

ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN



BẢN TIN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM

SỐ
220

06/2015

SỬ DỤNG GIAI ĐOẠN I DỰ ÁN HAGL CENTER, KHAI TRƯƠNG
Y BẢO HIỂM BIDV TẠI MYANMAR, KÝ KẾT THỎA THUẬN HỢP

Yangon, 23/6/2015

တာဝန်ယူစီမံဆောင်ရွက်သောကုမ္ပဏီများ / Đơn vị tổ chức:



THỦ TƯỚNG CHÍNH PHỦ NGUYỄN TẤN DŨNG
THAM DỰ CÁC HOẠT ĐỘNG CỦA DOANH NGHIỆP VIỆT NAM
TẠI MYANMAR

THƯỜNG TRỰC BAN BÍ THƯ LÊ HỒNG ANH THĂM BIDC

HOẠT ĐỘNG NGÂN HÀNG:
NHỮNG ĐIỂM NHẤN 6 THÁNG ĐẦU NĂM 2015



Ảnh bìa
Thủ tướng Chính phủ Nguyễn Tấn Dũng
và Phó Tổng thống Myanmar Sai Mauk Kham
mở biển đồng khai trương Công ty Tài chính
BIDV Myanmar (BMF), Văn phòng đại diện
Tổng Công ty Bảo hiểm BIDV (BIC) tại Myanmar
(TP. Yangon ngày 23/6/2015)

ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN

Phụ trách xuất bản:

QUÁCH HÙNG HIỆP
 Phó Tổng giám đốc BIDV

Biên tập:

BAN THƯƠNG HIỆU VÀ
 QUAN HỆ CÔNG CHÚNG - BIDV

Tòa soạn:

Tầng 18, Tháp BIDV, 35 Hàng Vôi,
 Hoàn Kiếm, Hà Nội.

Điện thoại: 04.22200484

Fax: 04.22225316

Contact Center: 19009247 - 04.22200588

Email: bantindautu@bidv.com.vn

Giấy phép xuất bản số:

28/GP-XBBT ngày 18/5/2015 của
 Bộ Thông tin và Truyền thông

In tại:

Công ty Cổ phần in Sách Việt Nam.



**NGÂN HÀNG
 TMCP ĐẦU TƯ
 VÀ PHÁT TRIỂN
 VIỆT NAM**

**58
 năm**

ĐÓNG GÓP CHO SỰ PHÁT TRIỂN CỦA ĐẤT
 NƯỚC, BIDV VINH DỰ ĐƯỢC TẶNG THƯỞNG
 DANH HIỆU ANH HÙNG LAO ĐỘNG THỜI KỲ
 ĐỔI MỚI, HUÂN CHƯƠNG HỒ CHÍ MINH
 VÀ NHIỀU DANH HIỆU CAO QUÝ KHÁC.

Bước tiến và dấu ấn mới



Một nửa thời gian của năm 2015 đã dần qua cùng với những nỗ lực không ngừng nghỉ của toàn hệ thống BIDV nhằm cố gắng tạo nên một nguồn lực tốt cho cả chặng đường dài trong điều kiện thị trường chung còn không ít khó khăn... Tô điểm cho những nỗ lực dài hơi đó là một tháng 6 với nhiều bước tiến và những dấu ấn thành công.

5 năm sau ngày thành lập Văn phòng đại diện tại Myanmar, BIDV ghi thêm một dấu ấn thương hiệu rõ nét tại thị trường nhiều tiềm năng này với việc khai trương hoạt động Công ty Tài chính BIDV Myanmar (BMF) và Văn phòng đại diện Tổng Công ty Bảo hiểm BIDV (BIC). Đây là một bước tiến vững chắc để BIDV tiếp tục tham gia sâu rộng hơn vào thị trường tài chính - ngân hàng Myanmar trong tương lai. Niềm vui được nhân thêm khi BIDV vinh dự đón tiếp Thủ tướng Chính phủ Việt Nam Nguyễn Tấn Dũng, Phó Tổng thống Myanmar Sai Mauk Kham đến tham dự và trang trọng mở biển đồng khai trương hoạt động 2 đơn vị mới.

Cũng trong ngày vui đó, Hiệp hội AVIM, với dấu ấn dẫn dắt của BIDV và sự năng động, nỗ lực của Tập đoàn Hoàng Anh Gia Lai, đã vui mừng báo cáo lên lãnh đạo Chính phủ 2 nước một biểu tượng mới trong hợp tác kinh tế Việt Nam – Myanmar: Khu phức hợp Hoàng Anh Gia Lai Myanmar Center được hoàn thành và đưa vào sử dụng giai đoạn 1. Cùng với những kết quả tích cực của các doanh nghiệp thành viên khác, Hiệp hội AVIM đang ngày càng khẳng định vai trò quan trọng trong việc thực hiện Tuyên bố chung Việt Nam – Myanmar 5 năm về trước. Đúng như lời Thủ tướng Nguyễn Tấn Dũng đã đánh giá: “Những thành tựu hợp tác kinh doanh của doanh nghiệp Việt Nam đạt được tại Myanmar thời gian vừa qua đã đóng góp thiết thực cho quan hệ hữu nghị và hợp tác song phương tốt đẹp giữa Việt Nam – Myanmar”.

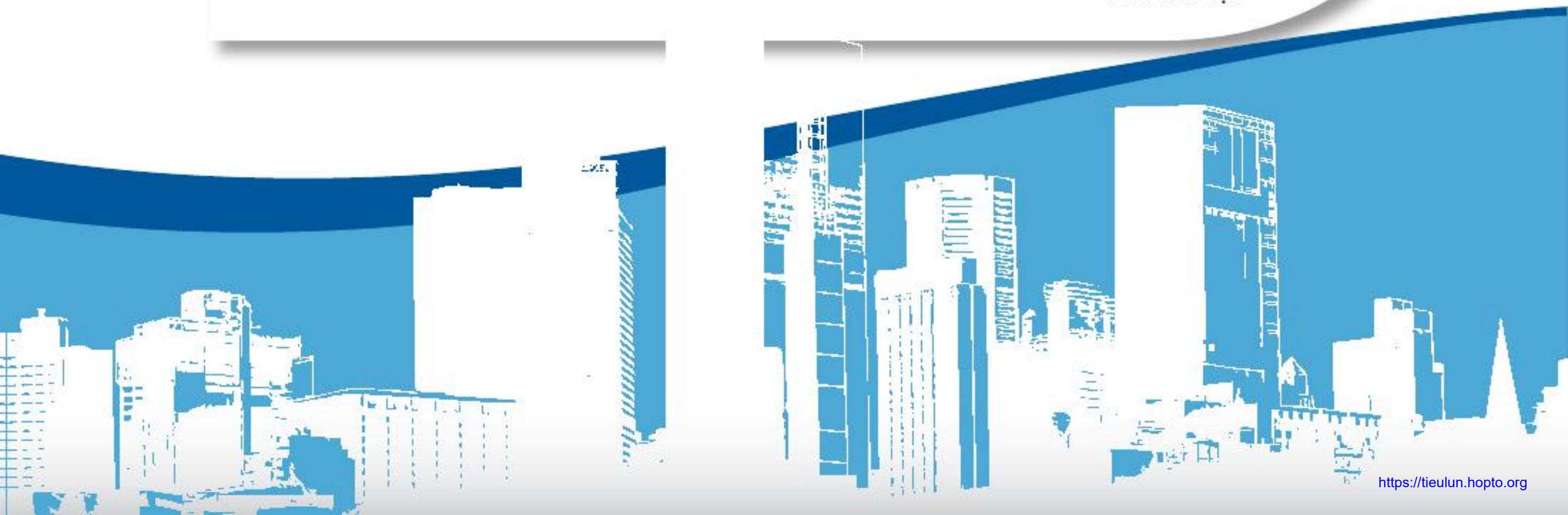
Đất nước “Triệu Voi”, nơi BIDV có mặt 16 năm về trước, cũng ghi lại những dấu ấn tốt đẹp khi BIDV cùng Tập đoàn Hoàng Anh Gia Lai góp sức trùng tu chùa Wathat – Vua Xayxettha, bảo tồn một giá trị văn hóa lớn của các dân tộc Lào. Cùng với đó, BIDV cũng đã tiến hành bàn giao cho Văn phòng Chính phủ Lào hệ thống Công nghệ thông tin sau khi được nâng cấp, hoàn thiện.

Tại đất nước láng giềng Campuchia xinh đẹp, các hiện diện thương mại của BIDV cũng vui mừng và vinh dự được đón tiếp Thường trực Ban bí thư Lê Hồng Anh đến thăm trong những ngày tháng 6. Thời gian qua, các hiện diện thương mại của BIDV, với vai trò đầu tàu của BIDC, đã phát huy tốt thế mạnh của mình để hoạt động hiệu quả, tạo được niềm tin và có đóng góp lớn trong thúc đẩy hoạt động đầu tư, kinh doanh và triển khai các chương trình, dự án của Việt Nam tại Campuchia.

Bên cạnh những niềm vui bên ngoài biên giới, những hoạt động trong lãnh thổ Việt Nam của BIDV cũng tạo nên những dấu ấn đẹp. Đó là dấu mốc tổ chức Hội thảo bàn lối đi cho doanh nghiệp Việt trước thềm gia nhập Cộng đồng kinh tế ASEAN (AEC); là triển khai gói tín dụng 20.000 tỷ đồng phát triển hệ thống bệnh viện; là hợp tác phát triển giáo dục...

Những dấu ấn đa dạng đó của BIDV đã được Bản tin Đầu tư Phát triển số 220 chuyển tải. Hãy cùng chúng tôi đi hết những trang viết tràn đầy màu sắc để cùng cảm nhận được rõ ràng một sức sống mạnh mẽ, phong phú và không kém phần tươi trẻ của BIDV trong những ngày mùa hạ nóng bỏng này.

BAN BIÊN TẬP





► TIÊU ĐIỂM

04 THỦ TƯỚNG NGUYỄN TẤN DŨNG THAM DỰ CÁC HOẠT ĐỘNG CỦA DOANH NGHIỆP VIỆT Ở MYANMAR

06 DẤU ẤN THƯƠNG HIỆU Ở THỊ TRƯỜNG TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG MYANMAR

Công ty Tài chính BIDV Myanmar (BMF) và VPĐD Tổng Công ty Bảo hiểm BIDV (BIC) được thành lập tại Myanmar vào ngày 23/6/2015 vừa qua đã đánh dấu bước tiến mới của BIDV sau 5 năm hoạt động tại thị trường này. Sự kiện như một sự khởi đầu vững chắc để BIDV tiếp tục tham gia sâu rộng hơn vào thị trường tài chính ngân hàng và bảo hiểm tại xứ sở chùa Vàng.

08 CHUYỂN MINH HỢP TÁC KINH TẾ VIỆT NAM – MYANMAR

11 TRUNG TU CHÙA WATHAT – VUA XAYXETTHA

12 NHỮNG ĐIỂM TỰA CHO HỢP TÁC VIỆT NAM – CAMPUCHIA

► SỰ KIỆN

14 HOẠT ĐỘNG NGÂN HÀNG: NHỮNG ĐIỂM NHẤN 6 THÁNG ĐẦU NĂM 2015

16 LỐI ĐI NÀO GIÚP DOANH NGHIỆP HỘI NHẬP AEC? Theo lộ trình, Cộng đồng kinh tế Asean (AEC) sẽ được thành lập vào ngày 31/12/2015. Để doanh nghiệp vững vàng hơn với tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế, những việc cần làm ngay của các doanh nghiệp Việt Nam trước thềm AEC đã được các chuyên gia đặt ra tại Hội thảo quốc tế "Cộng đồng kinh tế ASEAN (AEC) - Cơ hội và thách thức đối với doanh nghiệp Việt Nam" do BIDV tổ chức vào ngày 10/6/2015 vừa qua.

18 HỖ TRỢ GIÁM TÀI VÀ PHÁT TRIỂN BỆNH VIỆN

◀ TRÊN ĐƯỜNG PHÁT TRIỂN

22 CHUYỂN MINH VỚI SME BANKING

25 HỢP VỐN TÀI TRỢ DỰ AN XI MĂNG XUÂN THANH GIAI ĐOẠN II

26 THU HỘ NGÂN SÁCH NHÀ NƯỚC TẠI BIDV BA ĐÌNH

27 CHUYỂN ĐỘNG BIDV

28 "BINH CHŨNG" CÔNG NGHỆ THÔNG TIN, XƯƠNG SỐNG PHÁT TRIỂN BIDV

Trong thành công chung của BIDV sau 20 năm hoạt động ngân hàng thương mại có sự đóng góp quan trọng của Trung tâm Công nghệ thông tin. Nhiều chương trình, phần mềm công nghệ hiện đại, tiên tiến đã được BIDV triển khai mang lại nhiều tiện ích cho khách hàng. Uy tín, vị thế về Công nghệ thông tin của BIDV ngày càng được công nhận và đánh giá cao. Ông Nguyễn Xuân Hòa, Giám đốc Trung tâm Công nghệ thông tin BIDV đã có những chia sẻ với Đầu tư Phát triển.

30 BIDV HOÀN KIẾM, VỮNG VANG TUỔI LÊN 5

32 GIÚP CHI NHANH VƯỢT KHÓ KHĂN ĐỂ HOẠT ĐỘNG ỔN ĐỊNH

34 HỢP TÁC CÙNG BIDV MINH HẢI:

CƠ DUYÊN KHÔNG ĐỊNH MÀ THÀNH

Như có duyên với các ngân hàng, anh Trương Quốc Thuận, Giám đốc Công ty TNHH Huy Minh không nghĩ lại có cơ hội bắt tay hợp tác với ngân hàng BIDV kể từ sau sự kiện sáp nhập ngân hàng MHB vào BIDV. Ngay từ những ngày đầu giao dịch với BIDV, anh đã có cảm giác hài lòng và tin tưởng vào SPDV, phong cách phục vụ của ngân hàng.



36 LIÊN KẾT Ý NGHĨA VÌ NHÀ Ở CỦA NGƯỜI DÂN CẦN THƠ

38 NUÔI THỦY SẢN TRONG NHÀ KINH: CON TÔM VÀ MỘT VÒNG MUỒI LỜI

40 TIN VÀO NGÂN HÀNG ĐỂ PHÁT TRIỂN ĐẠI LÝ

42 MUA BẢO HIỂM ĐỂ AN TÂM VÀ SẼ CHIA RỦI RO

46 ĐĂNG KÝ TRỰC TUYẾN DỊCH VỤ BIDV ONLINE

47 BIDV HÀ NỘI HỢP TÁC VỚI ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN

CHIA SẺ

48 TUỔI TRẺ XÂY CỘT CỜ TỔ QUỐC TẠI ĐẢO PHÚ QUÝ

50 GÓP SỨC TẠO NHỮNG KINH NGƯ TRÊN ĐƯỜNG ĐUA XANH

51 TẶNG MÁY TÍNH CHO HỌC SINH TẠI CẨM GIANG



NHIP SỐNG

52 NƠI HẠNH PHÚC VỚI SỢI TỜ HỒNG

54 TÔI ĐÃ YÊU VÀ CÔNG HIỆN CHO BIDV TÂY ĐÔ

56 CHUYỆN NHỮNG NGƯỜI VỀ NHÀ MỚI

VĂN HÓA

59 THĂNG SAU VỚI ƯỚC HẸN DẪN PHAI

62 NHẬT BẢN MẠNH MỀ TỪ NHỮNG ĐIỀU TỰ NHIÊN

64 ĐẾN BHUTAN, VƯƠNG VẤN TRẠI TIM Ở TỪNG GÓC CỎ



THỦ TƯỚNG NGUYỄN TẤN DŨNG tham dự các hoạt động của doanh nghiệp Việt ở Myanmar

 **HOÀNG ĐỨC**

Ngày 23/6/2015, trong khuôn khổ chuyến công tác, tham dự Hội nghị cấp cao Hợp tác Campuchia – Lào – Myanmar - Việt Nam lần thứ 7 (CLMV 7) và Hội nghị Cấp cao Chiến lược Hợp tác Kinh tế ACMECS 6 tại Cộng hòa Liên bang Myanmar, Thủ tướng Chính phủ Nguyễn Tấn Dũng, Phó Tổng thống Myanmar Sai Mauk Kham, cùng đoàn đại biểu cấp cao 2 nước Việt Nam - Myanmar và gần 400 doanh nghiệp hai nước đã tham dự nhiều hoạt động quan trọng của doanh nghiệp Việt Nam tại Myanmar.

Thủ tướng vui mừng chứng kiến và dự Lễ bàn giao đưa vào sử dụng giai đoạn 1 dự án Hoàng Anh Gia Lai Myanmar Center; Khai trương Công ty Tài chính BIDV Myanmar (BMF); Văn phòng đại diện Tổng Công ty Bảo hiểm BIDV (BIC); Ký kết thỏa thuận hợp tác giữa BIDV và Ngân hàng Global Treasure; Hợp



Thủ tướng Chính phủ Nguyễn Tấn Dũng, Phó Tổng thống Myanmar Sai Mauk Kham và các đại biểu thực hiện nghi thức cắt băng khánh thành, đưa vào sử dụng giai đoạn 1 dự án Hoàng Anh Gia Lai Myanmar Center

đồng cho thuê mặt bằng giữa Tập đoàn HAGL với các đối tác cùng nhiều hoạt động kinh tế khác.

Chuỗi sự kiện là điểm nhấn tiêu biểu đánh dấu bước phát triển mới trong quan hệ hợp tác kinh tế giữa hai nước Việt Nam - Myanmar sau 5 năm thực hiện Tuyên bố chung của Chính phủ hai nước (2010 - 2105) gắn với những nỗ lực của Hiệp hội các nhà đầu tư Việt Nam sang Myanmar (AVIM). Đây cũng là sự kiện thiết thực chào mừng 40 năm quan hệ hợp tác ngoại giao hai nước Việt Nam - Myanmar (1975 - 2015).

Ông Trần Bắc Hà, Chủ tịch HĐQT BIDV, Chủ tịch AVIM, cho biết: “Trong số các doanh nghiệp Việt Nam đầu tư sang Myanmar, có thể khẳng định HAGL và BIDV là hai đơn vị đầu tư sớm nhất, triển khai quyết tâm nhất và thực hiện bài bản nhất. Tôi rất vui mừng và tự hào rằng, sự đầu tư nghiêm túc, bài bản của HAGL và BIDV cùng với sự quan tâm ủng hộ của Chính phủ, các bộ, ngành hai nước thời gian qua đến nay đã có kết quả tốt đẹp... AVIM cam kết tiếp tục hỗ trợ, thúc đẩy quá trình đầu tư, hợp tác của các doanh nghiệp Việt Nam tại Myanmar để góp phần đẩy mạnh quan hệ kinh tế 2 nước.”

Tại buổi lễ, Phó Tổng thống Myanmar Sai Mauk Kham khẳng định: Đây là sự kiện rất có ý nghĩa khi diễn ra vào đúng dịp kỷ niệm 40 năm Việt Nam và Myanmar thiết lập quan hệ ngoại giao. Đây là kết quả của mối quan hệ hữu nghị truyền thống và hiểu biết lẫn nhau giữa hai nước và là mốc quan trọng của quá trình hợp tác kinh tế, thương mại, đầu tư song phương. “Những thành quả này là kết quả của Tuyên bố chung giữa Tổng thống Thein Sein và Thủ tướng Nguyễn Tấn Dũng đưa ra vào năm 2010 - một tuyên bố thể hiện tầm nhìn và sự cam kết hợp tác lâu bền nhằm phát huy hết tiềm năng hợp tác kinh tế giữa hai nước”, Phó Tổng thống Sai Mauk Kham khẳng định.

Phát biểu chỉ đạo tại sự kiện, Thủ tướng Nguyễn Tấn Dũng biểu dương những nỗ lực và kết quả



Thủ tướng Chính phủ Nguyễn Tấn Dũng phát biểu chỉ đạo tại sự kiện



“Doanh nghiệp Việt Nam cần đoàn kết, quyết tâm vượt qua khó khăn, trở ngại để đẩy mạnh hơn nữa hoạt động kinh doanh đầu tư tại Myanmar”.

Thủ tướng **NGUYỄN TẤN DŨNG**

khả quan của Tập đoàn HAGL, BIDV cũng như cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam tại Myanmar đã đạt được sau hơn 5 năm hoạt động. Những thành tựu hợp tác kinh doanh của doanh nghiệp Việt Nam đạt được tại Myanmar thời gian vừa qua là rất đáng khích lệ, đóng góp thiết thực cho quan hệ hữu nghị và hợp tác song phương tốt đẹp giữa Việt Nam – Myanmar.

Thủ tướng Chính phủ cũng nhận định: Tiềm năng hợp tác giữa hai nước còn rất lớn với nhiều cơ hội đầu tư, kinh doanh, nhất là trong bối cảnh hai nước đẩy mạnh cải cách kinh tế, mở cửa và cộng đồng ASEAN sẽ hình thành vào năm 2015 này.

Thủ tướng đề nghị trong thời gian tới, AVIM tiếp tục phát huy vai trò của mình, hỗ trợ doanh nghiệp Việt Nam đầu tư sang Myanmar, nhất

là trong 12 lĩnh vực ưu tiên mà hai nước thỏa thuận. Đồng thời lãnh đạo AVIM phối hợp tốt với các bộ, ngành liên quan hai nước phát hiện và đề xuất giải quyết các trở ngại, vướng mắc trong thực hiện các hiệp định, thỏa thuận hợp tác song phương giữa Việt Nam - Myanmar.

Thủ tướng cũng động viên các doanh nghiệp Việt Nam: Tiếp tục phát huy tinh thần chủ động, tăng cường tìm hiểu, nắm bắt luật pháp, văn hóa và đặc điểm của thị trường Myanmar; Đoàn kết, quyết tâm vượt qua khó khăn, trở ngại để đẩy mạnh hơn nữa hoạt động kinh doanh đầu tư tại Myanmar. Chấp hành tốt pháp luật nước sở tại trong quá trình hoạt động đầu tư kinh doanh tại Myanmar. □

Chuỗi sự kiện là điểm nhấn tiêu biểu đánh dấu bước phát triển mới trong quan hệ hợp tác kinh tế giữa hai nước Việt Nam – Myanmar sau 5 năm thực hiện Tuyên bố chung của Chính phủ hai nước (2010 – 2105) gắn với những nỗ lực của Hiệp hội các nhà đầu tư Việt Nam sang Myanmar (AVIM). Đây cũng là sự kiện thiết thực chào mừng 40 năm quan hệ hợp tác ngoại giao hai nước Việt Nam – Myanmar (1975 - 2015).



Thủ tướng Chính phủ Nguyễn Tấn Dũng thăm Trụ sở Công ty Tài chính BIDV Myanmar (BMF)

Dấu ấn thương hiệu Ở THỊ TRƯỜNG TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG MYANMAR

ANH ĐỨC

Sau hành trình 5 năm có mặt và hoạt động tại Myanmar, BIDV có thêm 1 bước tiến mới với việc thành lập Công ty Tài chính BIDV Myanmar (BMF) và Văn phòng đại diện Tổng Công ty Bảo hiểm BIDV (BIC) tại Myanmar. Đặt dấu ấn thương hiệu một cách rõ nét, BIDV đã tạo nên khởi đầu vững chắc để tiếp tục tham gia sâu rộng hơn vào thị trường tài chính – ngân hàng Myanmar trong tương lai.

Bước tiến mới của BIDV tại Myanmar

Ngay sau tuyên bố chung của lãnh đạo hai nước Việt Nam – Myanmar tháng 4/2010, BIDV thành lập Văn phòng đại diện tại Myanmar tích cực nghiên cứu thị trường, thiết lập quan hệ với cơ quan chức năng, định chế tài chính tại Myanmar. BIDV cũng chuẩn bị sẵn sàng về cơ sở vật chất, nhân sự cho việc thành lập chi nhánh của BIDV tại Myanmar...

Công ty Tài chính BIDV Myanmar (BMF) là kết quả của sự hợp tác giữa BIDV và Công ty Tài chính Tiêu dùng Vi mô Mahar Bawaga. BMF có vốn đăng ký ban đầu là 5 triệu USD, trong đó phía Việt Nam đóng góp 70% và cung cấp hỗ trợ về kỹ thuật, nhân sự, công nghệ và chuyển giao những kinh nghiệm cho vay, phát triển ngân hàng bán lẻ.

BMF được thành lập với sứ mệnh góp phần cải thiện, nâng cao chất lượng cuộc sống của người dân

Myanmar thông qua cung cấp các khoản vay ưu đãi, tư vấn hỗ trợ người dân về kỹ thuật sản xuất, kinh nghiệm quản lý tài chính. Định hướng trong thời gian đầu, BMF sẽ tập trung cấp tín dụng vi mô tới cộng đồng người dân rộng lớn của Myanmar, đóng góp cho công tác xóa đói giảm nghèo, phát triển các ngành nghề, khu vực và người dân dễ bị tổn thương.

Ông Phạm Quang Tùng, Phó Tổng giám đốc BIDV, Chủ tịch HĐQT BMF, cho biết: "BMF là sự kết hợp hoàn hảo giữa uy tín của BIDV - một trong những ngân hàng hàng đầu và lâu đời nhất tại Việt Nam và kinh nghiệm hiểu biết văn hóa địa phương của Mahar Bawaga để mang đến sản phẩm và dịch vụ tài chính vi mô đa dạng cho người dân Myanmar. Đây là bước khởi đầu để

BIDV chính thức giới thiệu thương hiệu BIDV tới người dân Myanmar, là minh chứng cho sự nghiêm túc, quyết tâm và định hướng hoạt động lâu dài của BIDV tại Myanmar”.

Đối với hoạt động bảo hiểm, BIDV đã chỉ đạo Công ty Bảo hiểm BIDV (BIC) triển khai hoạt động và có quan hệ hợp tác nhận tái bảo hiểm phi nhân thọ từ thị trường Myanmar năm 2012. Trong năm 2014, BIC đã cử các đoàn khảo sát sang nghiên cứu thị trường, tìm kiếm cơ hội hợp tác với các công ty bảo hiểm địa phương và khách hàng Việt Nam đầu tư, có quan hệ thương mại với Myanmar. Tháng 10/2014, BIC nộp hồ sơ xin cấp phép thành lập Văn phòng đại diện BIC tại Myanmar và đã được phía Myanmar cấp giấy phép nguyên tắc. Sự kiện khai trương hoạt động Văn phòng đại diện BIC tại Myanmar ngày 23/6/2015 là kết quả của quá trình nỗ lực của BIDV, BIC.

Với việc đưa thêm 2 hiện diện thương mại vào hoạt động: Công ty Tài chính BIDV Myanmar - BMF và Văn phòng đại diện BIC tại Myanmar, BIDV hướng tới cung cấp trọn gói các sản phẩm dịch vụ tài chính, ngân hàng, bảo hiểm; thể hiện quyết tâm làm ăn lâu dài, cung ứng đầy đủ nhất các sản phẩm dịch vụ cho khách hàng tại thị trường Myanmar.



Công ty Tài chính BIDV được khai trương tại Myanmar đánh dấu một bước tiến mới đối với BIDV khi thương hiệu BIDV lần đầu tiên chính thức có mặt và tham gia kinh doanh, cung cấp các sản phẩm tài chính trên thị trường tài chính Myanmar. Đây sẽ là bước khởi đầu vững chắc để BIDV tiếp tục tham gia sâu rộng hơn nữa vào thị trường tài chính – ngân hàng Myanmar trong tương lai.

Ông **TRẦN BẮC HÀ**, Chủ tịch HĐQT BIDV

Thúc đẩy hợp tác giữa 2 hệ thống ngân hàng Việt Nam – Myanmar

Để xây dựng mối quan hệ hợp tác bền vững tại Myanmar, BIDV chủ động thiết lập các kênh trao đổi thông tin thường xuyên với các định chế tài chính tại Myanmar. Thông qua văn phòng đại diện, BIDV nhanh chóng thiết lập quan hệ và đẩy mạnh hợp tác chặt chẽ với các ngân hàng lớn của Myanmar trên nhiều lĩnh vực trọng yếu như: Mở kênh thanh toán ngoại tệ phục vụ quan hệ thương mại của doanh nghiệp hai nước; Hỗ trợ đào tạo cán bộ một số ngân hàng thương mại lớn Myanmar; Tổ chức nhiều buổi hội thảo giới thiệu các sản phẩm dịch vụ ngân hàng hiện đại tới

Tổng Giám đốc BIDV Phan Đức Tú và Tổng Giám đốc GTB U Aung Myint ký thỏa thuận hợp tác



các tổ chức tín dụng Myanmar...

Nhận thấy Global Treasure Bank - một trong 5 ngân hàng lớn nhất của Myanmar là đối tác phù hợp, BIDV đã có nhiều cuộc tiếp xúc, trao đổi và đi đến thống nhất ký kết thỏa thuận hợp tác toàn diện. Theo thỏa thuận, hai bên hợp tác trao đổi, cung cấp thông tin, hợp tác phát triển và cung cấp các sản phẩm dịch vụ ngân hàng, giới thiệu khách hàng và hợp tác trong tài trợ lĩnh vực trồng trọt, chăn nuôi, thủy hải sản, hỗ trợ về tư vấn nghiệp vụ, về công nghệ thông tin,... BIDV sẽ chia sẻ, hỗ trợ Global Treasure Bank triển khai các biện pháp quản trị rủi ro ngân hàng hiện đại, tư vấn hệ thống công nghệ thông tin, xây dựng hệ thống quy trình nghiệp vụ, phát triển sản phẩm dịch vụ ngân hàng hiện đại. Đây là minh chứng rõ nét thể hiện cam kết của BIDV tham gia sâu hơn nữa vào hệ thống ngân hàng tài chính Myanmar và hỗ trợ quá trình cải cách nền kinh tế, thị trường tài chính ngân hàng của Myanmar, thiết lập quan hệ bền chặt với các định chế tài chính hàng đầu Myanmar và tiến tới triển khai hoạt động kinh doanh ngân hàng tại Myanmar trong thời gian tới khi được cấp phép. Về phía Global Treasure Bank, với kinh nghiệm và hiểu biết về thị trường Myanmar, ngân hàng này sẽ hỗ trợ BIDV tăng cường hiểu biết về hệ thống pháp lý và các thông lệ trong hoạt động ngân hàng tại Myanmar.

Trước đó, BIDV ký kết thỏa thuận hợp tác với Ngân hàng Phát triển Công nghiệp vừa và nhỏ Myanmar (SMIDB) và ký thỏa thuận hợp tác khoản vay 35 triệu USD với SMIDB.

Sự kiện BIDV hợp tác với Global Treasure Bank không chỉ là một bước tiến của BIDV tại thị trường Myanmar mà còn là điểm nhấn nổi bật trong thúc đẩy hợp tác sâu rộng giữa 2 hệ thống ngân hàng Việt Nam – Myanmar. Hợp tác của hai ngân hàng góp phần cho cả hai bên khai thác tốt hơn các điều kiện thuận lợi để hỗ trợ, đẩy mạnh quan hệ hợp tác toàn diện giữa hai nước. □

Chuyển mình hợp tác kinh tế Việt Nam - Myanmar

 PHAN ANH

5 năm sau ngày thực hiện Tuyên bố chung giữa Thủ tướng Chính phủ Việt Nam Nguyễn Tấn Dũng và Tổng thống Myanmar U Thein Sein (2010 – 2015), hợp tác kinh tế giữa Việt Nam và Myanmar đã có những bước tiến đáng kể. Đóng góp vào kết quả đó có công sức của Hiệp hội các nhà đầu tư Việt Nam sang Myanmar (AVIM) với vai trò dẫn dắt của BIDV.

Một AVIM năng động...

Việt Nam và Myanmar có quan hệ hợp tác hữu nghị truyền thống từ rất sớm và đã thiết lập quan hệ ngoại giao chính thức từ năm 1975. Tuy nhiên, trước năm 2010, quan hệ hợp tác kinh tế giữa hai nước còn chưa được quan tâm, phát triển tương xứng với tiềm năng và mong muốn của Chính phủ hai nước.

Bước đột phá quan trọng trong quan hệ hợp tác kinh tế hai nước được đánh dấu bằng Tuyên bố chung

giữa Thủ tướng Chính phủ Việt Nam Nguyễn Tấn Dũng và Tổng thống Myanmar U Thein Sein trong chuyến thăm chính thức của Thủ tướng Việt Nam tại Myanmar (tháng 4/2010), tiêu điểm là xác định rõ 12 lĩnh vực kinh tế hợp tác ưu tiên, trong đó có hợp tác trong đầu tư, tài chính – ngân hàng.

Để thúc đẩy mạnh mẽ quan hệ kinh tế giữa hai nước theo Tuyên bố chung, Chính phủ hai nước đã tin tưởng giao BIDV đầu mối nghiên cứu, đề xuất thành lập và giữ vai trò Chủ

tịch Hiệp hội các nhà đầu tư Việt Nam sang Myanmar (AVIM). Đến nay, sau hơn 5 năm hoạt động, AVIM, với vai trò đầu tàu của BIDV và nỗ lực của các thành viên tiêu biểu như Tập đoàn HAGL, Viettel... đã không ngừng lớn mạnh, thu hút được gần 100 hội viên gồm các doanh nghiệp lớn nhất của Việt Nam.

Với sự nỗ lực và nghiêm túc trong thực hiện các mục tiêu đề ra, hiệp hội đã đóng vai trò quan trọng trong kết nối, hướng dẫn định hướng các hội viên thực hiện các chỉ đạo của Lãnh đạo cấp cao hai nước Việt Nam – Myanmar trong đẩy mạnh các hoạt động xúc tiến đầu tư của Việt Nam sang Myanmar. Các thành viên của AVIM tập trung vào 12 lĩnh vực kinh tế ưu tiên hợp tác theo tinh thần Tuyên bố chung 2010. AVIM xác định trọng trách hỗ trợ, thúc đẩy các hoạt động xúc tiến đầu tư vào Myanmar,

*Hiệp hội AVIM góp phần vào sự
phát triển kinh tế - xã hội Myanmar*



phối hợp chặt chẽ với các bộ, ngành, Đại sứ quán Việt Nam tại Myanmar tạo điều kiện cho các doanh nghiệp Việt Nam triển khai đầu tư, thương mại, du lịch vào Myanmar. Với mỗi ngành, lĩnh vực cụ thể, AVIM luôn cố gắng giới thiệu các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực chuyên ngành có uy tín, tiềm lực và quyết tâm đầu tư vào Myanmar để nâng cao hiệu quả hợp tác chung.

Riêng năm 2014, AVIM phối hợp chặt chẽ với các cơ quan chức năng tổ chức thành công nhiều sự kiện lớn: Chương trình gặp mặt, động viên của Thủ tướng Chính phủ Nguyễn Tấn Dũng với các doanh nghiệp Việt tiêu biểu đầu tư vào Myanmar (tháng 5/2014); Chương trình thăm và làm việc của Chủ tịch Quốc hội Myanmar với BIDV và AVIM (tháng 9/2014); Chương trình gặp mặt báo cáo kết quả hoạt động hợp tác kinh tế Việt Nam - Myanmar, các khó khăn vướng mắc và các đề xuất của doanh nghiệp Việt Nam đầu tư vào Myanmar với Phó Tổng thống Myanmar; Bộ trưởng Bộ Tài chính Việt Nam làm việc tại Myanmar (tháng 4/2014); Bộ trưởng Bộ Công nghiệp Myanmar làm việc tại Việt Nam (tháng 5/2014) và nhiều chương trình, hội thảo, hội chợ quan trọng khác.



“Văn phòng đại diện AVIM/BIDV tại Myanmar là một trong những hiện diện nước ngoài luôn được chính quyền, cơ quan chức năng hai nước đánh giá cao về hiệu quả hoạt động, là địa chỉ tin cậy cho các doanh nghiệp Việt Nam sang làm việc, triển khai hoạt động kinh doanh tại Myanmar. Hoạt động của AVIM/BIDV đã thực sự đi vào chiều sâu, có những đóng góp cụ thể vào sự chuyển biến mạnh mẽ trong quan hệ đầu tư - thương mại hai nước”.

Ông **TRẦN BẮC HÀ** - Chủ tịch Hiệp hội AVIM

Và những điểm sáng trong hợp tác kinh tế

Dưới sự ủng hộ của Chính phủ, bộ, ngành hai nước cũng như sự dẫn dắt, hỗ trợ của AVIM và Đại sứ quán Việt Nam tại Myanmar, quan hệ hợp tác đầu tư - thương mại giữa hai nước có những bước phát triển mạnh mẽ. Dễ thấy như: Về đầu tư: Sau 5 năm, từ 2 dự án với tổng vốn FDI là 23,65 triệu USD cuối năm 2009, đến tháng 5/2015, Việt Nam có 73 doanh nghiệp đã được cấp phép hoạt động và đầu tư có mặt tại thị trường Myanmar (hoạt động trên các lĩnh vực quan trọng như Công nghiệp, Khai khoáng, Thương mại, Du lịch, Ngân hàng, Viễn thông, Hàng không), trong đó đặc biệt đã có 8 dự án đầu tư được cấp phép với tổng vốn FDI là 688,5 triệu USD (đứng thứ 8 trong số các Nhà đầu tư nước ngoài vào Myanmar, gấp 4 lần số lượng dự án và gần 30 lần về tổng vốn đầu tư so với năm 2009). Trong 5 tháng đầu năm 2015 có thêm 6 doanh nghiệp mở công ty, chi nhánh tại Myanmar với vốn đăng ký tăng thêm là 10,2 triệu USD.

Về thương mại, từ 2010 đến 2014, quan hệ thương mại hai nước tăng trưởng bình quân 31%. Năm 2014 tổng kim ngạch xuất nhập khẩu hai nước đạt 480,5 triệu USD tăng 36,4% so với năm 2013, gấp hơn 3 lần so với năm 2010 (152,3 triệu USD), trong đó: Nhập khẩu hàng hóa của Việt Nam từ

Myanmar là 134,7 triệu USD (tăng 9% so với năm 2013) chủ yếu là: Gỗ và sản phẩm gỗ (46,3 triệu USD), Rau quả (57,9 triệu USD) và Thủy sản (5 triệu USD); Xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang Myanmar đạt 345,8 triệu USD (tăng 51,7% so với năm 2013), chủ yếu là sắt thép và các sản phẩm kim loại (102,7 triệu USD), máy móc và trang thiết bị phụ tùng (30,9 triệu USD) và chất dẻo (15,8 triệu USD). Trong 5 tháng đầu năm 2015, thương mại 2 chiều đạt 183,6 triệu USD.

Những kết quả khả quan này là cơ sở để AVIM đặt mục tiêu, kế hoạch phấn đấu cho năm 2015 và xa hơn: Đưa Việt Nam vào top 5 quốc gia đầu tư lớn nhất vào Myanmar, phấn đấu vốn FDI của Việt Nam vào Myanmar đạt 1,2 - 1,5 tỷ USD năm 2015 (vốn giải ngân khoảng 400 - 500 triệu USD) và đạt 2 tỷ USD năm 2020; Kim ngạch xuất nhập khẩu hai chiều năm 2015 đạt 650 - 700 triệu USD và đạt 1,5 - 1,7 tỷ USD năm 2020; Khách du lịch Việt Nam sang Myanmar đạt 35.000 lượt, tăng trưởng 30%/năm...

Bên cạnh những kết quả hoạt động hợp tác kinh tế, thời gian qua, những chương trình an sinh xã hội thiết thực tại Myanmar của các doanh nghiệp thuộc AVIM đã góp phần làm ổn định tình hình xã hội Myanmar, hỗ trợ bà con nâng cao đời sống, từng bước xóa nghèo, ổn định nhà ở, nâng cao dân trí. Tính đến nay, tổng trị giá các hoạt động này đạt 5 triệu USD. □

Với vai trò là Chủ tịch AVIM, BIDV đã tích cực đóng góp vào hoạt động của Hiệp hội trong hỗ trợ, xúc tiến đầu tư của các doanh nghiệp Việt Nam vào Myanmar: Tổ chức, hỗ trợ các doanh nghiệp Việt Nam sang khảo sát đầu tư - thương mại Myanmar; Hỗ trợ thu xếp hậu cần, phối hợp Đại sứ quán Việt Nam tại Myanmar bố trí lịch làm việc với các bộ, ngành, cơ quan chức năng, giới thiệu đối tác cho doanh nghiệp Việt Nam; Thường xuyên cập nhật thông tin thị trường, tình hình mở cửa và luật pháp Myanmar để cung cấp cho hội viên; Tìm kiếm đối tác và phân tích cơ hội kinh doanh tại Myanmar để giới thiệu cho các doanh nghiệp; Khai thông kênh thanh toán Việt Nam - Myanmar, thúc đẩy hiệu quả hoạt động thương mại - xuất nhập khẩu giữa hai nước.

Biểu tượng trong hợp tác kinh tế Việt Nam - Myanmar

 **HOÀNG ANH**

Sau 2 năm thi công, Khu phức hợp Hoàng Anh Gia Lai (HAGL) Myanmar Center đã hoàn thành giai đoạn 1 và đưa vào sử dụng nhiều công trình chất lượng cao, đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của doanh nghiệp và người dân tại Thành phố Yangon. Dự án được đánh giá là biểu tượng trong hợp tác kinh tế Việt Nam – Myanmar, là công trình tiêu biểu của doanh nghiệp thuộc Hiệp hội Các nhà đầu tư Việt Nam sang Myanmar (AVIM).

Dự án bất động sản có vốn đầu tư nước ngoài lớn nhất

Khu phức hợp HAGL Myanmar Center do Tập đoàn Hoàng Anh Gia Lai làm chủ đầu tư và có sự tham gia góp vốn của BIDV, Eximbank và Sacombank. Được đầu tư theo hình thức BOT với thời gian 70 năm, khu phức hợp là dự án có vốn đầu tư nước ngoài lớn nhất trong lĩnh vực bất động sản tại Myanmar. Tổng mức đầu tư 440 triệu USD trên diện tích 73.358 m² tại khu vực đặc địa nhất TP. Yangon. Khi đưa vào sử dụng, khu phức hợp này sẽ trở thành điểm nhấn kiến trúc đặc biệt cho Thành phố Yangon và là một trung tâm văn hóa – kinh tế đầy sức sống - biểu tượng cho mối quan hệ hợp tác giữa hai nước Việt Nam - Myanmar. Dự án cũng sẽ tạo việc làm ổn định cho khoảng 2.500 lao động địa phương và đóng góp ngân sách hàng năm

cho TP. Yangon hàng triệu USD.

Hoàn thành giai đoạn 1, dự án đưa vào hoạt động: một trung tâm thương mại và 2 tháp văn phòng cho thuê hạng A cao 27 tầng, diện tích sàn xây dựng hơn 161.000 m²; một khách sạn quy mô 429 phòng, cao 23 tầng đạt tiêu chuẩn quốc tế 5 sao với thương hiệu Melia Yangon.

Ông Đoàn Nguyên Đức, Chủ tịch Tập đoàn HAGL cho biết: "Xác định được danh dự và trách nhiệm của doanh nghiệp Việt Nam đầu tư vào Myanmar, từ khi khởi công ngày 12/6/2013, toàn thể cán bộ công nhân viên Tập đoàn HAGL đã nỗ lực hết mình để hoàn thành đúng tiến độ giai đoạn 1 với chất lượng cao nhất. Chúng tôi rất tự hào đây là dự án lớn nhất tại Yangon cho đến thời điểm này. Dự án đi vào khai thác sẽ giúp bổ sung nguồn cung bất động sản cao cấp tại Yangon, góp phần đáp ứng nhu cầu ngày càng lớn của các doanh nghiệp, doanh nhân quốc tế

đang muốn mở rộng hoạt động kinh doanh tại Myanmar".

Giai đoạn 2 của dự án được triển khai từ tháng 6/2015 đến quý 2/2017. Giai đoạn này, chủ đầu tư xây dựng 4 tòa tháp 28 tầng gồm 1.800 căn hộ và khu văn phòng cho thuê với tổng diện tích hơn 63.800 m².

Sôi động giao dịch

Theo đại diện Tập đoàn HAGL, khu phức hợp đang diễn ra nhiều hoạt động giao dịch cho thuê khá sôi động. Với văn phòng cho thuê gồm 2 block có diện tích 85.701 m², đến nay, HAGL đã ký hợp đồng cho thuê khoảng 70% diện tích sàn với giá thuê trung bình 67 USD/m²/tháng. Trong đó BIDV, hãng dầu khí Petronas (Malaysia), Đại sứ quán Úc, Hãng hàng không Thái Lan là những khách hàng lớn... Ở trung tâm thương mại rộng 38.365 m², HAGL đã ký hợp đồng cho thuê gần 100% với giá thuê trung bình 45-50 USD/m²/tháng.

Về khách sạn 5 sao, HAGL ký hợp đồng quản lý khách sạn với Tập đoàn Melia và khách sạn này chính thức mang tên Melia Yangon, tham gia vào hệ thống 350 khách sạn 5 sao do Melia quản lý trên thế giới. Với vị trí đặc địa, 429 phòng đạt tiêu chuẩn quốc tế, Melia Yangon sẽ đáp ứng được nhu cầu ngày càng gia tăng của khách du lịch vào Myanmar.

Vừa qua, HAGL Myanmar cũng tổ chức khai trương căn hộ The Lake Suites dành cho khách VIP, thu hút sự tham dự của gần 200 khách hàng cá nhân, các đại diện đến từ các doanh nghiệp lớn trong nước và quốc tế tại Myanmar. Tại Myanmar, cơ hội kinh doanh căn hộ ở thị trường 60 triệu dân này là rất lớn. Căn hộ dịch vụ cho thuê hiện tại tại Yangon dao động từ 2.300 đến 12.500 USD/căn/tháng.

Ngay tại buổi lễ khánh thành giai đoạn 1, Tập đoàn Hoàng Anh Gia Lai đã ký các hợp đồng cho thuê mặt bằng với Đại sứ quán Việt Nam tại Myanmar và Công ty Tài chính BIDV Myanmar (BMF). □



TRÙNG TU CHÙA WATHAT - VUA XAYXETTHA, bảo tồn một giá trị văn hóa lớn

 **ĐỨC NGHĨA**

Ngày 30/5/2015, BIDV và Tập đoàn Hoàng Anh Gia Lai tổ chức lễ khánh thành giai đoạn 1 Dự án trùng tu và mở rộng di tích lịch sử chùa Wathat – Vua Xayxettha tại tỉnh Attapeu, Lào. Đây là dự án do BIDV và Tập đoàn Hoàng Anh Gia Lai đồng tài trợ.



Nghi lễ cắt băng khánh thành giai đoạn 1 Dự án trùng tu và mở rộng di tích lịch sử chùa Wathat – Vua Xayxettha

Tham dự sự kiện có Tổng Bí thư Đảng NDCM Lào, Chủ tịch nước CHDCND Lào Choummaly Sayasone; Ủy viên Bộ Chính trị, Chủ tịch nước CHXHCN Việt Nam Trương Tấn Sang; Lãnh đạo Chính phủ, bộ, ngành trung ương hai nước Lào và Việt Nam, lãnh đạo tỉnh Attapeu...

Chùa Watthat là nơi thờ phụng Vua Xayxettha, một trong những vị lãnh đạo vĩ đại nhất trong lịch sử đất nước Lào. Trong lịch sử xây dựng, bảo vệ đất nước và văn hóa tâm linh của nhân dân các bộ tộc Lào, Vua Xayxettha được biết đến là một vị vua anh minh, một nhà lãnh đạo vĩ đại. Sự nghiệp mà nhà vua Xayxettha để lại cho đời sau không

chỉ là giai đoạn phát triển vượt bậc, hào hùng và hưng thịnh của đất nước Lào mà còn là những công trình văn hóa tâm linh còn tồn tại đến ngày nay.

Với tầm lòng và trách nhiệm của những doanh nghiệp đang hoạt động kinh doanh tại Lào, BIDV và Hoàng Anh Gia Lai cùng đóng góp 2,1 triệu đô la Mỹ để tôn tạo khu di tích. Sau khi giai đoạn 1 hoàn thành, công trình đã hoàn thành một số hạng mục bao gồm: Tháp Vua Xayxettha, Nhà truyền thống Vua Xayxettha, Nhà đánh trống và hạ tầng giao thông, san lấp mặt bằng, các hạng mục phụ trợ như sân, bồn hoa, hệ thống điện nước...

Công trình chùa Watthat - Vua

Xayxettha hoàn thành giai đoạn 1 đã cơ bản tạo nên quần thể di tích văn hóa đẹp, có ý nghĩa sâu sắc tại tỉnh Attapeu, là điểm đến của du lịch văn hóa, lịch sử, tâm linh, là nơi giới thiệu với bạn bè quốc tế về một anh hùng kiệt xuất trong lịch sử đất nước Lào, đồng thời là địa điểm sinh hoạt văn hóa cộng đồng thuận lợi cho người dân trong vùng.

Phát biểu tại buổi lễ, ông Phan Đức Tú, Tổng Giám đốc BIDV, khẳng định: Lễ khánh thành giai đoạn 1 dự án xây dựng mở rộng và trùng tu di tích văn hóa - lịch sử chùa Watthet – vua Xayxettha hôm nay không chỉ là sự kiện văn hóa quan trọng của tỉnh Attapeu, của nhân dân các bộ tộc Lào, mà còn là sự kiện rất ý nghĩa, thể hiện tình cảm, sự tri ân và mong muốn bảo tồn, phát huy giá trị văn hóa các dân tộc Lào của cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam tại Lào nói chung, BIDV và Hoàng Anh Gia Lai nói riêng, phục vụ hiệu quả sự nghiệp phát triển kinh tế xã hội của đất nước Lào anh em, góp phần thắt chặt tình hữu nghị đặc biệt, hiếm có, trong sáng, thủy chung giữa hai nước, hai dân tộc Việt Nam – Lào. □

Là ngân hàng Việt Nam đầu tiên có mặt tại Lào, 16 năm qua, BIDV đã hoàn thành xuất sắc vai trò là cầu nối hiệu quả giữa hai nền kinh tế, có những đóng góp to lớn, tích cực và có ý nghĩa với sự phát triển kinh tế xã hội tại Lào. Từ đó, đóng góp hiệu quả vào việc vun đắp cho mối quan hệ hữu nghị đặc biệt giữa hai đất nước Lào và Việt Nam.

Những điểm tựa cho hợp tác Việt Nam - Campuchia

 **PHAN ANH**

Ngày 9/6/2015, trong khuôn khổ chuyến thăm chính thức Vương quốc Campuchia, Đoàn công tác cấp cao của Trung ương Đảng Cộng sản Việt Nam do Đại tướng Lê Hồng Anh - Ủy viên Bộ Chính trị, Thường trực Ban Bí thư – dẫn đầu đã đến thăm, làm việc với Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Campuchia (BIDC), các hiện diện thương mại của BIDV tại Campuchia và Hiệp hội các nhà đầu tư Việt Nam sang Campuchia (AVIC).

Những tiếng vang trong cộng đồng doanh nghiệp tại Campuchia

Báo cáo với Đoàn công tác về kết quả hoạt động của BIDC và các hiện diện của BIDV tại Campuchia, ông Lê Đào Nguyên, Ủy viên HĐQT BIDV, Chủ tịch HĐQT BIDC, cho biết: Sau gần 6 năm có mặt ở Campuchia, phần lớn các hiện diện thương mại của BIDV tại Campuchia đều hoạt động tốt, tạo được niềm tin, và có đóng góp lớn trong thúc đẩy hoạt động đầu tư, kinh doanh và triển khai các chương trình, dự án của Việt Nam tại Campuchia. trong đó, BIDC thực hiện tốt vai trò nòng cốt.

Phát huy tốt lợi thế của mình, BIDC thâm nhập và tạo dựng được vị thế trên thị trường ngân hàng tài chính Campuchia với hoạt động kinh doanh hiệu quả, tăng trưởng tốt. Hiện nay, tổng tài sản của BIDC đạt khoảng 630 triệu USD, tăng hơn 3 lần năm 2009, chiếm 6% tổng tài sản hệ thống ngân hàng Campuchia; dư nợ tín dụng đạt gần 500 triệu USD, tăng hơn 5 lần so với năm 2009, chiếm 7% thị phần tín dụng Campuchia; Lợi nhuận trước thuế lũy kế từ khi thành lập đạt trên 30 triệu USD. BIDC cũng đã được trao tặng danh hiệu “Ngân hàng có tốc độ tăng trưởng triển vọng nhất Campuchia”.



Thường trực Ban bí thư Lê Hồng Anh ghi lưu bút vào Sổ vàng truyền thống của BIDC

BIDC thực hiện vai trò hạt nhân trong cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam tại Campuchia, kết nối hai thị trường, nâng cao hình ảnh, uy tín doanh nghiệp Việt Nam tại Campuchia. BIDC là đầu mối thu xếp và trực tiếp hỗ trợ cung ứng tín dụng cho các dự án đầu tư trọng điểm của doanh nghiệp Việt Nam đầu tư sang Campuchia ở các lĩnh vực nông nghiệp, y tế - chăm sóc sức khỏe cộng đồng, trồng cây cao su... Tổng hạn mức tín dụng của BIDC và BIDV đang cung cấp cho các dự án Việt Nam đầu tư sang Campuchia đạt hơn 160 triệu USD, góp phần thúc đẩy, đưa Việt Nam từ vị trí thứ 10 năm 2008 lên top 5

quốc gia đầu tư FDI vào Campuchia lớn nhất hiện nay.

Song song với hoạt động kinh doanh, BIDC đã tích cực phối hợp với các hiện diện thương mại của BIDV triển khai các hoạt động an sinh xã hội tại Campuchia trong các lĩnh vực giáo dục, y tế, hỗ trợ khắc phục thiên tai... như xây dựng trường học cho bà con người Việt tại Biển Hồ, trao tặng máy tính cho các bộ, ngành và Hội chữ thập Đỏ Campuchia, hỗ trợ đồng bào lũ lụt tại Campuchia, hỗ trợ lĩnh vực y tế, giáo dục, giảm nghèo tại Campuchia... với tổng giá trị thực hiện gần 6 triệu USD. Hoạt động an sinh xã hội của BIDC và hiện diện của BIDV đã góp phần nâng cao đời sống nhân dân Campuchia và người Campuchia gốc Việt. Chính phủ hai nước đánh giá cao về tính thiết thực, hiệu quả và tiếng vang lớn của hoạt động này trong cộng đồng doanh nghiệp tại Campuchia.

Trong chuyến công tác, Thường trực Ban Bí thư Lê Hồng Anh đã: Đến thăm Nhà cộng đồng của bà con người Campuchia gốc Việt tại tỉnh Siem Riệp (công trình an sinh xã hội do BIDV đầu tư xây dựng); Gặp gỡ, tặng quà đồng viên đại diện bà con gốc Việt, các thầy cô cùng học sinh đang học tập tại khu nhà cộng đồng.



Đồng chí Lê Hồng Anh và đoàn công tác chụp ảnh lưu niệm với cán bộ BIDC

BIDC cần tiếp tục phát huy vai trò cầu nối

Phát biểu tại buổi làm việc, Thường trực Ban Bí thư Lê Hồng Anh biểu dương những nỗ lực của tập thể lãnh đạo và cán bộ, nhân viên của BIDC và những kết quả khả quan mà ngân hàng đạt được sau gần 6 năm thành lập. Ông cho rằng, đây là minh chứng cho mô hình hợp tác rất hiệu quả giữa Việt Nam – Campuchia trong thời kỳ đổi mới. Thường trực Ban Bí thư Lê Hồng Anh nhấn mạnh: “Thành tích của BIDC không chỉ góp phần hỗ trợ tích cực cho hoạt động của các doanh nghiệp Việt Nam trong đầu tư,



Đồng chí Lê Hồng Anh tặng quà đồng viên các em học sinh Campuchia gốc Việt tại Siem Riệp

sản xuất kinh doanh tại Campuchia mà còn góp phần làm tốt công tác an sinh xã hội, đóng góp thiết thực vào sự phát triển kinh tế - xã hội của Campuchia, củng cố và tăng cường

mối quan hệ tốt đẹp, hữu nghị truyền thống, hợp tác toàn diện, bền vững lâu dài giữa Việt Nam – Campuchia, xứng đáng với sự tin tưởng, ủng hộ của lãnh đạo hai nước”.

Hướng tới tương lai phát triển, đồng chí Lê Hồng Anh mong muốn tập thể BIDC tiếp tục nỗ lực để kinh doanh có hiệu quả, làm tốt vai trò cầu nối giúp doanh nghiệp Việt Nam, Campuchia trong triển khai các dự án đảm bảo tiến độ, hiệu quả.

Với hoạt động của AVIC, ông Lê Hồng Anh cũng lưu ý các doanh nghiệp Việt Nam đang đầu tư, kinh doanh tại Campuchia tôn trọng và nghiêm chỉnh chấp hành luật pháp của nước sở tại. Đối với các dự án đã được cấp phép, các doanh nghiệp cần tuân thủ đúng cam kết trong dự án, đảm bảo tiến độ, chất lượng, không được để tình trạng dự án treo. Thường trực Ban Bí thư Lê Hồng Anh cũng cho biết, lãnh đạo hai nước Việt Nam – Campuchia đã và đang tiếp tục chỉ đạo các cơ quan hữu quan hai nước tháo gỡ những khó khăn, vướng mắc để tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp hai nước triển khai hoạt động kinh doanh. Ông cũng đề nghị các doanh nghiệp tiếp tục tham gia tốt công tác an sinh xã hội, góp phần hỗ trợ nâng cao đời sống cho người dân Campuchia. □

Năm 2015, phần đầu FDI đăng ký vào Campuchia đạt 4,2 tỷ USD

AVIC với nòng cốt là các tập đoàn và tổng công ty mạnh của Việt Nam nhiều năm qua được đánh giá là đã làm tốt vai trò cầu nối giữa cộng đồng doanh nghiệp hai nước, góp phần tích cực vào việc thúc đẩy hợp tác kinh tế - đầu tư – thương mại – du lịch giữa hai nước Việt Nam – Campuchia.

Về đầu tư, trong 5 tháng đầu năm 2015, Việt Nam có 5 dự án được cấp phép với số vốn FDI đăng ký là 44,3 triệu USD, nâng tổng số dự án đầu tư của Việt Nam lên 172 dự án, với tổng vốn FDI đạt trên 3.613 triệu USD. Đến nay, Việt Nam đã có hơn 50 dự

án đầu tư tại Campuchia hoàn thành đưa vào hoạt động, một số dự án lớn triển khai trong những lĩnh vực quan trọng, đóng góp to lớn vào việc thúc đẩy sự phát triển kinh tế - xã hội, tạo việc làm cho người dân Campuchia.

Về thương mại, trong năm 2014, tổng kim ngạch xuất nhập khẩu (XNK) Việt Nam – Campuchia đạt 3.311 triệu USD. Việt Nam đứng thứ 3 trong tổng số 140 quốc gia và vùng lãnh thổ có quan hệ thương mại với Campuchia. Trong 5 tháng đầu năm 2015, tổng kim ngạch XNK 2 nước đạt 1.235 triệu USD, trong đó: xuất khẩu từ Việt Nam sang Campuchia đạt

807,7 triệu USD; nhập khẩu từ Campuchia vào Việt Nam đạt 427,3 triệu USD.

Về Du lịch, năm 2014, tổng lượng khách du lịch hai chiều đạt 1.250.000 lượt, trong đó lượng khách du lịch Việt Nam sang Campuchia đạt 840.000 lượt. Quý I/2015, du khách Việt Nam đến Campuchia đạt 225.600 lượt người, tăng 18,9% so với cùng kỳ năm 2014...

Năm 2015, AVIC phần đầu: FDI đăng ký của Việt Nam tại Campuchia đạt 4-4,2 tỷ USD, giải ngân đạt khoảng trên 2,8 tỷ USD; Kim ngạch XNK hai chiều tăng trưởng trên 50%, đạt 5 tỷ USD; Du lịch tăng trưởng trên 30%/năm, ước đạt 1,6 triệu lượt khách...

Hoạt động Ngân hàng

Những điểm nhấn 6 tháng đầu năm 2015

 **VĂN NGUYỄN**

Trong 6 tháng đầu năm 2015, hoạt động của ngành Ngân hàng đã đạt nhiều kết quả tích cực. Đó là tiền đề quan trọng để ngành Ngân hàng phấn đấu hoàn thành tốt kế hoạch năm 2015, góp phần vào sự tăng trưởng và phát triển ổn định của kinh tế vĩ mô.



Diễn biến tích cực nửa đầu 2015

Tại Hội nghị sơ kết hoạt động ngân hàng 6 tháng đầu năm và triển khai nhiệm vụ 6 tháng cuối năm 2015, Thống đốc NHNN Nguyễn Văn Bình nhận định: Với việc điều hành và thực thi chính sách tiền tệ chủ động, linh hoạt, ngành Ngân hàng đã góp phần quan trọng vào việc ổn định kinh tế vĩ mô ngày càng vững chắc. Trong đó, chính sách tiền tệ đã có sự phối hợp chặt chẽ với các chính sách kinh tế vĩ mô khác đảm bảo mục tiêu kiểm soát lạm phát, tăng tính ổn định kinh tế vĩ mô, hỗ trợ tăng trưởng kinh tế.

Mặt bằng lãi suất hiện đang ở mức hợp lý, thanh khoản của hệ thống NHTM tiếp tục được duy trì tốt. Lãi suất huy động giảm 0,2 – 0,5%/năm, chủ yếu ở các kỳ hạn dài trên 6 tháng, tạo điều kiện hỗ trợ cho việc giảm lãi suất cho vay trung và dài hạn. Lãi suất cho vay của các tổ chức tín dụng giảm 0,2 – 0,3%/năm, trong đó lãi suất cho vay trung và dài hạn đã giảm khoảng 0,3%/năm.

Về điều hành tỷ giá, 6 tháng đầu năm NHNN đã tiến hành điều chỉnh tăng tỷ giá 2% theo định hướng của năm 2015. Hiện tại, nền kinh tế có thâm hụt cán cân thương mại (nhưng

không lớn), tuy nhiên các nguồn ngoại tệ khác vào Việt Nam vẫn khả quan, nên về cơ bản cán cân chung của nền kinh tế vẫn thặng dư, cùng với đó dự trữ ngoại hối của Việt Nam đã tăng lên.

Ngay từ những tháng đầu năm 2015, tăng trưởng tín dụng đã có dấu hiệu khả quan với mức tăng trưởng đạt trên 6% so với cuối năm trước. Đây là một điểm khác với các năm trước và cũng là tín hiệu lạc quan cho tăng trưởng cả năm 2015.

Cũng trong 6 tháng qua, các TCTD đã đẩy mạnh triển khai công tác tái cơ cấu theo đề án đã được NHNN duyệt. NHNN đã triển khai quyết liệt các biện pháp xử lý các TCTD yếu kém theo đúng quy định của pháp luật, đồng thời bảo đảm duy trì sự an toàn của hệ thống các TCTD, ổn định thị trường tiền tệ và tâm lý của người gửi tiền. Cùng với đó, NHNN đã đẩy mạnh thực hiện chủ trương sáp nhập, hợp nhất, mua lại TCTD với sự tham gia tích cực của các NHTM Nhà nước và một số NHTMCP lớn đã góp phần tăng quy mô của các NHTM.

Nỗ lực để hoàn thành kế hoạch năm

Nhận định rằng: những kết quả đạt được trong 6 tháng đầu năm đã chứng tỏ định hướng hoạt động của ngành Ngân hàng để ra cho năm 2015 là đúng đắn và có tác dụng khích lệ sự quyết tâm tổ chức triển khai trong thời gian tới, Thống đốc Nguyễn Văn Bình yêu cầu trong 6 tháng cuối năm 2015, các đơn vị

trong toàn ngành Ngân hàng phát huy những thành tích đã đạt được, tiếp tục nỗ lực phấn đấu, tận dụng các điều kiện thuận lợi, chủ động khắc phục khó khăn, góp phần tích cực hơn nữa vào việc hoàn thành nhiệm vụ chính trị của ngành Ngân hàng. Trong đó, hai nhiệm vụ được ưu tiên đẩy mạnh triển khai trong những tháng cuối năm là xử lý nợ xấu và tái cơ cấu các TCTD.

Về giải pháp điều hành 6 tháng cuối năm 2015, NHNN tiếp tục điều hành chính sách tiền tệ chủ động, linh hoạt, phối hợp chặt chẽ với chính sách tài khóa nhằm kiểm soát lạm phát theo mục tiêu đề ra, ổn định kinh tế vĩ mô, hỗ trợ tăng trưởng kinh tế ở mức hợp lý, bảo đảm thanh khoản của các TCTD và nền kinh tế. Định hướng chính là: Điều hành linh hoạt nghiệp vụ thị trường mở, lãi suất phù hợp với mục tiêu kinh tế vĩ mô, chính sách tiền tệ, ổn định thị trường tiền tệ; Tiếp tục điều hành tỷ giá ổn định trong biên độ đề ra từ đầu năm; Tập trung điều hành các giải pháp tín dụng linh hoạt theo hướng mở rộng tín dụng đi đôi với an toàn, chất lượng tín dụng, đảm bảo cung ứng vốn cho nền kinh tế, tạo điều kiện thuận lợi trong tiếp cận vốn vay ngân hàng; Tiếp tục triển khai đồng bộ các giải pháp nhằm quản lý chặt chẽ và có hiệu quả cao thị trường ngoại tệ



Thống đốc NHNN Nguyễn Văn Bình phát biểu chỉ đạo tại hội nghị

“6 tháng đầu năm, toàn ngành đã làm tốt công tác kết nối ngân hàng - doanh nghiệp, chương trình tín dụng xóa đói, giảm nghèo, công tác truyền thông, tuyên truyền... Qua đó, đã tạo sự đồng thuận, sự tin tưởng của nhân dân đối với hoạt động ngân hàng.”

Thống đốc NHNN **NGUYỄN VĂN BÌNH**

nhằm ổn định tỷ giá, cải thiện cán cân thanh toán quốc tế, tăng dự trữ ngoại hối Nhà nước; Tập trung triển khai các giải pháp tín dụng để đạt được mục tiêu tín dụng cả năm 2015; Tiếp tục đẩy mạnh triển khai việc cơ cấu lại hệ thống các TCTD, xử lý nợ xấu nhằm lành mạnh hóa hoạt động của các TCTD, đảm bảo an toàn hệ thống, giảm tỷ lệ nợ xấu của toàn Ngành

xuống dưới 3% vào cuối năm 2015...

Về nhiệm vụ cụ thể, trong việc xử lý nợ xấu, các NHTM phải tập trung triển khai công tác này, trong đó phải thực hiện phân loại nợ xấu đúng quy định, trích lập dự phòng rủi ro đầy đủ, tích cực bán nợ cho công ty VAMC... Phấn đấu đến hết quý 3/2015 tỷ lệ nợ xấu giảm xuống còn dưới 3%. NHNN sẽ áp dụng biện pháp khuyến khích với các ngân hàng tích cực xử lý nợ xấu và có biện pháp xử lý đối với TCTD không tích cực, để tỷ lệ nợ xấu cao.

Bên cạnh đó, ngành Ngân hàng sẽ phấn đấu ổn định lãi suất huy động, giảm các mức lãi suất cho vay, đặc biệt phấn đấu giảm lãi suất cho vay trung và dài hạn thêm từ 1,0 – 1,5%/năm.

Trên nền kết quả tăng trưởng tín dụng đầu năm, NHNN dự kiến đến cuối năm 2015 tăng trưởng tín dụng sẽ hoàn thành chỉ tiêu tăng từ 13 - 15%. NHNN có thể điều chỉnh tăng chỉ tiêu này lên 17% để thúc đẩy tăng trưởng kinh tế. Cùng với việc tăng trưởng tín dụng, các giải pháp tín dụng sẽ được triển khai nhằm nâng cao chất lượng tín dụng, tập trung vốn cho sản xuất, kinh doanh, nhất là các lĩnh vực ưu tiên, kiểm soát chặt chẽ việc đầu tư tín dụng vào các lĩnh vực dễ dẫn tới hiện tượng đầu cơ, gây bất ổn thị trường. □

Một số chỉ tiêu kinh tế chủ yếu trong 6 tháng đầu năm 2015

Với những nỗ lực của Chính phủ, các Bộ ngành và cộng đồng doanh nghiệp, các chỉ tiêu kinh tế chủ yếu trong 6 tháng đầu năm đều ổn định và tăng trưởng tích cực:

- Tăng trưởng GDP tiếp tục xu hướng phục hồi mạnh mẽ (GDP 6 tháng tăng 6,11%, cao hơn mức 5,18% của cùng kỳ năm trước), sức cầu có chuyển biến khả quan;
- Lạm phát tiếp tục duy trì ở mức thấp (CPI tháng 6 tăng 0,55% so với cuối năm 2013);



- Xuất khẩu tiếp tục tăng trưởng khá (tăng 9,3% so với cùng kỳ);
- Vốn FDI giải ngân tăng ổn định (tăng

4,7% so với cùng kỳ);

- Thị trường tiền tệ ổn định, Tín dụng tăng trưởng khả quan (đến 18/06/2015, tín dụng tăng 6,09% so với cuối năm 2014, cao hơn nhiều so với mức 1,5% cùng kỳ năm trước), lãi suất được duy trì ở mức thấp;
- Thị trường ngoại hối ổn định trong bối cảnh thế giới có nhiều biến động;
- Thị trường chứng khoán hoạt động ổn định;
- Thị trường bất động sản tiếp tục khởi sắc...

Nguồn: **TRUNG TÂM NGHIÊN CỨU BIDV**



Để doanh nghiệp vững vàng hơn với tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế (KTQT), ngày 10/6/2015, tại Hà Nội, BIDV tổ chức Hội thảo quốc tế “Cộng đồng kinh tế ASEAN (AEC) - Cơ hội và thách thức đối với doanh nghiệp Việt Nam”. Tại Hội thảo, hàng loạt “việc cần làm ngay” được các diễn giả, chuyên gia kinh tế chỉ ra để doanh nghiệp Việt Nam (DNVN) tiến mạnh hơn trước thềm AEC...

Lối đi nào giúp doanh nghiệp Việt hội nhập AEC?

VĂN HẢI

Cơ hội trong xu thế tất yếu

Ông Phan Đức Tú, Tổng Giám đốc BIDV cho rằng: Hội nhập KTQT là một xu thế tất yếu và tác động của hội nhập được đánh giá là rất sâu, rộng. Đối với nền kinh tế, hội nhập tạo cơ hội mở rộng thị trường, tăng kim ngạch xuất nhập khẩu, tạo động lực thúc đẩy thu hút nguồn vốn đầu tư vào Việt Nam cũng như đầu tư từ Việt Nam ra nước ngoài. Hội nhập cũng tạo cơ hội tìm kiếm đối tác, liên kết kinh doanh, giao lưu, học hỏi, chuyển giao công nghệ và kinh nghiệm quản lý giữa các nước tham gia.

Tuy nhiên, hội nhập KTQT cũng đặt ra những thách thức không nhỏ, đó là: Nền kinh tế, cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam (DNVN) phải chịu sức ép cạnh tranh lớn hơn trong khi quy mô nền kinh tế, doanh nghiệp còn nhỏ bé và năng lực cạnh tranh

còn thấp; Các dòng vốn đầu tư, hàng hóa thâm nhập mạnh vào Việt Nam ở quy mô lớn, nếu không có sự điều tiết hợp lý, sẽ có thể làm tăng mất cân đối vĩ mô; Tham gia các hiệp định chung (nhất là cộng đồng kinh tế chung) sẽ ảnh hưởng đến quyền tự quyết của mỗi nước trong việc ban hành một số chính sách phát triển kinh tế; Những thách thức về nguồn nhân lực (rủi ro chảy máu chất xám), tranh chấp thương mại-đầu tư, quyền sở hữu trí tuệ... cũng là những rủi ro cần tính đến.

Do đó, hội thảo lần này tạo một diễn đàn để các nhà quản lý, các nhà hoạch định chính sách, các hiệp hội, chuyên gia trong và ngoài nước, cộng đồng doanh nghiệp, ngân hàng sẽ chia sẻ những thông tin, kinh nghiệm, nhìn nhận cơ hội, khó khăn, thách thức trong quá trình Việt Nam gia nhập AEC. Những vấn đề được nêu tại hội thảo cũng giúp các doanh

nh nghiệp tận dụng cơ hội cũng như xoay chuyển thách thức.

Kết quả khảo sát của Deloitte cho thấy, Indonesia, Thái Lan và Việt Nam sẽ là 3 quốc gia trong khu vực hưởng lợi lớn nhất từ AEC. Cụ thể, Indonesia và Thái Lan đứng đầu với 17% cơ hội; Việt Nam xếp thứ 2 với 15% cơ hội. Trong đó, những ngành hàng mà DNVN có thể được hưởng lợi nhiều là kinh doanh hàng tiêu dùng, y tế, sản xuất, bất động sản, công nghệ, truyền thông và viễn thông. Ông Jeffrey Pirie, Giám đốc điều hành Deloitte Singapore cho rằng: AEC sẽ là nền kinh tế kết nối tốt nhất hàng hóa trong khu vực Đông Nam Á, là 1 thị trường duy nhất đối với hàng hóa, mở rộng việc hội nhập vào chuỗi cung ứng toàn cầu. Mạng lưới sản xuất và tiếp thị phân phối được mở rộng với mức độ tập trung sâu và các mô hình kết nối nhiều hơn so với trước kia. Bên cạnh đó, kinh tế nội

khối sẽ có bước tăng trưởng tổng thể mạnh mẽ về khối lượng giao dịch thương mại.

Theo ông Phạm Đình Đoàn, Phó Chủ tịch Hiệp hội Các nhà bán lẻ Việt Nam, Chủ tịch Tập đoàn Phú Thái, để tận dụng cơ hội cũng như đối phó với các khó khăn từ hội nhập, DNVN phải chuyên nghiệp và quốc tế hóa, nâng cao sức mạnh của các hiệp hội ngành nghề; Chính phủ cần cải tiến thủ tục hành chính hơn nữa để hỗ trợ doanh nghiệp...

Chủ tịch VCCI Vũ Tiến Lộc thì cho rằng: Mọi doanh nghiệp cần nghĩ tới trong đầu 4 chữ "tiêu chuẩn quốc tế". Đây cần được coi là mục tiêu chính mà bất cứ doanh nghiệp nào cũng cần đạt tới khi hội nhập, dù doanh nghiệp đó ở quy mô nào đi chăng nữa.

Hội nhập để đi nhanh hơn

Dù nhiều chuyên gia bày tỏ lo ngại về việc hội nhập sâu rộng của Việt Nam nhưng TS. Võ Trí Thành, Phó Viện trưởng Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương (CIEM) lại cho rằng: "Hội nhập tuy khó khăn nhiều, thách thức lớn nhưng tôi tin Việt Nam đi nhanh là kiểu gì cũng sống. Cộng với tư tưởng lớn, sự chuyên nghiệp Việt Nam sẽ sống và đi nhanh hơn". TS. Thành nhận định AEC bao gồm 4 trụ cột: Một thị trường và cơ sở sản xuất thống nhất; Một khu vực kinh tế

Năm 2015 là năm Việt Nam hội nhập sâu rộng với hàng loạt các FTA đã, đang được kết thúc đàm phán và ký kết. Tại khu vực Đông Nam Á, theo lộ trình, Việt Nam sẽ cùng các quốc gia ASEAN hình thành Cộng đồng kinh tế (AEC) ngày 31/12/2015. Đây là bước ngoặt đánh dấu hội nhập toàn diện các nền kinh tế khu vực Đông Nam Á, tiến tới hình thành một cộng đồng chung, dựa trên 3 trụ cột là kinh tế - chính trị, an ninh-văn hóa, xã hội.

cạnh tranh; Sự phát triển kinh tế công bằng; Hội nhập vào nền kinh tế toàn cầu.

Để nắm bắt và tận dụng cơ hội kinh doanh, ông Thành kiến nghị các doanh nghiệp một số nội dung: Cần học quản trị sự bất định, hiểu và sử dụng các công cụ phòng chống rủi ro biến động, nhận thức và đảm bảo yêu cầu tiêu chuẩn các hàng rào kỹ thuật; Nhận thức vấn đề ổn định kinh tế vĩ mô và thay đổi chính sách; Cần tìm kiếm cơ hội sản xuất kinh doanh; Chấp nhận cạnh tranh cùng học kết nối; Đồng hành với Chính phủ và biết "đối thoại" pháp lý. Ông cũng cho rằng, vai trò Chính phủ đối với AEC là: Hòa hóa các tuyến hội nhập với vấn đề cải cách/phát triển; Xây dựng, hoàn thiện thể chế kinh tế đáp ứng cam kết TPP, RCEP, VN-EU FTA,...; Giảm thiểu phí tổn điều chỉnh; Xây dựng "hình ảnh" tốt về ứng xử Nhà nước/Chính phủ...

Theo Tiến sỹ Cần Văn Lực - Hàm Phó Tổng giám đốc BIDV, với lộ trình

đã cam kết, năm 2015, Việt Nam phải mở cửa hơn trong ngành ngân hàng, bảo hiểm và thị trường vốn, nhằm thực hiện cam kết. Theo đó, các nước phải mở cửa tất cả các ngành dịch vụ với mức sở hữu nước ngoài có thể lên đến 70%. Hiện nay, đối với lĩnh vực ngân hàng, giới hạn tỷ lệ sở hữu của nhà đầu tư nước ngoài tối đa là 30% (nếu nhiều hơn, cần có chấp thuận của Chính phủ), đối với lĩnh vực bảo hiểm và chứng khoán là 49%. Nhiều ngân hàng thương mại của các nước ASEAN, kể cả các ngân hàng thương mại Việt Nam đã có hiện diện thương mại ở các nước trong khối ASEAN. Xu hướng này sẽ tiếp tục tăng lên khi AEC chính thức đi vào hoạt động.

Để tận dụng cơ hội, ông Lực đưa ra những khả năng hỗ trợ, cung ứng dịch vụ của các định chế tài chính đối với doanh nghiệp, bao gồm: Thanh toán quốc tế; Tài trợ thương mại; Phòng ngừa rủi ro tỷ giá, rủi ro lãi suất, rủi ro giá chứng khoán; Bán chéo sản phẩm ngân hàng-bảo hiểm-chứng khoán; Tư vấn thông tin, cung cấp báo cáo phân tích thị trường, xu thế; Xúc tiến đầu tư, thương mại trong nước và qua các hiệp hội; Thiết kế và tổ chức các chương trình đào tạo, nhất là đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Ông Lực cũng đề nghị, với ngành ngân hàng cần cam kết nỗ lực: Giảm thiểu thủ tục hành chính, nâng cao chất lượng dịch vụ; Tiếp tục đổi mới công nghệ, tạo ra nhiều sản phẩm-dịch vụ thiết thực phục vụ cho các hoạt động xuất-nhập khẩu, đầu tư, tư vấn; Nâng cao khả năng hội nhập, tăng cường kết nối với hệ thống định chế tài chính quốc tế; Nghiên cứu sâu tác động của các FTAs nhằm tư vấn cho doanh nghiệp về hoạt động, chiến lược kinh doanh, xúc tiến đầu tư-thương mại...; Nâng cao trình độ quản trị doanh nghiệp và quản lý rủi ro theo thông lệ...v.v.. Tất cả là để nâng cao năng lực cạnh tranh và hỗ trợ doanh nghiệp tốt hơn nữa. □





Tổng Giám đốc BIDV Phan Đức Tú và Thứ trưởng Bộ Y tế Phạm Lê Tuấn ký thỏa thuận hợp tác

Tiên phong hỗ trợ giảm tải và phát triển bệnh viện

NGUYỄN TRẦN

Ngày 15/6/2015, tại Hà Nội, BIDV công bố chương trình tín dụng trị giá 20.000 tỷ đồng để hỗ trợ giảm tải và phát triển các bệnh viện trung ương, địa phương và ký kết thỏa thuận hợp tác triển khai chương trình tín dụng dành cho y tế giữa BIDV và Bộ Y tế. BIDV là ngân hàng lớn đầu tiên khai phá mảng khách hàng y tế này.

Thêm lời giải cho bài toán khó

Thời gian qua, dù ngành y tế đã tăng thêm số giường bệnh, mở rộng loại hình điều trị ngoại trú và triển khai một số mô hình dịch vụ mới trong khám chữa bệnh, nâng cấp cơ sở vật chất, cải tiến thủ tục hành chính... nhưng tình trạng quá tải tại các bệnh viện vẫn chưa được giải quyết.

Theo báo cáo của Bộ Y tế, số giường bệnh trên 1 vạn dân tại Việt Nam gần như thấp nhất trong khu vực ASEAN với 28 giường/vạn dân trong khi đó theo khuyến cáo của WHO là 39 giường/vạn dân. Ở các quốc gia phát triển, tỷ lệ này rất cao: Hàn Quốc là 80 giường/vạn dân, Nhật Bản 140 giường/vạn dân. Có thể thấy, các bệnh viện tại Việt Nam đang quá tải, thiếu giường bệnh trầm trọng, nhất là các bệnh viện tuyến trên.

Theo Bộ trưởng Bộ Y tế Nguyễn Thị Kim Tiến, nguyên nhân của tình trạng quá tải bệnh viện là: Hạ tầng bệnh viện chưa đáp ứng với nhu cầu và tốc độ gia tăng dân số; năng lực và dịch vụ khám chữa bệnh của tuyến dưới còn nhiều hạn chế; tâm lý lựa chọn dịch vụ khám chữa bệnh ở tuyến trên của người dân. Bên cạnh đó, hiện Việt Nam chưa có bệnh viện nào ngang tầm khu vực.

Xuất phát từ nhu cầu cấp bách nhằm giải quyết bài toán giảm tải cho hệ thống bệnh viện của Bộ Y tế và chủ trương đột phá ba mũi chiến lược của ngành y tế, BIDV đã chủ động phối hợp với Bộ Y tế để xuất, xây dựng Chương trình tín dụng dành cho Y tế, thực hiện chủ trương xã hội hóa đầu tư nâng cấp, đổi mới

cơ sở vật chất cũng như nâng cấp trang thiết bị cho ngành y tế theo chỉ đạo của Thủ tướng Chính phủ. Trong đó, BIDV ưu tiên đối với các dự án: Đầu tư trang thiết bị y tế hiện đại, nhập khẩu các máy móc/thiết bị y tế tiên tiến phục vụ khám chữa bệnh chuyên khoa/cao cấp, nhằm nâng cao chất lượng khám chữa bệnh, đáp ứng nhu cầu chăm sóc sức khỏe của người dân; Đầu tư mới, cải tạo mở rộng và hiện đại hóa cơ sở khám chữa bệnh của các bệnh viện; Giảm tải cho các bệnh viện có hiệu suất sử dụng giường bệnh quá cao (hơn 120%) thuộc tuyến trung ương và các bệnh viện tuyến cuối của thành phố Hà Nội, thành phố Hồ Chí Minh xuống dưới 100%.

Nguồn vốn quý cho sự phát triển bền vững

Với 3 mục tiêu chính cần thực hiện trong giai đoạn 2012 – 2015, ngành y tế cần đến 45.652 tỷ đồng. Tuy nhiên, ngân sách nhà nước mới chỉ cân đối được khoảng 20.000 tỷ đồng, đáp

ứng 44% nhu cầu vốn. Bởi vậy, gói tín dụng trị giá 20.000 tỷ đồng của BIDV là nguồn vốn quý để tạo nên sự phát triển ổn định và bền vững cho hệ thống bệnh viện nước ta.

Chương trình tín dụng này sẽ được triển khai theo nguyên tắc tín dụng thương mại có hoàn trả nhằm hỗ trợ nguồn lực tài chính để đẩy nhanh tiến độ triển khai các mục tiêu của Nghị quyết số 93 với lãi suất cho vay ưu đãi hợp lý, thời gian vay dài (tối đa lên tới 20 năm). Thời gian triển khai Chương trình diễn ra từ 15/6/2015 đến hết ngày 31/5/2022. Với quy mô chương trình lên đến 20.000 tỷ đồng nhưng theo nguyên tắc quay vòng vốn, do đó sẽ có nhiều dự án được sử dụng vốn từ chương trình và thời gian thực tế triển khai lên tới gần 30 năm.

Bên cạnh đó, với mục tiêu cung cấp nguồn vốn phục vụ tăng cường đào tạo chuyên sâu, nâng cao kiến thức y học đạt trình độ quốc tế cho đội ngũ cán bộ y tế và hỗ trợ kinh phí đào tạo trực tiếp với tính chất ưu đãi và có



Gói tín dụng của BIDV sẽ nhanh chóng đáp ứng các đề án nâng cấp và phát triển bệnh viện.

Bộ trưởng Bộ Y tế
NGUYỄN THỊ KIM TIẾN

hoàn trả, BIDV sẽ dành nguồn vốn tín dụng với quy mô 200 tỷ đồng với lãi suất ưu đãi để cho vay các y bác sĩ tham gia các chương trình đào tạo chuyên sâu tại nước ngoài.

Ông Trần Bắc Hà, Chủ tịch HĐQT BIDV khẳng định: Với bước đi tiên phong của BIDV, các ngân hàng thương mại khác trong cả nước sẽ cùng tham gia và hợp lực cho vay trong lĩnh vực y tế để: Nhanh chóng góp phần giảm tải, giảm khó khăn cho người bệnh cũng như các bệnh viện; Cải thiện các điều kiện và hiện đại hóa trang thiết bị; đặc biệt là hỗ trợ các bác sĩ nâng cao kiến thức, tay nghề của mình để tiếp tục hỗ trợ nhân dân.

Đánh giá cao tinh thần hợp tác, sự quan tâm tới ngành y tế của BIDV, Bộ trưởng Bộ Y tế Nguyễn Thị Kim Tiến bày tỏ tin tưởng gói tín dụng của BIDV sẽ nhanh chóng đáp ứng các đề án nâng cấp và phát triển bệnh viện. Bộ trưởng Bộ Y tế khẳng định bộ sẽ là cầu nối vững chắc giữa ngân hàng và các đơn vị có nhu cầu sử dụng vốn. □

Ký kết thỏa thuận với nhiều bệnh viện Bắc-Nam

Trong khuôn khổ chương trình, lãnh đạo BIDV và Bộ Y tế ký kết thỏa thuận triển khai chương trình tín dụng, là cơ sở để thực hiện có hiệu quả các kế hoạch, chương trình trong giảm tải bệnh viện trên toàn quốc, đổi mới trang thiết bị, cơ sở vật chất cho ngành y tế.

Các đơn vị thành viên của BIDV và các bệnh viện cũng ký kết các thỏa thuận cụ thể để triển khai chương trình. Cụ thể: BIDV Thăng Long và Bệnh viện Nhi trung ương ký kết thỏa thuận tài trợ dự án đầu tư xây dựng Trung tâm quốc tế Bệnh viện Nhi trung ương tại đường Hàm Nghi, quận Nam Từ Liêm, Hà Nội với mức vốn vay gần 1.000 tỷ đồng; BIDV Tây Hồ và Bệnh viện Xanh-Pôn ký thỏa thuận tài trợ các dự án đầu tư nâng cấp máy móc trang thiết bị phục vụ khám chữa bệnh; BIDV Phú Thọ ký kết thỏa thuận



thu xếp vốn cho Dự án Trung tâm sản nhi của Bệnh viện Đa khoa tỉnh Phú Thọ, với quy mô 700 giường và mức vốn vay gần 1.000 tỷ đồng.

BIDV Tân Bình cũng ký kết thỏa thuận tài trợ

vốn cho dự án hạ tầng và đầu tư trang thiết bị khu khám chữa bệnh mới của Bệnh viện Đa khoa Xuyên Á. Đây là bệnh viện tư nhân đầu tiên nằm ở cửa ngõ phía Bắc và Tây Bắc TP. Hồ Chí Minh.

BÁN BUÔN

viết tiếp trang sử vàng

 BÌNH TRẦN

Những ngày cuối tháng 5 không thể nào quên với những thành viên Ban Phát triển sản phẩm bán buôn. Chúng tôi háo hức chờ nhịp đập nơi đơn vị mới và đọng đầy cảm xúc khi ôn lại những ngày tháng đã qua với biết bao kỷ niệm...

Những dấu ấn trên đường phát triển

Năm 2008, BIDV là ngân hàng đầu tiên có bước chuyển mình mạnh mẽ về cơ cấu, mô hình hoạt động theo dự án TA2, đáp ứng yêu cầu quản lý rủi ro tập trung, phân

tách rõ ba chức năng: Kinh doanh, quản lý rủi ro và tác nghiệp. BIDV đồng thời định hướng tập trung vào khách hàng và sản phẩm. Bộ phận nghiên cứu và phát triển sản phẩm dịch vụ khối ngân hàng bán buôn được ra đời trong bối cảnh ấy với tên khai sinh là "Ban Phát triển

Tập thể Ban PTSPBB chụp ảnh lưu niệm trước ngày chuyển sang đơn vị mới

sản phẩm và Tài trợ thương mại", sau đó được đổi tên thành "Ban Phát triển sản phẩm bán buôn" (PTSPBB) từ 1/8/2013.

Mới mẻ, lạ lẫm, chúng tôi từng bước tìm hiểu, học hỏi các ngân hàng nước ngoài, linh hoạt vận dụng phù hợp với BIDV. Sự ra đời



của Ban PTSPBB đã “làm mới” chức năng quan hệ khách hàng doanh nghiệp theo hướng đặt trọng tâm vào sản phẩm dịch vụ - nơi biểu hiện toàn diện và đầy đủ nhất về nhu cầu khách hàng, là cơ sở tạo ra lợi nhuận. Bán buôn có 5 dòng sản phẩm chuẩn: tiền gửi, tiền vay, thanh toán, tài trợ thương mại và quản lý tiền tệ.

Bên cạnh các sản phẩm tín dụng truyền thống, những năm gần đây, BIDV quan tâm nhiều hơn đến “tính thị trường” của sản phẩm và yêu cầu quản trị rủi ro bằng việc chuẩn hóa các sản phẩm “sẵn có” trong nhóm “cho vay thông thường”. Nhảy cảm này đã cho ra đời nhiều sản phẩm đáp ứng nhu cầu đổi mới từng ngày của doanh nghiệp, như thấu chi, tài trợ doanh nghiệp vệ tinh, tài trợ nhà phân phối... Với nhóm sản phẩm tài trợ thương mại, đây không chỉ là các sản phẩm thanh toán quốc tế thông thường (TTR, CAD, L/C, nhờ thu (D/P, D/A)), bởi chúng đã được nâng tầm thành các sản phẩm tài trợ theo chuỗi cung ứng: Cho vay tài trợ dự trữ/tài trợ xuất khẩu trước khi giao hàng; Chiết khấu hối phiếu đòi nợ kèm bộ chứng từ hàng xuất khẩu theo các hình thức TTR, L/C, D/P, D/A; Tài trợ nhập khẩu theo hợp đồng khung, tài trợ nhập khẩu đảm bảo bằng chính lô hàng nhập... Sản phẩm “Bao thanh toán” được đánh giá là sản phẩm rất phức tạp và đặc thù cũng đã được tung ra thị trường vào năm 2012.

Trong chức năng huy động vốn từ khách hàng doanh nghiệp, bên cạnh các sản phẩm truyền thống như: tiền gửi thanh toán, tiền gửi không kỳ hạn, tiền gửi có kỳ hạn, kỳ phiếu, trái phiếu, chứng chỉ tiền gửi, gắn với các loại tiền tệ cơ bản: VND, USD, EUR... thì Ban PTSPBB cũng đã mở rộng, cải tiến, nâng cấp danh mục sản phẩm tiền gửi với các sản phẩm như: tiền gửi rút gốc siêu linh hoạt, tiền gửi không

tròn kỳ (lẻ ngày), tiền gửi đầu tư thông minh (ProInvest), tiền gửi thặng dư, tiền gửi đặc thù cho Bảo hiểm xã hội Việt Nam...

Từ sau năm 2008, BIDV chứng kiến sự vươn lên mạnh mẽ của dòng sản phẩm quản lý tiền tệ vốn là điểm mạnh của các ngân hàng nước ngoài trước đây. Trên cơ sở dòng sản phẩm thanh toán truyền thống là thế mạnh trong hoạt động ngân hàng bán buôn, BIDV đã mở rộng cung cấp các sản phẩm dịch vụ có hàm lượng công nghệ cao đáp ứng nhu cầu quản lý hiệu quả dòng tiền của khách hàng. BIDV được nhiều tổ chức quốc tế uy tín như Asiamoney, Asian Banking and Finance, Asian Banker... công nhận là ngân hàng nội địa cung cấp dịch vụ quản lý tiền tệ tốt nhất Việt Nam. Một số sản phẩm tiêu biểu trong dòng quản lý tiền tệ như dịch vụ thu chi hộ điện tử, điều chuyển vốn tự động, quản lý dòng tiền, gói Quản lý doanh thu Ưu Việt (Revenue Plus)...

Nhiều sản phẩm của BIDV được đánh giá là tiên phong, đi đầu thị trường, khách hàng đánh giá cao như: Thanh toán điện tử song phương với kho bạc nhà nước; nộp thuế điện tử với Tổng cục Thuế; Thu phí đường bộ không dừng; Sản phẩm liên kết 4 Nhà...

Bảy năm qua (2008-2015), BIDV phát triển vượt bậc, tiệm cận với thông lệ quốc tế và chuẩn mực ngân hàng hiện đại khi danh mục sản phẩm dịch vụ của khối ngân hàng bán buôn ngày càng đa dạng, đáp ứng tốt nhất nhu cầu khách hàng là các doanh nghiệp và định chế tài chính.

Đồng lòng viết trang sử mới

Trong hoạt động ngân hàng bán buôn nói chung, thành công đến từ sự hòa quyện giữa sản phẩm - dịch vụ và nhu cầu của khách hàng.



Sản phẩm ngân hàng bán buôn được quan tâm đẩy mạnh theo chiều sâu, khách hàng cũng được mở rộng.

Trong buổi công bố giải thể Ban PTSPBB và thành lập Ban Khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa vào đầu tháng 6/2015, Tổng Giám đốc BIDV ghi nhận những thành quả và gửi lời cảm ơn toàn thể các thể hệ lãnh đạo cán bộ Ban PTSPBB đã ngày đêm miệt mài nghiên cứu ban hành những sản phẩm dịch vụ có chất lượng ra thị trường. Sau 7 năm cố gắng nỗ lực, BIDV đã có được danh mục sản phẩm dịch vụ phong phú đa dạng, đủ sức cạnh tranh với các ngân hàng bạn. Khi dư địa phát triển sản phẩm không còn nhiều như trước, việc chuyển đổi mô hình đưa chức năng phát triển sản phẩm vào các đơn vị bán hàng, gắn sản phẩm với nhu cầu đặc thù theo nhóm đối tượng khách hàng khác nhau là cần thiết. Sự thay đổi này giúp hoạt động ngân hàng bán buôn có chiều sâu hơn, thể hiện đúng tính chất “đo ni đóng giày” theo từng mô hình khách hàng tổ chức, khác biệt với “may sẵn” như sản phẩm ngân hàng bán lẻ. Sản phẩm ngân hàng bán buôn được quan tâm đẩy mạnh theo chiều sâu, khách hàng cũng được mở rộng đến phân khúc doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Chúng tôi hiểu “thay đổi để tốt hơn”. Và tất cả chúng ta đều có quyền hy vọng về tương lai phát triển bền vững của BIDV nói chung cũng như hoạt động ngân hàng bán buôn nói riêng. □

Sau 7 năm, Ban PTSPBB đã ban hành 211 sản phẩm, bao gồm 58 sản phẩm mới và 153 sản phẩm nâng cấp. Trực tiếp hỗ trợ các đơn vị bán hàng tiếp thị sản phẩm cho hơn 300 khách hàng (từ năm 2011 đến nay); Hệ thống hóa bộ tài liệu bán hàng, chuẩn hóa bằng nhiều ngôn ngữ. Truyền thông quảng bá bài bản, chuyên nghiệp hơn; Thực hiện 10 đợt khảo sát nhu cầu và đo lường sự hài lòng của từng nhóm khách hàng...

CHUYỂN MÌNH VỚI SME BANKING

 **THANH BÌNH**

Tháng 6, BIDV thành lập Ban Khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa (SME Banking). Đây là động thái được đánh giá là bắt kịp xu thế chuyển đổi mô hình của các ngân hàng trên thế giới.





Tập thể Ban Khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa

Phân khúc tiềm năng

Đóng góp trên 40% GDP, 30% thu nộp ngân sách nhà nước, sử dụng trên 50% lao động cả nước..., có thể nói các doanh nghiệp nhỏ và vừa (SME) đóng vai trò hết sức quan trọng đối với nền kinh tế Việt Nam. Song trên thực tế, các SME gặp nhiều khó khăn trong tiếp cận sản phẩm dịch vụ tài chính. Do các ngân hàng còn e ngại, coi thị trường SME là thách thức, vì thiếu hụt thông tin, rủi ro cao, nguồn thu thấp và chi phí lớn. Tuy nhiên, hiện nay khi thị phần ngân hàng doanh nghiệp tiếp tục co hẹp và khó khăn tài chính ngày càng tăng, các ngân hàng, trong đó có BIDV, bắt đầu tìm hiểu và hướng đến thị phần SME đầy hứa hẹn.

Nếu như các doanh nghiệp, tập đoàn kinh tế lớn có quan hệ với nhiều ngân hàng thì các SME chỉ có quan hệ với 1 hoặc 2 ngân hàng. Vì vậy, BIDV có cơ hội giới thiệu và cung cấp các dịch vụ tài chính khác bên cạnh tín dụng, nhằm đa dạng hóa sản phẩm, tăng doanh thu và giúp ngân hàng tăng trưởng bền vững.

Thực tế cho thấy, có thể doanh thu từ một doanh nghiệp nhỏ và vừa không cao nhưng số lượng khách hàng lớn (chiếm trên 90% của cả nước) sẽ đem lại nguồn thu không hề nhỏ, nâng tỷ trọng nguồn thu từ sản phẩm phi tín dụng, giúp cân đối cơ cấu nguồn thu cho BIDV.

BIDV cũng nhận thức rõ rằng, việc triển khai cung cấp dịch vụ cho đông đảo khách hàng doanh nghiệp sẽ làm tăng độ phủ sóng nhận diện thương hiệu, nâng cao vị thế và uy tín của BIDV trên thị trường.

Đó là những lý do chính và động lực để BIDV có bước chuyển mình, thành lập một đơn vị có chức năng nghiên cứu và phục vụ chuyên biệt



Hiện nay Việt Nam có khoảng 700 nghìn doanh nghiệp SME được đăng ký chính thức, chưa kể các doanh nghiệp chưa được đăng ký và các doanh nghiệp phát triển từ hộ gia đình đi lên, vì thế quy mô của phân khúc này rất lớn và đem lại nhiều cơ hội kinh doanh cho các ngân hàng.

Ông **NEIL RAMSDEN**

Chuyên gia cao cấp SME Banking toàn cầu của Công ty Tài chính Quốc tế - IFC

nhóm khách hàng là SME. BIDV cũng xác định đây là phân khúc khách hàng chiến lược của ngân hàng trong thời gian tới.

Bài học kinh nghiệm từ dịch vụ ngân hàng SME

Ngành dịch vụ ngân hàng SME hiện là một ngành non trẻ và đang phát triển. Kinh nghiệm của các ngân hàng phục vụ SME trong mỗi giai đoạn mang đến nhiều bài học quý báu cho các ngân hàng muốn gia nhập thị trường SME một cách bài bản. Thành công trong hoạt động SME Banking đòi hỏi ngân hàng phải thiết lập được phương pháp nắm bắt cơ hội và tận dụng ưu thế riêng của mình. Cụ thể: Ngân hàng phải xác định chiến lược và kế hoạch thực hiện nhằm thiết lập mô hình kinh doanh nêu bật các đặc điểm riêng biệt của các SME mà ngân hàng phục vụ; Xác định phân khúc thị trường, cung cấp sản phẩm dịch vụ chuyên biệt. Cụ thể là xác định thị phần trọng tâm để phục vụ một số phân khúc trong thị trường SME và thu lời nhiều hơn dựa trên tính cơ hội, ưu thế riêng của ngân hàng.

Thành công trong hoạt động SME Banking còn thể hiện trong cung cấp sản phẩm dịch vụ ngoài dịch vụ cho

vay. Các khoản vay thường không phải là động cơ chính để thu lời từ dịch vụ ngân hàng SME, mà có thể sử dụng hiệu quả làm phương tiện thu hút và giữ chân khách hàng. Thực tế cho thấy, các sản phẩm mang yếu tố công nghệ đem lại thuận tiện cho khách hàng hay hỗ trợ quản lý hiệu quả nguồn doanh thu như giao dịch ngân hàng điện tử, quản lý dòng tiền qua Internet, trả lương tự động, thanh toán trực tuyến... đã tăng sức hấp dẫn của các sản phẩm dịch vụ dành cho SME, giảm chi phí cho ngân hàng về mặt trung hạn, đồng thời gắn kết doanh nghiệp trở thành khách hàng trung thành và mang lại giá trị cao.

Về văn hóa bán hàng và kênh phân phối, hoạt động SME Banking thành công khi chủ động tìm kiếm khách hàng, sử dụng các kênh phân phối chi phí thấp như giao dịch qua Internet, bán hàng qua điện thoại..., tối đa hóa hoạt động bán chéo sản phẩm... để tạo lợi nhuận.

Những kinh nghiệm dịch vụ ngân hàng SME nói trên đang tạo ra lợi thế và hiệu quả trong hoạt động của ngân hàng. Tuy nhiên, BIDV sẽ áp dụng những bài học này như thế nào để thâm nhập và mở rộng hoạt động SME Banking hiệu quả còn là điều phải bàn luận và cân nhắc thêm.

Năm 2015, ghi dấu sự hình thành bộ phận SME Banking của BIDV. Chặng đường phía trước khá mới mẻ và còn nhiều khó khăn, nhưng tập thể SME Banking cho rằng, với tinh thần đoàn kết, quyết tâm tạo nên những bước đột phá, SME Banking chắc chắn góp phần đẩy nhanh tiến trình phát triển quy mô hoạt động và chất lượng dịch vụ dành cho SME tốt nhất trên thị trường. □

Ban Khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa được thành lập theo quyết định số 1606/QĐ-BIDV ngày 29/5/2015. Ban hiện có 24 người với 4 bộ phận: Nhóm phát triển sản phẩm, Nhóm quản lý địa bàn, Nhóm tổng hợp báo cáo và Nhóm Marketing.

Khai thác thông tin toàn diện với hệ thống BIDV-MIS

 **NGUYỄN TRẦN**

Tài liệu hệ thống BIDV-MIS vừa được bàn giao cho 16 đơn vị tại Hội sở chính để tiếp tục vận hành theo chức năng nhiệm vụ của từng đơn vị.

Hệ thống thông tin quản lý (Management Information System – MIS) là một trong những hệ thống công nghệ thông tin quan trọng, là thông tin đầu vào quyết định chất lượng, hiệu quả của các quyết định kinh doanh. Với xu hướng phát triển trong công tác quản trị ngân hàng theo hướng hiện đại, năm 2012, Trung tâm Công nghệ thông tin (CNTT) và Ban Thông tin quản lý và Hỗ trợ ALCO (MIS.ALCO) đã nghiên cứu và đề xuất dự án “Trang bị hạ tầng xây dựng, khai thác hệ thống Báo cáo thống kê tập trung” (dự án MIS giai đoạn 1) và bắt đầu kickoff từ tháng 10/2013. Hệ thống bao gồm một kho dữ liệu tập hợp đầy đủ thông tin cùng các bài toán phân tích chuyên biệt (gồm 700 chỉ tiêu, 160 chiều dữ liệu phân thành 3 cấu phần chính là kế hoạch chiến lược, tiền gửi – tiền vay, phân tích khách hàng và 105 báo cáo tính).

Hệ thống MIS tập hợp toàn bộ thông tin khách hàng từ tất cả các nguồn dữ liệu hiện có của BIDV nhằm cung cấp 1 cái nhìn toàn diện



(360o view) về khách hàng và các sản phẩm tại BIDV, từ đó điều chỉnh, nâng cấp và phát triển các sản phẩm dịch vụ của BIDV đảm bảo tính phù hợp với thị trường và gia tăng lợi ích cho ngân hàng. Đặc biệt, việc khai thác báo cáo chuyển từ hình thức thụ động (báo cáo theo mẫu biểu) sang hình thức khai thác chủ động (người dùng tự quyết định thông tin mình cần khai thác) là tiền đề để xây dựng hệ thống phân tích dữ liệu mới, bao gồm các thông tin dự báo, phân tích chuyên sâu để đáp ứng nhu cầu quản trị điều hành.

Ông Trần Phương, Phó Tổng Giám đốc BIDV cho biết: “MIS là dự án có tầm quan trọng đặc biệt trong bối cảnh kinh doanh, lấy định hướng khách hàng làm mục tiêu, lấy thông tin, dữ liệu làm nền tảng cơ bản cho hoạt động phân tích để đưa ra các bài toán quản lý, kể cả trong quản lý điều hành cũng như phân tích khách hàng, phục vụ mục tiêu chiến lược của BIDV trong việc gia tăng thị phần, bán sản phẩm hiệu quả nhất cho khách hàng”.

Hệ thống MIS thực sự đã tạo ra cuộc cách mạng trong công tác khai thác dữ liệu hỗ trợ điều hành, phục vụ kinh doanh tại BIDV, đưa BIDV là ngân hàng tiên phong và duy nhất tại Việt Nam đến thời điểm hiện nay triển khai thành công giải pháp đồng bộ kho dữ liệu của IBM – một giải pháp được các tổ chức hàng đầu thế giới đánh giá rất cao về tính đồng bộ đầy đủ cho hệ thống báo cáo theo mô hình kho dữ liệu phù hợp chuẩn mực quốc tế, trên một nền tảng công nghệ hiện đại hoàn toàn mới. Triển khai MIS, chỉ với một thao tác click chuột, một chuyên viên khách hàng cá nhân hoặc doanh nghiệp đều có thể biết được khách hàng hiện nay đang có quan hệ như thế nào với BIDV và đang chưa sử dụng dịch vụ gì của ngân hàng. □

Tặng quà hấp dẫn trong ngày khai trương BIDV Bình Chánh

Ngày 1/6/2015, BIDV tổ chức khai trương chi nhánh Bình Chánh tại địa chỉ 139 – 141 – 143 – 145 - 147 đường 9A, xã Bình Hưng, huyện Bình Chánh, Thành phố Hồ Chí Minh.

BIDV Bình Chánh đáp ứng nhu cầu về tài chính ngân hàng của người dân trên

địa bàn với các sản phẩm đa dạng, tiện ích. Chi nhánh có không gian làm việc hiện đại, tiện nghi và mô hình làm việc chuyên nghiệp, phục vụ khách hàng tốt nhất mỗi khi đến giao dịch. Với đội ngũ cán bộ nhân viên trẻ trung, nhiệt huyết BIDV Bình Chánh quyết tâm đạt chỉ tiêu

kế hoạch, nhiệm vụ được giao để ngày càng phát triển lâu dài và bền vững.

Nhân dịp khai trương, BIDV Bình Chánh triển khai chương trình khuyến mại với hàng trăm phần quà có giá trị và nhiều ưu đãi hấp dẫn cho những khách hàng đến giao dịch.

THANH TÂM

Hợp vốn tài trợ

Dự án Xi măng Xuân Thành giai đoạn II

 **MAI TUẤN**

Ngày 25/6/2015, tại tỉnh Hà Nam, BIDV phối hợp với Công ty CP Xi măng Xuân Thành và các ngân hàng: Agribank, MB, Liên Việt Post Bank tổ chức ký kết Hợp đồng tín dụng tài trợ hợp vốn cho vay Dự án Nhà máy Xi măng Xuân Thành giai đoạn II tại tỉnh Hà Nam.



Dự án Nhà máy Xi măng Xuân Thành giai đoạn II của Công ty Xuân Thành được cấp phép thăm dò, khai thác, sử dụng và đầu tư trên địa bàn huyện Thanh Liêm, tỉnh Hà Nam với tổng diện tích đất xây dựng 110ha, tổng mức đầu tư 11.000 tỷ đồng, công suất thiết kế 12.000 tấn Clinker/ngày tương đương 4,5 triệu tấn xi măng/năm. Công nghệ sản xuất của dự án theo phương pháp kho có hệ thống lò quay có tháp trao đổi nhiệt gồm 2 nhánh xyclon 5 tầng có buồng phân hủy (calciner) đốt hoàn toàn (100%) bằng than cám bốc thấp, giảm được lượng bụi khí thải xuống mức thấp nhất. Cùng với dây chuyền thiết bị chính được

cung cấp bởi các hãng sản xuất thiết bị xi măng hàng đầu thế giới như: FL Smith (Đan Mạch), Loesche và Haver (Đức) được đánh giá có mức độ tiên tiến, hiện đại bậc nhất hiện nay, hệ thống điều khiển tự động và kiểm tra đo lường với độ chính xác cao cho phép mở rộng phạm vi sử dụng nguyên nhiên liệu, tiết kiệm năng lượng, tạo ra sản phẩm có chất lượng ổn định cao theo tiêu chuẩn quốc tế và đảm bảo an toàn trong quá trình sản xuất, vệ sinh công nghiệp và bảo vệ môi trường.

Phát biểu tại buổi lễ ký kết, Chủ tịch HĐQT BIDV Trần Bắc Hà, đại diện các ngân hàng hợp vốn, cho biết: Xuân Thành Group tập trung mũi nhọn chủ lực vào lĩnh vực xây dựng, đầu tư kinh doanh bất động

sản, cảng nước sâu, bảo hiểm, tài chính... Việc xây dựng hàng loạt nhà máy sản xuất xi măng tại các tỉnh Ninh Bình, Hà Nam, Quảng Nam... là phù hợp với quy hoạch phát triển ngành công nghiệp xi măng Việt Nam giai đoạn 2011 - 2020, định hướng đến năm 2030 của Thủ tướng Chính phủ. Về phía ngân hàng cam kết giải ngân các khoản vay ngay sau khi ký hợp đồng tín dụng; đồng thời yêu cầu chủ đầu tư triển khai xây dựng các hạng mục, đảm bảo đúng tiến độ để dự án nhanh chóng đi vào hoạt động nhằm đem lại hiệu quả kinh tế cho dự án, góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế cũng như đóng góp vào sự phát triển kinh tế xã hội tại địa phương. Ông Hà cũng đề nghị UBND tỉnh Hà Nam cùng các sở, ban, ngành hỗ trợ hoàn thiện hệ thống cơ sở hạ tầng, các công trình phụ trợ, tạo mọi điều kiện thuận lợi hỗ trợ cho Doanh nghiệp sớm hoàn thành và đưa nhà máy đi vào vận hành. □

Trước đó, BIDV đã tài trợ Dự án Nhà máy Xi măng Xuân Thành tại tỉnh Quảng Nam. Ngoài vai trò tài trợ vốn cho các hoạt động đầu tư, sản xuất kinh doanh của Tập đoàn Xuân Thành, BIDV còn đồng hành với tư cách là đơn vị tư vấn, hỗ trợ cho hoạt động sản xuất kinh doanh, tìm kiếm kênh đầu tư cũng như phát triển thị trường tiêu thụ của Tập đoàn Xuân Thành trong những năm qua.

Thu hộ Ngân sách Nhà nước tại BIDV Ba Đình

 **KHƯƠNG XUÂN THẢO**

Từ ngày 1/6/2015, BIDV Ba Đình được Kho bạc Nhà nước Ba Đình, Chi cục Thuế Ba Đình lựa chọn là đơn vị ủy nhiệm thu ngân sách nhà nước quận Ba Đình.

Được thành lập từ năm 2008, qua hơn 6 năm xây dựng và phát triển, BIDV Ba Đình trở thành chi nhánh cấp I phục vụ khách hàng trên mọi miền đất nước với hơn 1.000 khách hàng doanh nghiệp và gần 22.000 khách hàng cá nhân. Thời gian qua, chi nhánh luôn đi đầu triển khai các chương trình của Chính phủ, Ngân hàng Nhà nước về chính sách tài khóa, chính sách tiền tệ. BIDV Ba Đình cũng góp phần triển khai thực hiện kế hoạch phát triển kinh tế xã hội, hỗ trợ các cá nhân, doanh nghiệp trong cả nước tiếp cận nguồn vốn ngân hàng thúc đẩy hoạt động sản xuất kinh doanh, đóng góp lớn vào nguồn thu ngân sách nhà nước. Bên cạnh đó, chi nhánh còn chú trọng nghiên cứu, phát triển các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng mới như: Ngân hàng điện tử, Phái sinh tài



chính, Hàng hóa tương lai, đồng thời chủ động liên kết với các cơ quan hành chính nhà nước triển khai các sản phẩm ngân hàng hiện đại nhằm đem lại tiện ích mới cho xã hội. Với những kết quả và sự nỗ lực

không ngừng đó, BIDV Ba Đình được Kho bạc Nhà nước Ba Đình lựa chọn là đơn vị đầu tiên được ủy nhiệm thu toàn bộ các khoản thu NSNN (gồm các loại thuế; phí, lệ phí; tiền nộp phạt vi phạm hành chính theo quy định của Pháp lệnh Xử phạt Vi phạm Hành chính; Các khoản phải nộp khác thuộc NSNN) của các đơn vị do Kho bạc Nhà nước Ba Đình, Chi cục Thuế Ba Đình quản lý kể từ ngày 1/6/2015.

Với cơ sở vật chất hiện đại, hệ thống thanh toán điện tử song phương an toàn, chính xác, bảo mật cao cùng đội ngũ nhân viên tận tình chuyên nghiệp, BIDV Ba Đình đã góp phần tập trung nhanh, đầy đủ và chính xác các khoản thu NSNN.

Người nộp thuế, phí, lệ phí, tiền phạt... có thể dễ dàng nộp tại mạng lưới của chi nhánh gồm trụ sở chính và 5 phòng giao dịch hoặc hơn 1000 điểm giao dịch của hệ thống BIDV trên toàn quốc với nhiều hình thức đa dạng như tiền mặt, chuyển khoản, ủy quyền nộp định kỳ, internet banking... □

BIDV Tràng An và Toyota Mỹ Đình hợp tác toàn diện

Ngày 4/6/2015, tại Hà Nội, BIDV Tràng An và Công ty TNHH một thành viên Toyota Mỹ Đình (Toyota Mỹ Đình) đã ký kết thỏa thuận hợp tác toàn diện.

Thỏa thuận hợp tác toàn diện giữa hai đơn vị nhằm cung cấp cho Toyota Mỹ Đình và khách hàng của Toyota Mỹ Đình cũng như khách hàng của BIDV các sản phẩm dịch vụ tài chính tốt nhất. Hai bên sẽ hợp tác cùng hợp tác triển

khai các sản phẩm: tiền gửi, tài khoản thanh toán, các dịch vụ tài chính đối với khách hàng của Toyota Mỹ Đình. Toyota Mỹ Đình sẽ ưu tiên sử dụng các sản phẩm dịch vụ và giới thiệu khách hàng của công ty với BIDV Tràng An. Còn BIDV Tràng An ưu tiên tư vấn giới thiệu các sản phẩm, dịch vụ và giới thiệu khách hàng cho Toyota Mỹ Đình. BIDV Tràng An cùng Toyota Mỹ Đình sẽ thiết kế sản phẩm với các đặc điểm cạnh

tranh dành cho khách hàng của Toyota Mỹ Đình, khách hàng của BIDV có sử dụng sản phẩm của BIDV và Toyota.

Thỏa thuận hợp tác toàn diện giữa BIDV Tràng An và Toyota Mỹ Đình đánh dấu bước phát triển mới của mối quan hệ lâu dài, hỗ trợ lẫn nhau trong phục vụ khách hàng một cách tốt nhất, mang lại tối đa lợi ích cho khách hàng.

NGUYỄN THỊ PHONG LAN

Chuyển động BIDV

Trong tháng 6/2015, hệ thống BIDV có một số thay đổi về nhân sự quản lý cấp cao, cấp trung và phát triển mạng lưới. Cụ thể:

Chuyển động nhân sự:

BAN LÃNH ĐẠO

- Ông **Ngô Văn Dũng** (Giám đốc BIDV Hà Nội) được bổ nhiệm Ủy viên HĐQT BIDV (theo Nghị quyết của ĐHĐCĐ năm 2015);

CÁC BAN, TRUNG TÂM HỘI SỞ CHÍNH

■ Ông **Đào Tiến Dũng** (Phó GD BIDV Bắc Kạn) được bổ nhiệm Giám đốc Trung tâm Xử lý nợ;

■ Bà **Phạm Thị Vân Khánh** (Phó GD Ban Khách hàng doanh nghiệp) được bổ nhiệm Giám đốc Ban Khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ;

■ Ông **Nguyễn Mai Khanh** (Phó GD BIDV Hoàn Kiếm) được bổ nhiệm Phó Giám đốc phụ trách Ban Phát triển Ngân hàng bán lẻ;

■ Bà **Phạm Thị Ngọc Anh** (Giám đốc Sở Giao dịch 3) được bổ nhiệm Giám đốc Ban Định chế tài chính;

■ Bà **Trịnh Thị Huệ Chi** (Giám đốc Ban ĐCTC) được bổ nhiệm Giám đốc Trung tâm Chăm sóc khách hàng;

KHOẢNG CHI NHÁNH

■ Ông **Nguyễn Ngọc Sơn** (Quyền GD BIDV Bắc Ninh) được bổ nhiệm Giám đốc BIDV Bắc Ninh;

■ Ông **Lê Đức Hải** (Quyền GD BIDV Phú Tài) được bổ nhiệm Giám đốc BIDV Phú Tài;

■ Ông **Nguyễn Hà An** (Phó GD Ban KHDN) được bổ nhiệm Giám đốc BIDV Bắc Kạn;

■ Bà **Nguyễn Thị Quỳnh Giao** (Giám đốc Ban PTNHL) được bổ nhiệm Giám đốc BIDV Hà Nội;

■ Bà **Trần Anh Thư** (Giám đốc Ban PTSPBB) được bổ nhiệm Giám đốc Sở Giao dịch III;

■ Ông **Phan Văn Thịnh** (Phó GD BIDV Hà Tây) được bổ nhiệm Quyền Giám đốc BIDV Sơn Tây;

■ Bà **Nguyễn Thị Nhật Tân** (Quyền GD BIDV Bạc Liêu) được bổ nhiệm Giám đốc BIDV Bạc Liêu;

■ Ông **Trần Văn Kiểm** (Phó GD BIDV Hai Bà Trưng) được bổ nhiệm Giám đốc BIDV Thạch Thất;

■ Ông **Đỗ Khắc Huy** (Giám đốc BIDV Bắc Ninh) được bổ nhiệm Giám đốc BIDV Quang Minh;

■ Ông **Tôn Lâm Tùng** (Hàm GD Ban KHCL) được bổ nhiệm Giám đốc BIDV Từ Liêm;

■ Bà **Tân Thị Thu Hà** (Quyền GD BIDV Phú Mỹ Hưng) được bổ nhiệm Giám đốc BIDV Phú Mỹ Hưng;

■ Ông **Lê Võ Thanh Phong** (Quyền GD BIDV Củ Chi) được bổ nhiệm Giám đốc BIDV Củ Chi;

■ Ông **Nguyễn Tuấn** (Phó GD BIDV Đông Đồng Nai) được bổ nhiệm Quyền Giám đốc BIDV Thủ Dầu Một;

■ Ông **Nguyễn Phước Duy Đức** (Quyền GD BIDV Phú Quốc) được bổ nhiệm Giám đốc BIDV Phú Quốc;

■ Ông **Đào Danh Tuấn** (Giám đốc BIDV Phú Tài) được bổ nhiệm Giám đốc BIDV Bình Chánh;

■ Bà **Nguyễn Thị Thu Oanh** (Quyền GD BIDV Hóc Môn) được bổ nhiệm Giám đốc BIDV Hóc Môn (Chi nhánh sẽ đi vào hoạt động từ 01/7/2015).

■ Bà **Phạm Vũ Thiên Nga** (Quyền GD BIDV Hà Đông) được bổ nhiệm Giám đốc BIDV Hà Đông (Chi nhánh BIDV chuyển đổi từ MHB);

■ Bà **Nguyễn Thị Thu Hằng** (Quyền GD BIDV Đại La) được bổ nhiệm Giám đốc BIDV Đại La (Chi nhánh BIDV chuyển đổi từ MHB);

■ Ông **Đặng Công Phương** (Quyền GD BIDV Hàm Nghi) được bổ nhiệm Giám đốc BIDV Hàm Nghi (Chi nhánh BIDV chuyển đổi từ MHB);

■ Ông **Trần Hưng Hà** (Quyền GD BIDV Trường Sơn) được bổ nhiệm

Giám đốc BIDV Trường Sơn (Chi nhánh BIDV chuyển đổi từ MHB);

■ Ông **Trịnh Minh Hưng** (Quyền GD BIDV Bà Chiểu) được bổ nhiệm Giám đốc BIDV Bà Chiểu (Chi nhánh BIDV chuyển đổi từ MHB);

■ Ông **Đào Nguyên Chi** (Quyền GD BIDV Kỳ Hòa) được bổ nhiệm Giám đốc BIDV Kỳ Hòa (Chi nhánh BIDV chuyển đổi từ MHB);

Phát triển mạng lưới:

Trong tháng 06/2015, BIDV đã thực hiện khai trương hoạt động 9 chi nhánh mới bao gồm:

ĐI VÀO HOẠT ĐỘNG TỪ NGÀY 01/06/2015:

■ Chi nhánh **Từ Liêm** (tại Tầng 1 và 2, Tòa nhà CT1 Bắc Hà - C14, Phố Tố Hữu, P. Trung Văn, Q. Nam Từ Liêm, TP Hà Nội);

■ Chi nhánh **Quang Minh** (tại Km số 9, Đường Bắc Thăng Long - Nội Bài, Thị trấn Quang Minh, H. Mê Linh, TP Hà Nội);

■ Chi nhánh **Thạch Thất** (tại Cụm Công nghiệp Bình Phú, Xã Bình Phú, Huyện Thạch Thất, TP Hà Nội);

■ Chi nhánh **Phú Quốc** (tại Số 133 Đường Nguyễn Trung Trực, Thị trấn Dương Đông, Huyện Phú Quốc, Kiên Giang);

■ Chi nhánh **Bình Chánh** (tại Số 139-141-143-145-147, Đường 9A, Xã Bình Hưng, Huyện Bình Chánh, TP. Hồ Chí Minh);

■ Chi nhánh **Phú Mỹ Hưng** (tại Số 27-29 Khu phố Kim Long, Đường Nguyễn Hữu Thọ, Xã Phước Kiển, Huyện Nhà Bè, TP. Hồ Chí Minh);

■ Chi nhánh **Củ Chi** (tại Số 216-218 Tỉnh lộ 8, Thị trấn Củ Chi, Huyện Củ Chi, TP. Hồ Chí Minh);

■ Chi nhánh **Thủ Dầu Một** (tại Số 37 đường Yesin, Phường Phú Cường, TP Thủ Dầu Một, Bình Dương)

ĐI VÀO HOẠT ĐỘNG TỪ NGÀY 01/07/2015:

■ Chi nhánh **Hóc Môn** (tại Số 10/6A, Đường Lý Thường Kiệt, Thị trấn Hóc Môn, Huyện Hóc Môn, TP. Hồ Chí Minh).



Tính đến 01/07/2015, mạng lưới hoạt động của BIDV có 180 chi nhánh, 782 phòng giao dịch.

“Bình chủng” Công nghệ thông tin, xương sống phát triển BIDV

 **CÔNG CHUNG** thực hiện



Ông Nguyễn Xuân Hòa đại diện BIDV nhận giải thưởng Sao Khuê năm 2015

Sau 20 năm hoạt động ngân hàng thương mại (1995-2015), BIDV có những bước phát triển vượt bậc. Trong thành công chung đó, vai trò của công nghệ thông tin (CNTT) đã được khẳng định. Đầu tư Phát triển có cuộc trò chuyện với ông Nguyễn Xuân Hòa, Giám đốc Trung tâm Công nghệ thông tin BIDV để thấy rõ hơn những đóng góp CNTT có ý nghĩa quyết định đối với sự phát triển của BIDV.

❗ Những bước tiến, đổi mới quan trọng của hoạt động CNTT BIDV tính từ thời điểm thành lập tổ điện toán đến khi trở thành “bình chủng” tinh nhuệ như hôm nay có thể kể đến là gì, thưa ông?

Năm 1991, CNTT BIDV khởi đầu với 3 cán bộ và 2 dàn máy AT màn hình màu đầu tiên. Với vốn kiến thức CNTT cơ bản và hiểu biết “lơ mơ” về ứng dụng CNTT vào nghiệp vụ ngân hàng. Sau một năm, chúng tôi đã xây dựng chương trình quản lý hồ sơ cấp phát dự án đầu tư, chương trình kế toán đầu tiên.

Bước tiến quan trọng bước đầu trong ứng dụng CNTT BIDV là các phần mềm thanh toán của ngân hàng. Tốc độ đổi mới các ứng dụng

CNTT phục vụ thanh toán đã thúc đẩy ứng dụng CNTT trong BIDV và thay đổi vai trò của CNTT: Năm 1993, BIDV triển khai chương trình thanh toán liên hàng, rút ngắn thời gian chuyển tiền từ 15 đến 30 ngày xuống còn từ 1-3 ngày; Năm 1995, chúng tôi tham gia tổ chức thanh toán quốc tế SWIFT và triển khai mô hình hệ thống thanh toán tập trung T4, thời gian chuyển tiền rút xuống còn 1-3 giờ; Tiếp đó, năm 1997, hệ thống thanh toán tập trung T5 đã thúc đẩy hình thành hệ thống giao dịch tập trung và xử lý dữ liệu kế toán ngân hàng trên mạng cục bộ. Thời gian quyết toán tài chính hàng năm chỉ còn dưới 15 ngày.

Giai đoạn 1998 - 2003, được sự hỗ trợ nguồn vốn đầu tư hiện đại hóa

ngân hàng của World Bank, BIDV triển khai thành công dự án Hiện đại hóa hệ thống Core Banking. Đến 2005, BIDV chính thức hoàn thành dự án Hiện đại hóa với 120 chi nhánh trên toàn quốc thực hiện giao dịch tức thời với mô hình gửi – rút nhiều nơi, là ngân hàng đầu tiên trong hệ thống ngân hàng VN hoàn thành triển khai Core Banking đến các chi nhánh.

BIDV hiện có hơn 500 cán bộ CNTT (trong đó, riêng Trung tâm CNTT có 244 cán bộ), trên 85% số cán bộ có trình độ đại học, trên đại học, đang thực hiện quản lý, hỗ trợ, vận hành hơn 1.000 máy chủ, 1.500 kênh truyền với gần 40.000 thiết bị CNTT và hơn 160 ứng dụng CNTT cung cấp sản phẩm dịch vụ ngân hàng của BIDV. CNTT ngày hôm nay đã trở thành bộ phận không thể tách rời trong hoạt động của hệ thống BIDV.

❗ Hoạt động CNTT của BIDV được ghi nhận là tiên phong, sáng tạo. Nếu thực hiện thống kê nhanh, ông có thể kể đến những mốc son nào?

Có thể nói, ứng dụng CNTT của BIDV đã trải qua các giai đoạn lớn như: 10 năm thử thách. Giai đoạn này chúng tôi chứng minh CNTT có thể làm gì, hỗ trợ công việc gì cho mỗi cán bộ ngân hàng; 10 năm tiếp đã khẳng định vai trò không thể thiếu của CNTT và giai đoạn CNTT tiếp tục phát triển với vai trò mới là định hướng nghiệp vụ, định hướng mô hình kinh doanh.

Mốc son đầu tiên là năm 1993, BIDV triển khai chương trình thanh toán liên hàng. Chương trình này lần đầu tiên ứng dụng toàn hệ thống BIDV, rút ngắn thời gian chuyển tiền theo hình thức thư bưu điện (15 ngày đến 2 tháng) xuống còn 1 đến 3 ngày. Mốc thứ 2 là năm 1995, BIDV triển khai chương trình giao dịch kế toán tập trung SIBA-LAN trên mạng

nội bộ đầu tiên, chi nhánh có cân đối và số liệu giao dịch hằng ngày vào cuối ngày.

Dấu mốc đáng ghi nhớ là năm 2002. Năm đó, BIDV triển khai sản phẩm tiền gửi “gửi 1 nơi rút mọi nơi” lần đầu tiên xuất hiện trên thị trường ngân hàng Việt Nam với nền tảng chương trình trái phiếu BIDV.

Năm 2005, BIDV là ngân hàng đầu tiên hoàn thành triển khai hệ thống Core Banking hoàn chỉnh tới các điểm giao dịch. Đến nay, hệ thống đã cung cấp hơn 3.700 sản phẩm dịch vụ ngân hàng. Năm 2013 chúng tôi lại tạo thêm điểm nhấn mới khi hệ thống thanh toán của BIDV được đánh giá là tốt nhất ở Việt Nam với hệ thống iMAP do đội ngũ BIDV tự xây dựng, đạt mức độ tự động hóa trên 93% lượng điện thanh toán qua BIDV. Và năm 2015, BIDV được Tạp chí Ngân hàng Tài chính châu Á bình chọn là Ngân hàng Việt Nam tiêu biểu về Công nghệ và Vận hành.

Như vậy, qua hai thập kỷ xây dựng và phát triển, uy tín, vị thế về công nghệ thông tin của BIDV ngày càng được công nhận, đánh giá cao. Hoạt động CNTT của BIDV liên tiếp đứng đầu chỉ số ICT-Index từ năm 2007 đến nay và đã có 3 cán bộ quản lý CNTT được vinh danh giải thưởng CIO từ năm 2009. Nhiều danh hiệu mà CNTT BIDV đạt được có thể kể đến như giải Sao Khuê, Top 100 sản phẩm dịch vụ, Ngân hàng điện tử tốt nhất Việt Nam.

■ Gần 1/4 thế kỷ trưởng thành cùng với sự đổi mới, phát triển và hội nhập của BIDV, hoạt động CNTT để lại những dấu ấn và những đóng góp gì cho hoạt động chung của toàn hệ thống, thưa ông?

Từ mục tiêu của những ngày đầu bắt máy vi tính phục vụ công việc tổng hợp số liệu kế toán hay soạn thảo văn bản, đến nay CNTT BIDV đã tham gia vào mọi nghiệp vụ, công việc của BIDV. Sự phát triển và khai thác hiệu quả hệ thống CNTT thể hiện một số nội dung sau:

Hệ thống CNTT của BIDV hiện đại, vận hành tập trung, ổn định, duy trì



hoạt động liên tục trên 99,5%. Tốc độ xử lý giao dịch hằng ngày an toàn, ổn định với trung bình từ 4 đến 6 triệu giao dịch/ngày đối với ngày thường, và 8.4 triệu giao dịch/ngày đối với ngày cao điểm. CNTT đã đáp ứng yêu cầu hoạt động kinh doanh ngày càng tăng trên toàn hệ thống BIDV.

Dịch vụ Ngân hàng điện tử IBMB đem lại cho khách hàng nhiều tiện ích, dịch vụ với các dòng sản phẩm, như: BIDV Online, BIDV Mobile, BIDV Business Online, BankPlus, BSMS. Hệ thống ATM của BIDV được bao phủ trên toàn quốc với gần 1.500 máy ATM, 14.300 POS được kết nối với Banknetvn và Smartlink; chấp nhận thanh toán các sản phẩm dịch vụ thẻ như thẻ tín dụng quốc tế.

Hệ thống các dịch vụ thanh toán được phát triển, hoàn thiện hằng năm. BIDV đang cung cấp hàng chục ứng dụng phục vụ thanh toán, kết nối dịch vụ thu hộ, chi hộ với các định chế tài chính, tổng công ty lớn. BIDV là đơn vị được nhiều tổ chức, định chế và các đơn vị ngân hàng, bệnh viện, trường đại học đánh giá cao và ưu tiên lựa chọn để hợp tác.

Ngoài ra, BIDV đã hoàn thành xây dựng Hệ thống Thông tin quản lý (MIS) giúp các cấp quản lý tại Hội sở chính và các chi nhánh có công cụ nhanh chóng trong việc ra quyết định, phục vụ các yêu cầu kinh doanh. Hệ thống Treasury hiện đại, giúp BIDV tiếp tục đẩy mạnh và phát triển kinh doanh vốn và tiền tệ. Hệ thống quản lý văn bản điện tử (Office One) được triển khai trong toàn hệ thống BIDV giúp nhanh chóng truyền



Dịch vụ Ngân hàng điện tử IBMB đem lại cho khách hàng của BIDV nhiều tiện ích, dịch vụ với các dòng sản phẩm, như: BIDV Online, BIDV Mobile, BIDV Business Online, BankPlus, BSMS.

Ông **NGUYỄN XUÂN HÒA**

tải thông tin điều hành từ Hội sở chính đến các đơn vị, tiết kiệm chi phí, thời gian xử lý công văn, giấy tờ.

■ Chiến lược phát triển của BIDV thời gian tới được xác định với tầm nhìn: trở thành tập đoàn tài chính ngân hàng có chất lượng, hiệu quả, uy tín hàng đầu tại VN. Khi đó, hoạt động CNTT sẽ được triển khai như thế nào để đóng góp ngày càng lớn vào thành công của BIDV, thưa ông?

Xu hướng kinh doanh ngân hàng đang có nhiều thay đổi do có sự tác động của công nghệ. CNTT đang tác động đến thói quen giao dịch truyền thống của khách hàng, sở thích giao dịch qua các kênh kỹ thuật số, kênh trực tuyến và di động ngày càng tăng và thu hẹp dần vai trò của chi nhánh ngân hàng truyền thống.

BIDV đã và đang triển khai các giải pháp cơ cấu hoạt động kinh doanh, quản trị ngân hàng hiệu quả, chất lượng. Hệ thống CNTT BIDV cũng đang được cấu trúc lại. Về mặt quản trị CNTT, BIDV thực hiện cơ cấu lại mô hình tổ chức các nghiệp vụ tại Trung tâm CNTT vào năm 2013, đảm bảo đủ năng lực đáp ứng yêu cầu quản trị và vận hành đòi hỏi của hệ thống ứng dụng CNTT đang phát triển nhanh về quy mô và năng lực.

Tiếp cận xu hướng kinh doanh và để không tụt hậu trong tương lai, BIDV bổ sung và hoàn thiện Chiến lược CNTT 2015 - 2020, tầm nhìn CNTT 2025, trong đó xác định: Chuyển đổi hệ thống Core Banking mới phù hợp xu hướng kinh doanh ngân hàng đa kênh, đa dạng hóa loại hình và phương thức cung ứng SP-DV và tăng cường quản trị rủi ro hoạt động ngân hàng; Triển khai ứng dụng mạnh mẽ các dịch vụ ngân hàng điện tử, ngân hàng di động với nền tảng công nghệ di động ngày càng phát triển; Tiếp tục nâng cao chất lượng các sản phẩm ứng dụng ngân hàng truyền thống, triển khai các ứng dụng quản trị rủi ro, kiểm soát chất lượng hoạt động và ứng dụng hỗ trợ quản trị điều hành trực tuyến.

Cảm ơn ông!

BIDV HOÀN KIẾM

Vững vàng tuổi lên 5

 **ANH ĐỨC** thực hiện

Tháng 7/2015, BIDV Hoàn Kiếm tròn 5 tuổi. Trẻ trung và đầy bản lĩnh khi được tôi luyện qua những thử thách của thị trường, BIDV Hoàn Kiếm đang từng ngày hoàn thiện mình, đặt những bước tiến vững vàng tới tương lai. Trò chuyện với Đầu tư Phát triển, Giám đốc BIDV Hoàn Kiếm Bùi Quang Thái không giấu niềm vui, vì những thành công đã đạt được cũng như sự tự tin vào chặng đường phía trước.

Ông có thể điểm lại những dấu mốc phát triển, trưởng thành của chi nhánh 5 năm qua?

Ngày 1/7/2010, chi nhánh thứ 109 của BIDV ra đời với tên gọi "Hoàn Kiếm" trên cơ sở tách, nâng cấp 2 phòng giao dịch trực thuộc BIDV Sở Giao dịch 1. Tọa lạc tại Tòa tháp BIDV (194 Trần Quang Khải, Hoàn Kiếm, Hà Nội), khu trung tâm thương mại sầm uất nhất của Thủ đô Hà Nội, nơi được mệnh danh là "con đường ngân hàng". Thực tế này cũng gây áp lực cạnh tranh, thử thách đặt ra với chi nhánh không hề nhỏ.

BIDV Hoàn Kiếm xuất phát điểm với quy mô hơn 1.300 tỷ đồng huy động vốn và 680 tỷ đồng dư nợ tín dụng, bộ máy tổ chức gồm 21 đơn vị (12 phòng/ tổ nghiệp vụ, 2 phòng giao dịch, 7 quỹ tiết kiệm) được vận hành chỉ bởi 106 con người... Sau 5 năm hoạt động, vượt qua mọi khó khăn, thử thách, được sự quan tâm, chỉ đạo của Ban lãnh đạo BIDV, sự hỗ trợ, hợp tác của các chi nhánh và khách hàng, Hoàn Kiếm tự hào ghi tên mình trong danh sách các địa chỉ được khách hàng tin cậy lựa chọn. Quy mô hoạt động của chi nhánh cũng không ngừng tăng trưởng (đến 31/12/2014, huy động vốn tăng khoảng 5 lần, đạt mức 6.209 tỷ đồng, tín dụng tăng khoảng 6 lần, đạt 3.972 tỷ đồng). Mô hình tổ chức của chi nhánh thay đổi theo đúng định hướng tập trung bán lẻ của Hội sở chính (hiện tại, chi nhánh



có 18 phòng/ tổ nghiệp vụ, trong đó có 5 phòng giao dịch bán lẻ); số lượng cán bộ sau 5 năm tăng thêm 24 đạt 130 người.

Năm năm không phải là dài, nhưng những kết quả của chi nhánh lại khá dày dặn. Nếu gom kết quả thành những điểm nhấn thành công, ông có thể kể đến điều gì?

Qua 5 năm hoạt động, đến nay, chi nhánh bước đầu hoàn thành mục tiêu Ban lãnh đạo BIDV đặt ra là phát triển theo mô hình chi nhánh hỗn hợp, chú trọng hoạt động ngân hàng

bán lẻ. Tôi có thể gom lại thành 3 điểm nhấn nổi bật:

Một là quy mô tăng trưởng mạnh qua các năm. Đến 31/12/2014, quy mô huy động vốn và tín dụng đều tăng khoảng 5-6 lần so với thời điểm mới thành lập đạt tương ứng là 6.209 tỷ đồng và 3.972 tỷ đồng; thu dịch vụ đạt hơn 62 tỷ; Lợi nhuận trước thuế bình quân/người đạt mức 1,2 tỷ đồng/người.

Hai là trong quá trình hoạt động, tập thể ban lãnh đạo chi nhánh luôn xác định tăng trưởng quy mô phải đi kèm với hiệu quả, kiểm soát rủi ro. Chất lượng tín dụng luôn được đảm bảo nằm trong giới hạn quy định của hệ thống (đến 31/12/2014, tỷ lệ nợ xấu ở mức 0.97%, nợ nhóm 2 ở mức 1.61%).

Ba là chi nhánh Hoàn Kiếm đã vinh dự được hội sở chính xếp loại 4 năm liên tục hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ và là 1 trong 21 đơn vị chủ lực của hệ thống. Đặc biệt, năm 2014, chi nhánh Hoàn Kiếm được công nhận là đơn vị kinh doanh xuất sắc đứng đầu cụm Động lực phía Bắc – địa bàn Hà Nội, là 1 trong 6 chi nhánh điển hình thu dịch vụ ròng toàn hệ thống, thu nhập của cán bộ được cải thiện rõ rệt.

Cạnh tranh gay gắt, có được kết quả đó là điều không dễ dàng. Ông có thể chia sẻ đôi chút về những bài học thành công đó?

Những thành tích mà BIDV Hoàn Kiếm đạt được còn rất khiêm tốn so với nhiều đơn vị trong hệ thống nhưng đã thể hiện hướng đi đúng đắn của ban lãnh đạo, thể hiện sự nỗ lực vượt bậc của tập thể cán bộ chi nhánh trong 5 năm đầu hoạt động. Những thành công đó là kết quả của việc: Phát huy sức mạnh tập thể; xác

định mục tiêu rõ ràng, cụ thể; nắm bắt, tận dụng mọi lợi thế cũng như nhận định những khó khăn, thách thức để đề ra giải pháp, biện pháp triển khai kế hoạch kinh doanh ngay từ những ngày đầu thành lập.

Trước hết, chi nhánh luôn tự đặt ra những mục tiêu cụ thể, rõ ràng để từng bước phát triển. Năm 2010, BIDV Hoàn Kiếm là chi nhánh hạng 2 theo quy định của BIDV; Năm 2011, chúng tôi đặt mục tiêu lên doanh nghiệp hạng 1; Năm 2012 đặt mục tiêu lên chi nhánh hạng 1; Năm 2013 - mục tiêu giữ vững là chi nhánh hạng 1 và nằm trong nhóm đơn vị chủ lực; Năm 2014 - tiếp tục nằm trong nhóm chi nhánh chủ lực và cải thiện nhóm thu nhập cho cán bộ,... Những mục tiêu này được cụ thể hóa bằng những con số trên tất cả các mặt hoạt động và truyền thông đến toàn thể cán bộ để mọi người cùng hiểu và đồng lòng vì mục tiêu chung.

Thứ hai, chi nhánh xác định tăng trưởng quy mô luôn đi đôi với kiểm soát chất lượng hoạt động. Ban lãnh đạo chi nhánh luôn đề cao việc kiểm tra, kiểm soát đảm bảo tuân thủ pháp luật, thực hiện nghiêm túc các cơ chế, quy trình, quy phạm. Việc phát hiện, ngăn chặn và phòng ngừa những dấu hiệu sai phạm tiềm ẩn cũng là yếu tố quan trọng góp phần nâng cao chất lượng hoạt động kinh doanh.



“Chúng tôi đã đặt nền móng để mỗi thành viên trong ngôi nhà chung ấy tiếp tục vững bước trong 5 năm tiếp theo với mục tiêu tăng trưởng phát triển đi kèm an toàn hiệu quả, bám sát các định hướng của BIDV”.

Ông BÙI QUANG THÁI

Thứ ba, BIDV Hoàn Kiếm luôn nhận được sự ủng hộ, hợp tác của khách hàng. Thời gian qua, bằng phong cách chuyên nghiệp, nhiệt tình và sự tận tâm luôn hướng tới khách hàng, chi nhánh đã nhận được sự tin tưởng, ủng hộ của rất nhiều tổ chức như Tổng Công ty 36, Công ty CP cáp và dây điện Thượng Đình, Công ty Cổ phần đầu tư Mai Linh, Công ty đại dương, Công ty CP Nhựa OPEC và hàng chục nghìn khách hàng cá nhân.

Thứ tư, Chi nhánh đã kế thừa và phát huy truyền thống tốt đẹp của BIDV. Cán bộ chi nhánh chủ yếu tách ra từ Sở Giao Dịch 1 và Hội sở chính đã mang theo phong cách làm việc chuyên nghiệp, nhiệt tình, trách nhiệm, luôn đoàn kết, đồng lòng với ban giám đốc trong mọi hoạt động. Đây cũng là kết quả thực hiện nghiêm túc, kịp thời những chỉ đạo của Ban lãnh đạo BIDV.

Bên cạnh đó, BIDV Hoàn Kiếm tận dụng tốt lợi thế địa bàn hoạt động. Trụ sở chi nhánh được đặt tại tòa tháp BIDV tạo điều kiện thuận lợi cho

chi nhánh mở rộng nền khách hàng, kết nối, phối hợp làm việc nhanh chóng với các ban ở Hội sở chính, nhận được sự ủng hộ, hỗ trợ kịp thời của Hội sở chính.

➤ Hướng tới tương lai, ông và chi nhánh sẽ đặt mục tiêu gì để tiếp tục gặt hái thành công?

Năm năm qua là chặng đường của những nỗ lực, quyết tâm xây đắp những viên gạch đầu tiên cho ngôi nhà BIDV Hoàn Kiếm. Chúng tôi đã đặt nền móng để mỗi thành viên trong ngôi nhà chung ấy tiếp tục vững bước trong 5 năm tiếp theo với mục tiêu tăng trưởng phát triển đi kèm an toàn hiệu quả, bám sát các định hướng của BIDV, sẵn sàng là nơi thử nghiệm các sản phẩm dịch vụ, mô hình mới, sẵn sàng thay đổi để phát triển không ngừng.

Căn cứ mục tiêu toàn ngành, BIDV Hoàn Kiếm xây dựng mục tiêu cụ thể để phấn đấu trong 5 năm tiếp theo: Bám sát và tuân thủ sự chỉ đạo điều hành của Hội sở chính trên mọi mặt; Đảm bảo mục tiêu phát triển bền vững, kiểm soát tốt chất lượng hoạt động, lợi nhuận trước thuế phấn đấu tăng trưởng bình quân 20%/năm; Tiếp tục duy trì chi nhánh đạt tiêu chuẩn xếp loại chi nhánh hạng 1, nằm trong nhóm các chi nhánh chủ lực của hệ thống, là một trong các chi nhánh dẫn đầu trên địa bàn Hà Nội; 100% các phòng giao dịch được xếp hạng 1, trong đó có ít nhất một phòng giao dịch được xếp hạng đặc biệt; Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực và đảm bảo các quyền, lợi ích hợp pháp của người lao động; Nâng cao bản lĩnh, năng lực, trình độ cán bộ, trau dồi kỹ năng tư vấn, đàm phán khách hàng hướng tới hình ảnh cán bộ ngân hàng chuyên nghiệp.

Với những kết quả đạt được, với sự nhiệt huyết của ban lãnh đạo và toàn thể cán bộ chi nhánh, cùng sự ủng hộ của Hội sở chính, chi nhánh Hoàn Kiếm quyết tâm, chung sức hoàn thành những mục tiêu đã đề ra, để vươn xa hơn nữa.

Cảm ơn ông. □



Giúp chi nhánh vượt khó khăn để hoạt động ổn định

THY HƯƠNG thực hiện

Anh Trần Hoài Lâm là một trong 44 lãnh đạo được giao nhiệm vụ quyền Giám đốc chi nhánh BIDV sau khi sáp nhập MHB. Vượt qua gần 2.000 cây số, rời Thủ đô Hà Nội, anh Lâm đến thành phố Bạc Liêu ở giữa vùng sông nước Đồng bằng sông Cửu Long để nhận nhiệm vụ mới. Quyền giám đốc BIDV Minh Hải, anh Trần Hoài Lâm, đã có những chia sẻ thú vị với Đầu tư Phát triển.

Vào những ngày đầu chuyển mình từ MHB thành một chi nhánh BIDV, hẳn BIDV Minh Hải đã đối mặt với không ít khó khăn. Anh có thể chia sẻ về những nỗ lực của ban lãnh đạo và cán bộ công nhân viên chi nhánh trong quá trình vượt qua thách thức để hoạt động ổn định?

Khó khăn trong những ngày đầu chuyển mình từ MHB sang BIDV có thể kể đến rất nhiều: Từ tâm lý cán bộ đến cơ sở vật chất, quy trình nghiệp

vụ, hệ thống core banking chưa tương thích, tất cả đều ngốn ngang. Những cán bộ BIDV cử sang, ngay cả bản thân tôi cũng vậy, phải nghiên cứu tài liệu, quy trình MHB còn sử dụng kết hợp với quy trình nghiệp vụ của BIDV để hướng dẫn lại cho các đồng nghiệp để đảm bảo hoạt động của chi nhánh. Nói chung, áp lực rất lớn đối với ban lãnh đạo và nhân viên chi nhánh. Điện thoại, email liên tục nhận các cuộc gọi, các công văn chỉ

đạo của hội sở chính... và phải thực hiện ngay.

Những công việc đó đòi hỏi từng cán bộ nhân viên phải nỗ lực rất lớn, vừa làm vừa học và kết hợp cả 2 quy trình nghiệp vụ, ngoài tập huấn về quy trình nghiệp vụ, cán bộ công nhân viên (CBCNV) chi nhánh mới còn tìm hiểu và từng bước thực hiện văn hóa BIDV như: Lịch sử phát triển của BIDV, quy tắc ứng xử, chuẩn mực đạo đức kinh doanh, phong

BIDV Minh Hải nỗ lực để góp phần vào sự phát triển kinh tế - xã hội tỉnh Bạc Liêu



cách giao dịch ... để nhanh chóng hòa nhập như một thành viên BIDV thuần thực.

❗ Ban lãnh đạo chi nhánh đã làm gì để giúp cán bộ trong chi nhánh ổn định tâm lý, hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao trong điều kiện chia tay với thương hiệu mà họ đã gắn bó nhiều năm để làm việc ở môi trường mới BIDV?

Tôi rất chia sẻ với các đồng nghiệp đã công tác tại MHB cũ, khoảng khắc mà có lẽ không biết bao giờ tôi mới quên được đó là chiều ngày 22/5/2015, khi hết giờ làm việc, chuẩn bị thay đổi bảng hiệu, logo từ MHB sang BIDV. Khi hạ bảng hiệu MHB, một số anh chị em đứng nhìn và nhìn nhau với ánh mắt cứ như là tiếc nuối, xa xôi ... một thương hiệu đã gắn bó với họ (người lao động) 17 năm đã không còn nữa. Giây phút đó thật cảm động, tôi rất cảm thông cùng các đồng nghiệp mới, nhưng lại rất bối rối, vì không biết chia sẻ như thế nào cho phải, nên cũng đành im lặng đứng nhìn.

Tôi quán triệt cùng anh em từ BIDV chuyển sang, trong hành động, ứng xử, phải đặt mình ở vị trí của đồng nghiệp mới, và tạo môi trường làm việc đoàn kết, thân thiện, chuyên nghiệp. Tranh thủ thời gian rảnh trao đổi, quan tâm chia sẻ những khó khăn, vướng mắc trong công việc để cùng nhau tháo gỡ.

Từ việc quan tâm, chia sẻ đó của ban lãnh đạo chi nhánh và sự giúp đỡ hỗ trợ tận tình của các đồng nghiệp, từ lãnh đạo đến tất cả các nhân viên chi nhánh Bạc Liêu đã tạo nên sự đoàn kết ổn định về tư tưởng, tâm lý cán bộ, xây dựng môi trường làm việc đoàn kết, thân thiện.

Đây cũng là kết quả thành công ban đầu mà tôi cho là yếu tố quyết định đến sự ổn định và phát triển của chi nhánh bây giờ cũng như sau này.

❗ Theo Anh, làm thế nào để chi nhánh vừa có thể phát huy được các thế mạnh của BIDV, vừa phát huy được nền tảng khách hàng cũ và



“Do đã quen làm việc trong môi trường có tính chuyên nghiệp cao như BIDV nên ban lãnh đạo chi nhánh cùng các nhân viên từng bước đã khắc phục khó khăn, bước đầu đảm bảo hoạt động của chi nhánh được thông suốt”.

Giám đốc BIDV Minh Hải **TRẦN HOÀI LAM**

tiếp tục phát triển, mở rộng khách hàng mới để góp phần vào sự phát triển của vùng Đồng bằng sông Cửu Long và của BIDV ?

Đầu tiên chi nhánh luôn coi khách hàng là người bạn đồng hành, hợp tác cùng phát triển. Chi nhánh duy trì mối quan hệ với các khách hàng hiện có, áp dụng chính sách về giá, về tài sản đảm bảo, về dịch vụ... Có chính sách chăm sóc khách hàng vào những ngày quan trọng như: ngày sinh nhật của lãnh đạo doanh nghiệp, ngày thành lập doanh nghiệp, sự kiện quan trọng của doanh nghiệp...

Bên cạnh những khách hàng đã có mối quan hệ với chi nhánh, ban giám đốc, phòng khách hàng, các phòng giao dịch nỗ lực tìm kiếm, mở rộng khách hàng mới hoạt động trong lĩnh vực thuộc đối tượng, chủ trương của BIDV như khách hàng hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp, xuất khẩu, các doanh nghiệp nhỏ và vừa.. bằng cách thông qua cơ quan thuế, sự giới thiệu của khách hàng cũ, mối quan hệ của nhân viên... Bên cạnh đó, chi nhánh tận dụng lợi thế sẵn có của BIDV về các sản phẩm dịch vụ đa dạng để quảng bá đến khách hàng mỗi khi đến giao dịch.

❗ Là một chi nhánh mang tên mới trên địa bàn, công tác xây dựng và phát triển thương hiệu được chi nhánh thực hiện như thế nào để BIDV Minh Hải sớm trở thành chi nhánh ngân hàng được đông đảo người dân uy tín, lựa chọn?

Ngay khi thành lập, Ban giám đốc BIDV Minh Hải đã trực tiếp đến chào ra mắt lãnh đạo Tỉnh ủy, UBND tỉnh, UBMTTQ tỉnh, lãnh đạo NHNN, cơ quan thanh tra giám sát ... thông

báo đến các cơ quan truyền thông để khẳng định sự có mặt của BIDV Minh Hải trên địa bàn.

Để tạo ấn tượng cho khách hàng mỗi khi đến giao dịch, sau khi bàn giao, chi nhánh trang bị bộ nhận diện thương hiệu: Đồng phục, ấn chỉ, bộ ấn phẩm văn phòng, bộ ấn phẩm truyền thông. Thống nhất hình ảnh, thông điệp quảng cáo từ Hội sở chính đến phòng giao dịch tuân thủ theo hướng dẫn của Ban Thương hiệu và Quan hệ công chúng BIDV. Chi nhánh tổ chức sắp xếp, dọn dẹp lại không gian dịch vụ tại bộ phận Phòng Giao dịch khách hàng và Phòng Tổng hợp BIDV Minh Hải, treo bảng tên phòng theo tiêu chuẩn nhận diện của BIDV.

Để quảng bá sản phẩm đến khách hàng, chi nhánh treo pano, băng rôn, tờ rơi tại các phòng giao dịch, điểm giao dịch; quảng bá qua những mối quan hệ của tất cả nhân viên, của các đồng nghiệp... Tại ATM/POS, chi nhánh dán nhận diện thương hiệu BIDV, vệ sinh thường xuyên cả bên trong và bên ngoài booth ATM.

Ngoài ra, Đoàn thanh niên của chi nhánh lên kế hoạch giao lưu thể thao, văn nghệ... với các chi đoàn bạn trên địa bàn. Tham gia các chương trình về nguồn... để quảng bá thêm hình ảnh của BIDV.

❗ Một câu hỏi mang tính cá nhân, Anh có thể chia sẻ cảm xúc sau hơn 1 tháng rời Hà Nội để về với sông nước Cửu Long?

Biết nói thế nào nhỉ. Ngay từ đầu đó là tâm trạng hồi hộp vì không biết mọi người sẽ đón nhận sự có mặt của tôi như thế nào, công việc mới, vị trí mới, đồng nghiệp mới và trách nhiệm vừa mới vừa nặng nề...

Tuy nhiên, những ngày bàn giao vất vả cũng chính là khoảng thời gian để tôi hòa nhập và làm quen với các đồng nghiệp ở chi nhánh gốc và chi nhánh mới, làm quen với công việc, với văn hóa và con người Bạc Liêu và cả cuộc sống nơi này. Bây giờ thì tôi đã bắt đầu quen rồi, tôi có thể làm hướng dẫn viên du lịch được rồi đấy.

Cảm ơn anh! ☐

HỢP TÁC CÙNG BIDV MINH HẢI:

Cơ duyên không định mà thành

 HƯƠNG CHI

Năm 2012, nhà máy mới của Công ty TNHH Huy Minh (Gia Rai, Bạc Liêu) đi vào hoạt động. Đây cũng là lúc công ty bắt đầu tiếp cận với ngân hàng để vay vốn lưu động. “Đối với công ty chúng tôi, việc ký hợp đồng tín dụng với MHB Bạc Liêu như là cái duyên. Tôi cũng không nghĩ rằng sẽ có lúc được hợp tác cùng BIDV Minh Hải như ngày hôm nay. Dường như công ty chúng tôi có cái duyên trong hợp tác với ngân hàng”, anh Trương Quốc Thuận, Giám đốc công ty chia sẻ.



Cái duyên mà anh Thuận nhắc đến ở đây như sợi dây vô hình ràng buộc hai đơn vị gặp gỡ, trao đổi và hợp tác với nhau.

Cách đây 3 năm, Công ty TNHH Huy Minh ký hợp đồng tín dụng với MHB với thủ tục rất nhanh chóng, đơn giản. Điều đáng nói là MHB Bạc Liêu không phải là ngân hàng mà Công ty có ý định vay vốn ngay từ ban đầu. Ngày nay, công ty lại có cơ hội hợp tác với BIDV Minh Hải, cũng không phải do có kế hoạch hay ý định từ trước mà là sau sự kiện sáp nhập MHB vào BIDV.

Từ đi thuê đến đầu tư xây dựng nhà máy

Công ty TNHH Huy Minh được thành lập từ năm 2009 do anh Thuận và 3 người nghiệp cùng góp vốn. Với kinh nghiệm và tiền vốn tích lũy được sau nhiều năm làm việc cho công ty của Đài Loan trong ngành chế biến thủy sản, anh Thuận và nhóm bạn đã quyết định thành lập công ty với mong muốn phát triển nghề ổn định, xây dựng tương lai lâu dài hơn. Thời gian đầu, công ty đi thuê các nhà máy ở Sóc Trăng, Bạc Liêu, Kiên Giang, Cam

Ranh, Ninh Thuận... để chế biến tôm xuất khẩu. Nhưng thấy việc thuê nhà máy để chế biến không ổn định, chi phí cao, không tạo được niềm tin cho khách hàng nên trong năm 2011, công ty lên dự án xây dựng nhà máy tại Bạc Liêu. Tháng 6/2012, nhà máy chế biến tôm mới ở Bạc Liêu được khánh thành và chính thức đi vào hoạt động. Sở dĩ, công ty chọn Bạc Liêu để xây dựng nhà máy, vì Bạc Liêu là tỉnh có nguồn nguyên liệu tôm dồi dào, nằm ở vị trí giữa các tỉnh Sóc Trăng, Cà Mau, Kiên Giang tạo thuận lợi cho việc thu mua nguyên liệu. Ngoài ra, việc vận chuyển theo đường biển, đường bộ từ Bạc Liêu cũng thuận lợi hơn.

Nhà máy chế biến tôm do anh Thuận làm giám đốc có diện tích hơn 10 ha, nằm ngay cạnh đường tỉnh lộ từ Bạc Liêu đến Cà Mau, được đầu tư xây dựng hiện đại, đảm bảo quy trình sản xuất, môi trường làm việc an toàn, sạch sẽ cho công nhân viên và đáp ứng yêu cầu về xử lý chất thải. Số lượng công nhân của công ty vào thời điểm thấp điểm là 200 công nhân, thời điểm cao điểm là 500 công nhân. Các công nhân làm việc theo thời vụ đều được công ty duy trì trả lương tối thiểu.

Xuất khẩu tăng đều, không còn phân vân về ngân hàng

Sản phẩm tôm chế biến của công

ty được xuất khẩu đến các thị trường như Đài Loan (là thị trường chính, truyền thống), Thái Lan, Nhật Bản, Trung Quốc. Doanh thu và sản lượng xuất khẩu của công ty tăng đều qua các năm. Từ năm 2009 đến nay, tốc độ tăng bình quân từ 20% đến 30%. Năm 2009, doanh thu xuất khẩu chỉ đạt 4,5 triệu USD với 500 tấn tôm xuất khẩu. Năm 2014, doanh thu xuất khẩu đạt khoảng 27,5 triệu USD, tổng sản lượng xuất khẩu khoảng 2.600 tấn tôm.

Để đảm bảo sản xuất cho các đơn hàng, công ty thu mua nguyên liệu tôm qua nhiều đầu mối: Mua trực tiếp của người dân, mua qua đại lý lớn, mua qua thương lái. Tùy theo thời điểm, công ty mua tôm công nghiệp, tôm quảng canh. Khi nguồn nguyên liệu tôm vào mùa thấp điểm, công ty nhận thêm các đơn hàng chế biến mực, bạch tuộc.



“Về lâu dài, Công ty TNHH Huy Minh vẫn sẽ tiếp tục giữ mối quan hệ với BIDV Minh Hải, vì tôi có cảm giác ban đầu là rất tin tưởng vào sản phẩm dịch vụ của ngân hàng”.

TRƯƠNG QUỐC THUẦN,
Giám đốc Công ty TNHH Huy Minh

Để kiểm soát chất lượng tôm xuất khẩu, sau khi mua tôm nguyên liệu, công ty kiểm tra ngoại quan, lấy mẫu kiểm tra kháng sinh, tạp chất. Với mong muốn sớm có kết quả kiểm tra tạo thuận lợi cho việc sản xuất, sắp tới công ty dự định sẽ đầu tư phòng kiểm tra ngay tại nhà máy.

Thời gian vừa qua, Công ty TNHH Huy Minh sử dụng dịch vụ chuyển lương, chuyển tiền thanh toán, giao dịch ngoại tệ của ngân hàng. Theo

anh Thuần, lúc đầu nhận được thông tin MHB phải sáp nhập vào ngân hàng BIDV, anh cũng cảm thấy hơi phân vân, không biết việc sáp nhập này có làm ảnh hưởng đến sản xuất kinh doanh, trả lương nhân viên của công ty, có làm gián đoạn việc giao dịch của công ty với ngân hàng hay không? Nhiều nhà cung cấp nguyên liệu tôm cho công ty cũng hỏi anh Thuần rằng sau khi MHB sáp nhập vào BIDV, tiền của công ty chuyển trả nhà cung cấp có đến ngay như trước đây hoặc có bị chậm hơn không...? Sau gần một tháng giao dịch với BIDV Minh Hải, mọi phân vân của anh Thuần, cán bộ công nhân trong Công ty TNHH Huy Minh và đối tác đều đã được giải đáp. Tất cả các giao dịch với ngân hàng vẫn diễn ra bình thường như trước và nhiều đầu việc bắt đầu chuyển biến theo chiều hướng tốt đẹp hơn. □



Hoạt động chế biến hải sản của Công ty TNHH Huy Minh

Liên kết ý nghĩa vì nhà ở của người dân Cần Thơ

 MINH DUY

Toà nhà của Công ty TNHH MTV Phát triển và Kinh doanh Nhà thành phố Cần Thơ (gọi tắt là Công ty kinh doanh Nhà) tại đường Minh Khai, quận Ninh Kiều, thành phố Cần Thơ là biểu tượng của sự hợp tác giữa BIDV Tây Đô (trước đây là MHB Cần Thơ). Ngay khi lập dự án phát triển toà nhà này, Công ty kinh doanh Nhà đã tìm được ngân hàng cùng hợp tác, liên kết để đáp ứng tốt nhất nhu cầu nhà của người dân ở Cần Thơ.

Toà nhà có khách hàng là cán bộ luân chuyển cấp trung ương

Trưa nắng tháng 6, chúng tôi tìm đến phường An Lạc, thành phố Cần Thơ để tìm hiểu về toà nhà được xây dựng. Toà nhà này vừa là nhà ở xã hội vừa là nhà thương mại. Toà nhà khang trang, hiện đại, xây dựng thẩm mỹ, đủ thấy doanh nghiệp xây dựng và cả ngân hàng rót vốn đều tinh tường, vừa am hiểu về xây dựng vừa có ý thức tạo ra những

ngôi nhà khang trang đáp ứng nhu cầu nhà ở hiện đại của người dân. Ông Võ Minh Cảnh, Giám đốc Công ty kinh doanh Nhà “khoe” với tôi khi giới thiệu về công trình: “Anh T.Q.H.N, cán bộ diện Trung ương luân chuyển là khách hàng đầu tiên của chúng tôi. Anh vào ở tại căn hộ mà thành phố Cần Thơ mua để dành bố trí nhà ở cho cán bộ trung ương và cấp huyện luân chuyển về làm việc tại thành phố”.

Toà nhà hỗn hợp gồm nhà ở xã hội và nhà ở thương mại được xây

dựng bằng một phần vốn vay từ MHB Cần Thơ (nay là BIDV Tây Đô) sở dĩ có khách “sang” ở là vì Công ty Kinh doanh Nhà thuộc sở hữu nhà nước. Lãnh đạo thành phố Cần thơ đã mua lại 15 căn hộ ở đây trong lúc thị trường bất động sản đóng băng để làm nơi ở cho cán bộ Trung ương và cấp huyện khi luân chuyển về làm việc tại thành phố Cần thơ.

Theo ông Võ Minh Cảnh, toà nhà do công ty xây dựng tại quận Ninh Kiều có nhiều thuận lợi để bán cho khách hàng. Cụ thể: Hầu hết khách

Một trong những công trình do Công ty TNHH MTV Phát triển và Kinh doanh Nhà TP. Cần Thơ đầu tư xây dựng

hàng mua nhà đều được vay từ gói vay mua nhà ở xã hội, nên lãi suất thấp hơn, ổn định, thời gian vay dài. Điều kiện tiếp cận vốn vay dễ; Đất để xây dựng toà nhà này thuộc sở hữu của doanh nghiệp, dự án do doanh nghiệp chủ động thực hiện nên chi phí rẻ và giá bán cũng vì thế mà hấp dẫn; Công ty kinh doanh Nhà là doanh nghiệp nhà nước, nên chính quyền thành phố quan tâm, hỗ trợ cho hoạt động kinh doanh.

Thống kê của Công ty Kinh doanh Nhà cho thấy, toà nhà này đã bán trước khi xây dựng được một số lượng căn nhất định. Công ty cũng đã bán cho khách lẻ được hơn 30 căn. Tổng số căn đã bán được là hơn 90 căn. Ông Cảnh cho biết, giá bán cũng đáp ứng được kỳ vọng của doanh nghiệp nhưng sắp tới sẽ giảm hơn chút ít để đáp ứng nhu cầu mua tốt hơn của người tiêu dùng. Thời gian giảm giá từ 20/6 và với những khách hàng mua nhiều, công ty có thể giảm giá thêm 2%.

Hợp tác vì những mái ấm cho người dân

Cũng theo ông Cảnh, toà nhà này xây dựng hết 250 tỷ đồng, trong đó ngân hàng cấp hạn mức cho vay là 128 tỷ đồng. Đã giải ngân 50 tỷ đồng. Đại diện BIDV Tây Đô trong lần làm việc mới đây với đại diện Công ty đã quyết định cho vay thêm 15 tỷ đồng. Không kể thời gian gần bó giữa hai đơn vị, số lượng vốn mà ngân hàng giải ngân cho công ty thực hiện công trình này đã phần nào thể hiện mối quan hệ hợp tác chặt chẽ giữa MHB trước đây và BIDV Tây Đô ngày nay với Công ty kinh doanh Nhà.

Nhân viên bán hàng của Công ty kinh doanh Nhà cho biết, Khách đến hỏi mua khá hào hứng khi biết công ty liên kết với BIDV cung cấp các gói cho vay. “Họ thường hỏi việc vay vốn diễn ra như thế nào, thủ tục ra sao, và nhiều người biết chắc chắn vay được vốn thì mới mua. Tuy nhiên, thời gian gần vừa qua, do MHB thực hiện thủ



“Sắp tới, chúng tôi hợp tác với BIDV để trả lương cho cán bộ, nhân viên qua ngân hàng. Một số cán bộ của công ty thì làm thẻ sử dụng tiền của ngân hàng chi tiêu trước và trả sau. Song song với đó, chúng tôi sẽ phải gặp gỡ và trao đổi nhiều hơn để cả hai bên cùng thêm gắn bó dài lâu”.

Ông **VÕ MINH CẢNH**

tục sáp nhập vào BIDV nên có vướng chút thủ tục trong cho vay. Người đến đây tìm kiếm nhà ở xã hội thì hỏi gói vay lãi suất 8%. Người mua nhà tầng 1 thì phải vay thương mại, do nhà tầng 1 rộng và có giá trị kinh doanh. Tất nhiên, BIDV đều đáp ứng vốn vay cho cả hai đối tượng mua nhà này”, nhân viên bán hàng của công ty này cho biết.

Ông Võ Minh Cảnh chia sẻ: Hiện nay, công ty đang làm cho thành phố 1.400 nền bố trí tái định cư. Trong khi tiềm lực của công ty bị hạn chế. Do đó, Công ty kinh doanh Nhà kỳ vọng BIDV Tây Đô tiếp tục cho vay để công ty đầu tư hạ tầng. Sau khi hoàn thiện đất nền bán cho khách hàng, tiền về đến đâu, công ty trả cho ngân hàng đến đó, công ty không vay ồ ạt, nợ dồn cục gây sức ép lên ngân hàng....

Để duy trì khách hàng với tinh thần chia sẻ cơ hội, luôn tôn trọng và gắn bó với khách hàng lâu dài,

lãnh đạo BIDV Tây Đô đã ngay khi thực hiện sáp nhập xong, đã có chính sách tiếp xúc với khách hàng doanh nghiệp như Công ty kinh doanh Nhà hợp tình hợp lý. Với thế mạnh của những người công tác lâu năm tại BIDV kết hợp với những cán bộ MHB trước đây rất có kinh nghiệm, linh hoạt với thương trường ĐBSCL, những vướng mắc với doanh nghiệp lớn đang được tháo gỡ. Cụ thể với Công ty kinh doanh Nhà, lãnh đạo BIDV đang rất cố gắng tháo gỡ khó khăn, thúc đẩy hướng xử lý hỗ trợ doanh nghiệp vượt khó khăn để tiếp tục làm bạn với BIDV. Ông Võ Minh Cảnh thì cho hay: Hiện nay, có những vướng mắc nhỏ giữa doanh nghiệp và ngân hàng do MHB sáp nhập vào BIDV, nhưng chúng tôi vừa làm việc với lãnh đạo BIDV Tây Đô và đã đi đến thống nhất một số nội dung nhằm tháo gỡ khó khăn về thủ tục vay vốn, tài sản thế chấp..., khơi thông dòng vốn cho Công ty Kinh doanh Nhà, khách hàng mua nhà nhanh và thời gian vay kéo dài hợp lý.

“Chúng tôi cũng mong muốn tiếp tục được làm ăn, hợp tác lâu dài với ngân hàng. Thực ra, làm kinh doanh phải có nhà tài trợ, ngân hàng, vì kinh doanh chắc chắn có rủi ro. Doanh nghiệp không có lượng tiền, không có ngân hàng tài trợ thì muốn quyết cái gì đó cũng rất khó. Công ty chúng tôi đang làm 1.400 nền đất, dù có đất, có chiến lược, song vẫn cần ngân hàng hỗ trợ. Nhất là khi với dự án đất nền, còn một số hộ dân chưa giải toả được, khi vào tận nhà dân để vận động dân giao đất là trong tay phải có tiền để trả ngay. Như thế doanh nghiệp mới tránh được tình trạng dân đối ý. Mỗi lần lập kế hoạch, tôi rất cần ngân hàng cho biết về hạn mức vay”. Ông Cảnh nói và khẳng định: Đó là lý do để công ty chúng tôi và BIDV sẽ tiếp tục gắn bó trong thời gian tới. Mục tiêu cao cả là vì đô thị Cần Thơ thêm đẹp, có nhiều ngôi nhà phục vụ cuộc sống người dân tốt hơn. □

Giao dịch với BIDV Bạc Liêu từ nhiều năm nay, anh Đinh Vũ Hải, Phó Tổng giám đốc kiêm Giám đốc điều hành Công ty TNHH Một thành viên Hải Nguyên tại ấp Biển Đông A, xã Vĩnh Trạch Đông, Thành phố Bạc Liêu, tỉnh Bạc Liêu cho rằng, anh luôn hài lòng với sản phẩm dịch vụ, phong cách hướng đến khách hàng của BIDV. Anh cho biết, BIDV Bạc Liêu như người bạn đồng hành, gắn bó với sự nghiệp nuôi tôm của công ty.

Ớn lên trong gia đình làm nghề nuôi tôm được bố mẹ bắt đầu triển khai từ năm 1990, anh Hải đã lựa chọn và theo học tại Trường Đại học Thủy sản Nha Trang (chuyên ngành nuôi trồng thủy sản) với mong muốn sẽ hỗ trợ bố mẹ tiếp tục phát triển nghề của gia đình. Sau khi tốt nghiệp đại học và tích lũy kinh nghiệm tại các công ty nuôi trồng và chế biến thủy sản của nước ngoài, anh Hải đã về với kinh tế gia đình, tìm hướng đi mới giúp Công ty TNHH Một thành viên Hải Nguyên (Công ty Hải Nguyên) không ngừng phát triển và lớn mạnh.

Tiên phong triển khai mô hình nuôi tôm trong nhà kính

Bước vào văn phòng của Công ty Hải Nguyên, nhiều người bị thu hút ngay bởi nhiều bức ảnh treo trên tường. Ảnh Chủ tịch nước Trương Tấn Sang, Phó Thủ tướng Chính phủ Vũ Văn Ninh, Bộ trưởng NN&PTNT Cao Đức Phát đến thăm và chúc mừng Công ty Hải Nguyên triển khai thành công mô hình nuôi tôm siêu thâm canh trong nhà kính.... Bên cạnh đó, rất nhiều các bằng khen, giấy chứng

NUÔI THỦY SẢN TRONG NHÀ KÍNH:

CON TÔM và một vốn mười lời

 TÂM GIANG

nhận của các tổ chức uy tín dành cho cá nhân anh Hải như Giấy Chứng nhận anh Đinh Vũ Hải là Top 100 doanh nhân xuất sắc 3 miền (năm 2014), Giấy Chứng nhận anh Đinh Vũ Hải đạt danh hiệu Doanh nhân Bản lĩnh trí tuệ (năm 2014, năm 2015)...

Anh Hải cho biết, Công ty Hải Nguyên bắt đầu triển khai mô hình siêu thâm canh tôm trong nhà kính từ năm 2011 với diện tích 15ha trên tổng số 60 - 70ha của công ty. Số diện tích còn lại được công ty nuôi trồng tôm công nghiệp. Đây là mô hình nuôi tôm siêu thâm canh đầu tiên trong cả nước, đảm bảo chất lượng tôm sạch và cho năng suất cao hơn so với mô hình nuôi tôm công nghiệp. Sản lượng nuôi tôm siêu thâm canh cao nhất là 87 tấn/ha/vụ, năng suất bình quân 40 - 60tấn/ha/vụ với 3 - 4 vụ/năm. Nuôi tôm công nghiệp có năng suất 20 - 30 tấn/ha/vụ với 2 vụ/năm.

Sau khi triển khai thành công mô hình nuôi trồng tôm siêu thâm canh trong nhà kính với nhiều ưu điểm vượt trội, anh Hải



Anh Đinh Vũ Hải

đã hướng dẫn, giúp đỡ nhiều doanh nghiệp khác trên cả nước triển khai thành công mô hình này, góp phần giúp ngành nuôi tôm của Việt Nam phát triển bền vững và mạnh mẽ hơn trong những năm gần đây.

Anh Hải nhớ lại, vào năm 2011, ngành nuôi tôm của Việt Nam điêu đứng vì dịch bệnh. Tôm ở các trang trại trên cả nước chết rất nhiều. Công ty Hải Nguyên cũng không tránh khỏi thiệt hại do dịch bệnh này. 90% diện tích nuôi tôm của công ty bị chết. Tôm chết do mắc bệnh lạ, các nhà khoa học mất nhiều thời gian nghiên cứu mà không tìm ra nguyên nhân. Quyết tâm theo đuổi và gắn bó, phát triển nghề nuôi tôm, mong muốn đẩy mạnh năng suất nuôi trồng tôm ít phụ thuộc hơn vào yếu tố môi trường, dịch bệnh, lãnh đạo Công ty Hải Nguyên quyết tìm phương hướng sản xuất mới để ổn định sản xuất. Anh Hải nhớ lại mô hình nuôi tôm siêu thâm canh trong nhà kính của một công ty ở Thái Lan mà anh đã đến thăm vào năm 2008. Lúc đó, anh Hải chỉ đi thăm quan mô hình nuôi tôm mới chứ chưa có ý định triển khai theo mô hình này, vì khi đó ngành nuôi tôm của Việt Nam vẫn đang phát triển rất tốt. Vậy là Công ty Hải Nguyên tiên phong chọn và triển khai thí điểm mô hình nuôi tôm trong nhà kính ngay tại ấp Biển Đông A.

Tôm thẻ chân trắng nổi danh ở Biển Đông A

Thời gian đầu, gia đình anh Hải nuôi tôm tại Sóc Trăng với diện tích khoảng 3 ha, sau khi tìm hiểu vùng đất Bạc Liêu, nơi nhiều người cho rằng không nuôi được tôm thẻ chân trắng, gia đình anh đã chuyển về ấp Biển Đông A, quyết định gieo nuôi tôm trên vùng đất khó. Sau lứa tôm đầu tiên, rồi đến lứa thứ 2, thứ 3... gia đình anh nuôi tôm thẻ chân trắng không những thành công mà còn cho năng suất cao. Vậy là, gia đình anh đã xóa bỏ được quan niệm của nhiều người trước đây. Học hỏi mô hình của gia đình anh Hải, nhiều gia đình ở tỉnh Bạc Liêu cũng bắt đầu triển khai nuôi tôm thẻ chân trắng. Nhiều gia đình, doanh nghiệp từ Thái Bình, Hải Dương, Nam Định... cũng đến học hỏi kinh nghiệm của gia đình anh.

Hướng làm ăn mới này giúp Công ty Hải Nguyên không ngừng phát triển, diện tích nuôi trồng tôm ngày càng được mở rộng hơn, công ty đã tạo được việc làm cho hàng trăm lao động tại địa phương. Anh Hải cho biết, vào lúc cao điểm xây dựng, cải tạo các khu nuôi tôm, số lượng lao động thời vụ của công ty lên đến 200 người.

Mô hình nuôi tôm trong nhà của Công ty Hải Nguyên

Thông thường, tôm được nuôi sau 3 - 4 tháng sẽ được xuất bán. Hiện nay, Công ty Hải Nguyên xuất bán tôm thẻ chân trắng, tôm sú... cho các công ty chế biến thủy hải sản trên cả nước, sau đó được xuất khẩu sang nhiều thị trường khó tính trên thế giới như Mỹ, Nhật Bản, Đài Loan, Trung Quốc... Tôm sạch được bán với giá cao hơn từ 2000 đến 10.000 đồng/kg so với tôm nuôi công nghiệp.

Công ty phát triển lớn mạnh như vậy nhưng anh Hải cho biết, vẫn muốn tiếp tục nghiên cứu kỹ hơn nữa về mô hình nuôi tôm trong nhà kính để giúp được nhiều doanh nghiệp trong nước triển khai có hiệu quả mô hình này. Anh muốn cùng anh em, bạn bè đầu tư thêm nhà máy chế biến tôm xuất khẩu. Anh cũng trở về hướng phát triển nuôi tôm cũng như đầu tư nghiên cứu phòng ngừa bệnh cho con tôm nhất là sau những lần lãnh đạo cấp cao của Nhà nước, Chính phủ đến thăm mô hình nuôi tôm của công ty, gợi ý nhiều vấn đề sát với thực tiễn. Chủ tịch nước Trương Tấn Sang khi đến thăm Công ty Hải Nguyên đã rất vui vì biết Việt Nam triển khai được mô hình nuôi tôm siêu thâm canh, tránh được dịch bệnh mà các nhà khoa học thế giới mất nhiều thời gian mới định danh được tên gọi... Tuy nhiên, Chủ tịch nước cũng còn băn khoăn vì Việt Nam chưa nuôi được tôm giống, nguồn giống tôm còn phụ thuộc nhiều vào nước ngoài, trong đó chủ yếu là Thái Lan, Mỹ, Singapore, Malaysia... Theo anh Hải, dù công ty có diện tích rộng nhưng chưa triển khai nuôi tôm giống được, do còn phụ thuộc nhiều vào nhân lực, công nghệ, nguồn vốn... □

Công ty Hải Nguyên giao dịch với BIDV Bạc Liêu từ nhiều năm nay và sử dụng các dịch vụ của ngân hàng như tiền gửi, vay vốn lưu động, dịch vụ chuyển tiền, sản phẩm thẻ... Các sản phẩm dịch vụ, phong cách phục vụ của ngân hàng được công ty đánh giá rất tốt và tin tưởng sử dụng.



Tin vào ngân hàng

ĐỂ PHÁT TRIỂN ĐẠI LÝ

NGÂN ĐỨC

Biết tin MHB chuẩn bị sáp nhập vào BIDV, anh Trương Thành Mẫn, chủ Doanh nghiệp tư nhân Tín Đạt cho hay, dù được cán bộ ngân hàng trao đổi trực tiếp, song anh thấy lo lắng. Quyết định tiếp tục giao dịch với BIDV Minh Hải, thời gian đầu chưa quen nhưng sau hơn một tháng thường xuyên giao dịch, đến nay anh hiểu rõ tính ưu thế của sản phẩm dịch vụ, phong cách vì khách hàng của BIDV.

Trước đây, anh Mẫn cũng biết đến BIDV nhưng theo những gì anh nói thì anh không nghĩ ngân hàng này lại lớn đến vậy. Tìm hiểu thêm về BIDV, sự lo lắng, hoang mang của anh đã vơi đi nhiều. Sau khi MHB chi nhánh Bạc Liêu mang tên BIDV chi nhánh Minh Hải, hằng ngày, anh vẫn đến địa chỉ quen thuộc, làm việc với các cán bộ ngân hàng thân thiết như anh em trong nhà trước đây, chỉ có điều, anh chưa quen điển thông tin vào phiếu thu, giấy chuyển tiền... nên thỉnh thoảng vẫn có chút nhầm lẫn. Chính sách lãi suất, phí dịch vụ chuyển tiền.... đối với các sản phẩm dịch vụ anh Mẫn đang sử dụng của ngân hàng không có gì thay đổi. Anh thích dịch vụ ngân hàng trực tuyến của BIDV. Thời gian vừa qua, anh thường xuyên phải đến ngân hàng, gần như ngày nào cũng có mặt ở ngân hàng ít nhất 1 lần để chuyển tiền cho các nhà cung cấp. Sắp tới, anh sẽ đăng ký sử dụng dịch vụ ngân hàng trực tuyến của BIDV để thực hiện lệnh chuyển tiền ngay trên máy tính và theo dõi tiền chuyển về từ các đại lý, khách hàng trong tỉnh mà không phải mất thời gian đến ngân hàng như trước đây nữa. Gần đây, đại diện nhiều ngân hàng đến gặp anh để giới thiệu sản phẩm nhưng anh vẫn không có ý định thay đổi, vì theo anh, BIDV là ngân hàng lớn



Sắp tới, anh Mẫn sẽ đăng ký sử dụng dịch vụ ngân hàng trực tuyến của BIDV để thực hiện lệnh chuyển tiền ngay trên máy tính.

nên chắc chắn sản phẩm dịch vụ, chính sách khuyến mại tốt hơn, có nhiều quyền lợi dành cho khách hàng hấp dẫn hơn.

Khởi nghiệp từ năm 2007 với số vốn là 50 triệu đồng do anh cùng người bạn thân đóng góp. Đến nay, Doanh nghiệp tư nhân Tín Đạt của anh Mẫn phân phối hàng tiêu dùng thiết yếu gồm mì tôm, bột giặt, kem đánh răng, dầu ăn, nước mắm... cho khoảng 400 đại lý, cửa hàng lớn nhỏ trên địa bàn tỉnh Bạc Liêu với doanh thu khoảng 50 tỷ

đồng/năm. Doanh nghiệp của anh là một trong số ít nhà cung cấp hàng hóa lớn nhất trong tỉnh, được nhiều khách hàng uy tín, lựa chọn.

Anh Mẫn bắt đầu có mối quan hệ với ngân hàng từ năm 2008 để vay vốn mở rộng kinh doanh. Anh đến với MHB Bạc Liêu rất tình cờ khi một nhân viên của ngân hàng đến giới thiệu gói sản phẩm Cho vay Sản xuất kinh doanh với lãi suất, dịch vụ hấp dẫn. Sau một thời gian, anh tiếp tục sử dụng dịch vụ chuyển tiền, gửi tiền tiết kiệm rồi gắn bó với ngân hàng hơn.

Nhiều cán bộ ngân hàng muốn khách hàng vay càng nhiều càng tốt nhưng các cán bộ ở MHB luôn tận tâm nhiệt tình để đáp ứng đúng và đủ nhu cầu của khách hàng. Những lời khuyên thật tình là nên hay không nên vay, vay chừng nào cho vừa đủ của các cán bộ ngân hàng giúp anh cảm thấy thật sự yên tâm và hoàn toàn tin tưởng. Theo anh Mẫn, các sản phẩm lưu thông trên thị trường, muốn bán được nhiều, được khách hàng gắn bó lâu dài, trước tiên sản phẩm đó phải đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng, phải có chương trình hậu mãi hấp dẫn, khách hàng phải được phục vụ chu đáo, nhiệt tình. Đối với sản phẩm của ngân hàng cũng vậy. Với sự nhạy bén của người làm kinh doanh, anh Mẫn có niềm tin tuyệt đối vào các sản phẩm dịch vụ của BIDV Minh Hải! □

Bàn giao cho Văn phòng Chính phủ Lào HỆ THỐNG CÔNG NGHỆ THÔNG TIN

 HOA QUỲNH

Ngày 18/6/2015, tại thủ đô Viêng Chăn, nước CHDCND Lào, BIDV tổ chức nghiệm thu, bàn giao chương trình hỗ trợ phát triển hệ thống Công nghệ thông tin cho Văn phòng Chính phủ Lào.



Với mục đích hỗ trợ Văn phòng Chính phủ Lào có nền tảng công nghệ thông tin hiện đại phục vụ các hoạt động chuyên môn, BIDV triển khai gói tài trợ phát triển công nghệ thông tin gồm: Đào tạo nâng cao trình độ cho cán bộ công nghệ thông tin, trang thiết bị và thiết lập hệ thống thư điện tử email dùng riêng cho Văn phòng Chính phủ Lào. Gói tài trợ này trị giá hơn 83.000 đô la Mỹ.

Chương trình hỗ trợ bắt đầu được thực hiện từ tháng 2/2015 và hoàn thành tháng 6/2015. Với sự hỗ trợ của BIDV, nền tảng công nghệ thông tin của Văn phòng Chính phủ Lào được nâng cấp hiện đại, tăng tính bảo mật, phục vụ tốt cho hoạt động thường xuyên của đơn vị.

Tại lễ bàn giao, Chủ tịch HĐQT BIDV Trần Bắc Hà cho biết: “Dự án tài trợ có ý nghĩa lớn trong việc nâng cao hiệu suất làm việc, giảm thiểu thời gian, chi phí xử lý văn bản hành chính của Chính phủ Lào. Quan trọng hơn đó là tính bảo mật, an toàn trong điều hành của Chính phủ Lào được đảm bảo khi vận dụng kết quả của dự án này. BIDV cũng sẽ tiếp tục đồng hành với phía bạn để tổ chức vận hành hệ thống thông suốt, tiện ích, phục vụ hiệu quả trong công tác điều hành chung”.

Phát biểu tại chương trình, Bộ trưởng Chủ nhiệm Văn phòng Chính phủ Lào Sonexay Siphandon ghi nhận và cảm ơn sự hỗ trợ tích cực và hiệu quả của BIDV. Ông khẳng định: “Hỗ trợ của BIDV đã đóng góp quan trọng cho sự hiện đại hóa hoạt động

quản lý hành chính của Văn phòng Chính phủ Lào. Mong rằng, BIDV sẽ tiếp tục đồng hành với Chính phủ Lào trong các dự án hiện đại hóa, nâng cao trình độ, chất lượng việc ứng dụng công nghệ thông tin”.

Nhân dịp này, Thủ tướng Chính phủ Lào trao tặng bằng khen cho BIDV. Đây là sự ghi nhận, đánh giá cao của Chính phủ Lào đối với BIDV cho những hoạt động hỗ trợ tích cực, hiệu quả cho Chính phủ Lào.

Thời gian tới, trên cơ sở đề nghị của Văn phòng Chính phủ Lào, BIDV cũng sẽ xem xét gói tài trợ giai đoạn 2. Nội dung tài trợ dự kiến bao gồm: Tiếp tục triển khai các khóa đào tạo, tập huấn cho cán bộ công nghệ thông tin của Lào; Hỗ trợ Văn phòng Chính phủ Lào nghiên cứu, xây dựng hệ thống quản trị công nghệ thông tin trong hoạt động điều hành như: Cổng thông tin điện tử Chính phủ, phương thức quản trị điều hành online giữa Văn phòng Chính phủ Lào và các tỉnh địa phương (có thực hiện việc phân cấp quản trị điều hành)...

Là ngân hàng Việt Nam đầu tiên có mặt tại Lào, sau 16 năm hoạt động, đến nay, BIDV đã trở nên quen thuộc, gần gũi với người dân đất nước Lào. BIDV hiện có 3 hiện diện thương mại gồm Ngân hàng Liên doanh Lào Việt (LaoVietBank), Công ty liên doanh bảo hiểm Lào – Việt (LVI), Văn Phòng Đại diện BIDV tại Lào. Trong 16 năm qua, BIDV luôn hoàn thành xuất sắc vai trò là cầu nối hiệu quả giữa hai nền kinh tế, có những đóng góp to lớn, tích cực và có ý nghĩa với sự phát triển kinh tế xã hội tại Lào. Từ đó, đóng góp hiệu quả vào việc vun đắp cho mối quan hệ hữu nghị đặc biệt giữa hai đất nước Lào và Việt Nam. □

Mua bảo hiểm để an tâm VÀ SẼ CHIA RỦI RO

 MINH THU

Mua bảo hiểm nhân thọ vừa là để an tâm, phòng xa rủi ro cho bản thân người mua và chia sẻ những điều không may xảy đến với người khác.

Vượt qua rào cản tâm lý

Đa số người Việt Nam thường không muốn nhắc đến những điều không may mắn. Điều đó gần như ăn sâu vào tiềm thức của họ. Quan niệm này là một trong những rào cản bảo hiểm nhân thọ (BHNT) đến với người dân, vì dường như nhắc tới BHNT là nhắc tới rủi ro. BHNT vẫn chưa được nhìn nhận đầy đủ với ý nghĩa là một công cụ tích lũy tài chính bảo vệ cho bản thân và gia đình. Tuy nhiên, quan niệm này đang dần thay đổi, đặc biệt ở nhóm dân số trẻ có thu nhập trung bình, có điều kiện tiếp cận với thông tin xã hội. Họ đang từng bước nhận thấy sự cần thiết và giá trị đích thực của sản phẩm BHNT.

Vượt qua những yếu tố duy tâm, tránh nhắc tới những rủi ro, chị Thanh Quý (BIDV Ba Đình) là một trong số khá nhiều người đón nhận BHNT như một nhân tố mang lại sự an tâm trong cuộc sống. Theo báo cáo nghiên cứu về thị trường gần đây của MetLife, tập đoàn bảo

hiểm hàng đầu nước Mỹ, hiện ở Việt Nam có sự kết hợp rất tốt giữa xu hướng đang gia tăng của thị trường cũng như dân số. Báo cáo này cũng chỉ ra rằng, tầng lớp dân cư có thu nhập trung bình sẽ tăng gấp 3 lần trong giai đoạn từ năm 2014 đến năm 2020. Tuy nhiên, tỉ lệ tham gia bảo hiểm của dân số Việt Nam chưa cao (khoảng 5%) một phần do khách hàng chưa có nhiều thông tin và chưa hiểu rõ về BHNT.

Tính nhân văn của bảo hiểm nhân thọ là sự chia sẻ, rủi ro không xảy ra với người này thì số tiền khách hàng đóng bảo hiểm sẽ được bù đắp cho những người khác. Ngoài những lợi ích mà BHNT đem lại cho từng cá nhân, từng gia đình của người tham gia bảo hiểm, BHNT còn mang lại nhiều lợi ích xã hội như giảm thiểu tối đa sự lo lắng cho người mua bảo hiểm, giảm gánh nặng ngân sách quốc gia trong việc chăm lo cho người già và những người phụ thuộc khi không may người trụ cột trong gia đình qua đời. Đó chính là những nguyên tắc cốt lõi về bảo hiểm.

Vừa bảo vệ vừa tích lũy

Chị Nguyễn Thị Thanh Quý – BIDV Ba Đình: Mua sản phẩm bảo hiểm Edu Care để bảo vệ con mọi lúc, mọi nơi. “Trước khi có gia đình và có bé Phúc Anh, tôi không thực sự quan tâm tới BHNT. Tuy nhiên, từ khi có thiên thần bé nhỏ này, tôi ngày càng cảm nhận rõ rệt hơn ước muốn

được bảo vệ con mọi lúc, mọi nơi. Tôi nhận thấy bảo vệ người thân yêu là giá trị cốt lõi của BHNT”, chị Quý nói.

Chị Quý cho biết, ở các nước phát triển, BHNT rất được chú trọng. Nhưng ở Việt Nam, BHNT chưa được nhìn nhận đầy đủ nên người dân vẫn chưa sẵn sàng để tham gia. Đa số mọi người sẽ chọn giải pháp gửi tiền tiết kiệm tại ngân hàng, mà quên đi rằng, BHNT còn mang yếu tố bảo vệ bên cạnh giá trị tích lũy. “Tôi đã muốn mua bảo hiểm nhân thọ từ rất lâu, nhưng phân vân chọn lựa, vì hiện nay có rất nhiều sản phẩm BHNT trên thị trường. Sau khi BIDV MetLife ra đời, qua công việc, tôi có điều kiện tiếp cận sâu hơn các kiến thức về BHNT, nhờ đó có thể đánh giá cụ thể các loại sản phẩm. Tôi đã tặng Phúc Anh, món quà ý nghĩa là Hợp đồng Gia An Toàn Mỹ (EduCare) của BIDV MetLife dịp tết thiếu nhi 1/6”, chị Quý cho hay.

Chị Quý chia sẻ chị chọn Gia An Toàn Mỹ (EduCare) vì 3 yếu tố. Thứ nhất, muốn có một kế hoạch học tập tốt cho con và Gia An Toàn Mỹ có thể giúp chị thực hiện kế hoạch này. Thứ hai, với lãi suất biến động như hiện nay, có một rủi ro là chị có thể không theo được kế hoạch giáo dục cho con như ban đầu. Gia An Toàn Mỹ (EduCare) mang lại sự an tâm cho chị vì, dù thị trường thay đổi, mọi quyền lợi của chị vẫn được đảm bảo. Điều thứ ba giúp chị Quý thấy rất hay là khi mua sản phẩm, con chị được tham gia CLB Gia An Toàn Mỹ. □

CLB Gia An Toàn Mỹ có những chương trình giáo dục sớm dành cho trẻ, đồng hành với trẻ trong từng chặng đường phát triển. Trẻ sẽ được thụ hưởng rất nhiều giá trị từ những chương trình này.



Nỗ lực kinh doanh bảo hiểm ở BIDV Đông Đô

ĐINH THU

BIDV Đông Đô là một trong 10 chi nhánh đầu tiên tham gia triển khai sản phẩm bảo hiểm nhân thọ kể từ khi Công ty Liên doanh BIDV MetLife khởi động bán hàng (tháng 11/2014). Sau 6 tháng triển khai, BIDV Đông Đô tự hào nằm trong top 3 chi nhánh có doanh số cao nhất. Đặc biệt, BIDV Đông Đô là chi nhánh có tỷ lệ cán bộ quan hệ khách hàng (RM) tham gia bán sản phẩm bảo hiểm cao nhất (60% cao hơn nhiều tỷ lệ trung bình là 20% ở 10 chi nhánh triển khai giai đoạn đầu). Trong bối cảnh các cán bộ RM chịu nhiều áp lực về chỉ tiêu sản phẩm ngân hàng và sản phẩm bảo hiểm nhân thọ, con số này thể hiện nỗ lực cao của đội ngũ cán bộ và sự chỉ đạo sát sao quyết liệt của ban lãnh đạo chi nhánh.

Anh Nông Hà Hào, Phó Giám đốc phụ trách bán lẻ của chi nhánh Đông Đô cho biết, ban lãnh đạo tạo mọi điều kiện về thời gian để cán bộ tham gia các khóa đào tạo nghiệp vụ trực tuyến, đào tạo trên lớp của BIDV MetLife. Chi nhánh Đông Đô đồng thời tạo môi trường thuận lợi để cán bộ vận dụng kiến thức đã học trong công việc hằng ngày. Sau khi được đào tạo, cán bộ chi nhánh sẽ được giao chỉ tiêu và các chỉ số đo lường hiệu quả cụ thể, kết quả công việc sẽ được báo cáo lên lãnh đạo chi nhánh định kỳ hằng tuần để kịp thời có các biện pháp điều chỉnh nếu cần thiết. Ông Hào đánh giá cao tính hiệu quả của mô hình triển khai kết hợp bán sản phẩm qua kênh ngân hàng (bancassurance) hiện nay của BIDV MetLife. Bên cạnh đó, việc ứng dụng công nghệ cao trong khai thác bảo hiểm giúp hỗ trợ khách hàng và cán bộ bán hàng nhanh chóng, hiệu quả.

Chia sẻ về kế hoạch thúc đẩy bán hàng trong thời gian tới, ông Hào cho biết, mục tiêu đặt ra là vào cuối tháng 6/2015, tỷ lệ RM tham gia bán sản phẩm bảo hiểm sẽ là 100%. Và từ nay tới cuối 2015 sẽ tăng số lượng cán bộ RM khai thác bảo hiểm thêm 30%. Hằng quý, BIDV Đông Đô sẽ tổ chức chương trình vinh danh các RM xuất sắc và có những chương trình động lực cụ thể để khuyến khích cán bộ hoàn thành vượt chỉ tiêu. Bên cạnh đó, chi nhánh cũng sẽ có cơ chế theo dõi, nhắc nhở và hỗ trợ (nếu cần) đối với những cán bộ chưa đạt chỉ tiêu. Mục tiêu cuối cùng luôn là triển khai đúng hướng chỉ đạo của Lãnh đạo BIDV và khai thác hết tiềm năng của đội ngũ cán bộ, đưa BIDV Đông Đô thành chi nhánh dẫn đầu. □

“BẠN ĐỒNG HÀNH TÔI CHỌN”

 **TINH TÂM**

Từ ngày 22/5/2015 đến hết ngày 20/8/2015, BIDV triển khai chương trình “Bạn đồng hành Tôi chọn!” dành cho khách hàng cá nhân mới đăng ký sử dụng Gói dịch vụ tài khoản với nhiều ưu đãi hấp dẫn và tổng trị giá quà tặng lên tới 350.000.000 VND.

Với mong muốn được đồng hành với khách hàng, BIDV cung cấp tới khách hàng Gói tài khoản thông minh mang tới nhiều tiện ích cho cuộc sống. Tham gia chương trình, khách hàng có thể lựa chọn gói tài khoản phù hợp với nhu cầu tương ứng với các ưu đãi kèm theo: Gói tài khoản cơ bản (bao gồm Thẻ Harmony hoặc thẻ tín dụng (nếu khách hàng đủ điều kiện), dịch vụ tin nhắn ngân hàng BSMS, dịch vụ ngân hàng điện tử BIDV Online (gói phi tài chính hoặc tài chính); Gói tài khoản hiện đại (bao gồm Thẻ ghi nợ quốc tế BIDV MU hoặc thẻ tín dụng (nếu khách hàng đủ điều kiện), dịch vụ tin nhắn ngân hàng BSMS, dịch vụ ngân hàng điện tử BIDV Online (gói tài chính), dịch vụ thanh toán hóa đơn).

Khách hàng mới sử dụng 1 trong 2 gói

dịch vụ tài khoản sẽ được hưởng các ưu đãi hấp dẫn: Ưu đãi ngay (miễn phí phát hành, miễn phí thường niên thẻ năm đầu tiên; miễn phí 2 tháng sử dụng dịch vụ tin nhắn ngân hàng BSMS (dành cho Gói cơ bản); Tặng thêm SMS Token cho dịch vụ ngân hàng điện tử BIDV Online; Ưu đãi 0,1%/năm lãi suất cho khách hàng vay (dành cho Gói hiện đại). Tặng ngay 50.000 VND vào tài khoản cho 5.000 khách hàng mới đầu tiên mở gói dịch vụ thành công (không áp dụng cho khách hàng mới theo hình thức mở tài khoản trả lương theo doanh nghiệp, khách hàng mở thẻ liên kết sinh viên)... ☐

Từ ngày 4/6/2015 đến hết 19/8/2015, BIDV cũng triển khai chương trình khuyến mại “Kiểu hối nhận ngay – Trao tay quà tặng” dành cho các khách hàng cá nhân nhận tiền kiểu hối qua kênh ngân hàng hoặc kênh chuyển tiền nhanh Western Union tại các điểm giao dịch của BIDV và hệ thống đại lý phụ do BIDV quản lý.

Với mỗi giao dịch nhận hoặc gửi tiền Western Union chỉ từ 200 USD, khách hàng sẽ có cơ hội bốc thăm trúng thưởng và trúng 100% các giải thưởng như sau: 60 giải Nhất, mỗi giải 500.000 đồng; 350 giải Nhì, mỗi giải 100.000 đồng; 3.400 giải Ba, mỗi giải 50.000 đồng; 19.500 giải Tư, mỗi giải 20.000 đồng.



Alo!
1900 9247
xin nghe!

❓ Tôi là fan hâm mộ của Câu lạc bộ (CLB) bóng đá Manchester United. Tôi muốn biết các nội dung ưu đãi mà BIDV đang triển khai qua chương trình “Crazy summer cùng thẻ BIDV MU”.

Từ ngày 25/5/2015 đến 2/8/2015, BIDV triển khai chương trình khuyến mại “Crazy summer cùng thẻ BIDV Manchester United” dành cho các chủ thẻ ghi nợ quốc tế và tín dụng quốc tế đồng thương hiệu BIDV Manchester United (thẻ chính và thẻ phụ) phát hành mới trong thời gian khuyến mại. Theo đó, chủ thẻ thuộc đối tượng trên sẽ được miễn phí thường niên năm đầu và có cơ hội được nhận quà tặng là tiền

và các vật phẩm MU chính hãng có chữ ký của cầu thủ.

❓ Tôi nhận được tin nhắn thông báo BIDV triển khai gói vay vốn sản xuất kinh doanh ngắn hạn, tôi muốn tìm hiểu thêm về gói vay này?

Để đáp ứng nhu cầu vay vốn sản xuất kinh doanh của khách hàng là cá nhân, hộ gia đình, hộ kinh doanh, từ ngày 24/3/2015 đến hết ngày 31/12/2015 (hoặc khi có thông báo khác của BIDV, tùy theo điều kiện nào đến trước), BIDV triển khai Gói tín dụng 8.000 tỷ đồng cho vay sản xuất kinh doanh. Theo đó, khách hàng tham gia chương trình được vay với lãi suất rất hấp dẫn, cạnh tranh, cụ thể:

+ Đối với khoản vay có thời

hạn dưới 6 tháng: 6.5%/năm
+ Đối với khoản vay có kỳ hạn từ 6 tháng đến 12 tháng: 7.5%/năm

❓ Tôi nghe nói BIDV có dịch vụ Thu hộ lệ phí thi đại học cho Đại học Quốc gia Hà Nội, cụ thể như thế nào?

Hiện tại, BIDV triển khai Thu hộ lệ phí thi đại học cho Đại học Quốc gia Hà Nội giúp người nộp phí không phải trả phí dịch vụ, không phải trực tiếp đến trường mà có thể thực hiện nộp qua các dịch vụ của BIDV như tại quầy, BIDV Online, liên ngân hàng và tại ATM. Thao tác nộp phí hết sức đơn giản và có thể thực hiện 24/7. Anh chị chỉ cần lưu ý là khi thực hiện giao dịch, người nộp phí cần có thông tin về mã dự thi của thí sinh.

❓ Có phương thức nào để tôi đăng ký dịch vụ BIDV Online/BSMS mà không cần tới quầy giao dịch không?

Hiện nay, BIDV đã triển khai hình thức đăng ký dịch vụ ngân hàng điện tử trực tuyến (bao gồm cả BIDV online và BSMS) qua website bidv.com.vn. Theo đó, khách hàng không cần trực tiếp tới quầy để giao dịch nếu đã đăng ký một số điện thoại với ngân hàng khi mở tài khoản. Trung tâm chăm sóc khách hàng BIDV sẽ liên hệ xác nhận yêu cầu dịch vụ của khách hàng theo số điện thoại đó. Anh chị chỉ cần lưu ý ghi nhớ chính xác các thông tin đã đăng ký với ngân hàng (như: số tài khoản, số điện thoại di động, thông tin cá nhân khác) để hoàn tất thủ tục xác nhận đăng ký dịch vụ với ngân hàng. □



Giao dịch viên BIDV Bạc Liêu nhiệt tình phục vụ khách hàng



Đăng ký trực tuyến dịch vụ

BIDV Online

 **PHAN THANH**

Từ tháng 5/2015, BIDV triển khai đăng ký dịch vụ BIDV Online, BSMS cho các khách hàng đã có thông tin tại BIDV trên kênh trực tuyến qua website: <https://ebank.bidv.com.vn/DKNHDT/>.

Các khách hàng đã có tài khoản tại BIDV có nhu cầu đăng ký sử dụng dịch vụ BIDV Online, BSMS chỉ cần một cú nhấp chuột là có thể đăng ký sử dụng dịch vụ một cách nhanh chóng. BIDV tặng ngay 50.000 đồng cho 1000 khách hàng đầu tiên đăng ký thành công dịch vụ trực tuyến cùng rất nhiều các ưu đãi khác nhân dịp triển khai chương trình Hè rộn ràng với BIDV e-Banking từ 27/4/2015 đến 25/7/2015.

Chuyển tiền, Thanh toán các dịch vụ qua BIDV Online

Một ngày không ít chị em phải đảm bảo công việc bẽ bộn, ở công sở và tại gia đình và không ít công

việc phát sinh như đến ngân hàng để chuyển tiền cho đối tác, bạn hàng, thanh toán hóa đơn điện, nước, điện thoại... Tất cả đều chiếm không ít thời gian, không ít người phải mệt mỏi nếu không bố trí công việc hợp lý...

Trong thời đại công nghệ hiện nay, bạn hoàn toàn có thể “nhờ cậy” ngân hàng hỗ trợ trong mọi giao dịch tài chính cá nhân như kiểm tra tài khoản online, chuyển tiền trực tiếp qua tài khoản trên mạng, cho đến thanh toán các hóa đơn dịch vụ cá nhân. Không chỉ chủ động đến các quầy giao dịch có mặt khắp trên toàn quốc của ngân hàng để nộp tiền, thay vì chỉ đến 1 điểm của các công ty cung cấp dịch vụ hoặc có thể ủy quyền cho ngân hàng nộp tiền từ tài khoản của bạn cho các hóa đơn hằng tháng mà đồng thời bạn có thể tự mình thanh toán online trên mạng qua ngân hàng chỉ với một vài click chuột. Thật tiện dụng hơn nữa cho các tín đồ thích săn hàng trên mạng, chỉ cần chọn đồ cho vào giỏ hàng, nhấp chuột

thanh toán qua BIDV. Còn gì tuyệt hơn nữa.

BSMS - Tin nhắn tự động từ ngân hàng

Ngày nay, dịch vụ hỗ trợ cập nhật thông tin về tài khoản cùng những thông tin ngân hàng một cách nhanh nhất, tiện ích nhất đã được các nhà băng chú trọng cung cấp tới các khách hàng. Dịch vụ BSMS - nhận tin nhắn ngân hàng qua điện thoại di động để có thể sử dụng các tiện ích của BIDV sẽ giúp các khách hàng luôn có được các thông tin hữu ích về tài khoản của mình, giúp khách hàng quản lý tài khoản mọi lúc, mọi nơi và tránh được những rủi ro tiềm ẩn về tài chính không đáng có.

Hãy nhanh tay đăng ký và sử dụng các dịch vụ trực tuyến của BIDV để tiết kiệm thời gian, tiếp cận công nghệ hiện đại mà BIDV đem lại cho bạn. Trải nghiệm các dịch vụ trực tuyến của BIDV, bạn sẽ nắm được toàn bộ cả “thế giới” tài chính cho riêng mình. 



Bà Nguyễn Thị Quỳnh Giao – Giám đốc BIDV Hà Nội nhận kỷ niệm chương tại Hội thảo khoa học

BIDV Hà Nội hợp tác với Đại học Kinh tế Quốc dân

NGỌC MAI

T hực hiện thỏa thuận đã ký giữa BIDV và Trường Đại học Kinh tế Quốc dân (ĐHKQTĐ) trong tất cả các lĩnh vực đào tạo, nghiên cứu khoa học, phát triển công nghệ và dịch vụ ngân hàng giai đoạn 2015 – 2019, chi nhánh BIDV Hà Nội đã tiên phong phối hợp với ĐHKQTĐ triển khai các chương trình hành động thiết thực.

BIDV Hà Nội đã tích cực tư vấn, cung cấp các sản phẩm dịch vụ phù hợp đáp ứng nhu cầu của nhà trường. Về phía nhà trường, ĐHKQTĐ đẩy mạnh sử dụng các sản phẩm dịch vụ tài chính ngân hàng của BIDV như dịch vụ quản lý tài khoản tiền gửi, sản phẩm chuyển tiền trong nước và quốc tế, dịch vụ thẻ và trả lương qua tài khoản...

Đầu tháng 6/2015, BIDV Hà Nội tài trợ chương trình Hội thảo khoa học quốc tế thường niên lần thứ 32 do Hiệp hội kinh doanh Châu Á – Thái Bình Dương Pan – Pacific và ĐHKQTĐ phối hợp tổ chức với chủ đề “Đổi mới doanh nghiệp nhà nước trong thời đại kỹ thuật số”. Hội thảo thu hút hơn 120 đại biểu là học giả, nhà khoa học, thành viên của Hiệp hội kinh doanh Pan – Pacific đến từ nhiều quốc gia trên thế giới. Các đại biểu dự hội thảo tập trung trao đổi, thảo luận nhiều vấn

đề đổi mới trong doanh nghiệp và đổi mới trong doanh nghiệp nhà nước, các chiến lược hợp tác và sáng tạo, hiệp định thương mại tự do và mối quan hệ mật thiết giữa các bên, chiến lược cạnh tranh trong môi trường toàn cầu hóa, khởi sự doanh nghiệp, tạo việc làm... và những vấn đề khác có liên quan. Các nội dung hướng đến việc đúc rút ra được những khuyến nghị và những chính sách cụ thể cho doanh nghiệp, đặc biệt là doanh nghiệp nhà nước ở Việt Nam để thúc đẩy quá trình tái cấu trúc đạt hiệu quả. Hội thảo này đã góp phần giúp doanh nghiệp đổi mới sáng tạo và nâng cao sức cạnh tranh của mình trong thời đại mới.

Bên cạnh hoạt động chuyên môn, Đoàn Thanh niên hai đơn vị đã chủ động gặp gỡ giao lưu thường xuyên nhằm gắn kết ngân hàng và nhà trường trong những hoạt động xã hội. Gần đây nhất, Đoàn cơ sở BIDV Hà Nội đã đồng hành với Đoàn thanh niên, Hội sinh viên ĐHKQTĐ tổ chức Ngày hội hiến máu nhân đạo với tên gọi “Dòng máu Lạc Hồng”. Chương trình thu hút đông đảo đoàn viên thanh niên BIDV chi nhánh Hà Nội hưởng ứng với tinh thần “lá lành đùm lá rách”, đem giọt máu hồng hiến tặng cho cộng đồng, cho dân tộc. □

BIDV hưởng ứng ngày Khoa học & Công nghệ Việt Nam

H ưởng ứng ngày KH&CN Việt Nam năm 2015 (ngày 18/5), với

vai trò là cơ quan Thường trực của Hội đồng khoa học BIDV, Trường Đào tạo cán bộ BIDV đã phát động phong trào cán bộ tham gia nghiên cứu khoa học trong toàn hệ thống. Phong trào này diễn ra song song với các hoạt động nghiên cứu thường xuyên diễn ra tại BIDV.

Trong thời gian diễn ra các hoạt động nghiên cứu khoa học toàn quốc..., ngay tại BIDV, lãnh đạo Trường Đào tạo cán bộ BIDV đã đại diện BIDV thực hiện tài trợ và tham gia các hội thảo khoa học. TS. Cấn Văn Lực – hàm Phó Tổng Giám đốc BIDV và TS. Nguyễn Xuân Quang - Phó Giám đốc Trường Đào tạo cán bộ BIDV tham gia với tư cách là người thuyết trình, đại diện nhà tài trợ, ban giám khảo tại các hội thảo “Tài chính định lượng và các vấn đề liên quan”, “Giảm trừ và giải quyết nợ xấu 2015 dưới góc nhìn pháp lý”, “Sinh viên ngành Tài chính ứng dụng các mô hình kinh tế lượng trong nghiên cứu khoa học”...

Ngày KH&CN Việt Nam cùng các hoạt động khoa học liên quan sẽ được tổ chức thường niên tại Việt Nam, không chỉ nhằm tôn vinh các nhà khoa học và thành tựu khoa học công nghệ, tuyên truyền, phổ biến tri thức khoa học mà còn nâng cao nhận thức và khơi dậy niềm tự hào về trí tuệ Việt Nam

TUYẾT NHUNG

TUỔI TRẺ XÂY CỘT CỜ TỔ QUỐC tại đảo Phú Quý

 PHẠM HẢI

Ngày 17/6/2015, Đoàn TNCS Hồ Chí Minh, Hội Sinh viên Việt Nam, Tỉnh Đoàn Bình Thuận và BIDV tổ chức khởi công xây dựng công trình cột cờ Tổ quốc tại đảo Phú Quý (tỉnh Bình Thuận). Đây là một trong bảy công trình thuộc Dự án xây dựng 7 Cột cờ Tổ quốc tại các đảo tiền tiêu trải dọc đất nước do BIDV tài trợ toàn bộ kinh phí.



Phúc, Bí thư tỉnh Đoàn Bình Thuận cho biết, đây là công trình ý nghĩa của tuổi trẻ Bình Thuận cùng sinh viên cả nước được triển khai chào mừng Đại hội Đảng các cấp, tiến tới Đại hội toàn quốc lần thứ XII của Đảng. Với sự hỗ trợ của BIDV, công trình sẽ: Trở thành điểm đến mang tính giáo dục sâu sắc về chủ quyền biển đảo quê hương; Có ý nghĩa nhắc nhở trách nhiệm bảo vệ chủ quyền biển đảo, góp phần xây dựng và phát triển kinh tế xã hội tại đảo Phú Quý.

Đồng chí Vũ Tuấn Anh, Phó Bí thư Thường trực Đoàn thanh niên BIDV cho biết: Cùng với ngành ngân hàng, thời gian qua đoàn viên thanh niên BIDV luôn là lực lượng nòng cốt, xung kích, tích cực ủng hộ mọi nguồn lực cho các hoạt động chính trị xã hội ý nghĩa, thiết thực vì cuộc sống cộng đồng, trong đó có chuỗi công trình 7 Cột cờ Tổ quốc tại các đảo tiền tiêu dọc đất nước. Tuổi trẻ BIDV luôn nêu cao tinh thần xây dựng và bảo vệ Tổ quốc; tiếp tục phát huy tinh thần xung kích, tình nguyện, sự nhiệt huyết và sức mạnh của tuổi trẻ bằng hành động thiết thực chung tay góp sức bảo vệ chủ quyền biển đảo, biên giới quê hương. □

Với tổng mức kinh phí đầu tư xây dựng là 1.263.038.000 đồng, Cột cờ Tổ quốc đảo Phú Quý được xây dựng ở thôn Triều Dương, xã Tam Thanh, huyện Phú Quý với chiều cao 22,6 m, để trụ cờ và móng cột cờ được xây dựng bằng bê tông cốt thép, mặt hướng ra biển. Công trình có dạng kiến trúc gồm đài cột, thân cột cờ, bậc thềm và khuôn viên xung quanh. Phần móng được chôn sâu dưới lớp đá với kỹ thuật kết cấu móng thường sử dụng cho những ngọn hải đăng vững chắc. Phần kiến trúc diện tích 4,84

m², hoàn thiện bề mặt thân trụ cờ bằng đá Granit màu trắng và màu đỏ, móng cột cờ bằng bê tông cốt thép đổ tại chỗ, diện tích 10,24m². Cột cờ cao 22,6m, trong đó thân đế trụ cờ cao 5,2m chia thành nhiều đoạn khác nhau theo phương đứng, được gia công bằng ống Inox đường kính D200 mm và có hình tháp theo phương thẳng đứng, nổi làm ba đoạn theo phương pháp đáy lớn hình trụ phủ ngoài đầu cột với chiều dài mỗi nổi khoảng 350- 450 mm. Cờ vải kích thước 4 x 6m được may với chất liệu vải bền vững với đặc thù gió biển. Tại lễ khởi công, ông Tiêu Hồng

Dự án xây dựng 7 Cột cờ chủ quyền Tổ quốc do Trung ương Đoàn và BIDV phối hợp tổ chức được triển khai tại các đảo tiền tiêu trải dọc đất nước: Đảo Trần (Quảng Ninh), đảo Bạch Long Vĩ (Hải Phòng), đảo Hòn La (Quảng Bình), đảo Cù Lao Xanh (Bình Định), đảo Phú Quý (Bình Thuận), đảo Côn Sơn (Bà Rịa – Vũng Tàu), đảo Thổ Chu (Kiên Giang).

Đến nay, Cột cờ Tổ quốc tại đảo Cù Lao Xanh đã được khánh thành. Các cột cờ tại đảo Phú Quý, Bạch Long Vĩ, Thổ Chu, Hòn La đã khởi công. Thời gian tới T.Ư Đoàn và BIDV sẽ khởi công công trình tại đảo Côn Sơn.



Hòn La thêm hiên ngang với Cột cờ Tổ quốc

MAI HƯƠNG

Ngày 23/6/2015, tại Quảng Bình, Trung ương Đoàn TNCS Hồ Chí Minh, Trung ương Hội sinh viên, Tỉnh Đoàn Quảng Bình và Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIDV) phối hợp tổ chức khởi công xây dựng cột cờ Tổ quốc tại Đảo Hòn La. Công trình do BIDV tài trợ với tổng kinh phí đầu tư 1.179.913.000 đồng.

Xây dựng cột cờ chủ quyền trên đảo Hòn La, huyện Quảng Trạch, tỉnh Quảng Bình nằm trong Dự án xây 7 cột cờ chủ quyền Tổ quốc tại các đảo tiền tiêu trải dọc đất nước của Trung ương Đoàn TNCS Hồ Chí Minh, Trung ương Hội Sinh viên Việt Nam phối hợp cùng BIDV thực hiện. Toàn bộ kinh phí xây dựng các cột cờ do BIDV tài trợ.

Cột cờ Tổ quốc tại đảo Hòn La có dạng kiến trúc gồm đài cột, thân cột cờ, bậc thềm và khuôn viên xung quanh, Cột cờ hướng về phía Đông Nam. Công trình được xây dựng tại điểm cao nhất của đảo Hòn La là 110 (cao 110m so với mực nước biển) với chiều cao 22,66 m được gia công bằng ống Inox hình tròn đường kính D200 mm và có hình tháp theo phương thẳng đứng, nổi làm 3 đoạn

bằng phương pháp đúc lớn hình trụ phủ ngoài đầu cột với chiều dài mỗi nổi khoảng 350- 450 mm. Cờ vải kích thước 4 x 6m được may với chất liệu vải bền vững với đặc thù gió biển. Khuôn viên có diện tích 15m x 15m = 225m²; nền cao 0,3m so với sân hoàn thiện, được đổ bê tông đá 1x2 dày 100 mác 250, lát đá mài Granito chiều dày theo tiêu chuẩn. Phần đế cột cờ có diện tích 4m². Thân đế trụ cờ được xây dựng cao 5,5m, chia thành nhiều đoạn khác nhau theo phương đứng. Bề mặt thân trụ cờ được xây dựng bằng đá Granit màu trắng và màu đỏ. Móng cột cờ bằng bê tông cốt thép đổ tại chỗ.

Đây là công trình ý nghĩa của tuổi trẻ Quảng Bình cùng sinh viên cả nước được triển khai, tổ chức trong Chiến dịch Thanh niên tình nguyện Hè 2015, chào mừng Đại hội Đảng các cấp, tiến tới Đại hội toàn quốc lần thứ XII của Đảng. Cột cờ là địa điểm mang tính giáo dục sâu sắc về chủ quyền biển đảo quê hương, tình yêu quê hương đất nước của tuổi trẻ, niềm tự hào và ý thức, trách nhiệm bảo vệ chủ quyền biển đảo của tuổi trẻ cả nước nói chung, Quảng Bình nói riêng, góp phần xây dựng và phát triển kinh tế xã hội tại đảo Hòn La. □

BIDV hỗ trợ gần 400 triệu đồng cho các nạn nhân của cơn bão số 1



Trước nỗi đau và những mất mát của bà con nhân dân tại các tỉnh Sơn La, Lào Cai, Lai Châu, Hải Phòng... sau cơn bão số 1, tập thể cán bộ công nhân viên BIDV đã tổ chức quyên góp, thăm hỏi, động viên và hỗ trợ các gia đình bị thiệt hại trong trận mưa lũ.

Theo đó, BIDV dành gần 400 triệu đồng hỗ trợ cho các gia đình bị thiệt hại trong trận mưa lũ. Cụ thể, đối với những gia đình có người bị chết hoặc mất tích, BIDV hỗ trợ 5 triệu đồng/nạn nhân; với những người bị thương nặng: BIDV hỗ trợ 2 triệu đồng/người.

Riêng với tỉnh Sơn La, do chịu nhiều thiệt hại nặng nề, BIDV hỗ trợ thêm 200 triệu đồng cho địa phương khắc phục hậu quả mưa lũ. BIDV hy vọng, tấm lòng, tình cảm chân thành của tập thể cán bộ nhân viên BIDV sẽ là nguồn động viên tinh thần cho gia đình các nạn nhân sớm vượt qua khó khăn do trận bão, lũ gây ra.

Trận mưa lớn kèm lũ quét do hoàn lưu bão số 1 gây ra vừa qua đã cướp đi sinh mạng nhiều người và làm nhiều người khác bị thương, mất tích, kèm với đó là những thiệt hại nặng nề về tài sản vật chất, gây thiệt hại nghiêm trọng đến đời sống bà con nhân dân. Sơn La là tỉnh chịu nhiều thiệt hại nhất với tổng số 11 người chết và mất tích (tại huyện Thuận Châu, Yên Châu, Mộc Châu), 23 ngôi nhà bị cuốn trôi, đường xá ách tắc, nhiều nhà cửa hoa màu bị tàn phá.

VĂN HẢI

Góp sức tạo những kinh ngư trên đường đua xanh

ANH ĐỨC

Vừa qua, tại Hà Nội, BIDV và Bộ Văn hóa - Thể thao & Du lịch (VH-TT&DL), tổ chức buổi trao đổi về kế hoạch thành lập Quỹ Khuyến khích tài năng bơi lội trẻ Việt Nam mang tên Ánh Viên và đóng góp kinh phí thành lập Quỹ.

Tiếp nối niềm tự hào

Tại Seagame 28 ở Singapore vừa qua, vận động viên Nguyễn Thị Ánh Viên đã giành 8 huy chương vàng, 1 huy chương bạc, 1 huy chương đồng cho Việt Nam và phá 8 kỷ lục. Ngoài ra, Ánh Viên còn đứng thứ 25 thế giới cự ly 400m tự do của nữ và thứ 32 thế giới nội dung 400m hỗn hợp. Hiện cô là đại úy quân đội trẻ nhất tại Việt Nam. Đây là niềm tự hào của thể thao Việt Nam, cũng là một viên ngọc sáng để thế hệ trẻ Việt Nam noi gương, học tập.

Với mục tiêu khuyến khích phát huy tài năng của thế hệ trẻ Việt Nam trong lĩnh vực bơi lội và hỗ trợ một phần kinh phí cho các em có điều kiện để phát huy sở trường, thể mạnh của mình, BIDV đã phối hợp với Bộ VH-TT&DL, Tổng Cục thể thao và Du lịch tổ chức buổi trao đổi kế hoạch thành lập Quỹ Khuyến khích tài năng bơi lội trẻ Việt Nam mang tên Ánh Viên và đóng góp

kinh phí thành lập quỹ.

Bằng tình cảm yêu mến, khâm phục trước thành tích thi đấu của vận động viên Ánh Viên, toàn thể cán bộ công nhân viên trong hệ thống BIDV cũng đã quyết định trích từ thu nhập của mình, giành tặng 500 triệu đồng để thành lập Quỹ Khuyến khích tài năng bơi lội trẻ, mang tên Ánh Viên.

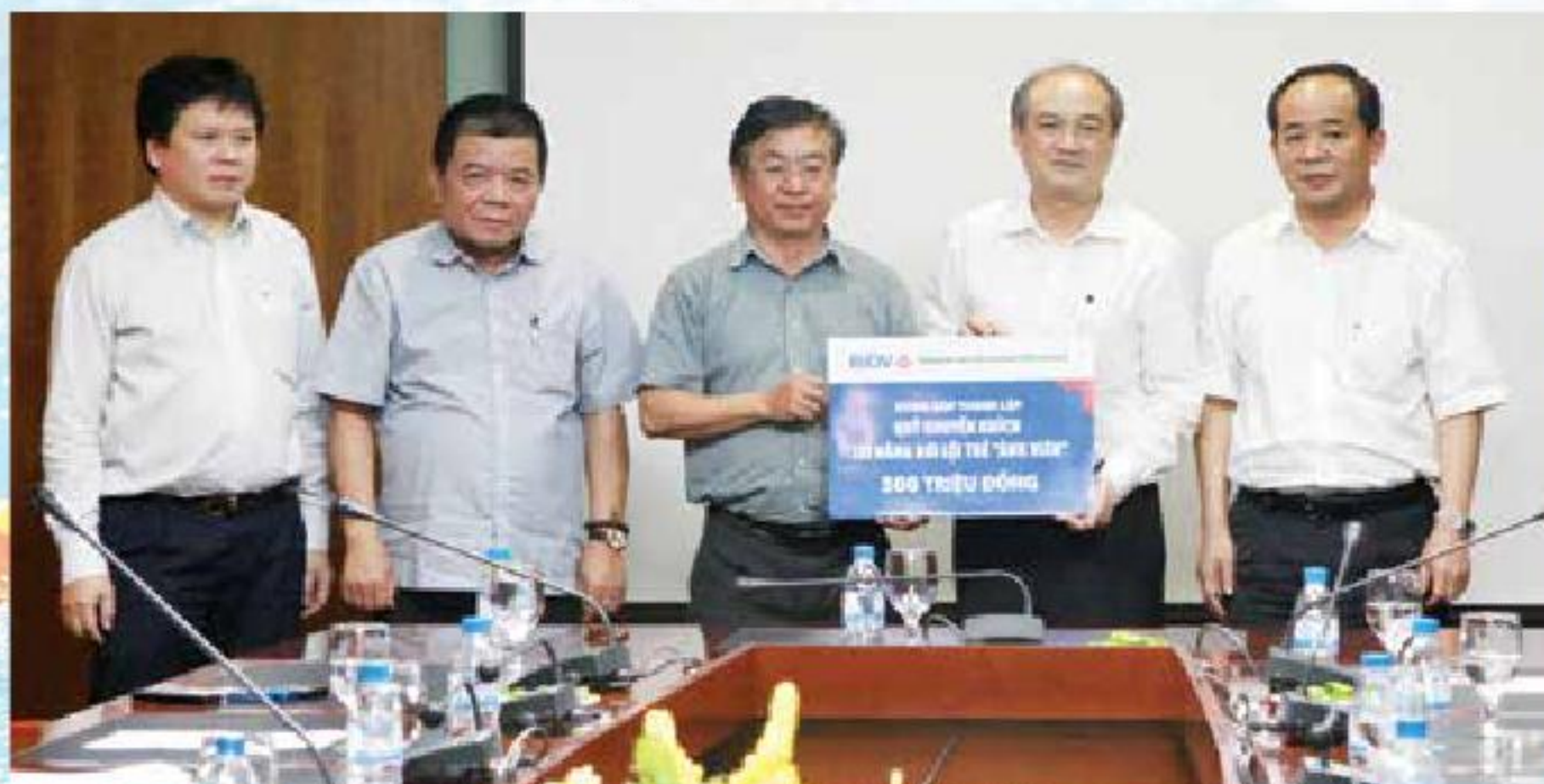
Mong toàn xã hội chung tay

Chủ tịch HĐQT BIDV Trần Bắc Hà cho biết: Việc BIDV đề xuất hình



“Công tác tổ chức bơi lội học đường là việc làm rất có ý nghĩa cho sự phát triển thể chất của toàn xã hội. Tôi tin tưởng rằng, quỹ này sẽ nhiều người tham gia, sẽ đạt được nhiều thành công và chấp cánh được ước mơ của các tài năng trẻ bay cao”.

Thứ trưởng Bộ VH-TT&DL **LÊ KHÁNH HẢI**



thành Quỹ Khuyến khích tài năng bơi lội trẻ Việt Nam mang tên Ánh Viên với mong muốn các tổ chức cá nhân trong và ngoài nước, các nhà hảo tâm yêu mến thể thao đóng góp cho sự phát triển của nền thể thao bơi lội của đất nước, trong đó có Ánh Viên và các vận động viên bơi lội trẻ tài năng khác. “Chúng tôi mong muốn góp phần ươm mầm thế hệ trẻ Việt Nam”, ông Hà bày tỏ.

Lãnh đạo BIDV kỳ vọng ngay trong năm 2015, với sự đóng góp tích cực của xã hội có thể quỹ này đạt mức 7 - 10 tỷ đồng. Ngoài việc hỗ trợ các tài năng trẻ đạt thành tích cao trên đấu trường quốc tế, một ý nghĩa quan trọng hơn đó là BIDV mong muốn trong thời gian tới, Bộ Giáo dục & Đào tạo phối hợp với BIDV phổ cập hóa bơi lội trong học đường, hay nói cách khác chính là xã hội hóa chương trình bơi lội quốc gia nhằm hỗ trợ học sinh, trẻ em và toàn xã hội nâng cao thể chất, giảm thiểu các rủi ro liên quan đến đuối nước.

Đánh giá cao ý nghĩa mà quỹ này đem lại cho ngành Thể dục thể thao (TDTT) và toàn xã hội, Tổng Cục trưởng Tổng cục TDTT Vương Bích Thắng cho rằng, Quỹ Khuyến khích tài năng bơi lội trẻ Việt Nam là nguồn vật chất quan trọng tốt với sự phát triển tài năng thể thao Việt Nam, đặc biệt là trong điều kiện hiện nay, kinh phí dành cho đào tạo tài năng để đạt thành tích cao thực sự khó khăn. Sự đóng góp của các tổ chức, của cá nhân, của toàn xã hội cho sự nghiệp thể thao sẽ là điều kiện tốt hơn để chúng ta phát hiện nhiều tài năng trẻ khác của nước nhà. Bên cạnh đó, việc chú ý phát triển bơi lội trong học đường là việc có ý nghĩa rất to lớn với thế hệ trẻ và xã hội nói chung. □

BIDV Bắc Hà Nội hiển 27 đơn vị máu cứu người



Kiểm tra sức khỏe trước khi hiến máu



Nhiều cán bộ lần đầu hiến máu nên còn sợ hãi

Ngày 5/6/2015, Đoàn thanh niên BIDV Bắc Hà Nội phối hợp với Viện Huyết học Truyền máu Trung ương tổ chức chương trình hiến máu nhân đạo lần II. Ngay từ khi phát động, chương trình đã nhận được sự ủng hộ nhiệt tình của đông đảo đoàn viên, thanh niên và cán bộ tham gia.

Có nhiều cán bộ lần đầu tham gia hiến máu. Họ dũng cảm gạt bỏ nỗi sợ ban đầu khi có thêm những hiểu biết về hoạt động này như hiến máu đúng cách không gây hại cho sức khỏe, tăng cường sinh máu mới, làm giảm nguy cơ mắc các bệnh tim mạch và giảm quá tải sắt. Đồng thời, các cán bộ được kiểm tra sức khỏe và cấp giấy chứng nhận hiến máu tình nguyện. Mỗi cán bộ tham gia hiến máu đã trở thành sứ giả của chiến dịch Hành trình Đỏ, tích cực tuyên truyền và kêu gọi sự chung sức của nhiều tấm lòng trong các chương trình sau để "mỗi giọt máu cho đi, một cuộc đời ở lại".

Trong đợt hiến máu này, Viện Huyết học và Truyền máu Trung ương có thêm 27 đơn vị máu phục vụ cứu người.

THANH MAI



Tuy nhiên họ đã dũng cảm gạt bỏ nỗi sợ hãi để hiến máu cứu người

150 suất quà tặng các bệnh nhi tại Yên Bái

Mới đây, BIDV Yên Bái tổ chức thăm, tặng quà cho các cháu đang điều trị nội trú tại khoa nhi Bệnh viện Đa khoa tỉnh Yên Bái, Bệnh viện Đa khoa Thành phố Yên Bái và Bệnh viện Đa khoa huyện Văn Yên.

BIDV Yên Bái trao hơn 150 suất quà cho các em. Mỗi suất quà dù chỉ là những cây bút

màu, những cuốn tập tô hay những vật dụng cần thiết trong sinh hoạt hằng ngày nhưng cũng là niềm động viên tinh thần ý nghĩa đến với các em và gia đình. Đây là một trong những hoạt động thiết thực của Đoàn thanh niên BIDV Yên Bái thể hiện trách nhiệm của tuổi trẻ đối với xã hội.

HỒNG HẠNH



Tặng máy tính cho học sinh tại Cẩm Giàng

Đoàn thanh niên BIDV Hà Nội vừa tổ chức chuyến đi an sinh xã hội với mục đích kết nối mạng thông tin nhiều hơn cho các em nhỏ thông qua tài trợ 15 bộ máy tính cho Trường mầm non và Tiểu học tại Thị trấn Cẩm Giàng (Hải Dương).

Cẩm Giàng là thị trấn nhỏ. Chúng tôi chỉ mất khoảng hơn 1 tiếng đồng hồ đi từ Hà Nội là đến điểm hẹn. Đón chúng tôi, học sinh của trường đã vui vẻ cùng các anh chị đoàn viên thanh niên chuyển từng chi tiết, thiết bị của máy tính. Chúng tôi có cảm giác gần gũi thân thương như đã quen thuộc từ rất lâu rồi. Chỉ trong buổi sáng ngày thứ bảy, Đoàn Thanh niên BIDV Hà Nội đã bàn giao, cài đặt và chạy thử toàn bộ 15 bộ máy tính tại cả trường. Các bạn đoàn viên, thanh niên màu áo xanh tình nguyện đã cùng hướng dẫn các em học sinh cách sử dụng máy tính. Nhìn những nụ cười, ánh mắt hào hứng của các em nhỏ, chúng tôi tự hào vì đã góp được một phần nhỏ bé của mình để đem lại niềm hạnh phúc cho các em, giúp các em có điều kiện học tập tốt hơn.

Trên đường trở về Hà Nội, nghĩ về những hình ảnh các em học sinh tung tăng đến trường, chúng tôi cùng hát vang lời ca "Đâu cần thanh niên có, đâu khó có thanh niên".

ĐỨC ANH - NGỌC MAI

NƠI TÔI HẠNH PHÚC với sợi tơ hồng

 QUÁCH TẤN PHÁT

Vượt qua kỳ thi tuyển rất khắt khe, tôi chính thức được ghi tên trong danh sách cán bộ nhân viên của BIDV Bạc Liêu vào tháng 10/2002. Khi mới vào làm việc tại ngân hàng, tôi thấy thật vui sướng và hạnh phúc. Được làm việc tại BIDV Bạc Liêu là niềm ao ước của tôi khi còn ngồi trên giảng đường đại học. Thành thạo đi ngang qua BIDV Bạc Liêu tại địa chỉ B42-B44 TTTM Phường 3, thành phố Bạc Liêu, tôi thấy khách hàng ra vào giao dịch tấp nập, các anh chị nhân viên mặc đồng phục của

ngân hàng - nữ mặc bộ áo dài màu đỏ, nam mặc áo sơ mi trắng - rất đẹp và tự tin. Hình ảnh đó in sâu vào trong tâm trí tôi khiến tôi ao ước được vào làm việc trong môi trường năng động và chuyên nghiệp như thế của ngân hàng.

Khi mới vào làm việc tại ngân hàng, tôi được phân công phụ trách tín dụng 3 địa bàn ở vùng nông thôn cách trụ sở hơn 40km. Các anh chị đồng nghiệp trong phòng rất thân thiện, chỉ dẫn nhiệt tình cho tôi, dẫn tôi đến tận từng hộ dân, hướng dẫn tôi cách thẩm định, cách giao tiếp với khách hàng như thế

nào. Với đồng nghiệp, chúng tôi đối xử với nhau thân thiện như anh em trong một nhà. Thân thiện là vậy nhưng chúng tôi luôn nhắc nhở nhau phải tạo cho mình tác phong làm việc chuyên nghiệp, năng động, hiệu quả và luôn sẵn sàng cống hiến hết mình vì BIDV thân yêu.

Tôi nhớ lần đầu tiên đi làm, được phân công phụ trách địa bàn nông thôn xa xôi. Mỗi lần đi gặp khách hàng, tôi phải qua một chặng đường khá dài và vất vả. Sau khi chạy xe máy được hơn 40km, tôi gửi xe ở một nhà dân, rồi ngồi xuống máy khoảng gần một giờ đồng hồ, sau đó lại phải đi bộ qua các cây cầu dừa, cầu khỉ mới đến được địa bàn. Đến địa bàn rồi vẫn còn phải đi lại khá nhiều, mất khá nhiều thời gian do mỗi hộ dân trên địa bàn lại ở cách xa nhau, bởi một cánh đồng lúa. Nhất là vào mùa mưa, việc đi lại trở nên khó khăn hơn. Có lần trên đường đi thẩm định cùng nữ đồng nghiệp, chúng tôi bị trượt chân té cầu khỉ, cả hai cùng bị té xuống sông. Thấy vậy, người dân vội vàng giúp chúng tôi lên bờ. Cả hai chúng tôi đều bị ướt như chuột lột. Nhìn nhau mà thấy ngại ngùng quá! Sau lần té cầu đó, chúng tôi trở nên thân thiết với nhau hơn. Cũng không ngờ rằng, chính kỷ niệm khó quên đó đã gắn kết chúng tôi lại với nhau. Năm 2008, chúng tôi làm đám cưới. Mọi người thường nói đùa rằng, BIDV Bạc Liêu như sợi tơ duyên giúp chúng tôi nên vợ nên chồng. Chúng tôi coi BIDV Bạc Liêu như ngôi nhà thứ hai của mình để cùng nhau cố gắng và cống hiến hết mình. □



Gia đình hạnh phúc của anh Quách Tấn Phát

Tôi đã “quay” theo guồng của BIDV

 MINH DUY

Dỗ Hoàng Hiếu (BIDV Tây Đô) vốn là chuyên viên có kinh nghiệm tại phòng tín dụng MHB Cần Thơ. Được làm việc với kiến thức có được từ cả chuyên ngành Luật Thương mại và Tài chính Ngân hàng ĐH Cần Thơ, do đó công việc phát triển khách hàng và tín dụng của Hiếu khá thuận lợi. Hiếu thích làm việc trong ngành tài chính ngân hàng từ nhỏ, theo truyền thống của gia đình. Ngay từ khi vào làm việc tại MHB, Hiếu đã rất chú tâm đến tìm kiếm khách hàng và đến nay, Hiếu đang quản lý khoảng 140 khách hàng. 10% trong số đó là khách hàng doanh nghiệp. Đa số khách hàng của Hiếu thiết lập được đều là khách hàng tốt. “Tôi tìm được khá nhiều khách hàng một phần nhờ vào việc tích lũy kiến thức và kinh nghiệm làm việc, tìm hiểu ở nhiều lĩnh vực khác nhau. Từ lĩnh vực sản xuất lúa gạo, bất động sản, thủy sản, tôi đều tìm hiểu để phục vụ cho việc kinh doanh của ngân hàng”, Hiếu kể.

Hiếu cho biết, đến nay, Hiếu vẫn nhớ rất rõ quá trình thiết lập quan hệ với phía Công ty TNHH một thành viên Lim Liên 2, kinh doanh trong lĩnh vực xây dựng. Lúc đầu họ gửi tiền ở MHB, sau đó họ vay mua nhà kinh doanh, nhờ tư vấn pháp lý rằng mua chỗ này có an toàn không, chỗ kia chính sách, quy định nhà nước thế nào. “Tôi được học về luật nên tư vấn cho

họ, họ rất yên tâm và trở nên thân thiện với tôi và MHB. Doanh nghiệp này trước kia quy mô nhỏ, vốn chỉ vài trăm triệu đồng, bây giờ họ trở thành khách hàng của BIDV Tây Đô với doanh thu nhiều tỷ đồng/tháng”. Hiếu kể và khẳng định



BẠN ĐỖ HOÀNG HIẾU (BIDV Tây Đô)

những kinh nghiệm làm tại MHB bây giờ sẽ là “chất liệu” tốt để Hiếu tự tin hoà mình vào guồng quay mới của BIDV, chấm dứt giai đoạn nhiều lúc thấy mình yếu thế trong trao đổi, giới thiệu về sản phẩm dịch vụ của ngân hàng nhỏ như trước đây.

Trong nhận thức của Hiếu, BIDV năng động và có nhiều trang bị, ưu đãi hơn, hiện đại, ưu đãi và dịch vụ tốt. Đối tượng khách hàng vì thế mà được mở rộng nhiều hơn. Do đó, đây là cơ sở để Hiếu làm tốt cho khách hàng của mình, giới thiệu cho khách những gì tốt mà BIDV đang có. Từ đó, hoạt động của mỗi cán bộ như Hiếu và cả chi nhánh sẽ thành công cao hơn.

Trong giai đoạn chuẩn hoá chi nhánh, rất nhiều công việc phải làm, Hiếu cho biết, giai đoạn này anh cũng đang rất vui để tiếp cận những kiến thức mới để bắt kịp nhanh với toàn hệ thống. Sau chuyển đổi sáp nhập, Hiếu còn có niềm vui khác nữa, đó là được chuyển hoá 1.500 cổ phiếu từ MHB sang BIDV, trị giá cổ phiếu tăng lên gấp 2,5 lần. Nói về bài học đầu tiên mà Hiếu có được khi MHB chuyển đổi sang BIDV, Hiếu cho biết, các anh chị BIDV rất tế nhị khi thực hiện chấm dứt thương hiệu MHB 17 năm hoạt động. Hôm tháo cái biển, thay biển mới của BIDV hoàn toàn được thực hiện vào buổi tối, trong ngày nghỉ. Như thế mọi người cũng thấy được cái mới trong ngày mới, hân hoan hơn. □

Tôi đã yêu và cống hiến CHO BIDV TÂY ĐÔ

 **HÔNG THƠM**

“Khi mới biết MHB sáp nhập vào BIDV, tôi và các đồng nghiệp đều cảm thấy buồn và lo lắng. Buồn vì phải chia tay với thương hiệu ngân hàng nhiều năm gắn bó; lo phải xa các đồng nghiệp có nhiều kỷ niệm khó quên, không biết tương lai của mình sẽ ra sao. Nhưng đến bây giờ, tôi và các đồng nghiệp đã hoàn toàn yên tâm, bắt đầu cảm thấy yêu và sẵn sàng cống hiến cho BIDV Tây Đô”, Hà Kim Ánh, Phó trưởng phòng Tổng hợp BIDV Tây Đô cho biết.

Sau khi tốt nghiệp Đại học Kinh tế TP Hồ Chí Minh chuyên ngành Tài chính kế toán, tôi bắt đầu vào làm việc ở MHB từ năm 2001. Ban đầu tôi làm ở phòng kế toán, sau đó chuyển sang phòng nguồn vốn. Đến năm 2012, tôi chuyển sang phòng bán lẻ với công việc chuyên môn là phát triển, mở rộng khách hàng.

Tôi bị đắm chìm tình yêu với nghề tài chính ngân hàng ngay từ khi còn nhỏ từ cha của tôi, ông làm ở Ngân hàng Nhà nước. Ông thường xuyên chia sẻ với vợ con về công việc của mình. Từ các câu chuyện hằng ngày của cha, tôi cảm thấy mến phục tài năng của cha và mơ ước được trở thành cán bộ của ngân hàng giống như cha của mình. Mơ ước đó của tôi đã trở thành hiện thực sau khi tôi vượt qua kỳ thi tuyển khá khắt khe để vào làm việc tại ngân hàng MHB. Sau một thời gian làm việc ở chi nhánh MHB Cần Thơ, vì yêu công việc và quý trọng tình cảm đồng nghiệp nên tôi muốn được gắn bó lâu dài với ngân hàng và luôn cố gắng hết mình để hoàn thành tốt bất kỳ công việc nào được giao.

Tôi còn nhớ lần đi gặp khách hàng để huy động tiền gửi. Đó là hộ gia đình được giải tỏa để xây dựng cầu Cái Răng. Sau cuộc nói chuyện rất dài để thuyết phục, cuối cùng khách hàng cũng đồng ý gửi tiền ở MHB và hẹn tôi 2 ngày sau đến làm thủ tục.



Bạn Hà Kim Ánh (BIDV Tây Đô)

Ngày hôm sau, tôi trở dạ sinh em bé, vậy là tôi phải nhờ một bạn đồng nghiệp đến gặp khách hàng giúp tôi để hoàn thành các công việc còn

lại. Đó là lần đầu tiên, vì lý do khách quan mà tôi bắt buộc phải bỏ dở công việc.

Kinh nghiệm trong gặp gỡ khách hàng mà tôi muốn chia sẻ với các bạn đồng nghiệp đó là phải học tính kiên trì, nhẫn nại. Tuy nhiên, trong trường hợp khách hàng thật sự không cảm thấy thoải mái, có thái độ gay gắt thì cũng không nên cố quá, vì như vậy chỉ làm cho khách hàng có ấn tượng không tốt với ngân hàng. Nên gặp lại khách hàng vào một dịp khác phù hợp hơn. Công việc tìm kiếm, mở rộng khách hàng tuy có nhiều khó khăn, vất vả nhưng cũng có nhiều niềm vui.

Phải chia tay với ngân hàng mà mình đã gắn bó nhiều năm, tôi cảm thấy rất buồn. Nhưng tôi biết rằng, việc sáp nhập là cần thiết để tái cơ cấu, giúp hệ thống ngân hàng vững mạnh hơn. Thời gian đầu làm việc trong ngân hàng mới, tôi đã phải cố gắng rất nhiều, phải thường xuyên đọc và cập nhật văn bản để có thể làm việc đúng quy trình, quy định của BIDV. Thời gian vừa qua, tôi đã học hỏi được nhiều ở các anh chị cán bộ của BIDV. Các anh chị nắm rất rõ và chắc chắn về chuyên môn, nghiệp vụ, luôn sẵn sàng hướng dẫn và chỉ bảo chúng tôi.

Tôi mong muốn, đối với các chi nhánh mới sau sáp nhập, BIDV có chính sách hỗ trợ nhiều hơn nữa để có thể giữ chân khách hàng cũ và thu hút khách hàng mới. □

NHỮNG NGÀY ĐẦU trong ngôi nhà mới

 **LÊ THANH TRÚC**

Hơn một tháng đã trôi qua, từ ngày MHB chính thức sáp nhập vào BIDV. Tôi rất vui và tự hào vì được cùng anh chị em Phòng MIS (Trung tâm Công nghệ thông tin BIDV) sát cánh vượt qua những khó khăn, để hỗ trợ cho hoạt động của toàn hệ thống được thông suốt.

T rước ngày sáp nhập 22/5/2015, cũng như tất cả anh em khác tại MHB, cảm giác bồn khoăn nhiều nhất luôn là: Tương lai của mình sau sáp nhập, sẽ được bố trí công việc mới ra sao? Có phù hợp chuyên môn hiện tại không? Với anh em đã lập gia đình là có thuận tiện về vị trí địa lý hay không?... Riêng tôi, nỗi lo lớn nhất trước ngày 22/5/2015 là làm sao đảm bảo được dữ liệu đầy đủ giúp việc bàn giao, đó là vấn đề được ban lãnh đạo của MHB cũng như BIDV vô cùng quan tâm...

Ngày 25/5/2015, lễ ký bàn giao chính thức diễn ra rất ấn tượng, nhanh chóng, chuyên nghiệp. Mới hôm qua còn biển hiệu MHB, vậy mà hôm đó trên đường đi làm, đi qua những hình ảnh MHB quen thuộc, tôi đã thấy BIDV mới mẻ.

Sau ngày sáp nhập, nhiều câu hỏi vương vấn trong đầu tôi. Phong cách làm việc khẩn trương, chuyên nghiệp của BIDV làm tôi và cả nhóm MIS dường như bị cuốn theo công việc. Về chuyên môn công việc vẫn không có thay đổi, chỉ có áp lực lớn hơn do các chi nhánh mới sáp nhập cần rất nhiều thông tin để lãnh đạo chi nhánh mới có thể nắm bắt điều hành nhanh nhất. Tất cả nhóm MIS vẫn ngồi làm việc tại 153 Hai Bà Trưng (Quận 1 – TP Hồ Chí Minh) cũng nhờ hệ thống mạng BIDV và MHB cũ được thông



suốt. Thật tuyệt vời.

Những ngày sau sáp nhập, điều tôi thấy áp lực nhất vẫn là duy trì được sự ổn định của dữ liệu đầu ngày. Phục vụ hợp cộng báo cáo Hội sở chính báo cáo Ban Lãnh đạo BIDV. Cả nhóm MIS luôn chủ động

dành thời gian ngoài giờ để tập trung đảm bảo được dữ liệu hoàn thành đúng hạn. Mỗi sáng, tôi đều phải đặt chuông lúc 3 giờ để thức dậy và kiểm tra tình trạng chạy cuối ngày (EOD) xem có vấn đề gì không để kịp thời xử lý, được hai tuần thì đồng hồ sinh học cũng quen đến tận bây giờ.

Gia nhập BIDV hơn một tháng, được tiếp xúc nhiều với cán bộ Trung tâm Công nghệ thông tin cũng như cán bộ nghiệp vụ BIDV, điều đầu tiên tôi ấn tượng với các đồng nghiệp BIDV là sự thân thiện và năng lực, tính tổ chức cao, luôn chủ động trong công việc. Quá trình triển khai sáp nhập, tôi rất ấn tượng với anh Trần Phương và anh Lê Kim Hòa. Các anh là lãnh đạo cấp cao song lại nắm rõ chi tiết phần việc của nhân viên, theo sát và chỉ ra phương án chi tiết để triển khai thực hiện. Do đó, sau mỗi cuộc họp có các anh chỉ đạo, tất cả các đầu mối đều biết mình phải làm gì và thực hiện thế nào, công việc nhờ đó mà luôn trôi chảy và hoàn thành đúng thời hạn.

Trong ngôi nhà mới, chắc chắn tôi sẽ có nhiều trải nghiệm hơn nữa khi cùng tham gia hỗ trợ một hệ thống lớn về công nghệ thông tin, cũng như mạng lưới các chi nhánh nhiều gấp hơn 4 lần MHB trước đây. Tôi sẽ nỗ lực và hy vọng đóng góp được nhiều hơn nữa cho sự phát triển của BIDV. 

Chuyện những người VỀ NHÀ MỚI

 MINH HƯƠNG

Cuộc sáp nhập êm đẹp mở ra bao cơ hội và cũng đặt lên bàn lãnh đạo của BIDV không ít vấn đề cần giải quyết. Mọi sự chuyển đổi đã xong và những người được về với ngôi nhà mới BIDV dù rất vui nhưng còn bận bịu với bao cập nhật, nâng cấp, đổi mới chính mình để hoà nhập môi trường mới.

PHAI ANH TÀI - BIDV Minh Hải:

Tôi học nhiều để hoà nhập

Khi được Ban lãnh đạo cho biết, MHB chuẩn bị sáp nhập vào BIDV, không chỉ tôi mà rất nhiều các đồng nghiệp khác đều rất lo lắng và băn khoăn. Băn khoăn vì không biết mình sẽ còn tiếp tục được làm việc ở ngân hàng nữa hay không, nếu làm việc thì các chế độ đãi ngộ sẽ như thế nào.... Có thể nói, trong thời gian khắp khởi chờ đợi quyết định chính thức về thông tin sáp nhập hai ngân hàng, mỗi ngày đến cơ quan là một ngày chúng tôi càng thêm lo lắng.

Tôi công tác tại MHB Bạc Liêu ngay từ khi chi nhánh ngân hàng mới được thành lập (bắt đầu từ năm 2001). Sau khi tốt nghiệp Trường Đại học Thương Mại, tôi được tuyển dụng vào làm tại ngân hàng ở vị trí chuyên viên công nghệ thông tin. Thời gian qua, tôi được luân chuyển sang nhiều bộ phận khác nhau trong tổ chức như: Phát triển ngân hàng bán lẻ, kinh doanh, hòng vốn và quản trị tín dụng.

Khi được khoác trên mình bộ đồng phục kẻ màu xanh của BIDV, tôi vừa cảm thấy vui, tự hào nhưng cũng vừa cảm thấy lo lắng và tiếc nuối. Tự hào vì được trở thành cán bộ của BIDV, một trong những ngân hàng lớn nhất của Việt Nam, được làm việc trong một môi trường mới hiện đại hơn. Tiếc nuối vì phải chia



Anh Phan Anh Tài

tay với MHB, nơi tôi đã gắn bó từ lâu và đã được góp một phần công sức nhỏ bé của mình vào sự phát triển của ngân hàng. Nhưng tôi cũng biết rằng, sáp nhập là tốt hơn, giúp tái cơ cấu hệ thống ngân hàng. MHB và BIDV có nhiều điểm khác nhau về hệ thống CNTT, quy trình hoạt động, điều hành... Hệ thống hoạt động của BIDV rất bài bản, chặt chẽ và chuẩn mực trong mọi quy trình nghiệp vụ từ quản lý hệ thống văn bản đến kết cấu dữ liệu khách hàng... Vì vậy, trong thời gian đầu

tôi còn phải học hỏi nhiều để có thể cập nhật hết các văn bản, quy trình, quy định... để có thể hoà nhập với môi trường làm việc của BIDV.

Trong thời gian hoàn tất các thủ tục để chuẩn bị sáp nhập MHB vào BIDV vừa qua, tôi được giao nhiệm vụ là thành viên trong hội đồng bàn giao sáp nhập. Do thời gian gấp gáp nên tất cả các thành viên đều làm việc không biết ngơi nghỉ, ngày nào cũng làm việc từ sáng đến khuya, không có ngày nghỉ kể cả ngày lễ 30/4. Nhưng các thành viên trong hội đồng đều cố gắng và quyết tâm. Đến nay, các công việc bàn giao đã hòm hòm rồi nhưng vẫn còn nhiều việc phải làm. Chúng tôi vừa phải cập nhật các quy trình, quy định vừa phải hướng dẫn, giải thích cặn kẽ để khách hàng không cảm thấy ngỡ ngàng, lo lắng và lúng túng trong mỗi giao dịch với BIDV.

Được làm việc trong môi trường mới của BIDV, tôi mong rằng, các cán bộ của MHB cũ tiếp tục được tạo điều kiện để có thể tự tin hơn, có động lực quyết tâm phấn đấu để tiếp tục phát huy năng lực, đóng góp cho sự phát triển của ngân hàng.

Đa số nhân viên MHB khi trở thành BIDVer sẽ tự tin giới thiệu cho khách hàng sản phẩm dịch vụ ưu việt, khi lái suất cạnh tranh thì mọi thứ sẽ tốt hơn.

I NGUYỄN VĂN DUY - BIDV Minh Hải: Bạn gái và tôi cùng hướng về mục tiêu của BIDV

Nguyễn Văn Duy năm nay 26 tuổi, công tác tại phòng quan hệ khách hàng BIDV Minh Hải. Cũng như nhiều người làm ở MHB, cán bộ ngân hàng còn ở tuổi thanh niên tốt nghiệp Khoa Tài chính Ngân hàng, Đại học Tây Đô (Cần Thơ) này vừa trải qua giai đoạn bần khổ, lo lắng. Giờ đây, Duy đang ra sức học hỏi, đào tạo lại để bắt kịp với nhịp điệu của BIDV, từ đó triển khai công việc tốt hơn.

Duy cho rằng, dù mới chỉ làm ở MHB Minh Hải được 2 năm, song Duy nhận thấy lượng khách hàng cũng rất tốt. Duy cũng thấy tiếc nuối với đơn vị cũ, vì MHB của Bạc Liêu cũng được nhiều người biết đến. Cho vay xây dựng nhà, phát triển doanh nghiệp đều rất đáng chú ý về thị phần. Dầu thế, thông tin MHB sáp nhập vào BIDV khiến Duy rất tự hào, thấy vui khi được làm trong một thương hiệu có uy tín, quy mô lớn, thế mạnh hợp tác nước ngoài rất đáng chú ý. “Sự kiện này cũng là động lực để tôi trau dồi thêm kiến thức, tiếp thu công nghệ mới của BIDV để phục vụ khách hàng tốt hơn, từ đó hoàn thành tốt nhiệm vụ của mình, đặc biệt là phục vụ khách hàng cá nhân và doanh nghiệp”, Duy nói. Kể về khách hàng mà lâu nay



Anh Nguyễn Văn Duy

Duy thiết lập được quan hệ và đang khai thác, Nguyễn Văn Duy cho biết, họ đa số đều có hiểu khá kỹ về xu thế tái cơ cấu, sáp nhập ngân hàng nên rất mừng khi biết MHB được sáp nhập vào BIDV. Tất cả khách hàng tiền gửi, khách hàng vay vốn đều được hưởng chính sách lãi suất ổn định và lãi suất tốt hơn từ BIDV. Mạnh dạn để cập một số khách hàng thuộc nhóm nợ xấu (nhóm II) mà Duy biết, anh cho rằng, khách hàng nợ xấu không phải do ngân hàng không tạo điều kiện, mà do rủi ro bất khả kháng. Chắc chắn sắp tới, với trình độ quản lý tiến bộ, kinh nghiệm của cán bộ BIDV dày dặn hơn, nợ xấu

sẽ được phân loại hợp lý.

Với cán bộ, nhân viên là đồng nghiệp thì trong quan sát của Duy, không có ai chuyển đi ngân hàng khác, ai cũng mừng, sắp tới lại được làm việc trong hai trụ sở mới hoành tráng. Đa số nhân viên MHB khi trở thành BIDVer sẽ tự tin giới thiệu cho khách hàng sản phẩm dịch vụ ưu việt, khi lãi suất cạnh tranh thì mọi thứ sẽ tốt hơn.

Nói về lãnh đạo mới tại BIDV Minh Hải, Duy cho hay: “Tôi kỳ vọng lãnh đạo sẽ có cái nhìn xa trông rộng và tạo mọi điều kiện, hỗ trợ tập huấn, có chính sách sau sáp nhập giống như ở BIDV để mọi nhân viên như chúng tôi được cống hiến, làm việc hiệu quả hơn.

Bây giờ, Duy có niềm vui với cơ quan chuyển đổi, cổ phiếu được chuyển đổi nguyên giá trị. Trước đó, trong quá trình làm việc tại MHB Minh Hải, Duy cũng đã được tiếp sức về tinh thần rất lớn từ bạn gái. Bạn gái của Duy là Trần Thị Lan Duyên làm kế toán tại Công ty TNHH Minh Phương. Duyên thường xuyên giao dịch với BIDV tại Bạc Liêu. Bây giờ MHB Minh Hải trở thành BIDV Minh Hải, Duy lại có thêm khách hàng là chính công ty của bạn gái mình. Niềm vui khi cả hai cùng hướng về một BIDV này góp phần động viên Duy đặt trọn niềm tin vào sự phát triển của BIDV, ra sức học tập và hy vọng được cống hiến nhiều hơn nữa. □

**Cán bộ BIDV Minh Hải sẽ nỗ lực
để đóng góp vào sự phát triển
của BIDV và tỉnh Bạc Liêu**



Bình minh... từ nước

 LÊ NAM



Từ đáy sâu, nơi thêm lục địa êm giấc, tiếng vọng ngàn năm đã làm bạc đầu hàng trăm con sóng nhỏ. Thuở Mẹ Âu Cơ mang 50 con tìm về cái mận mòi mênh mông nước, biển đã ôm đất liền như nhớ về nguồn cội Lạc Long cha. Từ bài học vỡ lòng về giữ nước, biển đã rửa trôi khờ dại Mị Châu một kiếp người.

Đây là những câu chuyện bà tôi thường hay kể.

Biển, trong tôi là gió, nắng, là mùi mồ hôi ướt áo cha những ngày lênh đênh trên sóng, là giọt nước mắt của mẹ tựa cửa nhìn về khơi xa đợi chờ. Tuổi thơ tôi lớn lên trong những chiếc vòng đan bằng vỏ sò, vỏ ốc, trong những ngày cùng mấy đứa bạn chạy chân trần trên cát nhìn theo diều bay. Đám con gái bắt chước các bà, các mẹ như phiên chợ mỗi sáng, í ới gọi nhau chơi trò bán hàng từ hạt sỏi nhỏ. Đám con trai chơi trò đắp cát xây nhà như vẽ bao ước mơ thời thơ ấu.

Bình minh, tôi lững thững nhìn

theo dáng áo cha bạc sờn chông chênh kéo lưới lên thuyền. Những con sóng vượt chặng đường dài tìm về bờ với hình hài trắng xóa. Trên biển nước, mái đầu bạc, Cha tôi lại đến với khơi xa.

Hoàng hôn, vẫn đó bóng Mẹ tôi đổ dài trên bãi cát. Mặt trời sau lưng Mẹ, vầng mây nhạt tắt trong ráng vàng của trời chiều cũng mang mác dần trôi lặng lẽ. Một ngày tàn với vết nắng còn vương chẳng đọng đầy được nét khắc khoải đọng trên mắt mẹ tôi. Tiếng thở dài hòa vào sâu thẳm một đời mênh mông đợi thuyền cập bến.

Gặp chuyện buồn, tôi thường vẽ lên cát và trông khoảnh khắc sóng xóa nhòa để buồn tủi theo bọt nước tan đi. Những khi vui, tôi lại đứng giữa đất nước rồi reo lên mà nghe tiếng mình ngân trong gió, niềm vui bé nhỏ lan mãi trong bao la...

Ngày mù sương, mặt trời khuất trong làn hơi nước với bóng núi mờ. Thấp thoáng dáng con tàu xa ngóng đợi bến bờ cũng băng



Mỗi lần nhìn về biển, niềm nhớ thương lại dâng lên trong tôi.

khuâng nổi nhớ trùng khơi. Những hành muống biển xanh mát mọc lan hướng về biển sức sống vượt gió cát bão bùng. Loài hoa khiêm nhường vẫn một màu tím thủy chung dưới mỗi đêm hẹn đợi trăng về, thổn thức vì câu chuyện tình dang dở tháng năm...

Rồi tôi leo đèo sau lưng mẹ bắt đầu thời cắp sách. Từng con sóng nghịch đôi chân bé xíu như nâng bước. Bãi cát vàng trở thành bảng cho tôi tập viết, sóng trắng trở thành giẻ lau, và ngón tay tôi là viên phấn. Qua tháng ngày học trên bãi cát sóng xô đưa tôi vào đại học. Cha gói gém những món ăn vùng biển vào chiếc balo nhỏ, vì sợ con không quen đồ ăn nơi phố thị. Mẹ gom yêu thương mua cho bộ áo mới từ đồng tiền chắt chiu bán gánh cá bát lên trong những ngày lênh đênh trên biển. Cha mẹ mênh mông như biển trời, tôi nhỏ bé giữa bộn bề cảm xúc, nhưng cố ngăn không cho mình khóc.

Nhiều lúc nhớ quê hương, biển lạc về trong cơn mơ, thổi bay hết bụi bặm cuộc đời. Để rồi nước mắt tôi lại ướt đầm gối như vị biển năm nào khi lòng gợn sóng. Giữa dòng xe tắc nập, tôi khát khao được trông lại dáng con thuyền bạc màu của cha, mong được nghe lại tiếng còi mỗi lần thuyền về bến, muốn được lắng tai vào vỏ ốc để hiểu tiếng gió thổi thì.

Vì thế, khi về thăm quê, tôi như loài cá được bơi về biển lớn, như loài hải âu được sải cánh giữa gió trời, để lại những ồn ào lo toan sau lưng, mà đắm trong màu xanh bao dung, sâu thẳm. Dòng nước mát dịu dàng đưa tôi trở về những ngày đầu trần thơ ấu.

Rồi bình minh sẽ vươn lên từ nước, như cách mặt trời thức dậy làm tan sương mờ. Và chúng tôi- những đứa con miền biển sẽ mãi là cánh hải âu- tung cánh bay vẫy vùng giữa sóng gió cuộc đời. Vẫn còn đó ánh mắt dõi theo của cha mẹ như hình dung cây rau muống biển- tím ngắt đợi chờ mặc cho mưa bão với sắc tím chẳng nhạt phai.. □

Tháng Sáu

với ước hẹn dần phai

 **NAM PHƯƠNG**

Tháng Sáu đã về trong những cơn mưa rào bất chợt, ướt đầm cả tiếng ve ngân và nhoe đi trong màu phượng đỏ. Khoảng trời tuổi học trò vì vậy cũng mang theo niềm da diết, xen lẫn chênh vênh khi tiếng trống bẽ giảng mang mác vang lên. Cổng trường trở thành ranh giới của những nhộn nhịp cuộc sống với trong veo ước mơ hồng, là trần trở trước ngưỡng cửa vào đời đầy nhọc nhằn và lo toan.

Tháng Sáu lưu luyến sắc bằng lăng tím rơi rơi, phủ kín cả góc đường. Tháng Sáu bằng khuôn khúc tình ca mùa hạ dẫn xa để nhường chỗ cho làn heo may dịu dàng chuẩn bị về theo vạt nắng. Tháng Sáu day dứt một bàn tay chưa kịp nắm, dòng lưu bút chẳng kịp trao với những rung động đầu tiên bay vù ngoài khung cửa.

Tháng Sáu là mùa yêu thương và hoài niệm. Hoa sen như chở cả tâm tình những ngày dài nắng cháy. Lốp cánh hồng khép nép ủ cái thơm nồng vào nhụy vàng, như giấu kín nỗi niềm không tên lặng yên vào màu xanh lá trũng điệp. Gánh mạn hậu nơi gánh hàng rong cười e ấp trong vị chua dịu màu tím, mặc kệ trái sầu xanh tư lự hít gió trời thoang thoảng hương vải thơm đang vào độ chín.

Tháng Sáu ẩn mình dưới ngày chênh chao đổ lửa, ủa vào tiếng lá bàng xào xạc giòn tan đùa theo gió. Vắng mây lững lờ tựa đầu vào nền trời, ngấm hàng ghế đá nằm im thơ thẩn. Tháng Sáu chia tình khúc bốn mùa làm hai nửa. Một nửa của ấm áp, của nhiệt tình, của phóng khoáng, của hoa trái thơm ngọt. Một nửa của

trầm lắng, của lá rụng, của gió bắc, của tê tái lạnh căm.

Mùa thi ơi...

Chẳng giữ lại được gì nơi đầu ngòi bút nhỏ. Có người đã bỏ quên dáng tóc dài dịu dàng khoảnh khắc tan trường hay vô tình đánh rơi nét ngại ngùng bên hiên giờ ra chơi. Có người đã khắc hình dung cô thầy với từng hạt bụi phấn phủ trắng những con đường tới lớp, đã tạc đôi mắt khắc khoải nhìn theo dáng hình Mẹ Cha. Có người đã vẽ giấc mơ xanh với một bình minh vừa chạm ngõ. Có người đã gói cái lãng mạn của vầng trăng vào từng câu chữ người thi nhân thưở ấy. Và ai đã đặt tên cho những hàm số với đồ thị thẳng trâm như dòng đời xao động, rồi cả những góc hình học không lời chẳng thể nói hết



khoảng lòng xốn xang ngày thi tháng Sáu? Để rồi khi môn cuối cùng khép lại, một mùa thi ngập ngừng để tạm biệt cả thời mực tím mộng mơ.

Ta trải lòng mình một ngày cuối hạ. Nghe đầu đây nhịp thời gian đếm bước chân qua đổ dồn vào êm ái mây chiều. Trường vắng, ta lặng im với những nhớ quên chứa chan bạc màu theo từng trang sách nhỏ. Hàng quán tuổi ô mai ngủ quên trong khúc giao thời mới-cũ. Chẳng còn tíu tít mỗi ban trưa, nắng len vào cốc nước sấu dầm mát lạnh theo vào trong lớp. Ta rảo bước tìm về hồi ức rợp bóng cây với tuổi mười tám mắt biếc vô tư dịu ngọt. Hay lạc về ngày tựu trường mơ hồ với tiếng thờ dài ngóng đợi gặp lại dáng người thương dù chỉ một lần. Ta ngập ngừng đẩy tất cả ưu tư trông theo từng cánh phượng hồng nhẹ nhàng buông mình xuống cỏ. Màu hoa đỏ rực, đốt cháy một góc sân trường, thấp sáng những vòng quay xe đạp năm nao. Mà trên chuyến xe ấy, có nụ cười ai đó xuyên xao đã đánh rơi trong cái nhìn trộm vu vơ quên tuổi ngọc.

Tháng Sáu chở cả mùa hạ đi qua đời tôi, để tình ca học đường đứng lại giữa hoài niệm màu nắng. Những chuyến đò thấy cô đưa qua sông cứ thế mỗi năm lại cập bến giữa tình yêu thương xa vời vợi.

Tháng Sáu quện vào trong veo màu áo trắng, làm chốn bình yên cho ta trở về với những thân quen tưởng chừng nhịp đời hối hả cuốn đi trong tiềm thức.

Tôi lặng im nhìn tháng Sáu trôi hoài với ước hẹn dần phai...

Để rồi tôi-xa-thời-học-trò-như-tôi-xa-chính-mình-thuở-ấy... □

Củ hủa hôn

 NGUYỄN KHÁNH HÒA

Củ hủa hôn là phong tục đã có từ lâu đời của đồng bào dân tộc Giẻ - Triêng ở vùng Bắc Tây Nguyên. Đây là loại củ mà bắt buộc các cô gái người Giẻ - Triêng phải dâng về cho nhà chồng trước khi làm lễ đính hôn.

Xiêng Vas Trung, sinh năm 1993 ở làng Chả Nội 2, xã Đăk Nông, huyện Ngọc Hồi, tỉnh Kon Tum. Trung vừa mới cưới vợ, vợ anh là Xiêng Xuân Huyền, sinh năm 1995. Đôi vợ chồng này đang xếp những bó củ hủa hôn để chuẩn bị mang đến anh em, họ tộc chia cho những người thân bên họ nhà trai. Huyền dáng khá đầy đặn, duyên dáng như một bông hoa rừng nở sớm. Huyền cho kể, để chuẩn bị cho đám cưới, bên gia đình nhà gái phải huy động 30 người vào rừng kiếm củ gần 1 tuần lễ để có được 110 bó củ hủa hôn mang nộp cho nhà chồng trước khi đám cưới diễn ra 1 ngày. Huyền tâm sự: "Mình thích nó, muốn bắt nó về làm chồng thì phải kiếm củ về cưới nó thôi".

Bà Y Bui, mẹ của Xiêng Vas Trung kể: "Hôm nhà trai làm lễ đón củ, 30 người gửi củ từ nhà gái sang nhà trai, mẹ dắt con gái theo sau. Nhà trai phải lo tiệc cho lễ đón củ. Theo truyền thuyết của người Giẻ - Triêng thì lễ đón phải có món chuột đồng và cá sông do nhà trai tự đi bắt về. Nhưng ngày nay tiệc đón củ cũng được cải biên và đơn giản hơn, có thể là thịt heo, gà, rượu cần, xôi nếp... theo già làng Chả Nội 2, Blong Ngóáp thì củ hủa hôn trước hết là biểu hiện sức khỏe và tính siêng năng của người con gái khi đến tuổi trưởng thành. Đây là biểu hiện của chế độ mẫu hệ theo phong tục của người Giẻ - Triêng. Người con gái có quyền lựa

chọn và quyết định chồng tương lai của mình. Dấu hiệu đầu tiên của quá trình hôn nhân là những bó củ được gửi đi sang phía nhà trai.

Củ hủa hôn được làm rất cẩn thận, công phu, nhìn đẹp mắt. Phải chọn loại cây dễ chế, cây dễ là loại thường được chọn. Không phải là 100% cây dễ nhưng ít nhất hai phần ba số củ mang sang nhà chồng phải là dễ, vì gỗ này chắc thịt, cháy tốt và đượm than. Cây được chọn thường có đường kính 15-20 phân, được chặt thành từng đoạn dài từ 1 đến 1,5 mét. Trước khi xếp vào để bó (mỗi bó 8-10 khúc) cô gái còn phải dùng rìu băm bổ thành dấu khía vào hai đầu của khúc củ. Đồng thời cũng băm dọc theo thân gỗ những dấu rìu cạn, để khi khô, gỗ sẽ nứt nẻ thành hình thù những tép củ nhỏ mà vẫn dính liền nhau theo từng súc một. Nhìn thoáng qua ta ngỡ củ đã bổ rời, rất đẹp mắt. Nhất là nhìn vào hai đầu bó củ nét răng đều bằng bện như một chòm sao lớn. Riêng hai đầu từng súc củ cũng thể hiện sự kỳ công của cô gái, vì ngoài yêu cầu phải đều nhau tầm tắp về độ dài, cô gái còn phải dùng chiếc rìu hoặc con rựa thô sơ tẽ gọt sao cho đầu cắt của mặt súc củ bằng phẳng. Việc này nhằm thử thách sự khéo léo của cô gái.

Theo trưởng thôn Y Hậu, số lượng bó củ mà nhà gái nộp cho nhà trai cũng tùy thuộc vào điều kiện giàu, nghèo của bên nhà gái. Nhiều nhất là 150 bó, ít nhất cũng 50 bó. Ngày chuyển củ diễn ra như ngày hội, cả



Chàng trai đã nhận củ nghĩa là đã có nơi có chốn, được cả làng chăm sóc cho tình yêu của họ đi tới hôn nhân. Lễ cưới được tổ chức sau ngày gửi củ không lâu.

làng mà trước hết là hai gia đình tổ chức uống rượu vui vẻ. Củ được xếp vào gùi, cô gái được bè bạn, bà con giúp đỡ vận chuyển. Chỉ những cô gái đã có chồng con mới được xếp củ từ gùi lên đồng củ tại nhà trai. Chuyển củ là một bước vượt qua giai đoạn đính hôn, tương tự như lễ dạm hỏi của người Kinh. Chàng trai đã nhận củ nghĩa là đã có nơi có chốn, được cả làng chăm sóc cho tình yêu của họ đi tới hôn nhân (lễ cưới được tổ chức sau ngày gửi củ không lâu). Lúc này củ có thêm ý nghĩa là tài sản, của cải, tình cảm riêng của cô gái. Số lượng củ tùy thuộc vào tính siêng năng và thời gian từ khi cô gái dậy thì đến ngày quyết định gửi sang nhà trai nên có thể nhiều, ít khác nhau do cô gái đó có chồng sớm hay muộn.

Những cô gái có chồng mà không có củ, về pháp lý như hiện nay có thể cho qua nhưng theo phong tục dân tộc thì họ bị cả làng coi thường, khinh rẻ (rất hiếm). Khi đã trở thành vợ chồng, có con cháu, củ hủa hôn vẫn được giữ gìn cẩn thận. Những hoàn cảnh đặc biệt như ông bà, cha mẹ, người thân thiết bị chết, một phần củ đó mới được sử dụng vào việc nấu nướng đồ ăn. □

MELAKA,

di sản cổ không khép mình

 **MAI LAN**

Nhắc đến Malaysia dường như ai cũng nghĩ đến Kuala Lumpur với tòa tháp đôi Petronas tráng lệ nổi tiếng mà bỏ quên một nơi mà bất cứ du khách nào bước chân đến cũng sẽ bị hút hồn: thành phố cổ Melaka.

Dược UNESCO công nhận là “Di sản văn hóa thế giới”, Melaka còn có tên gọi khác là Malacca. Cũng như Hội An của Việt Nam, Melaka là thành phố cổ xinh đẹp và yên bình của Malaysia. Nằm cách Kuala Lumpur 150 km về phía Nam, du khách có thể đi xe bus từ Kuala Lumpur tới Melaka trong 2 giờ đồng hồ. Melaka có diện tích chỉ khoảng 1.658 km², rất thích hợp cho khách du lịch tự thực hiện “walking tour” quanh thành phố bằng bản đồ. Tại đây, bạn có thể dễ dàng bắt gặp các đôi uyên ương tay trong tay chậm rãi dạo quanh các con đường nhỏ với ánh mắt chứa chan hạnh phúc.

Melaka sẽ làm du khách lưu luyến khi bước chân đi, vì cảm xúc để lại trong lòng du khách là một cảm xúc rất đổi mềm mại và bình yên. Đường



như nếu có thể, người ta sẽ vứt bỏ tất cả để được ngắm nhìn dòng sông nhỏ uốn khúc nằm vắt ngang thành phố, nắm tay bạn bè hoặc người yêu thương để cùng nghe tiếng sóng vỗ bờ, để nghe tiếng cười khúc khích của các chàng trai cô gái khi họ dựa vào nhau trên con thuyền nhỏ đưa du khách đi dọc bờ sông.

Melaka cũng mang trong mình dấu ấn đa văn hóa rất độc đáo trong đời sống, kiến trúc và tôn giáo như đất nước Malaysia rộng lớn. Rất dễ dàng nhận ra sự hòa hợp giữa các nền văn hóa Trung Hoa, Bồ Đào Nha, Hà Lan và Anh cùng tồn tại với màu sắc của đạo Hồi, hình ảnh những cô gái trong trang phục “kín cổng cao tường”. Phía Đông Melaka là khu trung tâm mang dáng dấp khu phố kiểu Châu Âu ẩn mình dưới chân tượng thánh Paul. Các dãy nhà cổ cao hai, ba tầng sơn đỏ hay cam điểm xuyết những khung cửa xanh lá mạ theo kiến trúc Hà Lan dọc hai bờ sông. Đây đó là những bức tranh tường nhiều màu sắc như những câu chuyện kể bằng hình.

Trong những phố của giới quý tộc xưa vẫn còn nhiều ngôi nhà cổ từ thế kỷ 17. Những ngôi nhà nhiều mái với cột đá chạm trổ cầu kỳ nằm êm đềm giữa vườn cây xanh mát lãng mạn cho thành phố cổ kính. Phía Tây Melaka là khu phố Trung Quốc buôn bán sầm uất đầy màu sắc. Khu phố Trung Quốc ở Melaka được coi là điển hình về quy mô, kiến trúc và tính chất cổ xưa. Nằm ngay trung tâm thành phố, ngoài những nhà thờ đồ sộ vẫn còn có một ngọn đồi cũng do người Bồ Đào Nha khám phá vào thế kỷ 15.

Sau khi khám phá những nét đặc sắc về văn hóa cổ của Melaka, du khách có thể quay về những nhà hàng khép nép nằm hai bên bờ sông với những bộ bàn ghế nhỏ, xinh xinh như trong truyện Nàng Bạch Tuyết và bảy chú lùn vậy. Đến đây, du khách có thể chọn cho mình một chỗ ngồi trong góc khuất, thưởng thức ly bia hoặc cà phê, thong thả ngắm ánh chiều tà đỏ rực hoặc một chỗ ngồi ngay cạnh bờ sông để tận hưởng ánh trăng long lanh trong đầy nước. Tại khu chợ đêm của người Hoa, với văn hóa ẩm thực đặc sắc, những món ăn độc đáo, ngon miệng sẽ thỏa mãn bất cứ thực khách khó tính nào. Một lần đến Melaka, chắc chắn bạn sẽ bị chinh phục bởi vẻ quyến rũ của thành phố cổ này. □



Nhật Bản mạnh mẽ từ những điều tự nhiên

 **THÙY HƯƠNG**

Nhật Bản, một trong những nền kinh tế hàng đầu thế giới với sức mạnh xuất phát từ những điều thật tự nhiên. Đây là điều tạo dấu ấn mạnh mẽ với những ai một lần đặt chân đến Nhật.

Hiện đại trên từng tuyến đường giao thông

Mùa hè năm trước, chúng tôi ấn tượng mạnh với đất nước Hàn Quốc, có lẽ vậy mà khi đến Nhật, chúng tôi không quá ngạc nhiên. Khi đi trên

những cao tốc có tám cách âm hai bên ở đất Hàn, chúng tôi đã thấy quá hiện đại, ở Nhật cũng vậy, chỉ khác là những người đến đây còn có thể nhìn thấy thêm hai, ba con đường khác bên dưới hoặc ngay trên đầu mình. Mỗi khi qua một ngã rẽ khuất, người

Hàn có ngay gương cầu. Ở Nhật thì cứ qua mỗi ngã đường giao nhau vắng người, họ đều đặt gương. Nhìn hệ thống giao thông ở Nhật có thể thấy ngay nền kinh tế hiện đại. Tôi cứ tự hỏi phải chăng xây dựng hệ thống giao thông thật hiện đại là nền kinh tế có thể phát triển nhanh? Nước Nhật cong về phía Đông với phần phía Bắc to ra gần giống với Việt Nam và có nhiều đồi núi như nước ta. Đi từ Tokyo xuống phía Nam đảo Chính



(Honshu), chỉ khi nghe ù tai và thấy phía trước là đường hầm xuyên núi, chúng tôi mới nhận biết mình đang ở trên cao. Hầm chui ở Nhật thì rất nhiều và khá dài, dài nhất là hầm xuyên eo biển nối đảo Honshu và đảo Hokkaido, dài 54km.

Chúng tôi xuống sân bay Narita Tokyo còn trong giờ làm việc buổi sáng, đường phố vắng ngắt, vài tiếng sau, đến giờ nghỉ trưa, đường sá đông nghịt. Phương tiện chủ yếu là ô tô và xe đạp, chúng tôi ngạc nhiên vì rất nhiều xe có biển kiểm soát đẹp. Tìm hiểu mới hay người sở hữu xe có thể chọn số cho mình và bán xe nhưng không bán số. Tuy đông đúc nhưng không hề nghe tiếng còi xe, người khiếm thị cũng dễ dàng đi trên đường với hàng gạch nổi ở vỉa hè và tiếng chim kêu chích chích báo hiệu có thể qua đường. Hệ thống tàu điện ngầm ở Nhật phức tạp nhất thế giới với 4 tầng tàu chồng lên nhau dưới lòng đất. Trên mặt đất và trên cao cũng có hệ thống tàu điện, đặc biệt là hệ thống tàu cao tốc Shinkansen với vận tốc hơn 400 km/giờ, trễ 39 giây trong cả năm! Tất cả hệ thống tàu điện này được xây dựng từ thập niên 60, không đầy 20 năm kể từ ngày nước Nhật chỉ là một đồng cỏ nát sau thế chiến thứ II. Nhật Bản hiện đại để mà tiết kiệm, nhà vệ sinh công cộng ở Nhật 100 % sử dụng vòi nước cảm ứng để tiết kiệm nước, bồn vệ sinh hầu hết đều có hệ thống xả nước điện tử. Tất nhiên là nhà vệ sinh công cộng còn là nơi chăm sóc con của bà mẹ có con nhỏ, nơi vui chơi của trẻ con, nơi nghỉ chân của người khuyết tật, người lớn tuổi: Vô cùng sạch sẽ, thân thiện và thoải mái.

Muốn trở về với thiên nhiên

Giống như Hàn Quốc, người lao động làm những công việc phục vụ ở nhà hàng, khách sạn, siêu thị... chủ yếu là người già, tóc muối nhiều hơn tiêu, họ hầu hết là gầy, bước đi, động tác rất nhanh nhẹn. Chúng tôi ấn tượng với tính hiệu quả lao động



khi số lượng người phục vụ rất ít, ngay cả ở khách sạn 5 sao. Trong bữa ăn buffet, thực khách xếp hàng ngay ngắn để lấy thức ăn và mỗi người có một chiếc mâm, trên đó đặt được nhiều đĩa, chén hơn để tiết kiệm thời gian lấy thức ăn. Năm ngoái khi ở Hàn Quốc, có nơi thực khách lại tự dọn luôn mâm của mình, kéo ghế lại ngay ngắn khi ăn xong. Quán shushi bằng chuyển (giống như hệ thống các quán Shushi King ở Việt Nam) đông nghịt nhưng chỉ thấy người phục vụ khi cần giúp đỡ (ví dụ cần trả lại món đã gọi). Gọi món qua màn hình ipad có ở mỗi bàn, thức ăn được mang ra trên một chiếc tàu nhỏ chạy vun vút trên băng chuyển, ăn xong thực khách bỏ đĩa vào một khe nhỏ dưới băng chuyển, cứ bỏ 5 đĩa có một trò chơi trúng thưởng cho trẻ con trên ipad.

Trên đường phố Nhật có nhiều xe đạp, trong đó nhiều chiếc là xe đạp điện với bộ ghế chở con ở phía sau, có khi là cả phía trước nữa. Xe đạp điện ở Nhật khác với những chiếc xe đạp điện chạy vù vù như xe máy của chúng ta, xe phải đạp thì mới chạy, điện chỉ trợ giúp cho nhẹ hơn, không mất sức nhiều mà thôi. Nhìn những chiếc xe đạp công kênh tự nhiên tôi nghĩ đến sự tranh thủ của người

Nhật, mà thật vậy, họ tranh thủ mọi thứ, đơn giản để tiết kiệm.

Trẻ con ở Nhật được học các môn thể thao, mỹ thuật, âm nhạc và học tiếp tục đến lớn, nếu trẻ có khả năng có thể phát triển lên chuyên nghiệp. Mỗi ngày các bé đi bộ đến trường cùng nhau (không có cha mẹ) và phải mang vác linh kinh nào cặp sách, nào bình nước, thức ăn trưa, nếu hôm nào dự báo thời tiết có mưa lại vác thêm cây dù, đường đến trường có khi đến 40 phút, lại lên xuống đồi dốc. Tất nhiên, mỗi bé phải mang theo một chiếc còi báo động và phụ huynh phải bố trí thay phiên nhau ở các tuyến đường con mình đi qua. Vào đầu năm học, giáo viên đến nhà từng bé để tiện trong lúc cấp sách, chương trình tiểu học không chấm điểm, không thi, không khen thưởng và không ở lại lớp, không có ngày Hiến chương và tất nhiên không có chuyện chạy trường, chạy lớp, quà cáp cho thầy cô. Động lực để các cháu học tập là những buổi đại hội được trường tổ chức, các bé biểu diễn những gì được học cho cha mẹ, bạn bè xem.

Ghé thăm gia đình người bạn thân ở Nhật gần 15 năm (nhờ họ mà chúng tôi biết thêm về đời sống người Nhật), sau buổi tối "nhậu nhẹt", cô bạn nói nhỏ: Anh chồng ở Nhật lâu vậy nhưng đây là lần đầu tiên ra quán "thoải mái" với bạn bè, đơn giản vì "bọn Nhật keo" lắm. Người Nhật rất thực tế, họ hiện đại nhưng chi tiêu rất tính toán, họ mua thiết bị thật tốt để tiết kiệm năng lượng, họ đầu tư tốn kém để sử dụng được rất lâu dài.

Nhật bản hiện đại và có rất nhiều cây xanh. Đi ngang qua rừng cây trên đường lên núi Phú Sĩ có thể nhìn thấy nhiều cây gậy cũng không ai dọn đi, để thân cây mục nát làm phân bón cho những cây khác. □

Văn hóa Nhật Bản có nhiều điểm khác biệt với người châu Á (như văn hóa tắm chung chẳng hạn) do đó cách cư xử của họ cũng ít nhiều khó hiểu. Bạn tôi cho rằng, đơn giản bởi vì họ quay trở về, hòa mình vào thiên nhiên, chỉ vậy thôi.

Đến Bhutan vương vẫn trái tim ở từng góc cổ

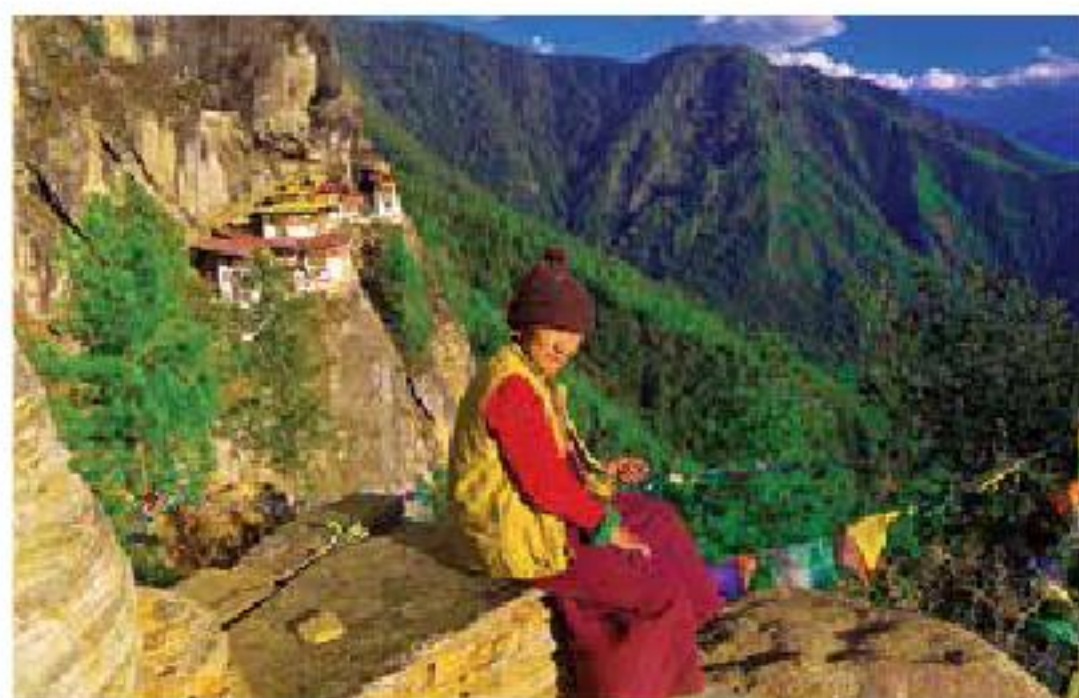
 LÊ THỊ HUỆ

Ấn tượng đầu tiên đối với tôi trên chặng đường đến Bhutan là đội ngũ tiếp viên của Bhutan Air quá thân thiện, chân thành, kiên nhẫn và niềm nở. Chúng tôi đến Bhutan vào giữa trưa sau gần 4 tiếng bay từ Bangkok và 3 giờ delay ngồi trên máy bay tại Kolkata. Một chuyến đi hấp dẫn, hút mắt và ấn tượng với tôi ở từng góc nhỏ cổ xưa của Bhutan (Ấn Độ).

Sân bay Paro nằm ẩn trong thung lũng với đường băng chỉ vền vền 2 km, đồi núi bao quanh nên được xếp vào một trong những sân bay nguy hiểm nhất thế giới và chỉ có khoảng 10 phi công được cấp giấy phép hạ cánh tại đây. Máy bay chỉ được hạ cánh vào những khi nắng trong và phải đối diện với các luồng gió mạnh lên giữa các khe núi.

Rời sân bay Paro, chúng tôi đến thủ đô Thimphu bằng đường bộ cùng bác tài Tenzin và anh hướng dẫn viên Karma trong bộ trang phục truyền thống Gho. Bhutan có địa hình gần giống như vùng Đông Bắc Việt Nam, đồi núi chập trùng hùng vĩ với những cánh rừng thông xanh mát. Chất lượng đường xá có nhiều đoạn đường hẹp và chưa được trải nhựa khiến chúng tôi nhiều lần thót tim. Có lẽ nhờ bản chất hiền lành, không bon chen, không tranh giành của người Bhutan nên tai nạn giao thông ở đây hiếm khi xảy ra dù là địa hình đồi núi hiểm trở.

Thimphu nằm ở độ cao 2.400 m so với mực nước biển, là thủ đô và cũng là thành phố lớn nhất của Bhutan.



Cung điện hoàng gia và các cơ quan quản lý chính phủ được đặt trụ sở tại đây. Khi vừa đặt chân đến Thimphu chúng tôi được Karma cho mượn bộ trang phục truyền thống Gho và Kira mặc vào để được hòa vào đám đông người bản địa. Người Bhutan vẫn mặc Gho và Kira khi ra đường, đi học, đi làm. Học sinh, nhân viên công sở hay quan chức đều phải mặc Gho nếu là nam và kKra nếu là nữ.

Người dân Bhutan rất yêu quý và tôn trọng nhà vua và hoàng hậu. Đi bất kỳ nơi đâu ở Bhutan cũng có khung ảnh của nhà vua và hoàng hậu ở những vị trí trang trọng: Trong nhà, sảnh khách sạn, nhà hàng... Hoặc người dân cài ảnh vua trên ngực áo trái.

Chúng tôi chọn Cheri Goemba là điểm tham quan tiếp theo vào sáng ngày hôm sau. Cheri Goemba là tu viện được Shabdrung Ngawang Namgyal (người sáng lập ra Bhutan) xây dựng vào năm 1620 ở độ cao 2.600m. Để đi được đến tu viện, chúng tôi trèo đồi giữa những tán cây xanh mát rượi và những cánh hoa rừng xinh tươi đậm thắm khoảng hơn một tiếng mà không hề cảm thấy mệt mỏi nhiều. Khi đứng nhìn sự yên bình của dòng sông trôi êm ả bên dưới và núi đồi xanh mướt từ tu viện Cheri trên cao, tôi muốn ngồi mãi nơi ấy và có lẽ từ khoảnh khắc đó tôi đã phải lòng Bhutan.

Trở lại với thủ đô Thimphu vào chiều tối, chúng tôi đi bộ dạo quanh khu chợ đêm và mua cho mình mỗi người một bộ trang phục truyền thống, vì sau khi mặc Gho, Kira một ngày trước đó, chúng tôi thật sự rất thích, vì bộ áo rất ấm áp và rất đẹp. Anh bạn mặc Gho trông thật lịch lãm, còn chị bạn và tôi dịu dàng nữ tính trong trang phục Kira. Khoác lên người trang phục truyền thống Bhutan, chúng tôi dường như cũng tự điều chỉnh cách đi đứng, nói chuyện chín chu hơn.

Là thành phố lớn nhất ở Bhutan với các khách sạn 5 sao, nhà hàng, quán cà phê internet, trung tâm mua sắm, club nhưng Thimphu vẫn giữ được bản sắc và giá trị văn hóa giữa nhịp sống hiện đại. Hệ thống ngân hàng chưa phát triển nhiều nhưng cũng đã có các trụ ATM cũng được đặt nhiều nơi để phục vụ cho du khách, người dân. Tại khu chợ cuối tuần, "xe" ATM được đưa đến vị trí cạnh chợ vào sáng sớm để phục vụ nhu cầu rút tiền của người dân và được đưa về ngân hàng khi chiều tối, nhằm đảm bảo an ninh dù trộm cắp hiếm khi xảy ra.

Chúng tôi ghé thăm Dochula Pass (nằm trên đỉnh một ngọn đồi, được xây dựng nhằm tưởng niệm cho những người lính Bhutan thiệt mạng trong cuộc chống lại quân nổi dậy vào năm 2003) trên đường đi đến cổ đô Punakha từ Thimphu. Đứng

trên Dochula, chúng tôi đã nhìn được toàn cảnh 360 độ của dãy núi tuyết đẹp Himalaya. Dochula với 108 bảo tháp uy nghi phủ đầy tuyết trắng yên tĩnh nằm trên đèo giữa khung cảnh hùng vĩ của núi tuyết Himalaya vào mùa đông trong các bức ảnh được treo bên trong. Tôi thầm ước có dịp được chứng kiến hình ảnh tuyết rơi từ chiếc bàn nước xinh xắn trong không gian ấm cúng của quán nước dành cho khách lữ hành này.

Kiến trúc Dzong (pháo đài tu viện) ở Bhutan nổi tiếng với nhiều đặc điểm kiến trúc đặc thù như tường bao dốc đứng nghiêng về phía trong, xây bằng gạch đá, sơn trắng, có ít hoặc không có cửa sổ. Sân và các ngôi đền được trang trí theo mô típ nghệ thuật có chủ đề Phật giáo. Punakha Dzong là pháo đài có kiến trúc đẹp nhất Bhutan được xây năm 1637 với mục đích tạo trung tâm tôn giáo và hành chính của địa phương. Punakha Dzong cũng đã đóng một vai trò quan trọng trong lịch sử của Bhutan. Bị hư hỏng do thảm họa thiên nhiên, pháo đài đã được khôi phục lại.

Đến pháo đài Punakha, chúng tôi được may mắn được ngắm những bức tranh có từ thế kỷ thứ 16 mà chỉ thỉnh thoảng được treo vào những dịp lễ quan trọng và được cất cẩn thận ngay sau đó.

Trở lại lung thung Paro bên dòng sông nhỏ với hai hàng liễu rủ ven đường và những ngôi nhà màu trắng nhỏ nhỏ cùng một lối kiến trúc trên những ngọn đồi xanh bao quanh,

chúng tôi tản bộ trong thị trấn nhỏ xinh giữa tiết trời se lạnh. Có lẽ lúc ấy, mỗi người chúng tôi đều ước được tay trong tay với người mình yêu đi quanh những con phố nhỏ quá đỗi yên bình này. Giờ tôi mới hiểu được lý do vì sao cặp đôi diễn viên Lương Triều Vỹ và Lưu Gia Linh qua bao nhiêu sóng gió lại chọn Paro là nơi tổ chức tiệc cưới.

Di tích pháo đài Drukgyel vững vàng hiên ngang nằm trên một ngọn đồi cách thị trấn Paro khoảng 14 km. Pháo đài được đặt tên "Druk". Trèo lên mép vách tường cao của pháo đài, chúng tôi nhìn thấy được đỉnh núi linh thiêng tuyết hùng vĩ Jomolhari một cách rõ ràng và có thể hình dung được sự đồ sộ kiêu hãnh của pháo đài chiến thắng ngày xưa.

Paro Taktsang (tên thường được gọi là Tiger's nest) là một tu viện rất nổi tiếng nằm trên vách núi đá ở độ cao 3.200m so với mực nước biển. Đây là nơi được nhiều tạp chí trên thế giới bình chọn là điểm phải đến trong đời và nếu như chưa chinh phục được Tiger's nest xem như chưa đến Bhutan.

Đối với những người thích khám phá kém sức như chúng tôi khi thấy có dịch vụ cho thuê ngựa chở khách lên núi thì đăng ký ngay, dù chưa bao giờ trèo lên lưng ngựa. Thú thật là lúc đầu tôi hơi sợ do trước đó đã nhiều lần chứng kiến các "bạn" ngựa cứ mon men đi ở những mép vực chứ chẳng chịu vào giữa ở đoạn đường dốc khi chúng tôi trèo lên tu viện Cheri Goemba. Nhìn thấy vẻ căng

thẳng của tôi, Karma đã động viên tôi yên tâm ngồi thư giãn, và vài mẹo nhỏ khi lên hoặc xuống dốc, sự sợ hãi của tôi trong phút chốc đã chuyển thành sự thích thú khi cứ việc thông thả ngồi trên yên ngựa mà ngắm hoa rừng, xem cảnh vật xung quanh, chia sẻ cảm xúc với các bạn đồng hành.

Ngựa chỉ đưa chúng tôi đến giữa đoạn đường lên núi, chúng tôi tiếp tục đi bộ xuyên qua cánh rừng nguyên sinh đẹp như trong truyện Alice lạc vào xứ sở thần tiên. Sau hơn một tiếng đi bộ, chúng tôi đến được tu viện. Tiger's nest thật tráng lệ và xứng danh là tu viện bậc nhất về sự kỳ công xây dựng ở vách núi đá cheo leo. Chúng tôi phải gửi hết túi xách, điện thoại máy chụp hình bên ngoài tu viện nên không chụp được các tượng Phật rất đẹp và phong cảnh tuyệt vời của rừng cây xanh mát phía dưới. Ngôi đền này thờ đức Guru Rinpoche. Theo truyền thuyết, đức Guru Rinpoche – người đã mang Phật giáo đến Bhutan vào năm 746 sau công nguyên - đã cưỡi con hổ cái có cánh bay đến ngôi đền này.

Tenzin và Karma đưa chúng tôi tham quan bảo tàng Paro, Rinpung Dzong, đi cà phê ở Uma và Amankora, ghé nhà Tenzin ăn tối cùng vợ chồng anh. Lúc này giữa Tenzin, Karma và chúng tôi không còn là mối quan hệ giữa công ty du lịch và khách hàng nữa, chúng tôi là những người bạn thật sự có thể ngồi phiếm chuyện cùng nhau chia sẻ những suy nghĩ về cuộc sống.

Đôi khi ở Bhutan, chúng tôi thấy mình như đang ở trong viện bảo tàng sống như bộ phim "Night at the museum" khi thấy các chàng trai Bhutan thi bắn cung với nhau trên những khoảng đất trống ven đường, các em học sinh ngâm thơ đi học về trong trang phục truyền thống... □

Đêm cuối cùng chúng tôi ở Bhutan là một đêm trăng tròn. Khi đứng nhìn ánh trăng rơi xuống thị trấn Paro thật yên bình. Quá quyến luyến với nơi này, có vẻ như con tim tôi đã ở lại Bhutan mất rồi!



Nắm tay con

Một cô bé và cha đang đi ngang qua cây cầu. Cha hơi sợ và hỏi cô con gái nhỏ:

“Con yêu, hãy nắm lấy tay cha để con khỏi rơi xuống sông”.

Cô bé đáp:

“Không, cha ơi. Cha nắm tay con đi.”

“Như vậy thì khác gì đâu con”. Người cha lúng túng hỏi.

“Rất khác đó cha ơi”, cô bé đáp.

“Nếu con nắm tay cha và có điều gì đó

xảy ra với con, rất có thể là con thả tay cha ra. Nhưng nếu cha nắm tay con, con biết là cho dù điều gì xảy ra, cha sẽ không bao giờ buông tay con ra”.

Trong bất kỳ mối quan hệ nào cũng vậy, cốt lõi của niềm tin không phải nằm trong sự ràng buộc, mà trong sự gắn kết đầy niềm thương mến. Vì thế, hãy nắm tay người bạn yêu thương hơn là mọi đợi họ nắm lấy tay bạn...

(SƯU TẦM)



Suy nghĩ tích cực

Có một người làm vườn nghiêm túc rất yêu công việc của mình. Một ngày nọ anh đi ngang qua khu vườn tuyệt đẹp của mình và tình cờ thấy một ngọn cỏ dại. Người làm vườn đang mệt trong người và quyết định cứ để vậy.

Hôm sau anh ta phải rời nhà đi thăm người bà con trong hai tuần. Khi trở về, mảnh sân sau đã phủ đầy cỏ dại và những gì anh ta trồng đều chết hết.

Nếu chúng ta để cho một suy nghĩ xấu tồn tại trong đầu và không thể tổng khứ nó đi, nó sẽ nảy mầm và thay vì nhổ một ngọn cỏ dại, bạn sẽ phải kiểm soát nhiều hơn thế. Nếu chúng ta loại bỏ những suy nghĩ tiêu cực bằng cách phát triển những suy nghĩ tích cực, chúng sẽ phô diễn qua tính cách của chúng ta như một khu vườn đẹp.

(SƯU TẦM)

Số 220

HỘP THU 35

Trong tháng 6/2014, Ban biên tập Bản tin Đầu tư Phát triển đã nhận được tin bài, ảnh cộng tác của các đơn vị, chi nhánh, cộng tác viên trong hệ thống BIDV và trên khắp các tỉnh thành:

■ **Các đơn vị:** Văn phòng Đảng ủy, Ban Phát triển Ngân hàng bán lẻ, Ban khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ, Trung tâm thẻ, Trung tâm Công nghệ thông tin, Trung tâm nghiên cứu, Trung tâm chăm sóc khách hàng, Trung tâm Quản lý và Dịch vụ kho quỹ, Trường Đào Tạo Cán bộ, BUC, BSC, BIC, BIDV Metlife, ...

■ **Các chi nhánh:** Bạc Liêu, Minh Hải, Tây Đô, Đồng Tháp, Nam Bình Dương, Ninh Thuận, Sở giao dịch 3, Bến Tre, Thái Bình, Nghệ An, Thừa Thiên Huế, Yên Bái, Bình Chánh, Sở giao dịch 2, Chợ Lớn, Bắc Hà Nội, Ninh Bình, Thanh Hóa, Ba Đình, Bắc Daklak, Đồng Đô, Bình Thuận, Đồng Nai, Hà Nội, Gia Định, Ba Tháng Hai, Tràng An...

■ **Các cộng tác viên:** Phương Vỹ, Khương Xuân Thảo, Quỳnh Chi, Đình Cường, Đình Tuấn Khôi, Kim Liên, Hồng Thuận, Hoàng Hà, Lê Nam Phương, Mạnh Cường, Hồng Hạnh, Ái Sa, Mai Lan, Hoài An, Thanh Tâm, Kim Nguyệt, Minh Trâm, Mạnh Hà, Thanh Bình, Ngọc Mai, Phạm Duy, Kiên Ái, Tân Phương, Thùy Hương, Hồng Ngọc, Tân Phương, Hoàng Đức, Phong Lan, Hương Chi, Minh Duy, Đình Thu, Hoàng Hiếu, Tấn Phát, Kim Ánh, Văn Duy, Anh Tài, Lê Thị Huệ... và nhiều Cộng tác viên khác.

Ban biên tập Bản tin Đầu tư Phát triển xin chân thành cảm ơn sự cộng tác quý báu của các đơn vị, các cộng tác viên trong thời gian qua.

Ban biên tập rất mong tiếp tục nhận được sự quan tâm, cộng tác nhiệt tình và có hiệu quả hơn nữa của tất cả bạn đọc.

Trân trọng!

BAN BIÊN TẬP



NGÂN HÀNG TMCP ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM

NGÂN HÀNG BÁN LẺ
TỐT NHẤT VIỆT NAM 2015

1



6,5%^{năm}
giải ngân ngay,
vay **thật dễ**

Thời gian từ **27/03/2015 - 31/12/2015**

- › Lãi suất từ **6.5%/năm** áp dụng với các khoản vay có thời hạn dưới 06 tháng
- › Lãi suất từ **7.5%/năm** áp dụng với các khoản vay có kỳ hạn từ 06 đến 12 tháng

Chia sẻ cơ hội, hợp tác thành công
www.bidv.com.vn / hotline: 1900 9247



NGÂN HÀNG TMCP ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM

NGÂN HÀNG BÁN LẺ
TỐT NHẤT VIỆT NAM 2015

1

TÀI KHOẢN THÔNG MINH,
CUỘC SỐNG TIỆN ÍCH



▶ Bạn đồng hành
TÔI CHỌN!

ÁP DỤNG TỪ 22/05/2015 ĐẾN 20/08/2015

TẶNG 50.000 VND cho 5.000 khách hàng mới đầu tiên mở gói dịch vụ thành công.

TẶNG 1.000.000 VND cho 100 khách hàng mới có số dư bình quân trên tài khoản thanh toán cao nhất trong quý III/2015.

Chia sẻ cơ hội, hợp tác thành công
www.bidv.com.vn / Hotline: 1900 9247