

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG**

LÊ THỊ LÀNH

**PHÁT TRIỂN TÍN DỤNG XUẤT NHẬP KHẨU
TẠI NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU
CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG**

Chuyên ngành: Tài Chính - Ngân Hàng

Mã số: 60.34.20

TÓM TẮT LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH

Đà Nẵng - Năm 2014

**Công trình được hoàn thành tại
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG**

Người hướng dẫn khoa học : **TS. NGUYỄN PHÚ THÁI**

Phản biện 1: **PGS. TS. NGUYỄN HÒA NHÂN**

Phản biện 2: **TS. NGUYỄN TRƯỜNG GIANG**

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 14 tháng 06 năm 2014.

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

Đối với ngân hàng thương mại, tín dụng XNK là hoạt động mang lại nhiều nguồn thu nhập cho ngân hàng như: thu nhập từ lãi, phí, kinh doanh ngoại tệ,... và đa dạng hóa danh mục cho vay, vì vậy đây cũng là mảng kinh doanh mà các ngân hàng cạnh tranh khá gay gắt. Để có thể thu hút và giữ được khách hàng của mình các ngân hàng phải không ngừng đổi mới, nâng cao khả năng cạnh tranh của mình.

Ngân hàng Á Châu – CN Đà Nẵng chính thức đi vào hoạt động từ năm đầu năm 1997, đến nay đã đạt được nhiều thành quả và có được uy tín, thương hiệu. Tuy nhiên, hoạt động tín dụng XNK của chi nhánh chưa thực sự phát triển và đáp ứng đầy đủ, kịp thời nhu cầu của các doanh nghiệp XNK trên địa bàn thành phố. Do đó, nhận thấy việc nghiên cứu thực trạng, phân tích đánh giá những thuận lợi, khó khăn và đề ra một số giải pháp để góp phần phát triển tín dụng XNK là công việc cần thiết, tôi đã quyết định chọn đề tài “*Phát triển tín dụng xuất nhập khẩu tại Ngân hàng TMCP Á Châu – CN Đà Nẵng*” cho luận văn tốt nghiệp cao học.

2. Mục tiêu nghiên cứu

- Hệ thống hoá các vấn đề lý luận liên quan đến phát triển tín dụng XNK của NHTM.

- Phân tích, đánh giá thực trạng phát triển tín dụng XNK tại Ngân hàng TMCP Á Châu. Qua đó, đúc kết những kết quả đạt được và những tồn tại cần khắc phục.

- Nghiên cứu đề xuất các giải pháp nhằm phát triển tín dụng XNK tại chi nhánh trong thời gian đến.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- Đối tượng nghiên cứu: Lý luận và thực tiễn về phát triển tín dụng XNK tại NH TMCP Á Châu – CN Đà Nẵng.

- Phạm vi nghiên cứu: Đề tài nghiên cứu phát triển tín dụng chỉ trong hoạt động XNK tại NH TMCP Á Châu - CN Đà Nẵng trong giai đoạn 2010-2013 và có giải pháp đề xuất đến năm 2015.

4. Phương pháp nghiên cứu

Trên cơ sở phương pháp luận duy vật biện chứng, đề tài đã sử dụng các phương pháp cụ thể sau: Tổng hợp và xử lý số liệu, so sánh, phân tích và đánh giá thực trạng phát triển tín dụng XNK tại NH TMCP Á Châu - Chi nhánh Đà Nẵng.

*** 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 NHTM.

Đề tài đã khảo sát, tìm hiểu, phân tích, đánh giá thực trạng phát triển tín dụng XNK tại NH TMCP Á Châu – Đà Nẵng. Từ đó, nghiên cứu đề xuất được giải pháp để phát triển hoạt này trong thời gian đến.

5. Bố cục đề tài

Ngoài lời nói đầu, mục lục, kết luận chung, danh mục tài liệu tham khảo, luận văn được kết cấu thành 3 chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận về phát triển tín dụng XNK của Ngân hàng thương mại.

Chương 2: Thực trạng phát triển tín dụng XNK tại Ngân hàng TMCP Á Châu - Chi nhánh Đà Nẵng.

Chương 3: Giải pháp và kiến nghị phát triển tín dụng XNK tại Ngân hàng TMCP Á Châu - Chi nhánh Đà Nẵng.

6. Tổng quan tài liệu nghiên cứu

Luận văn sử dụng một số kết quả của các nghiên cứu để làm nền tảng lý luận và minh chứng cho những nhận định được trình bày trong luận văn.

1. Luận văn thạc sĩ “Phát triển tín dụng tài trợ XNK tại ngân hàng TMCP Đầu tư và phát triển Việt Nam – Chi nhánh Đà Nẵng” của tác giả Phạm Thị Thu Hiền (2013), Đại học Đà Nẵng.

2. Luận văn thạc sĩ “*Phát triển tín dụng tài trợ XNK tại ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương tín*” của tác giả Phạm Thùy Loan (2011), Đại học Đà Nẵng.

3. Đề tài: “*Hoàn thiện hoạt động tín dụng XK tại Ngân hàng Phát triển Việt Nam*” luận văn Thạc sĩ quản trị kinh doanh của tác giả Trần Thị Thu Hiền - Đại học Đà Nẵng

CHƯƠNG 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÁT TRIỂN TÍN DỤNG

XUẤT NHẬP KHẨU CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. MỘT SỐ VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ TÍN DỤNG VÀ TÍN DỤNG XUẤT NHẬP KHẨU

1.1.1. Tín dụng ngân hàng

a. Khái niệm

Tín dụng ngân hàng là tín dụng giữa ngân hàng, các tổ chức tín dụng với các chủ thể khác trong nền kinh tế, trong đó ngân hàng đóng vai trò trung gian vừa là người đi vay vừa là người cho vay.

b. Đặc trưng của tín dụng ngân hàng

1.1.2. Tín dụng xuất nhập khẩu

a. Khái niệm

Tín dụng xuất khẩu: là việc cung cấp cho vay để giúp doanh

nghiệp thực hiện việc sản xuất, kinh doanh, chế biến hàng xuất khẩu.

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

b. Các hình thức tín dụng xuất nhập khẩu

b1. Tín dụng xuất khẩu

- Cho vay thực hiện hàng xuất khẩu theo L/C đã mở
- Chiết khấu hối phiếu
- Chiết khấu bộ chứng từ hàng xuất khẩu
- Cho vay ứng trước tiền hàng xuất khẩu
- Bao thanh toán
- Forfaiting

b2. Tín dụng nhập khẩu

- Phát hành L/C nhập khẩu và cho vay thanh toán L/C nhập khẩu
- Cho vay thanh toán hàng nhập khẩu theo các phương thức thanh toán khác ngoài L/C (phương thức nhờ thu, chuyển tiền)
- Tín dụng ứng trước đối với nhà nhập khẩu
- Bảo lãnh và tái bảo lãnh
- Chấp nhận hối phiếu

c. Rủi ro trong tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu

d. Vai trò của tín dụng xuất nhập khẩu

1.2. PHÁT TRIỂN TÍN DỤNG XUẤT NHẬP KHẨU

1.2.1. Quan niệm về phát triển tín dụng xuất nhập khẩu

Phát triển tín dụng XNK là quá trình gia tăng qui mô, đổi mới và đa dạng hóa cơ cấu tín dụng XNK phù hợp với đặc điểm của thị trường, đi đôi với việc kiểm soát rủi ro, nâng cao chất lượng dịch vụ

để đáp ứng ngày càng tốt hơn các nhu cầu của khách hàng và cuối cùng là đem lại hiệu quả cho ngân hàng, đồng thời có thể giữ vững vị thế của ngân hàng trên thị trường.

1.2.2. Nội dung phát triển tín dụng xuất nhập khẩu

a. Phát triển về quy mô tín dụng xuất nhập khẩu

Phát triển quy mô tín dụng XNK là làm tăng dư nợ, tỉ trọng cho vay, chiết khấu, bảo lãnh... phục vụ cho hoạt động XNK và gia tăng thị phần tín dụng XNK.

Muốn phát triển về quy mô tín dụng, NH cần thu hút được một số lượng khách hàng lớn, đồng thời có sự sàng lọc, chọn lựa khách hàng nhất định, hay nói cách khác NH cần chú trọng đến chất lượng của khách hàng.

b. Tăng khả năng kiểm soát rủi ro tín dụng xuất nhập khẩu

Phát triển tín dụng phải đi đôi với kiểm soát được rủi ro. Đối với tín dụng XNK, ngoài rủi ro tín dụng, ngân hàng sẽ phải đối diện với nhiều loại rủi ro khác như: rủi ro tỷ giá, rủi ro lãi suất...tuy nhiên, việc đánh giá định lượng với các loại rủi ro khác không cho phép thực hiện với điều kiện số liệu hiện nay nên đề tài tập trung đánh giá đối với loại rủi ro chủ yếu là rủi ro tín dụng.

Việc kiểm soát rủi ro của các khoản tín dụng biểu hiện ở việc giảm dư nợ xấu, giảm tỷ lệ nợ xấu không có khả năng thu hồi, tăng thu nhập từ việc phát triển tín dụng XNK ...

c. Đa dạng hóa hợp lý sản phẩm tín dụng xuất nhập khẩu

Để có được cơ cấu tài trợ XNK hợp lý, ngân hàng cần đa dạng hóa sản phẩm, phương thức và loại kỳ hạn cấp tín dụng, đồng thời cần linh động trong việc xác định kỳ hạn tín dụng đáp ứng nhu cầu khách hàng và mở rộng điều kiện cho đối với khách hàng vay vốn

theo mức độ tín nhiệm của khách hàng hoặc theo biện pháp bảo đảm tiền vay.

Phát triển số lượng và chất lượng sản phẩm dịch vụ tín dụng XNK chính là đa dạng hóa sản phẩm tín dụng XNK nhằm đáp ứng ngày càng cao nhu cầu đa dạng của khách hàng. Để đánh giá mức độ đa dạng hóa cần xem xét biến động cơ cấu tín dụng XNK theo các tiêu thức: theo sản phẩm tín dụng cung cấp, theo đối tượng khách hàng sử dụng sản phẩm tín dụng XNK, theo kỳ hạn, theo mặt hàng tài trợ...

d. Nâng cao chất lượng dịch vụ

Chất lượng dịch vụ là khả năng đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Khách hàng đánh giá chất lượng dịch vụ bằng cách cảm nhận các dịch vụ mà ngân hàng cung cấp.

Chất lượng dịch vụ không chỉ là hoàn thành yêu cầu của khách hàng, nó còn đòi hỏi việc cung cấp thông tin cho khách hàng nhanh chóng, kịp thời, đúng lúc và chuẩn xác; hướng dẫn sử dụng rõ ràng; thủ tục đơn giản, không phiền hà; thái độ phục vụ niềm nở, tận tình...

e. Tăng trưởng về thu nhập từ tín dụng xuất nhập khẩu

Phát triển tín dụng XNK cũng nhằm đạt đến mục tiêu cuối cùng của ngân hàng là tăng thu nhập, kiểm soát tốt những chi phí có thể từ tín dụng XNK. Tuy nhiên, tùy thuộc vào chiến lược kinh doanh của từng thời kỳ nhất định, nhằm nâng cao sức cạnh tranh, chiếm lĩnh thị phần, ngân hàng vẫn có thể chấp nhận một mức sinh lợi thấp hơn để ưu tiên cho mục tiêu tăng trưởng dư nợ tín dụng.

Nhằm gia tăng thu nhập từ hoạt động tín dụng XNK, ngoài lãi và phí, ngân hàng thương mại cần đẩy mạnh các hoạt động đi kèm như thanh toán quốc tế, phái sinh,...

1.2.3. Các tiêu chí phản ánh phát triển tín dụng xuất nhập khẩu

Qua nghiên cứu và phù hợp với hệ thống dữ liệu thực tiễn, có thể nêu lên một số tiêu chí sau:

a. Tăng trưởng về quy mô tín dụng xuất nhập khẩu

Tăng trưởng về quy mô tín dụng XNK là sự phát triển theo chiều rộng của hoạt động tín dụng XNK, thể hiện qua các chỉ tiêu:

- *Tốc độ tăng trưởng dư nợ tín dụng XNK*
- *Tỷ trọng dư nợ tín dụng XNK/ Tổng dư nợ*
- *Tăng trưởng về thị phần tín dụng XNK* (Chỉ tiêu: Dư nợ xuất (nhập) khẩu tại đơn vị / Dư nợ xuất (nhập) khẩu trên địa bàn)

- *Tốc độ tăng trưởng số lượng khách hàng XNK*

b. Tăng khả năng kiểm soát rủi ro tín dụng xuất nhập khẩu

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 ròng

c. Đa dạng hóa hợp lý sản phẩm tín dụng xuất nhập khẩu

- Để đánh giá về cơ cấu dịch vụ tín dụng tài trợ XNK cần xem xét biến động cơ cấu tín dụng tài trợ XNK theo các tiêu thức:

- + Theo sản phẩm tín dụng cung cấp,
- + Theo đối tượng khách hàng sử dụng dịch vụ tín dụng tài trợ XNK qua các năm;
- + Theo kỳ hạn;
- + Theo mặt hàng;

+ Theo hình thức cấp tín dụng...

- Để đánh giá mức độ đa dạng hóa sản phẩm, thường sử dụng các tiêu chí sau:

- + 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
- + Tỷ trọng dư nợ từng sản phẩm tín dụng XNK

d. Nâng cao chất lượng dịch vụ

Chất lượng dịch vụ là một tiêu chí có tính định tính. Đây là một tiêu chí phản ánh sự phát triển của dịch vụ tín dụng XNK theo chiều sâu. Chất lượng dịch vụ phản ánh mức độ thỏa mãn của khách hàng về các dịch vụ tín dụng XNK mà ngân hàng cung cấp. Để đánh giá tiêu chí này, người ta có thể thực hiện bằng phương pháp tự đánh giá của Ngân hàng hoặc qua khảo sát khách hàng.

e. Tăng trưởng về thu nhập từ tín dụng xuất nhập khẩu

Để đánh giá mức tăng trưởng thu nhập từ tín dụng XNK, ta có thể sử dụng các tiêu chí như:

- Thu nhập lãi vay XNK.
- Doanh thu các phí dịch vụ kèm theo khi ngân hàng cho vay, chiết khấu, bảo lãnh XNK.

1.2.4. Các nhân tố ảnh hưởng đến phát triển tín dụng xuất nhập khẩu

a. Nhân tố bên ngoài

- Môi trường kinh tế, pháp lý, chính trị xã hội trong và ngoài nước.
- Chủ trương phát triển kinh tế xã hội của nhà nước
- Tình hình kinh doanh của doanh nghiệp xuất nhập khẩu

b. Nhân tố bên trong

- Chính sách tín dụng của ngân hàng trong từng thời kỳ
- Năng lực cho vay của ngân hàng
- Quy trình tín dụng
- Trình độ, năng lực của đội ngũ nhân viên ngân hàng
- Trang thiết bị phục vụ hoạt động tín dụng XNK

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN TÍN DỤNG XUẤT NHẬP KHẨU TẠI NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU - CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG

2.1. KHÁI QUÁT VỀ NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU - CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển Ngân hàng ACB – CN Đà Nẵng

2.1.2. Một số đặc điểm cơ bản về cơ cấu tổ chức, chức năng nhiệm vụ của NHTM CP Á Châu – CN Đà Nẵng

2.1.3. Kết quả hoạt động của Chi nhánh NH TMCP Á Châu Đà Nẵng trong giai đoạn 2010-2013

a. Hoạt động huy động vốn của ACB Đà Nẵng

Nguồn vốn huy động của chi nhánh trong giai đoạn 2010 – 2013 có nhiều biến động. Cuối năm 2013, tổng vốn huy động của chi nhánh đạt 567.700 triệu đồng, tăng 22% so với cuối năm 2012, tuy nhiên vẫn chỉ đạt được 78% tổng vốn huy động tại thời điểm cuối năm 2011.

b. Hoạt động tín dụng

Dư nợ cuối kỳ tăng trưởng ổn định trong giai đoạn 2010 – 2013, cuối năm 2013 đạt 939.678 triệu đồng, tăng 11% so với cuối năm 2012. Dư nợ cho vay chủ yếu ở kỳ hạn ngắn hạn, dao động từ

58,97% – 65,52% tổng dư nợ cho vay. Ngược lại, cho vay trung dài hạn có thời hạn cho vay dài nên tương đối rủi ro, tuy nhiên lãi suất cho vay thường cao hơn, mang lại thu nhập ổn định hơn cho chi nhánh.

c. Hoạt động dịch vụ

Dịch vụ là một trong những thế mạnh của ACB. Dịch vụ thanh toán quốc tế, bảo lãnh, tư vấn tài chính cá nhân của ACB cũng ưu việt hơn so với nhiều ngân hàng khác.

d. Lợi nhuận

Năm 2013, chi nhánh chỉ đạt 82,67% chỉ tiêu lợi nhuận Hội sở giao, lợi nhuận thu được là 22.657 triệu đồng, tăng 12,56% so với năm 2012. Trong đó chi phí tăng 16,67% so với năm 2012, nhưng thu nhập tăng với tỷ lệ cao hơn nên lợi nhuận của chi nhánh vẫn được đảm bảo.

2.2. TÌNH HÌNH XUẤT NHẬP KHẨU CỦA VIỆT NAM TRONG THỜI GIAN QUA, NHỮNG THUẬN LỢI, KHÓ KHĂN TRONG THỜI GIAN TỚI VÀ SƠ LƯỢC VỀ TÌNH HÌNH XUẤT NHẬP KHẨU CỦA THÀNH PHỐ ĐÀ NẴNG

2.2.1 Tình hình xuất nhập khẩu của Việt nam trong thời gian qua

Trong những năm qua, xuất - nhập khẩu Việt Nam đã có những bước chuyển biến đáng kể và đóng góp không nhỏ vào sự phát triển kinh tế chung của đất nước. Tính từ năm 2005 đến nay, xuất - nhập khẩu tăng trưởng đều đặn với nhịp độ bình quân khá cao về kim ngạch, đa dạng và phong phú về mặt hàng. Hoạt động xuất - nhập khẩu cũng thu hút được nhiều thành phần kinh tế tham gia. Mặc dù đạt được những thành tựu ấn tượng, hoạt động xuất nhập khẩu của Việt Nam còn bộc lộ nhiều hạn chế.

2.2.2 Đánh giá thuận lợi khó khăn

Thuận lợi :

Ở trong nước, lãi suất cho vay VND đã liên tục được điều chỉnh tiệm cận với nhu cầu của các DN. Bên cạnh đó, sự ổn định của thị trường ngoại hối với nguồn cung USD dồi dào sẽ giúp NHNN có thể đưa ra và thực hiện các giải pháp tài chính tiền tệ chung tay cùng Chính phủ trong việc phục hồi, phát triển SXKD trong nước.

Trên thế giới, giá hàng hóa thế giới đang trong xu hướng giảm, đặc biệt là giá các mặt hàng nguyên, nhiên vật liệu chủ chốt như sắt thép, xăng dầu.

Tác động của khủng hoảng kinh tế đối với hàng XK của Việt Nam là không quá lớn bởi hàng XK của Việt Nam chủ yếu là hàng thiết yếu.

Khó khăn

Sức tiêu thụ hàng hóa trong nước chưa có dấu hiệu cải thiện rõ rệt thể hiện ở các chỉ số tiêu dùng, chỉ số sản xuất công nghiệp giảm hoặc có mức tăng không đáng kể; hàng tồn kho nhiều.

Khá nhiều các mặt hàng xuất khẩu, kể cả những mặt hàng có kim ngạch lớn chưa có thương hiệu riêng. Giá trị gia tăng của hàng hóa xuất khẩu thấp.

Khủng hoảng kinh tế thế giới làm cho thị trường tiêu thụ của hàng hóa XK gặp rất nhiều khó khăn và chưa thể phục hồi trong ngắn hạn.

2.2.3 Sơ lược về tình hình xuất nhập khẩu của Thành phố Đà Nẵng trong thời gian qua

Năm 2013 là năm đầu tiên, Đà Nẵng đạt giá trị kim ngạch xuất khẩu hàng hóa vượt mức 1,3 tỷ USD trong 1,9 tỷ USD giá trị kim ngạch xuất khẩu. Các doanh nghiệp xuất khẩu của TP Đà Nẵng cũng

không ngừng phát triển và tạo dựng được uy tín trên thị trường thế giới. Về thị trường: Thành phố đang tiếp tục phát triển gia tăng thị phần tại các thị trường sẵn có như Hoa Kỳ, Nhật Bản, EU, Trung Quốc, Đài Loan... đồng thời đã mở rộng thêm một số thị trường mới tại Hoa Kỳ, Anh, Pháp... Tuy nhiên, một số sản phẩm xuất khẩu chủ lực như thủy sản, giày da, đồ chơi trẻ em... đang gặp khó khăn về thị trường, bị áp thuế chống bán phá giá, các rào cản kỹ thuật và bị cạnh tranh gay gắt bởi Trung Quốc, Ấn Độ, các nước Nam Á và Đông Á nên có mức tăng trưởng thấp hoặc giảm hơn so với năm 2012.

2.3 THỰC TRẠNG PHÁT TRIỂN TÍN DỤNG XUẤT NHẬP KHẨU TẠI NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU - CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG

2.3.1. Thực trạng phát triển tín dụng xuất nhập khẩu tại ngân hàng Á Châu -CN Đà Nẵng

Những biện pháp phát triển tín dụng XNK tại ACB – CN Đà Nẵng

a. Phát triển quy mô tín dụng xuất nhập khẩu

Công tác quảng bá:

- Nhằm thu hút khách hàng mới, chi nhánh thực hiện quảng cáo, tiếp thị khách hàng qua nhiều kênh khác nhau. Tuy nhiên, chi phí dành cho hoạt động marketing vẫn còn khá thấp, chiến lược marketing chưa cụ thể, rõ ràng, thiếu đội ngũ cán bộ tiếp thị chuyên nghiệp về lĩnh vực tài trợ XNK nên hiệu quả mang lại chưa tốt.

- Phát triển thương hiệu ngân hàng trên địa bàn thành phố thông qua việc mở rộng mạng lưới kênh phân phối.

- Chi nhánh tăng cường quảng bá đến khách hàng “bó sản phẩm” nhằm đảm bảo giữ vững và tăng cường giao dịch tín dụng XNK của khách hàng hiện hữu.

Công tác thu thập thông tin, tiếp thị khách hàng:

ACB Đà Nẵng thực hiện thu thập thông tin và tiếp thị khách hàng XNK thông qua nhiều phương thức. Phòng quản lý bán hàng Hội sở chịu trách nhiệm thực hiện công việc phân đoạn thị trường tín dụng XNK thông qua các báo cáo, và nghiên cứu đưa ra các chính sách lãi suất cũng như sản phẩm đặc thù theo vùng miền, đối tượng khách hàng.

Chính sách giá

Trên cơ sở xem xét tình hình sản xuất, kinh doanh của khách hàng, lợi ích thu được từ khách hàng để quyết định lãi suất cho vay và lãi suất chiết khấu cụ thể đối với từng khoản vay. CN thường xuyên có những chương trình hỗ trợ khách hàng về mặt lãi suất.

Hoàn thiện qui trình tín dụng XNK

Qui trình tín dụng XNK được ban hành khá chi tiết thuận tiện cho nhân viên tín dụng tư vấn, hướng dẫn cho khách hàng, đồng thời ACB cũng ban hành bằng văn bản cụ thể. Khối khách hàng doanh nghiệp cũng có diễn đàn trao đổi thông tin, nghiệp vụ khi vận hành qui trình.

Tuy vẫn còn những hạn chế nhưng qui trình được đánh giá là ít gây phiền hà cho khách hàng cũng như đảm bảo thuận tiện cho nhân viên khi tư vấn, hướng dẫn thủ tục khi khách hàng có nhu cầu.

b. Kiểm soát rủi ro tín dụng xuất nhập khẩu

Chi nhánh luôn tuân thủ chặt chẽ quy trình cấp tín dụng XNK do Hội sở ban hành.

Công tác thẩm định tín dụng tại ACB – Đà Nẵng được phối hợp bởi nhiều bộ phận chuyên môn.

Nhân viên tín dụng khi lập tờ trình thẩm định khách hàng không chỉ phân tích các yếu tố liên quan đến bản thân doanh nghiệp

nhu: tình hình tài chính khách hàng, tình hình TSBD, mà còn phải chú trọng đến việc đánh giá các yếu tố thị trường, khả năng cạnh, địa bàn hoạt động, thị trường xuất, nhập khẩu, các yếu tố pháp lý, các cơ chế ưu đãi của Nhà nước và cơ quan quản lý đối với ngành mà doanh nghiệp hoạt động.

Ngoài ra, CN còn triển khai áp dụng các sản phẩm phái sinh tiền tệ, lãi suất để kiểm soát rủi ro trong tín dụng XNK.

c. Đa dạng hóa sản phẩm tín dụng xuất nhập khẩu

CN chủ yếu đang áp dụng các sản phẩm tín dụng XNK sau:

- + Tài trợ xuất khẩu trước khi giao hàng.
- + Chiết khấu hối phiếu đòi nợ kèm bộ chứng từ hàng xuất khẩu theo phương thức nhờ thu, L/C.
- + Phát hành L/C nhập khẩu trả ngay.
- + Cho vay thanh toán hàng nhập khẩu theo phương thức L/C.
- + Cho vay thanh toán hàng nhập khẩu theo các phương thức thanh toán nhờ thu (D/A, D/P), chuyển tiền trước hoặc sau khi nhận hàng.
- + Phát hành thư bảo lãnh quốc tế.

d. Nâng cao chất lượng dịch vụ tín dụng xuất nhập khẩu

Đối với khách hàng chưa có quan hệ tín dụng nhưng có tiềm năng, chi nhánh thường xuyên tổ chức thăm hỏi, quan tâm theo dõi tình hình hoạt động để nắm bắt nhu cầu của khách hàng nhằm phục vụ tốt nhất. Đối với khách hàng đã có quan hệ tín dụng XNK, chi nhánh tạo cho khách hàng sự hài lòng qua việc đáp ứng nhanh chóng những nhu cầu phát sinh, giữ vững hệ thống khách hàng hiện hữu bằng thái độ phục vụ niềm nở, nhiệt tình.

Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực. Nâng cao tinh thần chăm sóc, phục vụ khách hàng thông qua áp dụng các tiêu chuẩn ISO

về phục vụ khách hàng.

Công tác kiểm tra, giám sát chất lượng dịch vụ cũng được ACB thực hiện khá nghiêm túc.

2.3.2. Kết quả phát triển tín dụng xuất nhập khẩu tại NH TMCP Á Châu – CN Đà Nẵng

a. Tăng trưởng về quy mô tín dụng xuất nhập khẩu

- *Tốc độ tăng trưởng dư nợ tín dụng XNK*: Dư nợ tín dụng XNK đã có sự cải thiện tích cực. Năm 2012, mặc dù dư nợ của toàn chi nhánh tăng trưởng 15,10% so với năm 2011, tuy nhiên, dư nợ XNK đã giảm 10,84%, chỉ còn 120.211 triệu đồng. Mức giảm này đã được bù đắp trong năm 2013 với mức tăng dư nợ XNK lên 150.349 triệu đồng, tương ứng tăng 25,07% so với năm 2012.

- *Tốc độ tăng trưởng số lượng khách hàng XNK*: Số lượng Khách hàng tín dụng XNK tại ACB – Đà Nẵng khá khiêm tốn và tăng trưởng không nhiều qua các năm 2010 – 2013.

- *Tăng trưởng về thị phần tín dụng XNK* (Chỉ tiêu: Dư nợ xuất (nhập) khẩu tại đơn vị / Dư nợ xuất (nhập) khẩu trên địa bàn): Thị phần tín dụng XK và tín dụng NK của ACB – Đà Nẵng đều chiếm tỷ lệ rất thấp trên địa bàn thành phố Đà Nẵng.

b. Tăng khả năng kiểm soát rủi ro tín dụng xuất nhập khẩu

Hoạt động kiểm soát rủi ro tín dụng của ACB – Đà Nẵng trong tín dụng XNK rất tốt. Chi nhánh chưa phát sinh nợ xấu trong hoạt động tín dụng XNK. Tuy nhiên, hoạt động tín dụng XNK còn tiềm ẩn nhiều rủi ro.

c. Đa dạng hóa sản phẩm tín dụng xuất nhập khẩu

Đối với hình thức cho vay nhập khẩu: tỷ trọng cho vay thanh toán hàng nhập theo phương thức L/C luôn chiếm tỷ trọng lớn. Đối với hình thức cho vay xuất khẩu: Cho vay tài trợ xuất khẩu trước khi

giao hàng vẫn là hình thức cho vay chủ yếu được các đơn vị xuất khẩu lựa chọn nhằm thu mua, chế biến, sản xuất, dự trữ hàng để xuất khẩu – chiếm từ 59,00% đến 77,90%.

Cơ cấu tín dụng NK chuyển theo xu hướng tăng nhập khẩu máy móc thiết bị, hóa chất, vải, phân bón,... và giảm dần NK sắt thép. Cơ cấu tín dụng XK: Ngành hàng thủy sản (chế biến hải sản) và dệt may vẫn là 2 ngành hàng chủ yếu mà ACB – Đà Nẵng tài trợ.

d. Tăng thu nhập từ hoạt động tín dụng xuất nhập khẩu

Trong tổng thu nhập của CN qua các năm, thu nhập từ hoạt động tín dụng tài trợ XNK chiếm trung bình khoảng 15%. Giai đoạn 2010-2013 tốc độ tăng trưởng dư nợ của Chi nhánh cao hơn tốc độ tăng của dư nợ XNK.

Trong thu nhập từ hoạt động tín dụng XNK thì thu từ lãi cho vay XNK vẫn chiếm tỷ trọng rất lớn, thu phí từ các hoạt động tín dụng XNK chiếm tỷ trọng không đáng kể.

e. Nâng cao chất lượng dịch vụ

Hiện nay hầu hết nhân viên tín dụng tại ACB – Đà Nẵng đều có trình độ đại học. Ngoài ra chi nhánh thường xuyên tổ chức các buổi trao đổi nghiệp vụ tín dụng cho nhân viên. Tuy nhiên, do đội ngũ nhân viên tín dụng tại chi nhánh khá trẻ, do đó cũng gặp không ít khó khăn do thiếu kinh nghiệm.

2.4 ĐÁNH GIÁ CHUNG VỀ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG XUẤT NHẬP KHẨU TẠI NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU – CN ĐÀ NẴNG

2.4.1. Những mặt đạt được

- Quy mô khách hàng được mở rộng: CN đã thu hút được khá nhiều khách hàng tín dụng XNK và đã xây dựng được nền tảng khách hàng tín dụng XNK khá vững chắc.

- Cơ cấu tín dụng XNK chuyển dịch theo hướng hợp lý hơn.
- Chi nhánh luôn triển khai tốt các chương trình tài trợ XNK của ACB trợ cho các doanh nghiệp XNK.
- Rủi ro tín dụng XNK được kiểm soát: Chất lượng tín dụng XNK đang được kiểm soát tốt, không phát sinh nợ quá hạn, nợ xấu đối với lĩnh vực tín dụng này trong giai đoạn 2010 – 2013.
- Quy trình tín dụng XNK tại chi nhánh đã ngày một hoàn thiện hơn.
- Chất lượng dịch vụ của hoạt động tín dụng XNK tại chi nhánh ngày càng được nâng cao.

2.4.2. Những vấn đề tồn tại

- Thị phần tín dụng XNK của chi nhánh tại địa bàn còn rất nhỏ.
- Số lượng khách hàng tín dụng XNK của chi nhánh đã có sự tăng trưởng, tuy nhiên vẫn chỉ chiếm tỷ trọng 6,99% so với tổng số lượng khách hàng doanh nghiệp của chi nhánh.
- Mặc dù hiện nay nợ xấu trong cho vay XNK ở chi nhánh chưa phát sinh, tuy nhiên hoạt động tín dụng XNK vẫn còn tiềm ẩn nhiều rủi ro.
- Các sản phẩm tín dụng do ACB Hội sở đưa ra khá nhiều, tuy nhiên chưa được khai thác hết tại ACB – Đà Nẵng.
- Các sản phẩm tín dụng XNK chưa có những ưu điểm nổi trội để có khả năng thu hút khách hàng.
- Dư nợ tín dụng xuất khẩu hoặc nhập khẩu thường tập trung ở một số ngành nghề nhất định và ít có sự đa dạng hóa.
- Việc vận hành quy trình tín dụng XNK trong thực tế còn gặp nhiều khó khăn, rườm rà gây ảnh hưởng đến khách hàng.
- Việc quảng bá sản phẩm tín dụng XNK chưa hiệu quả, các

chương trình quảng bá còn đơn điệu, chưa thu hút được khách hàng.

Nguyên nhân của những hạn chế

a. Nguyên nhân bên ngoài

a1. Môi trường kinh doanh

- Tình hình khó khăn của nền kinh tế và doanh nghiệp nói riêng.

- Cạnh tranh gay gắt của các ngân hàng trên địa bàn thành phố.

a2. Cơ chế chính sách của nhà nước

- Chính sách hạn chế đối tượng cho vay bằng ngoại tệ đã có ảnh hưởng đến hoạt động tín dụng XNK của các ngân hàng thương mại.

- Thông thường các DN chỉ cung cấp báo cáo tài chính nộp thuế hoặc nội bộ cho ngân hàng nên tính chính xác không cao, khó khăn cho ngân hàng trong công tác thẩm định khi cấp tín dụng XNK.

- Chưa có các quy chế thống nhất trong hoạt động tín dụng XNK.

a3. Doanh nghiệp vay vốn

- Năng lực vay vốn của các DN suy giảm gây khó khăn cho bản thân doanh nghiệp và ngân hàng trong việc cấp tín dụng.

- Kiến thức, kinh nghiệm trong hoạt động XNK còn hạn chế.

- Ý thức tuân thủ pháp luật và các thông lệ quốc tế của một số doanh nghiệp chưa tốt.

- Chưa có sự chú trọng đến việc sử dụng các sản phẩm phái sinh trong hạn chế và phòng ngừa rủi ro lãi suất và rủi ro tỷ giá.

b. Nguyên nhân bên trong

- Lực lượng nhân viên tín dụng còn mỏng và chưa có kiến thức chuyên sâu trong tín dụng XNK và thanh toán quốc tế.

- CN chưa chủ động xây dựng chương trình quảng bá cho hoạt động tín dụng tài trợ XNK riêng.

- CN chưa tạo dựng được thương hiệu riêng của mình trong hoạt động tín dụng XNK.

- CN vẫn chưa thực sự cạnh tranh được với các ngân hàng khác, đặc biệt là các ngân hàng TMCP quốc doanh trên địa bàn hoạt động về mức lãi suất.

- Hồ sơ, thủ tục cấp tín dụng đối với khách hàng chưa thực sự gọn nhẹ. Thời gian xử lý hồ sơ tín dụng làm giảm khả năng cạnh tranh của chi nhánh.

CHƯƠNG 3

GIẢI PHÁP VÀ KIẾN NGHỊ PHÁT TRIỂN TÍN DỤNG XUẤT NHẬP KHẨU TẠI NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG

3.1 CĂN CỨ XÂY DỰNG GIẢI PHÁP

3.1.1. Chiến lược phát triển XNK của Việt Nam giai đoạn 2011 – 2020, định hướng đến năm 2030 và Định hướng phát triển XNK của thành phố Đà Nẵng giai đoạn 2011 – 2020

a. Chiến lược phát triển XNK của Việt Nam

b. Chiến lược phát triển xuất nhập khẩu của thành phố Đà Nẵng

3.1.2. Định hướng phát triển tín dụng xuất nhập khẩu của ACB và ACB – CN Đà Nẵng

a. Định hướng phát triển tín dụng xuất nhập khẩu của ACB

b. Định hướng phát triển tín dụng XNK của ACB – Đà Nẵng

3.2. GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN TÍN DỤNG XNK TẠI NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU – CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG

3.2.1. Tăng cường các biện pháp thu hút khách hàng mới và giữ vững khách hàng hiện hữu

a. Xác định khách hàng mục tiêu

Trong bối cảnh tình hình kinh tế tại địa phương còn nhiều khó khăn, cạnh tranh giữa các ngân hàng trên địa bàn thành phố Đà Nẵng khá gay gắt, ACB – Đà Nẵng cần xác định hệ khách hàng mục tiêu cho mình để tập trung nguồn lực tiếp cận.

b. Xây dựng chiến lược khách hàng

- Thu hút khách hàng: Việc thu hút khách hàng phải được thực hiện theo chiến lược cụ thể với từng nhóm khách hàng cụ thể, bao gồm: Khách hàng chưa có quan hệ tín dụng XNK, khách hàng đang có quan hệ tín dụng XNK và khách hàng đã kết thúc quan hệ tín dụng XNK.

- Nâng cao chất lượng phục vụ trong quá trình quan hệ tín dụng XNK.

- Khi khách hàng đã kết thúc quan hệ tín dụng XNK: Cần chú trọng chăm sóc khách hàng nhằm duy trì các mảng dịch vụ khác mà khách hàng đang sử dụng, hoặc phát triển những dịch vụ khác mà khách hàng chưa quan tâm tìm hiểu sử dụng.

3.2.2. Hợp lý hóa cơ cấu, tiến đến đa dạng hóa các sản phẩm tín dụng

- Có thể lựa chọn những sản phẩm, hình thức, ngành nghề tài trợ mà chi nhánh có thế mạnh để cấp tín dụng, nhưng đồng thời vẫn phải đa dạng hóa danh mục cho vay để phân tán rủi ro.

- Nghiệp vụ Factoring và Forfaiting: chi nhánh nên tham khảo để tư vấn khách hàng và áp dụng, vì đây là hai nghiệp vụ khá truyền

thống nhưng mang lại lợi nhuận lớn từ lãi và phí.

3.2.3. Áp dụng chính sách lãi suất linh hoạt, duy trì một biểu phí hợp lý và có tính cạnh tranh

- Cần phải tính toán toàn bộ thu nhập từ các hoạt động đi kèm như thanh toán quốc tế, mua bán ngoại tệ,... vào tổng thu nhập do khách hàng mang lại trong năm để có thể xếp nhóm thu nhập do khách hàng mang lại và có chính sách ứng xử cụ thể về lãi, phí.

- Đối với khách hàng có phát sinh nhiều hợp đồng tín dụng XNK: có chính sách giảm phí phát hành L/C, chứng thư bảo lãnh...

- Ngân hàng nên phân nhóm khách hàng dựa trên hệ thống xếp hạng tín nhiệm khách hàng để có thể xác định mức ký quỹ L/C phù hợp, đảm bảo an toàn cho ngân hàng và tạo điều kiện cho khách hàng thực hiện giao dịch bảo lãnh.

3.2.4. Hoàn thiện quy trình tín dụng XNK

- ACB cần linh động hơn nữa về mức phán quyết đối với các trường hợp có ký quỹ 100% hoặc đảm bảo bằng sổ tiết kiệm ACB.

- ACB – Đà Nẵng cần đóng góp ý kiến để đưa ra chính sách, sản phẩm phù hợp với các doanh nghiệp tại địa phương.

- Thực hiện nghiêm ngặt theo đúng quy trình tín dụng đã được ACB xây dựng.

- Thực hiện theo đúng quy định về kiểm tra, tái thẩm định tài sản bảo đảm, cần thường xuyên cập nhật giá thị trường, giá cảnh báo của từng loại tài sản.

3.2.5. Hoàn thiện chất lượng dịch vụ

- Chi nhánh có thể tổ chức bộ phận chăm sóc khách hàng độc lập nhằm phục vụ khách hàng tốt hơn.

- Đối với những khách hàng lớn và uy tín, chi nhánh nên linh động trong việc thu thập thông tin, hồ sơ cấp tín dụng.

- Hoàn thiện kiến thức về tín dụng XNK của từng NVTD.

3.2.6. Tăng cường kiểm soát rủi ro tín dụng xuất nhập khẩu

- Thường xuyên tiến hành dự báo, đánh giá về hoạt động XNK, môi trường kinh tế vĩ mô trong nước và ngoài nước.

- Có bộ phận phân tích tín dụng độc lập với bộ phận quan hệ khách hàng nhằm chuyên môn hóa công việc phân tích tín dụng.

- Khi thẩm định khách hàng, nhân viên tín dụng cần đánh giá thông tin tài chính, đầu tư,... của nhóm khách hàng liên quan.

- Tăng cường công tác kiểm tra sau giải ngân.

- Kiểm soát rủi ro lãi suất và tỷ giá XNK.

3.2.7. Đẩy mạnh công tác quảng bá

- Tăng cường quảng bá thương hiệu, hình ảnh của ngân hàng.

- Phòng KHDN cần lập chiến lược quảng bá cụ thể đối với từng sản phẩm tín dụng XNK.

- Xây dựng mỗi nhân viên là một kênh tiếp thị sản phẩm tín dụng XNK.

3.2.8. Các giải pháp hỗ trợ khác

a. Cải tiến hoạt động của các bộ phận có liên quan: Thanh toán quốc tế, kinh doanh ngoại hối, sản phẩm phái sinh, bảo hiểm...

*** Hoạt động thanh toán quốc tế**

*** Kinh doanh ngoại hối và sản phẩm phái sinh:**

*** Dịch vụ bảo hiểm:**

b. Nâng cao chất lượng cán bộ tín dụng

c. Hiện đại hóa công nghệ ngân hàng

3.3. KIẾN NGHỊ

3.3.1. Đối với cơ quan quản lý vĩ mô

- Nhà nước nên tạo một môi trường kinh tế ổn định và thuận lợi để doanh nghiệp có thể yên tâm sản xuất kinh doanh.

- Hoàn thiện hệ thống văn bản pháp luật có liên quan đến hoạt động ngân hàng và kinh doanh XNK.

- Hoàn thiện các quy định về kế toán, kiểm toán.

- Tiếp tục cải cách thủ tục hải quan.

- Nâng cao hiệu quả các chương trình, chính sách khuyến khích, hỗ trợ XK, quản lý chặt chẽ NK.

3.3.2. Đối với NHNN

- Kiểm soát chặt chẽ hoạt động kinh doanh ngoại hối.

- Xây dựng và ban hành quy chế cấp tín dụng XNK để khuyến khích hoạt động XNK phát triển và hạn chế rủi ro cho các NHTM.

- Công tác thanh tra, giám sát phải có cơ chế giám sát chặt chẽ và khoa học đảm bảo các NHTM thực hiện nghiêm túc các quy định trong hoạt động tín dụng XNK.

3.3.3 Đối với ACB – Hội sở

- Tăng cường các mối quan hệ đại lý các ngân hàng nước ngoài.

- Thủ tục hồ sơ cho vay cần đơn giản hơn nữa để đáp ứng kịp thời nhu cầu của khách hàng và đảm bảo tính pháp lý, hạn chế rủi ro-

- ACB Hội sở nên thường xuyên nghiên cứu, khảo sát để đưa ra những sản phẩm, chương trình tín dụng XNK phù hợp với các vùng, miền và đối tượng ngành cụ thể.

- Hoàn chỉnh, tăng cường hiệu lực của hệ thống thông tin tín dụng nội bộ, kết nối với hệ thống thông tin tín dụng của ngân hàng Nhà nước.

- Tạo điều kiện về cơ sở vật chất để từng bước hiện đại hoá công nghệ, nâng cao vị thế của ngân hàng.
- Tăng cường công tác kiểm tra kiểm soát để mọi sai sót, yếu kém đều được phát hiện và chỉnh sửa kịp thời tại cơ sở.
- Hoàn thiện hệ thống văn bản hướng dẫn các mặt hoạt động nghiệp vụ ngân hàng, các văn bản quy định trong lĩnh vực tín dụng XNK.

KẾT LUẬN

Tín dụng xuất nhập khẩu là một trong những hoạt động hết sức cần thiết đối với sự phát triển của nền kinh tế, doanh nghiệp và bản thân ngân hàng. Nhận thức được những lợi ích mà tín dụng xuất nhập khẩu mang lại, ngân hàng Á Châu chi nhánh Đà Nẵng định hướng tiếp tục nỗ lực phát triển tín dụng xuất nhập khẩu, tạo ra một vị thế vững chắc và phát huy cao độ tính hữu dụng của nó.

Phát triển tín dụng xuất nhập khẩu tại ACB - Đà Nẵng, tuy đã đạt được những kết quả tương đối khả quan song vẫn không tránh khỏi những khó khăn, vướng mắc do nhiều nguyên nhân khách quan và chủ quan.

Việc nghiên cứu **“Phát triển tín dụng xuất nhập khẩu tại ngân hàng TMCP Á Châu - CN Đà Nẵng”**, trong điều kiện hiện nay có ý nghĩa quan trọng, góp phần giúp cho hoạt động của Chi nhánh phát triển ổn định, bền vững.

Với tình hình thực tế của ACB - Đà Nẵng và những giải pháp, kiến nghị nêu trên, hy vọng rằng trong tương lai, hoạt động tín dụng xuất nhập khẩu tại Chi nhánh sẽ ngày càng phát triển hơn, có thể cạnh tranh với các ngân hàng bạn.