

trang bị những kiến thức về "quản trị tài chính" để đáp ứng các yêu cầu nói trên thì TTV vẫn chưa thể phát triển vững chắc.

* Định chế dịch vụ kế toán - kiểm toán: Ngày 29.1.94 chính phủ đã ban hành quy chế "kiểm toán độc lập" giúp cho các tổ chức này có điều kiện cơ sở pháp lý hoạt động. Tuy nhiên những tác dụng to lớn của công cụ kiểm toán vẫn chưa được nhà nước và các chủ thể kinh tế quan tâm sử dụng.

Chẳng hạn, khi xem xét các báo cáo tài chính của một doanh nghiệp, người ta chưa yêu cầu phải có kiểm toán độc lập xác nhận về tính đúng đắn và hợp lý của các số liệu kế toán trong các báo cáo tài chính đó.

Ngay cả ngân hàng thương mại là một tổ chức kinh tế đang huy động và nắm giữ một nguồn vốn lớn của công chúng, nhưng ngân hàng vẫn chưa bị luật pháp buộc phải công khai hóa tình hình tài chính có kiểm toán xác nhận. Trong khi đó, một nguyên tắc phổ biến trên TTV là bất cứ đơn vị nào có huy động vốn trong công chúng dưới bất cứ hình thức nào cũng đều phải công khai hóa tình hình tài chính và phải có kiểm toán xác nhận rằng những số liệu đó là đáng tin cậy.

Hệ thống các ngân hàng thương mại VN hiện nay phát triển chưa lành mạnh chính vì chưa tuân thủ theo nguyên tắc này, chưa bị áp lực kiểm tra bởi công chúng thông qua nguyên tắc công khai hóa tài chính có kiểm toán xác nhận.

Rất tiếc đây là một biện pháp nhằm bảo vệ nhà đầu tư trên TTV nói riêng và bảo vệ các chủ thể kinh tế nói chung, nhưng chưa được luật pháp chế định. Khi nào mà luật pháp chưa làm việc này thì "bức tranh tài chính" của những doanh nghiệp có sử dụng vốn của công chúng vẫn là những "bức tranh huyền ảo" thì khi đó TTV vẫn chưa thể phát triển. Nếu trong điều kiện đó, TTV bột phát mạnh lại càng dễ dẫn đến nguy cơ sụp đổ.

* Tóm lại, một hệ thống các giải pháp để hình thành và phát triển TTV tại VN còn nhiều việc quan trọng phải làm. Những vấn đề nêu trên chỉ mới nhấn mạnh đến một số khía cạnh mang tính cấp bách. TTV ở các nước khác đã có một tiến trình phát triển lâu dài, cung cấp cho chúng ta đầy đủ các giải pháp cần thiết. Chúng ta chưa cần thiết phải sáng tạo nhiều hơn nữa khi mà tri thức chung của nhân loại chưa được kế thừa đầy đủ.

Tuy nhiên, giải pháp nào dù đã được lịch sử thế giới kiểm nghiệm đều có thể không khả thi ở VN, nếu VN vẫn còn tồn tại 3 vấn nạn: nạn tham nhũng, nạn vô tổ chức kỷ luật, thiếu tinh thần "thương tôn luật pháp" và nạn lãng phí nhân tài - vật lực - thời gian ♣

6 PHÁT TRIỂN KINH TẾ

MỘT SỐ BIỆN PHÁP GÓP PHẦN NÂNG CAO NGUỒN VỐN HUY ĐỘNG VÀO NGÂN HÀNG

TRẦN HOÀNG NGÂN



Đơn vị tỷ đồng

Trong thời gian qua do thực hiện nhiều biện pháp hữu hiệu như lãi suất huy động cao, hình thức huy động đa dạng, phong cách phục vụ tốt... kèm theo đó là tình hình tiền tệ ổn định đã góp phần tăng cao nguồn vốn huy động vào ngân hàng.

Theo báo cáo của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (ngày 23.3.1994) thì tổng số huy động của toàn ngành ngân hàng tại thời điểm 30.12.1993 là 18.055 tỷ đồng, trong đó tiền gửi các tổ chức kinh tế là 5.650 tỷ đồng, tiền tiết kiệm là 2.458 tỷ đồng, tiền kỳ phiếu là 2.467 tỷ đồng, huy động bằng ngoại tệ là 7.406 tỷ đồng. Tại TP.HCM do có những ưu thế nhất định, nên nguồn vốn huy động có phần gia tăng đáng kể.

Tổng số huy động	Cuối 1991	Cuối 1992	Cuối năm 1993	
			Số tuyệt đối	%
Các NHTMQD	2.705	2.780	4.067	68,87
NHTMCP + CTTC	833	1.332	1.838	31,13
Tổng số	3.538	4.112	5.905	100%

Cho đến thời điểm cuối tháng 8.1994 các ngân hàng thương mại cổ phần và công ty tài chính trong cả nước đã huy động được 3.344,8 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 59,5% trong tổng nguồn vốn của nó.

Qua số liệu trên cho ta thấy tốc độ huy động vốn của các ngân hàng, đặc biệt là tại TP HCM có xu hướng gia tăng. Tuy nhiên để góp phần duy trì và gia tăng nguồn vốn huy động đặc biệt

là các khoản tiền gửi thanh toán, các ngân hàng cần sử dụng đồng bộ các biện pháp sau đây:

1. Vấn đề lãi suất huy động

Cần được điều chỉnh thích hợp cho phù hợp với tỷ lệ lạm phát, làm thế nào mà người gửi tiền không bị thiệt hại đồng thời có được một khoản thu nhập tăng thêm do họ có công tiết kiệm và gửi vốn cho ngân hàng kinh doanh. Hiện nay lãi suất huy động vốn của các

ngân hàng, công ty tài chính tương đối cao và có thể nói là quá lớn so với các nước trên thế giới. Theo nguồn tài liệu Ngân hàng trung ương Pháp và Ngân hàng Indosuez chi nhánh Bangkok (1994) ta có số liệu lãi suất thực ngắn hạn và dài hạn (lãi suất thực=lãi suất danh nghĩa-tỷ lệ lạm phát) của một vài nước hiện nay:

Nước	Ngắn hạn	Dài hạn
Pháp	4,3	4,95
Đức	2,50	3,26
Tây Ban Nha	3,02	4,20
Mỹ	1,60	4,66
Ý	4,08	5,41
Nhật	0,97	2,66
Anh	2,94	5,47
Hà Lan	2,50	3,43

Trong khi đó lãi suất thực trong huy động tiết kiệm của các ngân hàng ở nước ta bình quân là 14%/năm (24%-10%) vì vậy nếu tình hình lạm phát đã được kiểm soát thì chúng ta nên hạ lãi suất. Vì nếu lãi suất huy động "giá mua" cao thì lãi suất cho vay "giá bán" cũng phải tăng lên do đó sẽ làm khó khăn cho những khách hàng đi vay, và lại người gửi tiền không chi quan tâm duy nhất đến vấn đề lãi suất.

2. Vấn đề an toàn:

Mỗi một khoản lợi tức đều kéo theo một rủi ro, lợi tức càng cao thì rủi ro càng lớn. Do đó nếu lợi tức vừa phải mà độ an toàn cao thì người gửi tiền vẫn chấp nhận, số liệu ở trên đã minh chứng cho vấn đề này, khách hàng gửi tiền vào ngân hàng thương mại quốc doanh nhiều hơn gửi vào ngân hàng thương mại cổ phần. Vì vậy các ngân hàng phải chú ý đến hiệu quả kinh doanh của mình, công khai tài chính giúp khách hàng hiểu về mình, ngân hàng phải là nơi cất giữ tiền an toàn, chắc chắn bảo đảm về tài chính và vốn điều lệ phải đủ lớn hơn 70 tỷ đồng.

3. Các hình thức huy động

Phải đa dạng để có thể phù hợp với thị hiếu của từng loại khách hàng nhưng không quá phức tạp và khó hiểu. Theo quy định hiện nay tại các ngân hàng có các huy động sau: tiền gửi thanh toán (không kỳ hạn) tiền gửi có kỳ hạn (định kỳ), tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn, tiết kiệm có kỳ hạn (3 tháng, 6 tháng, 1 năm) phát hành kỳ phiếu ngân hàng có mục đích (3 tháng, 6 tháng, 12 tháng), trái phiếu ngân hàng (kỳ hạn 1 năm, 2 năm, 3 năm), tiết kiệm xây dựng nhà ở... Tuy nhiên để các hình thức huy động được đơn giản hơn thì chúng ta nên học tập kinh nghiệm của nước ngoài cụ thể là chỉ nên có các hình thức sau đây: tiền gửi

thanh toán (tài khoản vãng lai), tiết kiệm (không phân chia thành nhiều loại), chứng chỉ tiền gửi có kỳ hạn (kỳ phiếu ngân hàng), trái phiếu ngân hàng (kỳ hạn trên 1 năm)

4. Chất lượng dịch vụ

Ngân hàng phải không ngừng mở rộng các "sản phẩm dịch vụ" đáp ứng ngày càng cao nhu cầu khách hàng.
Đơn vị: %/năm

khách hàng cần (chẳng hạn như rút tiền).

+ Tổ chức thanh toán nhanh vì mục đích của khách hàng gửi tiền vào tài khoản tiền gửi thanh toán là để tiện lợi cho việc thu chi nhanh chóng chứ không phải là vì lãi suất.

5. Cơ sở vật chất và mạng lưới ngân hàng

Ngân hàng phải được đặt ở vị trí tiện lợi để khách hàng dễ tìm đến, dễ quan hệ và dễ sử dụng các dịch vụ. Cơ sở vật chất hiện đại và thoáng mát để tạo sự dễ chịu và tin tưởng ở khách hàng vào ngân hàng.

6. Đội ngũ nhân viên

Có trình độ hiểu biết và tay nghề cao. Phong cách phục vụ nhiệt tình và niềm nở. Nhân viên ngân hàng phải hiểu biết về các sản phẩm dịch vụ của ngân hàng mình để chào hàng quảng cáo sản phẩm của ngân hàng, phải biết lắng nghe ý kiến khách hàng, những câu trả lời với khách hàng phải hết sức tế nhị và hiểu được khách hàng cần gì ở mình. Đôi khi khách hàng gửi tiền là vì ngân hàng đó có nhân viên lịch sự.

7. Quảng cáo

Cũng giống như các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh khác, để hoạt động và huy động được nguồn vốn cần thiết, ngân hàng cũng phải chú ý đến công việc quảng cáo. Nhưng không quá nghiêng về hình thức mà nên lấy hiệu quả hoạt động, chất lượng sản phẩm để giới thiệu với khách hàng.

Để các biện pháp trên đây thực sự hữu hiệu, cần có sự hỗ trợ của nhiều biện pháp khác và đặc biệt là tiền tệ phải được ổn định, lạm phát được kiểm soát ♣

Trong vấn đề này ngân hàng phải chú ý:

+ Khi khách hàng đến với mình như vay vốn, mua bán ngoại tệ, mở thư tín dụng... ngân hàng phải cố gắng tận dụng mọi khả năng hiện có để đáp ứng nhu cầu khách hàng với chất lượng tốt và nhanh chóng (xem sơ đồ).

+ Cung cấp cho khách hàng (chủ tài khoản tiền gửi) những phương tiện thanh toán tiện lợi, nhanh chóng đưa thẻ nhựa (plastic card) vào sử dụng như Ngân hàng ngoại thương.

+ Tổ chức mạng vì tính trong hệ thống ngân hàng mình để giúp khách hàng có thể giao dịch với bất cứ chi nhánh nào của ngân hàng mình khi

Sơ đồ: Mở rộng tín dụng sẽ góp phần gia tăng nguồn vốn huy động

