

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO**  
**TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP.HỒ CHÍ MINH**

**BÙI NHẬT DŨNG**

**NHỮNG GIẢI PHÁP NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH TRONG HOẠT  
ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI SỞ GIAO DỊCH 2  
NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM**

**CHUYÊN NGÀNH QUẢN TRỊ KINH DOANH**  
**MÃ SỐ : 05.02.05**

**LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ**

**Người hướng dẫn khoa học : TS. NGUYỄN NGỌC THU**

*TP Hồ Chí Minh – năm 2004*

## MỤC LỤC

A. PHẦN MỞ ĐẦU TRANG

B. PHẦN NỘI DUNG

### CHƯƠNG 1 : *Lý luận chung về hoạt động ngân hàng và*

#### *các lý thuyết cạnh tranh trong nền kinh tế thị trường*

1.1	Vai trò, chức năng và qui trình tín dụng	1
1.1.1	Định nghĩa Ngân hàng thương mại	1
1.1.2	Tín dụng Ngân hàng	2
1.1.3	Vai trò của tín dụng	2
1.1.4	Chức năng của tín dụng	3
1.1.5	Qui trình tín dụng	3
1.2	Các lý thuyết về cạnh tranh trong nền kinh tế thị trường	5
1.2.1	Quan điểm cạnh tranh cổ điển	5
1.2.2	Lý luận cạnh tranh hiện đại	5
1.2.3	Sự thay đổi quan điểm cạnh tranh trong điều kiện toàn cầu hóa	6
1.3	Những kinh nghiệm trong lĩnh vực hoạt động tín dụng ngân hàng	12
	Kết luận chương 1	14

### CHƯƠNG 2 : *Thực trạng hoạt động tín dụng tại SGD2 BIDV*

2.1	Tình hình hoạt động của các Ngân hàng trên địa bàn TP.HCM	15
2.1.1	Tình hình Kinh tế – Chính trị	15
2.1.2	Tình hình hoạt động của các Ngân hàng trên địa bàn TP.HCM	16
2.1.3	Đánh giá và nhận định về xu hướng phát triển hoạt động ngân hàng trong thời gian tới	21

2.2 Thực trạng hoạt động tín dụng tại SGD2 BIDV	23
2.2.1 Giới thiệu chung về lịch sử hình thành của SGD2 BIDV	23
2.2.2 Tình hình hoạt động các năm qua tại SGD2 BIDV	25
2.2.3 Kết quả hoạt động trong những năm qua	27
2.2.4 Phân tích tình hình hoạt động tín dụng tại SGD2 BIDV	28
Kết luận chương 2	40

**CHƯƠNG 3 : *Những giải pháp nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh trong hoạt động tín dụng tại SGD2 BIDV***

3.1 Những định hướng, mục tiêu trong hoạt động tín dụng tại SGD2 BIDV	41
3.1.1 Quan điểm của chính sách tín dụng	41
3.1.2 Định hướng chính sách tín dụng giai đoạn 2005 – 2007	41
3.1.3 Mục tiêu của hoạt động tín dụng tại SGD2 NHĐTPTVN	43
3.2 Các giải pháp và kiến nghị nâng cao năng lực cạnh tranh trong hoạt động tín dụng tại SGD2 BIDV	44
3.2.1 Giải pháp về huy động vốn	44
3.2.2 Giải pháp về tín dụng	46
3.2.3 Nhóm giải pháp khác	49
3.2.4 Một vài kiến nghị	57
Kết luận chương 3	59

**C. PHẦN KẾT LUẬN**

**D. TÀI LIỆU THAM KHẢO**

## A . PHẦN MỞ ĐẦU

### 1. Tính cấp thiết của đề tài :

Sau một thời gian dài đổi mới kể từ năm 1986, năng lực cạnh tranh của nền kinh tế Việt nam đã được nâng lên rõ rệt. Từ một nền kinh tế đóng kín, nông nghiệp lạc hậu, công nghiệp trì trệ. Việt nam đã mở cửa và hội nhập với nền kinh tế toàn cầu. Hiện tại đã có quan hệ thương mại với hơn 150 nước và vùng lãnh thổ, đã gia nhập các tổ chức kinh tế khu vực như ASEAN, APEC và đang tiến tới gia nhập WTO.

Nâng cao năng lực cạnh tranh của nền kinh tế nói chung và của ngành ngân hàng nói riêng là nhiệm vụ trọng tâm và cơ bản để phát triển nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa và chủ động hội nhập kinh tế quốc tế của nước ta. Trong nền kinh tế thị trường thì cạnh tranh là công cụ hữu hiệu để thúc đẩy phát triển kinh tế, nâng cao hiệu quả và chất lượng, tạo dựng nên những doanh nghiệp thành đạt, đủ sức cạnh tranh trên thị trường trong nước và quốc tế.

Để giành thế chủ động trong quá trình hội nhập, Việt nam cần xây dựng một hệ thống ngân hàng đa dạng về hình thức, có uy tín với khách hàng, hoạt động có hiệu quả, an toàn, nâng cao năng lực cạnh tranh, huy động tối đa nguồn vốn nhàn rỗi trong xã hội và mở rộng đầu tư đáp ứng nhu cầu công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước.

Đề tài : *“Những giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh trong hoạt động tín dụng tại Sở Giao dịch 2 Ngân hàng Đầu tư & Phát triển Việt nam”* được chọn làm công trình nghiên cứu với hy vọng góp phần cụ thể hóa các lý thuyết đã học; đồng thời đưa ra một số giải pháp nhằm giải quyết những vấn đề thực tiễn đang đặt ra trong quá trình hội nhập kinh tế khu vực và trên thế giới.

### 2. Tình hình nghiên cứu đề tài :

Nâng cao năng lực cạnh tranh của nền kinh tế nói chung cũng như ngành ngân hàng nói riêng là một vấn đề hiện nay được nhà nước rất quan tâm. Từ khi chuyển sang nền kinh tế thị trường đến nay, ngành ngân hàng đã có những chuyển biến tích cực, đóng góp đáng kể vào sự nghiệp phát triển đất nước. Tuy nhiên, nếu so với ngành ngân hàng ở những nước tiến tiến khác, thì ta còn giữ một khoảng cách khá xa so với họ.

Đứng trước tình hình đó, việc nghiên cứu và ứng dụng các mô hình thành công vào điều kiện của Việt nam là điều rất cần thiết. Cho đến nay, đã có nhiều công trình nghiên cứu về lĩnh vực hoạt động ngân hàng như : “Lê Hữu Bình (2003), *Nhận diện và xử lý những rủi ro nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh của các Ngân hàng Thương mại Việt nam trong quá trình hội nhập*, trường ĐHKT TP.HCM”, “Phạm Văn Hoàng Phong (2003), *Một số biện pháp mở rộng tín dụng ngân hàng phục vụ phát triển kinh tế xã hội trên địa bàn tỉnh Sóc Trăng*, trường ĐHKT TP.HCM”, “Chu Thị Hoàng (1999), *Một số giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh tại Sở Giao dịch 2 Ngân hàng Công Thương Việt Nam*, trường ĐHKT TP.HCM”, “Nguyễn Văn Phúc (1998), *Một số biện pháp nhằm hạn chế rủi ro tín dụng của Ngân hàng Thương mại Việt Nam*, trường ĐHKT TP.HCM”... với nhiều hình thức và khía cạnh khác nhau. Các công trình nghiên cứu trong thời gian qua đã thể hiện tương đối đầy đủ bức tranh chung của hoạt động ngành ngân hàng ở Việt nam và trong từng thời kỳ đó việc nghiên cứu đã có những đóng góp nhất định trong lý luận chung cũng như việc áp dụng trong thực tiễn.

Nâng cao năng lực cạnh tranh trong nền kinh tế là một vấn đề thời sự, mà đối với riêng ngành ngân hàng đến nay vẫn chưa được nghiên cứu một cách có hệ thống và toàn diện, cũng như chưa có một chuẩn mực chung làm cơ sở cho các ngân hàng áp dụng trong thực tiễn. Một số nội dung nghiên cứu của đề tài này trước đây cũng đã được nghiên cứu, tuy nhiên với cách tiếp cận, phân tích và đánh giá một cách hệ thống, mang tính khoa học. Đề tài này hy vọng sẽ góp phần như một tài liệu tham khảo và có thể vận dụng vào thực tiễn đối với một số ngân hàng trong điều kiện cạnh tranh ngày càng gay gắt.

### **3. Mục đích và nhiệm vụ của luận án :**

Thông qua công trình nghiên cứu, người nghiên cứu có điều kiện hệ thống hóa lại những kiến thức đã học để từ đó ứng dụng vào một đối tượng doanh nghiệp cụ thể. Đây cũng là bước đầu trong việc làm quen và xử lý các tình huống quản trị khi tiếp cận với thực tế. Đồng thời, qua đó đúc kết được những kinh nghiệm trong việc giải quyết những vấn đề nảy sinh trong thực tế sau này.

Từ việc đánh giá các mặt mạnh, mặt yếu, cơ hội, nguy cơ và so sánh với các đối thủ cạnh tranh trong hoạt động của một doanh nghiệp, qua đó đưa ra các mục tiêu, định hướng chiến lược phù hợp với điều kiện thực tế của doanh nghiệp.

Trên cơ sở tổng kết về lý luận, thực tiễn và đánh giá đúng đắn thực trạng hoạt động của doanh nghiệp, từ đó đề xuất các giải pháp có tính khả thi nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp, làm tiền đề thực tiễn cho việc đổi mới và

hoàn thiện một số cơ chế, chính sách của nhà nước trong quá trình vận dụng trong nền kinh tế thị trường.

#### **4. Phương pháp nghiên cứu :**

Là một đề tài khoa học và mang tính ứng dụng thực tiễn nên trong quá trình nghiên cứu chủ yếu dựa vào các phương pháp nghiên cứu sau để giải quyết những vấn đề được đặt ra trong đề tài :

- i. Phương pháp hệ thống
- ii. Phương pháp thống kê
- iii. Phương pháp so sánh, tổng hợp
- iv. Phương pháp quy nạp, suy diễn ...

#### **5. Ý nghĩa của luận án :**

Đánh giá khả năng cạnh tranh của các Ngân hàng Thương mại (NHTM) Việt nam có ý nghĩa vô cùng quan trọng trong định hướng phát triển của các ngân hàng này trong tiến trình hội nhập. Việc nhận thức đúng vị thế cạnh tranh của các NHTM Việt nam, sẽ giúp cho các ngân hàng trong hoạt động Marketing hướng tới nâng cao vị thế để chiếm lĩnh thị trường, làm cho sản phẩm dịch vụ của các ngân hàng thích ứng với nhu cầu của thị trường, thỏa mãn tốt nhất nhu cầu của khách hàng.

Để tồn tại và phát triển trong điều kiện cạnh tranh ngày nay, thông qua việc đánh giá thực trạng để từ đó ngân hàng cần hình thành những chính sách và những chiến lược phù hợp. Do vậy, một số nội dung nghiên cứu trước đây, đến nay có thể không còn phù hợp, cần phải được điều chỉnh, thay đổi.

#### **6. Cái mới của luận án :**

Cái mới của luận án là vừa kết hợp một số nội dung cũ trước đây đã được phân tích với việc kết hợp một số lý luận mới, được hệ thống lại một cách hợp lý và khoa học. Một số điểm mới đó là việc phân tích môi trường bên trong và bên ngoài, phân tích các điểm mạnh yếu, cơ hội và nguy cơ của doanh nghiệp, từ đó đề ra các giải pháp nhằm đạt được các mục tiêu đề ra. Với cách tiếp cận, phân tích và đánh giá một cách hệ thống, mang tính khoa học, hy vọng đề tài này sẽ là một sự đóng góp mang đầy ý nghĩa khoa học và thực tiễn.

**7. Kết cấu của luận án :** ngoài phần mở đầu, kết luận và danh mục các tài liệu tham khảo, nội dung của luận án chia làm 3 chương, 7 tiết như sau :

## 1. Phần mở đầu

### B. Phần nội dung

*Chương 1 : Lý luận chung về hoạt động ngân hàng và các lý thuyết cạnh tranh trong nền kinh tế thị trường.*

- 1.1 Vai trò, chức năng và qui trình tín dụng.
- 1.2 Lý thuyết về cạnh tranh trong nền kinh tế thị trường.
- 1.3 Những kinh nghiệm trong lĩnh vực hoạt động tín dụng ngân hàng.

*Chương 2 : Thực trạng hoạt động tín dụng tại Sở giao dịch 2 Ngân hàng Đầu tư & Phát triển Việt nam*

- 2.1 Tình hình hoạt động của các ngân hàng trên địa bàn TP.HCM.
- 2.2 Thực trạng hoạt động tín dụng tại Sở giao dịch 2 Ngân hàng Đầu tư & Phát triển Việt nam.

*Chương 3 : Những giải pháp nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh trong hoạt động tín dụng tại Sở giao dịch 2 Ngân hàng Đầu tư & Phát triển Việt nam*

- 3.1 Những định hướng, mục tiêu trong hoạt động tín dụng tại Sở giao dịch 2 Ngân hàng Đầu tư & Phát triển Việt nam.
- 3.2 Các giải pháp và kiến nghị nâng cao năng lực cạnh tranh trong hoạt động tín dụng tại Sở giao dịch 2 Ngân hàng Đầu tư & Phát triển Việt nam.

### C. Phần kết luận

### D. Danh mục tài liệu tham khảo

## B. PHẦN NỘI DUNG

### CHƯƠNG 1 : LÝ LUẬN CHUNG VỀ HOẠT ĐỘNG NGÂN HÀNG VÀ CÁC LÝ THUYẾT CẠNH TRANH TRONG NỀN KINH TẾ THỊ TRƯỜNG

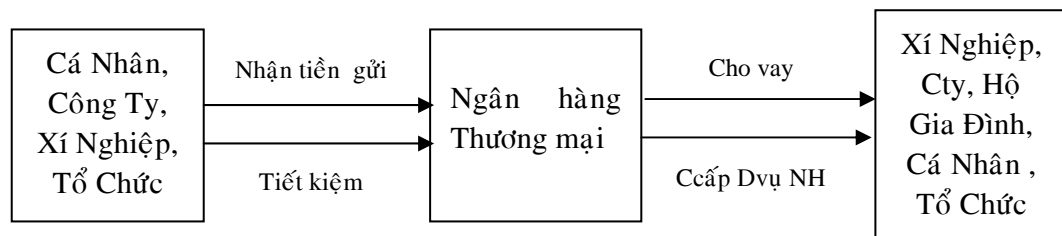
#### 1.2 Vai trò, chức năng và qui trình tín dụng

##### 1.1.1 Định nghĩa Ngân hàng thương mại:

Ngân hàng thương mại (NHTM) có một lịch sử hình thành tồn tại và phát triển hàng trăm năm gắn liền với sự phát triển của kinh tế hàng hóa. Sự phát triển của hệ thống NHTM đã có tác động rất lớn và quan trọng đến quá trình phát triển của nền kinh tế hàng hóa, ngược lại kinh tế hàng hóa phát triển mạnh mẽ đến giai đoạn cao nhất của nó – Kinh tế thị trường – thì NHTM cũng ngày càng được hoàn thiện và trở thành những định chế tài chính không thể thiếu được.

NHTM là loại ngân hàng trực tiếp giao dịch với các công ty, xí nghiệp, tổ chức kinh tế, cơ quan đoàn thể và các cá nhân ... bằng việc nhận tiền gửi tiết kiệm, cho vay và cung cấp các dịch vụ ngân hàng cho các đối tượng nói trên.

Như vậy : “ NHTM là tổ chức kinh doanh tiền tệ, mà hoạt động chủ yếu và thường xuyên là nhận tiền gửi của khách hàng với trách nhiệm hoàn trả và sử dụng số tiền đó để cho vay, thực hiện nghiệp vụ chiết khấu và làm phương tiện thanh toán.



Có thể nói rằng NHTM là định chế tài chính trung gian quan trọng vào loại bậc nhất trong nền kinh tế thị trường. Nhờ hệ thống định chế này mà các nguồn tiền vốn nhàn rỗi sẽ được huy động, tạo lập nguồn vốn tín dụng to lớn để có thể cho vay.

##### 1.1.2 Tín dụng Ngân hàng :



Tín dụng là gì : khó có thể đưa ra một định nghĩa rõ ràng về tín dụng. Vì vậy tùy theo góc độ nghiên cứu mà chúng ta có thể xác định nội dung của thuật ngữ này. Tín dụng (credit) xuất phát từ chữ la tinh là credo (tin tưởng, tín nhiệm). Trong thực tế cuộc sống thuật ngữ tín dụng được hiểu theo nhiều nghĩa khác nhau; ngay cả trong quan hệ tài chính, tùy theo từng bối cảnh cụ thể mà thuật ngữ tín dụng có một nội dung riêng. Trong quan hệ tài chính, tín dụng có thể hiểu theo các nghĩa khác nhau :

- + Xét trên góc độ chuyển dịch quỹ cho vay từ chủ thể thặng dư tiết kiệm sang chủ thể thiếu hụt tiết kiệm thì tín dụng được coi là phương pháp chuyển dịch quỹ từ người cho vay sang người đi vay. Phổ biến hơn cả là giao dịch giữa ngân hàng và các định chế tài chính khác với các doanh nghiệp và cá nhân thể hiện dưới hình thức cho vay, tức là ngân hàng cấp tiền vay cho bên đi vay và sau một thời hạn nhất định người đi vay phải thanh toán vốn gốc và lãi.
- + Tín dụng còn có nghĩa là một số tiền cho vay mà các định chế tài chính cung cấp cho khách hàng.

Trong những năm 1960 trở về trước hoạt động tín dụng của ngân hàng chỉ có cho vay bằng tiền. Từ những năm 1970 trở lại đây, cho thuê vận hành và cho thuê tài chính đã được các ngân hàng hoặc các định chế tài chính khác cung cấp cho khách hàng. Đây là một sản phẩm kinh doanh của ngân hàng, một hình thức tín dụng bằng tài sản thực (nhà ở, văn phòng làm việc, máy móc thiết bị ...).

### *1.1.3 Vai trò của tín dụng :*

- Tín dụng thúc đẩy quá trình vận động tập trung vốn và kịp thời đáp ứng nhu cầu về vốn để duy trì quá trình sản xuất được liên tục đồng thời góp phần đầu tư phát triển kinh tế.
- Tín dụng là công cụ tài trợ, đầu tư cho các ngành kinh tế then chốt, ngành mũi nhọn, hỗ trợ cho các ngành kinh tế kém phát triển.
- Tín dụng góp phần tác động tới việc tăng cường chế độ hạch toán kinh tế trong xí nghiệp, tổ chức kinh tế.
- Tín dụng Ngân hàng có ý nghĩa quyết định thời cơ kinh doanh của các doanh nghiệp và cũng là hoạt động chủ yếu đảm bảo kết quả kinh doanh và hiệu quả của Ngân hàng.
- Tín dụng Ngân hàng góp phần giảm chi phí lưu thông nâng cao hiệu quả vốn tiền tệ; đồng thời đẩy nhanh lưu thông tiền tệ.

#### *1.1.4 Chức năng của tín dụng :*

- Chức năng tập trung và phân phối lại vốn nhàn rỗi trên nguyên tắc hoàn trả cả vốn và lãi, tín dụng là một sự vận động vốn từ những chủ thể tạm thời thừa vốn sang những chủ thể tạm thời thiếu vốn nhằm phục vụ cho quá trình sản xuất và tiêu dùng. Chính sự vận động này các chủ thể nhận tín dụng cũng có nghĩa là nhận một phần tài nguyên của xã hội biểu hiện bằng trạng thái vật chất và trạng thái tiền tệ. Đặc biệt chức năng tập trung và phân phối vốn của tín dụng không chỉ liên quan đến tổng thu nhập quốc dân mà còn liên quan đến tổng sản phẩm xã hội.
- Chức năng tạo điều kiện và lưu thông tiền tệ, góp phần tiết kiệm được tiền mặt và chi phí lưu thông xã hội. Thông qua tín dụng, Ngân hàng Trung ương (NHTW) của mỗi quốc gia đưa tiền vào lưu thông và rút tiền ra khỏi lưu thông. Khi nghiệp vụ được thực hiện bằng chuyển khoản hay bằng kì phiếu thì tín dụng góp phần tiết kiệm giấy bạc ngân hàng, thay thế tiền thực trong quan hệ mua bán chịu hàng hóa.
- Kiểm soát bằng đồng tiền đối với mọi hoạt động của nền kinh tế. Thông qua việc cho vay vốn, các Ngân hàng đã kiểm soát được khả năng hoạt động của các xí nghiệp giúp các xí nghiệp sử dụng đồng vốn có hiệu quả nhất, đồng thời giúp Nhà nước xác định được nhu cầu vay vốn của nền kinh tế và mức độ phát triển của nó.

#### *1.1.5 Qui trình tín dụng*

- Thiết lập và thực hiện qui trình tín dụng là một bộ phận căn bản của quản trị ngân hàng. Làm tốt công việc này sẽ góp phần đáng kể trong việc hạn chế rủi ro và nâng cao hiệu quả kinh doanh của ngân hàng.
- Mỗi ngân hàng, mỗi loại cho vay có qui trình tín dụng riêng. Tuy nhiên, một qui trình tín dụng hợp lý phải bao gồm các giai đoạn cơ bản sau : lập hồ sơ xin cấp tín dụng; phân tích tín dụng; quyết định tín dụng; giải ngân; giám sát và thanh lý tín dụng. Mỗi giai đoạn của qui trình đều có các phương pháp quản trị, các thủ tục, chứng từ thích ứng với loại cho vay và điều kiện cụ thể của mỗi ngân hàng.
- Qui trình là tổng hợp các nguyên tắc, các qui định trong việc cấp tín dụng, được thực hiện liên tục theo trình tự nhất định, kể từ khi chuẩn bị hồ sơ đề nghị cấp tín dụng cho đến khi chấm dứt quan hệ tín dụng. Việc xây dựng qui trình tín dụng hợp lý sẽ góp phần hạn chế rủi ro và nâng cao hiệu quả tín dụng. Qui trình tín dụng còn là cơ sở để xây dựng mô hình tổ chức, thiết lập các thủ tục hành

chính, xây dựng các mối quan hệ trong công việc của từng người và từng bộ phận, qui trình tín dụng bao gồm các bước như sau :

- + Hồ sơ đề nghị cấp tín dụng là cơ sở đầu tiên để thiết lập quan hệ tín dụng. Tùy theo loại khách hàng, mà yêu cầu người đi vay phải cung cấp những thông tin về giấy tờ thích hợp. Một bộ hồ sơ tín dụng chuẩn phải có đầy đủ các tài liệu : tài liệu chứng minh năng lực pháp lý, khả năng hấp thụ vốn và hoàn trả, tài liệu liên quan đến bảo đảm hoặc các điều kiện vay vốn và giấy đề nghị vay vốn.
- + Phân tích tín dụng là phân tích khả năng sử dụng vốn và hoàn trả nợ của khách hàng. Mục tiêu của phân tích là tìm kiếm các tình huống có thể dẫn tới rủi ro, từ đó sẽ có biện pháp kiểm soát các rủi ro đó. Nội dung phân tích bao gồm : phân tích phi tài chính và phân tích tài chính.
- + Quyết định tín dụng là việc chấp thuận hay từ chối cho vay của ngân hàng, có hai phương pháp tổ chức ra quyết định tín dụng : phương pháp tập quyền và phương pháp phân quyền. Phương pháp tập quyền tức là quyền ra quyết định tín dụng tập trung một số người; phương pháp phân quyền là quyền phán quyết được giao cho nhiều người thực hiện, mỗi một nhân viên tín dụng có một mức phán quyết cho vay, nếu vượt quá mức phán quyết của nhân viên, hồ sơ vay được hội đồng tín dụng tái xét.
- + Giải ngân là nghiệp vụ cấp tiền cho khách hàng trên cơ sở mức tín dụng đã được cam kết theo hợp đồng. Giải ngân có thể là việc cấp tiền thuần túy hoặc là gắn với việc cấp tiền bằng một quyết định cho vay phụ. Phương pháp giải ngân hần là thanh toán trực tiếp cho đơn vị bán, trong một số trường hợp có thể phát tiền mặt cho người đi vay.
- + Giám sát tín dụng là kiểm tra quá trình sử dụng vốn vay. Phương pháp giám sát bao gồm : giám sát hoạt động tài khoản, phân tích báo cáo tài chính theo định kỳ, viếng thăm và kiểm soát địa điểm kinh doanh, kiểm tra các bảo đảm ...
- + Đến kỳ hạn trả nợ, ngân hàng sẽ tiến hành thu vốn gốc và lãi. Theo từng định kỳ ngân hàng sẽ tái xét và xếp hạng tín dụng. Nếu chấm dứt thời hạn cho vay mà khách hàng không trả được nợ thì ngân hàng sẽ tiến hành các biện pháp để xử lý các khoản nợ có vấn đề.

## **1.2 Các lý thuyết về cạnh tranh trong nền kinh tế thị trường :**

(Tham khảo tài liệu của : PGS-TS. Trần Văn Tùng (2004), *Cạnh tranh kinh tế*, Nhà xuất bản thế giới, Hà Nội).

### 1.2.1 Quan điểm cạnh tranh cổ điển :

Quan điểm của các nhà kinh tế học nổi tiếng thời bấy giờ là : lý luận cạnh tranh của Adam Smith, quan điểm cạnh tranh của John Stuart Mill, quan điểm cạnh tranh của Darwin, quan điểm cạnh tranh của C.Mác ...

Chủ nghĩa tự do kinh tế cổ điển ra đời ở Anh vào thế kỷ thứ 17, trải qua hơn một thế kỷ, tới nửa cuối thế kỷ 18 mới phát triển mạnh mẽ nhờ vào tư tưởng của Adam Smith. Về sau lý luận tự do kinh tế cổ điển hoàn chỉnh hơn thành hệ thống lý luận do sự kết hợp tư tưởng của các nhân vật tiêu biểu. Chủ nghĩa tự do kinh tế là linh hồn của học thuyết kinh tế của trường phái cổ điển. Đó là tư tưởng kinh tế chịu ảnh hưởng của giai cấp tư sản mới ở các nước châu Âu đặc biệt giai cấp tư sản công nghiệp tại Anh. Adam Smith, David Ricardo đều là người Anh có công lớn trong việc hình thành và phát triển hệ thống lý luận kinh tế. Những cống hiến về mặt học thuật của họ có thể tóm tắt bằng một số nội dung :

- Luận giải một cách sâu sắc lý luận kinh tế cơ bản và bản chất của quan hệ kinh tế, phản ánh tập trung ở lý luận giá trị và lý luận phân phối được C.Mác tiếp thu và vận dụng vào học thuyết kinh tế chính trị học của ông. Quan điểm của họ về ba loại thu nhập tạo thành giá trị trở thành ngọn nguồn cho sự phát triển học thuyết Malthus và được các trường phái kinh tế học phương Tây lúc bấy giờ tiếp thu.
- Trình bày một cách toàn diện hệ thống lý luận kinh tế học lấy dân giàu nước mạnh làm mục đích và xác định mục tiêu nghiên cứu của kinh tế học.
- Nghiên cứu cơ chế vận hành kinh tế, cạnh tranh thị trường dẫn tới sự hài hòa về lợi ích một cách phổ biến. Chỉ ra môi trường thể chế hỗ trợ cho tăng trưởng kinh tế.
- Mở ra một thời kỳ mới của chủ nghĩa tự do kinh tế và có những đóng góp có tính chất sáng tạo trong việc loại bỏ ảnh hưởng của chủ nghĩa trọng thương, phê phán sự can thiệp của nhà nước và làm rõ chức năng kinh tế của nhà nước trong điều kiện kinh tế thị trường tự do.

### 1.2.2 Lý luận cạnh tranh hiện đại :

Các quan điểm đó là : lý luận cạnh tranh hoàn hảo (những người sáng lập là W.S.Jevons, A.Marshall, L.Walras), quan điểm cạnh tranh dựa vào lý luận tổ chức ngành (các tác giả như E.Chamberlin, J.Robinson ...), quan điểm cạnh tranh của

trường phái Áo (các tác giả như C.Meuger, L.V.Mises, J.Chumpeter, F.Hayek ...). Từ Adam Smith tới Keynes, kinh tế học phương Tây trải qua hai thời kỳ : kinh tế học cổ điển và kinh tế học tân cổ điển. Các nhà kinh tế thuộc cả hai trường phái này đều cho rằng muốn tăng của cải thì phải áp dụng thể chế kinh tế tự do. Trường phái tân cổ điển đã lấy cân bằng cung cầu ở trạng thái tĩnh thay cho khái niệm tích lũy của trường phái cổ điển, lấy hiệu quả chứ không phải là giá trị lao động làm cơ sở cho lý luận giá cả tương đối của thị trường. Một mặt tính hiệu quả của nền kinh tế thị trường tự do cạnh tranh được phân tích có chứng minh một cách kỹ lưỡng. Mặt khác quá trình phát triển kinh tế đã có nhiều thay đổi, xu hướng nhà nước can thiệp vào nền kinh tế đã xuất hiện. Những thập niên đầu của thế kỷ 20, hướng phát triển cơ bản của kinh tế học phương Tây là trào lưu tư tưởng kinh tế theo chủ nghĩa nhà nước can thiệp lẫn át trào lưu tư tưởng tự do kinh tế. Trong bối cảnh đó, lý luận cạnh tranh đã dựa vào cạnh tranh hoàn hảo làm mô hình cạnh tranh hiện thực. Các nhà kinh tế học lúc bấy giờ cho rằng, cạnh tranh không phải là quá trình tĩnh mà là quá trình động.

### *1.2.3 Sự thay đổi quan điểm cạnh tranh trong điều kiện toàn cầu hóa :*

Sự thay đổi các quan điểm về cạnh tranh kinh tế xuất phát từ ba tiền đề cơ bản. Thứ nhất, thế giới đã chuyển từ nền kinh tế công nghiệp sang nền kinh tế tri thức, và toàn cầu hoá kinh tế thì cần phải tìm hiểu các qui định và luật chơi về cạnh tranh trong nền kinh tế tri thức. Thứ hai, xét từ góc nhìn thương mại quốc tế, cần tìm hiểu cơ sở lý luận cạnh tranh trong từng quốc gia, đặc biệt là các nước công nghiệp trong hoạt động thương mại. Thực tế cho thấy, các nước công nghiệp phát triển không căn cứ vào nguyên tắc lợi thế so sánh như trước đây để hoạch định chính sách thương mại quốc tế mà xuất phát từ nhu cầu tăng khả năng cạnh tranh của họ để chuyển sang cạnh tranh nhờ vào các qui chế. Thứ ba, là hợp tác kinh tế để đổi mới quan điểm từ cạnh tranh đối kháng sang cạnh tranh có tính hợp tác.

#### • Sự thay đổi quan điểm cạnh tranh trong nền kinh tế tri thức :

Bước sang nền kinh tế tri thức và toàn cầu hóa về kinh tế, nhiều lĩnh vực của đời sống kinh tế xã hội đã có những thay đổi to lớn và sâu sắc chưa từng thấy. Do đó lý luận về kinh tế, trong đó thương mại và cạnh tranh kinh tế quốc tế cũng cần phải đổi mới.

Đại diện tiêu biểu của kinh tế học phương Tây Adam Smith cho rằng cạnh tranh có thể làm giảm chi phí và giá cả sản phẩm, từ đó toàn bộ xã hội được lợi do năng suất tạo ra. Hơn 200 năm sau thời Adam Smith, quan điểm cho rằng cạnh tranh có thể nâng cao năng suất và làm cho xã hội được lợi, ăn sâu vào toàn bộ lý luận kinh tế phương Tây. Cạnh tranh được coi là động lực làm giảm giá thành sản phẩm, cải

tiến chất lượng và tạo ra sản phẩm mới. Trong nền kinh tế tri thức thì tầm quan trọng của cạnh tranh không thay đổi. Nhưng so với nền kinh tế công nghiệp thì quan niệm về cạnh tranh trong nền kinh tế tri thức đã thay đổi. Trong lý luận cạnh tranh hoàn hảo, việc mô tả sự giao dịch có thể hiểu một cách đơn giản là cạnh tranh về số lượng, biểu hiện cụ thể ở chỗ giành phần lớn trên thị trường có giới hạn. Mỗi một ngành, một thị trường dung lượng chỉ có hạn, do đó tổng cầu trên một ngành có hạn định về số lượng và hạn định về vốn. Trong khi đó phương thức quản lý vẫn dựa vào hàm sản xuất với đầu vào là tư bản, nhân lực, đất đai ... và tìm cách thay đổi các yếu tố đầu vào để thu được lợi nhuận tối đa.

Nhược điểm của lý luận cạnh tranh hoàn hảo là bỏ qua vai trò sáng tạo của tri thức con người do đó đã mất đi lợi thế cạnh tranh. Từ khi lý thuyết tăng trưởng mới do Paul Romer khởi xướng đầu thập kỷ 1980, vai trò của tri thức đối với tăng trưởng dài hạn và tăng trưởng nội sinh được đề cao hơn. Trong nền kinh tế tri thức, cạnh tranh không đơn giản là chỉ thay đổi hàm số sản xuất và mở rộng thị phần mà là cạnh tranh mở rộng không gian sinh tồn, là tư bản hóa giá trị thời gian của cá nhân người tiêu dùng trong không gian thị trường mới. Không gian này lấy tăng trưởng bền vững, chuyên môn hóa ở trình độ cao và sáng tạo ra hệ thống sinh thái làm mục tiêu phát triển. Doanh nghiệp cạnh tranh không gian, cạnh tranh thị trường và cạnh tranh tư bản. Một khi đã chiếm giữ thị trường, hoặc không gian trở thành một thứ quyền lợi được pháp luật thừa nhận hay quyền lợi trong thực tế thì bản thân không gian sẽ có giá trị. Từ đó, có thể nói rằng khi công ty đã chiếm được thị trường có tiềm năng phát triển thì thị trường ấy để ra tư bản. Nói theo nghĩa rộng, công ty cạnh tranh quyền tồn tại phát triển bằng cạnh tranh chiếm vị trí không gian. Mọi không gian hoạt động kinh tế đều là tài nguyên và của cải. Kinh tế học giả định rằng những không gian này khan hiếm, quyền lợi đối với của cải phải có không gian sản phẩm cụ thể để tồn tại. Do đó việc khai thác và chiếm hữu không gian kinh tế trở thành mục tiêu chiến lược của công ty.

Trong nền kinh tế tri thức, cơ cấu tổ chức đã có thay đổi căn bản, cách thức sản xuất từ chỗ tập trung sang phân tán và linh hoạt, thích ứng cao, do đó là cơ cấu tổ chức mềm. Trong nền kinh tế tri thức thì lợi tức đạt được tăng dần, vì vậy quản lý sản xuất có chức năng định vị, quan sát, bình đẳng, hợp tác và linh hoạt. Quan điểm cạnh tranh trong nền kinh tế tri thức thì định hướng kinh tế không phải là sản xuất ra một sản phẩm cụ thể, mà cần phải đưa ra những ý tưởng mới. Để giành phần thắng trong cạnh tranh, công ty thành lập những nhóm “xung kích” triệt để phát huy sáng tạo cá nhân và phối hợp tập thể, tương lai của họ do họ quyết định. Những nhóm này cần có không gian tự do, trực tiếp chịu trách nhiệm về hoạt động của mình.

Kinh tế tri thức lấy ngành nghề công nghệ cao làm trụ cột. Ở đây sản phẩm công nghệ cao có đặc trưng khác hẳn với sản phẩm thông thường. Sản phẩm công nghệ cao tồn tại trong mạng lưới và hệ thống sinh thái gắn kết với nhau. Hệ thống sinh thái thương mại là tổ hợp chiến lược nhằm đạt lợi tức tăng dần, doanh nghiệp tiến hành cạnh tranh không phải chỉ cạnh tranh sản phẩm mà còn phải tiến hành xây dựng mạng lưới. Mạng lưới này là liên minh lỏng lẻo gồm các công ty được tổ chức xung quanh hệ sinh thái. Mấu chốt trong việc xây dựng mạng lưới là phối hợp và xử lý các quan hệ giữa các công ty. Dựa trên sự tin cậy lẫn nhau, công ty giữ vị trí thống trị trong mạng lưới, tạo điều kiện cho các công ty trong cùng mạng lưới tiêu thụ sản phẩm. Kinh doanh theo mô hình mạng lưới là động lực tạo ra lợi tức tăng dần. Do đó, doanh nghiệp bằng cách nào định vị một cách chính xác chỗ đứng của mình trong toàn bộ mạng lưới hoặc hệ sinh thái là hết sức quan trọng.

- Từ cạnh tranh dựa vào lợi thế so sánh chuyển sang cạnh tranh dựa vào qui chế :

Lý luận thương mại truyền thống với hạt nhân của nó là chi phí so sánh thường giả định : các ngành hầu như không ở trong tình trạng thị trường không hoàn hảo và vai trò của công ty gia nhập thị trường tương đối dễ dàng, sự can thiệp của chính phủ vừa phải, thì kẻ thắng người thua trong cạnh tranh kinh tế quốc tế quyết định bởi lợi thế so sánh. Vì thế, lý luận thương mại dựa vào lợi thế cạnh tranh, chính sách thương mại tối ưu của mỗi quốc gia là thương mại tự do. Tự do thương mại có nghĩa là nhà nước không can thiệp và hạn chế xuất nhập khẩu, hàng hóa tự do cạnh tranh trên thị trường khuyến khích cạnh tranh thông qua tự do thương mại để điều tiết giá, điều tiết cung cầu của nguồn tài nguyên. Lý luận này cho rằng, tự do thương mại có thể thúc đẩy phân công hợp tác quốc tế giúp cho nhiều quốc gia tận dụng được lợi thế so sánh và thúc đẩy tăng trưởng kinh tế. Bài học từ hai cuộc chiến tranh thế giới đã làm cho các nước nhận thức rằng theo đuổi chủ nghĩa cô lập thì sẽ đẩy nền kinh tế vào ngõ cụt, hợp tác là con đường vừa bảo vệ nền hòa bình lại vừa thúc đẩy kinh tế quốc gia và quốc tế phát triển. Ưu điểm lớn nhất của lý luận về lợi thế so sánh là nhấn mạnh vai trò của “bàn tay vô hình”. Một khi cơ chế giá cả thị trường phát huy tác dụng, tài nguyên khan hiếm thì lợi thế so sánh phát huy tác dụng một cách khách quan, không phụ thuộc vào ý chí con người. Nhưng đó lại là mặt trái của lý luận này, bỏ qua vai trò của “bàn tay hữu hình” – sự điều tiết của chính phủ. Sau chiến tranh thế giới thứ hai, một loạt nước và khu vực ở Đông Á : Nhật Bản, Hàn Quốc, Singapore, Đài Loan ... nhờ can thiệp tích cực của nhà nước trong bảo hộ, thúc đẩy cạnh tranh cho nên đã mau chóng hoàn thành thời kỳ công nghiệp hóa và trở thành những nền kinh tế phát triển. Toàn cầu hóa đã tạo ra những cơ hội và thách thức cho nhiều quốc gia trong quá trình hội nhập. Nhiều

nước đang phát triển tận dụng cơ hội để tăng cường hoạt động xuất khẩu và thu hút đầu tư. Nhưng toàn cầu hóa cũng làm cho mục tiêu tăng trưởng kinh tế theo mô hình hướng vào xuất khẩu gặp nhiều khó khăn trước những biến động từ bên ngoài. Đông Á là một thí dụ điển hình được nhắc tới nhiều trong các công trình nghiên cứu của các tổ chức quốc tế, tăng trưởng nhanh hướng vào mô hình xuất khẩu, phát triển các ngành chủ lực, có sự hỗ trợ tích cực của nhà nước, rồi cuộc rơi vào khủng hoảng. Thực tế đã chứng minh cả hai mô hình kinh tế thay thế nhập khẩu và hướng vào xuất khẩu có sự can thiệp của nhà nước đều có một số nhược điểm. Nhược điểm lớn nhất của cả hai mô hình này là coi nhẹ vai trò của tri thức và vốn nhân lực, không tạo ra môi trường cạnh tranh lấy khoa học công nghệ và lực lượng lao động có kỹ năng làm lợi thế. Từ những phân tích trên có thể khẳng định rằng, lợi thế cạnh tranh và lợi thế so sánh của một quốc gia vẫn là đặc điểm quan trọng trong thương mại toàn cầu. Nhưng muốn lý giải một cách toàn diện tính chất cạnh tranh quốc tế, phương thức sản xuất trên thế giới, lịch sử phát triển thương mại trên thế giới, chúng ta còn phải nghiên cứu các vấn đề toàn cầu, mức độ can thiệp của nhà nước, đặc điểm hoạt động và vai trò của các công ty xuyên quốc gia trong nền kinh tế toàn cầu. Lý luận thương mại truyền thống chủ yếu sử dụng lợi thế so sánh để giải thích sự hình thành và phát triển thương mại quốc tế. Điều đó là phù hợp, bởi vì việc gia nhập thị trường thuận lợi, chính phủ can thiệp tương đối mềm mỏng. Nhưng trong nền kinh tế toàn cầu hóa thì gia nhập thị trường khó khăn, đối thủ cạnh tranh tăng lên và mức độ cạnh tranh gay gắt, không chỉ dựa vào lợi thế lao động rẻ, tài nguyên nhiều để cạnh tranh. Ở những ngành công nghiệp chủ lực, có năng lực cạnh tranh cao, nếu như chính phủ can thiệp mạnh mẽ cạnh tranh quốc tế sẽ trở thành cuộc đấu về các quan hệ mang tính chiến lược giữa giới doanh thương và chính phủ. Cạnh tranh quốc tế chuyển từ lợi thế so sánh sang cạnh tranh về các quy chế giữa các quốc gia với nhau, giữa các quốc gia với các khối mậu dịch thông qua hiệp định song phương và đa phương, giữa các doanh nghiệp với chính phủ.

- Từ cạnh tranh đối kháng tới cạnh tranh hợp tác :

Ngay từ năm 1776, Adam Smith đã quả quyết rằng khi người ta theo đuổi mục tiêu cá nhân thì tài nguyên được phân phối một cách tối ưu hơn và phúc lợi xã hội được điều chỉnh bởi bàn tay vô hình. Về sau kinh tế học phương Tây đã tổng kết điều khẳng định này thành trạng thái tối ưu Pareto. Nhưng thực tiễn của kinh tế tư bản chủ nghĩa lại không hề xảy ra trạng thái tối ưu Pareto, do sự điều chỉnh của thị trường thất bại. Cụ thể là tài nguyên thiên nhiên bị khai thác bừa bãi, ô nhiễm môi trường, bất bình đẳng về thu nhập ... Trong điều kiện đó các nước thường dùng bàn tay hữu hình của chính phủ để can thiệp. Nhưng nếu chính phủ can thiệp quá sâu thì xảy ra tệ quan liêu, năng suất thấp, công ty mua chuộc chính phủ làm hại đến



người tiêu dùng. Như vậy thì phải dùng biện pháp nào để kích thích nền kinh tế phát triển? Câu hỏi đó đã được nhiều quốc gia quan tâm, đặc biệt trong thời đại tri thức. Ngoài cơ chế thị trường điều tiết, nhà nước can thiệp còn có một biện pháp thứ ba là hợp tác, đó là giải pháp tốt nhất trong thời đại ngày nay.

Nền kinh tế xã hội là sự phân công hợp tác giữa các thành viên trong xã hội, đó là quan điểm cơ bản của kinh tế học. Sự phân công và hợp tác hình thành các tổ chức kinh tế với nhiều hình thức : công ty xuyên quốc gia, doanh nghiệp, ngân hàng, trung tâm tài chính, trung tâm nghiên cứu và chuyển giao công nghệ ... Những hình thức tổ chức này được xem là biểu hiện của nền kinh tế thị trường phát triển ở trình độ cao.

Đối chiếu sự hình thành tính chất lưỡng cực, hợp tác lẫn nhau giữa các nền kinh tế, chúng ta thấy rằng động cơ kích thích các nước là tập trung thi hành nghĩa vụ quốc tế và giải thích một cách hợp lý hành vi của họ trong khuôn khổ thể chế quốc tế là hợp tác chứ không phải cạnh tranh. Tuy nhiên, dấu tình hình của các nước như thế nào, phương thức hợp tác giữa các nước cũng được xây dựng theo các điều kiện cạnh tranh. Sự cạnh tranh có tính hợp tác là đặc trưng chủ yếu của tính chất lưỡng cực lẫn nhau trong trạng thái động. Còn toàn cầu hóa thì đảo lộn đặc trưng đó, kêu gọi một sự hợp tác có tính chất cạnh tranh. Cần chú ý rằng cạnh tranh ở đây, nhằm chỉ tìm kiếm phương thức hoặc tìm kiếm trật tự hợp tác chứ không phải là cạnh tranh theo nghĩa rộng thông thường. Xét từ phía hành vi, khi hợp tác cho dù là trong điều kiện lưỡng cực vào nhau, hoặc trong bối cảnh toàn cầu hóa, hành vi của các nước không khác nhau nhiều. Điểm khác nhau cơ bản là lợi ích, mục tiêu và kết quả hợp tác mà mỗi bên có liên quan cần phải đạt được. Tóm lại, thời đại ngày nay là thời đại cạnh tranh và hợp tác để cùng tồn tại, có sự phân hóa lớn đồng thời có sự công sinh giữa độc quyền và chống độc quyền.

- Sự khác nhau giữa lợi thế so sánh và lợi thế cạnh tranh :

Trong đa số các công trình trước đây, các tác giả thường nhấn mạnh vai trò của chính phủ, nhưng Porter lại nêu bật vai trò của công ty. Theo ông, của cải nhiều hay ít là do năng suất quyết định. Năng suất sản xuất phụ thuộc vào môi trường cạnh tranh của mỗi nước. Môi trường cạnh tranh được sinh ra trong khung cảnh nào đó giống như hình kim cương 4 cạnh, cho nên gọi là lý luận hình kim cương. Theo lý luận này : thông tin, nhân tố kích thích, sức ép cạnh tranh; doanh nghiệp chủ lực; thể chế, công trình hạ tầng; năng lực quan sát và kỹ năng của con người đều có tác dụng trong việc nâng cao năng suất sản xuất của một quốc gia và một lĩnh vực nào đó. Việc nâng cao năng suất một cách bền vững đòi hỏi bản thân nền kinh tế của mỗi quốc gia phải nâng cấp không ngừng. Điều đó đồng nghĩa với các công ty của

mỗi nước phải kiên trì nâng cao năng suất ngành bằng cách nâng cao chất lượng sản phẩm, cải tiến công nghệ và nâng cao hiệu quả sản xuất. Chỉ đi theo con đường đó, công ty mới có thể tham gia vào cạnh tranh quốc tế. Ngược lại nếu không có cạnh tranh quốc tế thì năng suất của nước này không hề gây ảnh hưởng đối với nước khác. Nhưng nền thương mại và đầu tư quốc tế đã tạo ra cơ hội nâng cao năng suất của tất cả các nước, đồng thời cũng tạo sức ép cho các công ty lớn duy trì năng suất cao. Do vậy, mỗi nước có thể chuyên kinh doanh những ngành mà các doanh nghiệp nước mình có năng suất cao hơn, và nhập khẩu những hàng hóa, dịch vụ do đối thủ cạnh tranh ở nước ngoài sản xuất mà trong nước chỉ có thể sản xuất với năng suất thấp, từ đó có thể nâng cao năng suất bình quân trong nước. Mặt khác một khi nước trực tiếp tham gia cạnh tranh quốc tế thì tiêu chuẩn về năng suất đối với mỗi ngành trong nước ấy không còn là tiêu chuẩn trong nước mà là tiêu chuẩn quốc tế. Điều đó thúc ép các công ty trong nước vừa phải cạnh tranh với nhau, đồng thời phải cạnh tranh với các công ty nước ngoài.

Trong tác phẩm *Lợi thế cạnh tranh quốc gia* - M.E.Porter. *The Competitive Advantage of Nations*. Newyork, 1990 -. Porter nhấn mạnh đến sự khác nhau giữa lợi thế cạnh tranh và lợi thế so sánh. Ông cho rằng khái niệm lợi thế cạnh tranh là nguồn gốc của cải, khái niệm lợi thế so sánh là tư tưởng xưa nay vẫn chiếm địa vị thống trị trong lý luận cạnh tranh quốc tế. Bằng việc phân tích nội hàm của lợi thế so sánh và lợi thế cạnh tranh, người ta có thể thấy được sự giống nhau và khác nhau của chúng :

- + Để tìm ra những đặc điểm giống nhau, trước hết cần phải làm rõ một vài quan điểm. Thứ nhất, lợi thế so sánh ngoại sinh cũng là lợi thế cạnh tranh về giá cả. Thứ hai, lợi thế so sánh và lợi thế cạnh tranh đều bị khống chế bởi sự khan hiếm tài nguyên, và một số quốc gia không có lợi thế cạnh tranh quốc tế ở tất cả các ngành nghề. Thứ ba, có một số nội dung quan trọng trong lý luận lợi thế cạnh tranh giống nhau, như đều chú ý tới ảnh hưởng của tri thức, sáng tạo công nghệ và qui mô kinh tế đối với hoạt động thương mại.
- + Sự khác nhau giữa hai khái niệm trên biểu hiện ở chỗ : Thứ nhất, lợi thế so sánh là một khái niệm kinh tế học, còn lợi thế cạnh tranh là khái niệm của khoa học quản lý. Thứ hai, lợi thế so sánh có liên quan tới cơ chế giá cả thị trường, nhấn mạnh tới cạnh tranh giá cả, còn lợi thế cạnh tranh thì liên quan tới doanh nghiệp, ngành, nhấn mạnh cạnh tranh phi giá cả và cạnh tranh sáng tạo. Thứ ba, lợi thế so sánh chú ý tới số lượng các yếu tố sản xuất được cung ứng, còn lợi thế cạnh tranh lại chú ý tới chất lượng các yếu tố sản xuất, thang bậc và nhu cầu của thị trường hàng hóa. Thứ tư, lý luận về

lợi thế so sánh sử dụng phương pháp phân tích cân bằng tổng thể và cân bằng tĩnh. Lý luận về lợi thế cạnh tranh áp dụng phương pháp phân tích ở trạng thái động, không cân bằng và cục bộ.

- + Bản chất của lợi thế so sánh và của lợi thế cạnh tranh đều là so sánh về năng suất trên bình diện quốc tế. Nhưng khác nhau ở chỗ : lý luận về lợi thế so sánh nhấn mạnh việc so sánh năng suất giữa các ngành khác nhau của các quốc gia, còn lý luận về lợi thế cạnh tranh thì nhấn mạnh năng suất giữa các ngành giống nhau của các nước. Lợi thế so sánh thể hiện lợi thế tương đối khi so sánh, chênh lệch về năng suất giữa ngành này với ngành khác trong một nước với sự chênh lệch về năng suất của các ngành tại nước khác. Còn lợi thế cạnh tranh thực chất là lợi thế tuyệt đối về năng suất của các ngành tại một nước so sánh với cùng ngành ở nước khác.

Tóm lại, vị thế của các công ty tại các nước trong hệ thống kinh tế thế giới do nhiều nhân tố quyết định. Xét trên bình diện phân công quốc tế, lợi thế so sánh có tác dụng quyết định. Xét ở phương diện cạnh tranh ngành thì lợi thế so sánh và lợi thế cạnh tranh cùng quyết định vị thế quốc tế và xu hướng thay đổi của các ngành tại các nước. Porter cho rằng, một trong những nguyên nhân căn bản ngăn cản tốc độ phát triển kinh tế là do chưa nhận thức đầy đủ sự khác nhau và quan hệ giữa lợi thế so sánh và lợi thế cạnh tranh mới, lợi thế động của một quốc gia. Chỉ dựa vào sử dụng hoặc gia công tài nguyên thiên nhiên hiện có thì chưa đủ điều kiện thực hiện sự phồn vinh kinh tế, mà đó chỉ đơn thuần là quá trình phân phối lại của các giữa các tập đoàn lợi ích khác nhau. Lợi thế so sánh được quyết định bởi các yếu tố thiên phú như sức lao động, tài nguyên thiên nhiên, tư bản. Nhưng Porter cho rằng, khi quá trình toàn cầu hóa kinh tế diễn ra nhanh chóng trên nhiều phương diện, cả chiều rộng lẫn chiều sâu thì vai trò của các yếu tố thiên phú sẽ ngày càng giảm. Muốn tạo lập sức cạnh tranh quốc tế không thể dựa vào viện trợ, không thể dựa vào sức mạnh quân sự mà phải tạo ra thể chế đồng bộ, sử dụng hiệu quả các yếu tố sản xuất, môi trường thông thoáng cho doanh nghiệp hoạt động.

### **1.3 Những kinh nghiệm trong lĩnh vực hoạt động tín dụng ngân hàng**

- Là quá trình bám sát các chủ trương, định hướng, mục tiêu phát triển kinh tế đất nước trong từng giai đoạn, chấp hành cơ chế chính sách pháp luật của Nhà nước, tuân thủ sự chỉ đạo của Chính phủ, của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước để xây dựng mục tiêu và cụ thể hóa kế hoạch kinh doanh của toàn hệ thống.
- Nâng cao năng lực và trách nhiệm điều hành các nhà lãnh đạo ngân hàng : các nhà lãnh đạo họ là người có trách nhiệm cuối cùng đối với thành công hay thất bại của một ngân hàng. Xuất phát từ đó, cần thiết phải hình thành các tiêu

chuẩn cụ thể cho những ai là nhà lãnh đạo ngân hàng, xác định chức năng, nhiệm vụ của từng thành viên, và cuối cùng phải xác định trách nhiệm pháp lý của các thành viên đó.

- Nâng cao năng lực hoạch định chính sách, năng lực ra quyết định và chấp hành nghiêm chỉnh chính sách và quyết định trong ngân hàng thương mại : để hoạt động kinh doanh của ngân hàng có hiệu quả, đòi hỏi các quyết định trong ngân hàng phải được thực hiện một cách nghiêm chỉnh. Để cho việc chấp hành các chính sách và cơ chế vận hành không bị trở ngại đòi hỏi phải nâng cao năng lực ra quyết định, hoạch định chính sách của ngân hàng, bao gồm việc hoạch định mục tiêu, hoạch định chính sách. Ngoài các biện pháp cơ bản nói trên, cần tăng cường vai trò và hiệu lực của kiểm tra và kiểm toán nội bộ theo chuẩn mực quốc tế, nâng cao năng lực quản trị tài sản nợ và tài sản có.
- Đào tạo một đội ngũ cán bộ, nhân viên có năng lực đáp ứng nhu cầu hội nhập : theo hướng cơ bản cần phải tập trung sự ưu tiên là đào tạo các nhà quản trị và đào tạo một đội ngũ nhân viên thừa hành. Mặt khác, hoạt động của Ngân hàng được diễn ra trực tiếp và cụ thể thông qua một đội ngũ nhân viên thừa hành, trên cơ sở thực thi các quy tắc hoạt động và quy trình thao tác một cách nghiêm ngặt.
- Xác định đúng định hướng và mục tiêu hoạt động tín dụng, kiên định trong chỉ đạo điều hành bám sát những mục tiêu hoạt động tín dụng; đồng thời quán triệt sâu sắc để mọi cấp quản trị điều hành cũng như cán bộ tác nghiệp vụ nhận thức đúng đắn phương châm tăng trưởng tín dụng phải gắn liền với an toàn và hiệu quả là điều kiện tiên quyết, quyết định sự thành công trong hoạt động tín dụng.
- Coi trọng kiểm soát chặt chẽ việc tuân thủ qui định của pháp luật và hướng dẫn của ngành trong từng khâu nghiệp vụ tín dụng, đảm bảo để mỗi khoản vay, mỗi dự án đều được thẩm định, kiểm tra đầy đủ, chính xác, trung thực. Tuân thủ triệt để kỷ cương, kỷ luật điều hành, cương quyết xử lý những trường hợp tránh né qui định của pháp luật và vi phạm kỷ luật điều hành là yếu tố quyết định đảm bảo chất lượng và an toàn hoạt động tín dụng.
- Cần tiếp tục hoàn thiện công nghệ để đáp ứng yêu cầu quản lý và điều hành ngân hàng và nâng cao sức cạnh tranh, phát triển và nâng cao chất lượng các sản phẩm tín dụng và dịch vụ. Hoàn thiện qui trình các mặt nghiệp vụ. Chú trọng hơn nữa công tác Marketing, coi đây là biện pháp tổng hợp để định hướng, quản lý, điều hành hoạt động tín dụng và kiểm soát nâng cao chất lượng tín dụng. Sử dụng và bố trí cán bộ đúng tiêu chuẩn, đúng người, đúng việc đi

đòi với đánh giá chính xác và tăng cường đào tạo nâng cao năng lực cho đội ngũ quản lý và tác nghiệp tín dụng.

- Tăng cường, củng cố mối quan hệ tốt đẹp đối với các Bộ, Ngành, các Tổng công ty để chủ động lựa chọn mở rộng khách hàng, đặc biệt là các Tổng công ty lớn, khách hàng tiềm năng để tìm kiếm dự án, lĩnh vực đầu tư có hiệu quả.

## **KẾT LUẬN CHƯƠNG 1**

Các lý thuyết về cạnh tranh trong nền kinh tế thị trường đã có nhiều thay đổi trong từng giai đoạn lịch sử cụ thể, đi từ quan điểm cạnh tranh cổ điển, chuyển sang lý luận cạnh tranh hiện đại, và ngày nay là sự thay đổi quan điểm cạnh tranh trong điều kiện toàn cầu hóa.

Toàn cầu hóa là một xu thế tất yếu của quá trình phát triển kinh tế trong thời đại ngày nay. Thời đại toàn cầu hóa đã mở ra nhiều cơ hội cho các quốc gia, các công ty và các tập đoàn kinh tế lớn, bởi toàn cầu hóa thúc đẩy hoạt động thương mại, đầu tư và chuyển giao công nghệ, là động lực tạo ra tăng trưởng kinh tế. Toàn cầu hóa gắn liền với quá trình mở cửa thị trường. Thị trường chiếm vị trí chủ đạo, do đó ai chiếm được thị trường thì người đó có quyền chủ động đặt ra các luật chơi đồng thời có nhiều lợi thế cạnh tranh.

Trong nền kinh tế thị trường, các ngân hàng thương mại luôn phải đương đầu với những áp lực cạnh tranh và rủi ro, trong đó rủi ro hoạt động tín dụng là rủi ro lớn nhất, nếu xảy ra trên diện rộng thì hậu quả có thể tác động đến hoạt động kinh doanh, đe dọa sự tồn tại của chính Ngân hàng và ảnh hưởng xấu, trầm trọng đến toàn bộ nền kinh tế quốc dân.

Nâng cao năng lực cạnh tranh trong hoạt động ngân hàng hiện nay đang được các ngân hàng đặc biệt quan tâm, vì đây cũng chính là yếu tố quyết định đến sự tồn tại và phát triển của ngân hàng. Việc vận dụng các kiến thức khoa học để phân tích, đánh giá tình hình hoạt động của ngân hàng có ý nghĩa quan trọng, nhằm ngăn ngừa, hạn chế rủi ro tín dụng, đồng thời nâng cao năng lực cạnh tranh của chính ngân hàng.

## **CHƯƠNG 2 : THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI SỞ GIAO DỊCH 2 NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ & PHÁT TRIỂN VIỆT NAM**

### **2.1 Tình hình hoạt động của các Ngân hàng trên địa bàn TP.HCM**

#### *2.1.1 Tình hình Kinh tế – Chính trị*

- Tình hình kinh tế – chính trị thế giới :

- Sự phát triển mạnh mẽ của khoa học công nghệ, đặc biệt là công nghệ thông tin, xu thế toàn cầu hóa cùng với trào lưu xác nhập nên các tập đoàn kinh tế khổng lồ, đã tạo ra những thời cơ và thách thức mới cho Việt Nam.
- Hậu quả của cuộc khủng hoảng tài chính năm 1997, sự kiện khủng bố tại Mỹ ngày 11/09/2001 đã gây ra tác động sâu sắc và toàn diện đến hầu hết các nền kinh tế trên thế giới, trong đó Việt Nam cũng không tránh khỏi những ảnh hưởng nhất định.
- Tiến trình hội nhập kinh tế thế giới của Việt Nam đã có những bước tiến dài rất quan trọng : Chính phủ thực hiện giảm thuế quan theo quy định của AFTA giai đoạn 2001-2006, theo đó hầu hết các hàng rào thuế quan của Việt Nam cắt giảm xuống 20% năm 2003 và xuống 5% đến đầu năm 2006; Hiệp định thương mại Việt – Mỹ đã mở ra một cơ hội lớn cho hàng hoá Việt Nam xâm nhập vào thị trường Mỹ, cũng như triển vọng cho đầu tư của Mỹ vào Việt Nam.

- Tình hình kinh tế – chính trị Việt Nam :

- Tình hình chính trị ổn định, thể chế kinh tế thị trường đã dần hình thành và vận hành bắt đầu có hiệu quả, chính sách phát triển kinh tế xã hội đáp ứng và phù hợp qua từng thời kỳ, tạo được tiền đề cho nền kinh tế phát triển.
- Các chủ trương kích thích kinh tế của UBND TP.HCM như chính sách kích cầu thông qua đầu tư, chính sách cho vay phát triển nông nghiệp, chính sách phát triển các Khu chế xuất – Khu công nghiệp ... đã tạo điều kiện cho các ngân hàng tham gia đầu tư, tăng trưởng tín dụng, qua đó góp phần phát triển cơ sở hạ tầng và phát triển kinh tế của thành phố.
- Sự nghiệp Công nghiệp hóa, Hiện đại hóa đất nước theo chiến lược phát triển kinh tế xã hội năm 2001-2010 cần nhiều vốn đầu tư phát triển. Các tổ chức tín dụng, đặc biệt là các ngân hàng thương mại quốc doanh là một kênh dẫn vốn quan trọng, chủ yếu cho phục vụ đầu tư phát triển, góp phần thực hiện sự nghiệp Công nghiệp hóa, Hiện đại hóa đất nước.

- Thành phố Hồ Chí Minh là trung tâm vùng trọng điểm phía Nam, nơi có hoạt động kinh tế sôi nổi nhất trong cả nước, là thị trường đầy tiềm năng do : tập trung dân số đông nhất nước, nơi tập trung hàm lượng công nghệ và chất xám cao.

### *2.1.2 Tình hình hoạt động của các Ngân hàng trên địa bàn TP.HCM*

Trên cơ sở những diễn biến thực tế của tình hình hoạt động ngân hàng TP.HCM và những kết quả đạt được trong hoạt động tiền tệ tín dụng ngân hàng của các Tổ chức tín dụng (TCTD); những thuận lợi khó khăn của các TCTD, từ phía nền kinh tế. Tổng quan đánh giá chung hoạt động ngân hàng TP.HCM trong năm 2003 tiếp tục tăng trưởng và phát triển cả về quy mô, hệ thống hoạt động và chất lượng hoạt động, đặc biệt là hoạt động dịch vụ ngân hàng đã có bước phát triển đáng kể so với những năm trước, trong điều kiện vẫn còn những vấn đề khó khăn vướng mắc cần được tiếp tục khắc phục để phát triển. Cụ thể :

- Hệ thống mạng lưới phát triển : có 18 Hội sở, 81 Chi nhánh cấp 1, 93 Chi nhánh cấp 2 và 89 phòng giao dịch
- Tổng thu nhập (chênh lệch thu chi) năm 2003 đạt 1.690tỷ, tăng 38% so với năm 2002 (năm 2002 đạt 1.217tỷ)
- Dịch vụ ngân hàng phát triển, nhiều loại hình dịch vụ của “Ngân hàng điện tử” ra đời đã và đang hấp dẫn khách hàng sử dụng ngày càng tăng, nhất là các tiện ích từ dịch vụ thanh toán, từ thẻ ATM.
- Bước đầu chất lượng quản lý từng bước nâng cao. Một số TCTD đã tiếp cận, áp dụng được phương pháp quản lý hiện đại, xây dựng mô hình tổ chức hợp lý, tạo sự tiện lợi cho khách hàng khi giao dịch với ngân hàng. Với mô hình nổi bật là giao dịch một cửa, thủ tục rất nhanh chóng và hiệu quả.
- Với cơ chế chính sách linh hoạt, thông thoáng của NHTW đã tạo cho hoạt động ngân hàng mang tính thị trường hơn, tạo điều kiện cho các yếu tố thị trường phát huy vai trò tích cực, tác động thúc đẩy hoạt động ngân hàng phát triển.
  - Đánh giá tình hình hoạt động tín dụng năm 2003 :
- Trong năm 2003, hoạt động tín dụng trên địa bàn TP.HCM tăng trưởng nhanh và cao. Huy động vốn đạt mức tăng trưởng khoảng 30.8%; cho vay tăng 29.57% so với năm 2002. Trong đó, do diễn biến của tình hình lãi suất huy động VNĐ trong năm luôn có xu hướng tăng, hấp dẫn người dân gửi tiền vào ngân hàng. Kết quả tốt độ là tăng trưởng nguồn vốn huy động liên tục tăng. Sự chênh lệch cao giữa lãi suất VNĐ và ngoại tệ đã thu hút khách hàng gửi tiền đồng. Theo đó

tốc độ tăng trưởng vốn huy động VNĐ cao hơn ngoại tệ. So với năm 2002, huy động VNĐ tăng khoảng 40.6%, trong khi đó huy động ngoại tệ chỉ tăng 15.2%. Đối với hoạt động tín dụng, diễn biến có xu hướng ngược lại do lãi suất cho vay ngoại tệ thấp hơn, tỷ giá tương đối ổn định đã kích thích khách hàng, doanh nghiệp vay ngoại tệ phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Kết quả là dư nợ ngoại tệ tăng cao hơn so với VNĐ (dư nợ ngoại tệ tăng 44.5%, trong khi đó dư nợ VNĐ tăng 23.3% so với năm 2002).

- Trên cơ sở xem xét, phân tích và đánh giá, tình hình hoạt động tín dụng của các TCTD trên địa bàn. Sự tăng trưởng tín dụng có cơ sở và gắn liền với các yếu tố thúc đẩy như : nhu cầu vốn từ khách hàng, từ nền kinh tế tăng; nền kinh tế nói chung và nền kinh tế nói riêng tăng trưởng cao; các đơn vị sản xuất gia tăng cũng như hoạt động của các TCTD ngày càng mở rộng và phát triển có hiệu quả.

- Những thuận lợi :

Nhìn tổng thể trên cơ sở phân tích, đánh giá tình hình đặt trong mối quan hệ với môi trường kinh doanh, chính trị xã hội và môi trường pháp lý cũng như sự phát triển trong hoạt động kinh doanh của các TCTD, cho thấy sự tăng trưởng và phát triển tín dụng của các TCTD trên địa bàn có cơ sở và gắn liền với các yếu tố thúc đẩy sau :

- Môi trường pháp lý : cơ chế chính sách của NHTW ngày càng hoàn thiện, thông thoáng. Đặc biệt các cơ chế về hoạt động tín dụng; về lãi suất; tỷ giá; về kinh doanh mua bán ngoại tệ ... đã tạo cho các TCTD quyền chủ động, linh hoạt trong hoạt động kinh doanh, theo hướng tự chủ, tự chịu trách nhiệm đối với hiệu quả kinh doanh của mình, hoạt động kinh doanh theo đúng luật định. Đây là yếu tố pháp lý quan trọng tạo điều kiện thuận lợi cho các TCDT hoạt động và kinh doanh hiệu quả.
- Môi trường kinh tế : tốc độ tăng trưởng và phát triển của nền kinh tế đất nước nói chung và của TP.HCM nói riêng trong 6 tháng đầu năm 2004 tiếp tục đạt mức tăng trưởng khá, các chỉ số về tốc độ phát triển, về giá trị sản xuất của các ngành, các lĩnh vực sản xuất kinh doanh đều đạt và tăng so với cuối năm 2003 và so với cùng kỳ. Sự tăng trưởng và phát triển các hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng và nền kinh tế có ý nghĩa rất lớn đối với hoạt động ngân hàng trong mối quan hệ ngân hàng - khách hàng, tác động tích cực đến quá trình mở rộng và tăng trưởng tín dụng của các TCTD trên địa bàn thành phố :



- + Nhu cầu vốn trung dài hạn để đầu tư phát triển cơ sở hạ tầng giao thông, y tế, giáo dục của thành phố đang tăng cao. Trong đó 3 dự án lớn (dự án nước phía tây; dự án xe buýt, dự án khu đô thị mới Thủ Thiêm) có nhu cầu vốn trên 3.000 tỷ đồng.
- + Số lượng doanh nghiệp được thành lập ngày càng tăng. Theo số liệu thống kê, đến nay trên địa bàn TP.HCM có khoảng trên 30.000 doanh nghiệp vừa và nhỏ cùng với hơn 170.000 hộ kinh doanh. Số lượng doanh nghiệp được thành lập ngày càng tăng. Riêng 6 tháng đầu năm 2004 trên địa bàn TP.HCM có hơn 4.241 doanh nghiệp mới đăng ký thành lập và hoạt động, tăng 11% so với cùng kỳ. Đây là một thị trường tiềm năng rất lớn về nhu cầu vốn vay, nhu cầu thanh toán và các dịch vụ ngân hàng đối với các TCTD trên địa bàn TP.HCM.
- Hiệu quả hoạt động của các TCTD từng bước được nâng cao. Các TCDT trên địa bàn TP.HCM đã và đang tích cực triển khai phát triển các hoạt động dịch vụ với mức độ ứng dụng công nghệ thông tin ngày càng cao : phát triển hạ tầng kỹ thuật; đầu tư trang thiết bị làm việc; xây dựng phần mềm tiện ích áp dụng trong hoạt động thanh toán; chuyển tiền và phục vụ cho công tác huy động vốn; quản trị ngân hàng. Hệ thống mạng lưới giao dịch phát triển nhanh, tạo điều kiện thuận lợi cho các TCTD mở rộng thanh toán, khai thác và sử dụng vốn hiệu quả. Đồng thời tạo điều kiện cho người dân giao dịch, quan hệ và tiếp cận tốt hơn nguồn vốn tín dụng ngân hàng và các sản phẩm dịch vụ tiện ích khác. So với năm 2003, mạng lưới các TCTD trên địa bàn tăng thêm 04 Chi nhánh cấp 1, 26 Chi nhánh cấp 2 và phòng giao dịch.
  - Những khó khăn
- Về chất lượng hoạt động tín dụng : thực tế trong những năm gần đây, dư nợ tín dụng tăng nhanh nhưng điều đáng lưu ý là chất lượng tín dụng không đảm bảo, làm thất thoát hàng nghìn tỷ đồng trong các vụ án kinh tế. Trong các NHTM nhà nước và NHTM cổ phần, tình trạng nợ cũ là khá lớn, nhưng cách xử lý của ta lâu nay chủ yếu bằng biện pháp dẫn nợ, khoan nợ, xóa nợ diễn ra vừa dài vừa không dứt khoát, làm cho nợ cũ ngày càng trầm trọng thêm, từ đó làm ảnh hưởng đến tình hình tài chính của một số ngân hàng.
- Hoạt động NHTM còn đơn điệu : khi đề cập đến hội nhập quốc tế về ngân hàng, điều đầu tiên phải đặt ra là phải quốc tế hóa hoạt động và nghiệp vụ ngân hàng. Rất tiếc hoạt động ngân hàng của chúng ta còn rất đơn điệu, phần lớn vừa tiến hành các nghiệp vụ ngân hàng truyền thống trong khi sự phát triển của nghiệp vụ ngân hàng thế giới diễn ra hết sức sâu sắc và toàn diện như phát

triển nghiệp vụ ngân hàng bán buôn, về quản trị tài sản nợ, nghiệp vụ ngân hàng đa quốc gia ... cùng với những đổi mới về công nghệ ngân hàng diễn ra sâu sắc và toàn diện.

- Vốn ít, kinh nghiệm quản lý và kinh doanh còn yếu : vốn là một yếu tố cơ bản trong kinh doanh nhưng do hầu hết vốn thường là bé, gây khó khăn trực tiếp cho điều kiện để huy động vốn. Bên cạnh vốn ít, phần lớn các ngân hàng còn yếu về trình độ thẩm định và năng lực chuyên môn về các ngành cần đầu tư, biểu hiện trực tiếp bằng sự hiểu biết kinh tế, chưa am hiểu thấu đáo về luật pháp. Ngoài ra, ý thức trách nhiệm, phân quyền không rõ ràng và cuối cùng rất khó phân rõ trách nhiệm khi có sự cố xảy ra.
- Luật pháp vừa thiếu, vừa không đồng bộ, chồng chéo và có chỗ không rõ ràng : hoạt động của ngân hàng bị ràng buộc bởi luật pháp do vậy việc ban hành luật pháp không đồng bộ hoặc không rõ ràng cũng làm cho hoạt động ngân hàng yếu kém hiệu lực.
- Năng lực cạnh tranh còn bất cập, hạn chế, năng lực Marketing còn yếu kém, chưa xác định được sản phẩm mũi nhọn có tính cạnh tranh cao, nhiều cơ hội kinh doanh chưa được tận dụng, một số thị trường còn bị bỏ trống nên hiệu quả đem lại chưa cao, chưa trích được đủ dự phòng rủi ro theo thông lệ. Hoạt động tín dụng chưa thực sự mở đường cho huy động vốn và phát triển dịch vụ.
  - Một số tồn tại trong hoạt động tín dụng ngân hàng hiện nay
- Việc xây dựng chính sách tín dụng, chính sách khách hàng chưa được chú trọng đúng mức. Nhiều vấn đề liên quan đến công tác tín dụng, chưa được hướng dẫn, cụ thể hóa kịp thời.
- Hành lang pháp lý chưa thật sự đồng bộ, quy chế hoạt động tín dụng chưa phù hợp gây cản trở, ách tắc thiếu thông suốt trong hoạt động.
- Sự hoàn trả cả gốc và lãi của khách hàng có ý nghĩa quyết định đến phát triển của mỗi ngân hàng, đảm bảo luân chuyển vốn của mỗi TCTD tuần hoàn, liên tục và sinh lời. Chính vì lẽ đó an toàn và hạn chế rủi ro tín dụng là vấn đề cốt yếu nhất mà các TCTD cần theo dõi và có những biện pháp tín dụng hiệu quả. Nhất là trong trường hợp tín dụng tăng trưởng nhanh và cao như hiện nay. Theo đó quy mô tín dụng tăng, gắn liền với rủi ro gia tăng. Trong khi đó khả năng quản lý, khả năng kiểm soát chất lượng tín dụng của một số TCTD chưa thực sự cao. Đây cũng là khó khăn tồn tại lớn trong hoạt động tín dụng trên địa bàn. Các TCTD cần đặc biệt quan tâm để kiểm soát tín dụng tốt và hiệu quả.

- Hoạt động sản xuất kinh doanh, tình hình tài chính, năng lực kinh doanh của khách hàng, nhất là của các doanh nghiệp vừa và nhỏ còn nhiều hạn chế : hiệu quả kinh doanh, khả năng cạnh tranh thấp, trình độ quản trị thấp, vốn tự có ít. Bên cạnh đó, diễn biến của thị trường tiêu thụ sản phẩm thường xuyên biến động. Đó là những yếu tố rủi ro tiềm ẩn rất lớn, tác động trực tiếp đến hoạt động tín dụng ngân hàng. Mặt khác còn nhiều dự án đầu tư nhưng thủ tục về đầu tư còn phức tạp, nhiều dự án ngân hàng đã duyệt cho vay nhưng giải ngân rất chậm : thất thoát trong quản lý đầu tư cơ bản còn nhiều ảnh hưởng đến hiệu quả đầu tư và khả năng trả nợ ngân hàng.
- Quá trình khai thác thu thập và xử lý thông tin để phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh nhất là cho công tác thẩm định và xét duyệt cho vay; phục vụ cho hoạt động phân tích, dự báo, dự đoán thị trường, tình hình phát triển kinh tế ... cũng như đánh giá hiệu quả dự án còn hạn chế. Từ phía khách hàng : thông tin phản ánh thu thập qua số liệu báo cáo tài chính thường không chính xác, thiếu độ tin cậy. Tính minh bạch trong hoạt động tài chính, trong hệ thống kế toán còn hạn chế. Phần lớn các báo cáo tài chính chưa được kiểm toán, đặc biệt là đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Điều này ảnh hưởng rất nhiều đến quá trình phân tích, thẩm định và xét duyệt cho vay của các TCTD. Tác động hạn chế trực tiếp đến quá trình mở rộng và tăng trưởng tín dụng có hiệu quả của các TCTD.
- Tốc độ xử lý nợ tồn đọng còn chậm chạp nhất là đối với các khoản nợ khoanh, nợ đọng, nợ liên quan đến vụ án. Đây là những khó khăn trong quá trình lành mạnh hóa tài chính, nâng cao năng lực kinh doanh của các NHTM. Sở dĩ như vậy một phần do tài sản đảm bảo nợ vay chưa xử lý được phần lớn khó bán do : hồ sơ pháp lý của tài sản chưa đầy đủ, tài sản còn tranh chấp, lấn chiếm ... một số nguyên nhân khác như thi hành án chậm; thủ tục công chức còn phức tạp ... đã ảnh hưởng đến xử lý nợ xấu của các TCTD, ảnh hưởng đến quá trình mở rộng và tăng trưởng tín dụng hiệu quả.

Trong nền kinh tế thị trường thường xuyên biến động, thay đổi không ngừng, các sự kiện kinh tế biến đổi có tính khách quan, vừa là cơ hội, vừa là thách thức, tiềm ẩn rủi ro. Vì vậy, các TCTD cần phân tích “định lượng rủi ro”, đánh giá đúng hiệu quả dự án đặt trong mối quan hệ với tương lai. Đảm bảo hạn chế tối thiểu rủi ro xảy ra đối với hoạt động ngân hàng.

### *2.1.3 Đánh giá và nhận định về xu hướng phát triển hoạt động ngân hàng trong thời gian tới*

Hội nhập không còn là vấn đề mới đối với hệ thống ngân hàng Việt nam. Hiệp định thương mại Việt nam – Hoa kỳ đã thực hiện được 3 năm. Xem xét lại mình để sẵn sàng cạnh tranh, hội nhập là con đường đúng đắn của hệ thống ngân hàng Việt nam. Hãy xem các ngân hàng chúng ta đang có thế mạnh, điểm yếu gì trong hoạt động của mình so với các chi nhánh ngân hàng nước ngoài :

- Về khả năng huy động tiền gửi : các TCTD Việt nam theo số liệu thống kê đến cuối năm 2003, các TCTD Việt nam nắm giữ hầu hết thị phần tiền gửi (gần 80%).

- Trước mắt, các TCTD Việt nam có cơ hội huy động vượt trội so với các chi nhánh ngân hàng nước ngoài với các lý do sau :

- + Một là, các TCTD Việt nam không bị giới hạn bởi giấy phép về loại tiền gửi, hình thức huy động và số lượng tiền gửi được nhận, đối tượng huy động. Vì vậy, các TCTD Việt nam có nguồn vốn lớn để cung ứng vốn ngược lại cho nền kinh tế, điều đó dẫn đến hoạt động tín dụng của các TCTD Việt nam cũng chiếm ưu thế.

- + Hai là, nguồn tiền gửi của các tổ chức kinh tế thường là lớn, tạo thành nguồn vốn rẻ trong kinh doanh, có khả năng cạnh tranh về lãi suất. Bên cạnh đó, nguồn tiền gửi tiết kiệm truyền thống của dân cư tương đối đáng kể và luôn chiếm trên 40% tổng lượng tiền huy động được từ khách hàng.

- + Ba là, không bị giới hạn về địa bàn hoạt động cũng như số lượng chi nhánh trên một địa bàn nên các ngân hàng Việt nam có mạng lưới huy động vốn rất rộng, đặc biệt là các NHTM Quốc doanh.

- Ngược lại, các chi nhánh ngân hàng nước ngoài bị hạn chế :

- + Thứ nhất, bị giới hạn về đối tượng được phép huy động. Hình thức huy động, loại tiền huy động và số lượng huy động tối đa được phép.

- + Thứ hai, bị giới hạn bởi mạng lưới tổ chức : tại mỗi tỉnh thành phố trực thuộc trung ương chỉ được mở một chi nhánh, đồng thời trên một địa bàn không được tồn tại cả chi nhánh và văn phòng đại diện.

### **Dự báo :**

Với dự báo lạc quan về sự tăng trưởng kinh tế, cùng với những ưu đãi về điều kiện kinh doanh, với lộ trình ngày càng nới lỏng hơn về huy động vốn bằng VNĐ cho các ngân hàng nước ngoài, khi đó huy động sẽ không ngừng tăng lên. Tuy nhiên, cho dù với dự báo khả quan về việc huy động vốn của các ngân hàng nước ngoài,

thị phần tiền gửi của các chi nhánh ngân hàng nước ngoài không thể tăng đột biến và cũng chỉ chiếm thị phần nhỏ. Đây là cơ hội cho các ngân hàng Việt nam cũng cố thị phần của mình. Tuy nhiên, trong tương lai không xa, thì các đối thủ này ngày càng sẽ tăng thị phần.

- Về hoạt động cho vay :

- Ưu điểm của các TCTD Việt nam :

- + Do cùng chung một nền văn hóa nên các ngân hàng Việt nam hiểu được tâm lý cũng như nhu cầu của khách hàng, phương thức sử dụng vốn vay và khả năng trả nợ.

- + Có khả năng mở rộng thị trường tới tất cả những vùng lãnh thổ, đặc biệt là mở chi nhánh xuống tận cấp huyện, xã, nghĩa là nguồn vốn tín dụng có thể tiếp cận đến cả những vùng sâu, vùng xa. Do vậy, các TCTD Việt nam đã nắm hầu hết các nhóm khách hàng là Tổng Công ty Nhà nước, các doanh nghiệp nhà nước khác, khu vực nông nghiệp, nông thôn, phần lớn doanh nghiệp ngoài quốc doanh và một phần doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Đồng thời tỷ trọng cho vay đối với khu vực kinh tế ngoài quốc doanh ngày càng tăng. Bước đầu tạo ra sự đối xử bình đẳng giữa các thành phần kinh tế.

- Các chi nhánh ngân hàng nước ngoài chiếm thị phần nhỏ là do :

- + Do bị hạn chế về hoạt động tín dụng, mạng lưới hẹp nên khó tiếp cận khách hàng ở các địa bàn khác.

- + Do nguồn vốn tại chỗ bị hạn chế, không tiếp cận được nguồn vốn rẻ (tiền gửi thanh toán, tiền gửi của dân cư) nên có ít cơ hội cạnh tranh về lãi suất.

- + Không thông thạo thị trường Việt nam nhất là thị trường bán lẻ, không hiểu biết các doanh nghiệp Việt nam bằng các ngân hàng Việt nam.

- Tuy nhiên, các chi nhánh ngân hàng nước ngoài lại có một số ưu thế khiến các ngân hàng trong nước phải lo ngại như :

- + Có một lượng ngoại tệ dồi dào để cho vay, không bị gò bó về giới hạn cho vay một khách hàng vì tỷ lệ 15% này được tính trên vốn tự có của ngân hàng mẹ thường rất lớn.

- + Có kinh nghiệm thẩm định dự án và quản lý nợ đảm bảo hoạt động tín dụng có hiệu quả, vì vậy, nợ quá hạn rất thấp (dưới 1%), chủ yếu là nợ quá hạn

mới phát sinh và thường thu hồi được trong thời gian ngắn, không có nợ quá hạn khó đòi.

- + Hoạt động của các chi nhánh ngân hàng nước ngoài thuần túy là vì mục tiêu lợi nhuận, không phải thực hiện cho vay chính sách, do vậy, không phải cho vay tiềm ẩn nợ quá hạn nên dư nợ tăng trưởng lành mạnh, ngoài ra lại được ngân hàng mẹ hỗ trợ nhiều mặt nên dễ dàng mở rộng địa bàn hoạt động một cách vững chắc.

### **Dự báo :**

Trong lĩnh vực cho vay, mặc dù các chi nhánh ngân hàng nước ngoài đã được đối xử quốc gia, nhưng trong nhiều năm tới, các ngân hàng Việt nam sẽ vẫn nắm thị phần chủ yếu do những ưu thế vốn có của các ngân hàng Việt nam

Nhóm đối tượng khách hàng dễ bị cạnh tranh nhất với các chi nhánh ngân hàng nước ngoài là các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và các Tổng Công ty Nhà nước. Các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài chủ yếu có nhu cầu vay ngoại tệ mà các chi nhánh ngân hàng nước ngoài dễ dàng đáp ứng nhu cầu này vì có thể có nguồn vốn bổ sung dồi dào hơn từ ngân hàng mẹ. Hơn nữa, do cùng có yếu tố nước ngoài, nên phong cách kinh doanh của họ thích hợp với nhau. Còn các Tổng Công ty Nhà nước cũng có nhu cầu vay khoản lớn, trong khi vốn của các ngân hàng Việt nam nhỏ, với giới hạn 15% cho một khách hàng thì cũng nhỏ, còn các chi nhánh ngân hàng nước ngoài tính giới hạn 15% theo vốn của ngân hàng mẹ là rất lớn nên các ngân hàng này dễ dàng đáp ứng nhu cầu của các Tổng Công ty này

## **2.2 Thực trạng hoạt động tín dụng tại Sở giao dịch 2 Ngân hàng Đầu tư & Phát triển Việt Nam (SGD2 BIDV)**

### *2.2.1 Giới thiệu chung về lịch sử hình thành của SGD2 BIDV*

- Giới thiệu chung về Ngân hàng Đầu tư & Phát triển Việt nam (BIDV) :
  - Thành lập ngày 26/04/1957 theo Quyết định số 177/TTG của Thủ tướng chính phủ và được thành lập lại theo mô hình Tổng Công ty Nhà nước theo Quyết định số 90/TTG ngày 07/03/1994 của Thủ tướng chính phủ.
  - Là một trong 5 NHTM Nhà nước lớn nhất của Việt nam với tổng tài sản trên 60.000 tỷ, là doanh nghiệp nhà nước hạng đặc biệt, được tổ chức theo mô hình Tổng Công ty Nhà nước (tập đoàn). Hoạt động đầy đủ các chức năng của NHTM là kinh doanh tiền tệ, tín dụng, dịch vụ ngân hàng và phi ngân hàng phục vụ các khách hàng thuộc mọi thành phần kinh tế.

- Giữ vai trò chủ lực phục vụ đầu tư phát triển. Trong 10 năm đổi mới, doanh số cho vay các dự án hơn 50.000 tỷ VNĐ, góp phần thực hiện Công nghiệp hóa, Hiện đại hóa đất nước.
  - Hoạt động tín dụng tiếp tục tăng trưởng mạnh mẽ để phục vụ đầu tư phát triển và sản xuất kinh doanh vừa chuyển dịch cơ bản cơ cấu tín dụng theo hướng phát triển bền vững : bốn năm qua, hoạt động tín dụng của BIDV đã có những bước phát triển vượt bậc cả về qui mô, lẫn tốc độ. Tổng dư nợ tín dụng tăng gần gấp đôi (1.75 lần) đạt gần 60.000 tỷ đồng, tốc độ tăng trưởng bình quân hàng năm đạt trên 20% so với năm 2000. Với thị phần tín dụng chiếm gần 20%, ngân hàng đã cung ứng một khối lượng vốn lớn, đặc biệt là vốn tín dụng trung và dài hạn, góp phần phát triển kinh tế xã hội trên từng địa bàn và cả nước trong công cuộc Hiện đại hóa, Công nghiệp hóa đất nước.
  - Trong hệ thống có trên 100 chi nhánh rộng khắp trong toàn quốc với đội ngũ nhân viên có kinh nghiệm trong thẩm định, phân tích tài chính dự án.
  - Được Đảng và Nhà nước tặng thưởng Danh hiệu đơn vị Anh hùng Lao động thời kỳ đổi mới, 01 Huân chương Độc lập và 60 Huân chương Lao động.
    - Sơ lược về Sở giao dịch 2 Ngân hàng Đầu tư & Phát triển Việt nam :
  - Quyết định số 78QĐ/TCCB ngày 18/05/1996 của Tổng Giám đốc Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt nam.
  - Trụ sở tại 117 Nguyễn Huệ Quận 1 Thành phố Hồ Chí Minh
  - Là đơn vị thành viên và là một trong những Chi nhánh lớn và giữ vai trò chủ lực trong hệ thống Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt nam.
- < Chức năng:
- Huy động vốn ngắn hạn-trung và dài hạn, các hình thức tiền gửi có và không có kì hạn, các chứng chỉ tiền gửi.
  - Tiếp nhận vốn đầu tư và phát triển của các tổ chức trong nước, vay vốn các tổ chức tín dụng khác.
  - Cho vay ngắn - trung - dài hạn, chiết khấu thương phiếu trái phiếu và các giấy tờ có giá trị khác, kinh doanh ngoại tệ, thanh toán quốc tế.
  - Thực hiện các dịch vụ khác trong quan hệ với các khách hàng trong và ngoài nước theo qui định của NHTW.
- < Nhiệm vụ : chấp hành nghiêm chỉnh Luật NHTW và Luật các TCTD, cụ thể:

- Có nhiệm vụ công bố, niêm yết và thực hiện đúng các mức lãi suất về tiền gửi, lãi suất cho vay, các tỷ lệ hoa hồng, lệ phí, tiền phạt trong hoạt động kinh doanh tiền tệ và dịch vụ ngân hàng theo quyết định của NHTW.
- Chịu trách nhiệm trước pháp luật về toàn bộ hoạt động của mình, chịu trách nhiệm vật chất với khách hàng bằng toàn bộ vốn tự có và tài sản khác của ngân hàng. Giữ bí mật về số liệu hoạt động của khách hàng ngoại trừ trường hợp có yêu cầu bằng văn bản của cơ quan pháp luật theo quy định.
- Nhiệm vụ của ngân hàng là thu hút và quản lý các nguồn vốn dành cho đầu tư xây dựng cơ bản và cho vay, quản lý tiền mặt ...

### 2.2.2 Tình hình hoạt động các năm qua tại SGD2 BIDV :

- Hoạt động huy động vốn (HĐV) :

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2001	Năm 2002	Năm 2003
1	Huy động vốn	Tỷ đồng	2.138	2.129	2.714
2	Thị phần huy động vốn	%	3.24	2.8	3
3	Tỷ trọng HĐV bằng VNĐ / tổng HĐV	%	47	61	70
4	Tỷ trọng tiền gửi các TCKT / tổng HĐV	%	30	42	40
5	Tỷ trọng HĐV ngắn hạn / tổng HĐV	%	46	57	52

(Nguồn : Báo cáo tổng kết hoạt động SGD2 BIDV năm 2003)

- Hoạt động cho vay :

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2001	Năm 2002	Năm 2003
1	Dư nợ	Tỷ đồng	2.338	2.601	3.538
2	Thị phần tín dụng	%	4.4	4	3.8
3	Tỷ trọng dư nợ ngắn hạn / Tổng dư nợ	%	58	56	57
4	Tỷ trọng cho vay ngoài quốc doanh / Tổng dư nợ	%	3	9	25



5	Tỷ trọng dư nợ VNĐ / Tổng dư nợ	%	81	85	87
6	Nợ quá hạn	Tỷ đồng	19	69	88
7	Tỷ lệ nợ quá hạn / Tổng dư nợ	%	0.8	2.6	2.5

(Nguồn : Báo cáo tổng kết hoạt động SGD2 BIDV năm 2003)

- Đánh giá hoạt động huy động vốn và cho vay năm 2003 của SGD2 BIDV: trong năm 2003, SGD2 BIDV đã có những đóng góp quan trọng vào thị trường tài chính ngân hàng của thành phố, cụ thể như sau :
  - + Tham gia tích cực vào các dự án thuộc chương trình kích cầu thông qua đầu tư và tiêu dùng của thành phố trong các lĩnh vực cầu đường, bệnh viện, trường học, môi trường ... Trong tổng dư nợ vay 704 tỷ đồng với 73 dự án của thành phố thì SGD2 BIDV tham gia 122 tỷ, chiếm 17%.
  - + Thị phần huy động vốn chiếm 3%, mức độ tăng trưởng huy động vốn năm 2003 so với năm 2002 là 27%. Huy động vốn cũng tăng trưởng đều đặn trong các năm qua do SGD2 BIDV ngày càng có nhiều khách hàng lớn có quan hệ tiền gửi cũng như có nhiều hình thức huy động vốn dân cư hấp dẫn. Tỷ trọng HĐV bằng VNĐ/ tổng HĐV đạt 70% tăng 9% so với năm 2002, tiền gửi các TCKT / tổng HĐV ở mức cao đã tạo điều kiện giảm chi phí huy động.
  - + Thị phần dư nợ cho vay chiếm 3.8%. Tổng dư nợ đạt 3.538 tỷ đồng, tăng 36% so năm 2002. Trong đó tỷ trọng dư nợ ngoài quốc doanh đạt 25% trên tổng dư nợ, tăng hơn nhiều so với năm 2002 và phù hợp với cơ cấu mở rộng cho vay các doanh nghiệp ngoài quốc doanh, tỷ lệ nợ quá hạn / tổng dư nợ năm 2003 là 2.5% thấp hơn mức bình quân trên địa bàn (2.5% so với 3.65% của địa bàn).

### 2.2.3 Kết quả hoạt động trong những năm qua :

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2001	Năm 2002	Năm 2003
1	Tổng tài sản	Tỷ đồng	2.712	2.964	3.863
2	Doanh thu	Tỷ đồng	221	255	296
3	Lợi nhuận	Tỷ đồng	28	29	32
4	Tỷ lệ lợi nhuận / doanh thu	%	13	11	11

(Nguồn : Báo cáo tổng kết hoạt động SGD2 BIDV năm 2003)

- Doanh thu năm 2003 đạt 296 tỷ đồng, tăng bình quân 16%/năm. Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu đạt ở mức khá, bình quân 11%/năm.
- Mức tăng trưởng tổng tài sản năm 2003 đạt 30% so năm 2002. Tổng tài sản tăng trưởng cao liên tục từng năm thể hiện qui mô, vị thế vai trò của SGD2 BIDV ngày càng tăng. Hiện nay SGD2 BIDV được đánh giá là 1 trong 6 ngân hàng thương mại lớn trên địa bàn TP.HCM.
- Các hoạt động khác :

Hoạt động dịch vụ : năm 2003 tổng thu dịch vụ ròng đạt 11 tỷ đồng, tăng gấp đôi so với năm 2002, kết quả đạt ở mức cao do đã duy trì và giữ ổn định các loại hình dịch vụ truyền thống như thanh toán quốc tế, bảo lãnh, thu đổi và kinh doanh ngoại tệ ... ngoài ra còn mở rộng và phát triển một số loại hình dịch vụ mới như : tư vấn, thu tiền lưu động, hoạt động làm đại lý thanh toán thẻ Visa, Master, dịch vụ rút tiền tự động ATM. Tóm lại, hoạt động dịch vụ đã có những đóng góp đáng kể vào hiệu quả hoạt động chung của SGD2 BIDV. Tuy nhiên, các sản phẩm dịch vụ mới chưa được triển khai thực hiện : thanh toán thẻ, thanh toán kinh doanh bất động sản, cho thuê kết sắt, thanh toán qua dịch vụ điện thoại di động, thanh toán mua bán chứng khoán ... trong khi các dịch vụ này hiện đang là thế mạnh của một số ngân hàng đi đầu trong việc đầu tư phát triển dịch vụ ngân hàng trên địa bàn. Một số nguyên nhân :

- + Hình ảnh, thương hiệu của BIDV nói chung chưa thực sự được biết đến rộng rãi trong các tầng lớp dân cư của thành phố, khách hàng chủ yếu là các Tổng Công ty 90,91, các dự án lớn trong lĩnh vực đầu tư phát triển; chưa có chiến lược phát triển lâu dài; chưa có hệ thống ngân hàng bán lẻ rộng khắp; hình ảnh của BIDV chưa được quảng bá rộng rãi trên địa bàn.
- + Mức độ công nghệ thông tin hoàn toàn chưa đáp ứng được các yêu cầu, tiêu chuẩn của một ngân hàng bán lẻ hiện đại về chất lượng và tính ổn định, cơ sở hạ tầng và công nghệ thông tin bị hạn chế dẫn đến hạn chế tiện ích cho người sử dụng.
- + Dịch vụ thanh toán trong và ngoài nước chưa đáp ứng được nhu cầu khách hàng về thời gian và sự tiện ích khi thực hiện giao dịch.
- + Việc triển khai cung cấp các sản phẩm dịch vụ tại các phòng giao dịch còn hạn chế trong khi mạng lưới là một trong những yếu tố quan trọng trong việc mở rộng qui mô và phát triển các hoạt động dịch vụ

+ Nhân lực phần lớn mới tuyển dụng nên kiến thức và kinh nghiệm thực tiễn của cán bộ các bộ phận dịch vụ chưa có khả năng đáp ứng hoàn toàn với yêu cầu công việc.

+ Phong cách giao dịch của nhân viên chưa thể hiện tính chuyên nghiệp trong hoạt động ngân hàng.

#### *2.2.4 Phân tích tình hình hoạt động tín dụng tại SGD2 BIDV*

##### 2.2.4.1 Phân tích điểm mạnh – điểm yếu

- Điểm mạnh

- Có vị trí địa lý thuận lợi, nằm trong khu vực trung tâm tài chính ngân hàng của thành phố.
- Có uy tín và kinh nghiệm lâu năm trên thương trường.
- Đội ngũ cán bộ công nhân viên trẻ hoá, nhanh nhẹn, có trình độ, khoảng 65% có trình độ đại học và sau đại học.
- Tình hình tài chính tương đối lành mạnh.
- Ban lãnh đạo có trình độ, có năng lực quản lý, có kinh nghiệm lâu năm trong nghề, có tâm huyết, có phẩm chất đạo đức, thích nghi với kinh tế thị trường.
- Tốc độ tăng trưởng hàng năm về tổng tài sản, doanh số huy động, doanh số cho vay, dư nợ, doanh thu và lợi nhuận đạt mức cao.
- Chất lượng tín dụng cao, hơn mức trung bình của ngành và mức trung bình trên địa bàn TP.HCM.
- Sản phẩm tương đối đa dạng và cạnh tranh về giá.
- Được sự quan tâm giúp đỡ và có mối quan hệ mật thiết với chính quyền địa phương, các sở ban ngành trên địa bàn .

- Điểm yếu

- Thu nhập nhân viên còn thấp, chưa có chính sách thu hút và giữ người giỏi có năng lực.
- Chưa thật sự chủ động trong việc xâm nhập thị trường để mở rộng tìm kiếm các đối tác và các dự án đầu tư.
- Chưa chú trọng công tác nghiên cứu và phát triển.

- Chưa có sản phẩm đặc thù và khác biệt hóa, sản phẩm chưa được cải tiến thường xuyên.
- Mạng lưới phân phối ít, chủ yếu tập trung ở Hội sở chính.
- Khách hàng chưa đa dạng, chủ yếu tập trung ở các doanh nghiệp nhà nước.
- Nghiệp vụ và công tác Marketing còn yếu.
- Thị trường nội địa là chính, chưa mở rộng quan hệ làm ăn với nước ngoài.
- Công nghệ thông tin, cung cách phục vụ, trình độ ngoại ngữ của nhân viên chưa đáp ứng được yêu cầu của một ngân hàng hiện đại.
- Nguồn ngoại tệ chưa dồi dào, còn hạn chế nên chưa đáp ứng được nhu cầu của khách hàng.
- Vốn tự có thấp chưa đáp ứng được các yêu cầu về tỷ lệ an toàn.
- Do ảnh hưởng của cơ chế, các chính sách của nhà nước nên việc quản lý điều hành đôi khi chưa linh hoạt, chưa theo kịp với những thay đổi của thị trường, còn lúng túng khi phải giải quyết những nghiệp vụ mới phát sinh.

### **Đánh giá chung :**

- Bộ máy tổ chức –động lực phát triển :

- Bộ máy tổ chức mang tính tập trung và chuyên môn hóa cao về nghiệp vụ, tuy nhiên chưa được xây dựng theo mô hình ngân hàng hiện đại.
- Mạng lưới giao dịch mỏng, tập trung chủ yếu ở hội sở chính.
- Lực lượng chuyên viên trẻ, tuổi đời dưới 35 tuổi chiếm 70%, có trình độ chuyên môn (đại học và sau đại học khoảng 65%), tuy nhiên tinh thần phục vụ và sự gắn bó với công việc chưa cao.
- Nhân viên có nhiều cơ hội học hỏi, đóng góp và thăng tiến cao.
- Chưa có chính sách và giải pháp về vật chất để giữ và thu hút những cán bộ giỏi.

- Nguồn vốn và sử dụng vốn :

- Giá cả cạnh tranh và linh động theo sự thay đổi của thị trường.
- Chủ yếu là khách hàng truyền thống lâu năm, các doanh nghiệp nhà nước chiếm khoảng 70%.

- Tiền gửi thanh toán của các tổ chức kinh tế chiếm tỷ lệ cao (khoảng 40%/nguồn vốn huy động) tạo được nguồn vốn huy động đầu vào được ổn định.
- Vốn huy động ngắn hạn chiếm 52%/ tổng vốn huy động.
- Thị phần vốn huy động trên địa bàn TP.HCM chiếm khoảng 3%.
- Thị phần dư nợ trên địa bàn TP.HCM chiếm khoảng 3.8%
- Chất lượng tín dụng : tỷ lệ nợ quá hạn đạt mức trung bình 2.5%

Như vậy, sản phẩm về huy động vốn và sử dụng vốn : tương đối đa dạng và phong phú

• Các vấn đề khác :

- Công tác tiếp thị : chưa được quan tâm đúng mức, chưa có đội ngũ tiếp thị chuyên nghiệp.
- Quan hệ đối ngoại và hợp tác quốc tế : hệ thống ngân hàng đại lý với khoảng 30 nước trên thế giới, đã từng bước tạo được hình ảnh một Ngân hàng ĐTPT trên thương trường quốc tế.
- Ứng dụng công nghệ ngân hàng : đã bước đầu áp dụng chương trình công nghệ theo tiêu chuẩn quốc tế, nhưng mới thực hiện ở giai đoạn 1, nên hiện nay chưa khai thác hết được các chức năng như một ngân hàng hiện đại.

**MA TRẬN ĐÁNH GIÁ CÁC YẾU TỐ BÊN TRONG CỦA SGD2 BIDV**

<b>TT</b>	<b>Các nhân tố bên trong</b>	<b>Mức độ quan trọng</b>	<b>Điểm từ 0 đến 4</b>	<b>Số điểm quan trọng</b>
1	Khả năng sinh lời / tổng tài sản	0.08	3.5	0.28
2	Giá cả sản phẩm	0.14	3	0.42
3	Quản lý và nguồn nhân lực	0.1	2.7	0.27
4	Uy tín và kinh nghiệm	0.08	3	0.24
5	Chất lượng tín dụng	0.08	2.8	0.224
6	Năng lực về tài chính	0.14	2.4	0.336
7	Công nghệ thông tin	0.12	2.3	0.276
8	Xâm nhập t/trường, mạng lưới p/phối	0.08	2.3	0.184
9	Nghiên cứu phát triển	0.1	1.7	0.17
10	Chiến lược marketing	0.08	1.7	0.136
	<b>Tổng cộng</b>	<b>1,00</b>		<b>2.536</b>

Nhận xét : số điểm quan trọng tổng cộng là 2.536 cho thấy SGD2 BIDV chỉ ở mức trung bình về vị trí chiến lược nội bộ tổng quát. Do đó, bên cạnh việc phát huy những mặt mạnh, cần phải có hướng khắc phục những mặt yếu có ảnh hưởng quan trọng đến khả năng hoạt động như : nâng cao năng lực tài chính, công nghệ thông tin, đầu tư thêm trong lĩnh vực nghiên cứu phát triển và có chiến lược Marketing lâu dài.

#### 2.2.4.2 Phân tích cơ hội – nguy cơ

- Cơ hội

- Với chính sách mở cửa và việc hội nhập của Việt nam vào thị trường Thế giới giúp có khả năng mở rộng thị trường.
- Có cơ hội liên doanh, liên kết thu hút vốn đầu tư.
- Tiếp thu khoa học kỹ thuật và công nghệ tiên tiến của Thế giới.
- Học hỏi cách thức làm ăn, nâng cao năng lực quản lý và trình độ chuyên môn.
- Hiệp định thương mại Việt – Mỹ được ký kết, Việt Nam là thành viên khối mậu dịch AFTA, trong tương lai tiến tới là thành viên của Tổ chức thương mại quốc tế (WTO) ... nói lên xu phát triển, hợp tác và giữa các quốc gia ngày càng có sự ảnh hưởng và ràng buộc nhiều hơn; từ đó càng thúc đẩy quá trình trao đổi, mua bán, tăng cán cân xuất nhập khẩu.
- Việt Nam được nhiều nhà chuyên gia kinh tế đánh giá là có tiềm năng lớn, đạt tốc độ tăng trưởng cao, tình hình chính trị tương đối ổn định, nằm trong khu vực năng động nhất của thế giới.
- Cơ chế chính sách, thủ tục pháp lý ngày càng được cải thiện thông thoáng tạo điều kiện phát huy hết năng lực sẵn có và chủ động trong kinh doanh.
- Ngân hàng là một ngành kinh doanh dịch vụ, sản phẩm mang tính đặc thù và khác biệt, sản phẩm đó chính là tiền tệ; do đó đây là ngành quan trọng, là công cụ điều tiết vĩ mô trong nền kinh tế nên được nhà nước quan tâm và có định hướng chiến lược phát triển lâu dài.
- Thu nhập xã hội ngày càng tăng, dân số đông, thị trường lớn, người dân đang dần hình thành thói quen giao dịch với ngân hàng như gửi tiền, thanh toán ...

- Nguy cơ

- Cạnh tranh gay gắt giữa các ngân hàng về cung cấp các dịch vụ ngân hàng, phí dịch vụ, lãi suất, ...

- Tình hình chính trị thế giới không ổn định, chiến tranh xảy ra nhiều nơi, khủng hoảng kinh tế là mối đe dọa của các quốc gia.
- Sự lớn mạnh của các tổng công ty, tập đoàn tài chính, các công ty đa quốc gia thể hiện sự vững mạnh về tài chính, làm tăng khả năng tự chủ về vốn đồng thời họ có thể cung cấp vốn cho nền kinh tế.
- Các loại hình kinh doanh như bảo hiểm, chứng khoán, bất động sản ... ngày càng phát triển.
- Kỹ thuật công nghệ còn lạc hậu.
- Các chính sách quy định pháp luật chưa được thống nhất, thường xuyên thay đổi, cơ chế quản lý còn nhiều bất cập.
- Hiện nay khoảng 1/4 các doanh nghiệp làm ăn thua lỗ, không hiệu quả, có khả năng mất vốn và đi đến phá sản dẫn đến rủi ro sẽ tăng cao trong hoạt động tín dụng.

#### MA TRẬN ĐÁNH GIÁ CÁC YẾU TỐ BÊN NGOÀI CỦA SGD2 BIDV

TT	Các nhân tố bên ngoài	Mức độ quan trọng	Điểm từ 0 đến 4	Số điểm quan trọng
1	Khoa học kỹ thuật, công nghệ	0.13	2,5	0.325
2	Nền kinh tế đang trong giai đoạn tăng trưởng	0.08	3	0.24
3	Tiềm năng huy động vốn trên thị trường	0.08	3	0.24
4	Nhu cầu về vốn phục vụ SXKD của các thành phần kinh tế	0.08	3	0.24
5	Nhu cầu sử dụng các dịch vụ ngân hàng	0.08	2,5	0.2
6	Hành lang pháp lý, các cơ chế chính sách vĩ mô, chủ trương của nhà nước	0.12	2,5	0.3
7	Cạnh tranh giữa các ngân hàng	0.15	2,5	0.375
8	Sự lớn mạnh của các Tổng Cty, các tập đoàn tài chính, sự tham gia của các loại hình bảo hiểm, chứng khoán, bất động sản ...	0.05	3	0.15
9	Hiệu quả kinh doanh của khách hàng	0.12	2,5	0.276
10	Các thông tin, hiểu biết về thị trường	0.11	2,3	0.253
	<b>Tổng cộng</b>	<b>1,00</b>		<b>2.839</b>

Nhận xét : số điểm quan trọng là 2.839 (so với mức trung bình 2.5) cho thấy khả năng phản ứng của SGD2 BIDV cao hơn mức trung bình một chút đối với các cơ hội và đe dọa từ môi trường bên ngoài. Các yếu tố quan trọng như cạnh tranh giữa các ngân hàng, khoa học kỹ thuật công nghệ, hành lang pháp lý, hiệu quả kinh

doanh của khách hàng, tuy nhiên ngân hàng không ứng phó có hiệu quả và chỉ đạt ở mức trung bình.

#### 2.2.4.3 Phân tích các đối thủ cạnh tranh

Phân tích khả năng cạnh tranh và đe dọa của các đối thủ chính : hiện nay, SGD2 BIDV có 3 nhóm đối thủ cạnh tranh chính đó là :

- + Các ngân hàng thương mại và tổ chức tài chính quốc doanh
  - + Các ngân hàng và các tổ chức tài chính cổ phần
  - + Các ngân hàng và tổ chức tài chính nước ngoài
- Về phía các ngân hàng thương mại và tổ chức tài chính quốc doanh : hiện nay, sự cạnh tranh của các đơn vị này với SGD2 BIDV đang diễn ra gay gắt nhất, công cụ đang được sử dụng là giá cả (lãi suất, mức phí). Việc cạnh tranh bằng công cụ giá có thể mang lại hiệu quả trong ngắn hạn, nhưng về dài hạn tất cả các bên đều bị yếu đi. Ở thời điểm hiện tại, việc cạnh tranh đối với các đối tượng này là gay gắt nhất, nhưng xét trong dài hạn thì đây không phải là các đối thủ chính mà thiên về các đối tác tác chiến vì định hướng, mục tiêu và các nền tảng hiện nay của họ là giống với SGD2 BIDV.
- Về phía các ngân hàng và tổ chức tài chính cổ phần : trước năm 2000, chúng ta không lo ngại về khả năng lớn mạnh và vượt qua các ngân hàng quốc doanh của các ngân hàng cổ phần. Nhưng hiện nay, đây đã là một vấn đề nghiêm túc. Một số ngân hàng đã có sự phát triển nhanh chóng tạo được thương hiệu và chỗ đứng trên thị trường như : ACB, Sacombank, Đông Á ... về một số mặt gần như họ đã vượt xa SGD2 BIDV rất nhiều như : dịch vụ kiều hối của ngân hàng Đông Á, các dịch vụ về bất động sản, tín dụng tiêu dùng của ACB ... Hơn thế nữa, một số tổ chức nước ngoài, nhất là Công ty Tài chính Quốc tế (IFC) – những nhà siêu ngân hàng đang triển khai kế hoạch mua cổ phần của các ngân hàng này (đã mua ACB, Sacombank ...) nên sức mạnh của họ đã được cải thiện đáng kể. Có thể các tổ chức quốc tế này đang thực hiện chiến lược thu tóm một số ngân hàng cổ phần mạnh để hình thành một tập đoàn dưới sự quản lý và kiểm soát của họ, như vậy đây sẽ là một đối thủ cạnh tranh rất đáng kể của SGD2 BIDV nói riêng, các ngân hàng thương mại nói chung.
- Về phía các ngân hàng và tổ chức tài chính nước ngoài : sức mạnh và khả năng cạnh tranh của các tổ chức này đã được nói lên rất nhiều, đây là đối thủ cạnh tranh nặng ký nhất, đặc biệt là khi Hiệp định Thương mại Việt nam – Hoa kỳ có hiệu lực hoàn toàn hoặc khi chúng ta gia nhập WTO thì họ sẽ sử dụng chiến



lược cạnh tranh tổng lực, cá lớn nuốt cá bé bằng các biện pháp như : tăng cường nguồn lực tài chính, thu hút các lao động có chuyên môn tay nghề, mua lại các ngân hàng, giảm giá đối với khách hàng để chiếm lĩnh thị trường (điều này đã xảy ra với rất nhiều các nước Đông Âu và một số nước ở khu vực Đông Á).

Như vậy, đối thủ cạnh tranh chính của SGD2 BIDV trong thời gian tới chính là các ngân hàng nước ngoài và các ngân hàng cổ phần. Đây là 2 đối thủ lớn nhất đối với chúng ta.

Xác định các đối thủ cạnh tranh để có chính sách hợp lý nhằm nâng cao sức mạnh và khả năng cạnh tranh của SGD2 BIDV : ở thời điểm hiện nay, SGD2 BIDV cùng với các NHTM quốc doanh khác đang tạm thời chiếm lĩnh thị trường tín dụng và huy động vốn và cạnh tranh với nhau. Tuy nhiên, đây chỉ là thời điểm trước mắt, đối thủ cạnh tranh quan trọng nhất của SGD2 BIDV chính là các ngân hàng thương mại cổ phần do công ty Tài chính Quốc tế (IFC) và các tổ chức tài chính nước ngoài khác tham gia sở hữu. Nếu các ngân hàng này đứng riêng rẽ thì không phải là đối thủ lớn, nhưng khi họ liên kết lại với nhau sẽ bất lợi cho SGD2 BIDV và các ngân hàng thương mại khác rất lớn. Đối thủ cạnh tranh thứ hai là các ngân hàng nước ngoài. Hiện nay, tuy có nhiều ràng buộc về cơ chế nhưng họ đã tìm rất nhiều cách để từng bước chiếm lĩnh thị trường, khi những giới hạn được nới lỏng và các điều kiện ngang bằng với chúng ta thì việc cạnh tranh với họ là rất khó khăn.

**MA TRẬN HÌNH ẢNH CẠNH TRANH GIỮA SGD2 BIDV  
VÀ MỘT SỐ NGÂN HÀNG KHÁC**

TT	YẾU TỐ	HẠNG	SGD2 BIDV		Các Ngân hàng Nước ngoài (CITIBANK, HSBC, ANZ)		Các Ngân hàng trong nước khác (VCB, ACB, SACOMBANK)	
			Điểm từ 0 đến 4	Điểm quan trọng	Điểm từ 0 đến 4	Điểm quan trọng	Điểm từ 0 đến 4	Điểm quan trọng
1	Khả năng cạnh tranh về giá	0.1	3	0.3	2.7	0.27	2.8	0.28
2	Khả năng về tài chính	0.15	2.5	0.375	3.5	0.525	2.5	0.375
3	Chất lượng sản phẩm	0.15	2.7	0.405	3	0.45	2.8	0.42
4	Định vị sản phẩm	0.07	2.3	0.161	3	0.21	2.5	0.175
5	Phân khúc thị trường	0.07	2.5	0.175	3	0.21	2.5	0.175
6	Mạng lưới phân phối	0.07	2.8	0.196	2.3	0.161	3	0.21
7	Lòng trung thành của khách hàng	0.12	3	0.36	2.6	0.312	3	0.36
8	Thương hiệu	0.12	3.2	0.384	3.5	0.42	3.2	0.384
9	Hiệu quả quảng cáo	0.05	2.3	0.115	2.5	0.125	2.5	0.125
10	Nghiên cứu phát triển	0.1	1.5	0.15	3.5	0.35	2	0.2
	<b>Tổng cộng</b>	<b>1</b>		<b>2.621</b>		<b>3.033</b>		<b>2.704</b>

Nhận xét : ta thấy tổng số điểm của cả ba khối ngân hàng tiêu biểu đều cao hơn mức trung bình. Tuy nhiên, SGD2 BIDV có tổng số điểm thấp nhất. Hai khối Ngân hàng kia là 2 đối thủ cạnh tranh rất mạnh, nếu xét về khía cạnh chiến lược thì 2 ngân hàng này ứng phó rất hiệu quả với môi trường bên trong và bên ngoài. Do vậy, việc xây dựng chiến lược của SGD2 BIDV cần hướng đến việc hạn chế những mặt mạnh của của 2 ngân hàng trên, hoàn thiện những điểm yếu của mình.

2.2.4.4 Ma trận SWOT và các chiến lược theo ma trận SWOT

<b>SWOT</b>	<b>Các cơ hội (O)</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Khoa học kỹ thuật, công nghệ đang phát triển</li> <li>2. Nền kinh tế đang trong giai đoạn tăng trưởng</li> <li>3. Tiềm năng huy động vốn trên thị trường</li> <li>4. Nhu cầu về vốn phục vụ SXKD của các thành phần kinh tế</li> <li>5. Nhu cầu sử dụng các dịch vụ ngân hàng</li> </ol>	<b>Các đe dọa (T)</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Hàng lang pháp lý, các cơ chế chính sách vĩ mô, chủ trương của nhà nước</li> <li>2. Cạnh tranh giữa các ngân hàng</li> <li>3. Sự lớn mạnh của các Tổng Cty, các tập đoàn tài chính, sự tham gia của các loại hình bảo hiểm, chứng khoán, bất động sản ...</li> <li>4. Hiệu quả kinh doanh của khách hàng</li> <li>5. Các thông tin, hiểu biết về thị trường</li> </ol>
<b>Các điểm mạnh (S)</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Khả năng sinh lời / tổng tài sản</li> <li>2. Giá cả sản phẩm</li> <li>3. Quản lý và nguồn nhân lực</li> <li>4. Uy tín và kinh nghiệm</li> <li>5. Chất lượng tín dụng</li> </ol>	<b>Kết hợp SO</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Duy trì khách hàng hiện tại</li> <li>- Mở rộng thị trường trong và ngoài nước</li> <li>- Đổi mới công nghệ để tạo ra sản phẩm có hàm lượng công nghệ cao</li> </ul>	<b>Kết hợp ST</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Xây dựng chính sách cho từng đối tượng khách hàng</li> <li>- Khác biệt hóa sản phẩm, sản phẩm đặc thù</li> <li>- Xây dựng qui trình hoạt động chặt chẽ và hiệu quả</li> </ul>
<b>Các điểm yếu (W)</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Năng lực về tài chính</li> <li>2. Công nghệ thông tin</li> <li>3. Xâm nhập t/trường, mạng lưới p/phối</li> <li>4. Nghiên cứu phát triển</li> <li>5. Chiến lược marketing</li> </ol>	<b>Kết hợp WO</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Xây dựng chương trình quảng bá thương hiệu và sản phẩm</li> <li>- Nghiên cứu các sản phẩm mới</li> <li>- Tăng vốn điều lệ ngân hàng</li> <li>- Mở rộng kênh phân phối</li> </ul>	<b>Kết hợp WT</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Đầu tư cho nghiên cứu phát triển, Marketing.</li> <li>- Xây dựng hệ thống thu thập và quản lý thông tin</li> <li>- Xây dựng qui trình hoạt động chặt chẽ và hiệu quả.</li> </ul>

- Qua việc xác định và phân tích các điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và nguy cơ, hình thành nên một số chiến lược với mục đích :
  - + Sử dụng các điểm mạnh để tận dụng các cơ hội
  - + Sử dụng các điểm mạnh để tránh các mối nguy cơ
  - + Khắc phục các điểm yếu bằng cách tận dụng cơ hội
  - + Tối thiểu hóa những điểm yếu và tránh khỏi các mối đe dọa
- Qua bảng SWOT, ta có một số chiến lược có thể lựa chọn như :

- + Mở rộng thị trường trong và ngoài nước
  - + Đổi mới công nghệ để tạo ra sản phẩm có hàm lượng công nghệ cao
  - + Khác biệt hóa sản phẩm, sản phẩm đặc thù
  - + Xây dựng chương trình quảng bá thương hiệu và sản phẩm
  - + Cổ phần hóa ngân hàng, tăng vốn điều lệ
  - + Đầu tư cho nghiên cứu phát triển, Marketing.
  - + Xây dựng hệ thống thu thập và quản lý thông tin
  - + Xây dựng qui trình hoạt động chặt chẽ và hiệu quả ...
- Việc lựa chọn chiến lược nào tùy thuộc vào từng thời kỳ và điều kiện khả năng thực hiện chiến lược. Sự đánh giá thường xuyên các chiến lược sẽ giúp tránh được việc thực hiện các chiến lược sẽ lỗi thời, không phù hợp với tình hình thực tế. Khi đã xây dựng được chiến lược cụ thể thì việc đề ra các chính sách, công cụ và biện pháp thực hiện chiến lược có ý nghĩa vô cùng quan trọng, vì nó quyết định đến sự thành công và đạt được đúng mục tiêu đề ra.

#### *2.2.4.5 Đánh giá về năng lực cạnh tranh của hoạt động tín dụng tại SGD2 BIDV*

Qua phân tích ở trên, hiện tại SGD2 BIDV có những lợi thế cạnh tranh nhất định so với các ngân hàng khác. Ta sẽ xét những lợi thế cạnh tranh này theo mô hình của Michael Porter.

Michael Porter cho rằng năng lực cạnh tranh của một công ty hay một ngành về dài hạn phụ thuộc vào khả năng cải tiến một cách liên tục, đặc biệt là tác động của môi trường quốc gia. Các điều kiện đó bao gồm :

- + Nhân tố sản xuất
- + Điều kiện về nhu cầu
- + Các ngành công nghiệp hỗ trợ và liên quan
- + Mức độ cạnh tranh của ngành
- + Các chính sách vĩ mô của nhà nước.

Các nhân tố này tác động lẫn nhau theo mô hình viên kim cương, ta sẽ xem xét từng yếu tố này tác động như thế nào trong hoạt động kinh doanh của SGD2 BIDV như sau :

- Điều kiện về nhân tố sản xuất
- Năm 2003, trên địa bàn thành phố có 50.116 doanh nghiệp đang hoạt động với số vốn đăng ký là 101.019 tỷ đồng.
- Tốc độ tăng trưởng GDP đạt bình quân 11%/năm
- Năm 2003, dân số thành phố khoảng 6,6 triệu người, GDP bình quân đầu người năm 2003 là USD1,900.00

→ Những điều kiện trên tạo nên một kênh huy động vốn rất phong phú và đầy tiềm năng mà qua đó SGD2 BIDV sẽ khai thác để phục vụ cho hoạt động của mình. Đồng thời, con người cũng là một nhân tố quan trọng ảnh hưởng đến sự phát triển lâu dài của SGD2 BIDV, nguồn nhân lực với lực lượng chuyên viên trẻ, tuổi đời dưới 35 tuổi chiếm 70%, có trình độ chuyên môn, có nghiệp vụ chuyên môn, có tinh thần tự giác và trách nhiệm cao đáp ứng được yêu cầu phát triển.

- Điều kiện về nhu cầu
- Thành phố Hồ Chí Minh là trung tâm vùng trọng điểm kinh tế phía Nam, là thị trường đầy tiềm năng do : tập trung dân số đông nhất nước, nơi tập trung hàm lượng công nghệ và chất xám cao.
- Thành phố Hồ Chí Minh tiếp tục thực hiện các chính sách đầu tư, phát triển cơ sở hạ tầng nhằm thu hút các nhà đầu tư nước ngoài và các nguồn vốn viện trợ từ bên ngoài, phát triển mạnh các khu công nghiệp và khu chế xuất vì vậy cũng tạo được nhu cầu rất lớn về việc sử dụng các dịch vụ về ngân hàng.
- Nhu cầu vốn cho phát triển kinh tế thành phố qua các chính sách đầu tư phát triển là rất lớn, ngân sách thành phố cân đối được khoảng 70% vốn, phần vốn còn thiếu sẽ là cơ hội đầu tư rất lớn cho các ngân hàng trên địa bàn.

- Các ngành hỗ trợ và liên quan :
- Được sự tin nhiệm và ủng hộ rất cao từ UBND thành phố và các sở ban ngành liên quan. Định hướng phát triển kinh tế xã hội của TP.HCM là đẩy mạnh đầu tư xây dựng phù hợp với thế mạnh của SGD2 BIDV.
- Có mối quan hệ tốt đối với NHTW tạo điều kiện tốt trong việc nắm bắt cơ chế chính sách của NHTW và các thông tin dữ liệu phục vụ cho công tác phân tích thị trường.
- Định hướng hoạt động tín dụng trong các ngành liên quan như :

+ Tập trung vốn đầu tư phát triển mạnh ngành công nghiệp có hàm lượng kỹ thuật cao : điện tử, công nghệ thông tin và một số ngành công nghiệp cơ bản mũi nhọn : khai thác và chế biến dầu khí, luyện cán thép, hóa chất cơ bản và vật liệu ...

+ Chú trọng phát triển cơ sở hạ tầng các khu công nghiệp, khu chế xuất, khu đô thị, chung cư, dịch vụ du lịch ...

+ Các doanh nghiệp vừa và nhỏ, tư nhân cá thể, quốc doanh và ngoài quốc doanh, khách hàng dân cư .

- Chiến lược của toàn ngành và mức độ cạnh tranh

- Năm 2001, BIDV là NHTM Việt nam đầu tiên xây dựng, áp dụng và được cấp chứng chỉ hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn quốc tế ISO 9001 : 2000. Góp phần quan trọng thực hiện cải cách hành chính, nâng cao trình độ công nghệ để sẵn sàng hội nhập, tạo điều kiện mở rộng quan hệ kinh doanh đa năng trong nước và khu vực, nâng cao quản trị điều hành.

- Thực hiện kế hoạch 2003-2005 với mục tiêu tổng quát là : “Đổi mới toàn diện gắn với phát triển bền vững, nâng cao sức cạnh tranh của sản phẩm và dịch vụ, theo đòi hỏi của cơ chế thị trường. BIDV cùng các NHTM nhà nước là chủ lực thực hiện chính sách tiền tệ quốc gia phục vụ đắc lực cho phát triển kinh tế xã hội theo đường lối đẩy mạnh Công nghiệp hóa, Hiện đại hóa đất nước, từng bước xây dựng tập đoàn Tài chính – Ngân hàng vững mạnh và hội nhập với các ngân hàng trong khu vực và thế giới”.

- Các chính sách vĩ mô của nhà nước

- BIDV là một NHTM nhà nước có truyền thống phục vụ đầu tư phát triển, là một doanh nghiệp nhà nước hạng đặc biệt, thực hiện nhiệm vụ mà Đảng và Nhà nước giao đó là huy động mọi nguồn vốn để phục vụ đầu tư phát triển, góp phần thực hiện sự nghiệp Công nghiệp hóa, Hiện đại hóa đất nước.

- Dưới áp lực phải cải cách hoạt động của thị trường tiền tệ, các cơ quan nhà nước đặc biệt là NHTW ngày càng tháo gỡ, nới lỏng các qui định trong lĩnh vực kinh doanh tiền tệ, tạo môi trường kinh doanh thông thoáng hơn cho hoạt động các ngân hàng, các ngân hàng tự chịu trách nhiệm quản lý các rủi ro trong hoạt động của mình. Tiến tới xu thế hội nhập, các ngân hàng thương mại sẽ được nhà nước tăng thêm vốn điều lệ, tăng mức vốn tự có để nâng cao năng lực tài chính và năng lực cạnh tranh của các ngân hàng và sắp tới các ngân hàng này sẽ được tăng thêm vốn.

- Hoạt động của hệ thống tài chính – ngân hàng trong mục tiêu phát triển kinh tế xã hội năm 2001-2005 được xác định “là một trong 4 ngành chủ lực của Thành phố, đòi hỏi phải có bước phát triển tốc độ cao, tốc độ tăng trưởng hàng bình quân hàng năm đạt từ 8% trở lên để phục vụ yêu cầu phát triển của kinh tế thành phố”. Thực hiện chương trình phát triển dịch vụ tài chính ngân hàng trên địa bàn TP.HCM giai đoạn 2001-2005, UBND Thành phố đã chỉ đạo mục tiêu đạt tới là “Dịch vụ tài chính ngân hàng trở thành một ngành kinh tế chủ lực của Thành phố, huy động vốn cho đầu tư phát triển, góp phần thực hiện thành công kế hoạch phát triển kinh tế xã hội của Thành phố trong thời gian tới, đưa Thành phố Hồ Chí Minh trở thành một trung tâm tài chính của phía Nam và cả nước”.

Như vậy, do là một doanh nghiệp nhà nước, nên hiện tại và trong tương lai gần, SGD2 BIDV đang được hưởng những ưu đãi về cơ chế chính sách nên khả năng tồn tại và sẽ có bước phát triển tương đối tốt. Tuy nhiên, về dài hạn, khi mà các luật lệ được dần tháo bỏ và đi đến tự do hoá tài chính, SGD2 BIDV nói riêng và BIDV nói chung phải xây dựng những chiến lược dài hạn ngay từ bây giờ để nâng cao năng lực cạnh tranh, phát triển bền vững và đứng vững cả trong thị trường trong và ngoài nước trong tương lai.

## **KẾT LUẬN CHƯƠNG 2**

Thực hiện đường lối đổi mới của Đảng, hệ thống Ngân hàng nước ta đã có nhiều đổi mới sâu sắc, cơ bản và toàn diện. Nét nổi bật nhất là đã góp phần đẩy lùi và kiềm chế lạm phát, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế và chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng Công nghiệp hóa, Hiện đại hóa đất nước.

Tuy nhiên, do hoạt động trong một môi trường với nhiều bất trắc, không ổn định, do sự cạnh tranh gay gắt và không chắc chắn cộng với việc phải đối diện với nền kinh tế thị trường còn mới mẻ, hiện ngân hàng đang còn gặp nhiều khó khăn và không ít tồn tại, nhất là ở khâu kinh doanh tiền tệ còn chưa an toàn, có nhiều rủi ro, chất lượng tín dụng còn chưa tốt, tỷ lệ nợ quá hạn trong tổng dư nợ còn khá cao. Có nhiều nguyên nhân dẫn đến tình trạng trên : cả về phía ngân hàng và về phía các doanh nghiệp là những khách hàng đi vay vốn ngân hàng.

Hoạt động tín dụng chưa an toàn và chất lượng chưa cao đang là mối quan tâm không những chỉ đối với các cấp lãnh đạo, với giới quản lý và điều hành của hệ thống ngân hàng, mà còn là mối quan tâm của xã hội. Do đó việc phân tích môi trường hoạt động doanh nghiệp và nhận định những điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, nguy cơ là sự cần thiết và mang tính thường xuyên của các doanh nghiệp trong điều

kiện kinh doanh trong môi trường cạnh tranh khốc liệt và thay đổi như hiện nay; qua đó doanh nghiệp sẽ có cách nhìn toàn diện hơn và đề ra những kế hoạch chiến lược, chiến thuật và tác nghiệp cụ thể trong từng thời kỳ.

## **CHƯƠNG 3 : NHỮNG GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH TRONG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI SGD2 BIDV**

### **3.1 Những định hướng, mục tiêu trong hoạt động tín dụng tại SGD2 BIDV**

#### *3.1.1 Quan điểm của chính sách tín dụng :*

- Sự cần thiết :
  - Sự nghiệp Công nghiệp hóa, Hiện đại hóa đất nước theo chiến lược phát triển Kinh tế – Xã hội năm 2001 – 2010 cần nhiều vốn đầu tư phát triển.
  - Các TCTD, đặc biệt là các Ngân hàng Thương mại Quốc doanh là một kênh dẫn vốn quan trọng, chủ yếu phục vụ cho đầu tư phát triển, góp phần thực hiện sự nghiệp Công nghiệp hóa, Hiện đại hóa đất nước.
  - BIDV là một ngân hàng thương mại nhà nước có truyền thống phục vụ đầu tư phát triển, thực hiện nhiệm vụ mà Đảng, Nhà nước giao đó là huy động mọi nguồn vốn để phục vụ đầu tư phát triển, góp phần thực hiện sự nghiệp Công nghiệp hóa, Hiện đại hóa đất nước.
- Những quan điểm mang tính nguyên tắc cơ bản của chính sách tín dụng :
  - Chính sách tín dụng phải xuất phát từ định hướng mục tiêu hoạt động chung của BIDV trong thời gian tới là cơ cấu lại để phát triển ổn định bền vững, từng bước hội nhập và hoạt động theo thông lệ quốc tế, tăng cường năng lực tài chính, vị thế sức mạnh, sức cạnh tranh của BIDV.
  - Chính sách tín dụng được xây dựng nhằm đảm bảo cho hoạt động của BIDV thể hiện được việc lấy năng suất, chất lượng, hiệu suất, hiệu quả, kết quả, an toàn ... làm mục tiêu hoạt động.



- Việc xây dựng chính sách tín dụng phải gắn liền với phát triển cơ cấu kinh tế, cơ cấu đầu tư, cơ cấu ngành và thành phần kinh tế, nhằm duy trì tốc độ tăng trưởng kinh tế cao và nâng cao sức cạnh tranh của nền kinh tế với quốc tế.
- Xây dựng chính sách tín dụng phải tuân thủ pháp luật, các qui định quản lý của NHTW, của bản thân BIDV hướng dẫn theo thông lệ về đảm bảo an toàn, hạn chế rủi ro, nâng cao chất lượng tín dụng, nâng cao sức cạnh tranh của các sản phẩm dịch vụ để đạt hiệu quả kinh doanh cao.

### *3.1.2 Định hướng chính sách tín dụng giai đoạn 2005 – 2007*

- Định hướng chính sách của BIDV về tín dụng giai đoạn 2005 – 2007 :
  - Qui mô tín dụng của BIDV : để đảm bảo sự phát triển chung của BIDV và các mục tiêu lớn trong hoạt động kinh doanh, BIDV phấn đấu đạt dư nợ đến năm 2005 là 100.000 tỷ đồng, những năm sau đó mức độ tăng trưởng bình quân hàng năm là 25% so với năm trước.
  - Các tỷ lệ :
    - + Tiếp tục giữ vững và phát huy ngành nghề truyền thống, BIDV duy trì mức đầu tư cho tín dụng trung dài hạn chiếm tỷ trọng 45-50%/ tổng dư nợ.
    - + Nhằm phân tác rủi ro, mức dư nợ tín dụng tập trung tối đa cho một ngành không quan trọng trong toàn hệ thống BIDV là 10% tổng dư nợ và những ngành quan trọng then chốt từ 15-20%.
    - + Tổng dư nợ một khách hàng trong toàn hệ thống tối đa 15% vốn tự có.
- Chính sách đối với khách hàng của BIDV trong hoạt động tín dụng :

#### Chính sách chung :

- Thực hiện chuyển dịch cơ cấu khách hàng theo hướng giảm tỷ trọng cho vay khách hàng quốc doanh, tăng cho vay khách hàng ngoài quốc doanh.
- Lựa chọn khách hàng vay theo các yêu cầu : có đầy đủ tư cách pháp nhân, thể nhân theo luật định; có tình hình tài chính lành mạnh; thời gian được phép kinh doanh hợp lý với thời gian vay vốn; hoạt động kinh doanh có lãi.
- Khách hàng luôn được theo dõi, quản lý và đánh giá một cách tổng thể thường xuyên, định kỳ. Được thể hiện về : tổ chức, quản lý, hoạt động sản xuất kinh doanh, tài chính, công nợ quá khứ, hiện tại và phương hướng thời gian tới của khách hàng. Việc đánh giá được thể hiện bằng văn bản và lưu giữ trong hồ sơ tài liệu về khách hàng.

- Tình hình hiện tại về tài chính, công nợ, sản xuất kinh doanh, tổ chức ... phương hướng và hiệu quả hoạt động kinh doanh của khách hàng thời gian tới là điều kiện quyết định phê duyệt cho vay.

Chính sách cụ thể :

- Đối với các khách hàng là các tổ chức kinh tế lớn cần xây dựng mối quan hệ lâu dài, ổn định và cùng phát triển.
- Đối với khách hàng cá nhân : mở rộng dịch vụ tín dụng để đáp ứng yêu cầu về sản phẩm và dịch vụ đa dạng của khách hàng.
- Thực hiện phân loại khách hàng để từ đó có các chính sách thích hợp.
- Chú trọng phục vụ dịch vụ tài chính – ngân hàng trọn gói cho khách hàng.

*3.1.3 Mục tiêu của hoạt động tín dụng tại SDG2 NHĐTPTVN :*

- Mục tiêu chung :
  - Tiếp tục giữ vững và phát huy vai trò là đơn vị chủ lực của ngành trong khu vực và trên địa bàn, phục vụ có hiệu quả cao nhất mục tiêu phát triển kinh tế xã hội của TP.HCM và khu vực.
  - Tăng được thị phần huy động vốn lên 4%, giữ thị phần tín dụng 4,5%. Là ngân hàng có nhiều sản phẩm dịch vụ tiện ích cao, sử dụng nhiều công nghệ thông tin.
  - Xây dựng SDG2 BIDV thành một trong những ngân hàng có công nghệ hiện đại ngang tầm công nghệ của các ngân hàng thương mại lớn trên địa bàn TP.HCM, tiến đến hội nhập khu vực.
  - Tiếp tục cơ cấu lại ngân hàng một cách toàn diện :
    - + Khách hàng : chú trọng phục vụ các đơn vị kinh tế lớn – giữ vai trò chủ đạo trong từng địa phương, từng ngành nghề hoặc từng lĩnh vực hoạt động, mở rộng phục vụ hơn nữa các thành phần kinh tế ngoài quốc doanh, các đơn vị có vốn đầu tư nước ngoài, đặc biệt khu vực doanh nghiệp vừa và nhỏ.
    - + Sản phẩm : đa dạng hóa và đẩy mạnh hoạt động dịch vụ thanh toán thẻ, ATM, dịch vụ ngân hàng tại nhà, dịch vụ thanh toán trong và ngoài nước, dịch vụ thu hộ tiền điện, nước, học phí, dịch vụ chi trả hộ lương ... tăng tỷ trọng hoạt động dịch vụ trong hoạt động kinh doanh ngân hàng.

- + Mạng lưới : mở rộng mạng lưới hoạt động tại các Khu công nghiệp, Khu trung tâm thương mại dịch vụ, tại các Quận có tiềm năng về kinh doanh sản phẩm dịch vụ ngân hàng, từ đó tăng qui mô hoạt động, tăng khả năng cạnh tranh.
- + Hiệu quả : hoạt động kinh doanh tất cả các sản phẩm phải đảm bảo thực hiện đúng pháp luật của Nhà nước, đúng thể chế, qui định của ngành và đạt hiệu suất sinh lời cao.
  - Mục tiêu cụ thể giai đoạn 2005 – 2007 SDG2 BIDV :
    - Tổng tài sản tăng trưởng bình quân 25%/năm.
    - Tổng huy động vốn tăng trưởng bình quân 25%/năm.
    - Dư nợ tín dụng tăng trưởng bình quân 30%/năm.
    - Lợi nhuận trước thuế tăng bình quân 15%/năm, trong đó thu nhập từ hoạt động ngoài tín dụng chiếm tỷ trọng 30-40%.
    - Hệ số sinh lời bình quân đạt : ROA = 1%.
    - Nợ quá hạn : dưới 2%/tổng dư nợ.
    - Phát triển mạnh các loại hình dịch vụ, phát triển thêm sản phẩm mới.
    - Xây dựng thành một ngân hàng hiện đại, đạt tiêu chuẩn quốc tế.

### **3.2 Các giải pháp và kiến nghị nâng cao năng lực cạnh tranh trong hoạt động tín dụng tại SGD2 BIDV .**

#### *3.2.1 Giải pháp về huy động vốn :*

- Vừa đẩy mạnh tăng tiền gửi từ các tổ chức kinh tế, các tổ chức xã hội, từ các định chế tài chính phi ngân hàng nhưng đặc biệt chú trọng tiếp thị và thu hút các doanh nghiệp có nguồn vốn mạnh với giá cả đầu vào thấp hơn để hòa đồng lãi suất; vừa chú trọng thu hút tiền gửi tiết kiệm dân cư để thực thi nhiệm vụ thu hút tiền nhàn rỗi trong xã hội đầu tư vào nền kinh tế, cố gắng đạt được cơ cấu : tiền gửi tổ chức kinh tế – huy động dân cư là 44-56
- Lập nhóm chương trình chuyên đi sâu nghiên cứu, tìm hiểu về đặc điểm, khả năng, sở thích, thói quen, động cơ và đặc biệt là mong muốn, tâm lý khách hàng của từng vùng dân cư, khu thương mại – công nghiệp, khu qui hoạch đô thị ... để qua đó có những giải pháp thích ứng trong từng thời kỳ.

- Tranh thủ thường xuyên nhờ BIDV hỗ trợ, chỉ đạo và quan hệ với các Tổng công ty mạnh, tiềm năng về huy động vốn để giữ và tìm kiếm các khách hàng lớn như Tổng Công ty Dầu Khí, Bưu Điện, Hàng Hải, Điện Lực, Bảo Hiểm ...
- Đảm bảo luôn có nguồn thông tin nhanh và chính xác về biến động cung cầu vốn, thông tin kinh doanh, chế độ lãi suất và tỷ giá, quan hệ của các ngân hàng khác với khách hàng về lãi suất, phí, chính sách khuyến mãi .. trên địa bàn để có đối sách thích hợp kịp thời.
- Sử dụng các công cụ cạnh tranh như : ưu đãi lãi suất, phí, hạn mức tín dụng ... phục vụ với một mức lãi suất vừa đảm bảo doanh lợi cho ngân hàng vừa hấp dẫn được khách hàng.
- Cải tiến thủ tục, đơn giản hóa các thủ tục hành chính. Rà soát lại toàn bộ thủ tục trong các mặt nghiệp vụ liên quan đến khách hàng, cải tiến thủ tục đơn giản mà vẫn đảm bảo an toàn.
- Đổi mới phong cách giao dịch trong công tác huy động : nhân viên ngoài việc làm nghiệp vụ giỏi, phải đồng thời gợi ý, giúp đỡ, tư vấn, góp ý kiến cho khách hàng trong việc gửi tiền vào ngân hàng. Lưu ý đến mẫn cảm chăm lo khách hàng khi đến giao dịch từ nước uống, lịch sự tại quầy giao dịch đến việc trông nom, gìn giữ phương tiện đi lại của khách hàng.
- Khẳng định trong thời gian tới nhu cầu vốn tín dụng tiếp tục tăng, bởi lẽ nền kinh tế đất nước đã và đang tiếp tục tăng trưởng và phát triển. Chính vì lẽ đó khai thác và sử dụng nguồn vốn hiệu quả phải được đặc biệt quan tâm để đáp ứng nhu cầu vốn cho nền kinh tế. Theo đó cần đa dạng hóa các hình thức huy động vốn, sử dụng lãi suất linh hoạt, mềm dẻo. Trong đó thực hiện tốt các hoạt động dịch vụ nhất là dịch vụ thanh toán để thu hút khách hàng quan hệ giao dịch và gửi tiền, đây là giải pháp hiệu quả rất cao so với giải pháp tăng lãi suất huy động để thu hút khách hàng. Đồng thời mở rộng và phát triển hơn nữa các hình thức thanh toán thẻ, qua đó thu hút nguồn tiền gửi lớn, với mức phí rẻ tạo rất nhiều thuận lợi cho các TCTD khai thác và sử dụng nguồn vốn này.
- Lựa chọn các hình thức huy động vốn thích hợp : thực trạng huy động vốn của hiện nay còn đơn điệu, tỷ trọng vốn trung và dài hạn thấp. Vì thế, bên cạnh việc hoàn thiện các hình thức huy động truyền thống (tiền gửi doanh nghiệp và tiết kiệm dân cư), ngân hàng đồng thời phải củng cố và mở rộng các hình thức huy động khác như huy động vốn trung và dài hạn có tính đến yếu tố trượt giá, có đảm bảo theo giá trị của vàng, đặc biệt giá vàng liên tục tăng trong thời gian

vừa qua, nhằm nâng cao tỷ trọng tiền gửi trung và dài hạn và khai thác được hết tiềm năng vốn nhàn rỗi trong dân cư.

- Khách hàng là đối tượng quan trọng nhất trong chiến lược huy động vốn của ngân hàng. Họ tự nguyện đến với ngân hàng để mở tài khoản và gửi những khoản tiền nhàn rỗi của mình với nhiều mục đích khác nhau. Họ có quyền lựa chọn nơi mở tài khoản, hoặc chuyển đi mở tài khoản tại một ngân hàng khác, có quyền sử dụng tiền trên các tài khoản đã mở theo những cam kết đã thỏa thuận với ngân hàng. Các khách hàng thuộc đối tượng huy động vốn của ngân hàng có thể là khách hàng thường xuyên hay khách hàng không thường xuyên. Với những đặc trưng như vậy, muốn huy động được vốn hiệu quả thì các ngân hàng cần phân loại khách hàng để có những đối sách phù hợp.
- Chất lượng của công tác huy động vốn được khách hàng yêu cầu là : nhanh chóng, an toàn, hiệu quả, thuận lợi, thoải mái khi khách hàng giao dịch, bí mật, đảm bảo có lãi thỏa đáng. Hiện nay trên các phương tiện thông tin đại chúng có thể thấy tràn ngập quảng cáo về hàng tiêu dùng, còn về các sản phẩm về ngân hàng thì hầu như chưa có, mà nếu có cũng chỉ có các sản phẩm dịch vụ truyền thống như : tiết kiệm, cho vay ... và cũng chỉ thực hiện khi các ngân hàng cần vốn để thực hiện một dự án đầu tư cụ thể. Các sản phẩm dịch vụ mới thì hầu như chưa thấy các quảng cáo hướng dẫn, giới thiệu. Rõ ràng như vậy chưa cung cấp một cách đầy đủ các thông tin đến dân chúng khiến cho họ có tâm lý e ngại khi có nhu cầu cần tìm một ngân hàng để giao dịch, đặc biệt là các cá nhân doanh nghiệp nhỏ.

Kết hợp huy động , quản lý và sử dụng vốn : huy động, sử dụng vốn của là hai mặt hoạt động gắn bó chặt chẽ thúc đẩy lẫn nhau trong quá trình kinh doanh. Huy động vốn có thể được hiểu là hoạt động nhằm hình thành các hình thái trong quá trình sản xuất kinh doanh. Hoạt động huy động vốn càng có hiệu quả thì càng tạo được nhiều vốn và ngược lại. Do vậy, có thể khẳng định công tác huy động vốn có hiệu quả hay không lại phụ thuộc vào kết quả hoạt động sử dụng vốn của Ngân hàng. Sẽ là nghịch lý, khi nói huy động vốn không ngừng tăng lên trong khi đó sử dụng vốn ngày càng kém hiệu quả. Bởi lẽ, việc sử dụng vốn kém hiệu quả vì sự gia tăng của nợ quá hạn, nợ có vấn đề sẽ làm giảm, thậm chí không những triệt tiêu số vốn huy động được tăng thêm mà có khả năng làm thâm hụt số vốn huy động trước khi tăng thêm. Ở một khía cạnh khác khi vốn tín dụng sử dụng kém hiệu quả thì vai trò của tín dụng trong việc góp phần thúc đẩy sản xuất phát triển, kinh doanh của các doanh nghiệp vay vốn sẽ bị hạn chế và như vậy việc huy động vốn sẽ gặp nhiều khó khăn, bởi lẽ nguồn vốn huy động không những từ vốn nhàn rỗi của khu vực dân cư mà còn từ những khoản tiền gửi của các doanh nghiệp, như vậy ngân hàng

không có lợi nhuận bổ sung nguồn vốn để tiến hành kinh doanh. Nhận thức đúng đắn đầy đủ về mối quan hệ giữa huy động vốn, sử dụng vốn trong quá trình kinh doanh của ngân hàng có ý nghĩa thực tiễn đặc biệt trong chiến lược hoạt động tín dụng.

### 3.2.2 Giải pháp về tín dụng :

Nâng cao chất lượng hoạt động phân tích, dự báo, dự đoán tình hình để hỗ trợ cho quá trình thẩm định và xem xét cho vay. Lấy đó làm cơ sở để có quyết định cho vay đúng, đầu tư đúng, đảm bảo cho chất lượng khoản vay. Cần đánh giá tầm quan trọng, ý nghĩa của hoạt động này, xem xét thông tin với vai trò là nguồn lực trong hoạt động kinh doanh, để có đầu tư đúng mức. Có như vậy mới nâng cao khả năng phân tích, đánh giá hiệu quả dự án, định lượng được giá trị thu nhập trong tương lai khi dự án đi vào hoạt động, đặt trong điều kiện nền kinh tế thị trường thường xuyên biến động và thay đổi phức tạp, với các yếu tố rất nhạy cảm như : giá cả, tỷ giá, thị trường tiêu thụ và rất nhiều yếu tố rủi ro khác. Gắn liền quá trình này là xây dựng qui trình tín dụng khoa học, hợp lý, thực hiện sổ tay tín dụng đảm bảo quản lý, theo dõi, kiểm tra khách hàng tốt.

Nhằm mục đích đảm bảo mức tăng trưởng dư nợ hợp lý đi kèm chất lượng tốt, mang lại hiệu quả cao cho hoạt động tín dụng trong thời gian tới, cần thực hiện các giải pháp sau:

- Thứ nhất : cần thống nhất nhận thức và nhất quán trong thực hiện chính sách tín dụng với tầm nhìn dài hạn; không vì lợi ích trong một vài năm trước mắt mà làm tổn hại đến lợi ích lâu dài trong các năm tiếp theo. Không nên mạo hiểm cho vay ô ạt các dự án kém chất lượng, tiềm ẩn nhiều rủi ro, dẫn đến có thể tăng đột biến nợ quá hạn và giảm mạnh các mặt khác của chất lượng tín dụng trong các năm sau.
- Thứ hai : cần thay đổi một cách căn bản trong tư duy và cách thức điều hành hoạt động tín dụng, chuyển từ bị động chạy theo xử lý các hậu quả đã xảy ra do rủi ro cao và chất lượng suy giảm sang chủ động lường tính trước các tình huống và thực hiện đồng bộ các biện pháp phòng tránh tích cực. Để thực hiện theo cách thức mới, phải đảm bảo một số điều kiện nhất định :
  - + Cơ chế, chính sách của Nhà nước phải được đổi mới theo hướng cho phép áp dụng các thông lệ quốc tế trong việc xác định trước và trích lập dự phòng rủi ro ngay sau khi cho vay thay vì xác định và trích lập sau khi có nợ quá hạn phát sinh như hiện nay.

+ Với tư cách là cơ quan quản lý nhà nước về tiền tệ tín dụng, NHTW cần có sự hướng dẫn và yêu cầu các TCTD chủ động xây dựng một hệ thống các chỉ số và giới hạn có tính cảnh báo trước về các cam bẫy và nguy cơ rủi ro cao cần phòng tránh như những lĩnh vực ngân hàng không được cho vay thêm vì rủi ro quá cao hoặc đã đến ngưỡng (giới hạn cho vay đối với một ngành, một vùng cụ thể để phân tán rủi ro). Theo đó, việc cho vay đối với mỗi ngành, vùng, doanh nghiệp không được vượt quá một giới hạn hợp lý được xác định dựa trên các điều tra, đánh giá và so sánh tương đối đầy đủ giữa lợi thế cạnh tranh, hiệu quả sử dụng vốn và mức độ rủi ro, năng lực trả nợ của khách hàng ... Cách trên giúp cả TCTD lẫn khách hàng sẽ phải cân nhắc kỹ lưỡng hơn giữa lợi ích và chi phí, tổn thất dự kiến để có quyết định và biện pháp thích hợp, giảm những nhu cầu vay vốn chưa thật sự cấp bách và hợp lý. Đồng thời giúp các TCTD có sự chủ động hơn trong việc thực hiện và kiểm tra, giám sát đối với hoạt động cho vay, ít phải bị động chạy theo xử lý nợ quá hạn phát sinh do không kiểm soát được việc cho vay các lĩnh vực nhiều rủi ro.

+ Thứ ba : cụ thể hóa và sử dụng hệ thống các chỉ số phản ánh chất lượng tín dụng như một công cụ để quản lý quan hệ giữa tăng trưởng và chất lượng tín dụng. Trong hệ thống Ngân hàng Việt nam hiện nay chưa có một hệ thống các chỉ số mang tính chuẩn mực, rõ ràng để có thể thống nhất đánh giá và so sánh chất lượng tín dụng của các TCTD. Do vậy, NHTW nên có sự nghiên cứu và xây dựng một hệ thống các chỉ số như vậy để hướng dẫn cho các TCTD thực hiện; định kỳ hàng năm, nên thu thập thông tin để tính toán và thông báo các chỉ số trung bình của toàn ngành về chất lượng tín dụng để các TCTD tham khảo và so sánh. Bên cạnh tỷ lệ nợ quá hạn trên tổng dư nợ có thể được coi là chỉ số tổng hợp về chất lượng tín dụng, cần bổ sung thêm một số nhóm các chỉ số khác, thí dụ :

Nhóm 1 : các chỉ số về mức nợ quá hạn : tỷ lệ quá hạn ròng, bằng tỷ lệ của hiệu giữa nợ quá hạn ròng (tổng số nợ quá hạn trừ đi dự phòng rủi ro) trên tổng dư nợ ...

Nhóm 2 : các chỉ số về hiệu quả tín dụng : tỷ suất thu nhập từ hoạt động cho vay (sau thuế) trên vốn tự có ...

Nhóm 3 : các chỉ số về cơ cấu cho vay : tỷ lệ cho vay trung dài hạn trên tổng dư nợ; tỷ lệ cho vay ngoài quốc doanh trên tổng dư nợ ...

Nhóm 4 : các chỉ số phản ánh mức độ tuân thủ : tỷ lệ giữa số các khoản vay có những vi phạm chế độ, qui định cho vay (theo đánh giá của thanh tra, kiểm tra, kiểm soát nội bộ), trên tổng số các khoản đã cho vay một năm ...

Bên cạnh việc tăng cường công tác đào tạo, bồi dưỡng, cập nhật thêm về nghiệp vụ và kinh nghiệm thẩm định, cho vay đối với các cán bộ liên quan, nên nghiên cứu thử nghiệm một số biện pháp đang được áp dụng ở nhiều nước phát triển như : Xây dựng tập trung và thường xuyên cập nhật ngân hàng dữ liệu các thông tin kinh tế – kỹ thuật (có thể dưới dạng Website), trong đó có những thông tin như dự báo phát triển của các ngành, lĩnh vực, xu hướng diễn biến của tỷ giá và giá cả trên các thị trường, suất đầu tư và tỷ suất lợi nhuận bình quân của một ngành, của các loại sản phẩm chủ yếu, những dự án đã bị từ chối và những khách hàng có những vấn đề cần lưu ý để phục vụ cho công tác thẩm định và tín dụng của toàn hệ thống; tập trung hóa phân cấp một cách hợp lý và chuyên nghiệp hóa hoạt động của hội đồng thẩm định tín dụng; cần rà soát và điều chỉnh mức phán quyết trong hệ thống để có sự phân cấp phù hợp. Đối với các dự án lớn, phức tạp nên được xem xét tập trung thông qua một hội đồng thẩm định có đủ số lượng các chuyên gia có trình độ cao và nhiều kinh nghiệm thực tế để đảm bảo năng lực xem xét đánh giá tương đối chuẩn xác về các mặt nội dung của các dự án thay vì thiên về mang tính chất đại diện cho các đơn vị liên quan như hiện nay.

### 3.2.3 Nhóm giải pháp khác :

- Giải pháp về phát triển công nghệ ngân hàng :

Ứng dụng và phát triển công nghệ hiện đại trong hoạt động kinh doanh là quan điểm nhất quán. Tuy nhiên với tốc độ phát triển như vũ bão hiện nay của công nghệ điện tử tin học. Đòi hỏi phải có bước đi thích hợp, lựa chọn công nghệ hợp lý, đúng hướng vừa đảm bảo phù hợp với điều kiện của ngân hàng, vừa phù hợp với trình độ phát triển, và phải mang tính đột phá. Thực hiện tốt giải pháp này sẽ cho phép đầu tư hiệu quả, hạn chế tổn kém. Mặt khác, tính đồng bộ, thống nhất cần được xem xét để khai thác tốt hệ thống thanh toán liên ngân hàng điện tử trong toàn bộ hệ thống ngân hàng. Song song với quá trình này, phải quan tâm xây dựng cách thức bảo mật dữ liệu, đảm bảo an toàn tuyệt đối trong hoạt động kinh doanh, hoạt động thanh toán và trên hết đảm bảo lợi ích khách hàng, nền kinh tế và cho chính ngân hàng.

Lựa chọn đúng và áp dụng thành công công nghệ ngân hàng hiện đại, phù hợp cho một giai đoạn dài, cả cho hiện tại và tương lai là yếu tố có ý nghĩa quyết định đối với năng lực cạnh tranh và hiệu quả hoạt động của ngân hàng, lý do :

- Công nghệ ngân hàng hiện đại là nền tảng để mở ra các dịch vụ mới với chất lượng và tiện ích cao như thanh toán tức thì, gửi tiền một nơi nhưng có thể rút tiền ở nhiều nơi ... thực tế cho thấy, vừa qua một số ngân hàng đi đầu trong việc áp dụng công nghệ hiện đại như Ngân hàng Ngoại thương Việt nam, Ngân hàng



TMCP A Châu ... đã mở thêm được vài dịch vụ mới trên nền tảng công nghệ hiện đại như E-Banking, thanh toán trực tuyến ...

- Công nghệ ngân hàng hiện đại không chỉ gồm các phương tiện kỹ thuật, công nghệ thông tin hiện đại, mà thường gắn với các mô hình tổ chức và quy trình nghiệp vụ hiện đại. Do vậy, việc áp dụng các công nghệ ngân hàng hiện đại thường đòi hỏi phải thay đổi quy trình nghiệp vụ, cách thức quản trị, tổ chức các hoạt động và đổi mới đào tạo, sử dụng nguồn nhân lực.

- Giải pháp nâng cao hiệu quả đào tạo và sử dụng nguồn nhân lực

Theo đánh giá chung, nguồn nhân lực của các ngân hàng Việt nam còn nhiều hạn chế và bất cập. Một mặt, hiểu biết và kỹ năng thực hiện các công việc chuyên môn của nhiều cán bộ chưa theo kịp và chưa đáp ứng đòi hỏi của hoạt động ngân hàng trong điều kiện cạnh tranh và hội nhập, nhất là trong việc triển khai các dịch vụ mới và theo cách thức hoạt động của ngân hàng hiện đại. Mặt khác, có một số cán bộ tuy được đào tạo cơ bản, có năng lực chuyên môn cao nhưng lại chưa được bố trí, sử dụng hợp lý, gây lãng phí và hạn chế hiệu quả sử dụng cán bộ. Tình hình này đòi hỏi phải tăng cường về đào tạo và sử dụng hợp lý hơn nguồn nhân lực.

Để nâng cao hiệu quả đào tạo và sử dụng cán bộ, trong thời gian tới, cần thực hiện tốt các giải pháp sau :

- Thứ nhất, đổi mới mạnh mẽ về nhận thức và tổ chức thực hiện việc đào tạo và sử dụng cán bộ theo đúng đường lối, chủ trương của Đảng và Nhà nước; cần xuất phát từ yêu cầu của mỗi vị trí công tác và lấy mức độ đáp ứng yêu cầu này cũng như yêu cầu nâng cao năng lực cạnh tranh và hiệu quả hoạt động chung của ngân hàng làm căn cứ, tiêu chuẩn để xây dựng và đánh giá kết quả đào tạo và sử dụng cán bộ.
- Thứ hai, tập trung giải quyết tốt mâu thuẫn giữa việc phải dành nguồn cán bộ để đáp ứng các yêu cầu trước mắt, nhưng đồng thời phải dành sự đầu tư thỏa đáng cho việc đào tạo và đào tạo lại cán bộ nhằm đảm bảo tốt cho các bước phát triển tiếp theo. Bên cạnh việc dứt khoát chọn một số cán bộ trẻ được đánh giá là có năng lực và đạo đức tốt cử đi đào tạo dài hạn và chuyên sâu ở trong và ngoài nước để có khả năng triển khai áp dụng các kiến thức, kinh nghiệm học được; đồng thời coi trọng việc đào tạo thông qua công việc hàng ngày, bằng cách cán bộ lãnh đạo tạo điều kiện, dành thời gian chỉ dẫn và giao việc cụ thể, có đánh giá sát sao để cán bộ tăng cường tự học, vươn lên.

- Thứ ba, ưu tiên đề bạt sử dụng số cán bộ trẻ có năng lực và đạo đức tốt thay thế một bộ phận cán bộ lãnh đạo không theo kịp yêu cầu do sự đổi mới nhanh chóng trong công nghệ, khoa học tổ chức và quản lý hiện đại.

- Nâng cao kỹ năng quản trị, điều hành

Năng lực quản trị điều hành là một trong những yếu tố quyết định năng lực và hiệu quả hoạt động của mỗi ngân hàng. Năng lực này phụ thuộc vào khả năng dự báo và chủ động xử lý kịp thời các tình huống phát sinh, sử dụng có hiệu quả các cơ hội và vượt qua các thách thức. Do vậy, đòi hỏi cán bộ lãnh đạo, quản lý vừa phải có tầm nhìn chiến lược vừa phải có sự khôn khéo, linh hoạt trong sách lược và áp dụng các biện pháp cụ thể.

Trong quá trình đổi mới, năng lực quản trị, điều hành của đội ngũ cán bộ ngân hàng đã được nâng lên đáng kể nhưng nếu so với yêu cầu cạnh tranh và hội nhập một cách có hiệu quả, cần phải khắc phục một số hạn chế, yếu kém theo hướng sau :

- Xác định rõ và kiên trì thực hiện các mục tiêu, nhiệm vụ chiến lược của ngân hàng, tránh chạy theo các thành tích trước mắt nhưng có thể gây thiệt hại cho tương lai, thí dụ, huy động vốn với lãi suất cao để đáp ứng nhu cầu tăng trưởng tín dụng quá mức, dẫn đến giảm chất lượng tín dụng, giảm tỷ suất lợi nhuận ...
- Tạo dựng môi trường làm việc lành mạnh, minh bạch và dân chủ thực sự. Trong quản trị điều hành, trách nhiệm và quyền lợi được phân định rõ ràng và gắn liền với từng cương vị công tác và từng công việc, thực hiện nhất quán đối với tất cả các cấp lãnh đạo, cán bộ quản lý và cán bộ nghiệp vụ.
- Áp dụng các phương pháp hiện đại và công nghệ thông tin phục vụ cho công tác quản trị điều hành, trước hết là trong các khâu thu thập, xử lý thông tin phục vụ lãnh đạo.
- Cần tiếp tục nâng cao trình độ quản lý, quản trị ngân hàng. Chú ý xây dựng hệ thống thông tin tốt với cơ chế tổ chức hoạt động thông tin hiệu quả : thông tin nội bộ và bên ngoài. Trong đó ngoài thông tin nội bộ từ bộ phận nghiệp vụ, cần khai thác các loại thông tin từ thị trường, từ nền kinh tế, từ khách hàng để có những đánh giá tình hình, dự báo xu thế phát triển, nắm bắt diễn biến tình hình rất có lợi cho hoạt động kinh doanh. Nâng cao chất lượng của hoạt động kiểm tra, kiểm soát nội bộ. Trong đó chú trọng hoạt động phân tích tình hình tài chính, kế toán quản trị để có thông tin tổng quan, cụ thể, chính xác, nhanh, cập nhật cho Lãnh đạo, nắm bắt và chỉ đạo kịp thời

- Giải pháp tạo lập thương hiệu và triết lý kinh doanh

Trong nền kinh tế thị trường hiện đại, thương hiệu của một doanh nghiệp là yếu tố có ý nghĩa quan trọng, một nguồn tài sản lớn; trong một số trường hợp, giá trị thương hiệu của một doanh nghiệp có thể lớn hơn tổng số tài sản hữu hình của doanh nghiệp đó. Để phát triển thương hiệu của mình, ngân hàng cần có chiến lược và kế hoạch rõ ràng, phải dành nguồn lực cần thiết để tiến hành nghiên cứu thị trường và khách hàng, thực hiện thường xuyên việc quảng bá về thương hiệu của mình. Trong quá trình này, cần chú trọng thực hiện các yêu cầu sau :

- Cần tuyên truyền, giáo dục cho toàn thể cán bộ của ngân hàng hiểu rõ ý nghĩa và tầm quan trọng của việc quảng bá thương hiệu ngân hàng, tự giác tham gia và có những đóng góp thiết thực cho hoạt động này
- Cần xác định và nêu rõ triết lý kinh doanh của ngân hàng đến từng khách hàng; cố gắng tạo dựng hình ảnh của ngân hàng thông qua nhiều việc làm cụ thể
- Không ngừng cải tiến và nâng cao chất lượng dịch vụ cao, tiện lợi và an toàn cho khách hàng, coi đây là yếu tố quyết định đối với giá trị và mức độ thành công của thương hiệu ngân hàng
- Trong quá trình quảng bá, cần chú ý cung cấp các thông tin và chỉ ra cho các khách hàng nhận biết những nổi trội của ngân hàng mình trong chất lượng và cách thức cung cấp dịch vụ để họ có thể tự so sánh với các ngân hàng khác và tự rút ra kết luận.

- Giải pháp về tăng vốn điều lệ và mở rộng mạng lưới

Vấn đề tăng vốn tự có và phát triển hệ thống luôn là những vấn đề hàng đầu của các NHTM Việt nam trong quá trình đổi mới và phát triển

Quy mô về vốn tự có của một ngân hàng là một trong những tiêu chí đánh giá về năng lực tài chính và khả năng đảm bảo tỷ lệ an toàn của ngân hàng. Quy mô quá nhỏ về vốn là một trong những điểm yếu lớn, đang cản trở sự phát triển của các NHTM Việt nam.

Tuy nhiên, để khắc phục điểm yếu trên, trong điều kiện cạnh tranh và hội nhập quốc tế ngày càng gia tăng áp lực, cần phải nỗ lực và khẩn trương đẩy nhanh tiến độ thực hiện đề án cơ cấu lại đã được Chính phủ phê duyệt để được cấp thêm vốn điều lệ; nâng cao chất lượng tín dụng và hiệu quả các hoạt động đầu tư để nâng cao chất lượng và giá trị tài sản có ...

Việc mở rộng mạng lưới các chi nhánh cũng là vấn đề cần được quan tâm giải quyết hợp lý. Hiện nay, nhiều ngân hàng đang mở thêm các chi nhánh và xu hướng này có khả năng còn tiếp tục.

- Giải pháp xử lý nợ tồn đọng :

Nhiều doanh nghiệp nhà nước có quy mô lớn, số lượng nợ vay lớn đang rơi vào tình trạng khó khăn và đứng trên bờ vực phá sản sẽ ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động ngân hàng. Do đó, cần phải có những giải pháp kịp thời và bước đi hợp lý. Trong 22.299 tỷ đồng nợ tồn đọng đến 31/12/2000 của các NHTM quốc doanh gần như chưa có tên các doanh nghiệp, các Tổng Công ty lớn. Và như vậy, khi xử lý các đối tượng này sẽ đặt cho các NHTM quốc doanh vào một khó khăn rất lớn. Do vậy, hiện nay cần phải có những biện pháp để ngăn ngừa, xử lý và hạn chế tới mức thấp nhất khi rủi ro xảy ra. Một số giải pháp hạn chế nợ quá hạn :

- Một là, giải pháp ngăn ngừa. Ngăn ngừa nợ quá hạn là một trong những giải pháp phải được thực hiện thường xuyên liên tục, có ý thức từ người điều hành, lãnh đạo đến CBCNV, đặc biệt là đội ngũ tín dụng. Một trong những thành công trong việc nâng cao chất lượng tín dụng đó chính là thực hiện biện pháp ngăn ngừa nợ quá hạn ngay từ lúc phát sinh món vay mới cho đến khi thu hồi hết nợ gốc và lãi. Thông qua việc : thực hiện nghiêm túc qui trình tín dụng; thực hiện đầy đủ các quy định về bảo đảm tiền vay; đi đôi với việc tăng cường và nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ tín dụng với việc bố trí, sắp xếp, thẩm định khách hàng vay vốn trên các phương diện năng lực pháp lý, năng lực tài chính, môi trường, hiệu quả kinh doanh và khả năng trả nợ, thẩm định tính khả thi của dự án, sản xuất kinh doanh; nâng cao chất lượng công tác kiểm tra, kiểm soát đối với hoạt động tín dụng; áp dụng các hình thức bảo hiểm cho tài sản và đối tượng có liên quan trong kinh doanh tín dụng.

- Hai là: Biện pháp xử lý.

+ Tổ chức phân tích nợ quá hạn theo định kỳ: Việc phân tích các khoản nợ quá hạn có ý nghĩa rất quan trọng, nó giúp ngân hàng nắm được thực trạng nợ quá hạn chung của đơn vị và thực trạng từng loại cho vay, từng nhóm khách hàng và từng khách hàng cụ thể, trên cơ sở đó có thể xử lý nợ một cách thích hợp và có hiệu quả cao. Thông qua phân tích nợ, phải đề ra được hướng giải quyết và biện pháp xử lý thích hợp đối với từng ngân hàng, từng nhóm khách hàng và từng món vay cụ thể.

+ Xử lý bằng quỹ dự phòng bù đắp rủi ro trong kinh doanh tín dụng bằng quỹ dự phòng bù đắp rủi ro là một trong những biện pháp quan trọng để lành mạnh hoá

tài chính. Để thực hiện đúng đối tượng, có hiệu quả biện pháp này ngân hàng cần quan tâm thực hiện tốt một số vấn đề: thực hiện nghiêm túc và chính xác việc phân loại tài sản “có”, trích lập quỹ dự phòng đúng quy định; rà soát kỹ các khoản nợ khó đòi có khả năng tổn thất để xác định đúng các khoản nợ thuộc đối tượng được xử lý bù đắp rủi ro, áp dụng triệt để các biện pháp tận thu; lập hồ sơ xử lý bảo đảm đầy đủ, chính xác, hợp pháp, hợp lệ, đúng thời gian quy định và thẩm quyền giải quyết của từng cấp.

- Ba là: Biện pháp thu hồi nợ.

+ Thành lập và duy trì hoạt động của ban thu nợ: Việc xử lý, thu hồi nợ quá hạn là công việc rất phức tạp, liên quan đến nhiều lĩnh vực, nhiều cấp, nhiều ngành, do đó việc thành lập bộ phận (ban) thu nợ là cần thiết tại các cấp ngân hàng. Thành phần và tổ chức của các ban thu nợ phải bảo đảm có đủ khả năng, thẩm quyền giải quyết, xử lý các món nợ; được giao quyền hạn và nhiệm vụ rõ ràng; trực tiếp và thường xuyên phân tích, xử lý, thu hồi các khoản nợ tồn đọng, nợ quá hạn khó đòi.

+ Khai thác các tài sản bảo đảm nợ vay: Tài sản bảo đảm nợ vay là nguồn thu nợ thứ hai của ngân hàng, khi phương án sản xuất kinh doanh của khách hàng bị phá sản hoặc kém hiệu quả và không có khả năng trả nợ. Vì vậy, sau khi thực hiện các biện pháp đôn đốc, xử lý nợ, khách hàng vẫn không trả được nợ, ngân hàng phải tiến hành xử lý tài sản bảo đảm để thu hồi nợ. Đây được coi là một biện pháp quan trọng trong việc xử lý nợ quá hạn của ngân hàng. Cần tiến hành rà soát lại toàn bộ hồ sơ, thủ tục bảo hiểm tiền vay, tiến hành các bước và biện pháp xử lý tài sản phù hợp với thực trạng từng trường hợp và theo đúng quy định hiện hành. Việc xử lý phải khẩn trương, kiên quyết, nhanh chóng, tranh thủ sự giúp đỡ của các cơ quan hữu quan.

Hạn chế và xử lý nợ quá hạn không phải là vấn đề mới, nhưng nó là vấn đề luôn luôn mang tính thời sự trong hoạt động kinh doanh của các NHTM. Do vậy, tìm giải pháp hạn chế nợ quá hạn luôn mang tính cấp thiết và có ý nghĩa quan trọng đối với ngân hàng. Tuy nhiên, để giải quyết một cách có hiệu quả vấn đề nợ quá hạn, đòi hỏi không chỉ có sự nỗ lực của bản thân ngân hàng mà cần có sự giúp đỡ của chính quyền địa phương và các Sở, Ban, Ngành hữu quan. Có như vậy, việc hạn chế và xử lý nợ quá hạn mới có hiệu quả, phục vụ tốt cho lợi ích địa phương và lợi ích chung của cả nền kinh tế.

- Giải pháp phát triển doanh nghiệp phi nhà nước :

Rào cản trong việc tiếp cận vốn : các doanh nghiệp nhà nước được ưu đãi về vốn trước hết là được cấp vốn ban đầu từ ngân sách, cấp đất xây dựng sản xuất kinh doanh ... còn các doanh nghiệp ngoài quốc doanh, doanh nghiệp nước ngoài chủ yếu chủ yếu dựa vào vốn tự có của cá nhân. Doanh nghiệp nhà nước có thể tiếp cận với nhiều nguồn vốn : tín dụng ngân hàng, các loại quỹ nhà nước, kho bạc nhà nước, tự huy động qua trái phiếu, cổ phiếu. Ngoài ra, doanh nghiệp nhà nước còn được ưu đãi về lãi suất, chế độ khoan nợ, giảm nợ, xóa nợ. Ngược lại khu vực doanh nghiệp ngoài quốc doanh chỉ có khả năng tiếp cận với một số trong những nguồn này. Trong phương thức vay vốn, doanh nghiệp ngoài quốc doanh thường phải thế chấp tài sản, đất đai nhưng giá trị thực tế của nó được định rất thấp, do đó vốn được vay là hạn chế. Theo số liệu điều tra của Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt nam, năm 2000 có 80% doanh nghiệp ngoài quốc doanh có nhu cầu vay vốn trung và dài hạn để đầu tư nâng cao năng lực sản xuất, nhưng yêu cầu này đã không được đáp ứng

Cần tăng cường các biện pháp quản lý chặt chẽ các khoản tín dụng. Tạo mọi điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế được vay vốn ngân hàng, chú ý đến các doanh nghiệp vừa và nhỏ, nhằm tạo điều kiện cho các doanh nghiệp này tiếp cận và sử dụng có hiệu quả nguồn vốn tín dụng của ngân hàng để đầu tư vào sản xuất kinh doanh; đổi mới máy móc thiết bị, công nghệ sản xuất. Trong đó coi hoạt động theo dõi và kiểm tra món vay là hoạt động thường xuyên bắt buộc. Đảm bảo mọi khoản vay đầu tư sử dụng đúng mục đích, là cơ sở đảm bảo trả nợ vay ngân hàng, an toàn tín dụng.

Điều quan trọng là cần có sự phân bổ hợp lý hơn đối với nguồn vốn tín dụng ngân hàng. Theo hướng đó cần nâng cao thị phần tín dụng đối với khu vực kinh tế dân doanh, vì hiệu quả kinh tế của khu vực này là rất cao và rất năng động. Hiện khu vực này đóng góp khoảng hơn 40% GDP của toàn bộ nền kinh tế nhưng hiện nay tỷ trọng dư nợ của hệ thống NHTM đối với khu vực kinh tế dân doanh mới đạt khoảng 18%, nó chưa tương xứng với khả năng đóng góp của khu vực kinh tế dân doanh đối với toàn bộ nền kinh tế. Trong khi đó con số này đối với doanh nghiệp nhà nước là 55%, nhưng hiệu quả kinh tế mà nó mang lại thì chưa cao (nợ quá hạn của NHTM chủ yếu tập trung vào các doanh nghiệp nhà nước thuộc ngành công nghiệp dựa vào tài nguyên như xi măng, sắt thép, giấy, mía đường, phân bón, mà các loại doanh nghiệp này thu hút rất nhiều vốn của Ngân hàng Thương mại). Trong khi khu vực dân doanh chỉ cần một phần ba số vốn đó. Từ đó cần khắc phục một tâm lý còn đề nặng từ các NHTM, mà đặc biệt là các NHTM Nhà nước thường quan tâm đến sự an toàn pháp lý của đồng vốn (thường chú trọng đến các doanh nghiệp nhà nước) mà chưa quan tâm đúng mức đến hiệu quả kinh tế của đồng vốn.

- Giải pháp về dịch vụ

Hoạt động dịch vụ của các ngân hàng trên địa bàn TP.HCM ngày càng có sự cạnh tranh mạnh mẽ. Ngoài các dịch vụ đơn thuần như thanh toán trong và ngoài nước, bảo lãnh, kinh doanh ngoại tệ ... các ngân hàng đã và đang tích cực đầu tư phát triển, đa dạng hóa các dịch vụ cung cấp cho khách hàng, điển hình là những dịch vụ :

- + Ngân hàng trực tuyến (VCB online mạng nội bộ cho phép khách hàng gửi tiền một nơi, rút tiền nhiều nơi, khắc phục các hạn chế về thời gian và không gian giao dịch) của Ngân hàng Ngoại thương.
- + E – Banking (VCB); Phone banking (Sacombank, VCB); thanh toán qua điện thoại di động (Mobile banking) (VCB).
- + Thấu chi trên tài khoản (VCB).
- + Siêu thị địa ốc với dịch vụ thanh toán kinh doanh bất động sản (ACB).
- + Dịch vụ thanh toán điện tử từ xa (Techcombank) ...

Dịch vụ thẻ : đây là mảng dịch vụ đang diễn ra mạnh mẽ nhất, các ngân hàng tiếp tục hoàn thiện và phát triển mạng lưới thanh toán thẻ, trang bị các máy tự động : Dịch vụ ATM rút tiền tự động (BIDV, ANZ, VCB, ICB ...), dịch vụ máy ATM “VCB Connect 24” là hệ thống rút tiền tự động chấp nhận được các loại thẻ thanh toán quốc tế, dịch vụ thẻ thanh toán hàng hóa, tại các đơn vị chấp nhận thẻ (ACB, VCB, Đông A’). Do vậy :

- Cần nâng cao hơn nữa vai trò của trung tâm thẻ : nghiên cứu phát triển các sản phẩm thẻ.
- Xúc tiến nhanh việc liên kết với các ngân hàng bạn, nhất là các ngân hàng quốc doanh để triển khai việc dùng chung hệ thống ATM, các kênh thanh toán để tạo ra quy mô tối thiểu mang lại sự tiện lợi cho các khách hàng giao dịch.
- Cho triển khai ngay các tiện ích của dự án hiện đại hóa, nhất là dịch vụ gửi rút tiền ở tất cả các địa điểm giao dịch.
- Xem xét áp dụng mức phí dịch vụ, nhất là mức phí chuyển tiền, thanh toán trong hệ thống một cách hợp lý đảm bảo khả năng cạnh tranh với các ngân hàng bạn.
- Đưa ra các loại hình dịch vụ tín dụng tiêu dùng đa dạng, linh hoạt đáp ứng nhu cầu của đông đảo đối tượng khách hàng.

- Nâng cao tác phong giao dịch hiện đại, giảm thiểu phiền hà và thời gian chờ đợi của khách hàng. Đây là yếu tố rất đơn giản, thường xuyên được nói đến, nhưng việc thực hiện là rất khó vì nó liên quan nhiều đến thói quen, văn hóa giao dịch, do đó cần được triển khai thực hiện một cách triệt để và có tính nhất quán cao.

#### 3.2.4 Một vài kiến nghị

- Đối với nhà nước :
  - Có những qui định cụ thể và kịp thời tháo bỏ những vướng mắc trong hoạt động ngân hàng, hoàn thiện các cơ chế chính sách và văn bản pháp quy để có đủ khuôn khổ thực hiện tốt Luật ngân hàng, Luật các tổ chức tín dụng nhằm đảm bảo cho hệ thống ngân hàng hoạt động an toàn và có hiệu quả.
  - Đổi mới các phương thức và thủ tục tín dụng theo hướng tăng cường quyền tự chủ kinh doanh, tự chịu trách nhiệm về tài chính, tạo điều kiện bình đẳng cho các đơn vị thuộc mọi thành phần kinh tế có dự án kinh doanh khả thi có thể vay vốn ngân hàng. Không nên hình sự hóa lĩnh vực ngân hàng do tạo tâm lý e dè e dè không dám linh động trong cho vay do sợ trách nhiệm.
  - Nhà nước cần xây dựng chính sách cạnh tranh và hợp tác trong ngân hàng cũng như một chính sách quản lý cạnh tranh làm cơ sở cho một sân chơi bình đẳng, khuyến khích cạnh tranh lành mạnh nhằm thúc đẩy sự phát triển kinh tế.
  - Hoàn thiện môi trường pháp lý, các văn bản quy phạm pháp luật cần có sự đồng bộ, thống nhất tránh chồng chéo.
  - Năng lực tài chính của Ngân hàng hiện chưa cao, song song với việc thực hiện đề án tái cơ cấu lại ngân hàng, đề nghị các khoản nợ khi được Chính phủ cho phép xử lý xóa, miễn giảm đồng thời chuyển nguồn bù đắp cho Ngân hàng.
  - Tạo hành lang pháp lý cho các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế cũng như các ngân hàng hoạt động trong môi trường kinh doanh lành mạnh, bình đẳng cạnh tranh trong khuôn khổ pháp luật.
  - Đẩy nhanh tiến trình sắp xếp lại các doanh nghiệp nhà nước, có kế hoạch xử lý các doanh nghiệp quản lý và cạnh tranh yếu kém.
  - Tạo điều kiện và hỗ trợ các tổ chức tín dụng thu hồi nợ, xử lý nợ tồn đọng.
  - Cần có giải pháp và chính sách thúc đẩy quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế. Xây dựng chiến lược cạnh tranh tích cực thông qua việc tổ chức qui hoạch, cơ cấu các ngành kinh tế.



- Nhà nước cần kịp thời có những giải pháp tháo gỡ khó khăn đối với một số ngành, sản phẩm đã và đang gặp nhiều khó khăn như mía đường, cà phê, xây lắp ...
  - Về phía ngân hàng :
- Xây dựng chính sách tín dụng, chính sách khách hàng phù hợp làm định hướng cho hoạt động tín dụng trong tình hình mới.
- Đề nghị Ngân hàng Nhà nước có chỉ đạo, hướng dẫn xử lý nợ vay xấu.
- Tăng cường phân cấp trong xét duyệt tín dụng, xác định rõ trách nhiệm cá nhân trong việc xử lý, phán quyết cho vay, bảo lãnh.
- Tiếp theo việc xác định giới hạn tín dụng và cơ cấu tín dụng, cần tiến hành xác định giới hạn tín dụng đối với từng ngành, lĩnh vực, sản phẩm.
- Hoàn thiện hệ thống thông tin tín dụng có chất lượng đối với toàn ngành Ngân hàng Việt Nam.
- Thường xuyên tiến hành phân loại, đánh giá thực trạng dư nợ, chất lượng tín dụng, xác định các khoản nợ có vấn đề theo chuẩn mực quốc tế để có cơ sở đánh giá đúng tiềm ẩn rủi ro của toàn hệ thống.
- Tăng cường công tác kiểm tra việc chấp hành kỷ cương, kỷ luật trong điều hành hoạt động tín dụng, những trường hợp có sai phạm không kịp thời chấn chỉnh cần có biện pháp xử lý nghiêm, kể cả trách nhiệm vật chất.
- Tăng cường công tác đào tạo nhằm đáp ứng yêu cầu, đòi hỏi về tiêu chuẩn cán bộ, đặc biệt là cán bộ tín dụng, thẩm định. Đồng thời thực hiện những chính sách thu hút nhân tài; sử dụng bố trí cán bộ phù hợp với năng lực trình độ chuyên môn và kinh nghiệm công tác, có chính sách đãi ngộ hợp lý đối với lực lượng lao động làm công tác tín dụng như áp dụng riêng cơ chế lương, thưởng, phụ cấp ...
- Tạo điều kiện để cán bộ tín dụng tiếp cận và ứng dụng được tối đa công nghệ ngân hàng hiện đại, hệ thống thông tin tín dụng nhằm cập nhật thông tin được kịp thời phục vụ kiểm soát hoạt động kinh doanh, quan hệ của khách hàng, nâng cao năng lực kiểm soát rủi ro trong hoạt động tín dụng của ngân hàng.
- Để tiếp tục thực hiện các chương trình kinh tế, BIDV cần có kế hoạch xây dựng chương trình hành động phục vụ phát triển kinh tế xã hội nhằm đón đầu khả năng phát triển trong thời gian tới.

### KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Việt nam đang trong giai đoạn hội nhập với khu vực và thế giới, việc cải tạo, củng cố và phát triển các doanh nghiệp cần phải có những chính sách và định hướng chung của nhà nước. Về phía các doanh nghiệp cần phải nhận thức đầy đủ tiến trình hội nhập, chủ động khai thác và phát huy các nguồn lực sẵn có, thích ứng và nhạy bén với sự thay đổi của thị trường, trong mọi hoạt động kinh doanh luôn xem cạnh tranh là sự sống còn của doanh nghiệp. Làm thế nào để có lợi thế cạnh tranh? Làm thế nào để vượt qua các đối thủ cạnh tranh? Làm thế nào để doanh nghiệp tồn tại, phát triển và thực sự hoạt động có hiệu quả? Đây là những bài toán luôn đặt ra cho các nhà quản trị và việc giải quyết nó không phải ai cũng có thể làm được.

Ngân hàng là một ngành kinh doanh đặc thù và rất nhạy cảm, chỉ một sự thay đổi nhỏ về các chính sách và quy định cũng sẽ ảnh hưởng và tác động trực tiếp đến toàn bộ nền kinh tế. Do đó để phát triển kinh tế, hiện nay NHTW đang có nhiều cải cách đáng kể để lành mạnh hóa, nâng cao năng lực tài chính và quản lý điều hành của hệ thống các ngân hàng Việt Nam. Cụ thể là quản lý và xử lý các khoản nợ xấu, cơ cấu lại hệ thống ngân hàng hiện có, tăng vốn điều lệ và vốn tự có, xây dựng mô hình ngân hàng hiện đại ...; Cùng với luật các TCTD và một số cải cách, hoạt động của các ngân hàng Việt Nam có nhiều chuyển biến mới đó là tích cực hơn, chủ động hơn và vững mạnh hơn phù hợp với tiến trình hội nhập. SGD2 BIDV cũng không đi ngoài vòng xoay đó; Đó là đưa và thực hiện tiêu chuẩn ISO 9000 vào các hoạt động trong ngân hàng, sử dụng hệ thống máy rút tiền tự động ATM, ... bước đầu xây dựng mô hình ngân hàng hiện đại, xứng đáng giữ vai trò chủ lực trong hệ thống BIDV, giữ vị trí chủ đạo và đứng đầu về đầu tư phát triển trong hệ thống các ngân hàng Việt Nam trên địa bàn TP.HCM.

Công tác tín dụng đã, đang và sẽ là hoạt động đem lại lợi nhuận chủ yếu trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng, là một trong những nhiệm vụ luôn được các cấp lãnh đạo quan tâm và coi là nhiệm vụ trọng tâm hàng đầu. Trước những thách thức của toàn cầu hóa, cạnh tranh, hội nhập; không cách nào khác chúng ta phải từng bước nhanh chóng khắc phục những tồn tại, phát huy những kết quả đạt được, đề ra những chiến lược, giải pháp, bước đi phù hợp để hoạt động tín dụng nói riêng và hoạt động kinh doanh ngân hàng nói chung từng bước theo kịp các chuẩn mực quốc tế, có như vậy hoạt động tín dụng mới đáp ứng được mục tiêu tăng trưởng gắn với kiểm soát rủi ro và yêu cầu phát triển hội nhập quốc tế theo đúng lộ trình.

## C. PHẦN KẾT LUẬN

Qua phân tích, cho thấy hiện nay năng lực cạnh tranh của hệ thống NHTM Việt nam nói chung và Sở Giao dịch 2 Ngân hàng Đầu tư & phát triển Việt nam nói riêng còn nhiều hạn chế và khả năng sẽ gặp nhiều khó khăn trong những năm tới. Khi các rào cản về mặt địa lý và pháp lý được dần tháo bỏ, thì vấn đề cạnh tranh giữa các ngân hàng càng trở nên khốc liệt hơn. Do vậy, để duy trì tốc độ phát triển và ngày càng phát triển bền vững trong môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt, ngân hàng phải xác định vị thế cạnh tranh của mình và không ngừng nâng cao khả năng thích ứng với môi trường. Trên cơ sở vận dụng hệ thống các lý luận về kinh tế, luận văn đã giải quyết một số vấn đề :

- Phân tích môi trường cạnh tranh tác động lên hoạt động hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.
- Phân tích thực trạng hoạt động doanh nghiệp để rút ra các điểm mạnh yếu, cơ hội và nguy cơ của doanh nghiệp.
- Trên cơ sở các đánh giá chung, kết hợp với dự báo phát triển để xác định chiến lược và mục tiêu hoạt động trong tương lai của doanh nghiệp.
- Đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp; đồng thời thực hiện mục tiêu đã đề ra.

Hoạt động ngân hàng là một lĩnh vực hoạt động liên quan đến nhiều ngành nghề khác nhau, mang tính đặc thù là kinh doanh tiền tệ, do vậy, đây là hoạt động kinh doanh có phạm vi rộng lớn và tính phức tạp cao. Bản thân người viết chỉ mới làm quen và tiếp cận với công việc ngân hàng trong thời gian ngắn, nên kiến thức và kinh nghiệm trong lĩnh vực này còn nhiều hạn chế, nên sẽ không tránh khỏi những thiếu sót. Rất mong nhận được sự góp ý của Quý Thầy Cô.

Chân thành cảm ơn.

## D. DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Fred R.David (1995) (Nhóm dịch Trương Công Minh, Trần Tuấn Thạc, Trần Thị Tường Như), *Khái luận về quản trị chiến lược*, Nhà xuất bản thống kê, Hà Nội.
2. Tiến sỹ Hồ Diệu (2001), *Tín dụng ngân hàng*, Nhà xuất bản thống kê, Thành phố Hồ Chí Minh.
3. Tiến sỹ Hồ Diệu (2002), *Quản trị ngân hàng*, Nhà xuất bản thống kê, Thành phố Hồ Chí Minh.
4. Tiến sỹ Nguyễn Đăng Dờn (2001), *Tiền tệ – Ngân hàng*, Nhà xuất bản thành phố Hồ Chí Minh.
5. PGS-TS. Trần Văn Tùng (2004), *Cạnh tranh kinh tế*, Nhà xuất bản thế giới, Hà Nội.
6. Luật Ngân hàng Nhà nước Việt nam số 01/1997QH10 ngày 12/12/1997
7. Luật các tổ chức tín dụng số 02/1997QH10 ngày 12/12/1997

Các văn bản – Báo cáo - Tạp chí :

1. Một số văn bản của Chính phủ, các Bộ liên quan đến hoạt động Tài chính – Ngân hàng; và một số văn bản của Ngành Ngân hàng.
2. Báo cáo tổng kết hoạt động năm 2003 Sở Giao dịch 2 Ngân hàng Đầu tư & Phát triển Việt nam tháng 1/2004, Thành phố Hồ Chí Minh.
3. Một số Tạp chí Ngân hàng.
4. Một số Tạp chí Thời báo kinh tế Việt nam.
5. Ngân hàng Nhà nước Thành phố Hồ Chí Minh (2003), Báo cáo tổng kết tình hình hoạt động ngân hàng thương mại thành phố Hồ Chí Minh năm 2003.
6. Một số Tạp chí Thông tin Ngân hàng Đầu tư & Phát triển Việt nam.

## CÁC TRANG PHỤ LỤC

### NHỮNG ĐỊNH HƯỚNG LỚN TRONG CHIẾN LƯỢC KINH DOANH CỦA BIDV

**Về quan điểm tư tưởng chỉ đạo :** BIDV lấy hiệu quả sản xuất kinh doanh của khách hàng làm mục tiêu trong mọi hoạt động của mình. Là một ngân hàng tài trợ vốn cho đầu tư phát triển trong nước, đồng thời đáp ứng cao nhất nhu cầu của khách hàng về các dịch vụ ngân hàng với chất lượng tốt nhất, rủi ro thấp nhất và mức độ chi phí thấp nhất so với tất cả các ngân hàng trong cùng địa bàn, làm cơ sở đạt mức độ sinh lời vào loại khá của các ngân hàng Việt nam. Song một vấn đề quan trọng khác là phải luôn luôn hành động theo Luật pháp và những nguyên tắc đạo đức trong nghiệp vụ ngân hàng.

**Về chiến lược kinh doanh tổng thể :** BIDV là một doanh nghiệp Nhà nước hạng đặc biệt, giữ vai trò là một trong 5 ngân hàng quốc doanh lớn nhất, giữ vị thế chiến lược, giữ vai trò chủ đạo và đứng đầu về lĩnh vực đầu tư phát triển. đang và sẽ thực thi chiến lược đa năng tổng hợp, cung cấp các dịch vụ có tính cạnh tranh đối với các khách hàng thuộc mọi thành phần kinh tế, khách hàng trong và ngoài nước; trong đó lấy khách hàng trong lĩnh vực đầu tư phát triển, sản xuất kinh doanh công nghiệp và xuất nhập khẩu là chủ yếu. Xây dựng trở thành một ngân hàng mạnh toàn diện : có công nghệ ngân hàng hiện đại, sản phẩm và dịch vụ chất lượng cao, phong cách văn minh... để từng bước hội nhập các ngân hàng trong khu vực và trên thế giới.

**Về chiến lược khách hàng :** BIDV xác định khởi đầu từ khách hàng không phải từ sản phẩm; chủ động tìm kiếm mở rộng khách hàng, có bước đi và có lựa chọn. Thực hiện đa phương hóa khách hàng thuộc mọi lĩnh vực các thành phần kinh tế, khách hàng trong và ngoài nước. củng cố phát triển khách hàng truyền thống trong lĩnh vực xây dựng cơ bản và đầu tư phát triển : khách hàng vay vốn và gửi vốn dài hạn, trung hạn ngắn hạn ... mở rộng khách hàng mới có chọn lọc thuộc doanh nghiệp nhà nước để cho vay khép kín, đồng bộ cả về vốn dài hạn trung hạn, ngắn hạn ... khách hàng làm hàng xuất khẩu, khách hàng lớn có tiền gửi thường xuyên và ổn định. Mở rộng từng bước có chọn lọc các khách hàng ngoài quốc doanh thuộc mọi lĩnh vực sản xuất.

**Về vốn :** BIDV coi tạo vốn là khâu mở đường, tạo một mặt bằng vốn vững chắc ngày càng tăng trưởng bằng việc đa dạng hóa các hình thức, biện pháp, các kênh huy động vốn từ mọi nguồn trong nước và ngoài nước. Tăng tỷ trọng vốn trung hạn và dài hạn; huy động thông qua phát hành kì phiếu, trái phiếu trung và dài hạn, tiết kiệm dài hạn từ dân cư. Tăng trưởng nguồn tiền gửi có kì hạn. Khai thác triệt để và làm tốt các chức năng ngân hàng đại lý, ngân hàng phục vụ để tiếp nhận ngày càng nhiều nguồn vốn trung, dài hạn từ các nguồn tài trợ, uỷ thác, uỷ nhiệm từ các quỹ, các tổ chức quốc tế, các chính phủ và phi chính phủ cho đầu tư và phát triển.

**Về sử dụng vốn :**Thực hiện đa dạng hóa các sản phẩm, loại hình kinh doanh chủ yếu trong lĩnh vực đầu tư phát triển, nhưng đồng thời mở rộng thị trường vào các lĩnh vực sản xuất kinh doanh dịch vụ khác. Coi trọng chất lượng hơn số lượng, lấy hiệu quả, an toàn là tiêu chuẩn hàng đầu để xem xét sử dụng vốn. Phải gắn chiến lược sử dụng vốn với chiến lược huy động vốn; thực hiện phương châm :” đi vay để cho vay”, ” sử dụng tổng lực các nguồn vốn để hình thành lãi suất hòa đồng, có tính cạnh tranh cao”.

**Về nguồn lực :** BIDV chủ trương xây dựng nguồn lực con người làm động lực phát triển. Phát huy cao độ sự thống nhất về tư tưởng, quan điểm; nhất quán trong hành động, tổ chức, quản trị và điều hành; vững vàng về chính trị, giỏi về chuyên môn, trí tuệ nhạy bén trong kinh doanh; kỷ cương hành động theo pháp luật; khoa học, đạo đức, văn minh trong kinh doanh, lấy chữ tín làm đầu. Thực hiện xây dựng nguồn lực có chất lượng để tạo lợi thế so sánh của ngân hàng, cán bộ có tâm huyết và có tầm hiểu biết, có năng lực, sáng tạo là đóng góp quyết định đối với thành công của ngân hàng.

**Về quản trị điều hành :**Tổ chức bộ máy tinh giảm, gọn nhẹ nhưng mạnh và sắc bén. Coi quản trị điều hành là khâu then chốt quyết định sự thành đạt trong kinh doanh, là yếu tố quyết định đổi mới và hội nhập. Luôn luôn đề phòng nguy cơ bị chệch hướng, chạy theo lợi ích trước mắt mà không tính đến rủi ro lớn về sau. Tăng cường kiểm tra, kiểm soát, trong và sau mỗi dịch vụ ngân hàng.

**Về lĩnh vực công nghệ :** Coi công nghệ ngân hàng là phương tiện và công cụ quan trọng để đạt hiệu quả cao nhất trong kinh doanh, cả về chất lượng dịch vụ, an toàn chống rủi ro trong kinh doanh, cả về hiệu quả kinh doanh, tỷ suất lợi nhuận, cả về uy tín, vị thế và tín nhiệm của một ngân hàng lớn mạnh, phát huy công nghệ truyền thống đã được sàng lọc trong quá trình xây dựng và trưởng thành, đồng thời với việc tiếp thu một cách thông minh, sáng tạo nhanh chóng công nghệ của một ngân hàng hiện đại. Có bước đi nhanh chóng, vững chắc để hiện đại hóa, tin học hóa công nghệ ngân hàng trong mọi lĩnh vực hoạt động nhằm cung cấp các dịch vụ một

cách nhanh nhất, chất lượng tốt nhất, tín nhiệm, an toàn đối với cả khách hàng và ngân hàng với tính cạnh tranh cao.

**Về hoạt động đối ngoại :** Thực thi chiến lược đối ngoại đa phương, đa dạng hóa các lĩnh vực hợp tác, mở rộng quan hệ đối ngoại với các ngân hàng và các tổ chức tài chính tiền tệ lớn thế giới, triệt để tranh thủ khai thác : các nguồn vốn từ bên ngoài dưới mọi kênh và mọi hình thức , kĩ thuật công nghệ ngân hàng hiện đại, để từng bước hội nhập các ngân hàng trong khu vực và trên thế giới. Mở rộng mạng lưới ngân hàng đại lý, nhất là với các ngân hàng thuộc khu vực Bắc Mỹ, Nhật Bản, Trung Quốc và các nước có vốn đầu tư lớn vào Việt Nam.

#### HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN VÀ CHO VAY TRÊN ĐỊA BÀN TP.HCM

Đơn vị tính : tỷ đồng

Vốn huy động	Năm 2002	Năm 2003	
		Số tiền	Tăng so với năm 2002
<i>1. Theo hình thái giá trị</i>	85.996	112.500	30.82%
- Huy động vốn bằng VNĐ	52.853	74.300	40.63%
- Huy động vốn bằng ngoại tệ	33.161	38.200	15.2%
<i>2. Theo tính chất tiền gửi :</i>	85.996	112.500	30.82%
- Tiền gửi tiết kiệm dân cư	33.981	47.500	39.78%
- Tiền gửi thanh toán	46.929	59.100	25.93%
- Kỳ phiếu, trái phiếu	5.086	5.900	16%
<b>Cộng</b>	<b>85.996</b>	<b>112.500</b>	<b>30.82%</b>

(Nguồn : Báo cáo tổng kết hoạt động ngân hàng của Ngân hàng Nhà nước Thành phố Hồ Chí Minh năm 2003)

Đơn vị tính : tỷ đồng

Dư nợ cho vay	Năm 2002	Năm 2003	
		Số tiền	Tăng so với năm 2002
<i>Theo hình thái giá trị</i>	74.243	96.200	29.57%
- Cho vay bằng VNĐ	52.450	64.700	23.36%
- Cho vay bằng ngoại tệ	21.793	31.500	44.54%
<i>Theo thời hạn nợ :</i>	74.243	96.200	29.57%
- Cho vay ngắn hạn	45.186	57.900	28.14%
- Cho vay trung dài hạn	29.057	38.300	31.81%
<b>Cộng</b>	<b>74.243</b>	<b>96.200</b>	<b>29.57%</b>

(Nguồn : Báo cáo tổng kết hoạt động ngân hàng của Ngân hàng Nhà nước Thành phố Hồ Chí Minh năm 2003)

### SO SÁNH THỊ PHẦN VỀ CHO VAY VÀ HUY ĐỘNG VỐN

Khối ngân hàng	Thị phần vốn huy động (%)				Thị phần cho vay (%)			
	Năm 2000	Năm 2001	Năm 2002	Năm 2003	Năm 2000	Năm 2001	Năm 2002	Năm 2003
1.NHTM Cổ phần	29.6	29.7	28.7	28.1	25.2	27.6	26.7	28.9
2.NHTM Nhà nước	51.2	50.5	50.2	49.4	49.3	46.2	51.2	48.0
3.NH Liên doanh	3.2	3.8	3.8	4.0	2.4	3.2	3.7	3.9
4.NH Nước ngoài	16.0	16.0	17.3	18.5	23.1	23.0	18.4	19.2
<b>Cộng</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

(Nguồn : Báo cáo tổng kết hoạt động ngân hàng của Ngân hàng Nhà nước Thành phố Hồ Chí Minh năm 2003)



