

của khu vực gia đình mà hầu như không trả tiền lời cho người gởi. Với số vốn lớn trên đây, ngân hàng có thể cho thi hành chính sách cho vay với lãi suất nhẹ và chỉ cho các xí nghiệp nào có lợi nhuận cao, quản lý tốt, làm những mặt hàng mũi nhọn xuất khẩu hay tiêu dùng, máy móc cao cấp vay tiền mà thôi.

II. Về những biện pháp cải tổ tổng hợp tiền tệ Việt Nam

Qua sự trình bày trên đây, ta thấy rõ cần phải cải tổ tài chính quốc gia không phải bằng những biện pháp riêng rẽ, mà bằng những biện pháp tổng hợp bao gồm toàn bộ các khu vực kinh tế quốc gia.

1/ Khu vực nhà nước phải đầu tư để có được những số dư trong ngân sách Thường Chi bằng cách cắt xén tất cả những chi phí không cần thiết, giảm biên chế, đơn giản và hữu hiệu hoá bộ máy chính quyền. Số tiền có dư chuyển cho ngân sách đầu tư và phát triển. Ngân sách này được cấp với một ngân khoản tối đa. Nếu số Dư của ngân sách Thường Chi chuyển qua không đủ, có thể sử dụng thêm tiền vay ngân hàng, tiền bán công trái, tiền vay quốc tế v.v.. Như vậy, ngân sách Thường Chi (kết số dư chuyển qua ngân sách phát triển) và các số tiền khác trong Ngân sách đầu tư và phát triển là một nguồn tài trợ hữu hiệu cho phát triển.

2/ Khu vực đối ngoại tăng cường

công tác xuất khẩu, coi như khâu trọng tâm của hoạt động trong nước. Ngoài xuất khẩu, tăng cường hợp tác lao động với quốc tế, xuất khẩu lao động ra nước ngoài, thu hút tiền kiều bào gởi về. Tiếp theo là tranh thủ viện trợ, tiền vay vốn, tiền đầu tư nước ngoài. Số ngoại tệ tập trung được chỉ nên sử dụng trong việc mua nguyên liệu thô rẻ tiền và tri thức khoa học, từ đó làm ra tất cả như cách làm của người Nhật qua chính sách làm chủ từng chặng một đối với các hàng hoá có kỹ thuật phức tạp.

3/ Khu vực các xí nghiệp được tác động bởi chính sách vi mô và vĩ mô thích hợp. Các ban giám đốc phải có trình độ. Các ngành mũi nhọn như sắt thép, điện tử, lọc dầu hoá dầu, xe hơi, xe gắn máy, máy móc, hàng xuất khẩu nên được phát triển ưu tiên. Các xí nghiệp được đánh giá theo chất lượng hàng làm ra và giá thành rẻ, lợi nhuận thu được cao. Chỉ tiêu lợi nhuận cao trở thành một trong các chỉ tiêu chính yếu để đánh giá xí nghiệp.

4/ Khu vực gia đình được khuyến khích tổ chức mua cổ phần, cổ trái, công trái phiếu; khuyến khích tiêu dùng hàng nội, không trừ vàng và đô-la.

5/ Thị trường chứng khoán nên được tổ chức để thu hút một số vốn nhàn rỗi tối đa dùng vào việc tăng gia sản xuất. Nhà nước nên tuyển chọn những dự án đầu tư nào có hiệu quả kinh tế cao để kêu gọi nhân

dân, kiều bào và ngoại quốc đầu tư mua cổ phần, cổ trái.

Ngân hàng cũng có thể đứng ra bao mua hết các cổ phần để xí nghiệp có thể hoạt động ngay, sau đó sẽ bán dần các cổ phần, cổ trái qua các ghi-sê chứng khoán được tổ chức tại các ngân hàng.

6/ Cuối cùng Khu vực Ngân hàng tự cải tổ bằng cách dùng Séc và Thương phiếu, để giao hoán hay bù trừ nhanh các số nợ của các xí nghiệp qua ngân hàng và để thu hút một số vốn lớn nhàn rỗi trong tay nhân dân và các xí nghiệp. Với nguồn vốn lớn trên, không những ngân hàng giải quyết được nạn kẹt tiền mặt mà còn có thể cung cấp vốn rẻ tiền cho các xí nghiệp, theo các tiêu chuẩn như sau: chỉ ưu tiên cấp vốn cho các xí nghiệp có lợi nhuận cao, làm hàng rẻ, chất lượng cao, quản lý tốt.

KẾT LUẬN

Các chính sách đồng bộ trên đây sẽ tác động mạnh tới phát triển và gây phồn thịnh kinh tế, đó là một hệ thống biện pháp để cải tạo kinh tế và nền tài chính quốc gia. Khía cạnh phát triển nhanh được coi là mục tiêu chính yếu của cải tổ, vì khi phát triển được thực hiện thì các mục tiêu khác như ổn định giá sinh hoạt, giá vàng và đô-la) đều đạt được, dù có dao động nhất thời chăng nữa.

LK.

SFC : MỘT MÔ HÌNH TÀI CHÍNH MỚI TẠI VIỆT NAM

Dại hội lần thứ VII của Đảng Cộng Sản Việt Nam được tiến hành vào tháng 6/91 đã xác lập những nền tảng cơ bản cho các mặt hoạt động của VN trong 5 năm 1991-1995. Những tiền đề định hướng này sẽ tạo ra một bối cảnh kinh tế có nhiều triển vọng cho Công ty Tài chính Cổ phần Saigon (SFC) ra đời và phát triển.

VAI TRÒ CỦA CÔNG TY TÀI CHÍNH CỔ PHẦN SAI GON (SFC)

1) SFC là một đầu mối trong nước để hợp tác với các Công ty, các Tập đoàn nước ngoài nhằm huy động vốn tín dụng vào Việt Nam. Đồng thời, SFC cũng là một đầu mối tập hợp các doanh nghiệp trong nước hình thành những tập đoàn kinh tế vươn lên đủ sức mạnh cạnh tranh, cung ứng hàng hóa dịch vụ cho các thị trường quốc tế.

2) SFC là một đầu mối tập hợp những trọng điểm, những cơ hội kinh doanh và đầu tư. Đồng thời SFC cũng là một đầu mối tập hợp điều hướng cung ứng tài nguyên, tiền vốn, lao động vào việc thực hiện những chương trình kinh tế lớn của nhà nước một cách có hiệu quả, có cơ sở phát triển ổn định, vững chắc.

3) SFC còn là một đầu mối cung cấp các dịch vụ tiện ích về tài chính, tiền tệ, tín

dụng và đầu tư nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho các tầng lớp dân cư thực hiện quốc sách tiết kiệm để đầu tư phát triển đất nước, phục vụ các doanh nhân trong và ngoài nước phát triển các mối quan hệ hợp tác, tổ chức triển khai các dự án sản xuất kinh doanh.

4) SFC sẽ hợp cùng với các ngân hàng, các Hợp tác xã tín dụng hình thành một hệ thống định chế tài chính mới để tiếp nhận, thực hiện và thông tin phản hồi về các chủ trương, chính sách tiền tệ, tài chính của Nhà nước một cách năng động hơn, linh hoạt hơn trong một "thể trận" kinh tế mới hơn: có yếu tố cạnh tranh lành mạnh giữa các tổ chức tín dụng trên thị trường tiền tệ nhằm hữu hiệu hóa các tổ chức tín dụng.

PHƯƠNG HƯỚNG MỤC TIÊU HOẠT ĐỘNG CỦA SFC

1) Về nguồn vốn:

1.1) Theo Pháp lệnh Ngân hàng, nguồn vốn huy động có thể lên đến 20 lần nguồn vốn tự có. Vì thế trong 2 năm đầu (1992-1993), SFC dự kiến chưa tăng thêm vốn điều lệ của Cty SFC. Mặt khác SFC cũng cần có thời gian để tạo hiệu quả mang tính thuyết phục khi mời gọi cổ động mới.

1.2) Đối với nguồn vốn huy động,

dưới 3 hình thức:

- Vay bằng tín phiếu trong các tầng lớp dân cư, các Việt kiều.

- Vay từ các tổ chức tín dụng trong và ngoài nước.

- Tiếp nhận vốn ủy thác đầu tư của Nhà nước và nước ngoài.

SFC sẽ tập trung huy động từ 2 hình thức trên và tranh thủ nguồn vốn ủy thác đầu tư khi có đủ điều kiện, bối cảnh kinh tế thuận lợi... Hiện nay các thành viên cổ đông đã có sẵn mối quan hệ hợp tác với một số công ty, tập đoàn tài chính nước ngoài. Ngay từ đầu SFC sẽ phát huy thêm mối quan hệ này để tìm kiếm những nguồn vốn ủy thác đầu tư. SFC sẵn sàng tham gia vốn vào các đơn vị quốc doanh được cổ phần hóa.

1.3) Chính sách lãi suất vay

SFC sẽ căn cứ vào lãi suất công bố bởi Ngân hàng Nhà nước và sự vận dụng riêng của SFC để hấp dẫn khách hàng. SFC sẽ đặc biệt quan tâm đến tỉ lệ lạm phát hàng tháng để tránh lãi suất huy động là số âm, vừa tránh mức lãi suất cho vay ra quá cao so với tỉ suất lợi nhuận để trở thành gánh nặng cho các khách hàng là nhà sản xuất kinh doanh.

Với tình trạng lãi suất công bố của

HNHN có thể thay đổi thường xuyên, SFC sẽ chọn loại tín phiếu ngắn hạn đồng thời ông bố phương thức điều chỉnh lãi suất để tạo sự tin tưởng của người dân, tính toán thời lượng vay thích ứng với tình thế.

2) Về sử dụng:

2.1) Đầu tư

A) SFC sẽ sử dụng vốn tự có của mình và vốn ủy thác đầu tư để đầu tư trực tiếp vào các dự án đầu tư mới, đầu tư chiều sâu xét thấy có hiệu quả thuộc các thành phần kinh tế. Tùy theo tầm quan trọng của từng dự án, SFC sẽ chọn hình thức tham gia cổ phần (shareholder) hoặc liên doanh joint-venture) có cử người tham gia quản lý, phù hợp với kế hoạch phát triển thành phố và khu vực.

B) Một số ngành có ưu thế tương đối hiện nay mang lại ngoại tệ và thu hút nhiều ao động mà SFC sẽ quan tâm hướng vào đầu tư là:

- Ngành kim hoàn, sản xuất nữ trang, chế tác đá quý
- Ngành dệt, may mặc và hàng thủ công mỹ nghệ xuất khẩu
- Ngành hóa chất, cao su, nhựa gia dụng
- Ngành chế biến thực phẩm chất lượng cao, như thủy hải sản, rau quả... phục vụ nhu cầu nội địa và xuất khẩu.

- Ngành địa ốc-công trình dân dụng và vật liệu xây dựng

- Ngành khách sạn du lịch và truyền thông đại chúng.

C) Mức đầu tư sẽ tùy sức hấp dẫn của từng dự án-với tỷ suất lợi nhuận có lưu ý đến tỷ lệ lạm phát trong 2 năm đã qua và dự kiến cho những năm sắp đến.

D) Đối với những dự án đầu tư do khách hàng đưa tới để xin tài trợ, hoặc do SFC tự nghiên cứu thiết lập dự án, SFC sẽ cổ động các doanh nhân đầu tư với sự tài trợ của SFC.

E) Đặc biệt trong năm 1992-1993, để hỗ trợ cho chương trình cổ phần hóa các xí nghiệp quốc doanh của thành phố Hồ Chí Minh hoặc các đơn vị trung ương đóng trên địa bàn TP.HCM-SFC sẽ nhận phát hành số cổ phần của các xí nghiệp này. Nếu có những cổ phần bán không hết, SFC sẽ nghiên cứu mua và sau đó sẽ chuyển nhượng dần dần lại cho công chúng. Điều này sẽ giúp cho chương trình cổ phần hóa của Nhà nước sẽ được thuận lợi hơn, các xí nghiệp cổ phần sẽ được thành lập đúng thời hạn dự kiến, việc chuyển dịch vốn đầu tư vào các ngành có hiệu quả sẽ nhanh chóng hơn.

2.2) Cho vay

A) Trong 2 năm đầu (92-93) việc

cho vay của SFC vẫn còn phải hướng vào những nhu cầu vay ngắn hạn, vay nông của khách hàng, những khoản vay trung hạn cũng được SFC xem xét cung ứng khi SFC có nguồn vốn vay trung, dài hạn và hoạt động của khách hàng có tính ổn định, có triển vọng phát triển vững chắc.

B) Đối tượng và điều kiện cho vay: SFC sẽ cho các khách hàng thuộc các thành phần kinh tế vay vốn với những điều kiện rõ ràng và cụ thể như sau:

- Có tài sản thế chấp bảo đảm khả năng hoàn trả vốn vay.

- Có phương án sử dụng vốn vay mang tính chất khả thi, được đánh giá bằng một thang điểm tính cho từng chỉ tiêu hiệu quả kinh tế xã hội.

- Khách hàng sẵn sàng cung cấp đầy đủ thông tin phản ánh tình hình sử dụng vốn vay, tình hình tài chính của đơn vị khi SFC kiểm soát việc sử dụng vốn vay.

- Năng lực và uy tín của khách hàng.

- Khách hàng có mở tài khoản giao dịch tại một trong những ngân hàng do SFC đề nghị.

C) Về phương thức cung ứng tín dụng, SFC sẽ mở rộng nhiều loại khác nhau để tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng chấp nhận vay và sử dụng vốn vay có hiệu quả, chẳng hạn:

+ Chiết khấu (escompte/discount)

SFC sẽ mua lại những phiếu nợ mà khách hàng sẽ được một đề tam nhân thanh toán trong tương lai. Đó là những thương phiếu, những công trái, những tín phiếu. SFC sẽ đề nghị Bộ tài chính-NHNNVN một đề án mua lại các công trái.

+ Tín dụng thuê mua (crédit-ball/leasing).

+ Tín dụng ứng trước có tài sản hàng hóa bảo đảm (avance sur marchandises).

+ Tín dụng trả góp (payer à terme/pay by instalment).

2.3) Các hoạt động dịch vụ khác:

Nhằm có thể phục vụ tối đa các yêu cầu của khách hàng về lĩnh vực tài chính-tiền tệ, SFC sẽ mở rộng dần các hoạt động dịch vụ kết hợp với hoạt động vay, cho vay và đầu tư.

A) Kinh doanh vàng bạc đá quý, ngoại tệ, chứng khoán và kiều hối.

B) Dịch vụ phát hành cổ phiếu.

C) Nghiệp vụ bảo lãnh (put in ball).

D) Nghiệp vụ tư vấn (Consultation/Consultant)

Công ty Tài chính là một mô hình mới tại Việt Nam, trên đây cũng là những phác thảo về một hướng đi của loại hình này. SFC mong rằng sẽ góp phần nhỏ vào công cuộc đổi mới ngành tài chính - ngân hàng phù hợp theo xu thế phát triển một thị trường vốn có tổ chức, có trật tự tại Việt Nam. Những vấn đề của quá trình ổn định và phát triển nền kinh tế VN cũng chính là những mục tiêu phía trước của SFC phải vượt tới - đồng thời đó cũng là những thử thách, những triển vọng của SFC.

DOANH NGHIỆP LÀ GÌ?

Bạn hãy nói tới chữ doanh nghiệp (business), và bạn sẽ nhận được nhiều câu trả lời khác nhau. Một số người nghĩ đến việc làm của họ (jobs), những người khác thì nghĩ đến các xí nghiệp (firms) mà họ là khách hàng đến giao dịch. Và đúng như thế. Doanh nghiệp cung ứng cho ta khối lượng lớn công ăn việc làm (employment) cũng như hàng hóa và các dịch vụ (goods and services) mà ta tìm kiếm.

Doanh nghiệp bao gồm tất cả các hoạt động kiếm lãi (profit - seeking activities) và các hãng (enterprises) cung ứng hàng hóa và các dịch vụ cần thiết cho một hệ thống kinh tế (economic system). Nó là nhịp đập kinh tế (the economic pulse) của một quốc gia, cố gắng để gia tăng mức sinh hoạt (standard of living) của xã hội. Lợi nhuận (profits) là bộ máy đầu tiên thúc đẩy các hoạt động này. Những nhà kế toán và các nhà doanh nghiệp (accountants and business people) định nghĩa lợi nhuận là sự chênh lệch (difference) giữa các khoản thu (revenues, receipts) và các khoản chi (expenses, expenditures) của một công ty.

Các cơ sở doanh nghiệp (businesses) phải phục vụ các khách hàng của họ theo một phương hướng nào đó để họ về lâu dài được tồn tại. Một số các cơ sở doanh nghiệp sản xuất các sản phẩm cụ thể (tangible products), như là xe hơi, bóng đèn, và máy bay. Các cơ sở khác cung ứng các dịch vụ, như bảo hiểm, thuê mượn xe cộ, và chỗ trọ (insurance, car rentals, lodging). Công ty Coca-Cola là một thí dụ mẫu mực về một cơ sở doanh nghiệp đã thành công bằng cách thỏa mãn các nhu cầu của công chúng thông qua con đường kiếm lãi.

LÊ ANH DŨNG

(Theo What is Business? của Louis E. Boone và David L. Kurtz)