

HOÀ CÙNG NĂM THÀNH CÔNG TRONG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CHI NHÁNH, CÔNG TÁC THANH TOÁN XUẤT NHẬP KHẨU (TTXNK) VÀ KINH DOANH NGOẠI TỆ ĐÃ CÓ CHUYỂN BIẾN TÍCH CỰC. MẶC DÙ CHỊU SỰ CẠNH TRANH GAY GẮT TỪ CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI TRÊN ĐỊA BÀN, NHƯNG VỚI NỖ LỰC VƯỢT KHÓ CỦA TẬP THỂ CBNV CHI NHÁNH ĐÃ GÓP PHẦN ĐÁNG KỂ VÀO SỰ PHÁT TRIỂN CỦA 02 LOẠI HÌNH DỊCH VỤ TRÊN, GÓP PHẦN TĂNG THU DỊCH VỤ CỦA CHI NHÁNH TRONG NĂM 2006.



Hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu và kinh doanh ngoại tệ

TẠI NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG TRÀ VINH VÀ GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN

HỒNG HÀ

I. ĐÁNH GIÁ HOẠT ĐỘNG THANH TOÁN XUẤT NHẬP KHẨU VÀ KINH DOANH NGOẠI TỆ NĂM 2006

a. Thanh toán quốc tế:

Hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu tại chi nhánh trong năm 2006 phát triển tốt với doanh số đạt gần 8 triệu USD: (7.707.850 USD), tăng 8% so với năm 2005. Chi nhánh tập trung huy động nguồn ngoại tệ với nhiều hình thức, đẩy mạnh phát triển các sản phẩm dịch vụ kiều hối, thanh toán thẻ Visa - Master, mở rộng đại lý đối ngoại tệ.... Đã đáp ứng tốt nhu cầu ngoại tệ cho các đơn vị nhập khẩu máy móc, thiết bị, nguyên vật liệu, dược liệu, hoá chất... từ các nước Nhật Bản, Hungary, Ấn Độ, Pháp, Mỹ, Canada... để phục vụ sản xuất, kinh doanh và phát triển kinh tế địa phương, đảm bảo an toàn và hiệu quả trong thanh toán. Cụ thể: Doanh số thanh toán hàng nhập khẩu năm 2006 đạt: 4.438.451USD, gồm có L/C nhập, nhờ thu đến, Chuyển tiền T.T..., tăng 48,36% so với năm trước.

Bên cạnh đó chi nhánh cũng phát huy rất tốt vai trò tư vấn của ngân hàng giúp cho các đơn vị xuất khẩu trong việc đàm phán hợp đồng, lựa chọn đối tác, phương thức thanh toán an toàn, hiệu quả, giảm thiểu rủi ro trong thanh toán quốc tế, mang lại nguồn ngoại tệ đáng kể cho chi nhánh và địa phương cũng như đáp ứng tốt nhu cầu nhập khẩu Cụ thể: Doanh số thanh toán hàng xuất khẩu năm 2006 đạt: 3.268.399 USD, chủ yếu là xuất khẩu: hoá chất, than hoạt tính, dứa sấy, tôm, chả cá... đi châu Á, Âu và Mỹ

b. Kinh doanh ngoại tệ và các sản phẩm dịch vụ ngoại tệ:

Với nhu cầu nhập khẩu máy móc, thiết bị, nguyên vật liệu... phục vụ sản xuất kinh doanh và phát triển kinh tế địa phương ngày càng phát triển mạnh (cụ thể: doanh số thanh toán hàng nhập tăng 45,59% so với năm 2005). Vì thế huy động nguồn ngoại tệ đáp ứng nhu cầu trên là thật sự cấp bách và cần thiết, trước tình hình đó các sản phẩm dịch vụ khác nhằm huy động nguồn ngoại tệ cũng như làm cơ sở hỗ trợ cho phát triển

thanh toán quốc tế và kinh doanh ngoại tệ đã được Chi nhánh hết sức quan tâm và chú trọng mở rộng phát triển mạnh trong năm 2006, cụ thể:

- Chi trả kiều hối đạt 4.145 món với doanh số: 4.010.920USD, tăng 25,6% về số món và 17% về lượng ngoại tệ so với năm trước.

- Thanh toán thẻ tín dụng quốc tế Visa, Master Card đạt 171 món, với doanh số: 204.121USD, tăng 58,6% so với năm 2005.

- Doanh số mua bán ngoại tệ qui USD đạt: 16.442.000 USD, thu lãi KDNT đạt: 531.6 triệu đồng, tăng 27,79% so với năm 2005.

Ngoài ra Chi nhánh còn chú trọng mở thêm 06 đại lý đối ngoại tệ, đã mang lại nguồn ngoại tệ mặt đáng kể phục vụ nhu cầu chi trả, thanh toán và nhập khẩu (cụ thể: chỉ trong Quý IV/2006 nguồn thu ngoại tệ từ đại lý đạt: 540.000USD). Bên cạnh đó Chi nhánh còn mở rộng thêm 01 cơ sở chấp nhận thẻ, tăng cường huy động vốn ngoại tệ từ tiền gửi dân cư, các doanh nghiệp xuất khẩu, kiều hối, thanh toán thẻ quốc tế Visa-Master, séc du

lich, mua bán 12 loại ngoại tệ mạnh... nhằm phục vụ cho công tác chi trả ngoại tệ, thanh toán dịch vụ, hàng hoá nhập khẩu, cán bộ và công dân đi công tác, học tập, tham quan du lịch... và phần còn lại nộp vốn TW với số dư bình quân đạt: 756.000 USD.

c. Bảng tổng hợp các chỉ tiêu kinh doanh:

STT	Chỉ tiêu	Năm 2005	Năm 2006	(%) tăng, giảm
1	Doanh số TT XNK	7.149.000	7.707.850	+ 8,00
2	Doanh số kinh doanh ngoại tệ	16.457.000	16.442.000	- 0,09
3	Doanh số chi trả kiều hối	3.424.300	4.010.900	+ 25,64
4	Doanh số thanh toán thẻ Visa – Master	128.685	204.121	+ 58,62
5	Thu phí dịch vụ: (triệu đồng)	583	735	+ 26,07
	- Phí TT XNK	351	421	+ 19,94
	- Phí kiều hối	170	216	+ 27,05
	- Phí TT thẻ Visa – Master	62	98	+ 58,62
6	Thu lãi kinh doanh ngoại tệ (triệu đồng)	416	531	+ 27,64
7	Tổng thu: (5) + (6)	999	1.266	+26,73

Nguồn: Phòng Thanh Toán XNK

Nhìn chung các chỉ tiêu hoạt động kinh doanh ngoại tệ (KDNT) năm 2006 đều phát triển tốt, với tốc độ tăng trưởng bình quân trên 25%, mặc dù doanh số mua bán ngoại tệ năm 2006 không tăng so với năm 2005 nhưng lãi thu từ KDNT đạt: 531.6 triệu đồng, tăng 27,79% so với năm 2005, điều này cho thấy hiệu quả KDNT năm 2006 đạt rất cao và rất khả quan so với năm trước.

II. GIẢI PHÁP THỰC HIỆN ĐỂ TIẾP TỤC PHÁT TRIỂN:

Trên cơ sở định hướng của NHCT Việt Nam và những kết quả đạt được cũng như những vấn đề tồn tại năm 2006, hoạt động TTXNK được chi nhánh đặc biệt quan tâm

1. Về Thanh toán xuất nhập khẩu:

- Tiếp tục phát huy thế mạnh của Chi nhánh trong hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu, bên cạnh những dịch vụ đã và đang thực hiện, Chi nhánh sẽ triển khai thêm các loại hình dịch vụ mới như: Chiết khấu chứng từ hàng xuất, tư vấn xuất nhập khẩu, bao thanh toán,... Đồng thời, đẩy mạnh tiếp thị hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu đến các doanh nghiệp trong tỉnh đặc biệt là các doanh nghiệp đang và sẽ đầu tư vào khu công nghiệp Long Đức (tích cực tập trung vào các đối tượng doanh nghiệp lớn, tiềm năng như: Cty Mỹ Lan Printing Media, Giày Da Mỹ Phong, Cty Thủy Sản Cửu Long... bằng nhiều hình thức như: tổ

chức hội thảo chuyên đề, tư vấn doanh nghiệp,... nhằm hỗ trợ doanh nghiệp tìm kiếm các phương thức thanh toán an toàn, hiệu quả.

- Trên cơ sở củng cố và giữ vững mối quan hệ tốt đẹp, truyền thống với các Công ty xuất nhập khẩu chủ yếu, có tiềm năng phát triển của tỉnh nhà như: Cty Cổ phần Dược phẩm Trà Vinh, Cty cổ phần

ĐVT: USD

Trà Bắc Trà Vinh, Cty Hóa Chất Mỹ Lan,... Chi nhánh tích cực phát huy tốt vai trò tư vấn của Ngân hàng, kết hợp chặt chẽ với Phòng Ngân hàng Đại lý, hỗ trợ đơn vị trong đàm phán ký hợp đồng, thẩm định khả năng tài chính của khách hàng, ngân hàng, lựa chọn phương thức thanh toán an toàn, hiệu quả, giảm thiểu rủi ro trong thanh toán quốc tế, bảo lãnh... đồng thời đề ra chính sách phí dịch vụ ưu đãi cho khách hàng truyền thống, tiềm năng phù hợp với định hướng phát triển của NHCT VN.

- Phối hợp các Phòng (P.TTXNK và Phòng Khách hàng) tạo điều kiện giao dịch, thu hút, thực hiện phục vụ trọn gói cho các công ty XNK trong và ngoài nước nước đó, đang và sẽ đầu tư vào khu công nghiệp (KCN) Long Đức - Trà Vinh. Đặt quan hệ tài trợ tín dụng, bảo lãnh, thanh toán xuất nhập khẩu và các tiện ích, sản phẩm khác của Incombank như: Thẻ Incombank, Internet banking, Mobi Banking... cho các doanh nghiệp.

- Đẩy mạnh dịch vụ bảo lãnh ngân hàng cho các doanh nghiệp trên địa bàn. Đặc biệt chú trọng các loại bảo lãnh thanh toán, nhận hàng, đấu thầu, thực hiện hợp đồng... cũng như các loại hình bảo lãnh khác phù hợp với xu thế phát triển và hội nhập hiện nay. Chủ động tìm kiếm khách hàng tiềm năng và mở rộng các hoạt động Marketing trong thanh toán quốc tế cho các doanh nghiệp, chú trọng phát triển các loại hình dịch vụ

thanh toán, tăng 100% thu dịch vụ như kế hoạch đề ra cũng như định hướng của NHCT VN (2.400 triệu đồng).

2. Về kinh doanh ngoại tệ:

Các sản phẩm dịch vụ như: Thanh toán XNK, chi trả kiều hối, thanh toán thẻ Visa - Master, thanh toán Séc, mạng lưới đại lý đổi ngoại tệ, huy động vốn ngoại tệ... là cơ sở hỗ trợ cho hoạt động kinh doanh ngoại tệ (KDNT) phát triển, ý thức được tầm quan trọng đó, Chi nhánh luôn chú trọng phát triển các dịch vụ này bằng nhiều hình thức.

Kế hoạch kinh doanh ngoại tệ năm 2007 đều tăng 15% so với năm 2006

*** Giải pháp thực hiện:**

- Tiếp tục mở rộng mạng lưới đại lý đổi ngoại tệ, kế hoạch năm 2007 mở thêm 05 đại lý nhằm tăng doanh số mua ngoại tệ, phát triển công tác huy động vốn ngoại tệ, tạo nguồn ngoại tệ lớn, cân đối phục vụ công tác chi trả ngoại tệ mặt, nhu cầu nhập khẩu máy móc thiết bị, hàng hoá, nguyên vật liệu phục vụ sản xuất kinh doanh và phát triển kinh tế địa phương...

- Áp dụng chính sách tỷ giá linh hoạt, ưu đãi theo định hướng của NHCT VN làm đòn bẩy vừa thúc đẩy tăng doanh số mua bán ngoại tệ, mang lại hiệu quả kinh doanh ngoại tệ cao cũng như động lực cực kỳ quan trọng trong việc thu hút khách hàng sử dụng các sản phẩm dịch vụ của ngân hàng.

- Chi nhánh đẩy mạnh việc phối hợp các Phòng ban nghiệp vụ (Phòng Kế toán, Phòng Khách hàng, Phòng Thanh toán xuất nhập khẩu) trong các hoạt động cho vay, huy động vốn bằng ngoại tệ, phát triển tốt các sản phẩm dịch vụ nói chung, các sản phẩm dịch vụ liên quan đến ngoại tệ nói riêng để đẩy mạnh hoạt động kinh doanh ngoại tệ và thanh toán quốc tế.

Bên cạnh đó, Chi nhánh luôn đề ra chiến lược thu hút nguồn ngoại tệ hợp lý trong từng giai đoạn như: chiến lược khuyến mại trong dịch vụ thu hút tiền gửi bằng ngoại tệ, tiết kiệm dự thưởng,... Đồng thời, luôn bám sát mặt bằng lãi suất huy động ngoại tệ của các tổ chức tín dụng trên địa bàn để đề ra chiến lược kinh doanh hợp lý.

*** Về lĩnh vực kiều hối:**

- Tiếp tục phát huy thế mạnh chi trả

(Xem tiếp trang 40)

Hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu ...

(Tiếp theo trang 30)

kiểu hối bằng cách đa dạng hóa phương thức chuyển tiền một cách an toàn hiệu quả và nhanh chóng qua mạng chuyển tiền SWIFT của NHCT Việt Nam, mạng chuyển tiền nhanh Westion Union và hệ thống Ngân hàng đại lý của Incombank trên toàn thế giới.

- Ưu đãi Khách hàng nhận tiền kiểu hối tại NHCT Trà Vinh với mức phí ưu đãi, thường xuyên có chương trình quà tặng, khuyến mại hấp dẫn, áp dụng tỷ giá cạnh tranh, linh hoạt, sẵn sàng đáp ứng nhu cầu chi trả ngoại tệ mặt khi khách hàng có nhu cầu.

- Tập trung mạnh mẽ và tuyệt đối chú trọng vào chất lượng dịch vụ, thái độ, tác phong và phong cách giao dịch chuyên nghiệp, vui vẻ, hoà nhã, tận tình với khách hàng; tạo niềm tin và xây dựng hình ảnh đẹp của NHCT trong lòng khách hàng.

- Mở rộng mạng lưới phục vụ chi trả xuống các địa bàn huyện thông qua các

điểm giao dịch, thực hiện chi trả tận nhà khi có yêu cầu.

- Thường xuyên tiếp cận và có chính sách tiếp thị với các cơ quan xuất khẩu lao động như Trung tâm dịch vụ việc làm Trà Vinh, Sở Lao động Thương binh và Xã hội tỉnh Trà Vinh, các Công ty tuyển lao động đi hợp tác lao động nước ngoài, các gia đình có người thân ở nước ngoài... để giới thiệu, quảng cáo, hướng dẫn về cách thức chuyển tiền từ nước ngoài về Việt Nam qua NHCT.

*** Về dịch vụ phát hành, thanh toán thẻ TDQT:**

- Lập kế hoạch cụ thể trong từng giai đoạn để tăng cường công tác phát hành và thanh toán thẻ. Gắn kết một cách hiệu quả nhất giữa công tác tín dụng, công tác chi trả kiểu hối với công tác phát hành thẻ TDQT. Tổ chức học tập, đào tạo nghiệp vụ một cách rộng rãi đến toàn thể CBCNV của Chi nhánh

để có sự phối hợp tốt trong công tác quảng bá sản phẩm dịch vụ mới này.

- Tiếp tục, giới thiệu về các tiện ích của sản phẩm dịch vụ thẻ ATM-Epartner, thẻ TDQT tại các trường học, các doanh nghiệp có đông CBCNV... để khách hàng biết đến, khơi dậy mong muốn và nhu cầu sử dụng của khách hàng với các tiện ích vượt trội của sản phẩm thẻ Incombank. Thường xuyên, quảng bá rộng rãi trên các phương tiện thông tin đại chúng về các tiện ích của sản phẩm dịch vụ thẻ ATM, thẻ TDQT của NHCT Việt Nam.

- Mở rộng cơ sở chấp nhận thẻ ở các khách sạn và trung tâm thương mại trong năm 2007 lên 3 CSCNT. Thực hiện hướng dẫn của TW về phát triển cơ sở chấp nhận thẻ (CSCNT), thực hiện chính sách chi hoa hồng cho các CSCNT, các nhân viên hướng dẫn sử dụng dịch vụ thẻ tại các CSCNT.

- Bên cạnh đó trên cơ sở định hướng và hỗ trợ của NHCT VN, Chi nhánh tập trung mở rộng và phát triển các sản phẩm dịch vụ mới như: Internet banking, Home banking... ■