

Sở Giao dịch Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam Nhìn lại một thập kỷ phát triển (1999- 2009) và định hướng tương lai



Thống đốc NHNN Việt Nam Nguyễn Văn Giàu trao bằng khen và hoa cho ông Nguyễn Tiến Đông giám đốc Sở Giao dịch NHNo& PTNT Việt Nam

Ban biên tập

Sở giao dịch Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam được thành lập trên cơ sở sắp xếp, tổ chức lại Sở kinh doanh hối đoái Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam theo Quyết định số 232/QĐ/HĐQT-02 ngày 13 tháng 05 năm 1999 của Chủ tịch hội đồng quản trị Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam.

Theo quy chế tổ chức và hoạt động, Sở Giao dịch là đầu mối thực hiện các nghiệp vụ theo uỷ quyền của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam, thực hiện các nhiệm vụ theo lệnh

của Tổng giám đốc Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam; vừa kinh doanh trực tiếp như một chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam trên địa bàn Thành Phố Hà Nội.

Quá trình hoạt động, mô hình tổ chức có sự thay đổi, tháng 11 năm 2003, thực hiện Quyết định số 1522/QĐ-NHNo-TCCB, ngày 31 tháng 10 năm 2003 của Tổng Giám đốc Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam, Phòng Kinh doanh ngoại tệ và Phòng Swift chuyển về Sở quản lý, kinh vốn và ngoại tệ. Đến tháng 2 năm 2009, theo quyết định số 62/QĐ/HĐQT-TCCB ngày 21 tháng 01 năm 2009 của Hội đồng quản trị Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam Sở giao dịch được tái lập trên cơ sở sắp xếp Sở quản lý kinh doanh vốn và ngoại tệ Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam và Sở giao dịch Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam. Trong 10 năm qua, Sở giao dịch đã đạt được nhiều kết quả khả quan trong hoạt động kinh doanh, bài viết phân tích những thành tựu đạt được cũng như những khó khăn vướng mắc trong quá trình hoạt động và đề xuất những giải pháp khắc phục trong thời gian tới.

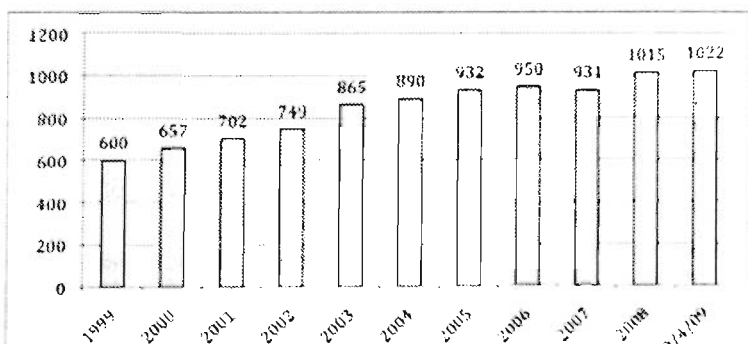
A. Kết quả kinh doanh trong 10 năm xây dựng và phát triển của Sở giao dịch

I. Kết quả thực hiện nhiệm vụ theo uỷ quyền của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam

1. Hoạt động quản trị mạng SWIFT, đầu mối thanh toán quốc tế và hoạt động ngân hàng đại lý: đến ngày 30 tháng 4 năm 2009, Sở giao dịch Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam (sau đây sẽ gọi tắt là Sở giao dịch) đã duy trì và mở rộng quan hệ với 1022 ngân hàng đại lý tại

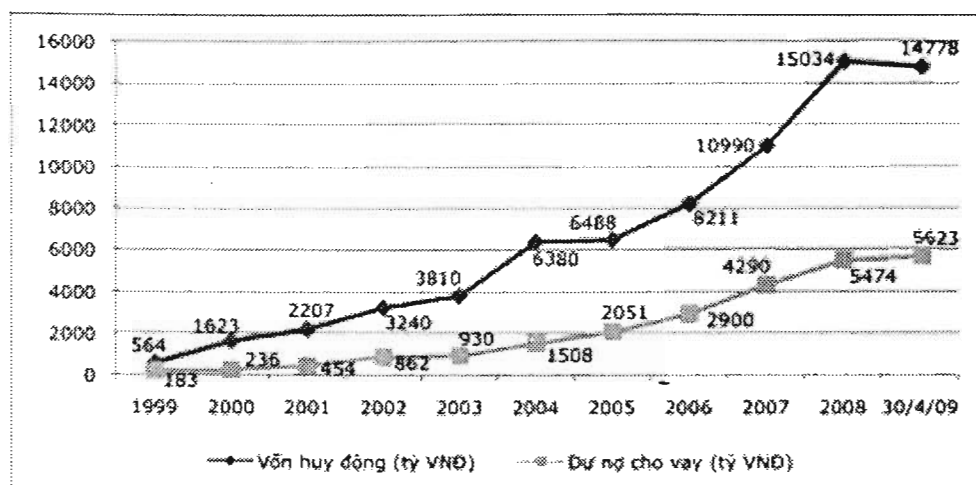
96 quốc gia và vùng lãnh thổ trên khắp thế giới; đã thiết lập và cài đặt và thực hiện thanh toán quốc tế trực tiếp qua mạng Swift nội bộ với 180 chi nhánh (so với 35 chi nhánh vào

Biểu đồ 1: Số lượng ngân hàng đại lý qua 10 năm phát triển



Nguồn: Báo cáo hoạt động 10 năm của Sở giao dịch Ngân hàng NHNo và PTNTVN

Biểu đồ 2: Vốn huy động và dư nợ cho vay của Sở giao dịch giai đoạn 1999-2009



Nguồn: Báo cáo hoạt động 10 năm của Sở giao dịch Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam

năm 1999), đáp ứng tốt nhu cầu thanh toán quốc tế cho khách hàng của toàn hệ thống Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam.

2. Quản lý và kinh doanh vốn: Sở giao dịch đã thực hiện quản lý tốt các tài khoản Nostro của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam, đảm bảo an toàn, hiệu quả. Hoạt động kinh doanh vốn được thực hiện chủ động và thường xuyên với mục đích đảm bảo dự trữ bắt buộc, an toàn thanh toán, kết hợp với kinh doanh có lợi nhuận và nâng cao uy tín, thị phần của Ngân hàng Nông nghiệp trên thị trường liên ngân hàng. Sở giao dịch đã thực hiện nhiều giao dịch vay vốn, cầm cố giấy tờ có giá, Swap... trên Thị trường liên ngân hàng, để có đủ vốn đảm bảo dự trữ bắt buộc, an toàn thanh toán toàn hệ thống với chi phí thấp. Đồng thời, thông qua các nghiệp vụ trên, Sở giao dịch đã đa dạng hoá các nghiệp vụ kinh doanh, vừa tạo ra các tài sản có tính thanh khoản cao, vừa nâng cao hiệu quả sử dụng các nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi toàn hệ thống.

3. Hoạt động kinh doanh ngoại tệ: Trong thời gian qua, Sở giao dịch đã thực hiện tốt

chức năng nhiệm vụ đầu mối mua bán ngoại tệ, hoạt động kinh doanh ngoại tệ tăng trưởng mạnh, khuyến khích các chi nhánh khai thác được ngoại tệ từ khách hàng xuất khẩu, đáp ứng cơ bản nhu cầu ngoại tệ phục vụ thanh toán quốc tế toàn hệ thống Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam. Các nghiệp vụ mua bán được phát triển phong phú, như mua bán kỳ hạn, giao ngay, hoán đổi; các loại ngoại tệ giao dịch được đa dạng hóa còn thị trường giao dịch được mở rộng ra cả thị trường trong nước và thị trường quốc tế. Năm 1999, doanh số ngoại tệ mới chỉ là 579.8 triệu USD, đến năm 2008, con số này đã là 8168 triệu USD, tức là gấp hơn 14 lần so với ban đầu.

4. Dịch vụ kiều hối WU và quản lý ngoại tệ mặt: Hoạt động chuyển tiền kiều hối năm 2007 đạt 332 triệu USD, tăng 133 triệu USD (tương đương 67%) so với năm 2006; năm 2008 đạt 513 triệu USD, tăng 181 triệu USD (54,5%) so với năm 2007.

5. Điều hoà ngoại tệ mặt trong toàn hệ thống Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam thông suốt, an toàn và hiệu quả.

Trong suốt một thập kỷ qua, việc thực hiện xuất khẩu ngoại tệ mặt đảm bảo an toàn tài sản, chi phí thấp hơn so với Ngân hàng Ngoại thương. Cụ thể, năm 2005, chi phí giảm 4 tỷ đồng, năm 2006 giảm 6,9 tỷ đồng, năm 2007 giảm 6 tỷ đồng và năm 2008 giảm 7 tỷ đồng.

II. Kết quả hoạt động kinh doanh trực tiếp của Sở Giao dịch

Trong 10 năm qua, hoạt động kinh doanh trực tiếp của Sở giao dịch liên tục có sự tăng trưởng cao, ổn định, bền vững và hiệu quả. Cụ thể như sau:

1. Huy động vốn:

Tổng nguồn vốn huy động tính đến 30 tháng 4 năm 2009 đạt 14.778 tỷ đồng, gấp hơn 26 lần vốn ban đầu (năm 1999). Số dư nguồn vốn huy động bình quân đầu người đạt 75 tỷ đồng. Tốc độ tăng trưởng nguồn vốn đạt bình quân 50.5%/năm.

Chất lượng nguồn vốn được cải thiện theo hai hướng: (1) tăng nguồn vốn dân cư, năm 1999 đạt 429 tỷ đồng, đến nay đạt 4.257 tỷ đồng (tăng gần 10 lần); và (2) tăng tỷ trọng nguồn vốn không kỳ hạn trên tổng nguồn vốn (ban đầu là 26%, nay là khoảng 42%). Nhờ vậy, Sở giao dịch đã tạo điều kiện hạ thấp lãi suất huy động đầu

vào, tăng cường năng lực tài chính và khả năng cạnh tranh.

2/ Cho vay vốn:

Tổng dư nợ cho vay đến 30 tháng 4 năm nay là 5623 tỷ đồng (gấp 10 lần dư nợ 1999) với mức dư nợ bình quân đầu người đạt 29 tỷ đồng. Hoạt động cho vay có sự tăng trưởng tốt cả về doanh số cho vay, doanh số thu nợ và dư nợ cho vay. Tốc độ tăng trưởng dư nợ bình quân đạt 48.24%/năm và chất lượng tín dụng tốt. Cụ thể:

- Các khoản cho vay mới được thực hiện đúng quy trình nghiệp vụ, thu hồi đầy đủ nợ đến hạn cả gốc và lãi. Tỷ lệ nợ quá hạn trong tổng dư nợ ngày càng giảm thấp: từ 21,7% năm 1999 xuống còn 0,27% vào thời điểm 30 tháng 04 năm 2009.

- Công tác kiểm tra kiểm soát nghiệp vụ được tăng cường và nâng cao chất lượng đã chấn chỉnh kịp thời các sai sót phát sinh.

- Tích cực thực hiện cơ cấu lại nợ, lành mạnh tài chính: (1) Chủ động đơn đốc thu nợ quá hạn, nợ tồn đọng từ năm 1999 trở về trước kết quả đã thu hồi được 68 tỷ đồng nợ đã xử lý rủi ro; thái độ hợp tác của các đơn vị có nợ tồn đọng trong việc trả nợ Sở giao dịch đã có nhiều chuyển biến tốt hơn. (2) Hoàn thiện hồ sơ, phát mại tài sản để thu hồi nợ, tổng số tiền thu hồi được 47 tỷ đồng.

3/ Kết quả hoạt động thanh toán quốc tế:

Là đầu mối hoạt động thanh toán quốc tế, Sở giao dịch vừa giúp đỡ đào tạo nghiệp vụ thanh toán quốc tế cho các chi nhánh, vừa trực tiếp xử lý nghiệp vụ thanh toán quốc tế phát sinh tại các chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam mới triển khai nghiệp vụ thanh toán quốc tế. Hoạt động thanh toán quốc tế đối với khách hàng trực tiếp giao dịch tại Sở giao dịch có sự tăng trưởng ổn định qua các năm: doanh số

thanh toán quốc tế năm 2008 hàng nhập đạt 631 triệu USD, doanh số thanh toán hàng xuất khẩu đạt 195 triệu USD, bằng 657% doanh số năm 1999.

4. Kết quả tài chính:

Kết quả tài chính qua các năm luôn có lãi năm sau cao hơn năm trước, chênh lệch thu chi tăng trưởng trung bình 47%/năm. Công tác hạch toán kế toán đảm bảo thu đủ, chi đủ và trích lập quỹ dự phòng xử lý rủi ro. Kết thúc năm tài chính đảm bảo chi đủ lương theo hệ số lương theo quy định. Thu nhập và đời sống cán bộ công nhân viên ổn định.

B. Các giải pháp nâng cao chất lượng hoạt động của Sở giao dịch:

Trong một thập kỷ hoạt động và phát triển, Sở giao dịch đã thu được những kinh nghiệm quý báu về quản lý mọi mặt để nâng cao chất lượng hoạt động, có thể kể ra như sau:

1. Về tổ chức và cán bộ:

Khi mới thành lập (tháng 05/1999) Sở giao dịch có cơ cấu tổ chức gồm 6 phòng nghiệp vụ với tổng số 43 cán bộ nhân viên nhưng ngoài Ban Giám đốc, chỉ có 4 Trưởng phòng và 6 Phó phòng. Đến nay, Sở giao dịch có 14 phòng nghiệp vụ với biên chế 197 cán bộ. Các phòng nghiệp vụ đều có chức năng nhiệm vụ, quy chế hoạt động rõ ràng, được bổ nhiệm đầy đủ các chức danh điều hành gồm Trưởng phòng, 2 phó trưởng phòng phù hợp với trình độ nghiệp vụ, khả năng đáp ứng công việc của từng người. Một đội ngũ cán bộ được tổ chức tốt đã tạo nên sức mạnh tổng hợp để hoàn thành nhiệm vụ chung.

Về đào tạo cán bộ, Sở giao dịch đã không ngừng chăm lo đến công tác đào tạo, giáo dục đội ngũ nhân viên vừa có trình độ nghiệp vụ chuyên môn giỏi, trình độ ngoại ngữ, vi tính cần thiết để thực hiện hoàn thành nhiệm vụ chuyên môn, vừa có

phẩm chất đạo đức nghề nghiệp và khả năng giao tiếp tốt, biết đàm phán với khách hàng... từng cán bộ có đủ năng lực để có thể xử lý công việc độc lập, hoàn thành tốt các nhiệm vụ được phân công.

2. Về chỉ đạo điều hành

Sở giao dịch đã triển khai thực hiện tốt các quan điểm chỉ đạo điều hành của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam Việt Nam, đặc biệt là Đề án phát triển kinh doanh trên địa bàn đô thị loại I; Đề án cơ cấu lại nợ, lành mạnh hoá năng lực tài chính...

Sở giao dịch đã từng bước hoàn chỉnh hệ thống các văn bản quy trình, quy chế nghiệp vụ để nâng cao năng lực và hiệu quả công tác chỉ đạo điều hành. Trong những năm qua, đơn vị đã xây dựng và ban hành các văn bản: quy định cụ thể chức năng nhiệm vụ các phòng nghiệp vụ, quy trình điều hành trong nội bộ Sở giao dịch; quy trình sử dụng mật mã trong thanh toán quốc tế; quy trình thực hiện nghiệp vụ thanh toán quốc tế; quy trình luân chuyển chứng từ; quy trình mua bán ngoại tệ; quy định hệ thống hạn mức giao dịch tiền gửi, hạn mức giao dịch đầu cơ; quy trình quản trị, vận hành hệ thống SWIFT; ban hành cơ chế chi trả tiền lương theo kết quả lao động... Đồng thời, áp dụng hệ thống quản lý theo chất lượng tiêu chuẩn ISO nhằm chuẩn hoá công tác quản lý duy trì nề nếp và kỷ cương trong mọi hoạt động, xây dựng hành lang pháp lý phát triển các nghiệp vụ kinh doanh an toàn, hiệu quả và tạo động lực thi đua, nâng cao ý thức trách nhiệm của từng cá nhân trong việc thực hiện nhiệm vụ chuyên môn.

3. Về công nghệ thông tin:

Về trang thiết bị, Sở giao dịch đã trang bị đủ máy chủ, máy trạm, trang thiết bị phục

vụ cho yêu cầu phát triển nghiệp vụ. Từ ngày 1 tháng 11 năm 2003, Sở giao dịch thực hiện chương trình hiện đại hoá của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam, do Ngân hàng Thế giới tài trợ, từ đó nhanh chóng hiện đại hoá công nghệ và nghiệp vụ ngân hàng theo chuẩn mực và thông lệ quốc tế.

Trong những năm qua, Sở giao dịch đã quan tâm đúng mức trang bị và ứng dụng công nghệ tin học vào tất cả các mặt nghiệp vụ. Đến nay, hầu hết các nghiệp vụ tại Sở giao dịch được thực hiện trên máy vi tính, góp phần nâng cao năng suất lao động, giảm thiểu thời gian xử lý công việc, tăng tiện ích cho khách hàng, nâng cao khả năng cạnh tranh với các ngân hàng thương mại khác. Ngoài ra, Sở giao dịch còn là đơn vị đầu tiên thực hiện chương trình

nổi mạng thanh toán điện tử trực tiếp với các khách hàng lớn như Kho bạc Nhà nước, HSBC, CitiBank,...

5. Các kinh nghiệm khác

Sở giao dịch đã vận dụng linh hoạt các công cụ lãi suất, phí thanh toán, cơ chế ưu đãi, đặc biệt là đối với các khách hàng chiến lược để nâng cao khả năng cạnh tranh với các ngân hàng thương mại khác và đảm bảo hiệu quả kinh doanh của đơn vị.

Công tác thông tin, tuyên truyền, tiếp cận tiếp thị khách hàng thường xuyên được cải tiến và đa dạng hóa; kết hợp hài hoà giữa việc cung cấp các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng truyền thống với triển khai các sản phẩm dịch vụ ngân hàng mới, tiên tiến, hiện đại trên cơ sở khai thác tốt nền tảng công nghệ thông tin, để cung cấp tối

đa tiện ích cho khách hàng nhằm củng cố, duy trì mối quan hệ với khách hàng truyền thống, thu hút khách hàng mới, mở rộng hoạt động kinh doanh.

Đơn vị cũng đã tăng cường và nâng cao vai trò, hiệu quả của công tác kiểm tra, kiểm toán nội bộ nhằm kịp thời phát hiện những tồn tại, thiếu sót trong từng phần hành nghiệp vụ và việc chấp hành qui chế, qui trình điều hành; có các biện pháp xử lý, chấn chỉnh phù hợp khắc phục những tồn tại, thiếu sót đồng thời hạn chế những vi phạm và rủi ro trong hoạt động kinh doanh. Hoạt động kiểm tra, kiểm toán thực sự giữ vai trò và có ý nghĩa quan trọng trong việc đảm bảo cho hoạt động kinh doanh an toàn và hiệu quả■.

(Tiếp theo trang 95)

THÁO GỠ KHÓ KHĂN CHO DOANH NGHIỆP XUẤT KHẨU YÊN BÁI...

khẩu theo hướng thiết kế các chương trình xúc tiến chuyên ngành đối với từng mặt hàng, từng thị trường, và doanh nghiệp tham gia cụ thể trên cơ sở thực hiện một số chương trình quảng bá hình ảnh của địa phương trên cơ sở phương án có tính chiến lược, đồng thời tích cực quảng bá sản phẩm của tỉnh trên phương tiện truyền thông quốc gia và quốc tế; nâng cao vai trò của các cơ quan quản lý Nhà nước trong công tác dự báo thông tin thị trường và định hướng phát triển xuất khẩu; tập trung sâu vào công tác xây dựng các cơ sở dữ liệu về thị trường, sản phẩm, đối thủ cạnh tranh tới các doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu; trợ giúp và nâng cao năng lực thị trường cho các chủ thể sản xuất và xây dựng thương hiệu hàng hoá đối với một số sản phẩm công nghiệp chủ lực, những cây, con đặc sản ở một số vùng.

- Đổi mới công tác quản lý nhà nước trong thúc đẩy xuất khẩu; mạnh dạn và cởi mở hơn trong chính sách đối với các nhà đầu tư ngoài nước và ngoài tỉnh để tăng cường thu hút đầu tư, đặc biệt là một số lĩnh vực mà các doanh nghiệp của tỉnh hạn chế về năng lực thực hiện; Các Sở, ban, ngành phải kịp thời phổ biến, cập nhật các thông tin về quá trình hội nhập, các cam kết của Việt Nam với các tổ chức Thương mại quốc tế; chú trọng công tác thông tin, dự báo phân tích thị trường, quan hệ cung- cầu, diễn biến giá cả những mặt hàng xuất khẩu chủ lực, những mặt hàng chiến lược phải nhập khẩu; nghiên cứu và ban hành cơ chế chính sách ưu đãi cho các doanh nghiệp.

- Tăng cường liên kết xuất khẩu. Yên Bái có nhiều thế mạnh, nhất là về du lịch. Tỉnh cần có chương trình hợp tác với nhiều địa phương trong nước và các tỉnh lân cận nhằm

khai thác hết tiềm năng sẵn có. Chương trình hợp tác đầu tư xây dựng các sản phẩm du lịch Hà Nội- Yên Bái là một trong những điển hình■.

Tài liệu tham khảo:

1. Nguyễn Thanh Hà, "Những giải pháp chủ yếu để thúc đẩy xuất khẩu hàng hoá của Việt Nam sang các nước trong khu vực mậu dịch tự do ASEAN (AFTA) trong giai đoạn đến 2010", Luận án Tiến sĩ kinh tế, 2003
2. Nguyễn Thanh Hà, Lê Thị Anh Vân (7/2002), "Hoạch định chính sách xuất khẩu - Kinh nghiệm của châu Á", Tạp chí Hoạt động Khoa học, Bộ KH, CN&MT.
3. Báo Yên Bái điện tử
4. Nguồn: Sở Công Thương Yên Bái (<http://sctyenbai.gov.vn>)
5. Số liệu Thống kê của Bộ Công Thương
6. <http://www.moi.gov.vn>
7. Lựa chọn sản phẩm và thị trường trong ngoại thương thời kỳ CNH của các nền kinh tế Đông Á (2000), NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội.