

## LỜI MỞ ĐẦU

Trong điều kiện nền kinh tế thị trường, thị trường thương mại thế giới mở rộng không ngừng, nhu cầu về thị trường tiêu thụ hàng hóa đang trở thành nhu cầu cấp bách của các doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp xuất nhập khẩu. Do khả năng tài chính có hạn mà các doanh nghiệp xuất nhập khẩu không phải lúc nào cũng có đủ tiền để thanh toán hàng nhập khẩu hoặc có đủ vốn thu mua chế biến hàng xuất khẩu, từ đó nảy sinh quan hệ vay mượn và sự tài trợ, giúp đỡ của ngân hàng.

Thực tế hiện nay cho thấy các ngân hàng thương mại nói chung và ngân hàng TMCP XNK Việt Nam chi nhánh Hà Nội (Eximbank Hà Nội) nói riêng mặc dù đã chú trọng tới hoạt động tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu song vẫn chưa thể đáp ứng được nhu cầu ngày càng tăng về vốn ngắn, trung và dài hạn từ phía các doanh nghiệp xuất nhập khẩu.

Vì vậy, tôi chọn đề tài "***Một số giải pháp nhằm mở rộng hoạt động tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu tại ngân hàng TMCP XNK Việt Nam chi nhánh Hà Nội***". Với hy vọng các giải pháp đưa ra trong chuyên đề thực tập sẽ có thể ứng dụng vào thực tiễn hoạt động tín dụng XNK tại chi nhánh.

Ngoài phần mở đầu và kết luận, chuyên đề được kết cấu thành ba chương:

***Chương 1 : Tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu trong hoạt động tín dụng của ngân hàng thương mại.***

***Chương 2 : Thực trạng tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu tại ngân hàng TMCP XNK Việt Nam chi nhánh Hà Nội***

***Chương 3 : Một số giải pháp và kiến nghị nhằm mở rộng hoạt động tín dụng tài trợ XNK tại ngân hàng TMCP XNK Việt Nam chi nhánh Hà Nội***

Nhân tiện đây, tôi xin chân thành cảm ơn sự hướng dẫn nhiệt tình của Th.S Lê Thanh Tâm, cùng các thầy cô giáo Khoa Ngân hàng – Tài chính, và sự giúp đỡ, góp ý chân thành của các anh chị cán bộ công nhân viên trong hệ thống Eximbank đã giúp tôi hoàn thành tốt chuyên đề thực tập của mình .

**Sinh viên: Đặng Huy Điệp**

**CHƯƠNG 1**  
**TÍN DỤNG TÀI TRỢ XUẤT NHẬP KHẨU TRONG HOẠT ĐỘNG TÍN**  
**DỤNG**  
**CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI**

**1/ NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG.**

**1.1. Tín dụng và tín dụng ngân hàng.**

***1.1.1 Khái niệm và đặc điểm của tín dụng Ngân hàng***

***1.1.1.1. Khái niệm:***

Lịch sử phát triển cho thấy, tín dụng là một phạm trù kinh tế và cũng là một sản phẩm của sản xuất hàng hoá. Nhưng chính nó lại là động lực quan trọng thúc đẩy nền kinh tế hàng hoá phát triển lên giai đoạn cao hơn. Tồn tại và phát triển qua nhiều hình thái kinh tế xã hội, ngày nay tín dụng được hiểu theo những khái niệm cơ bản sau:

Khái niệm 1: Tín dụng là quan hệ vay mượn trên nguyên tắc hoàn trả.

Khái niệm 2: Tín dụng là phạm trù kinh tế phản ánh quan hệ sử dụng vốn của nhau giữa các pháp nhân và thể nhân trong nền kinh tế.

Khái niệm 3: Tín dụng là một quan hệ giao dịch giữa hai chủ thể, trong đó một bên chuyển giao tiền hoặc tài sản cho bên kia sử dụng trong một thời gian nhất định, đồng thời bên nhận tiền hoặc tài sản cam kết hoàn trả theo thời hạn đã thoả thuận.

Như vậy, nghĩa của tín dụng có thể diễn đạt bằng nhiều cách khác nhau nhưng nội dung cơ bản của những định nghĩa này đều phản ánh: một bên là người cho vay và bên kia là người đi vay. Quan hệ giữa hai bên được ràng buộc bởi cơ chế tín dụng và pháp luật hiện tại. Việc chuyển giao giá trị hay hiện vật giữa người đi vay và người cho vay có kỳ chuyển giao ngược lại. Lượng giá trị hay hiện vật khi người đi vay hoàn trả cho người cho vay phải lớn hơn lượng họ nhận được ban đầu, hay nói cách khác người đi vay phải trả thêm phần lợi tức cho người cho vay.

Vậy tín dụng là một phạm trù kinh tế phản ánh mối quan hệ giữa người đi vay và người cho vay trên nguyên tắc hoàn trả cả gốc lẫn lãi.

#### *1.1.1.2. Đặc điểm của tín dụng Ngân hàng*

Tín dụng ngân hàng là quan hệ chuyển nhượng vốn giữa ngân hàng với các chủ thể kinh tế khác trong xã hội, trong đó ngân hàng giữ vai trò vừa là người đi vay vừa là người cho vay.

Đây là quan hệ tín dụng gián tiếp mà người tiết kiệm, thông qua vai trò trung gian của ngân hàng, thực hiện đầu tư vốn vào các chủ thể có nhu cầu về vốn.

Nguồn vốn của tín dụng ngân hàng là nguồn vốn huy động của xã hội với khối lượng và thời hạn khác nhau, do đó nó có thể thoả mãn các nhu cầu vốn đa dạng về thời hạn cũng như khối lượng và mục đích sử dụng.

Sự tin tưởng đóng một vai trò quan trọng đến sự tồn tại và phát triển của quan hệ tín dụng ngân hàng.

#### ***1.1.2. Tín dụng ngân hàng.***

Tín dụng ngân hàng là hình thức phản ánh mối quan hệ vay và trả nợ giữa một bên là các ngân hàng, các tổ chức tín dụng và một bên là các nhà sản xuất kinh doanh. Nó là một nghiệp vụ kinh doanh tiền tệ của ngân hàng được thực hiện theo nguyên tắc hoàn trả và có lãi.

##### *1.1.2.1. Khái niệm Ngân hàng Thương mại*

Ngân hàng Thương mại (NHTM) là loại hình Ngân hàng trung gian mà hoạt động chủ yếu là nhận tiền gửi ngắn hạn và cho vay ngắn hạn trong nền kinh tế nhằm mục đích thu lợi nhuận... Hoạt động của 1 NHTM truyền thống là nhận tiền gửi ngắn hạn (tiền gửi không kỳ hạn và kỳ hạn ngắn) và cho vay ngắn hạn thông qua hình thức chiết khấu thương phiếu. Với một NHTM hiện đại, hoạt động không chỉ huy động vốn ngắn hạn và cho vay ngắn hạn mà còn thực hiện huy động vốn để cho vay trung và dài hạn, đầu tư vào chứng khoán...

#### ***1.1.3. Phân loại tín dụng Ngân hàng***

Tín dụng Ngân hàng được chia thành các loại sau đây:

*1.1.3.1.Theo mục đích sử dụng theo lãnh thổ:*

- Tín dụng tài trợ XNK
- Tín dụng tài trợ hoạt động kinh doanh trong nước

*1.1.3.2.Theo thời hạn*

- Tín dụng ngắn hạn
- Tín dụng trung và dài hạn

*1.1.3.3.Theo đối tượng vay*

- Tín dụng cho Doanh nghiệp
- Tín dụng cho cá nhân.

*1.1.3.4.Theo phương thức*

- Cho vay
- Bảo lãnh
- Chiết khấu giấy tờ có giá.....

*1.1.3.5. Theo loại tiền*

- Ngoại tệ
- Đồng Việt Nam

**1.2.Tín dụng tài trợ Xuất Nhập Khẩu**

*1.2.1.Sự ra đời của tín dụng tài trợ XNK.*

Hoạt động XNK hàng hoá và dịch vụ đóng vai trò quan trọng trong hoạt động kinh tế quốc dân và ngày càng được mở rộng và phát triển. Ngay từ xa xưa, hoạt động này rất cần đến sự hỗ trợ của các ngân hàng. Trong các hội chợ thương mại diễn ra ở thế kỷ 12, các ngân hàng đầu tiên thường giữ vai trò tổ chức trung gian trao đổi cần thiết, cho phép thực hiện các giao dịch giữa những người buôn bán với nhau từ khắp các khu vực châu Âu và bằng các đồng tiền khác nhau. Có thể nói, để một thương vụ thành công, bên cạnh vấn đề chất lượng, giá cả, thương hiệu,... của sản phẩm thì vấn đề tài chính phục vụ nó được đặt ra không kém phần quan trọng. Hoạt động ngoại thương ngày càng được mở rộng về quy mô, với số thành viên tham gia ngày càng lớn đã

làm cho nhu cầu về hoạt động tài chính ngày càng trở nên cấp thiết, đặc biệt là trong thương mại xuyên lục địa. Việc tạo điều kiện thuận lợi về mặt tài chính đã là công cụ của hoạt động cạnh tranh bên cạnh các yếu tố khác. Hoạt động XNK càng phát triển thì các hình thức thanh toán cũng đa dạng và tất yếu dẫn tới sự đa dạng của các hình thức tài chính tài trợ XNK. Mỗi một hình thức thanh toán đòi hỏi phải có một hình thức tài chính tương ứng, phục vụ nó và đảm bảo cho nó. Ngược lại, hoạt động tài chính đối ngoại ngày càng được mở rộng bao nhiêu thì mối quan hệ thương mại càng được mở rộng bấy nhiêu. Chất lượng của hoạt động tài chính ngoại thương là cơ sở để tạo lòng tin cho bạn hàng trong thương mại, tạo điều kiện thuận lợi cho quá trình lưu thông hàng hoá, tạo thêm sức mạnh cạnh tranh trên toàn thế giới.

### ***1.2.2. Khái niệm của tín dụng tài trợ XNK.***

Trên cơ sở khái niệm về tín dụng ngân hàng ta có thể định nghĩa tín dụng tài trợ XNK như sau: *Tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu của ngân hàng thương mại là hình thức tài trợ thương mại, kỳ hạn gắn liền với thời gian thực hiện thương vụ, đối tượng tài trợ là các doanh nghiệp xuất nhập khẩu trực tiếp hoặc ủy thác. Giá trị tài trợ thường là ở mức vừa và lớn.*

Tài trợ của ngân hàng trong lĩnh vực xuất nhập khẩu là hình thức cho vay mang lại hiệu quả cao, an toàn, đảm bảo sử dụng vốn đúng mục đích và thời gian thu hồi vốn nhanh.

Ngày nay, tín dụng tài trợ XNK đã được phát triển với nhiều hình thức phong phú, đa dạng đã mang lại tích cực cho hoạt động ngoại thương. Do khả năng tài chính có hạn mà các nhà XNK không phải lúc nào cũng có đủ tiền để thanh toán tiền hàng nhập hay đầu tư để sản xuất hàng xuất, từ đó nảy sinh quan hệ vay mượn với NH phục vụ mình. Khi thị trường thương mại thế giới ngày càng mở rộng không ngừng, nhu cầu về thị trường tiêu thụ hàng hoá càng lớn thì nhu cầu tài trợ càng trở nên cấp bách.

### ***1.2.3. Vai trò của tín dụng tài trợ XNK***

Có thể nói sự ra đời của tín dụng tài trợ XNK là một yêu cầu khách quan, gắn liền với các quan hệ ngoại thương giữa các nước với nhau. Vai trò quan trọng của tín dụng tài trợ XNK đối với sự tồn tại và phát triển của ngoại thương cũng như đối với sự phát triển kinh tế của đất nước được thể hiện qua các mặt sau:

#### *1.2.3.1. Đối với Doanh nghiệp*

- NH cho các doanh nghiệp vay để NK máy móc, thiết bị hiện đại, đổi mới trang thiết bị kỹ thuật, dây chuyền sản xuất chế biến hàng XK với công nghệ tiên tiến nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm hàng hoá, hạ giá thành sản phẩm, tạo khả năng cạnh tranh với hàng ngoại nhập và kinh doanh có lãi.

- Đáp ứng nhu cầu về vốn của doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp có thể tồn tại và đứng vững trong cơ chế thị trường, mở rộng sản xuất kinh doanh, tạo công ăn việc làm cho người lao động, giảm tỷ lệ thất nghiệp, đồng thời hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế cho ngân sách nhà nước.

- Tạo điều kiện phát triển các sản phẩm XK như may mặc, giày dép, dệt, sơn mài, gốm sứ mỹ nghệ, sản xuất chế biến thực phẩm XK, ... đa dạng hoá các mặt hàng XK.

#### *1.2.3.2. Đối với nền kinh tế*

Ngoài việc tài trợ vốn để NK máy móc, thiết bị phục vụ sản xuất, tín dụng XNK còn góp phần NK các hàng hoá tiêu dùng cần thiết cho đời sống và sinh hoạt của nhân dân.

- Tín dụng XNK góp phần phục vụ chương trình; mục tiêu phá kinh tế của đất nước, góp phần mở rộng quan hệ đối ngoại với các nước trên thế giới

### **1.2.4. Các hình thức tín dụng tài trợ XNK**

#### *1.2.4.1. Tài trợ Nhập khẩu*

Mục đích của tài trợ NK là nhằm hỗ trợ cho nhà NK trong vấn đề tài chính hoặc uy tín để họ có thể NK được hàng hoá dịch vụ từ nước ngoài một cách thuận tiện và nhanh chóng. Tín dụng tài trợ NK gồm các loại sau:

#### **a. Cho vay theo phương thức nhờ thu.**

Phương thức nhờ thu chỉ xảy ra trong trường hợp người mua và người bán hoàn toàn tín nhiệm lẫn nhau. Nhà XK sau khi giao hàng thì tiến hành uỷ thác cho NH phục vụ mình thu hộ tiền hàng.

Có hai hình thức nhờ thu: Nhờ thu trơn (Clean collection) và nhờ thu kèm chứng từ (Documentary collection).

Trong nhờ thu kèm chứng từ có hai trường hợp:

- Nhờ thu theo điều kiện D/P (Document against Payment): NH chỉ giao bộ chứng từ cho nhà NK sau khi họ đã nộp đủ tiền hàng và phí dịch vụ, chuyển tiền thanh toán cho nhà XK.

- Nhờ thu theo điều kiện D/A (Document against Acceptance): NH chỉ giao bộ chứng từ cho nhà NK sau khi họ ký tên, đóng dấu trên hối phiếu chấp nhận trả tiền cho nhà XK.

Trong cả hai trường hợp, nếu nhà NK không đủ điều kiện thanh toán trong khi họ rất cần nhận số hàng NK thì NH có thể cho vay trên cơ sở bộ chứng từ nhờ thu.

#### **b. Cho vay thanh toán L/C.**

Để thuyết phục nhà XK tin tưởng thực hiện giao hàng, nhà NK phải tìm kiếm một giải pháp nâng cao uy tín và khả năng thanh toán của mình một cách chắc chắn trước những đòi hỏi của nhà XK về các thông tin cần thiết. Phương thức tín dụng chứng từ ra đời đáp ứng yêu cầu đó. Với L/C, nhà NK yêu cầu NH thay mặt mình cam kết thanh toán cho nhà XK trong thời hạn xác định khi các điều kiện quy định được đáp ứng hoàn toàn phù hợp.

Mọi L/C đều do NH mở theo đề nghị của nhà NK. Khi đã mở L/C thì NH phải gánh chịu mọi rủi ro một khi nhà NK không có khả năng thanh toán hoặc không muốn thanh toán khi L/C đến hạn trả tiền, bởi vì L/C thể hiện sự đảm bảo thanh toán của NH đối với người được hưởng. Vì vậy, khi nhà NK nộp đơn đề nghị NH mở L/C thì NH phải chắc chắn rằng nhà NK có khả năng thanh toán khi L/C tới hạn. Điều đó có nghĩa là tài khoản của khách hàng phải đủ số dư nhất định - đây chính là mức ký quỹ NH quy định khi mở L/C. Mức



ký quỹ cao hay thấp còn phụ thuộc vào uy tín của khách hàng, độ rủi ro của thương vụ,...

Khi đến hạn thanh toán L/C với phía đối tác mà nhà NK vẫn không đủ tiền để thanh toán thì họ phải nhận nợ với NH và phải chịu lãi suất phạt lớn hơn lãi suất cho vay thông thường. Trên cơ sở hợp đồng tín dụng khung đã được ký kết, NH sẽ cho nhà NK vay để thanh toán. Ngày nhận nợ và tính lãi của khoản cho vay này là ngày ngân hàng NK thanh toán cho NH phục vụ nhà XK (ngày đến hạn thanh toán L/C). Thông thường, khoản cho vay này có thời hạn rất ngắn, không quá 30 ngày kể từ ngày NH cho vay thanh toán bắt buộc.

Ngoài ra, cho vay thanh toán còn thể hiện trong trường hợp nhà NK xin NH tài trợ cho lô hàng sẽ nhập. Trên cơ sở phân tích đánh giá kế hoạch và phương án của khách hàng về việc kinh doanh lô hàng nói trên, NH sẽ ra quyết định tài trợ và xác định mức NH chấp nhận tài trợ. Khi hàng hoá, bộ chứng từ về đến nơi, nhà NK có thể nhận được sự tài trợ của NH thông qua hình thức cho vay thanh toán L/C (L/C trả ngay) hoặc thay mặt nhà NK ký chấp nhận thanh toán trên hối phiếu (L/C trả chậm).

#### **c. Cho vay trên cơ sở hối phiếu tự nhận nợ.**

Hối phiếu tự nhận nợ là một dạng hối phiếu do người mua phát hành nhận nợ đối với người bán. Thông qua hối phiếu này, NH cấp một khoản tín dụng đặc biệt là tín dụng chiết khấu hối phiếu tự nhận nợ. Hình thức này phát triển khá rộng rãi trong hoạt động ngoại thương. Nó phục vụ cho những điều kiện thanh toán đơn giản.

Khoản tín dụng trên đây thực chất là tín dụng NK, nhưng trốn thuế hối phiếu. Những nó vẫn được sử dụng khá phổ biến, vì nó tạo điều kiện thuận lợi cho nhà NK được hưởng tài khoản thanh toán nhanh chóng trong hoạt động ngoại thương mà bản thân NH phục vụ nhà NK không có đủ vốn.

#### **d. Cho vay theo phương thức chuyển tiền.**

Nhà NK và nhà XK kí một hợp đồng mua bán hàng hóa với điều kiện thanh toán theo phương thức chuyển tiền. Đến hạn thanh toán, nhà NK không có tiền, họ có thể yêu cầu NH phục vụ mình cho vay theo phương thức chuyển tiền.

Phương thức này ít được sử dụng trong mậu dịch quốc tế, vì chuyển tiền không kèm theo điều gì, thường được áp dụng trong các trường hợp như: tiền đặt cọc, tiền ứng trước, bồi thường hàng hoá, trả lại tiền dư thừa.

e. **Tín dụng ứng trước đối với nhà NK.**

Trong trường hợp nhà NK phải thanh toán bộ chứng từ hàng hoá trước khi hàng chưa cập bến và sau đó nhà NK phải giải phóng hàng hoá để thu hồi vốn, thì nhà NK cũng có nhu cầu được NH tài trợ, vì đây là khoảng thời gian khá dài. Khoản tài trợ này được gọi là tín dụng ứng trước.

Mức độ cấp vốn ứng trước phụ thuộc vào các yếu tố như khả năng thanh toán của nhà NK, khả năng cạnh tranh của hàng hoá dự kiến, những rủi ro về tỷ giá,... Trong tín dụng ứng trước, NH quan tâm đến vật tư đảm bảo vốn vay, đặc biệt là những chứng từ có giá theo lệnh phải có mệnh đề chuyển nhượng không hoặc chuyển nhượng cho NH cấp tín dụng ứng trước, vì nó thể hiện quyền sở hữu đối với hàng hoá.

f. **Tín dụng chấp nhận hối phiếu** (*accepting credit*)

Tín dụng chấp nhận hối phiếu là khoản tín dụng mà NH ký chấp nhận hối phiếu. Người vay khoản tín dụng này chính là nhà NK và khoản vay chỉ là một hình thức, một sự đảm bảo về mặt tài chính, thực chất NH chưa phải xuất tiền thực sự cho người vay. Tuy nhiên, khi đến hạn nếu nhà NK chưa có đủ khả năng thanh toán, thì NH là người đứng ra chấp nhận hối phiếu phải trả nợ thay.

Tín dụng chấp nhận hối phiếu xảy ra trong trường hợp bên bán thiếu tin tưởng khả năng thanh toán của bên mua, họ đề nghị bên mua yêu cầu một NH đứng ra chấp nhận trả thanh toán hối phiếu do bên bán ký phát. Nếu NH đồng ý, nghĩa là NH chấp nhận một khoản tín dụng cho bên mua để họ thanh toán cho bên bán khi hối phiếu đến hạn.

Đối với NH, kể từ khi ký chấp nhận trả tiền hối phiếu cũng chính là thời điểm bắt đầu gánh chịu rủi ro nếu bên mua không có tiền thanh toán cho bên bán khi hối phiếu đến hạn thanh toán. Tuy nhiên, nếu đến hạn mà nhà NK

đủ tiền thanh toán thì NH không phải ứng tiền ra và như vậy khoản tín dụng này chỉ là sự đảm bảo về tài chính mà thôi.

#### *1.2.4.2. Tài trợ Xuất khẩu*

##### **a. Tài trợ trên cơ sở hối phiếu.**

Trong kinh doanh ngoại thương, hối phiếu đóng một vai trò vô cùng quan trọng. Hối phiếu là chứng từ có giá với 3 chức năng: chức năng bảo đảm, chức năng thanh toán và chức năng tài chính.

Tín dụng chiết khấu hối phiếu là tín dụng của NH cấp cho khách hàng dưới hình thức mua lại hối phiếu trước khi đến hạn thanh toán. Tín dụng chiết khấu này tạo điều kiện thuận lợi cho nhà XK trong việc tái đầu tư với khoản tín dụng cung ứng đã cấp cho nhà NK (bán chịu cho nhà NK).

NH mua lại hối phiếu thông qua hình thức chuyển nhượng và trả tiền cho nhà XK bằng giá trị của hối phiếu trừ đi tỷ lệ chiết khấu hối phiếu. Tỷ lệ chiết khấu hối phiếu cao hay thấp phụ thuộc vào các yếu tố sau:

- Khả năng truy hoàn nhà XK.
- Khả năng thanh toán của nhà NK, NH nhà NK cũng như nước nhà NK.
- Thời gian chờ thanh toán.
- Giá trị hối phiếu.
- Hình thức hối phiếu (hối phiếu thương mại hay hối phiếu tài chính).

NH chỉ chiết khấu hối phiếu khi không còn một sự nghi ngờ rằng hối phiếu do nhà XK lập ra là nhằm mục đích kinh doanh chứ không phải là để cấp tài chính cho nhà NK. Người phát hành hối phiếu cũng như người chấp nhận trả tiền hối phiếu phải chịu trách nhiệm về tính hợp lệ của hối phiếu. Hoặc trường hợp khác, NH chỉ chiết khấu các hối phiếu khi có khả năng tái chiết khấu tại NH Trung ương.

##### **b. Tài trợ trên cơ sở L/C trong thanh toán hàng xuất.**

Đi liền với phương thức thanh toán L/C có rất nhiều hình thức tài trợ của NH cho nhà XK, bao gồm:

- Cho vay thực hiện hàng xuất theo L/C đã mở:

Trên cơ sở L/C đã mở, nhà XK có thể đảm bảo thanh toán sau khi giao hàng nếu xuất trình bộ chứng từ phù hợp với các điều kiện đã quy định trong L/C. Nhà XK hoàn toàn có thể dựa vào đó để nhờ NH phục vụ mình cấp một khoản tín dụng để thực hiện xuất hàng theo L/C quy định.

Mục đích của khoản tín dụng này là đáp ứng nhu cầu vốn cho nhà XK để thu mua nguyên vật liệu, trang trải các chi phí cần thiết hay thu gom hàng hoá nhằm có được sản phẩm hàng hoá giao hàng đúng thời hạn. Sau khi được NH của nhà NK thanh toán, thì NH nhà XK sẽ giữ lại số tiền bằng khoản cho nhà XK vay cộng với lãi vay, số còn lại trả cho nhà XK.

Đây là một hình thức tài trợ rất phổ biến, vì một mặt do phương thức L/C trong thanh toán là phương thức đảm bảo nhất, được sử dụng rộng rãi, mặt khác do kỹ thuật nghiệp vụ không phức tạp nên dễ dàng áp dụng. Trong trường hợp L/C trả chậm có xác nhận, thì nhà XK có thể nhận tiền bất cứ lúc nào vì đã có sự xác nhận trả tiền của đại lý tín dụng hoặc bất cứ NH thứ 3 nào. Lúc này nhà XK nhận tiền dưới dạng tín dụng chuyển nhượng toàn bộ quyền sở hữu L/C cho NH cấp tín dụng.

- Cho vay chiết khấu hay ứng trước chứng từ hàng XK:

Để đáp ứng nhu cầu vốn, nhà XK sau khi giao hàng xong có thể thương lượng với NH thực hiện chiết khấu chứng từ hay ứng trước tiền khi bộ chứng từ được thanh toán. Chiết khấu bộ chứng từ là hình thức NH tài trợ cho nhà XK thông qua việc mua lại hoặc cho vay trên cơ sở giá trị bộ chứng từ XK hoàn hảo được xuất trình.

Có 2 hình thức chiết khấu:

- *Chiết khấu miễn truy đòi*: Có nghĩa là nhà XK bán đứt bộ chứng từ cho NH, nhận tiền và không còn trách nhiệm hoàn trả. Trách nhiệm thu tiền và quyền sử dụng số tiền thu được hoàn toàn thuộc về NH. Hình thức này có nhiều rủi ro cho NH, vì vậy, giá mua sẽ thấp hơn.

• *Chiết khấu có truy đòi*: Sau khi nhà XK chiết khấu bộ chứng từ cho NH thì họ vẫn còn ràng buộc trách nhiệm hoàn trả trong trường hợp NH không thu được tiền từ phía nước ngoài. Vì rủi ro đối với NH thấp nên giá chiết khấu cao hơn trường hợp trên.

- Tín dụng ứng trước khi bộ chứng từ chưa đến hạn thanh toán: Đó là việc tạm ứng cho quyền hưởng thanh toán. Các giấy tờ có giá theo lệnh là những vật thế chấp cho khoản tín dụng này do đó đòi hỏi chúng phải có mệnh đề chuyển nhượng không hoặc chuyển nhượng cho NH cấp tín dụng ứng trước.

c. **Bao thanh toán.** (*Factoring*).

Đây là hình thức tài trợ đặc biệt dành cho nhà XK, trong đó, NH sẽ mua lại các chứng từ thanh toán, các khoản nợ chưa đến hạn thanh toán để trở thành chủ nợ trực tiếp đứng ra đòi nợ nhà NK ở nước ngoài. Factoring là một dạng kỹ thuật tài trợ cổ điển và được phát triển mạnh trong giai đoạn nền thương mại quốc tế bùng nổ nhanh chóng như hiện nay.

Theo công ước về Factoring quốc tế của UNIDROIT-1988, khái niệm chung về nghiệp vụ này được đưa ra như sau. Hợp đồng Factoring là một hợp đồng được kết lập giữa bên cung ứng với tổ chức tài trợ, theo đó:

- Bên cung ứng có thể và sẽ nhượng cho tổ chức tài trợ các khoản phải thu phát sinh từ những hợp đồng thương mại.

- Tổ chức tài trợ thực hiện tối thiểu 2 trong số các chức năng sau đây:

- + Tài trợ bên cung ứng gồm có cho vay và ứng tiền trước.
- + Quản lý sổ sách liên quan đến các khoản phải thu.
- + Thu nợ các khoản phải thu.
- + Bảo đảm rủi ro không thanh toán của con nợ.

Con nợ phải được thông báo về việc nhượng bán khoản phải thu này. (điều 1, UNIDROIT Convention Ottano 1988)

Dựa theo khái niệm và lẽ lối thực hành Factoring quốc tế như hiện nay, có thể thấy rằng loại tài trợ này mang 3 chức năng riêng biệt: chức năng thanh toán, chức năng tài chính và chức năng chống rủi ro.

- Chức năng tài chính: Factoring là việc mua bán các khoản thanh toán nhưng việc thoả thuận mua và thanh toán là 2 thời điểm khác nhau. Mọi tất toán nghiệp vụ chỉ được thực hiện một khi nhà NK thanh toán hay nhà XK phải thoả thuận trước những điều kiện nghĩa vụ khác của Factoring. Do đó Exportfactor đảm nhiệm chức năng tái tài chính tín dụng cung ứng cho nhà XK thông qua 2 nghiệp vụ: nghiệp vụ ứng trước tài chính và nghiệp vụ chiết khấu.

- **Nghiệp vụ ứng trước:** Nếu nhà XK muốn sử dụng vốn trước ngày thanh toán theo định kỳ của nhà NK (cũng chính là ngày hiệu lực của hợp đồng Factoring) thì nhà XK có thể vay tổ chức Exportfactor.

Đây được coi là khoản tín dụng ứng trước với tổng mức phụ thuộc vào khả năng thanh toán của nhà NK, trung bình khoảng 70-85% giá trị khoản thanh toán. Tín dụng ứng trước này được thực hiện như tín dụng luân chuyển nhà XK phải trả lãi như lãi suất luân chuyển thông thường. Khoản thanh toán còn lại 15-30% được đưa vào tài khoản tiền gửi của nhà XK. Tài khoản này được coi như tài khoản không chế và nhà XK được hưởng lãi suất tài khoản tiền gửi này cho tới khi nhà NK thanh toán. Khi Exportfactor nhận được khoản thanh toán từ nhà NK, họ sẽ thu hồi khoản tín dụng ứng trước cộng với lệ phí factoring (gồm lệ phí hợp đồng, lệ phí dịch vụ, lệ phí rủi ro) và lãi suất tín dụng ứng trước. Số còn lại cộng với lãi suất tiền gửi tài khoản không chế sẽ được trả cho nhà XK.

- **Nghiệp vụ chiết khấu:** Với hình thức này, nhà XK có thể bán các chứng từ thanh toán và vận chuyển cho Exportfactor và nhận tiền ngay tức khắc. Tuy nhiên, tỷ lệ chiết khấu khá cao (10-30%) bao gồm cả lệ phí, rủi ro và lãi suất tín dụng kể từ ngày mua cho tới ngày định kỳ thanh toán. Ngoài ra,

để được chiết khấu, nhà XK phải hợp đồng dịch vụ chống rủi ro và phải nộp lệ phí cho nghiệp vụ này.

Dịch vụ Factoring là dịch vụ cho phép nhà XK bán hàng theo lối ghi sổ, nghĩa là cấp tín dụng ứng trước cho người mua nước ngoài với mức bảo đảm rủi ro 100%, với việc thu nợ được thực hiện thông qua mạng lưới quốc tế các tổ chức Factor.

Bằng việc sử dụng Factoring, nhà XK có được những lợi ích mà các loại dịch vụ tài trợ khác không có. Ví dụ, Factoring cung cấp dịch vụ thu nợ cho các doanh nghiệp XK với mức chi phí mang tính cạnh tranh cao, giúp nhà XK vừa nâng cao hiệu quả vừa tiết kiệm chi phí hành chính và các thủ tục có liên quan trong vấn đề quản lý theo dõi thu nợ tiền hàng từ người mua nước ngoài. Mặt khác, dịch vụ tài trợ và chống đỡ rủi ro trong thanh toán của Factoring giúp nhà XK có được trạng thái lưu chuyển vốn nhanh chóng, an toàn hơn. Đặc biệt là khi hạn mức tín dụng mà NH cấp cho nhà XK đã được sử dụng hết. Bằng cách sử dụng Factoring nhà XK sẽ nâng cao sức cạnh tranh nhờ vào khả năng cấp tín dụng ứng trước cho người mua nước ngoài dưới dạng thanh toán ghi sổ.

**d. Tài trợ thông qua bảo lãnh.**

Bảo lãnh là một hình thức tín dụng bằng chữ kí của NH để bảo lãnh tài trợ cho khách hàng. Trong nghiệp vụ này, NH không thật sự phải xuất quỹ mà chỉ bảo lãnh trả tiền khi khách hàng không trả được. Trong mua bán quốc tế, đôi khi nhà XK không nắm chắc khả năng tài chính để thanh toán và mức độ tín nhiệm của nhà NK, do vậy nhà XK sẽ yêu cầu nhà NK phải có một tổ chức thường là NH, đứng ra bảo lãnh thanh toán. Ngược lại, do không biết rõ hoặc không tin tưởng nhau, nhà NK có thể yêu cầu bên XK có NH đứng ra bảo lãnh giao hàng hoặc bảo lãnh thực hiện hợp đồng.

NH nhận bảo lãnh theo yêu cầu của khách hàng để vay vốn nước ngoài dưới hình thức tín dụng thương mại hoặc tín dụng tài chính. Trách nhiệm của NH bảo lãnh là đảm bảo thi hành đúng cam kết với nước ngoài trong trường

hợp người xin bảo lãnh không thực hiện đầy đủ một nghiệp vụ nào đó với đối tác nước ngoài.

Các hình thức bảo lãnh :

- Mở thư tín dụng trả chậm.
- Ký bảo lãnh hay ký chấp nhận trên các hối phiếu.
- Phát hành thư bảo lãnh.
- Lập giấy cam kết trả nợ nước ngoài.

e. **Forfeiting.**

Là việc mua không hoàn lại các khoản thanh toán cân đối nhằm tài trợ cho nhà XK. Khi NH thu nhượng nợ tiền hành mua đứt món nợ, nó phải gánh chịu cả rủi ro kinh tế và rủi ro chính trị. Thông thường, NH đòi hỏi một khoản ký gửi các khế ước nhận nợ của khách mua đã được bảo lãnh hợp lệ bởi một NH tin cậy hoặc đòi hỏi những khế ước đã được đảm bảo trước khi mua nợ. Nói chung, nghiệp vụ Forfeiting chỉ có một số điểm khác với nghiệp vụ Factoring là:

- Forfeiting chỉ thực hiện với những khoản thanh toán cụ thể, riêng lẻ.
- Thời hạn: từ 6 tháng đến 10 năm.
- Miễn truy đòi, dựa trên tín dụng chứng từ, hối phiếu rủi ro cao...

### **1.3. Các yếu tố ảnh hưởng đến tín dụng tài trợ XNK**

Tín dụng tài trợ XNK là một lĩnh vực kinh doanh quốc tế của ngân hàng và có vai trò hết sức quan trọng trong nền kinh tế quốc dân, có ảnh hưởng sâu sắc tới hoạt động XNK của đất nước. Chịu tác động của nhiều yếu tố và các yếu tố này vừa có thể có tác dụng thúc đẩy mở rộng phát triển hoạt động tín dụng tài trợ XNK, hoặc có thể sẽ hạn chế nó.

#### ***1.3.1. Các yếu tố khách quan:***

##### ***1.3.1.1. Chính sách về XNK của Nhà nước:***

Để tài trợ ngoại thương nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động XNK, mỗi quốc gia đều đưa ra các chính sách ngoại thương cho phù hợp với tình hình kinh tế đất nước và thế giới. Nước ta trong mỗi thời kỳ phát triển cũng có các



chiến lược và biện pháp phát triển, nâng cao hiệu quả hoạt động này. Chính điều đó có ảnh hưởng và tác động không nhỏ đến tín dụng tài trợ XNK của các NHTM.

Chính sách XNK của Việt Nam trong thời kỳ này bao gồm: chính sách mặt hàng; chính sách thị trường; chính sách thuế; chính sách tỷ giá; chính sách hỗ trợ đầu tư; hỗ trợ giá; chính sách tự do hoá và bảo hộ mậu dịch.

Các chính sách này có tác dụng thúc đẩy hoạt động XNK ngày càng phát triển kéo theo hoạt động tín dụng tài trợ XNK được mở rộng và mang lại hiệu quả cao cho cả ngân hàng và các doanh nghiệp XNK. Vì nếu như chính sách XNK được định hướng một cách đúng đắn, phù hợp với tình hình kinh tế đất nước và tình hình biến động của khu vực và thế giới nhất là những biến động của thị trường hàng hoá, thì nó sẽ mở ra cho các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực XNK những khả năng và cơ hội tốt trong việc mở rộng và tiếp cận thị trường quốc tế, nhận được sự tài trợ lớn từ các ngân hàng. Các ngân hàng trong điều kiện này sẽ mở rộng được hoạt động tín dụng tài trợ XNK đi đôi với an toàn và hiệu quả vì hầu hết các dự án, kế hoạch sản xuất kinh doanh XNK của các doanh nghiệp có được định hướng tốt từ phía Chính phủ - cơ sở đảm bảo tính khả thi cao. Như vậy chính sách đối với hoạt động XNK của Nhà nước có ảnh hưởng sâu, rộng và quyết định tới quy mô, hiệu quả tín dụng tài trợ XNK của NHTM.

#### *1.3.1.2. Môi trường kinh tế, chính trị, xã hội trong và ngoài nước.*

Đây là một yếu tố quan trọng tác động mạnh đến mọi hoạt động kinh tế nói chung và hoạt động XNK nói riêng.

- Nhân tố kinh tế: Điều kiện kinh tế của khu vực mà ngân hàng phục vụ ảnh hưởng lớn tới quy mô và hiệu quả tín dụng nói chung và tín dụng tài trợ XNK nói riêng. Một nền kinh tế ổn định sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho tín dụng được mở rộng và đạt hiệu quả cao; còn nền kinh tế không ổn định thì các yếu tố lạm phát, khủng hoảng sẽ làm cho khả năng tín dụng và khả năng trả nợ vay biến động lớn.

- Nhân tố xã hội: Quan hệ tín dụng là sự kết hợp giữa ba nhân tố: khách hàng, ngân hàng và sự tín nhiệm. Trong đó sự tín nhiệm là cầu nối mối quan hệ giữa ngân hàng và khách hàng. Đặc biệt trong hoạt động tín dụng tài trợ XNK còn liên quan tới các mối quan hệ xã hội mang tính quốc tế rất cao, do vậy tín nhiệm là điều kiện để nâng cao khả năng mở rộng tín dụng và mang lại hiệu quả tín dụng như mong muốn của ngân hàng và khách hàng.

- Nhân tố chính trị, pháp lý: Pháp luật là bộ phận quan trọng không thể thiếu của nền kinh tế thị trường có sự điều tiết của Nhà nước. Nếu Nhà nước tạo lập được một môi trường pháp lý hoàn chỉnh có hiệu lực cao, phù hợp với sự phát triển của nền kinh tế thì đảm bảo cho mọi hoạt động sản xuất kinh doanh tiến hành thuận lợi và đạt hiệu quả cao, là cơ sở pháp lý để giải quyết các vấn đề khiếu nại khi có tranh chấp xảy ra, nhất là trong quan hệ kinh tế quốc tế. Vì vậy, nhân tố pháp lý có vị trí đặc biệt quan trọng đối với hoạt động ngân hàng. Chỉ khi các chủ thể tham gia quan hệ tín dụng hiểu biết và tuân thủ pháp luật một cách nghiêm chỉnh thì quan hệ tín dụng mới đem lại lợi ích cho cả hai và hiệu quả tín dụng mới cao, đưa quy mô tín dụng ngày càng mở rộng.

Ngoài ra việc mở rộng và nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tài trợ XNK còn phụ thuộc rất nhiều vào các yếu tố môi trường tự nhiên trong và ngoài nước, điều kiện khí hậu có ảnh hưởng rất lớn tới sản lượng sản phẩm xuất khẩu của nền kinh tế.

### *1.3.1.3. Năng lực của doanh nghiệp XNK.*

Ngân hàng chỉ có thể thực hiện khoản tín dụng của mình khi phát sinh nhu cầu tài trợ của doanh nghiệp, tín dụng là cầu nối giữa hoạt động kinh doanh của ngân hàng với hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Do đó mỗi biểu hiện tốt hay xấu của doanh nghiệp sẽ có ảnh hưởng trực tiếp tới hoạt động tín dụng thông qua cơ chế tác động của các mối quan hệ tín dụng.

Năng lực của các doanh nghiệp XNK có thể được đánh giá trên các

phương diện:

- Về khả năng tài chính: Thông qua các hệ số vốn tự có, hệ số nợ, khả năng sinh lợi... cho biết tiềm lực tài chính của doanh nghiệp có lớn mạnh hay không. Đây là cơ sở ban đầu để ngân hàng quyết định có cấp tín dụng hay không và mức tín dụng đưa cho khách hàng là bao nhiêu.

- Về năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp: Doanh nghiệp sản xuất kinh doanh trong lĩnh vực xuất khẩu khi có khả năng sản xuất ra các mặt hàng chất lượng cao, giá thành hợp lý, thoả mãn tốt nhất nhu cầu tiêu dùng của thị trường sẽ tạo lập được một vị trí nào đó trên thị trường quốc tế, hoạt động sản xuất kinh doanh ngày càng phát triển, có khả năng hoàn trả vốn vay ngân hàng cao và tạo lập quan hệ gắn bó cùng phát triển giữa ngân hàng và doanh nghiệp. Điều đó tác động tích cực đến sự tăng trưởng tín dụng tài trợ XNK .

- Về trình độ quản lý và đạo đức kinh doanh của lãnh đạo doanh nghiệp. Đây là yếu tố quyết định đến sự thành công hay thất bại của một doanh nghiệp trong môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt. Tình hình kinh doanh cùng với thái độ ý thức thanh toán của doanh nghiệp sẽ thúc đẩy hay kìm hãm hoạt động tín dụng ngân hàng.

- Chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp: Ngân hàng luôn cần biết chi tiết chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp, mục tiêu là giúp doanh nghiệp có vốn để sản xuất kinh doanh đem lại hiệu quả, phù hợp với nhu cầu tín dụng và thời hạn của các khoản tín dụng để doanh nghiệp có khả năng thu hồi vốn trả nợ ngân hàng. Mặt khác khả năng lập phương án kinh doanh khả thi thực tế và có tính thuyết phục cao cũng ảnh hưởng nhiều đến quá trình tiếp cận vốn tín dụng ngân hàng vv..v...

### ***1.3.2. Các yếu tố thuộc về Ngân hàng***

Khả năng cung ứng tín dụng của ngân hàng tất yếu phải dựa vào chính sức mạnh của ngân hàng đó, sức mạnh của ngân hàng được đánh giá trên nhiều khía cạnh:

- Đầu tiên phải nói tới vốn tự có của ngân hàng: Khả năng đáp ứng vốn

của ngân hàng đối với doanh nghiệp chịu tác động trực tiếp từ vốn tự có. Vốn tự có quá nhỏ sẽ hạn chế và khả năng huy động vốn để mở rộng cho vay và giới hạn tín dụng đối với một khách hàng. Chính vì vậy ngân hàng khó đầu tư tín dụng vào các dự án lớn có tính khả thi cao, những dự án trung dài hạn đầu tư đổi mới máy móc thiết bị mới hiện đại của doanh nghiệp .

- Về năng lực điều hành kinh doanh trong kinh tế thị trường của ngân hàng: Thể hiện ở việc đa dạng và đổi mới các nghiệp vụ kinh doanh nhất là nghiệp vụ tín dụng. Tính chặt chẽ và thiếu linh hoạt trong cơ chế tín dụng của ngân hàng tác động rất nhiều đến khả năng vốn tín dụng ngân hàng của doanh nghiệp, từ đó tác động đến hiệu quả kinh doanh của ngân hàng.

- Trình độ nghiệp vụ của cán bộ quản lý và nhân viên ngân hàng : Đây là một nhân tố quan trọng, sự thành công của hoạt động tín dụng phụ thuộc rất lớn vào trình độ năng lực và trách nhiệm của cán bộ tín dụng - họ là người trực tiếp quản lý toàn bộ số vốn từ khi đầu tư cho đến khi kết thúc hợp đồng tín dụng.

- Thông tin tín dụng: Việc khai thác thu thập thông tin về khách hàng có vai trò quan trọng trong quản lý hoạt động tín dụng, đặc biệt các thông tin về tình hình tài chính doanh nghiệp, thông tin thị trường tiêu thụ của khách hàng, quan hệ thanh toán, về L/C xuất..., ảnh hưởng lớn đến quyết định cho vay chính xác của cán bộ tín dụng. Vì vậy thông tin càng đầy đủ, nhanh nhạy, chính xác và toàn diện thì khả năng phòng ngừa rủi ro tín dụng và hiệu quả tín dụng càng cao.

Ngoài ra các khía cạnh khác của ngân hàng như: Công nghệ ngân hàng, hệ thống tổ chức, việc thanh tra kiểm tra, kiểm soát tài sản nội bộ... cũng ảnh hưởng đến năng lực cho vay của ngân hàng.

Trên đây là một số yếu tố ảnh hưởng đến việc mở rộng quy mô tín dụng và hiệu quả tín dụng tài trợ XNK. Để có thể khai thác triệt để những tác động tích cực và hạn chế những ảnh hưởng tiêu cực của các yếu tố nói trên, đòi hỏi các NHTM cần tìm hiểu sâu và có sự phân tích khoa học trên

ơ sở thực tiễn hoạt động của mình.

## CHƯƠNG 2

### THỰC TRẠNG TÍN DỤNG TÀI TRỢ XNK TẠI NGÂN HÀNG TMCP XNK VIỆT NAM CHI NHÁNH HÀ NỘI

#### 2.1. KHÁI QUÁT VỀ NGÂN HÀNG TMCP XNK VIỆT NAM CHI NHÁNH HÀ NỘI ( EXIMBANK HÀ NỘI ).

##### 2.1.1. Lịch sử hình thành và cơ cấu tổ chức của Eximbank Hà Nội

Ngân hàng TMCP XNK Việt Nam (Eximbank) được thành lập theo quyết định số 140/CT ngày 24/05/1989 của Chủ tịch Hội đồng Bộ trưởng nay là Thủ tướng Chính phủ với tên gọi đầu tiên là Ngân hàng Xuất Nhập Khẩu Việt Nam (VietNam Export Import Bank) với thời hạn 50 năm, là một trong những ngân hàng thương mại cổ phần đầu tiên của Việt Nam, dưới hình thức là ngân hàng cổ phần chuyên doanh về tiền tệ tín dụng và dịch vụ ngân hàng nhằm phục vụ sản xuất chế biến hàng XNK và kinh doanh XNK. Với vốn pháp định là 100 tỷ VNĐ tương đương 25 triệu USD, được chia thành 250.000 cổ phần với mệnh giá mỗi cổ phần là 400.000 VNĐ được bảo đảm bằng 100 USD dưới hình thức cổ phiếu có ghi tên được chuyển nhượng và có thể rút ra trong thời hạn 3 năm kể từ ngày góp vốn.

Ngày 17/10/1990 Thống đốc Ngân hàng Nhà nước ra quyết định số 04/NHQD phê chuẩn điều lệ của Eximbank đồng thời cũng ra quyết định cho phép Eximbank được thực hiện các nghiệp vụ thanh toán quốc tế và thành lập quan hệ đại lý, quan hệ tài khoản với các ngân hàng nước ngoài.

Ngân hàng bắt đầu hoạt động từ ngày 17/10/1990, hội sở Trung ương tại số 07 Lê Thị Hồng Gấm, quận I, Thành phố Hồ Chí Minh.

Chi nhánh Hà Nội của Eximbank được thành lập theo quyết định số 195/EIB/VP ngày 10/08/1992 của Chủ tịch Hội đồng quản trị NHTMCP XNK Việt Nam đã được Ngân hàng Nhà nước Việt Nam chấp thuận bằng văn bản số 002/GCT ngày 22/9/1992 theo giấy phép đặt văn phòng chi nhánh số 0503/GP.UB của UBND TP Hà Nội. Chi nhánh chính thức đi vào hoạt động từ ngày 27/11/1992, địa điểm hiện tại ở 19 Trần Hưng Đạo, quận Hoàn Kiếm,

TP Hà Nội. Ngoài trụ sở chính hiện nay, Eximbank Hà Nội còn có một chi nhánh cấp II tại 54 K1 Thành Công, Láng Hạ, quận Ba Đình, TP Hà Nội.

Nhiệm vụ chủ yếu của Eximbank tại Hà Nội là mở rộng phạm vi hoạt động của Eximbank phục vụ các chương trình kinh tế - xã hội và đẩy mạnh cuộc đấu tư phục vụ sản xuất, chế biến hàng xuất khẩu ở các tỉnh phía Bắc. Mục tiêu đú cú tónh chất kinh tế và tiền tệ. Tuy hoạt động độc lập nhưng Eximbank Hà Nội vẫn thực hiện nghĩa vụ và trách nhiệm đối với hội sở Trung ương, cụ thể:

- Thực hiện nghiêm túc và đầy đủ điều lệ của Ngân hàng, các quy định và chỉ thị của Hội đồng quản trị và Tổng Giám đốc Eximbank Việt Nam.

- Chấp hành thống nhất các quy tắc về nghiệp vụ kinh doanh: tín dụng, thanh toán quốc tế... và chế độ hạch toán báo cáo.

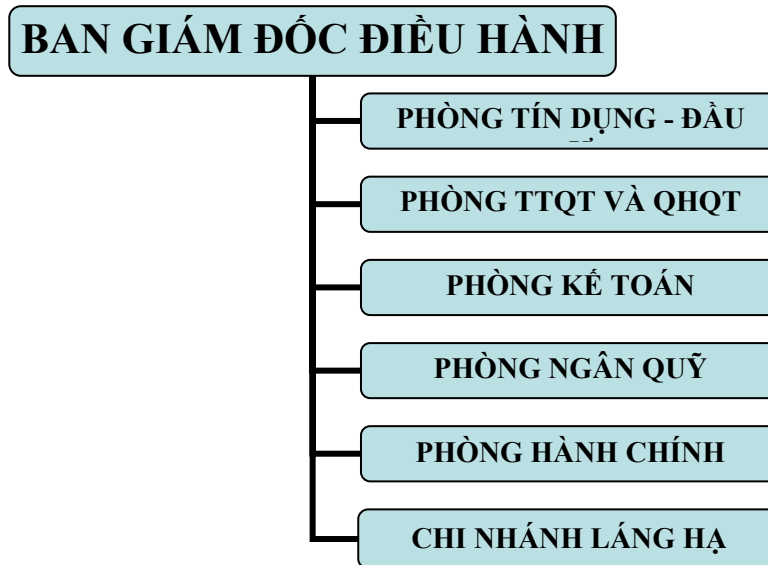
- Về kết quả kinh doanh, sau khi thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ về thuế với Nhà Nước, chuyển lợi nhuận kinh doanh về hội sở Trung ương.

Ra đời trong điều kiện nền kinh tế mở cửa với sự điều tiết của cơ chế thị trường tạo ra môi trường kinh tế phù hợp để chi nhánh hoạt động kinh tế và phát triển. Trong hơn 10 năm hoạt động và trưởng thành dưới sự chỉ đạo sáng suốt của Hội đồng quản trị, sự lãnh đạo sát sao và sự hỗ trợ to lớn về mọi mặt của hội sở Trung ương, cũng như được sự tín nhiệm của các cổ đông và các đơn vị khách hàng, tập thể lãnh đạo và CBCNV của Eximbank Hà Nội đã tích cực trong công tác đưa chi nhánh ngày càng lớn mạnh. Không chịu bó tay với bất kỳ khó khăn nào, bằng ý chí vươn lên của gần 100 CBCNV, chi nhánh đã đạt được một số kết quả đáng khích lệ. Chỉ trong một thời gian ngắn ra đời và đi vào hoạt động, Eximbank Chi nhánh Hà Nội đã từng bước khẳng định được chỗ đứng của mình, chứng tỏ được sức mạnh tiềm năng bằng những kết quả đạt được hết sức cụ thể trong từng mặt nghiệp vụ.

Để thực hiện tốt nhiệm vụ của mình đã được xác định ngay từ khi mới thành lập là phục vụ các chương trình kinh tế - xã hội và đẩy mạnh công cuộc đầu tư phục vụ sản xuất, chế biến hàng xuất khẩu ở các tỉnh phía Bắc. Bộ máy tổ chức của Eximbank Hà Nội phải được tổ chức sao cho vừa gọn nhẹ nhưng lại vừa phải bảo đảm đạt hiệu quả cao phù hợp với quy mô và đặc điểm địa bàn hoạt động của chi nhánh. Do đó, cơ cấu tổ chức của Eximbank Hà Nội gồm:

- Giám đốc;
- Phó giám đốc;
- Các phòng nghiệp vụ;
- Chi nhánh cấp II Láng Hạ.

**Biểu 1 : Sơ đồ cơ cấu tổ chức của Eximbank Hà Nội**



### 2.1.2. Chức năng nhiệm vụ của các phòng ban:

#### a. Ban giám đốc:

Giám đốc là người có quyền và trách nhiệm cao nhất chi nhánh, có trách nhiệm tổ chức và điều hành mọi hoạt động của Ngân hàng theo đúng chức năng nhiệm vụ đã quy định của hội sở Trung ương. Giám đốc là người chịu trách nhiệm trước Tổng Giám đốc Eximbank và trước pháp luật.



Giám đốc có nhiệm vụ chỉ đạo thực hiện, giám sát, kiểm tra các Phó giám đốc, các phòng nghiệp vụ, qui trình và thể lệ chế độ lưu hành: báo cáo kết quả công việc của ngân hàng theo định kỳ hoặc đột xuất theo yêu cầu của Tổng Giám đốc; phân công trách nhiệm cụ thể trong Ban giám đốc; tổ chức sắp xếp và quản lý lao động làm việc tại chi nhánh theo Luật lao động.

Phó giám đốc, là người giúp việc cho giám đốc, được uỷ quyền ký thay Giám đốc các văn bản giao dịch, giấy tờ liên quan đến lĩnh vực được phân công phụ trách. Phó giám đốc chịu trách nhiệm trước Giám đốc và trước pháp luật.

Điều hành mỗi phòng là Trưởng phòng và một số Phó phòng giúp việc cho Trưởng phòng.

Định biên lao động của chi nhánh do Tổng giám đốc quyết định, bố trí sắp xếp nhân lực của chi nhánh do Giám đốc chi nhánh quyết định.

### ***b. Nhiệm vụ của các phòng***

#### ***\* Nhiệm vụ của phòng Tín dụng và Đầu tư***

- Thực hiện cung cấp tín dụng theo chế độ tín dụng đó ban hành;
- Thực hiện cung cấp bảo lãnh khi được Tổng Giám đốc uỷ quyền.;
- Thực hiện công tác Đầu tư khi được Tổng Giám đốc uỷ quyền;
- Thực hiện cung cấp mua bán ngoại tệ theo định quy định về quản lý ngoại hối của Ngân hàng Nhà Nước ban hành.

#### ***\* Nhiệm vụ của phòng Thanh toán Quốc tế***

- Thực hiện cung cấp thanh toán hàng xuất khẩu, nhập khẩu;
- Thực hiện cung cấp quan hệ quốc tế;
- Thực hiện cung cấp dịch thuật và thặng dịch;

-Thực hiện cung túc mật mó.

*\* Nhiệm vụ của phũng Kế toán*

-Thực hiện cung túc kế toán giao dịch;

-Thực hiện cung túc chuyển ngõn;

-Thực hiện cung túc kế toán tài vụ;

-Thực hiện cung túc kế toán tập trung;

-Thực hiện cung túc thông kờ kế hoạch.

*\* Nhiệm vụ của phũng Kho Quỹ*

-Thực hiện công tác thu, chi đồng Việt Nam (tiền mặt);

-Thực hiện cung túc thu, chi ngoại tệ (tiền mặt và Sộc ngoại tệ);

-Thực hiện cung túc thu tiết kiệm;

-Thực hiện cung túc kiểm ngõn và giữ kho;

-Thực hiện cung túc thu chi chính xóc, kịp thời và quản lý chặt chẽ tiền mặt VNĐ, cộc loại ngoại tệ, Sộc và cộc giấy tờ cú giỏ trị ngoại tệ ở kho quỹ.

*\* Nhiệm vụ của phũng Tổ chức - Hành Chính*

- Thực hiện công tác văn thư;

-Thực hiện cung túc lễ tỡn, quản trị;

- Thực hiện cung túc lao vụ, bảo vệ.

Ngoài ra, Eximbank Hà Nội còn có thêm tổ vi tính, với nhiệm vụ và chức năng chính là nghiên cứu ứng dụng các phần mềm trong lĩnh vực ngân hàng, quản lý và bảo dưỡng nâng cấp mạng nội bộ cũng như kết nối với Hội Sở Trung Ương và các chi nhánh khác trong hệ thống Eximbank Việt Nam. Bên cạnh đó, để theo dõi và quản lý các khoản nợ quá hạn Eximbank Hà Nội còn có tổ công nợ trực thuộc phòng Tín dụng - Đầu tư. Tổ thể phụ trách hoạt động

thanh toán và phát hành thẻ MasterCard, VisaCard và bộ phận hỗ trợ tư vấn du học cũng trực thuộc phòng Tín dụng - Đầu tư.

### **2.1.3. Nội dung hoạt động kinh doanh của Eximbank Chi nhánh Hà Nội**

Tuân thủ nhiệm vụ và chức năng được trao trong quyết định thành lập, Eximbank Hà Nội là ngân hàng thương mại cổ phần tiến hành các hoạt động kinh doanh tiền tệ tín dụng ngân hàng nhằm phục vụ sản xuất chế biến hàng xuất khẩu và kinh doanh xuất nhập khẩu. Nội dung hoạt động kinh doanh cụ thể là:

- Huy động vốn ngắn hạn, trung hạn và dài hạn bằng VNĐm và ngoại tệ;
- Cho vay ngắn hạn, trung hạn và dài hạn bằng VNĐ và ngoại tệ;
- Chiết khấu thương phiếu, trái phiếu, hối phiếu và các giấy tờ có giá;
- Tiếp nhận vốn uỷ thác đầu tư và phát triển của các tổ chức;
- Kinh doanh ngoại tệ, vàng bạc, thanh toán quốc tế;
- Tài trợ và bảo lãnh các hoạt động xuất nhập khẩu;
- Giao dịch hối đoái kỳ hạn và chuyển đổi;
- Vay vốn của các tổ chức tín dụng khác;
- Hùn vốn liên doanh;
- Các dịch vụ khác;

Từ những nhiệm vụ được trao, Eximbank Chi nhánh Hà Nội cung cấp cho khách hàng của mình đầy đủ các dịch vụ của một ngân hàng tầm cỡ quốc tế, cụ thể như sau:

- Nhận các loại tiền gửi, tiết kiệm, ký quỹ bằng VND và ngoại tệ với lãi suất linh hoạt, hấp dẫn.

- Cho vay ngắn hạn, trung hạn, dài hạn, đồng tài trợ, cho vay theo hạn mức tín dụng bằng VND và ngoại tệ với các điều kiện thuận lợi.

- Thanh toán, tài trợ dịch vụ xuất nhập khẩu hàng hóa và thực hiện dịch vụ chuyển tiền qua hệ thống SWIFT với 475 ngân hàng lớn tại 59 quốc gia trên thế giới, bảo đảm nhanh chóng, chi phí thấp, an toàn với các hình thức thanh toán bằng thư tín dụng (L/C), nhờ thu (D/A, D/P), chuyển tiền (TTR) .

- Chiết khấu chứng từ cú giỏ với mức phớt thấp (chứng từ hàng xuất).

- Phát hành thư bảo lãnh trong và ngoài nước.

- Thực hiện dịch vụ chuyển tiền trong và ngoài nước.

- Mua bán các loại ngoại tệ giao ngay (Spot), hoán đổi (Swap) và kỳ hạn (Forward) theo tỷ giá thoả thuận.

- Dịch vụ trọn gói phục vụ du học sinh.

- Phở hành, chấp nhận thanh toán thẻ Eximbank - MasterCard- VisaCard

- Cung cấp dịch vụ kiểm ngân tại chỗ theo yêu cầu của khách hàng.

- Các dịch vụ khác: chi lương, thu, chi hộ, thu chi tại chỗ, dịch vụ thu đổi ngoại tệ, dịch vụ chi trả kiều hối.

### **2.2.1. Tình hình hoạt động kinh doanh của Eximbank Chi nhánh Hà Nội**

Qua thời gian hoạt động, Eximbank Hà Nội đã đạt được những thành tựu đáng khích lệ. Với nguồn vốn huy động tăng nhanh qua các năm, chi

nhánh đã mở rộng nghiệp vụ cho vay, thanh toán phục vụ tốt các nhà sản xuất kinh doanh, hoàn thành tốt những nhiệm vụ được giao.

### 2.2.1.1. Về nguồn vốn:

Từ nguồn vốn ban đầu 14 tỷ đồng do Hội Sở Trung Ương cấp làm vốn điều lệ, qua hơn 10 năm hoạt động Eximbank Hà Nội đã mở rộng công tác huy động vốn từ các đối tượng khác nhau để bảo đảm cho nhu cầu kinh doanh của chi nhánh. Với chính sách lãi suất linh hoạt, đa dạng hoá các hình thức huy động vốn, năm 2003 Eximbank Hà Nội đã đạt được tốc độ tăng trưởng nguồn vốn huy động khá cao. Đến 31/12/2003, tổng nguồn vốn huy động bằng đồng Việt Nam tăng mạnh đạt 241,72 tỷ đồng tăng 53% so với năm 2002, huy động bằng ngoại tệ đạt 23665,78 nghìn USD giảm 0,49% so với năm 2002. Trong năm 2003, nguồn vốn huy động chủ yếu là từ tiền gửi không kỳ hạn của các khách hàng là các doanh nghiệp, cá nhân và các tổ chức tín dụng. Trong đó, tiền gửi của các khách hàng là các doanh nghiệp, tiền gửi tiết kiệm của cá nhân chiếm đa số.

**Bảng 2: Tình hình huy động vốn của Eximbank Hà Nội năm 2003**

*Đơn vị : Nghìn USD; Tỷ đồng*

CHỈ TIÊU	NGOẠI TỆ		VND	
	Năm 2002	Tỷ trọng %	Năm 2003	Tỷ trọng%
<b>1. Tiền gửi của khách hàng</b>	<b>5638,83</b>	<b>23,825</b>	<b>117,72</b>	<b>38,04</b>
Tiền gửi có kỳ hạn	12,23	0,05	13,18	5,45
Tiền gửi không kỳ hạn	5626,6	23,775	104,54	43,25
<b>2. Tiền gửi tiết kiệm</b>	<b>18025,85</b>	<b>76,17</b>	<b>123,2</b>	<b>40</b>
Tiền gửi có kỳ hạn	813,04	3,44	1,16	0,48
Tiền gửi không kỳ hạn	17212,81	72,73	122,04	50,49
<b>3. Tiền gửi của các TCTD</b>	<b>1,1</b>	<b>0,005</b>	<b>0,8</b>	<b>0,26</b>
<b>4. Nguồn vốn khác</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>67</b>	<b>21,7</b>
<b>Tổng(1)+(2)+(3)</b>	<b>23665,78</b>	<b>100</b>	<b>308,72</b>	<b>100</b>

### Tình hình huy động vốn qua các năm tại Eximbank Hà Nội

*(Tỷ giá quy đổi USD/ VND = 15000VND)*

*Đơn vị : Tỷ đồng*

Năm	Năm 2001	Năm 2002	Năm 2003
<b>Tổng nguồn huy động</b>	<b>653,24</b>	<b>569,72</b>	<b>663,71</b>

(Nguồn: Báo cáo tình hình huy động vốn năm 2003 tại Eximbank Hà Nội)

### 2.2.1.2. Về sử dụng vốn :

Eximbank Hà Nội có điểm thuận lợi là hoạt động trên một địa bàn rất đông dân cư, nhiều tổ chức kinh tế hoạt động. Nhưng đồng thời trên địa bàn này cũng tồn tại nhiều hệ thống ngân hàng dẫn đến sự cạnh tranh giữa các ngân hàng rất cao. Tuy nhiên, để hoạt động kinh doanh thu được hiệu quả, ngân hàng không những phải chú trọng đến hoạt động huy động vốn mà còn phải đặc biệt quan tâm đến hoạt động sử dụng vốn vì đây là nguồn thu chủ yếu duy trì hoạt động kinh doanh của ngân hàng, nhất là công tác tín dụng. Tính đến 31/12/2003, tổng dư nợ về của chi nhánh đạt 448,18 tỷ đồng tăng 51,47% so với năm 2002.

### Bảng 3: Doanh số cho vay và thu nợ các năm

(Tỷ giá quy đổi USD/ VND = 15000VND)

Đơn vị: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Doanh số cho vay	Doanh số thu nợ	Dư nợ
Năm 2001	433,03	408,92	210,82
Năm 2002	788,01	702,545	295,88
Năm 2003	1128,8	1012,85	448,18

(Nguồn: Báo cáo tình hình sử dụng vốn tại Eximbank Hà Nội)

### 2.2.1.3. Về nghiệp vụ bảo lãnh:

Đây là một trong những nghiệp vụ đem lại nguồn thu đáng kể cho Eximbank Hà Nội trong những năm qua. Điều này chứng tỏ khách hàng có sự tin tưởng và tín nhiệm lớn đối với ngân hàng. Sự tín nhiệm này không ngừng được củng cố và phát triển trong những năm qua thể hiện thông bằng những con số không ngừng tăng trong tổng kết sau đây : Cụ thể

### Bảng 4: Báo cáo tình hình ngoại bảng tại Eximbank Hà Nội năm 2003

Đơn vị : Tỷ đồng; Nghìn USD

Loại bảo lãnh	Từ 1/12-31/12/ 2002				Từ 1/12-31/12/ 2003			
	Số đầu kỳ		Dư cuối kỳ		Số đầu kỳ		Dư cuối kỳ	
	VND	USD	VND	USD	VND	USD	VND	USD
BL vay vốn	0	329,3	0	329,3	0	329,3	0	329,3
BL thanh toán	7,42	30	8,9	30	18,3	30	25,2	30

BL TH hợp đồng	2,77	138,1	1,84	138,1	3,16	225	3,18	86,9
BL dự thầu	1,05	10	1,1	10	1,75	0	1,67	0
<b>Tổng</b>	<b>11,24</b>	<b>507,4</b>	<b>11,84</b>	<b>507,4</b>	<b>23,21</b>	<b>584,3</b>	<b>30,05</b>	<b>446,2</b>

(Nguồn: Phòng Tín dụng - Đầu tư Eximbank Hà Nội)

#### 2.2.1.4. Thanh toán quốc tế :

Khâu thanh toán quốc tế là một nghiệp vụ tương đối phát triển của Eximbank Hà Nội. So với các ngân hàng khác trên địa bàn về thanh toán quốc tế, Eximbank Hà Nội chiếm một tỷ trọng khá lớn và là một trong những ngân hàng rất có uy tín. Eximbank Hà Nội luôn chấp hành tốt các qui định, quy trình nghiệp vụ thanh toán quốc tế, không để xảy ra sai sót, rủi ro trong thanh toán. Hơn 10 năm hoạt động, khối lượng thanh toán XNK qua Eximbank Hà Nội không ngừng được nâng cao cả về số lượng và chất lượng.

**Bảng 5: Doanh số thực hiện thanh toán quốc tế tại Eximbank Hà Nội**

Đơn vị : Triệu USD

Tên nghiệp vụ	Thanh toán hàng xuất			
	Năm 2002		Năm 2003	
	Số nghiệp vụ	Trị giá	Số nghiệp vụ	Trị giá
1.Thông báo L/C	179	6,04	134	21,05
2.Thương lượng chứng từ	148	2,69	145	17,07
3.Thanh toán	150	1,11	142	17,13
	Thanh toán hàng nhập			
1.Phát hành L/C				
a. L/C trả ngay	750	74,6	745	72,05
b. L/C trả chậm	0	0	5	1,59
<b>Cộng</b>	<b>750</b>	<b>74,6</b>	<b>750</b>	<b>73,64</b>
2.TTR	509	5,76	465	5,92
3.Thanh toán				
a.L/C trả ngay	830	73,08	748	59,94
b.L/C trả chậm	0	0	0	0
<b>Cộng</b>	<b>830</b>	<b>73,08</b>	<b>748</b>	<b>59,94</b>
c.Nhờ thu trả ngay	114	1,81	163	2,21
d.Nhờ thu trả chậm	9	0,33	4	0,22
<b>Cộng</b>	<b>123</b>	<b>2,14</b>	<b>167</b>	<b>2,22</b>

( Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh tại Eximbank Hà Nội )

#### 2.2.1.5. Về kinh doanh ngoại tệ:

Trong những năm trở lại đây, chi nhánh đã luôn chủ động khai thác và tìm kiếm nguồn ngoại tệ nên đã đáp ứng kịp thời nhu cầu về ngoại tệ phục vụ cho khách hàng nhập khẩu. Theo báo cáo năm 2003, tổng doanh số mua bán

ngoại tệ của Eximbank Hà Nội đạt mức 171,83 triệu USD. Eximbank Hà Nội có kế hoạch sẽ đưa doanh số mua bán ngoại tệ năm 2004 lên mức 206,2 triệu USD tăng 20% so với năm 2003 để đáp ứng tốt hơn nhu cầu về ngoại tệ cho khách hàng.

#### *2.2.1.6. Hoạt động kiều hối :*

Chính sách thu hút kiều hối của Việt Nam đó thặng thổng hơn khi Thủ Tướng Chính Phủ ban hành quyết định số 170/QĐ/TTg ngày 19/08/1999 khuyến khích người Việt Nam ở nước ngoài chuyển tiền về nước, đó giúp phần cải thiện cón cõn thanh toán, tạo nguồn vốn phát triển sản xuất, đồng thời nâng cao đời sống của một bộ phận dân cư trong xó hội.

Lượng kiều hối chuyển về qua Eximbank Hà Nội ngày càng tăng đó đáp ứng được phần nào lượng ngoại tệ phục vụ nhu cầu thanh toán hàng nhập khẩu; tăng nguồn vốn huy động tiết kiệm ngoại tệ; tăng thu dịch vụ ngân hàng. Eximbank Hà Nội đó cú những chính sách thu hýt lượng kiều hối từ các ngân hàng nước ngoài chuyển về qua Eximbank Hà Nội như đưa ra mức phí cạnh tranh, hướng dẫn khách hàng chuyển tiền về Eximbank Hà Nội với thời gian ngắn nhất, ký kết các hợp đồng chi trả kiều hối với các Công ty Kiều hối, Eximbank Hà Nội đảm bảo thanh toán các khoản chuyển tiền kiều hối chính xác, an toàn với thời gian nhanh nhất. Nhờ đó, doanh số thanh toán chi trả kiều hối tăng đều qua các năm.

#### *2.2.1.7. Nghiệp vụ thẻ:*

Đến tháng 03/2001, Eximbank đó chính thức phỏt hành thẻ tớn dụng quốc tế mang thương hiệu VietNam Eximbank - MasterCard ra thị trường và trở thành một trong ba ngân hàng phát hành thẻ MasterCard tại thị trường Việt Nam.

Về nghiệp vụ thẻ, Eximbank Hà Nội đó mạnh dạn đầu tư về công nghệ, con người... để phát triển hệ thống thanh toán và phát hành các loại thẻ ngân hàng. Từ tháng 7/2002, Eximbank Hà Nội đó chính thức đưa hệ thống chấp nhận thanh toán và phát hành thẻ MasterCard vào hoạt động, tạo điều kiện để



dành cho việc thanh toán tiền hàng hóa, dịch vụ bằng thẻ MasterCard của các doanh nhân, du khách nước ngoài khi đến Việt Nam. Eximbank Hà Nội cũng có kế hoạch đưa hệ thống thanh toán và phát hành thẻ VisaCard, hệ thống máy ATM vào hoạt động cuối năm nay, nhằm đạt mục tiêu cung cấp cho khách hàng của mình những tiện ích của một ngân hàng mang tầm cỡ quốc tế.

#### *2.2.1.8. Về nghiệp vụ ngân quỹ:*

Khối lượng tiền mặt lưu thông qua quỹ của Eximbank Hà Nội tương đối lớn, lượng tiền mặt thu vào trong hơn 10 năm qua trên 10.000 tỷ VND và chi ra cũng xấp xỉ 10.000 tỷ VND. Thu chi về ngân phiếu thanh toán cũng tăng nhanh. Riêng năm 1995 đã thu gần 700 tỷ VND. Song năm 2003 số lượng thu vào đạt trên 7.000 tỷ VND và chi ra cũng sấp xỉ 7.000 tỷ VND. Về hoạt động thu chi ngoại tệ trong 10 năm các loại ngoại tệ đã thu qua quỹ ngoại tệ đạt trên 180 triệu USD, chi ra đạt 185 triệu USD. Khối lượng ngày càng lớn so với năm 1993, năm 2003 lượng ngoại tệ thu qua quỹ Eximbank Hà Nội đã tăng lên sáu lần.

#### *2.2.1.9. Kết quả kinh doanh:*

Được sự chỉ đạo và hỗ trợ nhiều mặt của hội sở Trung ương cũng như các chi nhánh trong cùng hệ thống, trong năm qua tập thể lãnh đạo, nhân viên của chi nhánh đã tích cực trong công tác, vượt qua những khó khăn đảm bảo kinh doanh có lãi. Mặc dù kết quả kinh doanh của năm 2003 so với năm 2002 có kém hơn nhưng Eximbank Hà Nội đã vượt mức kế hoạch đề ra (vượt 12%) và từng bước mở rộng hoạt động một cách vững chắc. Trong năm 2003 tổng thu nhập của Eximbank Hà Nội đạt mức 34,81 tỷ đồng, tổng chi phí là 25,86 tỷ đồng, lãi gộp đạt 8,95 tỷ đồng. Tuy nhiên, nguồn thu từ lãi cho vay năm 2003 đã tăng vượt hẳn hơn so với năm 2002 (thu lãi cho vay năm 2003 đạt 20,79 tỷ đồng chiếm 59,72% trong tổng thu nhập tăng 59,1% tương đương 1,16 tỷ so với năm 2002), đây là nguồn thu chủ yếu chiếm tỷ trọng lớn của Eximbank Hà Nội. Mức tăng trưởng này cũng nói lên được sự phát triển hoạt động tín dụng của Eximbank Hà Nội.



**Bảng 7: Tình hình chi phí , thu nhập của Eximbank Hà Nội qua các năm**  
Đơn vị: Tỷ đồng

CHỈ TIÊU	Năm 2000	Năm 2001	Năm 2002	Năm 2003
<b>Tổng thu</b>	<b>39,605</b>	<b>41,124</b>	<b>37,46</b>	<b>34,81</b>
<b>Tổng chi</b>	<b>32,066</b>	<b>29,368</b>	<b>24,46</b>	<b>25,86</b>
<b>Lợi nhuận thu được</b>	<b>7,539</b>	<b>11,756</b>	<b>13</b>	<b>8,95</b>
<b>I/ CÁC NGUỒN THU CHỦ YẾU</b>				
Thu lãi cho vay	12,813	16,449	19,62	20,79
Thu lãi tiền gửi	19,047	14,53	8,1	5,16
Thu từ nghiệp vụ bảo lãnh	0,125	0,1255	0,4	0,3
Thu kinh doanh ngoại tệ	1,604	2,489	3,21	2,7
Thu về các dịch vụ khác	5,484	7,529	5,92	5,71
Thu khác về hoạt động kinh doanh	2,137	2,491	2,1	0,15
<b>II/ CÁC NGUỒN CHI CHỦ YẾU</b>				
<b>1. Chi cho hoạt động kinh doanh</b>				
Trả lãi tiền gửi	27,579	24,676	20,06	20,44
Trả lãi tiền vay	0,042		0,05	0,05
Chi về dịch vụ thanh toán và ngân quỹ	0,421	0,425	0,253	0,473
Chi hoạt động kinh doanh khác	0,005	0,024	0,033	0,032
<b>2. Chi nộp thuế</b>				
<b>3. Chi cho nhân viên</b>				
<b>4. Chi khác</b>				

( Nguồn: Báo cáo tình hình thu chi các năm tại Eximbank Hà Nội )

## 2.2. THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TÀI TRỢ XUẤT NHẬP KHẨU TẠI EXIMBANK HÀ NỘI

### 2.2.1. Những quy định chung về cho vay tài trợ XNK của Eximbank Hà Nội .

#### *a. Đối với khách hàng vay vốn tại Eximbank Hà Nội*

Là một ngân hàng chuyên doanh trong lĩnh vực tài trợ XNK nên khách hàng của ngân hàng chủ yếu là các doanh nghiệp kinh doanh XNK, hoạt động buôn bán trên phạm vi quốc tế, chứa đựng nhiều rủi ro. Không chỉ là những rủi ro trong nội địa mà còn liên quan đến các rủi ro quốc tế như tình hình đất nước, hội đoái... Vì vậy, ngân hàng đưa ra những yêu cầu chặt chẽ để ngăn ngừa những rủi ro một cách có hiệu quả nhất. Cụ thể:

**Thứ nhất**, hồ sơ vay vốn phải theo đúng mẫu của ngân hàng gồm: đơn xin vay vốn, phương án kinh doanh và trả nợ, hồ sơ tài sản thế chấp hay cầm cố, bảng báo cáo tài chính trước khi vay...

**Thứ hai**, điều kiện pháp lý, để được Eximbank Hà Nội cho vay vốn, khách hàng phải có địa vị pháp lý phù hợp như :

- **Đối với pháp nhân:** phải có năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự, chịu trách nhiệm dân sự theo qui định của pháp luật; là các đơn vị kinh tế, hạch toán kế toán độc lập, hoạt động theo luật pháp Việt Nam; có giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, và được thành lập theo qui định của cơ quan nhà nước có thẩm quyền;

- **Đối với cá nhân và chủ doanh nghiệp tư nhân:** phải đủ 18 tuổi trở lên có tư cách pháp nhân; có hộ khẩu thường trú trên địa bàn Hà Nội; có giấy phép KD, chứng chỉ hành nghề theo đúng quy định của pháp luật.

**Thứ ba,** điều kiện tài chính và kết quả kinh doanh: có tài khoản tiền gửi đồng Việt Nam hoặc ngoại tệ tại ngân hàng; hoạt động SXKD có lãi, không có nợ vay và nợ bảo lãnh quá hạn; có kế hoạch, phương án vay vốn có tính khả thi, có hiệu quả kinh tế đảm bảo khả năng trả nợ ngân hàng.

**Thứ tư,** người đứng tên trong hồ sơ vay vốn: là Giám đốc (Tổng Giám đốc) hoặc người được uỷ quyền.

\* Quy trình nghiệp vụ cho vay tại Eximbank Hà Nội

### **Bước 1**

- Đối với khách hàng vay lần đầu, khi xin vay cần phải gửi đến ngân hàng các hồ sơ cần thiết và mở một tài khoản tại Eximbank Hà Nội.

### **Bước 2:**

- Sau khi nhận được đơn xin vay của doanh nghiệp, cán bộ tín dụng (CBTD) trực tiếp thẩm định hồ sơ và khảo sát thực tế.

- Sau khi thẩm định, tìm hiểu đơn xin vay, nếu chấp thuận hồ sơ CBTD lập tờ trình Ban Giám đốc.

- Nếu chấp thuận cho vay, CBTD chuẩn bị nội dung hợp đồng và hoàn thiện thủ tục cho vay, gửi đến người được uỷ quyền quyết định cho vay ký kết.

- Khi thực hiện cho vay, CBTD luôn phải bám sát quy trình nghiệp vụ trong khi cho vay và sau khi cho vay để theo dõi việc sử dụng vốn vay của khách hàng, hạn chế và tránh những rủi ro có thể xảy ra

**b. Về thời hạn tín dụng**

Thời hạn tín dụng được tính từ ngày Eximbank Hà Nội cho phép đơn vị vay vốn rút vốn trực tiếp từ ngân hàng hoặc chuyển vốn vào tài khoản đi vay, tài khoản giao dịch của đơn vị đến ngày đơn vị trả cả vốn và lãi cho ngân hàng.

Căn cứ để xác định thời hạn tín dụng là :

- +Thời hạn sử dụng vốn mà khách hàng yêu cầu.
- +Chu kỳ SXKD và khả năng huy động nguồn để trả nợ của khách hàng.
- +Chủ trương cho vay của Eximbank Hà Nội, nguồn vốn của Eximbank Hà Nội sao cho không ảnh hưởng đến khả năng thanh khoản của Eximbank Hà Nội.

**c. Về lãi suất tín dụng**

Theo quy định của Eximbank Hà Nội hiện nay, mức lãi suất cho vay là do Eximbank Hà Nội và khách hàng thoả thuận trên cơ sở có sự tham khảo mức lãi suất cơ bản do NHNN công bố tại thời điểm ký kết hợp đồng tín dụng.

Trường hợp khoản vay bị chuyển sang nợ quá hạn, phải áp dụng mức lãi suất quá hạn theo quy định trong hợp đồng tín dụng, trừ nhưng trường hợp được miễn giảm lãi suất theo quy định của Eximbank Hà Nội .

Là một ngân hàng chuyên doanh trong lĩnh vực tài trợ XNK nên lãi suất cho vay của Eximbank Hà Nội bao gồm 2 mảng : Mảng thứ nhất là lãi suất cho vay bằng đồng Việt Nam, mảng thứ hai là lãi suất cho vay bằng ngoại tệ (chủ yếu là bằng USD). Sau đây là biểu lãi suất cho vay tại Eximbank Hà Nội.

**Bảng 8: Thông báo lãi suất tại Eximbank Hà Nội  
(Áp dụng từ ngày 1/4/2003)**

CHỈ TIÊU	LÃI SUẤT
<b>I. Cho vay bằng đồng Việt Nam</b>	(%/ tháng)
1.Cho vay ngắn hạn áp dụng đối với các tổ chức kinh tế	<b>0,85</b>
2.Cho vay ngắn hạn ưu đãi tài trợ xuất khẩu	
-Có hợp đồng cung ứng, hợp đồng xuất hàng	<b>0,8</b>
-L/C do ngân hàng khác thông báo nhưng cam kết xuất trình chứng từ cho Eximbank Hà Nội thanh toán	<b>0,75</b>
-L/C thông báo và thanh toán qua Eximbank Hà Nội	<b>0,75</b>
<b>II. Cho vay bằng ngoại tệ USD</b>	(%/ năm)
1.Cho vay ngắn hạn bằng USD	<b>4,5</b>
2.Cho vay trung dài hạn bằng USD	<b>4,8</b>
3.Lãi ứng vốn trước thanh toán chứng từ hàng xuất	
-Trong thời hạn chiết khấu	<b>3,2</b>
-Sau thời hạn chiết khấu	<b>4</b>

*( Nguồn: Phòng Tín dụng - Đầu tư Eximbank Hà Nội )*

#### **d. Về vấn đề đảm bảo tiền vay**

Bảo đảm tiền vay được thực hiện thông qua hình thức cơ bản là cầm cố, thế chấp tài sản và tín chấp. Thế chấp, cầm cố tài sản là việc bên vay dùng tài sản thuộc quyền sở hữu hợp pháp của mình là vật bảo đảm dùng để vay vốn tại ngân hàng. Đến hạn trả nợ nếu bên vay trả xong nợ thì ngân hàng sẽ trả lại giấy tờ sở hữu tài sản đã nhận làm vật thế chấp cầm cố cho bên vay. Ngược lại, nếu bên vay không trả được nợ hoặc không trả hết nợ thì Eximbank Hà Nội có quyền bán tài sản cầm cố, thế chấp này để thu hồi khoản vốn mình đã bỏ ra.

#### **\*Đối tượng phải thế chấp cầm cố**

Theo quy định hiện hành thì tất cả các khách hàng đến vay vốn tại Eximbank Hà Nội đều phải có tài sản làm đảm bảo cho khoản vay kể cả DNNN.

#### **\*Vật bảo đảm thế chấp, cầm cố:**

Là các tài sản đã có sẵn và các tài sản do vốn vay mà có. Tài sản thế chấp bao gồm: bất động sản (giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, nhà cửa,

nhà hàng, vườn cây), và các động sản (như phương tiện vận tải, phương tiện đi lại, các kim loại, đá quý).

\*Tài sản thế chấp cầm cố nói chung phải đáp ứng được những điều kiện sau:

+Tất cả những tài sản này đều phải thuộc quyền sở hữu hợp pháp của bên đi vay. Chúng phải có khả năng chuyển nhượng, mua bán dễ dàng, hoặc là tài sản của người khác tự nguyện cho bên đi vay sử dụng làm vật thế chấp, cầm cố tại ngân hàng.

+Tài sản đang được sử dụng có hiệu quả, chưa dùng thế chấp, cho thuê, cho mượn, gán nợ hoặc chuyển quyền sở hữu dưới bất cứ hình thức nào.

+Tài sản thế chấp không nằm trong danh mục những TS bị pháp luật cấm.

+Nguyên liệu, vật tư, hàng hoá thuộc quyền sở hữu của đơn vị cầm cố không phải là hàng hoá mua chịu.

### ***e. Kiểm tra và giám sát việc sử dụng vốn vay***

Một trong những nguyên tắc trong cho vay của Eximbank Hà Nội là khách hàng phải sử dụng vốn vay đúng mục đích. Vấn đề kiểm tra, giám sát việc sử dụng vốn vay được Eximbank Hà Nội tiến hành từ lúc phát tiền vay cho đến khi Eximbank Hà Nội thu hồi được toàn bộ số nợ từ bên vay, chấm dứt hợp đồng tín dụng, có sự giám sát phối hợp của các phòng ban, đặc biệt là phòng Tín dụng - Đầu tư, Thanh toán Quốc tế, và phòng Kế toán.

Ví dụ : Trong trường hợp khách hàng muốn vay vốn để thanh toán một L/C trả ngay, sau khi làm các thủ tục quyết định cho khách hàng vay vốn phòng Tín dụng -Đầu tư sẽ lập một phiếu chuyển cho phòng Thanh toán Quốc tế đề nghị phòng mở L/C cho khách hàng này. Khi hàng về đến kho do hai bên đã thoả thuận từ trước, lúc này số hàng trong kho thuộc quyền sở hữu của Eximbank Hà Nội. Khi khách hàng tìm được nguồn tiêu thụ số hàng đó, khách hàng sẽ mang tiền hoặc hợp đồng mua bán tới phòng Kế toán trả cho ngân hàng, phòng Kế toán sẽ viết một giấy thu tiền cho khách hàng và khách

hàng mang tới phòng Tín dụng xin lệnh xuất kho và thanh lý hợp đồng tín dụng.

Khi giám sát việc sử dụng vốn vay nếu các trường hợp sau xảy ra Eximbank Hà Nội sẽ đình chỉ việc cấp tín dụng và có các biện pháp xử lý

+Đơn vị sử dụng vốn vay không đúng mục đích ghi trong HĐTD.

+Đơn vị tự ý bán TS thế chấp mà Eximbank Hà Nội giao cho khách hàng tự quản lý.

+Đơn vị vay vốn cung cấp các thông tin về tình hình tài chính không trung thực.

Tuỳ vào từng trường hợp cụ thể mà Eximbank Hà Nội sẽ có những biện pháp xử lý phù hợp .

Hàng tháng, CBTD quản lý đơn vị đó phải đi xuống các cơ sở và các kho bãi để nắm bắt tình hình hoạt động kinh doanh của đơn vị cũng như các hàng hoá đang cầm cố, thế chấp. Không chỉ dừng lại ở kiểm tra, giám sát đối với đơn vị sử dụng vốn vay mà định kỳ Eximbank Hà Nội còn tiến hành các nghiệp vụ kiểm tra hồ sơ vay vốn, các quyết định cho vay để tránh xảy ra các sai phạm. Đảm bảo khoản tín dụng cấp ra cho nền kinh tế đạt hiệu quả cao.

#### ***f. Vấn đề thu nợ, gia hạn nợ và các biện pháp phòng ngừa rủi ro***

Đây là một vấn đề đòi hỏi Eximbank Hà Nội phải giải quyết một cách khéo léo để làm thế nào vẫn thu hồi được cả gốc và lãi trong khi vẫn duy trì được mối quan hệ tốt đẹp giữa ngân hàng và khách hàng. Trên nguyên tắc khi hết thời hạn cho vay khách hàng phải trả cả gốc và lãi nhưng có thể do một số nguyên nhân mà khi đó, tuỳ từng trường hợp cụ thể mà CBTD quản lý việc thu nợ áp dụng những biện pháp thích hợp.

Việc thu hồi nợ đối với những khoản tiền vay được EIB HN quy định như sau:

+Khách hàng phải trả lãi cho Eximbank Hà Nội định kỳ hàng tháng. Trường hợp do đặc điểm sản xuất kinh doanh không trả được thì thực hiện theo thoả thuận giữa khách hàng và Eximbank Hà Nội được ghi trong HĐTD.



+Đối với cho vay trung, dài hạn hay các dự án đầu tư mới, nếu đơn vị không có nguồn thanh toán các khoản lãi phát sinh trong thời gian thi công thì có thể thoả thuận với Eximbank Hà Nội để nhập số tiền lãi này vào nợ gốc và trả theo từng phân kỳ trong thời gian trả nợ.

+Eximbank Hà Nội có quyền tự động trích tài khoản tiền gửi của khách hàng tại ngân hàng để thu nợ khi đến hạn.

+Trường hợp cho vay bằng ngoại tệ, bên vay nhận nợ bằng ngoại tệ nào thì trả nợ gốc và lãi bằng ngoại tệ đó. Trong trường hợp khách hàng muốn trả bằng VNĐ hoặc một loại ngoại tệ khác thì được thực hiện theo thoả thuận giữa Eximbank Hà Nội và khách hàng trong từng trường hợp cụ thể.

+Nếu đến thời hạn trả nợ mà khách hàng không có khả năng trả phần nợ đáo hạn do những nguyên nhân khách quan và có đề nghị bằng văn bản thì Eximbank Hà Nội sẽ xem xét điều chỉnh kỳ hạn trả nợ.

### **2.2.2. Các hình thức cho vay tài trợ XNK tại Eximbank Hà Nội**

Hiện nay, Eximbank Hà Nội đang áp dụng hai hình thức cho vay tài trợ XNK chính đó là:

-Cho vay tài trợ xuất khẩu

-Cho vay tài trợ nhập khẩu

#### ***a. Cho vay tài trợ xuất khẩu***

Đây là hình thức ngân hàng cung ứng vốn đáp ứng nhu cầu vốn lưu động cho các doanh nghiệp. Giúp các doanh nghiệp có thể chủ động thu gom, chế biến, sản xuất hàng XK và về cơ bản Eximbank Hà Nội áp dụng các hình thức cho vay sau:

***-Cho vay trên cơ sở hợp đồng xuất khẩu nhưng chưa có L/C***

Sau khi doanh nghiệp trong nước ký kết hợp đồng ngoại thương với nhà nhập khẩu nước ngoài và thoả thuận thanh toán bằng phương thức tín dụng chứng từ, trong khi chờ nhà nhập khẩu nước ngoài mở thư tín dụng và gửi về ngân hàng thông báo L/C doanh nghiệp xuất khẩu có thể chủ động vay vốn ngân hàng để sản xuất thu gom theo hợp đồng đã ký. Eximbank Hà Nội

sẽ căn cứ vào hợp đồng ngoại thương, chu kỳ quay vòng vốn cũng như khả năng thanh toán của doanh nghiệp để quyết định mức độ cho vay.

Loại hình này tập trung chủ yếu vào các đơn vị thu mua các mặt hàng xuất khẩu theo thời vụ. Về phía ngân hàng, ngân hàng thường thận trọng cho vay theo hình thức này: Bởi vì, nếu chỉ căn cứ vào hợp đồng ngoại thương, trong khi chưa có L/C có nghĩa là chưa được bảo đảm thanh toán từ phía nhà nhập khẩu nước ngoài thì rõ ràng là rủi ro cao. Bởi vậy, mà Eximbank Hà Nội chỉ áp dụng cho vay theo hình thức này đối với khách hàng có sự tín nhiệm cao, có độ bảo đảm an toàn lớn trong trường hợp có rủi ro xảy ra và mức lãi suất áp dụng cho hình thức này thường là cao hơn cả. Hiện nay, mức lãi suất áp dụng cho hình thức này tại Eximbank Hà Nội là 0,8%/tháng.

***-Cho vay khi doanh nghiệp đã có L/C thông báo và thanh toán qua Eximbank Hà Nội .***

Áp dụng cho các doanh nghiệp xuất khẩu có thông báo L/C và thanh toán qua Eximbank Hà Nội, khi nhận được thông báo của Eximbank Hà Nội là ngân hàng đã nhận được L/C do ngân hàng phục vụ người nhập khẩu mở. Nếu doanh nghiệp có nhu cầu vay vốn để xuất hàng theo L/C và theo hợp đồng có thể làm đơn xin vay gửi đến Eximbank Hà Nội .

Khi cho vay Eximbank Hà Nội thường cho khách hàng vay theo từng đợt, hàng hoá sản xuất ra (hoặc thu gom được) sẽ được dùng làm tài sản thế chấp cho các đợt vay tiếp theo. Để quản lý tốt các món vay này, Eximbank Hà Nội thường yêu cầu doanh nghiệp nhập hàng làm ra (thu gom) vào kho của một bên thứ ba do hai bên thoả thuận (bằng hợp đồng thuê kho) chi phí thuê kho do khách hàng phải chịu, việc xuất hàng ra khỏi kho phải theo lệnh của Eximbank Hà Nội thông qua việc Eximbank Hà Nội ký lệnh xuất kho.

Đối với từng khách hàng, từng loại hàng hoá khác nhau, thì mức cho vay cũng như những điều kiện ưu đãi của ngân hàng cũng khác nhau. Đối với những doanh nghiệp có uy tín, quan hệ lâu năm với ngân hàng, Eximbank Hà Nội có thể cho vay tới 90% giá trị hợp đồng thậm chí có trường hợp còn cao

hơn, đồng thời có những ưu đãi nhất định về lãi suất hoặc cho phép khách hàng chuyển thẳng vào kho của đơn vị mà không cần qua kho của bên thứ ba

Nói chung hình thức cho vay này rủi ro không cao, vì Eximbank Hà Nội vừa là ngân hàng thông báo L/C lại vừa là người cho vay nên có thể thu hồi món nợ. Vì vậy, ngân hàng thường áp dụng mức lãi suất thấp. Hiện nay, mức lãi suất áp dụng cho hình thức này tại Eximbank Hà Nội là 0,75%/tháng.

***-Cho vay L/C do ngân hàng khác thông báo nhưng cam kết xuất trình chứng từ cho Eximbank Hà Nội thanh toán***

Trong hình thức này, Eximbank Hà Nội đóng vai trò là ngân hàng thanh toán L/C xuất nhưng không phải là ngân hàng thông báo. Khi ngân hàng nhận được L/C từ phía ngân hàng phục vụ người nhập khẩu thông qua ngân hàng thông báo L/C, khách hàng thông báo L/C xuất (ở đây là Eximbank Hà Nội) để xin vay vốn. Các thủ tục, quy trình vay vốn cũng giống như trong trường hợp trên. Tuy nhiên, mức độ rủi ro cũng cao hơn. Hiện nay, mức lãi suất áp dụng cho hình thức này tại Eximbank Hà Nội là 0,75%/tháng.

***-Cho vay chiết khấu bộ chứng từ thanh toán hàng xuất***

Do chiết khấu là một hình thức cho vay trên cơ sở các chứng từ có giá trị, cụ thể là cho vay trên cơ sở bộ chứng từ hàng xuất. Do vậy mà ngân hàng thường áp dụng hình thức “chiết khấu có truy đòi”.

Theo hình thức này, căn cứ vào bộ chứng từ hàng xuất ngân hàng sẽ ứng trước cho khách hàng một số tiền nào đó trên tổng giá trị của L/C. Mức ứng trước tùy thuộc vào từng đối tượng khách hàng, từng loại hàng hoá cụ thể và mức độ tin cậy của ngân hàng thanh toán L/C mà ngân hàng sẽ có thể ứng trước từ 50% đến 90% tổng giá trị. Hiện tại lãi suất cho vay với hình thức này tại Eximbank Hà Nội như sau:

+Lãi ứng vốn trước thanh toán hàng xuất trong thời hạn 5 ngày là : 3,2%/năm

+Lãi ứng vốn trước thanh toán hàng xuất sau 5 ngày là : 4%/năm

Eximbank Hà Nội tiến hành thu nợ bằng cách gửi bộ chứng từ ra nước

ngoài đòi thanh toán. Trong vòng 60 ngày kể từ ngày gửi chứng từ đòi tiền mà không nhận được báo có thì ngân hàng tự động ghi nợ tài khoản tiền gửi của khách hàng. Nếu tài khoản tiền gửi không đủ tiền trong vòng 7 ngày làm việc, ngân hàng sẽ chuyển số tiền ứng trước sang nợ quá hạn và khách hàng sẽ phải chịu mức lãi suất quá hạn theo quy định là 150% lãi suất cho vay.

### ***b. Cho vay tài trợ nhập khẩu***

Hiện nay, cho vay tài trợ nhập khẩu của Eximbank Hà Nội thực hiện dưới ba hình thức chủ yếu: Cho vay thanh toán bộ chứng từ theo L/C nhập, D/P nhập và TTR.

Các khoản cho vay nhập khẩu chiếm tới 70% doanh số cho vay tại ngân hàng, đa số là bằng ngoại tệ, trong đó chủ yếu là bằng USD. Hình thức phổ biến là cho vay thanh toán bộ chứng từ hàng nhập và cho vay mở L/C.

#### ***-Cho vay mở L/C***

Khi quyết định mở L/C, ngân hàng thường yêu cầu khách hàng phải ký quỹ một số tiền nhất định trong tổng số tiền mở L/C. Eximbank Hà Nội thường áp dụng tỷ lệ ký quỹ trong khoảng từ 10-100% , tùy theo từng loại khách hàng, từng loại L/C và căn cứ trên cơ sở các quy định của Nhà nước.

Tiền ký quỹ được coi là vốn tự có mà khách hàng và do vậy khách hàng phải tự lo để ký quỹ thông thường là bằng VNĐ. Đơn vị vay vốn nộp số tiền này vào tài khoản tiền gửi bằng đồng Việt Nam tại Eximbank Hà Nội, sau đó làm đơn xin mua ngoại tệ gửi cho ngân hàng. Trên cơ sở đó ngân hàng sẽ xem xét và bán lượng ngoại tệ tương ứng cho đơn vị và chuyển số tiền này vào tài khoản ký quỹ mở L/C.

#### ***-Cho vay thanh toán bộ chứng từ hàng nhập***

Hình thức cho vay nhập khẩu này tại Eximbank Hà Nội bao gồm các hình thức chủ yếu sau:

+Cho vay thanh toán bộ chứng từ nhập khẩu theo L/C do Eximbank Hà Nội phát hành. Đây là hình thức cho vay nhập khẩu phổ biến nhất tại Eximbank Hà Nội, chiếm tỷ trọng từ 80-90% tổng dư nợ trong nhiều năm

qua.

+Cho vay thanh toán bộ chứng từ nhập khẩu theo L/C do TCTD khác phát hành.

+Cho vay thanh toán bộ chứng từ hàng nhập theo theo phương thức thanh toán khác như D/P và TTR.

### 2.2.3. Thực trạng tình hình cho vay tài trợ XNK tại Eximbank Hà Nội

#### 2.2.3.1. Tình hình cho vay bằng ngoại tệ

Cho vay bằng ngoại tệ là một thế mạnh của Eximbank Hà Nội, doanh số cho vay bằng ngoại tệ tại ngân hàng luôn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng doanh số cho vay của ngân hàng. Tỷ trọng đó đang có xu hướng tăng trưởng qua các năm, nếu như năm 2002 tỷ trọng cho vay bằng ngoại tệ quy đổi về VNĐ chiếm 65,18% tổng doanh số cho vay của ngân hàng (788,01 tỷ VNĐ) thì đến năm 2003 con số này là 75,11% tổng doanh số cho vay của ngân hàng (1128,8 tỷ VNĐ). Điều này được thể hiện như sau:

**Bảng 9 : Tình hình cho vay XNK bằng ngoại tệ tại Eximbank Hà Nội**

*Đơn vị: Triệu USD*

CHỈ TIÊU	DOANH SỐ CHO VAY		DOANH SỐ THU NỢ		DƯ NỢ	
	2002	2003	2002	2003	2002	2003
<b>1. Cho vay ngắn hạn</b>	<b>34,01</b>	<b>56,13</b>	<b>30,48</b>	<b>50,71</b>	<b>9,88</b>	<b>17,66</b>
Đối với doanh nghiệp NN	10,43	19,39	9,14	19,15	2,77	4,6
Đối với DN ngoài QD	23,58	36,74	21,34	31,56	7,11	13,06
<b>2. Cho vay trung dài hạn</b>	<b>0,23</b>	<b>0,39</b>	<b>0,103</b>	<b>0,304</b>	<b>2,13</b>	<b>0,69</b>
Đối với doanh nghiệp NN	0	0	0,013	0,004	1,51	0,09
Đối với DN ngoài QD	0,23	0,39	0,09	0,3	0,62	0,6
<b>Tổng (1) + (2)</b>	<b>34,24</b>	<b>56,52</b>	<b>30,583</b>	<b>51,14</b>	<b>12,01</b>	<b>18,35</b>

*(Nguồn: Báo cáo tình hình cho vay XNK tại Eximbank Hà Nội)*

Qua bảng số liệu ta thấy, doanh số cho vay ngắn hạn và dài hạn tại Eximbank Hà Nội có xu hướng tăng trưởng mạnh qua các năm. Tổng doanh

số cho vay năm 2003 đạt 56,52 triệu USD so với năm 2002 tăng 22,28 triệu USD tương đương 65%.

-Trong đó doanh số cho vay, doanh số thu nợ cũng như mức dư nợ trong cho vay ngắn hạn đối với các đơn vị kinh tế ngoài quốc doanh tăng mạnh, tăng trung bình hơn 2 lần so với các đơn vị kinh tế quốc doanh.

-Doanh số cho vay, thu nợ và dư nợ đối với các đơn vị kinh tế quốc doanh chiếm tỷ lệ nhỏ so với doanh nghiệp ngoài quốc doanh.

### 2.2.3.2. Tình hình cho vay bằng ngoại tệ

Cho vay bằng ngoại tệ là một thế mạnh của Eximbank Hà Nội, doanh số cho vay bằng ngoại tệ tại ngân hàng luôn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng doanh số cho vay của ngân hàng. Tỷ trọng đó đang có xu hướng tăng trưởng qua các năm, nếu như năm 2002 tỷ trọng cho vay bằng ngoại tệ quy đổi về VNĐ chiếm 65,18% tổng doanh số cho vay của ngân hàng (788,01 tỷ VNĐ) thì đến năm 2003 con số này là 75,11% tổng doanh số cho vay của ngân hàng (1128,8 tỷ VNĐ). Điều này được thể hiện như sau:

**Bảng 9 : Tình hình cho vay XNK bằng ngoại tệ tại Eximbank Hà Nội**

*Đơn vị: Triệu USD*

CHỈ TIÊU	DOANH SỐ CHO VAY		DOANH SỐ THU NỢ		DƯ NỢ	
	2002	2003	2002	2003	2002	2003
<b>1. Cho vay ngắn hạn</b>	<b>34,01</b>	<b>56,13</b>	<b>30,48</b>	<b>50,71</b>	<b>9,88</b>	<b>17,66</b>
Đối với doanh nghiệp NN	10,43	19,39	9,14	19,15	2,77	4,6
Đối với DN ngoài QD	23,58	36,74	21,34	31,56	7,11	13,06
<b>2. Cho vay trung dài hạn</b>	<b>0,23</b>	<b>0,39</b>	<b>0,103</b>	<b>0,304</b>	<b>2,13</b>	<b>0,69</b>
Đối với doanh nghiệp NN	0	0	0,013	0,004	1,51	0,09
Đối với DN ngoài QD	0,23	0,39	0,09	0,3	0,62	0,6
<b>Tổng (1) + (2)</b>	<b>34,24</b>	<b>56,52</b>	<b>30,583</b>	<b>51,14</b>	<b>12,01</b>	<b>18,35</b>

*(Nguồn: Báo cáo tình hình cho vay XNK tại Eximbank Hà Nội)*

Qua bảng số liệu ta thấy, doanh số cho vay ngắn hạn và dài hạn tại Eximbank Hà Nội có xu hướng tăng trưởng mạnh qua các năm. Tổng doanh số cho vay năm 2003 đạt 56,52 triệu USD so với năm 2002 tăng 22,28 triệu

USD tương đương 65%.

-Trong đó doanh số cho vay, doanh số thu nợ cũng như mức dư nợ trong cho vay ngắn hạn đối với các đơn vị kinh tế ngoài quốc doanh tăng mạnh, tăng trung bình hơn 2 lần so với các đơn vị kinh tế quốc doanh.

-Doanh số cho vay, thu nợ và dư nợ đối với các đơn vị kinh tế quốc doanh chiếm tỷ lệ nhỏ so với doanh nghiệp ngoài quốc doanh.

### 2.2.3.2. Cho vay bằng VNĐ

Cho vay bằng VNĐ tại Eximbank Hà Nội chủ yếu là phục vụ các doanh nghiệp trong việc sản xuất, chế biến, thu mua các mặt hàng xuất khẩu. Cho vay tài trợ nhập khẩu bằng VNĐ tại ngân hàng rất ít. Sau đây là những con số thể hiện công tác cho vay tài trợ XNK bằng VNĐ tại Eximbank Hà Nội.

**Bảng 10 : Tình hình cho vay XNK bằng VNĐ tại Eximbank Hà Nội**

*Đơn vị: Tỷ VNĐ*

CHỈ TIÊU	DOANH SỐ CHO VAY		DOANH SỐ THU NỢ		DƯ NỢ	
	2002	2003	2002	2003	2002	2003
<b>1. Cho vay ngắn hạn</b>	<b>274,31</b>	<b>272,47</b>	<b>242,19</b>	<b>237,17</b>	<b>93,31</b>	<b>162,81</b>
Đối với doanh nghiệp NN	152,68	54,78	138,58	70,82	41,46	32,21
Đối với DN ngoài QD	106,54	186,01	87,71	139,97	46,32	117,03
Đối với cá nhân	15,19	31,68	15,9	26,38	5,53	13,57
<b>2. Cho vay trung dài hạn</b>	<b>0</b>	<b>8,52</b>	<b>1,61</b>	<b>10,47</b>	<b>22,42</b>	<b>10,12</b>
Đối với doanh nghiệp NN	0	0	0,43	0,49	0	0,26
Đối với DN ngoài QD	0	7,76	0,62	9,51	22,42	9,29
Đối với cá nhân	0	0,76	0,56	0,47	0	0,57
<b>Tổng (1) + (2)</b>	<b>274,41</b>	<b>280,99</b>	<b>243,8</b>	<b>247,64</b>	<b>115,73</b>	<b>172,93</b>

*(Nguồn: Báo cáo tình hình cho vay XNK tại Eximbank Hà Nội)*

Nhìn vào bảng tổng kết ta có thể thấy, doanh số cho vay tài trợ XNK bằng VNĐ tại Eximbank Hà Nội có bước tăng trưởng qua các năm, mặc dù tốc độ tăng trưởng không nhanh như cho vay bằng ngoại tệ. Cụ thể, doanh số cho vay năm 2002 đạt mức 274,41 tỷ sang năm 2003 đạt mức 281 tỷ tăng 6,59 tỷ tương đương 2,4% mức tăng trưởng này chưa thể nói là cao. Doanh số thu nợ năm 2003 đạt 247,64 tỷ đồng so với năm 2002 tăng 3,84 tỷ đồng tương

đương 1,56%. Về dư nợ tín dụng năm 2002 đạt 115,73 tỷ năm 2003 con số này là 172,93 tỷ tăng 57,2 tỷ tương đương 49,4% đây là một mức tăng trưởng rất cao.

### 2.3.ĐÁNH GIÁ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TÀI TRỢ XNK CỦA EXIMBANK HÀ NỘI TRONG NHỮNG NĂM QUA.

#### 2.3.1.Những kết quả đạt được.

**Thứ nhất là:** Là một chi nhánh được thành lập và hoạt động cách xa hội sở chính, nhưng với một chiến lược kinh doanh đúng đắn, cộng với đội ngũ cán bộ ngân hàng có trình độ, năng động và rất nhiệt tình. Ngân hàng đã từng bước vững chắc đi lên và tự khẳng định được vai trò của mình qua từng nghiệp vụ, hoàn thành mọi nghĩa vụ đối với Nhà nước và hội sở Trung ương. Phạm vi hoạt động của Eximbank Hà Nội ngày càng được mở rộng. Các nghiệp vụ kinh doanh cũng được ngân hàng chú ý mở rộng và nâng cao chất lượng, đáp ứng ngày càng tốt hơn yêu cầu của khách hàng. Nhờ đó mà uy tín của Eximbank Hà Nội không ngừng được củng cố và nâng cao trong lòng các khách hàng kinh doanh XNK trên địa bàn mà Eximbank Hà Nội hoạt động.

#### Bảng 12: Kết quả hoạt động kinh doanh của Eximbank Hà Nội

*Đơn vị: Tỷ đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2001	Năm 2002	Năm 2003
Vốn huy động	653,24	569,72	663,71
Sử dụng vốn			
Doanh số cho vay	433,03	788,01	1128,8
Doanh số thu nợ	408,92	702,545	1012,85
Dư nợ	210,82	295,88	448,18
Lãi gộp	11,765	13	8,95

*( Nguồn: Phòng Tín dụng - Đầu tư Eximbank Hà Nội )*

Cũng như các NHTM khác, hoạt động đem lại lợi nhuận chính của Eximbank Hà Nội là hoạt động tín dụng, trong đó tín dụng ngắn hạn chiếm 90% doanh số cho vay và dư nợ tại ngân hàng. Công tác cho vay ở ngân hàng trong những năm qua được đặc biệt coi trọng và đạt được những kết quả đáng ghi nhận.



Kinh doanh trong một môi trường chưa ổn định và chứa đựng nhiều rủi ro. Ngân hàng đã tích cực nghiên cứu và tìm kiếm các loại hình đầu tư vừa bảo đảm lợi nhuận vừa hạn chế rủi ro, giảm dần dư nợ với những khách hàng có mức dư nợ cao mà thiếu tín cậy đảm bảo an toàn vốn, tăng cường cho vay đối với những khách hàng có mức độ an toàn cao.

Bên cạnh những thành tựu đạt được thì công tác cho vay XNK tại Eximbank Hà Nội cũng có những hạn chế cần tháo gỡ.

**Thứ hai là: Về phát triển nguồn nhân lực:** Đến cuối năm 2003, số cán bộ công nhân viên làm việc tại Eximbank Hà Nội là 86 người, trong đó số cán bộ có trình độ thạc sỹ là 1 người, 2 cán bộ đang theo học lớp trên đại học, số cán bộ có trình độ đại học là 45 người chiếm 52,3% trong đó số cán bộ nữ có trình độ đại học là 27 người chiếm 60% số cán bộ có trình độ đại học, số cán bộ có trình độ cao cấp nghiệp vụ ngân hàng là 18 người chiếm 21%, 100% số cán bộ này sử dụng thành thạo máy vi tính, 40% cán bộ nghiệp vụ tín dụng, kế toán, kinh doanh đối ngoại đạt trình độ C Anh văn .

Nhận thức rõ, phát triển nguồn nhân lực là vấn đề sống còn, có vai trò quan trọng trong sự phở triển của ngởn hàng. Đội ngũ nhân viên trẻ, nhiệt tởnh, năng động, có trỡnh độ nghiệp vụ chuyên môn sâu, ngoại ngữ và tin học thành thạo là nguồn lực quý giá để phở triển Eximbank Hà Nội. Ban lỏnh đạo Ngân hàng rất chú trọng công tác bồi dưỡng, nâng cao nghiệp vụ cho nhân viên, không ngừng đào tạo và tranh thủ mọi điều kiện có thể để đầu tư phát triển nguồn nhân lực phục vụ hoạt động ngân hàng ngày càng tốt hơn. Hàng năm, ngân hàng đều bố trí các khoá đào tạo cả ngắn và dài hạn cho cán bộ ngân hàng, từ đó cập nhật những kiến thức mới nhất về hệ thống ngân hàng hiện đại. Bên cạnh đó, Ban Giám đốc Eximbank Hà Nội cũng chú trọng đến hoạt động tinh thần của cán bộ công nhân viên. Ngân hàng thường xuyên tổ chức các giải thi đấu thể thao, văn nghệ, tổ chức những buổi đi xem phim, ca nhạc vào những dịp lễ tết, qua đó tạo ra sự đoàn kết gắn bó trong nội bộ cơ quan, hỗ trợ nhau trong công việc từ đó làm tăng hiệu suất làm việc của mỗi

cán bộ.

**Thứ ba là: Quan hệ khách hàng :** Để thu hút khách hàng giao dịch Eximbank Hà Nội, công chính sách về phí dịch vụ, lãi suất, công kỳ hạn luận được ngân hàng xem xét, điều chỉnh kịp thời để có thể giữ được thế cạnh tranh, nhưng vẫn đảm bảo khách hàng và ngân hàng cùng có lợi nhuận. Các cuộc tiếp xúc với khách hàng, chính sách khách hàng ưu đãi được ngân hàng thực hiện hàng năm, đó tạo mối quan hệ gắn bó với khách hàng cũng như phục vụ các yêu cầu về tài trợ, thanh toán, chuyển tiền đi, đến trong và ngoài nước của khách hàng ngày một tốt hơn, đảm bảo chính xác, nhanh chóng và an toàn. Với các chính sách linh hoạt như trên và với việc chú trọng đẩy mạnh công tác tiếp thị. Trong năm 2003, Eximbank Hà Nội đã thu hút được thêm một số lượng lớn khách hàng giao dịch. Đối tượng khách hàng chủ yếu của Eximbank Hà Nội là công ty TNHH, công ty cổ phần và hợp tác xã, DNNN chiếm tỷ trọng không nhỏ.

**Bảng 6: Số lượng tài khoản tiền gửi mở tại Eximbank Hà Nội**

Chỉ tiêu	Đến tháng 12 / 2003			Đến tháng 2 / 2004		
	Số đơn vị	Số lượng TK		Số đơn vị	Số lượng TK	
		VND	USD		VND	USD
DN Nhà Nước	370	435	288	372	437	289
Cty TNHH- Cty CP - HTX	925	977	587	945	997	598
DN tư nhân	64	63	28	64	63	28
Cty liên doanh	25	28	22	26	29	23
TC- CN nước ngoài	214	80	184	221	81	191
DN nước ngoài tại VN	70	62	58	70	62	58
Cá nhân Việt Nam	4938	4255	1408	5089	4400	1429
Thành phần kinh tế khác	165	161	55	167	163	55
TCTD trong và ngoài nước	15	23	14	15	23	14
<b>Tổng</b>	<b>6786</b>	<b>6084</b>	<b>2644</b>	<b>6969</b>	<b>6255</b>	<b>2685</b>

( Nguồn: Báo cáo tài khoản tiền gửi mở tại Eximbank Hà Nội)

**Về quan hệ quốc tế:** Sau 10 hoạt động, số lượng ngân hàng đại lý nước ngoài của Eximbank Hà Nội đã lên đến 590 ngân hàng, gần 72 Hội sở chính và 88 chi nhánh tại 59 quốc gia trên toàn thế giới. Có nhiều trường hợp các ngân hàng nước ngoài chủ động đề nghị với chi nhánh Eximbank Hà Nội lập quan hệ đại lý. Đây là kết quả chứng minh uy tín của Eximbank Hà Nội ngày càng được nâng cao đối với các ngân hàng quốc tế.

### **2.3.2. Những hạn chế và nguyên nhân**

#### **2.3.2.1. Những hạn chế cơ bản trong hoạt động tín dụng tài trợ XNK tại Eximbank Hà Nội.**

*Thứ nhất*, tuy doanh số cho vay của Eximbank Hà Nội qua các năm có chiều hướng tăng trưởng nhưng đây là mức tăng trưởng nóng, không bền vững (theo như nhận định của Ban Giám đốc ngân hàng) có nguy cơ sụt giảm. Hơn nữa, cơ cấu cho vay tại Eximbank Hà Nội đã cho thấy những bất cập, trong khi doanh số cho vay ngắn hạn bằng nội tệ và ngoại tệ chiếm đa số và tăng mạnh thì doanh số cho vay trung, dài hạn tại ngân hàng chiếm số lượng rất nhỏ và tốc độ tăng trưởng cũng chậm hơn.

*Thứ hai*, trong cơ cấu cho vay ngắn hạn tại Eximbank Hà Nội thì cho vay tài trợ nhập khẩu là chủ yếu chiếm trung bình khoảng 70% trong cho vay tài trợ XNK qua các năm và đang có xu hướng tăng thêm. Trong đó, cho vay thanh toán L/C chiếm tỷ lệ tới 90% trong cơ cấu cho vay tài trợ nhập khẩu tại ngân hàng, cho vay thông qua chiết khấu còn ít. Điều này cho thấy, sự mất cân đối nghiêm trọng trong cơ cấu cho vay tài trợ XNK tại ngân hàng Eximbank Hà Nội.

*Thứ ba*, nếu trước đây đối tượng cho vay chủ yếu của ngân hàng là các DNNN thì trong vài năm trở lại đây đối tượng khách hàng này đang giảm một cách đáng kể và có xu hướng không tăng trong những năm tới đây.

*Thứ tư*, công tác thu hồi nợ trung và dài hạn bằng ngoại tệ năm 2002, 2003 đã giảm sút đáng kể, gây nhiều khó khăn cho ngân hàng trong việc triển khai cho vay với thời hạn tín dụng này.

*Thứ năm*, các hình thức cho vay tại Eximbank Hà Nội còn đơn điệu. Hiện nay, ngân hàng mới chỉ áp dụng hình thức cho vay từng lần mà chưa áp dụng các hình thức cho vay khác linh hoạt hơn.

Sở dĩ Eximbank Hà Nội có những hạn chế nêu trên là do những nguyên nhân sau, những nguyên nhân này cần phải được xem xét cả về yếu tố chủ quan và khách quan, cả về phía ngân hàng và khách hàng.

### **2.3.2.2.Những nguyên nhân**

#### **2.3.2.2.1.Nguyên nhân khách quan**

*Thứ nhất*, do sự biến động của thị trường nhất là giá nông sản của nước ta trong những năm vừa qua có xu hướng sụt giảm, khách hàng bán sản phẩm nhưng không bù đắp nổi chi phí nên đã dẫn tới tình trạng khách hàng không trả được nợ cho ngân hàng phải chuyển sang nợ quá hạn.

*Thứ hai*, về đạo đức của người đi vay. Bên cạnh những khách hàng có quan hệ làm ăn lâu đời có tín nhiệm tại Eximbank Hà Nội, vẫn còn có một bộ phận nhỏ khách hàng cung cấp số liệu không trung thực, không đầy đủ và kịp thời cho ngân hàng, không phản ánh đúng thực tế đang diễn ra tại doanh nghiệp. Điều này gây thiệt hại cho cả hai phía ngân hàng và doanh nghiệp.

*Thứ ba*, trong hai năm 2002, 2003 và đặc biệt là 6 tháng cuối năm 2003 ghi nhận sự tăng trưởng trong hoạt động XNK của nền kinh tế nước ta. Nhưng sự tăng trưởng này cũng nảy sinh nhiều bất cập, xu hướng nhập khẩu của nước ta là chủ yếu, trong đó tập trung vào nhập khẩu hàng tiêu dùng đã tác động đến nhu cầu vay vốn của khách hàng. Do đó, làm cho doanh số cho vay ngắn hạn cả bằng nội tệ và ngoại tệ tăng mạnh, doanh số cho vay trung dài hạn giảm.

#### **2.3.2.2.2.Về phía Ngân hàng**

*Thứ nhất*, nhìn vào cơ cấu vốn huy động tại Eximbank Hà Nội, vốn huy động chủ yếu của ngân hàng là nguồn vốn ngắn hạn. Vì vậy, ngân hàng chỉ đáp ứng được một phần nhu cầu vốn trung, dài hạn của các doanh nghiệp.

*Thứ hai*, Eximbank Hà Nội chưa chú trọng thực sự vào công tác thu hút đối tượng là khách hàng mới đến với ngân hàng. Khách hàng chủ yếu của Eximbank Hà Nội vẫn chỉ là những đối tượng khách hàng có quan hệ làm ăn lâu đời tại ngân hàng. Trong khi đó, ngân hàng có rất nhiều chính sách hỗ trợ khách hàng về lãi suất, về khối lượng vay vốn cũng như các điều kiện vay vốn nhưng hiện nay, những chính sách ưu đãi này vẫn chưa được nhiều người biết

tới. Điều này nói lên một thực tế là công tác Marketing tại ngân hàng còn chưa được coi trọng và là một điểm yếu của ngân hàng hiện nay.

*Thứ ba*, ngân hàng chưa chú trọng đến việc xây dựng chính sách phòng ngừa rủi ro, công tác thẩm định tín dụng còn mang tính hình thức, trình độ của cán bộ tín dụng trong công tác này còn nhiều hạn chế chưa theo kịp được yêu cầu đặt ra .

*Thứ tư*, sự xuất hiện của ngày càng nhiều các NHTM quốc doanh, NHTM cổ phần, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đóng trên địa bàn cùng tham gia vào hoạt động tín dụng tài trợ XNK cũng làm giảm hiệu quả hoạt động tín dụng tại ngân hàng Eximbank Hà Nội .

## CHƯƠNG 3

MỘT SỐ GIẢI PHÁP VÀ KIẾN NGHỊ NHẪM MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG  
TÍN DỤNG TÀI TRỢ XNK TẠI EXIMBANK HÀ NỘI**3.1. ĐỊNH HƯỚNG MỞ RỘNG VÀ PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG KINH DOANH  
XNK CỦA VIỆT NAM VÀ CỦA NGÂN HÀNG TMCP XNK VIỆT NAM CHI  
NHÁNH HÀ NỘI TRONG NHỮNG NĂM TỚI.****3.1.1. Định hướng hoạt động kinh doanh XNK của Việt Nam trong  
những năm tới**

Hoà chung với xu thế chung của thời đại, Đảng và Nhà nước ta đang ngày càng coi trọng hoạt động kinh tế đối ngoại. Định hướng cơ bản của công tác XNK trong 10 năm tới, theo chỉ thị số 22/2000/CT-TTg của thủ tướng Chính phủ là: “ *Nỗ lực gia tăng tốc độ tăng trưởng XNK, chuyển dịch cơ cấu xuất khẩu theo hướng nâng cao giá trị gia tăng, gia tăng sản phẩm chế biến và chế tạo sản phẩm có hàm lượng công nghệ cao và chất xám cao, thúc đẩy xuất khẩu dịch vụ về nhập khẩu chú trọng về công nghệ phục vụ sản xuất nhất là công nghệ tiên tiến, bảo đảm cán cân thương mại ở mức hợp lý, mở rộng và đa dạng hoá thị trường, phương thức kinh doanh, hội nhập thắng lợi vào kinh tế khu vực và thế giới. Chớp thời cơ thuận lợi tạo ra sự phát triển đột biến, nhanh chóng rút ngắn khoảng cách giữa kinh tế nước ta và kinh tế các nước khác trong khu vực*”.

Mục tiêu đạt tốc độ tăng trưởng kim ngạch XNK trong 10 năm là 14%/năm. Sau đây là một số chỉ tiêu định hướng về XNK trong thời gian tới của nước ta.

-Về xuất khẩu: Tổng kim ngạch xuất khẩu đạt 62,68 tỷ USD năm 2010. Xuất khẩu hàng hoá tăng 15% năm. Trong đó, giai đoạn 2001-2005 tăng 16%/năm, giai đoạn 2005-2010 tăng 14%/năm. Xuất khẩu dịch vụ tăng 15%/năm.

-Về nhập khẩu: Tổng kim ngạch nhập khẩu năm 2010 theo chỉ tiêu là 57,14 tỷ USD. Nhập khẩu hàng hoá tăng 14%/năm. Trong đó, 5 năm đầu tăng 15%/năm, 5 năm cuối tăng 13%/năm. Nhập khẩu dịch vụ tăng 11%/năm.

-Về cân đối XNK, trong 5 năm tới nhập siêu hàng hoá phần đầu giảm 900 triệu USD/năm, tiếp tục giảm nhập siêu đến năm 2008 cố gắng cân bằng được XNK.

Để đạt được mục tiêu trên, Đảng và Nhà nước chủ trương thực hiện các giải pháp sau: Cụ thể.

-Xây dựng chính sách thích hợp hỗ trợ xuất khẩu với một số hàng hoá chủ lực như : dệt may, giày dép, hàng thủ công mỹ nghệ, và đặc biệt là nhóm hàng nông sản, có chính sách khuyến khích hỗ trợ nâng cao chất lượng hàng hoá dịch vụ, hạ giá thành sản phẩm cung ứng, có chính sách ưu đãi đối với xuất khẩu các mặt hàng mới.

-Tổ chức tốt nguồn hàng phục vụ xuất khẩu nhất là những mặt hàng có sức cạnh tranh cao, thu hút nhiều lao động, sử dụng nhiều nguyên vật liệu trong nước.

-Tiếp tục hoàn thiện luật thuế GTGT và thuế xuất nhập khẩu về cả thuế suất và thủ tục thu thuế, miễn hoàn thuế.

-Tạo điều kiện thuận lợi nhất, khuyến khích các doanh nghiệp, các thành phần kinh tế phát triển kinh doanh các ngành hàng xuất khẩu dịch vụ.

### **3.1.2. Định hướng phát triển hoạt động kinh doanh trong giai đoạn 2001-2010 của ngân hàng Eximbank Hà Nội .**

Năm 2003 được dự đoán sẽ tiếp tục là một năm có nhiều khó khăn thử thách cho toàn ngành ngân hàng Việt Nam cũng như Eximbank Hà Nội nói riêng. Các ngân hàng sẽ phải cạnh tranh với nhau quyết liệt hơn để tồn tại và phát triển.

Để tồn tại và phát triển Eximbank Hà Nội cũng phải tự đặt ra cho mình những mục tiêu trước mắt cũng như lâu dài để lấy đó làm đích hướng tới, sao

cho ngân hàng không ngừng ngày một lớn mạnh, liên tục phát triển, phục vụ khách hàng tốt hơn.

Nhiệm vụ chính của Eximbank Hà Nội trong năm tới 2003 cũng như những năm sau này đó là : Phải tiếp tục ổn định các mặt hoạt động nghiệp vụ, đảm bảo kinh doanh có lãi, giảm tỷ lệ nợ quá hạn xuống mức cho phép, xây dựng một ngân hàng có số lượng khách hàng ổn định, có được chữ tín trên trường quốc tế, tăng uy tín trên mọi lĩnh vực, sử dụng tài sản Có một cách hiệu quả nhất, đồng thời chuẩn bị cơ sở vật chất kỹ thuật cần thiết để mở rộng hoạt động kinh doanh cho các năm tiếp theo. Eximbank Hà Nội đề ra các chỉ tiêu cơ bản để phấn đấu thực hiện như sau: Cụ thể.

-Về nguồn vốn: Tăng trưởng hàng năm 20% đến năm 2010 tổng nguồn vốn đạt trên 2000 tỷ đồng .

-Về cho vay tín dụng: Số dư cuối kỳ hàng năm tăng 15%.

-Quan hệ với khách hàng: Số lượng khách hàng mở tài khoản tăng 15%/năm .

-Thanh toán quốc tế: Thanh toán xuất, nhập khẩu tăng bình quân 15%/năm.

-Thu chi ngân quỹ: Tăng 40%/hàng năm.

**-Kết quả kinh doanh: Lợi nhuận tăng bình quân 10%/năm, đến năm 2010 lợi nhuận đạt 39 tỷ đồng (sau khi trích lập quỹ phòng ngừa rủi ro).**

Về tổ chức nhân sự: Thường xuyên tiến hành việc nâng cao trình độ nghiệp vụ và trẻ hoá đội ngũ cán bộ lãnh đạo, đến năm 2010 chi nhánh có ít nhất 7-12 cán bộ có trình độ trên đại học. Nhân sự đến cuối năm 2010 có khoảng trên 150 cán bộ, nhân viên trong đó số có trình độ đại học và trên đại học chiếm tỷ lệ trên 60%.

### **Các biện pháp để thực hiện chiến lược phát triển trên**

Để đạt được những mục tiêu cơ bản trên, chi nhánh cần phải thực hiện đồng bộ các biện pháp sau:



1/ Giữ vững nguồn vốn kinh doanh, phần đầu tăng dần tỷ trọng tiền gửi thanh toán của các doanh nghiệp ít nhất phải chiếm 50% tổng nguồn vốn huy động.

2/Nâng cao hiệu quả tín dụng, đa dạng hoá các loại hình đầu tư, cho vay để hạn chế phân tán rủi ro. Phần đầu không để phát sinh nợ quá hạn mới .

3/Cơ cấu lại nợ và xử lý nợ quá hạn, nợ khó đòi cả bằng biện pháp tích cực và chuyển vào rủi ro.

4/Phát triển và nâng cao các nghiệp vụ dịch vụ thanh toán quốc tế và kế toán ngân hàng, đặc biệt nâng cao phong cách thái độ phục vụ.

5/Tăng cường và nâng cao hiệu quả kinh doanh tiền gửi thị trường liên ngân hàng, sử dụng vốn tối đa an toàn.

6/Chú trọng quan tâm đến công tác khách hàng và phát triển khách hàng mới bằng cách đẩy mạnh tuyên truyền tiếp thị.

7/Phát triển đa dạng các dịch vụ ngân hàng.

8/Thành lập phòng máy tính tại chi nhánh, có cán bộ làm công tác kiểm soát nội bộ.

9/Xây dựng một tập thể đoàn kết, hướng đến mục tiêu chiến lược.

### **3.2.MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TÀI TRỢ XNK TẠI EXIMBANK HÀ NỘI .**

#### **3.2.1.Đa dạng hoá các hình thức tín dụng tài trợ XNK.**

Để phù hợp với sự phát triển của nền kinh tế xã hội và qua đó mở rộng hoạt động cho vay, Eximbank Hà Nội nên áp dụng một số hình thức cho vay khác nhằm đa dạng hoá các hình thức cho vay và hoàn thiện hơn cơ chế tín dụng.

Như đã nói ở phần trên, hiện nay tại Eximbank Hà Nội mới chỉ áp dụng một hình thức cho vay là cho vay từng lần. Trước mắt, ngân hàng có thể nghiên cứu áp dụng phương thức cho vay theo hạn mức tín dụng và xa hơn nữa ngân hàng có thể cho khách hàng vay theo phương thức cho vay thấu chi, cho vay đồng tài trợ đối với những khách hàng quen thuộc, có uy tín và tình hình tài chính lành mạnh.

Nếu phương thức cho vay theo hạn mức tín dụng được áp dụng tại Eximbank Hà Nội sẽ giảm bớt được thủ tục hành chính cho khách hàng, phát triển quy trình tín dụng, nâng cao chất lượng cung ứng dịch vụ của ngân hàng. Mọi hạn mức vay vốn của khách hàng sẽ được phòng Tín dụng- Đầu tư xây dựng đệ trình Ban Giám đốc và Hội đồng tín dụng của chi nhánh xem xét quyết định.

Đối với phương thức cho vay theo phương thức đồng tài trợ, ngân hàng cần xúc tiến thực hiện cho vay đồng tài trợ theo các dự án xuất nhập khẩu với các tổ chức tài chính khác. Sử dụng phương thức cho vay này một mặt sẽ giảm thiểu được rủi ro cho ngân hàng do có nhiều thành viên cùng tham gia thẩm định tín dụng, vận dụng các kỹ thuật và kinh nghiệm khác nhau trong cho vay, mặt khác cũng giúp cho khách hàng có đủ vốn trong trường hợp dự án cần vốn lớn vượt ngoài khả năng cũng như quy định trong cho vay của ngân hàng( theo quy định hiện nay của Eximbank Việt Nam, Eximbank Hà Nội được phép cho vay tối đa đối với một khách hàng là 30 tỷ VND trong trường hợp cần thiết Eximbank Hà Nội phải làm tờ trình gửi hội sở Trung ương xin ý kiến nhưng mức cho vay tối đa cũng chỉ là 45 tỷ theo như quy chế cho vay của NHNN ).

### **3.2.2. Tiếp tục mở rộng và tăng trưởng tín dụng, tập trung đầu tư cho khách hàng có uy tín, khả năng tài chính tốt**

Tính đến 31/12/2003 số lượng khách hàng đến xin vay vốn tại ngân hàng bao gồm 71 doanh nghiệp và 64 cá nhân. Trong số các đơn vị khách hàng là doanh nghiệp, có 7 khách hàng lớn có dư nợ trên 5% vốn tự có của hệ thống Eximbank , tổng dư nợ của 7 khách hàng này là 204,76 tỷ trung bình dư nợ mỗi đơn vị này là 29 tỷ đồng (xấp xỉ với hạn mức tối đa của Hội đồng tín dụng Eximbank Hà Nội ). Như vậy phương hướng để tăng trưởng dư nợ không thể nhằm vào số đối tượng này mà chỉ củng cố duy trì nợ và nâng cao chất lượng cho vay.

Theo tôi, Eximbank Hà Nội nên tập trung cho vay thêm đối với một số khách hàng đã có tín nhiệm nhưng dư nợ còn thấp như: Technoimport, Prinmatexim, Techsimex, Elmaco, Dược Sài Thành, Thiên Hoà An, Duy Thịnh, ....., bên cạnh đó cần thiết phải mở rộng thêm đối tượng cho vay mới trên cơ sở phân tích kỹ phương án kinh doanh, đánh giá chính xác tình hình tài chính của doanh nghiệp để phát triển mạng lưới khách hàng phân tán rủi ro, tránh tình trạng tập trung dư nợ lớn vào một khách hàng.

Tích cực mở rộng quan hệ tìm kiếm khách hàng mới và khách hàng tiềm năng. Phát triển thêm hệ thống khách hàng bán lẻ trên cơ sở các dịch vụ mới mà EIB HN sẽ phát triển trong tương lai gần như: Cho vay du học, cho vay mua ô tô, cho vay vàng...

Bên cạnh việc tích cực tìm kiếm, mở rộng cho vay đối với những khách hàng mới, khách hàng có uy tín. Eximbank Hà Nội cũng cần rà soát lại hệ thống khách hàng đối với những đơn vị đã cho vay bằng hoặc vượt hạn mức cần giảm dư nợ hoặc không chế trong khả năng thanh toán để đảm bảo an toàn tín dụng. Đối với những khách hàng có vấn đề cần hạn chế hoặc dừng cung ứng vốn tín dụng. Tiến hành các biện pháp cần thiết để thu hồi nợ, tránh rơi vào tình trạng nợ khó đòi.

### **3.2.3. Tập trung các biện pháp đẩy mạnh công tác huy động vốn.**

Đây là giải pháp quan trọng nhằm tạo đầu vào cho hoạt động tín dụng tại ngân hàng, đảm bảo cung ứng vốn cho các doanh nghiệp.

Qua những phân tích ở Chương II ta có thể thấy, vốn mà Eximbank Hà Nội huy động được hàng năm chưa phản ánh hết tiềm năng của ngân hàng. Hơn thế nữa, phần lớn vốn mà ngân hàng huy động được chủ yếu là nguồn vốn ngắn hạn, vốn kỳ hạn và nhất là vốn trên 1 năm rất ít. Các hình thức huy động vốn mà ngân hàng sử dụng còn đơn điệu, chưa phong phú tạo nên sự vượt trội khác biệt so với những ngân hàng khác đang hoạt động trên cùng địa bàn. Vì thế ngân hàng thường chỉ cho vay trung hạn (với thời hạn chủ yếu là 1-3 năm nhỏ hơn thời hạn mà NHNN quy định là từ 1-5 năm), còn với những

khoản cho vay trung hạn thì chỉ khi nào ngân hàng xác định được nguồn thì mới cho vay. Để đạt được mục tiêu nâng tổng dư nợ tín dụng thêm 18,75% vào năm 2004 trong đó tín dụng trung dài hạn chiếm 20% thì ngân hàng phải tăng thêm lượng vốn trung dài hạn là :

$$448,18 * 1,1875 * 0,2 = 106,443 \text{ tỷ VNĐ}$$

Để đạt được những điều trên ngân hàng cần phải tiến hành các biện pháp:

***Trước hết, ngân hàng cần phải mở rộng đa dạng các hình thức huy động vốn:***

- Huy động vốn bằng cách phát hành trái phiếu, kỳ phiếu, chứng chỉ tiền gửi. Việc phát hành bằng trái phiếu hay chứng chỉ tiền gửi sẽ tạo điều kiện tiền đề cho ngân hàng tham gia một cách tích cực vào thị trường chứng khoán của Việt Nam. Trái phiếu hay chứng chỉ tiền gửi mà ngân hàng phát hành có thể được dùng vào thế chấp, cầm cố để vay vốn tại ngân hàng. Và đối với những khách hàng này Eximbank Hà Nội sẽ có những chính sách ưu đãi hơn, đặc biệt là về lãi suất tiền vay.

Tiếp tục mở rộng quan hệ đại lý với các ngân hàng trên thế giới, với các tổ chức tài chính quốc tế. Đây là một trong những lợi thế của Eximbank Hà Nội được phát huy, nó sẽ giúp cho ngân hàng đáp ứng vốn ngoại tệ một cách nhanh chóng và thuận tiện phục vụ tốt cho nhu cầu của doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu.

Eximbank Hà Nội nên sử dụng hình thức huy động vốn bằng cách gửi tiết kiệm định kỳ. Theo hình thức này, EIB HN và khách hàng cùng thoả thuận chu kỳ (thường là tháng hay quý) và khối lượng tiền gửi mỗi lần vào ngân hàng.

Mặt khác, là một chi nhánh của một ngân hàng TMCP việc tăng vốn tự có làm tăng khả năng phòng ngừa rủi ro là một đòi hỏi khách quan, ngân hàng cũng cần quan tâm tới điều này. Eximbank Hà Nội nên xin chỉ tiêu và mức phát hành cổ phiếu từ hội sở Trung ương để có thể thu hút thêm cổ đông, làm

tăng vốn của ngân hàng. Mà như chúng ta đều biết đây là nguồn vốn mà ngân hàng không phải trả lãi, có thời hạn lâu dài và tương đối ổn định. Qua đó, sẽ giúp cho ngân hàng có thể đáp ứng được nhu cầu về vốn dài hạn.

***Ngân hàng cần có các chính sách ưu đãi, thực hiện tốt vấn đề bảo hiểm tiền gửi trên cơ sở tạo mọi điều kiện thuận lợi nhất cho khách hàng khi gửi tiền vào ngân hàng.***

Khách hàng gửi tiền vào ngân hàng với số lượng lớn, thời hạn dài sẽ được hưởng mức lãi suất cao hơn hẳn với lãi suất theo quy định chung của ngân hàng.

Có các hình thức trả lãi trước, trả lãi hàng tháng, nhập lãi vào vốn khi đến hạn mà người gửi tiền chưa đến nhận tiền ....

Ngân hàng cần bố trí giờ giao dịch với khách hàng sao cho thuận tiện hơn với khách hàng, cần bố trí các giao dịch viên và nhân viên các phòng ban có liên quan làm việc thêm ngày nghỉ ngoài giờ hành chính để CBCNV tham gia gửi tiền và lĩnh tiền tại ngân hàng vào thời gian rảnh rỗi .

Ngân hàng cần tiến hành thực hiện bảo hiểm tiền gửi cho khách hàng theo quy định của NHNN. Khách hàng khi đến gửi tiền tại ngân hàng đều có tâm lý chung là sợ khoản tiền gửi của mình không được hoàn trả trong trường hợp ngân hàng làm ăn thua lỗ hoặc bị phá sản. Do vậy, nếu Eximbank Hà Nội thực hiện tốt điều này sẽ tạo lòng tin cho khách hàng gửi tiền vào ngân hàng, làm tăng lượng tiền gửi tại ngân hàng.

Đối với các khoản tiền gửi thanh toán của các doanh nghiệp, ngân hàng thường trả lãi rất thấp, do đó Eximbank Hà Nội cần tạo điều kiện thuận lợi nhất cho các doanh nghiệp khi đến mở tài khoản tại ngân hàng, gửi tiền và sử dụng tiền trên tài khoản một cách linh hoạt, đáp ứng nhu cầu chi trả, thanh toán phục vụ sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

**3.2.4. Ứng dụng Marketing mạnh mẽ hơn nữa trong hoạt động của ngân hàng.**

Trong nền kinh tế thị trường điều quyết định đối với các nhà sản xuất là làm sao để thị trường tiếp nhận và tiêu thụ sản phẩm của mình, mà những sản phẩm ấy được sản xuất ra dựa trên sự nắm bắt nhu cầu của khách hàng. Việc xác định được sản phẩm nào mà thị trường đang cần và sẽ cần là việc làm hết sức quan trọng trong kinh doanh, và đó chính là nghệ thuật trong kinh doanh. Người ta gọi đó là Marketing

Ngày nay, với trình độ phát triển vượt bậc của khoa học công nghệ, kinh tế ngày càng phát triển và về bề rộng cũng như bề sâu, Marketing đã không chỉ giới hạn trong các ngành sản xuất vật chất mà còn được ứng dụng rộng rãi trong mọi lĩnh vực của cuộc sống như dịch vụ, chính trị.....mà Marketing ngân hàng là một điển hình.

Trong hoạt động của Eximbank Hà Nội cho đến nay việc ứng dụng các hình thức Marketing còn nhiều hạn chế và như đã nói ở Chương II thì đây vẫn là một điểm yếu của ngân hàng. Để ứng dụng tốt kỹ thuật này thì điều đầu tiên mà ngân hàng phải làm đó là: Cần phải nắm được bản chất của vấn đề, bởi trong kinh doanh của ngân hàng có những nét đặc thù riêng biệt khác với các doanh nghiệp sản xuất vật chất.

Nhằm nâng cao hiệu quả của hoạt động cho vay XNK tại Eximbank Hà Nội, đòi hỏi ngân hàng không chỉ thu thập, xử lý thông tin mà còn phải thực thi chính sách Marketing một cách có hiệu quả, đặc biệt là chính sách khách hàng và chính sách sản phẩm.

**Đối với chính sách khách hàng:** Bất kỳ một doanh nghiệp nào muốn tồn tại và phát triển, đều phải tìm thị trường đầu ra cho sản phẩm của mình, hay nói một cách khác đó là sản phẩm của doanh nghiệp làm ra phải phục vụ cho một đối tượng khách nào đó. Vì vậy, khách hàng là đối tượng mà các doanh nghiệp luôn phải đặt sự quan tâm chú ý lên hàng đầu bởi như đã nói ở trên khách hàng quyết định sự tồn tại của doanh nghiệp. Bởi vậy, bất kỳ doanh nghiệp nào cũng muốn thu hút cho mình thật nhiều khách hàng, ngân hàng là một doanh nghiệp kinh doanh trên lĩnh vực tiền tệ cũng không nằm

ngoài quy luật đó. Đối với ngân hàng, khách hàng không những tạo ra lợi nhuận cho ngân hàng mà còn có tác dụng phân tán rủi ro cho ngân hàng. Từ thực tế tại Eximbank Hà Nội em xin đề xuất một số giải pháp sau nhằm thực thi chính sách khách hàng.

*Thứ nhất*, Eximbank Hà Nội nên tăng cường các chính sách ưu tiên đối với những khách hàng có quan hệ lâu đời, các khách hàng có uy tín. Nếu có thể Eximbank Hà Nội nên hỗ trợ họ thêm về lãi suất, khối lượng tiền vay, phí thanh toán cũng như những điều kiện đi kèm với việc vay vốn.

*Thứ hai*, Eximbank Hà Nội nên lập hồ sơ những khách hàng thường xuyên có quan hệ làm ăn với mình phân đoạn khách hàng theo nguyên tắc phân đoạn thị trường theo các tiêu thức khác nhau.

*Thứ ba*, tổ chức các hội nghị khách hàng thường xuyên hơn nữa để thắt chặt hơn mối quan hệ với khách hàng, để khách hàng có kinh nghiệm hơn trong việc ký kết các hợp đồng thương mại.

*Thứ tư*, chủ động tìm kiếm khách hàng, trên cơ sở phân tích những mặt mạnh mặt yếu của họ để chủ động đặt mối quan hệ làm ăn với những doanh nghiệp kinh doanh XNK có nhiều triển vọng.

*Thứ năm*, Eximbank Hà Nội phải tiếp tục đổi mới cung cách phục vụ tạo điều kiện thuận lợi nhất cho khách hàng khi đến giao dịch tại ngân hàng. Đội ngũ cán bộ ngân hàng phải luôn thể hiện phong cách làm việc văn minh, lịch sự, nhiệt tình trước khách hàng hay nói một cách khác là mỗi cán bộ công nhân viên của Eximbank Hà Nội phải làm Marketing tạo nên bộ mặt mới cho ngân hàng.

**Đối với chính sách giá cả** : Giá cả là một yếu tố hết sức nhạy cảm, bởi vì giá cả của ngân hàng (đó là lãi suất tiền gửi, lãi suất tiền vay, phí dịch vụ ngân hàng...) được quy định tương đối chặt chẽ và không có sự chênh lệch lớn giữa các ngân hàng với nhau. Điều quan trọng ở đây là: Chính sách giá cả của ngân hàng phải đáp ứng sao cho phù hợp với từng đối tượng khách hàng,

từng loại dịch vụ, từng địa bàn hoạt động và trong từng thời kỳ phải có những thay đổi cho phù hợp .

Eximbank Hà Nội nên cho khách hàng nhiều cơ hội để lựa chọn nhiều cách trả lãi khác nhau phù hợp với đặc điểm hoạt động kinh doanh của họ: điều này vừa phục vụ tốt hơn đối với khách hàng mà bản thân ngân hàng cũng tiết kiệm được thời gian và công sức trong việc theo dõi các món lãi có thời hạn khác nhau.

Bên cạnh chính sách khách hàng và chính sách giá cả, Eximbank Hà Nội cũng cần có những tìm tòi đi sâu nghiên cứu nhu cầu của khách hàng để từ đó đưa ra những sản phẩm, dịch vụ mới đáp ứng kịp thời nhu cầu của khách hàng đặc biệt là những khách hàng kinh doanh trong lĩnh vực XNK. Thêm vào đó, Eximbank Hà Nội cần làm mạnh mẽ hơn công tác quảng bá giới thiệu hình ảnh của mình để ngày càng có nhiều tổ chức cá nhân biết tới ngân hàng cũng như những dịch vụ mà ngân hàng đang cung ứng. Qua đó, sẽ thu hút được nhiều các khách hàng đến với ngân hàng.

### **3.2.5.Đào tạo, tuyển chọn cán bộ tín dụng.**

Hoạt động ngân hàng nói chung và tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu nói riêng, trước hết phải có đội ngũ cán bộ và lãnh đạo có trình độ nghiệp vụ cao, trình độ quản lý, điều hành, trung thực, tâm huyết với nghề nghiệp mới có thể hoàn thành nhiệm vụ, đạt kết quả cao trong kinh doanh. Cán bộ tín dụng phải giỏi về nghiệp vụ, hiểu biết kiến thức về thị trường và pháp luật. Ngoài ra còn phải có đạo đức nghề nghiệp tốt (trung thực, tự giác, trách nhiệm,...), có tác phong giao dịch tốt,... Trên cơ sở đó có thể hiểu biết về khách hàng, quyết định đối tượng đầu tư cho vay đúng hướng, khách quan, có khả năng thu hồi vốn cao. Do vậy cần phải tăng cường đào tạo và đào tạo lại cán bộ ngân hàng nói chung và đội ngũ cán bộ tín dụng nói riêng một cách toàn diện, liên tục để không ngừng nâng cao trình độ nhận thức, năng lực công tác.

Để nâng cao trình độ cán bộ, ngay từ khâu tuyển dụng, bố trí, đề bạt cán bộ cần phải đổi mới, tuân thủ đúng quy trình, quy chế thi tuyển công khai,



nghiêm túc. Kiên quyết đưa ra khỏi bộ máy những cán bộ không đủ tiêu chuẩn chuyên môn hoặc đạo đức tác phong yếu kém, đặc biệt đối với cán bộ tín dụng có biểu hiện tiêu cực.

Trong công tác đào tạo cán bộ tín dụng, ngoài việc đào tạo về chuyên môn nghiệp vụ còn cần đào tạo cho cán bộ tín dụng cách thức giao tiếp với khách hàng sao cho có hiệu quả nhất, khách hàng có sự hài lòng nhất. Cán bộ tín dụng cần chấn chỉnh phong cách giao dịch với khách hàng với phương châm nhanh chóng, thuận tiện, không được gây phiền hà đối với khách hàng nhưng phải đảm bảo nguyên tắc, chế độ quy định, đồng thời thực hiện chính sách ưu đãi khách hàng một cách tích cực, tạo lợi ích nhiều hơn cho cả khách hàng và ngân hàng. Trong công tác đào tạo cán bộ Eximbank Hà Nội cần chú ý một số điểm sau:

***Cần sớm thực hiện tiêu chuẩn hoá đội ngũ cán bộ theo hướng chuyên môn hoá.***

Có như vậy, Eximbank Hà Nội mới đào tạo được các chuyên gia chuyên sâu về những mặt nghiệp vụ, đặc biệt là những mặt nghiệp vụ đặc thù tạo ra những sản phẩm chất lượng cao và những sản phẩm riêng có của mình. Trên cơ sở tiêu chuẩn hoá đội ngũ cán bộ kết hợp với quy hoạch cán bộ, việc lập kế hoạch đào tạo sẽ đúng đối tượng, hiệu quả cao hơn. Mặt khác cũng trên cơ sở tiêu chuẩn hoá cán bộ được công khai hoá, CBNV có điều kiện chủ động trau dồi kiến thức, nâng cao trình độ, phát huy cao độ ý chí và nghị lực của mình, tự tin trong quá trình phấn đấu và công tác.

Có thể nói rằng vai trò của người lãnh đạo, đặc biệt là vai trò của Giám đốc ngân hàng có ý nghĩa quan trọng, quyết định đối với sự thành bại của ngân hàng. Bởi vậy, cần có những lớp bồi dưỡng về công tác quản lý, kỹ năng quản trị điều hành, nghệ thuật kinh doanh - tiếp thị trong điều kiện cơ chế thị trường cũng như việc nâng cao nghiệp vụ, thông tin kinh tế và thông tin cập nhập kiến thức mới,... hàng năm theo định kỳ.

***Đào tạo cán bộ trên cơ sở sử dụng cán bộ và thực hiện quy hoạch cán bộ.***

Hiện nay, một số không ít cán bộ được cử đi học đại học tại chức không gắn liền với nhiệm vụ đang làm nên chất lượng đào tạo không thể tốt được. Vì vậy, rất khó khăn trong việc sắp xếp cán bộ và thực hiện chính sách cán bộ sau đào tạo. Nhiều phòng tiền tệ kho quỹ số cán bộ có trình độ đại học không ít. Vì vậy, bên cạnh các kế hoạch kinh doanh, tài chính,... hàng năm ngân hàng cũng cần có kế hoạch đào tạo, đào tạo sát với yêu cầu trước mắt và chuẩn bị cán bộ cho những năm tới. Đặc biệt đối với cán bộ quy hoạch các chức danh quản trị cần quan tâm đào tạo về chính trị, chuyên môn, ngoại ngữ,... theo tiêu chuẩn quy định.

### **3.2.6. Hoàn thiện chế độ tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu đồng thời cải tiến tổ chức, nội dung và quy trình quản lý hoạt động tín dụng tài trợ XNK**

Eximbank Hà Nội cần tạo điều kiện thuận lợi hơn nữa cho các doanh nghiệp xuất nhập khẩu đến vay vốn. Bên cạnh đó cũng cần tăng cường và nâng cao chất lượng công tác kiểm tra, kiểm soát hoạt động tín dụng: Phải xây dựng và thực hiện các chương trình, kế hoạch kiểm tra theo định kỳ và đột xuất đối với hoạt động tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu. Đồng thời tăng cường lực lượng và nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ kiểm tra, đặc biệt là chuyên môn nghiệp vụ, kiến thức pháp luật, kinh nghiệm và ý thức trách nhiệm trong công tác kiểm tra.

### **3.2.7. Tiếp tục đổi mới nội dung và chất lượng hoạt động kinh doanh**

Eximbank Hà Nội cần đầu tư kỹ thuật công nghệ, phát triển toàn diện các nghiệp vụ và dịch vụ ngân hàng. Xây dựng văn hoá văn minh trong giao dịch với khách hàng. Thường xuyên quan tâm chăm sóc khách hàng (cả khách hàng gửi vốn và khách hàng vay vốn). Năng động, linh hoạt trong việc thực thi các cơ chế chính sách để giải quyết, đáp ứng kịp thời các yêu cầu của khách hàng.

Rà soát, cải cách, thực hiện đơn giản hoá quy trình, thủ tục, hồ sơ khách hàng trên cơ sở vẫn đảm bảo các quy định của cơ chế hiện hành. Tổ chức hướng dẫn, học tập các cơ chế, quy trình nghiệp vụ, trang bị cho cán bộ có đủ kiến thức, tinh thông nghiệp vụ để xử lý công việc nhanh nhạy, chuẩn xác.

### **3.2.8.Nâng cao chất lượng công tác thông tin tín dụng,**

Eximbank Hà Nội cần phải thường xuyên tiếp cận với khách hàng, nắm bắt các thông tin về khách hàng từ khâu nghiên cứu thị trường, nghiên cứu khách hàng chủ yếu đến khâu điều tra, thẩm định dự án xin vay, nắm bắt được các thông tin trong quá trình sử dụng vốn vay, tiêu thụ sản phẩm, nguồn trả nợ,... Có thể tiến hành phỏng vấn trực tiếp với khách hàng, điều tra tại nơi hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, thông qua các khách hàng của doanh nghiệp, cơ quan quản lý, thuế, phương tiện thông tin đại chúng,... Xây dựng tốt hệ thống thông tin tín dụng, từ đó cán bộ tín dụng mới có đầy đủ các thông tin về khách hàng vay vốn. Nhờ vậy, việc thẩm định khách hàng vay vốn trở nên thuận tiện và nhanh chóng đồng thời việc đầu tư tín dụng sẽ ít gặp rủi ro hơn.

## **3.3. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ ĐỐI VỚI CƠ QUAN LIÊN QUAN**

### **3.3.1.Kiến nghị đối với Hội Sở Trung Ương ngân hàng TMCP XNK Việt Nam.**

- Đề mở rộng hoạt động cho vay XNK đề nghị hội sở Trung ương nên có những giải pháp thích hợp nhằm điều hoà vốn trong toàn hệ thống một cách có hiệu quả nhất, tập trung vốn cho chi nhánh có triển vọng làm ăn có hiệu quả đang cần vốn.

- Từng bước cải thiện các thủ tục vay vốn nhằm phục vụ khách hàng ngày một tốt hơn.

- Hoàn thiện hệ thống văn bản hướng dẫn các mặt hoạt động nghiệp vụ ngân hàng đặc biệt là quy chế miễn giảm lãi và quy chế xử lý nợ rủi ro, các văn bản quy định chi tiết trong lĩnh vực cho vay tài trợ XNK.

- Hội sở Trung ương nên cấp nhiều chỉ tiêu học tập, đào tạo nâng cao trình độ chuyên môn cho chi nhánh hơn nữa, tránh tình trạng cán bộ trên Trung ương được cử đi học nhiều lại chỉ làm công tác quản lý trong khi những nhân viên giao dịch với khách hàng hàng ngày lại ít có điều kiện học tập nâng cao trình độ nghiệp vụ của mình. Việc nâng cao trình độ nghiệp vụ cho cán bộ công nhân viên sẽ giúp cho họ có được những xử trí linh hoạt hơn đối với các tình huống có thể xảy ra. Qua đó nâng cao trình độ thẩm định ngăn ngừa phát sinh nợ quá hạn do năng lực thẩm định của cán bộ tín dụng.

- Đề nghị hội sở Trung ương cho phép Hội đồng tín dụng Eximbank Hà Nội được phép cho vay đối với một khách hàng số tiền là 35 tỷ VND mà không phải xin phép hội sở Trung ương thay cho mức 30 tỷ như hiện nay để ngân hàng kịp thời đáp ứng nhu cầu vay vốn của những doanh nghiệp có nhu cầu về vốn lớn có tín nhiệm.

- Đề nghị hội sở Trung ương nhanh chóng đổi mới mạng lưới thiết bị thông tin đáp ứng kịp thời công việc hiện tại cũng như lâu dài.

### **3.2.2. Kiến nghị đối với Ngân hàng Nhà nước .**

#### **3.2.2.1. Tạo ra sự ổn định về tỷ giá**

Trong thời gian qua, diễn biến về tỷ giá giữa đồng USD và VND diễn ra tương đối phức tạp, Ngân hàng Nhà Nước thông qua các công cụ vĩ mô cần phải có biện pháp bình ổn tỷ giá để tạo điều kiện cho các hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp xuất nhập khẩu, thông qua đó cũng tạo điều kiện cho ngân hàng mở rộng và nâng cao chất lượng tín dụng xuất nhập khẩu.

#### **3.2.2.2. Củng cố hệ thống thông tin và cung cấp thông tin**

Để cung cấp đầy đủ, chính xác thông tin về các khách hàng cho hệ thống NHTM nói chung, NHNN cần tăng cường hoạt động của trung tâm phòng ngừa rủi ro. Cụ thể là chỉ đạo, đôn đốc các ngân hàng thực hiện chế độ cung cấp thông tin khách hàng theo quy chế và tổ chức hoạt động thông tin tín dụng do Thống đốc ngân hàng nhà nước ban hành đồng thời giúp các ngân hàng cập nhật thông tin khi có biến động của khách hàng.

### ***3.2.2.3. Xây dựng một nền kinh tế tăng trưởng ổn định và bền vững.***

NHNN cần tìm ra những chính sách vĩ mô phù hợp với từng thời kỳ để tạo ra sự bình ổn và tăng trưởng kinh tế. Đây là một nhân tố khách quan tác động mạnh mẽ đến quy mô và chất lượng hoạt động tín dụng của ngân hàng thương mại nói chung và tín dụng trợ XNK nói riêng.

### ***3.2.2.4. Phát huy vai trò lãnh đạo của Ngân hàng Nhà Nước đối với các ngân hàng thương mại Việt Nam trong quan hệ giao dịch với các bạn hàng quốc tế.***

Trong quan hệ quốc tế, uy tín là một yếu tố vô cùng quan trọng. Các ngân hàng thương mại Việt Nam nếu so với các ngân hàng nước ngoài còn rất yếu kém, chưa xây dựng được uy tín. Để tạo điều kiện cho ngân hàng thương mại Việt Nam mở rộng tín dụng tài trợ XNK thì NHNN cần phát huy hơn nữa vai trò lãnh đạo cho các ngân hàng thương mại trong quan hệ quốc tế.

## **KẾT LUẬN**

Mở rộng hoạt động tín dụng, đặc biệt là mở rộng hoạt động tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu của ngân hàng thương mại nói chung là một trong những hoạt động kinh doanh có hiệu quả nhất trong điều kiện nền kinh tế thị trường như hiện nay. Nó không chỉ giúp các ngân hàng thương mại tồn tại, phát triển mà còn giúp các ngân hàng này khẳng định được chỗ đứng của mình trong hệ thống ngân hàng Quốc gia cũng như hệ thống ngân hàng Quốc tế.

Nghiên cứu các giải pháp nhằm mở rộng hoạt động tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu tại ngân hàng Eximbank Hà Nội là một vấn đề phức tạp với phạm vi nghiên cứu rộng. Tuy nhiên, qua việc vận dụng tổng hợp các phương pháp nghiên cứu kết hợp với thực tiễn, chuyên đề đã hoàn thành một số công việc sau:

- Nêu khái quát về hoạt động tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu, phân biệt một số hình thức tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu đồng thời và nêu lên tầm quan trọng của hoạt động này hiện nay.

- Giới thiệu một cách khái quát về chi nhánh ngân hàng Eximbank Hà Nội, phân tích thực trạng đồng thời chỉ ra các ưu nhược điểm trong hoạt động tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu tại ngân hàng Eximbank Hà Nội hiện nay.

- Đưa ra một số giải pháp và kiến nghị nhằm mở rộng hoạt động này tại ngân hàng Eximbank Hà Nội .

Thông qua đề tài này, tôi hy vọng rằng một số giải pháp và kiến nghị đã nêu sẽ đóng góp phần nào vào quá trình định hướng cũng như việc đề ra các giải pháp nhằm mở rộng hoạt động tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu tại ngân hàng Eximbank Hà Nội nói riêng và các ngân hàng Thương mại Việt Nam nói chung.

## DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Giáo trình Ngân hàng Thương mại Quản trị và Nghiệp vụ - Trường ĐHKQTĐ  
TS. Phan Thị Thu Hà - TS. Nguyễn Thị Thu Thảo - NXB Thống kê 2002.
2. Lý thuyết tài Tiền tệ và Ngân hàng  
TS. Nguyễn Thị Mùi- NXB Xây Dựng 2001. Học Viện Tài Chính – Kế Toán.
3. Tín dụng tài trợ xuất, nhập khẩu, thanh toán quốc tế và kinh doanh ngoại tệ  
GS. TS Lê Văn Tư – NXB Thống kê 2000.
4. Giáo trình Thanh toán quốc tế trong ngoại thương.  
Đình Xuân Trình – NXB Giáo dục Trường ĐH Ngoại Thương HN 1996.
5. Luật Ngân hàng và các TCTD.
6. Quy chế cho vay của TCTD đối với khách hàng theo QĐ1627/2001/QĐ-NHNN.
7. Báo cáo hoạt động kinh doanh năm 2001, 2002, 2003 của Eximbank Hà Nội .
8. Các hướng dẫn nghiệp vụ tín dụng, nghiệp vụ thanh toán XNK của Eximbank HN .
9. Các tạp chí: Ngân hàng; Tài chính; Thị trường TC-TT; Ngoại thương; Thương mại; Nghiên cứu kinh tế ; Thời báo Kinh tế Việt Nam .

## MỤC LỤC

<u>LỜI MỞ ĐẦU</u> .....	1
<u>CHƯƠNG 1. TÍN DỤNG TÀI TRỢ XUẤT NHẬP KHẨU TRONG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI</u> .....	3
<u>1/ NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG.</u> .....	3
<u>1.1. Tín dụng và tín dụng ngân hàng.</u> .....	3
<u>1.1.1. Khái niệm và đặc điểm của tín dụng Ngân hàng</u> .....	3
<u>1.1.2. Tín dụng ngân hàng.</u> .....	4
<u>1.1.3. Phân loại tín dụng Ngân hàng</u> .....	4
<u>1.2. Tín dụng tài trợ Xuất Nhập Khẩu</u> .....	5
<u>1.2.2. Khái niệm của tín dụng tài trợ XNK.</u> .....	6
<u>1.2.3. Vai trò của tín dụng tài trợ XNK</u> .....	6
<u>1.2.4. Các hình thức tín dụng tài trợ XNK</u> .....	7
<u>1.3. Các yếu tố ảnh hưởng đến tín dụng tài trợ XNK</u> .....	16
<u>1.3.1. Các yếu tố khách quan:</u> .....	16
<u>1.3.2. Các yếu tố thuộc về Ngân hàng</u> .....	19
<u>CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG TÍN DỤNG TÀI TRỢ XNK TẠI NGÂN HÀNG TMCP XNK VIỆT NAM CHI NHÁNH HÀ NỘI</u> .....	22
<u>2.1. KHÁI QUÁT VỀ NGÂN HÀNG TMCP XNK VIỆT NAM CHI NHÁNH HÀ NỘI ( EXIMBANK HÀ NỘI )</u> .....	22
<u>2.1.1. Lịch sử hình thành và cơ cấu tổ chức của Eximbank Hà Nội</u> .....	22
<u>2.1.2. Chức năng nhiệm vụ của các phòng ban:</u> .....	24
<u>2.1.3. Nội dung hoạt động kinh doanh của Eximbank Chi nhánh Hà Nội</u> .....	27
<u>2.2.1. Tình hình hoạt động kinh doanh của Eximbank Chi nhánh Hà Nội</u> .....	28
<u>2.2. THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TÀI TRỢ XUẤT NHẬP KHẨU TẠI EXIMBANK HÀ NỘI</u> .....	35
<u>2.2.1. Những quy định chung về cho vay tài trợ XNK của Eximbank Hà Nội</u> .....	35
<u>2.2.2. Các hình thức cho vay tài trợ XNK tại Eximbank Hà Nội</u> .....	41
<u>2.2.3. Thực trạng tình hình cho vay tài trợ XNK tại Eximbank Hà Nội</u> .....	45
<u>2.3. ĐÁNH GIÁ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TÀI TRỢ XNK CỦA EXIMBANK HÀ NỘI TRONG NHỮNG NĂM QUA.</u> .....	48
<u>2.3.1. Những kết quả đạt được.</u> .....	48
<u>2.3.2. Những hạn chế và nguyên nhân</u> .....	51
<u>CHƯƠNG 3. MỘT SỐ GIẢI PHÁP VÀ KIẾN NGHỊ NHẪM MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TÀI TRỢ XNK TẠI EXIMBANK HÀ NỘI</u> .....	54
<u>3.1. ĐỊNH HƯỚNG MỞ RỘNG VÀ PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG KINH DOANH XNK CỦA VIỆT NAM VÀ CỦA NGÂN HÀNG</u> .....	54



<b><u>TMCP XNK VIỆT NAM CHI NHÁNH HÀ NỘI TRONG NHỮNG NĂM TỚI.</u></b>	54
<b><u>3.1.1. Định hướng hoạt động kinh doanh XNK của Việt Nam trong những năm tới.</u></b>	54
<b><u>3.1.2. Định hướng phát triển hoạt động kinh doanh trong giai đoạn 2001-2010 của ngân hàng Eximbank Hà Nội .</u></b>	55
<b><u>3.2. MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TÀI TRỢ XNK TẠI EXIMBANK HÀ NỘI .</u></b>	57
<b><u>3.2.1. Đa dạng hoá các hình thức tín dụng tài trợ XNK.</u></b>	57
<b><u>3.2.2. Tiếp tục mở rộng và tăng trưởng tín dụng, tập trung đầu tư cho khách hàng có uy tín, khả năng tài chính tốt</u></b>	58
<b><u>3.2.3. Tập trung các biện pháp đẩy mạnh công tác huy động vốn.</u></b>	59
<b><u>3.2.4. Ứng dụng Marketing mạnh mẽ hơn nữa trong hoạt của ngân hàng.</u></b>	61
<b><u>3.2.5. Đào tạo, tuyển chọn cán bộ tín dụng</u></b>	64
<b><u>3.2.6. Hoàn thiện chế độ tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu đồng thời cải tiến tổ chức, nội dung và quy trình quản lý hoạt động tín dụng tài trợ XNK.</u></b>	66
<b><u>3.2.7. Tiếp tục đổi mới nội dung và chất lượng hoạt động kinh doanh</u></b>	66
<b><u>3.2.8. Nâng cao chất lượng công tác thông tin tín dụng.</u></b>	67
<b><u>3.3. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ ĐỐI VỚI CƠ QUAN LIÊN QUAN</u></b>	67
<b><u>3.3.1. Kiến nghị đối với Hội Sở Trung Ương ngân hàng TMCP XNK Việt Nam.</u></b>	67
<b><u>3.3.2. Kiến nghị đối với Ngân hàng Nhà nước .</u></b>	68
<b><u>KẾT LUẬN</u></b>	69
<b><u>DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO</u></b>	71