

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

NGUYỄN THỊ HỮU DUYÊN

PHÁT TRIỂN TÍN DỤNG XUẤT NHẬP KHẨU
TẠI NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN

Chuyên ngành: Tài chính - Ngân hàng
Mã số: 60.34.20

TÓM TẮT LUẬN VĂN THẠC SĨ
QUẢN TRỊ KINH DOANH

Đà Nẵng - Năm 2011

Công trình được hoàn thành tại
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

Người hướng dẫn khoa học: TS Võ Thị Thúy Anh

Phản biện 1: PGS.TS. Nguyễn Ngọc Vũ

Phản biện 2: TS. Trần Ngọc Sơn

Luận văn 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 02 tháng 07 năm 2011

** 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

Thực tiễn phát triển kinh tế thế giới đã cho thấy hoạt động XNK là một trong những lĩnh vực quan trọng nhất trong toàn bộ các hoạt động kinh tế của nhiều quốc gia. Hoạt động XNK đã góp phần đáng kể vào việc tăng nguồn thu ngân sách, đặc biệt là tăng thu ngoại tệ, cải thiện cán cân thanh toán, giải quyết công ăn việc làm, thúc đẩy quá trình tăng trưởng, phát triển kinh tế và nâng cao vị thế của đất nước trong nền kinh tế toàn cầu.

Để đẩy mạnh hoạt động XNK cần phải có sự đầu tư thích đáng cho quá trình sản xuất, kinh doanh như đổi mới công nghệ, máy móc thiết bị, chuẩn bị nguồn nguyên vật liệu đầu vào có chất lượng. Nhưng trên thực tế, vốn của các doanh nghiệp Việt Nam hoạt động trên lĩnh vực này còn ít ỏi. Do đó tín dụng ngân hàng là nguồn tài trợ hết sức quan trọng và cấp thiết đối với các doanh nghiệp XNK.

Hoạt động tín dụng XNK mang lại nhiều thu nhập đồng thời cũng chứa đựng nhiều rủi ro cho các ngân hàng thương mại, đặc biệt đây là hoạt động mà các ngân hàng cạnh tranh nhau rất gay gắt. Qua một thời gian làm việc tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn, tôi nhận thấy hoạt động tín dụng XNK tại đây chưa thực sự phát triển, chưa có khả năng cạnh tranh so với các ngân hàng thương mại cổ phần khác. Việc nghiên cứu thực trạng hiện tại, đề ra các giải pháp nhằm phát triển tín dụng XNK và hạn chế rủi ro trong hoạt động cho vay này là cần thiết và có ý nghĩa thực tiễn đối với quá trình phát triển của SCB nói chung và của hoạt động tín dụng nói riêng.

Từ nhận thức đó tôi chọn đề tài “*Phát triển tín dụng xuất nhập khẩu tại Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn*” làm đề tài nghiên cứu cho luận văn thạc sỹ của mình.

2. Mục đích nghiên cứu

Làm rõ cơ sở lý luận về tín dụng XNK, những nhân tố tác động đến hoạt động tín dụng XNK, các rủi ro thường gặp trong hoạt động này.

Phân tích thực trạng phát triển tín dụng XNK tại Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn

Đánh giá sự tác động của các nhân tố đến sự phát triển của tín dụng XNK tại Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn

Đề xuất một số giải pháp phát triển hoạt động tín dụng XNK tại Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn trong giai đoạn hiện nay.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu: Hoạt động tín dụng XNK tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn

Phạm vi nghiên cứu:

- Phạm vi về nội dung: Nghiên cứu hoạt động tín dụng XNK.
- Phạm vi về thời gian: Chỉ lấy số liệu từ năm 2008 đến hết 6 tháng đầu năm 2010
- Phạm vi về không gian: đề tài chỉ nghiên cứu hoạt động tín dụng XNK tại Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn.

4. Phương pháp nghiên cứu

Trong quá trình nghiên cứu, hoàn thiện luận văn, tôi đã sử dụng các phương pháp như:

- Phương pháp phân tích.
- Phương pháp thống kê, tổng hợp.

- Phương pháp so sánh.
- Phương pháp điều tra khảo sát

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

Hệ thống hóa cơ sở lý luận cơ bản về phát triển tín dụng XNK của Ngân hàng thương mại

Đánh giá thực trạng hoạt động tín dụng XNK tại Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn, những điểm mạnh và hạn chế cần khắc phục

Đề xuất một số giải pháp nhằm phát triển hoạt động tín dụng XNK tại Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn trong giai đoạn hiện nay.

6. Kết cấu của luận văn

Ngoài phần mở đầu và kết luận, luận văn được kết cấu gồm 3 chương như sau:

CHƯƠNG 1: Cơ sở lý luận về phát triển tín dụng xuất nhập khẩu của các ngân hàng thương mại

CHƯƠNG 2: Thực trạng phát triển hoạt động tín dụng xuất nhập khẩu tại Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn

CHƯƠNG 3: Các giải pháp phát triển hoạt động tín dụng xuất nhập khẩu tại Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn

CHƯƠNG 1

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

1.1 Khái niệm, vai trò của Tín dụng xuất nhập khẩu

1.1.1 Khái niệm tín dụng Ngân hàng

Tín dụng ngân hàng là quan hệ tín dụng giữa ngân hàng với các chủ thể khác trong nền kinh tế. Trong quan hệ này ngân hàng là người cho vay đồng thời ngân hàng thông qua các sản phẩm tiền gởi của mình thu hút vốn từ các chủ thể khác trong nền kinh tế.

1.1.2 Tín dụng xuất nhập khẩu

1.1.2.1 Sự cần thiết của hoạt động xuất nhập khẩu

1.1.2.2 Khái niệm tín dụng xuất nhập khẩu

Tín dụng xuất khẩu: là việc ngân hàng cho vay, chiết khấu, bảo lãnh, ... để giúp doanh nghiệp thực hiện việc sản xuất, kinh doanh, chế biến hàng xuất khẩu.

Tín dụng nhập khẩu: là việc ngân hàng cung cấp các khoản vay (ngắn, trung, dài hạn) để giúp doanh nghiệp nhập khẩu các đầu vào cần thiết phục vụ sản xuất kinh doanh.

1.1.3 Vai trò của tín dụng xuất nhập khẩu

1.1.3.1 Đối với doanh nghiệp

Tín dụng ngân hàng làm giảm rủi ro của hoạt động XNK, là kênh cung ứng vốn quan trọng, là yếu tố quan trọng giúp các doanh nghiệp XNK ký kết được các hợp đồng giá trị lớn; hoàn thành nghĩa vụ theo đúng hợp đồng ngoại thương đã thoả thuận.

1.1.3.2 Đối với ngân hàng

Tín dụng xuất nhập khẩu là một trong nhiều hình thức cấp tín dụng của ngân hàng thương mại. Nó làm gia tăng dư nợ, thị phần cho vay của ngân hàng, mở rộng đối tượng khách hàng

1.1.3.3 Đối với nền kinh tế

Tín dụng xuất nhập khẩu của ngân hàng thương mại tạo điều kiện cho hàng hoá xuất nhập khẩu lưu thông trôi chảy. Thông qua sự tài trợ của ngân hàng, hàng hoá XNK theo yêu cầu của thị trường được thực hiện thường xuyên, liên tục đảm bảo sự ổn định của nền kinh tế.

1.2 Các hình thức tín dụng xuất nhập khẩu

1.2.1 Các hình thức tín dụng xuất khẩu

1.2.1.1 Cho vay thông thường.

Cho vay thông thường là việc ngân hàng giao cho khách hàng một khoản tiền để họ sử dụng trong thời gian nhất định. Khi hết hạn người vay phải trả đủ cả gốc và lãi.

1.2.1.2 Chiết khấu hối phiếu.

Chiết khấu hối phiếu là một hình thức cấp tín dụng ngắn hạn của ngân hàng dưới hình thức mua lại hối phiếu chưa đến hạn thanh toán.

1.2.1.3 Chiết khấu bộ chứng từ hàng hoá.

Là hình thức ngân hàng tài trợ nhà xuất khẩu thông qua việc mua lại hoặc cho vay trên cơ sở giá trị bộ chứng từ xuất khẩu hoàn hảo trước khi đến hạn thanh toán.

1.2.1.4 Tín dụng ứng trước cho người xuất khẩu

Trong quá trình chuẩn bị và thực hiện hợp đồng xuất khẩu các doanh nghiệp cũng có thể đề nghị ngân hàng ứng trước cho một khoản vốn cho đến khi thu được lợi nhuận từ hoạt động xuất khẩu

1.2.2 Các hình thức tín dụng nhập khẩu

1.2.2.1 Cho vay mở và thanh toán L/C

Cho vay mở L/C có ưu điểm là cung cấp tín dụng kịp thời cho hoạt động nhập khẩu. Tuy nhiên cũng có rủi ro cho ngân hàng vì L/C chỉ được xử lý trên cơ sở chứng từ chứ không căn cứ trên hàng hoá, nếu hàng hoá kém giá trị hay hư hỏng thì ngân hàng dễ bị tổn thất.

1.2.2.2 Cho vay thanh toán bộ chứng từ hàng nhập khẩu

Theo hình thức này, khách hàng lập phương án sản xuất kinh doanh cho lô hàng nhập về, xác định khoản thiếu hụt cần ngân hàng cho vay. Trên cơ sở xem xét, phân tích kế hoạch và phương án của khách hàng, NH sẽ ra quyết định cho vay và xác định mức cho vay

1.2.2.3 Tín dụng chấp nhận hối phiếu

Tín dụng chấp nhận hối phiếu là hình thức tín dụng trong đó ngân hàng cam kết chấp nhận các hối phiếu mà khách hàng của mình phải thanh toán. Hình thức tín dụng này đảm bảo cho người nhập khẩu thanh toán khi đến hạn.

1.2.2.4 Tín dụng ứng trước cho nhập khẩu

Sản phẩm này đáp ứng nhu cầu đầu tư xây dựng nhà xưởng phục vụ cho việc sản xuất, bổ sung vốn mua nguyên nhiên vật liệu trong nước, trả lương cho công nhân cho các nhà nhập khẩu

1.2.2.5 Bảo lãnh

Các hình thức bảo lãnh: bảo lãnh dự thầu, bảo lãnh thực hiện hợp đồng bảo lãnh thanh toán, bảo lãnh hoàn tiền ứng trước, bảo lãnh bảo hành, ...

1.3 Khái niệm về phát triển tín dụng xuất nhập khẩu

Phát triển tín dụng XNK là việc các ngân hàng thương mại:

- (1) Gia tăng dư nợ cho vay, chiết khấu, bảo lãnh phục vụ cho hoạt động xuất nhập khẩu,

- (2) Nâng cao chất lượng các khoản cho vay, chiết khấu, bảo lãnh XNK
- (3) Gia tăng số lượng các sản phẩm tín dụng XNK để đáp ứng ngày càng tốt hơn nhu cầu của khách hàng

1.4 Các chỉ tiêu đánh giá sự phát triển của tín dụng XNK

1.4.1 Các chỉ tiêu phản ánh quy mô tín dụng XNK

- Dự nợ cho vay, chiết khấu, tốc độ tăng trưởng của dự nợ cho vay, chiết khấu phục vụ XNK
- Tỷ trọng dự nợ cho vay, chiết khấu XNK trên tổng dự nợ
- Doanh số mở và thanh toán L/C nhập khẩu, tốc độ tăng trưởng của doanh số mở và thanh toán L/C nhập khẩu
- Tổng số dư mở L/C nhập khẩu, tốc độ tăng trưởng của tổng số dư mở L/C nhập khẩu
- Doanh số thanh toán L/C xuất khẩu, tốc độ tăng trưởng của doanh số thanh toán L/C xuất khẩu
- Doanh thu các phí dịch vụ kèm theo khi ngân hàng cho vay, chiết khấu, bảo lãnh XNK

1.4.2 Các chỉ tiêu phản ánh chất lượng tín dụng XNK

Ở Việt Nam, các chỉ tiêu phản ánh chất lượng tín dụng XNK chủ yếu là: Nợ quá hạn/Tổng dự nợ; Nợ xấu/Tổng dự nợ; Tỷ trọng các khoản nợ cho vay bắt buộc trên tổng dự nợ cho vay XNK

1.4.3 Các chỉ tiêu phản ánh mức độ phát triển của số lượng sản phẩm dịch vụ tín dụng XNK

- Số lượng sản phẩm tín dụng XNK ngân hàng hiện có
- Số lượng sản phẩm tín dụng XNK tăng bình quân mỗi năm
- Mức độ hoàn thiện của các sản phẩm tín dụng XNK

1.5 Các nhân tố tác động đến sự phát triển tín dụng XNK

- Chủ trương chính sách phát triển kinh tế xã hội của Nhà nước
- Môi trường kinh tế chính trị, xã hội trong và ngoài nước
- Khả năng, thiện chí thanh toán của doanh nghiệp XNK
- Năng lực cho vay của ngân hàng
- Các nhân tố khác

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Tín dụng XNK là việc ngân hàng cho vay, chiết khấu, bảo lãnh,... để giúp các doanh nghiệp thực hiện sản xuất, kinh doanh, chế biến hàng XK; NK máy móc thiết bị, nguyên vật liệu đầu vào cần thiết cho quá trình sản xuất kinh doanh. Hoạt động tín dụng XNK chịu tác động của nhiều nhân tố như: chủ trương chính sách phát triển kinh tế xã hội của nhà nước, khả năng thiện chí thanh toán của doanh nghiệp XNK, năng lực cho vay của ngân hàng. Để đánh giá hoạt động tín dụng XNK của các ngân hàng thương mại, ở Việt Nam người ta sử dụng các chỉ tiêu phản ánh quy mô, các chỉ tiêu phản ánh chất lượng và các chỉ tiêu phản ánh mức độ phát triển của số lượng sản phẩm dịch vụ. Phát triển mạnh mẽ tín dụng XNK sẽ mang lại hiệu quả cao cho các ngân hàng thương mại tuy nhiên đây cũng là hoạt động chứa đựng nhiều rủi ro. Do vậy, các ngân hàng thương mại cần xây dựng một chính sách phát triển tín dụng XNK phù hợp với điều kiện, hoàn cảnh của mình để mở rộng thị phần và góp phần gia tăng hiệu quả hoạt động kinh doanh.

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG XUẤT NHẬP KHẨU TẠI NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN

2.1 Giới thiệu về ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn

2.1.1 Quá trình thành lập

Ngân hàng TMCP Sài Gòn được thành lập theo quyết định số 336/QĐ-NHNN ngày 08/04/2003 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.

2.1.2 Lĩnh vực hoạt động, sản phẩm và dịch vụ chủ yếu do SCB cung cấp

Huy động vốn, vay vốn các tổ chức tín dụng khác, cho vay, chiết khấu thương phiếu, trái phiếu, giấy tờ có giá, hùn vốn và liên doanh, kinh doanh ngoại hối và thực hiện dịch vụ thanh toán giữa các ngân hàng tại Việt Nam và với nước ngoài

2.1.3 Khách hàng mục tiêu và cách thức thỏa mãn nhu cầu của khách hàng

SCB tập trung phát triển tại các khu vực tỉnh/thành phố lớn, hướng vào đối tượng khách hàng cá nhân và các doanh nghiệp vừa và nhỏ có tình hình tài chính lành mạnh, tiềm năng phát triển tốt

2.1.4 Vị trí hiện tại của SCB trong hệ thống Ngân hàng

Tính đến 31/12/2009, tổng tài sản của SCB xếp thứ 4, tổng dư nợ xếp thứ 5 trong tổng số 16 ngân hàng TMCP có trụ sở chính trên địa bàn TP.HCM.

2.1.5 Khái quát hoạt động kinh doanh của SCB

Sau 4 năm cải tổ theo mô hình và chiến lược kinh doanh mới, đến cuối năm 2009, vốn chủ sở hữu đạt 4.584 tỷ đồng, huy động vốn đạt

48.902 tỷ, dư nợ đạt 31.310 tỷ, tỷ lệ nợ xấu/tổng dư nợ 1,28%. Mạng lưới hoạt động ngày càng được mở rộng. Các hoạt động dịch vụ như thanh toán quốc tế, kinh doanh ngoại tệ, thẻ có sự tăng trưởng khá, mối quan hệ hợp tác với các định chế tài chính trên thương trường tiếp tục được tăng cường và phát triển theo đúng định hướng chính sách.

2.2 Thực trạng phát triển hoạt động tín dụng XNK tại ngân hàng TMCP Sài Gòn

2.2.1 Thực trạng phát triển các sản phẩm tín dụng XNK tại SCB

2.2.1.1 Các sản phẩm tín dụng xuất khẩu

- a. Sản phẩm cho vay sản xuất hàng xuất khẩu
- b. Sản phẩm cho vay xuất khẩu bằng VND với lãi suất USD
- c. Chiết khấu bộ chứng từ hàng xuất khẩu

2.2.1.2 Các sản phẩm tín dụng nhập khẩu

- a. Mở và thanh toán L/C bằng vốn vay:
- b. Mở và thanh toán L/C bằng vốn tự có:
- c. Các sản phẩm cho vay nhập khẩu khác đang áp dụng tại SCB

2.2.2 Tình hình cho vay tại SCB

Mặc dù dư nợ cho vay xuất nhập khẩu có sự tăng trưởng qua các năm, tuy nhiên quy mô và tốc độ tăng trưởng hàng năm còn khá thấp.

Dư nợ cho vay xuất khẩu năm 2009 chỉ đạt 698,3 tỷ đồng, tăng 10% so với năm 2008 và chỉ chiếm 2,23% trong tổng dư nợ.

Mặc dù có số dư nợ lớn hơn cho vay xuất khẩu (gấp 1,5 lần) nhưng tốc độ tăng trưởng cho vay nhập khẩu qua các năm lại giảm dần. Dư nợ cho vay nhập khẩu năm 2009 đạt 1.060 tỷ đồng, chiếm 3,39% tổng dư nợ cho vay.

2.2.3 Thực trạng phát triển quy mô và chất lượng tín dụng XNK tại SCB

2.2.3.1 Thực trạng phát triển quy mô và chất lượng tín dụng xuất khẩu

a. Phân theo ngành nghề:

Dư nợ cho vay xuất khẩu đối với các ngành nghề đều có sự tăng trưởng qua các năm. Năm 2009, tốc độ tăng dư nợ thuộc các ngành nông lâm nghiệp, thủy sản, công nghiệp chế biến và các hoạt động khác so với năm 2008 lần lượt là 21,2%, 20%, 7,5%, 2,9%, tốc độ tăng này trong 06 tháng đầu năm 2010 so với 06 tháng đầu năm 2009 lần lượt là 50,5%, 115,1%, 16,4% và - 9,5%.

b. Phân theo sản phẩm:

Trong các sản phẩm cho vay xuất khẩu, sản phẩm cho vay xuất khẩu bằng Việt Nam đồng lãi suất Đôla Mỹ được doanh nghiệp sử dụng nhiều nhất. Dư nợ cho vay các sản phẩm có sự tăng trưởng không đồng đều.

2.2.3.2 Thực trạng phát triển quy mô và chất lượng tín dụng NK

a. Phân theo ngành nghề:

Dư nợ cho vay nhập khẩu của hầu hết các ngành nghề đều có sự tăng trưởng trong năm 2009 ngoại trừ các hoạt động khác. Trong các ngành nghề thì ngành công nghiệp chế biến có dư nợ chiếm tỷ trọng cao nhất, kế tiếp là ngành nông lâm nghiệp, chiếm tỷ trọng thấp nhất là ngành xây dựng.

b. Phân theo kỳ hạn:

Trong cho vay nhập khẩu, cho vay ngắn hạn có dư nợ chiếm tỷ trọng cao nhất và tốc độ tăng mạnh nhất qua các năm, tỷ trọng của cho vay ngắn hạn luôn đạt trên 50%. Dư nợ cho vay trung hạn chiếm tỷ

trọng thấp nhất và có sự sụt giảm đáng kể trong 06 tháng đầu năm 2010

c. Các số liệu khác liên quan đến tín dụng nhập khẩu:

Mặc dù tỷ lệ nợ quá hạn, tỷ lệ nợ xấu trên tổng dư nợ cho vay XNK còn khá thấp so với các lĩnh vực cho vay khác tại SCB nhưng hoạt động tín dụng XNK của SCB còn tiềm ẩn nhiều rủi ro. Những biểu hiện cụ thể của các rủi ro đó được thống kê như sau:

- Xác định thời hạn vay không phù hợp
- Loại tiền cho vay và loại tiền xác định giá trị tài sản hình thành từ vốn vay không thống nhất dẫn đến rủi ro tỷ giá.
- Rủi ro khi nhận thế chấp hàng tồn kho luân chuyển đối với doanh nghiệp quan hệ tín dụng cùng lúc với nhiều ngân hàng.
- Rủi ro trong quản lý tài sản thế chấp là hàng tồn kho.
- Rủi ro tác nghiệp do sự yếu kém của CBTD, cán bộ thanh toán quốc tế.
- Rủi ro do doanh nghiệp yếu kém, không có khả năng tổ chức triển khai hoạt động sản xuất kinh doanh hiệu quả.

2.2.4 Đánh giá tác động của các nhân tố đến sự phát triển của tín dụng xuất nhập khẩu tại SCB

2.2.4.1 Chủ trương chính sách của Nhà Nước đối với tín dụng XNK

Những năm qua cũng như thời gian sắp tới, xuất khẩu và nhập khẩu các mặt hàng trong nước chưa sản xuất được là lĩnh vực được nhà nước hết sức quan tâm, tạo điều kiện để phát triển. Tín dụng XNK vì vậy mà sẽ được ưu tiên về cơ chế cũng như lãi suất.

2.2.4.2 Chính sách tín dụng của SCB

Ngày 11/02/2009, Tổng Giám Đốc Ngân hàng TMCP Sài Gòn ra công văn số 24/HD-TGD.09 hướng dẫn định hướng chính sách tín

dụng SCB, theo đó lĩnh vực được ưu tiên phát triển hàng đầu là XK và các hoạt động liên quan đến XK

Ngoài ra, ngày 24/03/2010 Tổng Giám Đốc SCB phê duyệt kế hoạch phát triển tín dụng năm 2010 như sau: Các đơn vị dựa vào địa bàn hoạt động và đặc thù kinh tế địa phương để phát triển tín dụng nhưng chủ yếu tập trung vào hoạt động cho vay XNK.


2.2.4.3 Khả năng, thiện chí thanh toán của các doanh nghiệp xuất nhập khẩu đang vay vốn tại SCB

Sau hơn 6 năm đổi mới và hoạt động có hiệu quả, đến nay SCB đã xây dựng được một danh sách khách hàng XNK khá ổn định, hầu hết đều là các khách hàng có tiềm lực tài chính mạnh, có uy tín trên thương trường

2.2.4.4 Năng lực cho vay xuất nhập khẩu của SCB

Tổng nguồn vốn và vốn huy động từ dân cư, tổ chức kinh tế tăng qua các năm, đặc biệt có sự tăng trưởng mạnh trong năm 2009. Thời gian qua, nguồn vốn huy động bằng ngoại tệ đáp ứng tương đối đầy đủ và kịp thời nhu cầu vay vốn ngoại tệ của các doanh nghiệp XNK.

Tuy vậy, SCB vẫn chưa xác định và quy định rõ trong tổng nguồn vốn nêu trên, bao nhiêu phần trăm ưu tiên dành riêng để phát triển cho vay XNK.

 Về hệ thống ngân hàng đại lý và uy tín trong thanh toán XNK của SCB:

Tính đến ngày 31/07/2010, SCB có 2.937 ngân hàng và chi nhánh ngân hàng đại lý thuộc 87 quốc gia và vùng lãnh thổ trên toàn thế giới, tăng 477 ngân hàng so với cuối năm 2009, tăng 1.079 ngân hàng so với cuối năm 2008.

🚧 Về quy trình tín dụng XNK: ngày 02/11/2009, SCB được tổ chức Bureau Veritas Certification (BVC) của Vương quốc Anh cấp chứng nhận ISO 9001:2008 đối với hoạt động thanh toán quốc tế. SCB đang dần hoàn thiện các quy trình tín dụng XNK để đáp ứng ngày càng tốt hơn nhu cầu của khách hàng. Tuy nhiên đến nay SCB vẫn chưa thiết lập được các quy trình chấp nhận hối phiếu, quy trình cho vay thanh toán bộ chứng từ không theo phương thức tín dụng chứng từ,...

🚧 Về kỹ thuật phân tích tín dụng XNK tại SCB:

Khi phân tích dự án để nhập khẩu máy móc thiết bị hay phương án sản xuất hàng hóa XNK, CBTD không chỉ phân tích mặt tài chính của phương án mà còn quan tâm đến các vấn đề như sự cần thiết của dự án/phương án, cung cầu sản phẩm, tình hình cạnh tranh, mạng lưới tiêu thụ. Đặc biệt, CBTD rất quan tâm đến tính hợp pháp của mặt hàng XNK.

Tuy nhiên quá trình phân tích và quyết định cấp tín dụng tại SCB cũng còn một số hạn chế như: CBTD chỉ tập trung vào phân tích các chỉ tiêu quá khứ và xác định xu hướng của doanh nghiệp trong tương lai, chưa quan tâm đến những thay đổi của các chỉ tiêu tài chính sau khi thực hiện cho vay.

🚧 Về đội ngũ cán bộ tín dụng:

Hầu hết đội ngũ CBTD của SCB đều có trình độ đại học chính quy chuyên ngành tài chính ngân hàng, kinh tế do vậy khả năng phân tích tín dụng tốt hơn, chính xác hơn. Đồng thời ngân hàng thường xuyên mở các lớp đào tạo ngắn hạn bồi dưỡng về các nghiệp vụ có liên quan như phân tích chứng khoán, kỹ năng giao tiếp, tài trợ dự án, phân tích tài chính doanh nghiệp. Tuy nhiên do hầu hết cán bộ tín

dụng của SCB còn khá trẻ, tuổi đời bình quân 25 và tuổi nghề từ 3 – 4 năm, do đó kinh nghiệm thực tế chưa nhiều. Điều này đã ảnh hưởng rất lớn đến công tác phục vụ khách hàng và uy tín của SCB.

✚ Về hệ thống thông tin phục vụ cho việc phân tích tín dụng

Hiện nay tại hầu hết các chi nhánh, sở giao dịch và hội sở SCB, công tác thu thập thông tin phục vụ cho việc phân tích tín dụng còn rất hạn chế.

Việc lưu trữ thông tin khách hàng tại các chi nhánh của SCB chưa được chú trọng.

✚ Về công tác Marketing, tiếp thị khách hàng

Hạn chế lớn nhất trong công tác tiếp thị của SCB là không có bộ phận tiếp thị và chăm sóc khách hàng độc lập, CBTD phải đảm nhận cả công việc này, tạo nên áp lực lớn và không khách quan trong công tác thẩm định sau này.

✚ Về công tác kiểm tra sau khi giải ngân:

Công tác kiểm tra sau cho vay của SCB cũng rất được quan tâm, đối với các khoản giải ngân thu mua hàng xuất khẩu, SCB ưu tiên giải ngân bằng chuyển khoản thanh toán trực tiếp cho nhà cung cấp nguyên vật liệu. Đối với cho vay phục vụ nhập khẩu, SCB chỉ giải ngân duy nhất cho nhà cung cấp nước ngoài do đó việc kiểm tra mục đích sử dụng vốn vay dễ dàng hơn.

2.2.5 Đánh giá của khách hàng đối với hoạt động tín dụng xuất nhập khẩu của ngân hàng TMCP Sài Gòn

2.2.5.1 Mục tiêu, nội dung của khảo sát

Mục tiêu của việc khảo sát: biết được ý kiến, nhận xét của khách hàng về hoạt động tín dụng xuất nhập khẩu của SCB, những điểm tốt của SCB được khách hàng được đánh giá cao và những điểm hạn chế

của SCB khiến khách hàng chưa hài lòng. Từ đó kiến nghị cải tiến cơ chế, chính sách và đặc tính của các sản phẩm tín dụng xuất nhập khẩu nhằm thỏa mãn tối đa nhu cầu của khách hàng.

2.2.5.2 *Mô tả mẫu điều tra*

Mẫu điều tra: các doanh nghiệp đã, đang vay vốn phục vụ hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu tại SCB và các doanh nghiệp xuất nhập khẩu SCB đang tiếp thị. Tổng số phiếu phát ra: 46 phiếu, tổng số phiếu thu về 40 phiếu, trong đó có 30 doanh nghiệp đã và đang vay vốn, 10 doanh nghiệp đang trong quá trình tiếp thị. Tất cả 40 doanh nghiệp đều có quan hệ vay vốn với ít nhất 1 ngân hàng

2.2.5.3 *Đánh giá của khách hàng về hoạt động TD XNK của SCB*

Nhìn chung, đánh giá của khách hàng đối với hoạt động tín dụng xuất nhập khẩu của SCB là ít hài lòng đặc biệt là đối với các vấn đề liên quan đến lãi suất, phí dịch vụ, tài sản bảo đảm, thủ tục vay vốn và mức độ nhanh chóng trong việc giải quyết hồ sơ. Theo khách hàng, SCB không có sự nổi trội hơn so với các ngân hàng khác nên các chỉ tiêu khách hàng đều đánh giá là bình thường.

2.2.6 Đánh giá chung sự phát triển của tín dụng xuất nhập khẩu tại ngân hàng TMCP Sài Gòn

2.2.6.1 *Những mặt tích cực đạt được*

SCB vẫn duy trì và mở rộng được một số lượng tương đối lớn doanh nghiệp XNK, trong đó có nhiều doanh nghiệp có quy mô lớn. SCB luôn quan tâm đặc biệt đến công tác chăm sóc khách hàng.

Tỷ lệ nợ quá hạn, tỷ lệ nợ xấu trên tổng dư nợ cho vay XNK chiếm tỷ trọng nhỏ.

Quy trình quy chế đang được chỉnh sửa và hoàn thiện tạo điều kiện thuận lợi cho các chi nhánh trong công tác tiếp thị, hướng dẫn

khách hàng đồng thời giúp các cấp lãnh đạo kiểm soát chặt chẽ hơn, hạn chế các sai sót.

2.2.6.2 Những tồn tại

Định giá tài sản bảo đảm thấp hơn giá thị trường, thời gian định giá kéo dài

Các hình thức cho vay XNK còn quá đơn điệu và cồng kềnh làm giảm tính hấp dẫn đối với khách hàng.

Đối với các khoản cho vay XNK thế chấp bằng chính lô hàng hình thành từ vốn vay, SCB vẫn chưa có biện pháp quản lý phù hợp.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Hoạt động tín dụng nói chung và tín dụng XNK nói riêng đã có sự tăng trưởng mạnh mẽ qua các năm. Có được sự tăng trưởng dư nợ cho vay XNK và kiểm soát tốt nợ xấu như vậy là nhờ SCB thành công trong công tác huy động vốn, đáp ứng nhu cầu vốn kịp thời của các doanh nghiệp XNK và là nhờ SCB có được đội ngũ cán bộ tín dụng năng động, nhiệt huyết, công tác chăm sóc khách hàng được quan tâm đúng mức. Tuy nhiên, hoạt động tín dụng XNK của SCB chưa có khả năng cạnh tranh với các ngân hàng thương mại khác và còn bộc lộ nhiều hạn chế. Cụ thể đó là: các hình thức cho vay XNK còn đơn điệu, quy trình phục vụ cho hoạt động tác nghiệp chưa đầy đủ, số lượng ngân hàng đại lý và tài khoản Nostro còn quá ít để phục vụ nhu cầu thanh toán của khách hàng, chưa có chính sách ưu đãi đối với các khách hàng XNK, hoạt động phân tích tín dụng còn tập trung vào một cán bộ tín dụng, công tác thu thập thông tin phục vụ cho công tác thẩm định chưa được chú trọng,... Để hoạt động tín dụng XNK ngày càng phát triển, SCB cần phải xây dựng chính sách ưu đãi đối với hoạt động XNK; điều chỉnh chính sách định giá, nhận và quản lý tài sản bảo đảm; hoàn thiện và bổ sung các sản phẩm tín dụng XNK; tăng cường công tác thu thập thông tin để nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng đồng thời đẩy mạnh hơn nữa công tác huy động vốn,...

CHƯƠNG 3

CÁC GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG XUẤT NHẬP KHẨU TẠI NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN

3.1 Giải pháp mở rộng quy mô tín dụng XNK tại SCB

3.1.1 Hoàn thiện và phát triển các sản phẩm tín dụng XNK

3.1.1.1 Xây dựng và hoàn thiện các quy trình cho vay XNK

Các sản phẩm cần xây dựng quy trình hướng dẫn: Chấp nhận hối phiếu; Cho vay thanh toán bộ chứng từ hàng hóa không theo phương thức tín dụng chứng từ; Bảo lãnh thanh toán L/C, bảo lãnh thanh toán hối phiếu trả chậm;

Các sản phẩm cần chỉnh sửa và hoàn thiện quy trình: Sản phẩm cho vay sản xuất hàng xuất khẩu, Sản phẩm cho vay đầu tư xây dựng nhà xưởng, cơ sở sản xuất chế biến tiêu thụ hàng xuất khẩu

3.1.1.2 Mở rộng danh mục ngân hàng đại lý

Mặc dù hiện tại SCB đã thiết lập quan hệ đại lý với 2.937 ngân hàng và chi nhánh ngân hàng trên toàn thế giới, số lượng ngân hàng đại lý không ngừng tăng trưởng qua các năm nhưng so với các ngân hàng thương mại có hoạt động thanh toán quốc tế phát triển thì số lượng ngân hàng đại lý này còn quá hạn chế. Trên thực tế SCB chỉ có 14 tài khoản Nostro cho tất cả các loại ngoại tệ tại ngân hàng nước ngoài. Điều này đã gây trở ngại lớn, kéo dài thời gian thanh toán, khách hàng phải tốn chi phí cho ngân hàng trung gian, làm giảm khả năng cạnh tranh của ngân hàng. Do vậy trong thời gian đến SCB cần gia tăng số lượng ngân hàng đại lý, đặc biệt là cân đối nguồn vốn để tăng số lượng tài khoản Nostro tại ngân hàng nước ngoài (tối thiểu phải đạt từ 50 – 70 tài khoản) để đáp ứng kịp thời nhu cầu thanh toán quốc tế của các khách hàng XNK.

3.1.1.3 *Xây dựng chính sách ưu đãi đối với tín dụng XNK*

Từ thực trạng dư nợ cho vay XNK của SCB còn rất hạn chế. Để phát triển mạnh mẽ tín dụng XNK, SCB cần phải:

- Xác định nguồn vốn cần thiết dành riêng cho phát triển tín dụng XNK.

- Tính toán thu nhập tăng thêm từ dịch vụ thanh toán quốc tế và mua bán ngoại tệ để điều chỉnh giảm lãi suất cho vay nhưng vẫn đảm bảo lãi suất thực SCB nhận được không thay đổi. Ngoài ra, SCB nên xây dựng biểu lãi suất cho vay XNK phân theo loại khách hàng và loại tài sản bảo đảm.

- Đối với các khách hàng vay ngoại tệ nhập khẩu tài sản cố định, khi tỷ giá tăng SCB nên điều chỉnh giá trị định giá hoặc điều chỉnh tăng tỷ lệ bảo đảm để khách hàng không phải trả nợ trước hạn làm ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh.

- SCB cũng cần phải quy định rõ tỷ lệ ký quỹ mở L/C đối với từng loại khách hàng và từng loại hàng nhập khẩu

- Đối với công tác định giá: SCB cần làm việc với SCBA để thống nhất cách định giá tài sản, không áp dụng tỷ lệ an toàn trong việc định giá hàng hóa và máy móc thiết bị nhập khẩu.

- Cần phải phân quyền phán quyết cho các lãnh đạo chi nhánh

3.1.2 *Công tác Marketing, nghiên cứu nhu cầu khách hàng*

Đối với những khách hàng mới chưa từng giao dịch với SCB, trước khi tiếp xúc gặp gỡ, mời chào khách hàng CBTD phải nghiên cứu rất kỹ càng tình hình tài chính, phải biết được họ đang gặp khó khăn vướng mắc như thế nào. Đối với những khách hàng cũ của ngân hàng, nếu là khách hàng lớn, kinh doanh hiệu quả, có uy tín với ngân

hàng trong quan hệ vay trả thì Ngân hàng nên có chiến lược chăm sóc đặc biệt.

3.2 Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng XNK tại SCB

3.2.1 Chuyên môn hóa hoạt động phân tích tín dụng

Từ thực trạng công tác thẩm định tín dụng chỉ tập trung vào một cán bộ tín dụng từ khâu tiếp nhận hồ sơ đến khi tất toán khoản vay dễ dẫn đến rủi ro tác nghiệp và rủi ro đạo đức nên SCB phải tổ chức chuyên môn hóa hoạt động phân tích, một hồ sơ vay vốn của khách hàng cần được ít nhất 2 cán bộ tín dụng phân tích, một cán bộ tín dụng thẩm định về pháp lý của khách hàng, một CBTD thẩm định về tình hình tài chính và phương án vay. Tuy nhiên đối với những món vay nhỏ chỉ cần giao cho một CBTD thực hiện toàn bộ quy trình để tiết kiệm thời gian, nhanh chóng trả lời cho khách hàng.

3.2.2 Nâng cao công tác thu thập, xử lý và quản lý thông tin khách hàng

Các chi nhánh của SCB cần điều tra, xử lý và phân tích kỹ khách hàng trước khi ra quyết định cấp tín dụng, cần thiết lập hệ thống thông tin đa dạng từ nhiều nguồn khác nhau, cần liên kết thu thập thông tin thông qua cơ quan thuế, công an, cục hải quan, cần theo dõi thường xuyên tình hình sử dụng vốn của khách hàng sau khi giải ngân, phải nắm bắt kịp thời tình hình sử dụng vốn và diễn biến khả năng trả nợ của doanh nghiệp vay vốn.

3.2.3 Công tác kiểm tra sau giải ngân

1. Thực hiện kiểm tra định kỳ đối với những khoản vay đã cấp.
2. Tổ chức quá trình kiểm soát cẩn thận và nghiêm túc để đảm bảo xem xét và đánh giá được tất cả những đặc tính quan trọng nhất của khoản vay

3. Đánh giá sự thay đổi trong tình hình tài chính của người vay.
4. Đánh giá xem liệu khoản vay có còn phù hợp với chính sách hiện tại của ngân hàng không.
5. Kiểm soát và theo dõi thường xuyên những khoản cho vay lớn.
6. Theo dõi thường xuyên những khoản vay có vấn đề.

3.3 Các giải pháp hỗ trợ khác

3.3.1 Công tác huy động vốn

Để có thể mở rộng dư nợ cho vay, đặc biệt là dư nợ cho vay XNK điều kiện tiên quyết về phía SCB là phải có đủ nguồn vốn đáp ứng cho nhu cầu của khách hàng. Để phát triển huy động vốn, SCB cần có những giải pháp thật thiết thực, có thể là:

- Tổ chức nghiên cứu, tìm hiểu nhu cầu, tâm lý khách hàng.
- Trong một năm đưa ra ít nhất 10 sản phẩm huy động vốn hấp dẫn và nhiều chính sách chăm sóc khách hàng.
- Phát triển các sản phẩm dịch vụ liên quan
- Đào tạo cán bộ nhân viên có khả năng đàm phán, giao tiếp và phục vụ khách hàng.
- Cần phân khúc thị trường tiền gửi
- Khuyến khích khách hàng mở tài khoản thanh toán tại SCB khi vay tiền, SCB sẽ giải ngân bằng chuyển khoản.
- Đa dạng hóa các sản phẩm tiết kiệm.

3.3.2 Công tác nhân sự

3.4 Kiến nghị đối với các cơ quan hữu quan:

3.4.1 Cải thiện cơ chế quản lý xuất nhập khẩu.

Hoàn thiện hệ thống pháp luật cùng với cơ chế điều hành xuất nhập khẩu phù hợp với cam kết của các tổ chức kinh tế quốc tế mà Việt Nam tham gia cũng như các chuẩn mực, thông lệ quốc tế khác.

3.4.2 Hoàn thiện chính sách tín dụng hỗ trợ xuất nhập khẩu.

Nhà nước phải xây dựng chính sách hỗ trợ tín dụng xuất khẩu và nhập khẩu các mặt hàng trong nước chưa sản xuất được theo hướng bình đẳng đối với các thành phần kinh tế. Cần minh bạch hoá và chuẩn hoá các quy trình, thủ tục, điều kiện vay vốn tín dụng ưu đãi như quy định rõ danh mục mặt hàng, cơ chế xác định lãi suất, quy định tài sản đảm bảo tiền vay, thời hạn cho vay... để đảm bảo chính sách tín dụng hỗ trợ xuất nhập khẩu của nhà nước có thể được thực hiện đạt hiệu quả cao.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Tóm lại, để phát triển hoạt động tín dụng XNK, SCB cần phối hợp đồng bộ nhiều giải pháp, trong đó quan trọng nhất và cần thực hiện trước hết là hoàn thiện các sản phẩm tín dụng XNK và xây dựng chính sách ưu đãi đối với các nhu cầu vay vốn phục vụ XNK. Đi đôi với việc thực hiện các giải pháp trên, SCB còn cần phải nâng cao công tác huy động vốn, chuyên môn hóa hoạt động phân tích, nâng cao công tác thu thập thông tin về khách hàng và tăng cường công tác kiểm tra sau giải ngân. Ngoài nỗ lực phấn đấu từ phía SCB, chính phủ, ngân hàng nhà nước cần có những giải pháp hỗ trợ các ngân hàng thương mại và doanh nghiệp XNK

KẾT LUẬN

Trên đây chỉ là một số trong rất nhiều giải pháp nhằm phát triển hoạt động tín dụng XNK. Để đạt hiệu quả cao nhất cần phối hợp tất cả các giải pháp một cách đồng bộ. Trong đó quan trọng và cần thực hiện trước hết đối với hệ thống Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn là hoàn thiện các sản phẩm tín dụng XNK, xây dựng chính sách ưu đãi cho vay XNK, mở rộng danh mục ngân hàng đại lý, xây dựng hệ thống thông tin nhanh chóng, chính xác, kịp thời, đầy đủ và từ nhiều nguồn khác nhau để đáp ứng ngày càng tốt hơn nhu cầu của khách hàng, nâng cao năng lực cạnh tranh và hạn chế rủi ro.

Với vốn kiến thức của bản thân, cùng với việc tham khảo tài liệu và ý kiến của các khách hàng đang vay vốn tại SCB, tôi đã mạnh dạn đưa ra một số giải pháp đối với Ngân hàng TMCP Sài Gòn trong việc tăng trưởng dư nợ và kiểm soát rủi ro TD XNK, hy vọng sẽ đóng góp một phần vào sự phát triển của Ngân hàng.

Do sự hạn chế về nhiều mặt nên đề tài của tôi không tránh khỏi những thiếu sót nhất định. Rất mong nhận được những ý kiến đóng góp nhằm giúp cho tôi hoàn thiện hơn trong công tác nghiên cứu của mình.