

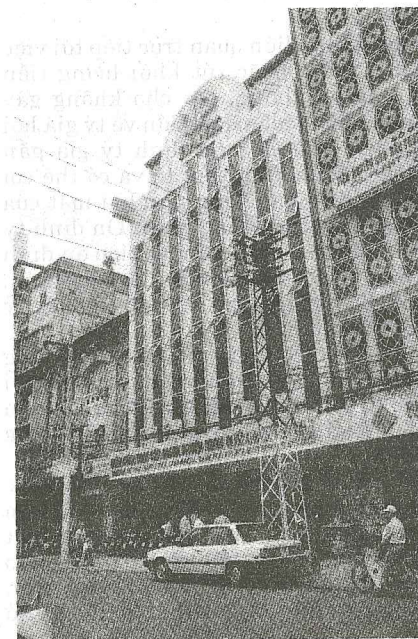
Ngân hàng thương mại là loại hình tổ chức tín dụng được thực hiện toàn bộ hoạt động kinh doanh tiền tệ và dịch vụ ngân hàng. Ngân hàng thương mại hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực tiền tệ và dịch vụ ngân hàng, nên có liên quan đến tất cả các ngành, các mặt của đời sống kinh tế xã hội, do vậy ngân hàng thương mại có vai trò rất to lớn đối với sự phát triển kinh tế - xã hội.

Vai trò to lớn của hoạt động ngân hàng đối với sự phát triển nền kinh tế và xã hội xuất phát từ các hoạt động của ngân hàng. Ngân hàng có hoạt động hết sức đặc thù rất khác với các doanh nghiệp khác. Điều này xuất phát từ chức năng kinh doanh tiền tệ với tư cách là tổ chức tài chính trung gian. Ngân hàng là tổ chức đi vay để cho vay, các ngân hàng nắm giữ phần lớn tài sản có của mình dưới

trên góc độ tín dụng là thông qua hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp và đó cũng là hiệu quả chung của toàn bộ nền kinh tế - xã hội.

Trên tinh thần đó để kinh doanh tiền tệ có hiệu quả, ngân hàng thương mại cần phải thực hiện những biện pháp sau đây:

Thứ nhất: phải hiểu doanh nghiệp, phải sát cánh cùng doanh nghiệp, phải thấy hết được những khó khăn thuận lợi của doanh nghiệp, để từ đó có những tham vấn tài chính, tháo gỡ những điểm nút cần thiết giúp doanh nghiệp phát triển vươn lên. Trong những năm cuối cùng của thế kỷ 20, nền kinh tế nước ta tuy đã đạt được những kết quả trong sự nghiệp đổi mới do Đảng lãnh đạo, song còn gặp nhiều khó khăn và thách thức mới như công nghệ lạc hậu, trình độ quản lý còn yếu kém... Những khó khăn của nền kinh



Ảnh Trần Vũ

lại; gắn liền với ngân hàng từ những ngày đầu và đến nay vẫn phát triển tốt.

Đối với khách hàng có uy tín (cũng có thể vừa là khách hàng truyền thống) điều dễ nhận thấy ở các doanh nghiệp này là đều thực hiện tốt chính sách của Đảng và Nhà nước, vay mượn trả nợ sòng phẳng, có trách nhiệm với đồng vốn; sử dụng vốn có hiệu quả, chi tiêu đúng chế độ, kinh doanh có lãi.

Đối với những khách hàng này, khi xây dựng chiến lược ngân hàng phải hết sức quan tâm, gắn hoạt động ngân hàng với hoạt động khách hàng, thẩm định và đầu tư kịp thời các dự án có hiệu quả. Cần xây dựng trong lòng các khách hàng này hình ảnh ngân hàng luôn gần gũi và hỗ trợ kịp thời để sản xuất nhiều sản phẩm có chất lượng cao cho xã hội. Có chính sách lãi suất hợp lý, ưu đãi và mở rộng thị trường, thị phần thông qua hoạt động ngân hàng.

Thứ ba: phải xây dựng mối quan hệ tốt giữa ngân hàng và khách hàng.

Quan hệ giữa ngân hàng và doanh nghiệp như người bạn đồng hành, có quan hệ gắn bó và tác động qua lại. Sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp cũng là sự tồn tại và phát triển của ngân hàng và ngược lại. Có thể nói trong bối cảnh hiện nay hoạt động của ngân hàng ngày càng khó, chênh lệch giữa lãi suất cho vay và huy động chỉ dao động trong khoảng từ 0,15% - 0,2%/tháng, do vậy ngoài hoạt động tín dụng cần cung cấp các dịch vụ cho khách hàng thuận lợi nhanh chóng với mức phí dễ chấp nhận. Quan hệ thường xuyên và tham khảo ý kiến nhau vào những định kỳ 6 tháng hoặc một năm mang tính truyền thông, gần gũi, trên cơ sở đó đi sâu sát tìm hiểu hoạt động

NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

Thạc sĩ NGUYỄN THỊ XUÂN LIỄU

dạng các tài sản tài chính. Do vậy, hiệu quả kinh doanh của ngân hàng thương mại cũng có những đặc thù riêng. Ngoài việc đầu tư trên thị trường liên ngân hàng, thị trường chứng khoán, mua tín phiếu, trái phiếu v.v... thì phần lớn tài sản có của NHTM (ở VN khoảng 80%) hiệu quả đạt được phụ thuộc rất nhiều vào kết quả kinh doanh của các doanh nghiệp đã vay vốn ngân hàng. Bởi vì ngân hàng không trực tiếp sinh ra lợi nhuận mà thông qua các doanh nghiệp bằng hình thức "giá của quyền sử dụng vốn" mà giá - lãi suất - ở đây sẽ được thu đủ và đều đặn nếu doanh nghiệp kinh doanh có hiệu quả, bằng ngược lại sẽ không thu được lãi mà vốn bỏ ra cũng có cơ bị hao hụt (nếu doanh nghiệp bị thua lỗ) và như vậy hiệu quả tài sản có của ngân hàng sẽ không đạt được theo ý muốn. Hiệu quả của ngân hàng thương mại đứng

tế cũng là khó khăn của các doanh nghiệp, nó cũng ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Do đó phải biết lấy sự an toàn của doanh nghiệp làm sự an toàn cho chính mình, coi trọng chất lượng tín dụng, thúc đẩy sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp mang đến kết quả thì tất yếu hiệu quả kinh doanh của ngân hàng sẽ cao.

Thứ hai: phải xây dựng chiến lược khách hàng đúng đắn, ngân hàng và khách hàng luôn gắn bó với nhau, mối quan hệ này luôn tồn tại khách quan, luôn bổ sung và tạo điều kiện cho nhau cùng phát triển. Cần thiết phải đánh giá cao khách hàng truyền thống và khách hàng có uy tín.

Khách hàng truyền thống là khách hàng gắn bó với ngân hàng cả về thời gian và nội dung hoạt động; có cả quá trình lịch sử, hiện tại và tương

doanh nghiệp, tạo điều kiện cho việc cung ứng vốn sát, đúng. Làm tốt việc này sẽ giúp giảm thấp tỷ lệ nợ quá hạn. Vốn tín dụng đầu tư tăng trưởng an toàn thì doanh nghiệp cũng an toàn, tăng trưởng và nền kinh tế sẽ tăng trưởng bền vững. Từ mối quan hệ tốt này thì sẽ có sự hiểu biết lẫn nhau, thông cảm và ý thức chấp hành các quy định của pháp luật của cả hai phía sẽ là cơ sở chắc chắn để ngân hàng thương mại phát triển và đạt hiệu quả kinh doanh.

Thứ tư: phải xây dựng một đội ngũ cán bộ ngân hàng tinh thông về nghiệp vụ, hiểu biết pháp luật và đạo đức trong kinh doanh.

Yếu tố "con người" luôn là yếu tố "chủ đạo" của mọi hoạt động vì con người là chủ thể. Không thể tạo ra một sản phẩm nghệ thuật hoàn mỹ bởi đôi tay vụng về được; trong lĩnh vực kinh tế thì điều này còn cần thiết và quan trọng hơn cả. Hàng năm chúng ta tổng kết bao nhiêu tấm gương điển hình liêm khiết về trả lại tiền thừa cho khách hàng. Do vậy, đối với ngân hàng thương mại để tạo ra được kết quả trong kinh doanh không những cần những cán bộ có chuyên môn sâu sắc mà còn phải có đạo đức, để làm chủ bản thân trong xử lý nghiệp vụ và họ sẽ không làm "nghèo" tư cách của mình trong từng tình huống kinh doanh phương hại đến quyền lợi chung. Phải xây dựng một đội ngũ công chức, viên chức đúng tiêu chuẩn, hiểu biết pháp luật và làm đúng pháp luật. Từ góc độ bản lẻ đó thì sự giỏi giang và năng động của họ sẽ đem đến cho ngân hàng nhiều khách hàng chân chính làm ăn thực thụ và như vậy hiệu quả hoạt động kinh doanh ngân hàng sẽ tăng lên.

Tuy nhiên, những yếu tố trên mới chỉ là chủ quan của ngân hàng thương mại trong việc tìm kiếm giải pháp để nâng cao hiệu quả kinh doanh nhưng chưa đủ. Hoạt động ngân hàng sẽ còn cần một môi trường tài chính vì mô hình mạnh có như vậy ngân hàng thương mại mới cảm thấy an toàn. Vì hiện nay có một "nghịch lý" là ngân hàng thừa vốn mà doanh nghiệp thiếu vốn, nhưng nếu xét đến tận cùng thì cũng chẳng nghịch lý mà là thuận lý. Vì theo như số liệu của một cuộc điều tra gần đây trong số 3.000 doanh nghiệp thì 60% là làm ăn thua lỗ, trong đó 40% ở tình trạng "ngắc ngoải" còn 20% là chết hẳn và nhà nước đã phải giãn nợ, khoan nợ, xóa nợ nhiều ngàn tỷ đồng. Nếu ngân hàng cứ đẩy mạnh cho vay vào các doanh nghiệp trên thì sẽ rất nguy hiểm. Và như vậy không phải doanh nghiệp thiếu vốn mà đúng hơn là một số doanh nghiệp đã không còn khả năng hấp thụ hay "tiêu hóa" vốn.

Từ những vấn đề trên, để đạt được hiệu quả kinh doanh cho ngân hàng nói riêng và nền kinh tế nói chung, ngoài sự cố gắng của mỗi ngân hàng, cần có sự phối hợp và giúp đỡ từ phía nhà nước:

1. Chúng ta biết hiệu quả và sức cạnh tranh của một nền kinh tế được biểu hiện bởi hiệu quả và sức cạnh tranh của các doanh nghiệp trong nền kinh tế đó. Do vậy, để có thể tăng sự hấp thụ vốn của các doanh nghiệp thì chính phủ cần có các biện pháp hỗ trợ thích hợp như hỗ trợ đầu tư đổi mới công nghệ, tăng năng suất để nâng cao sức cạnh tranh và tự đổi mới chính mình. Bộ tài chính cần cấp đủ vốn cho doanh nghiệp nhà nước (hiện nay hơn 80% vốn hoạt động là vay ngân hàng) có như vậy các doanh nghiệp mới vượt qua khó khăn và vươn lên. "Cơ thể" doanh nghiệp có lành mạnh thì nền kinh tế mới vững chắc và phát triển, hoạt động kinh doanh của ngân hàng tất yếu sẽ có hiệu quả.



2. Ngân hàng hoạt động rất cần một môi trường pháp lý hoàn chỉnh, vì hiện nay có thể thấy một bộ phận ngân hàng là co cụm, ngại "xông pha" vì rất dễ bị buộc vào tội "thiếu tinh thần trách nhiệm" hoặc "có ý làm trái". Doanh nghiệp được lấy thương vụ làm bù thương vụ lỗ; còn ngân hàng nợ được tính trên từng khế ước, mặc dù đủ điều kiện đảm bảo nhưng do điều kiện khách quan của khách hàng, họ không trả được nợ thì cũng cứ coi như là trách nhiệm của ngân hàng. Không được lấy lãi từ các khoản vay khác bù vào. Theo chúng tôi cần có quan điểm mới về vấn đề này, mới động viên được sự tích cực của ngân hàng; nếu không, cứ mãi hoài thì không sao nếu không thu được

một vài khế ước là bị quy kết làm thất thoát vốn, thì các cán bộ tín dụng và giám đốc ngân hàng sẽ không dám đẩy mạnh cho vay, tín dụng sẽ co cụm và sẽ không đạt được mục tiêu phát triển của nền kinh tế và sự năng động tìm kiếm hiệu quả hoạt động của các ngân hàng thương mại. Vì không ai đi buôn mà dám chắc 10 chuyến lãi cả 10 trong điều kiện kinh tế hiện nay.

Trong khi nền kinh tế còn gặp nhiều khó khăn thì hoạt động ngân hàng và kinh doanh tiền tệ không thể không có những vướng mắc, nhưng nền kinh tế không thể tăng trưởng nếu không mở rộng tín dụng đầu tư. Vì thế việc tháo gỡ khó khăn vướng mắc cho hoạt động ngân hàng phải được đặt lên hàng đầu, chỉ có như vậy mọi cánh cửa cho sự phát triển mới được mở rộng, và khi ngân hàng hoạt động thuận lợi, sẽ kích thích các doanh nghiệp phát triển và thực hiện được mục tiêu tăng trưởng kinh tế và ngân hàng thương mại

cùng sẽ đạt được hiệu quả tín dụng đầu tư cao. Hiệu quả kinh doanh của hệ thống ngân hàng thương mại trong kinh tế chính là hàn thử biểu để "đo lường" sự tăng trưởng hay suy thoái của nền kinh tế quốc gia.

Sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước cần đến một lượng vốn khổng lồ, bên cạnh vốn ngân sách, vay nước ngoài và đầu tư trực tiếp, thì kênh vốn tín dụng trong nước có vị trí đặc biệt quan trọng. Hoạt động của hệ thống ngân hàng thương mại ngày càng có hiệu quả là làm cho "kênh" vốn tín dụng được khơi thông sẽ góp phần không nhỏ đem đến sự thành công của sự nghiệp công nghiệp hóa và hiện đại hóa đất nước ■