

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP.HCM**



NGUYỄN HOÀNG TUẤN

**NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH
CHI NHÁNH NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG
TỈNH BÀ RỊA- VŨNG TÀU HẬU WTO**

Chuyên ngành: Kinh tế tài chính- Ngân hàng

Mã số: 60.31.12

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC: PGS.TS TRẦN NGỌC THƠ



MỤC LỤC

Trang

Trang phụ bìa

Lời cam đoan

Mục lục

Danh mục các chữ viết tắt

Danh mục các bảng, hình vẽ, đồ thị

Lời mở đầu

CHƯƠNG 1: NHỮNG VẤN ĐỀ VỀ NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA DOANH NGHIỆP	1
1.1. Năng lực cạnh tranh là gì?	1
1.2. Các yếu tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp	3
1.2.1. Môi trường nội bộ	3
1.2.2. Môi trường bên ngoài.....	3
1.2.2.1. Môi trường vĩ mô	4
1.2.2.2. Môi trường vi mô	4
1.3. Ứng dụng mô hình SWOT trong việc nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.....	6
1.4. Kinh nghiệm về nâng cao năng lực cạnh tranh của ngân hàng ở các nước đang phát triển	8
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA CHI NHÁNH NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG TỈNH BÀ RỊA- VŨNG TÀU	11
2.1. Điều kiện tự nhiên và đặc điểm kinh tế- xã hội tỉnh Bà rịa- Vũng tàu	11
2.1.1. Điều kiện tự nhiên.....	11
2.1.2. Đặc điểm kinh tế- xã hội.....	11
2.1.3. Kế hoạch phát triển kinh tế- xã hội đến năm 2010	12
2.2. Giới thiệu tổng quan Chi nhánh Ngân hàng Công thương tỉnh Bà rịa- Vũng tàu	13

2.2.1. Một số nét chính về Chi nhánh Ngân hàng Công thương tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu	13
2.2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển	13
2.2.1.2. Bộ máy tổ chức và chức năng hoạt động	14
2.2.2. Tình hình hoạt động kinh doanh của Chi nhánh Ngân hàng Công thương tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu	15
2.2.2.1. Hoạt động huy động vốn	15
2.2.2.2. Hoạt động tín dụng	17
2.2.2.3. Hoạt động bảo lãnh	19
2.2.2.4. Hoạt động thanh toán quốc tế	19
2.2.2.5. Sản phẩm dịch vụ khác	20
2.2.2.6. Kết quả kinh doanh	21
2.3. Thực trạng năng lực cạnh tranh của Chi nhánh Ngân hàng Công thương tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu	21
2.3.1. Hệ thống các tổ chức tín dụng trên địa bàn tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu	21
2.3.1.1. Hệ thống các tổ chức tín dụng	21
2.3.1.2. Thực trạng cạnh tranh của các tổ chức tín dụng trên địa bàn	22
2.3.2. Thực trạng năng lực cạnh tranh của Chi nhánh Ngân hàng Công thương tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu	30
2.3.2.1. Sản phẩm, dịch vụ	30
2.3.2.2. Công nghệ ngân hàng	31
2.3.2.3. Giá cả	31
2.3.2.4. Thương hiệu	32
2.3.2.5. Trình độ quản lý và chất lượng nguồn nhân lực	32
2.3.2.6. Mạng lưới hoạt động	35
2.3.2.7. Đối thủ cạnh tranh	35
CHƯƠNG 3: NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH CHI NHÁNH NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG TỈNH BÀ RIẢ- VŨNG TÀU HẬU WTO	37
3.1. Định hướng phát triển của Ngân hàng Công thương Việt Nam đến	

năm 2010	37
3.2. Định hướng phát triển của Chi nhánh Ngân hàng Công thương tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu hậu WTO.....	37
3.3. Đánh giá các cơ hội, đe dọa, điểm mạnh, điểm yếu của Chi nhánh Ngân hàng Công thương tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu trong quá trình thực hiện định hướng phát triển của Chi nhánh.....	38
3.3.1. Cơ hội	38
3.3.1.1. Tốc độ tăng trưởng tốt của nền kinh tế Việt Nam nói chung và tại địa bàn tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu nói riêng.....	38
3.3.1.2. Chính sách chủ động mở cửa, hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam ..	40
3.3.1.3. Cơ hội tiếp cận với trình độ quản lý và công nghệ ngân hàng hiện đại ..	42
3.3.1.4. Nhu cầu vốn cho đầu tư phát triển kinh tế- xã hội tỉnh nhà.....	43
3.3.2. Đe dọa	44
3.3.2.1. Nền kinh tế Việt Nam có xuất phát điểm thấp và cơ cấu kinh tế không hợp lý.....	44
3.3.2.2. Môi trường pháp lý cho hoạt động kinh doanh nói chung, hoạt động ngân hàng nói riêng của Việt Nam chưa hoàn thiện	45
3.3.2.3. Biến động của môi trường kinh tế thế giới	46
3.3.2.4. Tác động của thị trường hàng hoá.....	47
3.3.2.5. Cạnh tranh gay gắt hơn	47
3.3.2.6. Tính liên kết hợp tác giữa các ngân hàng trong nước để tạo nên sức mạnh cạnh tranh còn nhiều bất cập.....	50
3.3.3. Điểm mạnh	50
3.3.3.1. Là ngân hàng lâu đời, có thị phần ổn định trên địa bàn.....	50
3.3.3.2. Lãnh đạo Chi nhánh có trình độ, khả năng quản trị tốt.....	51
3.3.3.3. Chú trọng công tác Marketing	51
3.3.3.4. Sản phẩm dịch vụ tương đối đa dạng, chất lượng ngày càng cao, thu nhập từ dịch vụ tăng	52
3.3.4. Điểm yếu.....	52

3.3.4.1. Mức ủy quyền phán quyết tại Chi nhánh thấp	52
3.3.4.2. Trình độ và năng lực của nhiều cán bộ nhân viên chưa đáp ứng với yêu cầu của một ngân hàng hiện đại	53
3.3.4.3. Máy móc thiết bị, công nghệ ngân hàng chưa hiện đại.....	53
3.3.4.4. Nguồn vốn huy động chưa ổn định.....	54
3.3.4.5. Tình hình tài chính chưa tốt, nợ xấu còn cao, tiềm ẩn nhiều rủi ro	54
3.3.4.6. Thu nhập chủ yếu từ hoạt động cho vay	55
3.3.4.7. Hạn chế do tuân thủ qui trình của Ngân hàng Công thương Việt Nam..	55
3.4. Giải pháp nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh Chi nhánh Ngân hàng Công thương tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu hậu WTO	59
3.4.1. Nhóm giải pháp liên quan đến công tác quản trị	59
3.4.1.1. Hoạch định chiến lược phát triển thị trường phù hợp.....	59
3.4.1.2. Tiếp cận các phương pháp quản lý hiện đại, nâng cao năng lực điều hành.....	60
3.4.1.3. Mở rộng qui mô, mạng lưới hoạt động	61
3.4.1.4. Tiếp tục đẩy mạnh hoạt động Marketing nhằm quảng bá thương hiệu, nâng cao vị thế NHCT tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu	61
3.4.1.5. Đầu tư đổi mới trang thiết bị, công nghệ hiện đại	63
3.4.2. Nhóm giải pháp liên quan đến sản phẩm ngân hàng.....	64
3.4.2.1. Đẩy mạnh công tác huy động vốn.....	64
3.4.2.2. Nâng cao chất lượng tín dụng; đảm bảo tín dụng tăng trưởng hiệu quả, bền vững.....	65
3.4.2.3. Cung cấp các sản phẩm dịch vụ, các tiện ích mới đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng.....	68
3.4.3. Nhóm giải pháp liên quan đến công tác nhân sự.....	69
3.4.3.1. Phát triển nguồn nhân lực	69
3.4.3.1.1. Đào tạo Phát triển nguồn nhân lực	69
3.4.3.1.2. Chính sách tiền lương, tiền thưởng.....	71
3.4.3.2. Liên kết các trường Đại học có chuyên ngành Tài chính- Ngân hàng, cử cán bộ nhân viên tham gia các lớp đào tạo ngắn hạn và trung hạn.....	72

3.5. Kiến nghị	73
3.5.1. Kiến nghị đối với Ngân hàng Công thương Việt Nam	73
3.5.2. Kiến nghị đối với Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.....	74
3.5.3. Kiến nghị đối với Hiệp hội ngân hàng Việt Nam	75
3.5.4. Kiến nghị chung đối với Chính phủ và các cơ quan quản lý Nhà nước	76
Kết luận	79

Tài liệu tham khảo

Phụ lục

Phụ lục 1: Tình hình huy động vốn tại các TCTD trên địa bàn tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu.

Phụ lục 2: Tình hình huy động vốn tại các TCTD trên địa bàn tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu phân theo loại tiền tệ.

Phụ lục 3: Tình hình dư nợ cho vay tại các TCTD trên địa bàn tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu.

Phụ lục 4: Tình hình nợ xấu tại các TCTD trên địa bàn tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu.

Phụ lục 5: Lợi nhuận của các TCTD trên địa bàn tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu.

Phụ lục 6: Cơ cấu dư nợ cho vay theo ngành kinh tế tại các TCTD trên địa bàn tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu.

Phụ lục 7: Mạng lưới hoạt động của các TCTD trên địa bàn tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu.

Phụ lục 8: Thu nhập từ các hoạt động tại các TCTD trên địa bàn tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu.

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

ACB: Ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu

ATM: Máy rút tiền tự động (Automatic Teller Machine)

BR-VT: Bà Rịa- Vũng tàu

CBTD: Cán bộ tín dụng

CBNV: Cán bộ nhân viên

CN: Chi nhánh

CNH-HĐH: Công nghiệp hoá- Hiện đại hoá

Cty TCDK: Công ty tài chính dầu khí
DN: Doanh nghiệp
DNNN: Doanh nghiệp Nhà nước
GDP: Tổng sản phẩm quốc nội
KCN: Khu công nghiệp
NH: Ngân hàng
NHCS: Ngân hàng chính sách
NHCT: Ngân hàng Công thương
NHĐT: Ngân hàng Đầu tư
NHNN: Ngân hàng Nhà nước
NHNo: Ngân hàng nông nghiệp
NHNT: Ngân hàng ngoại thương
NH PT nhà: Ngân hàng phát triển nhà
NHTM: Ngân hàng thương mại
NHTMCP: Ngân hàng thương mại cổ phần
NHTMQD: Ngân hàng thương mại quốc doanh

PGD: Phòng giao dịch
QTDND: Quỹ tín dụng nhân dân
Sacombank: Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn thương tín
TCKT: Tổ chức kinh tế
TCTD: Tổ chức tín dụng
Techcombank: Ngân hàng thương mại cổ phần kỹ thương
TTQT: Thanh toán quốc tế
VN: Việt Nam
VNĐ: Việt Nam đồng
XNK: Xuất nhập khẩu

WTO: Tổ chức thương mại thế giới

DANH MỤC CÁC BẢNG

Bảng 1: Tình hình huy động vốn qua các năm

Bảng 2: Doanh số cho vay, thu nợ

Bảng 3: Tình hình dư nợ tại Chi nhánh qua các năm 2004- 2007

Bảng 4: Tình hình hoạt động thanh toán quốc tế tại Chi nhánh

Bảng 5: Kết quả hoạt động kinh doanh

Bảng 6: Tình hình huy động vốn của các TCTD trên địa bàn

Bảng 7: Cơ cấu nguồn vốn huy động của các TCTD trên địa bàn

Bảng 8: Tình hình dư nợ các TCTD trên địa bàn tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu

Bảng 9: Cơ cấu dư nợ theo thời gian, thành phần kinh tế và ngành kinh tế của các TCTD trên địa bàn

Bảng 10: Thống kê chất lượng cán bộ nhân viên tại Chi nhánh đến 31/12/2006

Bảng 11: Cơ cấu kinh tế tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu

DANH MỤC CÁC HÌNH VẼ

Hình 1: Các yếu tố ảnh hưởng năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp

Hình 2: Sơ đồ tổ chức các phòng ban

DANH MỤC CÁC ĐỒ THỊ

Biểu đồ số 1: Cơ cấu nguồn vốn huy động tại Chi nhánh đến ngày 31/12/2006

Biểu đồ số 2: Tình hình vốn huy động tại các TCTD từ năm 2004- 2006

Biểu đồ số 3: Cơ cấu nguồn vốn ngắn hạn và dài hạn

Biểu đồ số 4: Tình hình dư nợ các NH từ 2004- 2006

Biểu đồ số 5: Tỷ lệ dư nợ cho vay theo ngành kinh tế

LỜI MỞ ĐẦU

1. LÝ DO CHỌN ĐỀ TÀI

Cạnh tranh trong nền kinh tế thị trường là tất yếu khách quan. Có cạnh tranh thì mới có phát triển, có đổi mới, có cải tiến.

Trong những năm gần đây, hội nhập kinh tế quốc tế đang diễn ra rất mạnh mẽ trong tất cả các lĩnh vực của đời sống kinh tế- xã hội. Trong xu thế đó, Việt Nam đã có những chủ động và từng bước tham gia vào quá trình hội nhập quốc tế. Năm 1987 được đánh dấu là năm đầu tiên nước ta bắt đầu mở cửa kinh tế với việc ra đời của Luật đầu tư nước ngoài tại Việt Nam. Tháng 07/1995, Việt Nam đã trở thành thành viên chính thức của ASEAN, tham gia vào khu vực mậu dịch tự do AFTA. Tháng 07/2000 ký Hiệp định thương mại song phương với Hoa Kỳ. Tháng 11/2007 được đánh dấu là cột mốc quan trọng trong tiến trình hội nhập kinh tế toàn cầu khi Việt Nam chính thức trở thành thành viên thứ 150 của tổ chức thương mại quốc tế- WTO.

Trong bối cảnh đó, để có thể tồn tại và phát triển đòi hỏi các NHTM trong nước sớm xác định chiến lược cạnh phù hợp, từ đó đề ra giải pháp nâng cao khả năng cạnh tranh.

Với mong muốn đóng góp một phần vào sự nghiệp đổi mới và phát triển của Chi nhánh Ngân hàng Công thương tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu, tôi xin chọn đề tài: “Nâng cao năng lực cạnh tranh Chi nhánh Ngân hàng Công thương tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu hậu WTO”.

2. MỤC ĐÍCH NGHIÊN CỨU

Đề tài nghiên cứu giải quyết các vấn đề cơ bản sau:

(1) Phân tích thực trạng hoạt động của Chi nhánh NHCT tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu. Nhận thức đúng đắn những cơ hội, những thách thức từ môi trường bên ngoài tác động đến tình hình hoạt động của Chi nhánh; xác định được những điểm mạnh, những tồn tại, hạn chế của Chi nhánh trong quá trình nền kinh tế Việt Nam hội nhập kinh tế thế giới.

(2) Đề ra một số giải pháp nhằm tận dụng những cơ hội, phát huy những điểm mạnh, hạn chế những điểm yếu, khắc phục những đe dọa, từ đó tự hoàn thiện

để nâng cao năng lực cạnh tranh của Chi nhánh trên địa bàn tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu hậu WTO.

3. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Đề tài sử dụng một số phương pháp như phương pháp duy vật biện chứng và duy vật lịch sử, phương pháp qui nạp và diễn dịch, phương pháp phân tích thống kê, phương pháp so sánh đối chiếu; vận dụng kiến thức tổng hợp các môn khoa học kinh tế, các môn hỗ trợ, sử dụng điều tra khảo sát...

Nguồn số liệu trong luận án được sử dụng từ báo cáo hàng năm của Chi nhánh Ngân hàng Nhà nước tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu; báo cáo hàng năm của Chi nhánh Ngân hàng Công thương tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu; biểu phí dịch vụ của các ngân hàng trên địa bàn tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu.

4. ĐỐI TƯỢNG VÀ PHẠM VI NGHIÊN CỨU

- (1) Đối tượng nghiên cứu: CN NHCT tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu
- (2) Phạm vi nghiên cứu: Hoạt động ngân hàng trên địa bàn tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu

5. Ý NGHĨA THỰC TIỄN CỦA ĐỀ TÀI NGHIÊN CỨU

Trên cơ sở phân tích những cơ hội, những thách thức từ môi trường bên ngoài tác động đến tình hình hoạt động của Chi nhánh NHCT tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu; những điểm mạnh, điểm yếu của Chi nhánh trong quá trình hoạt động, đề tài đã đưa ra một số giải pháp nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của Chi nhánh trên địa bàn tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu hậu WTO.

6. KẾT CẤU LUẬN VĂN

Ngoài phần mở đầu và kết luận, nội dung của luận văn được chia thành 03 chương như sau:

Chương I: Những vấn đề về năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.

Chương II: Thực trạng năng lực cạnh tranh của Chi nhánh Ngân hàng Công thương tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu.

Chương III: Nâng cao năng lực cạnh tranh của Chi nhánh Ngân hàng Công thương tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu hậu WTO.

CHƯƠNG 1:

NHỮNG VẤN ĐỀ VỀ NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA DOANH NGHIỆP.

1.1. Năng lực cạnh tranh là gì?

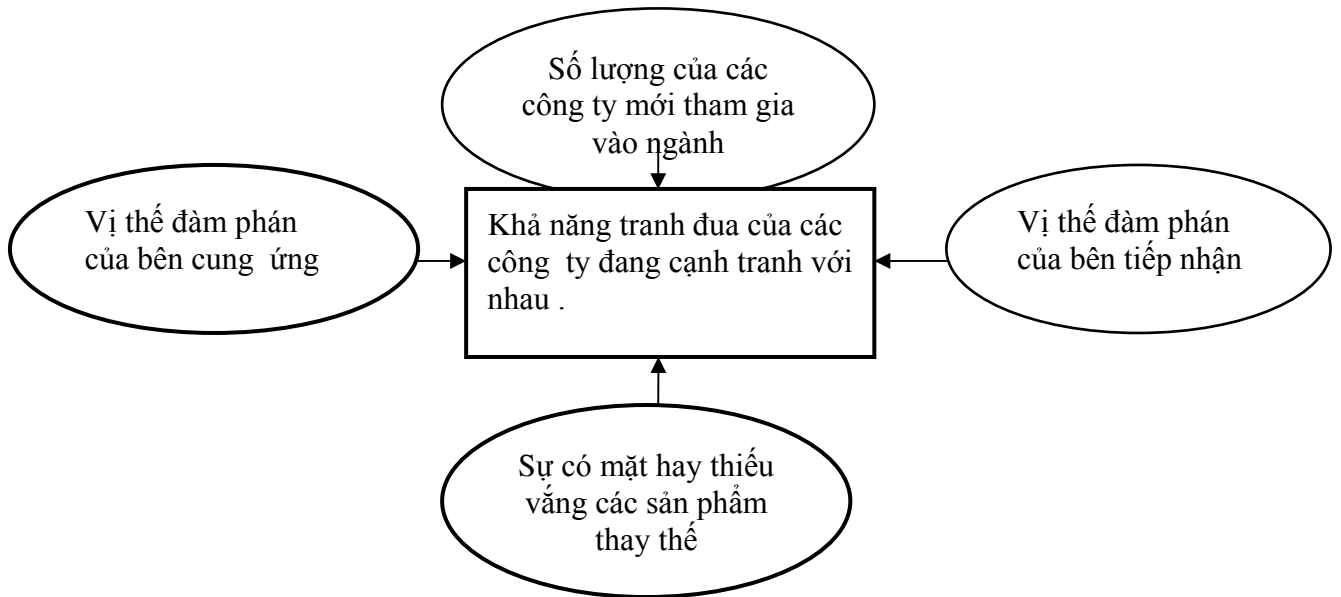
Cho đến nay, thuật ngữ “năng lực cạnh tranh” được sử dụng khá phổ biến ở nhiều lĩnh vực, đặc biệt trong lĩnh vực kinh tế nhưng chưa có một khái niệm thống nhất. Có nhiều quan điểm khác nhau về năng lực cạnh tranh.

Theo quan điểm thương mại truyền thống thì năng lực cạnh tranh được xem xét qua lợi thế so sánh và chi phí sản xuất. Hiệu quả của các biện pháp nâng cao năng lực cạnh tranh được đánh giá dựa trên mức chi phí thấp.

Có quan điểm cho rằng năng lực cạnh tranh là khả năng tạo ra và duy trì lợi nhuận và thị phần trên các thị trường trong và ngoài nước, gắn năng lực cạnh tranh theo thị phần mà nó chiếm giữ. Chỉ số đánh giá năng lực cạnh tranh là năng suất lao động, tổng năng suất các yếu tố sản xuất, công nghệ, chi phí nghiên cứu và phát triển, chất lượng và tính khác biệt của sản phẩm...

Có quan niệm xem xét năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp dựa trên khả năng sản xuất ra sản phẩm ở một mức giá ngang bằng hay thấp hơn mức giá phổ biến mà không có trợ cấp, gắn nó với ưu thế mà sản phẩm đưa ra thị trường đảm bảo cho doanh nghiệp đứng vững trước các đối thủ khác hay sản phẩm thay thế.

Theo M.Porter, giáo sư nổi tiếng với chiến lược cạnh tranh ở Đại học Harvard (Hoa Kỳ) thì năng lực cạnh tranh liên quan tới việc xác định vị trí của doanh nghiệp để phát huy các năng lực độc đáo của mình trước các lực lượng cạnh tranh như: đối thủ hiện tại, đối thủ tiềm ẩn, sản phẩm thay thế, nhà cung cấp và khách hàng, được thể hiện qua mô hình sau:



Hình 1: Các yếu tố ảnh hưởng năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.

Như vậy, có thể hiểu năng lực cạnh tranh của một doanh nghiệp chính là mức độ hấp dẫn của nó đối với khách hàng. Hay năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp là thực lực và lợi thế mà doanh nghiệp có thể huy động để duy trì và cải thiện vị trí của nó so với các đối thủ cạnh tranh trên thị trường một cách lâu dài nhằm thu được lợi ích ngày càng cao cho doanh nghiệp của mình.

Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp là thể hiện thực lực và lợi thế của doanh nghiệp so với đối thủ cạnh tranh trong việc thoả mãn tốt nhất các đòi hỏi của khách hàng để thu lợi ngày càng cao hơn. Những điểm mạnh và điểm yếu bên trong doanh nghiệp cần được đánh giá thông qua việc so sánh một cách tương ứng với các đối tác cạnh tranh. Trên cơ sở các so sánh đó, muốn tạo nên năng lực cạnh tranh, đòi hỏi doanh nghiệp phải tạo lập được lợi thế so sánh với đối tác của mình.

1.2. Các yếu tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.

1.2.1. Môi trường nội bộ.

Bao gồm các yếu tố bên trong của doanh nghiệp có ảnh hưởng trực tiếp, thường xuyên và rất quan trọng đến kết quả hoạt động của doanh nghiệp. Chúng bao gồm các lực lượng chủ yếu sau:

- Các yếu tố thuộc về tài chính như khả năng nguồn vốn hiện có so với yêu cầu thực hiện các kế hoạch, chiến lược của doanh nghiệp; khả năng huy động các nguồn vốn từ bên ngoài; tình hình phân bổ và sử dụng nguồn vốn; dòng tiền tệ; tình hình công nợ; cơ cấu vốn...
- Các yếu tố thuộc về nhân lực như cơ cấu nhân sự, trình độ chuyên môn, trình độ lành nghề của lực lượng nhân sự, vấn đề bố trí, sắp xếp lao động, đào tạo lao động, chính sách phân phối thu nhập, động viên người lao động...
- Các yếu tố thuộc về cơ sở vật chất như trang thiết bị, nhà xưởng văn phòng, công nghệ, máy móc...
- Các yếu tố thuộc về văn hoá tổ chức như những chuẩn mực, khuôn mẫu có tính truyền thống, những dạng hành vi, những nguyên tắc, thủ tục có tính chất chính thức mà mọi thành viên của tổ chức phải noi theo, phải thực hiện...
- Khả năng nghiên cứu và phát triển của doanh nghiệp như khả năng phát triển các sản phẩm mới, khả năng cải tiến kỹ thuật, khả năng ứng dụng công nghệ mới...
- Các yếu tố thuộc về hoạt động tác nghiệp như sản xuất, quảng cáo, tiếp thị...

Thông qua việc phân tích môi trường nội bộ, doanh nghiệp sẽ nhận biết rõ những điểm mạnh và điểm yếu của mình để có sự kiểm soát và điều chỉnh kịp thời cũng như đưa ra như đưa ra chiến lược thích hợp trong thời gian tới.

1.2.2. Môi trường bên ngoài.

Bao gồm các yếu tố bên ngoài doanh nghiệp có ảnh hưởng đến hoạt động của DN. Môi trường bên ngoài gồm 2 cấp độ: môi trường vĩ mô và môi trường vi mô.

1.2.2.1. Môi trường vĩ mô.

Còn gọi là môi trường tổng quát, được hình thành từ những điều kiện chung nhất của một quốc gia nào đó. Môi trường vĩ mô bao gồm các yếu tố như:

- Yếu tố kinh tế vĩ mô như GDP, lãi suất, cán cân mậu dịch, xu hướng tỷ giá, xu hướng tăng giảm thu nhập thực tế tính bình quân đầu người, mức độ lạm phát, hệ thống biểu thuế và mức thuế...
- Yếu tố chính trị và luật pháp bao gồm hệ thống các quan điểm, đường lối chính sách của chính phủ, hệ thống luật pháp hiện hành, các xu hướng chính trị ngoại giao đối với các nước khác, những diễn biến chính trị trong nước, trong khu vực và trên toàn thế giới.
- Môi trường văn hoá xã hội bao gồm những chuẩn mực và giá trị mà những chuẩn mực và giá trị này được chấp nhận bởi một xã hội hoặc một nền văn hoá cụ thể.
- Môi trường dân số bao gồm tổng dân số của xã hội, tỷ lệ tăng dân số; những xu hướng của tuổi tác, giới tính, dân tộc, nghề nghiệp; tuổi thọ, tỷ lệ sinh tự nhiên...
- Môi trường tự nhiên bao gồm vị trí địa lý, khí hậu, cảnh quan thiên nhiên, đất đai, sông biển, các nguồn tài nguyên khoáng sản, tài nguyên rừng biển ...
- Yếu tố công nghệ là một trong những yếu tố rất năng động, chứa đựng nhiều cơ hội và đe dọa đối với các doanh nghiệp. Thực tế cho thấy, doanh nghiệp nào nắm bắt nhanh nhạy và áp dụng kịp thời những thành tựu của tiến bộ khoa học thì đó là cơ hội để thành công.

1.2.2.2. Môi trường vi mô.

Đây là loại môi trường được hình thành tùy thuộc vào đặc điểm hoạt động từng ngành, từng doanh nghiệp. Môi trường này có tác động ảnh hưởng trực tiếp và thường xuyên, đe dọa trực tiếp sự thành bại của doanh nghiệp. Môi trường vi mô của doanh nghiệp thường gồm những yếu tố sau:

- Khách hàng: là những người tiêu thụ các sản phẩm và dịch vụ của DN. Họ là người quyết định đầu ra của DN. Muốn thành công các DN cần dành thời gian để

khảo sát kỹ yếu tố này, qua đó thiết lập các chiến lược kinh doanh cho phù hợp. Các câu hỏi DN cần phải trả lời khi nghiên cứu yếu tố này: khách hàng mục tiêu của DN là ai? Nhu cầu thị hiếu của họ là gì? Những khuynh hướng trong tương lai của họ như thế nào? Ý kiến của khách hàng đối với các sản phẩm và dịch vụ của doanh nghiệp ra sao?...

- Những người cung ứng: là những người cung cấp các yếu tố đầu vào như vật tư, thiết bị, vốn, nhân lực... cho hoạt động của DN. Số lượng, chất lượng, giá cả và thời hạn cung cấp các yếu tố này đều có ảnh hưởng lớn đến kết quả, hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Để giảm bớt rủi ro từ yếu tố này, các DN phải tạo ra được mối quan hệ gắn bó với những người cung ứng. Mặt khác, phải tìm ra nhiều người cung ứng khác nhau về một loại nguồn lực. Điều này sẽ giúp các nhà quản trị thực hiện quyền lựa chọn, và chống lại sức ép của các nhà cung cấp. Thực tiễn đã chỉ ra nhiều doanh nghiệp có được lợi thế cạnh tranh nhờ có mối quan hệ tốt với các nhà cung cấp.

- Các đối thủ cạnh tranh: khi nền kinh tế thị trường ngày càng phát triển, sự tiến bộ của khoa học kỹ thuật ngày càng tăng thì sự cạnh tranh giữa các DN ngày càng khốc liệt. Để tồn tại và phát triển đòi hỏi các DN phải ý thức được sự đe dọa của các đối thủ cạnh tranh và đưa ra những chính sách thích hợp nhằm giảm được các rủi ro trong hoạt động. Các nguy cơ cạnh tranh trên thực tế có thể chia thành 3 dạng sau:

- ✓ Cạnh tranh của các DN hiện hữu trong ngành: là hình thức cạnh tranh giữa các DN đã có tên tuổi trong ngành. Phương thức cạnh tranh có thể tồn tại dưới nhiều hình thức như cạnh tranh bằng giá, bằng chất lượng của sản phẩm và dịch vụ trước và sau bán hàng...mức độ cạnh tranh cũng có thể khác nhau tùy theo từng ngành.

- ✓ Nguy cơ xâm nhập mới: Thị phần và mức lời của các DN trong ngành có thể bị chia sẻ vì sự xâm nhập mới. Nguy cơ này có thể khác nhau tùy thuộc vào đặc điểm của từng ngành.

✓ Các sản phẩm thay thế: ngoài việc phải đối đầu với các đối thủ cạnh tranh trực tiếp trong ngành, các DN còn phải đối phó với những hãng ở ngoài ngành với các sản phẩm và dịch vụ có khả năng thay thế các sản phẩm và dịch vụ của hãng.

Để giành được thắng lợi với các đối thủ, các DN cần trả lời những câu hỏi cơ bản sau:

- Mục tiêu, chiến lược của đối thủ cạnh tranh là gì?
- Điểm mạnh, điểm yếu của đối thủ cạnh tranh là gì?
- Điểm mạnh, điểm yếu của doanh nghiệp mình là gì?
- Các nhóm áp lực xã hội có thể là: cộng đồng dân cư xung quanh khu vực DN đóng, hoặc là dư luận xã hội, các tổ chức công đoàn, hiệp hội người tiêu dùng, các tổ chức y tế, báo chí. Hoạt động của doanh nghiệp sẽ gặp những thuận lợi, nếu được các tổ chức trong cộng đồng ủng hộ. ngược lại, sẽ gặp những khó khăn, nếu có sự bất bình từ phía cộng đồng. Các nhà quản trị cần phải thường xuyên mở rộng sự thông tin với các nhóm áp lực trong cộng đồng, nắm bắt kịp thời những ý kiến, dư luận, tranh thủ sự ủng hộ và tạo ra mối quan hệ chặt chẽ với những nhóm này.

1.3. Ứng dụng mô hình phân tích SWOT trong việc nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.

SWOT là tập hợp viết tắt những chữ cái đầu tiên của các từ tiếng Anh: Strengths (Điểm mạnh), Weaknesses (Điểm yếu), Opportunities (Cơ hội) và Threats (Nguy cơ).

Mô hình phân tích SWOT thích hợp cho việc đánh giá hiện trạng của doanh nghiệp thông qua việc phân tích tình hình bên trong (Strengths và Weaknesses) và bên ngoài (Opportunities và Threats) doanh nghiệp.

Phân tích SWOT là việc đánh giá một cách chủ quan các dữ liệu được sắp xếp theo định dạng SWOT dưới một trật tự lô gíc dễ hiểu, dễ trình bày và đưa ra quyết định, có thể được sử dụng trong mọi quá trình ra quyết định. Nói một cách hình ảnh, SWOT là khung lý thuyết mà dựa vào đó, chúng ta có thể xét duyệt lại các chiến lược, xác định vị thế cũng như hướng đi của một tổ chức, một công ty, phân tích các đề xuất kinh doanh hay bất cứ ý tưởng nào liên quan đến quyền lợi của doanh

nghiệp. Và trên thực tế, việc vận dụng SWOT trong xây dựng kế hoạch kinh doanh, hoạch định chiến lược, đánh giá đối thủ cạnh tranh, khảo sát thị trường, phát triển sản phẩm và cả trong các báo cáo nghiên cứu .. đang ngày càng được nhiều doanh nghiệp lựa chọn.

Mẫu phân tích SWOT được trình bày dưới dạng một ma trận 2 hàng 2 cột, chia làm 4 phần: Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats. Cần xác định rõ ràng chủ đề phân tích bởi SWOT đánh giá triển vọng của một vấn đề hay một chủ thể nào đó.

Mô hình SWOT thường đưa ra 4 chiến lược cơ bản: (1) SO (Strengths - Opportunities): các chiến lược dựa trên ưu thế của công ty để tận dụng các cơ hội thị trường. (2) WO (Weaknesses - Opportunities): các chiến lược dựa trên khả năng vượt qua các yếu điểm của công ty để tận dụng cơ hội thị trường. (3) ST (Strengths - Threats): các chiến lược dựa trên ưu thế của của công ty để tránh các nguy cơ của thị trường. (4) WT (Weaknesses - Threats): các chiến lược dựa trên khả năng vượt qua hoặc hạn chế tối đa các yếu điểm của công ty để tránh các nguy cơ của thị trường.

Để thực hiện phân tích SWOT cho vị thế cạnh tranh của một doanh nghiệp, người ta thường tự đặt các câu hỏi sau:

- Strengths: Lợi thế của mình là gì? Ưu thế mà người khác thấy được ở mình là gì? Phải xem xét vấn đề từ trên phương diện bản thân và của người khác.

- Weaknesses: Có thể cải thiện điều gì? Cần tránh làm gì? Phải xem xét vấn đề trên cơ sở bên trong và cả bên ngoài. Vì sao đối thủ cạnh tranh có thể làm tốt hơn mình? Lúc này phải nhận định một cách thực tế và đối mặt với sự thật.

- Opportunities: Cơ hội tốt đang ở đâu? Cơ hội có thể xuất phát từ sự thay đổi công nghệ và thị trường dù là quốc tế hay trong phạm vi hẹp, từ sự thay đổi trong chính sách của nhà nước có liên quan tới lĩnh vực hoạt động của công ty, từ sự thay đổi khuôn mẫu xã hội, cấu trúc dân số..., từ các sự kiện diễn ra trong khu vực. Phương thức tìm kiếm hữu ích nhất là rà soát lại các ưu thế của mình và tự đặt câu hỏi liệu các ưu thế ấy có mở ra cơ hội mới nào không.

- Threats: Những trở ngại đang gặp phải? Những đòi hỏi đặc thù về công việc, về sản phẩm hay dịch vụ có thay đổi gì không? Thay đổi công nghệ có nguy cơ gì với công ty hay không? Liệu có yếu điểm nào đang đe dọa công ty? Các phân tích này thường giúp tìm ra những việc cần phải làm và biến yếu điểm thành triển vọng.

1.4. Kinh nghiệm về nâng cao năng lực cạnh tranh của ngân hàng ở các nước đang phát triển trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

❖ Kinh nghiệm của các ngân hàng ở Thái Lan.

Mặc dù có bề dày hoạt động hàng trăm năm nhưng vào năm 1997 - 1998, hệ thống ngân hàng Thái Lan vẫn bị chao đảo trước cơn khủng hoảng tài chính - tiền tệ. Trước tình hình đó, các ngân hàng Thái Lan đã có một loạt thay đổi căn bản trong hệ thống tín dụng.

Thứ nhất, họ tách bạch, phân công rõ chức năng các bộ phận và tuân thủ các khâu trong quy trình giải quyết các khoản vay. Có thể thấy điều này ở các ngân hàng Bangkok bank và Siam commercial bank (SCB). Còn quy trình cho vay của Kasikorn bank lại được tổng kết như sau: tiếp xúc khách hàng/phân tích tín dụng/thẩm định tín dụng/đánh giá rủi ro/quyết định cho vay/thủ tục giấy tờ hợp đồng/đánh giá chất lượng, xem lại khoản vay.

Thứ hai, tuân thủ nghiêm ngặt các vấn đề có tính nguyên tắc trong tín dụng. Rất nhiều ngân hàng của Thái Lan trước đây chỉ quan tâm đến tài sản thế chấp, không quan tâm đến dòng tiền của khách hàng vay. Vì thế, hậu quả tín dụng là nợ xấu có lúc lên tới 40% (năm 1997 - 1998). Sở dĩ có điều này là do một số ngân hàng đã không tuân thủ nghiêm ngặt các nguyên tắc tín dụng trong quá trình cho vay. Nhưng giờ đây, nhiều ngân hàng không chỉ triệt để chấp hành nguyên tắc tín dụng mà còn quan tâm rất nhiều đến thông tin của khách hàng như: tư cách/hiệu quả kinh doanh/ mục đích vay/dòng tiền và khả năng trả nợ/khả năng kiểm soát vay/năng lực quản trị và điều hành/thực trạng tài chính...

Thứ ba, tiến hành cho điểm khách hàng (Credit Scoring) để quyết định cho vay. Điển hình cho hình thức này là Siam city bank hay Kasikorn bank.

Thứ tư, tuân thủ thẩm quyền phán quyết tín dụng. Theo đó, họ quy định việc quyết định tín dụng theo mức tăng dần: mức phán quyết của một người, một nhóm người hay hội đồng quản trị. Ví dụ: >10 triệu Baht: 1 người chịu trách nhiệm; = 100 triệu Baht: phải qua 2 người chịu trách nhiệm; = 3 tỷ Baht phải do HĐQT quyết định.

Thứ năm, giám sát khoản vay. Sau khi cho vay, ngân hàng rất coi trọng việc kiểm tra, giám sát các khoản vay bằng cách tiếp tục thu thập thông tin về khách hàng, thường xuyên giám sát và đánh giá xếp loại khách hàng để có biện pháp xử lý kịp thời các tình huống rủi ro".

❖ **Kinh nghiệm của Trung Quốc.**

Trung Quốc là trường hợp điển hình thực hiện hội nhập quốc tế khu vực ngân hàng thông qua các cam kết trong quá trình đàm phán gia nhập WTO. Tiến trình hội nhập quốc tế của Trung Quốc được tiến hành từng bước và được hỗ trợ bằng các chương trình cải cách nhằm củng cố khu vực ngân hàng và các khu vực tài chính khác, đồng thời với quá trình cải cách khu vực doanh nghiệp Nhà nước. Phương pháp hội nhập quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng của Trung Quốc bao gồm tự do hoá các hạn chế đối với sự tham gia và hoạt động của các ngân hàng nước ngoài thông qua việc cho phép thành lập “mới” các ngân hàng 100% vốn nước ngoài và cho phép mua các cổ phần thiểu số mang tính chất đối tác chiến lược trong các ngân hàng thương mại quốc doanh trung bình hoặc lớn hơn nhưng không được quyền chi phối. Các ngân hàng thương mại quốc doanh lớn sẽ thu hút các luồng vốn quốc tế thông qua việc phát hành cổ phiếu lần đầu trên các thị trường quốc tế và có thể bán cho các đối tác chiến lược. Quá trình cải cách này được tiến hành đồng thời với các biện pháp tăng cường công tác thanh tra, giám sát (thiết lập một cơ quan thanh tra ngân hàng độc lập) nhằm phát triển các thị trường vốn, cải thiện các công cụ và điều hành chính sách kinh tế vĩ mô.

❖ **Kinh nghiệm các nước châu Á khác sau khủng hoảng tài chính.**

Ở các nước này, hội nhập quốc tế nhìn chung mới diễn ra gần đây, phần lớn là do yêu cầu phải cải cách lại hệ thống ngân hàng đã bị tổn thất nghiêm trọng. Quá trình hội nhập quốc tế của các nước này có một số đặc điểm chung: Các ngân hàng bị sụp đổ và yếu kém được sáp nhập và một số bị quốc hữu hoá khi chính phủ phải đứng ra xử lý các khoản nợ của ngân hàng. Các ngân hàng này được tư nhân hoá ngay khi đã hồi phục thông qua việc cấp vốn bổ sung và bán danh mục nợ xấu. Các ngân hàng nước ngoài được mời làm đối tác chiến lược để tiếp quản điều hành các ngân hàng yếu kém. Đồng thời chính phủ các nước này cũng mở rộng phạm vi dịch vụ mà các ngân hàng nước ngoài được phép cung cấp và thực hiện cải cách mạnh mẽ trong lĩnh vực thanh tra, giám sát an toàn theo hướng làm cho ngân hàng trung ương độc lập hơn. Một số tách riêng vai trò thanh tra, giám sát và chính sách tiền tệ bằng cách thành lập cơ quan thanh tra riêng. Ngoài ra, các nước cũng tăng cường và áp dụng nghiêm túc các luật điều chỉnh về quyền sở hữu của các ngân hàng.

Kết luận chương 1: Nâng cao năng lực cạnh tranh là vấn đề sống còn đối với các doanh nghiệp nói chung, đối với ngân hàng thương mại nói riêng, đặc biệt trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế. Tuy nhiên, để nâng cao khả năng cạnh tranh trên thương trường, các doanh nghiệp cần xác định được những điểm mạnh, điểm yếu của doanh nghiệp; những cơ hội, đe dọa tác động đến doanh nghiệp để từ đó đề ra chiến lược cạnh tranh phù hợp với doanh nghiệp mình.

CHƯƠNG 2:

THỰC TRẠNG NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA CHI NHÁNH NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG TỈNH BÀ RỊA- VŨNG TÀU.

2.1. Điều kiện tự nhiên và đặc điểm kinh tế- xã hội tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu.

2.1.1. Điều kiện tự nhiên.

Bà Rịa – Vũng Tàu là một tỉnh nằm trong vùng kinh tế trọng điểm phía Nam, có nhiều lợi thế quan trọng để phát triển kinh tế, thương mại. Bà Rịa – Vũng Tàu có vị trí hết sức thuận lợi trong việc giao lưu với các tỉnh trong cả nước và với các nước trên thế giới bằng đường bộ, đường không và đường biển.

Bà Rịa – Vũng Tàu có những thuận lợi to lớn về điều kiện tự nhiên để phát triển du lịch như: về đất đai, chiếm 0,6% diện tích đất tự nhiên của cả nước, trong đó có 65% quỹ đất thích hợp cho việc sản xuất nông nghiệp; có khí hậu thích hợp để phát triển du lịch; với tổng số 156 km bờ biển, Bà Rịa – Vũng Tàu có khả năng to lớn để phát triển mạnh kinh tế biển như phát triển việc đánh bắt và nuôi trồng thủy sản, phát triển mạnh ngành du lịch, tắm biển..., có cảng nước sâu để phát triển các dịch vụ cảng biển, vận tải biển; Với vùng thềm lục địa rộng lớn đến hơn 100.000km², vùng biển ngoài khơi Bà Rịa – Vũng Tàu có trữ lượng dầu mỏ và khí đốt rất lớn, có thể khai thác hàng năm vài chục triệu tấn dầu và vài ba tỷ mét khối khí đốt, tại đây đã phát hiện các mỏ dầu có giá trị thương mại lớn như: Bạch Hổ (lớn nhất Việt Nam), Rồng, Đại Hùng, Rạng Đông; Về tài nguyên khoáng sản dồi dào bao gồm đá xây dựng, các mỏ nước khoáng, đất sét, cát thủy tinh...

2.1.2. Đặc điểm kinh tế- xã hội.

Kinh tế trên địa bàn đã đạt tốc độ phát triển khá, chuyển dịch đúng hướng công nghiệp hóa - hiện đại hóa với cơ cấu công nghiệp, dịch vụ, nông nghiệp. Năng lực sản xuất, kết cấu hạ tầng kinh tế - xã hội của tỉnh tăng nhanh.

Ngoài lĩnh vực khai thác dầu khí, Bà Rịa Vũng Tàu còn là một trong những trung tâm năng lượng, công nghiệp nặng, du lịch, cảng biển của cả nước. Trung tâm

điện lực Phú Mỹ và Nhà máy điện Bà Rịa chiếm 40% tổng công suất điện năng của cả nước (trên 4000 MW trên tổng số gần 10.000 MW của cả nước). Công nghiệp nặng có: sản xuất phân đạm urê (800.000 tấn năm), sản xuất polyethylene (100.000 tấn/năm), sản xuất clinker, sản xuất thép. Về lĩnh vực cảng biển: kể từ khi chính phủ có chủ trương di dời các cảng tại nội ô Thành phố Hồ Chí Minh, Bà Rịa-Vũng Tàu trở thành trung tâm cảng biển chính của khu vực Đông Nam bộ. Các cảng lớn tập trung chủ yếu trên sông Thị Vải. Cảng Sài Gòn và Nhà máy Ba Son đang di dời và xây dựng cảng biển lớn tại đây. Sông Thị Vải có luồng sâu đảm bảo cho tàu có tải trọng trên 50.000 tấn cập cảng. Về lĩnh vực du lịch, Bà Rịa-Vũng Tàu là một trong những trung tâm du lịch hàng đầu của cả nước. Trong thời gian qua, chính phủ đã cấp phép và đang thẩm định một số dự án du lịch lớn như: Saigon Atlantis (300 triệu USD), Công viên giải trí Bà Trứng và Bể cá ngầm Nghinh Phong (500 triệu USD), công viên bách thú Safari Xuyên Mộc (200 triệu USD)... Trong năm 2005, GDP đầu người của Bà Rịa-Vũng Tàu đứng đầu cả nước (4000 USD kể cả dầu khí, 2000 USD không kể dầu khí), thu ngân sách 42.000 tỷ đồng (xếp thứ 2 sau Tp Hồ Chí Minh).

2.1.3. Kế hoạch phát triển kinh tế- xã hội đến năm 2010.

- Phát triển kinh tế- xã hội, hệ thống kết cấu hạ tầng trong mối quan hệ quy hoạch vùng và cả nước, phát huy cao nhất lợi thế so sánh, tạo sự liên kết, hỗ trợ giữa các ngành và các địa phương trong toàn Tỉnh.

- Ưu tiên phát triển nhanh, mạnh, vững chắc các ngành kinh tế biển, công nghiệp dầu khí, cảng biển, xây dựng, dịch vụ hàng hải, dịch vụ dầu khí, dịch vụ du lịch, hải sản. Chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng tăng nhanh tỷ trọng kinh tế dịch vụ.

- Đẩy mạnh quan tâm đầu tư các lĩnh vực mang tính chiến lược thúc đẩy nền kinh tế phát triển như: khoa học công nghệ, đào tạo nguồn nhân lực, giải quyết việc làm, xoá đói giảm nghèo, các chương trình dự án phát triển nông nghiệp nông thôn...

- Xây dựng bộ máy hành chính phục vụ nhân dân ngày một tốt hơn, chống quan liêu tham nhũng, lãng phí, cải thiện môi trường đầu tư, kinh doanh theo hướng bình đẳng, minh bạch, thuận lợi và ổn định.

- Huy động các nguồn vốn đầu tư phát triển của toàn xã hội, tiếp tục xây dựng hệ thống hạ tầng kỹ thuật, hạ tầng xã hội, hạ tầng kinh tế theo hướng hiện đại; hoàn thiện hạ tầng các khu đô thị. Quản lý tốt tài nguyên, môi trường, sử dụng đất có hiệu quả; quản lý quy hoạch xây dựng kiến trúc đô thị, nông thôn theo hướng phát triển bền vững. Nâng cao mức sống nhân dân, cơ bản hoàn thành chương trình xóa đói, giảm nghèo; giải quyết cơ bản các vấn đề xã hội bức xúc như: việc làm, nhà ở cho người thu nhập thấp,... tạo điều kiện để kinh tế - xã hội phát triển bền vững.

❖ **Các chỉ tiêu định hướng phát triển kinh tế- xã hội trên địa bàn không tính đầu khí.**

- Tốc độ tăng trưởng GDP bình quân hàng năm tăng 17,77- 20,65%.
- GDP bình quân đầu người đạt 5.519 – 6.752 USD
- Cơ cấu kinh tế: công nghiệp 63,33- 65,79%; dịch vụ 30,10- 32,51%; nông nghiệp 4,11- 4,16%.
 - Công nghiệp tăng bình quân 20,7- 23,45%/năm.
 - Các ngành dịch vụ tăng bình quân 19,3%/năm. Doanh thu thương mại tăng 18,06%/năm; doanh thu dịch vụ tăng 21,65%/năm.
 - Giá trị xuất khẩu đạt 2.107 triệu USD, tốc độ tăng 11,98%.
 - Giá trị sản xuất nông nghiệp tăng 6,37%/năm.
 - Huy động vốn đầu tư toàn xã hội đạt 72.772- 82.312 tỷ đồng, đạt 21,11- 22,1%GDP, tốc độ tăng bình quân 23,85- 26,19%. Vốn trung ương đầu tư 18.900- 25.400 tỷ đồng chiếm 30,85- 67,19%; vốn địa phương 22.512 tỷ đồng chiếm 27,34- 30,93%; vốn đầu tư nước ngoài 31.360- 34.400 tỷ đồng chiếm 41,79- 43,09%.

2.2. Giới thiệu tổng quan Chi nhánh Ngân hàng Công thương tỉnh Bà Rịa-Vũng tàu.

2.2.1. Một số nét chính về Chi nhánh Ngân hàng Công thương tỉnh Bà Rịa-Vũng tàu.

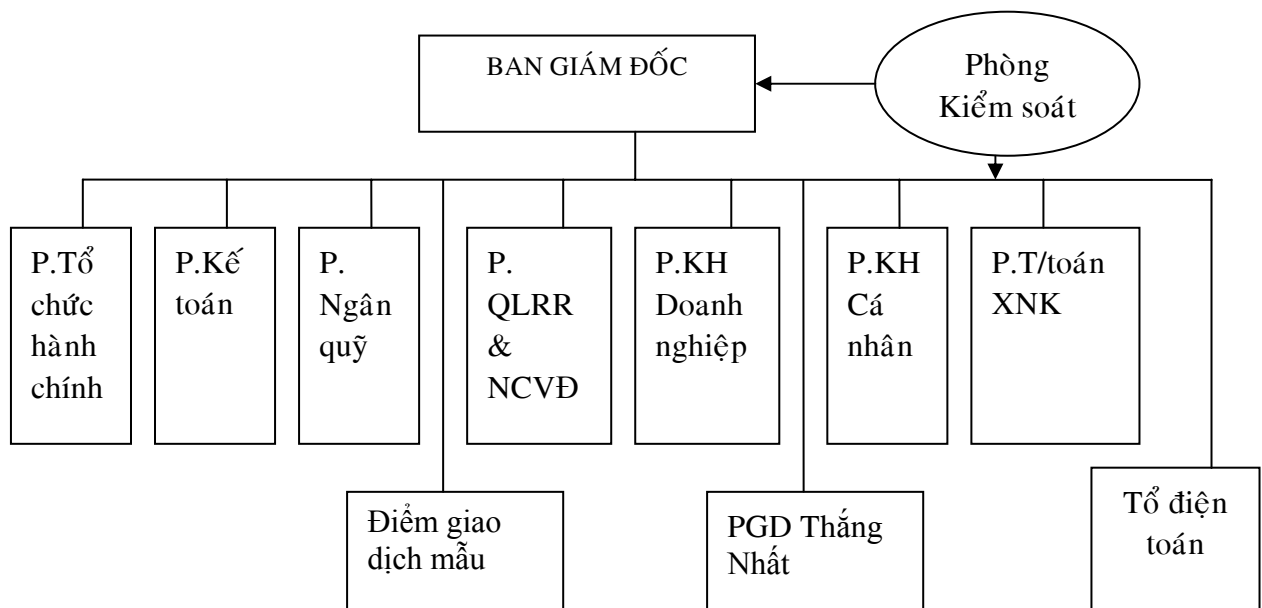
2.2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển.

Chi nhánh Ngân hàng Công thương tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu được thành lập theo Quyết định số 139/NH-QĐ ngày 30/08/1991 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, Giấy phép đăng ký kinh doanh số 300308 ngày 25/01/1994 do Trọng tài kinh tế tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu cấp.

❖ Mạng lưới giao dịch.

- Địa chỉ trụ sở chính: 10 Trung Trắc, phường 1, Tp Vũng tàu
- Phòng giao dịch Thắng Nhất, địa chỉ: 1003F, phường Rạch Dừa, Tp Vũng Tàu.
- Phòng giao dịch Côn Đảo, địa chỉ: Huyện Côn Đảo, tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu.
- Điểm giao dịch mẫu, địa chỉ: 52 Nguyễn An Ninh, phường 7, Tp Vũng tàu.

2.2.1.2. Bộ máy tổ chức và chức năng hoạt động.



Hình 2: Sơ đồ tổ chức các phòng ban.

❖ Các sản phẩm dịch vụ ngân hàng.

- Dịch vụ tiền gửi: Nhận tiền gửi tiết kiệm, tiền gửi có kỳ hạn, tiền gửi không kỳ hạn, tiền gửi thanh toán các loại tiền VNĐ, USD của các doanh nghiệp và cá nhân.

- Dịch vụ tín dụng: Cho vay các thành phần kinh tế với các hình thức phù hợp cho từng đối tượng khách hàng: cho vay từng lần, cho vay theo hạn mức tín dụng, cho vay dự án đầu tư, cho vay du học... phục vụ sản xuất kinh doanh, nhu cầu tiêu dùng của gia đình, của cá nhân, đầu tư các dự án trung dài hạn...

- Dịch vụ thanh toán XNK: Cung cấp cho khách hàng các nghiệp vụ về thanh toán XNK như: Thư tín dụng (L/C), thanh toán nhờ thu D/A, D/P, chuyển tiền T/T...

- Dịch vụ thẻ ATM, Visa- Master card: Mạng lưới giao dịch rộng khắp với hơn 400 máy ATM, hơn 130 chi nhánh, 700 điểm giao dịch, hơn 1.000 điểm chấp nhận thẻ trải rộng trên toàn quốc, NHCT được đánh giá là ngân hàng có tỷ lệ thẻ hoạt động cao nhất, cung cấp cho chủ thẻ nhiều giá trị gia tăng ưu việt.

- Dịch vụ chuyển tiền: Với mạng lưới giao dịch rộng khắp, NHCT nhận chuyển tiền trong và ngoài nước một cách nhanh chóng, an toàn, thuận tiện, phí dịch vụ thấp. NHCT cũng là ngân hàng đầu tiên triển khai dịch vụ nhận tiền kiều hối qua thẻ ATM.

- Đại lý chứng khoán: Là đại lý chứng khoán đầu tiên trên địa bàn tỉnh BR-VT và được Công ty chứng khoán NHCT VN đánh giá là một trong những đại lý hoạt động tốt nhất.

- Dịch vụ khác: NHCT BR-VT còn thực hiện nhiều dịch vụ khác như: nghiệp vụ bảo lãnh, mua bán ngoại tệ, cho vay du học, dịch vụ tư vấn đầu tư, tài chính...

2.2.2. Tình hình hoạt động kinh doanh của Chi nhánh Ngân hàng Công thương tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu.

2.2.2.1. Hoạt động huy động vốn.

Đến 31/12/2006, nguồn vốn huy động đạt 1.360 tỷ đồng, tăng 86% so với năm 2005, đạt 163,7% so với kế hoạch, trong đó VNĐ chiếm tỷ trọng 45,7%, ngoại tệ qui VNĐ chiếm tỷ trọng 54,3%; tiền gửi DN 831 tỷ đồng, tiền gửi dân cư 503 tỷ đồng, tiền gửi khác 26 tỷ đồng. Nguồn vốn tăng trưởng mạnh là một nỗ lực lớn từ Ban lãnh đạo và CBNV Chi nhánh trong tình hình cạnh tranh về nguồn vốn huy động giữa các ngân hàng ngày càng gay gắt, lãi suất huy động của các NHTMCP

luôn có sự chênh lệch với các NHTMQD tạo áp lực về sự dịch chuyển dòng vốn từ NHTMQD về các NHTMCP. Bên cạnh đó, sự hấp dẫn từ thị trường vàng, thị trường chứng khoán cũng đã hút một lượng vốn từ ngân hàng về các thị trường này. Trong năm 2006, Chi nhánh thật sự quan tâm đến công tác tiếp thị, chăm sóc khách hàng lớn có nguồn tiền gửi dồi dào như Xí nghiệp liên doanh Dầu khí Vietsovpetro, Kho bạc huyện Côn Đảo, Công ty Du lịch tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu... Chi nhánh có bộ phận thường xuyên theo dõi những thay đổi về lãi suất của các ngân hàng bạn trên cùng địa bàn, kịp thời có những điều chỉnh, áp dụng lãi suất linh hoạt đảm bảo giữ vững nguồn vốn hiện có và không ngừng tìm kiếm khách hàng mới. Nếu năm 2005, Chi nhánh phải nhận vốn điều hoà VNĐ 537 tỷ đồng, USD qui VNĐ 38 tỷ đồng thì đến năm 2006, nhận vốn điều hoà VNĐ 349 tỷ đồng, gửi vốn điều hoà USD qui VNĐ 524 tỷ đồng.

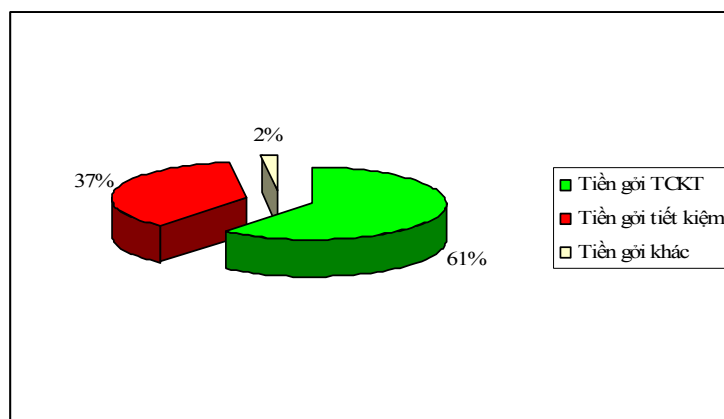
Bảng số 1: Tình hình huy động vốn qua các năm.

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2004		Năm 2005		Năm 2006	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
Tổng nguồn vốn huy động	547	100%	727	100%	1.360	100%
-Tiền gửi TCKT	157	29%	185	25%	831	61%
-Tiền gửi tiết kiệm	325	59%	405	56%	503	37%
-Tiền gửi khác	65	12%	137	19%	26	2%

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2004, năm 2005, năm 2006 của Chi nhánh Ngân hàng Công thương tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu).

Biểu đồ số 1: Cơ cấu nguồn vốn huy động tại Chi nhánh đến ngày 31/12/2006



Đến trước năm 2006, nguồn vốn huy động tại Chi nhánh chủ yếu từ tiền gửi tiết kiệm, chiếm gần 60% nguồn vốn. Đến năm 2006, tình hình nguồn vốn huy động được cải thiện đáng kể khi Chi nhánh đã tiếp thị và nhận tiền gửi có kỳ hạn bằng ngoại tệ của Xí nghiệp liên doanh Vietsovpetro với số tiền gửi lên đến 110 triệu USD, cuối năm số dư tiền gửi này là 42 triệu USD nên loại tiền gửi các TCKT năm 2006 chiếm 61%, tiền gửi tiết kiệm chỉ chiếm 37%, mặc dù số tuyệt đối tăng 98 tỷ đồng. Tuy nhiên, số dư tiền gửi các TCKT biến động lớn vào dịp cuối tháng, cuối năm, khi các đơn vị kinh tế chuyển tiền về Tổng công ty.

2.2.2.2. Hoạt động tín dụng.

Trong công tác tín dụng, Ban giám đốc Chi nhánh xác định rõ: Nâng cao chất lượng tín dụng là nhiệm vụ trọng tâm, đảm bảo tăng trưởng bền vững. Các văn bản, chế độ, thể lệ của ngành thường xuyên được phổ biến đến từng cán bộ tín dụng. Đến đầu năm 2006, Phòng kinh doanh tại Chi nhánh được tách ra thành 2 phòng: Phòng Khách hàng DN và Phòng khách hàng cá nhân và thành lập mới Phòng quản lý rủi ro & nợ có vấn đề, điều này đã tạo điều kiện nâng cao khả năng quản lý khách hàng; việc phân tích rủi ro, đánh giá hiệu quả kinh doanh của từng phương án, dự án, đánh giá tài sản thế chấp, bảo lãnh ngày càng chuẩn mực hơn. Kết quả dư nợ cho vay nền kinh tế đến 31/12/2006 đạt 1.247 tỷ đồng, tăng 3,15% so với năm 2005, đạt 99% so với kế

hoạch (Tháng 10/2006, thực hiện chủ trương NHCT VN, Chi nhánh cấp 2 Bà Rịa đã được tách ra khỏi Chi nhánh Bà Rịa- Vũng tàu và nâng lên Chi nhánh cấp 1 nên toàn bộ dư nợ của Chi nhánh Bà Rịa khoảng 95 tỷ đã được tách ra khỏi dư nợ tại Chi nhánh). Trong cơ cấu ngành nghề cho vay, ngành thương mại dịch vụ chiếm tỷ trọng 33%, ngành công nghiệp chiếm tỷ trọng 20%, xây dựng chiếm tỷ trọng 11%, thủy sản chiếm tỷ trọng 18%, các ngành nghề khác có tỷ trọng 18%. Chi nhánh cũng chú trọng cung ứng vốn cho các dự án lớn có hiệu quả kinh tế cao như đồng tài trợ với Chi nhánh Ngân hàng Ngoại thương Vũng tàu cho vay Dự án tàu dầu trị giá 51 triệu USD, NH Ngoại thương Vũng tàu cho vay 25 triệu USD, NHCT tỉnh Bà Rịa-Vũng tàu cho vay 10,7 triệu USD. Nhìn chung, cơ cấu ngành nghề cho vay phù hợp với qui mô ngành nghề trên địa bàn tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu, một thành phố du lịch mạnh về kinh tế biển. Ngoài sản phẩm tín dụng truyền thống, Chi nhánh còn cung cấp cho khách hàng sản phẩm cho vay du học và bước đầu đã tạo niềm tin từ khách hàng. Năm 2006, lợi nhuận từ hoạt động tín dụng chiếm tỷ trọng 91% trong tổng lợi nhuận của Chi nhánh.

Bảng 2: Doanh số cho vay, thu nợ.

Đơn vị: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006
Doanh số cho vay	2.405	2.702	2.825
Doanh số thu nợ	2.127	2.593	2.787

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2004, năm 2005, năm 2006 của Chi nhánh Ngân hàng Công thương tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu)

Bảng 3: Tình hình dư nợ tại Chi nhánh qua các năm 2004- 2007

Đơn vị: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2004		Năm 2005		Năm 2006	
-Dư nợ ngắn hạn	689	63%	781	65%	667	53%
-Dư nợ trung, dài hạn	411	37%	428	35%	580	47%
Tổng dư nợ	1.100	100%	1.209	100%	1.247	100%

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2004, năm 2005, năm 2006 của Chi nhánh Ngân hàng Công thương tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu).

2.2.2.3. Hoạt động bảo lãnh.

Tổng số thư bảo lãnh đã phát hành trong năm 2006 là 372 thư bảo lãnh, giá trị bảo lãnh 38.172 triệu đồng. Phí dịch vụ bảo lãnh thu được trong năm 2006 là 232 triệu đồng. Các loại bảo lãnh chủ yếu gồm bảo lãnh dự thầu, bảo lãnh thanh toán, bảo lãnh thực hiện hợp đồng, bảo lãnh bảo hành.

2.2.2.4. Hoạt động thanh toán quốc tế.

Doanh số mua bán ngoại tệ năm 2006 tăng mạnh, doanh số mua đạt 32 triệu USD, tăng 42% so với năm 2005, lãi từ kinh doanh ngoại tệ 147 triệu đồng. Doanh số thanh toán XNK đạt 6,8 triệu USD, tăng 6% so với năm 2005. Hoạt động XNK tại Chi nhánh cũng đang gặp một số khó khăn nhất định. Hàng nhập chủ yếu của Chi nhánh là máy móc thiết bị phục vụ cho ngành xây dựng và vật tư phục vụ ngành nuôi trồng và chế biến thủy sản. Trong năm 2006, thị trường bất động sản tiếp tục đóng băng, các công trình xây dựng chậm thanh toán nên các đơn vị gặp khó khăn trong việc nhập thêm máy móc thiết bị. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp chế biến thủy sản cũng gặp nhiều khó khăn trong việc ổn định nguyên liệu đầu vào để sản xuất.

Bảng 4: Tình hình hoạt động thanh toán quốc tế tại Chi nhánh.

Đơn vị: USD

Chỉ tiêu	Năm 2004		Năm 2005		Năm 2006	
	Số lượng	Giá trị	Số lượng	Giá trị	Số lượng	Giá trị
1. Kinh doanh ngoại tệ						
Doanh số mua quy USD		17.381.095		22.557.061		32.002.544
Doanh số bán quy USD		17.385.000		22.314.842		31.915.854
2. Thanh toán XNK						
a. LC nhập khẩu						
- Phát hành	54	3.478.352	32	1.416.959	20	801.752
- Thanh toán	79	4.159.015	37	1.772.753	21	813.035
b. L/C xuất khẩu						
- Chiết khấu	125	4.146.050	86	2.100.215	115	3.465.330
-Thanh toán	228	4.543.000	186	4.626.387	180	5.980.663

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2004, năm 2005, năm 2006 của Chi nhánh Ngân hàng Công thương tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu).

2.2.2.5. Sản phẩm dịch vụ khác.

Bên cạnh hoạt động tín dụng tạo nguồn thu lớn cho Chi nhánh, Ban giám đốc Chi nhánh cũng đã đẩy mạnh hoạt động dịch vụ, hoạt động thanh toán, khai thác tốt công nghệ ngân hàng, tăng thêm các tiện ích cho sản phẩm ngân hàng, phát triển các sản phẩm dịch vụ mới, nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng và giao dịch một cửa đã rút ngắn thời gian giao dịch của khách hàng. Cả năm, doanh số thanh toán đạt 11.765 tỷ đồng, tăng 8% so với năm 2005.

Chi nhánh hiện đang áp dụng biểu phí dịch vụ có tính cạnh tranh cao với các ngân hàng trên địa bàn. Chi nhánh cũng đã chủ động trong việc xây dựng giá cả của sản phẩm dịch vụ trong lĩnh vực kinh doanh đối ngoại, kết quả năm 2006 dịch vụ chuyển tiền qua mạng Swift tăng mạnh so với các năm trước, phí thu được 250 triệu đồng. Đại lý giao dịch chứng khoán có sự tăng mạnh cả về số lượng tài khoản và tổng giá trị giao dịch chứng khoán, số lượng tài khoản chứng khoán là 380 tài khoản, giá trị giao dịch chứng khoán là 250 tỷ đồng, gấp 11 lần năm 2005, phí hoa hồng chứng khoán thu được 359 triệu đồng, là đại lý có doanh số giao dịch lớn nhất của Công ty chứng khoán NHCT VN Chi nhánh Tp. Hồ Chí Minh. Có được kết quả này, ngoài sự nóng lên của thị trường chứng khoán là việc Chi nhánh bố trí cán bộ hợp lý, nơi giao dịch rộng rãi, tiện nghi, phong cách phục vụ văn minh, hiện đại, cung cấp bản tin hàng ngày cho khách hàng.

Nhằm đẩy mạnh phát triển sản phẩm thẻ, Ban giám đốc Chi nhánh đã giao cho Tổ tiếp thị làm đầu mối. Năm 2006, Chi nhánh phát hành thêm 1.200 thẻ ATM, nâng tổng số thẻ đã phát hành tại Chi nhánh lên 4.800 thẻ. Năm 2006, Chi nhánh đã ký hợp đồng với 5 cơ sở chấp nhận thẻ Visa, Master và có kế hoạch mở rộng cơ sở chấp nhận thẻ trong năm 2007. Tuy nhiên, kế hoạch phát triển thẻ tại Chi nhánh đang gặp nhiều khó khăn trong khâu tiếp thị, do đến nay Chi nhánh mới được trang bị 2 máy ATM, trong khi Chi nhánh Ngân hàng Ngoại thương Vũng tàu là 32 máy, Chi nhánh Ngân hàng Đầu tư tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu là 5 máy, Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp Vũng tàu là 2 máy, Chi nhánh Ngân hàng Hàng hải Vũng tàu 3 máy...

Kết quả thu dịch vụ năm 2006 đạt 3,4 tỷ đồng, tăng 3% so với năm 2005, đạt 118% so với kế hoạch.

2.2.2.6. Kết quả kinh doanh.

Năm 2006 được đánh giá là năm hoạt động khá hiệu quả của Chi nhánh NHCT tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu. Những chỉ tiêu cơ bản đều đạt vượt mức kế hoạch. Trích lập dự phòng rủi ro: 13.781 triệu đồng. Lợi nhuận sau trích lập dự phòng: 39.714 triệu đồng, đạt 137% so với kế hoạch. Kết quả Chi nhánh Bà Rịa- Vũng tàu được xếp loại Chi nhánh xuất sắc trong hệ thống Ngân hàng Công thương Việt Nam.

Bảng số 5: Kết quả hoạt động kinh doanh.

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006
Tổng thu nhập	100.757	145.191	177.033
Tổng chi phí	91.898	114.327	137.319
Lợi nhuận	8.859	30.864	39.714

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2004, năm 2005, năm 2006 của Chi nhánh Ngân hàng Công thương tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu).

2.3. Thực trạng năng lực cạnh tranh của Chi nhánh Ngân hàng Công thương tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu.

2.3.1. Hệ thống các tổ chức tín dụng trên địa bàn tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu.

2.3.1.1. Hệ thống các tổ chức tín dụng.

Trên địa bàn tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu hiện có 5 NHTMQD, 6 NHTMCP, 1 NH liên doanh, 1 NH Chính sách, 1 công ty cho thuê tài chính, 5 quỹ tín dụng nhân dân với mạng lưới được trải đều khắp địa bàn dân cư, cụ thể như sau:

- Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam: Có 1 Chi nhánh cấp I, 3 phòng giao dịch.
- Ngân hàng Nông nghiệp & phát triển nông thôn Việt Nam: Có 1 Chi nhánh cấp I, 6 Chi nhánh cấp II, 5 Chi nhánh cấp III, 8 phòng giao dịch.
- Ngân hàng Công thương Việt Nam: Có 2 Chi nhánh cấp I, 2 phòng giao dịch, 1 điểm giao dịch.

- Ngân hàng Đầu tư & phát triển Việt Nam: Có 3 Chi nhánh cấp I, 1 phòng giao dịch.
- Ngân hàng phát triển nhà Đồng Bằng Sông Cửu Long: Có 1 Chi nhánh cấp I, 1 phòng giao dịch.
- NHTMCP Ngân hàng Á Châu: Có 1 Chi nhánh cấp I, 1 phòng giao dịch.
- NHTMCP Sài Gòn thương tín: Có 1 Chi nhánh cấp I, 1 phòng giao dịch.
- NHTMCP Hàng hải: Có 1 Chi nhánh cấp I, 1 phòng giao dịch.
- NHTMCP Kỹ thương: Có 1 Chi nhánh cấp I, 1 phòng giao dịch.
- NHTMCP An Bình: Có 1 Chi nhánh cấp I, 1 phòng giao dịch.
- NHTMCP Quốc tế: Có 1 Chi nhánh cấp I.
- NH Việt- Nga: Có 1 Chi nhánh cấp I.
- NH Chính sách- xã hội: Có 1 Chi nhánh cấp I, 6 phòng giao dịch.
- Công ty tài chính dầu khí: Có 1 Chi nhánh cấp I, 2 phòng giao dịch.
- Quỹ tín dụng nhân dân huyện Xuyên Mộc, Bình Châu, Châu Đức, liên phường Tp Vũng tàu và Phước Hải.

2.3.1.2. Thực trạng cạnh tranh của các tổ chức tín dụng trên địa bàn.

Với sự phát triển đa dạng loại hình hoạt động kinh doanh tiền tệ- tín dụng- Ngân hàng trên địa bàn tỉnh, tạo nên sự cạnh tranh sôi động, tạo động lực kích thích các tổ chức tín dụng tìm tòi, cải tiến đổi mới phong cách giao dịch, tung ra những sản phẩm dịch vụ mới để phục vụ nhu cầu đa dạng của nền kinh tế thị trường để nâng cao năng lực cạnh tranh của đơn vị mình. Do vậy, kết quả hoạt động kinh doanh của TCTD trên địa bàn năm 2006 đạt được những kết quả khả quan.

❖ Tình hình huy động vốn các TCTD trên địa bàn.

Tổng nguồn vốn huy động các TCTD trên địa bàn tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu tăng tương đối nhanh nhưng tăng không đều qua các năm, năm 2004 là 9.518 tỷ đồng, tăng tuyệt đối 2.763 tỷ đồng, tăng tương đối 40% so với năm 2003; năm 2005 là 12.960 tỷ đồng, tăng tuyệt đối 3.442 tỷ đồng, tăng tương đối 36% so năm 2004; năm 2006 là 16.798 tỷ đồng, tăng tuyệt đối 3.838 tỷ đồng, tăng tương đối 29,6%. Số tăng tuyệt đối có tăng qua các năm, nhưng số tăng tương đối lại giảm, nguyên nhân

là nguồn tiền nhàn rỗi trong các tổ chức kinh tế, các hộ gia đình, các cá nhân, các tổ chức khác đã được các TCTD khai thác ngày càng tốt hơn, lượng tiền nhàn rỗi chưa được khai thác ngày càng ít đi nên việc khơi tăng nguồn vốn này sẽ khó khăn hơn.

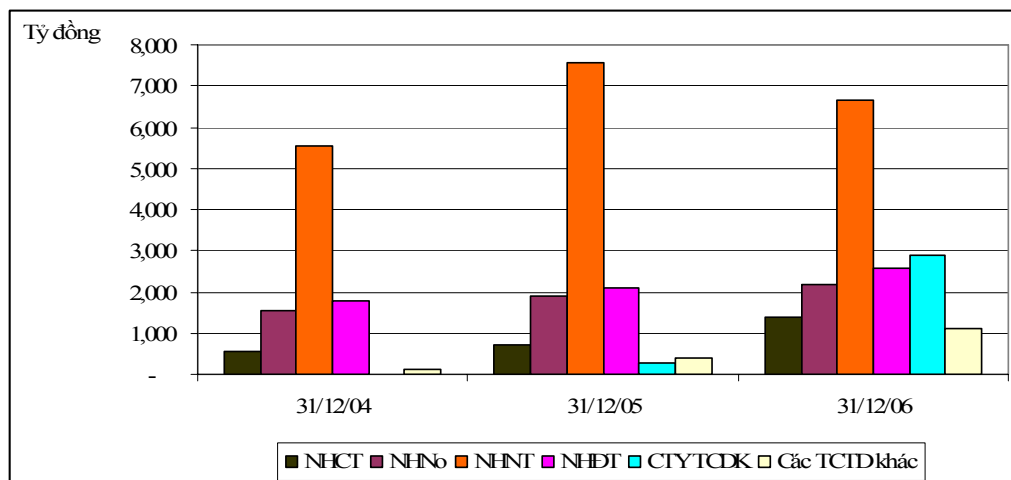
Bảng số 6: Tình hình huy động vốn của các TCTD trên địa bàn.

Đơn vị: tỷ đồng

Ngân hàng	31/12/2004		31/12/2005		31/12/2006	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
NHCT	547	5,75%	727	5,61%	1.377	8,20%
NHNo	1.548	16,26%	1.889	14,58%	2.189	13,03%
NHNT	5.526	58,01%	7.565	58,37%	6.636	39,50%
NHĐT	1.778	18,68%	2.095	16,17%	2.567	15,28%
NHPTNĐBSCL	9	0,09%	14	0,11%	29	0,17%
CTY TCDK	0	0	275	2,12%	2.876	17,12%
Các NHTMCP & Các TCTD khác	119	1,21%	395	3,04%	1.124	6,70%
Cộng	9.518	100%	12.960	100%	16.798	100%

(Nguồn: Báo cáo năm 2004, năm 2005, năm 2006 của Chi nhánh Ngân hàng Nhà nước tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu).

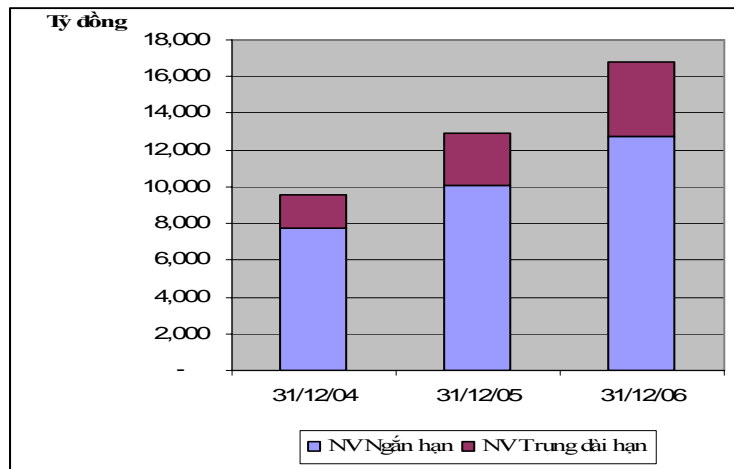
Các nguồn vốn huy động chủ yếu tập trung ở 4 NHTMQD: NHCT, NHNT, NHĐT, NHNo và Công ty TCDK. NH ngoại thương có số dư vốn huy động bình quân cao nhất, năm 2006 chiếm tỷ trọng gần 40% , NHĐT chiếm tỷ trọng 15%, NHNo 13%, NHCT 8%. Cty TCDK 17%, các NH khác chiếm khoảng 7% tổng vốn huy động bình quân. Riêng Cty TDDK có nguồn vốn huy động tăng đáng kể chủ yếu là từ các thành viên của Tổng công ty dầu khí. Đây là lợi thế riêng có của Cty TCDK, là một thành viên của Tổng công ty dầu khí Việt Nam.

Biểu đồ số 2: Tình hình vốn huy động tại các TCTD từ năm 2004- 2006**Bảng số 7: Cơ cấu nguồn vốn huy động của các TCTD trên địa bàn.***Đơn vị: tỷ đồng*

Chỉ tiêu nguồn vốn huy động	31/12/2004		31/12/2005		31/12/2006	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
Cơ cấu theo thời gian	9.518	100%	12.960	100%	16.798	100%
-Ngắn hạn	7.794	82%	10.109	78%	12.766	76%
-Trung dài hạn	1.724	18%	2.851	22%	4.032	24%
Cơ cấu theo đồng tiền	9.518	100%	12.960	100%	16.798	100%
-Nội tệ	4.438	46%	6.091	47%	8.063	48%
-Ngoại tệ	5.080	54%	6.869	53%	8.735	52%

(Nguồn: Báo cáo năm 2004, năm 2005, năm 2006 của Chi nhánh Ngân hàng Nhà nước tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu).

Cơ cấu nguồn vốn huy động qua các năm chủ yếu là nguồn vốn ngắn hạn, nguồn vốn dài hạn bình quân qua các năm chỉ cao hơn 20% trên tổng nguồn vốn.

Biểu đồ số 3: Cơ cấu nguồn vốn ngắn hạn và dài hạn.

Do nguồn vốn trung dài hạn bình quân chiếm tỷ lệ thấp trong tổng nguồn vốn, nên các TCTD trên địa bàn gặp khó khăn khi mở rộng tăng trưởng cho vay trung dài hạn, đồng thời có thể gặp rủi ro về tính thanh khoản khi sử dụng một phần vốn ngắn hạn cho vay trung dài hạn.

Tiền gửi ngoại tệ (qui đổi VNĐ) qua các năm đạt bình quân trên 50% tổng nguồn vốn. Nguồn vốn ngoại tệ chủ yếu từ các công ty, xí nghiệp trực thuộc Tổng công ty dầu khí Việt Nam và từ hoạt động xuất khẩu của các doanh nghiệp trên địa bàn. Nguồn vốn ngoại tệ dồi dào tạo điều kiện cho các TCTD chủ động về nguồn ngoại tệ. Tuy nhiên, qua thực tế cho thấy, nguồn vốn ngoại tệ đang tập trung chủ yếu ở NH ngoại thương, NH Đầu tư, NH Công thương và Công ty tài chính dầu khí.

Trong thời gian qua, để gia tăng được nguồn vốn huy động từ các tổ chức và cá nhân, các TCTD đã chú trọng đa dạng hoá các hình thức huy động vốn, bao gồm:

-Đẩy mạnh các hình thức huy động truyền thống như tiền gửi thanh toán của các đơn vị kinh tế, tiền gửi có kỳ hạn với nhiều kỳ hạn khác nhau như kỳ hạn 3 tháng, 6 tháng, 9 tháng, 12 tháng...cùng với hình thức thanh toán lãi đa dạng như trả lãi đầu kỳ, trả lãi hàng tháng, trả lãi vào cuối kỳ. Đa dạng các hình thức nhận tiền bằng Việt Nam đồng, ngoại tệ, vàng,...kết hợp các hình thức khuyến mãi như xổ số trúng thưởng, tặng quà để thu hút khách hàng. Bên cạnh đó, các NHTM còn phát hành kỳ phiếu, trái phiếu bằng VNĐ, USD nhằm đáp ứng các nhu cầu cho vay vốn của mình.

-Một số NHTM đã bổ sung thêm một số sản phẩm mới nhằm đáp ứng tốt hơn nhu cầu ngày càng đa dạng, phong phú của khách hàng như: tiết kiệm tích lũy với nhiều mục đích như giáo dục, an sinh, tiêu dùng..., cho phép khách hàng chuyển đổi dễ dàng giữa các hình thức tiết kiệm bậc thang, tiết kiệm gửi góp..., sử dụng thẻ ATM thanh toán tiền lương, điện thoại, điện, nước, chuyển tiền tự động..., cung cấp dịch vụ e-banking cho phép khách hàng vẫn tin số dư trên tài khoản và các giao dịch phát sinh thông qua Internet.

-Các NHTM trên địa bàn thực hiện chính sách lãi suất huy động linh động, đáp ứng yêu cầu của thị trường và của khách hàng. Lãi suất được phân chia theo thời hạn khách hàng gửi tiền với thời hạn càng dài thì lãi suất càng cao, tạo thuận lợi cho người gửi tiền lựa chọn các hình thức lĩnh lãi: lĩnh lãi đầu kỳ, định kỳ, cuối kỳ. Thời gian qua, các NHTMCP đã nhiều lần tăng lãi suất huy động nhằm đáp ứng nhu cầu vốn của mình, đem lại lợi ích nhiều hơn cho người gửi tiền và dẫn đến tình hình cạnh tranh về hoạt động huy động vốn ngày càng quyết liệt hơn.

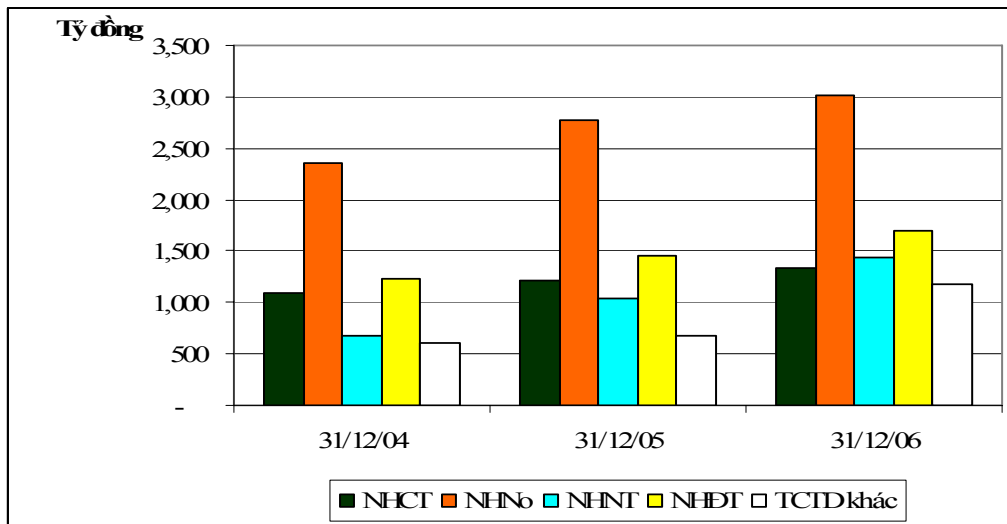
❖ Tình hình dư nợ các TCTD trên địa bàn tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu.

Những năm trước đây, hoạt động tín dụng tập trung chủ yếu ở các NHTMQD và có sự phân chia khá rõ ràng về đối tượng khách hàng. Tuy nhiên, thời gian gần đây cả 4 NHTMQD đã mở rộng đối tượng cho vay, ngành nghề cho vay, đa dạng hoá hoạt động tín dụng, giảm thiểu rủi ro kinh doanh. Cả 4 NH đã tập trung cho vay đồng tài trợ các Dự án lớn, quan tâm đến đối tượng khách hàng là DN vừa và nhỏ và thực sự trở thành đối thủ cạnh tranh của nhau trong chiến lược thu hút khách hàng.

Bảng số 8: Tình hình dư nợ các TCTD trên địa bàn tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu.*Đơn vị: tỷ đồng*

Ngân hàng	31/12/2004		31/12/2005		31/12/2006	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
NHCT	1.100	18,46%	1.209	16,88%	1.342	15,14%
NHNo	2.359	39,58%	2.768	38,64%	3.015	34,01%
NHNT	668	11,21%	1.045	14,59%	1.434	16,18%
NHĐT	1.227	20,59%	1.463	20,42%	1.697	19,14%
NHPTNĐBSCL	24	0,40%	75	1,05%	95	1,07%
CTY TCDK	0	0	33	0,46%	156	1,76%
Các NHTMCP & Các TCTD khác	582	9,76%	571	7,96%	1.126	12,70%
Cộng	5.960	100%	7.164	100%	8.865	100%

(Nguồn: Báo cáo năm 2004, năm 2005, năm 2006 của Chi nhánh Ngân hàng Nhà nước tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu).

Biểu đồ số 4: Tình hình dư nợ các NH từ 2004- 2006.

Bảng số 9: Cơ cấu dư nợ theo thời gian, thành phần kinh tế và ngành kinh tế của các TCTD trên địa bàn.

Đơn vị: Tỷ đồng

Chỉ tiêu dư nợ	31/12/04		31/12/05		31/12/06	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
Cơ cấu theo thời gian	5.960	100%	7.164	100%	8.865	100%
- Ngắn hạn	2.927	49%	3.645	51%	4.124	46,52%
- Trung, dài hạn	3.033	51%	3.519	49%	4.741	53,48%
Cơ cấu theo thành phần kinh tế	5.960	100%	7.164	100%	8.865	100%
-DNNN	1.453	24%	1.838	26%	2.216	25%
-Thành phần khác	4.507	76%	5.326	74%	6.649	75%
Cơ cấu theo ngành KT	5.960	100%	7.164	100%	8.865	100%
-Nông, lâm, ngư nghiệp	953	16%	1.693	24%	1.596	18%
-Thủy sản	795	13%	661	9%	621	7%
-Công nghiệp	1.187	20%	1.549	22%	1.862	21%
-Xây dựng	1.145	19%	1.254	18%	2.216	25%
-Thương nghiệp, dịch vụ	1.520	26%	1.202	17%	1.596	18%
Ngành khác	360	6%	805	10%	974	11%

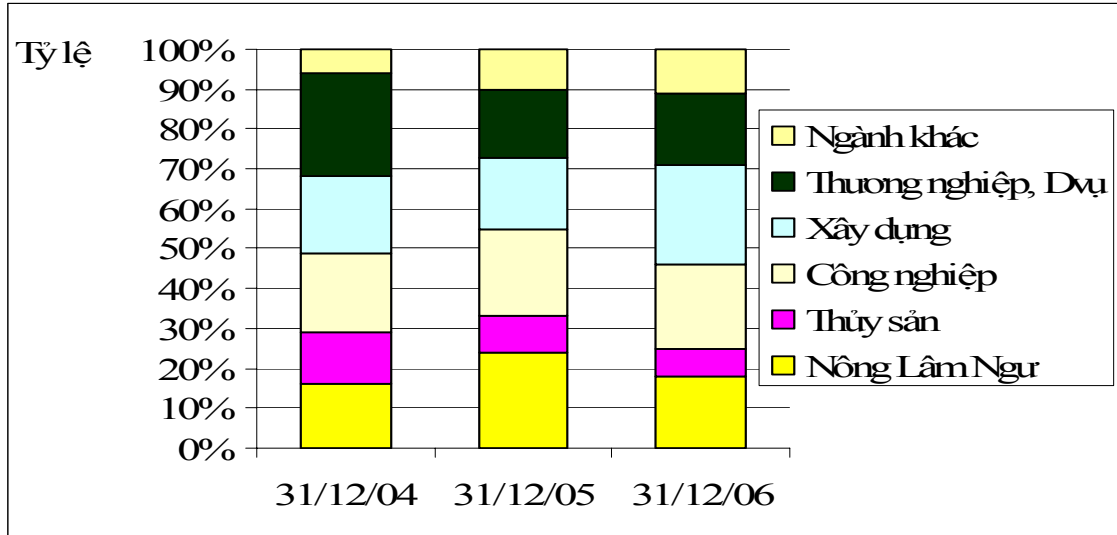
(Nguồn: Báo cáo năm 2004, năm 2005, năm 2006 của Chi nhánh Ngân hàng Nhà nước tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu).

Qua số liệu hoạt động tín dụng trên địa bàn phân theo thời gian cho thấy, những năm 2004, 2005 tỷ lệ cho vay ngắn hạn, trung dài hạn là xấp xỉ nhau. Nhưng đến năm 2006, tỷ lệ cho vay trung dài hạn đã tăng nhanh, chủ yếu là cho vay các Dự án lớn, cho vay đồng tài trợ. Tuy nhiên, nguồn vốn huy động trên địa bàn chủ yếu là ngắn hạn, vốn huy động trung dài hạn chỉ chiếm hơn 20% thì việc tăng dư nợ tín dụng trung hạn dễ dẫn đến rủi ro về nguồn vốn.

Thực trạng về vốn cho vay trung dài hạn trên địa bàn còn thiếu nhiều so với yêu cầu đầu tư phát triển của nền kinh tế, giải pháp tình thế NHNN cho phép các NHTM sử dụng 25- 30% vốn ngắn hạn để cho vay trung dài hạn, song cũng chỉ giải quyết một phần nhu cầu vốn đầu tư cho các dự án và các đối tượng cần vay vốn trung dài hạn. Về lâu dài nếu không có giải pháp tốt sẽ không có đủ vốn để phát triển kinh tế tỉnh nhà.

Thực hiện chủ trương của Thống đốc NHNN Việt Nam về việc rà soát lại các khách hàng là DNNN đang thuộc diện sắp xếp lại để có biện pháp thu hồi nợ theo pháp luật, các NHTM đã đánh giá thực trạng tài chính của DNNN để tăng cường thu hồi nợ và từng bước hạn chế đầu tư tín dụng cho DNNN đang sắp xếp lại. Cho vay thành phần DNNN những năm trước đây chiếm tỷ lệ xấp xỉ 50% tổng dư nợ. Tuy nhiên, 3 năm gần đây tỷ lệ cho vay DNN chỉ còn dao động trong khoảng 25% tổng dư nợ vay. Các NHTM đã đưa ra những điều kiện khắt khe hơn khi cho vay DNNN bởi hầu hết DNNN địa phương có qui mô vốn thấp, tỷ lệ nợ cao, kinh doanh không hiệu quả. DNNN không còn được cấp bù lỗ như trước đây, không còn được xử lý các khoản nợ xấu tại NH. Ngoài ra, thời gian qua có nhiều DNNN đã tiến hành cổ phần hoá chuyển đổi sang hình thức công ty cổ phần, số lượng DNNN trên địa bàn tỉnh đã giảm đi đáng kể.

Xét cơ cấu dư nợ cho vay theo ngành kinh tế cho thấy: xu hướng các NHTM hạn chế cho vay ngành thủy sản thể hiện khá rõ, dư nợ cho vay ngành thủy sản giảm nhanh qua các năm. Năm 2005 giảm tuyệt đối là 134 tỷ đồng, giảm tương đối là 4%; năm 2006 giảm tuyệt đối là 40 tỷ đồng, giảm tương đối là 2%. Nguyên nhân là trong những năm qua, ngành thủy sản mà cụ thể là đánh bắt xa bờ hoạt động kém hiệu quả, thua lỗ, khả năng trả các khoản nợ đến hạn thấp. Đây là điểm bất lợi khi Bà Rịa- Vũng tàu phấn đấu trở thành tỉnh mạnh về kinh tế biển.

Biểu đồ số 5: Tỷ lệ dư nợ cho vay theo ngành kinh tế.

❖ Hoạt động thanh toán, dịch vụ của các TCTD trên địa bàn.

Trong những năm gần đây, hoạt động thanh toán ngân hàng có sự chuyển biến mạnh mẽ. Nhiều phương tiện thanh toán và dịch vụ thanh toán mới, hiện đại, tiện ích ra đời, đáp ứng được nhiều loại nhu cầu của người sử dụng dịch vụ thanh toán, phạm vi tiếp cận mở rộng tới các đối tượng cá nhân, hộ gia đình. Có được kết quả trên là do nhiều yếu tố tác động như: Môi trường pháp lý trong lĩnh vực thanh toán ngân hàng có những thay đổi theo hướng phù hợp hơn, mạng lưới giao dịch phục vụ khách hàng của các ngân hàng được mở rộng, thanh toán điện tử liên ngân hàng được triển khai có hiệu quả, các ngân hàng thương mại đã có nhiều nỗ lực trong quá trình phát triển cơ sở hạ tầng kỹ thuật nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho việc thanh toán của khách hàng; chú trọng phát triển đa dạng và phong phú các sản phẩm dịch vụ ngân hàng hiện đại, đặc biệt là các dịch vụ ngân hàng bán lẻ với những ứng dụng công nghệ tin học tiên tiến...

2.3.2. Thực trạng năng lực cạnh tranh của Chi nhánh Ngân hàng Công thương tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu.

2.3.2.1. Sản phẩm, dịch vụ.

Nhìn chung, số lượng các sản phẩm dịch vụ của CN NHCT tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu tương đối đa dạng so với các NH trên địa bàn. Bên cạnh những sản phẩm truyền

thống như tiết kiệm, cho vay, hoạt động thanh toán, Chi nhánh còn cung cấp cho khách hàng những sản phẩm dịch vụ ngân hàng hiện đại như: cho vay du học, mở thẻ tín dụng, dịch vụ thanh toán xuất nhập khẩu, dịch vụ chuyển tiền kiều hối, sản phẩm thẻ ATM. Đặc biệt, đại lý chứng khoán tại Chi nhánh hoạt động khá tốt, địa điểm giao dịch rộng rãi, đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp, đã thu hút được nhiều nhà đầu tư đến giao dịch. Chi nhánh cũng phát hành nhiều loại thẻ ATM khác nhau như ATM- C Card, ATM- S Card, ATM- G Card, Pink Card phù hợp với nhiều đối tượng khách hàng khác nhau. Chi nhánh đang thực hiện dịch vụ trả lương qua thẻ ATM cho một số DN trên địa bàn. Tuy nhiên, Chi nhánh hiện chỉ có 2 máy ATM và khoảng cách giữa 2 máy là khá xa nhau, khoảng 7km, điều này ảnh hưởng rất lớn đến chất lượng phục vụ khách hàng. Chi nhánh đã có tờ trình NHCT VN xin bổ sung 5 máy ATM nhằm đáp ứng tốt hơn nhu cầu khách hàng.

2.3.2.2. Công nghệ ngân hàng.

Thực hiện chương trình “Hiện đại hóa ngân hàng” theo lộ trình hội nhập kinh tế thế giới của ngành ngân hàng, ngay từ đầu năm 2006, Chi nhánh Ngân hàng Công thương (NHCT) tỉnh Bà Rịa-Vũng tàu triển khai thực hiện “Giao dịch một cửa” theo mô hình của hệ thống NHCT Việt Nam. Việc thực hiện mô hình giao dịch một cửa đã tạo thuận lợi và rút ngắn thời gian giao dịch của khách hàng.

2.3.2.3. Giá cả.

Lãi suất huy động vốn tại Chi nhánh nhìn chung thấp hơn các NHTMCP, đặc biệt là tiền gửi có kỳ hạn, tiền gửi tiết kiệm. Qua thực tế cho thấy, tuy mới đi vào hoạt động trong thời gian ngắn nhưng các NHTMCP đã thu hút một lượng tiền gửi có kỳ hạn khá tốt như NHTMCP Á Châu. NHTMCP Kỹ thương, Sài Gòn thương tín.

Lãi suất cho vay nhìn chung có thấp hơn so với các NHTMCP nên đây là một lợi thế lớn khi cho vay các Doanh nghiệp có dư nợ cao. Tuy nhiên, do việc định giá tài sản đảm bảo tiền vay còn thấp hơn thực tế, chưa phản ánh đúng giá trị tài sản đảm bảo trong khi các NHTMCP định giá rất sát với thị trường nên chưa đáp ứng

đầy đủ nhu cầu của khách hàng vay. Ngoài ra, thủ tục vay còn rườm rà, khách hàng mất nhiều thời gian để hoàn thiện các thủ tục vay, đặc biệt những món vay nhỏ.

Bên cạnh đó, biểu phí dịch vụ tại Chi nhánh là thấp so với các NHTMCP nhưng một số loại phí cao hơn các NHTMQD.

2.3.2.4. Thương hiệu.

Thương hiệu được đánh giá là vô cùng quan trọng cho sự phát triển của một doanh nghiệp, đặc biệt là đối với ngành ngân hàng. Ngân hàng giao dịch trực tiếp với nhiều loại khách hàng từ doanh nghiệp, hộ tư nhân cá thể, tiểu thương, nông dân...

Thương hiệu Ngân hàng Công thương Việt Nam, trước đây được viết tắt là Incombank, nhưng do trùng tên viết tắt với một ngân hàng ở Nga, nay đổi tên viết tắt là Vietinbank, đã được nhiều khách hàng biết đến. Tuy nhiên, việc xây dựng một thương hiệu riêng cho Chi nhánh là cần thiết, nhằm tạo ra sự khác biệt với các ngân hàng trên cùng địa bàn.

Chi nhánh NHCT tỉnh BR-VT có được lợi thế là một trong những ngân hàng có mặt sớm nhất trên địa bàn tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu, thương hiệu ngân hàng đã được xây dựng, số lượng khách hàng truyền thống, gắn bó với ngân hàng khá đông.

Những năm trước đây, việc xây dựng thương hiệu chưa được quan tâm đúng mức khi trên địa bàn chủ yếu là các NHTMQD. Hai năm gần đây, với sự xuất hiện của các NHTMCP, sự cạnh tranh diễn ra mạnh mẽ hơn, Ban giám đốc Chi nhánh đã đề ra một số biện pháp xây dựng thương hiệu. Ngoài các chương trình quảng cáo, tiếp thị do NHCT VN xây dựng, Chi nhánh cũng đã tự xây dựng một số chương trình riêng như quảng cáo một số sản phẩm hiện có trên báo địa phương, giới thiệu Chi nhánh trên các phương tiện thông tin đại chúng như trên đài phát thanh, đài truyền hình, tặng nhà tình thương, tình nghĩa... Tuy nhiên, hình thức quảng cáo tiếp thị chưa thật sự phong phú, thiếu hấp dẫn.

2.3.2.5. Trình độ quản lý và chất lượng nguồn nhân lực.

Nhìn chung, lãnh đạo tại Chi nhánh đều có trình độ Đại học (trong đó Giám đốc Chi nhánh có trình độ Thạc sĩ), có trình độ quản lý khá, có thể tiếp nhận các phương pháp quản lý mới, hiện đại. Các lãnh đạo cũng thường xuyên tham gia các chương trình đào tạo quản lý do NHCT VN tổ chức.

Đội ngũ cán bộ nhân viên không ngừng học tập, nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ, đặc biệt là cán bộ trẻ có khả năng tiếp cận nhanh những kiến thức mới. Một hạn chế về đội ngũ lao động tại Chi nhánh là độ tuổi lao động khá cao, trình độ ngoại ngữ, tin học còn yếu.

Bảng số 10: Thống kê chất lượng cán bộ nhân viên tại Chi nhánh đến 31/12/2006.

STT	Diễn giải	Số lượng	Trong đó nữ
I	Tổng số lao động	125	89
II	Chuyên môn		
	-Thạc sĩ	1	
	-Đại học	62	43
	-Cao đẳng	3	3
	-Trung học +BT sau TH+ Cao cấp nghiệp vụ NH	28	20
III	Ngoại ngữ		
	-Cử nhân	2	2
	-Bằng C ngoại ngữ	7	5
	-Bằng B ngoại ngữ	30	23
IV	Độ tuổi		
	-Dưới 30 tuổi	26	20
	-Từ 31 đến 35 tuổi	9	5
	-Từ 36 đến 40 tuổi	13	4
	-Từ 41 đến 45 tuổi	34	28
	-Từ 46 đến 50 tuổi	27	22
	-Từ 51 đến 55 tuổi	14	10
	-Trên 55 tuổi	2	

(Nguồn: Báo cáo tình hình nhân sự năm 2006 của Chi nhánh Ngân hàng Công thương tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu).

Trong những năm qua, lãnh đạo Chi nhánh đã chú trọng đến việc tuyển chọn và nâng cao chất lượng nguồn nhân lực. Do đó, cơ cấu nguồn nhân lực đã có sự chuyển dịch, nâng dần tỷ lệ lao động trẻ, lao động được đào tạo chuyên môn, dần đáp ứng với yêu cầu của thời kỳ mới.

Tuy Chi nhánh đã chú trọng việc đào tạo cán bộ, song trình độ cán bộ vẫn còn bất cập so với yêu cầu phát triển của một Ngân hàng hiện đại. Con người trong Chi nhánh hiện nay thừa về số lượng, thiếu về chất lượng, năng suất lao động còn thấp, thực trạng này đang là một bước cản trở quá trình hội nhập. Một số hạn chế về nguồn nhân lực tại Chi nhánh như:

- Tư tưởng trì trệ, bảo thủ, lạc hậu đã ăn sâu một số cán bộ: những cán bộ không tự học hỏi, rèn luyện mình, không kịp thời cập nhật các thông tin mới, dựa dẫm vào các đồng nghiệp khác, coi nhẹ chất lượng công việc được giao.
- Cán bộ Chi nhánh còn thiếu kiến thức tư duy khoa học. chưa chú trọng đúng mức đến đầu tư nghiên cứu khoa học.
- Cán bộ Chi nhánh thiếu kiến thức về tin học, ngoại ngữ. Trong xu thế về bùng nổ công nghệ thông tin, việc chậm tiếp thu các thành tựu khoa học công nghệ làm cho các ngân hàng mất đi lợi thế cạnh tranh của mình.
- Cán bộ Chi nhánh thiếu tư duy tổng hợp: ngân hàng là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực tài chính. Do vậy, cán bộ ngân hàng phải là những người hiểu biết rộng, có thể tư vấn cho khách hàng, giúp khách hàng yên tâm khi sử dụng sản phẩm của ngân hàng.
- Một số cán bộ Chi nhánh thiếu kiến thức văn hoá trong giao tiếp: khi tiếp xúc với khách hàng, một số cán bộ ngân hàng chưa thật sự quan tâm đến khách hàng, chưa biết lắng nghe ý kiến, thấu hiểu tâm tư nguyện vọng của khách hàng. Cán bộ ngân hàng phải hiểu rõ: chính khách hàng là người mang lại lợi ích, mang lại sự phát triển cho ngân hàng.
- Một số cán bộ thiếu sự đoàn kết nội bộ: một số trường hợp cán bộ ngân hàng mâu thuẫn nội bộ, gây mất đoàn kết, dẫn đến sự đổ vỡ trong quan hệ cá nhân.
- Việc đào tạo cán bộ trong một số cơ sở đào tạo ngân hàng của nước ta trong những năm qua chưa phù hợp, chấp vá. Một số cán bộ trong Chi nhánh phải mất thời gian hơn 10 năm để hoàn tất chương trình đại học tại Trường Đại học Ngân hàng Tp Hồ Chí Minh.

2.3.2.6. Mạng lưới hoạt động.

Chi nhánh hiện có trụ sở chính tại số 10 Trung Trắc, Tp Vũng tàu. Đây là một vị trí trung tâm của thành phố. Chi nhánh có 2 Phòng giao dịch: Phòng giao dịch Thắng Nhất hoạt động trên địa bàn phường 10, phường 11, phường 12 và phường Thắng Nhất. Phòng giao dịch Côn Đảo hoạt động tại huyện Côn Đảo. Ngoài ra, Chi nhánh có điểm giao dịch mẫu tại phường 5, Tp Vũng tàu. Đây là một mô hình mới do NHCT VN xây dựng nhằm nâng cao chức năng hoạt động của các quỹ tiết kiệm trước đây. Điểm giao dịch mẫu vừa thực hiện chức năng huy động vốn, hoạt động thanh toán, dịch vụ chi trả kiều hối nhưng không có chức năng cho vay. Chi nhánh cũng đang hoàn tất thủ tục pháp lý thành lập Phòng giao dịch Nguyễn An Ninh nhằm cung cấp các sản phẩm NH cho các khách hàng các phường 7, phường 8, phường 9.

Nhìn chung, mạng lưới hoạt động của Chi nhánh còn tương đối mỏng, đặc biệt là so với các NHTMQD khác như Chi nhánh Ngân hàng Đầu tư & Phát triển tỉnh Bà Rịa – Vũng tàu, Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Tp Vũng tàu.

2.3.2.7. Đối thủ cạnh tranh.

Ngày nay, đối thủ cạnh tranh của Chi nhánh ngoài các NHTMQD còn phải kể đến các NHTMCP như Á Châu, Kỹ thương, Sài gòn thương tín.

+ Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp & phát triển nông thôn.

Dư nợ đến 31/12/2006 đạt 3.015 tỷ đồng, là đơn vị có thị phần tín dụng cao nhất trên địa bàn. Dư nợ tín dụng năm 2006 tăng 247 tỷ đồng, tỷ lệ tăng 8,9% so với năm 2005, chủ yếu đầu tư cho vay hộ sản xuất và doanh nghiệp ngoài quốc doanh, dư nợ của DNNN chỉ chiếm khoảng 9% tổng dư nợ của Chi nhánh.

+ Chi nhánh Ngân hàng Đầu tư & phát triển (gộp chung 3 chi nhánh trên địa bàn tỉnh).

Thực hiện chủ trương của NHĐT VN về việc giảm tỷ trọng dư nợ trung dài hạn, tăng tỷ lệ dư nợ ngắn hạn, Chi nhánh tiếp tục giải ngân các dự án trung và dài hạn đã ký hợp đồng trước đây, song nhu cầu này không lớn; đồng thời, tập trung

thúc đẩy tăng trưởng dư nợ ngắn hạn để duy trì tốc độ tăng trưởng tín dụng ổn định. Dư nợ đến 31/12/2006 đạt 1.697 tỷ đồng, tăng 234 tỷ đồng so với năm 2005, tốc độ tăng 16%.

+ Chi nhánh Ngân hàng Ngoại thương.

Dư nợ đến 31/12/2006 đạt 1.434 tỷ đồng, tăng 389 tỷ đồng so với năm 2005, tốc độ tăng 37,2%, phần tăng chủ yếu do Chi nhánh tiếp tục giải ngân các dự án lớn đã ký hợp đồng từ đầu năm. Đối tượng đầu tư chủ yếu của Chi nhánh là các DNNN thuộc ngành công nghiệp khai thác (912 tỷ đồng), ngành xây dựng (271 tỷ đồng), sản xuất, phân phối điện, khí và nước (101 tỷ đồng). Thị phần tín dụng trung và dài hạn của Chi nhánh khá lớn so với dư nợ tín dụng trung dài hạn toàn địa bàn (thị phần 27,6%), chiếm tỷ trọng 91% so với tổng dư nợ tại Chi nhánh. Tuy nhiên, trong điều kiện nền kinh tế mở cửa, cạnh tranh diễn ra ngày càng tăng, nguồn vốn huy động chủ yếu của chi nhánh là tiền gửi của các tổ chức kinh tế, tính chất ổn định lâu dài thấp thì việc đầu tư tín dụng trung, dài hạn với tỷ trọng lớn thì Chi nhánh cần quan tâm hơn về công tác kế hoạch cân đối nguồn vốn và điều hoà trong hệ thống.

+ Các TCTD ngoài quốc doanh và Công ty tài chính đầu khí.

Dư nợ đến 31/12/2006 đạt 948 tỷ đồng, chiếm 10,7% dư nợ toàn địa bàn. Các đơn vị đầu tư chủ yếu vào thành phần kinh tế tư nhân, các công ty cổ phần, công ty TNHH và doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài.

Kết luận chương 2: Chi nhánh NHCT tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu là một đơn vị trực thuộc NHCT Việt Nam nên xây dựng chiến lược kinh doanh của Chi nhánh cũng phải trên cơ sở chiến lược tổng thể của NHCT Việt Nam. Bên cạnh đó, Chi nhánh hoạt động trên địa bàn tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu nên cũng phải bám sát chiến lược phát triển tỉnh nhà. Hoạt động trong môi trường cạnh tranh ngày càng quyết liệt nên việc xác định đúng thực trạng của Chi nhánh là cần thiết để từ đó xây dựng chiến lược kinh doanh phù hợp trong tình hình mới.

CHƯƠNG 3:

NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA CHI NHÁNH NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG TỈNH BÀ RỊA- VŨNG TÀU HẬU WTO.

3.1. Định hướng phát triển của hệ thống Ngân hàng Công thương Việt Nam đến năm 2010.

Để tồn tại, phát triển và hội nhập, chiến lược phát triển đến năm 2010 của NHCT Việt Nam là chủ động đẩy mạnh quá trình cải cách, tiếp tục đổi mới triệt để và toàn diện hơn nhằm đạt được mục tiêu: 1) Xây dựng NHCT Việt Nam trở thành một ngân hàng hiện đại, hoạt động đa năng, phát triển bền vững, được xếp hạng là một trong những NHTM tốt nhất Việt Nam (trương đương mức trung bình khá của khu vực), có thương hiệu mạnh, có năng lực tài chính lành mạnh, trình độ về kỹ thuật công nghệ, nguồn nhân lực và quản trị ngân hàng đạt mức tiên tiến; 2) Nâng cao năng lực quản trị kinh doanh, hiệu quả và năng lực cạnh tranh, điều chỉnh cơ cấu đầu tư tín dụng, đầu tư tài chính, phát triển dịch vụ; 3) Cung cấp nhiều sản phẩm nghiệp vụ, dịch vụ ngân hàng có chất lượng cao, góp phần tạo nên các giá trị mới và sự thịnh vượng của NHCT, cán bộ nhân viên NHCT, khách hàng và xã hội; 4) Tiếp tục giữ vững vị trí, vai trò là một NHTM hàng đầu trên thị trường dịch vụ ngân hàng bán buôn, có thị phần lớn trên thị trường dịch vụ ngân hàng bán lẻ và thị trường tín dụng, hướng tới đối tượng khách hàng và sản phẩm, phát triển dịch vụ ngân hàng cho công ty.

3.2. Định hướng phát triển của Chi nhánh Ngân hàng Công thương tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu hậu WTO.

Sự kiện Việt Nam chính thức trở thành thành viên thứ 150 của WTO, mở ra nhiều cơ hội và thách thức cho các thành phần kinh tế, Ban lãnh đạo Chi nhánh đã vạch ra những phương hướng nhiệm vụ trọng tâm nhằm tăng cường vị thế cạnh tranh của Chi nhánh trong tình hình mới như bố trí sắp xếp lại lao động, phù hợp với tiêu chuẩn cán bộ; thực hiện định mức năng suất lao động ở từng phòng ban; tập trung nguồn lực khơi tăng nguồn vốn huy động đảm bảo số dư bình quân 1.500 tỷ đồng; tiếp tục rà soát lại hoạt động tín dụng, đồng tài trợ các dự án lớn, mở rộng cho

vay phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ, cho vay phát triển du lịch, đạt dư nợ bình quân 1.500 tỷ đồng; mở rộng mạng lưới hoạt động bằng việc dự kiến thành lập phòng giao dịch tại phường 7, Tp Vũng tàu; phát triển các sản phẩm dịch vụ ngân hàng, dịch vụ thẻ, chuyển tiền kiều hối, đại lý chứng khoán; tăng cường công tác quảng bá, tiếp thị, chăm sóc khách hàng, đưa hình ảnh Ngân hàng Công thương Việt Nam trở thành hình ảnh quen thuộc đối với mỗi người dân, thực hiện phương châm “Sự thịnh vượng của khách hàng là sự thành công của Chi nhánh NHCT Bà Rịa-Vũng tàu”.

3.3. Đánh giá các cơ hội, đe dọa, điểm mạnh, điểm yếu của Chi nhánh Ngân hàng Công thương tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu trong quá trình thực hiện định hướng phát triển của Chi nhánh.

3.3.1. Cơ hội.

3.3.1.1. Tốc độ tăng trưởng tốt của nền kinh tế Việt Nam nói chung và tại địa bàn tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu nói riêng.

Việt Nam đang trong giai đoạn tăng trưởng kinh tế với tốc độ cao. Đảng và Nhà nước đang nỗ lực hết mình để duy trì tốc độ tăng GDP bình quân hàng năm thời kỳ 2006- 2010 là 7,5- 8%/năm. Môi trường đầu tư đang được cải thiện ngày càng hấp dẫn.

Trong điều kiện nền kinh tế tăng trưởng cao, Việt Nam trở thành thành viên chính thức của tổ chức thương mại lớn nhất thế giới WTO, các thành phần kinh tế được tạo điều kiện thuận lợi và bình đẳng với nhau để cùng phát triển. Chính điều này tạo cơ hội lớn cho các NHTM phát triển. Minh chứng là năm 2006 được đánh giá là năm thành công và thắng lợi của ngành ngân hàng. Các NH có mức sinh lời cao và tăng trưởng tốt.

Đối với tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu, trong năm 2006, tổng sản phẩm (GDP) trên địa bàn tính cả dầu khí khoảng 45.873 tỷ đồng, đạt 100, 87% kế hoạch, tăng 11,92% cùng kỳ, trừ dầu thô và khí đốt khoảng 25.102 tỷ đồng, đạt 102,5% kế hoạch, tăng 22,89% cùng kỳ.

Bảng số 11: Cơ cấu kinh tế tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu.

Cơ cấu kinh tế (100%)	Thực hiện 2005		Kế hoạch 2006		Thực hiện 2006	
	Địa bàn	Trừ dầu thô & khí đốt	Địa bàn	Trừ dầu thô & khí đốt	Địa bàn	Trừ dầu thô & khí đốt
▪ Công nghiệp, xây dựng	81,59	63,05	81,25	65,34	80,11	63,65
▪ Dịch vụ	14,67	29,43	15,25	28,20	16,53	30,21
▪ Nông, lâm, ngư nghiệp	3,74	7,52	3,50	6,46	3,36	6,14

(Nguồn: Báo cáo số 35-BC/TU về công tác năm 2006; phương hướng, nhiệm vụ năm 2007 UBND tỉnh Bà Rịa – Vũng tàu ngày 28/12/2006).

Hầu hết các chỉ tiêu kinh tế đều có mức tăng trưởng khá, kết quả nổi bật như sau:

-Ngành công nghiệp duy trì nhịp độ tăng trưởng cao, giá trị sản xuất đạt 57.043 tỷ đồng, tăng 11,69%, trong đó công nghiệp trừ dầu và khí đốt 29.188 tỷ đồng, tăng 26,35%.

Năm 2006, các KCN thu hút 25 dự án, vốn đăng ký 1.415 triệu USD, đạt 393% kế hoạch; nâng tổng số dự án trong khu công nghiệp lên 127 dự án, tổng vốn đăng ký trên 6 tỷ USD, tổng diện tích đất thuê 1.066 ha, đạt tỷ lệ lấp đầy 48,58%. Hiện trên địa bàn tỉnh có 9 KCN với qui mô diện tích 3.591 ha. Đã hoàn thành qui hoạch phát triển cụm Công nghiệp-tiểu thủ công nghiệp, trong đó có 16 cụm đã giao cho các chủ đầu tư triển khai, diện tích 631,8 ha.

-Ngành nông nghiệp: thực hiện tốt chương trình chuyển dịch cơ cấu trong nông nghiệp, đưa giống mới cây trồng, vật nuôi kết hợp với ứng dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật đã mang lại hiệu quả kinh tế đáng kể, giá trị sản xuất nông nghiệp đạt 1.725 tỷ đồng, tăng 6,66% cùng kỳ, tăng 6% kế hoạch. Giá trị sản xuất thủy sản đạt 1.578 tỷ đồng, tăng 8,93% cùng kỳ, tăng 7,28% kế hoạch.

-Thương mại- dịch vụ có bước phát triển khá với chất lượng cao hơn, đưa tổng doanh thu thương mại- dịch vụ đạt 32.138 tỷ đồng, tăng 19,78% cùng kỳ, tăng 19,33% kế hoạch, trong đó thương mại tăng 19,18%, dịch vụ tăng 21,18%, riêng dịch vụ dầu khí tăng 17,93%, dịch vụ cảng tăng 5%. Ngành du lịch có bước chuyển

biến về thu hút đầu tư, phát triển mạng lưới dịch vụ, chất lượng dịch vụ và công tác tuyên truyền quảng bá hoạt động du lịch được đẩy mạnh, thu hút trên 5,4 triệu lượt khách, tăng 1,79% cùng kỳ.

Xuất khẩu tiếp tục duy trì nhịp độ tăng trưởng cao, kim ngạch xuất khẩu trên địa bàn đạt 9.027 triệu USD, tăng 17,26% kế hoạch. Kim ngạch nhập khẩu khoảng 650 triệu USD, tăng 7,26% kế hoạch, chủ yếu là các mặt hàng phục vụ sản xuất như nguyên liệu vải sợi, da giày, thiết bị...

-Nguồn lực huy động cho đầu tư phát triển đa dạng hơn, vốn đầu tư trong dân và đầu tư nước ngoài tăng cao, tạo năng lực mới cho các ngành kinh tế. Tổng vốn đầu tư trên địa bàn thực hiện 9.915 tỷ đồng, đạt 99,43% kế hoạch, tăng 28,43% so với cùng kỳ, trong đó vốn do Trung ương đầu tư 3.000 tỷ đồng; vốn đầu tư nước ngoài 3.632 tỷ đồng; vốn của dân và các doanh nghiệp dân doanh địa phương 1.235 tỷ đồng; vốn ngân sách và các nguồn vốn qua ngân sách 2.048 tỷ đồng.

Trong năm 2006, thu hút được 28 dự án đầu tư nước ngoài, tổng vốn đăng ký đầu tư 2.231 triệu USD, tăng 20,1% so cùng kỳ. Có 640 doanh nghiệp đăng ký thành lập mới, tăng 5,78% so cùng kỳ, với tổng vốn đăng ký là 4.260 tỷ đồng.

3.3.1.2. Chính sách chủ động mở cửa, hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam.

Đối với Việt Nam hiện nay, là làm thế nào để hội nhập kinh tế quốc tế có hiệu quả, đảm bảo được lợi ích dân tộc, nâng cao được sự cạnh tranh của nền kinh tế, thực hiện thắng lợi các mục tiêu phát triển kinh tế- xã hội trong quá trình hội nhập. Báo cáo Chính trị Đại hội IX của Đảng, nhất là Nghị quyết 07- NQ/W ngày 27/11/2001 của Bộ Chính trị về Hội nhập kinh tế quốc tế đã nhấn mạnh quan điểm: Chủ động hội nhập kinh tế quốc tế và khu vực theo tinh thần phát huy tối đa nội lực, đồng thời tranh thủ nguồn lực bên ngoài để phát triển nhanh, có hiệu quả và bền vững, đảm bảo tính độc lập tự chủ và định hướng xã hội chủ nghĩa, bảo vệ lợi ích dân tộc, giữ gìn an ninh quốc gia, phát huy bản sắc văn hoá dân tộc, bảo vệ môi trường sinh thái.

Đây là một chủ trương lớn trong chính sách đối ngoại, hội nhập của Đảng và Nhà nước ta. Theo quan điểm này, hội nhập kinh tế quốc tế trong điều kiện toàn cầu hoá kinh tế là một quá trình mà trọng tâm là chủ động mở cửa kinh tế, tham gia phân công hợp tác quốc tế tạo điều kiện kết hợp có hiệu quả nguồn lực trong nước và nước ngoài, mở rộng không gian và môi trường để phát triển và chiếm lĩnh vị trí phù hợp trong quan hệ kinh tế quốc tế. Hội nhập giúp cho việc mở rộng cơ hội kinh doanh, thâm nhập thị trường thế giới, tìm kiếm và tạo lập thị trường ổn định, từ đó có điều kiện thuận lợi để xây dựng cơ cấu kinh tế hợp lý, phát triển kinh tế trong nước. Việc nâng cao sức cạnh tranh của nền kinh tế, của doanh nghiệp và hàng hoá là một trong những nội dung quan trọng nhất để hội nhập kinh tế quốc tế hiệu quả, thực hiện thắng lợi các mục tiêu của chiến lược phát triển kinh tế - xã hội năm 2001 - 2010.

Trong thời gian qua, Việt Nam đã chủ động và tích cực hội nhập kinh tế quốc tế sâu hơn và đầy đủ hơn với các thể chế kinh tế toàn cầu, khu vực và song phương sau khi gia nhập WTO: thực hiện các cam kết với các nước về thương mại, đầu tư, mở cửa thị trường, chuẩn bị tốt các điều kiện ký các Hiệp định thương mại tự do song phương với các nước, nhất là các nước lớn, ký các Hiệp định hợp tác kinh tế đa phương và khu vực. Thúc đẩy quan hệ hợp tác toàn diện có hiệu quả với các nước ASEAN, các nước khu vực châu Á – Thái Bình Dương.

Chính sách đa phương hoá, đa dạng hoá quan hệ quốc tế đã giúp Việt Nam hội nhập ngày càng sâu rộng hơn với nền kinh tế khu vực và thế giới. Hiệp định thương mại song phương Việt- Mỹ đã có hiệu lực 5 năm cùng với việc Việt Nam đã chính thức trở thành thành viên thứ 150 của WTO vào ngày 11/01/2007 và việc Mỹ thông qua Quy chế thương mại bình thường vĩnh viễn với Việt Nam, tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế được đẩy mạnh, uy tín và thương hiệu của các loại hàng hoá sản xuất tại Việt Nam trên các thị trường thế giới ngày càng được nâng cao.

Với việc ra đời Luật đầu tư năm 2005 và Luật doanh nghiệp năm 2005 (cùng có hiệu lực từ 01/07/2006), Chính phủ Việt Nam đã tạo bước tiến mới trong việc điều chỉnh, cải tiến để tạo thêm hấp dẫn đối với các nhà đầu tư nước ngoài. Những

năm gần đây, đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) vào Việt Nam đã được phục hồi và có xu hướng tăng trở lại, từ 2,6 tỷ USD năm 2001 đã đạt mức kỷ lục 10,2 tỷ USD vốn đăng ký năm 2006. Để sẵn sàng cho hội nhập và mở cửa thị trường tài chính ngân hàng, chính sách và pháp luật ngân hàng Việt Nam đã được bổ sung, sửa đổi phù hợp hơn với các cam kết quốc tế. Điều này không chỉ đáp ứng nhu cầu hội nhập mà hơn thế còn giúp hệ thống ngân hàng tài chính Việt Nam lành mạnh, an toàn và hiệu quả hơn. Tác động lớn nhất phải kể đến đó là các ngân hàng thương mại trong nước đã có sự chuẩn bị tích cực để thích ứng trong môi trường cạnh tranh mới, đó là sự cải thiện năng lực tài chính, chuẩn bị cổ phần hoá của các ngân hàng quốc doanh, tăng vốn điều lệ của các ngân hàng cổ phần, hợp tác với nhà đầu tư chiến lược; nâng cao chất lượng và đa dạng hoá dịch vụ; mở rộng nhanh hệ thống thanh toán, hiện đại hoá công nghệ... Những điều này cho thấy, đứng trước sức ép hội nhập, các ngân hàng đã tích cực hơn và điều đó khiến hoạt động ngân hàng lành mạnh, hiệu quả và năng lực cạnh tranh được nâng lên.

3.3.1.3. Cơ hội tiếp cận với trình độ quản lý và công nghệ ngân hàng hiện đại.

Khi nền kinh tế Việt Nam hội nhập sâu vào nền kinh tế thế giới, các doanh nghiệp Việt Nam có cơ hội lớn tiếp cận khoa học công nghệ tiên tiến và trình độ quản lý hiện đại.

Áp lực cạnh tranh sẽ là động lực chính thúc đẩy các NHTM tiếp tục đầu tư đổi mới công nghệ và phát triển các hoạt động dịch vụ. Đây không chỉ là yêu cầu từ hội nhập trong một “sân chơi chung”, mà còn là xu hướng phát triển tất yếu của nền kinh tế đất nước. Các NHTM sẽ phát triển và ứng dụng công nghệ mới, bảo đảm cho các ngân hàng phát triển các sản phẩm dịch vụ ngân hàng điện tử với mức độ sâu hơn, rộng hơn nhưng với mức độ an toàn và bảo mật hơn.

Bên cạnh đó, các NHTM trong nước sẽ tiếp cận được phương pháp quản trị điều hành ngân hàng hiện đại. Kết quả này có được từ việc tham gia góp vốn mua cổ phần của các ngân hàng nước ngoài. Với tư cách là cổ đông hoặc cổ đông chiến lược, các ngân hàng nước ngoài sẽ tư vấn và định hướng cho các ngân hàng trong

nước phương pháp quản trị, quản lý ngân hàng; đào tạo nguồn nhân lực; chuyển giao công nghệ cho chính các ngân hàng. Đây là tác động tích cực từ hội nhập mang lại cho các NHTM trong nước.

Đến nay, 2 NHTMCP là Sacombank và ACB có các cổ đông là ngân hàng và tập đoàn tài chính nước ngoài mua 30% cổ phần, đó là ANZ của Australia chi ra 27 triệu USD để sở hữu 10% vốn cổ phần tại Sacombank, 20% của hai đối tác nước ngoài khác là Công ty tài chính quốc tế IFC thuộc WB và Dragon Financial Holdings của Anh. Standard Chartered Bank của Anh mua 8,56% cổ phần của ACB với số tiền chi ra 22 triệu USD, hơn 21% vốn cổ phần của đối tác nước ngoài còn lại thuộc về Conaught Investor (thuộc Jardine Multheson Group) và IFC thuộc WB. OCBC của Singapore mua 10% vốn cổ phần của NHTMCP các DN ngoài quốc doanh – VP Bank với số tiền chi ra 15,7 triệu USD. BNP Pari của Pháp mua 10% vốn cổ phần của NHTMCP Phương Đông- OCB. UOB của Singapore mua 10% vốn cổ phần của NHTM Phương Nam. HSBC của Anh chi ra 17,3 triệu USD để mua 10% vốn cổ phần của NHTMCP Kỹ thương- Techcombank.

Các NHTMCP đã đầu tư khá nhiều tiền cho việc xây dựng hệ thống công nghệ cao. Sacombank chi tới 4 triệu USD cho hệ thống Core Banking, NHTMCP Quốc tế bỏ ra hàng triệu USD hoàn thành hệ thống ngân hàng đa năng SYMBOL do hãng System Access (Singapore) cung cấp. NHTMCP Quân đội với ứng dụng công nghệ T24 và đưa Internet vào ứng dụng quản lý hệ thống...

3.3.1.4. Nhu cầu vốn cho đầu tư phát triển kinh tế- xã hội tỉnh nhà.

Để đảm bảo được mức tăng trưởng kinh tế của tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu trong giai đoạn 2006- 2010, nhu cầu vốn đầu tư khoảng 72.772- 82.312 tỷ đồng, trong đó:

- * Đầu tư từ nguồn vốn Trung ương: 18.900- 25.400 tỷ đồng, có 2 công trình trọng điểm là: hồ Sông Ray và cụm Cảng Cái Mép- Thị Vải.

- * Đầu tư nước ngoài: khoảng 31.360- 34.400 tỷ đồng, một số dự án lớn như: Vườn thú hoang dã Safari, Khu du lịch nghỉ mát Atlantic.

- * Đầu tư từ vốn ngân sách tỉnh: khoảng 11.052 tỷ đồng, ưu tiên bố trí vốn đầu tư vào 6 dự án trọng điểm trong 5 năm 2006- 2010: Đường và cầu sang Gò Găng;

Hạ tầng kỹ thuật khu chế biến hải sản Gò Găng; Đường và cầu từ Gò Găng sang Long Sơn; Xây dựng mới Bệnh viện tỉnh tại Bà Rịa; Xây dựng mới bệnh viện khu vực Tp Vũng tàu; Trung tâm hành chính- chính trị tỉnh. Điều tra cơ bản và qui hoạch các đô thị Phú Mỹ, Long Sơn, Long Hải... Số vốn còn lại cân đối theo thứ tự ưu tiên sau: xây dựng trường học, mẫu giáo, nhà trẻ; xây dựng trụ sở làm việc, các trụ sở phường, xã; hỗ trợ các dự án hạ tầng kinh tế...

* Đầu tư từ nguồn vốn của doanh nghiệp trong nước và dân cư trong tỉnh: khoảng 11.460 tỷ đồng, các dự án lớn như: Làng Đại học, Trường nghề Hồng Lam...

Như vậy, nhu cầu vốn cho đầu tư phát triển tỉnh nhà rất lớn, cần huy động tối đa mọi nguồn lực các thành phần kinh tế trên địa bàn, các hình thức hỗ trợ tín dụng.

3.3.2. Đề dọa.

Bất cứ một doanh nghiệp nào hoạt động cũng chịu tác động của các yếu tố thuộc về môi trường kinh tế vĩ mô như chính sách của Đảng và Nhà nước trong từng thời kỳ, môi trường pháp lý cho hoạt động của doanh nghiệp... Trong điều kiện hội nhập, môi trường kinh tế vĩ mô ở đây không còn bó hẹp trong môi trường kinh tế của một nước, một quốc gia riêng rẽ nữa mà trong nhiều trường hợp, nó bao hàm cả môi trường kinh tế quốc tế, là sự tăng trưởng hay suy thoái kinh tế chung của cả thế giới. Chính vì thế, trong điều kiện hội nhập, các NHTM VN trước hết phải đương đầu với những thách thức do môi trường kinh tế trong nước và quốc tế gây ra.

3.3.2.1. Nền kinh tế Việt Nam có xuất phát điểm thấp và cơ cấu kinh tế không hợp lý.

Nền kinh tế Việt Nam tuy được đánh giá là đang phát triển, nhưng có xuất phát điểm thấp và có cấu trúc kinh tế không hợp lý, không hiệu quả. Chính vì thế mà trong bảng xếp hạng cạnh tranh của một số nền kinh tế do Diễn đàn kinh tế thế giới (World Economic Forum) tiến hành, vị trí cạnh tranh của Việt Nam đứng ở tốp cuối. Năm 2002, vị trí cạnh tranh của nền kinh tế Việt Nam ở vị trí 65/80. Trong các chỉ số dùng để đánh giá xếp hạng chỉ số cạnh tranh chung của nền kinh tế, chỉ số ổn

định kinh tế vĩ mô của Việt Nam xếp rất cao (6/80), trong khi một số chỉ số quan trọng khác lại ở vị trí thấp như chỉ số chiến lược và hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp (67/80), chỉ số về tham nhũng (71/80)... Báo cáo năng lực cạnh tranh toàn cầu năm 2006-2007 của Diễn đàn kinh tế thế giới (WEF) công bố ngày 26 tháng 9 năm 2007, Việt Nam đứng ở vị trí thứ 77 trên tổng số 125 quốc gia và nền kinh tế được xếp hạng trong năm nay, tụt 3 bậc so với năm 2005.

Năm 2006, vị trí cạnh tranh của nền kinh tế Việt Nam vẫn tiếp tục không được cải thiện. Điều đó cho thấy người dân Việt Nam cần phải cố gắng nỗ lực hết sức mình để cải thiện vị trí cạnh tranh của nền kinh tế nói chung và của từng DN nói riêng.

Hệ thống NHTM VN cũng không nằm ngoài bối cảnh này. Không thể có một NHTM khoẻ mạnh trong một nền kinh tế còn nhiều vấn đề. Hiệu quả của hoạt động ngân hàng phản ánh hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp, của nền kinh tế. Chính vì vậy mà thách thức lớn của nền kinh tế Việt Nam trong hội nhập kinh tế quốc tế, trong việc chuyển dịch cơ cấu kinh tế, đầu tư... cũng chính là những thách thức của ngành ngân hàng, của hệ thống NHTM - "kênh truyền dẫn vốn quan trọng trong nền kinh tế".

3.3.2.2. Môi trường pháp lý cho hoạt động kinh doanh nói chung, hoạt động ngân hàng nói riêng của Việt Nam chưa hoàn thiện.

Trong xu thế hội nhập kinh tế, vấn đề môi trường pháp lý cho các hoạt động kinh tế có vai trò quan trọng, tác động mạnh mẽ tới sự phát triển và sự tự chủ kinh tế của đất nước. Để giảm thiểu những bất lợi cũng như tận dụng thời cơ của quá trình hội nhập vào phát triển kinh tế đất nước, có nhiều vấn đề được đặt ra, trong đó việc hoàn thiện môi trường pháp lý được coi là yếu tố quan trọng không thể trì hoãn.

Đối với hoạt động ngân hàng, vấn đề này càng trở nên cấp bách. Trong khi đó môi trường pháp lý cho hoạt động ngân hàng của chúng ta còn chưa hoàn thiện, còn nhiều vấn đề phải chỉnh sửa, bổ sung, mà việc này lại liên quan đến nhiều cấp, nhiều ngành, vào sự thay đổi nhận thức pháp luật và ý thức pháp luật của người dân,

do vậy việc thực hiện không phải dễ dàng. Nó đòi hỏi phải có thời gian và phụ thuộc vào nhiều yếu tố như cơ sở hạ tầng kinh tế, trình độ của người làm luật...

Luật các TCTD ra đời năm 1997 với mục tiêu tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động kinh doanh tiền tệ và Luật đã được sửa đổi bổ sung vào ngày 15/06/2004 nhưng Luật các TCTD cũng còn bộc lộ thiếu sót, một số nội dung chưa quy định cụ thể rõ ràng, như chưa có hướng dẫn cụ thể về tín dụng chính sách. Ngoài ra, các luật có liên quan và các văn bản hướng dẫn dưới luật, thông tư, nghị định chưa đồng bộ, chưa phù hợp và chưa thật sự hỗ trợ cho hoạt động của các TCTD.

Đối với hoạt động thanh toán quốc tế, ngoài việc tuân thủ luật pháp quốc gia, ngân hàng còn phải tuân thủ theo các thông lệ quốc tế như UCP 500, URC 522, Incoterm 2000... Thực tế việc vận dụng những thông lệ này vào thanh toán quốc tế ở nước ta là gần như tuyệt đối mà ít có sự điều chỉnh. Tuy nhiên, hiệu quả áp dụng thông lệ quốc tế vào từng nước tùy thuộc rất lớn vào luật pháp quốc gia. Trong điều kiện hiện nay với hệ thống luật còn thiếu và chưa đồng bộ thì các ngân hàng vẫn có thể gặp rủi ro trong giao dịch thanh toán quốc tế.

Đây thực sự là một thách thức lớn đối với ngành ngân hàng nói chung và hệ thống NHTM VN nói riêng trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

3.3.2.3. Biến động của môi trường kinh tế thế giới.

Trong điều kiện toàn cầu hoá, rủi ro của một doanh nghiệp, một ngành hay một quốc gia không còn là vấn đề đơn thuần của doanh nghiệp đó, ngành đó hay quốc gia đó nữa mà nó có tính lan truyền rất lớn. Đây chính là mặt trái của hội nhập. Sự phụ thuộc lẫn nhau về kinh tế giữa các nước khiến cho sự biến động kinh tế của một quốc gia, một khu vực sẽ nhanh chóng lan ra toàn cầu. Sự phát triển của công nghệ thông tin, của Internet, một mặt trợ giúp đắc lực cho sự phát triển kinh tế và thương mại, mặt khác lại đẩy nhanh sự lan truyền của rủi ro kinh tế. Chính vì thế mà trong điều kiện toàn cầu hoá hiện nay, các nền kinh tế đều phải chấp nhận rủi ro và sẵn sàng đối mặt với rủi ro.

Nền kinh tế Việt Nam là một nền kinh tế có xuất phát điểm thấp, lại mới đi vào kinh tế thị trường được hơn 15 năm, có thứ hạng cạnh tranh thấp. Trong nền kinh tế

đó, NH và DN lại có mối quan hệ rất chặt chẽ với nhau. Nhiều NHTM VN đã nói: “Sự thành đạt của khách hàng là sự thành đạt của ngân hàng”, điều này cũng đồng nghĩa với rủi ro của khách hàng cũng là rủi ro của ngân hàng. Chính vì vậy mà trong điều kiện hội nhập, rủi ro của NHTM tăng lên gấp bội do tính bất ổn định, khó dự đoán của thị trường thế giới và tính lây lan rủi ro của thời đại công nghệ thông tin.

3.3.2.4. Tác động từ thị trường hàng hoá.

Thực hiện các cam kết WTO về thương mại, ngay trong năm 2007 những điều chỉnh về mức thuế nhập khẩu đối với một số mặt hàng có tác động ảnh hưởng nhất định đến nền kinh tế đất nước nói chung và đến các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh nói riêng. Việc mở cửa thị trường và giảm thuế nhập khẩu cho các mặt hàng vào Việt Nam sẽ tác động đến hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp.

Khó khăn trong sản xuất và tiêu thụ trong nước có thể sẽ xuất hiện đối với những hàng hoá mà khả năng cạnh tranh thấp (về giá, về chất lượng, mẫu mã) so với hàng ngoại nhập, đặc biệt là đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ. Quá trình này không thể không tác động đến hoạt động tín dụng ngân hàng trong mối quan hệ hữu cơ ngân hàng- khách hàng- nền kinh tế theo hai hướng: Rủi ro tín dụng tiềm ẩn gia tăng hoặc nhu cầu tín dụng hạn chế. Đây là những tác động không tích cực xuất hiện từ thị trường hàng hoá trong quá trình hội nhập.

3.3.2.5. Cạnh tranh gay gắt hơn.

Trong năm 2006 trên địa bàn tỉnh đã có thêm 3 Chi nhánh NHTMCP khai trương đi vào hoạt động là: NHTMCP Sài Gòn thương tín, NHTMCP An Bình, NHTMCP Quốc Tế; ngoài ra NH Đầu tư & Phát triển đã nâng cấp 2 Chi nhánh cấp 2 lên cấp 1, NHCT VN nâng cấp Chi nhánh cấp 2 tại Bà Rịa lên cấp 1 nâng tổng số các TCTD trên địa bàn lên 21 đơn vị gồm 8 Chi nhánh NHTMQD (cấp 1), 6 Chi nhánh NHTMCP, 1 NH liên doanh, 5 Quỹ tín dụng nhân dân cơ sở, 1 Chi nhánh Công ty tài chính dầu khí.

Ngoài ra còn có hoạt động của Ngân hàng chính sách xã hội, Chi nhánh Công ty kiều hối Đông Á, Chi nhánh Công ty Bảo hiểm Ngân hàng Đầu tư & phát triển

Việt Nam. Các TCTD đã cạnh tranh ngày càng gay gắt, quyết liệt nhằm giành lấy thị phần của nhau.

Các NHTMCP đã và đang trong cuộc đua ráo riết để khẳng định vị thế, thị phần của mình với nhiều loại sản phẩm cho vay và huy động vốn đối với khách hàng ngày càng tiện ích và đa dạng. Công cụ lãi suất cũng được sử dụng hết sức linh hoạt nhằm đem lại cho mỗi đối tượng khách hàng lợi ích cao nhất với chi phí cơ hội nhỏ nhất. Các NHTMCP đẩy nhanh quá trình tăng vốn nhằm tăng quy mô hoạt động dưới nhiều hình thức như: phát hành cổ phiếu, trái phiếu chuyển đổi, lựa chọn đối tác chiến lược trong và ngoài nước... Trên cơ sở đó đưa phát triển đa dạng hoá sản phẩm dịch vụ ngân hàng- tài chính đến một tầm cao mới toàn diện hơn.

Lãi suất huy động vốn VNĐ tăng từ 0,1- 0,4%/năm chủ yếu tăng ở một số NHTMCP, do có quy mô hoạt động nhỏ muốn giành thị phần tiền gửi. Nhân tố này đã tác động tăng lãi suất của một số NHTM khác, ảnh hưởng nhất định đến tâm lý trên thị trường tiền tệ. Một số NHTM mặc dù vốn khả dụng vẫn dư thừa nhưng vẫn điều chỉnh tăng lãi suất huy động dưới nhiều hình thức để giữ thị phần; ổn định nguồn vốn huy động để tránh chuyển dịch nguồn vốn sang các NHTM khác. Lãi suất huy động vốn của các NHTM còn tăng do bị sức ép cạnh tranh quyết liệt bởi nhiều kênh huy động vốn khác trên thị trường tiền tệ với lãi suất cao hơn lãi suất huy động cùng kỳ hạn của NHTM như trái phiếu Doanh nghiệp, Trái phiếu địa phương.

Trong quá trình hội nhập, không tránh khỏi việc bắt gặp những đối thủ cạnh tranh mạnh trên thị trường. Họ là các ngân hàng nước ngoài hơn hẳn các NHTM VN về vốn, công nghệ, năng lực tổ chức quản lý cũng như kinh nghiệm... Điều này buộc NHTM VN phải đổi mới và đề ra các biện pháp chính sách hợp lý nâng cao năng lực cạnh tranh của mình.

Kết quả một cuộc điều tra của Chương trình Phát triển Liên hợp quốc được thực hiện vào cuối năm 2005 cho biết: có 45% khách hàng (là doanh nghiệp và cá nhân) sẽ chuyển sang vay vốn của ngân hàng nước ngoài thay vì của ngân hàng

trong nước; 50% chọn dịch vụ ngân hàng nước ngoài thay thế, và 50% còn lại chọn ngân hàng nước ngoài để gửi tiền, đặc biệt là ngoại tệ...

Theo cam kết với WTO, bắt đầu từ tháng 04/2007, các ngân hàng 100% vốn nước ngoài sẽ được thành lập và hoạt động tại Việt Nam, cùng với sự phát triển không hạn chế chi nhánh ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam. Mặc dù có các điều kiện nhất định về qui mô vốn, nhưng xu hướng tăng số lượng các ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam nói chung và tỉnh Bà Rịa- Vũng Tàu nói riêng trong thời gian tới là tất yếu và các ngân hàng nước ngoài sẽ cạnh tranh rất mạnh với các ngân hàng Việt Nam ngay cả trong lĩnh vực huy động vốn và cho vay đầu tư bằng VNĐ.

Bên cạnh đó, áp lực cạnh tranh sẽ gay gắt hơn khi các TCTD nước ngoài được đối xử bình đẳng, không phân biệt trong việc triển khai các hoạt động kinh doanh, dịch vụ ngân hàng. Các dịch vụ hiện đại như dịch vụ ngoại hối, dịch vụ kinh doanh vàng trên tài khoản, nghiệp vụ phái sinh, dịch vụ tư vấn, môi giới... là các sản phẩm dịch vụ đã được các TCTD nước ngoài thực hiện có kinh nghiệm và hiệu quả. Phát triển sản phẩm mới sẽ là thách thức đối với các ngân hàng trong nước bên cạnh những thách thức về chất lượng dịch vụ truyền thống và con người. Đến cuối năm 2006, tổng dư nợ cho vay của các ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam đạt khoảng 60.000 tỷ đồng, chiếm tới 14% thị phần tín dụng, tăng 5% so với năm trước.

Sự xuất hiện của các đối thủ cạnh tranh mới từ nước ngoài, vừa có nguồn lực mạnh, vừa có kinh nghiệm trên thương trường là thách thức lớn đối với các NHTM VN nói chung, đối với Chi nhánh NHCT tỉnh Bà Rịa- Vũng Tàu nói riêng. Ngoài ra, nhóm các NHTMCP trong nước, đặc biệt nhóm các NHTMCP có vốn tham gia của các NH nước ngoài đang tiến những bước khá dài trên mọi mặt hoạt động NH nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh và chiếm dần thị phần.

Hiện tại có 35 chi nhánh NH nước ngoài hoạt động tại Việt Nam. Đã có hơn 10 hồ sơ xin thành lập NH 100% vốn nước ngoài.

3.3.2.6. Tính liên kết, hợp tác giữa các ngân hàng trong nước để tạo nên sức mạnh cạnh tranh còn nhiều bất cập.

Việc liên kết, hợp tác sẽ cho phép phát huy được hiệu quả của hệ thống máy móc thiết bị, nâng cao sức cạnh tranh, tiết kiệm chi phí... Tuy nhiên, hợp tác của các NHTM trong nước mới chỉ dừng lại ở phạm vi cho vay hợp đồng tài trợ mà chưa đẩy mạnh sang các phạm vi khác. Như thế sẽ làm giảm thế mạnh của hệ thống ngân hàng trong nước, giảm sức cạnh tranh so với các ngân hàng nước ngoài.

3.3.3. Điểm mạnh.

3.3.3.1. Là Ngân hàng lâu đời, có thị phần ổn định trên địa bàn.

Chi nhánh Ngân hàng Công thương tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu được thành lập theo Quyết định số 139/NH-QĐ ngày 30/08/1991 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, Giấy phép đăng ký kinh doanh số 300308 ngày 25/01/1994 do Trọng tài kinh tế tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu cấp. Chi nhánh NHCT tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu được xem là NHTM có mặt sớm nhất trên địa bàn được tách ra từ hệ thống ngân hàng một cấp. Chi nhánh có số lượng khách hàng gắn bó lâu dài. Chi nhánh đã tạo lập được uy tín và tín nhiệm với khách hàng trên địa bàn.

Trụ sở của Chi nhánh nằm tại vị trí trung tâm Tp Vũng tàu, trên trục đường chính Trần Hưng Đạo, Trưng Trắc, Trưng Nhị, được xem là khu trung tâm tài chính của tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu với sự có mặt của các ngân hàng: Ngân hàng Ngoại thương, Ngân hàng Đầu tư & phát triển, Ngân hàng Công thương, Ngân hàng phát triển nhà Đồng Bằng Sông Cửu Long, Ngân hàng Nông nghiệp, Ngân hàng Á Châu, Kho bạc tỉnh...

Về mạng lưới hoạt động, Chi nhánh hiện có Phòng giao dịch Côn Đảo với địa bàn hoạt động là huyện Côn Đảo, Phòng giao dịch Thắng Nhất với địa bàn hoạt động là các phường 9, 10, 11, 12, điểm giao dịch mẫu tại phường 5. Chi nhánh đã hoàn tất hồ sơ trình NHCT Việt Nam cho phép thành lập Phòng giao dịch tại Phường 8, Tp Vũng tàu. Phòng giao dịch này khi đi vào hoạt động sẽ phạm vi hoạt động là các phường 7, 8, 9.

3.3.3.2.Lãnh đạo Chi nhánh có trình độ, khả năng quản trị tốt.

Nhìn chung, lãnh đạo tại Chi nhánh đều có trình độ Đại học nên khả năng quản lý khá, có thể tiếp nhận các hình thức quản lý mới. Các lãnh đạo cũng thường xuyên được tham gia các chương trình đào tạo quản lý do NHCT VN tổ chức.

Trong Ban giám đốc: Giám đốc có trình độ Thạc sĩ, 2 Phó giám đốc có trình độ Đại học. Ban giám đốc thường xuyên tham gia các lớp đào tạo quản lý nhằm tiếp cận các phương pháp quản lý hiện đại.

Thời gian gần đây, một số cán bộ trẻ tại Chi nhánh đã được bổ nhiệm giữ cương vị lãnh đạo phòng làm cho trẻ hoá đội ngũ lãnh đạo, tạo thuận lợi trong quá trình tiếp cận phương pháp quản lý mới và công nghệ mới.

Trong giai đoạn từ năm 1994 đến 2001, Chi nhánh Bà Rịa- Vũng tàu nằm trong nhóm những Chi nhánh kinh doanh kém hiệu quả nhất hệ thống NHCT Việt Nam, lỗ mỗi năm trên 10 tỷ đồng, nợ xấu chiếm tỷ trọng cao trong tổng dư nợ, huy động vốn kém, phải nhận vốn điều hoà từ NHCT Việt Nam với lãi suất nhận vốn cao, có những thời điểm nhân viên tại Chi nhánh chỉ nhận được lương cơ bản, đời sống CBNV gặp nhiều khó khăn. Bằng nỗ lực của Ban lãnh đạo và tập thể CBNV tại Chi nhánh, từ năm 2002 đến nay, tình hình kinh doanh tại Chi nhánh đã cải thiện đáng kể.

3.3.3.3.Chú trọng công tác Marketing.

Hoạt động quảng cáo tiếp thị đã được lãnh đạo Chi nhánh quan tâm, bước đầu mang lại kết quả tốt. Trong năm 2006, Chi nhánh đã thành lập tổ Marketing trực thuộc Phòng Khách hàng DN và bước đầu đề ra một số chương trình tiếp thị như tiếp thị thẻ ATM, thanh toán tiền lương cho doanh nghiệp qua hệ thống máy ATM, chủ động xây dựng chương trình khuyến mãi đối với tiền gửi tiết kiệm tạo nét mới và mang tính chuyên biệt trong từng sản phẩm như khuyến mãi mở thẻ Pink card miễn phí kèm theo số dư trong tài khoản thẻ đối với người gửi tiết kiệm từ 80 triệu trở lên và có thời gian gửi từ 6 tháng, áp dụng lãi suất bậc thang đối với loại tiền gửi không kỳ hạn của khách hàng cá nhân, xây dựng chương trình quảng cáo hoạt động

huy động vốn trên các báo địa phương, tiếp cận các doanh nghiệp nắm bắt nhu cầu doanh nghiệp...

Tuy nhiên hoạt động quảng bá tiếp thị chưa có được một chiến lược dài hạn. Đối tượng tiếp nhận sự quảng bá chủ yếu là cán bộ công nhân viên ở các thành phố lớn, còn đại bộ phận người dân vẫn chưa có được những thông tin đầy đủ và cập nhật về hoạt động ngân hàng, các dịch vụ mà ngân hàng cung cấp cho xã hội.

3.3.3.4. Sản phẩm dịch vụ tương đối đa dạng, chất lượng ngày càng nâng cao, thu nhập từ dịch vụ tăng.

Những năm 90, các sản phẩm tại Chi nhánh khá đơn điệu, chủ yếu là huy động vốn, cho vay, bảo lãnh, chuyển tiền, thanh toán các đơn vị trong nước, sau đó mở rộng thêm hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu, chi trả kiều hối. Thời gian gần đây, cùng với sự bùng nổ công nghệ ngân hàng, Ban lãnh đạo Chi nhánh đã mạnh dạn triển khai những sản phẩm dịch vụ mới làm cho hoạt động tại Chi nhánh trở nên đa dạng, phong phú hơn. Chi nhánh đã triển khai chương trình cho vay du học; phát hành và chấp nhận thanh toán 2 loại thẻ tín dụng quốc tế là Visa và Master, phát triển 5 cơ sở chấp nhận thẻ Visa, Master; phát hành trên 5.000 thẻ ATM với nhiều loại thẻ khác nhau: G- Card, S- Card, C-Card, Pink- Card tạo thuận lợi cho khách hàng lựa chọn sản phẩm phù hợp với mình, nhận chi trả lương hộ cho một số doanh nghiệp qua thẻ ATM, sử dụng thẻ ATM mua thẻ điện thoại dịch vụ trả trước. Nếu phát triển tốt dịch vụ này, Chi nhánh sẽ có thêm một kênh huy động vốn ổn định. Chi nhánh cũng là một trong những đại lý chứng khoán tốt nhất của Công ty chứng khoán NHCT Việt Nam với khối lượng mua bán khá lớn. Hoa hồng đại lý chứng khoán năm 2006 là 359 triệu đồng, đây là khoản thu nhập đáng khích lệ.

Chi nhánh đang chuẩn bị triển khai dịch vụ e-banking nhằm đem lại tiện ích cho khách hàng. Khi muốn biết số dư tài khoản khách hàng chỉ cần truy cập Internet mà không cần gọi điện thoại hay ra Ngân hàng để hỏi.

3.3.4. Điểm yếu.

3.3.4.1. Mức ủy quyền phán quyết tại Chi nhánh thấp.

Mức ủy quyền phán quyết của Tổng Giám đốc NHCT Việt Nam đối với Chi nhánh tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu là 50 tỷ đồng đối với một khách hàng, bao gồm tổng dư

nợ cho vay, bảo lãnh. Những khách hàng có nhu cầu lớn hơn 50 tỷ đồng, Chi nhánh phải trình NHCT Việt Nam. Điều này đòi hỏi mất một khoảng thời gian 10 đến 15 ngày từ lúc nhận hồ sơ của Chi nhánh đến khi có Quyết định từ NHCT Việt Nam. Hiện nay, tại Chi nhánh có nhiều DN có tổng dư nợ cho vay, bảo lãnh khoảng từ 30- 40 tỷ đồng. Trong thời gian tới, khi nhu cầu các DN ngày càng cao nhằm mở rộng qui mô hoạt động thì điều này sẽ hạn chế khả năng cạnh tranh của Chi nhánh.

3.3.4.2. Trình độ và năng lực của nhiều cán bộ nhân viên chưa đáp ứng với yêu cầu của một ngân hàng hiện đại.

Chi nhánh có nhiều cán bộ ngân hàng có trình độ ngoại ngữ và tin học còn yếu, khả năng sử dụng ngoại ngữ và tin học vào công việc còn hạn chế. Chi nhánh cũng đã tổ chức lớp học tin học văn phòng nhưng kết quả đạt được chưa cao. Như thế, họ sẽ không thể nghiên cứu, hiểu biết tường tận về hoạt động ngân hàng, tình hình các ngân hàng trên thế giới. Nhiều cán bộ ngân hàng chưa hình dung được những dịch vụ ngân hàng tiên tiến trên thế giới được giới thiệu qua báo, đài. Tiềm ẩn rủi ro tín dụng cao là một minh chứng cho sự chưa thành thạo nghiệp vụ tín dụng, chưa nói gì tới các nghiệp vụ mới. Số người hiểu biết tường tận luật quốc tế, các quy định chung của tổ chức thế giới không nhiều.

Nhiều cán bộ Chi nhánh vẫn chưa đổi mới tác phong làm việc, vẫn làm việc theo giờ hành chính. Việc bố trí phục vụ nhân dân vào những ngày nghỉ được các ngân hàng, các tổ chức tín dụng có kế hoạch triển khai, lãnh đạo hết sức quan tâm và nhiều người mong mỏi. Tuy nhiên phát sinh nhiều vấn đề cần phải xử lý từ hệ thống mạng vi tính, chế độ kho quỹ, chế độ trực của cán bộ lãnh đạo,...đến chế độ làm thêm giờ mới thực hiện được.

Như thế, đội ngũ cán bộ còn nhiều vấn đề cần được khắc phục kịp thời. Đây là một trong những nhiệm vụ quan trọng của Chi nhánh để có thể đứng vững trên con đường hội nhập.

3.3.4.3. Máy móc thiết bị, công nghệ ngân hàng chưa hiện đại.

Công nghệ ngân hàng, kể cả máy móc thiết bị tại Chi nhánh được cung cấp từ NHCT VN. Trong thời gian qua, NHCT VN đã đẩy mạnh tin học hoá vào hệ thống

ngân hàng. Tuy nhiên, công nghệ đầu tư không đồng bộ nên hiệu quả sử dụng không được cao, hạn chế khả năng cung cấp thông tin kịp thời và chính xác để phục vụ công tác quản lý điều hành, kể cả công tác báo cáo chưa hoàn thiện. Tính không ổn định của công nghệ đã gây ảnh hưởng không nhỏ tới sự phát triển của hệ thống ngân hàng, ngoài ra còn làm cho rủi ro công nghệ rất cao.

Nhiều máy móc được trang bị từ các năm trước đây cũng đã trở nên lạc hậu, trong khi đó các ngân hàng nước ngoài đang trang bị những hệ thống hiện đại nhất. Loại máy ATM cho phép nhận cả tiền mặt tự động, giao dịch như một chi nhánh không người đã được áp dụng từ lâu ở các nước trên thế giới thì gần đây mới có mặt ở một số ngân hàng ở Việt Nam, mà hầu hết là các chi nhánh ngân hàng nước ngoài đặt tại Việt Nam. Điều này gây ra một thách thức vô cùng lớn buộc các NHCT VN phải học hỏi, đầu tư để theo kịp các ngân hàng khác trong khu vực và trên thế giới.

3.3.4.4.Nguồn vốn huy động chưa ổn định.

Tổng vốn huy động năm 2006 là 1.359.770 triệu đồng, trong đó tiền gửi tiết kiệm là 453.900 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 33,38%, tiền gửi các tổ chức kinh tế là 830.930 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 61,11%, tiền gửi kỳ phiếu trái phiếu là 74.940 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 5,51%. Tuy nhiên, trong tổng số tiền gửi các tổ chức kinh tế là 830.930 triệu đồng thì tiền gửi của Xí nghiệp liên doanh Vietsovpetro đến 31/12/2006 là 40 triệu USD tương đương 640 tỷ đồng chiếm tỷ lệ 47,07% tổng nguồn vốn huy động, tiền gửi các tổ chức còn lại là 190.930 triệu đồng. Qua số liệu cho ta nhận xét: nguồn vốn huy động từ Xí nghiệp liên doanh Vietsovpetro chiếm gần 50% tổng vốn huy động, nếu công ty không còn duy trì số dư tiền gửi này sẽ ảnh hưởng rất lớn đến tình hình huy động vốn tại Chi nhánh.

3.3.4.5.Tình hình tài chính chưa tốt, nợ xấu còn cao, tiềm ẩn nhiều rủi ro.

Tổng dư nợ cho vay tại Chi nhánh đến 31/12/2006 là 1.246.532 triệu đồng, trong đó nợ nhóm 1 là 1.202.517 triệu đồng, nợ nhóm 2 là 10.522 triệu đồng, chiếm 0,8% tổng dư nợ, nợ nhóm 3 là 13.145 triệu đồng, nhóm 4 là 12.299 triệu đồng, nhóm 5 là 8.047 triệu đồng, tổng dư nợ xấu gồm nhóm 3, 4, 5 là 33.492 triệu đồng,

chiếm tỷ trọng 2,7%; tổng dư nợ nhóm 2 + nợ xấu là 44.014 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 3,53%.

Xét về dư nợ cho vay theo ngành kinh tế, dư nợ cho vay ngành thương nghiệp là 307 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 25%, ngành thủy sản là 206 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 17%, ngành xây dựng 97 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 8%,

Trong đó cho vay đánh bắt thủy tiềm ẩn rủi ro cao, Ban lãnh đạo Chi nhánh hiện nay đã hạn chế cho vay đối tượng này. Chi nhánh cũng đang tài trợ một số Dự án lớn về xây dựng nhà ở. Thị trường bất động sản còn đóng băng nên kết quả kinh doanh các Doanh nghiệp kém ảnh hưởng khả năng trả nợ của khách hàng đối với Chi nhánh.

Sản phẩm tín dụng chưa đa dạng, chủ yếu vẫn là các loại các sản phẩm truyền thống, áp dụng chung cho mọi đối tượng khách hàng. Sự phối hợp giữa các bộ phận nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm tín dụng chưa cao. Ngoài ra, hệ thống thông tin chưa đầy đủ.

3.3.4.6.Thu nhập chủ yếu từ hoạt động cho vay.

Thu nhập từ hoạt động cho vay vẫn chiếm tỷ trọng chủ yếu trong tổng thu nhập của Chi nhánh. Năm 2004, thu nhập từ hoạt động cho vay chiếm tỷ trọng 84%, năm 2005 là 87%, năm 2006 là 90%. Tuy nhiên, hoạt động tín dụng là hoạt động tiềm ẩn nhiều rủi ro nhất, Chi nhánh nên tìm biện pháp khơi tăng nguồn thu từ dịch vụ, đạt cơ cấu thu nhập hợp lý hơn.

3.3.4.7.Hạn chế do tuân thủ quy trình của NHCT VN.

Là một Chi nhánh trực thuộc NHCT VN nên Chi nhánh NHCT tỉnh Bà Rịa-Vũng Tàu vẫn phải tuân thủ theo đúng quy trình giải quyết các nghiệp vụ, quy chế làm việc. Do vậy, tính tự chủ của Chi nhánh đôi khi còn hạn chế do phải tuân thủ các qui định của NHCT VN như bị khống chế mức sàn về lãi suất cho vay, mức trần về lãi suất huy động.

Trên cơ sở xác định những điểm mạnh, điểm yếu, những cơ hội, nguy cơ có tính then chốt mà Chi nhánh gặp phải trong quá trình hoạt động, người viết sử dụng

ma trận SWOT đi tìm những kết hợp giữa các yếu tố một cách logic, từ đó đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao vị thế cạnh tranh của Chi nhánh.

Qua ma trận SWOT, luận văn đề xuất một số giải pháp từ các kết hợp sau :

- S-O: Sử dụng các điểm mạnh để tận dụng cơ hội
- S-T: Sử dụng các điểm mạnh để tránh các mối đe dọa
- W-O: Vượt qua những điểm yếu bằng cách tận dụng cơ hội hoặc khắc phục điểm yếu nhằm tận dụng cơ hội
- W-T: Tối thiểu hoá những điểm yếu và tránh các mối đe dọa

Ta có ma trận SWOT như sau.

<p style="text-align: center;">Môi trường bên ngoài</p> <p style="text-align: center;">Môi trường bên trong</p>	<p>Những cơ hội- O</p> <ul style="list-style-type: none"> -Tốc độ tăng trưởng tốt của nền kinh tế Việt Nam nói chung & tại địa bàn tỉnh BR-VT nói riêng. -Chính sách chủ động mở cửa, hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam. -Cơ hội tiếp cận với trình độ quản lý & công nghệ ngân hàng hiện đại. -Nhu cầu vốn cho đầu tư phát triển kinh tế- xã hội tỉnh nhà. 	<p>Những đe dọa – T</p> <ul style="list-style-type: none"> -Nền kinh tế Việt Nam có xuất phát điểm thấp & cơ cấu kinh tế không hợp lý -Môi trường pháp lý cho hoạt động kinh doanh nói chung, hoạt động NH nói riêng của VN chưa hoàn thiện. -Biến động của môi trường kinh tế thế giới. -Tác động từ thị trường hàng hoá -Cạnh tranh gay gắt hơn. -Tính liên kết hợp tác giữa các NH trong nước để tạo sức cạnh tranh còn nhiều bất cập.
<p>Những điểm mạnh- S</p> <ul style="list-style-type: none"> -Là NH lâu đời, có thị phần ổn định trên địa bàn. -Lãnh đạo Chi nhánh có trình độ, khả năng quản trị tốt. -Chú trọng công tác Marketing. -Sản phẩm dịch vụ tương đối đa dạng, chất lượng ngày càng cao, thu nhập từ dịch vụ tăng. 	<p>Các chiến lược SO</p> <ul style="list-style-type: none"> -Hoạch định chiến lược phát triển thị trường phù hợp. -Mở rộng qui mô, mạng lưới hoạt động. -Cung cấp các sản phẩm dịch vụ, các tiện ích mới đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng. 	<p>Các chiến lược ST</p> <ul style="list-style-type: none"> -Tiếp tục đẩy mạnh hoạt động Marketing nhằm quảng bá thương hiệu, nâng cao vị thế NHCT BR-VT.

Những điểm yếu –W	Các chiến lược WO	Các chiến lược WT
<p>-Mức ủy quyền phán quyết tại Chi nhánh thấp.</p> <p>-Trình độ và năng lực của nhiều cán bộ nhân viên chưa đáp ứng với yêu cầu của một ngân hàng hiện đại.</p> <p>-Máy móc thiết bị, công nghệ NH chưa hiện đại.</p> <p>-Nguồn vốn huy động chưa ổn định.</p> <p>-Tình hình tài chính chưa tốt, nợ xấu còn cao, tiềm ẩn nhiều rủi ro.</p> <p>Thu nhập chủ yếu từ hoạt động cho vay.</p> <p>-Hạn chế do tuân thủ qui trình của NHCT VN.</p>	<p>-Đầu tư đổi mới trang thiết bị, công nghệ hiện đại.</p> <p>-Tiếp cận các phương pháp quản lý hiện đại, nâng cao năng lực điều hành.</p> <p>-Liên kết các trường Đại học có chuyên ngành Tài chính- Ngân hàng cử cán bộ nhân viên tham gia các lớp ngắn hạn và trung hạn.</p> <p>-Đẩy mạnh công tác huy động nguồn vốn.</p> <p>-Nâng cao chất lượng tín dụng; đảm bảo tín dụng tăng trưởng hiệu quả, bền vững.</p>	<p>-Phát triển nguồn nhân lực.</p> <p>-Liên kết các trường Đại học có chuyên ngành Tài chính- Ngân hàng cử cán bộ nhân viên tham gia các lớp đào tạo ngắn hạn và trung hạn.</p>

Căn cứ vào ma trận SWOT, quan sát các kết hợp SO, ST, WO, WT, Chi nhánh NHCT tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu có thể áp dụng các giải pháp nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh như sau:

1. Hoạch định chiến lược phát triển thị trường phù hợp.
2. Mở rộng qui mô, mạng lưới hoạt động.
3. Cung cấp các sản phẩm dịch vụ, các tiện ích mới đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng.
4. Tiếp tục đẩy mạnh hoạt động Marketing nhằm quảng bá thương hiệu, nâng cao vị thế NHCT BR-VT.
5. Đầu tư đổi mới trang thiết bị, công nghệ hiện đại.
6. Tiếp cận các phương pháp quản lý hiện đại, nâng cao năng lực điều hành.
7. Liên kết các trường Đại học có chuyên ngành Tài chính- Ngân hàng cử cán bộ nhân viên tham gia các lớp ngắn hạn và trung hạn.
8. Đẩy mạnh công tác huy động vốn.
9. Nâng cao chất lượng tín dụng; đảm bảo tín dụng tăng trưởng hiệu quả, bền vững.
10. Phát triển nguồn nhân lực.

*** Các giải pháp nêu trên được xếp vào 3 nhóm giải pháp lớn.**

1. Nhóm giải pháp liên quan đến công tác quản trị
2. Nhóm giải pháp liên quan đến các sản phẩm ngân hàng
3. Nhóm giải pháp liên quan đến công tác nhân sự

3.4. Giải pháp nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của Chi nhánh Ngân hàng Công thương tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu hậu WTO.

3.4.1. Nhóm giải pháp liên quan đến công tác quản trị.

3.4.1.1. Hoạch định chiến lược phát triển thị trường phù hợp.

Chi nhánh cần xây dựng chiến lược phát triển toàn diện trên cơ sở khai thác tối đa những lợi thế của mình, đồng thời cần đề ra được những kế hoạch hành động cụ

thể, kể cả các bước đi quyết định để đảm bảo chuyển sang hoạt động hoàn toàn trên nguyên tắc thị trường.

Thay đổi cơ cấu hoạt động và thu nhập theo hướng giảm dần các hoạt động tín dụng thuần túy, nâng cao tỷ trọng các khoản thu dịch vụ từ các sản phẩm hiện đại; chú trọng dịch vụ ngân hàng bán lẻ.

Tiến hành phân tích xu hướng ngành nghề trên địa bàn tỉnh; tiềm năng, thế mạnh kinh tế của tỉnh nhà (thủy sản, du lịch, khai thác dầu khí, cơ sở hạ tầng...); những ngành nghề đang gặp khó khăn (đánh bắt thủy sản, kinh doanh bất động sản...); những ngành nghề đang thuận lợi (dầu khí, sản phẩm từ dầu mỏ, khí đốt, thương mại- dịch vụ- du lịch: năm 2006 tăng 29% so cùng kỳ năm 2005,...) để từ đó đưa ra chiến lược phát triển thị trường phù hợp.

Theo dõi sát sao động thái, sự biến động các yếu tố quan trọng ở các ngân hàng bạn như chính sách lãi suất, chính sách huy động vốn, giá dịch vụ, ... để có những điều chỉnh kịp thời, cung cấp sản phẩm mang tính cạnh tranh cao.

3.4.1.2. Tiếp cận các phương pháp quản lý hiện đại, nâng cao năng lực điều hành.

- Tiếp tục cơ cấu lại tổ chức bộ máy, trong đó phân định rõ chức năng nhiệm vụ quyền hạn và trách nhiệm của từng cấp, từng bộ phận trong bộ máy quản trị điều hành; hoàn thiện và phát triển hệ thống mạng lưới kinh doanh để đáp ứng được yêu cầu kinh doanh trong tình hình mới; hoàn thiện hệ thống thông tin quản lý; thực hiện cơ chế quản trị điều hành, quản lý tài sản Nợ-Có, quản lý rủi ro, các cơ chế, quy trình kỹ thuật nghiệp vụ và kiểm soát nội bộ theo thông lệ quốc tế và công nghệ tốt nhất, tiến dần đạt đến các chuẩn mực quốc tế. củng cố, hoàn thiện, nâng cao chất lượng và hiệu quả hoạt động kiểm tra, kiểm soát nội bộ tại Chi nhánh.

- Hoàn thiện cơ chế quản trị điều hành theo mô hình Ngân hàng hiện đại, nâng cao hiệu quả quản trị điều hành trên cơ sở ứng dụng kỹ thuật và công nghệ quản trị tiên tiến của thế giới, xem đây là những cơ sở và công cụ quan trọng phục vụ cho quá trình hoạch định chiến lược và xây dựng chính sách kinh doanh.

- Xây dựng hệ thống thông tin quản lý, tiếp tục hoàn thiện quy trình kỹ thuật nghiệp vụ theo thông lệ quốc tế, theo tiêu chuẩn ISO 9001 CT VN đang thực hiện,

3.4.1.3. Mở rộng qui mô, mạng lưới hoạt động.

Mạng lưới hoạt động của Chi nhánh đã có ở các phường thuộc trung tâm Tp Vũng tàu. Riêng phường 11, phường 12 được xem là ngoại ô Tp Vũng tàu hiện do Phòng giao dịch Thắng Nhất phụ trách nhưng chưa được quan tâm đúng mức. Khu vực phường 11 mới chỉ có Chi nhánh cấp 3 của NHNo. Phường 11, 12 có mật độ dân cư đông, đời sống người dân đã được cải thiện đáng kể, tham gia sản xuất kinh doanh bằng nhiều ngành nghề. Vì vậy, Chi nhánh nên xem xét thành lập Phòng giao dịch hoặc điểm giao dịch tại phường 12, Tp Vũng tàu. Ngoài ra, Chi nhánh cũng nên xem xét đặt mạng lưới giao dịch khu vực các huyện Tân Thành, Xuyên Mộc, Châu Đức, Long Điền, Đất Đỏ nhằm mở rộng địa bàn hoạt động, đưa thương hiệu NHCT VN về đến các vùng sâu, vùng xa.

Chi nhánh cũng cần sớm có kế hoạch sửa sang lại mặt tiền trụ sở làm việc để cơ sở vật chất khang trang hơn, tạo sự tin cậy từ khách hàng.

3.4.1.4. Tiếp tục đẩy mạnh hoạt động Marketing nhằm quảng bá thương hiệu, nâng cao vị thế NHCT tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu.

Thời gian gần đây, nền kinh tế- xã hội trong nước phát triển mạnh mẽ, hoạt động ngân hàng diễn ra sôi động, nhiều NHTMCP ra đời dẫn đến cạnh tranh trong lĩnh vực tài chính- ngân hàng ngày càng quyết liệt và gay gắt. Hoạt động quảng cáo, tiếp thị của các ngân hàng đã phong phú hơn trước như tài trợ một số hoạt động thể thao lớn như NHNo tài trợ giải bóng bàn các cây vợt vàng toàn quốc, tài trợ cho cúp bóng đá. Một số ngân hàng tham gia tài trợ cho các đội bóng như Ngân hàng Đông Á, Ngân hàng Á Châu. Ngân hàng Công thương Việt Nam có hẵn đội nữ bóng chuyền tham gia giải các đội mạnh toàn quốc, đăng cai tổ chức Hội nghị thường niên các tổ chức tài chính APEC tài trợ DNV& N; quay số trúng thưởng lớn cho những người gửi tiết kiệm...

Tại Chi nhánh Ngân hàng Công thương tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu, hoạt động quảng cáo, tiếp thị đã được Ban giám đốc Chi nhánh thật sự quan tâm và bước đầu đã đạt

một số kết quả khích lệ. Tuy nhiên, để đạt kết quả tốt hơn trong việc xây dựng thương hiệu, nâng cao vị thế của Chi nhánh, NHCT tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu cần thực hiện một số biện pháp sau:

- Chủ động xây dựng một số chương trình khuyến mãi có qui mô lớn, có tầm ảnh hưởng sâu rộng đến các tầng lớp dân cư như tài trợ giải việt dã truyền thống hàng năm, trao học bổng các học sinh nghèo hiếu học; tập trung khuyến mãi vào các sản phẩm tiền gửi tiết kiệm của dân cư, thực hiện chiến lược chăm sóc khách hàng đối với các doanh nghiệp có số dư tiền gửi cao hoặc doanh số thanh toán qua tài khoản lớn. Các hình thức chăm sóc khách hàng ngoài việc phục vụ tốt nhu cầu khách hàng, có thể là tặng quà, hoa nhân ngày lễ, ngày tết, ngày kỷ niệm thành lập doanh nghiệp, ngày sinh nhật...

- Hình thức quảng cáo cần được thể hiện qua những hình thức phong phú như:

- +Giới thiệu về hoạt động của Chi nhánh trên truyền hình, trên báo chí.

- +Thực hiện phương thức quảng bá thông qua các hội chợ, thông qua các hoạt động tài trợ như tham gia tài trợ cho một số chương trình trên ti vi hay triển khai dưới hình thức cán bộ ngân hàng tiếp xúc trực tiếp đến từng doanh nghiệp, từng hộ gia đình để giải thích và tuyên truyền các dịch vụ ngân hàng, đồng thời tìm hiểu nhu cầu vay vốn, sử dụng các dịch vụ tài chính của ngân hàng. Muốn vậy, đòi hỏi Cán bộ NH phải nắm được tất cả các sản phẩm dịch ngân hàng.

- +Quảng cáo nên nhấn mạnh đến sự khác biệt và những ưu thế so với các ngân hàng khác để thu hút khách hàng như bằng hình thức: đưa các dòng tin trên vô tuyến vào các chương trình thời sự hoặc đặt các bảng quảng cáo trước các quỹ tiết kiệm về lãi suất tiết kiệm, các loại hình tiết kiệm mới như tiết kiệm bậc thang, tiết kiệm rút vốn từng phần...

- Các chương trình quảng cáo, tiếp thị cần triển khai vào những thời điểm thích hợp như ngày lễ, ngày tết, ngày kỷ niệm; vào các dịp ngân hàng đưa ra sản phẩm dịch vụ mới, hay một chiến dịch mới về huy động vốn, phát hành kỳ phiếu, trái phiếu... Việc triển khai vào những thời điểm hợp lý sẽ làm giảm chi phí và hiệu quả đạt được sẽ cao.

- Đối với những chương trình khuyến mãi tiếp thị được triển khai đồng loạt trong toàn hệ thống như khuyến mãi trong các đợt phát hành kỳ phiếu, phát triển sản phẩm thẻ, tổ tổng hợp tiếp thị cần phối hợp tốt với Phòng tiếp thị NHCT VN, triển khai nhanh chóng, kịp thời để đạt hiệu quả cao.

- Tăng cường công tác tuyên truyền, quảng cáo (phương tiện thông tin đại chúng, tờ rơi, băng rôn) giới thiệu hình ảnh, thông tin, sản phẩm dịch vụ của Chi nhánh đến khách hàng hiện hữu và khách hàng tiềm năng.

- Định kỳ tổ chức hội thảo, hội nghị khách hàng để tiếp nhận trực tiếp những ý kiến đóng góp, phản hồi từ phía khách hàng, từ đó có những điều chỉnh kịp thời những bất cập, thoả mãn tốt hơn nhu cầu khách hàng, đồng thời tạo mối quan hệ gắn bó hơn với khách hàng.

- Cùng cố và phát triển thương hiệu: Ngày nay ngân hàng cạnh tranh không chỉ về giá cả, chi phí, chất lượng sản phẩm, uy tín kinh doanh mà cả văn hoá giao dịch, hình ảnh, tác phong, lễ l貌 làm việc của nhân viên. Khách hàng của NH sẽ dễ dàng rời bỏ NH nếu như NH không tạo ra được một bản sắc riêng và một thương hiệu có thể giúp họ định hình giá trị trong xã hội. Cùng với sản phẩm và dịch vụ được cung cấp, quảng cáo và các hoạt động tuyên truyền, công ích khác trong quá trình hoạt động có ý nghĩa rất quan trọng trong việc định hình bản sắc riêng cho Chi nhánh.

3.4.1.5. Đầu tư đổi mới trang thiết bị, công nghệ hiện đại.

Phát triển mạnh công nghệ thông tin, đặc biệt là chú trọng đẩy mạnh ứng dụng công nghệ mới, hiện đại trong lĩnh vực ngân hàng. Xác định công nghệ thông tin là lĩnh vực có tính then chốt, là cơ sở nền tảng cho các hoạt động kinh doanh, tăng năng suất, hiệu quả, nâng cao năng lực cạnh tranh và hiện đại hóa NHCT. Chi nhánh NHCT sớm xây dựng kế hoạch ứng dụng khoa học kỹ thuật, công nghệ hiện đại, đặc biệt là cập nhật các nghiệp vụ, dịch vụ ngân hàng hiện đại trên thế giới vào hoạt động kinh doanh.

Phát triển đa dạng hoá các sản phẩm dịch vụ ngân hàng điện tử hiện đại như e-banking, phone-banking nhằm đáp ứng nhu cầu thanh toán của nền kinh tế.

Trang bị máy móc thiết bị (máy vi tính, máy in, photocopy...) hiện đại, tiên tiến, phục vụ tốt hơn công việc, làm cho bộ mặt ngân hàng khang trang hơn.

3.4.2. Nhóm giải pháp liên quan đến các sản phẩm ngân hàng.

3.4.2.1. Đẩy mạnh công tác huy động nguồn vốn.

Chi nhánh cần tiếp tục đẩy mạnh tăng trưởng nguồn vốn (cả nội tệ và ngoại tệ) theo hướng đa dạng hoá nguồn vốn, có cơ cấu kỳ hạn và lãi suất hợp lý, chủ động nguồn vốn đáp ứng nhu cầu cho vay, đầu tư và thanh toán; tạo nhiều nguồn vốn với lãi suất bình quân đầu vào thấp, nâng cao hiệu quả hoạt động tại Chi nhánh.

Chi nhánh tiếp tục tìm kiếm khách hàng bao gồm các DN, các tổ chức kinh tế, chính trị, xã hội, đoàn thể trên địa bàn có tiềm năng về vốn, có nguồn tiền gửi lớn.

Tích cực khai thác nguồn vốn tiền gửi dân cư, có các hình thức khuyến mãi tiếp thị hấp dẫn, thu hút được sự quan tâm của người gửi tiền như giải trúng thưởng có giá trị lớn; quảng cáo trên các phương tiện thông tin đại chúng các chương trình khuyến mãi; gắn kết các hoạt động nghiệp vụ, dịch vụ ngân hàng với quản lý khai thác vốn của mọi đối tượng khách hàng như gửi tiền tiết kiệm bằng thẻ ATM không cần ra giao dịch tại NH.

Đổi mới cải tiến chất lượng dịch vụ, thủ tục giao dịch và phong cách phục vụ. Theo dõi sát thị trường, thực hiện linh hoạt công cụ lãi suất, chính sách khách hàng; thực hiện tốt công tác tiếp thị chăm sóc khách hàng.

Tăng tỷ trọng huy động vốn trung và dài hạn để cân đối với nhu cầu sử dụng vốn đầu tư các dự án.

Phát hành giấy tờ có giá dài hạn nhằm cơ cấu lại nguồn vốn hợp lý hơn và phục vụ mục tiêu kinh doanh từng thời kỳ của NHCT VN.

Phát triển sản phẩm thẻ ATM nhằm tận dụng số dư tiền gửi bình quân trên thẻ.

Yêu cầu tất cả các khách hàng có quan hệ vay vốn, phải mở tài khoản giao dịch thanh toán qua hệ thống NHCT.

Nghiên cứu thành lập các điểm giao dịch tại các nơi dân cư đông, sầm uất, có khả năng thu hút vốn.

Phân công cho 01 Cán bộ theo dõi thường xuyên sự biến động lãi suất: tiền gửi không kỳ hạn, có kỳ hạn, tiền gửi tiết kiệm của các NHTM trên địa bàn để có những đề xuất điều chỉnh kịp thời trong tình hình mới.

Nhanh chóng triển khai các sản phẩm: tiết kiệm tích lũy, tiết kiệm rút gốc một phần, tiết kiệm phục vụ du học, tiết kiệm kết hợp bảo hiểm, tiết kiệm sử dụng thẻ ATM, tiết kiệm gửi góp nhằm đa dạng hoá danh mục sản phẩm tiết kiệm.

Khuyến khích khách hàng, người dân trên địa bàn sử dụng tài khoản để thanh toán hay giao dịch qua ngân hàng. Hiện nay, số lượng tài khoản ngân hàng trên toàn quốc có khoảng 15 triệu, nhưng phần lớn những tài khoản này đều là tài khoản tiết kiệm, tài khoản thanh toán còn rất khiêm tốn.

3.4.2.2. Nâng cao chất lượng tín dụng; đảm bảo tín dụng tăng trưởng hiệu quả, bền vững.

Nghiệp vụ tín dụng mang lại lợi nhuận chủ yếu cho các NHTM trên địa bàn tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu nói chung cũng như Chi nhánh NHCT tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu nói riêng. Để tạo sự khác biệt hoá cho nghiệp vụ tín dụng trong điều kiện giá cả ngang nhau giữa các ngân hàng thì cách tốt nhất là nâng cao chất lượng tín dụng.

Phân tích tổng thể đánh giá thị trường cả nước, thị trường địa phương; phân tích ngành nghề, lĩnh vực hoạt động theo từng nhóm khách hàng để định hướng, có kế hoạch phát triển khách hàng, tăng trưởng tín dụng đầu tư phù hợp với tình hình hiện tại cũng như lâu dài đảm bảo tăng trưởng tín dụng an toàn, hiệu quả.

Thường xuyên phân tích, đánh giá, chấm điểm tín dụng, chủ động lựa chọn phát triển khách hàng tốt, khách hàng tiềm năng, có tình hình tài chính lành mạnh, có khả năng trả nợ, có tài sản đảm bảo.

Xem xét mở rộng tín dụng đối với các DN trong khu công nghiệp, khu chế xuất. Đẩy mạnh cho vay tiêu dùng, mở rộng tăng trưởng tín dụng đối với khu vực kinh tế tư nhân, các doanh nghiệp vừa và nhỏ, các hộ sản xuất kinh doanh. Cho vay các doanh nghiệp có vốn chủ sở hữu tham gia phương án, dự án lớn, làm ăn hiệu quả và có triển vọng lâu dài, có tín nhiệm và hợp tác với ngân hàng, sử dụng vốn vay đúng mục đích, trả nợ gốc, lãi đúng kỳ hạn.

Nâng cao năng lực quản lý điều hành công tác tín dụng, củng cố hoàn thiện hệ thống thông tin tín dụng, thường xuyên có dự báo, định hướng tín dụng, phát hiện và cảnh báo các khoản nợ xấu.

Tích cực xử lý thu hồi nợ tồn đọng và nâng cao chất lượng quản trị rủi ro ngăn ngừa nợ xấu phát sinh, đồng thời tăng cường quản lý chi phí nhằm giảm thiểu tối đa thiệt hại để đảm bảo tình hình tài chính luôn lành mạnh.

Phân loại dư nợ, nợ quá hạn khách hàng theo ngành nghề, theo loại hình kinh tế chuẩn xác. Định kỳ tiến hành phân tích tình hình tài chính của khách hàng, phân tích tài sản đảm bảo nợ vay, xếp hạng tín dụng doanh nghiệp, phân loại khách hàng. Có như vậy mới điều chỉnh kịp thời cơ cấu cho vay.

Xây dựng đội ngũ CBTD vững vàng về nghiệp vụ chuyên môn, có kiến thức về pháp luật, về cơ chế chính sách của nhà nước, về tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế của đất nước ; có khả năng thu thập, phân tích, xử lý thông tin ; có phẩm chất đạo đức tốt, tâm huyết với công việc (ý thức trách nhiệm cao trong quá trình thẩm định, cấp tín dụng, quản lý nợ), hết lòng vì lợi ích chung của Chi nhánh.

CBTD cần xây dựng dòng tiền cho mỗi phương án, dự án vay vốn. Việc xây dựng dòng tiền sát với thực tế càng đảm bảo tính khả thi của phương án, khả năng thu được nợ càng tốt.

CBTD cần nắm bắt đầy đủ, chính xác, kịp thời các thông tin liên quan đến khách hàng. Khi khách hàng có những biểu hiện bất thường ảnh hưởng đến khả năng trả nợ, cần đề xuất ngay các giải pháp kịp thời hạn chế đến mức thấp nhất các rủi ro có thể xảy ra. Mở rộng quan hệ với nhiều công ty, xí nghiệp, tổ chức kinh tế,...qua đó nắm bắt được tình hình sản xuất kinh doanh, tình hình tài chính của khách hàng một cách cụ thể, sâu sắc, biết được điểm mạnh, điểm yếu của từng khách hàng.

Thu nhận và nắm bắt được nhiều thông tin về tình hình kinh tế, tài chính, tình hình tiền tệ, giá cả, tỷ giá... và diễn biến của nó trên thị trường trong nước và quốc tế.

CBTD cần quản lý chặt chẽ hồ sơ vay vốn, hồ sơ tài sản đảm bảo; tiến hành xác định giới hạn tín dụng đối với nhóm khách hàng lớn; dành nhiều thời gian cho công tác thu hồi nợ xấu; thực hiện tốt chính sách chăm sóc khách hàng, dù đó là cá nhân hay công ty đều đòi hỏi phải được đối xử phù hợp cho từng đối tượng.

Kiên quyết từ chối cho vay những khách hàng có phương án kinh doanh không rõ ràng, không chứng minh được khả năng trả nợ, tài chính yếu kém, tỷ lệ vốn tự có thấp; không cho vay lại đối với khách hàng cũ không có thiện chí trả nợ.

Chủ động tìm kiếm, tiếp cận khách hàng mới thông qua báo chí, các cơ quan ban ngành như Sở Kế hoạch và Đầu tư, Sở thương mại, Phòng thương mại và Công nghiệp, Ban quản lý KCN. Việc chủ động tìm đến khách hàng tạo cơ hội ngân hàng chọn lọc khách hàng ngay từ thông tin ban đầu.

Giảm bớt các thủ tục giấy tờ không cần thiết, giảm thời gian trong việc làm thủ tục vay tạo cơ hội cho khách hàng nắm bắt được cơ hội kinh doanh.

Khắc phục quan điểm coi trọng quá mức tài sản đảm bảo, mà cần quan tâm đúng mức đến phương án, dự án vay vốn bởi tài sản đảm bảo thực chất chỉ là biện pháp dự phòng trong trường hợp khách hàng vay không thực hiện đầy đủ nghĩa vụ trả nợ.

Tăng tỷ lệ cho vay cầm cố sổ tiết kiệm, chứng từ có giá. Hiện nay, Chi nhánh cho vay khoảng 90% mệnh giá chứng từ có giá, tỷ lệ này hoàn toàn có thể tăng lên đến 100% nếu đảm bảo thu hồi đủ vốn gốc và lãi vay khi chứng từ có giá đến hạn.

Xây dựng cơ chế kiểm soát chặt chẽ, đảm bảo tín dụng tăng trưởng hiệu quả, bền vững. Thực hiện qui trình tín dụng khoa học; áp dụng sổ tay tín dụng và gắn chặt trách nhiệm CBTD với chất lượng mỗi khoản vay.

Nâng cao vị thế Chi nhánh trong lĩnh vực tài trợ Dự án, làm đầu mối thu xếp vốn cho các dự án lớn có tính khả thi và hiệu quả.

Đa dạng hoá các sản phẩm cho vay, sử dụng phương thức cho vay mới như cho vay trả góp mua nhà, mua xe, mở rộng cho vay theo hạn mức tín dụng, đẩy mạnh cho vay du học, phát triển thẻ Visa, Master Card. Phát triển các nghiệp vụ tín dụng mới như chiết khấu chứng từ có giá, cầm cố giấy tờ có giá.

Nâng cấp hệ thống thông tin báo cáo. Số lượng và chất lượng thông tin báo cáo luôn là một trong những nguồn lực quan trọng của mọi ngân hàng nên cần sớm hoàn thiện tình hình thông tin báo cáo còn thiếu và chưa kịp thời như hiện nay. Muốn vậy, cán bộ ngân hàng sớm xây dựng mối quan hệ gắn bó với các cơ quan ban ngành liên quan, tiếp cận nhiều nguồn thông tin khác nhau (thông tin từ báo chí, sở ban ngành, thông tin phòng ngừa rủi ro của NHCT VN, thông tin tín dụng CIC của NHNN, thông tin về tài sản đảm bảo tiền vay tại Cơ quan đăng ký giao dịch đảm bảo...) , tổng hợp, xử lý thông tin, từ đó chọn ra thông tin chính thống.

Khuyến khích hình thành nhóm nghiên cứu các đề tài khoa học phục vụ công tác chuyên môn.

Việc nâng cao chất lượng tín dụng nhằm giúp Chi nhánh đạt được:

+Những khách hàng tốt sẽ tìm đến Ngân hàng với mong muốn dự án đầu tư của họ sẽ được cán bộ ngân hàng thẩm định lại kỹ càng hơn, vì thế giúp khách hàng tránh được rủi ro.

+Với đội ngũ cán bộ tín dụng có trình độ thẩm định cao, những khách hàng yếu kém khó có cơ hội tiếp cận vốn vay ngân hàng, vì vậy rủi ro tín dụng giảm xuống.

+Những khách hàng là doanh nghiệp đã tạo được tên tuổi trên thương trường thì việc họ quan hệ với ngân hàng sẽ giúp thương hiệu của ngân hàng ngày càng nâng cao.

3.4.2.3. Cung cấp các sản phẩm dịch vụ, các tiện ích mới đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng.

Phát triển kinh doanh đa năng, chuyển dịch mạnh cơ cấu kinh doanh theo hướng thị trường và trên cơ sở khai thác tốt nhất những lợi thế so sánh của NHCT. Kết hợp các dịch vụ ngân hàng bán buôn và bán lẻ, trong đó phát triển mạnh các nghiệp vụ, dịch vụ ngân hàng bán lẻ có tính cạnh tranh cao, có hướng đột phá, có những sản phẩm mũi nhọn.

❖ **Đối với nghiệp vụ thanh toán XNK.**

Trình NHCT VN có những điều chỉnh kịp thời về tỷ lệ ký quỹ cho từng đối tượng khách hàng. (Qui định cũ có những ưu đãi nhất định với các DN NN nhưng

đến nay nhiều DNNN đã cổ phần hoá và mất đi ưu thế này). Cần mạnh dạn hạ thấp tỷ lệ ký quỹ nếu phương án kinh doanh có tính khả thi cao (thẩm định tốt đầu vào, đầu ra và tỷ suất sinh lợi của phương án).

+Tăng tỷ lệ chiết khấu, không cần tài sản thế chấp đối với chiết khấu Bộ chứng từ hàng xuất nếu khả năng thanh toán Bộ chứng từ cao (thẩm định uy tín Ngân hàng thanh toán, Ngân hàng xác nhận, Đơn vị xin mở L/C, điều này có thể xin hỗ trợ về mặt thông tin từ NHCT VN) hay nhận chính Bộ chứng từ hàng xuất làm tài sản đảm bảo.

Chất lượng dịch vụ sẽ quyết định đến khả năng cạnh tranh của NHTM, có ý nghĩa quyết định dài hạn đối với sự tăng trưởng và phát triển bền vững của mỗi ngân hàng. Vì vậy, Chi nhánh cần tăng cường các giải pháp nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ: Từ chất lượng sản phẩm, tính đa năng và tiện ích của sản phẩm đến phong cách phục vụ và giao dịch trong quan hệ với khách hàng, từ đó hình thành văn hoá giao dịch mang đậm dấu ấn gắn với thương hiệu cụ thể, có tính riêng biệt, tạo những lợi thế để thu hút khách hàng quan hệ giao dịch với NH.

Để phát triển các loại hình dịch vụ, đủ sức cạnh tranh với các NH nước ngoài trên sân nhà, Chi nhánh cần quan tâm đến 2 yếu tố, đó là tài chính mạnh và nền tảng công nghệ thông tin hiện đại. Nếu chỉ đơn thuần dựa vào những dịch vụ truyền thống thì sức cạnh tranh sẽ rất thấp, khả năng sinh lời kém, làm cho NH hoạt động với chất lượng dịch vụ thấp nhưng chí phí cao, khó cạnh tranh.

Sớm triển khai đưa vào sử dụng các dịch vụ ngân hàng mới như ngân hàng điện tử (e-banking), ngân hàng tại nhà (home-banking), ngân hàng qua điện thoại (telephone-banking)...

3.4.3.Nhóm giải pháp liên quan đến công tác nhân sự.

3.4.3.1. Phát triển nguồn nhân lực.

3.4.3.1.1.Đào tạo phát triển nguồn nhân lực.

Khi gia nhập WTO đòi hỏi cán bộ ngân hàng phải không ngừng nỗ lực hoàn thiện bản thân để đáp ứng với yêu cầu hội nhập, nâng cao tính độc lập tự chủ, đáp ứng với yêu cầu của thời đại mới. Những cán bộ ngân hàng không đủ trình độ,

không đủ năng lực làm việc sẽ phải chịu sự tác động của qui luật đào thải tự nhiên. Trong thời kỳ hội nhập, cán bộ ngân hàng cần đáp ứng những điều kiện sau :

+Nâng cao phẩm chất đạo đức, Bác Hồ đã từng nói:”Có tài mà không có đức là người vô dụng, có đức mà không có tài thì làm việc gì cũng khó”. Trong thời đại ngày nay, đạo đức không chỉ là đạo đức đơn thuần về mặt xã hội mà còn được hiểu theo khía cạnh khác, đó là đạo đức của tư duy sáng tạo. Đó là tiếp thu tinh hoa văn hoá nhân loại trên cơ sở kế thừa, phát huy tinh hoa văn hoá dân tộc.

Trong xu thế hội nhập và mở cửa hệ thống ngân hàng hiện đại, hoạt động ngân hàng không còn giới hạn ở qui mô quốc gia mà đã vươn rộng ra quốc tế. Do vậy, muốn thành công trước hết cán bộ ngân hàng phải hiểu chính văn hoá của dân tộc mình, văn hoá của nhân loại, để từ đó có thái độ văn hoá ứng xử cho phù hợp.

Người có đạo đức bên cạnh việc tích cực hoàn thành công việc bản thân, họ luôn chia sẻ và giúp đỡ các đồng nghiệp khác cùng tiến bộ, coi thành công của bản thân là do tập thể tạo nên, lấy đó làm động lực để phát triển và từ đó thúc đẩy sự phát triển của cả tổ chức.

+Nâng cao năng lực chuyên môn: Năng lực chuyên môn của cán bộ NHTM thể hiện ở sự tinh thông về các nghiệp vụ ngân hàng. Muốn vậy, trước hết cán bộ ngân hàng phải có tầm hiểu biết về các sản phẩm dịch vụ của mình.

Chi nhánh cần thường xuyên tuyên tổ chức cho cán bộ ngân hàng tham gia các lớp đào tạo ngắn hạn để củng cố, nâng cao kiến thức cho đội ngũ cán bộ. Việc đào tạo phải đi vào chiều sâu, có đánh giá kết quả sau mỗi đợt đào tạo, không nên đào tạo mang tính hình thức, không đáp ứng được yêu cầu công việc. Ngoài ra, cán bộ ngân hàng không nên chỉ thụ động vào sự đào tạo của ngân hàng, mà phải tăng cường tự học để hoàn thiện bản thân. Việc tự học phải chú trọng cả về lý thuyết và thực tiễn, học cả nghiệp vụ chuyên môn lẫn học ngoại ngữ, tin học, xã hội học...

+Nâng cao năng lực tư duy chiến lược: Nhược điểm của các NHTM VN hiện nay đó là đội ngũ cán bộ thiếu tư duy chiến lược. Tư duy chiến lược thể hiện ở tư duy khoa học, ở tầm nhìn xa trông rộng, ở việc nắm bắt thời cơ và thách thức.

Chú trọng công tác cán bộ và nâng cao chất lượng nguồn nhân lực bằng cách: tăng cường đào tạo bồi dưỡng cán bộ; phát triển đội ngũ chuyên gia và đội ngũ lãnh đạo các cấp có đủ trình độ và năng lực, phù hợp với công nghệ Ngân hàng tiến tiến.

+Nâng cao năng lực tư duy tổng hợp: tư duy tổng hợp là tổng thể của rất nhiều các yếu tố cả về đạo đức xã hội, trình độ học vấn, văn hoá, kỹ năng giao tiếp, tư duy phân tích...

Thực tế cho thấy rất nhiều cán bộ chỉ biết về phần chuyên môn nghiệp vụ được giao, còn các yếu tố khác thì biết rất ít thậm chí có người không biết. Trong xu thế hội nhập mở cửa, bùng nổ rất nhiều các dịch vụ, nghiệp vụ mới, đòi hỏi cán bộ ngân hàng phải có kiến thức tổng hợp trên nhiều mặt, hiểu biết rộng để tư vấn cho khách hàng. Các nhà lãnh đạo nên khuyến khích để các cá nhân, đoàn thể có những buổi sinh hoạt văn hoá, giao lưu học hỏi kinh nghiệm để nâng cao trình độ hiểu biết, góp phần tăng cường tính đoàn kết nội bộ.

Nâng cao nguồn nhân lực để đáp ứng yêu cầu của thời kỳ hội nhập là nhiệm vụ hết sức cấp thiết. Để làm được điều này, bên cạnh nỗ lực cá nhân của từng người, sự hậu thuẫn của các nhà quản trị ngân hàng, phải có sự tham gia của toàn xã hội nhằm đưa hoạt động kinh doanh của ngân hàng góp phần vào công cuộc đổi mới của đất nước. Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực sẽ góp phần thúc đẩy ngành ngân hàng đủ sức cạnh tranh, vững bước trên đường hội nhập.

Chú trọng công tác tuyển dụng và đào tạo CBTD. Để đảm bảo đủ CBTD làm việc theo qui trình tín dụng mới, đủ khả năng đảm đương khối lượng công việc tăng lên do tốc độ tăng trưởng tín dụng dự kiến tăng lên trong thời gian tới, Chi nhánh cần sớm tuyển dụng và đào tạo CBTD ngay từ bây giờ do thời gian đào tạo CBTD thường dài.

3.4.3.1.2.Chính sách tiền lương, tiền thưởng.

Đổi mới cơ bản cơ chế tiền lương, tiền thưởng và các cơ chế khác theo nguyên tắc hiệu quả kinh doanh gắn liền với chất lượng hiệu quả lao động. Có chế độ đãi ngộ hợp lý để thu hút và giữ được nhân tài, coi công tác cán bộ là yếu tố quyết định thành công trong quá trình hội nhập.

Hiện nay, quỹ lương tại Chi nhánh nhận được từ NHCT VN và phụ thuộc vào kết quả kinh doanh của Chi nhánh. Để cơ chế tiền lương, tiền thưởng thật sự kích thích người lao động nâng cao năng suất lao động, lãnh đạo Chi nhánh cần tiếp tục có chính sách khen thưởng xứng đáng những lao động có sáng kiến nâng cao năng suất lao động, nâng cao hiệu quả hoạt động, nâng cao hình ảnh NHCT VN...

❖ **Các kiến nghị khác liên quan đến nhân sự.**

Lãnh đạo cần giao khối lượng công việc phù hợp với khả năng của từng cán bộ; bố trí cán bộ phù hợp với công việc.

Có kế hoạch đào tạo và đào tạo lại nghiệp vụ ngân hàng cho cán bộ ngân hàng đáp ứng yêu cầu công việc trong giai đoạn mới và phù hợp với quy mô và tốc độ phát triển của Chi nhánh.

Thực hiện việc đánh giá nhận xét cán bộ, kiểm tra định kỳ nhằm đánh giá trình độ cán bộ để có kế hoạch đào tạo bồi dưỡng cho nhu cầu hiện tại và tương lai. Xây dựng và thực hiện chiến lược đào tạo và sử dụng nguồn nhân lực với tầm nhìn dài hạn.

Xây dựng văn hoá ngân hàng: qua thái độ, phong cách phục vụ nhân viên ngân hàng; khả năng giao tiếp khách hàng, đồng phục công sở mang tính đồng nhất tạo tính chuyên nghiệp cao...

3.4.3.2. Liên kết các trường Đại học có chuyên ngành Tài chính- Ngân hàng cử cán bộ nhân viên tham gia các lớp đào tạo ngắn hạn và trung hạn.

Liên kết đào tạo, đào tạo tại chỗ (mời giáo viên các trường về giảng dạy) và không ngừng cập nhật kiến thức về dịch vụ, về công nghệ, về quản trị cho các cán bộ nhân viên ngân hàng. Cần đào tạo theo phương pháp chuyên gia- tức là nghe và thực hành trực tiếp từ các chuyên gia ngành về kiến thức ngân hàng, về phát triển dịch vụ, công nghệ cũng như quản trị điều hành. Hiệu quả của phương pháp chuyên gia có tính cập nhật và tính thực tiễn cao.

Đa phần cán bộ quản lý trưởng thành từ hoạt động thực tiễn, chưa được đào tạo nhiều về quản lý điều hành tiên tiến, hiện đại. Chi nhánh nên có chiến lược quy

hoạch và đào tạo đối với các cán bộ chủ chốt trong tương lai, bằng cách cử đi học các lớp quản lý.

Nâng cao trình độ và năng lực của đội ngũ cán bộ nhân viên: coi trọng công tác cán bộ và nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, coi đây là yếu tố quyết định sự thắng lợi của mọi hoạt động kinh doanh và là khởi nguồn của sự sáng tạo nhằm nâng cao sức cạnh tranh, thực hiện hiện đại hóa và hội nhập của NHCT. Tăng cường đào tạo, bồi dưỡng cán bộ, bảo đảm cán bộ có đạo đức nghề nghiệp và năng lực chuyên môn tốt. Phát triển đội ngũ chuyên gia và đội ngũ cán bộ lãnh đạo có năng lực, trình độ cao, phù hợp với công nghệ ngân hàng tiên tiến.

3.5. Kiến nghị.

3.5.1. Kiến nghị đối với Ngân hàng Công thương Việt Nam.

- Đẩy nhanh quá trình cổ phần hoá NHCT VN để đáp ứng nhu cầu tăng vốn tự có, trong đó, chú trọng việc lựa chọn các cổ đông chiến lược từ các tập đoàn tài chính, ngân hàng nổi tiếng trên thế giới của Mỹ, Châu Âu, Nhật Bản... Điều này sẽ giúp NHCT VN không những tăng năng lực tài chính mà còn có điều kiện tiếp tục hiện đại hoá công nghệ, đổi mới năng lực quản trị điều hành, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực,... theo tiêu chuẩn quốc tế và mở rộng kinh doanh trên thị trường quốc tế.

- Tăng mức ủy quyền phán quyết đối với Chi nhánh tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu, giải quyết nhanh nhu cầu khách hàng, tạo thuận lợi tốt nhất cho khách hàng tận dụng các cơ hội kinh doanh nếu có.

- Đổi mới cơ bản cơ chế tiền lương và các cơ chế khác theo nguyên tắc hiệu quả kinh doanh gắn liền với chất lượng hiệu quả lao động.

- Xây dựng chiến lược phát triển công nghệ thông tin đồng bộ trong toàn hệ thống, đảm bảo có khả năng tương thích trong toàn hệ thống NHCT VN. Tiếp tục đầu tư & phát triển công nghệ nhằm đáp ứng các tính năng của sản phẩm.

- Đầu tư phát triển hệ thống giao dịch tự động ATM và mạng lưới các điểm giao dịch (POS) nhằm mở rộng nhanh chóng dịch vụ Thẻ Ngân hàng, cả thị trường Thẻ nội địa và Thẻ quốc tế. Đối với thẻ ATM : cho phép số tiền khách hàng rút mỗi

lần là 5 triệu đồng, số tiền rút tối đa một ngày là 50 triệu đồng. Thêm các tính năng của máy ATM như có thể nhận tiền mặt.

- Phát hành giấy tờ có giá dài hạn nhằm cơ cấu lại nguồn vốn hợp lý hơn và phục vụ mục tiêu kinh doanh từng thời kỳ của NHCT Việt Nam.

- Sớm triển khai trên toàn hệ thống NHCT VN các sản phẩm tiết kiệm: tiết kiệm tích lũy, tiết kiệm phục vụ du học, tiết kiệm kết hợp bảo hiểm, tiết kiệm điện tử, tiết kiệm sử dụng thẻ ATM, tiết kiệm rút vốn một phần, tiết kiệm tích lũy, tiết kiệm không cần sổ...

- Tích hợp và khép kín được các sản phẩm dịch vụ Thanh toán- Nhận tiền gửi- Tiết kiệm- Tín dụng & Bảo hiểm.

- Triển khai tiện ích giao dịch được ở nhiều nơi trong hệ thống NHCT VN: gửi tiền một nơi, rút tiền nhiều nơi; vay một nơi, giải ngân nhiều nơi.

- Triển khai làm việc vào sáng thứ bảy trong toàn hệ thống, cạnh tranh về mặt thời gian hoạt động với các NHTM trong và ngoài nước.

- Quy định thống nhất trong toàn hệ thống NHCT VN mô hình trụ sở văn phòng tại các Chi nhánh; về ấn chỉ, mẫu biểu chứng từ, các bảng biểu niêm yết.

3.5.2. Kiến nghị đối với Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.

- Cần tiếp tục rà soát lại hệ thống văn bản, cơ chế, chính sách liên quan đến một số lĩnh vực hoạt động chủ yếu và các nghiệp vụ mới về ngân hàng để bổ sung hoàn thiện cho phù hợp với tiêu chuẩn quốc tế và cam kết hội nhập.

- Tiếp tục đẩy nhanh việc xây dựng mới và sửa đổi bổ sung các văn bản quy phạm pháp luật thuộc Ngành Ngân hàng như soạn thảo Luật các TCTD mới để trình Chính phủ và Quốc hội.

- Tiếp tục nghiên cứu ban hành một số văn bản hướng dẫn về tổ chức và hoạt động của các TCTD như:

- + Các văn bản pháp lý khung cho công tác quản trị, điều hành; mô hình tổ chức và các Quy chế tổ chức và hoạt động mẫu TCTD dựa trên cơ sở mô hình quản lý của các Ngân hàng hiện đại trong khu vực và quốc tế (trong đó có cơ cấu tổ chức và chức năng hoạt động của các bộ phận tại Trụ sở chính và các chi nhánh, nhất là các

bộ phận mà các TCTD Việt Nam chưa có nhiều kinh nghiệm như: quản lý tài sản Nợ – tài sản Có, quản lý rủi ro, giao dịch hối đoái, ngân quỹ...).

+ Cần tiếp tục xem xét điều chỉnh một số quy định cho phù hợp hơn như Quy định về việc xử lý phân loại Nợ (tại Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN) chưa tính đến nguyên nhân khách quan, như hệ thống chuyển tiền bị chậm dẫn đến việc trả nợ chậm 1 -2 ngày, theo quy định thì phải chuyển sang nợ quá hạn và bị chuyển nhóm nợ ảnh hưởng tới kết quả đánh giá chất lượng hoạt động của TCTD.

- Cần cải tiến các thủ tục trong việc cho phép các TCTD thành lập các chi nhánh và các tổ chức trực thuộc. Đối với các nghiệp vụ đã được quy định tại Luật các TCTD, NHNN nên quy định những điều kiện, tiêu chuẩn, quy trình để các TCTD thực hiện mà không cần phải xin phép (như: các nghiệp vụ kinh doanh ngoại hối, bao thanh toán, kinh doanh vàng trên tài khoản) để tạo điều kiện cho các TCTD chủ động đa dạng hoá nghiệp vụ của mình.

- Cần có những giải pháp hỗ trợ cho hoạt động của các TCTD như:

- Xây dựng trung tâm chuyển mạch thẻ thống nhất, kết nối các hệ thống máy tính ATM của các liên minh thẻ hiện hành thành một hệ thống thống nhất nhằm tận dụng cơ sở hạ tầng, máy móc thiết bị của nhau, giảm chi phí đầu tư vào hệ thống máy ATM của các NHTM, nhằm tăng tính thuận tiện cho người sử dụng dịch vụ thẻ ngân hàng, bảo đảm thẻ do một ngân hàng phát hành có thể sử dụng ở nhiều máy ATM và POS của các ngân hàng khác.

- Mở rộng phạm vi áp dụng Dự án hiện đại hoá hoạt động Ngân hàng (do các Tổ chức quốc tế tài trợ cho một số Ngân hàng) cho các TCTD khác, đồng thời, cần phổ biến các sản phẩm quản lý của các Dự án hiện đại hoá (như Sổ tay Tín dụng, mô hình quản lý...) cho các TCTD khác áp dụng.

3.5.3. Kiến nghị đối với Hiệp hội Ngân hàng Việt Nam.

Cần tiếp tục phát huy hơn nữa vai trò của Hiệp hội Ngân hàng trong việc tập hợp liên kết các TCTD để tăng cường hợp tác hỗ trợ nhau trong hoạt động kinh doanh; đại diện, bảo vệ quyền lợi hợp pháp của các TCTD; làm cầu nối giữa các TCTD Hội viên và các Cơ quan quản lý Nhà nước, nhằm ổn định và phát triển lành

manh, hiệu quả an toàn và bền vững hệ thống các TCTD Việt Nam trong điều kiện hội nhập quốc tế, qua đó góp phần thực thi chính sách tiền tệ quốc gia, thúc đẩy phát triển kinh tế – xã hội đất nước, cụ thể là:

- Tích cực tham gia với các cơ quan Nhà nước trong việc xây dựng mới và sửa đổi bổ sung các văn bản quy phạm pháp luật, tạo môi trường pháp lý phù hợp và thuận lợi cho hoạt động kinh doanh của các TCTD. Tập hợp ý kiến phản ánh của các TCTD về những khó khăn vướng mắc trong hoạt động kinh doanh để kiến nghị với các Cơ quan Nhà nước có thẩm quyền xem xét tháo gỡ.

- Tăng cường liên kết các TCTD Hội viên để hợp tác, hỗ trợ nhau cùng phát triển, ngăn ngừa tình trạng cạnh tranh không lành mạnh. Thúc đẩy việc liên kết, hợp tác để phát triển công nghệ ngân hàng hiện đại nhằm đi tới một hệ thống giao dịch tự động được kết nối thống nhất, đồng bộ, đảm bảo phục vụ chung cho các TCTD, thuận lợi cho khách hàng và tiết kiệm được chi phí.

- Chú trọng việc hỗ trợ pháp lý cho Hội viên để bảo vệ quyền lợi hợp pháp của các TCTD đối với các tranh chấp phát sinh với đối tác và khách hàng cũng như việc hoà giải giữa các TCTD.

- Tổ chức việc chia sẻ kinh nghiệm về tổ chức quản lý và hoạt động nghiệp vụ giữa các TCTD trong nước với các Ngân hàng nước ngoài, cũng như giữa các Ngân hàng trong nước với nhau.

3.5.4. Kiến nghị chung đối với Chính phủ và các Cơ quan quản lý Nhà nước.

- Tiếp tục đẩy nhanh tiến độ xây dựng hoàn chỉnh hệ thống các văn bản quy phạm pháp luật liên quan đến hoạt động NH theo chuẩn mực và thông lệ quốc tế để các TCTD sớm có đầy đủ cơ sở pháp lý cho hoạt động kinh doanh của mình, cụ thể là:

- + Tiếp tục xây dựng mới hoặc sửa đổi bổ sung các văn bản quy phạm pháp luật quan trọng như: Luật các Tổ chức tín dụng mới, Luật Phát mại tài sản, Pháp lệnh về giao dịch đảm bảo...

+ Khẩn trương ban hành đầy đủ các văn bản hướng dẫn (Nghị định, Thông tư) đối với các Luật đã ban hành và đã có hiệu lực (như: Luật sửa đổi bổ sung một số điều của Luật các TCTD, Luật Đầu tư, Luật Doanh nghiệp, Luật chứng khoán, Luật giao dịch điện tử, Luật cạnh tranh, Luật Thương mại, Luật các công cụ chuyển nhượng, Pháp lệnh ngoại hối...).

Việc xây dựng và điều chỉnh hệ thống văn bản pháp luật nói trên cần được dựa trên nguyên tắc: các quy định phải sát với chuẩn mực và thông lệ quốc tế, có tính đến điều kiện của Việt Nam; tránh có quy định mâu thuẫn giữa Luật chung với Luật chuyên ngành; các văn bản hướng dẫn cần đồng bộ, thống nhất và tránh chồng chéo.

+ Tiếp tục cải cách thủ tục hành chính, tiết giảm tối đa thời gian và các khâu thủ tục của các cơ quan công quyền liên quan đến hoạt động ngân hàng (nhất là các thủ tục công chứng và đăng ký giao dịch đảm bảo); hạn chế tối đa các “Giấy phép con” (những nghiệp vụ hoạt động đã được quy định tại Luật và không thuộc điều cấm thì các TCTD được thực hiện mà không phải xin phép).

+ Tiếp tục hoàn thiện cơ sở hạ tầng kỹ thuật như hệ thống thông tin, kiểm toán, kế toán theo chuẩn mực quốc tế, nhất là hệ thống kế toán của các Ngân hàng, TCTD.

+ Cần bảo đảm quyền chủ nợ của các TCTD theo thông lệ của Luật pháp quốc tế: khi khách hàng không trả được nợ, các TCTD có quyền phát mại tài sản thế chấp để thu hồi nợ mà không phải thông qua bất kỳ cơ quan tài phán nào.

+ Bộ Tư pháp, Bộ Tài nguyên Môi trường và Bộ Xây dựng cần sớm thống nhất về việc cấp Giấy chứng nhận quyền sở hữu, sử dụng tài sản là bất động sản để đẩy nhanh tiến độ cấp Giấy chứng nhận, tạo điều kiện cho việc thế chấp tài sản của khách hàng.

+ Bộ Tư pháp cần có quy định đối với trường hợp: Tài sản thế chấp, khi người vay vốn vi phạm hợp đồng, giao cho cơ quan Thi hành án phát mại thì không cần thương lượng (vì hợp đồng đã có sự thoả thuận của người vay với ngân hàng); hướng dẫn cơ quan Công chứng để công chứng đối với các tài sản phát mại.

+ Cần tiếp tục quan tâm để tránh tình trạng “hình sự hoá các quan hệ dân sự” hoặc “Dân sự hoá các quan hệ kinh tế” liên quan đến hoạt động ngân hàng,

tránh gây ảnh hưởng bất lợi cho các TCTD, đồng thời cũng tránh để tội phạm lợi dụng kẽ hở của luật pháp, xâm hại tài sản của các TCTD.

+ Đối với các khoản nợ tồn đọng phải xử lý bằng thủ tục tố tụng: cần tiến hành nhanh chóng, thuận tiện và thống nhất tại các cấp Tòa án cũng như Cơ quan thi hành án.

Kết luận chương 3: Lựa chọn mô hình SWOT để xác định những điểm mạnh, điểm yếu, những cơ hội, đe dọa của Chi nhánh NHCT tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế, từ đó luận văn đã đưa ra một số giải pháp được xếp vào 3 nhóm giải pháp chính : Nhóm giải pháp liên quan đến công tác quản trị ; nhóm giải pháp liên quan đến các sản phẩm ngân hàng ; nhóm giải pháp liên quan đến công tác quản trị với mong muốn Chi nhánh NHCT tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu phát triển bền vững, góp phần vào sự phát triển chung của tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu.

KẾT LUẬN

Trong những năm gần đây, môi trường kinh tế- xã hội Việt Nam ổn định với tốc độ tăng trưởng GDP trên 7%. Việc thực thi Hiệp định thương mại Việt – Mỹ, hội nhập AFTA và gia nhập WTO là những yếu tố thúc đẩy nền kinh tế Việt Nam tiếp tục phát triển.

Hoà chung vào quá trình hội nhập kinh tế quốc tế của đất nước, Chi nhánh NHCT tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu một mặt sẽ có nhiều cơ hội về nguồn lực, công nghệ, thị trường; mặt khác cũng phải đối mặt với nhiều thách thức, rủi ro khi trình độ quản lý còn hạn chế, trình độ công nghệ còn lạc hậu, dịch vụ ngân hàng còn nghèo nàn... Những thách thức này sẽ còn gia tăng rất nhiều trong thời gian tới khi Việt Nam tiếp tục đẩy mạnh hội nhập kinh tế quốc tế. Điều này đòi hỏi Chi nhánh phải nỗ lực và cố gắng hết mình, chủ động nhận thức và sẵn sàng vượt qua mọi khó khăn, kiên trì tham gia quá trình hội nhập.

Trong bối cảnh đó, Luận văn đã đưa ra một số giải pháp nhằm góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh của Chi nhánh NHCT tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu hậu WTO. Bên cạnh đó, luận văn cũng đã đưa ra một số kiến nghị đối với NHCT Việt Nam, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, Chính phủ và các Cơ quan ban ngành liên quan nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho các NHTM trong nước nói chung, Chi nhánh NHCT tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu nói riêng trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

Tuy nhiên, do trình độ nghiên cứu còn hạn chế, ắt hẳn có nhiều nội dung của luận văn chưa được đề cập một cách đầy đủ và có những thiếu sót nhất định. Rất mong nhận được các ý kiến đóng góp quý báu của các Quý Thầy, Cô để luận văn được hoàn thiện hơn. Xin chân thành cảm ơn.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. TS. Phan Thị Minh Châu chủ biên (2004), *Sách Quản trị học*, Trường Đại học kinh tế Tp Hồ Chí Minh Khoa quản trị kinh doanh.
2. PGS.TS. Nguyễn Đăng Dờn chủ biên (2005), *Sách Tiền tệ- Ngân hàng*, Trường Đại học kinh tế Tp Hồ Chí Minh, Nhà xuất bản thống kê.
3. PGS.TS. Nguyễn Đăng Dờn chủ biên (2005), *Sách Tín dụng- Ngân hàng*, Trường Đại học kinh tế Tp Hồ Chí Minh, Nhà xuất bản thống kê.
4. Ths. Vũ Thị Ngọc Dung (2007), “Mở rộng hợp tác giữa các ngân hàng trong nước và ngân hàng nước ngoài nâng cao năng lực cạnh tranh”, *Tạp chí thị trường Tài chính- Tiền tệ*, (số 3+4), trang 48-49.
5. Đại hội đồng Hiệp hội Ngân hàng Việt Nam (2006), "Những đề xuất, kiến nghị về các giải pháp tăng năng lực cạnh tranh của các tổ chức tín dụng Việt Nam để hội nhập quốc tế", *Bản tin Hiệp hội Ngân hàng Việt Nam tại hội nghị thường niên lần thứ 3 nhiệm kỳ III*.
6. Ths. Bùi Thị Bích Hà (2007), “Chiến lược quảng cáo trong cơ chế thị trường”, *Tạp chí Khoa học & Đào tạo ngân hàng*, (số 56 + 57), trang 45-47.
7. Dương Thanh Hà (2006), “Ngân hàng thương mại Việt Nam trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế”, Viet Management Group.
8. Đặng Văn Hải (2007), “Nâng cao chất lượng cán bộ NHTM Việt Nam trong thời kỳ hội nhập, mở cửa”, *Tạp chí thị trường Tài chính- Tiền tệ*, (số 1+2), trang 54-56.
9. Ths. Phan Thị Hoàng Yến (2006), “Cơ hội và thách thức của các ngân hàng thương mại Việt Nam khi hội nhập kinh tế quốc tế”, *Tạp chí Khoa học & Đào tạo ngân hàng*, (số 55), trang 26-30.
10. PGS.TS. Lê Công Hoa, CN. Lê Chí Công (2006), “Đánh giá năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp bằng ma trận” , *TCCN*, (số tháng 11), trang 24.

11. Từ Ngọc Hoa (2005), *Giải pháp nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của Ngân hàng Công thương Khu công nghiệp Biên Hoà đến năm 2010*, Luận văn Thạc sĩ, Trường Đại học kinh tế Tp Hồ Chí Minh.
12. GS.TS Hồ Đức Hùng Năm (2003), *Sách Phương pháp quản lý doanh nghiệp*, Trường Đại học kinh tế Tp Hồ Chí Minh.
13. Nguyễn Đức Lệnh (2007), “Năm bắt cơ hội- Vượt qua thách thức trong năm đầu hội nhập WTO của các tổ chức tín dụng”, *Tạp chí Khoa học & Đào tạo ngân hàng*, (số 56 + 57), trang 26-29.
14. Phạm Mạnh Thắng (2007), “Hoạt động tín dụng giai đoạn 2003- 2006 và định hướng trong năm 2007 của Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam”, *Tạp chí ngân hàng*, (số 3+ 4), trang 27-28.
15. Ông Trịnh Bá Tửu, chuyên viên Hiệp hội ngân hàng Việt Nam (2004), “Nên tham khảo kinh nghiệm Thái Lan”.
16. Nguyễn Thanh Vân (2005), *Định hướng chiến lược cạnh tranh và một số giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh của Chi nhánh Ngân hàng Công thương Khu công nghiệp Biên Hoà đến năm 2010*, Luận văn Thạc sĩ, Trường Đại học kinh tế Tp Hồ Chí Minh.
17. Văn kiện Đại hội đại biểu Đảng bộ tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu lần thứ IV (Nhiệm kỳ 2005- 2010) Vũng tàu năm 2006.
18. Báo cáo số 35-BC/TU về công tác năm 2006; phương hướng, nhiệm vụ năm 2007 của UBND tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu ngày 28 tháng 12 năm 2006.
19. Báo cáo số 83/BC-NHNN-BRI-4 về hoạt động ngân hàng tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu năm 2006 của Chi nhánh NHNN tỉnh Bà Rịa- Vũng tàu ngày 22 tháng 01 năm 2006.
20. Ngân hàng Công thương Việt Nam, Hội nghị triển khai nhiệm vụ kinh doanh năm 2007.
21. Tạp chí khoa học & đào tạo Ngân hàng, các số qua các năm 2005-2007.
22. Tạp chí Thị trường Tài chính Tiền tệ, các số qua các năm 2005-2007.
23. Tạp chí Ngân hàng, các số qua các năm 2005-2007.

24. Tạp chí Ngân hàng Công thương, các số qua các năm 2005-2007.
25. Tạp chí Tài chính Doanh nghiệp, các số qua các năm 2005-2007.
26. Trang web báo điện tử: Đầu tư, Economy, Kiểm toán, Thanh niên, Tuổi trẻ, Bà Rịa- Vũng tàu, Tạp chí cộng sản.
27. Trang web Bộ ngoại giao Việt Nam, Bộ tài chính, Bộ Kế hoạch & Đầu tư.
28. Tài liệu tập huấn công tác huy động vốn Khách hàng cá nhân của NHCT Việt Nam tháng 04/2007.

PHU LUC 1:**TÌNH HÌNH HUY ĐỘNG VỐN TẠI CÁC TỔ CHỨC TÍN DỤNG
TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH BÀ RỊA- VŨNG TÀU**

Đơn vị: Triệu đồng

TÊN ĐƠN VỊ	Năm 2004			Năm 2005			Năm 2006		
	Tổng nguồn vốn huy động	Trong đó		Tổng nguồn vốn huy động	Trong đó		Tổng nguồn vốn huy động	Trong đó	
		Tiền gửi TCKT	Tiền gửi dân cư		Tiền gửi TCKT	Tiền gửi dân cư		Tiền gửi TCKT	Tiền gửi dân cư
CN NHCT TỈNH BR-VT	546.983	156.683	390.300	727.000	248.000	479.000	1.359.770	830.930	528.840
CN NHCT BÀ RỊA							16.506	3.457	13.049
CN NHĐT TỈNH BR-VT	1.778.354	1.060.736	717.618	2.094.691	1.280.639	814.052	2.317.657	694.882	1.622.775
CN NHĐT BÀ RỊA							147.300	54.000	93.300
CN NHĐT PHÚ MỸ							101.928	44.668	57.260
CN NHNT VŨNG TÀU	5.526.379	5.044.799	481.580	7.565.000	6.695.000	870.000	6.636.340	5.931.000	705.340
CN NHNo TỈNH BR-VT	1.548.420	789.256	759.164	1.888.871	734.000	1.154.871	2.189.123	675.040	1.514.083
CN NH PT NHÀ	9.203	4.872	4.331	14.000	2.000	12.000	28.970	13.190	15.780
CN NH CSXH	3.902	950	2.952	7.000	0	7.000	9.350	0	9.350
CN NH Á CHÂU				169.117	13.000	156.117	505.350	65.200	440.150
CN NH SÀI GÒN THƯƠNG TÍN							116.720	10.260	106.460
CN NH KỸ THƯƠNG				56.000	33.000	23.000	155.620	43.380	112.240
CN NH	66.953	29.416	37.537	123.014	81.000	42.014	178.315	79.849	98.466

HÀNG HẢI									
CN NH AN BÌNH							46.900	25.430	21.470
CN NH QUỐC TẾ							65.240	9.490	55.750
QTDND	31.039	326	30.713	40.000	0	40.000	47.060	0	47.060
OCBC	6.872	6.872	0						
CN CTY TÀI CHÍNH DẦU KHÍ				275.000	274.000	1.000	2.876.350	2.634.160	242.190

PHỤ LỤC 2:

**TÌNH HÌNH HUY ĐỘNG VỐN TẠI CÁC TỔ CHỨC TÍN DỤNG
TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH BÀ RỊA- VŨNG TÀU
PHÂN THEO LOẠI TIỀN TỆ**

Đơn vị: Triệu đồng

TÊN ĐƠN VỊ	Năm 2004			Năm 2005			Năm 2006		
	Tổng nguồn vốn huy động	Trong đó		Tổng nguồn vốn huy động	Trong đó		Tổng nguồn vốn huy động	Trong đó	
		VND	Ngoại tệ qui đổi		VND	Ngoại tệ qui đổi		VND	Ngoại tệ qui đổi
CN NHCT TỈNH BR-VT	546.983	490.848	56.135	727.000	661.000	66.000	1.359.770	617.070	742.700
CN NHCT BÀ RỊA							16.506	14.203	2.303
CN NHĐT TỈNH BR-VT	1.778.354	1.238.334	540.020	2.094.691	1.381.850	712.841	2.317.657	1.259.230	1.058.427
CN NHĐT BÀ RỊA							147.300	123.400	23.900
CN NHĐT PHÚ MỸ							101.928	98.788	3.140
CN NHNT VŨNG TÀU	5.526.379	1.149.669	4.376.710	7.565.000	1.412.000	6.153.000	6.636.340	1.180.660	5.455.680
CN NHNo TỈNH BR-VT	1.548.420	1.472.211	76.209	1.888.871	1.775.615	113.256	2.189.123	2.024.620	164.503
CN NH PT NHÀ	9.203	9.195	8	14.000	14.000	0	28.970	27.560	1.410
CN NH CSXH	3.902	3.902	0	7.000	7.000	0	9.350	9.350	0
CN NH Á CHÂU				169.117	140.949	28.168	505.350	376.090	129.260
CN NH SÀI GÒN THƯƠNG TÍN							116.720	82.000	34.720
CN TECHCOMBANK				56.000	53.000	3.000	155.620	135.350	20.270
CN NH HÀNG HẢI	66.953	44.699	22.254	123.014	102.000	21.014	178.315	144.211	34.104

CN NH AN BÌNH							46.900	45.440	1.460
CN NH TMCP QUỐC TẾ							65.240	54.870	10.370
QTDND	31.039	31.039	0	40.000	40.000	0	47.060	47.060	0
OCBC	6.872	404	6.468						
CTY TÀI CHÍNH DẦU KHÍ				275.000	116.000	159.000	2.876.350	345.190	2.531.160

PHỤ LỤC 3:**TÌNH HÌNH DƯ NỢ CHO VAY TẠI CÁC TỔ CHỨC TÍN DỤNG
TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH BÀ RỊA- VŨNG TÀU**

TÊN ĐƠN VỊ	Năm 2004			Năm 2005			Năm 2006		
	Dư nợ ngắn hạn	Dư nợ trung hạn	Tổng dư nợ	Dư nợ ngắn hạn	Dư nợ trung hạn	Tổng dư nợ	Dư nợ ngắn hạn	Dư nợ trung hạn	Tổng dư nợ
CN NHCT TỈNH BR-VT	689.404	410.514	1.099.918	781.249	427.300	1.208.549	667.247	579.285	1.246.532
CN NHCT BÀ RỊA							76.419	18.882	95.301
CN NHĐT TỈNH BR-VT	632.320	594.505	1.226.825	868.946	594.078	1.463.024	716.454	553.661	1.270.116
CN NHĐT BÀ RỊA							191.440	21.916	213.356
CN NHĐT T. THÀNH							197.123	17.876	215.000
CN NHNT VŨNG TÀU	276.103	391.972	668.075	407.767	637.297	1.045.064	124.520	1.309.940	1.434.460
CN NHNo TỈNH BR-VT	1.132.234	1.226.484	2.358.718	1.254.567	1.513.464	2.768.031	1.457.821	1.556.823	3.014.645
CN NH PT NHÀ	19.669	4.687	24.356	51.734	22.813	74.547	60.685	34.079	94.764
CN NH Á CHÂU				11.052	10.324	21.376	69.482	37.426	106.909
CN NH SÀI GÒN THƯƠNG TÍN							43.796	84.138	127.935
CN NH KỸ THƯƠNG				19.719	14.460	34.179	122.852	60.863	183.716
CN NH HÀNG HẢI	108.563	31.776	140.339	167.058	37.954	205.012	239.041	48.870	287.912
CN NH AN BÌNH							18.685	3.125	21.810
CN NHTMCP QUỐC TẾ							5.226	7.390	12.617
CN NH	18.757	154.064	172.821	29.890	237.281	267.171	30.901	302.517	333.418

CSXH									
QTDND	33.847	0	33.847	43.429	530	43.959	51.449	121	51.570
OCBC	15.933	219.360	235.293						
CTY TÀI CHÍNH DẦU KHÍ				9.489	23.327	32.816	51.368	104.282	155.651

PHU LUC 4:**TÌNH HÌNH NỢ XẤU TẠI CÁC TỔ CHỨC TÍN DỤNG TRÊN ĐỊA
BÀN TỈNH BÀ RỊA- VŨNG TÀU**

TÊN ĐƠN VỊ	Năm 2004			Năm 2005			Năm 2006		
	Tổng dư nợ	Nợ xấu		Tổng dư nợ	Nợ xấu		Tổng dư nợ	Nợ xấu	
		Dư nợ	Tỷ trọng		Dư nợ	Tỷ trọng		Dư nợ	Tỷ trọng
CN NHCT TỈNH BR-VT	1.099.918	42.200	3,8%	1.208.549	22.561	1,9%	1.246.532	33.492	2,7%
CN NHCT BÀ RỊA							95.302	1.114	1,2%
CN NHĐT TỈNH BR-VT	1.226.825	26.200	2,1%	1.463.024	64.945	4,4%	1.270.116	1.688	0,1%
CN NHĐT BÀ RỊA							213.356	6.659	3,1%
CN NHĐT T. THÀNH							215.000	13.525	6,3%
CN NHNT VŨNG TÀU	668.075	4.400	0,7%	1.045.064	14.038	1,3%	1.434.459	1.571	0,1%
CN NHNo TỈNH BR-VT	2.358.718	65.700	2,8%	2.768.031	22.066	0,8%	3.014.645	110.235	3,7%
CN NH PT NHÀ	24.356	500	2,1%	74.547	507	0,7%	94.764	850	0,9%
CN NH Á				21.376	288	1,3%	106.909	368	0,3%

CHÂU									
CN NH SÀI GÒN THƯƠNG TÍN							127.935	53	0,04%
CN NH KỸ THƯƠNG				34.179	733	2,1%	183.716	2.385	1,3%
CN NH HÀNG HẢI	108.563	0	0	205.012	0	0	287.912	0	0
CN NH AN BÌNH							21.810	0	0
CN NHTMCP QUỐC TẾ							12.617	0	0
CN NH CSXH	18.757	13.200	70,3%	267.171	8.329	3,1%	333.418	7.558	2,3%
QTDND	33.847			43.959	195	0,4%	51.570	463	0,9%
OCBC	235.293	0							
CTY TÀI CHÍNH DẦU KHÍ				32.816	0	0	155.651	0	0

PHỤ LỤC 5:**LỢI NHUẬN CỦA CÁC TỔ CHỨC TÍN DỤNG TRÊN ĐỊA BÀN
TỈNH BÀ RỊA- VŨNG TÀU**

Tên đơn vị	Lợi nhuận Năm 2004	Lợi nhuận Năm 2005	Lợi nhuận Năm 2006
CN NHCT TỈNH BR- VT	8.859	30.864	39.714
CN NHCT BÀ RỊA			5.063
CN NHĐT TỈNH BR- VT	28.413	37.015	48.733
CN NHĐT BÀ RỊA			5.105
CN NHĐT T. THÀNH			3.441
CN NHNT VŨNG TÀU	63.650	134.033	131.674
CN NHNo TỈNH BR- VT	48.646	34.645	20.390
CN NH PT NHÀ	-1.363	44	721
CN NH Á CHÂU		-1.634	1.234
CN NH SÀI GÒN THƯƠNG TÍN			1.490
CN NH KỸ THƯƠNG		-656	3.408
CN NH HÀNG HẢI	2.482		8.363
CN NH AN BÌNH			-560

CN NH CSXH	105	-601	3.361
QTDND			678
OCBC	376		
CN CTY TÀI CHÍNH DẦU KHÍ			21.377

PHỤ LỤC 6:**CƠ CẤU DỰ NỢ CHO VAY THEO NGÀNH KINH TẾ TẠI CÁC TỔ CHỨC TÍN DỤNG ĐỊA BÀN TỈNH BÀ RỊA- VŨNG TÀU**

Chỉ tiêu dự nợ	Năm 2004		Năm 2005		Năm 2006	
	<i>Số tiền</i>	<i>Tỷ trọng</i>	<i>Số tiền</i>	<i>Tỷ trọng</i>	<i>Số tiền</i>	<i>Tỷ trọng</i>
Cơ cấu theo ngành KT	5.960	100%	7.164	100%	7.912	100%
-Nông, lâm, ngư nghiệp	953	16%	1.693	24%	1.434	18%
-Thủy sản	795	13%	661	9%	564	7%
-Công nghiệp	1.187	20%	1.549	22%	1.665	21%
-Xây dựng	1.145	19%	1.254	18%	2.004	25%
-Thương nghiệp, dịch vụ	1.520	26%	1.202	17%	1.443	18%
-Ngành khác	360	6%	805	10%	802	11%

PHỤ LỤC 7:**MẠNG LƯỚI HOẠT ĐỘNG CỦA CÁC TỔ CHỨC TÍN DỤNG TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH BÀ RỊA- VŨNG TÀU**

Tên đơn vị	CN cấp 2	CN cấp 3	Phòng giao dịch	Điểm giao dịch	Quỹ tiết kiệm	Bàn tiết kiệm
CN NHCT TỈNH BR-VT			2	1	1	
CN NHCT BÀ RỊA						
CN NHĐT TỈNH BR-VT			2		1	2
CN NHĐT BÀ RỊA						
CN NHĐT T. THÀNH						
CN NHNT VŨNG TÀU			3		1	
CN NHNo TỈNH BR-VT	6	5	8			
CN NH PT NHÀ			1			
CN NH Á CHÂU			1			
CN NH SÀI GÒN THƯƠNG TÍN			1			
CN NH KỸ THƯƠNG			1			

CN NH HÀNG HẢI						
CN NH AN BÌNH			1			
CN NH Việt- Nga						
CN NH CSXH			6			
QTDND	5 QTDND					
CN CTY TÀI CHÍNH DẦU KHÍ			2			

PHỤ LỤC 8:**THU NHẬP TỪ CÁC HOẠT ĐỘNG TẠI CÁC TCTD TRÊN ĐỊA
BÀN TỈNH BÀ RỊA- VŨNG TÀU NĂM 2006**

TÊN ĐƠN VỊ	TN từ hđ tín dụng		TN từ hđ dịch vụ		TN từ kd ngoại hối		TN từ hđ kd khác		Tổng thu nhập	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
CN NHCT TỈNH BR-VT	160.031	90%	3.147	1,8%	153	0,1%	13.702	8,1%	177.033	100%
CN NHCT BÀ RỊA	10.097	91,8%	167	1,5%	30	0,3%	705	6,4%	10.999	100%
CN NHĐT TỈNH BR-VT	203.479	97%	4.493	2,1%	1.823	0,8%	42	0,1%	209.837	100%
CN NHĐT BÀ RỊA	23.082	97,4%	600	2,5%	7	0,1%	0	0	23.689	100%
CN NHĐT T. THÀNH	24.380	98,5%	370	1,4%	7	0,1%	0	0	24.757	100%
CN NHNT VŨNG TÀU	376.200	93,7%	12.132	3%	5.419	1,3%	7.696	2%	401.447	100%
CN NHNo TỈNH BR-VT	373.411	96,5%	3.861	1%	546	0,1%	8.959	2,4%	386.777	100%
CN NH PT NHÀ	10.819	93,2%	105	0,9%	5	0,1%	679	5,8%	11.608	100%
CN NH Á CHÂU	25.451	94,7%	1.151	4,3%	236	0,9%	48	0,1%	26.886	100%
CN NH SÀI GÒN THƯƠNG TÍN	5.285	97,3%	137	2,5%	8	0,2%	0	0	5.430	100%
CN NH	16.997	92,7%	1.291	7%	49	0,2%	3	0,1%	18.340	100%

KỸ THƯƠNG										
CN NH HÀNG HẢI	27.600	93%	1.810	6,1%	254	0,8%	4	0,1%	29.668	100%
CN NH AN BÌNH	764	97,1%	20	2,6%	2	0,2%	1	0,1%	787	100%
CN NH CSXH	14.837	99,6%	58	0,3%	0	0	6	0,0%	14.901	100%
CN CTY TÀI CHÍNH DẦU KHÍ	28.117	27,9%	3.211	3,2%	0	0	69.310	68,9%	100.638	100%
QTDND	7.626	98,2%	6	0,1%	0	0	135	1,7%	7.767	100%