



- **Cực môi trường:** Cũng giống như sự phát triển sinh vật, sự phát triển đời sống xã hội phải giải đáp được những bài toán do môi trường đặt ra.

Trong bất kỳ một sự qui hoạch phát triển nào theo hướng bền vững cũng phải tính toán kỹ mỗi tác động qua lại giữa con người và thiên nhiên, sao cho sự phát triển kinh tế - xã hội không đồng nghĩa sự hủy diệt môi trường sinh thái.

- **Cực kinh tế:** theo quan điểm của những người chủ trương phát triển bền vững, sinh lực kinh tế của một xã hội tùy thuộc vào khả năng của xã hội ấy giải quyết vấn đề giá trị thặng dư bằng cách sử dụng giá trị thặng dư này để trao đổi và bù đắp những thiệt hại do sự phát triển kinh tế đơn thuần gây ra cho xã hội ấy. Những giá trị thặng dư này có thể được tạo ra bằng cách nâng cao năng suất, đổi mới công nghệ... Đối với những sản phẩm chế tạo từ nguồn gốc thiên nhiên, vấn đề chủ yếu là phải xét xem tài nguyên thiên nhiên đó có khả năng tái tạo hay không. Trong trường hợp các tài nguyên thiên nhiên không tái tạo, điều có ý nghĩa sống còn là phải nghiên cứu và chế tạo các sản phẩm có khả năng thay thế. Muốn vậy, phải cộng thêm vào giá thành của sản phẩm làm từ tài nguyên không tái tạo một loại phí khác đủ để nghiên cứu và phát triển những sản phẩm thay thế.

- **Cực xã hội:** Sự phát triển kinh tế ở đây phải đi đôi với sự phát triển xã hội, nghĩa là sự nâng cao và cải thiện chất lượng cuộc sống cho tất cả mọi người. Đó cũng là một sự phát triển tự sinh, do chính xã hội ấy chủ động thực hiện chứ không phải là một sự phát triển ngoại sinh, sống nhờ hoàn toàn vào nguồn lực từ bên ngoài.

Tất nhiên, so với phát triển kinh tế đơn thuần, phát triển bền vững là một bài toán cực khó, không phải lúc nào cũng có thể giải quyết một cách tối ưu được, bởi vì, trong thực tế, người ta thường phải đứng trước một sự chọn lựa không dễ dàng; hoặc cái này hoặc cái kia. Song, xuất phát từ một cái nhìn có tính chất tổng thể, một chiến lược phát triển có tính toán đầy đủ tất cả các nhân tố, từ kinh tế đến phi kinh tế và một khả năng dự báo tương lai có tính chất hiện thực thì phát triển bền vững vẫn được đánh giá và một phương pháp phát triển có giá trị và lành mạnh nhất ♣

TRẦN TRUNG PHƯỢNG
(Connexion, số 3, tháng 9.92)

46 PHÁT TRIỂN KINH TẾ

Vào ngày 24 tháng 5 năm 1990, Chủ tịch Hội đồng nhà nước Việt Nam đã ký 2 lệnh số 37 và 38 LCT/HĐNN, công bố hai pháp lệnh: Pháp lệnh Ngân hàng nhà nước VN (NHNNVN) và Pháp lệnh Ngân hàng, hợp tác xã tín dụng và công ty tài chính (có hiệu lực kể từ ngày 1.10.1990). Kể từ khi có Pháp lệnh ngân hàng đến nay, hệ thống ngân hàng VN có nhiều bước tiến và đạt được nhiều thành tựu.

- Chuyển được hệ thống NHVN từ hệ thống một cấp sang hệ thống NH hai cấp. Cụ thể là tách bạch hai chức năng quản lý với chức năng kinh doanh.

+ NHNN có chức năng quản lý nhà nước về hoạt động tiền tệ tín dụng ngân hàng trong cả nước.

HỆ THỐNG NGÂN HÀNG VIỆT NAM SAU 4 NĂM KỂ TỪ KHI CÓ PHÁP LỆNH NGÂN HÀNG

TRẦN HOÀNG NGÂN

+ Các tổ chức tín dụng thực hiện chức năng kinh doanh tiền tệ, tín dụng và dịch vụ ngân hàng.

- NHNN đã từng bước thực hiện tốt chức năng của mình. Nhiều văn bản pháp lý cho hoạt động tiền tệ tín dụng ngân hàng đã được thống đốc NHNN ban hành như: Quyết định thành lập trung tâm giao dịch ngoại tệ, thị trường liên ngân hàng; thông tư về quản lý ngoại hối quy chế bảo lãnh và tái bảo lãnh vay vốn nước ngoài; thể lệ tín dụng ngắn hạn trung hạn và dài hạn, quyết định thanh toán qua ngân hàng, và còn nhiều văn bản pháp lý khác...

- NHNNVN đạt nhiều thành tựu trong việc xây dựng và thực hiện chính sách tiền tệ, đặc biệt trong năm 1993 chính sách tiền tệ đã đạt các mục tiêu chủ yếu của nó là khuyến khích tăng trưởng kinh tế (>7,5%) và kiểm soát lạm phát (5,2%). Chính sách lãi suất được NHNNVN thực hiện linh hoạt phù hợp với cung cầu vốn trên thị trường có tính đến tốc độ trượt giá và thực hiện cơ chế lãi suất dương (lãi suất tín dụng > tỉ lệ lạm phát) từ tháng 10.1990 đến 18.4.1994 NHNN đã trên 5 lần thay đổi lãi suất theo hướng giảm cho phù hợp thị trường.

- Chính sách tỷ giá cũng được NHNNVN thực hiện tốt. Trong thời gian đầu 90-91, do còn mới mẻ với kinh tế thị trường, việc thực hiện chính

sách tỷ giá còn nhiều lúng túng, tỷ giá thị trường biến động lớn (đầu năm 1990 1USD = 3.400 VNĐ, cuối năm 90 tỷ giá là 1USD = 7.200 VNĐ, cuối năm 1991 là 11.700 VNĐ). Nhưng dần dần thông qua Trung tâm giao dịch ngoại tệ TP.HCM và Hà Nội, NHNN đã tham gia can thiệp vào thị trường để ổn định tỷ giá tránh được cơn sốt ngoại tệ, vàng như trước đây (Đầu năm 93, 1USD = 10.550 VNĐ cuối năm 93 là 10.840, và ngày 25.5.94 tại Trung tâm giao dịch ngoại tệ TP.HCM tỷ giá đồng của 10.960 VNĐ, trên thị trường tự do 10.930-10.950 VNĐ) vấn đề tỷ giá hiện nay vẫn còn nhiều quan điểm khác nhau, chúng ta sẽ bàn luận trong chuyên đề riêng.

- Trong nhiệm vụ là đại diện cho chính phủ tại các tổ chức tiền tệ, tín dụng, ngân hàng quốc tế, NHNNVN

cũng thực hiện với những thành quả to lớn thông qua việc tranh thủ sự đồng tình ủng hộ của các nước và các tổ chức tài chính tiền tệ quốc tế. Nước ta đã trả hết nợ quá hạn cho Quỹ tiền tệ quốc tế IMF 141,2 triệu USD. Số tiền này có được là nhờ các nước Pháp, Nhật, Phần Lan, Thụy Điển, Áo, Úc, Canada, Bỉ viện trợ không hoàn lại cho VN 56,2 triệu USD và vay bắc cầu 85 triệu USD của 18 NHTM nước ngoài thông qua bảo lãnh của Ngân hàng ngoại thương Pháp (BFCE) và Ngân hàng xuất nhập khẩu Nhật Bản (Eximbank Japan). Từ ngày 6.10.93 quan hệ giữa Việt Nam với IMF đã được nối lại. Tiếp theo đó các quan hệ giữa VN với ngân hàng thế giới WB, ngân hàng phát triển châu Á (ADB) cũng được mở ra. Trong tài khóa 93-94, IMF-WB-ADB dự kiến cho VN vay khoảng 1 tỷ USD.

Hệ thống ngân hàng thương mại VN sau 15 năm lu mờ không có tên trên thị trường VN (1975-1990), nay đã được Pháp lệnh ngân hàng VN khẳng định sự tồn tại trong điều I Pháp lệnh và đã ra đời, hoạt động sôi nổi với nhiều "sản phẩm" đa dạng phục vụ cho nhu cầu khách hàng như: tiền gửi có thưởng, có sổ sổ, kỳ phiếu ngân hàng, tín dụng tiêu dùng, tín dụng trả góp chợ, dịch vụ chuyển tiền, thẻ điện tử của Vietcombank... Phong cách phục vụ văn minh lịch sự, chi trả kịp thời,

tốc độ thanh toán nhanh. Nhiều khâu hiệu đã được các NHTM sử dụng "khách hàng là thượng đế", "khách hàng là ân nhân", "khách hàng là vua..." Hiện nay trong cả nước đã có: 3 ngân hàng thương mại quốc doanh (Ngân hàng ngoại thương VN, Ngân hàng công thương VN, Ngân hàng nông nghiệp VN) 27 ngân hàng thương mại cổ phần đô thị (Ngân hàng xuất nhập khẩu VN, Sài Gòn công thương NH, Đông Á NH, Nam Á NH, Á châu NH...), 16 NHTM cổ phần nông thôn (Ngân hàng Cờ đỏ Ômôn...), 3 ngân hàng liên doanh (Indovina Bank, First-Vina Bank, Vid-Public Bank), 9 chi nhánh ngân hàng nước ngoài (Pháp: 4 chi nhánh, Thái Lan: 2, Úc: 1, Đài Loan: 1, Anh: 1). Nhưng chủ yếu là tập trung tại TP.HCM (19/43 NHTM cổ phần, 6/9 NH nước ngoài, 2/3 NH liên doanh). Bên cạnh các ngân hàng thương mại còn có 1 ngân hàng đầu tư và phát triển, 2 công ty tài chính (Công ty tài chính Sài Gòn, Công ty tài chính Seaprodex), 75 HTX tín dụng cũ được điều chỉnh theo pháp lệnh, 173 quỹ tín dụng nhân dân theo mô hình mới được thành lập theo quyết định số 260 TTg ngày 2.6.1993 của Thủ tướng chính phủ và quyết định 155/QĐ-NH của thống đốc NHNNVN, trong đó đã có 62 quỹ tín dụng khai trương hoạt động...

Tuy nhiên bên cạnh những thành

tựu, hệ thống ngân hàng nước ta vẫn còn nhiều vấn đề tồn tại:

- NHNN còn can thiệp quá sâu vào việc ấn định các mức lãi suất của các tổ chức tín dụng. Theo chúng tôi NHNN nên thực hiện theo đúng điều 43 của Pháp lệnh NHNNVN, tức là dùng công cụ lãi suất chiết khấu, lãi suất trần.

- Lãi suất nội tệ (tiền đồng VN) và ngoại tệ (đôla Mỹ) còn chênh lệch với nhau quá lớn. Lãi suất thực tế của tiền đồng VN khoảng 15%/năm, trong khi lãi suất thực tế của đôla Mỹ tại nước ta khoảng 5%/năm (lãi suất thực tế = lãi suất danh nghĩa - tỉ lệ lạm phát). Theo chúng tôi nên hạ lãi suất tiền đồng VN để giảm bớt khoảng cách này.

- Hoạt động trung tâm giao dịch ngoại tệ còn nhiều nhược điểm: khối lượng giao dịch ít, thủ tục hành chính phức tạp và tốn nhiều thời gian... Thị trường tiền tệ, thị trường chứng khoán chưa được tổ chức.

- Tỷ lệ dự trữ tối thiểu bắt buộc chưa được các tổ chức tín dụng chấp hành nghiêm túc. Trong báo cáo ngày 29.11.93 của NHNNVN cho thấy vài NH chỉ ký quỹ không tới 1% trong khi quy định là 10%. Trong báo cáo ngày 28.12.93 của NHNNVN chi nhánh TP.HCM có ghi nhận "Những mặt yếu kém của các tổ chức tín dụng có phần trong thời gian qua cũng thể hiện rõ là: Vốn pháp định còn nhỏ bé, dịch vụ

thanh toán đối nội, đến ngoại còn yếu. Tỷ trọng vốn huy động tiền gửi thanh toán còn thấp, vẫn loay hoay dừng lại huy động vốn tiết kiệm và kỳ phiếu. Chấp hành các định chế tài chính, các quy chế của pháp lệnh, chế độ lãi suất chưa đầy đủ và nghiêm túc. Vì vậy chúng tôi thiết nghĩ NHNNVN cần tăng cường công tác thanh tra các tổ chức tín dụng nhiều hơn nữa, nêu đích danh các ngân hàng vi phạm, xử phạt nghiêm minh để quá muộn.

- Hệ thống ngân hàng thương mại cổ phần phân bố mạng lưới không đồng đều, tập trung quá nhiều tại TP.HCM, trong khi một số khu vực không có ngân hàng.

- Trên thị trường còn tồn tại song song hai loại hình HTX tín dụng: một là hệ thống HTXTD theo pháp lệnh, hai là hệ thống quỹ tín dụng mới theo quyết định của Thủ tướng chính phủ. Vì vậy theo chúng tôi nên chuyển toàn bộ hệ thống HTXTD cũ sang mô hình quỹ tín dụng nhân dân mới (theo QĐ 260 TTg ngày 2.6.93). Bởi vì chính nó mới thực chất là HTX, phù hợp với hệ thống HTXTD trên thế giới.

Trên đây là một số ý kiến nhỏ, rất mong sự củng cố và phát triển hệ thống ngân hàng nước ta trong tương lai. Đặc biệt là sự quan tâm hơn nữa của NHNNVN đối với hệ thống Ngân hàng thương mại cổ phần ♣

Giới thiệu sách mới

NHỮNG NGUYÊN LÝ TIẾP THỊ

Ngày nay những ai có liên quan đến lãnh vực nghiên cứu kinh tế và hoạt động doanh nghiệp ở VN đều quen thuộc với danh từ Marketing (tiếp thị). Tuy nhiên việc tìm hiểu một cách minh triết và vận dụng thấu đáo những phương pháp thực hành của khoa Marketing vẫn còn gặp nhiều hạn chế.

Marketing là khâu then chốt trong toàn bộ quá trình hoạt động và phát triển của một doanh nghiệp, vì vậy nó trở thành một môn khoa học có tính chất chìa khóa với bất kỳ một công ty, xí nghiệp hay cá nhân nào muốn thành công trong môi trường cạnh tranh của nền kinh tế thị trường.

Khoa tiếp thị đã phát triển ở Âu Mỹ từ cả thế kỷ nay nhưng ở VN chỉ trong những năm gần đây khi nền kinh tế chuyển đổi theo hướng kinh tế thị trường, môn Marketing mới được chú ý giới thiệu trong các chương trình tập huấn và Trường đại học. Chính vì vậy tài liệu sách vở viết về Marketing còn rất thiếu, ngoài một vài giáo trình biên soạn còn ở mức độ phục vụ cho nhu cầu trước mắt.

Để giúp phần khắc phục thiếu sót kể trên, Nhà xuất bản TP.HCM vừa mới xuất bản cuốn *Những nguyên lý tiếp thị*, bản dịch cuốn *Principles of Marketing* của Philip Kotler.

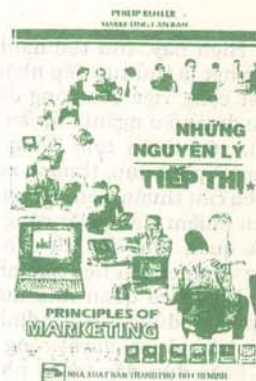
Tiến sĩ Philip Kotler là giáo sư môn Marketing tại Đại học Northwestern (Mỹ) và cũng là một chuyên gia uy tín hàng đầu của thế giới về lãnh vực tiếp thị. Ông là

tác giả của nhiều sách marketing thuộc loại bestseller (bán chạy nhất) ở Mỹ và được sử dụng rộng rãi làm sách giáo khoa ở các trường đại học kinh tế. Tác giả đã nhận được giải thưởng cao quý của Hiệp hội Marketing Mỹ vì những đóng góp xuất sắc cho ngành khoa học tiếp thị và nhiều giải thưởng khác.

Những nguyên lý tiếp thị được biên soạn chi tiết, dễ hiểu bằng một tinh

thần làm việc cẩn trọng, khách quan về mọi vấn đề lý thuyết và thực hành tiếp thị có thể đem ra ứng dụng hữu hiệu ở các công ty và tổ chức xã hội.

Cuốn sách còn đem lại nhiều điều mới mẻ, thú vị và bổ ích khi nó nêu lên những phân tích và hướng dẫn về những khía cạnh tinh tế trong tâm lý, hành vi của khách hàng cũng là của con người như Tiếp thị nhân vật nổi tiếng, Tiếp thị ứng cử viên chính trị, Tiếp thị ý tưởng... Vì vậy *Những nguyên lý tiếp thị* là cuốn sách không chỉ dành riêng cho những đối tượng nghiên cứu và kinh doanh mà còn là sách tham khảo quý báu cho mọi người muốn thành đạt các mục tiêu của mình, đặc biệt đối với các nhà hoạt động xã hội, các nhà lãnh đạo và hoạch định chính sách ♣



NGUYỄN TRI THỨC

PHÁT TRIỂN KINH TẾ 47