

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

VŨ THỊ XUÂN HƯỜNG

PHÁT TRIỂN TÍN DỤNG XUẤT NHẬP KHẨU
TẠI NGÂN HÀNG TMCP NGOẠI THƯƠNG
VIỆT NAM, CHI NHÁNH QUY NHƠN

Chuyên ngành: Tài chính – Ngân hàng

Mã số: 60.34.20

TÓM TẮT
LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH

Đà Nẵng - Năm 2015

Công trình được hoàn thành tại
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

Người hướng dẫn khoa học: PGS. TS. LÂM CHÍ DŨNG

Phản biện 1: TS. Đinh Bảo Ngọc

Phản biện 2: TS. Tống Phước Thiện

Luận văn đã được bảo vệ tại Hội đồng chấm Luận văn tốt nghiệp thạc sĩ Quản Trị Kinh Doanh họp tại Đại học Đà Nẵng vào ngày 24 tháng 01 năm 2015.

Có thể tìm hiểu luận văn tại:

- ☐ Trung tâm Thông tin-Học liệu, Đại học Đà Nẵng
- Thư viện trường Đại học Kinh tế, Đại học Đà Nẵng

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Đẩy mạnh hoạt động xuất nhập khẩu (XNK) luôn là chiến lược phát triển của một quốc gia trong xu thế hội nhập quốc tế hiện nay. Với vai trò là động lực chủ yếu của tăng trưởng kinh tế, xuất khẩu đã mang lại nhiều lợi ích cho nền kinh tế nước ta. Bên cạnh đó, nhập khẩu phát triển giúp Việt Nam tiếp cận với những công nghệ tiên tiến, nguồn nguyên, nhiên liệu và máy móc thiết bị phục vụ cho sản xuất công nghiệp... Chính vì vậy, Nhà nước ta không ngừng đưa ra những chính sách nhằm khuyến khích, hỗ trợ các doanh nghiệp XNK phát triển. Số lượng các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực XNK không ngừng tăng mạnh về số lượng và quy mô. Đây cũng chính là đối tượng khách hàng lớn mà các Ngân hàng thương mại (NHTM) hướng đến. Để thu hút khách hàng là các doanh nghiệp XNK, các NHTM bên cạnh việc nâng cao chất lượng dịch vụ thanh toán quốc tế thì việc phát triển tín dụng XNK luôn được xem là vấn đề trọng tâm.

Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam (Vietcombank) nói chung và Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – chi nhánh Quy Nhơn (Vietcombank Quy Nhơn) nói riêng có bề dày kinh nghiệm trong hoạt động tín dụng XNK. Tuy nhiên, hiện nay vẫn đang mất dần thị phần do sự cạnh tranh gay gắt từ các NHTM khác và chưa đáp ứng được nhu cầu ngày càng cao và đa dạng của các doanh nghiệp XNK. Nghiên cứu thực trạng hoạt động tín dụng XNK tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – chi nhánh Quy Nhơn để đánh giá những mặt đạt được và những hạn chế còn tồn tại. Từ đó, đưa ra những giải pháp nhằm phát huy những lợi thế sẵn có và thực thi những chính sách mới nhằm giữ vững và gia tăng KHDN

XNK là vấn đề cần thiết và có ý nghĩa cấp bách. Xuất phát từ những vấn đề trên, tôi đã chọn đề tài nghiên cứu “***Phát triển tín dụng xuất nhập khẩu tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – chi nhánh Quy Nhơn***”.

2. Mục tiêu nghiên cứu

- Hệ thống hóa các vấn đề lý luận về tín dụng XNK và phát triển tín dụng XNK của NHTM.

- Đánh giá thực trạng hoạt động tín dụng XNK tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – chi nhánh Quy Nhơn.

- Đề xuất các giải pháp phát triển tín dụng XNK tại Ngân hàng TPCM Ngoại thương Việt Nam – chi nhánh Quy Nhơn.

*** Câu hỏi nghiên cứu**

- Nội dung phát triển tín dụng XNK bao gồm những vấn đề gì? Các tiêu chí đánh giá kết quả phát triển tín dụng XNK là gì?

- Hoạt động tín dụng XNK tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – chi nhánh Quy Nhơn có những thành công và hạn chế nào, vì sao?

- Để phát triển tín dụng XNK tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – chi nhánh Quy Nhơn thì Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – chi nhánh Quy Nhơn cần thực hiện những giải pháp gì?

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- Đối tượng nghiên cứu: Những vấn đề lý luận về hoạt động tín dụng XNK của NHTM nói chung và thực tiễn hoạt động tín dụng XNK của Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – chi nhánh Quy Nhơn.

- Phạm vi nghiên cứu:

- + Nội dung: Hoạt động tín dụng XNK tại Ngân hàng TMCP

Ngoại thương Việt Nam – chi nhánh Quy Nhơn.

+ Thời gian: Nghiên cứu thực trạng tín dụng XNK từ năm 2011 đến năm 2013.

4. Phương pháp nghiên cứu

Để hoàn thiện luận văn, bên cạnh việc dựa trên nền tảng cơ sở lý luận cơ bản của NHTM, luận văn còn sử dụng các phương pháp nghiên cứu khác, như phương pháp phân tích, phương pháp thu thập dữ liệu chủ yếu từ sách, tạp chí, văn bản pháp luật..., phương pháp thống kê, tổng hợp, phương pháp so sánh thông qua các quy trình nghiệp vụ, các quy định cấp tín dụng, các báo cáo hằng quý, hàng tháng và đề án tái cơ cấu của chi nhánh; sử dụng phương pháp điều tra khảo sát từ các khách hàng đã và đang giao dịch với chi nhánh.

***. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của đề tài**

Ý nghĩa khoa học: Đề tài đã hệ thống hóa các cơ sở lý luận về tín dụng XNK và phát triển tín dụng XNK của NHTM.

Ý nghĩa thực tiễn: Đề tài đánh giá được thực trạng hoạt động phát triển tín dụng XNK tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – chi nhánh Quy Nhơn, phân tích những mặt đạt được và những hạn chế còn tồn tại, từ đó đề ra các giải pháp để hoàn thiện và phát triển tín dụng XNK tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – chi nhánh Quy Nhơn.

5. Bố cục đề tài: Nội dung của luận văn gồm 3 chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận về phát triển tín dụng XNK của NHTM.

Chương 2: Thực trạng phát triển tín dụng XNK tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – chi nhánh Quy Nhơn.

Chương 3: Giải pháp phát triển tín dụng XNK tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – chi nhánh Quy Nhơn.

6. Tổng quan tài liệu nghiên cứu

CHƯƠNG 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÁT TRIỂN TÍN DỤNG XUẤT NHẬP KHẨU CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1 . TÍN DỤNG NGÂN HÀNG

1.1.1. Khái niệm tín dụng ngân hàng

Tín dụng ngân hàng là việc ngân hàng thỏa thuận để tổ chức, cá nhân sử dụng khoản tiền hoặc cam kết cho phép sử dụng một khoản tiền theo nguyên tắc có hoàn trả bằng nghiệp vụ cho vay, chiết khấu, cho thuê tài chính, bao thanh toán, bảo lãnh ngân hàng và các nghiệp vụ cấp tín dụng khác.

Hoạt động cấp tín dụng của ngân hàng có các đặc điểm sau:

- Tín dụng ngân hàng dựa trên cơ sở lòng tin.
- Tín dụng ngân hàng là sự chuyển nhượng một tài sản có thời hạn.
- Tín dụng ngân hàng phải dựa trên nguyên tắc hoàn trả cả gốc và lãi..
- Tín dụng ngân hàng là hoạt động tiềm ẩn rủi ro cao.
- Tín dụng ngân hàng dựa trên cơ sở hoàn trả vô điều kiện.

1.1.2. Phân loại tín dụng ngân hàng

- Phân loại theo thời hạn sử dụng vốn vay gồm có: tín dụng ngắn hạn, tín dụng trung hạn, tín dụng dài hạn.
- Phân loại theo mục đích sử dụng vốn vay gồm có: tín dụng sản xuất và lưu thông hàng hóa, tín dụng tiêu dùng.
- Phân loại theo tài sản bảo đảm gồm có: tín dụng có bảo đảm và tín dụng không có bảo đảm.

1.1.3. Vai trò của tín dụng ngân hàng đối với nền kinh tế

- Thúc đẩy tính hiệu quả của nền kinh tế. Ngân hàng đóng vai trò là trung gian tài chính, luân chuyển vốn từ những người có

nguồn vốn thặng dư đến những người tiêu thụ hụt.

- Phân bổ hiệu quả các nguồn lực tài chính trong nền kinh tế.
- Góp phần lưu thông tiền tệ, hàng hóa, điều tiết thị trường, kiểm soát giá trị thị trường và thúc đẩy quá trình mở rộng giao lưu kinh tế của các nước.

- Mang lại nguồn thu lớn cho ngân sách nhà nước thông qua thuế thu nhập và lãi từ ủy thác đầu tư của chính phủ, là kênh truyền tải vốn tài trợ của nhà nước đến nông nghiệp, nông thôn, góp phần xóa đói giảm nghèo, ổn định chính trị, xã hội.

1.2 . TÍN DỤNG XUẤT NHẬP KHẨU CỦA NHTM

1.2.1. Khái niệm tín dụng XNK

Tín dụng XNK là một hình thức sử dụng vốn mang lại lợi nhuận cho NHTM, bao gồm các hoạt động cấp tín dụng nhằm đáp ứng nhu cầu đặc thù về tài chính và uy tín trong kinh doanh của các doanh nghiệp xuất khẩu và nhập khẩu trong quá trình giao dịch ngoại thương.

1.2.2. Các hình thức tín dụng xuất nhập khẩu

a. Các hình thức tín dụng xuất khẩu: Cho vay thông thường; Tín dụng ứng trước cho người xuất khẩu; Cho vay trên cơ sở hối phiếu; Chiết khấu bộ chứng từ hàng hóa xuất khẩu; Bao thanh toán (factoring); Forfaiting.

b. Các hình thức tín dụng nhập khẩu

- Cho vay mở và thanh toán theo phương thức tín dụng chứng từ
- Cho vay thanh toán hàng nhập khẩu theo phương thức nhờ thu, chuyển tiền
- Tín dụng chấp nhận hối phiếu
- Tín dụng ứng trước đối với nhà nhập khẩu
- Bảo lãnh

1.2.3. Rủi ro trong hoạt động tín dụng xuất nhập khẩu

a. Đặc thù trong hoạt động XNK

Hoạt động XNK thường liên quan đến hai nước trở lên, tham gia vào một dịch vụ ít nhất là hai thương nhân từ hai nước khác nhau. Do vậy, có những điểm khác biệt lớn so với mua bán trong nước, như:

- Hàng hóa thường phải di chuyển qua biên giới quốc gia.
- Sự dịch chuyển giữa luồng tiền thanh toán và hàng hóa là không đồng nhất.
- Mỗi nước sử dụng đồng tiền riêng, có chế độ quản lý ngoại hối riêng, nảy sinh việc phải mua bán chuyển đổi tiền tệ.
- Áp dụng các phương thức thanh toán quốc tế khi thực hiện thanh toán.
- Giao dịch tuân thủ theo luật lệ và thông lệ quốc tế, tuy nhiên không loại trừ những đặc điểm mang tính quốc gia.

b. Rủi ro trong hoạt động tín dụng XNK

- Rủi ro đối tác
- Rủi ro ngoại hối
- Rủi ro vận tải
- Rủi ro thị trường
- Rủi ro về thanh toán

1.3. PHÁT TRIỂN TÍN DỤNG XUẤT NHẬP KHẨU CỦA NHTM

1.3.1. Nội dung phát triển tín dụng XNK

Phát triển tín dụng XNK là một quá trình bao gồm các nội dung sau:

- Tăng trưởng quy mô tín dụng XNK với mục tiêu chính là tăng trưởng dư nợ tín dụng XNK.
- Tăng trưởng thu nhập từ hoạt động tín dụng XNK thông qua tăng trưởng thu nhập từ lãi và thu nhập từ phí liên quan đến hoạt

động XNK.

- Tăng trưởng về thị phần tín dụng XNK trên thị trường mục tiêu.
- Hoàn thiện cơ cấu tín dụng XNK.
- Nâng cao chất lượng cung ứng dịch vụ tín dụng XNK.
- Tăng cường và hoàn thiện công tác kiểm soát rủi ro tín dụng XNK phù hợp với bối cảnh thị trường và chiến lược kinh doanh trong từng thời kỳ.

Để đạt được các mục tiêu của phát triển tín dụng XNK, các phương thức cơ bản mà ngân hàng có thể sử dụng bao gồm:

- Tăng trưởng dư nợ tín dụng XNK bằng các biện pháp gia tăng thị phần tín dụng XNK thông qua các công cụ chính sách Marketing như: Chính sách sản phẩm; Chính sách lãi suất và phí; Chính sách phân phối; Chính sách xúc tiến Marketing; Các chính sách về: con người; bằng chứng vật chất; tiến trình.
- Áp dụng các biện pháp điều chỉnh tỷ trọng của từng loại hình, sản phẩm tín dụng XNK nhằm mục tiêu đổi mới cơ cấu tín dụng XNK, đáp ứng ngày càng tốt hơn nhu cầu thị trường và phù hợp với các mục tiêu về sinh lời và kiểm soát rủi ro trong hoạt động tín dụng XNK.
- Thực hiện các công cụ và các biện pháp quản trị rủi ro tín dụng trong hoạt động tín dụng XNK.

1.3.2. Ý nghĩa của việc phát triển tín dụng XNK đối với NHTM

Tín dụng XNK của NHTM là hình thức cấp tín dụng thương mại, kỳ hạn gắn liền với thời gian thực hiện thương vụ, đối tượng cấp tín dụng là những doanh nghiệp XNK trực tiếp hoặc ủy thác.

- Thời gian cấp tín dụng thường là ngắn hạn do gắn liền với thời gian thực hiện thương vụ.

- Tín dụng XNK đảm bảo sử dụng vốn vay đúng mục đích.
- Tín dụng XNK nâng cao tính an toàn cho Ngân hàng.

Ngoài ra, phát triển tín dụng XNK còn mang lại hiệu quả cho NHTM thông qua lãi suất.

1.3.3. Các tiêu chí đánh giá kết quả phát triển tín dụng XNK

a. Mức độ tăng trưởng về quy mô tín dụng XNK

+ Tăng trưởng số lượng khách hàng sử dụng dịch vụ tín dụng XNK

+ Tốc độ tăng trưởng dư nợ tín dụng XNK

+ Tăng trưởng dư nợ tín dụng XNK bình quân

b. Mức độ tăng trưởng thu nhập từ hoạt động tín dụng XNK

Thu nhập từ hoạt động tín dụng XNK là tổng số lãi vay trong việc cấp tín dụng XNK và phí mà doanh nghiệp XNK phải trả cho ngân hàng liên quan đến dịch vụ thanh toán quốc tế, bảo lãnh, bao thanh toán. Chỉ tiêu này phản ánh tình hình hoạt động phát triển tín dụng XNK và chính sách phí mà ngân hàng áp dụng cho các công ty tín dụng XNK, được đánh giá qua hai chỉ tiêu là mức tăng thu nhập tuyệt đối và tốc độ tăng thu nhập.

c. Mức độ tăng trưởng về thị phần tín dụng XNK

Thị phần tín dụng XNK là phần dư nợ tín dụng XNK mà ngân hàng đã chiếm lĩnh được trên địa bàn. Thị phần càng lớn thể hiện sản phẩm tín dụng XNK của ngân hàng càng được nhiều doanh nghiệp trên địa bàn lựa chọn.

d. Cơ cấu tín dụng XNK

Cơ cấu tín dụng XNK được đánh giá dựa trên các tiêu chí phân loại về loại hình cấp tín dụng, về mặt hàng cấp tín dụng và theo hình thức cấp tín dụng. Từ đó đánh giá được cơ cấu tín dụng XNK của ngân hàng có đang phát triển theo xu hướng của thị trường, của

địa bàn hay không để từ đó ngân hàng điều chỉnh cho phù hợp.

e. Chất lượng cung ứng dịch vụ tín dụng XNK

Chất lượng cung ứng tín dụng XNK được đánh giá thông qua sự hài lòng của khách hàng khi sử dụng dịch vụ tín dụng XNK.

f. Kết quả kiểm soát rủi ro tín dụng trong tín dụng XNK

Hoạt động tín dụng XNK của ngân hàng chứa đựng nhiều rủi ro như: rủi ro tín dụng, rủi ro tỷ giá, rủi ro lãi suất,...

Các chỉ tiêu đánh giá mức độ kiểm soát rủi ro tín dụng bao gồm:

- Mức giảm tỷ lệ nợ từ nhóm 2 – nhóm 5.
- Biến động cơ cấu dư nợ theo nhóm nợ.
- Mức giảm tỷ lệ nợ xấu.
- Mức giảm tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro tín dụng.
- Mức giảm tỷ lệ xóa nợ rỗng.

1.3.4. Các nhân tố ảnh hưởng đến quá trình phát triển tín dụng XNK

a. Các nhân tố bên ngoài

- Chủ trương chính sách phát triển kinh tế xã hội của Nhà nước.
- Môi trường kinh tế, chính trị, xã hội và pháp lý trong và ngoài nước.

- Các nhân tố từ phía khách hàng XNK

b. Các nhân tố bên trong

- Chính sách tín dụng là đường lối, chủ trương của ngân hàng.
- Quy trình tín dụng.
- Tình hình huy động vốn ảnh hưởng tới tín dụng XNK.
- Công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ
- Trình độ đội ngũ cán bộ, nhân viên tín dụng XNK
- Trang thiết bị phục vụ hoạt động tín dụng XNK

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Chi tiêu	Năm 2011		Năm 2012		Năm 2013	
	Số liệu	Tăng %	Số liệu	Tăng %	Số liệu	Tăng %
Tổng dư nợ tín dụng	2.956	24,4	3.394	14,8	3.554	4,7
Trong đó						
- Dư nợ ngắn hạn	2.499	36,9	2.984	19,4	3.226	8,1
- Dư nợ trung dài hạn	457	-17,1	410	-10,4	328	-20,0
Phân theo loại tiền						
- Dư nợ VNĐ	2.363	12,1	2.656	12,4	2.746	3,4
- Dư nợ Ngoại tệ	28,48	101,3	35,42	24,4	38,42	8,5
Phân theo đối tượng						

- Dư nợ KHDN	2.142	21,4	2.129	-0,6	2.157	1,2
- Trong đó dư nợ SME (ND 56)	909	-2,6	870	-4,3	918	5,5
- Dư nợ Thẻ nhân	814	33,2	1.265	55,4	1.397	10,4

(Nguồn: Báo cáo hoạt động tín dụng của Vietcombank Quy Nhơn 2011-2013)

Huy động vốn tăng trưởng đều qua các năm đã tạo điều kiện thúc đẩy tăng trưởng tín dụng.

c. Hoạt động dịch vụ

Hoạt động dịch vụ bán lẻ của Vietcombank Quy Nhơn ngày càng tăng trưởng về số lượng cũng như chất lượng. Chi nhánh luôn nỗ lực hết mình đẩy mạnh hoạt động bán lẻ. Nhờ đó, cơ sở khách hàng vẫn duy trì phát triển mạnh với số lượng khách hàng cá nhân năm 2011 đạt 5.619 khách hàng, tăng 21,94% so với 2010.

d. Kết quả hoạt động kinh doanh

Bảng 2.5: Kết quả hoạt động kinh doanh qua các năm

Đơn vị tính: tỷ VNĐ

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
1.Thu nhập lãi	636,00	544,00	438,41
2.Chi phí lãi	469,00	446,00	374,55
3.Thu nhập lãi thuần (1-2)	167,00	98,00	63,86
4.Lãi thuần từ hoạt động dịch vụ	4,30	4,90	6,75
5.Thu nhập từ hoạt động kinh doanh	149,30	108,70	115,41
5.a. Thu nợ đã xử lý DPRR	4,10	0,78	18,79
6.Thu nhập từ HĐKD + thu nợ đã XLDPRR	17,90	10,60	44,80
7.Chi phí quản lý	34,20	40,20	42,77
8. Lợi nhuận trước dự phòng	115,10	68,50	72,64
9.Trích lập DPRR	34,39	41,50	102,07
10.Lợi nhuận trước thuế	80,71	27,00	-29,43

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Vietcombank Quy Nhơn các năm 2011-2013)

2.2. THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN TÍN DỤNG XUẤT NHẬP KHẨU TẠI NGÂN HÀNG TMCP NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM – CHI NHÁNH QUY NHƠN

2.2.1. Bối cảnh hoạt động tín dụng XNK của Vietcombank Quy Nhơn trong thời gian qua

Vietcombank Quy Nhơn là ngân hàng lâu đời, có truyền thống về các sản phẩm dịch vụ ngân hàng. Tuy nhiên, trước sự cạnh tranh gay gắt của các NHTM mới nên huy động vốn và tín dụng vẫn đứng vị trí thứ 4 trên địa bàn, với huy động vốn chiếm 7,47% và dư nợ tín dụng chiếm 10,29% thị phần.

2.2.2. Quy định cấp tín dụng XNK và đặc điểm các sản phẩm tín dụng XNK tại Vietcombank Quy Nhơn

Công tác cấp tín dụng XNK của Vietcombank Quy Nhơn tuân thủ chặt chẽ theo các quy định pháp luật của Chính phủ, NHNN và sự chỉ đạo của Hội đồng Quản trị và Ban Giám đốc.

CBKH căn cứ vào quy định tín dụng hiện hành để xem xét các thông tin liên quan đến nhu cầu tín dụng. Từ đó, CBKH lập hồ sơ trình cấp có thẩm quyền để phê duyệt tín dụng.

Các sản phẩm tín dụng XNK do Vietcombank Quy Nhơn cung cấp có những đặc điểm như sau:

a. Đối với tín dụng xuất khẩu tại Vietcombank Quy Nhơn

- Cho vay tài trợ vốn lưu động
- Chiết khấu hối phiếu kèm chứng từ xuất khẩu theo phương thức tín dụng chứng từ (L/C)
- Chiết khấu bộ chứng từ hàng hóa xuất khẩu
- Ứng trước bộ chứng từ xuất khẩu theo phương thức nhờ thu chứng từ
- Bao thanh toán (factoring) xuất khẩu

- Bảo lãnh cho nhà xuất khẩu

b. Đối với tín dụng nhập khẩu tại Vietcombank Quy Nhơn

- Cho vay để mở L/C và thanh toán bộ chứng từ theo L/C
- Tài trợ hoàn trả L/C hàng nhập
- Cho vay thanh toán hàng nhập khẩu theo phương thức nhờ thu, chuyển tiền

- Tín dụng chấp nhận hối phiếu

- Bảo lãnh cho nhà nhập khẩu

2.2.3. Các biện pháp Vietcombank Quy Nhơn đã triển khai nhằm phát triển tín dụng XNK

a. Về chính sách tín dụng XNK: Đối tượng cấp tín dụng XNK; Nguyên tắc cấp tín dụng XNK; Điều kiện cấp tín dụng XNK; Mức cấp tín dụng XNK; Thời hạn cấp tín dụng XNK; Lãi suất áp dụng; Bảo đảm khoản cấp tín dụng.

b. Về chính sách sản phẩm

- Thường xuyên triển khai các chương trình/sản phẩm tín dụng XNK ngắn, trung, dài hạn và lãi suất ưu đãi hiệu quả, theo đúng đối tượng.

- Thường xuyên rà soát, đánh giá thị phần để áp dụng chính sách khách hàng linh hoạt, cạnh tranh theo từng nhóm đối tượng nông, lâm, thủy sản.

- Ưu tiên tăng trưởng tín dụng vào ngành, đối tượng ưu tiên theo chủ trương của Chính phủ trên cơ sở phù hợp với thể mạnh XNK của địa bàn.

c. Về chính sách giá

- Năm 2013 chi nhánh đã thực hiện giảm lãi suất đối với các khoản vay VNĐ có lãi suất cao hơn 13%/năm về mức 13%/năm, đạt tổng dư nợ XNK được điều chỉnh là 313 tỷ đồng.

- Thực hiện các chương trình tín dụng lớn theo chủ trương

của Chính phủ và các chương trình cho vay ưu đãi lãi suất, đối tượng ưu tiên là các doanh nghiệp XNK.

- Áp dụng các mức lãi suất ưu đãi trong chiết khấu đối với các KHDN XNK có xếp hạng tín dụng từ A+ trở lên.

- Phí dịch vụ về thanh toán quốc tế, bảo lãnh, bao thanh toán...còn khá cao, chưa linh hoạt điều chỉnh giảm đối với các khách hàng lớn.

d. Chính sách phân phối

Chưa có chương trình riêng biệt cho sản phẩm tín dụng XNK, chưa đầu tư đúng mức về nguồn lực, con người để phát triển tín dụng XNK.

e. Về chính sách xúc tiến Marketing

- Phân công cán bộ tín dụng phụ trách theo ngành hàng XNK.
- Chú trọng công tác tư vấn, hỗ trợ khách hàng.

f. Về chính sách quản lý rủi ro

- Chú trọng công tác kiểm tra và kiểm soát nội bộ nhằm đảm bảo việc thực hiện cấp tín dụng XNK theo đúng quy trình nghiệp vụ.
- Thường xuyên cập nhật các thông tin về các doanh nghiệp nước ngoài có hành vi lừa đảo, ...để cán bộ chi nhánh chủ động trong việc hướng dẫn và tư vấn khách hàng.

2.2.4. Kết quả phát triển tín dụng XNK tại Vietcombank Quy Nhơn

a. Mức tăng trưởng về quy mô tín dụng tài trợ XNK

Số lượng các KHDN sử dụng dịch vụ tín dụng XNK tăng nhẹ qua từng năm. Tỷ trọng đạt mức xấp xỉ khoảng 30% trong số tổng KHDN của chi nhánh.

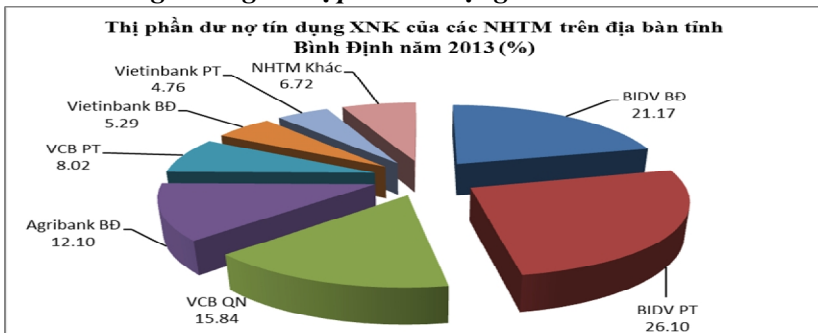
b. Mức tăng trưởng thu nhập từ hoạt động tín dụng XNK

Bảng 2.10: Thu nhập từ tín dụng XNK*Đơn vị tính: tỷ VNĐ*

Chỉ tiêu	Năm 2011		Năm 2012		Năm 2013	
	Số liệu	Tăng %	Số liệu	Tăng %	Số liệu	Tăng %
Thu nhập lãi thuần từ tín dụng XNK	73,21	20,5	50,0	-31,7	53,1	6,2
Phí thu từ dịch vụ tín dụng XNK	4,49	3,9	5,14	14,5	5,06	-1,6
Tổng thu nhập từ tín dụng XNK	77,77	21,3	55,14	-29,1	58,16	0,1

(Nguồn: Báo cáo hoạt động tín dụng của Vietcombank Quy Nhơn 2011-2013)

c. Tăng trưởng về thị phần tín dụng XNK



Hình 2.6: Thị phần dư nợ tín dụng XNK của các NHTM trên địa bàn

Thị phần dư nợ tín dụng XNK của Vietcombank Quy Nhơn đứng thứ 3 trên địa bàn tỉnh, sau BIDV Phú Tài, BIDV Bình Định và Agribank Bình Định.

d. Cơ cấu tín dụng XNK

- ❖ Phân theo lĩnh vực (xuất khẩu/nhập khẩu)
- ❖ Theo mặt hàng cấp tín dụng
- ❖ Theo hình thức cấp tín dụng

e. Kết quả kiểm soát rủi ro tín dụng trong tín dụng XNK

Hoạt động kiểm soát rủi ro tín dụng trong tín dụng XNK của

Vietcombank Quy Nhơn trong giai đoạn 2010-2011 là rất tốt, không có phát sinh nợ xấu. Tuy nhiên, do ảnh hưởng của nền kinh tế khó khăn đã dẫn đến chất lượng tín dụng XNK bị giảm sút vào năm 2013.

g. Chất lượng cung ứng dịch vụ tín dụng XNK

+ Yếu tố chất lượng phục vụ: Đây là yếu tố ảnh hưởng mạnh đến xu hướng lựa chọn dịch vụ tín dụng XNK của khách hàng.

+ Yếu tố chất lượng sản phẩm: Yếu tố này ảnh hưởng khá lớn đến xu hướng sử dụng dịch vụ tín dụng XNK.

2.3. ĐÁNH GIÁ CHUNG VỀ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG XUẤT NHẬP KHẨU TẠI NGÂN HÀNG TMCP NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM – CHI NHÁNH QUY NHƠN

2.3.1. Những mặt đạt được

- Xây dựng được nền tảng vững chắc cho dịch vụ tín dụng XNK.
- Sản phẩm tín dụng XNK đa dạng và các sản phẩm mới có những đặc điểm khác biệt so với NHTM khác.

- Quy mô tín dụng XNK ngày càng tăng trưởng về dư nợ.
- Cơ cấu tín dụng XNK ngày càng chuyển dịch theo hướng tích cực.

- Thu nhập từ hoạt động tín dụng XNK ngày càng chiếm tỷ trọng lớn trong tổng thu nhập của chi nhánh.

- Chất lượng cung ứng dịch vụ tín dụng XNK ngày càng được khách hàng đánh giá cao.

2.3.2. Những mặt hạn chế

- Về thời gian xét duyệt cấp tín dụng từ lúc doanh nghiệp XNK gửi yêu cầu đến lúc giải ngân vẫn còn kéo dài.

- Về quy trình nghiệp vụ, chưa có quy trình cụ thể cho việc chiết khấu chứng từ hàng xuất.

- Về sản phẩm hỗ trợ trong tài trợ thương mại, chưa phát

triển được các sản phẩm mới theo xu hướng của thế giới.

- Chưa thể hiện sự nhiệt tình cao, chưa chú trọng trong chăm sóc khách hàng và phát triển khách hàng mới nên gặp nhiều khó khăn trong việc gia tăng thị phần tín dụng XNK.

- Chỉ tập trung phát triển hình thức cho vay tài trợ vốn lưu động, các hình thức khác còn chiếm tỷ trọng rất thấp.

- Các sản phẩm phái sinh trong kinh doanh ngoại tệ chưa phát triển mạnh.

- Về công tác kiểm soát tín dụng XNK, còn nhiều hạn chế, mang tính chủ quan, chưa sâu sát với khách hàng.

2.3.3. Nguyên nhân của những hạn chế

a. Nguyên nhân bên ngoài

- Tình hình kinh tế trong và ngoài nước có nhiều bất ổn.

- Các quy định và chủ trương của chính phủ trong chính sách điều hành XNK gây nhiều khó khăn.

- Cơ chế lãi suất còn áp đặt, các chính sách và quy định tín dụng của Nhà nước chưa đồng bộ, gây khó khăn cho ngân hàng.

- Hạn chế của các doanh nghiệp XNK trong việc đáp ứng các điều kiện vay vốn.

- Môi trường cạnh tranh của các TCTD trên địa bàn tỉnh khá gay gắt, cả về huy động vốn lẫn cho vay.

b. Nguyên nhân bên trong

- Quy trình tín dụng chưa phân chia rõ ràng trách nhiệm của từng phòng ban.

- Quy trình mẫu biểu được thực hiện theo form chuẩn, khi cần có sự thay đổi để phù hợp với nhu cầu thực tế phát sinh của doanh nghiệp thì chi nhánh phải trình bộ phận pháp chế hoặc các phòng ban có thẩm quyền trên HSC. Trong nhiều trường hợp gây sự chậm trễ trong giao dịch ngoại thương của khách hàng.

- Chính sách đảm bảo tín dụng vẫn còn nhiều hạn chế, thiếu linh hoạt so với các NHTM khác.
- Chính sách phí chưa linh hoạt, khá cao so với các ngân hàng khác.
- Các gói ưu đãi về lãi suất trong các chương trình do HSC ban hành thường yêu cầu các điều kiện cao, phần lớn khách hàng không đáp ứng được.
- Công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ chưa được thực hiện thường xuyên.
- Tư duy thụ động trong việc tìm kiếm và khai thác khách hàng mới.
- Chưa chú trọng trong việc đào tạo và nâng cao trình độ cho nhân viên.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

CHƯƠNG 3

GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN TÍN DỤNG XUẤT NHẬP KHẨU TẠI NGÂN HÀNG TMCP NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM – CHI NHÁNH QUY NHƠN

3.1. CĂN CỨ XÂY DỰNG GIẢI PHÁP

3.1.1. Chiến lược phát triển XNK của Việt Nam đến năm 2030 và định hướng phát triển XNK của tỉnh Bình Định đến năm 2020

a. Chiến lược phát triển XNK của Việt Nam đến năm 2030

Mục tiêu tổng quát của chiến lược là phát triển tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hóa đến năm 2020 tăng gấp trên 3 lần năm 2010, bình quân đầu người đạt trên 2.000 USD, cán cân thương mại được cân bằng.

b. Định hướng phát triển XNK của tỉnh Bình Định đến năm 2020

- Phát triển xuất khẩu với tốc độ cao và bền vững.
- Tiếp tục phát triển, tập trung đầu tư vào các khu công nghiệp, đặc biệt là khu công nghiệp Nhơn Hội.
- Phát triển các ngành công nghiệp có lợi thế về nguồn nguyên liệu.
- Phát triển nhập khẩu các nguồn nguyên liệu mà trong nước chưa đáp ứng được, nhập khẩu máy móc thiết bị và công nghệ cao.

3.1.2. Định hướng phát triển tín dụng XNK của Vietcombank và Vietcombank Quy Nhơn

a. Bối cảnh của mục tiêu phát triển tín dụng XNK

- Chi nhánh đang mất dần thị phần thanh toán XNK, mà nguyên nhân lớn là do dịch vụ tín dụng XNK chưa đáp ứng được yêu cầu của khách hàng.
- Chi nhánh phải thực hiện mục tiêu tập trung tăng trưởng tín dụng vào ngành/đối tượng ưu tiên theo chủ trương của Chính phủ, NHNN và chỉ đạo của Vietcombank.
- Trong kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội của tỉnh, ưu tiên phát triển các ngành công nghiệp xây dựng, tăng trưởng kim ngạch XNK đạt 2,8 tỷ USD năm 2015 và 6 tỷ USD năm 2020.

- Hiện tại, một số doanh nghiệp XNK đã chuyển một phần dư nợ sang các NHTM khác để hưởng mức ưu đãi ban đầu về phí, về lãi vay...

b. Định hướng phát triển tín dụng XNK của Vietcombank

- Trước thực trạng Vietcombank đang dần mất thị phần về tín dụng nói chung và tín dụng XNK nói riêng, Vietcombank thực hiện phương châm “Đổi mới – Tăng trưởng - Chất lượng” theo quan điểm chỉ đạo điều hành là “Nhạy bén - Quyết liệt - Kết nối”.
- Đưa ra các chương trình tín dụng lớn cho các doanh nghiệp xuất khẩu có hoạt động sản xuất kinh doanh hiệu quả với lãi suất thấp,

cụ thể là 6,5%/năm đối với đồng VND và 2,5%/năm so với đồng USD.

- Tăng cường công tác phát triển tín dụng XNK bằng nhiều biện pháp dựa trên phương châm an toàn, hiệu quả. Hạn chế tối đa rủi ro trong kinh doanh của doanh nghiệp.

- Thống nhất mục tiêu giữ vững và tăng trưởng thị phần kim ngạch XNK tại tất cả các cấp lãnh đạo từ HSC đến chi nhánh.

c. Định hướng phát triển tín dụng XNK của Vietcombank Quy Nhơn

- Tiếp tục triển khai thực hiện đầy đủ, kịp thời các văn bản về chủ trương, chính sách pháp luật của Đảng và Nhà nước.

- Tiếp tục bám sát các doanh nghiệp có nợ quá hạn, phối hợp với các doanh nghiệp đó để cùng xử lý, thu hồi nợ.

- Ưu tiên tăng trưởng đối với các khách hàng vừa và nhỏ, tăng cường tài sản thế chấp, cầm cố để bảo đảm an toàn tín dụng.

- Nâng tỷ trọng đóng góp của doanh nghiệp FDI trong cơ cấu tín dụng XNK, thu nhập của chi nhánh tương xứng với tỷ trọng đóng góp của nhóm khách hàng này đối với nền kinh tế.

- Giữ vững thị phần đang có và tập trung phát triển các khách hàng mới, nhằm tăng thị phần tín dụng XNK đứng thứ 2 trên địa bàn tỉnh.

3.2. GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN TÍN DỤNG XNK TẠI NGÂN HÀNG TMCP NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM – CHI NHÁNH QUY NHƠN

3.2.1. Tiếp tục hoàn thiện quy trình cấp tín dụng XNK

- Xây dựng quy trình nghiệp vụ chiết khấu hối phiếu và/hoặc bộ chứng từ xuất khẩu theo phương thức tín dụng chứng từ và nhờ thu chứng từ.

- Xem xét giải quyết cấp tín dụng tín chấp cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ hoạt động trong lĩnh vực XNK.

3.2.2. Phát triển các sản phẩm tín dụng XNK mới và cấu trúc lại sản phẩm bao thanh toán

- Phát triển hình thức cấp tín dụng mới: ứng trước hóa đơn, cấp tín dụng căn cứ vào hàng lưu kho.
- Cấu trúc lại sản phẩm bao thanh toán, cụ thể là thay đổi lựa chọn chức năng của sản phẩm, bỏ các dịch vụ khách hàng không có nhu cầu là theo dõi khoản phải thu và thu nợ.

3.2.3. Hoàn thiện chính sách giá

- Tiếp tục đẩy mạnh các chương trình ưu đãi lãi suất cho vay phục vụ phát triển tín dụng XNK. Cơ chế lãi suất cần áp dụng linh hoạt hơn, ngoài việc căn cứ xếp hạng tín dụng nội bộ cần căn cứ vào giá trị tài sản bảo đảm, thời gian quan hệ tín dụng và sử dụng nhiều hay ít sản phẩm của ngân hàng.

- Đối với sản phẩm bao thanh toán cần thay đổi chính sách giá như bỏ phí quản lý, hiện tại đang tính phí quản lý là 0,1-0,2% doanh số để phù hợp với việc cấu trúc lại sản phẩm bao thanh toán.

3.2.4. Phát triển các sản phẩm dịch vụ hỗ trợ liên quan đến hoạt động tín dụng XNK

- Phát triển dịch vụ XNK trọn gói nhằm đẩy mạnh tín dụng XNK.
- Phát triển các sản phẩm hỗ trợ có tính cạnh tranh cao như: dịch vụ bảo hiểm tín dụng xuất khẩu, kinh doanh ngoại tệ sát với giá thị trường, hoạt động thanh toán quốc tế chuyên nghiệp.

3.2.5. Củng cố và hoàn thiện hệ thống thu thập, quản lý và phân tích thông tin liên quan đến hoạt động tín dụng XNK

- Xây dựng hệ thống thu thập thông tin từ các nguồn dữ liệu uy tín trong và ngoài nước.
- Việc quản lý và phân tích thông tin liên quan đến khách hàng và đối tác khách hàng phải được thực hiện thường xuyên, chính

xác và nhanh chóng.

3.2.6. Tăng cường công tác chăm sóc khách hàng và quảng bá sản phẩm

- Phát triển bộ phận chuyên bán hàng các sản phẩm tín dụng XNK. Từ đó đưa ra các tư vấn kịp thời và phát hiện các rủi ro trong quá trình cấp tín dụng.

- Thành lập bộ phận marketing chuyên trách thực hiện công việc tiếp thị một cách chuyên nghiệp mang tính chiến lược.

- Chủ động tìm kiếm, tham gia các cuộc hội thảo, gặp gỡ doanh nghiệp.

- Có định hướng khách hàng mục tiêu để quảng cáo, tiếp thị tập trung.

- Tổ chức nhiều cuộc tọa đàm giữa Vietcombank Quy Nhơn và các doanh nghiệp XNK để nắm bắt và xử lý những khó khăn, vướng mắc.

- Tích cực hợp tác chặt chẽ hơn với các tổ chức hiệp hội như Hiệp hội Lâm sản tỉnh, Hội các doanh nghiệp vừa và nhỏ tỉnh Bình Định.

- Xây dựng các mối quan hệ tốt với các Sở, Ban ngành trong tỉnh nhằm tiếp cận nhanh nhất các khách hàng mới, dự án mới.

- Tăng cường quảng bá những lợi thế của Vietcombank Quy Nhơn. Xây dựng chiến lược hoạt động nhằm phát huy những mặt mạnh và hạn chế những điểm yếu nhằm khẳng định vị thế trên địa bàn.

3.2.7. Hoàn thiện năng lực kiểm soát rủi ro

- Nâng cao chất lượng phân tích và đánh giá tín dụng.

- Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ.

- Đối với khoản nợ có khả năng thu hồi, thực hiện cơ cấu lại nợ, miễn giảm lãi vay, tiếp tục hỗ trợ vốn để khách hàng củng cố chân chính hoạt động, nâng cao năng lực tài chính, quản trị, tăng

cường ứng dụng công nghệ.

- Chuẩn hóa về dữ liệu thông tin khách hàng, thông tin tài sản đảm bảo, chấm điểm và xếp hạng khách hàng, phòng ngừa rủi ro tín dụng.

- Nâng cao năng lực quản trị rủi ro và kiểm soát dòng tiền của doanh nghiệp.

- Thành lập bộ phận pháp chế tại chi nhánh để có những hướng dẫn kịp thời cho cán bộ tín dụng và cán bộ nghiệp vụ.

3.2.8. Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực

- Thường xuyên tạo điều kiện cho nhân viên đi đào tạo các khóa học chuyên sâu về các lĩnh vực XNK, thẩm định giá, quản trị rủi ro... Chú trọng đổi mới công tác tuyển dụng, đào tạo, đãi ngộ cán bộ nhằm xây dựng được đội ngũ cán bộ tinh thông nghiệp vụ, linh hoạt, sáng tạo trong quan hệ với khách hàng.

- Tổ chức các khóa học tại chi nhánh về kỹ năng bán hàng, kỹ năng giao tiếp, kỹ năng chăm sóc khách hàng...

- Có chính sách tuyển dụng rõ ràng, minh bạch.

- Xây dựng hệ thống chỉ tiêu đánh giá chi tiết hơn.

- Phát động phong trào thi đua phấn đấu hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ được giao cho toàn thể cán bộ nhân viên ở từng bộ phận, từng phòng ban. Đưa ra các mức thưởng phù hợp với từng chỉ tiêu như tìm kiếm khách hàng là doanh nghiệp XNK mới, chỉ tiêu dư nợ tín dụng XNK tăng...nhằm kích thích, nâng cao năng suất, chất lượng và hiệu quả công tác, tạo động lực thúc đẩy tín dụng XNK phát triển.

3.2.9. Giải pháp hỗ trợ

- Tăng cường nguồn vốn huy động bằng cách nghiên cứu áp dụng các sản phẩm, dịch vụ huy động vốn linh hoạt, mở rộng hoạt động và nâng cao chất lượng thẻ, đa dạng hóa các sản phẩm dịch vụ

gửi tiền, phát triển dịch vụ thanh toán với khách hàng.

- Sử dụng hiệu quả sự hỗ trợ của công nghệ thông tin.

3.3. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ

3.3.1. Đối với chính phủ

3.3.2. Đối với UBND tỉnh Bình Định

3.3.3. Đối với NHNN

3.3.4. Đối với Vietcombank

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

KẾT LUẬN

Công tác phát triển hoạt động tín dụng XNK tại Vietcombank Quy Nhơn trong thời gian qua chưa thực sự được quan tâm, chưa phát huy được thế mạnh và tiềm năng sẵn có. Trong giai đoạn hiện nay, sự cạnh tranh giữa các ngân hàng ngày càng gay gắt đã và đang ảnh hưởng phần nào đến thị phần tín dụng XNK của Vietcombank Quy Nhơn.

Thông qua nội dung nghiên cứu của đề tài này, các nội dung từ chương 1 đến chương 3 đã khái quát cơ sở lý luận, đánh giá thực trạng phát triển tín dụng XNK, từ đó đưa ra những mặt đạt được cũng như những mặt hạn chế, phân tích nguyên nhân và mạnh dạn đề ra một số giải pháp mang tính khả thi, hiệu quả cho việc phát triển tín dụng XNK tại Vietcombank Quy Nhơn.

Tác giả đã nỗ lực rất nhiều trong quá trình nghiên cứu nhằm đưa ra được những vấn đề còn tồn tại và sự tất yếu phải tập trung phát triển tín dụng XNK để Vietcombank Quy Nhơn không bị mất dần thị phần, mất dần khách hàng và mất dần thu nhập. Tuy nhiên, do hạn chế nhiều mặt nên đề tài không thể tránh khỏi một số thiếu sót nhất định. Rất mong sự góp ý của thầy cô, bạn bè, đồng nghiệp để đề tài được hoàn thiện hơn.