

Đánh giá sự phát triển hoạt động tài chính vi mô của ngân hàng thương mại Việt Nam qua mức độ tiếp cận và sự bền vững

Trong điều kiện nền kinh tế nước ta hiện nay, tài chính vi mô (TCVM) là phân khúc thị trường rộng lớn và đầy tiềm năng, có khả năng phát triển cả về chất và về lượng. Kinh nghiệm của rất nhiều quốc gia trên thế giới đã cho thấy, không chỉ có các tổ chức TCVM thuần túy, mà còn cả các ngân hàng thương mại (NHTM) cũng có thể phát triển hoạt động TCVM, tuy nhiên mức độ thành công khác nhau. Riêng ở nước ta, nghiên cứu hoạt động TCVM của tổ chức tín dụng (TCTD) là ngân hàng chủ yếu tập trung vào hai ngân hàng của Nhà nước là Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam và Ngân hàng Chính sách Xã hội. Sự thành công của các TCTD về phát triển hoạt động TCVM được đánh giá qua hai tiêu chí cơ bản là mức độ tiếp cận khách hàng và sự bền vững của tổ chức. Tuy nhiên, mối quan hệ giữa mức độ tiếp cận của khách hàng với sự bền vững của tổ chức, và nhân tố nào ảnh hưởng đến phát triển hoạt động TCVM tại TCTD là NHTM? Nghiên cứu dưới đây nhằm trả lời cho câu hỏi này để từ đó lựa chọn đầu tư nguồn lực tương xứng nhằm phát triển hoạt động này.

TS. NGUYỄN MẠNH HÙNG, TS. LÊ THANH TÂM, NCS. PHẠM BÍCH LIÊN





Từ khóa: *tài chính vi mô, ngân hàng thương mại, mức độ tiếp cận, tính bền vững*

1. Tổng quan về phát triển hoạt động tài chính vi mô

1.1. Tài chính vi mô và vai trò của tài chính vi mô

Tài chính vi mô là việc cung cấp các dịch vụ tài chính như tiền gửi, cho vay, dịch vụ thanh toán, chuyển tiền và bảo hiểm cho người nghèo và hộ gia đình có thu nhập thấp và các doanh nghiệp nhỏ (ADB, 2000). Thông qua các nghiên cứu lý thuyết (Ledgerwood, 1999; Morduch và các cộng sự, 2003), cũng như các trường hợp nghiên cứu cụ thể (Khandker, 1998; Nguyễn Kim Anh và cộng sự, 2011; Nguyễn Kim Anh và Lê Thanh Tâm, 2013), tài chính vi mô được đánh giá là đóng vai trò hết sức quan trọng đối với việc phát triển kinh tế- xã hội, đặc biệt là công cuộc giảm nghèo đói thông qua cung cấp dịch vụ tài chính chính thức, bán chính thức đến với khách hàng vi mô- những đối tượng có nhu cầu nhưng khó tiếp cận với dịch vụ này trong xã hội.

1.2. Phát triển hoạt động tài chính vi mô tại tổ chức tín dụng

Việc phát triển tài chính vi mô chỉ phù hợp với một số mô hình cụ thể, theo Ledgerwood (2001), một tổ chức tín dụng chỉ có thể tham gia thành công thị trường tài chính vi mô nếu thực hiện đầy đủ 12 nguyên tắc cơ bản¹. Các hình thức

cung cấp dịch vụ tài chính vi mô có hiệu quả bao gồm (i) cung cấp trực tiếp trên mạng lưới các chi nhánh của ngân hàng, (ii) dựa nhiều hơn vào các tổ chức trung gian, hoạt động giống như ngân hàng bán buôn hơn bán lẻ, (iii) thành lập các quỹ kinh doanh, các quỹ này có thể nhận được sự trợ giúp về công nghệ và vốn từ ngân hàng để thiết lập những bộ phận cho vay vi mô.

Theo Nghiêm Hồng Sơn (2006), các TCTD đặc biệt là NHTM thường phát triển đa dạng hóa hoạt động theo mục tiêu bền vững hơn là tăng mức độ tiếp cận đối với khách hàng, và điểm xuất phát của họ trong thời kỳ đầu (thời kỳ non trẻ) về tính bền vững ở mức cao nhất do mục tiêu đầu tiên của các NHTM phải là bền vững về tài chính.

Để đánh giá sự phát triển hoạt động của các tổ chức tài chính vi mô, theo CGAP (1997), Yaron (1998), một nền tảng đánh giá phát triển hoạt động được đưa ra bao gồm 2 tiêu chí: Mức độ tiếp cận đạt được trong nhóm khách hàng mục

bảo sự quản lý thích hợp; (2) Xác định chiến lược và mục tiêu của tổ chức; (3) Học hỏi từ sự cạnh tranh ở khu vực không chính thức; (4) Tìm ra những dịch vụ nào khách hàng thực sự cần; (5) Thiết lập hình thức phân phối hợp lý; (6) Trang trải chi phí giao dịch; (7) Trang trải chi phí với tỷ lệ lãi suất cho vay dương hợp lý; (8) Những khoản vay theo đơn đặt hàng và điều kiện cho mục tiêu khách hàng; (9) Quan sát và duy trì chất lượng tài sản; (10) Quản lý và đa dạng hóa rủi ro; (11) Huy động nguồn tiết kiệm trong thị trường; và (12) Khuyến khích nhân viên và đầu tư vào đào tạo nhân viên. Nguồn: Ledgerwood (2001).

tiêu và khả năng tự bền vững của tổ chức. Đầy đủ nhất là quan điểm của Zeller (2002) chỉ ra rằng cần phải đánh giá sự phát triển các tổ chức tài chính vi mô dựa trên 03 mục tiêu: (1) Tiếp cận với đối tượng khách hàng vi mô, (2) bền vững tài chính, (3) ảnh hưởng của hoạt động (mục tiêu xã hội).

1.3. Mối quan hệ giữa mức độ tiếp cận và tính bền vững

Có một số quan điểm khác nhau về mối quan hệ giữa tính bền vững tài chính và mức độ tiếp cận khách hàng vi mô. Theo một số nghiên cứu (Christen và các cộng sự 1995; Otero và Rhyne 1994), được trích dẫn trong Zeller (2002)), mở rộng tiếp cận giúp bền vững tài chính vì mức độ tiếp cận khách hàng càng tăng theo nguyên lý kinh tế quy mô, do đó giảm chi phí giao dịch và giúp tổ chức bền vững tài chính. Mặt khác, Hulme (1996) lập luận rằng có mối quan hệ ngược chiều giữa tiếp cận và tính bền vững tài chính, khi mức độ tiếp cận khách hàng cao hơn có nghĩa là chi phí giao dịch cao hơn nhằm có được thông tin tín dụng của khách hàng và do đó làm cho tổ chức TCVM không bền vững về mặt tài chính. Quách Mạnh Hào (2005), cũng đề cập đến mối quan hệ ngược chiều giữa tiếp cận và tự bền vững tài chính, tổ chức tín dụng có xu hướng đảm bảo “mở rộng tiếp cận khách hàng thị trường mục tiêu trên cơ sở tự bền vững tài chính” nhằm đạt được

¹ 12 nguyên tắc chi tiết gồm: (1) Đảm



mục tiêu bền vững dài hạn.

○ **Mức độ tiếp cận**

Theo Yaron và các cộng sự (1998), Zeller (2002), mức độ tiếp cận được định nghĩa là khả năng của một TCTD cung cấp dịch vụ tài chính chất lượng cho một số lượng lớn các khách hàng, đặc biệt là các khách hàng vi mô. Chỉ tiêu mức độ tiếp cận được đo lường thông qua hai góc độ: Độ rộng và độ sâu của tiếp cận. Độ sâu tiếp cận đề cập đến mức cho vay trung bình mà các khách hàng vi mô được phục vụ, trong khi độ rộng tiếp cận đề cập đến số lượng khách hàng mục tiêu của một tổ chức TCVM.

Độ rộng tiếp cận: Theo Yaron (1998), nếu số lượng khách hàng tăng cả về con số tuyệt đối và tương đối (mức độ tăng trưởng), TCTD đó đã đạt được mức tiếp cận rộng hơn đối với khách hàng. Các giá trị tăng trưởng tuyệt đối và tương đối của dư nợ tín dụng và tiết kiệm cũng cho kết luận tương tự về độ rộng trong tiếp cận của TCTD. Độ rộng trong tiếp cận của TCTD là mức độ tiếp cận đối với khách hàng trên diện rộng, được đánh giá thông qua sự đa dạng hóa trong sản phẩm dịch vụ cung ứng; số lượng và mức độ tăng trưởng của khách hàng, của dư nợ tín dụng và tiết kiệm. Số lượng sản phẩm dịch vụ cung ứng càng lớn, mức độ tăng trưởng qua các năm hoặc một thời kỳ càng tăng chứng tỏ dịch vụ của TCTD đa dạng (Zeller, 2002).

Độ sâu tiếp cận: Các chỉ tiêu cho độ sâu tiếp cận là giá trị vay trung bình tức là Tổng dư nợ cho vay trung bình chia cho số lượng khách hàng vay (Woller và Schreiner, 2000). Lensink, Meesters và Hermes (2008) định nghĩa mức cho vay là đại diện cho độ sâu của phần vượt trội (được trích dẫn trong Olivares- Polanco (2005)). Quy mô khoản vay lớn hơn thường có nghĩa là lợi nhuận nhiều hơn cho TCTD nhưng độ sâu tiếp cận đối với khách hàng vi mô ít hơn. Vì các chỉ tiêu đo lường độ sâu của tiếp cận trực tiếp thông qua sự thay đổi ròng của giá trị thu nhập và tài sản khách hàng sau khi tiếp cận được với dịch vụ tín dụng rất khó xác định. Trong khi đó, khách hàng của TCTD cung ứng dịch vụ TCVM có những đặc trưng cơ bản, mức độ tiếp cận đến các nhóm khách hàng thu nhập thấp rất quan trọng, vì vậy, các chỉ tiêu gián tiếp đơn giản hơn được sử dụng để đo lường độ sâu của tiếp cận tới các nhóm khách hàng mục tiêu của các TCTD cung ứng dịch vụ TCVM bao gồm:

(i) **Mức vay trung bình**

Mức vay trung bình thấp nghĩa là nhiều khách hàng có thu nhập thấp đã được vay tại TCTD, vì đối với các khách hàng này, nhu cầu vay vốn thường có giá trị thấp. Quy mô món vay trung bình/GDP bình quân đầu người được coi như một chỉ tiêu dùng để so sánh độ sâu của tiếp cận đến các khách hàng của một

TCTD trên tầm quốc tế. Nếu xét trong một quốc gia, có thể chỉ cần quy mô món vay trung bình. Giá trị này càng thấp chứng tỏ mức độ tiếp cận của TCTD càng sâu.

(ii) **Tỷ lệ nợ quá hạn/tổng dư nợ và tỷ lệ nợ xấu/tổng dư nợ**

Hai nhóm tỷ lệ này phản ánh chất lượng hoạt động tín dụng đối với TCTD. Các tỷ lệ này càng thấp, chứng tỏ chất lượng hoạt động tín dụng càng cao, độ sâu tiếp cận tốt. Trong điều kiện TCTD mở rộng hoạt động tới nhiều nhóm khách hàng khác nhau với quy mô tăng trưởng, nếu tỷ lệ nợ quá hạn cao chứng tỏ TCTD đó không đạt yêu cầu về mở rộng hoạt động. Tỷ lệ nợ xấu phản ánh tốt hơn chất lượng tín dụng, vì đã xét tới khả năng thu hồi nợ của TCTD. Tỷ lệ này càng nhỏ càng tốt, và thông lệ quốc tế ở mức 3% là chấp nhận được.

○ **Tính bền vững**

Các lý thuyết khác nhau đều ghi nhận rằng sự bền vững tài chính là một trong những nhân tố mà chúng ta cần phải dựa vào để đánh giá hiệu quả hoạt động của các TCTD. Tính bền vững tài chính là khả năng tạo ra các nguồn lực cần thiết để đạt được sự bền vững về thể chế và hoạt động. Zeller (2002) lưu ý rằng những khách hàng vi mô cần phải có quyền tiếp cận vào dịch vụ tài chính trên cơ sở lâu dài chứ không phải chỉ là một sự hỗ trợ tài chính nhất thời. Việc không bền vững về tài chính trong các TCTD phát sinh do tỷ lệ nợ quá hạn/ nợ xấu tăng, hoặc



nguồn vốn không đảm bảo. Tính bền vững được đo bằng các tỷ lệ tự bền vững và các hệ số sinh lời. Đối với TCTD, có hai chỉ tiêu thể hiện tính bền vững tài chính mà chúng ta có thể quan sát trong việc đánh giá hiệu quả của TCTD là lợi nhuận trên tổng tài sản (ROA) phản ánh khả năng của tổ chức để triển khai tài sản sinh lời. Các TCTD được nghiên cứu là các NHTM không có nguồn trợ cấp nên các chỉ số thu nhập ròng trên tổng tài sản bình quân ROA (còn được gọi là ROAA) được sử dụng để đánh giá sự bền vững. Tỷ lệ này càng cao, chứng tỏ khả năng sinh lời của TCTD trên một đồng giá trị tài sản càng lớn.

2. Mô hình nghiên cứu và các giả thuyết

Mô hình do Christen (1995) và Thys (2000) phát triển là mô hình về mối quan hệ giữa mức độ tiếp cận và tính bền vững của TCTCVM sử dụng phương pháp phân tích hồi quy bình quân nhỏ nhất OLS. Mô hình trên được Olivares-

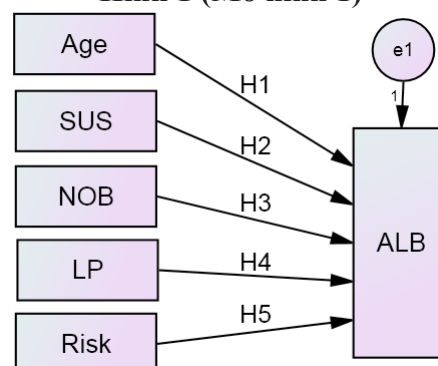
Polanco (2005) kiểm định lại và khẳng định có sự ảnh hưởng của sự bền vững đến mức độ tiếp cận của TCTCVM và bên cạnh đó còn có các nhân tố ảnh hưởng đến mức độ tiếp cận là loại hình TCTCVM, thời gian hoạt động, độ rộng tiếp cận, khả năng cạnh tranh, giới tính khách hàng và phương pháp cấp tín dụng. Trong nghiên cứu này, mô hình trên được điều chỉnh phù hợp với các TCTD tại Việt Nam. Nghiên cứu tập trung vào việc phân tích (i) mức độ tiếp cận, (ii) sự bền vững tài chính và các biến độc lập khác.

Mô hình 1. Mô hình

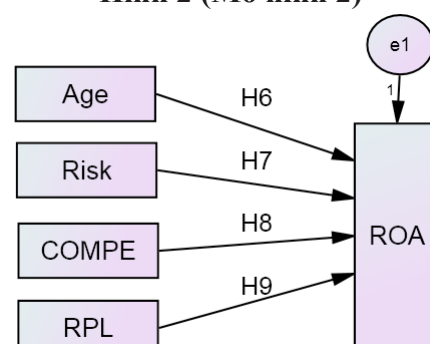
phân tích độ sâu tiếp cận nhìn nhận từ các TCTD

Phản ánh mối quan hệ phụ thuộc giữa nhân tố Độ sâu tiếp cận (ALB) với các nhân tố độc lập gồm Thời gian hoạt động tính theo tháng (Age); Sự bền vững của tổ chức (SUS); Độ rộng của tiếp cận (NOB);

Hình 1 (Mô hình 1)



Hình 2 (Mô hình 2)



Năng suất lao động (LP) và Rủi ro tín dụng (Risk).

Mô hình 2. Mô hình phân tích sự bền vững nhìn nhận từ các TCTD

Phản ánh mối quan hệ phụ thuộc giữa nhân tố Sự bền vững của tổ chức (ROA) với các nhân tố độc lập gồm Thời

Bảng 1. Mô tả các biến trong Mô hình 1

Loại biến	Tên biến	Mã	Cách đo
Biến phụ thuộc	Độ sâu tiếp cận (giá trị trung bình khoản vay)	ALB	Dư nợ cho vay KHCN/Tổng số khách hàng cá nhân cho vay
Biến độc lập	Địa bàn	Area	Biến giả địa bàn của tổ chức. Biến giả bằng (=) 1 nếu thuộc Hà Nội, bằng (=) 2 nếu thuộc khu vực phía Bắc (trừ Hà Nội), bằng (=) 3 nếu thuộc Duyên hải Bắc bộ, bằng (=) 4 nếu thuộc miền Trung, bằng (=) 5 nếu thuộc TP. Hồ Chí Minh, bằng (=) 6 nếu thuộc miền Nam (trừ TP. Hồ Chí Minh)
	Thời gian hoạt động của tổ chức	Age	Tính từ năm thành lập đến năm được nghiên cứu
	Sự bền vững của tổ chức	Sus	LNTT/TTS bình quân
	Độ rộng của tiếp cận	NOB	Số lượng khách hàng cá nhân vay vốn
	Năng suất lao động	LP	Số lượng khách hàng trên mỗi cán bộ khách hàng quản lý
	Rủi ro tín dụng	Risk	Đo lường bằng tỷ lệ nợ xấu/tổng dư nợ



Bảng 2. Mô tả các biến trong Mô hình 2

Loại biến	Tên biến	Mã	Cách đo
Biến phụ thuộc	Sự bền vững	ROA	Khả năng sinh lời của Tổng tài sản ($ROA = \text{LNST/TTS}$ bình quân)
Biến độc lập	Loại tổ chức	Type	Biến giả, = 1 nếu hiện tại hoặc tiền thân là Ngân hàng Nhà nước hoặc phần lớn là sở hữu của Nhà nước, =0 Nếu không phải.
	Thời gian hoạt động	Age	Tính từ năm thành lập của tổ chức đến năm được nghiên cứu
	Độ rộng của tiếp cận	RPL	Tỷ trọng dư nợ khách hàng cá nhân/ Tổng dư nợ
	Rủi ro tín dụng	Risk	Đo lường bằng tỷ lệ nợ xấu/tổng dư nợ.
	Mức độ cạnh tranh	COM	Đo lường bằng thị phần của các TCTD. Thị phần càng cao, mức độ cạnh tranh càng thấp.

gian hoạt động tính theo tháng (Age); và Rủi ro tín dụng (Risk); Độ rộng của tiếp cận (RPL); Mức độ cạnh tranh (COM).

○ *Các giả thuyết (GT)*

GT H1: Thời gian hoạt động của tổ chức (Age) có ảnh hưởng cùng chiều đến độ sâu tiếp cận (ALB)

GT H2: Sự bền vững của tổ chức (SUS) có ảnh hưởng cùng chiều đến độ sâu tiếp cận (ALB)

GT H3: Độ rộng tiếp cận (NOB) có ảnh hưởng ngược chiều đến độ sâu tiếp cận (ALB)

GT H4: Năng suất lao động (LP) có ảnh hưởng cùng chiều đến độ sâu tiếp cận (ALB)

GT H5: Rủi ro tín dụng (Risk) có ảnh hưởng ngược chiều đến độ sâu tiếp cận (ALB)

GT H6: Thời gian hoạt động của tổ chức (Age) có ảnh hưởng ngược chiều đến sự bền vững (ROA)

GT H7: Rủi ro tín dụng (Risk) có ảnh hưởng ngược chiều đến sự bền vững (ROA)

GT H8: Khả năng cạnh tranh (COM) có ảnh hưởng cùng chiều đến sự bền vững (ROA)

GT H9: Độ rộng tiếp cận

(RPL) có ảnh hưởng cùng chiều đến sự bền vững (ROA)
GT H10: Có sự khác biệt giữa các TCTD có địa bàn khác nhau về độ sâu tiếp cận của TCTD.

3. Phương pháp nghiên cứu và mẫu

3.1. Phương pháp nghiên cứu

Sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính kết hợp phương pháp nghiên cứu định lượng nhằm đưa ra những nhận định có tính cơ sở và số liệu minh chứng. Phương pháp nghiên cứu tài liệu, nghiên cứu định tính, phỏng vấn chuyên gia để đưa ra những nhận định mang tính lý thuyết về mối quan hệ trong mô hình nghiên cứu. Sử dụng phương pháp định lượng qua phân tích số liệu từ các báo cáo tài chính đã được công bố của các TCTD. Sử dụng phương pháp phân tích thống kê, công cụ kinh tế lượng để đánh giá, xác định sự ảnh hưởng đối với các mối quan hệ trong mô hình.

3.2. Mẫu nghiên cứu

Đề đánh giá mối quan hệ giữa sự phát triển bền vững và độ sâu tiếp cận của TCTD được nghiên cứu kiểm định trên 2

mẫu:

Mẫu 1: Nghiên cứu trường hợp LienVietPostBank với mẫu là các chi nhánh của Ngân hàng này. Đây là TCTD có chiến lược phát triển hoạt động TCVM trên cơ sở lợi thế về mạng lưới sau khi sáp nhập với Công ty Dịch vụ Tiết kiệm Bưu điện của Tổng Công ty Bưu chính Việt Nam năm 2011, tổ chức này là NHTM cổ phần có chính sách cụ thể trong các hoạt động huy động và hoạt động cho vay như điều kiện quy trình, thủ tục cho vay, tài sản bảo đảm,... và các dịch vụ cung cấp khác một cách rõ ràng về hoạt động TCVM và nhằm mục tiêu lợi nhuận bên cạnh mục tiêu xã hội².

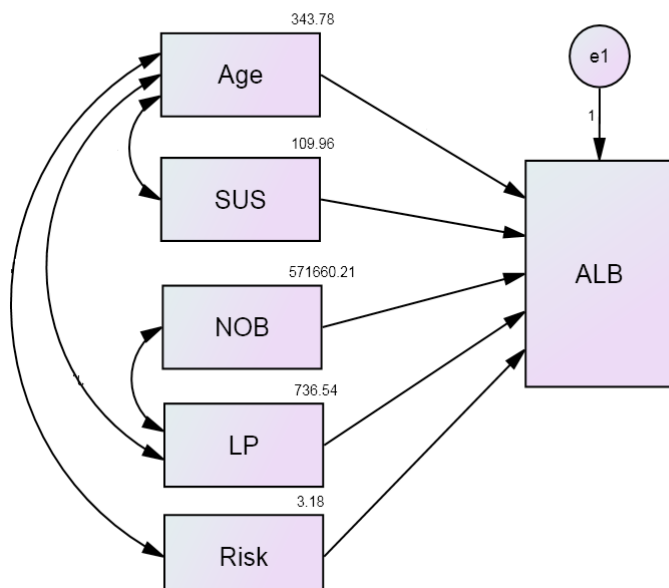
Mẫu 2: Nghiên cứu 15 NHTM

² “Chi nhánh là đơn vị phụ thuộc của Ngân hàng thương mại, hạch toán phụ thuộc, có con dấu, có nhiệm vụ thực hiện một hoặc một số chức năng của ngân hàng thương mại theo quy định của Pháp luật” (Thông tư số 21/2012/TT-NHNN ngày 09/9/2013 quy định về mạng lưới hoạt động của ngân hàng thương mại). Tại LienVietPostBank, mỗi chi nhánh đều được thực hiện đầy đủ các hoạt động trung gian tài chính và cung cấp TCVM, trong phạm vi nghiên cứu của Luận án, hoạt động cho vay là hoạt động truyền thống và mang lại thu nhập lớn nhất tại mỗi chi nhánh được tập trung nghiên cứu.



Hình 3. Sự phù hợp của Mô hình 1

CMIN: 12.002; DF: 6; P: .062; CMIN/DF: 2.000
RMR: .000; GFI: .963; AGFI=.963
NFI: .856; RFI: .640; IFI=.922; TLI=.781; CFI: .912
RMSEA: .037; PCLOSE: .041



lớn nhất có quy mô Tổng tài sản đạt từ 100 nghìn tỷ trở lên năm 2013 và 2014.

4. Kết quả nghiên cứu

4.1. Đánh giá sự phù hợp của mô hình

Trong quá trình phân tích, tồn tại mối quan hệ hồi quy giữa

các nhân tố độc lập: giữa Độ rộng tiếp cận (NOB) với Năng suất lao động (LP), giữa Thời gian hoạt động (Age) với Sự bền vững (SUS), giữa Thời gian hoạt động (Age) với Rủi ro (Risk) và giữa Thời gian hoạt động (Age) với Năng suất

lao động (LP), do vậy trong mô hình phân tích, ta phải biểu diễn sự tác động này trong mô hình phân tích bằng một quan hệ hồi quy. Hệ số phù hợp cmin/df có cải thiện hơn (từ 7.779 giảm xuống 2.000).

Theo đánh giá của Hu và Bentler (1999), với mô hình có df=11 bậc tự do, các chỉ số CMIN/DF= 2,000; RMR=0.000<0.1; GFI=0.963 và AGFI=0.963 gần với 1 chỉ ra rằng đó là một mô hình phù hợp với dữ liệu nghiên cứu.

Các chỉ số đánh giá mức độ tốt của mô hình cho thấy: IFI=0.922, TLI=0.881 và CFI=0.912 cho thấy mô hình đánh giá rất tốt và hoàn toàn

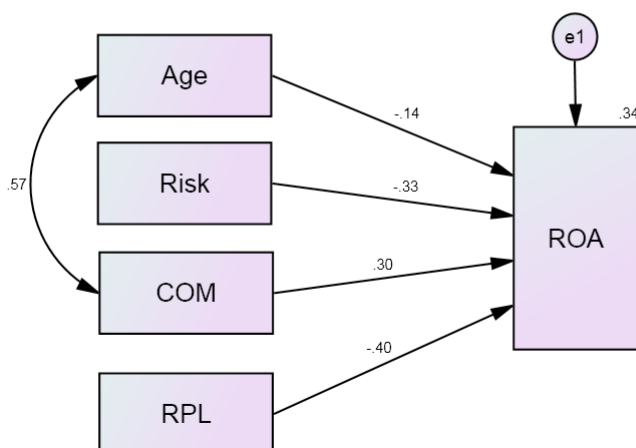
phù hợp với dữ liệu quan sát, phản ánh đúng sự thay đổi và chiều tác động của các biến quan sát. Với mức ý nghĩa 5% (độ tin cậy 95%), giá trị RMSEA=0.037<0.05 và tham số kiểm định RMSEA=0.041<0.05 cho thấy mô hình hoàn toàn phù hợp với dữ liệu nghiên cứu và có ý nghĩa thống kê khi phân tích.

Theo nghiên cứu của Hu và Bentler (1999), mô hình hoàn toàn phù hợp khi các chỉ số đánh giá mô hình cho kết quả phù hợp. Cụ thể với mô hình có CMIN=4.162, df=5 bậc tự do, các chỉ số CMIN/DF= 0,832; RMR=0.000<0.1; GFI=0.948 và AGFI=0.948 gần với 1 chỉ ra rằng đó là một mô hình phù hợp với dữ liệu nghiên cứu.

Các chỉ số đánh giá mức độ tốt của mô hình cho thấy: NFI=0.836, RFI=0.896,

Hình 4. Sự phù hợp của Mô hình 2

CMIN: 4.162; DF: 5; P: .026; CMIN/DF: .832
RMR: .000; GFI: .948; AGFI=.948
NFI: .836; RFI: .896; IFI=.954; TLI=.964; CFI: 1.000
RMSEA: .021; PCLOSE: .031





Bảng 3. Kết quả về mối quan hệ giữa các biến quan sát chưa được chuẩn hóa

Mối quan hệ	R chưa chuẩn hóa	S.E.	C.R.	Pvalue
ALB <--- Age	6055423.309	970547.21	6.239	.023
ALB <--- SUS	2229798.654	279793.181	7.969	.040
ALB <--- NOB	-195219.603	24148.366	-8.084	.016
ALB <--- LP	-1289529.198	526245.426	-2.450	.015
ALB <--- Risk	-43087499.587	6459814.329	-6.670	.024

Bảng 4. Kết quả trọng số hồi quy chuẩn hóa (hệ số r)

Mối quan hệ	Hệ số r	Mối quan hệ tác động trực tiếp với độ tin cậy 95%
ALB <--- Age	.739	Khi thời gian hoạt động của tổ chức tăng 1 đơn vị chuẩn thì Độ sâu tiếp cận tăng 0.739 đơn vị chuẩn
ALB <--- SUS	.629	Khi sự bền vững của tổ chức tăng 1 đơn vị chuẩn thì Độ sâu tiếp cận tăng 0.629 đơn vị chuẩn
ALB <--- NOB	-.783	Khi độ rộng tiếp cận của tổ chức tăng 1 đơn vị chuẩn thì Độ sâu tiếp cận giảm 0.783 đơn vị chuẩn
ALB <--- LP	-.643	Khi năng suất lao động của tổ chức tăng 1 đơn vị chuẩn thì Độ sâu tiếp cận giảm 0.643 đơn vị chuẩn
ALB <--- Risk	-.695	Khi tỷ lệ nợ xấu của tổ chức tăng 1 đơn vị chuẩn thì Độ sâu tiếp cận giảm 0.695 đơn vị chuẩn

Bảng 5. Kết quả về mối quan hệ giữa các biến quan sát chưa được chuẩn hóa

Mối quan hệ	R chưa chuẩn hóa	S.E.	C.R.	Pvalue
ROA <--- Age	-.505	.007	-72.14	.050
ROA <--- Risk	-.726	.058	-12.52	.032
ROA <--- COM	.529	.018	29.39	.008
ROA <--- RPL	-.510	.014	-36.43	.013

IFI=0.954, TLI=0.964 và CFI=0.100 cho thấy mô hình đánh giá rất tốt và hoàn toàn phù hợp với dữ liệu quan sát, phản ánh đúng sự thay đổi và chiều tác động của các biến quan sát. Với mức ý nghĩa 5% (độ tin cậy 95%), giá trị RMSEA=0.021<0.05 và tham số kiểm định PCLOSE=0.031<0.05 cho thấy mô hình hoàn toàn phù hợp với dữ liệu nghiên cứu.

4.2. Kết quả kiểm định giả thuyết

4.2.1. Đánh giá mối quan hệ giữa các biến quan sát trong Mô hình 1

Kết quả từ bảng trọng số hồi quy chưa chuẩn hóa, với các giá trị Sig Pvalue <0.05 cho thấy mối quan hệ giữa các nhân tố có ý nghĩa thống kê với độ tin cậy 95%.

Giả sử ta coi mô hình phân tích trên là phù hợp với dữ liệu

ta quan sát được thì ta có thể thiết lập mô hình tuyến tính phụ thuộc như sau:

$$ALB = a1 + 0.739 Age + 0.296 SUS - 0.783 NOB - 0.643 LP - 0.695 Risk + e$$

Dựa vào kết quả phân tích, mức độ tác động mạnh/yếu của các nhân tố đến độ sâu tiếp cận cho ta thấy nhân tố độ rộng tiếp cận (NOB) có tác động lớn nhất và sự bền vững của TCTD có tác động ít nhất. Như vậy sự bền vững của tổ chức thời gian hoạt động không phải là yếu tố quyết định nhất đến chiến lược hay định hướng hoạt động TCVM phát triển TCVM mà độ rộng tiếp cận hay phân khúc khách hàng lựa chọn và số lượng khách hàng vì mô tiếp cận được mới là nhân tố có ảnh hưởng lớn nhất.

Hệ số R² (Squared Multiple Correlations) = 0.74 cho biết sự thay đổi của các biến độc lập có ảnh hưởng đến 74% sự thay đổi của biến phụ thuộc. Nghĩa là khi các biến độc lập: Thời gian hoạt động, sự bền vững, độ rộng tiếp cận, năng suất lao động, tỷ lệ nợ xấu thay đổi thì giải thích được 74% sự thay đổi của độ sâu tiếp cận.

Từ Bảng 4, Kết quả trọng số hồi quy chuẩn hóa cho ta kết luận với các giả thuyết đặt ra ban đầu như sau: Giả thuyết H1: Thời gian hoạt động của tổ chức (Age) có ảnh hưởng cùng chiều đến độ sâu tiếp cận (ALB); Giả thuyết H2: Sự bền vững của tổ chức (SUS) có ảnh hưởng cùng chiều đến độ



Bảng 6. Kết quả trọng số hồi quy chuẩn hóa (hệ số r)

Mối quan hệ	Hệ số r	Mối quan hệ tác động trực tiếp với độ tin cậy 95%
ROA <--- Age	-.445	Khi thời gian hoạt động của tổ chức tăng 1 đơn vị chuẩn thì Chỉ số đánh giá sự bền vững của tổ chức giảm 0,445 đơn vị chuẩn
ROA <--- Risk	-.635	Khi chỉ số rủi ro tín dụng của tổ chức tăng 1 đơn vị chuẩn thì chỉ số đánh giá sự bền vững của tổ chức giảm 0,635 đơn vị chuẩn
ROA <--- COM	.598	Khi chỉ số khả năng cạnh tranh của tổ chức tăng 1 đơn vị chuẩn thì Chỉ số đánh giá sự bền vững của tổ chức tăng 0.598 đơn vị chuẩn
ROA <--- RPL	-.705	Khi độ rộng tiếp cận của tổ chức tăng 1 đơn vị chuẩn thì Chỉ số đánh giá sự bền vững của tổ chức giảm 0,705 đơn vị chuẩn

sâu tiếp cận (ALB); Giả thuyết H3: Độ rộng tiếp cận (NOB) có ảnh hưởng ngược chiều đến độ sâu tiếp cận (ALB); Giả thuyết H4: Năng suất lao động (LP) có ảnh hưởng ngược chiều đến độ sâu tiếp cận (ALB); Giả thuyết H5: Rủi ro tín dụng (Risk) có ảnh hưởng ngược chiều đến độ sâu tiếp cận (ALB).

4.2.2. Đánh giá mối quan hệ giữa các biến quan sát trong Mô hình 2

Kết quả từ bảng trọng số hồi quy chưa chuẩn hóa, với các giá trị Sig Pvalue <0.05 cho thấy mối quan hệ giữa các nhân tố có ý nghĩa thống kê với độ tin cậy 95%.

Giả sử ta coi mô hình phân tích trên là phù hợp với dữ liệu ta quan sát được thì ta có thể thiết lập mô hình tuyến tính phụ thuộc như sau:

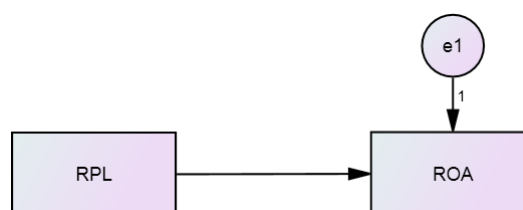
$$ROA = a1 - 0.445 Age - 0.705 RPL - 0.635 Risk + 0.598 COM + e$$

Dựa vào kết quả phân tích, mức độ tác động mạnh/yếu của các nhân tố đến sự bền vững cho ta thấy nhân tố độ rộng tiếp cận (RPL) có tác động lớn nhất và thời gian hoạt động của TCTD có tác động ít nhất. Như vậy quá trình hình thành và phát triển của tổ chức như thời gian

hoạt động không phải là yếu tố quyết định nhất đến chiến lược hay định hướng hoạt động TCVM phát triển bền vững mà độ rộng tiếp cận hay phân khúc khách hàng lựa chọn và số lượng khách hàng vì mô tiếp cận được mới là nhân tố có ảnh hưởng lớn nhất.

Hệ số R2 (Squared Multiple Correlations) = 0.664 cho biết sự thay đổi của các biến độc lập có ảnh hưởng đến 66.4% sự thay đổi của biến phụ thuộc. Nghĩa là khi các biến độc lập: Độ rộng tiếp cận, Rủi ro tín dụng, Khả năng cạnh tranh, Thời gian hoạt động thay đổi thì giải thích được 66.4% sự thay đổi của yếu tố bền vững của tổ chức.

Từ Bảng 6, Kết quả trọng số hồi quy chuẩn hóa cho ta kết luận với các giả thuyết đặt ra ban đầu như sau: Giả thuyết H6: Thời gian hoạt động của tổ chức (Age) có ảnh hưởng ngược chiều đến sự bền vững (ROA); Giả thuyết H7: Rủi ro tín dụng (Risk) có ảnh hưởng ngược chiều đến sự bền vững (ROA); Giả thuyết H8: Khả



Bảng 7. Sự khác biệt về mức độ tác động của mức độ tiếp cận đến sự bền vững giữa 02 loại hình tổ chức tín dụng

Loại TC	Mối quan hệ	Hệ số r	Mối quan hệ tác động trực tiếp với độ tin cậy 95%
NHTMNN	ROA <--- RPL	-.879	Khi độ rộng tiếp cận của tổ chức tăng 1 đơn vị chuẩn thì Chỉ số đánh giá sự bền vững của tổ chức là NHTMNN giảm 0,879 đơn vị chuẩn
NHTMCP	ROA <--- RPL	.568	Khi độ rộng tiếp cận của tổ chức tăng 1 đơn vị chuẩn thì Chỉ số đánh giá sự bền vững của tổ chức là NHTMCP tăng 0,568 đơn vị chuẩn



năng cạnh tranh (COMPE) có ảnh hưởng cùng chiều đến sự bền vững (ROA); Giả thuyết H9: Độ rộng tiếp cận (RPL) có ảnh hưởng ngược chiều đến sự bền vững (ROA).

Một câu hỏi khác đặt ra là liệu mối quan hệ giữa độ rộng tiếp cận và sự bền vững của tổ chức có khác nhau giữa 2 tổ chức là NHTMNN và NHTMCP hay không?

Dùng phân tích mô hình SEM giữa 2 nhóm quan sát NHTMNN và NHTMCP ta có kết quả (Bảng 7).

Trả lời Giả thuyết H10: Có sự khác biệt giữa NHTM nhà nước và NHTMCP về mối quan hệ giữa độ rộng tiếp cận và sự bền vững.

Đối với các NHTM có sở hữu của Nhà nước chiếm phần lớn, được thành lập từ rất sớm, thị phần rộng lớn và ít sự cạnh tranh hơn nên độ rộng tiếp cận đối với tỷ trọng dư nợ khách hàng cá nhân trên tổng dư nợ thường thấp hơn. Các ngân hàng này trong những năm gần đây, nợ xấu ảnh hưởng lớn đến lợi nhuận vì quy mô dư nợ lớn. Đồng thời, do chiến lược phát triển, thị trường mục tiêu, khả năng quản lý, ứng dụng công nghệ bán lẻ chưa đáp ứng được yêu cầu, nên khi độ rộng tiếp cận càng tăng thì sự bền vững tài chính lại có xu hướng giảm.

Đối với các tổ chức là NHTM cổ phần với thời gian hoạt động ít hơn nhưng đi kèm sự ra đời sau là sự học hỏi kinh nghiệm quản lý và phát triển công nghệ tốt hơn nên khi độ

rộng tiếp cận tăng thì càng phát triển được thị phần hướng đến là bán lẻ với số lượng khách hàng cá nhân tăng lên, lợi nhuận tăng lên vì phân khúc khách hàng này mang lại biên độ lợi nhuận cao hơn các phân khúc khách hàng khác, khi tận dụng được quy mô, khả năng sinh lời tăng làm cho tổ chức bền vững về tài chính hơn.

5. Kết luận

Các quan điểm về phát triển hoạt động tài chính vi mô tại TCTD cho thấy sự phát triển hoạt động TCVM có thể được phản ánh thông qua hai nhân tố: Mức độ tiếp cận khách hàng vi mô và phát triển bền vững.

Từ phân tích về mối quan hệ giữa nhóm nhân tố mức độ tiếp cận và phát triển bền vững, kết quả cho thấy: (i) Sự bền vững có ảnh hưởng cùng chiều đến độ sâu tiếp cận và (ii) Độ rộng tiếp cận có ảnh hưởng ngược chiều đến sự bền vững.

Những nhân tố ảnh hưởng đến độ sâu tiếp cận: (i) Độ rộng tiếp cận, (ii) Thời gian hoạt động của tổ chức, (iii) Rủi ro tín dụng, (iv) Năng suất lao động. Sự tác động như sau: Độ rộng tiếp cận có ảnh hưởng ngược chiều đến độ sâu tiếp cận, Thời gian hoạt động của tổ chức có ảnh hưởng cùng chiều đến độ sâu tiếp cận, Rủi ro tín dụng có ảnh hưởng ngược chiều đến độ sâu tiếp cận, Năng suất lao động có ảnh hưởng ngược chiều đến độ sâu tiếp cận.

Những nhân tố ảnh hưởng đến sự bền vững: (i) Thời gian

hoạt động, (ii) Độ rộng tiếp cận, (iii) Thời gian hoạt động, (iv) Rủi ro tín dụng, (v) Khả năng cạnh tranh. Sự tác động như sau: Thời gian hoạt động của tổ chức có ảnh hưởng ngược chiều đến sự bền vững, Độ rộng tiếp cận có ảnh hưởng ngược chiều đến sự bền vững, Rủi ro tín dụng có ảnh hưởng ngược chiều đến sự bền vững, Khả năng cạnh tranh có ảnh hưởng cùng chiều đến sự bền vững.

Trong những thập kỷ qua, dựa vào thực tiễn triển khai trên thế giới và Việt Nam, TCVM đã chứng minh rằng người nghèo, những khách hàng thu nhập thấp, khách hàng doanh nghiệp quy mô nhỏ, siêu nhỏ là những khách hàng khả thi của dịch vụ tài chính (DVTC). Kết quả là biên giới giữa TCVM truyền thống và hệ thống tài chính lớn đang trở nên mờ dần. Ở cấp cơ sở, các tổ chức TCVM đang mở rộng tầm với của họ, trong khi các NHTM và các tổ chức TCVM chính thức khác đang ngày càng di chuyển vào thị trường tài chính vi mô để tiếp cận được nhiều khách hàng hơn nữa với quy mô nhỏ nhưng là những khách hàng trung thành. TCTD hoạt động bền vững có khả năng tăng cung cấp hoạt động TCVM đến các khách hàng vi mô với các khoản vay có giá trị thấp hơn, tiếp cận sâu hơn đến thị trường này, và ngược lại, khi TCTD tham gia thị trường tài chính vi mô với các sản phẩm dịch vụ cho vay được thiết kế linh hoạt, quy



mô khoản vay nhỏ thì có khả năng tăng sự bền vững. Tuy nhiên, số lượng khách hàng vì mô càng tăng tức là càng có khả năng làm giảm mức tăng

của sự bền vững. Nếu theo đuổi mục tiêu tiếp cận quá rộng, tổng chi phí hoạt động tăng lên, TCTD sẽ không đạt được mức bền vững cần có.

Ngược lại, để đạt độ bền vững tốt, TCTD phải thực hiện chọn lọc đối tượng khách hàng, vì vậy mức độ tiếp cận sẽ bị hạn chế. ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Asian Development Bank (ADB), *Microfinance*, truy cập ngày 25/08/2014: <http://www.adb.org/sectors/finance/microfinance>
2. Đào Văn Hùng et al (1999), *Microfinance Sector in Vietnam*, Hanoi, Vietnam: Asian Development Bank.
3. Đào Văn Hùng (2005), *Outreach Diagnostic Report: Improving Household Access to Formal Financial Services in Vietnam*
4. Hulme, D (1996), *Impact assessment methodologies for microfinance: Theory, Experience and better practice*
5. Hu, L.T. and Bentler, P.M. (1999), "Cutoff Criteria for Fit Indexes in Covariance Structure Analysis: Conventional Criteria Versus New Alternatives," *Structural Equation Modeling*, 6 (1), 1-55.
6. Khandker, S.R. (1998), *Fighting Poverty with Microcredit: Experience in Bangladesh*, New York, Oxford University Press, Inc.
7. Ledgerwood, J. (1999), *Microfinance Handbook: An Institution and Financial Perspective*, The World Bank, Washington, D.C.1999
8. Morduch, L., Littlefield, K., and Hashemi (2003), "Is Microfinance an Effective Strategy to Reach the Millenium Development Goal?", *CGAP Focus Note*. 24, January, 2003
9. Mohamad Sayuti Md. Saleh, Mohamad Rahimi Mohamad Rosman, Nur Khashima Nani (2013), *Bank Selection Criteria in a Customers' Perspective*, *IOSR Journal of Business and Management (IOSR-JBM)*.
10. Nghiê m Hông Sơn (2006), *Efficiency of Rural Financial in Vietnam: Evidence from NGO Schemes in the North and the Central Regions*.
11. Yaron, J (1992), *Assessing Development Financial Institution: A public Interest Analysis*, *The World Bank Discussion Paper No. 174*
12. Yaron, J., Benjamin, M; Charitonenco, S (1998), "Promoting Efficient Rural Financial Intermediation", *The World Bank Research Observer Vol. 13, No. 2 (August 1998)*, P. 147-170.
13. Yunus (2005), *Expanding Microcredit to Reach the Millennium Development Goal*, *Grameen Bank, Bangladesh, Paper for the Conference Microfinance in Vietnam*, Hochiminh City, June.
14. Zeller, M. (2002), *The triangle of rural finance: Finance sustainability, outreach, and impact*.
15. Ledgerwood, J. (2001), *Cẩm nang hoạt động tài chính vi mô nhìn nhận từ góc độ tài chính và thể chế*, được dịch bởi Trung tâm bồi dưỡng và tư vấn về tài chính vi mô – Đại học Kinh tế Quốc dân, Nhà xuất bản Thống kê, Hà Nội
16. Nguyễn Kim Anh và các cộng sự (2010), "Phát triển tài chính vi mô ở khu vực nông nghiệp, nông thôn Việt Nam", Nhà xuất bản thống kê.
17. Nguyễn Kim Anh và TS. Lê Thanh Tâm cùng các cộng sự (2013), *Mức độ bền vững của các tổ chức tài chính vi mô Việt Nam: Thực trạng và một số khuyến nghị*, Nhà xuất bản Thống kê.

SUMMARY

Assessing the development of microfinance activities of commercial banks in Vietnam through accessibility and sustainability

In the current economic conditions of Vietnam, microfinance (MF) is a vast market segment with huge potential, opportunities to develop in both quality and quantity. Experiences from many countries have shown that not only pure microfinance organizations, but commercial banks also have the ability to promote



MF, though with different levels of success. Particularly in Vietnam, the study of MF in the banking sector mostly focuses on 2 state-owned banks which are Agriculture and Rural Development Bank (Agribank) and Social Policy Bank. The success of MF development in credit institutions can be evaluated through two basic criteria: customer accessibility and the sustainability of the organization. However, how can these two criteria relate to each other regarding the development of MF activities in commercial banks? The purpose of this study is to discuss and answer this question in order to select and allocate appropriate resources to invest in the development of MF.

THÔNG TIN TÁC GIẢ

Nguyễn Mạnh Hùng, Tiến sĩ

Đơn vị công tác: Ngân hàng Nhà nước Việt Nam

Lĩnh vực nghiên cứu chính: Ngân hàng Trung ương, chính sách tiền tệ, tín dụng ngân hàng, quản trị rủi ro.

Tạp chí tiêu biểu đã có bài viết đăng tải: Tạp chí Ngân hàng, Tạp chí Khoa học và Đào tạo Ngân hàng, Tạp chí Thị trường tài chính và Tiền tệ, Tạp chí Công nghệ Ngân hàng.

E-mail: manhhungvba@gmail.com

Lê Thanh Tâm, Tiến sĩ

Đơn vị công tác: Viện Ngân hàng- Tài chính, Đại học Kinh tế Quốc dân

Lĩnh vực nghiên cứu chính: NHTM, tài chính vi mô, quản trị rủi ro.

Tạp chí tiêu biểu đã có bài viết đăng tải: Tạp chí Thị trường Tài chính Tiền tệ, Tạp chí Kinh tế & Phát triển, Tạp chí Ngân hàng.

E-mail: tamlt@neu.edu.vn; taminhanoi@yahoo.com.vn

Phạm Bích Liên, Nghiên cứu sinh

Đơn vị công tác: Ngân hàng TMCP Bưu điện Liên Việt

Lĩnh vực nghiên cứu chính: NHTM, tín dụng ngân hàng, tài chính vi mô.

Tạp chí tiêu biểu đã có bài viết đăng tải: Tạp chí Thị trường Tài chính Tiền tệ, Tạp chí Kinh tế & Phát triển, Tạp chí Ngân hàng.

E-mail: lienpb@lienvietpostbank.com.vn, phambichlien2009@gmail.com

tiếp theo trang 72

từng vùng, từng ngành nghề. Bên cạnh đó, các tổ chức tài chính vi mô cần chủ động trong việc sáng tạo và phát triển các sản phẩm, dịch vụ phù hợp với người nghèo ở từng địa phương, trong từng giai đoạn. Việc chủ động mở rộng nguồn vốn phục vụ hoạt động cũng cần được chú trọng. Một mặt các tổ chức cần phát triển hình thức kết hợp các khoản vay ưu đãi với tiết kiệm của khách hàng để tăng trưởng vốn, mặt khác cần gắn kết với hoạt động của các tổ chức tín dụng, ngân hàng khác nhằm

tạo sự liên thông nguồn vốn, đảm bảo cho các chương trình tín dụng vi mô. ■

tiếp theo trang 66

Với những thành tựu kinh tế đã đạt được trong thời gian qua cũng như định hướng phát triển kinh tế xã hội Khánh Hòa trong thời gian sắp tới có thể thấy, nhu cầu cũng như tiềm năng về huy động vốn của hệ thống NHTM tại Khánh Hòa là rất lớn; và vì thế, tình trạng cạnh tranh giữa các ngân hàng là vấn đề không thể tránh khỏi. Tuy nhiên, để vấn đề

cạnh tranh không ảnh hưởng đến mục tiêu kinh doanh hiệu quả, lành mạnh và an toàn của toàn hệ thống ngân hàng trên địa bàn, thiết nghĩ, các ngân hàng cần hiểu đúng được vị thế, năng lực và thực trạng của mình trong hoạt động của toàn hệ thống để từ đó có các định hướng chiến lược kinh doanh phù hợp. ■

Hiệu quả huy động vốn giữa các nhóm ngân hàng thương mại tại tỉnh Khánh Hòa

ThS. NGUYỄN THỊ LIÊN HƯƠNG, ThS. HOÀNG VĂN TUẤN

Bài viết tập trung vào phân tích thực trạng huy động vốn của nhóm các ngân hàng thương mại Nhà nước (NHTMNN) và nhóm các ngân hàng thương mại cổ phần (NHTMCP) trên địa bàn tỉnh Khánh Hòa giai đoạn 2009- 2014. Qua việc phân tích và so sánh qui mô, tốc độ tăng trưởng, hiệu quả huy động vốn của hai nhóm ngân hàng trên cho thấy, các NHTMNN trên địa bàn Khánh Hòa có ưu thế về thị phần và đạt hiệu quả huy động vốn cao hơn nhóm NHTMCP trong suốt nhiều năm. Tuy nhiên gần đây, nhóm NHTMNN đang phải đối mặt với áp lực cạnh tranh rất gay gắt và sự vươn lên mạnh mẽ của nhóm NHTMCP. Kết quả đánh giá từ bài viết này sẽ giúp các nhà quản trị ngân hàng có thêm thông tin trong việc xác định vị thế, năng lực huy động vốn của mình so với hoạt động của toàn hệ thống, để từ đó có các chiến lược kinh doanh phù hợp nhằm đạt được mục tiêu kinh doanh hiệu quả, lành mạnh và an toàn trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng gay gắt như hiện nay.

Từ khóa: hiệu quả, huy động vốn, ngân hàng thương mại, Khánh Hòa

1. Đặt vấn đề

Với chức năng trung gian tài chính của mình, hệ thống NHTM được ví như chiếc máy bơm khổng lồ đảm nhận việc bơm- hút tiền

cho nền kinh tế. Thông qua việc triển khai các hoạt động huy động vốn, các NHTM đã tập trung được các nguồn vốn nhàn rỗi trong xã hội. Đồng thời, cùng với việc sử dụng nguồn vốn huy động này, các NHTM không chỉ mang lại lợi nhuận cho chính mình mà

quan trọng hơn cả là góp phần tài trợ vốn kịp thời đáp ứng các nhu cầu phát triển kinh tế xã hội. Hơn 80% nguồn vốn kinh doanh của NHTM được hình thành từ hoạt động huy động vốn mà chủ yếu từ hoạt động nhận tiền gửi và phát hành giấy tờ có giá. Vì thế, đối với NHTM, qui mô- hiệu quả- an toàn trong kinh doanh ngân hàng phần lớn phụ thuộc vào qui mô- chi phí- và tính ổn định của các nguồn vốn huy động. Thực tế trong những năm qua, việc huy động vốn của các NHTM trở thành một trong những vấn đề nóng của xã hội, bởi do mức độ cạnh tranh ngày càng gay gắt giữa các ngân hàng với nhau, đặc biệt giữa các NHTMNN và các NHTMCP.

Hiện nay, trên địa bàn tỉnh Khánh Hòa có 37 chi nhánh ngân hàng và các tổ chức tín dụng (TCTD) đang cùng hoạt động, trong đó có 5 chi nhánh NHTMNN và 26 chi nhánh NHTMCP. Các NHTM này vẫn đang giữ vai trò chủ yếu trong việc huy động, phân phối các nguồn vốn đáp ứng nhu cầu phát triển kinh tế xã hội tỉnh Khánh Hòa. Trong