

Môi trường cạnh tranh

Trong những năm gần đây nền kinh tế của tỉnh Long An đã có bước phát triển khá. Trong năm 2001, mặc dù chịu ảnh hưởng lớn của lũ lụt, giá trị sản lượng nông nghiệp vẫn tăng 7% so năm 2000. Sản lượng lương thực đạt trên 1.6 triệu tấn (vượt chỉ tiêu 50 ngàn tấn). Các mô hình nuôi tôm sú ở Cần Đước, Cần Giuộc, bò sữa, bắp lai, thuốc lá sợi vàng và các loại cây trồng, vật nuôi khác đều có sự đầu tư ứng dụng khoa học kỹ thuật để tiếp tục phát triển, nhất là tu sửa hệ thống giao thông, thủy lợi, bệnh viện, trường học... một số khu, cụm công nghiệp của tỉnh (Đức Hòa, Bến Lức...) bước đầu có những nhà đầu tư vào sản xuất, các làng nghề truyền thống được khôi phục, phát triển thu hút thêm nhiều lao động ở vùng nông thôn. Trong điều kiện đó, hoạt động tiền tệ, tín dụng ngân hàng cũng có những thuận lợi và khó khăn nhất định, môi trường cạnh tranh phân chia thị phần trong lĩnh vực này đang diễn ra khá sôi động, đồng thời nó cũng thúc đẩy các tổ chức tín dụng (TCTD) thực thi nhiều giải pháp để nâng cao năng lực trong cạnh tranh.

Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Long An nâng cao năng lực cạnh tranh, giữ vững thị phần

Thạc sĩ ĐOÀN THỊ HỒNG

Tham gia cạnh tranh, phân chia thị phần hoạt động tiền tệ, tín dụng trên địa bàn tỉnh Long An hiện nay gồm có:

- Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn (NHNN & PTNT): 1 hội sở, 13 chi nhánh huyện, 6 chi nhánh khu vực cấp 4.
- Ngân hàng công thương: 1 hội sở, 1 chi nhánh huyện, 3 phòng giao dịch.
- Ngân hàng đầu tư và phát triển: 1 hội sở và 1 phòng giao dịch thị xã.
- Công ty vàng bạc, đá quý: 1 hội sở, 3 cửa hàng.
- Ngân hàng phát triển nhà đồng bằng sông Cửu Long: 1 hội sở.
- Ngân hàng thương mại cổ phần nông thôn Rạch Kiến: 1 hội sở, 1 phòng giao dịch. (Cần Đước)
- Hệ thống quỹ tín dụng nhân dân: 1 chi nhánh trung ương và 10 QTDND cơ sở.

Bên cạnh, mạng lưới của các NHTMCP tại TP.HCM như Sài Gòn Thương Tín, Á Châu cũng cho cán bộ đến tiếp thị tham gia thị phần đầu tư tín dụng ở một số huyện lân cận. Ngoài các TCTD hoạt động chuyên ngành còn có quỹ hỗ trợ

đầu tư và phát triển, hệ thống dịch vụ tiết kiệm bưu điện, các DNTN cầm đồ... cũng tham gia thị trường tiền tệ, cung ứng dịch vụ ngân hàng.

Trong môi trường cạnh tranh đó hoạt động của hệ thống NHNN & PTNT trên địa bàn kém lợi thế về lãi suất huy động, lãi suất điều hòa vốn cao, chi phí lớn, bộ máy đông, địa bàn phân tán. Mặt khác, hiện nay trên địa bàn tỉnh Long An, hoạt động của các TCTD nhất là TCTD nhà nước không còn bó hẹp khách hàng và đối tượng vay theo tên gọi của từng hệ thống NH (công thương, nông nghiệp, đầu tư và phát triển...) mà các NH đều chuyển sang kinh doanh với đa khách hàng, đa sản phẩm, đa hình thức...

Từ những đặc điểm và điều kiện riêng của địa bàn Long An cho thấy hoạt động trên lĩnh vực huy động tiền gửi và đầu tư tín dụng của các chi nhánh NHNN & PTNT luôn gặp phải nhiều khó khăn, tuy nhiên vẫn luôn giữ vững được trên ½ thị phần hoạt động, đặc biệt là phát triển thị trường nông nghiệp, nông thôn và nông dân. Với số liệu hoạt động qua 5 năm được thể hiện rõ nét như sau:

Đơn vị: tỷ đồng

Năm	Tổng nguồn vốn huy động của các TCTD trên địa bàn	Nguồn vốn huy động của Chi nhánh NHNN & PTNT	Tỷ lệ (%)
1997	416	229	55
1998	620	350	56
1999	604	292	48
2000	776	446	57
2001	1.145	619	54



Năm	Tổng dư nợ của các TCTD trên địa bàn	Dư nợ của Chi nhánh NHNN & PTNT	Tỷ lệ (%)
1997	946	613	65
1998	1.076	610	57
1999	1.234	693	56
2000	1.527	987	65
2001	2.169	1.265	58

Chiến lược giữ vững thị phần

- Ngoài việc thành lập thêm các chi nhánh NH cấp 4 tại các khu vực dân cư tập trung, thị trấn, thị tứ, NH tỉnh còn rất quan tâm đến phương thức chuyển tải vốn trực tiếp đến tận hộ nông dân, hộ sản xuất thông qua tổ, nhóm trong sự kết hợp với các tổ chức đoàn thể xã hội địa phương, xem đây là một kênh chuyển vốn đến tay người nông dân một cách hữu hiệu nhất. Với hình thức ký hợp đồng cán bộ uỷ nhiệm xã, phường gồm 191 người hỗ trợ cho cán bộ tín dụng xét duyệt cho vay, đơn đốc thu nợ, đồng thời còn là lực lượng tiếp thị tuyên truyền để thu hút khách hàng. Trong năm 2001 doanh số cho vay hộ sản xuất đạt 1.238.258 triệu đồng tăng so với năm 2000 là 39%; doanh số thu nợ 968.710 triệu đồng tăng 46% so năm 2000. Dư nợ hiện nay (31.12.2001) là 1.149.429 triệu đồng (với 193.852 hộ) tăng so cùng kỳ 131%, chiếm tỷ trọng 90,8% trên tổng dư nợ chung (trong đó dư nợ cây lúa 439 tỷ, cây đậu phộng 54 tỷ, cây mía 34 tỷ, khoai mỡ 4,6 tỷ, chăn nuôi 176 tỷ, tôm sú 5,2 tỷ và hoa màu khác 810 triệu đồng).

- Với việc triển khai Nghị quyết liên tịch số 2308 giữa NHNN & PTNT VN và TW Hội nông dân VN, tham mưu cho chính quyền địa phương tổ chức sơ kết, chỉ đạo phối hợp thực hiện kịp thời từ khâu họp dân thành lập tổ vay vốn, đến nay đã có 1.287 tổ được thành lập, 15.063 thành viên được vay vốn, với doanh số cho vay đến nay là 236 tỷ đồng, dư nợ hiện nay là 146 tỷ, chiếm 13% so tổng dư nợ hộ sản xuất.

- Tiếp cận phong trào thanh niên lập nghiệp, sản xuất giỏi thông qua hợp đồng thỏa ước với Tỉnh đoàn, Chi nhánh NHNN & PTNT Long An đã trực tiếp đầu tư vốn, kỹ thuật cho 1.351 chi hội, 967 tổ, 653 câu lạc bộ gia đình trẻ, dư nợ hiện nay là 1.347 triệu đồng.

- Bên cạnh đó, chi nhánh cũng đã tích cực phối hợp với các địa phương cơ sở, bám sát các chương trình kinh tế - xã hội để tạo cơ hội đầu tư cho các dự án trung và dài hạn: điện nông thôn, công trình nước sạch, đường giao thông nông thôn, các chương trình dân sinh vùng lũ.... Đến nay đã giải ngân được 1.500 triệu đồng. Mặt khác chi nhánh cũng luôn chủ động có kế hoạch khảo sát và tiếp cận các hộ kinh tế trang trại, giúp phát triển dự án, tạo cơ hội để đầu tư tín dụng tổng hợp, tăng suất đầu tư và tạo điều kiện mở rộng đầu tư vốn trung và dài hạn. Năm 2001 dư nợ đạt 384 tỷ tăng 42% so năm 2000, chiếm 31% trên tổng dư nợ chung.

- Đối với DNNN là khách hàng truyền thống có chế độ ưu đãi về lãi suất, giảm phí chuyển tiền... Đặc biệt đáp ứng nhu cầu vốn vay cho Cty lương thực và Cty vật tư nông nghiệp tỉnh để thu mua lương thực tạm trữ và xuất khẩu. Trong năm 2001, doanh số cho vay đạt 596 tỷ mua được 484.413 tấn quy thóc; doanh số thu nợ đạt 581 tỷ đồng, hiện nay còn dư nợ 47 tỷ đồng. Đầu tư vốn cho Cty Đường Hiệp Hòa thu mua 275.712 tấn mía với doanh số cho vay cả năm là 98.470 triệu đồng tăng 63% so năm 2000, doanh số thu nợ

là 95.849 triệu đồng tăng 36%.

- Trong công tác điều hành lãnh đạo, chi nhánh tỉnh thực hiện cơ chế khoán chặt chẽ đến các chi nhánh cơ sở kể cả chi nhánh loại 4, giao mức phán quyết tiền vay phát huy tính năng động sáng tạo, tự chủ và tự chịu trách nhiệm gắn với thu nhập. Định kỳ từng quý chi nhánh tỉnh đều có tổ chức cho các chi nhánh cơ sở xây dựng và bảo vệ kế hoạch kinh doanh và sau 6 tháng hoặc 1 năm tổ chức sơ kết phân tích đánh giá các hoạt động kinh doanh và rút ra các bài học kinh nghiệm. Hướng tới chi nhánh sẽ tiếp tục nghiên cứu khoán chỉ tiêu đến từng bộ phận công tác và nhất là cán bộ tín dụng.

Giải pháp nâng cao sức cạnh tranh

Môi trường cạnh tranh trong lĩnh vực kinh doanh tiền tệ, tín dụng ngân hàng đang ngày càng sôi động và quyết liệt nhằm để phân chia thị phần lẫn nhau, kể cả đối với hệ thống các TCTD nhà nước.

Do vậy cần nghiên cứu một số giải pháp sau:

1. Xác định chiến lược kinh doanh gắn bó lâu dài, thị trường truyền thống phải được ưu tiên hàng đầu, đó là nông nghiệp, nông thôn và nông dân, khai thác tối đa những lợi thế về nhân lực, vật lực, chuyển mạnh cho vay theo dự án vùng và tiểu vùng theo quy hoạch của tỉnh giai đoạn 2001 - 2010, mà trước hết là đầu tư phát triển vùng sản xuất hàng hóa tập trung gắn với công nghiệp chế biến tiêu thụ. Thị trường ưu tiên thứ hai là các doanh nghiệp nhà nước hoạt động sản xuất kinh doanh trong lĩnh vực nông - lâm nghiệp, nuôi trồng thủy hải sản hướng ra xuất khẩu.

2. Chủ động tiếp cận khảo sát đầu tư tín dụng các chương trình, dự án phát triển nông thôn như công trình giao thông, thủy lợi, công trình điện, cung ứng nước sạch phục vụ sản xuất đời sống dân cư. Nâng cao công tác tiếp thị, tuyên truyền các sản phẩm cung ứng đầu tư, đặc biệt là việc mở rộng đối tượng đầu tư đến tận vùng sâu vùng xa, vùng dân cư tập trung, tín dụng trung và dài hạn.

3. Nâng cao chất lượng phục vụ và dịch vụ ngân hàng, cải tiến quy trình cho vay và thủ tục cho vay vốn ở nông thôn. Triển khai thực hiện có hiệu quả các cơ chế chính sách tín dụng của Chính phủ, Nghị quyết liên tịch 2308 đối với Hội nông dân VN, thỏa ước đối với Tỉnh đoàn, Nghị quyết liên tịch đối với Hội phụ nữ, với quỹ hỗ trợ phát triển. Có kế hoạch sơ kết, rút kinh nghiệm và mở rộng phát triển trong thời gian tới.

4. Đối với hệ thống NHTM quốc doanh nói chung và NH Long An nói riêng cần xác định rõ sự cạnh tranh trong hoạt động kinh doanh ngân hàng, đặc biệt là trong lĩnh vực tín dụng là một thực tế và ngày càng diễn ra quyết liệt. Thế nhưng phải tuân thủ nghiêm ngặt các quy định tại điều 16 Luật các tổ chức tín dụng và Chỉ thị số 13/2000/NHNN do Thống đốc Ngân hàng Nhà nước VN ban hành ngày 19.12.2000, có như thế hoạt động kinh doanh của ngành mình, hệ thống mình mới phát triển vững chắc và ổn định, không gây hậu quả xấu, bóp méo hình ảnh của một ngành kinh tế mũi nhọn của đất nước. Mặt khác, NHNN VN cũng cần nghiên cứu cụ thể hóa các hành vi cạnh tranh bất hợp pháp và có hình thức xử lý nghiêm được quy định trong một văn bản mang quy phạm pháp luật cao điều chỉnh cho cả những ngành nghề có hoạt động liên quan đến tiền tệ tín dụng ngân hàng ■