

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

TRẦN THÙY TRANG

GIẢI PHÁP MỞ RỘNG TÍN DỤNG
XUẤT NHẬP KHẨU TẠI NGÂN HÀNG
TMCP QUÂN ĐỘI CHI NHÁNH BÌNH ĐỊNH

Chuyên ngành: Tài chính Ngân hàng

Mã ngành: 60.34.20

TÓM TẮT LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH

Đà Nẵng – 2014

Công trình được hoàn thành tại
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

Người hướng dẫn khoa học: PGS. TS. Nguyễn Hòa Nhân

Phản biện 1: PGS.TS Võ Thị Thúy Anh

Phản biện 2: PGS.TS Hà Thanh Việt

Luận văn đã được bảo vệ trước Hội đồng chấm Luận văn tốt nghiệp Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh hợp tại Đại học Đà Nẵng vào ngày 10 tháng 4 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. Lý do chọn đề tài

Từ cuối năm 80 trở lại đây nền kinh tế Việt Nam đang dần ổn định, quan hệ đối nội và đối ngoại ngày càng phát triển. Quan hệ đối ngoại được coi là “Một mũi nhọn của sự đổi mới”. Các chính sách ngoại thương luôn được coi là những chính sách nằm trong chiến lược kinh tế xã hội.

Khi các hoạt động XNK ngày càng phát triển, các doanh nghiệp muốn đẩy mạnh xuất nhập khẩu, mở rộng sản xuất, đa dạng hóa các mặt hàng, nâng cao chất lượng thì phải có sự đầu tư thích đáng về máy móc thiết bị cũng như công nghệ sản xuất trong khi nguồn vốn của doanh nghiệp hạn hẹp vì thế nhu cầu tài trợ cho lĩnh vực này ngày càng gia tăng. NHTM trở thành kênh cung cấp vốn quan trọng góp phần phát triển hoạt động ngoại thương.

Việc phát triển tín dụng XNK không chỉ mang lại lợi ích cho hoạt động này, mà còn mang lại lợi ích cho toàn xã hội và ngay cả bản thân ngân hàng. Nhận thức được vấn đề đó, Ngân hàng TMCP Quân đội nói chung và chi nhánh Bình Định nói riêng đã quan tâm đến việc phát triển tín dụng XNK, bước đầu đã thu được những thành quả nhất định. Bên cạnh đó, Ngân hàng TMCP Quân đội chi nhánh Bình Định cũng gặp phải không ít khó khăn, hạn chế cần phải khắc phục. Chính vì vậy, tôi chọn đề tài: *“Giải pháp mở rộng tín dụng xuất nhập khẩu tại Ngân hàng TMCP Quân đội chi nhánh Bình Định”* để làm luận văn nghiên cứu của mình.

2. Mục tiêu nghiên cứu

- Hệ thống hóa cơ sở lý luận về mở rộng cho vay XNK của NHTM.
- Nghiên cứu, phân tích thực trạng mở rộng cho vay XNK,

nhất là đánh giá những thành công và hạn chế trong công tác này tại MB Bình Định.

- Nghiên cứu, đề xuất các giải pháp nhằm mở rộng cho vay XNK tại MB Bình Định.

*** Câu hỏi nghiên cứu**

- Về lý luận, nội dung mở rộng cho vay XNK bao gồm những vấn đề gì?

- Thực trạng mở rộng cho vay XNK tại MB Bình Định đã diễn ra như thế nào? Có những thành công, hạn chế, nguyên nhân gì dẫn đến thực trạng đó?

- Giải pháp gì để có thể mở rộng cho vay XNK tại MB Bình Định?

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- Đối tượng: nghiên cứu các vấn đề về lý luận và thực tiễn liên quan đến cho vay XNK tại MB Bình Định.

- Phạm vi nghiên cứu:

+ Về nội dung: Về tín dụng XNK, chỉ nghiên cứu về cho vay XNK.

+ Về không gian: tại Ngân hàng TMCP Quân đội chi nhánh Bình Định.

+ Về thời gian: dựa trên cơ sở tình hình thực tế từ năm 2010 đến năm 2012 và đề xuất hướng mở rộng cho vay đến năm 2015.

4. Phương pháp nghiên cứu

Trên cơ sở phương pháp luận duy vật biện chứng, đề tài sử dụng các phương pháp thống kê, phân tích, tổng hợp, phương pháp so sánh để phân tích, đánh giá tình hình để đưa ra những nhận định và đề xuất mới.

5. Cấu trúc của luận văn

Nội dung chính của luận văn bao gồm 03 chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận về mở rộng tín dụng xuất nhập khẩu.

Chương 2: Thực trạng mở rộng cho vay xuất nhập khẩu tại Ngân hàng TMCP Quân đội chi nhánh Bình Định.

Chương 3: Các giải pháp nhằm mở rộng cho vay xuất nhập khẩu tại Ngân hàng TMCP Quân đội chi nhánh Bình Định.

6. Tổng quan tài liệu nghiên cứu

CHƯƠNG 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ MỞ RỘNG TÍN DỤNG

XUẤT NHẬP KHẨU CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. TÍN DỤNG XUẤT NHẬP KHẨU CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1.1. Tín dụng ngân hàng

Tín dụng là sự chuyển nhượng tạm thời quyền sử dụng một lượng giá trị được biểu hiện dưới hình thức tiền tệ hay hiện vật, từ người sở hữu sang người sử dụng trong một thời gian nhất định và khi đến thời hạn của khoản thời gian trên, người sử dụng phải hoàn trả lại cho người sở hữu một lượng giá trị lớn hơn. Phần tăng thêm về giá trị được gọi là phần lời hay lợi tức.

Cho vay là hình thức cấp tín dụng, theo đó bên cho vay giao hoặc cam kết giao cho khách hàng một khoản tiền để sử dụng vào mục đích xác định trong một thời gian nhất định theo thỏa thuận với nguyên tắc có hoàn trả cả gốc và lãi.

1.1.2. Tín dụng xuất nhập khẩu

Cho vay xuất nhập khẩu là việc ngân hàng cung cấp vốn nhằm giúp các doanh nghiệp hoàn thành nghĩa vụ của mình khi tham gia

vào hoạt động xuất nhập khẩu. Cho vay xuất nhập khẩu thể hiện mối quan hệ kinh tế giữa một bên là ngân hàng – bên tài trợ và một bên là các doanh nghiệp xuất nhập khẩu – bên được tài trợ.

Đặc điểm của cho vay xuất nhập khẩu:

- Người được tài trợ là các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực xuất nhập khẩu, đang thực hiện các phương án xuất hoặc nhập khẩu, phục vụ cho hoạt động kinh doanh của mình.

- Số vốn mà ngân hàng cung ứng cho doanh nghiệp thường không phải là toàn bộ thương vụ.

- Thời hạn tài trợ chủ yếu là ngắn hạn và trung hạn.

- Thường gắn liền với dịch vụ thanh toán quốc tế mà ngân hàng cung cấp cho khách hàng của mình.

1.1.3. Các hình thức cho vay xuất nhập khẩu

a. Căn cứ theo loại hình cho vay

- *Đối với cho vay nhập khẩu:*

Cho vay tài trợ nhập khẩu là các khoản ngân hàng cho người nhập khẩu vay với mục đích chính là thanh toán tiền hàng cho người xuất khẩu.

+ Cho vay thanh toán bộ chứng từ hàng nhập khẩu

+ Cho vay ứng trước cho nhà nhập khẩu

- *Đối với cho vay xuất khẩu*

Cho vay xuất khẩu là các khoản ngân hàng cho người xuất khẩu vay với mục đích bổ sung vốn lưu động cho doanh nghiệp để họ có khả năng thực hiện hợp đồng ngoại thương đã ký.

+ Tài trợ vốn lưu động trong giai đoạn chuẩn bị hàng xuất

+ Cho vay trên cơ sở bộ chứng từ theo phương thức nhờ thu

b. Căn cứ vào thời hạn cho vay

Dựa vào tiêu thức này cho vay XNK có thể chia thành các

loại sau:

- Cho vay ngắn hạn
- Cho vay trung hạn
- Cho vay dài hạn

c. Căn cứ vào phương thức cho vay

Dựa vào tiêu thức này cho vay XNK chia làm 2 loại như sau:

- Cho vay từng lần
- Cho vay theo hạn mức tín dụng

1.1.4. Vai trò của cho vay xuất nhập khẩu

a. Đối với ngân hàng thương mại

Để dàng kiểm soát khách hàng sử dụng vốn đúng mục đích, quản lý được số tiền thu nợ, an toàn trong cho vay, ít tổn chi phí lại thu được nhiều lãi và phí nên mang lại hiệu quả rất cao.

Giúp ngân hàng tránh rủi ro về thanh khoản.

Nâng cao uy tín của NHTM trên thị trường tiền tệ tín dụng trong nước quốc tế. Thu hút được nhiều khách hàng lớn, đa dạng nghiệp vụ.

b. Đối với doanh nghiệp

Mở rộng được quy mô kinh doanh, thực hiện được các thương vụ lớn dựa vào nguồn vốn tài trợ của ngân hàng.

Lợi thế trong đàm phán, khả năng đàm phán đạt hiệu quả cao.

Thực hiện được chiến lược và thời cơ kinh doanh.

Tài trợ tín dụng XNK giúp cho doanh nghiệp nâng cao uy tín trên trường quốc tế.

c. Đối với nền kinh tế đất nước

Tín dụng XNK đóng vai trò quan trọng đối với sự tồn tại và phát triển của kinh tế ngoại thương nói riêng và sự phát triển kinh tế

của một đất nước nói chung, nhất là trong điều kiện hội nhập và toàn cầu hoá càng làm tăng bội phần vai trò của tín dụng XNK, thể hiện:

Tạo điều kiện cho hàng hoá xuất nhập khẩu lưu thông trôi chảy; thông qua tài trợ của ngân hàng, hàng hoá xuất nhập theo yêu cầu của thị trường được thực hiện thường xuyên, liên tục góp phần tăng tính năng động của nền kinh tế, ổn định thị trường.

Tạo điều kiện cho doanh nghiệp phát triển, tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh làm động cơ thúc đẩy nền kinh tế phát triển.

1.2. MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY XUẤT NHẬP KHẨU CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.2.1. Nội dung mở rộng cho vay xuất nhập khẩu của NHTM

Trong tín dụng xuất nhập khẩu, cho vay xuất nhập khẩu là hình thức chiếm chủ yếu. Nên để phát triển tín dụng thì phải mở rộng cho vay XNK.

Mở rộng cho vay XNK là hoạt động của ngân hàng, là việc tăng quy mô cho vay XNK trên cơ sở kiểm soát rủi ro và đảm bảo khả năng sinh lời phù hợp với mục tiêu và chiến lược kinh doanh của ngân hàng trong từng thời kỳ. Trong đó tăng quy mô cho vay XNK là mục tiêu hàng đầu, mục tiêu hạn chế rủi ro và khả năng sinh lời là hai mục tiêu được xem xét tùy thuộc vào chiến lược kinh doanh của ngân hàng từng thời kỳ.

a. Tăng trưởng quy mô cho vay XNK

Là việc ngân hàng khai thác tốt hơn thị trường khách hàng hiện có của mình, từ đó phân đoạn thị trường để thỏa mãn mọi nhu cầu khách hàng.

b. Gia tăng thị phần cho vay

Gia tăng thị phần chính là tăng sức cạnh tranh của các ngân hàng để bảo đảm mở rộng cho vay trong lâu dài..

c. Hợp lý hóa cơ cấu cho vay

Hợp lý hóa về cơ cấu phương thức cho vay, địa bàn, cấu trúc cho vay... NHTM cần phải thực hiện đa dạng hóa, hợp lý hóa sản phẩm cho vay XNK, phối hợp linh hoạt giữa các dịch vụ với nhau trong việc đáp ứng nhu cầu khách hàng.

d. Nâng cao chất lượng dịch vụ cung ứng tín dụng XNK

Trong sự cạnh tranh giữa các ngân hàng hiện nay, bên cạnh việc tăng cường các sản phẩm cho vay, đi kèm đó là chất lượng dịch vụ cũng phải gia tăng.

e. Tăng trưởng thu nhập

Tăng trưởng thu nhập cho vay cũng là việc gia tăng lợi nhuận cho ngân hàng và đây là mục tiêu chính trong hoạt động của tất cả các ngân hàng. Vì vậy, tăng trưởng thu nhập cho vay XNK là vấn đề cơ bản để mở rộng quy mô XNK của NHTM.

f. Kiểm soát rủi ro

Cùng với việc tăng trưởng quy mô cho vay, phát triển cho vay thì chắc chắn rủi ro trong cho vay cũng tăng lên. Các loại rủi ro trong cho vay XNK: rủi ro tín dụng, rủi ro tỷ giá, rủi ro tác nghiệp...

1.2.2. Các tiêu chí đánh giá mở rộng cho vay xuất nhập khẩu

a. Tăng trưởng quy mô cho vay XNK

- *Tốc độ tăng dư nợ XNK*: là số tiền khách hàng còn nợ ngân hàng tại một thời điểm nhất định so với dư nợ kỳ trước, cho thấy lượng tiền mà ngân hàng chưa thu hồi được. Được xác định qua công thức sau:

$$\text{Tốc độ tăng dư nợ cho vay} = \frac{\text{Dư nợ kỳ sau} - \text{dư nợ kỳ trước}}{\text{Dư nợ kỳ trước}}$$

- Tăng số lượng khách hàng vay vốn:

Thể hiện số lượng khách hàng không ngừng được tăng lên theo thời gian. Lượng khách hàng vay vốn XNK của ngân hàng càng nhiều và đa dạng thì mức độ phát triển tín dụng XNK của ngân hàng càng cao.

- Tăng dư nợ bình quân khách hàng:

Dư nợ cho vay XNK

Dư nợ bình quân khách hàng = $\frac{\text{Dư nợ cho vay XNK}}{\text{Số lượng doanh nghiệp XNK}}$

b. Hợp lý hóa cơ cấu cho vay XNK

Cơ cấu cho vay XNK bao gồm: cơ cấu cho vay theo chủng loại mặt hàng, theo loại hình doanh nghiệp đi vay, cơ cấu theo thời gian cho vay... Như vậy, việc cho vay trong từng thời kỳ cần phải có cơ cấu cho vay hợp lý dựa trên nhu cầu của khách hàng, đồng thời phù hợp với nhu cầu thị trường và phù hợp với điều kiện của ngân hàng.

c. Bảo đảm chất lượng dịch vụ XNK

Để đo lường, đánh giá chất lượng dịch vụ thông thường ngân hàng phải tiến hành điều tra, đánh giá (đánh giá ngoài). Trong trường hợp không nghiên cứu được quy mô như thế thì ngân hàng thường xuyên tự tiến hành đánh giá (đánh giá trong).

d. Tăng trưởng thu nhập từ cho vay XNK

Tăng trưởng thu nhập cho vay XNK chủ yếu qua tăng trưởng thu lãi cho vay. Để phản ánh kết quả tăng trưởng cho vay XNK, chúng ta sử dụng chỉ tiêu tăng trưởng thu nhập qua các thời kỳ.

e. Kiểm soát rủi ro

Mức độ kiểm soát được rủi ro trong ngân hàng thể hiện qua các tiêu chí sau:

- *Mức giảm tỷ lệ nợ xấu cho vay XNK*

$$\text{Tỷ lệ nợ xấu} = \frac{\text{Dư nợ xấu XNK}}{\text{Tổng dư nợ cho vay}}$$

Mức giảm tỷ lệ nợ xấu = tỷ lệ nợ xấu năm nay – tỷ lệ nợ xấu năm trước

- *Sự biến đổi cơ cấu các nhóm nợ*

Qua các năm, tỷ trọng thể hiện cơ cấu các nhóm nợ sẽ thay đổi, từ đó đánh giá được việc kiểm soát rủi ro của ngân hàng tốt hay xấu.

- *Mức giảm tỷ lệ trích lập dự phòng/ dư nợ:*

Mức giảm tỷ lệ trích lập dự phòng = tỷ lệ trích lập dự phòng năm nay – tỷ lệ trích lập năm trước

- *Mức giảm tỷ lệ xóa nợ ròng*

$$\text{Tỷ lệ xóa nợ ròng} = \frac{\text{Xóa nợ ròng}}{\text{Tổng dư nợ}}$$

Xóa nợ ròng = dư nợ các khoản vay đã xóa nợ vì rủi ro – giá trị các khoản thu bù đắp thiệt hại.

Mức giảm tỷ lệ xóa nợ ròng = tỷ lệ xóa nợ ròng năm nay – tỷ lệ xóa nợ ròng năm trước.

1.2.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến mở rộng cho vay XNK

a. Các nhân tố bên ngoài

- *Tình hình phát triển kinh tế*
- *Về pháp lý hỗ trợ cho cho vay*
- *Cạnh tranh khách hàng của các ngân hàng*
- *Hệ thống thông tin của thị trường*

- Về khách hàng

b. Nhân tố bên trong

- Ảnh hưởng chính sách của ngân hàng

- Tổ chức quản lý về nhân sự, con người

- Quy trình và công nghệ

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Trong chương 1, luận văn nêu lên một số khái niệm về tín dụng ngân hàng cũng như mở rộng cho vay XNK và các vai trò của nó trong nền kinh tế. Bên cạnh đó, luận văn cũng phân tích một số yếu tố ảnh hưởng đến việc mở rộng cho vay XNK, môi trường bên trong và môi trường bên ngoài. Từ đó làm cơ sở để phân tích thực trạng cho vay theo các môi trường, chủ yếu để vận dụng vào điều kiện thực tế tại Chi nhánh.

Để cụ thể hoá các lý luận này, chúng ta sẽ xem xét, đánh giá tình hình thực tiễn về thực trạng cho vay XNK của Ngân hàng TMCP Quân đội CN Bình Định trong thời gian qua. Qua đó có thể thấy được những mặt đã đạt được và những mặt chưa đạt để có thể tìm ra những giải pháp nhằm mở rộng cho vay XNK của Ngân hàng TMCP Quân đội CN Bình Định nói riêng và của các NHTM nói chung.

CHƯƠNG 2
THỰC TRẠNG MỞ RỘNG CHO VAY
XUẤT NHẬP KHẨU TẠI NGÂN HÀNG TMCP
QUÂN ĐỘI CHI NHÁNH BÌNH ĐỊNH

2.1. GIỚI THIỆU VỀ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA
NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI CHI NHÁNH BÌNH ĐỊNH

2.1.1. Vài nét về sự ra đời của MB Bình Định

2.1.2. Chức năng, nhiệm vụ và cơ cấu tổ chức của MB Bình Định

2.1.3. Khái quát tình hình kinh doanh của MB Bình Định

a. Tình hình huy động vốn của MB Bình Định

Nguồn vốn huy động của MB Bình Định liên tục tăng, năm sau luôn cao hơn năm trước, đặc biệt tăng mạnh trong năm 2012 tăng 19% so với năm 2011.

b. Tình hình cho vay của MB Bình Định

Cho vay là một hoạt động chiếm tỷ trọng cao nhất so với các hoạt động cấp tín dụng khác của MB Bình Định.

Dư nợ qua các năm đều có xu hướng tăng lên cho thấy quy mô hoạt động của ngân hàng đã có sự phát triển cả về số lượng lẫn chất lượng. Tốc độ tăng trưởng dư nợ đạt trên 11%. MB Bình Định cung cấp các khoản vay cho các tổ chức, cá nhân dưới nhiều hình thức. Dư nợ của khách hàng tổ chức thường xuyên chiếm trên 79% tổng dư nợ của MB Bình Định.

c. Kết quả hoạt động kinh doanh của MB Bình Định

Thu nhập của MB Bình Định chủ yếu là từ cho vay. Nhân tố chính làm lợi nhuận ngân hàng tăng lên là thương hiệu và uy tín của ngân hàng ngày một tăng, hình ảnh ngân hàng được quảng bá đến dân cư. Bên cạnh đó, sự ra đời của nhiều dịch vụ tiện ích, phù hợp với nhu cầu của khách hàng, các chính sách khuyến mãi, quảng

cáo... giúp cho hoạt động của ngân hàng ngày càng hiệu quả hơn.

2.2. THỰC TRẠNG MỞ RỘNG CHO VAY XUẤT NHẬP KHẨU TẠI MB BÌNH ĐỊNH

2.2.1. Tình hình hoạt động xuất nhập khẩu tại Bình Định và nhu cầu tài trợ

a. Tình hình xuất nhập khẩu tỉnh Bình Định năm 2012

Tổng kim ngạch XK của Tỉnh Bình Định từ năm 2010 đến năm 2012 đạt kết quả khá cao và năm sau luôn cao hơn năm trước. Kim ngạch XK năm 2010 đạt 429,9 triệu USD, năm 2011 đạt 440,1 triệu USD, năm 2012 ước đạt 521,6 triệu USD. Cụ thể trong năm 2012.

b. Nhu cầu tài trợ xuất nhập khẩu tại Bình Định

Nhu cầu tài trợ xuất nhập khẩu tại địa bàn tỉnh Bình Định khá cao. Các ngân hàng cần có chính sách hỗ trợ các doanh nghiệp, nhất là doanh nghiệp chế biến gỗ, thủy sản trên địa bàn tỉnh, giảm lãi suất vay vốn để mua nguyên liệu, góp phần giải quyết khó khăn về vốn cho các doanh nghiệp XNK trong những năm gần đây.

2.2.2. Những biện pháp mở rộng cho vay XNK ngân hàng đã thực hiện

Để tăng trưởng quy mô cũng như kiểm soát rủi ro, bên cạnh các quy trình, nghiệp vụ của từng sản phẩm, Ngân hàng TMCP Quân đội hàng năm thường đưa ra chỉ đạo tín dụng chung đến các đơn vị kinh doanh, đảm bảo phù hợp với các quy định của Chính phủ, Ngân hàng nhà nước và định hướng chiến lược.

Chỉ đạo tín dụng là cơ sở quan trọng giúp cho chi nhánh và cán bộ tín dụng có định hướng rõ ràng từ đầu năm về quan điểm tài trợ của MB với đối tượng các DN, tránh tình trạng mất phương hướng, phát triển, tăng trưởng tín dụng ở tất cả mọi đối tượng khách

hàng mà không có chọn lọc. MB Bình Định đã bám sát thực hiện theo chỉ đạo chính sách tín dụng với những hoạt động cụ thể như sau:

a. Về biện pháp tăng trưởng quy mô cho vay

- MB Bình Định chủ động giới thiệu đến khách hàng các chương trình, gói tín dụng để thúc đẩy việc tăng trưởng tín dụng XNK của Ngân hàng như:

- Quy trình cho vay XNK áp dụng theo mô hình cấp tín dụng 3 bộ phận như sau: phòng quan hệ khách hàng, bộ phận thẩm định, bộ phận hỗ trợ tín dụng.

- MB Bình Định đang thực hiện chương trình cải tổ bán hàng, phân giao chỉ tiêu cho từng CV QHKH theo KPIs.

b. Về thị phần cho vay

Thị phần của MB Bình Định chiếm dư nợ 2.7% so với tổng dung lượng của toàn tỉnh.

MB Bình Định chuẩn bị xây dựng chi nhánh mới và mở thêm PGD vào năm 2015. Hiện tại, chi nhánh và 2 PGD chỉ tập trung co cụm tại TP Quy Nhơn và huyện Tuy Phước.

c. Về hoạt động quảng bá thương hiệu, tiếp thị sản phẩm

Về hoạt động quảng bá thương hiệu, tiếp thị sản phẩm vay đến khách hàng của chi nhánh, đặt biệt là các doanh nghiệp XNK vẫn chưa thực sự được chú trọng, với 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, dẫn đến vẫn có khách hàng không được biết đến thương hiệu cũng như các chính sách ưu đãi của MB.

d. Về hỗ trợ, tư vấn khách hàng

MB Bình Định đã đồng hành cùng các doanh nghiệp giảm lãi suất cho vay đối với các khách hàng cũ uy tín, tiềm năng, thực hiện

cơ cấu nợ nếu nguồn tiền khách hàng không về kịp, hỗ trợ tư vấn cho khách hàng khi gặp khó khăn. MB Bình Định chủ động tìm hiểu nhu cầu khách hàng, tăng hạn mức tối đa, phục vụ khách hàng nhanh chóng kịp thời để doanh nghiệp tiếp tục vay vốn tại MB và tăng thêm dư nợ bình quân.

Tuy nhiên, các sản phẩm và dịch vụ hỗ trợ cho vay XNK như chiết khấu bộ chứng từ, kinh doanh ngoại tệ, các công cụ phái sinh như hợp đồng giao ngay, quyền chọn, tương lai... vẫn còn khá hạn chế, đơn điệu.

e. Kiểm soát rủi ro

Khi thẩm định KH, bộ phận thẩm định của chi nhánh cùng đi với CV QHKH và cả 2 sẽ đi đến thống nhất quan điểm cho vay, tiến hành làm hồ sơ, giảm thiểu rủi ro cho khoản vay.

2.2.3. Thực trạng, kết quả mở rộng cho vay XNK tại MB Bình Định

a. Thực trạng tăng trưởng quy mô cho vay XNK tại MB Bình Định

- *Thực trạng tốc độ tăng trưởng dư nợ XNK*

+ Đánh giá quy mô dư nợ XNK:

+ Đánh giá tốc độ tăng trưởng dư nợ XNK:

- *Tăng trưởng về số lượng khách hàng vay vốn*

Cụ thể năm 2010 có 28 doanh nghiệp XNK, chiếm tỷ trọng 29% tổng các doanh nghiệp, đến năm 2011, số lượng doanh nghiệp là 42 chiếm tỷ trọng 33% và đến năm 2012 là 51 DN với tỷ trọng là 38%.

- *Dư nợ bình quân khách hàng*

Theo bảng 2.6, ta thấy tốc độ tăng trưởng dư nợ trên một khách hàng doanh nghiệp khá ổn định và cho vay khách hàng dư nợ cao xu hướng ngày càng tăng, đáp ứng đầy đủ nguồn vốn trong hoạt

động sản xuất kinh doanh.

b. Thị phần cho vay XNK

Qua bảng 2.6 ta có thể nhận thấy quy mô thị phần cho vay XNK trong toàn hệ thống các ngân hàng có mặt trên địa bàn tỉnh thì thị phần của MB Bình Định chiếm khoảng 9% so với tổng dư nợ cho vay XNK của toàn tỉnh.

c. Thực trạng việc đa dạng hóa, hợp lý hóa cơ cấu cho vay XNK

- Cơ cấu dư nợ theo thời hạn cho vay:

Thể hiện vào năm 2010 dư nợ ngắn hạn là 218 tỷ (chiếm 80% tổng dư nợ cho vay XNK), cho vay trung hạn là 18 tỷ (chiếm 7%), còn cho vay dài hạn đạt 31 tỷ (chiếm 11%). Đến cuối năm 2012 dư nợ cho vay ngắn hạn tiếp tục tăng trưởng và đạt được 469 tỷ (chiếm tới 88% tổng dư nợ cho vay XNK), trong khi đó cho vay trung hạn chỉ ở mức 62 tỷ (chiếm 12%) và cho vay XNK dài hạn không còn nữa.

- Thực trạng cơ cấu dư nợ theo ngành nghề kinh doanh

Cụ thể, dư nợ XNK ngành gỗ đạt được vào năm 2010 là 206 tỷ đồng (chiếm tỷ trọng 77% trong tổng dư nợ cho vay XNK). Đến năm 2011, dư nợ cho vay của lĩnh vực tiếp tục tăng trưởng ở mức là 229 tỷ đồng., sang năm 2012 dư nợ đạt mức 277 tỷ đồng (chiếm tỷ trọng 53% và tốc độ tăng trưởng so với năm 2010 là 21%.

- Thực trạng cơ cấu theo thành phần kinh tế

Dư nợ của các công ty cổ phần XNK chiếm tỷ trọng đa số trên 54% trong 3 năm và tăng trưởng khá ổn định.

d. Thực trạng tăng trưởng thu nhập cho vay XNK

Đánh giá dưới góc độ tăng trưởng thì doanh thu từ lãi vay năm 2011 tăng cao tới 174% so với năm 2010, tuy nhiên doanh thu từ lãi năm 2012 chỉ tăng 12% so với năm 2011. Thực trạng kiểm soát rủi ro của cho vay XNK

2.3. ĐÁNH GIÁ CHUNG THỰC TRẠNG MỞ RỘNG CHO VAY XNK

2.3.1. Những kết quả

- Mặc dù chi nhánh mới đi vào hoạt động được 8 năm với quy mô còn nhiều hạn chế, tuy nhiên tình hình tăng trưởng quy mô dư nợ XNK vẫn duy trì ở mức khá tốt. Mức tăng trưởng dư nợ XNK hàng năm đạt trên 24%, đây là mức tăng trưởng khá cao của MB Bình Định.

- Quy mô khách hàng tiếp tục được mở rộng qua các năm. Số lượng doanh nghiệp XNK vay vốn tại MB Bình Định có xu hướng tăng qua từng năm.

- Chi nhánh đã nhận thức được thế mạnh đặc trưng của cho vay XNK và không ngừng quán triệt đến toàn thể CBNV để phát triển thế mạnh này.

- Tín dụng tài trợ XNK tăng trưởng đã kéo theo sự tăng trưởng của nghiệp vụ thanh toán quốc tế và mua bán ngoại tệ, không chỉ làm tăng doanh thu dịch vụ mà còn làm phong phú đa dạng nghiệp vụ của chi nhánh, từng bước tăng khả năng cạnh tranh, uy tín và vị thế của MB Bình Định trên địa bàn.

- Ngân hàng đã xây dựng được quy trình cho vay cụ thể và chi tiết, quy trình tín dụng được thực hiện một cách chặt chẽ, công tác thẩm định cho vay được tiến hành thận trọng nhằm kiểm soát rủi ro.

- Bên cạnh đó ngân hàng đang từng bước hiện đại hóa cơ sở vật chất, giúp cho việc theo dõi thông tin tín dụng được nhanh chóng và chính xác.

2.3.2. Những hạn chế và nguyên nhân

a. Hạn chế

- Số lượng doanh nghiệp vay vốn tại chi nhánh tăng đều qua các năm nhưng còn ít chưa xứng với tiềm năng của chi nhánh cũng

như số lượng doanh nghiệp hiện có trên địa bàn tỉnh.

- Tỷ trọng cho vay trung, dài hạn chiếm tỷ trọng thấp trong tổng dư nợ cho vay doanh nghiệp, bình quân trong 03 năm 2010 – 2012 tỷ trọng cho vay trung, dài hạn chỉ chiếm khoảng 16% trong tổng dư nợ vay XNK.

- Dư nợ theo lĩnh vực kinh tế tuy có phát triển nhưng chưa đều, chi nhánh nên tăng cường tìm kiếm khách hàng trong ngành hải sản, lâm sản...

- Các sản phẩm tín dụng còn chưa đa dạng, linh hoạt, chưa có các sản phẩm mang tính đặc thù chung của vùng, cũng như chưa có chính sách giá, phí cạnh tranh cho nhóm khách hàng doanh nghiệp XNK, công tác bán chéo sản phẩm còn chưa thật sự tốt để giúp mở rộng khách hàng.

- Bên cạnh hoạt động chính là cho vay xuất nhập khẩu, hệ thống kinh doanh ngoại tệ của MB chưa có nhiều ưu điểm trong hỗ trợ hoạt động này.

- Quy trình cấp tín dụng đã đổi mới, tuy nhiên việc vận hành hệ thống mới này vào thực tế còn nhiều vướng mắc.

- Mạng lưới các điểm giao dịch còn co cụm tại thành phố Quy Nhơn và huyện Tuy Phước còn những huyện có khu công nghiệp như An Nhơn... thì mạng lưới của chi nhánh vẫn chưa vươn tới được khiến cho việc tiếp cận và mở rộng khách hàng doanh nghiệp mới còn gặp nhiều khó khăn.

- Cùng với việc tăng trưởng dư nợ thì việc tăng trưởng nợ xấu, nợ quá hạn của chi nhánh cũng tăng cao qua các năm

b. Nguyên nhân

- Nguyên nhân về phía ngân hàng:

- Nguyên nhân từ môi trường kinh tế:

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Chương 2 luận văn phản ánh thực trạng về hoạt động mở rộng cho vay XNK tại ngân hàng, đánh giá chung về thực trạng mở rộng cho vay rồi từ đó rút ra những nhận xét, đánh giá những mặt được và chưa được trong việc cho vay XNK của chi nhánh.

CHƯƠNG 3

GIẢI PHÁP MỞ RỘNG CHO VAY XUẤT NHẬP KHẨU TẠI MB BÌNH ĐỊNH

3.1. CƠ SỞ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP

3.1.1. Định hướng phát triển cho vay XNK tại tỉnh Bình Định

Trên cơ sở định hướng chung của nhà nước về hoạt động XNK tại Việt Nam. NHNN tỉnh Bình Định đã đề ra định hướng ngành là tăng trưởng tín dụng đạt từ 14-16%.

Tiếp tục tập trung vốn cho 5 nhóm lĩnh vực ưu tiên; thực hiện các giải pháp tháo gỡ khó khăn cho hoạt động sản xuất kinh doanh trên địa bàn. Đánh giá, rà soát dư nợ các khoản cho vay cũ, xem xét điều chỉnh giảm lãi suất cho vay nhằm chia sẻ giúp các doanh nghiệp và hộ dân vượt qua khó khăn, duy trì, ổn định và từng bước phát triển sản xuất kinh doanh; có giải pháp hạn chế nợ xấu mới phát sinh, tiếp tục xử lý các khoản nợ xấu cũ.

Giữ vững và tăng trưởng tốc độ cho vay XNK đạt trung bình 40%. Đi đôi với tăng trưởng là kiểm chế nợ xấu ở dưới mức 2%. Tích cực hơn trong xử lý nợ xấu và có giải pháp ngăn ngừa nợ xấu mới phát sinh.

3.1.2. Định hướng cho vay XNK của MB

- Tiếp tục đẩy mạnh thể mạnh truyền thống là các hoạt động tài trợ XNK để tăng thêm dư nợ, phân đầu tỷ lệ cho vay XNK đạt từ

60% đến 70% tổng dư nợ. MB ưu tiên tài trợ cho các ngành nghề, lĩnh vực hoạt động XNK như gạo, dệt may, gỗ, thiết bị điện... và có nguồn ngoại tệ trực tiếp về MB.

- Mở rộng và củng cố hệ thống khách hàng mới.

- Kiểm soát chặt chẽ các rủi ro kinh doanh.

- Chú trọng công tác huy động vốn, thu hút tiền gửi từ khách hàng, đặt biệt quan tâm nhiều tới tiền gửi khách hàng truyền thống và tiền gửi ngoại tệ.

- Đa dạng hóa các hoạt động kinh doanh ngoại tệ, các hình thức cho vay đối với doanh nghiệp XNK, phát triển các hình thức cho vay hợp vốn và cho vay hạn mức tín dụng.

- Đẩy mạnh việc kinh doanh ngoại tệ bằng các công cụ phái sinh.

Với mục tiêu đề ra ngân hàng TMCP Quân đội sẽ phấn đấu, nỗ lực hết mình để phát triển ngày càng ổn định và vững mạnh, đóng góp tích cực vào sự phát triển ngày càng ổn định và vững mạnh, đảm bảo an toàn trong hoạt động kinh doanh, luôn duy trì được mức lợi nhuận cao. Đóng góp tích cực vào sự phát triển kinh tế, xã hội của đất nước.

3.1.3. Định hướng cho vay XNK của MB Bình Định

- Để mở rộng thị trường cho vay XNK, ngoài công tác duy trì phát triển quan hệ với các khách hàng cũ, truyền thống, chi nhánh tăng cường tiếp thị với các khách hàng mới có lĩnh vực hoạt động XNK ổn định để mở rộng quan hệ với những doanh nghiệp mới làm ăn có hiệu quả và có uy tín trên thị trường bằng cách tận dụng những đặc điểm tối ưu của sản phẩm thỏa mãn nhu cầu của khách hàng.

- Tiếp tục đẩy mạnh đa dạng hóa các hình thức tài trợ XNK góp phần đáp ứng nhu cầu tài trợ của khách hàng.

- Tiếp tục nâng cao trình độ chuyên môn của cán bộ tín dụng chuyên trách.

- Tăng cường thu hồi nợ xấu, phát triển tín dụng đi đôi với kiểm soát rủi ro.

- Ổn định tổ chức và vận hành theo mô hình mới – Ngân hàng cộng đồng, tiếp tục quan tâm đào tạo và đào tạo lại cán bộ kết hợp với nghiên cứu khoa học

- Ngoài công tác mở thêm các mạng lưới kênh phân phối, tăng cường quảng bá hình ảnh trên các phương tiện thông tin đại chúng, tham gia tài trợ một số chương trình nhằm để lại các ấn tượng tốt về phía khách hàng.

Với những mục tiêu đề ra, MB Bình Định phấn đấu, nỗ lực hết mình để phát triển ngày càng ổn định và vững mạnh, đảm bảo an toàn trong hoạt động kinh doanh, luôn duy trì được mức lợi nhuận cao, đóng góp tích cực vào sự phát triển kinh tế xã hội của đất nước.

3.2. GIẢI PHÁP MỞ RỘNG CHO VAY XNK TẠI MB BÌNH ĐỊNH

3.2.1. Hoàn thiện nội dung công tác khách hàng

- Chủ động tìm kiếm và mở rộng, đa dạng hóa đối tượng khách hàng để đạt được cơ cấu cho vay XNK hợp lý.

- Tăng cường khảo sát, nghiên cứu và đánh giá thị trường để nâng cao năng lực cạnh tranh của ngân hàng.

- Phát triển nhu cầu khách hàng.

- Kế hoạch hỗ trợ khách hàng trong việc vay vốn và sử dụng vốn.

- Cần làm tốt hoạt động tư vấn, hỗ trợ doanh nghiệp trong quá trình lập và xây dựng phương án vay vốn; tư vấn tốt khách hàng về thực hiện thủ tục tín dụng quan hệ giao dịch với ngân hàng.

- Thực hiện tốt chính sách chăm sóc khách hàng.

3.2.2. Đa dạng các sản phẩm cho vay dành cho xuất nhập khẩu

- Mở rộng cho vay nhập khẩu
- Đa dạng hóa phương thức cho vay XNK
- Mở rộng cho vay trung và dài hạn XNK
- Đa dạng hóa các loại tài sản đảm bảo

3.2.3. Cải tiến về quy trình cho vay XNK

Cải thiện quy trình, thủ tục linh hoạt tạo cho khách hàng sự thuận tiện và thoải mái trong giao dịch tại ngân hàng. Dưới đây là một số điều chỉnh nhằm đẩy mạnh tiến độ xử lý cũng như cải tiến quy trình cho vay:

+ Trước hết, là phòng quan hệ khách hàng khi tiếp nhận hồ sơ thì cố gắng chỉ dẫn cụ thể những nội dung, bảng kê chi tiết các thông tin mà khách hàng cần phải cung cấp để hạn chế tình trạng phiền khách hàng đi lại nhiều lần.

+ Giữa các bộ phận cần có sự phân biệt rạch ròi với nhau trong công việc. Tránh tình trạng cán bộ của bộ phận này kiêm luôn một lúc nhiều việc không phải của bộ phận mình phụ trách, cần tiến tới việc chuyên môn hóa giữa các bộ phận và phải luôn hỗ trợ nhau để công việc tiến hành trôi chảy.

+ Ngoài ra, để giảm thiểu thời gian xét duyệt hồ sơ, sau khi hoàn thành đề xuất tín dụng và khi đi thẩm định thống nhất ý kiến cho vay của bộ phận thẩm định, phòng QHKKH chuyển hồ sơ sang bộ phận thẩm định và bộ phận hỗ trợ dựng hồ sơ song song. Ngay khi được sự xét duyệt cho vay của ban lãnh đạo, bộ phận hỗ trợ tiến hành cho khách hàng đi công chứng, giải ngân một cách nhanh chóng.

- *Nâng cao chất lượng công tác thẩm định tín dụng*
- *Đẩy mạnh công tác kiểm tra, kiểm soát*

3.2.4. Đẩy mạnh các biện pháp xúc tiến và quảng bá hình ảnh của ngân hàng

- Tích cực hơn trong việc quảng cáo, tuyên truyền trên phương tiện thông tin đại chúng như phát thanh, truyền hình, báo chí, tạp chí, tập san chuyên ngành, phát tờ rơi...

- Tổ chức các buổi hội thảo, hội nghị khách hàng... gặp gỡ khách hàng thường xuyên để giải đáp thắc mắc cũng như giới thiệu những sản phẩm mới, những chương trình ưu đãi trong cho vay XNK.

- Đối với các khách hàng cũ, chi nhánh cần đưa ra những chính sách nhằm giữ chân nhóm khách hàng này, quan tâm đặc biệt đến khách hàng.

3.2.5. Các giải pháp bổ trợ khác

a. Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực

Để có một đội ngũ cán bộ, nhân viên vừa có đức, vừa có tài thì NHQĐ Bình Định thường xuyên tiến hành rà soát lại đội ngũ CBTD, chuyển sang công việc khác đối với những cán bộ, nhân viên không đủ phẩm chất đạo đức, trình độ chuyên môn không đáp ứng được yêu cầu, có những biểu hiện, hành vi mang tính vụ lợi, không đúng đắn với khách hàng, sắp xếp lại cán bộ cho phù hợp với khả năng, thực lực của mỗi người.

b. Thu hút nguồn vốn đặc biệt là nguồn vốn ngoại tệ và nâng cao chất lượng hoạt động kinh doanh ngoại tệ

- Đẩy mạnh khai thác nguồn vốn ngoại tệ từ dân cư (kiều hối, lượng ngoại tệ trôi nổi trong dân cư...)

- Chấp nhận kinh doanh nhiều ngoại tệ hơn không chỉ giới hạn trong một vài loại ngoại tệ như hiện nay, qua đó thu hút được lượng khách hàng mới.

- Khuyến khích doanh nghiệp xuất khẩu bán lại ngoại tệ khi nguồn tiền về.

- Ký kết các hợp đồng Forward với khách hàng khi cho vay xuất khẩu để đảm bảo nguồn ngoại tệ về ngân hàng.

c. Hiện đại hoá công nghệ ngân hàng và cơ sở vật chất, trang thiết bị của chi nhánh

- Ứng dụng những thành tựu khoa học kỹ thuật, công nghệ tiên tiến để triển khai các dịch vụ ngân hàng tại nhà, ngân hàng điện tử để tạo ra nhiều sản phẩm dịch vụ hiện đại mang lại sự thuận lợi và tiện ích nhiều hơn cho khách hàng nhằm thu hút thêm nhiều đối tượng khách hàng.

- Song song với việc hiện đại hóa công nghệ thì phát triển cơ sở vật chất là một yếu tố không thể thiếu trong việc phát triển hình ảnh của MB.

3.3. KIẾN NGHỊ

3.3.1. Kiến nghị đối với Ngân hàng Nhà nước

3.3.2 Kiến nghị đối với Ngân hàng TMCP Quân Đội Hội

sở

KẾT LUẬN

Cùng với tiến trình cải cách và hội nhập kinh tế quốc tế, đặc biệt là tiến trình tự do hoá tài chính theo lộ trình thực hiện hiệp định thương mại Việt Mỹ và gia nhập WTO, ngành Ngân hàng Việt Nam đang đứng trước những cơ hội và thách thức lớn. Áp lực cạnh tranh trên thị trường ngày càng gay gắt, trong đó tài trợ XNK là lĩnh vực có mức độ cạnh tranh mạnh mẽ chủ yếu thông qua chất lượng và chủng loại sản phẩm, thời gian triển khai và chính sách bán hàng. Chính vì vậy, phát triển đa dạng các loại hình tài trợ XNK nhằm đáp ứng kịp thời và có thể đón đầu trước nhu cầu của khách hàng là yêu cầu cấp thiết đối với các NHTM Việt nam.

Từ những vấn đề lý luận và thực tiễn đã phân tích trong luận văn cho thấy công tác mở rộng cho vay XNK tại MB Bình Định đã có những mặt tích cực, tuy nhiên còn tồn tại một số hạn chế, trên cơ sở đó đề ra những giải pháp và một số kiến nghị nhằm mở rộng cho vay XNK tại chi nhánh nhằm nâng cao kết quả và hiệu quả công tác tín dụng.

Tín dụng là đề tài rộng, trong khuôn khổ xác định, luận văn chỉ nghiên cứu trong phạm vi hẹp là mở rộng hình thức cho vay XNK tại chi nhánh MB Bình Định.