



TRÁCH NHIỆM CỦA CÁ NHÂN ĐỐI VỚI SỰ PHÁT TRIỂN CỦA NGÀNH NGÂN HÀNG

TS. Lâm Thị Hồng Hoa

Trong bối cảnh hoạt động kinh doanh ngân hàng cũng như quản lý nhà nước về ngân hàng ngày càng trở nên phức tạp hơn thì việc chung tay, góp sức để cho hệ thống ngân hàng ngày một phát triển bền vững là trách nhiệm của mỗi cá nhân. Bởi lẽ nếu toàn ngành phát triển thì mỗi cá nhân trong đó cũng sẽ có cơ hội làm việc tốt hơn và cuộc sống cũng sẽ tốt hơn. Với ý nghĩa đó cá nhân tôi xin đóng góp vài ý sau:

Đối với Ngân hàng Nhà nước (NHNN)

Trong chiến lược phát triển lâu dài của ngành, NHNN cần tiếp tục đề nghị với Quốc hội, Chính phủ để tăng thêm tính độc lập trong điều hành chính sách tiền tệ. Trong thời gian, qua do NHNN chưa được hoàn toàn chủ động nên việc điều hành tỷ giá hối đoái có những bất cập. Chẳng hạn, thị trường ngoại hối tự do vào khoảng thời gian tháng 3/2011 có phần dịu bớt là do thực thi các biện pháp quản lý hành chính mà NHNN thì không thể thực hiện cách quản lý này do không đủ thẩm quyền, mặt khác cơ chế quản lý hành chính chỉ có thể áp dụng trong ngắn hạn còn trong dài hạn thì cách thức quản lý hiệu quả là phải áp dụng các biện pháp kinh tế, trong đó đặc biệt là việc làm sao để không có chênh lệch tỷ giá giữa thị trường tự do và ngân hàng. Muốn vậy, ngân hàng cần được sử dụng linh hoạt lượng ngoại tệ dự trữ để can thiệp đảm bảo tỷ giá phù hợp với tín hiệu thị trường, vừa phải đáp ứng đủ lượng ngoại tệ cho các cá nhân, doanh nghiệp có nhu cầu sử dụng ngoại tệ chính đáng, mua bán ngoại tệ thuận lợi... Một khi nhu cầu chính đáng được thỏa mãn thì tự nhiên thị trường tự do cũng sẽ thu hẹp.

- Tăng cường kiểm tra giám sát hoạt động của các ngân hàng và cần thực hiện nghiêm các chế tài khi đã áp dụng cơ chế quản lý hành chính trong một giai đoạn nào đó để tránh tình trạng khi đã có hậu quả thì mới xử lý. Thực tế cho thấy những trường hợp cạnh tranh không lành mạnh về lãi suất thời gian cuối năm 2010, chưa được xử lý nghiêm khắc có thể dẫn đến có thêm nhiều ngân hàng vi phạm hơn. Để đảm bảo các ngân hàng thương mại (NHTM) không lách được các giao dịch kinh doanh nhằm hợp thức hóa các giao dịch vượt rào thì trong giai đoạn từ nay đến hết năm 2011, NHNN cần kiểm soát kỹ các khoản chi phí và thu nhập của NHTM phát sinh dưới dạng thu nhập dịch vụ tư vấn, môi giới, chi quà tặng, quảng cáo...

- Xây dựng cơ chế phối hợp giữa các ngành trong việc xử lý các vấn đề liên quan đến điều hành chính sách tiền tệ nhằm xử lý tận gốc những biến động về tỷ giá, lãi suất, chẳng hạn như quản lý nhập khẩu, kinh doanh vàng.

- Cần dự báo tốt hơn những hoạt động kinh doanh mà các NHTM có thể thực hiện trong khi chưa có chế tài điều chỉnh, cũng như không cấm hoạt động mở sàn giao dịch vàng hoặc để việc kinh doanh vàng miếng tràn lan là những ví dụ sinh động trong tình huống này. Trong thời gian tới hoạt động kinh doanh trên sàn giao dịch hàng hóa hoặc các sản phẩm phái sinh sẽ là những hoạt động cần được quan tâm và tốt nhất là cần có ngay những văn bản pháp quy trước khi những hoạt động này được giao dịch hoặc phát triển hơn.

Đối với các NHTM

Vấn biết rằng mục tiêu chính của các NHTM là lợi nhuận nhưng nếu chỉ "biết mình" mà không biết "người", đặc biệt trong những lúc mà toàn ngành đều gặp khó khăn thì đến một lúc nào đó chính ngân hàng đó sẽ khó có thể phát triển bền vững. Bởi khác với các ngành kinh tế khác, do hoạt động kinh doanh ngân hàng rất khó để tạo nên thế kinh doanh độc quyền mà buộc phải có sự tương tác, hỗ trợ nhau. Do vậy nếu các ngân hàng không đồng thuận với nhau trong những vấn đề về lãi suất, tỷ giá... vào giai đoạn khó khăn thì có thể hoạt động kinh doanh sẽ còn gặp khó khăn hơn khi phải thực thi các quyết sách của nhà nước bằng các mệnh lệnh hành chính chứ không phải bằng các chính sách kinh tế. Dĩ nhiên đồng thuận không có nghĩa là cào bằng, là triệt tiêu sự cạnh tranh mà là cần tìm tiếng nói chung trong cách thức xử lý vấn đề gây ảnh hưởng chung đến kinh doanh của tất cả các ngân hàng, không chèn ép các ngân hàng nhỏ vì rất có thể hiệu ứng "đominô" sẽ bắt đầu từ những điểm yếu này; là cạnh tranh bằng các phương thức khác như tư vấn, thái độ phục vụ... chứ không cạnh tranh bằng giá.

Hoạt động vì mục tiêu lợi nhuận nhưng cũng cần quan tâm đến sự phát triển chung của ngành có lẽ sẽ là tiền đề cần thiết để có được chiến lược kinh doanh hợp lý, có được phương cách điều hành hiệu quả và bền vững. Tuy nhiên, đây lại là vấn đề khó khăn cho các nhà quản trị cấp cao, khó hơn là việc lựa chọn sản phẩm, lựa chọn con người... Mặc dù vậy, chúng ta vẫn hy vọng các ngân hàng sẽ tìm được tiếng nói chung hợp lý ■