



**NGÂN HÀNG TMCP NT MIỀN TÂY**  
127 Lý Tự Trọng, Quận Ninh Kiều, TP. Cần Thơ  
Tel: (071) 731768 Fax: (071) 730958.  
Http://www.westernbank.com.vn  
E-mail: welcome@westernbank.com.vn

BÁO CÁO:

- **KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2006**
- **KẾ HOẠCH NĂM 2007**



Cần thơ 01-2007

## MỤC LỤC

Phần 1. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2006. ....	3
1. Tổng quan .....	3
2. Vốn điều lệ.....	3
3. Huy động vốn .....	4
4. Tín dụng.....	5
5. Phát triển sản phẩm, dịch vụ.....	5
6. Kết quả kinh doanh.....	6
7. Cơ cấu thu nhập .....	7
8. Cơ cấu tổ chức .....	7
9. Xây dựng hệ thống quản lý.....	9
10. Đào tạo, phát triển nguồn nhân lực.....	9
11. Phát triển mạng lưới.....	10
12. Phát triển công nghệ .....	11
13. Đầu tư cơ sở hạ tầng khác.....	11
14. Báo cáo tài chính năm 2006.....	11
Phần 2. KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2007.....	11
1. Phương hướng nhiệm vụ năm 2007.....	11
2. Đầu tư .....	12
3. Đối tác chiến lược.....	13
4. Góp vốn liên doanh.....	13
5. Công ty trực thuộc .....	13
6. Hợp tác và phát triển.....	13
7. Dự kiến doanh thu, chi phí và lợi nhuận.....	13
Phần 3. KẾT LUẬN .....	18

## **Phần 1. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2006.**

### **1. Tổng quan**

Năm 2006, Ngân hàng Thương mại Cổ phần Nông thôn Miền Tây (Ngân hàng) cơ bản hoàn thành kế hoạch nâng cấp cơ sở vật chất, kỹ thuật và chuẩn bị nguồn nhân lực cho hoạt động của Ngân hàng khi được phép chuyển đổi sang mô hình hoạt động ngân hàng đô thị đầu năm 2007, đồng thời tăng vốn điều lệ lên 1000 tỉ đồng đến cuối năm 2007.

Các điểm giao dịch và cơ sở vật chất, kỹ thuật công nghệ đã được đầu tư nâng cấp 100%, tạo cho Ngân hàng có bộ mặt khang trang hơn, tốt hơn và hiện đại hơn; Nhân viên được tham dự nhiều lớp đào tạo về dịch vụ khách hàng, về nghiệp vụ và sản phẩm dịch vụ ngân hàng cũng như các kỹ năng khác như ngoại ngữ, vi tính. Kết quả của các nỗ lực đó được thể hiện cụ thể qua kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng năm 2006 và được sự đánh giá cao, khách quan và hỗ trợ của bên thứ ba như: i/ được Ngân hàng Nhà nước xếp loại 85/100 điểm; ii/ được cam kết nguồn vốn dài hạn 50 tỉ trong năm 2006 từ quỹ tín dụng nông thôn II (RDFII) của Ngân hàng thế giới và được xem xét tham gia nguồn vốn dài hạn từ Quỹ tín dụng nông thôn III (RDFIII); iii/ được **Văn phòng ban chỉ đạo quốc gia về CNTT – Hội Tin học Việt Nam** trong **“Báo cáo sẵn sàng cho phát triển và ứng dụng CNTT-TT Việt Nam 2005 (Vietnam ICT index 2005)”** xếp loại hạ tầng nhân lực CNTT-TT của Ngân hàng Miền Tây đứng thứ 3, hạ tầng kỹ thuật CNTT-TT đứng thứ 4, xếp hạng chung các Ngân hàng Thương mại, Ngân hàng Miền Tây xếp thứ 9 trong top 10 Ngân hàng đứng đầu và trong 29 Ngân hàng thương mại hiện nay.

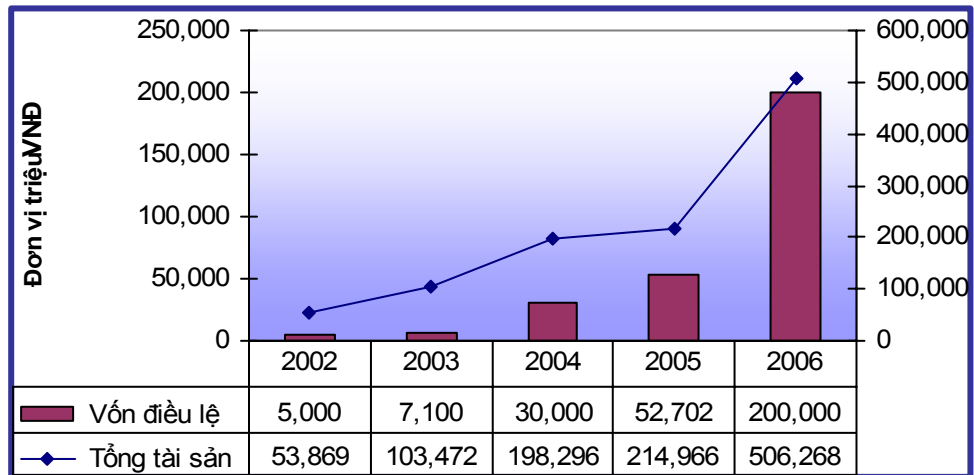
Năm vừa qua, mặc dù chưa được Ngân hàng Nhà nước chấp thuận chuyển đổi mô hình hoạt động thành ngân hàng đô thị, nhưng với nỗ lực và quyết tâm của toàn thể nhân viên và sự quan tâm chỉ đạo, điều hành, kiểm tra giám sát của Ban kiểm soát, Hội đồng quản trị, Ban điều hành, Ngân hàng Miền Tây đã đạt được các kết quả đáng khích lệ, với tổng doanh thu đạt gần 2 lần so với năm 2005, đạt 47 tỉ và lợi nhuận trước thuế đạt hơn 20 tỉ, tăng hơn 2,5 lần so với năm 2005; đảm bảo và vượt mức cổ tức theo nghị quyết của Đại hội cổ đông năm 2006 và được Ngân hàng Nhà nước Cần Thơ đánh giá đứng thứ 2 về hoạt động hiệu quả trong số các ngân hàng và chi nhánh ngân hàng thương mại cổ phần trên địa bàn Cần Thơ.

Cũng trong năm 2006, với quyết tâm triển khai ứng dụng công nghệ cao nhằm nâng cao tính bảo mật, an toàn, hiệu quả cho hoạt động Ngân hàng và thuận lợi cho khách hàng, Ngân hàng đã triển khai thành công và chính thức đưa hệ thống quản trị ngân hàng trực tuyến Microbank vào hoạt động ngày 1/1/2007. Cùng với việc triển khai hệ thống quản trị ngân hàng trực tuyến, Ngân hàng đã triển khai thành công và đưa vào sử dụng hệ thống bảo mật dùng vân tay (lần đầu tiên sử dụng trong hệ thống ngân hàng Việt Nam) cho toàn bộ nhân viên khi truy cập vào cơ sở dữ liệu của Ngân hàng. Cũng trong năm 2006, Ngân hàng đã ký kết mua và triển phần mềm quản trị và phát hành thẻ hiện đại PRIME của công ty CTL (Anh-Mỹ), máy ATM của hãng Wincor Nixdorf (Đức), hệ thống chấp nhận thẻ (POS terminal) Ingenico (Mỹ), và hệ thống hỗ trợ tự động cho giao dịch viên TCD (lần đầu tiên sử dụng trong hệ thống ngân hàng tại Việt Nam) của hãng De La Rue (Anh quốc), tất cả sẵn sàng đưa vào hoạt động ngay khi được phép chuyển đổi mô hình hoạt động và chấp thuận của Ngân hàng Nhà nước. Ngoài ra, Ngân hàng cũng đang triển khai hệ thống camera quan sát chuyên dụng thông qua mạng internet (dùng IP camera) kết hợp với hệ thống hội nghị truyền hình (đã đưa vào ứng dụng trong năm 2006), tạo điều kiện thuận lợi và hiệu quả cho việc giám sát điều hành của Ngân hàng khi mở rộng mạng lưới.

### **2. Vốn điều lệ**

Để có đủ nguồn lực tài chính đầu tư tăng cường năng lực đáp ứng yêu cầu chuyển đổi mô hình hoạt động từ nông thôn lên đô thị; tính đến cuối năm 2006, Ngân hàng đã tăng vốn điều lệ và đạt mức 200 tỉ đồng. Dự kiến Đại hội cổ đông trong tháng 3/2007, Hội đồng quản trị trình Đại hội cổ đông thông qua việc tăng vốn điều lệ lên mức 1000 tỉ đồng vào cuối năm 2007. Việc tăng vốn điều lệ nhằm hướng đến chuẩn quy định của ngân hàng Nhà nước, đồng thời tạo nguồn lực tài chính để Ngân hàng có khả năng đầu tư mở rộng mạng lưới, đầu tư hạ tầng vật chất, kỹ thuật đáp ứng được nhu cầu phát triển trong những năm sắp tới khi Ngân hàng được chuyển đổi mô hình hoạt động và khi Việt Nam dần mở cửa ngành tài chính ngân hàng.

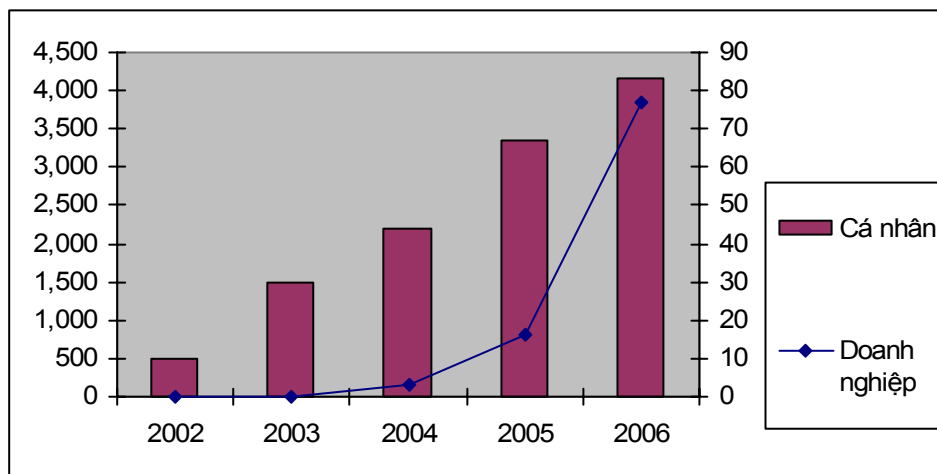
**Hình.1** Sơ đồ tăng trưởng vốn điều lệ/tổng tài sản



### 3. Huy động vốn

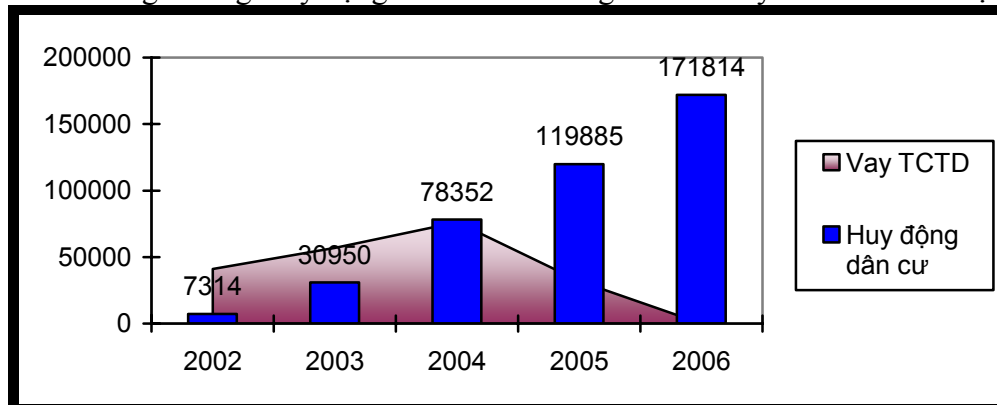
Liên tục trong các năm 2004-2006, việc đầu tư nâng cấp cơ sở hạ tầng đồng thời với việc thực hiện các chương trình đào tạo nghiệp vụ và dịch vụ khách hàng liên tục cho đội ngũ nhân viên đã tạo và nâng cao niềm tin của khách hàng với Ngân hàng, kết quả thể hiện qua số lượng khách hàng ngày càng tăng qua các năm như hình 2.

**Hình.2** Số lượng khách hàng tiền gửi qua các năm



Cùng với việc tăng nguồn huy động từ dân cư, Ngân hàng giảm dần lệ thuộc nguồn vốn từ các tổ chức tín dụng khác, bằng nhiều chính sách huy động. Kết quả đạt được (Hình 3) qua các năm về số dư huy động từ dân cư đã phản ánh phần nào kết quả của nỗ lực này.

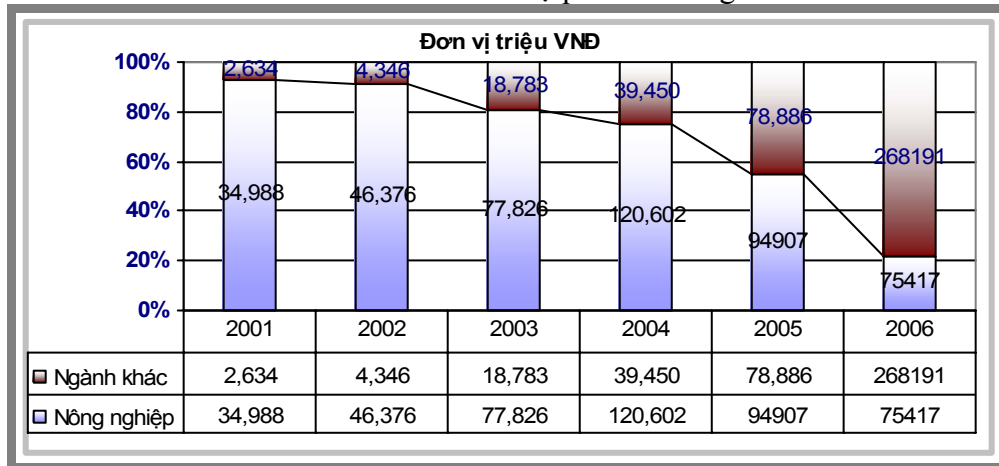
**Hình.3** Tăng trưởng huy động vốn từ dân cư - giảm vốn vay từ tổ chức tín dụng



#### 4. Tín dụng

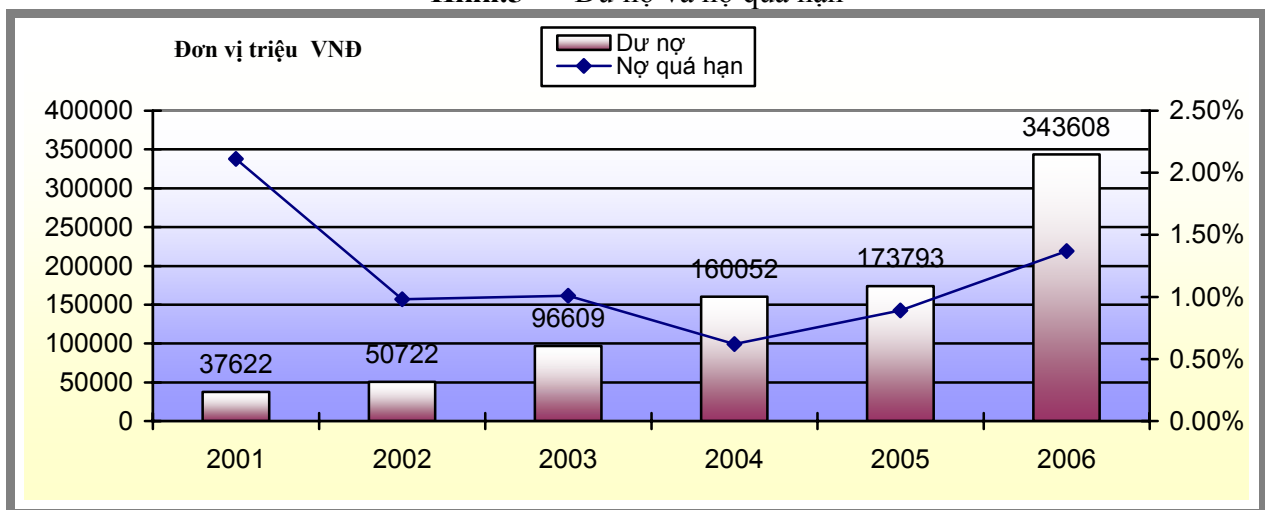
Trên cơ sở đa dạng nguồn thu, phân tán rủi ro tập trung vào một ngành, hoạt động tín dụng của Ngân hàng trong các năm qua có mức tăng trưởng và cơ cấu phù hợp với định hướng của Hội đồng Quản trị. Các sản phẩm được phát triển và cơ cấu không hoàn toàn tập trung vào nông nghiệp, mà có sự phân bổ phù hợp với cơ cấu tăng trưởng GDP của Cần Thơ và phù hợp quy mô phát triển của từng địa bàn của TP. Cần Thơ. Kết quả phát triển qua các năm được thể hiện qua cơ cấu tại Hình 4; và tính đến ngày 31/12/2006 tổng dư nợ đạt 343 tỷ đồng tăng hai lần so năm 2005.

**Hình.4** Cơ cấu dư nợ phân theo ngành



Hoạt động tín dụng của Ngân hàng dần được kiểm soát chặt chẽ trên cơ sở phát triển an toàn và hiệu quả; Nợ quá hạn luôn được kiểm soát dưới mức quy định 5% trên tổng dư nợ theo Hình 5.

**Hình.5** Dư nợ và nợ quá hạn



#### 5. Phát triển sản phẩm, dịch vụ

Trên cơ sở phát triển mở rộng các sản phẩm dịch vụ trong năm 2005, năm 2006, Ngân hàng tiếp tục đầu tư nghiên cứu và sẽ giới thiệu các sản phẩm mới ngay khi được phép chuyển đổi mô hình hoạt động như: các sản phẩm thẻ, các sản phẩm thanh toán quốc tế, các sản phẩm tư vấn đầu tư tài chính và bất động sản... Kết quả một năm phát triển các sản phẩm dịch vụ mới được thể hiện qua Hình 6.

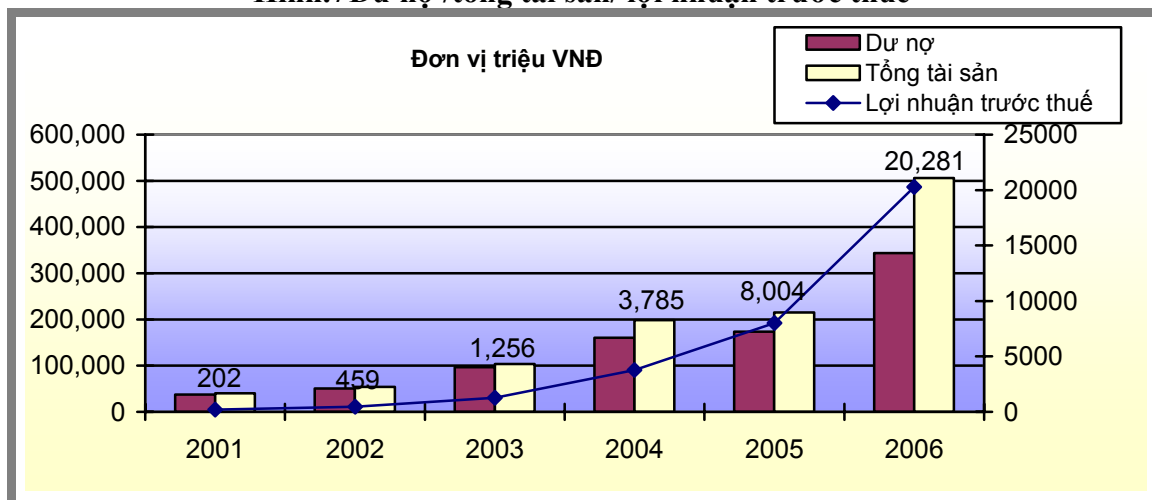
**Hình.6** Phát triển sản phẩm dịch vụ

Năm	Chuyển tiền+đại lý khác	Bảo hiểm	Tín dụng tiêu dùng	Tín dụng khác	Bảo lãnh	Các hình thức cho vay khác	Dịch vụ phát hành séc	Thẻ
2002	Chưa có	Chưa có	Chưa có	Chưa có	Chưa có	Chưa có	Chưa có	Chưa có
2003	Bắt đầu	Bắt đầu	Chưa có	Chưa có	Chưa có	Chưa có	Chưa có	Chưa có
2004	Phát triển	Phát triển	Bắt đầu	Chưa có	Chưa có	Chưa có	Chưa có	Chưa có
2005	Phát triển	Phát triển mạnh	Phát triển	Chưa có	Bắt đầu	Chưa có	Chưa có	Phát hành 2.151 thẻ
2006	Phát triển mạnh	Phát triển mạnh	Phát triển mạnh	Bắt đầu	Phát triển	Bắt đầu	Bắt đầu	Chuẩn bị phát hành thẻ Miền Tây

## 6. Kết quả kinh doanh

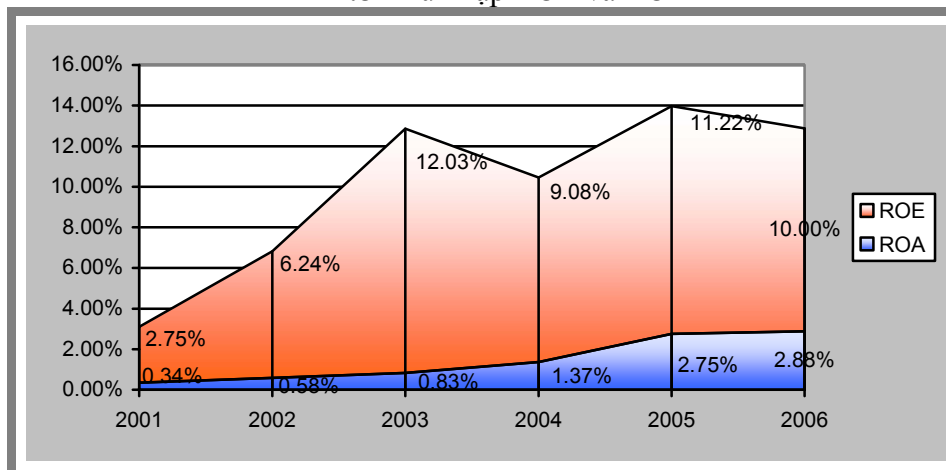
Sau một năm nỗ lực của toàn thể nhân viên Ngân hàng Miền Tây, kết quả mặc dù chưa được như kỳ vọng của Ban điều hành do nhiều trở ngại khách quan, trong đó quan trọng nhất vẫn là điều kiện chỉ được hoạt động trong phạm vi địa bàn Cần Thơ, với sản phẩm và thị trường đơn điệu trong huy động và cho vay cũng như hạn chế trong phát triển dịch vụ do mạng lưới nhỏ hẹp; Ngân hàng Miền Tây đã thu được kết quả đáng khích lệ như Hình 7.

**Hình.7** Dư nợ /tổng tài sản/ lợi nhuận trước thuế



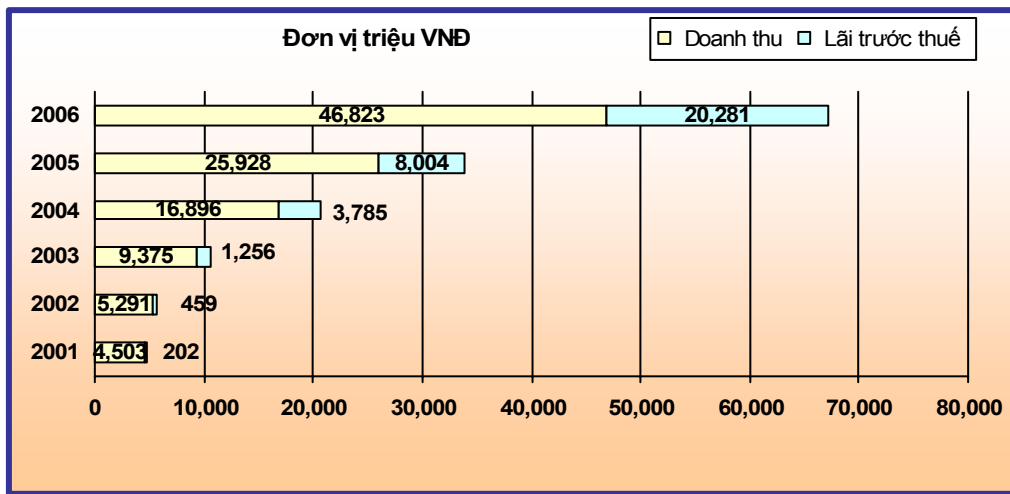
Các chỉ số tài chính cơ bản như thu nhập trên vốn chủ sở hữu và tổng tài sản cũng tăng trưởng đáng khích lệ và thể hiện phần nào chính sách nâng cao hiệu quả từ đầu tư và quản lý trong khi chưa thể mở rộng thị trường; kết quả thể hiện qua Hình 8.

**Hình.8** Thu nhập ROE và ROA



Liên tục trong nhiều năm doanh thu của Ngân hàng Miền Tây tăng trưởng khá, góp phần nâng cao giá trị cho cổ đông, tăng thu nhập cho nhân viên và phát triển kinh tế xã hội tại địa phương cũng như đóng góp vào ngân sách Nhà nước; lãi và doanh thu qua các năm thể hiện qua Hình 9.

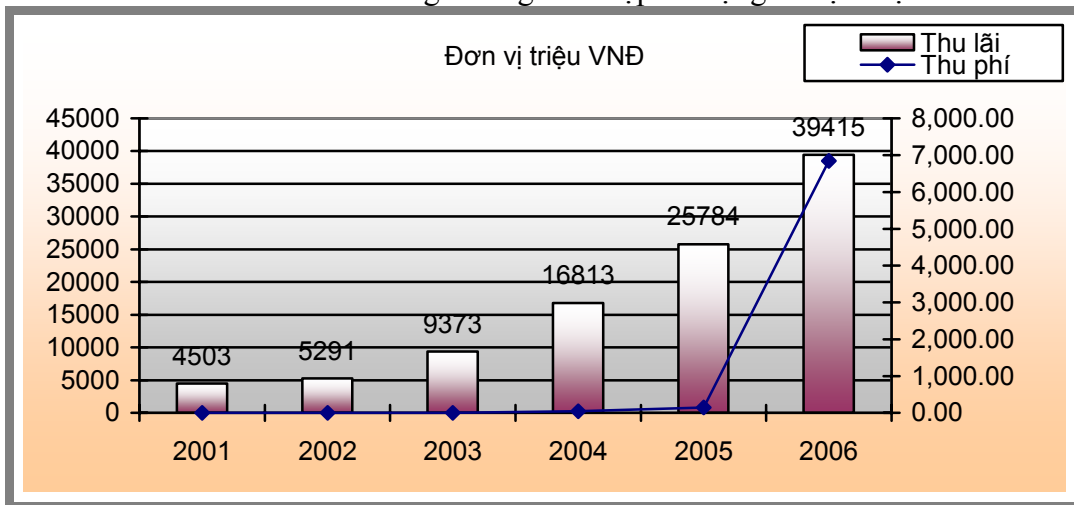
**Hình.9** Lãi trước thuế so doanh thu



**7. Cơ cấu thu nhập**

Nỗ lực của toàn thể nhân viên Ngân hàng Miền Tây đã thể hiện qua thu nhập tăng hơn 2,5 lần so với 2005, đặc biệt nguồn thu phí tín dụng đã được chú ý và phát huy trong suốt năm qua, dù còn khiêm tốn nhưng đã góp phần tăng và bổ sung cho nguồn thu từ các sản phẩm tín dụng truyền thống của Ngân hàng Miền Tây và tạo cơ sở phát triển mạnh cho những năm sắp tới, kết quả được thể hiện qua Hình 10.

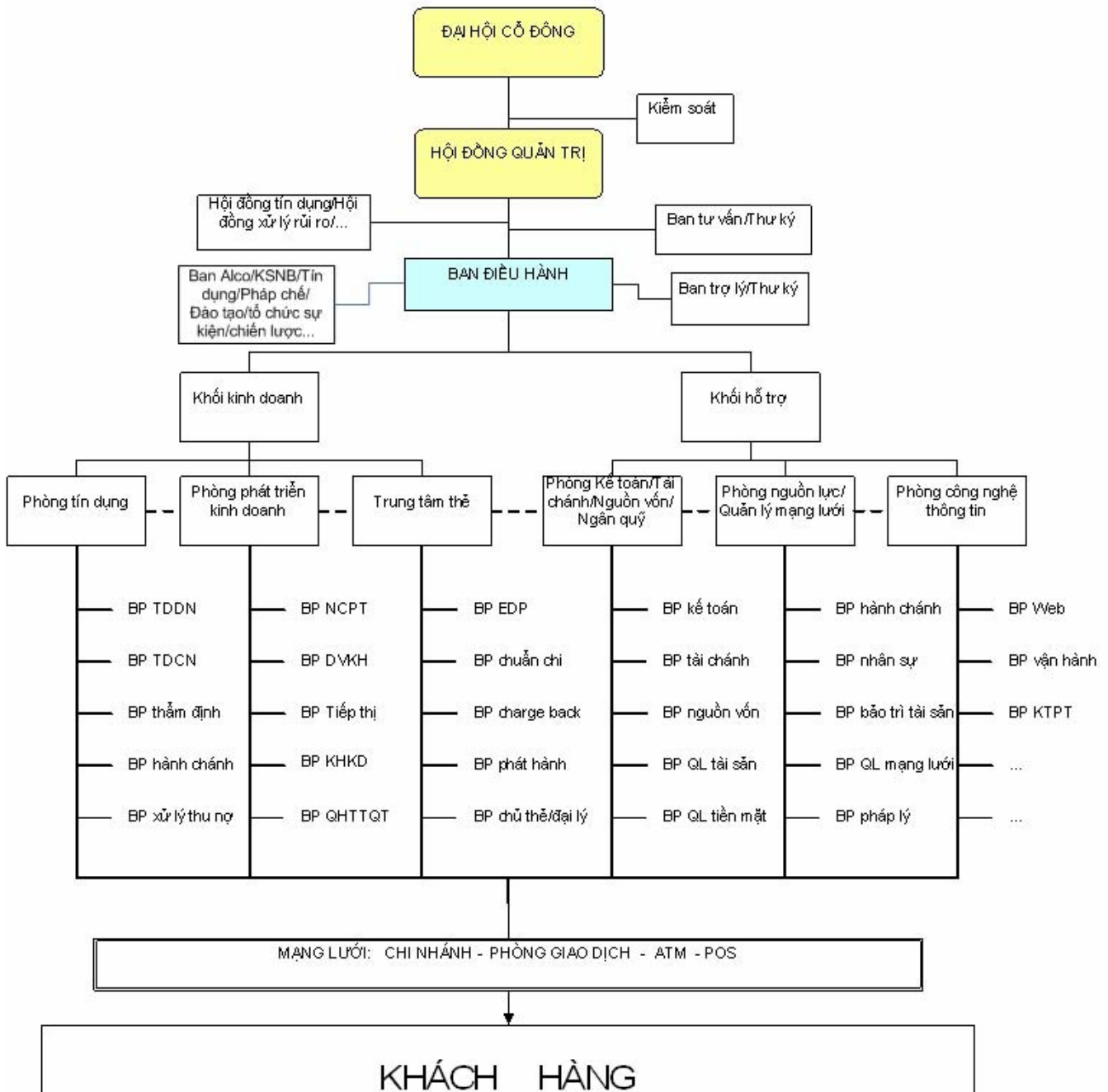
**Hình.10** Tăng trưởng thu nhập tín dụng và dịch vụ



**8. Cơ cấu tổ chức**

Trong năm 2006 Ngân hàng đã hoàn tất cơ cấu tổ chức các phòng/ban/bộ phận phù hợp với hiện trạng của Ngân hàng và hướng đến mục tiêu mở rộng phát triển trong những năm sắp tới khi Ngân hàng được chuyển đổi mô hình hoạt động; việc tổ chức phòng/ban/bộ phận được xây dựng trên nguyên tắc phù hợp quy mô phát triển và trên cơ sở phân công, phân nhiệm cụ thể, hướng đến việc hoàn thành mục tiêu được giao; sơ đồ cơ cấu tổ chức được thể hiện qua hình 11. Cơ cấu tổ chức Ngân hàng sẽ tiếp tục được hoàn thiện và điều chỉnh phù hợp với quy mô và mục tiêu hoạt động khi Ngân hàng được chấp thuận chuyển đổi mô hình hoạt động của ngân hàng đô thị.

**Hình.11 Sơ đồ tổ chức**



**- Ghi chú:**

- quan hệ chỉ đạo, điều hành hướng dẫn
- quan hệ hỗ trợ hợp tác
- > quan hệ phục vụ

- TDDN: tín dụng doanh nghiệp
- TDCN: tín dụng cá nhân
- KSNB: kiểm soát nội bộ
- ALCO: quản lý tài sản nợ/có

- BP: bộ phận
- NCPT: nghiên cứu phát triển
- D\VKH: dịch vụ khách hàng
- KHKD: kế hoạch kinh doanh

- QHTTQT: quan hệ thanh toán Quốc tế
- QL: quản lý
- KTPT: khai thác phát triển

- EDP: xử lý dữ liệu
- Charge back: xử lý rủi ro
- ATM: máy rút tiền tự động
- POS: đại lý thẻ
- Web: dịch vụ ngân hàng trực tuyến



## 9. Xây dựng hệ thống quản lý

Năm 2006, Ngân hàng đã hoàn tất các quy chế, quy định tiến tới hoàn thiện quy trình và xây dựng sổ tay hướng dẫn nghiệp vụ theo mô hình hoạt động ngân hàng đô thị.

Cũng trong năm 2006, Ngân hàng Miền Tây đã hoàn thiện hệ thống quy trình nghiệp vụ và báo cáo theo hướng cấu trúc hệ thống phần mềm quản lý ngân hàng mới Microbank và hệ thống thẻ PRIME phù hợp với quy định về báo cáo của Ngân hàng Nhà nước; và sẽ đưa vào ứng dụng khi được chuyển đổi mô hình. Kể từ ngày 1/1/2007, Ngân hàng đã chính thức áp dụng hạch toán dự thu dự chi theo quy định.

## 10. Đào tạo, phát triển nguồn nhân lực

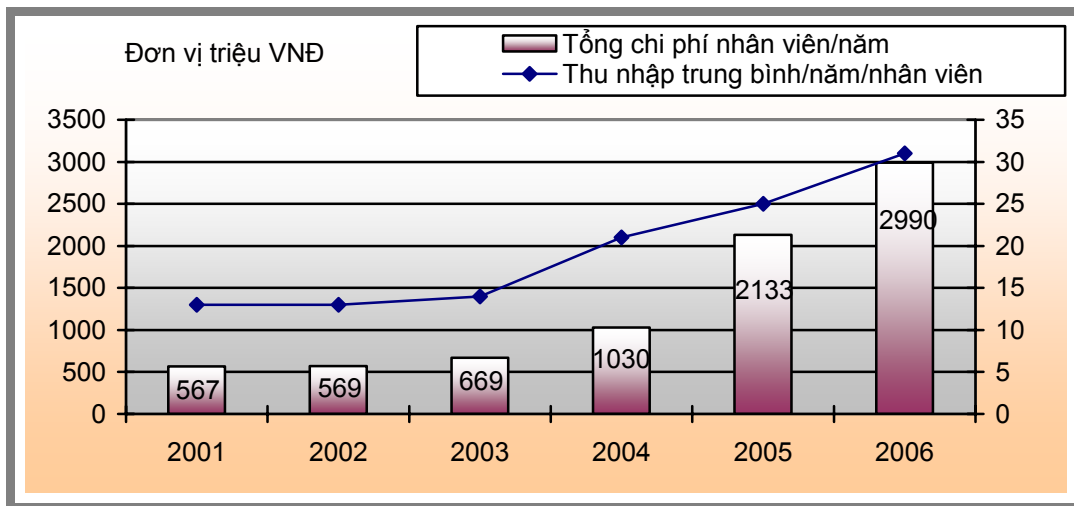
Vấn đề nhân lực là nền tảng đẩy mạnh phát triển Ngân hàng Miền Tây, trong năm 2006, được sự hỗ trợ của Hội đồng quản trị, Ban điều hành đã tuyển dụng thêm, đào tạo lại và đào tạo mới đội ngũ nhân viên phù hợp với yêu cầu phát triển của Ngân hàng Miền Tây, với tổng số hơn 200 lượt nhân viên được đào tạo qua các lớp chuyên về nghiệp vụ ngân hàng, dịch vụ khách hàng, tổ chức nhiều đợt tham quan học tập tại các ngân hàng bạn và các cuộc hội thảo chuyên đề.

**Hình.12** Số lượng nhân viên qua các năm

Năm	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Số nhân viên	43	45	54	58	85	97

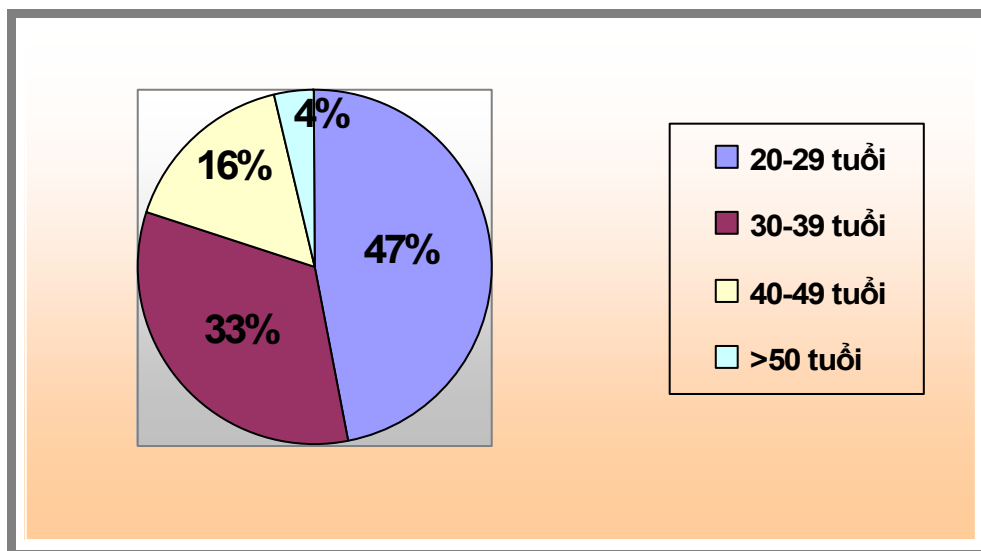
Tổng chi phí đầu tư cho nguồn nhân lực liên tục tăng qua các năm theo Hình 13, thu nhập của nhân viên cũng được quan tâm và từng bước đảm bảo phần nào cuộc sống cho nhân viên yên tâm công tác trước tình hình cạnh tranh ngày càng cao trong lĩnh vực ngân hàng.

**Hình.13** Tổng chi phí đầu tư nhân viên/năm và lương nhân viên/năm



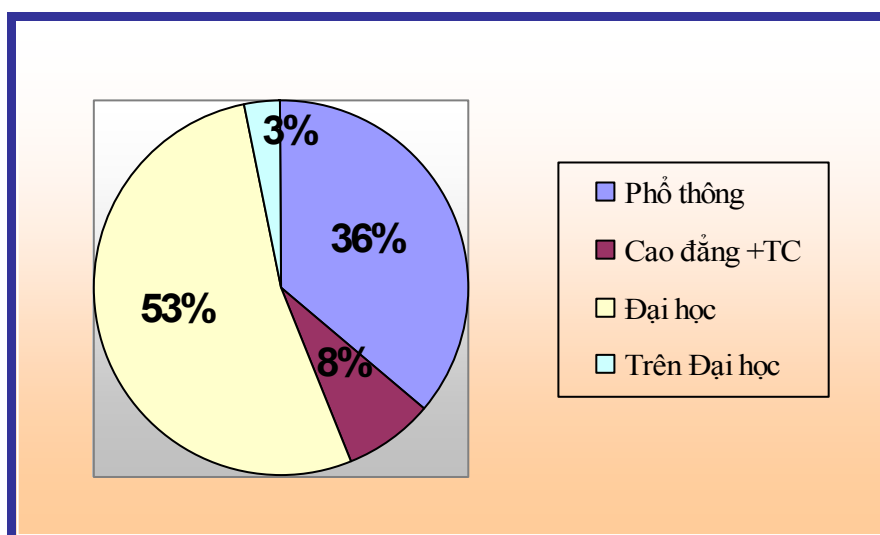
Để tạo sức bật và tăng tính năng động trong công việc hàng ngày, Ngân hàng Miền Tây đã tuyển dụng thêm trong năm 2006 đội ngũ nhân lực trẻ có trình độ và kinh nghiệm, góp phần trẻ hoá và nâng cao năng lực chung của đội ngũ nhân viên; với cơ cấu tuổi theo Hình 14.

**Hình.14** Cơ cấu nhân viên theo độ tuổi



Công việc tuyển dụng cũng chú trọng đến trình độ đầu vào và ngày càng được chọn lọc hơn, kết quả trình độ chung của nhân viên đạt trình độ cao đẳng, đại học và trên đại học chiếm hơn 60% tại thời điểm cuối năm 2006, thể hiện qua Hình 15.

**Hình.15** Trình độ nhân viên



#### 11. Phát triển mạng lưới

Vấn xác định khách hàng là đối tượng được Ngân hàng tìm hiểu và không ngừng nâng cao chất lượng và mạng lưới phục vụ, đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng của khách hàng, Ngân hàng đã đầu tư nâng cấp và mở rộng mạng lưới liên tục hàng năm, dù còn khiêm tốn nhưng cũng phù hợp với quy mô và đáp ứng được nhu cầu hiện tại của khách hàng. Trong năm 2006, Ngân hàng đã hoàn tất việc đầu tư nâng cấp 100% các điểm giao dịch và chuẩn bị cơ sở để mở các kênh phân phối mới như ATM, internet banking, phone banking và các chi nhánh trên cả nước khi được phép của Ngân hàng Nhà nước. Mạng lưới phòng giao dịch của tính đến cuối năm 2006 thể hiện qua Hình 16.

**Hình.16** Phát triển mạng lưới

Năm	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Số điểm giao dịch	1	2	4	5	8	10

## 12. Phát triển công nghệ

Hiện đại hoá công nghệ ngân hàng trong năm qua được tập trung cao độ về tài chính cũng như về nhân lực. Thông qua sự hợp tác với các công ty phát triển phần mềm quản trị ngân hàng và thẻ chuyên nghiệp trong nước và quốc tế, Ngân hàng Miền Tây đã hoàn thành 100% chương trình chuyển đổi hệ thống phần mềm quản lý ngân hàng, và chính thức đưa vào sử dụng ngày 1/1/2007. Cũng trong năm 2006, được sự chấp thuận của Hội đồng quản trị, Ban điều hành đã chuẩn bị xong hệ thống thẻ, hệ thống ATM, hệ thống hỗ trợ giao dịch viên TCD, hệ thống chấp nhận thẻ POS và sẽ phát hành thẻ chính thức của Ngân hàng Miền Tây ngay khi được Ngân hàng Nhà nước cho phép.

Việc triển khai hệ phần mềm Microbank và hệ thẻ PRIME, sẽ tạo cơ sở để Ngân hàng Miền Tây phát triển mạnh các sản phẩm, dịch vụ mới dựa trên nền công nghệ hiện đại trong năm 2007 như các sản phẩm và dịch vụ ngân hàng qua internet, dịch vụ ngân hàng qua ATM, điện thoại di động và cố định, dịch vụ thẻ...

Cũng trong năm 2006 Ngân hàng Miền Tây đã hoàn tất việc xây dựng hệ thống bảo mật giao dịch ngân hàng (sử dụng vân tay đối với nhân viên và sử dụng mật mã hai thành phần đối với khách hàng). Toàn bộ máy tính sử dụng trong giao dịch Ngân hàng được đầu tư mới có bản quyền sử dụng phần mềm của hãng Microsoft.

Các điều kiện về hạ tầng công nghệ đã được đầu tư đầy đủ giúp cho việc giới thiệu sản phẩm thanh toán qua mạng áp dụng hình thức bảo mật cao nhất hiện nay trong các giao dịch tài chính sẽ được giới thiệu cho khách hàng ngay khi Ngân hàng được phép chuyển đổi mô hình.

## 13. Đầu tư cơ sở hạ tầng khác

Cùng với việc đầu tư vào nguồn nhân lực và công nghệ thông tin, trong năm qua Ngân hàng cũng tập trung nâng cấp cơ sở hạ tầng và xây dựng mới một số phòng giao dịch, mua sắm đất tại trung tâm thành phố Cần Thơ để xây dựng trụ sở mới; cũng như mua sắm các phương tiện chuyên dùng khác dùng trong hệ thống ngân hàng như xe chở tiền chuyên dùng, hệ thống báo cháy, báo động, hệ thống đài nội bộ, máy phát điện riêng, hệ thống kiểm soát ra vào đối với nhân viên và các trang thiết bị khác nhằm phục vụ khách hàng được tốt và an toàn hơn.

## 14. Báo cáo tài chính năm 2006

Phụ lục đính kèm

## Phần 2. KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2007

### 1. Phương hướng nhiệm vụ năm 2007

#### 1.1 Vốn điều lệ

Trong năm 2007, dự kiến xin ý kiến cổ đông tăng vốn điều lệ lên 1000ti đồng, việc tăng vốn điều lệ nhằm các mục đích sau:

- tạo niềm tin nơi khách hàng khi giao dịch với Ngân hàng Miền Tây có tiềm lực về tài chính
- tăng độ an toàn cho hoạt động Ngân hàng khi có biến động của thị trường
- tạo điều kiện đầu tư nâng cấp cơ sở vật chất và công nghệ đáp ứng yêu cầu phát triển và cạnh tranh
- là niềm tự hào và động lực cho nhân viên đóng góp và phát triển Ngân hàng Miền Tây
- là niềm tự hào và nguồn thu cho địa phương nơi Ngân hàng Miền Tây có trụ sở
- tạo uy tín và vị thế cho Ngân hàng Miền Tây khi làm việc với đối tác
- .....

## 1.2 Cơ cấu tổ chức

Trong năm 2007, Ban điều hành tiếp tục hoàn thiện cơ cấu tổ chức theo hướng mở rộng quy mô phát triển trên cả nước khi được ngân hàng Nhà nước cho phép.

## 1.3 Hệ thống quy chế/quy định/quy trình

Hoàn thiện quy chế/quy định/quy trình/mô tả chức năng nhiệm vụ cho tất cả chức danh theo mô hình phát triển của ngân hàng đô thị và mô hình giao dịch trực tuyến.

## 1.4 Huy động

Mở rộng phạm vi và thị trường huy động khi được phép, phát triển các sản phẩm huy động mới dựa trên cơ sở bán chéo sản phẩm công nghệ mới được triển khai trong năm 2006.

## 1.5 Tín dụng

Cơ cấu lại dư nợ tín dụng theo vùng, ngành, đối tượng và thời hạn phù hợp với tốc độ tăng trưởng tương ứng tại thị trường Cần Thơ, trên cơ sở đảm bảo chất lượng tín dụng và tăng nguồn thu. Phát triển mạnh các sản phẩm tín dụng dành cho cá nhân thông qua hệ thống đánh giá xếp loại tín dụng đã đầu tư trong năm 2005 và triển khai hoàn thiện trong năm 2006.

## 1.6 Phát triển sản phẩm dịch vụ

Phát triển các sản phẩm và dịch vụ mới trên nền tảng web, và điện thoại, tạo điều kiện cho khách hàng có thể giao dịch trực tuyến với Ngân hàng Miền Tây không hạn chế thời gian và không gian. Giới thiệu các sản phẩm và dịch vụ khác liên quan đến ngoại tệ, thanh toán quốc tế, kiều hối, bất động sản... ngay khi được phép của Ngân hàng Nhà nước.

## 1.7 Phát triển kênh phân phối

Phát triển kênh phân phối hiện đại ngoài các kênh phân phối truyền thống sẽ mở theo giấy phép của Ngân hàng Nhà nước; các kênh phân phối liên kết với các đối tác chiến lược được chọn trong năm 2007.

## 1.8 Hệ thống công nghệ thông tin

Hoàn thiện hệ thống mạng công nghệ thông tin giao dịch trực tuyến, bổ sung các phân hệ thanh toán, quản lý khách hàng, ngân hàng điện tử và tài trợ thương mại; phát triển mới các phần mềm ứng dụng quản lý nhân sự, tài sản, văn thư và cổ đông.

## 1.9 Hệ thống thẻ

Phát hành và chấp nhận các loại thẻ từ, chip và giới thiệu hệ thống ATM trong năm 2006; xây dựng và phát triển mạng lưới đại lý chấp nhận thẻ.

## 1.10 Trung tâm dịch vụ khách hàng

Hoàn thiện trung tâm dịch vụ khách hàng tập trung (tại toà nhà E-town 2) tạo điều kiện phục vụ khách hàng được liên tục với chất lượng cao ổn định.

## 2. Đầu tư

### 2.1 Cơ sở vật chất

Mua trụ sở, nâng cấp, xây mới và đầu tư trang thiết bị tối đa đến 50% vốn điều lệ tại từng thời điểm.

### 2.2 Kênh phân phối

Phát triển thêm các kênh phân phối mới như ATM, web, POS và liên kết với các đối tác chiến lược; đồng thời mở mạng lưới chi nhánh phòng giao dịch truyền thống tại TP. HCM, Hà Nội, Đà Nẵng, Huế, Nha Trang, Đà Lạt, Biên Hoà, Vũng Tàu, Kiên Giang... và các điểm giao dịch khác theo danh sách đính kèm.

### 2.3 Tuyển dụng và Đào tạo phát triển nhân lực

Xây dựng chính sách tuyển dụng và thu hút nhân tài trong lĩnh vực tài chính ngân hàng về làm việc với Ngân hàng trong năm 2007, khi được chuyển đổi mô hình.

Tiếp tục chương trình đào tạo theo dự án RDF về nghiệp vụ và dịch vụ cho toàn bộ nhân viên ngân hàng Miền Tây; bổ sung các chương trình đào tạo hội nhập, đào tạo nghiệp vụ thẻ, nghiệp vụ ngân hàng trực tuyến và dịch vụ khách hàng của Trung tâm dịch vụ khách hàng (call center).

#### 3. Đối tác chiến lược

Trong năm 2007, Ngân hàng Miền Tây sẽ chọn lọc các đối tác làm cổ đông chiến lược để mở rộng phát triển và nâng cao năng lực tài chính đáp ứng yêu cầu cạnh tranh.

#### 4. Góp vốn liên doanh

Cũng trong năm 2007, Ngân hàng Miền Tây sẽ đa dạng hoá danh mục đầu tư, giảm thiểu rủi ro thông qua việc chọn lọc góp vốn liên doanh tối đa theo luật định vào các dự án phát triển khu công nghiệp, dự án phát triển hạ tầng và các dự án khả thi khác.

#### 5. Công ty trực thuộc

Để chuyên môn hoá nghiệp vụ và nâng cao hiệu quả hoạt động, trong năm 2007 khi được phép của Ngân hàng Nhà nước, Ngân hàng Miền Tây sẽ thành lập các công ty trực thuộc như chứng khoán, dịch vụ/kinh doanh bất động sản, thuê tài chính, dịch vụ hậu cần, dịch vụ du học, công ty kiều hối.

#### 6. Hợp tác và phát triển

Để giới thiệu nhanh và hiệu quả các sản phẩm và dịch vụ của Ngân hàng Miền Tây góp phần tăng và đa dạng hoá nguồn thu, trong năm 2007 sẽ phát triển mạnh mô hình đại lý, cộng tác viên, liên kết để bán sản phẩm và bán chéo sản phẩm dịch vụ của Ngân hàng và của đối tác.

#### 7. Dự kiến doanh thu, chi phí và lợi nhuận

Việc được chuyển đổi mô hình lên đô thị sẽ tạo thay đổi lớn về quy mô và nguồn huy động dẫn đến thay đổi lớn về lợi nhuận của Ngân hàng, do các trung tâm hoạt động ngân hàng tài chính thuộc về TP. HCM, Hà Nội, Đà Nẵng, Hải Phòng. Trường hợp được phép mở chi nhánh tại các trung tâm nêu trên, Ngân hàng Miền Tây có thể tăng khả năng huy động và cho vay cũng như phát triển các sản phẩm dịch vụ thanh toán và dịch vụ khác. Tuy nhiên, việc được phép hoàn toàn lệ thuộc vào các yếu tố khách quan, vì vậy, Ban điều hành được sự thống nhất của Hội đồng quản trị, sẽ xây dựng kế hoạch dự kiến doanh thu, chi phí và lợi nhuận năm 2007 trên cơ sở tăng trưởng tối thiểu 20% với hai mục tiêu chủ yếu như sau:

1. Đạt cổ tức 7%-10%
  2. Đạt xếp loại tối thiểu loại B theo quy chuẩn của Ngân hàng Nhà nước
- Dự kiến kế hoạch phát triển trong giai đoạn 2007-2009 như bảng sau:

# KẾ HOẠCH TÀI CHÍNH

Năm 2007-2008-2009

## I- KẾ HOẠCH NGUỒN VỐN VÀ SỬ DỤNG VỐN

ĐV: triệu đồng

CHỈ TIÊU	Thực hiện 2006	KẾ HOẠCH		
		2007	2008	2009
<b>TÀI SẢN</b>				
<b>I. Tiền mặt tại quỹ</b>	<b>1,364</b>	<b>13,800</b>	<b>56,250</b>	<b>93,750</b>
<b>II. Tiền gửi tại NHHN</b>	<b>3,471</b>	<b>27,600</b>	<b>112,500</b>	<b>187,500</b>
<b>III. Tiền gửi tại các TCTD trong nước</b>	<b>50,837</b>	<b>241,649</b>	<b>714,089</b>	<b>1,241,529</b>
<b>IV. Cho vay các TCTD khác</b>	<b>50,000</b>	<b>414,000</b>	<b>1,828,125</b>	<b>3,046,875</b>
- Cho vay các TCTD khác	50,000	414,000	1,828,125	3,046,875
<b>V. Cho vay các TCKT, cá nhân trong nước</b>	<b>292,407</b>	<b>1,392,204</b>	<b>5,675,859</b>	<b>9,459,766</b>
Cho vay các TCKT, cá nhân trong nước	293,608	1,399,200	5,718,750	9,531,250
- Dự phòng phải thu khó đòi	-1,201	-6,996	-42,891	-71,484
<b>V. Các khoản đầu tư</b>	<b>33,347</b>	<b>100,000</b>	<b>200,000</b>	<b>300,000</b>
1. Đầu tư vào chứng khoán	1,347	10,000	20,000	30,000
2. Đầu tư góp vốn liên doanh	32,000	90,000	180,000	270,000
<b>VI. Tài sản cố định</b>	<b>3,668</b>	<b>483,938</b>	<b>943,938</b>	<b>1,383,938</b>
Nguyên giá tài sản cố định	4,730	500,000	1,000,000	1,500,000
Hao mòn tài sản cố định	(1,062)	(16,062)	(56,062)	(116,062)
<b>VII. Tài sản có khác</b>	<b>71,174</b>	<b>50,000</b>	<b>50,000</b>	<b>50,000</b>
1. Các khoản phải thu	71,174	50,000	50,000	50,000
<b>TỔNG CỘNG TÀI SẢN</b>	<b>506,268</b>	<b>2,723,191</b>	<b>9,580,761</b>	<b>15,763,358</b>
<b>NGUỒN VỐN</b>				
<b>I. Tiền gửi của TCTD khác</b>	<b>80,111</b>	<b>138,000</b>	<b>562,500</b>	<b>937,500</b>
<b>II. Vay TCTD khác</b>	<b>32,269</b>	<b>138,000</b>	<b>562,500</b>	<b>937,500</b>
<b>III. Tiền gửi của TCKT, dân cư</b>	<b>171,814</b>	<b>1,380,000</b>	<b>5,625,000</b>	<b>9,375,000</b>
<b>IV. Phát hành giấy tờ có giá</b>			<b>562,500</b>	<b>937,500</b>
<b>V. Tài sản nợ khác</b>	<b>213</b>	<b>500</b>	<b>500</b>	<b>1,000</b>
1. Các khoản phải trả	213	500	500	1000
2. Tài sản nợ khác				
<b>VI. Vốn và các quỹ</b>	<b>221,861</b>	<b>1,066,691</b>	<b>2,267,761</b>	<b>3,574,858</b>
1. Vốn điều lệ	200,000	1,000,000	2,000,000	3,000,000
2. Quỹ DT BS VDL	544	1,274	3,493	12,617
3. Quỹ dự phòng tài chính. Quỹ Đầu tư phát triển	998	2,385	6,602	23,938
4. Quỹ khác	37	1,387	4,217	17,336
5. Lãi gộp (Doanh thu – chi phí)	20,282	61,645	253,449	520,967
<b>TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN</b>	<b>506,268</b>	<b>2,723,191</b>	<b>9,580,761</b>	<b>15,763,358</b>

## II- BẢNG THUYẾT MINH THU CHI TÀI CHÍNH

ĐV: triệu đồng

CÁC CHỈ TIÊU	Thực hiện 2006	KẾ HOẠCH		
		2007	2008	2009
<b>I. Thu từ lãi</b>	<b>39,415</b>	<b>157,730</b>	<b>629,364</b>	<b>1,302,151</b>
1. Thu lãi cho vay	35,431	155,290	617,765	1,267,875
2. Thu lãi tiền gửi	3,984	2,440	11,599	34,276
<b>II. Chi trả lãi</b>	<b>16,172</b>	<b>83,205</b>	<b>382,561</b>	<b>831,600</b>
1. Chi trả lãi huy động tiền gửi các TCKT và cá nhân	13,082	65,176	294,210	630,000
2. Chi trả lãi tiền đi vay	3,090	7,560	31,102	66,600
3. Chi trả lãi phát hành giấy tờ có giá		0	23,625	63,000
4. Chi trả lãi tiền gửi của các TCTD		10,469	33,624	72,000
<b>III. Thu nhập từ lãi (I-II)</b>	<b>23,243</b>	<b>74,525</b>	<b>246,803</b>	<b>470,551</b>
<b>IV. Thu ngoài lãi</b>	<b>7,408</b>	<b>39,433</b>	<b>209,788</b>	<b>558,065</b>
1. Thu từ nghiệp vụ bảo lãnh		7,887	41,958	111,613
2. Thu phí dịch vụ thanh toán	6729	25,237	134,264	357,161
3. Thu phí dịch vụ ngân quỹ	51	394	2,098	5,581
4. Thu từ nghiệp vụ ủy thác và đại lý	110	3,943	20,979	55,806
5. Thu từ tham gia thị trường tiền tệ	105	789	4,196	11,161
6. Thu từ tham gia thị trường vốn		789	4,196	11,161
7. Các khoản thu nhập bất thường	413	394	2,097	5,582
<b>V. Chi phí ngoài lãi</b>	<b>10,369</b>	<b>52,312</b>	<b>203,141</b>	<b>507,650</b>
1. Chi phí về hoạt động huy động vốn	256	4,968	20,250	33,750
2. Chi về dịch vụ thanh toán và ngân quỹ	155	3,943	20,979	55,806
3. Chi nộp thuế	25	69	104	129
4. Chi nộp các khoản phí, lệ phí	18	69	104	129
5. Chi phí cho nhân viên	3,492	10,476	41,904	167,616
6. Chi hoạt động quản lý và công cụ	2088	6,264	25,056	100,224
7. Chi khấu hao cơ bản TSCĐ	366	15,000	40,000	60,000
8. Chi khác về tài sản	1252	2,492	3,738	4,984
9. Chi dự phòng	2512	6,961	42,569	70,948
10. Chi nộp phí bảo hiểm tiền gửi của khách hàng	205	2070	8437.5	14062.5
<b>VI. Thu nhập ngoài lãi (IV-V)</b>	<b>-2,961</b>	<b>-12,880</b>	<b>6,647</b>	<b>50,415</b>
<b>VII. Thu nhập trước thuế</b>	<b>20,282</b>	<b>61,645</b>	<b>253,449</b>	<b>520,967</b>
<b>VIII. Thuế thu nhập doanh nghiệp</b>	<b>5,679</b>	<b>17,261</b>	<b>70,966</b>	<b>145,871</b>
<b>IX. Thu nhập sau thuế</b>	<b>14,603</b>	<b>44,384</b>	<b>182,484</b>	<b>375,096</b>

Kế hoạch phát triển mạng lưới giai đoạn 2007-2009

Mạng lưới 2007-2009	Năm 2007							Năm 2008				Năm 2009				
	T5	T6	T7	T8	T9	T10	T11	T12	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
<b>TP. HCM</b>	X															
Quận 1		Y														
Quận 3		Y														
Quận 4				Y												
Quận 5					Y											
Quận 10						Y										
Quận Bình Thạnh							Y									
Quận Phú Nhuận				Y												
Quận Tân Bình					Y											
Quận Gò Vấp						Y										
Quận khác										Y						
Bình Dương				Y						X						
Đồng Nai					Y					X						
Vũng Tàu						Y					X					
Long An							Y					X				
Tây Ninh								Y					X			
Tiền Giang								Y						X		
<b>Hà Nội</b>	X															
Quận Hoàn Kiếm			Y													
Quận Hai Bà Trưng				Y												
Quận Ba Đình					Y											
Quận Thanh Xuân						Y										
Quận Đống Đa							Y									
Quận khác										Y						
Hải Phòng							Y			X						
Vĩnh Phúc								Y			X					
Bắc Ninh								Y			X					
Bắc Giang						Y						X				
Hưng Yên							Y					X				
Thái Nguyên								Y					X			
Hà Tây									Y					X		
Quảng Ninh										Y					X	
Hải Dương											Y					X
Hà Nam									Y						X	
Nam Định										Y					X	
Ninh Bình											Y					X
Thanh Hoá												Y				X
Nghệ Tĩnh												Y		X		
Hà Tĩnh													Y			X



Mạng lưới 2007-2009	Năm 2007							Năm 2008				Năm 2009				
	T5	T6	T7	T8	T9	T10	T11	T12	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
<b>Đà Nẵng</b>	X															
Quận Liên Chiểu				Y												
Hội An					Y											
Huế						Y										
Quảng Nam									Y				X			
Quảng Ngãi										Y				X		
<b>Đà Lạt</b>	X															
Nha Trang			Y							X						
Đắc Lắc				Y							X					
Ninh Thuận					Y							X				
Bình Thuận						Y							X			
Bình Phước									Y				X			
Bình Định							Y				X					
Gia Lai											Y				X	
Phú Yên										Y				X		
<b>Kiên Giang</b>	X															
Phú Quốc				Y												
Bạc Liêu									Y				X			
Hà Tiên					Y											
Cà Mau									Y			X				
An Giang				Y						X						
Đồng Tháp					Y							X				
Vĩnh Long										Y			X			
Sóc Trăng												Y			X	
Trà Vinh													Y			X
<b>Chi nhánh</b>	5	0	0	0	0	0	0	0	0	5	5	6	7	5	5	5
<b>Phòng giao dịch</b>	0	2	2	8	8	7	6	5	6	7	3	3	2	0	0	0
<b>Chi nhánh + phòng Giao dịch</b>	5	2	2	8	8	7	6	5	6	12	8	9	9	5	5	5

Ghi chú: X: Chi nhánh; Y Phòng giao dịch

### **Phần 3. KẾT LUẬN**

Hoạt động kinh doanh của Ngân hàng Miền Tây nhìn chung ổn định và có hướng phát triển tăng dần qua các năm, kết quả kinh doanh đạt được trong suốt quá trình hình thành và phát triển Ngân hàng đến nay đã chứng minh cụ thể; với số liệu trong 05 năm vừa qua, như trình bày và minh họa nêu trên, tốc độ và chất lượng tăng trưởng cho thấy khả năng của Ngân hàng Miền Tây có thể đáp ứng được nhu cầu của thị trường, của khách hàng và còn khả năng mở rộng phát triển ra ngoài địa bàn và lĩnh vực giới hạn cho các ngân hàng nông thôn.

Việc đầu tư nâng cấp cơ sở vật chất, công nghệ thông tin, đầu tư và phát triển nguồn nhân lực, phát triển sản phẩm dịch vụ cũng như định hướng phát triển tương lai phù hợp với xu thế mở cửa hội nhập với khu vực và thế giới trong những năm sắp tới, cơ hội và triển vọng phát triển cho ngành ngân hàng Việt Nam nói chung và Ngân hàng Miền Tây là rất lớn, dù phải đương đầu với cạnh tranh. Chính vì lẽ đó, Ban điều hành mong tiếp tục nhận được sự ủng hộ của quý vị cổ đông, sự hỗ trợ của Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát, đặc biệt mong muốn và hy vọng Ngân hàng Nhà nước sớm chấp thuận việc chuyển đổi mô hình hoạt động, để Ngân hàng Miền Tây có thể định hướng, phân đầu và phát triển bình đẳng như các ngân hàng thương mại cổ phần khác.

Qua báo cáo này, Ban điều hành xin thay mặt toàn thể nhân viên Ngân hàng Miền Tây cảm ơn quý khách hàng, quý vị cổ đông, Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, các cơ quan Nhà nước thẩm quyền đã tin tưởng, ủng hộ, định hướng, cộng tác, hỗ trợ và tạo điều kiện thuận lợi để Ban điều hành hoàn thành nhiệm vụ được giao, góp phần ngày càng nâng cao giá trị của thương hiệu Ngân hàng Miền Tây, tăng giá trị trong sản phẩm dịch vụ cung cấp cho khách hàng, đồng thời góp phần thúc đẩy phát triển kinh tế xã hội và tăng thu nhập cho toàn thể nhân viên. Cũng qua báo cáo này, Ban điều hành xin kính chúc quý khách hàng, quý vị cổ đông, quý vị Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát và toàn thể nhân viên Ngân hàng Miền Tây sức khoẻ và an vui trong cuộc sống.

Xin cảm ơn và trân trọng kính chào./.

---