

THỊ TRƯỜNG DỊCH VỤ TÀI CHÍNH (*)

TRẦN TÔ TỬ



2. NHỮNG NGUỒN CUNG ỨNG DỊCH VỤ TÀI CHÍNH

Nếu những nhu cầu về dịch vụ tài chính đa dạng và phức tạp bao nhiêu thì các hình thức, các nguồn cung ứng cho các dịch vụ này cũng sẽ phong phú bấy nhiêu.

1. Các phương tiện thông tin đại chúng: Chẳng hạn như báo chí, tạp chí, sách, truyền thanh, truyền hình... cũng là những hình thức đáp ứng một số nhu cầu dịch vụ tài chính nói trên.

Tất nhiên, những hình thức này cũng có mặt hạn chế, không đi sâu vào chi tiết và cũng không có tính chất hệ thống đồng bộ trong việc giải quyết một nhu cầu dịch vụ tài chính nào đó. Nhưng bù lại, chúng kịp thời cung cấp những thông tin rất mới, mang tính thời sự và thỏa mãn được một phần dịch vụ tài chính mà đang có nhiều người cùng quan tâm.

Hiện nay, chương trình Truyền hình TP.HCM có mục "Nói chuyện chuyên đề" - chương trình Truyền thanh TP.HCM có mục "Thông tin kinh tế" các báo chí đều có "Trang kinh tế tài chính" và mục "Thường thức kinh tế". Các tạp chí chuyên ngành kinh tế tài chính gần đây cũng có rất nhiều.

Điều đó cho thấy các phương tiện thông tin đại chúng ngày càng trở thành một nguồn cung ứng dịch vụ tài chính rất quan trọng với những thế mạnh riêng có của chúng.

2. Các cuộc hội thảo chuyên đề: Trong những năm gần đây, ngày càng có nhiều cuộc hội thảo chuyên đề do các cơ quan chức năng phối hợp với các viện nghiên cứu, các trường đại học trong và ngoài nước tổ chức.

Đây cũng là một loại hình cung ứng

dịch vụ tài chính vì nó cũng nhằm góp phần giải đáp những câu hỏi mà các doanh nghiệp, các cơ quan nhà nước và một số công chúng có nhu cầu tìm hiểu về các vấn đề kinh tế tài chính như đã nêu trên. Thí dụ như đã có những cuộc hội thảo về "Cơ chế phân hóa XNQD", về "Kiểm toán", về "Thị trường tài chính"...

Nhìn chung, các cuộc hội thảo là một hình thức cung ứng dịch vụ tài chính khá phổ biến với những mức độ chuyên sâu thích hợp theo yêu cầu khách hàng đề ra, cung cấp một khối lượng thông tin có chọn lọc, nhưng cũng rất phong phú do có thể mời được nhiều diễn giả là các chuyên viên có uy tín trong một số lĩnh vực nào đó. Dù vậy, hình thức này cũng có nhược điểm là thời lượng có giới hạn - quá ngắn, thường chỉ diễn ra khoảng vài ngày và còn tùy thuộc vào sự chuẩn bị nội dung của diễn giả, độ đồng nhất trong thành phần cử tọa, hội thảo viên. Vì thế, kết quả của những cuộc hội thảo đôi khi gây thất vọng cho không ít đối tượng được phục vụ.

3. Các khóa huấn luyện ngắn và trung hạn: Đây là một loại hình cung ứng dịch vụ tài chính phổ biến nhất hiện nay.

Từ những khoá bồi dưỡng nghiệp vụ ngắn ngày (vài tuần) cho đến những khoá học vài tháng đã cho phép cung cấp một khối lượng thông tin có hệ thống, có mức độ chuyên sâu cần thiết.

Hiện nay chúng ta đã thấy có nhiều trường đại học, viện nghiên cứu... đã tổ chức nhiều khóa học về kế toán tài chính - thiết lập và thẩm định dự án đầu tư - ứng dụng tin học vào kế toán, thống kê, quản trị... Sắp tới đây sẽ còn nhiều loại khóa học với những chuyên ngành mới để đáp ứng nhu cầu phát triển nền kinh tế theo cơ chế

thị trường.

Đặc biệt là các đối tượng có nhu cầu cập nhật hóa kiến thức chuyên ngành kinh tế tài chính đã tìm thấy ở những khóa học này nhiều điều bổ ích, có thể vận dụng giải quyết được nhiều vấn đề mà họ đang đầu tư trong công việc hằng ngày của họ.

Tuy nhiên, hình thức cung ứng dịch vụ tài chính này cũng còn có mặt hạn chế là không trực tiếp đi sâu giải quyết cụ thể những vấn đề riêng lẻ của các học viên. Vì đó, các hình thức đào tạo dù ngắn hạn hay dài hạn đều cũng chỉ là việc trang bị cho các học viên những công cụ để cho họ tự vận dụng giải quyết vấn đề của họ. Trong môi trường hợp cụ thể, vấn đề có thể sẽ phức tạp hơn những điều mà sách giáo khoa hướng dẫn. Lúc đó, họ phải tìm sự yểm trợ của các chuyên gia, nếu tự họ không giải quyết được vấn đề.

4. Phương pháp chuyên gia: Tức tìm những giải pháp, những nhận định của các chuyên gia đã có bề dày nghiên cứu, kinh nghiệm thực tiễn về loại vấn đề mà đang cần giải quyết.

Ở VN, sử dụng các chuyên gia là tư vấn hầy còn rất mới mẻ và có ý kiến cho là tốn kém. Nhưng thật ra, ở nhiều nước cho thấy rất kinh tế - nếu so với sự lãng phí tiền bạc, thời gian và công sức tìm kiếm những điều mà các chuyên gia đã có và sẵn sàng cung cấp - hoặc nếu so với sự thiệt hại vì những quyết định được đưa ra quá vội vã, thiếu nghiêm túc.

Hoạt động kinh tế thị trường càng phát triển đa dạng và phức tạp, các nhà lãnh đạo cơ quan, xí nghiệp càng cần đến sự yểm trợ của các chuyên gia tư vấn. Thông thường, họ phải tìm đến các viện nghiên cứu, các trường đại học, các công

tư vấn... Đây là những nguồn cung cấp dịch vụ tư vấn có khả năng giải quyết trực tiếp, cụ thể những vấn đề chuyên biệt của khách hàng đề ra.

Trong số những nguồn cung đó, công ty tư vấn (CTTV) là nơi có thể thỏa mãn cao nhất các yêu cầu của khách hàng. Vì ở những công ty này ngoài số chuyên gia cơ hữu có sẵn, công ty còn có thể tìm kiếm và tập hợp thêm nhiều chuyên gia ở nhiều nguồn bên ngoài như các chuyên gia đang làm việc tại các ngân hàng, các cơ quan tham mưu của nhà nước (như Ủy ban Khoa học kỹ thuật), các tổ chức hiệp hội chuyên ngành (như Hội luật gia)...

Hiện nay tại VN chưa có nhiều dạng CTTV. Chúng ta mới có một số công ty dịch vụ tư vấn đầu tư liên doanh, các văn phòng tư vấn pháp lý. Và gần đây có thêm Công ty Kiểm toán VN, Công ty Dịch vụ kế toán. Bên cạnh đó, cũng đã bắt đầu xuất hiện một vài công ty tư vấn quốc tế có văn phòng đại diện tại VN như Công ty KWTI, Indochina Ltd, một đơn vị trực thuộc công ty tư vấn tài chính nổi tiếng đứng đầu các công ty tư vấn quốc tế: Công ty Ernst & Young. Ngoài ra, một số công ty tư vấn quốc tế khác cũng rất nổi tiếng như Deloitte Ross Tohmatsu, Arthur Andersen, BDO... họ đang nghiên cứu đưa các chi nhánh khu vực của họ vào VN.

5. Một khả năng cung ứng dịch vụ tài chính điển hình:

Theo bản tự giới thiệu của công ty KWTI, họ có một đội ngũ chuyên gia trong các lĩnh vực: quản trị chiến lược, hệ thống tin học, khoa học quản trị, hoạch định tài chính, kế toán, kiểm toán, phân tích giá phí, nghiên cứu tác vụ, quản trị các rủi ro, thuế khóa và hoạt động ngân hàng... đủ sức hoàn tất các dự án lớn và có yêu cầu kỹ thuật cao.

Trong khu vực tài chính và ngân hàng, họ đã tư vấn thực hiện một số dự án mới đây:

- Nghiên cứu chẩn đoán một ngân hàng. Cuộc nghiên cứu này cung cấp cho ngân hàng một bản tường trình chi tiết về tình trạng sức khỏe tài chính và tuổi thọ của tổ chức. Mục đích tổng quát là nhằm đánh giá chính xác các điều kiện hoạt động và tài chính của ngân hàng, từ đó, đưa ra những lời khuyên cụ thể về việc tái tạo vốn và tái cấu trúc hệ thống tổ chức bộ máy ngân hàng.

- Bổ sung cho cuộc nghiên cứu chẩn đoán bằng một số nghiên cứu phụ về hoạch định chiến lược, hệ thống thẩm định tín dụng, hệ thống tin học ứng dụng vào quản trị hệ thống kho quỹ, hệ thống ngân sách và kiểm toán nội bộ.

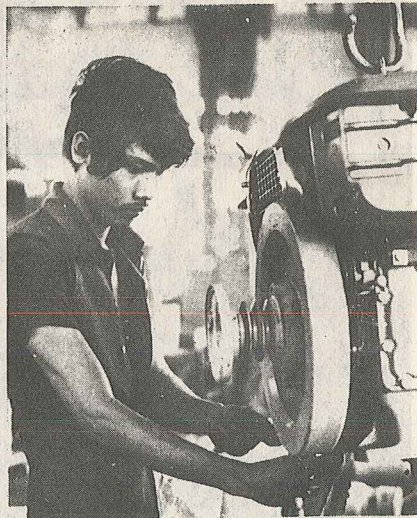
- Khuyến cáo cho Ngân hàng nhà nước về tính khả thi của việc thiết lập một hoạt động thanh toán bù trừ trong hệ thống các ngân hàng, bao gồm cả khuyến cáo về kế toán khách hàng, mạng lưới thanh toán, mạng lưới chi nhánh, thanh toán bù trừ trong nội bộ ngân hàng và giữa

các ngân hàng.

- Xem xét lại hệ thống thông tin tại một trong các ngân hàng thương mại mới phát triển để phục vụ cho việc hoạch định chiến lược và hoàn thiện hệ thống quản trị thông tin.

- Hỗ trợ và tư vấn cho Vụ thanh tra ngân hàng về việc soạn thảo các quy chế.

- Huấn luyện về kế toán ngân hàng, quản trị kho quỹ và kiểm toán theo tiêu chuẩn quốc tế của nhiều ngân hàng thương



mại lớn.

- Tư vấn cho việc thành lập một ngân hàng thương mại từ việc thiết kế cơ cấu tổ chức, cơ cấu vốn cho đến việc hình thành hệ thống kế toán, hệ thống thông tin...

- Tư vấn cho các ngân hàng nước ngoài về thuế khóa và pháp lý.

...

Từ thí dụ điển hình nêu trên cho thấy nhiều vấn đề:

- * Một công ty tư vấn tài chính rất đa năng và cũng rất chuyên sâu, có thể đáp ứng rất nhiều loại nhu cầu dịch vụ tài chính mà một đơn vị kinh tế cần đến.

- * Một công ty tư vấn như vậy đòi hỏi phải tập hợp cho được một đội ngũ chuyên gia có năng lực trình độ chuyên môn rất cao và đã trải qua nhiều năm kinh nghiệm.

- * Các công ty tư vấn tài chính VN cũng cần phấn đấu vươn lên đạt một tầm mức gần tương đương với các công ty tư vấn quốc tế như vậy để có thể hỗ trợ cho các tổ chức kinh tế VN giải được những bài toán phát triển.

Những "sản phẩm tư vấn" do các công ty này cung cấp tốt hoặc tồi không chỉ ảnh hưởng đến UY TÍN của công ty mà còn tác động đến các hoạt động kinh tế xã hội khi chúng được áp dụng vào thực tiễn.

TTT

(*) Xem PTKT số 23, tháng 9.1992.

VÀNG VÀ ĐÔ LA QUAY VÒNG

Ai cũng biết ngày nay thói quen người dân ở thành phố ta nói riêng và trong nước nói chung mua bán nhiều thứ nhất là xe cộ, nhà cửa... đều trao đổi nhau bằng vàng. Từ ngày quốc gia ta mở rộng cửa để các nước ngoài vào đầu tư, thêm vào đó Việt kiều và du khách đến Việt Nam càng đông thì dòng đô la lưu hành càng nhiều, nó là ngoại tệ mạnh nhất. Đô-la và vàng cũng có điều lợi và bất lợi của nó. Có người bảo: "Đô-la thuận tiện hơn vàng vì vàng nhiều khi bị giả hoặc kém tuổi, chưa kể việc dự trữ hoặc trao đổi không gọn nhẹ bằng đô-la". Quan niệm của người khác thì lại cho rằng: "Vàng có vàng giả thì đô cũng có đô giả, thử vàng biết ngay rõ trắng đen còn đô là giả đổi với người không phải là chuyên nghiệp khó mà phân biệt được thực hư". Chưa hẳn thế vì vàng lên giá thì đô-la cũng lên theo hoặc vàng và đô-la trong nước trời sụt theo thị trường thế giới. Trong thời gian qua hệ khi nào có biến động giá cả thường thì vàng và đô-la cũng đều "lên", lợi dụng cơ hội này, kẻ biết chớp thời cơ thu lợi không phải nhỏ. Trái lại vàng trên thị trường thế giới ít khi đột biến về giá cả, nếu có thì sự xê xích không là bao. Sở dĩ vàng và đô-la ở nước ta có lúc tăng giá đột ngột bởi nhiều lý do: một số cơ sở kinh tế cần ngoại tệ hầu thực hiện việc xuất nhập khẩu hoặc gặp thời điểm nạn buôn lậu gia tăng, ngoại tệ được thu gom lên chuyển qua biên giới để kinh doanh hàng ngoại. Còn giá đô-la và vàng có lúc sụt giảm vì một số đơn vị kinh tế bán vội và hai loại bản vị sẵn có này đi để có tiền mặt hầu thanh toán công nợ, thu mua hàng hóa nội địa hoặc gặp khi du khách, Việt kiều mang về nước một số lượng lớn ngoại tệ hay cả quý kim. Có thời điểm không ít người bán vàng và đô-la để lấy tiền gửi ngân hàng, quỹ tiết kiệm, sau định kỳ lấy về cả vốn lẫn lãi chẳng mua được số lượng vàng lẫn đô-la mà họ đã bán đi trước kia, như vậy coi như họ lỗ nặng... Bởi lý do đó ngân hàng và quỹ tiết kiệm vắng dần thân chủ. Ngược lại có trường hợp, một số người bán đô-la đi với giá cao để mua vàng giá thấp, sau thời gian chờ đợi vàng lên giá, họ lại bán đi mua một cách dư giả số lượng đô-la trước kia với giá bấy giờ xuống thấp. Quả vậy họ đã lời to. Việc làm giàu theo phương thức này chẳng phải đơn giản như vậy, còn nhiều vấn đề phức tạp khác khiến không ít người sụt cả vốn liếng. Có điều hấp dẫn cho những người "nhàn rỗi, dư ăn dư để" là theo kinh nghiệm quá khứ khi họ giữ trong nhà vàng và ngoại tệ mạnh thì đảm bảo nhất, hiếm khi sợ mất giá. Một ít người trở nên khấm khá nhờ quay vòng đô-la và vàng, họ đã trở thành chuyên nghiệp, biết nắm cơ hội làm tăng của cải mình. Từng ngày thậm chí từng giờ họ theo dõi giá vàng và đô-la để mua, bán... trên thị trường giao dịch hiện nay, vàng và đô-la quả vậy có nhiều vấn đề phức tạp.

QUỐC MỸ