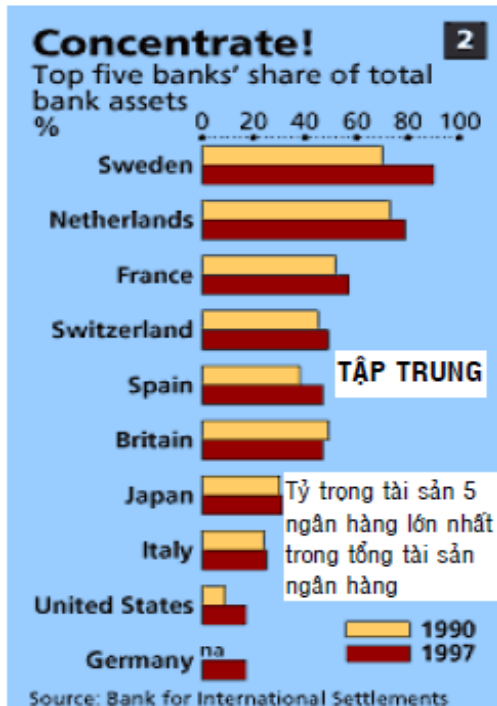
Cạnh tranh gia tăng trong hoạt động cho vay có nghĩa là trong vài thập kỷ qua các ngân hàng đã mở rộng lĩnh vực kinh doanh của mình. Cụ thể, ở châu Âu, một hình thức ngân hàng mới đã nảy sinh gọi là *bancassurance* – *ngân hàng+bảo hiểm* (ở Đức gọi là *Allfinanz*). Đây là một tổ hợp các dịch vụ ngân hàng và các dịch vụ tài chính khác, kéo các ngân hàng tham gia cả vào các hoạt động bán bảo hiểm nhân thọ và các sản phẩm tiết kiệm dài hạn, như lương hưu, cùng với việc nhận các khoản tiền gửi ngân hàng truyền thống.



Ngân hàng có tất cả các yếu tố này được gọi là ngân hàng đa năng (universal bank). Ba ngân hàng lớn của Đức đặt trụ sở tại Frankfurt, gồm Deutsche, Dresdner và Commerzbank, đều là các ngân hàng đa năng. HSBC, một ngân hàng khổng lồ Anh quốc-Trung hoa, cũng là ngân hàng đa năng. Người ta cho rằng Citigroup của Mỹ, kết quả của sự hợp nhất giữa hoạt động kinh doanh ngân hàng toàn cầu của Citybank và tập đoàn bảo hiểm Travelers, cũng vậy.

Nghiệp vụ ngân hàng giờ đây lộn xộn hơn trước nhiều. Ở Anh, hai tập đoàn siêu thị lớn, Tesco và Sainsburys, bây giờ cũng nhận các khoản tiền gửi. Nhiều công ty phi ngân hàng, như General Motors, giờ đây cũng cung cấp tín dụng, mặc dù các cơ quan quản lý nhà nước ít lo lắng hơn về các định chế cho vay tiền so với các định chế huy động tiền. Các tổ chức kinh doanh thẻ tín dụng của Mỹ, như Capital One và MBNA, đã nhảy vào thị trường này, sử dụng các kỹ thuật tiếp thị cơ sở dữ liệu để xác định những khách hàng béo bở nhất. Điều này đã làm cho các ngân hàng lâu đời phải hạ lãi suất. Năm ngoái, công ty bảo hiểm nhân thọ lớn nhất của Anh, Prudential, đã cho ra đời một ngân hàng giao dịch qua điện thoại và Internet, gọi là Egg. Ngân hàng này đã hút một lượng tiền lớn từ các ngân hàng truyền thống.

Điều tồi tệ hơn nữa cho các ngân hàng truyền thống là nhiều công ty ở Mỹ huy động vốn bằng cách bán trái phiếu chứ không vay ngân hàng. Quá trình này được gọi là phi trung gian hóa (disintermediation). Ở Mỹ, tỷ trọng vốn tài trợ kinh doanh từ nguồn ngân hàng đã giảm từ 59% năm 1970 xuống còn 46% hiện nay. Với thị trường chung và đồng euro, các công ty châu Âu đang ngày càng bắt chước theo cách này. Điều này có lợi cho các ngân hàng đầu tư.



Các ngân hàng đầu tư, khác biệt với các ngân hàng “thương mại” thông thường, giúp các công ty huy động tiền trên thị trường vốn, và tư vấn cho các công ty nên huy động tài chính bằng vay nợ hay bằng vốn cổ phần. Ngân hàng đầu tư bảo lãnh cho những đợt phát hành chứng khoán như vậy bằng cách đồng ý, thường là cùng với các ngân hàng khác trong một xanh-đi-ca, để mua hết lượng chứng khoán không bán được, và được trả một khoản hoa hồng cho dịch vụ này. Họ tạo ra một thị trường có tính thanh khoản cho chứng khoán và đầu tư bằng vốn của chính mình (bây giờ ít phổ biến hơn trước kia). Hoạt động này được gọi là tự doanh (propriety trading). Ngoài việc tư vấn cho khách hàng về vấn đề huy động tài chính, các ngân hàng đầu tư cũng tư vấn trong lĩnh vực sáp nhập và mua doanh nghiệp. Đây thường là công việc béo bở nhất của họ.

Ở Mỹ, Luật Glass-Steagall cấm ngân hàng thương mại hoạt động như ngân hàng đầu tư và cũng cấm ngân hàng thương mại thực hiện bảo lãnh phát hành. Nhật Bản cũng có quy định tương tự. Mặc dù điều luật này

giờ đây có nhiều khả năng được bãi bỏ ở Mỹ, song tác động của nó cũng đã yếu đi rất nhiều. Các ngân hàng thương mại đã có thể bảo lãnh phát hành một số chứng khoán. Các ngân hàng đầu tư cũng đã cung cấp các dịch vụ có hình thức giống y như các tài khoản vãng lai. Một số ngân hàng đầu tư giờ đây thậm chí còn cung cấp thẻ tín dụng.

Cùng với việc bước vào kinh doanh nghiệp vụ ngân hàng đầu tư, các ngân hàng thương mại đã phản ứng với tình hình cạnh tranh ngày càng gay gắt bằng cách cố cắt giảm chi phí. Các ngân hàng ở Mỹ và Anh đi đầu trong cách này, bởi vì tại các nước này các cổ đông có nhiều quyền lực hơn, luật lao động có ít hạn chế hơn, và tiến trình nói lỏng kiểm soát được tiến hành mạnh hơn. Các ngân hàng này đã sáp nhập, thay thế những chi nhánh tốn kém bằng những chi nhánh có chi phí thấp hơn tại các siêu thị và những nơi tương tự như vậy, sa thải nhân viên lương cao và chuyển công tác xử lý sang những trung tâm quản lý hành chính “hậu văn phòng” có chi phí thấp. Những ngân hàng không kiểm soát được chi phí trở thành mục tiêu bị mua. Lý do là cắt giảm chi phí bằng cách mua một ngân hàng đối thủ và xóa bỏ những chi nhánh và chi phí cố định là việc làm dễ dàng hơn. Như biểu đồ 2 cho thấy, quá trình này đã dẫn tới mức độ tập trung ngày càng tăng tại một số thị trường ngân hàng trên khắp thế giới (ở Anh, số liệu bị bóp méo do việc tái phân loại nhiều hiệp hội xây dựng thành ngân hàng, qua đó làm tăng quy mô của thị trường ngân hàng).

Các đối thủ cạnh tranh ở những nước khác, đặc biệt ở châu Âu lục địa và châu Á, nhận thấy việc cắt giảm chi phí lao động gặp nhiều khó khăn. Cho tới gần đây, ngân hàng ở các nước này đã cố gắng tăng lợi nhuận bằng cách cho vay nhiều hơn hoặc bằng cách mở rộng số lượng chi nhánh (xem biểu đồ 3). Tuy nhiên, nhờ có thị trường chung trong lĩnh vực dịch vụ tài chính, nên các ngân hàng châu Âu cũng đã sáp nhập để cố gắng cắt giảm chi phí. Từ khi liên minh tiền tệ ra đời vào đầu năm nay, hoạt động tái cơ cấu đã lại được tăng cường. Ở Nhật Bản, nơi công việc cũng có diễn ra chậm chạp một cách đau đớn, các ngân hàng cuối cùng cũng đang bắt đầu làm tương tự.

Tín dụng trực tuyến

Mặc dù các ngân hàng đã cố gắng để củng cố và cắt giảm chi phí, song sự phát triển của Internet làm tăng mối hoài nghi về triển vọng dài hạn của các ngân hàng. Vì không phải tốn kém điều hành các chi nhánh, các ngân hàng trực tuyến có chi phí thấp hơn và do vậy có thể cung cấp những sản phẩm rẻ hơn hoặc đưa ra lãi suất cao hơn cho người gửi tiền. E-Loan, một ngân hàng trực tuyến của Mỹ, ban đầu cung cấp các dịch vụ cho vay thế chấp tài sản với lãi suất thấp; bây giờ cũng cung cấp thế tín dụng, cho vay để mua xe hơi và tài trợ cho các doanh nghiệp nhỏ với chi phí thấp. Người Mỹ, mệt mỏi bởi việc viết séc và khớp các tài khoản ngân hàng, sẵn sàng từ bỏ những công việc như thế này để chuyển sang những hình thức tương tự như paymybills.com. Những dịch vụ này tập trung vào những khách hàng lợi lộc nhất đối với từng sản phẩm, và do vậy đe dọa chỉ chừa lại cho các ngân hàng một dúm người gửi tiết kiệm và người vay tiền không có lời. Sau khi đã chứng kiến hoạt động buôn bán cổ phiếu chuyển sang giao dịch trực tuyến nhanh hơn so với dự kiến của nhiều người, các ngân hàng truyền thống đang cố đề ra chiến lược Internet riêng của mình. Trong bước tiếp theo của hoạt động ngân hàng mạng, Internet sẽ được các tổ chức tài chính mang tính sáng tạo sử dụng để gom thông tin về toàn bộ các hoạt động tài chính của khách hàng, bao gồm cả những sản phẩm phi ngân hàng của họ, như quỹ đầu tư. Đây là nguy cơ thậm chí còn lớn hơn đối với các ngân hàng truyền thống, bởi vì nó đe dọa sẽ là dịch vụ chất lượng tốt hơn so với dịch vụ mà các ngân hàng truyền thống có thể cung cấp phi trực tuyến. Tướng cướp Willie Suttons trong tương lai có lẽ cần một khoá học về tin tức: vì tiền sẽ nằm ở một trong hai nơi.

