

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH**

TRƯƠNG HOÀNG PHƯƠNG

**NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH
CỦA NGÂN HÀNG PHÁT TRIỂN NHÀ
ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG TP.CẦN THƠ
TRONG THỜI KỲ HỘI NHẬP VÀ PHÁT TRIỂN**

Chuyên ngành: Kinh tế Tài chính Ngân hàng
Mã số : 60.31.12

LUẬN VĂN THẠC SỸ KINH TẾ

**NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC
PGS. TS: NGUYỄN ĐĂNG DỠN**

THÀNH PHỐ CẦN THƠ - Năm 2008

MỤC LỤC

- LỜI MỞ ĐẦU

- CHƯƠNG 1

CẠNH TRANH VÀ NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA NHTM VIỆT NAM TRONG QUÁ TRÌNH HỘI NHẬP 1

1.1 Những cam kết của Việt Nam liên quan lĩnh vực ngân hàng trong đàm phán gia nhập WTO..... 1

1.1.1 Cam kết về ngoại hối và thanh toán..... 1

1.1.2 Các cam kết về chính sách thương mại dịch vụ liên quan đến NH2

1.1.3 Những sản phẩm và dịch vụ ngân hàng được cam kết3

1.1.4 Về lộ trình cung cấp các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng.....4

1.2 Cạnh tranh và năng lực cạnh tranh trong quá trình hội nhập của các NHTM Việt Nam5

1.2.1 Khái niệm về cạnh tranh và năng lực cạnh tranh.....5

1.2.1.1 Khái niệm về cạnh tranh5

1.2.1.2 Năng lực cạnh tranh5

1.2.1.3 Những đặc thù trong cạnh tranh của NHTM6

1.2.1.4 Các chỉ tiêu phản ánh năng lực cạnh tranh của NHTM6

1.2.2 Những yếu tố ảnh hưởng đến cạnh tranh trong hoạt động NHTM.....7

1.2.3 Những đặc điểm của cạnh tranh đối với hoạt động NHTM.....10

1.2.4 Bài học kinh nghiệm về nâng cao năng lực cạnh tranh của các NH Trung Quốc 14

Kết luận chương 1 16

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA MHB TRÊN ĐỊA BÀN CẦN THƠ 17

2.1 Thực trạng kinh doanh tiền tệ tại Cần Thơ trong thời gian qua 17

2.1.1 Hệ thống các tổ chức tín dụng trên địa bàn Cần Thơ 17

2.1.2 Thị phần của các TCTD trên địa bàn Cần Thơ 18

2.2 Thực trạng hoạt động của MHB Cần Thơ 21

2.2.1 Giới thiệu sơ lược về MHB Cần Thơ 21

2.2.2 Cơ cấu tổ chức.....	22
2.2.3. Hoạt động kinh doanh của MHB Cần Thơ	24
2.2.4 Hiệu quả kinh doanh của MHB Cần Thơ trong những năm qua	24
2.2.4.1 Hoạt động nguồn vốn	25
2.2.4.2 Hoạt động sử dụng vốn	26
2.2.4.3 Kết quả hoạt động	29
2.3 So sánh chỉ tiêu về chất lượng hoạt động của MHB Cần Thơ với một số NHTM trên địa bàn	31
2.4 Những thuận lợi và khó khăn trong hoạt động của MHB Cần Thơ	32
2.4.1 Những kết quả đạt được	32
2.4.2 Những thuận lợi	33
2.4.3 Những khó khăn, tồn tại.....	34
2.4.3.1 Những khó khăn, tồn tại về phía các doanh nghiệp	35
2.4.3.2 Những khó khăn, tồn tại từ phía ngân hàng.....	35
2.4.3.3 Những khó khăn, tồn tại từ phía các cơ quan quản lý nhà nước.....	38
Kết luận chương 2	40

CHƯƠNG 3

GIẢI PHÁP NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA MHB CẦN THƠ TRONG THỜI KỲ HỘI NHẬP VÀ PHÁT TRIỂN.....

3.1 Định hướng phát triển kinh tế TP.Cần Thơ đến năm 2010.....	41
3.2 Nhóm giải pháp cần thực hiện đối với khách hàng.....	43
3.2.1 Nâng cao khả năng lập phương án sản xuất kinh doanh.....	43
3.2.2 Nâng cao uy tín của doanh nghiệp trong quan hệ tín dụng.....	44
3.3 Nhóm giải pháp mở rộng và nâng cao hiệu quả hoạt động MHB Cần Thơ.....	45
3.3.1 Các giải pháp mở rộng và nâng cao hiệu quả kinh doanh	45
3.3.1.1 Tăng cường công tác huy động vốn.....	45
3.3.1.2 Tăng cường tiếp thị và thực hiện tốt chính sách khách hàng	48
3.3.1.3 Đa dạng sản phẩm huy động.....	48
3.3.1.4 Đa dạng các sản phẩm tín dụng và bảo lãnh.....	49
3.3.1.5 Phát triển cho thuê tài chính	52
3.3.1.6 Đa dạng các hình thức đảm bảo tín dụng	52

3.3.1.7 Tiêu chuẩn hoá & đào tạo nâng cao nghiệp vụ đội ngũ nhân viên	53
3.3.1.8 Cải tiến thủ tục, nâng cao chất lượng phục vụ	54
3.3.1.9 Nâng cao khả năng đáp ứng nhu cầu ngoại tệ cho khách hàng	55
3.3.2 Các giải pháp nhằm hạn chế rủi ro tín dụng	55
3.3.2.1 Tăng cường khả năng thu thập và xử lý thông tin	56
3.3.2.2 Nâng cao chất lượng thẩm định năng lực điều hành của chủ doanh nghiệp	57
3.3.2.3 Nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng và phân tích QLRR.....	57
3.3.2.4 Kiểm tra và giám sát chặt chẽ quá trình sử dụng vốn vay	61
3.3.2.5 Nâng cao chất lượng xử lý và thu hồi nợ quá hạn, nợ xấu	61
3.4. Nhóm giải pháp cải tiến công tác quản lý và nâng cao nguồn lực	62
3.4.1 Mở rộng uỷ quyền điều hành tại các chi nhánh trực thuộc.....	62
3.4.2 Thiết lập, củng cố nâng cao hiệu quả hoạt động của các tổ chức liên hiệp ngân hàng	64
3.4.3 Hạn chế sử dụng các biện pháp quản lý hành chính vào hoạt động NH.....	64
3.5 Một số giải pháp hỗ trợ khác	65
3.5.1 Nâng cao trách nhiệm phối hợp hoạt động từ các cơ quan nhà nước có liên quan	65
3.5.2 Mở rộng chức năng hoạt động của NH ở lĩnh vực đầu tư khai thác bất động sản nhằm tạo điều kiện thuận lợi hơn khi xử lý tài sản đảm bảo.	66
3.5.3 Nâng cao hiệu quả công tác xử lý tài sản bảo đảm của các cơ quan chức năng có liên quan	67
Kết luận chương 3	68

CÁC CHỮ VIẾT TẮT TRONG LUẬN VĂN

ACB	Ngân hàng TM CP Á Châu
DN	Doanh nghiệp
DV	Dịch vụ
GDDB	Giao dịch đảm bảo
HĐQT	Hội đồng quản trị
HTTVV	Hình thành từ vốn vay
KD	Kinh doanh
KH	Khách hàng
PGD	Phòng giao dịch
MHB	Ngân hàng phát triển nhà Đồng bằng sông cửu long
MHB CT	Ngân hàng phát triển nhà Đồng bằng sông cửu long Cần Thơ
NH	Ngân hàng
NHCT	Ngân hàng công thương
NHĐT	Ngân hàng đầu tư và phát triển
NHNN	Ngân hàng nhà nước
NHNo	Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn
NHTM CP	Ngân hàng thương mại cổ phần
SP	Sản phẩm
SXKD	Sản xuất kinh doanh
TCTD	Tổ chức tín dụng
TD	Tín dụng
TM	Thương mại
TP	Thành phố
TNMT	Tài nguyên môi trường
TSDB	Tài sản đảm bảo
VCB	Ngân hàng ngoại thương
VĐH	Vốn điều hòa
VHĐ	Vốn huy động
XNK	Xuất nhập khẩu

BẢNG BIỂU

Bảng 2.1a Thị phần vốn huy động các TCTD trên địa bàn Cần Thơ.

Bảng 2.1b Thị phần vốn tín dụng các TCTD trên địa bàn Cần Thơ.

Bảng 2.2 Thị phần của một số NHTM trên địa bàn Cần Thơ.

Bảng 2.3 Mô hình tổ chức của MHB Cần Thơ

Bảng 2.4 Tình hình mạng lưới của các TCTD trên địa bàn Cần Thơ

Bảng 2.5 Tình hình nguồn vốn của MHB Cần Thơ

Bảng 2.6 Tình hình sử dụng vốn của MHB Cần Thơ

Bảng 2.7 So sánh tỷ lệ nợ xấu của MHB Cần Thơ với tỷ lệ chung trên địa bàn

Bảng 2.8 Kết quả hoạt động kinh doanh của MHB Cần Thơ

Bảng 2.9 Tỷ lệ tăng, giảm chi phí VHD & VDH tại MHB Cần Thơ

Bảng 2.10 Tỷ lệ tăng trưởng lợi nhuận tại MHB Cần Thơ

Bảng 2.11 So sánh chất lượng hoạt động của một số NHTM tại Cần Thơ

Phụ lục 01 Thống kê các NHTM và mạng lưới chi nhánh trên địa bàn Cần Thơ đến 31/12/2007.

Phụ lục 02 Tổng hợp kết quả khảo sát năng lực cạnh tranh của MHB Cần Thơ.

Phụ lục 03 Vốn huy động của một số NHTM trên địa bàn Cần Thơ.

Phụ lục 04 Dư nợ của một số NHTM trên địa bàn Cần Thơ.

Phụ lục 05 Doanh số cho vay của một số NHTM trên địa bàn Cần Thơ.

Phụ lục 06 Doanh số thu nợ của một số NHTM trên địa bàn Cần Thơ.

Phụ lục 07 Tình hình nợ quá hạn & nợ xấu của một số NHTM trên địa bàn Cần Thơ.

Phụ lục 08 Tình hình tài chính của một số NHTM trên địa bàn Cần Thơ.

Phụ lục 09 Dư nợ cho vay theo đối tượng tại MHB Cần Thơ.

LỜI MỞ ĐẦU

1- Lý do chọn đề tài

Qua 22 năm đổi mới và hội nhập, vị thế của Việt Nam (VN) trên trường quốc tế ngày càng tăng, đặc biệt từ khi VN trở thành thành viên chính thức thứ 150 của tổ chức thương mại thế giới (WTO), quá trình đổi mới ngày càng toàn diện hơn, rõ nét hơn, đầy đủ hơn và tốc độ càng nhanh hơn, cùng với sự phát triển của cả nước, hệ thống NH đã thay đổi cơ bản, nhất là việc hình thành hệ thống NH 02 cấp, phân định rõ chức năng quản lý nhà nước của NHNN và chức năng kinh doanh tiền tệ tín dụng – NH của các TCTD, hoạt động của các NH đã góp phần tích cực trong kiểm chế lạm phát, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, góp phần vào việc đầu tư chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng công nghiệp hóa – hiện đại hóa đất nước.

Bên cạnh đó, hoạt động của hệ thống NH trong những năm qua, vẫn còn một số hạn chế “Hệ thống chính sách, pháp luật về tiền tệ và hoạt động ngân hàng chưa đáp ứng được yêu cầu đổi mới triệt để, ... sức cạnh tranh và hiệu quả kinh doanh của hệ thống ngân hàng Việt Nam còn yếu...” (*trích phát biểu của Thủ Tướng Phan Văn Khải tại buổi lễ kỷ niệm 55 năm ngày thành lập ngành NH Việt Nam*), ảnh hưởng không nhỏ đến chất lượng hoạt động của ngành NH. Trong đàm phán về Việt Nam gia nhập WTO, lĩnh vực hoạt động tài chính - NH là một trong những lĩnh vực được cam kết mở cửa mạnh mẽ trong thời gian tới, các NH nước ngoài sẽ được phép hoạt động tại Việt Nam, được đối xử ngang bằng theo nguyên tắc tối huệ quốc của WTO. Khi đó, các NH VN sẽ gặp những đối thủ mạnh (về thương hiệu, vốn, công nghệ, nhân lực, kinh nghiệm, sản phẩm...) tại thị trường VN. Ngay lúc này, các NH VN cần chuẩn bị để đối mặt với các đối thủ này, trong đó Ngân hàng phát triển nhà đồng bằng sông Cửu long chi nhánh Cần Thơ (MHB Cần Thơ) cũng cần có chiến lược cụ thể rõ ràng để xác định vị thế của mình trong xu hướng hội nhập.

Là một thành viên của MHB Cần Thơ, với kỳ vọng hoạt động MHB Cần Thơ ngày càng hiệu quả hơn, góp phần vào sự tăng trưởng ổn định, bền vững và lâu dài của ngành và của nền kinh tế, nên tác giả chọn đề tài: **NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH**

TRANH TRONG HOẠT ĐỘNG CỦA MHB CẦN THƠ TRONG THỜI KỲ HỘI NHẬP VÀ PHÁT TRIỂN để nghiên cứu làm luận văn tốt nghiệp.

2- Mục tiêu nghiên cứu:

- Phân tích thực trạng và đánh giá những khó khăn, tồn tại vướng mắc của MHB Cần Thơ trong hoạt động kinh doanh trong những năm qua.

- Từ đó đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh và định hướng nâng cao hiệu quả hoạt động của MHB Cần Thơ trong tình hình mới.

3- Đối tượng và phạm vi nghiên cứu:

Đối tượng và phạm vi nghiên cứu là các vấn đề liên quan đến năng lực cạnh tranh của MHB Cần Thơ về mặt lý luận và thực tiễn trên địa bàn Cần Thơ.

4- Phương pháp nghiên cứu

Nội dung của luận văn được nghiên cứu theo phương pháp: thu thập số liệu thống kê, tổng hợp, phân tích và so sánh sự biến động của MHB Cần Thơ với một số NHTM cùng địa bàn từ năm 2005 đến 2007.

5- Ý nghĩa khoa học và thực tiễn

Xác định vị thế cạnh tranh của MHB trên địa bàn Cần Thơ trong giai đoạn hội nhập kinh tế, rút kinh nghiệm trong hoạt động thời gian qua, nghiên cứu vận dụng vào hoàn cảnh cụ thể trong tình hình mới, từ đó đưa ra những giải pháp xây dựng chiến lược nâng cao năng lực cạnh tranh của MHB Cần Thơ trong thời gian tới.

6- Nội dung nghiên cứu

Nội dung chủ yếu của luận văn gồm 3 chương

Chương 1: Cạnh tranh và năng lực cạnh tranh của các NHTM Việt Nam trong thời kỳ hội nhập.

Chương 2: Thực trạng năng lực cạnh tranh của MHB và các NHTM trên địa bàn Cần Thơ thời gian qua.

Chương 3: Giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh của MHB Cần Thơ trong giai đoạn hội nhập và phát triển.

CHƯƠNG 1

CẠNH TRANH VÀ NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VIỆT NAM TRONG THỜI KỲ HỘI NHẬP

1.1 NHỮNG CAM KẾT CỦA VIỆT NAM LIÊN QUAN LĨNH VỰC NGÂN HÀNG TRONG ĐÀM PHÁN GIA NHẬP WTO

1.1.1 Các cam kết về ngoại hối và thanh toán

1.1.1.1 Đối với giao dịch vãng lai

- Biện pháp kiểm soát giao dịch vãng lai được tự do, quy định tạm thời phải kết hối ngoại tệ tập trung ngoại tệ vào hệ thống NH để đáp ứng các nhu cầu thiết yếu về ngoại tệ cho nền kinh tế và nới lỏng dần khi tình hình kinh tế được cải thiện.

- Biện pháp quản lý ngoại hối chỉ được áp dụng trong những trường hợp ngoại lệ, do Chính phủ VN quyết định, nhằm duy trì an ninh tài chính và tiền tệ quốc gia.

- Các hạn chế đối với giao dịch vãng lai được bãi bỏ và không duy trì bất kỳ biện pháp nào trái với các cam kết về các dịch vụ NH, các dịch vụ tài chính khác cũng như về thanh toán giao dịch vãng lai và chuyển tiền quốc tế.

1.1.1.2 Đối với các giao dịch vốn:

- Nới lỏng các giao dịch chuyển vốn của các nhà đầu tư nước ngoài vào VN và việc vay, hoàn trả nợ vay nước ngoài của các tổ chức cư trú; chỉ duy trì một số hạn chế về các giao dịch chuyển vốn ra nước ngoài để đầu tư của các tổ chức cư trú, việc chuyển vốn này phải được các cơ quan có thẩm quyền cho phép và phải trong phạm vi số ngoại tệ thuộc sở hữu của các tổ chức này, các giao dịch này phải đăng ký với NHNN VN.

- Các DN được tự do ký các hợp đồng vay nước ngoài, theo nghị định 134/2005/NĐ-CP (1/11/2005), nghĩa vụ đăng ký các hợp đồng trung dài hạn với NHNN là vấn đề có tính thủ tục để phục vụ cho các mục đích thống kê giám sát hoạt động vay nợ trung dài hạn nước ngoài của các DN và phối hợp với Bộ tài chính để bảo đảm các khoản nợ nước ngoài của quốc gia trong phạm vi an toàn.

- Đối với việc hoàn trả các khoản vay, các khoản đầu tư vốn ra nước ngoài của các DN, phải đáp ứng các điều kiện về giấy phép đầu tư ra nước ngoài, mở tài khoản ngoại tệ, và các giao dịch chuyển vốn đầu tư, các giấy tờ cần thiết để xin giấy phép đầu tư ra nước ngoài.

- Các DN được phép đầu tư ra nước ngoài, có thể chuyển lợi nhuận có được từ các khoản đầu tư của họ tại VN ra bất cứ nơi nào ở nước ngoài, hoặc có thể mở các tài khoản ngoại tệ để thực hiện vay nước ngoài trung dài hạn, được phép mở tài khoản ngoại tệ cho các hoạt động khác trong các trường hợp đặc biệt.

- Các hạn chế để bảo đảm an toàn cán cân thanh toán được xem xét áp dụng khi Việt Nam gặp phải những khó khăn về cán cân thanh toán quốc tế, các quy định về ngoại hối của Việt Nam được IMF rà soát mỗi năm một lần.

- Về cân đối ngoại tệ: chính phủ xem xét cân đối nhu cầu ngoại tệ cho các nhà đầu tư nước ngoài đầu tư vào các dự án đặc biệt trong các chương trình của chính phủ; hỗ trợ cân đối ngoại tệ cho các dự án cơ sở hạ tầng và một số dự án quan trọng khác, trong trường hợp các NH được phép giao dịch ngoại hối nhưng không thể đáp ứng yêu cầu về ngoại tệ.

1.1.2 Các cam kết về chính sách thương mại dịch vụ liên quan đến NH

Các TCTD nước ngoài được hoạt động tại VN dưới các hình thức và thời gian

- Văn phòng đại diện chi nhánh NH nước ngoài: thời hạn hoạt động không được vượt quá thời hạn hoạt động của chi nhánh NH nước ngoài này.

- NH liên doanh, NH 100% vốn nước ngoài: thời hạn hoạt động không quá 99 năm và không được vượt quá thời hạn hoạt động của NH mẹ ở nước ngoài.

- Cty tài chính liên doanh, Cty tài chính 100% vốn nước ngoài; Cty cho thuê tài chính liên doanh, Cty cho thuê tài chính 100% vốn nước ngoài: thời hạn là 50 năm, các giấy phép hoạt động này có thể được gia hạn.

Vốn góp của bên nước ngoài vào một NH liên doanh hoạt động với tư cách của một NHTM không được vượt 50% vốn điều lệ của NH; vốn góp của bên nước ngoài vào một TCTD phi NH liên doanh cần phải đạt ít nhất là 30% vốn điều lệ.

Tổng mức cổ phần của các tổ chức và cá nhân nước ngoài được giới hạn ở mức 30% vốn điều lệ của một NHTM CP VN.

Từ ngày 1/4/2007, các TCTD nước ngoài được phép mở chi nhánh tại VN theo các điều kiện:

- Một NHTM nước ngoài muốn mở chi nhánh tại VN, NH mẹ phải có tổng tài sản hơn 20 tỷ USD vào cuối năm trước thời điểm nộp đơn xin mở chi nhánh.

- Thành lập một NH liên doanh hoặc NH 100% vốn nước ngoài, NH mẹ phải có tổng tài sản hơn 10 tỷ USD vào cuối năm trước thời điểm nộp đơn xin mở NH.

- Với Cty tài chính 100% vốn nước ngoài, phải có tổng tài sản có hơn 10 tỷ USD vào cuối năm trước thời điểm nộp đơn.

Các điều kiện đối với các chi nhánh NH nước ngoài và các NH 100% vốn nước ngoài sẽ được áp dụng trên cơ sở không phân biệt đối xử.

Về tham gia cổ phần: Việt Nam có thể hạn chế việc tham gia cổ phần của các TCTD nước ngoài tại các NHTM quốc doanh của VN được cổ phần hoá như mức tham gia cổ phần của các NH VN.

Việc góp vốn (hình thức mua cổ phần), tổng số cổ phần được phép nắm giữ bởi các thể nhân và pháp nhân nước ngoài tại mỗi NHTMCP VN không được vượt quá 30% vốn điều lệ của NH.

1.1.3 Những sản phẩm và dịch vụ ngân hàng được cam kết

Các cam kết về dịch vụ NH, các dịch vụ tài chính khác được thực hiện phù hợp với các luật và các qui định liên quan được ban hành bởi các cơ quan có thẩm quyền của Việt Nam và theo nguyên tắc chung, trên cơ sở không phân biệt đối xử.

Những sản phẩm, dịch vụ đã cam kết:

(1) Nhận tiền gửi và các khoản phải trả khác từ công chúng.

(2) Cho vay dưới tất cả các hình thức, bao gồm TD tiêu dùng, TD cầm cố thế chấp, bao thanh toán và tài trợ giao dịch TM.

(3) Thuê mua tài chính.

(4) Mọi dịch vụ thanh toán và chuyển tiền, bao gồm thẻ TD, thẻ thanh toán và thẻ nợ, séc du lịch và hối phiếu NH.

(5) Bảo lãnh và cam kết.

(6) Kinh doanh trên tài khoản của mình hoặc của KH, tại sở giao dịch, trên thị trường giao dịch thoả thuận hoặc bằng cách khác, như: công cụ thị trường tiền tệ (gồm: séc, hối phiếu, chứng chỉ tiền gửi); ngoại hối; các công cụ tỷ giá và lãi suất, (gồm: các sản phẩm như hợp đồng hoán đổi, hợp đồng kỳ hạn); vàng nén.

(7) Môi giới tiền tệ.

(8) Quản lý tài sản, như quản lý tiền mặt hoặc danh mục đầu tư, mọi hình thức quản lý đầu tư tập thể, quản lý quỹ hưu trí, các dịch vụ lưu ký và tín thác.

(9) Các dịch vụ thanh toán và bù trừ tài sản tài chính, (gồm: chứng khoán, các sản phẩm phái sinh, và các công cụ chuyển nhượng khác).

(10) Cung cấp và chuyển giao thông tin tài chính, và xử lý dữ liệu tài chính và phần mềm liên quan của các nhà cung cấp dịch vụ tài chính khác.

(11) Các dịch vụ tư vấn, trung gian môi giới và các dịch vụ tài chính phụ trợ khác đối với tất cả các hoạt động được nêu từ các tiểu mục (1) đến (10), kể cả tham chiếu và phân tích TD, nghiên cứu và tư vấn đầu tư và danh mục đầu tư, tư vấn về mua lại và về tái cơ cấu và chiến lược DN.

1.1.4 Về lộ trình cung cấp các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng

Kể từ khi gia nhập, các TCTD nước ngoài được phép phát hành thẻ TD trên cơ sở đối xử quốc gia, và trong vòng 5 năm Việt Nam có thể hạn chế quyền của chi nhánh NH nước ngoài, được nhận tiền gửi bằng VND từ các thẻ nhân VN mà NH không có quan hệ TD theo tỷ lệ trên mức vốn được cấp của chi nhánh phù hợp với lộ trình sau:

Ngày 1/1/2007: 650% vốn pháp định được cấp.

Ngày 1/1/2008: 800% vốn pháp định được cấp.

Ngày 1/1/2009: 900% vốn pháp định được cấp.

Ngày 1/1/2010: 1000% vốn pháp định được cấp.

Ngày 1/1/2011: Đối xử quốc gia đầy đủ.

1.2. CẠNH TRANH VÀ NĂNG LỰC CẠNH TRANH TRONG QUÁ TRÌNH HỘI NHẬP CỦA CÁC NHTM VIỆT NAM

1.2.1 Khái niệm về cạnh tranh & năng lực cạnh tranh

1.2.1.1 Khái niệm về cạnh tranh:

Cạnh tranh là một hiện tượng gắn liền với kinh tế thị trường, khái niệm cạnh tranh đã xuất hiện trong quá trình hình thành và phát triển sản xuất, trao đổi hàng hoá và phát triển kinh tế thị trường.

Có nhiều quan điểm khác nhau khi nói về cạnh tranh, theo từ điển KD của Anh, cạnh tranh được hiểu là “Sự ganh đua, kình địch giữa các nhà KD trên thị trường nhằm tranh giành cùng một loại tài nguyên sản xuất hoặc cùng một loại KH về phía mình”. Theo quan điểm này, cạnh tranh được hiểu là các mối quan hệ kinh tế, ở đó các chủ thể kinh tế ganh đua nhau tìm mọi biện pháp để đạt mục tiêu kinh tế của mình, thông thường là chiếm lĩnh thị trường, giành lấy KH cũng như các điều kiện sản xuất, thị trường có lợi nhất.

Cạnh tranh xuất phát từ hai điều kiện cơ bản là phân công lao động xã hội và tính đa nguyên chủ thể lợi ích kinh tế, điều này làm xuất hiện các cuộc đấu tranh giành lợi ích kinh tế giữa người sản xuất hàng hóa, cung cấp dịch vụ và các tổ chức trung gian, thực hiện phân phối lại các sản phẩm hàng hóa, dịch vụ. Cuộc đấu tranh này dựa trên sức mạnh về tài chính, kỹ thuật công nghệ, chất lượng đội ngũ lao động, quy mô hoạt động của từng chủ thể. Mục đích cuối cùng của các chủ thể kinh tế trong quá trình cạnh tranh là tối đa hoá lợi ích, với người sản xuất KD là lợi nhuận và với người tiêu dùng là tiện ích tiêu dùng.

1.2.1.2. Năng lực cạnh tranh:

Năng lực cạnh tranh là thuật ngữ ngày càng được sử dụng rộng rãi nhưng đến nay vẫn là khái niệm chung chung và khó đo lường, theo từ điển thuật ngữ kinh tế học, “năng lực cạnh tranh là khả năng giành được thị phần lớn trước các đối thủ cạnh tranh trên thị trường, kể cả khả năng giành lại một phần hay toàn bộ thị phần của đồng nghiệp”.

Theo Tổ chức hợp tác và phát triển kinh tế (OECD) định nghĩa: “năng lực cạnh tranh là khả năng của các công ty, các ngành, các vùng, các quốc gia hoặc khu vực siêu quốc gia trong việc tạo ra việc làm và thu nhập cao hơn trong điều kiện cạnh tranh quốc tế trên cơ sở bền vững”.

1.2.1.3. Những đặc thù trong cạnh tranh của NHTM

Như các doanh nghiệp khác trong kinh tế thị trường, các NHTM luôn phải đối mặt với cạnh tranh từ các đối thủ để tranh giành thị phần lẫn nhau. Nhưng so với các loại hình kinh tế khác, cạnh tranh trong lĩnh vực NH có những đặc thù riêng:

- Do hoạt động NH mang tính hệ thống rất cao, nếu năng lực cạnh tranh của một NH yếu dẫn đến khó khăn, sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến thị trường tiền tệ, và có thể ảnh hưởng xấu đến nền kinh tế. Vì vậy, hoạt động cạnh tranh của các NH phải tuân thủ theo pháp luật.

- Hoạt động NH có liên quan đến nhiều tổ chức kinh tế, chính trị, xã hội và các cá nhân. Nếu một NH bị đổ vỡ sẽ ảnh hưởng đến các NH khác. Vì thế trong hoạt động của các NH, đi liền với cạnh tranh lẫn nhau là sự hợp tác với nhau nhằm hướng đến một môi trường cạnh tranh lành mạnh hơn.

- Từ 02 đặc thù trên, để tránh những nguy cơ đổ vỡ cả hệ thống, NHTW phải có sự giám sát chặt chẽ thị trường tiền tệ, nhằm có những giải pháp can thiệp kịp thời tránh những yếu tố có thể làm suy yếu và thôn tính lẫn nhau trong hoạt động của các NHTM.

- Mặt khác, hoạt động NH không giới hạn phạm vi trong nước mà liên quan đến các nước khác trong hoạt động kinh tế đối ngoại. Do vậy hoạt động của NH còn chịu sự chi phối của các yếu tố nước ngoài. Vì thế, sự cạnh tranh của các NHTM đòi hỏi những chuẩn mực rất cao và cần phải tuân thủ nghiêm.

1.2.1.4. Các chỉ tiêu phản ánh năng lực cạnh tranh của NHTM

Năng lực tài chính

Tốc độ tăng trưởng vốn bình quân phải trên 10%/năm, các NHTM đều phải có tỷ lệ vốn tối thiểu tương ứng với tài sản sinh lời. Để đánh giá chỉ tiêu này, thường người ta đánh giá thông qua quy mô vốn chủ sở hữu và quy mô tài sản có của NH.

Khả năng sinh lời

Đánh giá chỉ tiêu này theo 02 tỷ số cơ bản:

- Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản (ROA – Return on assets)

$$ROA = \text{Lợi nhuận ròng} / \text{tổng tài sản bình quân} * 100$$

Với chỉ tiêu này cho biết 01 đồng tài sản tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận, tài sản có sinh lời càng lớn thì tỷ số này càng lớn.

- Tỷ suất sinh lời trên vốn tự có (ROE – Return on Equity)

$$ROE = \text{Lợi nhuận ròng} / \text{vốn tự có} * 100$$

Với chỉ số này cho biết 01 đồng vốn sở hữu tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận và phản ánh hiệu quả hoạt động của NH. Hệ số càng lớn, khả năng sinh lời càng lớn.

Chất lượng tín dụng

Áp dụng tỷ lệ chung theo quyết định 112/2006/QĐ –ttg (của Thủ tướng chính phủ về chỉ tiêu hoạt động NH giai đoạn 2006 – 2010), nợ xấu của NH là dưới 5% trên tổng dư nợ.

Chỉ tiêu quản trị rủi ro

Bao gồm một số chỉ tiêu như:

- Rủi ro lãi suất = Tài sản nhạy cảm LS/nguồn vốn nhạy cảm lãi suất.
- Rủi ro vốn chủ sở hữu = Vốn chủ sở hữu/ tài sản rủi ro.
- Rủi ro thanh khoản = (Tài sản thanh khoản – vốn vay)/tổng vốn huy động.

Chỉ tiêu này phản ánh tỷ lệ vốn huy động gấp mấy lần vốn chủ sở hữu (thường là biến động từ 15 đến 20 lần).

1.2.2 Những yếu tố ảnh hưởng đến cạnh tranh trong hoạt động NHTM

Cạnh tranh của các NHTM, trong thời hội nhập có những yếu tố ảnh hưởng:

Trước hết, ảnh hưởng của quá trình hội nhập.

Toàn cầu hóa kinh tế, dẫn đến quá trình hội nhập các NH, thực tế cho thấy toàn cầu hóa kinh tế là một phương thức thúc đẩy mạnh mẽ tiến trình hội nhập của các quốc gia, đặc biệt là trong lĩnh vực tài chính – NH, qua đó các NHTM đã không ngừng mở rộng quy mô hoạt động và thị phần bằng cách vươn tới những thị trường vượt ra ngoài khuôn khổ quốc gia.

Một trong những tiêu chuẩn để đánh giá mức độ hội nhập và khả năng phát triển của NHTM là tính đa quốc gia trong phạm vi hoạt động KD. Vì vậy, nhiều NHTM đã mở ra khắp các châu lục bằng nhiều phương thức: mở mới chi nhánh, hợp nhất, sát nhập, mua lại... quy mô của các NHTM tăng lên đáng kể. Xu hướng các NHTM lớn, giàu tiềm lực tài chính tìm cách thâm nhập vào các NHTM nhỏ ở các quốc gia, nơi họ đến để tìm kiếm cơ hội KD. Đây được xem là giải pháp chủ yếu trong việc thâm nhập thị trường cung cấp dịch vụ NH ở các nước đang phát triển của các NH lớn, tạo ra tính đa quốc gia trong hình thức sở hữu của các NHTM.

Cạnh tranh không giới hạn phạm vi quốc gia mà diễn ra ở khắp châu lục, trong cuộc cạnh tranh này các NHTM ở các nước phát triển, có quy mô lớn và tiềm lực tài chính, giàu kinh nghiệm sẽ có lợi thế hơn các NH ở các nước đang phát triển, nguy cơ bị thôn tính của các NH ở những quốc gia này sẽ tăng, song nó cũng tạo ra những động lực nhất định để các NH có quy mô nhỏ ý thức hơn trong việc nâng cao năng lực cạnh tranh, mở rộng quy mô và phạm vi hoạt động, nâng vị thế NH mình.

Thứ hai, ảnh hưởng của quá trình tiến bộ khoa học công nghệ.

Thời gian gần đây, cùng với sự hỗ trợ của cuộc cách mạng khoa học công nghệ, các NHTM đã đưa ra thị trường hàng loạt SP dịch vụ tài chính hiện đại, các NHTM đã và đang xúc tiến ứng dụng công nghệ vào hệ thống tự động thay thế cho lao động thủ công hiện nay với mức độ tin cậy, đặc biệt trong lĩnh vực: thanh toán bù trừ; nhận tiền gửi qua máy ATM, hệ thống xử lý, thống kê và tổng hợp các giao dịch hàng ngày.

Những tiến bộ của công nghệ đã hỗ trợ NH xử lý công việc nhanh hơn, tạo điều kiện thuận lợi hơn trong thu hút và đáp ứng các nhu cầu KH đồng thời giúp cho NHTM giảm được chi phí KD, nâng cao vị thế cạnh tranh. Vì thế các NHTM đang ngày càng gia tăng đầu tư vào các trang thiết bị và phương tiện hiện đại để dần thay thế những thao tác nghiệp vụ thủ công.

Tuy nhiên, yếu tố con người vẫn có vai trò quan trọng và mang tính quyết định trong hoạt động KD của NHTM, bởi sự phát triển công nghệ đã giúp cho các NHTM có được những bước đi dài trong đột phá nâng cao chất lượng dịch vụ, đáp

ứng ngày càng tốt hơn các nhu cầu của KH, phục vụ tốt hơn cho công tác thống kê, phân tích hiệu quả các hoạt động KD, nhưng những tiến bộ của công nghệ chỉ có thể phát huy, tạo ra những lợi thế vượt trội khi có sự quản lý và kiểm soát hiệu quả của con người.

Thứ ba, Ảnh hưởng từ nhu cầu đòi hỏi từ phía khách hàng.

Xu hướng quốc tế hóa hoạt động NH đã đặt các NHTM trước áp lực rất lớn của sự cạnh tranh, không những cạnh tranh giữa các NHTM mà còn cạnh tranh với các tổ chức tài chính phi NH (các Cty tài chính, các quỹ đầu tư, các công ty bảo hiểm, bưu điện,...), xu hướng này sẽ ảnh hưởng và tác động đến KH của các NH trong tương lai, vì trong KD, mọi DN đều lấy KH làm đối tượng và mục tiêu phục vụ, họ đã không ngừng nỗ lực đổi mới và xây dựng mô hình phục vụ hướng tới KH, thỏa mãn tối đa các nhu cầu của KH dựa trên các giới hạn chi phí cho phép. Do đó, những đòi hỏi của KH trong việc nâng cao chất lượng dịch vụ đã ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động của các NHTM là tất yếu.

Mặt khác, kinh tế càng phát triển, thu nhập và mức sống của người dân càng nâng cao, nhu cầu của họ đối với SP dịch vụ NH đòi hỏi ngày càng phải hoàn thiện, giá trị gia tăng mang lại từ các SP DV đó ngày càng nhiều, từ nhu cầu thực tế, đòi hỏi các NH phải nhạy bén, cảm nhận thị trường để “bán cái KH cần”.

Hơn nữa, trong điều kiện thị trường tài chính phát triển như hiện nay, các DN lớn có nhiều cơ hội để lựa chọn phương thức tài trợ vốn hơn, thông qua các TCTD phi NH, qua thị trường chứng khoán... và họ phải cân nhắc lựa chọn phương án tài trợ nào có chi phí sử dụng vốn thấp nhất, nhằm mục đích tối đa hóa các lợi ích kinh tế của họ. Sự thay đổi này, sẽ ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động NH, các khoản cho vay lớn giảm, các khoản cho vay nhỏ lẻ tăng, chi phí quản lý tăng, rủi ro cũng tăng, phần nào cũng làm ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của NH.

Thứ tư, ảnh hưởng từ nhu cầu tăng trưởng của nền kinh tế

Hệ thống NH với vai trò là huyết mạch của nền kinh tế đã cung ứng một lượng vốn khá lớn cho nền kinh tế hàng năm (chiếm khoảng 16% - 18% GDP) và gần bằng 50% tổng vốn đầu tư toàn xã hội, NH là ngành có mối quan hệ mật thiết

với các biến động của nền kinh tế, đây là ngành chịu ảnh hưởng đầu tiên khi nền kinh tế gặp khó khăn, nhưng cũng là ngành hồi phục trước tiên để tạo điều kiện cho nền kinh tế hồi phục và đi vào ổn định.

Với đặc điểm, hoạt động của các NHTM đồng thời cũng là một trong những công cụ hữu hiệu để NHNN thực hiện điều tiết các chính sách tiền tệ, vì thế tốc độ tăng trưởng của các NHTM có ảnh hưởng trực tiếp đến nền kinh tế và ngược lại. Do vậy, để đảm bảo an toàn, NHNN giám sát các hoạt động của NHTM rất chặt, nhất là mức vốn chủ sở hữu của NHTM, một trong những tiêu chí để đánh giá xếp hạng các NHTM là tỷ lệ vốn chủ sở hữu trên tổng tài sản, để đạt tỷ lệ này các NHTM đã phải thường xuyên tăng vốn điều lệ bằng nhiều cách (sáp nhập, bán cổ phần, bổ sung từ lợi nhuận để lại...) điều này đã tạo áp lực làm gia tăng quá trình các NHTM đua nhau tăng vốn điều lệ trong thời gian gần đây.

1.2.3 Những đặc điểm của cạnh tranh đối với hoạt động NHTM

Tương tự các loại hình KD khác, năng lực cạnh tranh của các NHTM cũng là các yếu tố như: nguồn lực (vốn, con người, trình độ, công nghệ...); thị phần; thái độ trước các đối thủ cạnh tranh; khả năng thích ứng với môi trường KD; khả năng chinh phục thị trường mới và yếu tố môi trường pháp lý...tuy nhiên, sản phẩm của NH là các SP DV, vì vậy các yếu tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của NH cũng có một số đặc điểm khác.

Về thương hiệu

Trong kinh tế thị trường, thương hiệu có vai trò rất quan trọng đối với sự phát triển của bất cứ DN nào, nó được coi như một tài sản có giá trị rất lớn bởi nó có khả năng tác động đến thái độ và hành vi của người tiêu dùng, *tạp chí Fortune năm 1996 đã tuyên bố “Có một tên tuổi lớn được xem như là vũ khí trong cạnh tranh”*.

Trong lĩnh vực NH, thương hiệu chính là uy tín về chất lượng DV của một NH sẵn sàng cung ứng cho xã hội (về mặt này các NHTM VN chưa có sự chuẩn bị tốt, tuy gần đây, vấn đề “thương hiệu” đang dần được các NHTM quan tâm hơn), do vậy, thương hiệu có ảnh hưởng trực tiếp đến năng lực cạnh tranh của các NHTM trên thị trường tài chính - tiền tệ. Một thương hiệu nổi tiếng sẽ hỗ trợ cho NH thu

hút được nhiều KH đến với mình, qua đó NH sẽ có được những KH truyền thống và lòng trung thành đối với thương hiệu của KH cho phép NH có thể dễ dự báo và kiểm soát thị trường, hơn nữa, đồng thời nó sẽ tạo nên một rào cản vô hình, gây khó khăn cho các NH đối thủ khác khi muốn thâm nhập thị trường.

Về công nghệ

Sản phẩm NH là loại hình sản phẩm đặc thù mang hàm lượng công nghệ càng cao càng hiệu quả và càng bảo mật, các NHTM hiện nay đã và đang cố gắng tạo ra các SP ngày càng tiện ích và đa dạng để cung cấp cho KH, như: thẻ ATM (Automatic Teller Machine), thẻ POS, giao dịch homebanking, phonebanking, internetbanking... Vì thế, việc đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin trong ngành NH đang là sự quan tâm hàng đầu của các NHTM. Đến nay, hơn 80% các nghiệp vụ NH đã được xử lý bằng máy tính và hầu hết được xử lý trên mạng nội bộ, các giao dịch nghiệp vụ huy động vốn, thanh toán, cho vay, KD ngoại hối,... bước đầu được chuẩn hóa phù hợp với điều kiện của mỗi NHTM.

Những tiện ích trên thực hiện được là nhờ vào vai trò của công nghệ, công nghệ càng hiện đại, NH cung cấp ngày càng nhiều tiện ích cho KH, đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng của KH, công nghệ NH nào càng hiện đại thế cạnh tranh và năng lực cạnh tranh của NH đó càng tăng.

Theo tính toán và kinh nghiệm của các NH nước ngoài, công nghệ thông tin có thể làm giảm 76% chi phí hoạt động NH, nhưng đây là lĩnh vực đòi hỏi đầu tư rất lớn, và cũng chính là hạn chế đối với hệ thống NHTM VN do qui mô vốn còn kém. Mặc dù đã có nhiều cố gắng nhưng công nghệ của các NHTM VN vẫn còn nhiều yếu kém so với các NH nước ngoài. Cụ thể:

- Theo WB, công nghệ trong lĩnh vực NH VN vẫn còn ở mức thấp kém, chỉ số công nghệ NH VN mới chỉ là (-0,47), trong khi ở Trung Quốc là (-0,35); Thái Lan (-0,07), Indonexia (-0,07), Malaysia là 1,08 và của Singapore là 1,95.

- Tính liên kết giữa các NH về công nghệ chưa cao, dẫn đến các DV NH còn hạn chế, tiện ích kém hấp dẫn.

Về kinh nghiệm quản lý và trình độ nhân lực

Kinh nghiệm quản lý và trình độ nhân lực là 02 mặt của một vấn đề về con người, vì thế trong xây dựng chiến lược phát triển KD của các NHTM nên chú trọng chiến lược phát triển nguồn nhân lực, đây là vấn đề then chốt cho sự thành công của các NHTM trong giai đoạn hiện nay.

Về kinh nghiệm quản lý của các NHTM VN còn nhiều bất cập, chưa phù hợp với các nguyên tắc và chuẩn mực về quản trị DN như: tính minh bạch thấp; chưa hình thành môi trường làm việc chuyên nghiệp; vai trò và nhiệm vụ của các vị trí công tác chưa rõ ràng; hệ thống quản lý rủi ro, hệ thống thông tin quản lý, kiểm toán chưa phát huy hiệu quả.

Trình độ quản lý KD và quản lý rủi ro của lực lượng CB NH còn yếu (cho vay chủ yếu dựa vào TSDB, năng lực thẩm định TD hạn chế, hệ thống phân loại nợ chưa chính xác, nguyên tắc kiểm tra, kiểm soát thiếu chặt chẽ). Hầu hết các NHTM chưa thiết lập được hệ thống quản lý rủi ro hiệu quả và chưa có chiến lược KD dài hạn để đối mặt với những thách thức của tiến trình mở cửa thị trường tài chính.

Phát triển nguồn nhân lực là góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh trên thương trường. Vì vậy xây dựng chiến lược phát triển nguồn nhân lực luôn là mối quan tâm của các NH, con người là nhân tố trung tâm của sự phát triển, và sẽ phát triển hơn trong điều kiện môi trường làm việc thích hợp.

Với lực lượng cán bộ quản lý có kinh nghiệm và một đội ngũ nhân viên có trình độ chuyên môn sâu sẽ rút ngắn được thời gian xử lý công việc, qua đó hiệu quả và chất lượng công việc sẽ được nâng lên và ngày càng tạo được niềm tin nơi KH, lúc đó năng lực cạnh tranh của NH sẽ được nâng lên so với các đối thủ cạnh tranh của mình.

Về giá cả và sự đa dạng hóa dịch vụ sản phẩm

Kinh tế càng phát triển, đời sống được nâng lên, nhu cầu đòi hỏi về tính đa dạng SP của KH ngày càng cao, trước yêu cầu đó, các SP NH đưa ra thị trường phải ngày càng đa dạng hơn. Điển hình là các sản phẩm: thẻ ATM, các hình thức gửi tiết kiệm khác như (tiết kiệm hưởng lãi suất bậc thang, tiết kiệm online...), các hình thức cho vay đa dạng (cho vay mua nhà trả góp hưởng lãi suất ưu đãi, tài sản đảm

bảo hình thành từ vốn vay...). Trong chiến lược KD, các NHTM càng có nhiều SP khác biệt sẽ có lợi thế hơn, trong cạnh tranh trên thị trường, nhất là các SP mang hàm lượng công nghệ cao.

Cùng với việc đáp ứng nhu cầu đòi hỏi của KH bằng nhiều SP mới tiện ích, giá cả cũng là mối quan tâm hàng đầu của NH, bởi “thị hiếu” của mỗi nhà đầu tư có thể khác nhau nhưng họ đều có ít nhất một mục tiêu chung đó là “tính toán và lựa chọn hướng đầu tư có lợi nhất”. Vì thế, giá cả là một trong những yếu tố ảnh hưởng trực tiếp đến năng lực cạnh tranh của các NHTM. Hiện nay trên thị trường tiền tệ luôn có sự cạnh tranh giữa các NH thông qua lãi suất và phí, các NHTM sẵn lòng giảm doanh thu để thu hút KH tạo ra thế cạnh tranh mạnh về giá cả, tuy nhiên không như các loại hình KD khác, trong hoạt động NHTM, việc sử dụng giá để tạo lợi thế cạnh tranh còn phải phụ thuộc nhiều yếu tố nhưng quan trọng, nhất là phải chịu sự quản lý của NHNN.

Để nâng cao năng lực cạnh tranh, các NH luôn cho ra đời nhiều loại hình ưu đãi, nhiều tiện ích để thu hút KH. Tuy nhiên, ngoài chủng loại SP cung cấp cho KH, rút ngắn thời gian giải quyết thủ tục, hồ sơ (cũng là hình thức tiết kiệm chi phí cho KH vì “thời giờ là vàng bạc”), đây cũng là một yếu tố cạnh tranh về giá cả và chất lượng của NH trong chiến lược cạnh tranh.

Về năng lực tài chính của các đối thủ cạnh tranh

Các NHTM hoạt động trên cùng địa bàn, tạo nên môi trường cạnh tranh và tất yếu lợi thế sẽ thuộc về NH nào có chuẩn bị tốt về chiến lược. Có nhiều yếu tố ảnh hưởng đến khả năng cạnh tranh của NHTM nhưng yếu tố ảnh hưởng lớn nhất vẫn là năng lực tài chính, để có thể nâng cao năng lực này đòi hỏi các NH phải nỗ lực tập trung thực hiện chương trình tái cơ cấu toàn diện năng lực tài chính, như: bổ sung vốn điều lệ; xử lý thu hồi nợ tồn đọng; thực hiện sáp nhập, hợp nhất NH.

Trong quá trình hoạt động, cạnh tranh đang ngày càng trở nên gay gắt, để có chiến lược cạnh tranh tốt, đảm bảo thu hút KH và đảm bảo mục tiêu KD của mình, NH cần xác định rõ những đối thủ cạnh tranh, có nhận dạng được đối thủ cạnh tranh, từ đó NH mới có thể quản trị hoạt động KD hiệu quả hơn, trong cạnh tranh,

NH nào chiếm thị phần lớn sẽ đóng vai trò chủ chốt, có khả năng chi phối hoạt động các NH khác, vì vậy trong xây dựng chiến lược, cần nghiên cứu, đánh giá khả năng của các đối thủ của mình trước khi đề ra chiến lược và giải pháp thực hiện.

Về hạ tầng cơ sở và quy mô mạng lưới hoạt động

Mạng lưới hoạt động ảnh hưởng trực tiếp đến năng lực cạnh tranh, các NHTM ngày nay rất chú trọng đẩy mạnh phát triển hạ tầng, mở rộng mạng lưới, tuy vậy không phải mạng lưới hoạt động càng rộng, hạ tầng phát triển, sẽ chiếm được vị thế cạnh tranh, việc mở rộng mạng lưới hoạt động các NHTM phải điều nghiên, khảo sát thật kỹ và phân tích thị trường, tìm hiểu nhu cầu và thị hiếu của KH trong từng mảng thị trường, để từ đó xác định quy mô và vị trí mạng lưới KD cho phù hợp.

Mặt khác, trong nền kinh tế hiện đại ngày nay, khi mà khoa học công nghệ phát triển ở trình độ cao, SP ra đời sẽ ngày càng phong phú và đa dạng, luôn mang đến cho người tiêu dùng nhiều lựa chọn và làm tăng áp lực cạnh tranh cho các NH trước những yêu cầu và lựa chọn đó. Để tạo vị thế cạnh tranh, buộc các NH phải đẩy mạnh nghiên cứu sử dụng nhiều công cụ cạnh tranh khác nhau để xây dựng chiến lược KD cho mình, một công cụ được sử dụng phổ biến nhất là “nâng cao chất lượng SP dịch vụ”, sử dụng chiến lược cạnh tranh bằng chất lượng SP DV trước hết các NHTM phải ưu tiên chiến lược phát triển công nghệ và chiến lược đào tạo nguồn nhân lực, có như vậy, các SP dịch vụ mà NHTM cung ứng mới đáp ứng đúng, đầy đủ và kịp thời nhu cầu của KH trong thời hiện đại này.

1.2.4 Bài học kinh nghiệm về nâng cao năng lực cạnh tranh của các ngân hàng Trung Quốc

Sau khi gia nhập WTO, Trung quốc thực hiện lộ trình chuyển đổi và phát triển hệ thống NH như sau.

Cải cách hệ thống ngân hàng

Nhận thức năng lực tài chính của các NH còn yếu, nợ quá hạn (nhất là NHTM nhà nước) cao, thị trường tiền tệ - tài chính kém phát triển, năng lực quản trị kinh doanh của các NH còn hạn chế. Trung Quốc đã thực hiện một số cải cách:

- 1986: Xóa bỏ hệ thống NH một cấp.

- 1987 – 1991: Cho phép cạnh tranh hạn chế trong nước, phát triển các trung gian tài chính phi NH, NH nước ngoài được mở chi nhánh tại đặc khu kinh tế và 7 thành phố biển, đa dạng hóa khu vực tài chính, thành lập 2 cơ sở chứng khoán và thị trường liên NH.

- 1991 – 2001: Củng cố hoạt động các NHTM nhà nước, cho phép các NH nước ngoài cung ứng các dịch vụ cho các tổ chức, cá nhân nước ngoài và liên doanh

Với kết quả cải cách và chuyển đổi nói trên, trung quốc đã có 04 NHTM nhà nước, 03 NH chính sách, 11 NHTM CP, 04 công ty quản lý tài sản, và 114 NHTM cấp thành phố với tổng tài sản của các NH Trung Quốc là 26.000 tỷ USD (trong đó NHTM nhà nước chiếm 60% tổng tài sản và 80% thị phần tín dụng, đồng thời đã cấp phép cho 116 NH nước ngoài vào kinh doanh tại 18 thành phố và các hạn chế về địa lý được xóa bỏ vào 2006.

Các giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh của NHTM Trung Quốc

- Tập trung xử lý nợ xấu (nhất là NHTM nhà nước) giảm từ 25.5% năm 1998 còn khoảng 13% năm 2004, giải pháp cơ bản là giao nợ xấu cho các công ty quản lý tài sản xử lý (khai thác, hoặc bán đấu giá).

- Buộc các NHTM nhà nước tự lên kế hoạch tăng vốn điều lệ theo thông lệ quốc tế (như construction bank of China thực hiện phương án phát hành cổ phiếu để tăng vốn điều lệ)

- Cải cách lãi suất nhằm đưa lãi suất về sát với cung cầu thị trường, làm tăng khả năng cạnh tranh và nâng cao chất lượng tài sản có của các NH.

- Thực hiện xác định giá trị doanh nghiệp, cổ phần hóa và niêm yết cổ phiếu NHTM trên sàn chứng khoán.

- Xây dựng và nâng cao văn hóa kinh doanh ngân hàng theo chuẩn quốc tế với phong cách làm việc, khả năng giao tiếp chuyên nghiệp kết hợp chính sách lương tương xứng cho nhân viên NH.

- Hoàn thiện các quy chế quản trị điều hành, cơ cấu tổ chức theo tiêu chuẩn quốc tế.

Kết luận chương 1

Qua phân tích chương này, cho thấy sự cần thiết phải hiểu rõ “ta yếu cái gì để khắc phục và biết người mạnh cái gì để ta có bước chuẩn bị”, nhằm đón nhận cạnh tranh ở thế chủ động hơn. Mặt khác, kinh doanh tiền tệ - NH là một loại hình KD được đánh giá là hấp dẫn và là một ngành nghề KD có ý nghĩa quan trọng trong việc ổn định và tăng trưởng kinh tế ở mỗi quốc gia, vì đây là lĩnh vực KD này rất nhạy cảm và chịu tác động bởi nhiều nhân tố (kinh tế, chính trị, xã hội... cả trong và ngoài nước). Trong điều kiện phải thực hiện những cam kết theo lộ trình hội nhập, và trước những thử thách - cơ hội, mà chúng ta không có nhiều lợi thế, các NHTM VN rất cần có những bước chuẩn bị (mặc dù đã muộn) những giải pháp nhằm “Nâng cao năng lực cạnh tranh trong hoạt động của các NH trong điều kiện mới” là một vấn đề cấp thiết.

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA MHB TRÊN ĐỊA BÀN CẦN THƠ

2.1 THỰC TRẠNG KINH DOANH TIỀN TỆ TẠI CẦN THƠ TRONG THỜI GIAN QUA

2.1.1 Hệ thống các TCTD trên địa bàn Cần Thơ

Như các NHTM trong cả nước, các TCTD trên địa bàn TP.Cần Thơ đã trải qua chặng đường 22 năm đổi mới (1986-2008) cùng xây dựng, phát triển, vượt qua nhiều thử thách, vẫn giữ vững ổn định và phát triển. Hệ thống các TCTD không ngừng phát triển cả về quy mô hoạt động (vốn điều lệ không ngừng tăng, mở rộng mạng lưới chi nhánh), lẫn chất lượng hoạt động và hiệu quả KD ngày càng được nâng cao. Mạng lưới các TCTD trên địa bàn đến cuối năm 2007 là 35 TCTD (bao gồm 132 chi nhánh, phòng giao dịch), bao gồm:

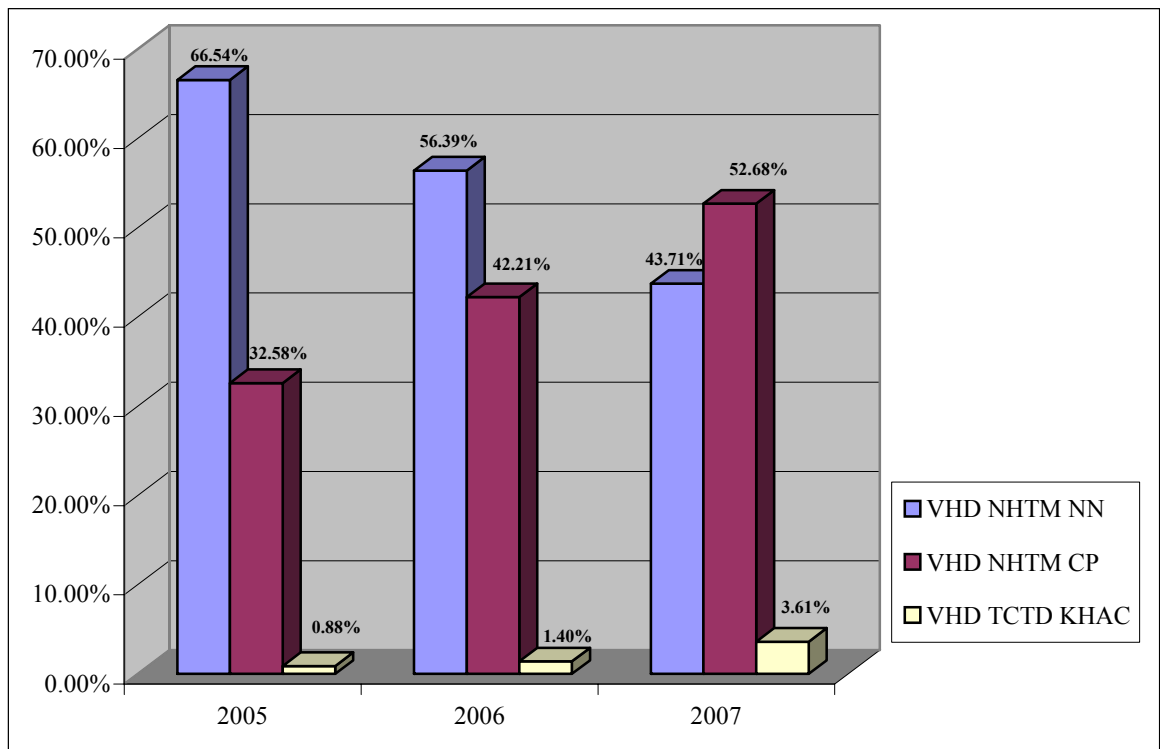
- 02 Ngân hàng chính sách:
 - . Ngân hàng chính sách xã hội TP.Cần Thơ
 - . Ngân hàng phát triển TP.Cần Thơ
- 05 NHTM nhà nước:
 - . Ngân hàng ngoại thương TP Cần Thơ.
 - . Ngân hàng đầu tư và phát triển TP.Cần Thơ.
 - . Ngân hàng công thương TP.Cần Thơ.
 - . Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn TP.Cần Thơ.
 - . Ngân hàng phát triển nhà đồng bằng sông Cửu Long TP.Cần Thơ.
- 20 NHTM cổ phần đô thị.
- 02 VP đại diện chi nhánh ngân hàng nước ngoài.
- 01 ngân hàng liên doanh.
- 01 Cty tài chính.
- 01 Cty cho thuê tài chính
- 03 Quỹ tín dụng nhân dân.

Trong đó, các NHTM đã có những đóng góp quan trọng cho sự ổn định và tăng trưởng kinh tế trên địa bàn trong nhiều năm qua, góp phần thúc đẩy chuyển dịch cơ cấu kinh tế, thực hiện công nghiệp hóa hiện đại hóa, kiểm soát lạm phát, cung ứng nhiều dịch vụ tiện ích (chỉ lương, thu chi hộ, thanh toán chuyển khoản, chuyển tiền tự động, dịch vụ NH điện tử, dịch vụ thẻ...) và đưa ra nhiều SP mới đáp ứng nhu cầu tiêu dùng của dân cư và sản xuất KD của các thành phần kinh tế.

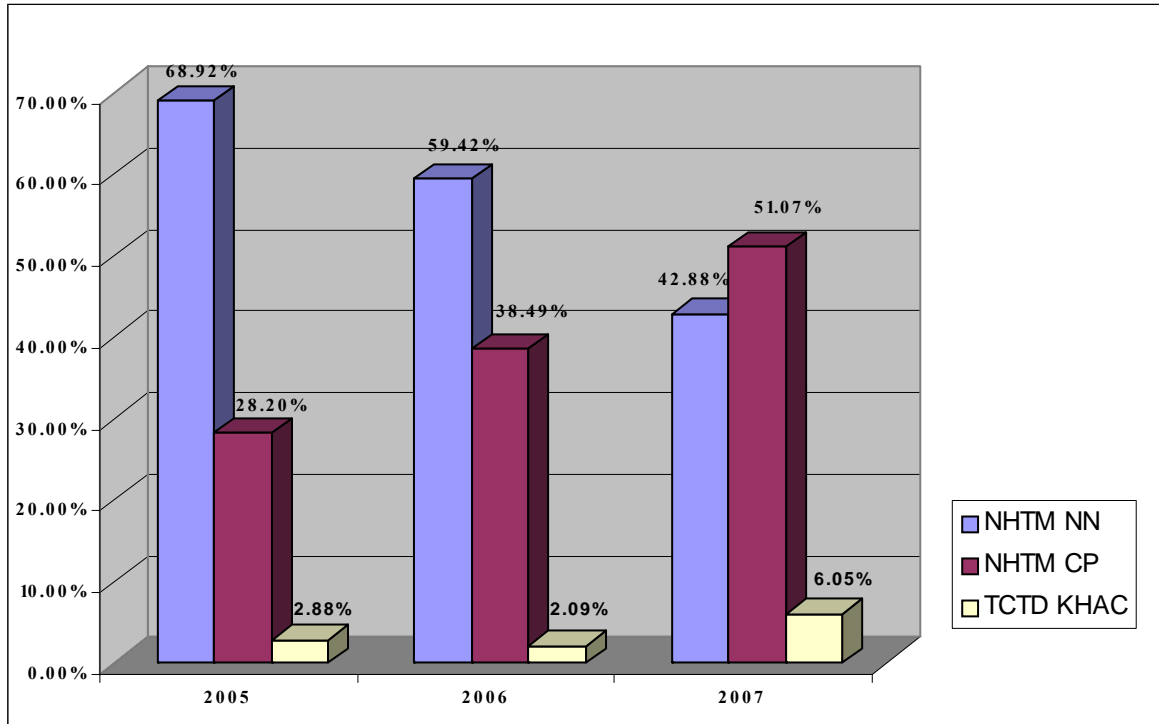
2.1.2 Thị phần của các TCTD trên địa bàn Cần Thơ

TP.Cần Thơ là trung tâm tài chính - tiền tệ lớn và sôi động nhất của khu vực đồng bằng sông Cửu Long, là nơi tập trung phần lớn các NHTM CP, cách đây vài năm (từ năm 2005 trở về trước), các NHTM CP còn ở thế yếu, thị phần hoạt động chỉ bằng 1/3 so với các NHTM NN, đến nay đã đổi chiều ngược lại, (xem bảng 2.1a và 2.1b).

Bảng 2.1a: Thị phần vốn huy động của các TCTD trên địa bàn Cần Thơ (chia theo khối)



Bảng 2.1b: Thị phần vốn tín dụng của các TCTD trên địa bàn Cần Thơ (chia theo khối)



(nguồn: báo cáo thường niên của NH nhà nước TP.Cần Thơ)

Tại Cần Thơ, tính đến 2007 có tổng cộng 35 TCTD trong đó có 20 NHTM CP đô thị, bên cạnh đó còn có một số chi nhánh NHTM CP của các tỉnh, thành phố khác đang hoạt động, tham gia cạnh tranh ở đây.

Năm 2007, tổng số vốn huy động của các NHTM CP tại Cần Thơ đạt 5.022 tỷ đồng, chiếm 52,68% tổng thị phần huy động vốn trên địa bàn; trong khi đó vốn huy động của các NHTM NN chiếm 43,71% (tỷ lệ này cách đây 3 năm là 66.54%), nguyên nhân chủ yếu thị phần huy động vốn của các NHTM CP tăng, do lãi suất và chính sách khuyến mãi hấp dẫn hơn, mạng lưới được mở rộng, hoạt động quảng bá thương hiệu được chú trọng nhiều hơn, đặc biệt là uy tín, lòng tin của KH đối với khối NH này tăng, nhất là lĩnh vực đa dạng SP và đầu tư vào SP công nghệ.

Thị phần tín dụng: năm 2007 dư nợ cho vay của các NHTM CP là 9.543 tỷ đồng, chiếm 51,07% tổng thị phần cho vay trên địa bàn, trong khi đó thị phần của các NHTM NN chỉ còn 42,88%, (tỷ lệ này năm 2005 là 68.92%), nguyên nhân thị

phần TD của các NHTM CP tăng mạnh, một phần tương tự các lợi thế đã phân tích ở phần huy động vốn của các NHTM CP, cùng với sự năng động tìm kiếm KH, đặc biệt là các DN vừa và nhỏ, linh hoạt trong cho vay, đa dạng hoạt động TD tiêu dùng, đổi mới quản trị điều hành cũng là những nguyên nhân dẫn đến kết quả nói trên. Trong khi đó các NHTM NN kém linh hoạt, bị khống chế tăng trưởng dư nợ, một số chi nhánh có nợ xấu cao, nên phải tập trung xử lý nâng cao chất lượng TD, cơ chế tiền lương và thu nhập không có tính chất khuyến khích cho vay... đang làm cho khối NH này ngày càng “đuôi sức” trong cạnh tranh trên thị trường TD.

Xét riêng một số NHTM trên địa bàn, cho thấy thị phần của các NH cũng có sự chuyển dịch theo hướng tương tự trên (giảm ở các NHTM NN và tăng ở các NHTM CP). Đây là bảng thống kê thị phần vốn huy động và thị phần TD của một số NH trên địa bàn từ 2005 – 2007, xem bảng 2.2.

Bảng 2.2: Thị phần của một số NHTM trên địa bàn Cần Thơ

	2005	2006	2007
Tổng thị phần tiền gửi	100.00%	100.00%	100.00%
1. Ngân hàng ngoại thương Cần Thơ	20.50%	11.67%	9.11%
2. Ngân hàng No & PT NT Cần Thơ	28.39%	25.48%	16.33%
3. Ngân hàng No & PT NT Ninh Kiều	6.21%	5.13%	4.07%
4. Ngân hàng ĐT & PT Cần Thơ	8.62%	7.83%	4.37%
5. Ngân hàng PTN ĐBSCL Cần Thơ	4.36%	3.71%	3.47%
6. Ngân hàng TMCP Á Châu	2.90%	4.07%	4.42%
7. Ngân hàng TMCP Đông Á	1.52%	2.12%	2.78%
8 Ngân hàng TMCP XNK Cần Thơ	3.09%	4.13%	8.00%
9. Ngân hàng TMCP XNK Cái Khế	/	1.26%	2.47%
10 Các NHTM khác.	24.41%	34.6%	44.98%
Tổng thị phần Tín dụng	100%	100%	100%
1. Ngân hàng ngoại thương Cần Thơ	27.99%	20.68%	10.99%
2. Ngân hàng No & PT NT Cần Thơ	16.25%	15.47%	8.96%

3. Ngân hàng No & PT NT Ninh Kiều	1.99%	2.07%	1.98%
4. Ngân hàng ĐT & PT Cần Thơ	9.14%	7.32%	4.94%
5. Ngân hàng PTN ĐBSCL Cần Thơ	6.33%	5.51%	4.34%
6. Ngân hàng TMCP Á Châu	0.91%	1.60%	2.76%
7. Ngân hàng TMCP Đông Á	3.98%	2.55%	5.95%
8 Ngân hàng TMCP XNK Cần Thơ	3.05%	3.72%	3.35%
9. Ngân hàng TMCP XNK Cái Khế	/	2.08%	1.89%
10 Các NHTM khác.	30.36%	39.00%	45.16%

(nguồn: báo cáo thường niên của NH NN TP.Cần Thơ)

Qua đó cho thấy VCB Cần Thơ và NHNo Cần Thơ là 2 NH thay nhau giữ vị trí “quán quân” trên thị phần TD và vốn huy động, VCB trước đây là NH thuộc DNNN, nhưng từ năm 2008 là NHTM CP, như vậy có thể nói vị trí quán quân trên thị phần TD đã thuộc về khối NHTM CP.

Khối NHTM CP những năm qua đã có bước đột phá ngược dòng và có khả năng sẽ chiếm lĩnh vị trí quán quân trên các lĩnh vực, VD: như xét đến SP tiện ích “hot” nhất hiện nay là sản phẩm thẻ ATM, VCB cũng là NH có vị trí đứng đầu trong hệ thống các NHTM trên địa bàn, với 28 máy ATM trên tổng số 124 máy hiện có trên địa bàn và lượng thẻ phát hành gần 98.000 thẻ gấp 6 lần số thẻ phát hành của NHNo Cần Thơ và chiếm 50% số lượng thẻ trên địa bàn tới cuối 2007 và kế đó là Dong A bank với 23 máy ATM với lượng thẻ đã phát hành gần 28.000 thẻ và vị trí thứ 3 mới là NHNo với 12 máy ATM và 15.232 thẻ được phát hành.

2.2 THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CỦA MHB CẦN THƠ

2.2.1 Giới thiệu sơ lược về MHB Cần Thơ

Đồng bằng Sông Cửu Long (ĐBSCL) tuy nổi tiếng là “vựa lúa lớn nhất “của cả nước nhưng tình trạng người dân (nhất là vùng nông thôn) vẫn “sống trong những căn nhà tạm bợ” là một điều mâu thuẫn.

Vì thế, ĐBSCL được sự quan tâm nhiều từ phía Đảng và Nhà nước, vấn đề được quan tâm hàng đầu là “nhà ở” của dân cư trên vùng đất này, nhằm mong muốn

người dân nơi đây được “an cư để lạc nghiệp”, giải quyết được mối quan tâm này cũng chính là tìm ra nguyên nhân của mâu thuẫn nói trên.

Cần Thơ là trung tâm của ĐBSCL, là Thủ Phủ của Miền Tây, là trung tâm kinh tế - văn hóa, xã hội của vùng, cũng như dân cư các tỉnh khác, đời sống người dân nông thôn ở đây vẫn còn khó khăn, nhà cửa tạm bợ, cơ sở hạ tầng nông thôn còn thấp, giao thông nông thôn kém phát triển, dân cư phải sống với các cơn lũ hàng năm.

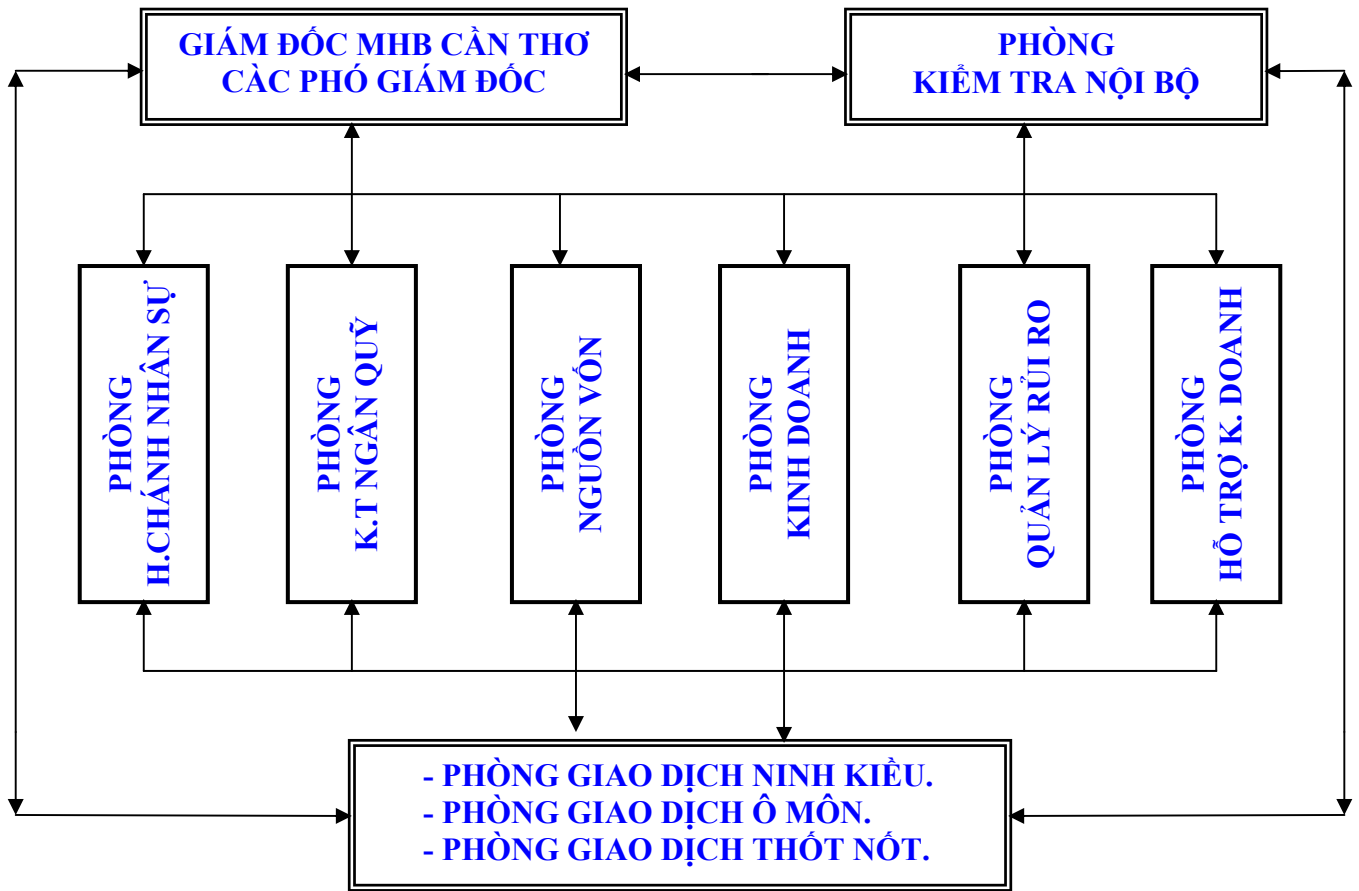
Từ thực tế đó, ngày 21/4/1999 Thống đốc NHNN VN đã ký văn bản số 350/CV.NHNN5 thành lập Ngân hàng phát triển nhà ĐBSCL (MHB) chi nhánh Cần Thơ và ngày 28/4/1999 Chủ tịch Hội đồng quản trị MHB đã ký quyết định số 15/QĐ- HĐQT thành lập MHB CT, ngày 26/05/1999 MHB CT chính thức đi vào hoạt động với mục tiêu chủ yếu lúc này là giải quyết mâu thuẫn nói trên.

Sau gần 10 năm hoạt động, tình hình kinh tế đã có nhiều biến động và hầu hết tất cả các NHTM đã và đang định hướng đến “thương hiệu là NH bán lẻ hiệu quả”, và mục tiêu hoạt động của MHB CT đã điều chỉnh bổ sung, đặc biệt là hướng tới xây dựng MHB là một NHTM hoạt động đa năng trên mọi lĩnh vực bao gồm tất cả các nghiệp vụ vốn có của NHTM trong xu thế hội nhập, đồng thời theo xu hướng chung của các NHTM NN khác, tiếp sau VCB, MHB đang bước gần về đích cổ phần hóa trong năm 2008.

2.2.2 Cơ cấu tổ chức của MHB Cần Thơ

MHB Cần Thơ - tên giao dịch quốc tế là **HOUSING BANK OF MEKONG DELTA CAN THO BRANCH** - là đơn vị kinh tế phụ thuộc, hạch toán kinh tế nội bộ và hoạt động theo điều lệ và tổ chức của MHB, hiện là một trong những ngân hàng được xếp DN nhà nước hạng đặc biệt và có mô hình tổ chức theo bảng 2.4, mô hình này đã điều chỉnh theo mô hình quản lý TD mới, khi mới thành lập chỉ có 04 phòng nghiệp vụ (hành chính nhân sự, kinh doanh, kế toán ngân quỹ và kiểm tra nội bộ), hiện nay đã có 07 phòng và 3 PGD.

Bảng 2.3 : MÔ HÌNH TỔ CHỨC CỦA MHB CẦN THƠ



Ngoài ra tại MHB CT có một đại lý nhận lệnh chứng khoán (thành lập vào tháng 07/2007) trực thuộc Cty cổ phần chứng khoán MHB (MHBS), đại lý này tuy chưa phát triển nhưng thời gian qua đã góp phần vào việc huy động vốn cho MHB Cần Thơ (hiện đang quản lý 132 tài khoản với số dư bình quân trên 8 tỷ, về lâu dài đây cũng là một kênh huy động tích cực của MHB CT.

Với chức năng và nhiệm vụ của từng phòng, sau gần 10 năm hoạt động đã góp phần đưa MHB CT luôn phát triển đúng hướng. Dưới sự quản lý của HĐQT và điều hành của Tổng giám đốc, từ 01 chi nhánh ban đầu (với 23 nhân sự, 04 phòng) đến nay mạng lưới đã được mở rộng thêm 03 PGD, lực lượng lao động hiện nay là 110 người, có tuổi đời bình quân còn khá trẻ (27 tuổi), tỷ lệ lao động có trình độ chuyên môn (cử nhân) khá cao trên 75%/tổng số lao động.

Từ mục tiêu chủ yếu ban đầu là cho vay mục đích làm nhà ở (tỷ trọng đầu tư trung dài hạn khá cao trên 70%), đến nay với mục tiêu đã điều chỉnh bổ sung theo hướng hoạt động đa năng, MHB CT đã từng bước đáp ứng nhu cầu về vốn trên tất cả các lĩnh vực, không phân biệt thành phần kinh tế, chú trọng vào các DN vừa và nhỏ. Tốc độ tăng trưởng vốn huy động bình quân là 36%/năm và tốc độ tăng trưởng dư nợ bình quân 13%/năm, đến nay MHB CT đã tự lực nguồn vốn trên 42%/sử dụng vốn và hướng tới 50% trong năm 2008, cơ cấu dư nợ ngắn hạn đã điều chỉnh hợp lý hơn (2007 ước 50%), tỷ lệ tăng trưởng lợi nhuận (trước thuế) bình quân đạt trên 64%/năm cá biệt năm 2005 đạt tốc độ tăng trưởng gần 102% so 2004.

2.2.3. Hoạt động kinh doanh của MHB Cần Thơ

MHB Cần Thơ thực hiện những hoạt động kinh doanh sau :

- Huy động vốn: Huy động vốn nhiều kỳ hạn của các cá nhân, tổ chức trên phạm vi lãnh thổ VN và huy động vốn thông qua việc bán trái phiếu, kỳ phiếu, tín phiếu ngắn hạn và dài hạn bao gồm cả VNĐ và ngoại tệ; tiếp nhận nguồn vốn tài trợ, ủy thác và các nguồn vốn khác của các cá nhân, tổ chức trong và ngoài nước

- Cho vay: Cho vay trên tất cả các lĩnh vực SXKD mà nhà nước không cấm đối với mọi thành phần kinh tế; cho vay theo chỉ định của nhà nước, theo ủy thác của các cá nhân, tổ chức trong và ngoài nước.

- Góp vốn liên doanh, liên kết với các đối tác trong và ngoài nước để đầu tư cho các dự án phát triển kinh tế xã hội.

- Thực hiện nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ và vàng bạc.

- Thực hiện các dịch vụ thanh toán, chuyển tiền trong và ngoài hệ thống.

- Thực hiện nghiệp vụ NH đối ngoại, nghiệp vụ bảo lãnh và tái bảo lãnh vay vốn đầu tư phát triển.

2.2.4 Hiệu quả kinh doanh của MHB Cần Thơ trong những năm qua

Qua hơn một năm gia nhập WTO, kinh tế VN từng bước trải qua những thử thách mới, khó khăn mới và đạt được những thành tựu mới, năm 2007 chỉ số GDP đạt mức tăng trưởng 8.48% (cao nhất trong vòng 10 năm trở lại đây), lòng tin và kỳ vọng về một nền kinh tế VN phát triển của các nhà đầu tư nước ngoài đang được

nâng lên, biểu hiện là sự gia tăng mạnh về vốn đầu tư vào VN, riêng vốn đầu tư FDI đạt 20,3 tỷ USD (tăng gấp 2 lần so năm 2006).

Trong bối cảnh đó, thị trường tiền tệ tại Cần Thơ cũng diễn ra khá nhộn nhịp, các NHTM CP đua nhau mở chi nhánh và PGD, đặc biệt là giai đoạn năm 2006 (Việt Nam chuẩn bị gia nhập WTO) và năm 2007 (Việt Nam chính thức là thành viên thứ 150 của WTO), nếu năm 2004 tại Cần Thơ có 18 TCTD với mạng lưới là 82 chi nhánh, đến cuối năm 2007 đã lên đến 35 TCTD và mạng lưới là 132 chi nhánh, con số này sẽ vẫn không dừng ở đây, xem bảng 2.4.

Bảng 2.4: Tình hình mạng lưới của các TCTD trên địa bàn Cần Thơ

	2004	2005	2006	2007
Tổng số TCTD	18	22	26	35
Số chi nhánh	82	95	105	132

(nguồn: báo cáo thường niên của NHNN Cần Thơ)

Tình hình này dẫn đến cạnh tranh giữa các NHTM diễn ra ngày càng gay gắt, sự tăng trưởng quá nóng ở các lĩnh vực (đầu tư bất động sản, lĩnh vực đầu tư chứng khoán...) dẫn đến việc NHNN phải thực hiện chính sách thắt chặt tiền tệ do lạm phát tăng cao và cao trào của việc thực thi thắt chặt này diễn ra mạnh mẽ nhất vào những tháng đầu năm 2008, trong đó MHB CT ảnh hưởng không ít, tuy vậy kết quả hoạt động năm 2007 cũng đạt được những bước tăng trưởng đáng kể, vốn huy động tăng trưởng 41.60% và TD tăng trưởng 33.39% so năm 2006, lợi nhuận trước thuế cũng tăng 33% so 2006

2.2.4.1 Hoạt động nguồn vốn

Vốn huy động: Đến 31/12/2007 vốn huy động đạt 337 tỷ, tăng tuyệt đối là 99 tỷ và tăng tương đối là 41.6% so 2006, với số vốn huy động này MHB chiếm thị phần là 3.47% thị phần vốn huy động. Trong hoạt động của các NHTM, nghiệp vụ này luôn được xem là chủ yếu, hầu như đây là nguồn tài trợ quan trọng trong quá trình tạo nguồn vốn để đầu tư phát triển kinh tế, các năm qua nghiệp vụ này của MHB CT phát triển cũng chưa đạt như mong đợi, vốn huy động của MHB CT vẫn

chưa vượt qua con số 5% thị phần trên địa bàn, mặc dù đã đạt được tỷ lệ vốn tự lực là 42%/tổng dư nợ (tỷ lệ thực hiện theo mục tiêu là từ 40 – 50%), xem bảng 2.5.

Bảng 2.5: Tình hình nguồn vốn của MHB Cần Thơ

Đơn vị tỷ (VNĐ)

Nguồn vốn	2005	2006	2007
1. Vốn huy động	210	238	337
Tr.đó có kỳ hạn trên 12 tháng	54	64	154
2. Vốn điều hòa	300	354	481
3. Vốn uỷ thác	25	81	93

(nguồn: báo cáo thường niên của MHB Cần Thơ)

Vốn uỷ thác: Hiện nay, MHB CT đang nhận vốn tài trợ uỷ thác để thực hiện 3 chương trình TD uỷ thác sau:

√ Chương trình TD thuộc quỹ tài chính nông thôn II (gọi tắt là RDF II), dự án này do NH thế giới (WB) tài trợ, nhằm đầu tư vốn cho các DN (không phải là DNNN); cá nhân; hộ SXKD; các hợp tác xã chuyển đổi và hoạt động theo luật HTX mới, những KH này hoạt động SXKD trên các lĩnh vực: nông – lâm – ngư nghiệp; công nghiệp nông thôn (chế biến nông – lâm – hải sản); các ngành nghề truyền thống (may, thêu, đan, thủ công mỹ nghệ); các dịch vụ hỗ trợ SXKD (vận chuyển, chế tạo cơ khí và xây dựng ở khu vực nông thôn).

√ Dự án nâng cấp đô thị quốc gia (gọi tắt là VUUP), dự án này cũng WB tài trợ nhằm nâng cấp và cải thiện điều kiện sống và môi trường cho người nghèo đô thị tại 4 thành phố: Hồ Chí Minh, Hải Phòng, Nam Định và Cần Thơ.

√ Dự án “hỗ trợ chương trình phát triển nhà ở cho nhân dân vùng lũ ĐBSCL” gọi tắt là AFD, do cơ quan phát triển của Pháp tài trợ VN thông qua Bộ Tài chính.

Cả 03 dự án này đều được hưởng lãi suất ưu đãi và vẫn đang được sử dụng có hiệu quả.

Vốn điều hòa: Về cơ cấu nguồn vốn, MHB CT còn sử dụng vốn điều hòa khá cao, năm 2007 tỷ lệ vốn điều hòa/dư nợ là 60% (năm 2005 tỷ lệ này là 48,94%), đây là nguyên nhân chính sẽ dẫn đến thiếu chủ động trong hoạt động tại MHB CT.

2.2.4.2 Hoạt động sử dụng vốn

Qui mô và tốc độ tăng trưởng vốn tín dụng cho vay

Trong cơ cấu sử dụng vốn của MHB CT, cho vay là hoạt động chủ yếu mang lại lợi nhuận, vì thế thị phần TD rất quan trọng quyết định sự tồn tại và phát triển của MHB CT, dư nợ vay đến 31/12/2007 của MHB CT đạt 811 tỷ tăng 202 tỷ so 2006 và đạt mức tăng trưởng tương đối là 33.39%. Tuy nhiên với dư nợ và tốc độ tăng trưởng này, MHB CT chỉ chiếm 4.34% thị phần TD trên địa bàn, (bảng 2.6).

Bảng 2.6: Tình hình sử dụng vốn của MHB Cần Thơ Đơn vị tỷ (VNĐ)

Sử dụng vốn	2005	2006	2007
1. Tổng dư nợ cho vay	613	609	811
Tr.đó: - Dư nợ ngắn hạn	314	270	408
- Dư nợ xấu (nhóm 3,4,5)	22	16	20
2. Bảo lãnh	5	9	14
3. Tín dụng uỷ thác	28	90	104

(nguồn: báo cáo thường niên của MHB Cần Thơ)

Qui mô và tốc độ tăng trưởng tín dụng bảo lãnh.

Hoạt động bảo lãnh tại MHB CT chủ yếu là bảo lãnh dự thầu và bảo lãnh thực hiện hợp đồng, nghiệp vụ bảo lãnh thanh toán và bảo lãnh thư tín dụng (LC) còn rất hạn chế, có thể do nhiều nguyên nhân nhưng nguyên nhân chủ yếu là do yêu cầu đảm bảo bằng tài sản (hoặc ký quỹ), trong khi các DN đang giao dịch các nghiệp vụ này từ lâu với các NH khác trước đó, mà điều kiện của MHB không có ưu đãi hơn, việc gì họ phải đổi NH phục vụ, vì vậy nghiệp vụ này khó sánh với các NHTM khác như VCB, Exim bank, NHNO....

Tín dụng uỷ thác

MHB Cần Thơ hiện đang thực hiện 03 chương trình TD uỷ thác với tổng dư nợ đến 2007 là 104 tỷ trong đó:

√ Dư nợ cho vay RDF II: 19 tỷ

√ Dư nợ cho vay VUUP: 8 tỷ

√ Dư nợ cho vay AFD : 77 tỷ

Các dự án cho vay mặc dù có thời hạn tương đối dài hơn, lãi suất rẻ hơn nhưng do phải tuân thủ các điều kiện ràng buộc nhất định của bên tài trợ nên việc chủ động mở rộng dư nợ có phần hạn chế.

Tình hình nợ xấu

Trong điều kiện năng lực tài chính có hạn, nợ xấu là một nhân tố tác động trực tiếp đến hiệu quả hoạt động của NH, hiện nay với tỷ lệ nợ xấu là 2.47% mặc dù tỷ lệ này chưa đáng ngại và còn trong mức giới hạn an toàn cho phép của NHNN VN (5%/tổng dư nợ), tuy nhiên theo thống kê cho thấy tỷ lệ này của MHB CT đã vượt tỷ lệ bình quân chung trên địa bàn, (xem bảng 2.7).

Tuy nhiên, tỷ lệ nợ xấu này của MHB CT và tỷ lệ chung trên địa bàn có thật sự phản ánh đúng bản chất nợ xấu chưa, thì nên xem lại và hơn nữa trong xu hướng lạm phát hiện nay, NHNN vẫn còn phải siết tốc độ tăng trưởng tín dụng, điều này cũng có nghĩa nợ xấu sẽ “có điều kiện” gia tăng.

Bảng 2.7 So sánh nợ xấu của MHB CT với tỷ lệ chung trên địa bàn (tỷ vnd)

	2005	2006	2007
1. Tổng dư nợ của các NHTM	9.684	11.032	18.864
Tr.đó: - Dư nợ quá hạn	523	721	1.018
- Dư nợ xấu (nhóm 3,4,5)	280	234	219
- % nợ xấu/tổng dư nợ	2.89%	2.12%	1.16%
2. Tổng dư nợ của các MHB Cần Thơ	613	609	811
Tr.đó: - Dư nợ quá hạn	314	270	408
- Dư nợ xấu (nhóm 3,4,5)	22	16	20
- % nợ xấu/tổng dư nợ	3.59%	2.63%	2.47%

(nguồn: báo cáo thường niên của NHNN và MHB Cần Thơ)

Hoạt động kinh doanh ngoại hối

Lĩnh vực này là mặt rất hạn chế của chi nhánh, ít phát sinh về bảo lãnh LC và nhu cầu vay ngoại tệ cũng không nhiều (chỉ phát sinh cho vay một DN với dư nợ bình quân 24.000 USD), vì thế nghiệp vụ này chủ yếu là mua bán ngoại tệ, chi trả

kiểu hối và huy động tiền gửi bằng ngoại tệ, nhưng cũng giới hạn ở ngoại tệ duy nhất là USD, vì thế không có nhiều số liệu để phân tích và so sánh

Hoạt động kinh doanh dịch vụ ngân hàng.

Lĩnh vực hoạt động này, không là thế mạnh của MHB, trong điều kiện SP hỗ trợ, như các dịch vụ NH hiện đại (homebanking; internetbanking; phonebanking) chưa đáp ứng được, tiện ích từ dịch vụ thẻ ATM cũng chưa phong phú,...nguồn thu dịch vụ hiện tại của MHB CT chủ yếu vẫn là dịch vụ thanh toán chuyên tiền là chính và tỉ lệ thu dịch vụ so với tổng thu nhập của MHB chiếm rất ít (chưa vượt qua con số 1%), xem bảng 2.8.

2.2.4.3 Kết quả hoạt động

Doanh thu và cơ cấu nguồn thu

Doanh thu tăng bình quân là 21.78%/năm, năm 2007 đạt mức doanh thu 106 tỷ tăng gần gấp đôi năm 2004 và tăng 28,61% so năm 2006, theo bảng 2.8 cho thấy hoạt động của MHB CT còn phụ thuộc rất lớn vào TD, thu dịch vụ chiếm tỷ trọng rất nhỏ, nếu loại bỏ chỉ tiêu thu khác ra (phần lớn trong thu khác là thu hoàn dự phòng) thì tỉ lệ thu lãi cho vay chiếm trên 99%, hiện nay chi nhánh cũng đã hướng tới chỉ tiêu là tăng trưởng thu dịch vụ đạt mức 5%/tổng thu nhập trong năm 2008 và hướng tới sẽ nâng dần tỷ lệ này lên, tuy nhiên để cải thiện tỷ lệ này cũng cần phải có chiến lược hoạt động nâng cao năng lực cạnh tranh của MHB trong thời gian tới.

Bảng 2.8 Kết quả hoạt động kinh doanh của MHB Cần Thơ Triệu đồng

CHỈ TIÊU	2004	2005	2006	2007
1. DOANH THU	59.616	77.809	82.644	106.287
Trong đó				
1.1 Thu lãi cho vay	57.721	74.782	76.710	99.068
1.2 Thu Bảo lãnh	11	35	30	26
1.3 Thu KD ngoại tệ	26	14	59	23
1.4 Thu dịch vụ	81	105	176	226
1.5 Thu khác	1.777	2.873	5.669	6.944
2. CHI PHÍ	53.691	65.854	63.601	81.062

Trong đó				
2.1 Trả lãi VHD	8.938	11.655	16.883	18.712
2.2 Trả phí điều hoà vốn	31.357	38.778	32.823	39.235
2.3 Chi cho CB CNV	3.533	4.397	4.405	5657
2.4 Chi dịch vụ	15	25	122	139
2.5 Chi về tài sản	1.512	1.489	786	958
2.6 Chi dự phòng rủi ro	5.457	6.512	7.969	8.873
2.7 Chi khác	2.709	2.998	613	7.488
3. LỢI NHUẬN (trước thuế)	5.925	11.955	19.043	25.225

(nguồn: báo cáo thường niên của MHB Cần Thơ)

Chi phí và cơ cấu chi phí

Tương tự phần doanh thu, chi phí cũng đã tăng khá cao qua từng năm, mức tăng trung bình là 15.56% thấp hơn mức tăng trung bình của doanh thu là 6,22%.

Chi phí trả lãi VHD và trả phí VDH là 2 loại chi phí cơ bản trong tổng chi phí, đối với chi phí trả lãi vốn huy động tăng và chi phí trả vốn điều hòa giảm là tín hiệu đáng mừng trong hoạt động của bất kỳ của một chi nhánh NHTM nào, theo bảng 2.8 chi phí trả lãi VHD tại MHB CT đã được cải thiện và tỷ lệ trả phí VHD bình quân là 21.07%/tổng chi phí, trong khi đó phí trả lãi VDH bình quân là 54.30%/tổng chi phí, tỷ lệ tăng và giảm cụ thể của 02 loại phí này thể hiện ở bảng 2.9.

Bảng 2.9 Tỷ lệ tăng và giảm chi phí VHD và VDH tại MHB Cần Thơ

CHỈ TIÊU	2004	2005	2006	2007
CHI PHÍ	100	100	100	100
- % Trả lãi VHD	16.65	17.70	26.84	23.08
- % Trả phí điều hoà vốn	58.40	58.88	51.61	48.40
- % Các loại phí khác	24.95	23.42	24.77	28.52

(nguồn: báo cáo thường niên của MHB Cần Thơ)

Lợi nhuận (trước thuế)

Với chênh lệch bình quân giữa tỷ lệ gia tăng doanh thu và chi phí hàng năm là 6.22% đã mang lại kết quả lợi nhuận hàng năm đều tăng (bảng 2.8) với tỷ lệ tăng

trường lợi nhuận bình quân là 64%/năm là khá lý tưởng, tuy vậy nếu xét trên thực tế thì tỷ lệ tăng trưởng đã giảm dần qua từng năm (bảng 2.10)

Bảng 2.10 Tỷ lệ tăng trưởng lợi nhuận của MHB Cần Thơ đơn vị: (%)

CHỈ TIÊU	2004	2005/2004	2006/2005	2007/2006
LỢI NHUẬN (trước thuế)	5.925	11.955	19.043	25.225
- % Tăng trưởng		101.77	59.29	32.46

(nguồn: báo cáo thường niên của MHB Cần Thơ)

Điều này có thể lý giải rằng: Trong hoạt động của MHB CT còn quá phụ thuộc vào nguồn thu chính là cho vay, nhưng thị phần này tăng không kịp với tốc độ gia tăng của quy mô các NHTM, nhất là NHTM CP trong tình hình hiện nay, mặt khác, trong cơ chế cạnh tranh hiện nay chênh lệch giữa đầu vào – đầu ra ngày càng thu hẹp thì tỷ lệ này giảm là một tất yếu.

2.3 So sánh chỉ tiêu về chất lượng hoạt động của MHB Cần Thơ với một số NHTM trên địa bàn

Để so sánh chất lượng hoạt động giữa các ngân hàng có nhiều chỉ tiêu để đánh giá nhưng đối tượng nghiên cứu của luận văn này là loại hình chi nhánh (hạch toán phụ thuộc), nên tác giả chỉ chọn 02 chỉ tiêu sau để so sánh (xem bảng 2.11).

Bảng 2.11 So sánh chất lượng hoạt động của một số NHTM tại Cần Thơ

	2005	2006	2007
Tổng hợp toàn địa bàn			
- Lãi suất cận biên (%)	1.17	1.79	2.96
- Tỷ lệ nợ xấu (%)	2.89	2.12	1.16
1. Ngân hàng ngoại thương Cần Thơ			
- Lãi suất cận biên (%)	1.25	1.40	2.68
- Tỷ lệ nợ xấu (%)	0.37	0.70	0.68
2. Ngân hàng No & PT NT Cần Thơ			
- Lãi suất cận biên (%)	2.41	2.58	3.11
- Tỷ lệ nợ xấu (%)	0.89	1.17	1.61

3. Ngân hàng ĐT & PT Cần Thơ			
- Lãi suất cận biên (%)	1.24	2.48	1.63
- Tỷ lệ nợ xấu (%)	0.56	14.60	3.90
4. Ngân hàng PTN ĐBSCL Cần Thơ			
- Lãi suất cận biên (%)	1.96	3.13	3.08
- Tỷ lệ nợ xấu (%)	3.59	2.63	2.47
5. Ngân hàng TMCP Á Châu			
- Lãi suất cận biên (%)	5.68	3.98	1.74
- Tỷ lệ nợ xấu (%)	0.24	0.06	0.03
6. Ngân hàng TMCP Đông Á			
- Lãi suất cận biên (%)	2.33	3.56	0.81
- Tỷ lệ nợ xấu (%)	0.78	1.07	1.80
7 Ngân hàng TMCP XNK Cần Thơ			
- Lãi suất cận biên (%)	(1.69)	1.95	3.03
- Tỷ lệ nợ xấu (%)	1.01	4.15	2.87

Do không có điều kiện so sánh đầy đủ các chỉ tiêu phản ánh chất lượng hoạt động của các NHTM trên địa bàn, nhưng cho thấy MHB có tỷ lệ nợ xấu luôn cao hơn tỷ lệ chung trên địa bàn và cá biệt năm 2005 là cao nhất (3.59%), ngược lại khi so sánh về lãi suất cận biên, MHB có tỷ lệ đạt khá lý tưởng luôn ở mức cao hơn tỷ lệ chung, điều này lý giải được phần nào lợi nhuận trước thuế của MHB trong 3 năm (2005 – 2007) đạt số tăng trưởng bình quân là 64%, tuy nhưng có xu hướng giảm dần theo từng năm.

2.4 NHỮNG THUẬN LỢI & KHÓ KHĂN TRONG HOẠT ĐỘNG CỦA MHB CẦN THƠ

2.4.1 Những kết quả đạt được

Cạnh tranh là động lực phát triển, điều này chưa bao giờ sai trong mọi hoàn cảnh, thực tế trong gần 10 năm qua MHB CT đã luôn không ngừng tự đổi mới mình để vươn lên, sau gần 10 năm MHB CT đã đạt một số thành tựu, cụ thể là:

- Từ một chi nhánh ban đầu, sau gần 10 hoạt động MHB CT đã mở thêm 3 PGD, với đội ngũ nhân lực trẻ, có trình độ, am hiểu thị trường, có kinh nghiệm quản lý trên một thị phần tương đối ổn định.

- Nghiệp vụ huy động và tín dụng luôn đạt mức tăng trưởng bình quân ở mức cao góp phần cải thiện đáng kể nguồn vốn tự lực tại chi nhánh nâng cao tính chủ động hơn trong hoạt động, song song đó thì chất lượng TD cũng được cải thiện cả về cơ cấu nợ và tỉ lệ nợ xấu

- Mặc dù tiện ích SP dịch vụ chưa đạt quy mô lớn nhưng bước đầu cũng đã cung ứng được một số SP dịch phù hợp nhu cầu của KH như các NHTM khác, đảm bảo chất lượng SP dịch vụ tốt.

- Lợi nhuận hàng năm đều đạt mục tiêu tăng trưởng theo kế hoạch

Với những thành quả đạt được nói trên, MHB CT đã có những đóng góp nhất định vào sự tăng trưởng kinh tế của địa phương và góp phần thực hiện kiểm chế lạm phát theo mục tiêu kiểm soát tiền tệ của NHNN trong thời gian qua.

2.4.2 Những thuận lợi

Ra đời vào thời điểm, sau 13 năm đổi mới, lúc này thế và lực của Việt Nam trên trường quốc tế đang được nâng cao, rút kinh nghiệm từ các NHTM đi trước về mô hình hoạt động đổi mới của hệ thống NHTM, MHB CT cũng có một số thuận lợi nhất định hơn so với các NHTM đi từ bao cấp chuyển sang hạch toán:

- Tránh được những tác động, hậu quả từ việc chuyển đổi cơ chế (nợ khoanh chờ xử lý) và áp lực từ phía chính quyền địa phương; rút ra bài học kinh nghiệm quản lý theo cơ chế cũ, về mặt pháp lý hoạt động của NH cũng tương đối đầy đủ.

- Có lực lượng cán bộ quản lý nhiều năm kinh nghiệm, trên nhiều lĩnh vực tập trung về, cùng đồng lòng trong hành động và thống nhất trong suy nghĩ để hướng tới xây dựng thương hiệu MHB bank hoạt động đa năng và hiệu quả,

- Về mặt bằng giáo dục xã hội cũng được nâng lên, nên đối với lực lượng lao động trẻ: có trình độ, được đào tạo quy cũ hơn, nhạy bén hơn và có khả năng tiếp thu công nghệ và kiến thức chuyên môn nhanh. Còn đối với KH cũng có nhận thức và hành vi pháp luật cao hơn trước đây.

- Trình độ công nghệ thông tin được trang bị ở các đời (model) sau nên chậm lạc hậu hơn và có lợi thế hơn trong chiến lược cạnh tranh.

2.4.3 Những khó khăn, tồn tại

Trong quá trình chuẩn bị cho luận văn này, người viết luận văn này đã thực hiện khảo sát trên 90 mẫu để đánh giá về “Năng lực cạnh tranh của MHB CT“, với kết quả khảo sát này (phụ lục số 02) cho thấy tầm vóc và vị trí cạnh tranh của MHB CT còn nhiều hạn chế cả về: Quảng bá thương hiệu, Marketing các SP. Trong đó, thương hiệu là một trở ngại lớn, với tên gọi NGÂN HÀNG PHÁT TRIỂN NHÀ ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG, dù ít hay nhiều cũng ảnh hưởng tới hiệu quả phát triển các SP dịch vụ, nhất lĩnh vực TD TM dịch vụ. Với hạn chế này, thời gian qua MHB CT cũng đã rất nỗ lực phấn đấu nhằm minh chứng: hoạt động của MHB Cần Thơ là NHTM đa năng, nhưng kết quả mang lại chưa được như kỳ vọng.

Chiến lược phát triển SP còn hạn chế, chưa có SP tạo sự khác biệt của MHB, các SP chủ yếu chỉ tương tự các SP của các NHTM khác, các SP dịch vụ dựa vào công nghệ vẫn chưa mang tính đột phá và tiện ích đưa vào sử dụng cũng chưa nhiều (chỉ duy nhất là thẻ ATM với 04 máy/1.236 thẻ, tiện ích của ATM này đơn giản là rút tiền, chuyển khoản nhưng giới hạn trong phạm vi của TK thẻ của MHB). Bên cạnh đó việc marketing các SP dịch vụ chưa được quan tâm đúng mức, mời dừng lại ở phương thức cổ điển là quảng cáo bằng tờ rơi (poster) hoặc treo băng rôn tại một số điểm giao dịch.

Hiệu quả KD tuy đạt và tăng trưởng về mọi chỉ tiêu, nhưng thị phần còn rất nhỏ(chiếm khoảng 4%), chưa khai thác hết tiềm lực của một NH tiềm năng.

Cũng có sự đầu tư về công nghệ thông tin, nhưng chủ yếu vẫn là các chương trình giao dịch bình thường chưa thực hiện được chương trình kết nối corebanking (chương trình dữ liệu tập trung), vì thế những tiện ích xung quanh chiếc ví điện tử (ATM) của MHB còn hạn chế.

Hướng hoạt động còn phụ thuộc nhiều vào các chỉ đạo thực hiện nhiệm vụ từ hội sở để làm phương hướng hoạt động trong từng kỳ ngắn hạn (thường là một năm), MHB CT chưa xây dựng được một chiến lược KD “dài hạn”, trong điều kiện

hoạt động KD hiện nay, cạnh tranh đã và đang ngày càng gia tăng theo tốc độ gia tăng của các NHTM (cả về số lượng lẫn về quy mô), đây là một hạn chế rất lớn.

2.4.3.1 Những khó khăn, tồn tại về phía các doanh nghiệp

Thông tin là một trong những yếu tố quan trọng trong việc đánh giá năng lực của DN hoặc tính khả thi của một dự án, nhưng điều này đòi hỏi sự trung thực từ phía các DN là một khó khăn (nhất là lĩnh vực kinh tế dân doanh), thực tế thời gian qua, nợ xấu các NHTM gia tăng, phần lớn là do thông tin DN cung cấp cho NH có mức độ tin cậy không cao, dẫn đến CB NH thẩm định kém chính xác và hậu quả là không trả được nợ đúng hạn, thậm chí còn phải khởi kiện ra toà.

Trình độ và khả năng chuyên môn của DN để đáp ứng những yêu cầu về phía NH trong lập và thẩm định dự án rất hạn chế, thậm chí để cho vay được dự án CB NH phải hướng dẫn tận tay cho DN lập phương án, hoặc có trường hợp DN phải đi thuê cá nhân khác lập phương án KD, trong khi người lập phương án, có khi không hề biết KD.

Rủi ro trong KD là một tất yếu khách quan, khi xảy ra rủi ro tùy mức độ mà NH cho vay có những biện pháp xử lý khác nhau cho thấu tình đạt lý, trong thực tế, các DN thường thiếu trách nhiệm và bất hợp tác với NH trong xử lý khi phát sinh nợ tồn đọng, sự bất hợp tác đó sẽ gây ra khó khăn trở ngại, thậm chí thiệt hại cả 02 bên, nhưng lợi ích bị thiệt hại nhiều nhất vẫn là các DN (thiệt hại cả về uy tín KD về sau lẫn về vật chất trong quá trình xử lý).

2.4.3.2 Những khó khăn, tồn tại từ phía ngân hàng

Những khó khăn, tồn tại trong việc huy động vốn

Cạnh tranh trong huy động vốn diễn ra ngày càng quyết liệt, lãi suất chưa phải là điều kiện đủ để thu hút vốn huy động, KH gửi tiền ngày nay ngoài mục đích lợi nhuận ra họ còn quan tâm đến các tính đa dạng, tiện ích và mức độ an toàn của SP, điều này MHB chưa có lợi thế. Các loại SP huy động vốn của MHB CT đang áp dụng hiện nay, như :TK dành cho người cao tuổi, tiết kiệm có thưởng, kỳ phiếu, TK thẻ ATM... vẫn là các SP thông dụng, các NH khác đều “bán” nhưng có phần kém hấp dẫn hơn so với các NHTM khác (nhất là so với các NHTM CP).

Về tiện ích của SP còn rất hạn chế chưa đáp ứng được nhu cầu ngày càng “hiện đại” của các thượng đế (ví dụ: hình thức trả lương qua thẻ ATM, để biết mình còn bao nhiêu tiền, hoặc lương có được nhận chưa, hoặc để kiểm tra lại các giao dịch thẻ (nhất là những giao dịch không thành) chỉ có cách là: đến NH liên hệ (hoặc là đến điểm đặt máy ATM tra cứu), trong khi hiện nay internet và cell phone là phương tiện sử dụng khá phổ biến, MHB CT chưa tận dụng làm công cụ cho mình.

Vấn đề thực hiện chính sách hậu mãi chưa hoàn chỉnh, MHB CT cũng đã có thực hiện một số chính sách thu hút VHD trong thời gian qua khá hiệu quả: khuyến mãi, thưởng tiền mặt, quà tặng, hỗ trợ phí vận chuyển tiền...tuy nhiên chỉ dừng lại ở mức độ huy động được rồi thì thôi, cùng lắm là khi rút tiền đến hạn (số lượng lớn) lại hỗ trợ KH phương tiện để đưa về nhà, bỏ quên đi những lợi ích của cả NH và KH trong bán chéo SP (VD: đối với KH gửi tiền thường xuyên, khi có nhu cầu vay có thể ưu đãi về lãi suất hoặc cho vay tín chấp...).

Ngoài sự cạnh tranh giữa các NHTM, còn có các yếu tố khác (thị trường bất động sản, vàng, thị trường chứng khoán), đồng thời là sự có mặt nhiều kênh huy động vốn khác như: TK bưu điện, bảo hiểm, công trái, trái phiếu chính phủ... nên KH có nhiều sự lựa chọn đầu tư hơn, vì thế phần nào VHD cũng bị chia sẻ.

Những khó khăn tồn tại trong việc cấp tín dụng

Mặc dù có mức tăng trưởng khá (2007 là 33.39%), nhưng cũng như huy động vốn, ở lĩnh vực này sự cạnh tranh diễn ra không kém, cạnh tranh diễn ra mọi lúc mọi nơi, trước đây KH phải tìm đến NH để “xin vay” tiền, giờ thì các NH đua nhau tìm KH để tài trợ vốn, MHB CT đã gặp không ít khó khăn để giữ được thị phần.

Ngoài sự cạnh tranh giữa 35 TCTD trên địa bàn ảnh hưởng đến tăng trưởng TD, bên cạnh đó cũng tồn tại một số vướng mắc, phần nào làm hạn chế trong lĩnh vực này và làm khó khăn cho chính KH vay:

Cho vay mua, xây dựng, sửa chữa nhà (gọi tắt là BĐS) là mục tiêu chủ yếu của MHB khi thành lập, từ đó nhu cầu sử dụng vốn trung dài hạn rất cao (cơ cấu dư nợ trung dài hạn/tổng dư nợ vào những năm từ 2003 trở về trước khoảng từ 60 – 70%), từ sau khi định hướng KD được điều chỉnh theo hướng “ MHB là NHTM

hoạt động đa năng”, phải điều chỉnh tăng tỷ lệ vốn cho vay ngắn hạn (tỷ lệ này hiện nay đã đạt bình quân khoảng 50%/tổng dự nợ), nhưng do đặc thù của NH, nên việc chuyển đổi cơ cấu này cũng rất khó, vì: đối tượng BĐS không thuộc danh mục đầu tư ngắn hạn, hơn nữa có cho vay đi chăng nữa, được mấy người vay có khả năng trả nợ trong vòng 12 tháng và các đối tượng có nhu cầu vay SXKD thường là kiếm đến một NHTM khác.

Phần nào do hạn chế về VHD, trong khi năng lực tài chính của MHB cũng chưa đủ mạnh để đáp ứng nhu cầu vốn điều hòa cho các chi nhánh trong sử dụng vốn, vì thế chi nhánh bị động trong tăng trưởng vốn TD là một tất yếu.

Trong những nguyên nhân làm hạn chế quy mô tăng trưởng TD còn có một nguyên nhân do chính bản thân MHB tạo ra, đó là việc bố trí địa bàn và phân quyền phán quyết tại các chi nhánh và PGD còn hạn chế, cứng nhắc và thiếu khoa học, từ đó ảnh hưởng đến chiến lược cạnh tranh chung của hệ thống.

Những khó khăn tồn tại khác

Hiện tượng “tín dụng tự phát” của các cá nhân, tổ chức hiện nay là phổ biến, hoạt động công khai nhưng không bị chế tài nào từ phía quản lý nhà nước, phổ biến nhất là cho vay đáo nợ (lãi suất rất cao) và hình thức tài trợ vốn tại các công ty chế biến thủy hải sản (hình thức chiếm dụng vốn của nhà sản xuất đồng thời cho chính nhà sản xuất đó vay lại, với lãi suất cao hơn lãi suất của NH).

Việc bố trí CB theo mô hình TD mới (tách hẳn nghiệp vụ KD theo 03 phòng: kinh doanh, phòng ngừa rủi ro và hỗ trợ KD) trong điều kiện nhân lực thiếu, sẽ khó tách bạch triệt để theo yêu cầu (nhất là tại các phòng giao dịch).

Sự gia tăng các NHTM (nhất là TMCP), ảnh hưởng không nhỏ đến nguồn lực của MHB CT, sự thành công của một DN đều xuất phát từ yếu tố con người, mà hiện nay, chế độ đãi ngộ cho lao động ở MHB CT chưa đủ thu hút để giữ chân người lao động (đặc biệt là lao động có kinh nghiệm và trình độ chuyên môn).

Với MHB CT, lĩnh vực KD ngoại hối (mua bán, cho vay, bảo lãnh...bằng ngoại tệ) rất hạn chế, nghiệp vụ này chỉ thực hiện ở mức độ mua bán ngoại tệ, chi

trả kiều hối, còn phát sinh cho vay và bảo lãnh vài món rất nhỏ...và tất cả chỉ thực hiện duy nhất một loại ngoại tệ USD.

Tăng trưởng thu dịch vụ là chỉ tiêu gần đây rất được quan tâm và có nhiều cố gắng để cải thiện tỷ lệ này, tuy nhiên trong điều kiện cạnh tranh như hiện nay lĩnh vực này MHB CT chưa so kịp với một số NHTM khác trên địa bàn, nhất là các NHTM CP, vì các SP dịch vụ còn đơn điệu, kém đa dạng, tính tiện ích chưa cao, nên việc tăng trưởng tỷ lệ thu dịch vụ rất khó.

Tại MHB CT, mặc dù đã có nhiều cố gắng trong việc kiểm tra giám sát nhằm cải thiện và nâng cao chất lượng TD và tích cực xử lý thu hồi nợ đến và quá hạn, nhưng hiện nay nợ xấu vẫn là mối lo, cuối 2007 nợ xấu tại MHB CT là 2.4% trong khi tỷ lệ nợ xấu chung trên địa bàn là 1.17%

2.4.3.3 Những khó khăn, tồn tại từ phía các cơ quan quản lý nhà nước

Liên quan đến nợ xấu tại MHB CT, là vấn đề xử lý TSĐB để thu hồi nợ quá hạn, việc xử lý này phải qua nhiều công đoạn, thủ tục lại rườm rà: qua cơ quan toà án để xử, chuyển sang thi hành án, kết hợp chính quyền địa phương kê biên, lập hội đồng định giá và thông báo phát mãi, để hoàn tất các khâu này phải mất gần 02 năm... nhưng chưa chắc bán được liền. Vấn đề ở đây là: thời gian, tiền bạc (NH vẫn phải trả lãi trên số nợ phải xử lý này), những thiệt hại tài sản do hao mòn, do bị ép giá (tâm lý TS đem đấu giá thường là rẻ), đây là một khó khăn lớn và cũng là nguyên nhân nợ xấu thu hồi chậm.

Liên quan đến thủ tục công chứng/chứng thực hợp đồng: việc các cơ quan công chứng/chứng thực buộc NH phải sử dụng các mẫu hợp đồng thể chấp nhưng còn thiếu sự thống nhất, áp dụng mỗi nơi mỗi khác, NH phải thực hiện đúng mẫu mới công chứng, dẫn đến tình trạng: NH phải chuẩn bị mẫu riêng theo “sở thích” của từng nơi, dù biết rằng đòi hỏi này là trái luật. Trường hợp KH vay thế chấp TS HTTVV, về lý thuyết khi thế chấp trong trường hợp này (thế chấp QSDĐ và căn nhà dự định xây trên đất đó) hợp đồng vẫn được công chứng/chứng thực, trong thực tế chỉ có KH quen biết với cơ CB quan công chứng/chứng thực mới thực hiện được (nghĩa là phần lớn hợp đồng này không được công chứng/chứng thực). Những

trường hợp chứng thực hợp đồng thế chấp tại các UBND phường/xã, thường gặp nhất là cho ký thay và ghi sai những yếu tố trong phần lời chứng (có trường hợp phải sửa lại lần thứ 2, thứ 3 mới hoàn chỉnh).

Liên quan thủ tục đăng ký GDĐB cũng rất nhiều khê:

Thứ nhất, việc công chứng/chứng thực hợp đồng thế chấp, nên để các NHTM căn cứ vào mối quan hệ TD và sự tín nhiệm với KH, chọn lựa giữa có công chứng/chứng thực, không nhất thiết buộc phải có công chứng/chứng thực hợp đồng trước mới được đăng ký, một phần do tính chính xác của việc chứng thực chưa được cao, một phần thủ tục còn phiền hà.

Thứ hai, khi KH đã hoàn chỉnh thủ tục công chứng và đăng ký GDĐB xong (thế chấp phần QSDĐ), sau đó xin hoàn công căn nhà được xây sau trên đất đã được thế chấp, phòng TNMT buộc NH phải giải chấp, mới cho đổi giấy CN QSDĐ. Lúc này, nếu muốn đổi giấy buộc phải trả nợ NH, sau đó lập thủ tục vay lại.

Thứ ba, đối với những trường hợp vay KD ngắn hạn, khi đáo hạn hợp đồng, KH trả nợ và vay lại đúng bằng số tiền cũ, thời gian vay và TSĐB không đổi, KH lập thủ tục đề nghị gia hạn đăng ký GDĐB, phòng TNMT lại buộc NH phải giải chấp và lập thủ tục xóa đăng ký GDĐB, sau đó lại lập thủ tục đăng ký GDĐB mới.

Quyết định số 888/QĐ-NHNN của NHNN ban hành, đưa ra các tiêu chí rõ ràng và chặt chẽ để ràng buộc các NHTM hoạt động theo hướng an toàn hơn, lành mạnh hơn, song lại quy định quá sâu (cụ thể là mức giải quyết cho vay của các PGD) là không cần thiết, việc này phải tùy theo quy mô, năng lực và địa bàn của các chi nhánh, PGD hoạt động mà các NHTM sẽ có mức uỷ quyền linh hoạt hơn.

Kết luận chương 2

Theo phân tích cơ bản tình hình hoạt động của MHB CT qua các năm (2005 – 2007) và so sánh kết quả hoạt động với một số NHTM cùng trên địa bàn, chương này đã cho thấy những kết quả đã đạt được của MHB CT trong thời gian qua còn rất hạn chế (cả về thị phần KD lẫn về SP), đồng thời đã đánh giá về những thuận lợi, khó khăn trong môi trường cạnh tranh KD trên địa bàn chưa có yếu tố nước ngoài.

Tuy nhiên theo các cam kết chung, đến 2010, thị trường tài chính VN sẽ phải mở rộng dịch vụ NH và các hình thức pháp lý trong hoạt động NH, đảm bảo các NH nước ngoài được đối xử bình đẳng với các NH trong nước.

Trên địa bàn Cần Thơ cũng không có ngoại lệ, vì thế MHB CT có những giải pháp thích hợp nhằm mở rộng và nâng cao năng lực cạnh tranh đi liền với việc nâng cao hiệu quả hoạt động trong điều kiện mới – điều kiện hội nhập với nền kinh tế quốc tế, nội dung này sẽ được làm rõ hơn tại chương 3.

CHƯƠNG 3

GIẢI PHÁP NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA MHB CẦN THƠ TRONG THỜI KỲ HỘI NHẬP VÀ PHÁT TRIỂN

3.1 Định hướng phát triển kinh tế TP.Cần Thơ đến năm 2010

Nghị quyết số 21/NQ-TW ngày 20-1-2003 và số 45/NQ-TW ngày 17-2-2005 của Bộ chính trị, đã "mở hướng" tháo gỡ những khó khăn và huy động sức mạnh tổng hợp cho Cần Thơ phát triển, đó là:

Về giao thông: chủ trương mở rộng, nâng cấp quốc lộ 1A, mở thêm tuyến đường nối miền Tây với miền Đông Nam Bộ và nhiều con đường nối liền các tỉnh trong khu vực, bắc cầu qua sông Hậu,

Về vốn: đã được giải quyết bằng nhiều chủ trương, chính sách để tạo vốn.

Về thiếu hụt nguồn nhân lực: đề ra các chủ trương, giải pháp phát triển nguồn nhân lực, nâng cấp, mở thêm các trường đại học, cao đẳng chuyên ngành.

Như vậy, Cần Thơ đã hội tụ các yếu tố cần thiết để trở thành thành phố động lực của vùng, một trong những trung tâm kinh tế lớn của cả nước, có khả năng hợp tác, chủ động hội nhập kinh tế với khu vực và quốc tế.

Mục tiêu tổng quát phát triển KTXH của Cần Thơ giai đoạn 2006 – 2010 đã xác định:

- Phân đầu xây dựng và phát triển Cần Thơ trở thành TP đồng bằng cấp quốc gia: văn minh, hiện đại, xanh, sạch, đẹp, xứng đáng là Thành phố cửa ngõ của cả vùng hạ lưu sông Mê công;

- Là trung tâm công nghiệp, trung tâm TM - dịch vụ, du lịch, trung tâm giáo dục - đào tạo và khoa học - công nghệ, trung tâm y tế và văn hoá,

- Là đầu mối quan trọng về giao thông vận tải nội vùng và liên vận quốc tế; là địa bàn trọng điểm giữ vị trí chiến lược về quốc phòng, an ninh của vùng đồng bằng sông Cửu Long và của cả nước.

Một số chỉ tiêu cụ thể của mục tiêu phát triển kinh tế của Cần Thơ giai đoạn 2006 – 2010 như sau:

- Tăng trưởng kinh tế bình quân 16,1% (trong đó: khu vực I tăng bình quân 5,1%; khu vực II tăng bình quân 21,3%; khu vực III tăng bình quân 15,5%).

- Đến năm 2010, thu nhập bình quân đầu người (theo giá hiện hành) 25 triệu đồng, quy USD (theo tỷ giá thời điểm) 1.370 USD; Chỉ số HDI đạt 0,830.

- Đến năm 2010, cơ cấu kinh tế: công nghiệp - TM dịch vụ - nông nghiệp công nghệ cao, tỷ trọng: khu vực I: 10,9%, khu vực II: 45,9%, khu vực III: 43,2% GDP.

- Giá trị sản xuất (giá so sánh 1994): Nông, lâm, ngư nghiệp tăng bình quân 4,4%; Công nghiệp-xây dựng tăng bình quân 20,2%; dịch vụ tăng bình quân 15,8%.

- Tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hoá và dịch vụ 5 năm: 3.486 triệu USD, tăng bình quân 22%/năm; tổng kim ngạch nhập khẩu 5 năm: 1.871 triệu USD, tăng bình quân 12,5%/năm.

- Tổng thu ngân sách trên địa bàn tăng bình quân 17,91%/năm; tỷ lệ huy động ngân sách/GDP bình quân đạt 17,3%/năm. Trong đó thu nội địa và hải quan tăng bình quân 18%/năm. Tổng chi ngân sách nhà nước tăng bình quân 21,5%/năm; chi đầu tư phát triển tăng bình quân 22,22%/năm.

- Tổng vốn đầu tư trên địa bàn 5 năm 78.326 tỷ đồng, trong đó: vốn đầu tư huy động từ nội bộ nền kinh tế 45.016 tỷ đồng chiếm 36,5% GDP.

Theo định hướng trên, trong 3 năm qua (2005- 2007), kinh tế của Cần Thơ đã phát triển với tốc độ tăng trưởng cao, đạt bình quân 16,08%/năm, riêng năm 2007 đạt 16,27%, cao nhất trong nhiều năm qua, với tổng vốn đầu tư phát triển trên địa bàn trong 3 năm (2005- 2007) đạt trên 29.000 tỷ đồng, riêng năm 2007 đạt 11.927,9 tỷ đồng, như vậy tổng vốn đầu tư theo mục tiêu tổng quát giai đoạn 2006 - 2010 còn khá lớn (trên 49.000 tỷ), Cần Thơ đang phấn đấu để trở thành đô thị loại I, trước năm 2010 và cơ bản trở thành TP công nghiệp trước năm 2020, vì thế nhu cầu vốn đầu tư phát triển của toàn Thành phố giai đoạn còn lại rất lớn, trong điều kiện vốn ngân sách hạn chế, các nguồn vốn tài trợ khác giới hạn, các NHTM trên địa bàn và MHB CT sẽ là một kênh huy động vốn quan trọng để đáp ứng nhu cầu vốn đầu tư phát triển trong giai đoạn hiện nay.

Để thực hiện theo các mục tiêu kinh tế, Cần Thơ sẽ phát triển trong điều kiện cạnh tranh ngày càng nhiều của các TCTD, gồm cả TCTD nước ngoài. Trong khi, phần lớn các NHTM trên địa bàn đều chưa xây dựng chiến lược cạnh tranh dài hạn rõ ràng, đảm bảo tính khả thi dựa trên lợi thế riêng có, mà chủ yếu vẫn KD theo chiến lược ngắn hạn, đã đến lúc các NHTM cần lên kế hoạch chiến lược cạnh tranh cụ thể dài lâu, nhằm tạo vị thế cạnh tranh cho mình và MHB CT cũng không ngoại lệ, để có một chiến lược cạnh tranh hiệu quả, phụ thuộc rất nhiều yếu tố liên quan nhưng nếu không xây dựng chiến lược để chủ động “cạnh tranh” khó mà trụ nổi trên thương trường. Để góp phần vào việc xây dựng chiến lược của MHB CT, sau đây là một số nhóm giải pháp đề nghị.

3.2 Nhóm giải pháp cần thực hiện đối với khách hàng

3.2.1 Nâng cao khả năng lập phương án SXKD

Khách hàng vay vốn chưa nhận thức đầy đủ về quản trị một phương án SXKD, đơn giản với họ chỉ cần KD có lãi là được, nhưng với doanh nhân thành đạt, KD giỏi thì chưa đủ, mà đòi hỏi phải có trình độ am hiểu nhất định trong lĩnh vực KD của mình, có như vậy việc tự hoạch định kế hoạch và lên phương án mới có chất lượng và người KD mới chủ động thực hiện triển khai phương án có hiệu quả. Thực tế cho thấy lĩnh vực dân doanh là lĩnh vực kinh tế rất năng động và nhạy bén, nhưng đây cũng là đối tượng hạn chế khả năng lập một phương án KD hiệu quả khoa học, vì họ chưa quan tâm đúng mức về vấn đề này. Để phát triển kinh tế toàn diện trong thời hội nhập, vấn đề này cần phải khắc phục nhanh chóng, mà trước hết bản thân các nhà SXKD phải nhận thức được điều này.

Để có phương án khả thi, hiệu quả và khoa học nhà SXKD cần quan tâm:

Thứ nhất: Nhà SXKD phải nắm thật cụ thể các yếu tố đầu vào và đầu ra của phương án (thị trường đầu vào – đầu ra, số lượng, chất lượng, chủng loại, đơn giá, thời hạn giao hàng, phương thức thanh toán...) để xây dựng được phương án hiệu quả, phương án SXKD phải đảm bảo tính toán: đầy đủ, chính xác, trung thực và hợp lý mọi khoản tài chính liên quan, kể cả việc tiên liệu những rủi ro tiềm ẩn cũng như dự đoán tiềm lực phát triển trong tương lai.

Thứ hai: Nhà SXKD cần phải xác định nguồn trả nợ và thời hạn trả nợ phù hợp với dòng lưu chuyển tiền tệ của DN mình.

Thứ ba: Nhà SXKD cần biết được hiệu quả kinh tế của phương án SXKD đó có hợp lý hay không (tỷ suất lợi nhuận/vốn đầu tư phải lớn hơn lãi suất tiền gửi tiết kiệm và tỷ lệ lạm phát).

Cuối cùng, Nhà SXKD phải biết được đối tượng vay đó có nằm trong danh mục đầu tư của các NHTM hay các nhà tài trợ không.

Để làm được việc này thì không khó, những kiến thức này các doanh nhân có thể học tập nghiên cứu qua các tài liệu, sách báo, các khoá đào tạo ngắn ngày hoặc gần hơn hết là thông qua sự tư vấn của các NH phục vụ.

3.2.2 Nâng cao uy tín của doanh nghiệp trong quan hệ tín dụng

Rào cản lớn nhất của các DN khi tiếp cận vốn vay của NH là tài sản đảm bảo, vì vậy các DN phải từng bước tạo lập uy tín với NH trong xác lập quan hệ TD. Uy tín trước hết là “giữ lời”, trong điều kiện KD hiện nay, khi năng lực về vốn còn hạn chế và phải thực hiện nguyên tắc đảm bảo tiền vay theo quy định, các DN cần thiết phải đảm bảo KD thật hiệu quả và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn vay, đảm bảo trả nợ đúng hạn, việc này nghe qua tưởng chừng là công việc đơn giản, thật ra để làm tốt việc này cũng là một quá trình: từ nâng cao năng lực quản trị điều hành DN; thực hiện nghiêm chế độ hạch toán kế toán, báo cáo tài chính công khai, minh bạch với NH, KD đúng pháp luật. Sự khẳng định và tạo dựng uy tín trong quan hệ TD và quan hệ KD không chỉ giúp các DN dễ dàng tiếp cận vốn vay của các NHTM mà còn tạo điều kiện để DN tồn tại và phát triển.

Uy tín không chỉ đơn giản là “nói lời, giữ lời”, đối với các DN, uy tín còn là quy mô hoạt động trong KD, bản lĩnh và kinh nghiệm trên thương trường như ông bà ta có nói “mạnh vì gạo, bạo vì tiền”, trong hoạt động KD hiện nay của đa số DN là có quy mô tài chánh manh mún, nhỏ lẻ thiếu tập trung, với “chiếc thuyền nhỏ thì khó vượt biển lớn” vì thế muốn vượt qua biển lớn phải có cách, đây là một số cách các DN cần quan tâm:

- Trong hoạt động KD nên xây dựng dự án đầu tư phù hợp với nguồn lực của mình (về vốn, về công nghệ và con người).
- Chiến lược KD phải phù hợp trong điều kiện hội nhập và toàn cầu hoá, chú trọng phương án lựa chọn công nghệ tiên tiến nhằm nâng cao chất lượng và phát huy sức cạnh tranh của sản phẩm.
- Thực hiện tốt việc nghiên cứu thị trường, đẩy mạnh tiếp thị và tăng cường quảng bá thương hiệu nhằm giữ vững và mở rộng thị phần.
- Đa dạng hoá SP, cải tiến mẫu mã và chất lượng sản phẩm.
- Quan tâm đến chất lượng dịch vụ hậu mãi nhằm nâng cao uy tín và tạo được ấn tượng tốt đối với khách hàng.
- Xây dựng chiến lược KD trong ngắn hạn và dài hạn đi đôi với việc xác định rõ thị trường mục tiêu thích hợp cho DN.

Những cách trên, nếu đạt hiệu quả sẽ đưa “thuyền” qua được “biển lớn” nhưng về lâu dài muốn phát triển mạnh hơn, các DN cần nâng cao năng lực tài chính, cần có lộ trình bổ sung vốn chủ sở hữu bằng nhiều hình thức, đồng thời cũng quan tâm hơn nữa đến chất lượng nguồn nhân lực vì đây là một trong những yếu tố quan trọng quyết định sự thành công của DN. Phải xây dựng được lực lượng lao động nòng cốt: có trình độ chuyên môn vững, có kinh nghiệm quản lý điều hành, có tâm với nghề... nhằm duy trì một đội ngũ gắn bó lâu dài với DN, hết lòng vì sự phát triển bền vững của DN.

3.3 Nhóm giải pháp mở rộng & nâng cao hiệu quả hoạt động MHB CT

3.3.1 Các giải pháp mở rộng và nâng cao hiệu quả kinh doanh

Mọi giải pháp thực hiện theo nhóm này, cần thiết phải xây dựng và thực hiện trên tinh thần “bán cái khách hàng cần”, mà “cái cần” này của KH luôn thay đổi, vì thế không thể áp dụng chung một giải pháp cho tất cả KH vào mọi thời điểm và lẽ dĩ nhiên “cái khách hàng cần” đó cũng phải là cái mình đã chuẩn bị.

3.3.1.1 Tăng cường công tác huy động vốn

Để công tác huy động vốn có hiệu quả việc trước hết phải tạo lòng tin từ chính thương hiệu của MHB, có như vậy ít nhiều cũng gây ảnh hưởng tốt đến hoạt động của MHB nhằm hỗ trợ sự thành công trong việc huy động vốn.

Trước hết, từ những chuẩn mực về thương hiệu quy định của hội sở, MHB CT nên xây dựng chiến lược quảng bá thương hiệu theo cách riêng trên địa bàn như (có thể kết hợp với các MHB khác).

- Quảng bá hoạt động của MHB qua các chương trình cố định (game show, tài trợ, từ thiện..), không nhất thiết phải đóng góp vào quỹ này, quỹ nọ một số tiền lớn mới có hiệu quả, có thể thực hiện chương trình do MHB tài trợ lâu dài (như tài trợ học bổng cho học sinh - sinh viên, tài trợ vốn cho nhóm một số tiểu thương, tài trợ bếp ăn miễn phí tại các bệnh viện....) những hành động nhỏ này đôi khi sẽ tạo ấn tượng lớn.

- Quảng bá thương hiệu từ việc nhỏ nhất: những vật dụng thường ngày của nhân viên nơi công sở (viết, sổ tay, trang phục giao dịch...) đến những việc lớn hơn như trang trí nội thất, quầy giao dịch, những phương tiện vận tải... những việc này về lâu dài sẽ tạo ấn tượng cho KH khi nhìn thấy những vật dụng hoặc những màu áo trang phục, người ta sẽ nghĩ ngay đến MHB BANK

- Tạo phong cách làm việc mới mẻ hơn nhưng vẫn đảm bảo hiệu quả: xây dựng đội ngũ nhân viên có kỹ năng giao tiếp tốt và nắm vững nghiệp vụ chịu trách nhiệm tư vấn cho KH qua điện thoại (hot line); bố trí đội ngũ giao dịch viên có đủ năng lực, phẩm chất và kinh nghiệm giao dịch nhanh chóng, chính xác, thể hiện phong cách chuyên nghiệp với thái độ ân cần.

- Tận dụng triệt để số giờ chết trong lao động hiện nay: tổ chức làm việc lệch giờ (sáng từ 8 đến 11h30; chiều từ 13h30 đến 17h30, thời gian còn lại (khoảng 2giờ 30) làm việc sáng thứ 7 (8 – 10h30), điều này sẽ mang lại lợi ích cho KH ít nhất là về thời gian giao dịch thuận lợi hơn và cơ hội tiết kiệm chi phí cho KH cũng cao hơn (lãi vay sẽ giảm từ 1 - 2 ngày), đây cũng là hình thức tạo cho KH cảm giác được quan tâm hơn.

Thứ hai, chú trọng nâng cao chất lượng các SP dịch vụ bán chéo và biểu phí phù hợp trong điều kiện cạnh tranh nhằm thu hút KH tham gia thanh toán qua NH, biểu phí cũng tùy theo đối tượng áp dụng một cách linh hoạt.

Thứ ba, tăng cường đưa CNTT vào tiện ích của SP đồng thời cải tiến và mở rộng các tiện ích của thẻ ATM:

- Thẻ ATM rút được tiền từ tài khoản tiết kiệm và tài khoản thanh toán.
- Thực hiện thanh toán qua thẻ các hoá đơn thông thường như một số NH đã thực hiện trên địa bàn.
- Triển khai áp dụng chương trình thông báo số dư qua cell phone và truy cập thông tin tài khoản qua internet.
- Mở rộng đối tượng thực hiện nghiệp vụ thấu chi qua thẻ.
- Phát triển mạng lưới chấp nhận thẻ ATM, đẩy mạnh thực hiện liên kết thẻ ATM giữa các NH; ở tầm vĩ mô, nên đề nghị có 01 trung tâm thanh toán thẻ hoạt động độc lập với các NHTM, khắc phục tình trạng hoạt động kém hiệu quả hiện nay như: các NH đặt quá nhiều loại máy ATM san sát nhau, tốn chi phí (đầu tư thiết bị, thuê mặt bằng.) nhưng đơn giản chỉ là thay thế cái ro bot chi tiền tự động (phần lớn là không sử dụng hết các tính năng của máy ATM), phát sinh tình trạng cạnh tranh nhau vị trí đặt máy, đẩy chi phí thuê mặt bằng lên cao.
- Đối với số dư tiền gửi trên TK thẻ ATM, nên trả theo lãi suất tăng dần theo số dư và số ngày thực tế, đặc biệt là có thể thưởng một tỷ lệ nhất định đối với thẻ có số dư lớn (ví dụ: số dư bình quân trên 50 triệu chẳng hạn) việc này thiết nghĩ không khó làm nhưng sẽ dễ thu hút tiền nhàn rỗi thực sự.
- Ngân hàng cần lưu ý đến giờ kết sổ máy ATM, trong khi đa phần KH sử dụng thẻ là CNV (nhận lương qua thẻ), nhưng giờ kết sổ máy ATM thường rơi vào gần cuối giờ là lúc CNV tranh thủ đi rút tiền, NH nên điều chỉnh lại giờ này sao cho tiện lợi về phía KH hơn.
- Bên cạnh đó cần chú ý đầu tư, phát triển tiện ích của thẻ POS, sẽ tốt hơn nếu tất cả các tiện ích của thẻ POS và thẻ ATM cùng hiện diện trên một loại thẻ.

Việc hình thành và phát triển đại lý NH là một mô hình khá phổ biến ở các nước phát triển, đây cũng là một kênh huy động khá hiệu quả thông qua các đại lý này, MHB CT nên xem xét vấn đề này đưa vào chiến lược hoạt động.

Ngoài ra, nên quan tâm chọn điểm và mở thêm các PGD tại những khu vực đông dân cư, có mức sống tương đối ổn định nhằm khai thác triệt để nguồn tiền nhàn rỗi trong dân cư.

3.3.1.2 Tăng cường tiếp thị và thực hiện tốt chính sách khách hàng

Hình thành bộ phận marketing và bộ phận này xây dựng chính sách KH cụ thể, nhằm tiến hành nghiên cứu các đặc điểm thu nhập, chi tiêu và mong muốn của từng nhóm KH để tiếp cận, phát triển quan hệ thích hợp. Bộ phận marketing đồng thời với việc đẩy mạnh quảng cáo các SP hiện có, là việc tiến hành nghiên cứu đưa ra các sản phẩm khác “theo định hướng nhu cầu của KH”.

Thực hiện đồng bộ chiến lược chăm sóc KH, từ nghiên cứu đến tiếp cận, đặt mối quan hệ với khách, khai thác những KH tiềm năng khác thông qua mối quan hệ của KH trước đó, muốn vậy cần có những phương án thích hợp “đi sâu” vào lòng họ, từ những quan tâm nhỏ nhất (tặng thiệp chúc mừng vào các ngày kỷ niệm) đến những việc lớn hơn một chút (tặng quà đối với những KH có quan hệ lâu năm, cho vay lãi suất hoà vốn khi họ có nhu cầu...).

3.3.1.3 Đa dạng sản phẩm huy động

Đi cùng với sử dụng các sản phẩm huy động truyền thống, MHB Cần Thơ nên áp dụng kết hợp giữa SP và phương thức trả lãi khác nhau để phát triển SP, làm cho SP phong phú hơn, như:

- Huy động tiền gửi có kỳ hạn, trả lãi đủ theo số ngày gửi thực tế (365 ngày thay vì 360 ngày như hiện nay), xét theo góc độ lợi ích KH, các NH cần phải đối xử với KH tiền gửi giống như với KH đi vay, nghĩa là theo cơ chế thoả thuận (cả về lãi suất và cách tính trả lãi), thực hiện điều này KH nhận được thêm cái lẽ ra thuộc về họ, mà lâu nay lại thuộc về NH.

- Tiết kiệm tích lũy (trương tự bảo hiểm nhân thọ) hoặc tiết kiệm gửi góp, sản phẩm này sẽ phù hợp hơn với những đối tượng KH có thu nhập không cao, ổn định và không thích mạo hiểm.

- Tiết kiệm “gửi một nơi rút ở nhiều nơi” thông qua các chi nhánh trong cùng hệ thống hoặc qua các NH có liên kết với MHB.

- Tiết kiệm ưu đãi cho những KH thân thiết (KH này được hưởng lãi suất gửi ưu đãi hơn, hoặc một khoản thưởng định kỳ, hoặc được vay vốn với lãi suất ưu đãi khi họ có nhu cầu.

- Về lựa chọn thời gian gửi, NH không nên quy định cứng nhắc mà KH được quyền lựa chọn kỳ hạn nào phù hợp nguồn thu nhập, chi tiêu và mong muốn của họ và những lựa chọn đó phải nằm trong giới hạn thỏa thuận của 02 bên, đây là hình thức NH bán cái KH cần.

- Các tổ chức kinh tế xã hội cũng có nhu cầu gửi tiền có kỳ hạn, trong khi theo quy chế tiền gửi tiết kiệm số 1160/2004/QĐ – NHNN quy định chỉ cá nhân mới được gửi tiền tiết kiệm, với các tổ chức không phải là tiền cá nhân làm sao gửi tiết kiệm, MHB CT thời gian qua cũng đã linh động nhận ký thác tiền gửi có kỳ hạn với các tổ chức này, nhưng thay vì mỗi lần phát sinh KH gửi phải ký văn bản thỏa thuận tại sao không đưa ra hẫu SP này để phục vụ KH.

3.3.1.4 Đa dạng các sản phẩm tín dụng và bảo lãnh

Với sản phẩm tín dụng (cho vay)

Về mặt này hầu như giữa các NHTM trên địa bàn đều có những SP tương tự nhau, để tạo sự khác biệt trong SP cần ứng dụng một số đặc điểm của từng đối tượng vay để xây dựng nên những SP đa dạng, ví dụ, từ trước đến nay phương thức cho vay hạn mức TD hay hạn mức dự phòng ta thường đề cập đến các KH có SXKD và sử dụng vốn thường xuyên, nhưng trong bối cảnh hiện nay, khi người dân bắt đầu có xu hướng đầu tư vào vàng, chứng khoán, nhà đất (nghĩa là vốn họ cũng sử dụng thường xuyên, nhưng không cố định một hình thức đầu tư nào), việc phát triển SP để phục vụ nhu cầu đầu tư, sử dụng vốn tức thời khi có thương vụ phát sinh là điều tất yếu, sao không thể cho họ vay bằng những phương thức này.

Mở rộng các sản phẩm khác như:

- Cho vay hợp vốn, hình thức này vừa đáp ứng khả năng còn giới hạn về nguồn vốn trung – dài hạn của NH, đồng thời góp phần hạn chế và phân tán rủi ro.

- Tín dụng thấu chi, mức sống càng phát triển, xu hướng tiêu dùng của người dân cũng được nâng cao, dẫn đến cách chi tiêu cũng thay đổi, việc thấu chi qua tài khoản được xem là một trong những công cụ hữu hiệu để thu hút KH của các NH nhằm đáp ứng kịp thời những nhu cầu đột xuất của họ.

- Đáp ứng những nhu cầu vay phát sinh, nhưng chưa có trong danh mục đầu tư của MHB CT như: cho vay mua hàng trả góp, hộ vay KD nhưng muốn trả góp theo định kỳ hàng tháng/quý hoặc cho vay mua cổ phần.

- Chú trọng phát triển chất lượng các SP hỗ trợ TD (bán chéo sản phẩm): chuyển tiền thanh toán, thanh toán mua bán nhà qua NH, dịch vụ tư vấn, dịch vụ thu nợ hộ cho KH.

Các sản phẩm càng đa dạng, rủi ro càng phức tạp, vì thế đi liền với các SP mới, NH cũng cần có những quy trình kiểm soát chặt chẽ hơn để hoạt động TD phát triển ổn định và chất lượng. Bên cạnh đó nên có chính sách KH phù hợp: không khuyến khích trả nợ trước hạn, trả trễ phạt thật nặng đi kèm một số chế tài khác, KH sử dụng vốn đúng mục đích, trả nợ tốt có thể thưởng hoặc giảm lãi.

Trong điều kiện năng lực tài chính còn hạn chế việc khai thác các nguồn vốn ủy thác nhằm góp phần tăng trưởng TD cũng là một giải pháp khả thi, cần đẩy mạnh khai thác triệt để và đảm bảo tuân thủ nghiêm ngặt các điều kiện đã thỏa thuận nhằm nâng cao uy tín với bên tài trợ ủy thác.

Với sản phẩm dịch vụ bảo lãnh

Bảo lãnh là một trong những dịch vụ, nếu thực hiện tốt sẽ có tác động phát triển các SP khác (huy động vốn, cho vay, KD ngoại hối...) MHB CT đã thực hiện hiệu quả nhiều năm nay, tuy nhiên phổ biến chỉ là: bảo lãnh dự thầu, thực hiện hợp đồng; bảo lãnh thư tín dụng (L/C) phát sinh rất ít. MHB CT đang phấn đấu nâng tỷ lệ thu dịch vụ lên ít nhất 5%/tổng nguồn thu (hiện nay chưa đến 1%), vì thế cần mở rộng dịch vụ này nhằm góp phần hoàn thành chỉ tiêu nói trên, các dịch vụ bảo lãnh

nên hướng đến như: bảo lãnh thanh toán; bảo lãnh vay vốn trong nước; bảo lãnh vay vốn nước ngoài; bảo lãnh bảo hành sản phẩm và bao thanh toán (chiết khấu hóa đơn), các hình thức bảo lãnh này tuy không phải là mới nhưng cũng là những nghiệp vụ còn hạn chế tại MHB CT vì thế trong quá trình thực hiện, cần có kế hoạch từng bước thâm nhập vào thị trường và điều quan trọng là cần đưa ra một trình tự thủ tục hợp lý, biện pháp đảm bảo linh hoạt, cùng với một mức phí cạnh tranh hơn thì mới thu hút KH.

Các phòng PGD là mạng lưới góp phần tích cực tăng trưởng thị phần và quảng bá thương hiệu cũng như sản phẩm của MHB, hiện nay việc hạn chế một số nghiệp vụ tại PGD, (trong đó có nghiệp vụ bảo lãnh, nghiệp vụ này trước đây các PGD cũng đã từng thực hiện có hiệu quả) điều này chỉ tự mình làm khó cho mình trong việc thực hiện mục tiêu tăng trưởng thu dịch vụ, nhất là những phòng giao dịch hoạt động trên những địa bàn lớn như Tỉnh, Thành Phố và Thị Xã. Vì thế, ở góc độ quản lý cần kiến nghị xem lại việc giới hạn này có cần thiết hay không.

Với nghiệp vụ phái sinh

Các công cụ phái sinh là SP tất yếu của sự phát triển ngày càng sâu rộng và đa dạng của thị trường tài chính. Sự biến động khó lường của giá cả hàng hoá, lãi suất, tỷ giá trên thị trường là những nguyên nhân gây ra rủi ro cho các nhà đầu tư, để hạn chế những rủi ro có thể xảy ra, các SP này đã được hình thành, đó thực chất là những hợp đồng tài chính mà giá trị của nó phụ thuộc vào một hợp đồng mua bán cơ sở (hay còn gọi là chính phẩm).

Hiện nay, tại Việt Nam nghiệp vụ này chưa phổ biến (còn giới hạn ở một số đối tượng như: vàng, cà phê, cao su,...) nguyên nhân chủ yếu là do mức độ phát triển của thị trường tiền tệ, thị trường vốn còn thấp, việc định hướng đầu tư cho KH của các NH chưa được quan tâm.

Sự kém phát triển của thị trường phái sinh là một thách thức không nhỏ trong quá trình hội nhập. Khi mà rủi ro luôn là bạn đường của các nhà đầu tư và ngày càng gia tăng trong quá trình hội nhập, phát triển thị trường các nghiệp vụ phái sinh được xem như là chướng ngại vật của thị trường đối với những nhà đầu tư. Vì

vậy, trong chiến lược lâu dài MHB CT cũng nên tìm hiểu, nghiên cứu để đưa SP ra thị trường nhằm góp phần làm đa dạng thêm SP, trước mắt chỉ cần đưa ra một số SP đơn giản như: hợp đồng mua bán trước (còn gọi là công cụ kỳ hạn) là một thoả thuận mua hoặc bán một tài sản tại một thời điểm trong tương lai với một giá đã xác định trước; hoặc hợp đồng lựa chọn (quyền chọn mua hoặc bán)

3.3.1.5 Phát triển cho thuê tài chính

Trong điều kiện KH còn hạn chế về năng lực tài chính, nhưng có nhu cầu về vốn để đầu tư mới máy móc thiết bị, dây chuyền công nghệ, phương tiện vận tải chuyên dùng thậm chí là phương tiện vận tải phục vụ tiêu dùng (cá nhân), cung ứng thêm nghiệp vụ này cũng là một hình thức bán cái KH cần và đây cũng là một kênh góp phần làm phong phú đa dạng hơn SP TD và tăng trưởng TD. Hiện nay, các DN có thể tìm tài trợ vốn từ rất nhiều nguồn khác nhau: góp vốn, phát hành cổ phiếu, vay NH, vay của người lao động trong DN, với hình thức thuê tài chính này có thể được coi như một kênh huy động nguồn vốn trung – dài và là một giải pháp vẹn toàn có lợi cho cả hai, các DN hạn chế về tài chính, không có khả năng đầu tư máy móc, thiết bị mới mà NH không đủ nguồn vốn trung - dài hạn để đầu tư.

Tuy nhiên, nghiệp vụ này còn rất hạn chế trên địa bàn, tính đến cuối 2007 mới có một công ty cho thuê tài chính II của NHNO là hoạt động tương đối khá rộng trên toàn vùng đồng bằng sông Cửu Long, vì các DN và cả NH chưa thật sự quan tâm đến nguồn vốn này. Ngân hàng nên hiểu rằng, nếu các DN tiếp cận được nguồn vốn này sẽ giúp các DN giải quyết được bức xúc nhu cầu vốn trung - dài hạn để đổi mới máy móc thiết bị vì thế hoạt động SXKD của DN hiệu quả hơn, góp phần nâng cao chất lượng TD, đồng thời khi DN phát triển sẽ mang lại nhiều lợi ích cho các NH trong việc sử dụng các dịch vụ khác.

3.3.1.6 Đa dạng các hình thức đảm bảo tín dụng

Việc đảm bảo nợ vay hiện nay, chủ yếu là bất động sản, mà loại TSĐB này chỉ mang lại “cảm giác yên tâm” trong việc xác lập quan hệ TD, phần lớn dư nợ của MHB CT trên địa bàn đều được cho vay dưới hình thức có bảo đảm bằng BĐS, đây cũng là một trở ngại cho các KH khi tiếp cận nguồn vốn vay và cũng là trở ngại cho

chính NH trong tăng trưởng, vì vậy, NH nên thực hiện áp dụng các biện pháp đảm bảo phong phú hơn đa dạng hơn:

- Đảm bảo bằng tài sản của bên thứ ba, không nhất thiết bên thứ ba phải có quan hệ người thân với người được bảo đảm; hoặc không nhất thiết bên thứ ba phải là thành viên trong DN được bảo đảm.

- Bảo đảm bằng tài sản hình thành từ vốn vay, có thể là hàng hóa được hình thành từ vốn của NH, hoặc cho vay cầm cố hàng hóa.

- Ngoài ra, NH nên áp dụng hình thức cho vay không có đảm bảo bằng tài sản đối với những KH có uy tín, sử dụng vốn vay có hiệu quả và có khả năng tài chính để thực hiện nghĩa vụ trả nợ.

- Cho vay thế chấp hợp đồng nợ (nhờ thu), thực hiện hình thức này NH thu được phí thu hộ nợ lẫn lãi cho vay.

Việc mở rộng các hình thức đảm bảo, sẽ làm gia tăng rủi ro, NH nên có quy trình chặt chẽ và phù hợp để thực hiện với từng đối tượng KH cụ thể và điều quan trọng là sẽ làm gia tăng đáng kể khối lượng KH.

3.3.1.7 Tiêu chuẩn hoá và đào tạo nâng cao nghiệp vụ đội ngũ nhân viên

Về tiêu chuẩn mỗi cán bộ, người lao động tùy theo vị trí công tác, yêu cầu công việc mà đòi hỏi kiến thức, kỹ năng về chuyên môn khác nhau, do đó thực hiện tiêu chuẩn hóa cán bộ phải cụ thể đối với từng loại công việc và phải phù hợp năng lực từng người nhằm đáp ứng được yêu cầu phát triển trong từng thời kỳ.

Do yêu cầu công việc khác nhau, những tiêu chuẩn lao động trong từng lĩnh vực cũng khác nhau, MHB CT cần xác định cụ thể trách nhiệm và mức độ khó của công việc, để có chế độ lương phù hợp hơn nhằm khuyến khích thu hút lao động có chất lượng đối với những lĩnh vực lao động chủ yếu, ví dụ: CBKD (trước đây gọi là CBTD) là lực lượng lao động chính tạo ra lợi nhuận, trách nhiệm rất cao từ khi thẩm định, cho vay đến khi thu hồi dứt nợ, nên chế độ lương phải cao hơn các loại lao động khác. Chú trọng đào tạo và bồi dưỡng nhân lực theo hướng: đảm bảo người lao động có trình độ chuyên môn vững, ngoại ngữ thông thạo, sử dụng vi tính chuyên nghiệp, am hiểu thị trường, luật pháp và các lĩnh vực có liên quan.

Nên kiểm tra nghiệp vụ (nhất là nhân viên tác nghiệp) hàng năm hoặc kiểm tra định kỳ vào mỗi đợt xét nâng lương, nhằm đảm bảo có được lực lượng lao động tinh thông nghiệp vụ chung, đồng thời cần áp dụng triệt để cơ chế bổ sung và đào thải nhân lực để duy trì đội ngũ cán bộ quản lý KD, nhân viên tinh thông nghiệp vụ, đáp ứng yêu cầu cạnh tranh của thị trường.

Bên cạnh đó, nên chú ý tạo sự gắn bó về quyền lợi và trách nhiệm của người lao động với quyền lợi chung, bằng các chính sách như: đầu tư cho đào tạo; tạo điều kiện và môi trường lao động thật tiện lợi, thoải mái; xây dựng chế độ tiền lương và thưởng theo hướng khuyến khích người lao động có những đóng góp tích cực cho sự phát triển chung; đa dạng hóa các kỹ năng và đảm bảo khả năng thích ứng của người lao động khi cần có sự điều chỉnh lao động, biện pháp này sẽ giúp NH có thể dễ dàng điều chỉnh lao động khi có những biến động, giảm được chi phí để tuyển dụng hay chuyển chuyên lao động.

3.3.1.8 Cải tiến thủ tục, nâng cao chất lượng phục vụ

Đi đôi với đa dạng hóa SP, việc cải tiến và nâng cao chất lượng phục vụ cũng không kém phần quan trọng, về mặt này thời gian qua MHB CT đã thực hiện tương đối tốt, thủ tục giao dịch đơn giản. Tuy nhiên để tạo điều kiện thuận lợi hơn và tiết kiệm thời gian hơn cho KH, MHB CT nên đưa ứng dụng công nghệ vào thực hiện giao dịch qua mạng, khi KH có nhu cầu vay, CBKD có thể hướng dẫn thủ tục cho KH qua mạng hoặc qua điện thoại, hẹn ngày thẩm định, sau đó kiểm tra lại những thông tin và hồ sơ do KH cung cấp và tiến hành các bước tiếp theo, không nhất thiết KH phải đến NH mới hướng dẫn thủ tục được.

Trong quy trình thẩm định cho vay, không nên quá chú trọng đến tính chuẩn mực và đầy đủ các báo cáo tài chính của DN tư nhân (mà đối tượng này chiếm khá lớn trong nền kinh tế hiện nay), các DN này không phải là pháp nhân (có quy mô KD lớn hơn hộ) nên việc hạch toán và theo dõi sổ sách chưa đầy đủ. Việc xem xét, phân tích và xếp loại KH loại này cũng rất khó cho CBKD vì thiếu thông tin.

Liên quan đến phí dịch vụ cũng nên cân nhắc, mức phí thu đó phải tương xứng với chất lượng phục vụ và sự sẵn lòng chi trả cho dịch vụ đó của KH, tránh thu phí

theo kiểu áp đặt, có sử dụng SP là thu mà không quan tâm đến chất lượng phục vụ và SP đó có cần thiết phải thu không.

Vấn đề thẩm định và tái thẩm hồ sơ vay: không nhất thiết việc xét cho vay phải có đủ 3 thành phần: CBKD, lãnh đạo phòng KD và ban giám đốc, ký đồng ý mới cho vay (hiện nay theo mô hình TD mới, là 05 thành phần vì phải thêm CB QLRR và lãnh đạo phòng QLRR), thực hiện giám sát quy trình cho vay càng kỹ càng hạn chế được rủi ro nhưng không phải cứ nhiều người, nhiều thành phần ký là rủi ro được giảm, vì thế nên xem xét lại quan điểm này, quan trọng là người có trách nhiệm cao nhất đồng ý và chịu trách nhiệm là được, có như vậy sẽ hạn chế tâm lý ỷ lại vào CBKD và người lãnh đạo sẽ năng động hơn.

3.3.1.9 Nâng cao khả năng đáp ứng nhu cầu ngoại tệ cho khách hàng

Nhu cầu ngoại tệ của KH, nhất là các DN có nhu cầu đầu tư để cải tiến máy móc thiết bị hoặc nâng cao quy trình công nghệ rất lớn, tuy nhiên giữa cung và cầu này hiện nay còn “lỗi nhịp” nên chưa gặp nhau giữa DN và NH, có thể có nhiều nguyên nhân nhưng nguyên nhân chính hiện nay là nguồn ngoại tệ của MHB CT còn hạn chế và kém đa dạng (chỉ duy nhất sử dụng một loại ngoại tệ trong lĩnh vực ngoại hối là USD)

Vì thế, để cải thiện hạn chế này MHB CT cần mở rộng các hình thức huy động vốn bằng nhiều loại ngoại tệ để đáp ứng nhu cầu vốn cho các DN, đẩy mạnh cấp TD tài trợ cho các DN xuất nhập khẩu thông qua chính sách ưu đãi về lãi suất cho vay và phí dịch vụ, đơn giản hoá thủ tục cho vay chiết khấu bộ chứng từ thay vì thực hiện các bước tuần tự như cho vay thông thường, chú trọng ưu tiên đầu tư máy móc, thiết bị cho các DN làm hàng xuất khẩu, nâng cao năng lực sản xuất và qua đó nâng cao vị thế cạnh tranh của cả người đi vay và người cho vay.

3.3.2 Các giải pháp nhằm hạn chế rủi ro tín dụng

Hoạt động KD NH rất nhạy cảm, có liên quan đến nhiều lĩnh vực khác nhau của nền kinh tế và chịu sự tác động của nhiều nhân tố khách quan và chủ quan như kinh tế, chính trị, xã hội. Vì vậy rủi ro NH rất đa dạng: rủi ro lãi suất, rủi ro ngoại

hối, rủi ro thanh khoản, rủi ro TD ... Trong số tất cả các loại rủi ro kể trên thì rủi ro TD là loại rủi ro lớn nhất và phức tạp nhất, đang diễn ra ở mức đáng quan tâm.

3.3.2.1 Tăng cường khả năng thu thập và xử lý thông tin

Trong hoạt động NH, tín dụng là tài sản sinh lời nhưng vốn chứa đựng nhiều rủi ro đòi hỏi NH phải thường xuyên quản lý chặt chẽ, vấn đề thu thập và xử lý thông tin được xem là rất quan trọng trong phòng ngừa rủi ro. Để nâng cao chất lượng thẩm định cần phải có những thông tin chính xác và khách quan. Do đó cần phải tăng cường thu thập từ nhiều nguồn khác nhau như:

- Thông tin thu thập từ DN (xem xét đồng bộ những thông tin từ quá khứ đến hiện tại), nguồn thông tin có thể lấy từ các báo cáo, từ thực tế (qua phỏng vấn), như vậy mới có cơ sở để đánh giá đầy đủ hơn về DN, để có được những thông tin khách quan và không mang tính đối phó từ các DN, đòi hỏi CB NH phải có được kỹ năng giao tiếp khéo léo và nhạy bén.

- Trao đổi với các nhân viên có kinh nghiệm/hoặc từng thẩm định và cho vay những KH hoạt động trong lĩnh vực tương tự cũng được xem là phương pháp thu thập thông tin khá hữu hiệu và giúp tiết kiệm được thời gian.

- Thông tin cũng có thể lấy từ các đối tượng có quan hệ với DN như các đối tác hoặc các đối thủ cạnh tranh của DN.

- Một nguồn thông tin hiện đang được sử dụng phổ biến là từ trung tâm thông tin TD của NHNN (CIC) và trung tâm thông tin của hội sở MHB (CIH) để biết được quan hệ vay vốn của DN trong quá khứ và hiện tại. Tuy nhiên việc thu phí truy cập thông tin này (theo quyết định 1669/2005/QĐ-NHNN) hiện nay còn khá cao (từ 40.000 đến 120.000 đ tùy theo tin và nếu không có tin thì mức phí là 50% mức thu cùng loại).

Trên cơ sở các thông tin thu thập được, việc xử lý và lưu trữ các thông tin cũng cần thực hiện nhanh chóng, chính xác, an toàn và khoa học hơn, chính vì thế việc cải tiến và ứng dụng khoa học công nghệ, đổi mới và nâng cao chất lượng các phần mềm ứng dụng nhằm phục vụ tốt hơn cho việc thu thập, xử lý, lưu trữ và trao

đổi thông tin cũng là một hình thức hỗ trợ để thực hiện quản lý hệ thống thông tin hiệu quả hơn.

3.3.2.2 Nâng cao chất lượng thẩm định năng lực điều hành của chủ DN

Năng lực điều hành của DN bao gồm trong cả trình độ học vấn, kinh nghiệm SXKD và khả năng quản lý của DN, phần lớn trong quá trình thẩm định các CBNH thường ít chú ý đến mặt này. Trong khi các giám đốc DN thường là người có tỷ lệ góp vốn cao nhất, là người điều hành trực tiếp và có ảnh hưởng mang tính quyết định đến kết quả KD, uy tín của DN trên thương trường. Vì vậy, trong quá trình thẩm định cần chú ý quan tâm đến vấn đề này, cụ thể là:

- Về trình độ học vấn và các chương trình đào tạo chuyên môn mà chủ DN đã từng tham gia, việc này dễ kiểm tra nhưng phải khéo léo, nhất là đối với những người “làm giám đốc vì có nhiều tiền ngoài ra không có gì cả”.

- Kinh nghiệm và năng lực quản lý của chủ DN khó thẩm định hơn vì đây là tiêu chí định tính, nhưng có thể thẩm định qua: khả năng sử dụng lao động (biết phát huy tinh thần làm việc và sử dụng thế mạnh của từng nhân viên), biết quyết định đúng lúc và dứt khoát, có hoạch định chiến lược phát triển trong DN trong tương lai; tính nhạy bén và khả năng thích nghi với những biến động của môi trường KD, kinh nghiệm cũng như sự am hiểu về lĩnh vực mà DN đang hoạt động.

Đồng thời cũng nên chú ý về đạo đức nghề nghiệp của chủ DN thể hiện qua quan điểm KD, uy tín tạo ra trong quá trình KD và vay vốn NH trong quá khứ.

3.3.2.3 Nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng và phân tích QLRR

Đây là nhiệm vụ quan trọng có khả năng ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng TD, đến hiệu quả KD của NH, vì thế việc nâng cao chất lượng thẩm định cần được chú trọng quan tâm, CB NH cần chú ý các nội dung trong thẩm định như:

Về phỏng vấn khách hàng

Mục đích thực hiện phỏng vấn KH, nhằm tìm hiểu các thông tin về: tính pháp lý; tình hình SXKD, chiến lược KD, tài chính; trình độ quản lý, uy tín của KH trong KD, trong quan hệ TD, trong đời sống, nghề nghiệp, nơi làm việc; nhu cầu mục đích của khoản vay, khả năng thu nhập và khả năng hoàn trả nợ; tài sản bảo

đảm cho khoản vay của KH. Để được đầy đủ các thông tin cần thiết, CB NH cần có kinh nghiệm trao đổi tránh tạo áp lực hoặc cảm giác như KH đang bị điều tra.

Đi kèm với phỏng vấn là tư vấn cho KH đầy đủ, rõ ràng các thông tin về: điều kiện cho vay, thời hạn, lãi suất cho vay và giới thiệu các dịch vụ sẽ được đáp ứng, nếu KH không đủ điều kiện vay vốn, nói rõ lý do và từ chối cho vay ngay từ đầu.

Thu thập và kiểm tra thông tin

Kiểm tra lại các thông tin do KH cung cấp, tìm hiểu thêm các thông tin mới thông qua các tài liệu, thông tin từ KH), từ các nguồn:

- Các ngân hàng đã có quan hệ với KH.
- Các đối tác khác có liên quan tới KH.
- Các cơ quan quản lý KH, trực tiếp tại địa phương..
- Trung tâm thông tin TD Hội Sở (cìh), trung tâm thông tin của NHNN (CIC)
- Từ các phương tiện thông tin đại chúng.

Thẩm định dự án

Trên cơ sở những thông tin KH cung cấp (dự án vay vốn, báo cáo tài chính, các hợp đồng thực hiện....) CBNH thực hiện phân tích thẩm định dự án đầu tư, khi thẩm định dự án cần chú trọng các nội dung sau:

Đánh giá tài sản của khách hàng

Tài sản được thể hiện trên báo cáo tài chính DN (với cá nhân/hộ là các thông tin về tình hình KD, tài sản cá nhân, lương và thu thập khác). Các thông tin về tài sản cho thấy quy mô, khả năng quản lý của KH và rất quan trọng trong quyết định cho vay. Hơn nữa, tài sản (tất cả hoặc một phần) của KH đồng thời sẽ là vật đảm bảo cho khoản vay, tạo khả năng thu hồi nợ khi KH mất khả năng thanh toán.

Đánh giá các khoản nợ

Phân tích cả nợ phải thu lẫn phải trả và khi phân tích nợ này nên lưu ý:

Về thời gian: phân ra nợ ngắn hạn và nợ trung dài hạn, cần chú ý xem xét thời hạn của các khoản nợ đó, nếu có nợ quá hạn phải tìm hiểu kỹ nguyên nhân.

Về tính chất nợ: cần quan tâm chênh lệch nợ phải thu, phải trả có hợp lý không, loại trừ các khoản phải thu nhưng khó đòi, chú ý các khoản phải trả đến hạn, quá hạn.

Phân tích luồng tiền

Lợi nhuận của KH (theo các báo cáo tài chính) có thể được tạo ra trong quá khứ, thậm chí dự tính sẽ tạo ra trong tương lai. Tuy nhiên, việc trả nợ NH lại liên quan chặt chẽ tới tình hình tài chính hiện tại của KH (ví dụ: cho vay tiêu dùng, nguồn trả nợ là các khoản thu nhập từ lương, nhưng những khoản thu nhập hiện tại có đủ để đảm bảo trả đúng và đủ theo các kỳ hạn nợ cam kết không), nếu phân tích kỹ và xác định được luồng tiền của KH, các kì hạn thu nợ sẽ không lệch với các khoản thu của KH.

Phân tích theo các tỉ lệ (thường chỉ áp dụng cho KH là doanh nghiệp)

NH nên chú trọng phân tích các tỷ lệ phản ánh năng lực tài chính của KH liên quan đến khả năng trả nợ, các tỷ lệ này mặc dù chỉ là tham khảo nhưng có ảnh hưởng lớn trong các quyết định của NH, các tỷ lệ này gồm:

Tỷ lệ thanh khoản: Xác định khả năng của KH trong việc đáp ứng nghĩa vụ tài chính ngắn hạn, dựa vào đó NH đánh giá khả năng thanh toán khi đến hạn của KH, tỷ lệ này càng cao thì khả năng thanh toán của người vay càng tốt.

Tỷ lệ sinh lời: Xác định khả năng tạo lợi nhuận, khả năng sinh lời của KH, quyết định khả năng hoàn trả nợ vay. Khả năng trả nợ thực chất là bắt nguồn từ khả năng tạo thu nhập, tức là KH có khả năng thu về lượng giá trị lớn hơn giá trị đầu tư ban đầu.

Tỷ lệ khả năng tài trợ bằng vốn sở hữu: DN luôn phải có tỷ lệ nhất định vốn sở hữu để tài trợ một phần cho dự án (tài sản lưu động hoặc tài sản cố định), tỷ lệ này được xác định:

$$\% \text{ tài trợ bằng vốn sở hữu} = \text{Vốn sở hữu} / \text{Tổng tài sản}$$

Tỷ lệ này cho thấy năng lực tài chính của KH, dự án vay vốn hiện nay của các DN VN tỷ lệ này vào khoảng 0,3 hoặc thấp hơn buộc NH phải thận trọng và kiểm soát chặt chẽ các khoản cho vay.

Điều kiện kinh tế.

Qua các phân tích các nội dung trên, chỉ cho thấy một phần quá khứ và hiện tại, mà điều NH cần quan tâm là khả năng trong tương lai của KH, do thời gian càng dài, dự đoán càng khó chính xác, bởi tác động của các điều kiện kinh tế, thiên tai, cùng với các thay đổi bất thường trong đời sống, chính trị, kinh tế... có khả năng làm thay đổi các tính toán ban đầu, dẫn đến giảm hoặc mất khả năng trả nợ của KH, tổn thất của KH kéo theo đến rủi ro cho NH.

Vì thế trong phân tích thẩm định (đặc biệt là các dự án lớn, dự án trung dài hạn), cần chú ý phân tích kỹ thêm về các nhân tố rủi ro như: Rủi ro có thể trong khâu sản xuất (do biến động về nguồn cung cấp nguyên vật liệu, chi phí tăng, lao động, thay đổi nhanh kỹ thuật...); rủi ro trong tiếp thị (biến động cung – cầu, ảnh hưởng thu nhập, SP thay thế, thay đổi thị hiếu tiêu dùng...); nhân sự (năng suất lao động, rủi ro của đình công...); tài chính (lãi suất, lạm phát...); chính sách của nhà nước (kinh tế, nhập khẩu, trợ giá...)

Việc thực hiện nâng cao chất lượng trong thẩm định và phân tích rủi ro là cần thiết tuy nhiên trong quá trình thẩm định và cho vay, NH cũng cần lưu ý tránh áp đặt chủ quan đối với KH. Ví dụ, KH đề nghị vay tiền 5 tỷ đồng với lãi suất 1%/tháng; sau khi thẩm định (vì mục tiêu hạn chế rủi ro và đảm bảo lợi nhuận), NH đồng ý cho vay 4 tỷ đồng, lãi suất 1.20%/ tháng. Trong điều kiện đang cần, KH sẽ chấp thuận, mặc dầu chưa tự cân đối được phần vốn thiếu (1 tỷ) và phần chi phí lãi suất tăng thêm 0.2%/tháng; trong khi đó, NH cũng không phân tích kỹ liệu với quyết định này có làm cho ảnh hưởng đến dự án của KH có bị rủi ro trong quá trình sử dụng vốn vay không? Chính yếu tố này là nguyên nhân làm phát sinh các trường hợp rủi ro trong một số NH TM.

Nhu cầu vốn cho nền kinh tế ngày càng tăng, tốc độ tăng trưởng TD cũng tăng tương ứng, tăng trưởng TD sẽ kéo theo gia tăng rủi ro TD, điều này làm ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng vốn và làm hạn chế việc mở rộng TD của NH, do vậy việc phát triển TD phải trên cơ sở nâng cao chất lượng TD, các giải pháp tốt để quản lý rủi ro TD là vấn đề rất được quan tâm của các NH, nhưng đi cùng với việc nâng cao

chất lượng này là sự kết hợp hài hòa và bình đẳng lợi ích các bên sẽ tạo ra sự tăng trưởng TD một cách ổn định, bền vững trong giai đoạn cạnh tranh hiện nay.

3.3.2.4 Kiểm tra và giám sát chặt chẽ quá trình sử dụng vốn vay

Kiểm tra trước, trong và sau khi cho vay là một bài học nằm lòng của mỗi cán bộ NH nhưng để thực hiện tốt và hiệu quả không phải ai cũng tuân thủ đúng, các CBNH thường chú trọng vào thẩm định trước khi cho vay nhưng ít chú ý đến việc kiểm tra và giám sát tình hình sử dụng vốn sau khi cho vay, về phía KH cũng tuân thủ nghiêm ngặt các điều kiện sử dụng vốn của NH trong giai đoạn thẩm định và giải ngân, sau đó không cần quan tâm nữa. Do vậy, cần chú trọng kiểm tra và giám sát chặt các khoản vay để hướng dẫn đôn đốc người vay sử dụng tiền vay đúng mục đích, có hiệu quả, trả nợ đúng hạn, đồng thời có biện pháp xử lý kiên quyết và kịp thời nếu người vay có những biểu hiện vi phạm cam kết.

3.3.2.5 Nâng cao chất lượng xử lý và thu hồi nợ quá hạn, nợ xấu

Trong hoạt động của các NHTM, việc quản lý nợ xấu là một vấn đề rất quan trọng để đánh giá chất lượng hoạt động của mỗi NH mà cụ thể là đánh giá chất lượng TD của NH đó, đồng thời đây cũng là một trong các chỉ tiêu mà NHNN xem xét khi cho phép mở chi nhánh của các NHTM. Tùy theo từng trường hợp cụ thể của món nợ mà có những giải pháp thích hợp để xử lý:

- Chủ động bán các tài sản bảo đảm nợ vay thuộc quyền định đoạt của NH (theo các nội dung đã thỏa thuận trên hợp đồng vay), bằng các hình thức: Tự bán công khai trên thị trường; uỷ quyền bán qua Trung tâm dịch vụ bán đấu giá tài sản; bán cho các công ty mua bán nợ của Nhà nước.

- Những tài sản bảo đảm nợ vay nhưng chưa đầy đủ thủ tục pháp lý và hiện không có tranh chấp (ví dụ tài sản hình thành từ vốn vay), tiến hành hoàn thiện thủ tục pháp lý, để bán thu hồi nợ.

- Những tài sản chưa/hoặc không bán được, đề nghị nhận gán nợ và cải tạo, nâng cấp tài sản để bán hoặc cho thuê, khai thác KD, góp vốn bằng tài sản để thu hồi nợ, hình thức này NH sẽ chủ động hơn trong việc xử lý tài sản để thu hồi nợ.

- Đối với những trường hợp bên vay có thái độ bất hợp tác, không tạo điều kiện cho NH xử lý (tài sản bảo đảm nợ không chịu bán, nợ không chịu trả), buộc phải nhờ cơ quan pháp luật xử lý, tuy nhiên giải pháp này mất rất nhiều thời gian để xử lý và đôi lúc mất thời gian đi một vòng cuối cùng cơ quan pháp luật giao lại tài sản cho NH “tự xử” vì không bán được, lúc này tài sản đã xuống cấp (thậm chí là hư hỏng) NH phải tốn chi phí sửa chữa nâng cấp rồi mới xử lý tiếp, vì thế đây là giải pháp kém hiệu quả, ít nhất là trong giai đoạn hiện nay, khi mà hiệu lực pháp lý còn hạn chế. Trong nền kinh tế thị trường, đi đôi với sự phát triển các DN làm ăn hiệu quả, là sự phá sản của các DN yếu kém, đó là quy luật khách quan trong cạnh tranh, hệ quả này dẫn đến các NH luôn phải gánh chịu những khoản nợ tồn đọng. Việc áp dụng các giải pháp khai thác và xử lý đối với các khoản nợ quá hạn đều là giải pháp tác động của NH lên KH khi mọi việc đã rồi, vì thế NH luôn ở trạng thái bị động. Do đó, chất lượng xử lý và thu hồi nợ có hiệu quả hay không còn phụ thuộc nhiều vào sự hỗ trợ từ phía các cơ quan hữu quan, đặc biệt là các cơ quan pháp luật.

Bên cạnh các vấn đề xử lý tài sản để thu hồi nợ quá hạn, nhằm mục đích giảm tỷ lệ nợ quá hạn, nợ xấu thì việc quy định thời gian chuyển nhóm nợ ngược về nhóm nợ thấp hơn (ví dụ nợ quá hạn thuộc nhóm 2, chuyển về nợ nhóm 1) còn quá dài (03 tháng đối với nợ ngắn hạn, 06 tháng đối với nợ trung dài hạn, kể từ ngày KH trả đủ nợ quá hạn), như vậy không phản ánh đúng tính chất nợ, vì thực tế KH đã không còn nợ quá hạn nhưng vẫn phải chịu tiếng là nợ quá hạn đúng bằng thời gian đã quy định của NH.

3.4. Nhóm giải pháp cải tiến công tác quản lý và nâng cao nguồn lực

3.4.1 Mở rộng uỷ quyền điều hành tại các chi nhánh trực thuộc

Xác định các chi nhánh, PGD chính là các “cánh tay nối dài” của MHB thực hiện hoạt động KD theo uỷ quyền của TGD, để nâng cao năng lực cạnh tranh tại các chi nhánh trong điều kiện hội nhập, quyền điều hành nên mở rộng hơn tại các chi nhánh (nhất là mức uỷ quyền phán quyết cho vay và bảo lãnh), đối với các phòng giao dịch thì không nhất thiết áp dụng chung một nguyên tắc cho tất cả PGD, nên

căn cứ những đặc thù và đối tượng hoạt động từng PGD để có các mức ủy quyền phù hợp, nhất là các PGD hoạt động trên tại trung tâm TP, tỉnh, thị xã...luôn đối mặt với áp lực cạnh tranh với các NHTM lớn (cấp 1).

Việc chuyển sang mô hình quản lý TD mới tách bạch giữa quản lý TD với việc thẩm định tại các chi nhánh/PGD trong điều kiện hiện nay là yêu cầu cấp thiết phù hợp xu hướng phát triển trong hội nhập, tuy nhiên việc phân tách này sẽ gặp khó tại những chi nhánh chưa đủ nhân sự, việc phân tách này tại MHB CT chỉ nên thực hiện tại chi nhánh cấp 1, tại PGD thiết lập mô hình PGD chỉ có CB phòng KD, còn CB QLRR và CB hỗ trợ KD do chính lực lượng CB QLRR và CB hỗ trợ KD tại Chi nhánh cấp 1 phụ trách (tương tự như thực hiện của kiểm tra nội bộ), việc thực hiện này sẽ góp phần làm giảm tầng nấc trung gian và thời gian trong xử lý hồ sơ TD.

Riêng PGD Ninh Kiều của MHB CT tọa lạc tại một vị trí rất “cạnh tranh”, cách MHB CT gần 500m, có lợi thế là đang sở hữu lượng KH giao dịch cầm đồ thường xuyên trên 2.000 khách (với dư nợ bình quân trên 20 tỷ), hiện tại PGD Ninh Kiều vẫn thực hiện các nghiệp vụ KD trong phạm vi cho phép, để phát huy thế mạnh này, MHB CT nên chuyển PGD Ninh Kiều sang chiến lược phát triển dịch vụ NH tại đây, theo hướng: chuyển nghiệp vụ của phòng nguồn vốn, phòng giao dịch địa ốc và đại lý nhận lệnh chứng khoán về hoạt động tại PGD Ninh Kiều nhằm phát huy và khai thác từ lượng KH sẵn có (trên 2.000 KH) vào mục đích giới thiệu các SP về: chứng khoán, môi giới BĐS, các sản phẩm VHD; lượng KH sẽ là trung gian quảng cáo sản phẩm “ngay tình” cho MHB miễn phí, nếu biết cách khai thác đúng.

Về hình thức và quy mô tổ chức tại PGD Ninh Kiều: các hoạt động của phòng nguồn vốn, phòng giao dịch địa ốc, đại lý nhận lệnh chứng khoán, và phòng quản lý rủi ro vẫn thuộc quyền quản lý trực tiếp tại MHB CT, riêng về cơ cấu lãnh đạo tại đây nên bố trí một phó giám đốc chi nhánh cấp 1 (kiêm giám đốc PGD Ninh Kiều) quản lý trực tiếp, có như vậy về mặt nghiệp vụ không ảnh hưởng gì, nhưng cải tiến rất nhiều trong cách quản lý điều hành mà lại có cơ hội khai thác một kênh marketing SP không tốn chi phí.

3.4.2 Thiết lập, củng cố nâng cao hiệu quả hoạt động của các tổ chức liên hiệp NH

Trong lĩnh vực hoạt động của NH (NH là loại hình KD có tính hệ thống rất cao), việc cạnh tranh là để tồn tại và phát triển, tuy nhiên trong sự cạnh tranh đó cũng cần sự gắn kết hỗ trợ nhau song song quá trình cạnh tranh, bởi nếu các NH đối thủ mà bị suy yếu dẫn đến sụp đổ thì những hậu quả mang lại rất lớn, thậm chí có thể gây đổ vỡ luôn cả hệ thống do tác động dây chuyền (hiệu ứng domino). Chính vì lẽ đó, rất cần sự gắn kết với nhau thông qua các hiệp hội hoặc các câu lạc bộ doanh nhân NH để thực hiện vai trò này.

Thông qua các buổi sinh hoạt của các tổ chức này sẽ hỗ trợ nhau trong việc: trao đổi thông tin và hỗ trợ nhau phát triển chuyên môn, giới thiệu kinh nghiệm trong nước và quốc tế, cập nhật thông tin về ngành và về hoạt động KD. Những hoạt động đó tuy đơn giản nhưng rất bổ ích, sẽ tạo điều kiện các NH cùng phát triển trong cạnh tranh nhưng sẽ giới hạn rất nhiều thông qua những thông tin từ các thành viên hiệp hội nhằm nâng cao tính chủ động phòng ngừa rủi ro đồng thời ngày càng phát triển và hoàn thiện hơn năng lực điều hành của các giám đốc và kinh nghiệm KD cho các cán bộ quản lý KD.

3.4.3 Hạn chế sử dụng các biện pháp quản lý hành chính vào hoạt động NH

Việc sử dụng các biện pháp hành chính vào nền kinh tế nhất là nền kinh tế thị trường là việc nên thận trọng bởi hậu quả của nó không thể lường trước được. Mà lâu nay các nhà lãnh đạo NH chưa có sự quan tâm đúng mức.

Ví dụ: Ở tầm vĩ mô, việc NH NN đã sử dụng trần lãi suất như là một biện pháp can thiệp hành chính vào tình hình tài chính tiền tệ (nhưng có lúc phải chấp nhận trong hoàn cảnh đặc thù) nhưng nếu lạm dụng nó để áp dụng chung cho tất cả NH trong mọi hoàn cảnh là điều không hay.

Ví dụ trong trường hợp cụ thể tại MHB CT: trước tình hình tăng trưởng quá nóng (đối với một đối tượng cho vay nào đó: cho vay nuôi cá basa, cho vay BĐS...) của một PGD trong hệ thống MHB, Tổng giám đốc buộc PGD đó phải hạ thấp dư nợ đối tượng này theo một con số nào đó trong thời gian nhất định là điều khó có

thể chấp nhận bởi hợp đồng đã ký, tiền vay đã giải ngân, KH sử dụng đúng mục đích, không vi phạm hợp đồng, lấy lý do gì để thu hồi nợ mà giảm dư nợ (trong trường hợp chỉ đạo ngưng tăng trưởng thì nghe có vẻ hợp lý hơn);

Hoặc một ví dụ khác, sau khi thẩm định xong dự án, chi nhánh/PGD trình về hội sở chính (do dự án vượt quyền phán quyết tại chi nhánh/PGD) tái thẩm để cho vay, kết quả tái thẩm không có vấn đề gì, hội sở thông báo đồng ý cho vay nhưng có điều lãi suất cho vay theo thông báo này cao hơn lãi suất mà chi nhánh/PGD đã thỏa thuận và thẩm định. Như vậy, lãi suất cho vay theo thông báo này là một cách áp đặt hành chính trong kinh tế và là thiếu cơ sở áp dụng.

3.5 Một số giải pháp hỗ trợ khác

3.5.1 Nâng cao trách nhiệm phối hợp hoạt động từ các cơ quan nhà nước có liên quan

Liên quan đến thủ tục công chứng/chứng thực hợp đồng: Các cơ quan công chứng/chứng nên có sự thống nhất và tuân thủ luật pháp trong thực thi nhiệm vụ của mình, không nên buộc NH phải sử dụng các mẫu hợp đồng thể chấp theo quy định riêng của từng nơi, vì theo luật định các bên có quyền tự do giao kết hợp đồng (nhưng không được trái pháp luật, đạo đức xã hội); tự nguyện, bình đẳng, thiện chí, hợp tác, trung thực và ngay thẳng (được quy định tại điều 389 của luật dân sự) mặt khác về nội dung hợp đồng dân sự chỉ cần đảm bảo theo quy định tại điều 402 của luật dân sự là đủ.

Tương tự như vậy các trường hợp công chứng/chứng thực thể chấp TS HTTVV (hoặc hợp đồng thể chấp đảm bảo nghĩa vụ vay vốn bổ sung), đều được giao kết và xác lập hợp pháp thì không có lý do gì từ chối công chứng/chứng thực được. Đặc biệt trong những trường hợp chứng thực hợp đồng thể chấp tại các UBND phường/xã cần tuân thủ các quy định và thủ tục về đối tượng giao kết (phải có đủ các giấy tờ bản chính, xác định mối quan hệ của những người ký trên hợp đồng và quan trọng là chữ ký phải đúng của người có quyền lợi nghĩa vụ có liên quan, tuyệt đối không được ký thay nếu không có uỷ quyền hợp pháp.

Về lĩnh vực đăng ký GDĐB cũng cần xem xét cải tiến thủ tục cho phù hợp với điều kiện thực tế:

Thứ nhất, trong điều cạnh tranh hiện nay, tùy theo mối quan hệ và uy tín giữa NH và KH mà NH có thể yêu cầu công chứng/chứng thực hợp đồng hay không, do đó khi thực hiện đăng ký GDĐB không nên buộc hợp đồng phải được công chứng/chứng thực.

Thứ hai, khi người dân có nhu cầu đổi giấy CN QSDĐ (như trường hợp đổi giấy do nhà xây dựng xong và xin cấp CN QSHNO và đất ở), mà bản chính đang thế chấp tại NH, phòng TNMT chỉ nên yêu cầu NH ký xác nhận “bản chính đang được giữ tại NH” và khi hoàn tất thủ tục xong (có giấy mới), NH sẽ cùng KH đến đổi trực tiếp tại phòng TNMT, đồng thời lập thủ tục điều chỉnh thay đổi đăng ký GDĐB (thu hồi giấy cũ, cấp giấy mới) là được.

Thứ ba, đối với những trường hợp vay KD ngắn hạn, khi KH trả nợ xong và có nhu cầu vay lại đúng bằng số vay cũ, tài sản thế chấp không thay đổi, trong trường hợp này phòng TNMT chỉ cần làm thủ tục gia hạn hồ sơ đã đăng ký GDĐB cũ (có thu phí gia hạn) là đủ không nhất thiết phải xóa đăng ký GDĐB cũ rồi đăng ký lại GDĐB mới.

Liên quan đến tính pháp lý của DN: các cơ quan quản lý nhà nước cần có biện pháp kiểm tra và xử lý đối với những DN vừa thành lập xong, không lâu sau giải thể để lại nợ chưa xử lý dứt điểm nhưng thành lập DN khác, việc này gây khó khăn không ít cho các cho NH trong khâu thẩm định, vì DN mới làm gì có thông tin để mà tra cứu thông tin CIC.

3.5.2 Mở rộng chức năng hoạt động của NH ở lĩnh vực đầu tư khai thác bất động sản nhằm tạo điều kiện thuận lợi hơn khi xử lý tài sản đảm bảo.

Hoạt động các NHTM hiện nay được ví như ”DN cầm đồ với quy mô lớn”, và không hiếm xảy ra những trường hợp KH không trả được nợ, lúc này có nhiều giải pháp giải quyết, trong đó có một giải pháp là thỏa thuận “gán nợ” dù muốn hay không, đây cũng là giải pháp hiệu quả hơn là đưa sang cơ quan pháp luật để kiện, vừa mất thời gian vừa thiệt hại về vật chất do tài sản bị hao mòn, hư hỏng.

Những tài sản gán nợ, rồi cũng phải bán lại khi không có nhu cầu sử dụng, nhưng để bán được, NH cần có thời gian, và lại tài sản (nhất là những động sản) không sử dụng lâu ngày rất dễ bị hao mòn vô hình, vì thế MHB cần có một quy trình để thực hiện khai thác số tài sản “có khả năng sinh lời này, mặt khác cũng sẽ là một giải pháp hữu hiệu trong việc xử lý tài sản để thu hồi nợ xấu.

3.5.3 Nâng cao hiệu quả công tác xử lý tài sản bảo đảm của các cơ quan chức năng có liên quan

Nợ xấu là mối lo không riêng một NHTM nào, vì thế việc nâng cao hiệu quả xử lý nợ xấu là mối quan tâm hàng đầu, tuy nhiên để xử lý tài sản liên quan nợ xấu (nhất là những trường hợp khởi kiện tại cơ quan pháp luật) hiện nay còn nhiều khó khăn, đối với án dân sự, khi bị đơn chấp nhận trả nợ tòa sẽ tuyên án và chuyển sang thi hành án, giai đoạn này mới là chông gai và mất nhiều thời gian nhất, vì phải qua nhiều thủ tục (kê biên, giám định giá, thông báo đấu giá...), mỗi một công đoạn như vậy đều tiến hành theo một hội đồng, nên mất nhiều thời gian và chi phí, cộng với nguồn nhân lực tại các cơ quan pháp luật còn hạn chế (cả số lượng lẫn chất lượng) và tính pháp chế chưa nghiêm thì tâm lý và nhận thức của của người dân chưa tự giác chấp hành các bản án dân sự cũng là điều dễ hiểu. Vì thế về quan điểm, các NHTM hiện nay rất hạn chế sử dụng giải pháp này trong quá trình xử lý nợ.

Để nâng cao nhận thức người dân tự giác thực hiện các nghĩa vụ trong các giao dịch dân sự, trước hết phải đảm bảo tính pháp chế nghiêm, muốn vậy nguồn nhân lực ở lĩnh vực này phải gương mẫu chấp pháp và phải được đảm bảo cả về lượng lẫn về chất, dĩ nhiên để đạt được tiêu chí này cần có sự đầu tư từ phía nhà nước (đào tạo, có chính sách lương phù hợp với công việc, đảm bảo cuộc sống...) bên cạnh đó cũng cần phải tuyên truyền giáo dục nâng cao ý thức tự giác người dân. Tính pháp chế có nghiêm, xã hội mới ổn định kinh tế mới phát triển, với môi trường pháp chế như thế, kết hợp cùng một số giải pháp khác thì hiệu quả xử lý nợ của các NHTM nói chung sẽ được cải thiện hơn nhiều, góp phần ổn định và phát triển một hệ thống KD đặc biệt luôn có mối quan hệ gắn bó với nền kinh tế.

Kết luận chương 3

Trong chương 3, luận văn có đưa ra một số giải pháp nhằm góp phần cho việc xây dựng chiến lược “nâng cao năng lực cạnh tranh của MHB CT trong giai đoạn hội nhập và phát triển” theo các nhóm như sau:

- Nhóm các giải pháp cần thực hiện hiệu quả đối với KH;
- Nhóm các giải pháp cần thực hiện đối với hoạt động của MHB CT;
- Nhóm các giải pháp cải tiến công tác quản lý nâng cao nguồn lực;
- Một số giải pháp hỗ trợ khác.

Song song với những giải pháp này, MHB CT cần dựa vào đánh giá những điểm mạnh, điểm yếu cũng như thời cơ và thách thức của hệ thống NHTM VN trong thời kỳ hội nhập, nhằm tận dụng khai thác triệt để những điểm mạnh, thời cơ của mình một cách có hiệu quả và hạn chế những thách thức cũng như điểm yếu của mình làm tăng thêm giá trị của những cơ hội cạnh tranh của quá trình hội nhập mang lại.

KẾT LUẬN CHUNG

Việt Nam đã hội nhập WTO, nghĩa là chấp nhận tham gia vào một sân chơi chung, đã là sân chơi chung thì không có những nguyên tắc riêng, có chăng chỉ là những chiến lược riêng có cho mỗi thành viên trong nguyên tắc chung mà thôi. Với WTO, có những cái họ không cho phép dưới hình thức này nhưng lại cho phép dưới hình thức khác, vì thế chúng ta phải biết vận dụng các quy định của tổ chức này để đưa ra những chiến lược riêng phù hợp mà vẫn không trái với quy định của WTO.

MHB là một thành viên trẻ nhất trong khối hệ thống NHTM nhà nước trên địa bàn Cần Thơ, những tác động của quá trình hội nhập có thể chưa biểu hiện cụ thể với MHB Cần Thơ trong mỗi tổng thể chung trên địa bàn, nhưng xét ở tầm vĩ mô, những ảnh hưởng tác động này đang dần lan rộng, thông qua tình hình kinh tế xã hội trên địa bàn thời gian gần đây, nhất là giai đoạn cuối 2007 và những tháng đầu 2008, khi tầm quan trọng của sự đánh giá về những thời cơ và thách thức trong giai đoạn hội nhập WTO đã được nhận thức đầy đủ hơn trong hệ thống NHTM. Từ những động thái của NHTM (thực hiện tái cấu trúc NH, bổ sung vốn điều lệ, đẩy mạnh việc mở rộng mạng lưới, tăng cường đầu tư vào nguồn nhân lực và lĩnh vực công nghệ...), là những bước chuẩn bị để đối đầu với quy mô cạnh tranh đang lớn dần, tuy vậy điều cần là phải có chiến lược cạnh tranh dài hạn, điều này các NHTM trên địa bàn trong đó có MHB Cần Thơ chưa chuẩn bị tốt, điều đã và đang làm của các NHTM trong thời gian qua chỉ là sự “cạnh tranh” lẫn nhau giữa các NHTM trong nước chứ chưa là chiến lược cơ bản để đón nhận tất cả.

Để có một chiến lược hiệu quả nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh, việc trước tiên MHB Cần Thơ cần hình thành nên phận marketing chuyên sâu nghiên cứu đầy đủ, khoa học về những thời cơ, thách thức, điểm mạnh, điểm yếu của mình và của cả những đối thủ, để xây dựng chiến lược.

Mặc dù chưa đầy đủ, nhưng trong phạm vi bài luận văn này, tác giả đã cố gắng tìm hiểu và trình bày ngắn gọn nội dung trong 03 chương:

Chương 1: Trình bày chi tiết về những vấn đề có liên quan WTO và những cam kết của Việt Nam liên quan lĩnh vực ngân hàng, khi gia nhập WTO.

Chương 2: Phân tích và đánh giá thực trạng hoạt động chung của các NHTM , trên địa bàn Cần Thơ và của MHB Cần Thơ .

Chương 3: Trên cơ sở trình bày và phân tích của chương 1 & 2, trong chương 3 là các nhóm giải pháp của tác giả đưa ra nhằm đề xuất với MHB Cần Thơ thực hiện trong quá trình xây dựng chiến lược.

Với kinh nghiệm công tác trong ngành hơn 22 năm, tận dụng những gì đã được học và nghiên cứu, hy vọng những nội dung trình bày trong toàn bộ luận văn này, nhận được nhiều ý kiến đóng góp của quý thầy cô và của những bạn đọc, đặc biệt rất mong ghi nhận những ý kiến này của BGĐ MHB Cần Thơ trong xây dựng chiến lược cạnh tranh và nâng cao năng lực cạnh tranh của chính ngân hàng .

**THÔNG KÊ CÁC NHTM VÀ MẠNG LƯỚI CHI NHÁNH
TRÊN ĐỊA BÀN CẦN THƠ ĐẾN 31/12/2007**

Số TT	Tên ngân hàng	Địa điểm đặt hội sở chính	Vốn điều lệ (Tỷ đồng)	Mạng lưới trên địa bàn Cần Thơ		
				Hội sở	CN cấp 1	CN cấp 2 và PGD
	Tổng số TCTD:			2	33	97
	- NH chính sách				2	7
	- Cty tài chính & cho thuê TC				2	
	- QTD cơ sở				3	
	- Các NHTM (I+II+III+IV):			2	26	90
I	Ngân hàng TM nhà nước				8	29
01	NHNo	TP. Hà Nội	10.400		2	13
02	VCB	TP. Hà Nội	7.490		2	4
03	NHĐT	TP. Hà Nội	7.490		1	4
04	NHCT	TP. Hà Nội	7.554		2	5
05	MHB	TP.Hồ Chí Minh	744		1	3
II	Ngân hàng TMCP đô thị			2	15	61
01	Á Châu	TP.HCM	2.630		1	4
02	An Bình	TP.Hồ Chí Minh	2.300		1	1
03	Hàng Hải	TP.Hà Nội	1.500		1	4
04	Kiên Long	TX Rạch Giá – KG	580			1
05	Kỹ Thương	TP.Hà Nội	2.521		1	
06	Miền Tây	TP.Cần Thơ	500	1		5
07	Nam Việt	TP.HCM	500		1	1
08	Ngoài Quốc Doanh	TP.Hà Nội	2.000			2
09	NH Sài gòn	TP.HCM	1.970			1
10	Phát triển nhà TP.HCM	TP.HCM	500		1	
11	Phương Nam	TP.HCM	1.434		1	5
12	Phương Đông	TP.HCM	1.111		1	5
13	Quân Đội	TP.Hà Nội	2.000		1	2
14	Quốc Tế	TP.Hà Nội	2.000		1	3
15	Sài Gòn – Hà Nội	TP.Cần Thơ	2.000	1		5
16	Sài Gòn Công Thương	TP.HCM	1.020		1	4
17	Sài Gòn Thương Tín	TP.HCM	4.449		1	6
18	Việt Á	TP.HCM	500			1
19	Xuất Nhập Khẩu	TP.HCM	2.800		2	5
20	Đông Á	TP.HCM	1.600		1	6
III	Ngân hàng Liên Doanh				1	
01	INDOVINA BANK	TP.HCM	50 triệu USD		1	/
IV	Văn phòng Đại diện				2	
01	ANZ BANK (Úc)				VPĐD	
02	HSBC Bank (HK–Thượng Hải)				VPĐD	

(nguồn: báo cáo tổng hợp của NHNN Cần Thơ)

TỔNG HỢP KẾT QUẢ KHẢO SÁT NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA MHB CẦN THƠ

Qua quả khảo sát trên 90 mẫu về “năng lực cạnh tranh của MHB Cần Thơ”, theo những điều kiện:

- 1/3 khách hàng có quan hệ tiền gửi tại MHB Cần Thơ.
- 1/3 khách hàng có quan hệ vay tiền tại MHB Cần Thơ.
- 1/3 khách hàng chưa có quan hệ tại MHB Cần Thơ.

Tổng hợp được kết quả như sau:

SỐ TT	KHẢO SÁT	KẾT QUẢ		GHI CHÚ
		SỐ MẪU	(%)	
01	Thời gian biết đến /hoặc có giao dịch với MHB		100.00	
	Dưới 3 năm	35	38.89	
	Từ 3 đến 5 năm	38	42.22	
	Trên 5 năm	17	18.89	
02	Biết đến hoặc có giao dịch với MHB qua			
	Quảng cáo trên các phương tiện thông tin đại chúng	21		
	Qua bạn bè giới thiệu	77		
	Qua mạng internet	5		
	Qua kênh thông tin khác	8		
03	Khách hàng chọn giao dịch với MHB là			
	Hình ảnh thương hiệu hoặc nhờ vào quảng cáo tiếp thị	5		
	Thuận tiện điểm giao dịch	61		
	Hài lòng với chất lượng và phong cách phục vụ	23		
	Lãi suất và phí cạnh tranh	23		
	Nguyên nhân khác	6		
04	Những sản phẩm/dịch vụ khách hàng đã từng biết đến/hhoặc có sử dụng của MHB			
	Dịch vụ chuyển tiền qua ngân hàng	23		
	Sản phẩm tín dụng (vay vốn/hhoặc bảo lãnh)	71		
	Sản phẩm tiết kiệm, tiền gửi	33		
	Sử dụng ATM	33		
	Dịch vụ ngoại hối (mua bán ngoại tệ, chuyển tiền kiều hối...)	2		
	Sản phẩm khác	3		
05	Đánh giá về các SP dịch vụ MHB hiện đang cung cấp			
	1. Tín dụng/cho vay/bảo lãnh		100.00	
	- Rất tốt	0		
	- Tốt	30	33.33	
	- Trung bình	49	54.44	
	- Kém	0		
	- Không ý kiến	11	12.22	
	2. Thanh toán trong nước		100.00	
	- Rất tốt	0		
	- Tốt	14	15.56	
	- Trung bình	19	21.11	
	- Kém	0		
	- Không ý kiến	57	63.33	

	3.Thanh toán quốc tế		100.00	
	- Rất tốt	0		
	- Tốt	0		
	- Trung bình	1	1.11	
	- Kém	5	5.56	
	- Không ý kiến	84	93.33	
	4.Tiền gửi/huy động		100.00	
	- Rất tốt	3	3.33	
	- Tốt	14	15.56	
	- Trung bình	17	18.89	
	- Kém	1	1.11	
	- Không ý kiến	55	61.11	
	5.ATM		100.00	
	- Rất tốt	0		
	- Tốt	21	23.33	
	- Trung bình	24	26.67	
	- Kém	3	3.33	
	- Không ý kiến	42	46.67	
	6.Mua bán ngoại tệ/chuyển tiền kiều hối		100.00	
	- Rất tốt	0		
	- Tốt	5	5.56	
	- Trung bình	6	6.67	
	- Kém	3	3.33	
	- Không ý kiến	76	84.44	
	7.Dịch vụ khác		100.00	
	- Rất tốt	0		
	- Tốt	8	8.89	
	- Trung bình	2	2.22	
	- Kém	0		
	- Không ý kiến	80	88.89	
06	Những hạn chế hiện nay về sản phẩm/dịch vụ của MHB			
	Sản phẩm/dịch vụ kém đa dạng	45		
	Tiện ích chưa cao/kém linh hoạt	51		
	Phong cách giao dịch chưa chuyên nghiệp, thủ tục giao dịch còn rườm rà	30		
	Cơ sở vật chất, công nghệ chưa hiện đại	73		
	Hạn chế khác	10		
07	Mong đợi những sản phẩm/dịch vụ gì MHB sẽ cung cấp trong thời gian tới			
	Sản phẩm dịch vụ ngân hàng hiện đại (homebanking; internetbanking; phonebanking....)	69		
	Sản phẩm/dịch vụ tín dụng tiêu dùng	21		
	Sản phẩm/dịch vụ tư vấn và hỗ trợ khách hàng về pháp lý	36		
	Sản phẩm/dịch vụ phái sinh (như: mua bán quyền chọn; mua bán hàng hóa giao sau, giao ngay)	14		
	Những sản phẩm/dịch vụ khác	11		
08	Ngoài giao dịch với MHB, Khách hàng còn sử dụng sản phẩm/dịch vụ của NH khác			
	Các Ngân hàng thương mại Cổ phần	44		

	Ngân hàng Liên doanh hoặc ngân hàng nước ngoài	4	
	Ngân hàng thương mại nhà nước	32	
	Không có	34	
09	Khách hàng có ý định chuyển sang giao dịch hẫng với ngân hàng khác trong thời gian tới		100.00
	Có	49	54.44
	Không	7	7.78
	Chưa quyết định	34	37.78
10	Anh/chị có truy cập website www.mhb.com.vn” của MHB		100.00
	Thỉnh thoảng	11	12.22
	Thường xuyên	1	1.11
	Chưa bao giờ	50	55.56
	Không biết có trang web này	28	31.11
11	Hình ảnh thương hiệu ngân hàng khách hàng biết đến nhiều nhất - xếp theo thứ tự từ nhiều (1) và đến thấp (5)		
	Ngân hàng nông nghiệp (NHNo)		
	1	51	
	2	20	
	3	15	
	4	4	
	5	0	
	Ngân hàng Ngoại thương		
	1	18	
	2	38	
	3	24	
	4	10	
	5	0	
	Ngân hàng Á Châu		
	1	0	
	2	16	
	3	40	
	4	28	
	5	6	
	Ngân hàng PTN ĐBSCL (MHB)		
	1	0	
	2	12	
	3	23	
	4	53	
	5	2	
	Ngân hàng khác (Sacombank/ Đông á/NHCT, Exim...)		
	1	1	
	2	2	
	3	4	
	4	2	
	5	81	

**VỐN HUY ĐỘNG CỦA MỘT SỐ NHTM
TRÊN ĐỊA BÀN CẦN THƠ**

Tỷ đồng

	2005	2006	2007
Tổng Vốn huy động trên địa bàn	4.815	6.408	9.706
Trong đó VHĐ trên 12 tháng	1.337	1.249	1.827
1. Ngân hàng ngoại thương Cần Thơ	987	748	884
- Trong đó: VHĐ trên 12 tháng	131	109	145
2. Ngân hàng No & PT NT Cần Thơ	1.367	1.633	1585
- Trong đó: VHĐ trên 12 tháng	614	446	368
3. Ngân hàng No & PT NT Ninh Kiều	299	329	395
- Trong đó: VHĐ trên 12 tháng	174	139	82
4. Ngân hàng ĐT & PT Cần Thơ	415	502	424
- Trong đó: VHĐ trên 12 tháng			
5. Ngân hàng PTN ĐBSCL Cần Thơ	210	238	337
- Trong đó: VHĐ trên 12 tháng	53	64	154
6. Ngân hàng TMCP Á Châu	140	261	429
- Trong đó: VHĐ trên 12 tháng	20	22	167
7. Ngân hàng TMCP Đông Á	73	136	270
- Trong đó: VHĐ trên 12 tháng	19	27	34
8. Ngân hàng TMCP XNK Cần Thơ	149	265	776
- Trong đó: VHĐ trên 12 tháng	8	8	23
9. Ngân hàng TMCP XNK Cái Khế	/	81	240
- Trong đó: VHĐ trên 12 tháng		6	19

(nguồn: báo cáo tổng hợp của NHNN Cần Thơ và một số NHTM)

**DƯ NỢ CỦA MỘT SỐ NHTM
TRÊN ĐỊA BÀN CẦN THƠ**

Tỷ đồng

	2005	2006	2007
Tổng Dư nợ trên địa bàn	9.684	11.032	18.684
Trong đó :- Dư nợ ngắn hạn	7.219	7.993	13.525
1. Ngân hàng ngoại thương Cần Thơ	2.711	2.281	2.054
Trong đó: - Dư nợ ngắn hạn	2.344	1.998	1.765
2. Ngân hàng No & PT NT Cần Thơ	1.574	1.707	1.674
Trong đó:- Dư nợ ngắn hạn	1.088	1.167	1.172
3. Ngân hàng No & PT NT Ninh Kiều	193	228	370
Trong đó: - Dư nợ ngắn hạn	129	162	225
4. Ngân hàng ĐT & PT Cần Thơ	885	808	923
Trong đó: - Dư nợ ngắn hạn	773	704	807
5. Ngân hàng PTN ĐBSCL Cần Thơ	613	608	811
Trong đó: - Dư nợ ngắn hạn	314	270	408
6. Ngân hàng TMCP Á Châu	88	176	516
Trong đó: - Dư nợ ngắn hạn	40	94	319
7. Ngân hàng TMCP Đông Á	386	281	1.111
Trong đó:- Dư nợ ngắn hạn	343	257	769
8. Ngân hàng TMCP XNK Cần Thơ	296	410	627
Trong đó: - Dư nợ ngắn hạn	220	346	522
9. Ngân hàng TMCP XNK Cái Khế	/	230	354
Trong đó: - Dư nợ ngắn hạn	/	178	285

(nguồn: báo cáo tổng hợp của NHNN Cần Thơ và một số NHTM)

**DOANH SỐ CHO VAY CỦA MỘT SỐ NHTM
TRÊN ĐỊA BÀN CẦN THƠ**

Tỷ đồng

	2005	2006	2007
Tổng Doanh số cho vay trên địa bàn	32.831	37.016	57.569
Trong đó : Dsố cho vay ngắn hạn	29.894	33.550	51.887
1. Ngân hàng ngoại thương Cần Thơ	14.094	14.411	10.782
Trong đó dsố cho vay ngắn hạn	13.917	14.262	10.591
2. Ngân hàng No & PT NT Cần Thơ	2.623	3.386	3.917
Trong đó dsố cho vay ngắn hạn	2.315	3.033	3.169
3. Ngân hàng No & PT NT Ninh Kiều	346	830	685
Trong đó dsố cho vay ngắn hạn	311	794	559
4. Ngân hàng ĐT & PT Cần Thơ	2.320	2.674	2.595
Trong đó dsố cho vay ngắn hạn	2.204	2.586	2.504
5. Ngân hàng PTN ĐBSCL Cần Thơ	474	654	1.075
Trong đó dsố cho vay ngắn hạn	360	419	781
6. Ngân hàng TMCP Á Châu	144	460	1.411
Trong đó dsố cho vay ngắn hạn	113	353	1.185
7. Ngân hàng TMCP Đông Á	1.177	689	2.028
Trong đó dsố cho vay ngắn hạn	1.108	680	1.684
8 Ngân hàng TMCP XNK Cần Thơ	819	1.329	3.301
Trong đó dsố cho vay ngắn hạn	768	1.282	3.168
9. Ngân hàng TMCP XNK Cái Khế	/	343	958
Trong đó dsố cho vay ngắn hạn	/	304	925

(nguồn: báo cáo tổng hợp của NHNN Cần Thơ và một số NHTM)

**DOANH SỐ THU NỢ CỦA MỘT SỐ NHTM
TRÊN ĐỊA BÀN CẦN THƠ**

Tỷ đồng

	2005	2006	2007
Tổng Doanh số thu nợ trên địa bàn	32.009	35.824	49.117
Trong đó : Doanh số thu nợ ngắn hạn	29.622	33.016	45.722
1. Ngân hàng ngoại thương Cần Thơ	14.072	14.376	10.333
Trong đó doanh số thu nợ ngắn hạn	13.917	14.207	10.212
2. Ngân hàng No & PT NT Cần Thơ	2.383	3.256	3.720
Trong đó doanh số thu nợ ngắn hạn	2.144	2.960	3.002
3. Ngân hàng No & PT NT Ninh Kiều	332	793	543
Trong đó doanh số thu nợ ngắn hạn	297	762	496
4. Ngân hàng ĐT & PT Cần Thơ	2.065	2.752	2.480
Trong đó doanh số thu nợ ngắn hạn	1.945	2.656	2.401
5. Ngân hàng PTN ĐBSCL Cần Thơ	437	659	870
Trong đó doanh số thu nợ ngắn hạn	346	463	642
6. Ngân hàng TMCP Á Châu	123	371	1.071
Trong đó doanh số thu nợ ngắn hạn	97	299	959
7. Ngân hàng TMCP Đông Á	402	794	1.202
Trong đó doanh số thu nợ ngắn hạn	357	766	992
8. Ngân hàng TMCP XNK Cần Thơ	765	1.197	3.086
Trong đó doanh số thu nợ ngắn hạn	734	1.154	2.994
9. Ngân hàng TMCP XNK Cái Khế	/	214	834
Trong đó doanh số thu nợ ngắn hạn	/	198	812

(nguồn: báo cáo tổng hợp của NHNN Cần Thơ và một số NHTM)

**TÌNH HÌNH NỢ QUÁ HẠN & NỢ XẤU CỦA MỘT SỐ
NHTM TRÊN ĐỊA BÀN CẦN THƠ**

Tỷ đồng

	2005	2006	2007
Tổng Dư nợ trên địa bàn	9.684	11.032	18.864
Trong đó :- Nợ quá hạn	523	721	1.018
- Nợ xấu (thuộc nhóm 3,4,5)	280	234	219
1. Ngân hàng ngoại thương Cần Thơ	2.711	2.281	2.054
Trong đó: - Nợ quá hạn	10	16	14
- Nợ xấu (nhóm 3,4,5)		2	22
2. Ngân hàng No & PT NT Cần Thơ	1.574	1.707	1.674
Trong đó: - Nợ quá hạn	/	/	/
- Nợ xấu (nhóm 3,4,5)	14	20	27
3. Ngân hàng No & PT NT Ninh Kiều	193	228	370
Trong đó: - Nợ quá hạn	2	2	2
- Nợ xấu (nhóm 3,4,5)	1	2	2
4. Ngân hàng ĐT & PT Cần Thơ	885	808	923
Trong đó: - Nợ quá hạn	26	5	1
- Nợ xấu (nhóm 3,4,5)	5	118	36
5. Ngân hàng PTN ĐBSCL Cần Thơ	613	608	811
Trong đó: - Nợ quá hạn	20	15	19
- Nợ xấu (nhóm 3,4,5)	21	16	20
6. Ngân hàng TMCP Á Châu	88	176	516
Trong đó: - Nợ quá hạn	/	/	/
- Nợ xấu (nhóm 3,4,5)	/	/	/
7. Ngân hàng TMCP Đông Á	386	281	1.111
Trong đó: - Nợ quá hạn	3	3	20
- Nợ xấu (nhóm 3,4,5)	/	/	/
8. Ngân hàng TMCP XNK Cần Thơ	296	410	627
Trong đó: - Nợ quá hạn	4	21	18
- Nợ xấu (nhóm 3,4,5)	3	17	18
9. Ngân hàng TMCP XNK Cái Khế	/	230	354
Trong đó: - Nợ quá hạn	/	5	3
- Nợ xấu (nhóm 3,4,5)	/	3	2

(nguồn: báo cáo tổng hợp của NHNN Cần Thơ và một số NHTM)

**TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CỦA MỘT SỐ
NHTM TRÊN ĐỊA BÀN CẦN THƠ**

Tỷ đồng

	2005	2006	2007
- TỔNG DOANH THU CÁC NHTM	1.170	1.671	2.975
- TỔNG CHI PHÍ CÁC NHTM	1.057	1.474	2.415
- LỢI NHUẬN CÁC NHTM	113	197	560
1. Lợi nhuận của VCB Cần Thơ	34	32	55
- Doanh thu	229	273	202
- Chi phí	195	241	147
2. Lợi nhuận của NHNo Cần Thơ	38	44	52
- Doanh thu	277	459	534
- Chi phí	239	415	482
3. Lợi nhuận của NHNo Ninh Kiều	6	8	/
- Doanh thu	38	75	/
- Chi phí	32	67	/
4. Lợi nhuận của BIDV Cần Thơ	11	20	15
- Doanh thu	75	128	100
- Chi phí	64	108	85
5. Lợi nhuận của MHB Cần Thơ	12	19	25
- Doanh thu	78	83	106
- Chi phí	66	64	81
6. Lợi nhuận của NH TMCP Á Châu CT	5	7	9
- Doanh thu	17	26	49
- Chi phí	12	19	40
7. Lợi nhuận của NH TMCP Đông Á CT	9	10	9
- Doanh thu	41	46	76
- Chi phí	32	36	67
8. Lợi nhuận của NH TMCP XNK CT	(5)	8	19
- Doanh thu	44	60	134
- Chi phí	49	52	115
9. Lợi nhuận NH TMCP XNK Cái Khế	/	3	7
- Doanh thu	/	20	42
- Chi phí	/	17	35

(nguồn: báo cáo tổng hợp của NHNN Cần Thơ và một số NHTM)

CHỈ TIÊU	2005	2006	2007
NGẮN HẠN	313.704	270.086	407.865
- Nông nghiệp & Lâm nghiệp	2.879	3.308	2.487
- Thủy sản	45.281	64.018	110.026
- Công nghiệp chế biến	41.597	52.885	71.516
- Xây dựng	104.000	34.678	33.008
- Vận tải, kho bãi	3.846	58	37
- Hoạt động phục vụ cá nhân công cộng	13.718	6.321	17.527
- Thương mại, sửa chữa	102.383	108.848	173.264
TRUNG, DÀI HẠN	299.507	338.420	403.445
- Nông nghiệp & Lâm nghiệp	4.453	3.831	1.424
- Thủy sản	10.500	5.840	300
- Công nghiệp khai thác mỏ	675	450	
- Công nghiệp chế biến	3.820	3.768	
- Khách sạn, nhà hàng	11.100	8.560	6.360
- Xây dựng	212.694	266.686	331.286
- Vận tải, kho bãi	9.370	6.525	8.132
- Hoạt động phục vụ cá nhân công cộng	20.725	25.621	24.542
- Thương mại, sửa chữa	26.170	17.139	31.401
TỔNG DƯ NỢ	613.211	608.506	811.310

(nguồn: báo cáo tổng hợp của MHB Cần Thơ)