

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
ĐẠI HỌC NGOẠI THƯƠNG**

-----oOo-----

KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI:

Giải pháp nhằm phát triển hoạt động cho vay xuất
nhập khẩu tại
Ngân hàng Ngoại thương Việt nam

Người hướng dẫn: Gv. Lò Thị Thanh

Người thực hiện : Nguyễn Thị Hương Mai

Lớp : A2 - CN9

Hà nội tháng 5 - 2003

LỜI MỞ ĐẦU	5
CHƯƠNG I: NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG TRONG HOẠT ĐỘNG CHO VAY XUẤT NHẬP KHẨU Ở NHTM TRONG NỀN KINH TẾ THỊ TRƯỜNG	7
I. HOẠT ĐỘNG XNK VÀ VAI TRÒ CỦA TÍN DỤNG NGÂN HÀNG ĐỐI VỚI HOẠT ĐỘNG XUẤT NHẬP KHẨU	7
1. Sự ra đời và phát triển của ngân hàng	7
2. Vai trò của tín dụng ngân hàng đối với hoạt động kinh doanh XNK ...	8
2.1. Vai trò của hoạt động xuất nhập khẩu đối với nền kinh tế	8
2.1.1. <i>Vai trò của hoạt động xuất khẩu</i>	9
2.1.2. <i>Vai trò của hoạt động nhập khẩu</i>	10
2.2. Vai trò của tín dụng ngân hàng đối với hoạt động xuất nhập khẩu	11
II. HOẠT ĐỘNG CHO VAY XUẤT NHẬP KHẨU CỦA NHTM	12
1. Nguyên tắc cho vay của tín dụng ngân hàng	12
2. Các nghiệp vụ cơ bản trong cho vay xuất nhập khẩu	13
2.1. Cho vay thông thường	13
2.2. Tín dụng thuê mua - Leasing.....	15
2.3. Cho vay thấu chi (Overdraft).....	15
2.4. Nghiệp vụ cho vay trên cơ sở hối phiếu	16
2.4.1. <i>Tín dụng chiết khấu hối phiếu</i>	16
2.4.2. <i>Tín dụng đối với hối phiếu tư nhân nợ (kỳ phiếu)</i>	19
2.4.3. <i>Tín dụng chấp nhận hối phiếu</i>	20
2.5. Nghiệp vụ cho vay trong khuôn khổ tín dụng chứng từ	21
2.6. Nghiệp vụ tín dụng ứng trước cho hoạt động xuất nhập khẩu.....	23
2.6.1. <i>Đối với nhà xuất khẩu</i>	23
2.6.2. <i>Đối với nhà nhập khẩu</i>	25
III. CHÍNH SÁCH CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI TRONG HOẠT ĐỘNG CHO VAY XUẤT NHẬP KHẨU	26
1. Chính sách khách hàng	26
2. Chính sách hạn mức tín dụng.....	26
3. Chính sách lãi suất.....	27
4. Chính sách đảm bảo tín dụng	27
5. Chính sách kiểm tra giám sát việc sử dụng vốn.....	28
6. Chính sách thu nợ, xử lý nợ và điều chỉnh lãi suất.....	29

CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY XUẤT NHẬP KHẨU TẠI NGÂN HÀNG NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM.....	30
I. GIỚI THIỆU CHUNG VỀ NGÂN HÀNG NGOẠI THƯƠNG VN.....	30
1. Sự hình thành và phát triển của Ngân hàng Ngoại thương VN	30
2. Công tác tín dụng của NH Ngoại thương VN trong thời gian qua	30
2.1. Huy động vốn	32
2.2. Sử dụng vốn.....	34
2.3. Những tồn tại cần khắc phục.....	37
3. Chấp nhận cạnh tranh và không ngừng đổi mới để hoà nhập với cộng đồng tài chính quốc tế.....	38
4. Các nghiệp vụ kinh doanh sản phẩm ngân hàng mới được mở rộng	39
II. CHÍNH SÁCH TÍN DỤNG XUẤT NHẬP KHẨU CỦA NGÂN HÀNG NGOẠI THƯƠNG VN.....	40
1. Chính sách khách hàng	40
2. Chính sách thời hạn tín dụng	46
3. Chính sách hạn mức tín dụng.....	49
4. Chính sách lãi suất tín dụng	50
5. Chính sách tỷ giá hối đoái	51
6. Chính sách đảm bảo tín dụng:.....	51
7. Chính sách kiểm tra, giám sát việc sử dụng vốn.....	53
8. Chính sách thu nợ, gia hạn nợ và các biện pháp phòng ngừa rủi ro....	54
III. HOẠT ĐỘNG CHO VAY XUẤT NHẬP KHẨU CỦA NGÂN HÀNG NGOẠI THƯƠNG VN.....	56
1. Cho vay xuất khẩu	56
2. Cho vay nhập khẩu	57
3. Đánh giá hoạt động tín dụng xuất nhập khẩu của Ngân hàng Ngoại thương VN	58
CHƯƠNG III: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO VAY XUẤT NHẬP KHẨU TẠI NGÂN HÀNG NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM	62
I. ĐỊNH HƯỚNG CHUNG VỀ HOẠT ĐỘNG XUẤT NHẬP KHẨU TRONG GIAI ĐOẠN 2003-2005	62
1. Định hướng chung của nhà nước về hoạt động xuất nhập khẩu trong giai đoạn 2003-2005	62
2. Định hướng của ngân hàng Ngoại thương Việt nam về hoạt động cho vay xuất nhập khẩu trong thời gian tới	63

II. CÁC GIẢI PHÁP VÀ KIẾN NGHỊ.....	64
1. Giải pháp	64
1.1. Củng cố công tác chỉ đạo về hoạt động cho vay XNK	64
1.2. Tăng nguồn vốn huy động.....	65
1.3. Đa dạng hoá các hình thức cho vay.....	65
1.4. Kết hợp đồng bộ và hiệu quả các chính sách nhằm thúc đẩy hoạt động cho vay xuất nhập khẩu.....	66
1.5. Đầu tư đổi mới hệ thống công nghệ thanh toán	67
1.6. Tăng cường công tác tổ chức đào tạo và nâng cao trình độ nghiệp vụ cho đội ngũ cán bộ ngân hàng trong hoạt động xuất nhập khẩu 	67
2. Kiến nghị.....	68
2.1. Đối với nhà nước	68
2.2. Đối với Ngân hàng Nhà nước	69
KẾT LUẬN.....	70
TÀI LIỆU THAM KHẢO	71

LỜI MỞ ĐẦU

Trong những năm gần đây, cùng với sự đổi mới và phát triển của nền kinh tế đất nước, hoạt động kinh tế đối ngoại đó được Chính phủ Việt nam đặc biệt coi trọng. Việt nam có điểm xuất phát vào loại thấp nhất thế giới nên yêu cầu phát triển kinh tế đối ngoại được đặt ra như một nhu cầu sống cữn hoặc là phỏt triển vượt lên trước hoặc là tụt lại sau và ngày càng xa rời các cơ hội phát triển. Từ cuối năm 80 trở lại đây nền kinh tế Việt nam đang đi dần vào thế ổn định và phát triển. Quan hệ đối nội và đối ngoại ngày càng được mở rộng. Quan hệ đối ngoại được coi là "một mũi nhọn của sự đổi mới". Các chính sách ngoại thương luôn được coi là những chính sách nằm trong chiến lược kinh tế xó hội. Từ nay đến năm 2010, với phương châm "phát huy lợi thế tương đối, đáp ứng tốt nhu cầu của sản xuất và đời sống hướng mạnh về xuất khẩu, thay thế nhập khẩu bằng những mặt hàng trong nước sản xuất có hiệu quả".

Để đẩy mạnh xuất khẩu cần nâng cao chất lượng, mở rộng sản xuất, đa dạng hoá các mặt hàng. Muốn vậy phải có sự đầu tư thích đáng về máy móc thiết bị cũn như công nghệ sản xuất... trong khi vốn của các doanh nghiệp này cũn rất ỏt ỏi. Thực tế này đó đặt các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh xuất nhập khẩu trước một thách thức lớn là vấn đề vốn. Giải quyết bài toán hóc búa này, hoạt động tín dụng của các NHTM nói chung và Ngân hàng Ngoại thương VN nói riêng với tư cách là trung tâm cung ứng vốn đảm bảo cho sự hoạt động của các doanh nghiệp trong lĩnh vực kinh doanh xuất nhập khẩu giữ một vai trũ rất lớn.

Hoạt động cho vay đối với lĩnh vực xuất nhập khẩu là hết sức phức tạp, chứa đựng nhiều rủi ro, nó không những phải chịu tác động của chính sách kinh tế trong nước mà cũn chịu sự tác động trực tiếp của thị trường tiền tệ quốc tế, chịu sự tác động của nhiều qui phạm, nguồn luật khác nhau. Hơn nữa trong thời điểm hiện nay khi các NHTM được phép kinh doanh đối ngoại, rồi sự xuất hiện của các chi nhánh ngân hàng nước ngoài, các ngân hàng liên doanh... thờ tất nờn Ngõn hàng Ngoại thương VN cũn giữ vị trớ độc quyền như trước đây trong việc cho vay phục vụ hoạt động xuất nhập khẩu và có sự cạnh tranh gay gắt giữa các ngân hàng. Bởi thế, bức tranh về cho vay xuất nhập khẩu càng phong phú hơn, chứa đựng nhiều vấn đề cần nghiên cứu.

Trong thời gian ngắn, khi nghiên cứu, tởm hiểu thực tế hoạt động tín dụng đối với lĩnh vực xuất nhập khẩu của Ngân hàng Ngoại thương VN em

thấy việc nghiên cứu một cách có hệ thống nội dung, biện pháp nhằm tháo gỡ các vướng mắc và thực hiện hoạt động tín dụng của ngân hàng trong lĩnh vực xuất nhập khẩu cho phù hợp với yêu cầu của nền kinh tế thị trường là một việc cần thiết. Với lý do đó cùng với sự hướng dẫn của cô Lê Thị Thanh và sự chỉ bảo tận tnh của các đồng nghiệp tại Phũng Tón dụng Ngõn hàng Ngoại thương VN em đó mạnh dạn nghiên cứu và hoàn thành bản luận văn tốt nghiệp với đề tài: "Giải pháp nhằm phát triển hoạt động cho vay xuất nhập khẩu tại Ngân hàng Ngoại thương Việt nam".

Ngoài lời mở đầu, phân kết luận và phụ lục, bản luận văn được trình bày theo kết cấu sau:

Chương I: NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG TRONG HOẠT ĐỘNG CHO VAY XUẤT NHẬP KHẨU Ở NHTM TRONG NỀN KINH TẾ THỊ TRƯỜNG

Chương II: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY XUẤT NHẬP KHẨU TẠI NGÂN HÀNG NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM

Chương III: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO VAY XUẤT NHẬP KHẨU TẠI NGÂN HÀNG NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM

Do thời gian nghiên cứu cú hạn, kinh nghiệm thực tế cú rất ớt vớ chưa từng được phân công làm công tác tín dụng nên bản luận văn của em khó tránh khỏi những thiếu sót và chưa sâu sắc. Em rất mong nhận được những ý kiến đóng góp quý báu của thầy cô giáo để bản luận văn tốt nghiệp của em được hoàn thực hiện hơn. Nhân đây em xin chân thành cảm ơn cô Lê Thị Thanh - giáo viên hướng dẫn, các thầy cô giáo và bạn bè đồng nghiệp đó giúp đỡ em hoàn thành khoá luận văn này lời chúc sức khoẻ, hạnh phúc và nhiều may mắn./.

CHƯƠNG I: NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG TRONG HOẠT ĐỘNG CHO VAY XUẤT NHẬP KHẨU Ở NHTM TRONG NỀN KINH TẾ THỊ TRƯỜNG

I. HOẠT ĐỘNG XNK VÀ VAI TRÒ CỦA TÍN DỤNG NGÂN HÀNG ĐỐI VỚI HOẠT ĐỘNG XUẤT NHẬP KHẨU

1. Sự ra đời và phát triển của ngân hàng

Ngân hàng xuất hiện trước khi có CNTB, nó được hình thành từ những thương nhân làm nghề kinh doanh tiền tệ và tính chất vô danh của các đồng tiền khiến cho những người kinh doanh tiền tệ có thể chuyển từ việc chỉ giữ hộ tiền (vàng) sang đổi hộ tiền và dần dần khi họ tích lũy được một số vốn nhất định họ tiến hành cho vay lấy lãi. Lý do việc giữ hộ tiền thu lệ phí chuyển sang dạng cho vay huy động vốn phải trả lãi để khuyến khích số vốn tiền tệ tạm thời nhàn rỗi trong xã hội. Một ngân hàng thương mại là một cơ sở sản xuất kinh doanh hoạt động với những nghiệp vụ sau:

- Các nghiệp vụ thuộc tài sản nợ của ngân hàng: Các nghiệp vụ này nhằm huy động vốn, tạo lập nguồn vốn cho ngân hàng, việc huy động được tiến hành huy động từ khoản tiền của các đơn vị, tổ chức kinh tế, từ tiết kiệm của dân cư hoặc bằng việc phát hành các trái phiếu, kỳ phiếu vay của các ngân hàng khác.
- Các nghiệp vụ thuộc tài sản có của ngân hàng: trên cơ sở nguồn vốn đó huy động được và những nguồn vốn tự có của ngân hàng, ngân hàng thực hiện các nghiệp vụ thuộc tài sản có để tạo lập các quỹ đảm bảo khả năng thanh toán để cho vay hoặc thực hiện các khoản kinh doanh khác nhằm kiếm lời. Các nghiệp vụ thuộc tài sản có bao gồm nghiệp vụ tín dụng, nghiệp vụ tài chính.
- Các nghiệp vụ trung gian môi giới như bảo lãnh, thung tin thị trường, tư vấn cho các đơn vị kinh tế, thu chi hộ, chuyển tiền, đại lý phở hành chứng khoán.

Các nghiệp vụ của ngân hàng thương mại có quan hệ hữu cơ với nhau, thúc đẩy nhau cùng phát triển. Ngân hàng có huy động được nhiều vốn thì mới có vốn cho vay được rộng rãi. Mở rộng tín dụng, đảm bảo khả năng thanh toán, giữ được uy tín của ngân hàng thì sẽ huy động được nhiều vốn hơn. Muốn việc cho vay và huy động vốn tốt phải làm tốt nhiệm vụ trung gian và tư vấn. Chính vì vậy ngân hàng thương mại muốn tồn tại và phát triển được thì nhất thiết phải làm tốt và kết hợp chặt chẽ các nghiệp vụ nêu trên

với nhau. Trong đó phải coi nghiệp vụ tín dụng là nghiệp vụ quan trọng nhất của ngân hàng bởi đây là nghiệp vụ đầu tiên và cơ bản quyết định sự phát triển của ngân hàng.

Với chức năng kinh doanh tiền tệ - trước hết là đổi tiền và nhận tiền - các ngân hàng trở thành trung tâm tiền tệ và có số vốn tạm thời nhàn rỗi tương đối lớn. Đó là tiền đề nảy sinh nhu cầu cho vay lấy lãi của các ngân hàng. Sự phụ hợp hai loại nhu cầu của nhà tư bản ngân hàng và nhà tư bản kinh doanh hàng hoá dẫn đến một mối quan hệ mới - mối quan hệ tín dụng giữa ngân hàng và các nhà kinh doanh. Cơ sở của tín dụng ngân hàng gắn liền với hoạt động và phát triển của ngân hàng. Do chuyên môn hoá trong quá trình kinh doanh và đặc trưng của hàng hoá tiền mà hình thức tín dụng ngân hàng phát triển ngày càng rộng và trở thành hình thức tín dụng chủ yếu trong nền kinh tế hàng hoá. Trong nền kinh tế thị trường, hàng hoá là trung gian tín dụng giữa người đi vay và người cho vay. Vỡ vạy trong quan hệ với các công nhân, công nhân nghiệp thừa ngân hàng vừa là người đi vay vừa là người cho vay.

Tín dụng ngân hàng ra đời có tác dụng mạnh mẽ đến quá trình sản xuất xã hội, thúc đẩy lực lượng sản xuất phát triển, góp phần quan trọng trong việc phục hồi và phát triển kinh tế của các nước trên thế giới. Khi nền ngoại thương ngày càng phát triển thì tín dụng ngân hàng càng tỏ rõ vai trò đặc biệt quan trọng của mình trong lĩnh vực này.

2. Vai trò của tín dụng ngân hàng đối với hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu

2.1. Vai trò của hoạt động xuất nhập khẩu đối với nền kinh tế

Hoạt động kinh tế là cơ sở của sự tồn tại và phát triển của xã hội loài người. Sự phát triển của mỗi quốc gia đưa đến sự hình thành nền kinh tế quốc gia thống nhất. Lực lượng sản xuất ngày càng phát triển, sự phân công lao động ngày càng mở rộng thì các quan hệ kinh tế khựng chỉ dừng lại trong phạm vi từng quốc gia mà còn vươn ra phạm vi quốc tế. Ngày nay không một quốc gia nào có thể phát triển kinh tế đất nước mình chỉ bằng cách tự lực cạnh tranh, bế quan toả cảng, duy trì một nền kinh tế đóng. Nếu ví nền kinh tế mỗi quốc gia như một cơ thể sống thì thương mại quốc tế như bầu không khí góp phần duy trì sự sống lâu dài và khoẻ mạnh cho cơ thể đó.

Ở Việt Nam, từ khi chuyển nền kinh tế từ cơ chế quản lý tập trung quan liêu bao cấp sang cơ chế thị trường với nhiều thành phần kinh tế, hoạt động

xuất nhập khẩu ngày càng đa dạng hơn và được coi là một trong những mục tiêu trong chiến lược thực hiện công nghiệp hoá hiện đại hoá đất nước. Nâng cao hiệu quả của công tác xuất nhập khẩu là mục tiêu hàng đầu của các nhà kinh doanh trong lĩnh vực này và cũng là mục tiêu của, nhiệm vụ của các ngân hàng thương mại Việt nam khi cấp tín dụng phục vụ hoạt động xuất nhập khẩu. Tỷ trọng xuất nhập khẩu chiếm một phần không nhỏ trong thu nhập quốc dân cho thấy vai trò quan trọng của hoạt động này trong hoạt động kinh tế của mỗi nước.

2.1.1. Vai trò của hoạt động xuất khẩu:

Thứ nhất: Xuất khẩu tạo nguồn vốn chủ yếu cho nhập khẩu phục vụ Công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước. Công nghiệp hoá đất nước theo những bước đi thích hợp là con đường tất yếu để khắc phục tởnh trạng nghèo nàn, chậm phỏt triển ở nước ta. Để quá trởnh này này thành cụng đỏi hỏi phải có một số vốn lớn để nhập khẩu máy móc thiết bị, kỹ thuật và công nghệ tiên tiến. Trên thực tế nguồn vốn để nhập khẩu cũng như để đầu tư của một đất nước dựa vào ba nguồn chủ yếu: viện trợ, đi vay và xuất khẩu. Trong giai đoạn hiện nay ở Việt Nam nguồn viện trợ, đi vay là hạn chế và phải hoàn trả bằng cách này hay cách khác ở các thời kỳ sau. Vỡ vậy, nguồn vốn chủ yếu đi nhập khẩu và tích lũy là dựa vào nguồn thu được từ hoạt động xuất khẩu.

Thứ hai: xuất khẩu góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế, thúc đẩy sản xuất và tiêu dùng trên thế giới đó và đang thay đỏi một cách mạnh mẽ. Sự chuyển dịch cơ cấu kinh tế trong quá trởnh cụng nghiệp hoỏ phục hợp với sự phỏt triển của kinh tế thế giới là tất yếu đỏi với nước ta. Hiện nay người ta thiên về xu hướng coi thị trường và đặc biệt là thị trường thế giới là hướng quan trọng để tổ chức sản xuất. Điều đó có tác động tích cực đến sự chuyển dịch cơ cấu kinh tế, thúc đẩy sản xuất phát triển. Sự tác động này thể hiện ở:

- Xuất khẩu tạo điều kiện cho các ngành khác có cơ hội phát triển thuận lợi.
- Xuất khẩu tạo khả năng mở rộng thị trường tiêu thụ, góp phần cho sản xuất phát triển và ổn định.
- Xuất khẩu tạo khả năng cung cấp đầu vào cho sản xuất, nâng cao năng lực sản xuất trong nước.
- Xuất khẩu tạo ra những tiền đề kinh tế kỹ thuật nhằm cải tạo và nâng cao năng lực sản xuất trong nước.
- Thông qua xuất khẩu, hàng hoá trong nước sẽ tham gia vào cuộc cạnh tranh trên thị trường thế giới về giá cả và chất lượng, qua đó buộc các nhà sản xuất trong nước phải tổ chức lại sản xuất, đỏi mới và hoàn thiện quản

lý sản xuất kinh doanh, hõnh thành cơ cấu sản xuất luôn thích nghi với thị trường.

Ngoài ra, xuất khẩu cũn cú tốc độ nhiều mặt tới đời sống xó hội. Việc sản xuất hàng hoỏ xuất khẩu thu hút hàng triệu lao động và tạo ra thu nhập cho họ. Xuất khẩu cũn tạo ra nguồn vốn để nhập khẩu vật phẩm tiêu dùng thiết yếu phục vụ đời sống và đáp ứng nhu cầu tiêu dùng ngày càng phong phú của nhân dân.

Thứ ba: xuất khẩu là cơ sở để mở rộng và thúc đẩy các quan hệ kinh tế đối ngoại. Xuất khẩu là một hoạt động kinh tế đối ngoại và có tác động qua lại với hoạt động kinh tế đối ngoại. Xuất khẩu tạo điều kiện cho các hoạt động kinh tế đối ngoại khác phát triển, đồng thời các hoạt động này lại tạo điều tiền đề để mở rộng xuất khẩu.

2.1.2. Vai trũ của hoạt động nhập khẩu:

Xuất khẩu và nhập khẩu là hai mặt của cán cân thanh toán, làm tiền đề cho nhau và bổ sung, thúc đẩy lẫn nhau. Vai trũ lớn của nhập khẩu thể hiện:

Thứ nhất: nhập khẩu tác động trực tiếp đến quá trõnh sản xuất và kinh doanh thương mại vỡ qua hoạt động nhập khẩu đó cung cấp 60-90% nguyên nhõn vật liệu cho nền sản xuất trong nước của Việt Nam.

Thứ hai: nhập khẩu tác động mạnh tới đổi mới trang thiết bị và công nghệ sản xuất, nhờ đó trõnh độ sản xuất được nâng cao và năng lực lao động tăng nhanh tạo việc làm cho người lao động. Đặc biệt việc nhập khẩu hàng tiêu dùng, sách báo khoa học kỹ thuật và văn hoá phẩm đó cải tạo đời sống và nâng cao trõnh độ dân trí.

Thứ ba: nhập khẩu làm tăng tính cạnh tranh trên thị trường. Khi hàng hoá nước ngoài tràn vào trong nước, cạnh tranh với hàng nội địa đó tạo động lực buộc các doanh nghiệp trong nước phải cải tiến kỹ thuật, nâng cao chất lượng, hạ giá thành sản phẩm thờ mới cú khả năng tồn tại và thu lợi nhuận.

Trong giai đoạn hiện nay, khi trõnh độ khoa học kỹ thuật trong nước cũn thấp kộm, để đảm bảo nền kinh tế phát triển với tốc độ nhanh thờ nhu cầu nhập khẩu ngày càng gia tăng, đặc biệt là những máy móc, thiết bị công nghệ, nguyên vật liệu mà nền sản xuất trong nước chưa thể đáp ứng được.

Tóm lại hoạt động nhập khẩu tạo cầu nối giữa nền kinh tế trong nước với nền kinh tế thế giới, biến nền kinh tế thế giới thành nơi cung cấp các "yếu tố đầu vào" và tiêu thụ các "yếu tố đầu ra" cho nền kinh tế quốc gia trong hệ thống kinh tế quốc tế.

Hoạt động xuất khẩu bảo đảm sự phát triển nhanh chóng và cân đối nền kinh tế trong nước, sử dụng hợp lý các nguồn tài nguyên, tạo thêm việc làm, tăng thêm nguồn thu ngoại tệ, nâng cao đời sống nhân dân.

Hoạt động xuất khẩu đó khai thác triệt để lợi thế so sánh của mỗi quốc gia, đạt qui mô tối đa cho mỗi ngành sản xuất, tạo điều kiện xây dựng các ngành kinh tế mũi nhọn, nâng cao năng suất lao động và hạ giá thành sản phẩm, thúc đẩy các nhân tố phát triển theo chiều sâu, trao đổi và ứng dụng nhanh chóng các công nghệ mới, thu hút vốn đầu tư từ bên ngoài, nâng cao tốc độ tăng trưởng và hiệu quả của nền kinh tế quốc dân.

2.2. Vai trò của tín dụng ngân hàng đối với hoạt động xuất nhập khẩu

Tín dụng ngân hàng có vai trò vụ cùng quan trọng đối với hoạt động xuất nhập khẩu. Trong quan hệ nền kinh tế đối ngoại hoạt động tín dụng ngày càng mở rộng bao nhiêu thì các mối quan hệ thương mại ngày càng được mở rộng bấy nhiêu. Chất lượng của hoạt động tín dụng ngoại thương là cơ sở tạo lòng tin cho bạn hàng trong thương mại, tạo điều kiện cho quá trình lưu thông hàng hoá, tạo thêm sức mạnh cạnh tranh trên thị trường quốc tế. Để thực hiện thành công các chiến lược kinh tế ngân hàng nắm được hướng đi của các doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu để từ đó đáp ứng thích đáng nhu cầu vốn của họ. Khi có nhu cầu về vốn trong khi nguồn vốn tự có không đủ để đáp ứng đơn vị kinh doanh xuất nhập khẩu có thể tìm nguồn vốn tài trợ bằng cách phát hành trái phiếu, đi vay các doanh nghiệp khác, vay tổ chức tài chính tín dụng quốc tế, vay các ngân hàng thương mại... Trong các phương thức nói trên có thể nói tín dụng ngân hàng là phổ biến và có tính ưu việt hơn cả. Đối với nhà nhập khẩu, khi nhu cầu nhập khẩu một khối lượng hàng hoá, dịch vụ cần thiết nhưng khả năng tài chính chưa đủ để thực hiện hoạt động đó, lúc này nhà nhập khẩu sẽ đến ngân hàng xin vay. Ngân hàng khi đó sẽ là người cung cấp nguồn tài chính cần thiết cho nhà nhập khẩu trên cơ sở các điều kiện nhất định được thoả thuận. Đối với nhà xuất khẩu, khi thị trường hàng hóa dịch vụ đối đầu cạnh tranh tóch cực, nhà xuất khẩu buộc phải tìm kiếm nguồn đầu tư để thực hiện hợp đồng của mình, lúc này các nhà ngân hàng cũng sẽ đóng vai trò là người cung cấp nguồn tài chính cho nhà xuất

khẩu. Sự hợp nhất giữa các nhà kinh doanh xuất khẩu sẽ tạo điều kiện nâng cao chất lượng tín dụng xuất nhập khẩu, đưa hoạt động tín dụng xuất nhập khẩu thực sự trở thành một đũa bẫy kích thích sự phát triển nền kinh tế.

Trong hoạt động thương mại nói chung và hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu nói riêng luôn xuất hiện tình trạng thiếu vốn và thừa vốn tạm thời giữa các tổ chức kinh doanh. Đó là nguyên nhân dẫn tới quan hệ vay mượn lẫn nhau trên cơ sở hai bên cùng có lợi thông qua hệ thống ngân hàng.

Do tình trạng cạnh tranh trên thị trường thế giới và khả năng ngoại hối của các nước xuất nhập khẩu mà tín dụng ngân hàng đó thể hiện vai trò quan trọng của mình đối với hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu ngang hàng với các yếu tố về chất lượng kỹ thuật cũng như các yếu tố về giá ... Nếu trước kia các tổ chức tín dụng chỉ sử dụng vốn một cách biệt lập, có sự giới hạn về khả năng tài chính và bảo hiểm, chỉ chú trọng việc thu hồi vốn thì nay hoạt động tín dụng xuất nhập khẩu được đa dạng hoá với sự tham gia của nhiều công cụ tài chính và nhiều ngân hàng, tổ chức tín dụng khác. Việc tài trợ và bảo hiểm được áp dụng rộng rãi trên cơ sở có quan hệ với nhiều nước, các điều kiện tín dụng được thực hiện một cách dễ dàng.

Sự phát triển không ngừng và phức tạp của nền kinh tế thế giới đòi hỏi hoạt động tín dụng xuất nhập khẩu của ngân hàng phải luôn được đổi mới, phát triển đáp ứng nhu cầu và sự biến động thị trường trong và ngoài nước thì hoạt động tín dụng xuất nhập khẩu ngân hàng mới thực sự có hiệu quả, góp phần thúc đẩy sự phát triển kinh tế của đất nước.

II. HOẠT ĐỘNG CHO VAY XUẤT NHẬP KHẨU CỦA NHTM

1. Nguyên tắc cho vay của tín dụng ngân hàng

Thứ nhất: Cho vay phải có kế hoạch, có mục tiêu và hiệu quả kinh tế, đơn vị vay vốn phải có kế hoạch và đơn xin vay gửi ngân hàng, trong đó phải nêu rõ khối lượng cần vay, thời gian vay vốn và mục đích sử dụng vốn vay. Kế hoạch và đơn xin vay của các đơn vị phải xuất phát từ nhiệm vụ sản xuất kinh doanh và tiêu thụ sản phẩm dựa trên các định mức kinh tế kỹ thuật, vật tư, lao động, tiền lương... Trên cơ sở kế hoạch xin vay của các đơn vị, ngân hàng phải có kế hoạch vay vốn của mình.

Thứ hai: Cho vay trên nguyên tắc hoàn trả lại đúng kỳ hạn cả vốn lẫn lãi. Đơn vị vay vốn phải trả lại vốn vay cho ngân hàng bởi nguồn vốn đó ngân hàng cũng phải đi vay. Đơn vị cũng phải trả lợi tức cho ngân hàng vì đó là

một trong những khoản thu nhập của ngân hàng, tạo điều kiện cho ngân hàng tổ chức hạch toán kinh doanh và thực hiện nghĩa vụ đối với Ngân sách Nhà nước.

Thứ ba: Cho vay phải có giá trị vật tư hàng hoá tương đương làm bảo đảm. Để vay vốn ở ngân hàng thờ đơn vị vay vốn phải trình những chứng từ, hoá đơn về mua bán vật tư, hàng hoá và công tác phục vụ. Trên cơ sở đó ngân hàng sẽ tiến hành xét duyệt cho vay một lượng tiền tương đương với giá trị vật tư hàng hoá, đối với một số đơn vị thờ yêu cầu phải có tài sản thế chấp bằng tài sản hoặc chứng từ có giá trị.

Trong quá trình sử dụng vốn vay của đơn vị vay vốn cũng luôn phải có đủ giá trị vật tư, hàng hoá làm bảo đảm và nếu cán bộ tín dụng kiểm tra mà giá trị vật tư, hàng hoá nhỏ hơn vốn vay ngân hàng thờ ngân hàng sẽ thu hồi vốn trước thời hạn phần vốn không có giá trị vật tư hàng hoá làm bảo đảm. Ngược lại, nếu giá trị vật tư hàng hoá lớn hơn vốn vay thờ ngân hàng có thể cho vay thêm nếu đơn vị yêu cầu.

2. Các nghiệp vụ cơ bản trong cho vay xuất nhập khẩu

Gắn liền với sự phát triển mạnh mẽ của nền kinh tế là sự đa dạng các hình thức tín dụng. Các ngân hàng thương mại luôn tìm kiếm và đưa ra các hình thức tín dụng phục vụ, đáp ứng yêu cầu của khách hàng. Tuy thuộc vào trình độ phát triển kinh tế và pháp luật của mỗi nước mà việc áp dụng các hình thức tín dụng ở mỗi nước có khác nhau. Dựa vào tính chất, đặc điểm của nghiệp vụ cho vay để phân loại tín dụng, tín dụng xuất nhập khẩu có thể phân thành một số hình thức chủ yếu sau:

2.1. Cho vay thông thường

Cho vay thông thường là việc ngân hàng giao cho khách hàng một khoản tiền để họ sử dụng trong một thời gian nhất định. Khi hết hạn người vay phải trả cả gốc và lãi. Cho vay thông thường là hình thức tín dụng cơ sở cho các hình thức tín dụng khác ra đời và phát triển. Cho vay thông thường có thể được thực hiện dưới hai hình thức: tín dụng ngắn hạn (với các khoản vay có thời hạn dưới một năm) hay tín dụng trung và dài hạn (với các khoản vay có thời hạn từ một năm trở lên). Lãi suất cho vay được ấn định trong phạm vi khung lãi suất của Ngân hàng Nhà nước qui định trong từng thời kỳ. Dù cho vay dưới hình thức nào thờ ngân hàng đều phải thực hiện ba nguyên tắc cho vay: vay vốn phải được sử dụng đúng mục đích, có hiệu quả và phải

được hoàn trả cả gốc và lãi đầy đủ đúng kỳ hạn đó thoả thuận. Bên cạnh đó ngân hàng đũi hỏi người đi vay phải có tài sản thế chấp, cầm cố hoặc có sự bảo lónh của một ngốn hàng hoặc một người thứ ba. Các biện pháp bảo đảm này ngoài việc tránh rủi ro không thu hồi được nợ cho ngân hàng cũn nhằm thyc đẩy người vay sử dụng vốn đúng mục đính, có hiệu quả, bù đắp đủ chi phí, có lợi nhuận để trên cơ sở đó thực hiện nghĩa vụ trả nợ đầy đủ đúng thời hạn đó cam kết với ngốn hàng.

Ngốn hàng cho vay trung và dài hạn cho các doanh nghiệp xuất khẩu để giúp họ có vốn mua sắm, lắp đặt dây chuyền sản xuất, ... sản xuất hàng xuất khẩu. Với nguồn vốn ngắn hạn cấp cho các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh trong lĩnh vực xuất nhập khẩu nhằm giúp các doanh nghiệp chi trả tiền lương, chi phí vận chuyển, thu mua hàng xuất khẩu, tra tiền hàng nhập khẩu,...

Doanh nghiệp cũng có thể sử dụng vật tư, hàng hoá làm bảo đảm cho các khoản vay của mình. Hỡnh thức bảo đảm này thường được thu nạp bởi ngân hàng không theo thể thức bàn giao vật tư, hàng hoá một cách vật chất mà bằng cách chấp hữu các chứng từ về quyền sở hữu đối với vật tư hoặc bằng cách dàn xếp để bảo tồn trong kho đúng tên ngân hàng.

Các chứng từ về quyền sở hữu hàng hoá bao gồm: vận đơn, giấy chứng nhận gửi hàng tại kho, hoá đơn giao hàng,... Ngân hàng có thể được yêu cầu cho vay tiền dựa vào bảo đảm là "hàng hoá đang ở trong kho", "hàng hoá đang chuẩn bị xuất khẩu" hay "chứng từ hàng hoá đang trên đường đi",... Ví dụ khi yêu cầu cho vay dựa vào bảo đảm là "hàng hoá đang ở trong kho", ngân hàng có thể xem xét hàng hoá có được cất giữ tại kho có uy tín và trung lập không. Nhà kho cần chứng nhận rằng hàng hoá được quản lý theo lệnh của ngốn hàng và chỉ cú thể xuất kho theo cốc chỉ thị, văn bản của ngân hàng mà thôi. Hàng hoá cất giữ tại kho riêng của người vay không được coi là bảo đảm hợp lệ và không được phép làm bảo đảm trừ phi đối với những khách hàng tin cậy.

Ưu điểm của hỡnh thức tón dụng này là:

- Khoản tiền cho vay có quan hệ tới giao dịch thương mại chung và sẽ được hoàn trả đầy đủ bằng ngạch số bán hàng hoá.
- Tính chắc chắn của việc thu được quyền sở hữu hợp lệ với điều kiện ngân hàng quan hệ với những người được coi là trung thực.

Nhược điểm của hỡnh thức này:

- Việc định giá hàng hoá có thể gặp những khó khăn.

- Giỏ cả thị trường biến động lớn trong một số trường hợp.
- Sự hư hỏng đối với hàng hoá có thể xảy ra.
- Việc bán chúng có thể gặp khó khăn.

2.2. *Tón dụng thuê mua - Leasing*

Thuê mua là hình thức thuê tài sản dài hạn mà trong thời hạn đó người cho thuê chuyên giao tài sản thuộc quyền sở hữu của mình cho người đi thuê sử dụng. Người thuê có trách nhiệm thanh toán tiền thuê trong suốt thời hạn thuê và có thể được quyền sở hữu tài sản thuê hoặc được quyền mua tài sản thuê hay được quyền thuê tiếp theo các điều kiện đó được hai bên thoả thuận.

Có hai loại hình thuê mua đó là: cho thuê vận hành và cho thuê tài chính.

Cho thuê vận hành là bên đi thuê chỉ thuê máy móc, thiết bị trong thời gian ngắn để sử dụng vào mục đích nhất thời, mọi rủi ro và lợi ích đem lại đối với quyền sở hữu tài sản cho thuê vẫn thuộc người cho thuê.

Cho thuê tài chính là bên đi thuê được sử dụng thiết bị trong hầu hết thời gian hữu dụng của máy, bên đi thuê được quyền sở hữu hoặc tiếp tục thuê khi kết thúc thời hạn thuê.

So với các khoản vay ngân hàng truyền thống, cho thuê tài chính có những ưu điểm sau:

- Các doanh nghiệp không phải bỏ tiền thuê thiết bị ngay lập tức mà sẽ trả tiền thuê thiết bị theo định kỳ. Với hình thức cho thuê tài chính, các doanh nghiệp, kể cả doanh nghiệp khựng cú đủ vốn, vẫn có thể đi thuê thiết bị để sản xuất và dùng một phần lợi nhuận từ sản xuất để trả tiền thuê định kỳ. Với hình thức này, doanh nghiệp sẽ chủ động hơn về vốn để tập trung cho sản xuất.
- Phương thức thế chấp đơn giản hơn nhiều so với đi vay ngân hàng. Do thiết bị thuộc quyền sở hữu của công ty cho thuê trong suốt thời hạn thuê nên khi bên thuê không trả được nợ, công ty cho thuê có thể lấy lại toàn bộ tài sản cho thuê.

2.3. *Cho vay thấu chi (Overdraft)*

Cho vay thấu chi là một hình thức tón dụng ngân hàng cấp cho khách hàng có tài khoản tiền gửi không kỳ hạn tại ngân hàng đó. Nó cho phép khách

hàng rút tiền quá số dư trong tài khoản vóng lai của họ đến một hạn mức đó thoả thuận.

Theo quan điểm của các nhà nhập khẩu, một khoản tiền thấu chi là một khoản vay rẻ nhất vì họ chỉ phải trả cho những cỡ họ đó dựng, nó giúp nhà nhập khẩu trở nên linh hoạt hơn. Họ có thể bất cứ lúc nào đem tiền gửi vào ngân hàng để giảm số dư nợ hoặc rút tiền ra bất cứ lúc nào cần trong chừng mực không vượt quá hạn mức. Tiền lói được tính hàng ngày dựa trên mức độ biến động dư nợ thực tế và thường được ấn định thanh toán vào cuối tháng. Ngân hàng thường áp dụng nghiệp vụ này cho những khách hàng có khả năng tài chính lành mạnh và có uy tín. Thường ngân hàng không cần bảo đảm với số dư biến động thường xuyên và hạn mức thấu chi là phụ thuộc vào từng khách hàng. Do bản chất linh hoạt và tiện lợi mà cho vay thấu chi là một trong những hình thức tín dụng rất phổ biến ở các nước TBCN.

2.4. Nghiệp vụ cho vay trên cơ sở hối phiếu

Hối phiếu là một tờ mệnh lệnh trả tiền vô điều kiện do một người ký phớt cho một người khác yêu cầu người này khi nhỡn thấy hối phiếu hay đến một ngày xác định cụ thể trong tương lai phải trả một số tiền nhất định cho người nào đó hoặc theo lệnh của người này trả cho người khác, hoặc trả cho người cầm hối phiếu. Hối phiếu là một chứng từ có giá, nó đảm nhiệm ba chức năng: chức năng bảo đảm, chức năng thanh toán và chức năng tài chính.

Trong kinh doanh ngoại thương, hối phiếu đóng một vai trò đặc biệt quan trọng. Là một phương tiện tài chính, hối phiếu đóng vai trò như là một công cụ để cấp vốn đối với nhà nhập khẩu và đóng vai trò như là công cụ để tái tài chính đối với nhà xuất khẩu. Do các qui định và hình thức của hối phiếu là chuyển nhượng được, đảm bảo tránh rủi ro tốt nên nó được sử dụng rộng khắp trong thương mại quốc tế. Các nghiệp vụ tín dụng ngân hàng được xây dựng trên cơ sở hối phiếu tự trung lại có các hình thức như sau:

2.4.1. Tín dụng chiết khấu hối phiếu:

Đây là tín dụng ngân hàng cấp cho khách hàng dưới hình thức mua lại hối phiếu trước khi đến hạn thanh toán tức là ngân hàng mua các khoản nợ phải trả hoặc nợ phải trả.

Đối với nhà nhập khẩu, tín dụng chiết khấu hối phiếu giúp họ có thời gian để thanh toán hối phiếu. Đối với nhà xuất khẩu lại có thể tái đầu tư với khoản tín dụng cung ứng cho nhà nhập khẩu. Đặc biệt chiết khấu hối phiếu tự

nhận nợ (kỳ phiếu) của ngân hàng nhà nhập khẩu đó giúp nhà nhập khẩu giải quyết khó khăn về tài chính và được hưởng khoản thanh toán nhanh.

Lượng tín dụng mà ngân hàng cấp được xác định bằng hiệu của giá trị hồi phiếu với giá trị chiết khấu và tỷ lệ phí nhờ thu. Giá trị chiết khấu được xác định theo công thức:

$$K_d = K_h * (1 - P * t / 100)$$

Trong đó: K_d : giá trị chiết khấu hồi phiếu.

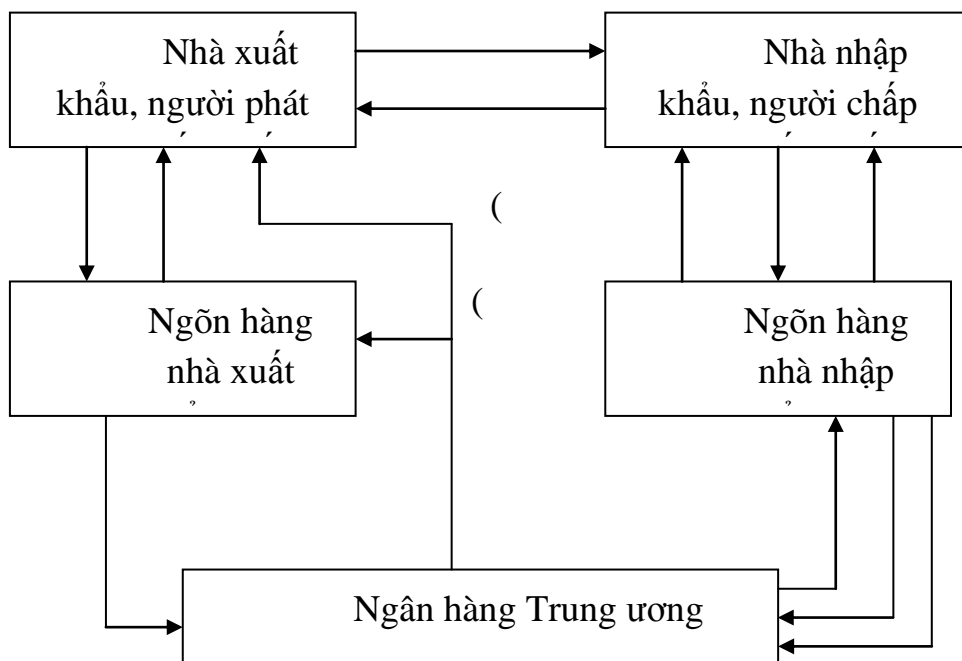
P : tỷ lệ chiết khấu.

K_h : giá trị hồi phiếu.

t : thời hạn chờ thanh toán hồi phiếu.

Khi nhà xuất khẩu đem hồi phiếu đến ngân hàng muốn để chiết khấu, ngân hàng mua lại hồi phiếu thông qua hình thức chuyển nhượng và trả tiền cho nhà xuất khẩu với lượng tín dụng như đó trở về ở trên. Về cơ bản trách nhiệm đối với khoản nợ phải trả vẫn là người xuất hồi phiếu khi hồi phiếu khụng đủ được tiền vào ngày đến hạn. Mặc dù hoạt động chiết khấu hồi phiếu thực chất là một hoạt động mua bán nhưng luật hồi phiếu nó lại thể hiện như một dạng tín dụng ứng trước cho nhà xuất khẩu.

Tín dụng chiết khấu hối phiếu có thể được trình bày qua sơ đồ sau:

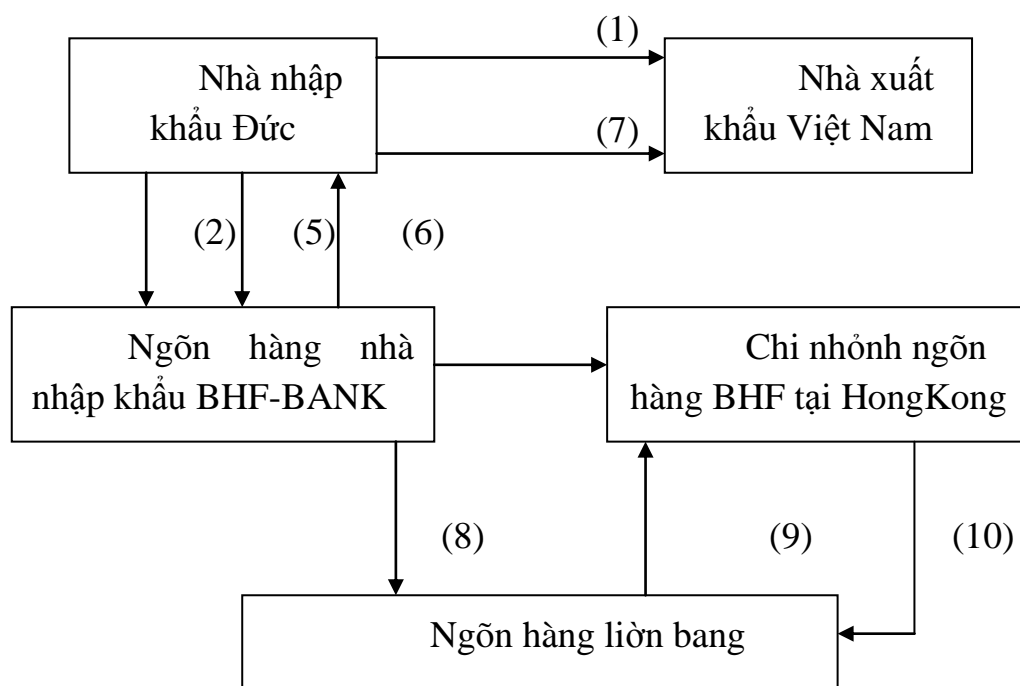


- (1) Nhà xuất khẩu sau khi giao hàng, chuyển chứng từ và hối phiếu đũi nợ tới nhà nhập khẩu.
- (2) Nhà nhập khẩu chấp nhận hối phiếu và chuyển hối phiếu đó chấp nhận cho nhà xuất khẩu (thực tế hoạt động này thường được thực hiện thông qua ngân hàng nhà nhập khẩu).
- (3) Nhà xuất khẩu mang hối phiếu đến ngân hàng của mình để chiết khấu.
- (4) Ngân hàng nhà xuất khẩu đồng ý cấp vốn cho nhà xuất khẩu, thực hiện ghi có vào tài khoản của nhà xuất khẩu một lượng tín dụng bằng hiệu của giá trị hối phiếu với giá trị chiết khấu và lệ phí nhờ thu.
- (5) Ngân hàng nhà xuất khẩu mang hối phiếu đến ngân hàng Trung ương để tái chiết khấu.
- (6) Tới kỳ hạn thanh toán Ngân hàng Trung ương chuyển hối phiếu tới ngân hàng nhà nhập khẩu và đề nghị thanh toán.
- (7) Ngân hàng nhà nhập khẩu chuyển hối phiếu cho nhà nhập khẩu và đề nghị thanh toán.
- (8a) Nhà nhập khẩu chấp nhận thanh toán và cho phép ngân hàng ghi nợ vào tài khoản ngoại tệ của mình.
- (8b) Nhà nhập khẩu khụng chấp nhận thanh toán, chuyển trả hối phiếu cho ngân hàng nhà nhập khẩu.

- (9a) Ngân hàng nhà nhập khẩu ghi Có tài khoản VOSTRO của Ngân hàng Trung ương giá trị hồi phiếu sau khi đó trừ đi lệ phí nhờ thu và thông báo là khoản thu đó thực hiện.
- (9b) Nhà nhập khẩu khụng chấp nhận thanh toán, nhà nhập khẩu chuyển hồi phiếu trở lại cho ngồn hàng của mĩnh, từ đó hồi phiếu được chuyển trả lại cho Ngân hàng Trung ương kèm theo phiếu trích tài khoản VOSTRO của Ngân hàng Trung ương.
- (10a) Ngân hàng Trung ương truy đũ nhà xuất khẩu kôm theo phớ nhờ thu.
- (10b) Ngân hàng Trung ương truy đũ nhà xuất khẩu theo luật hồi phiếu và nhà xuất khẩu phải hoàn trả, mọi vấn đề sau đó nhà xuất khẩu phải tự giải quyết với nhà nhập khẩu.

2.4.2. Tôn dụng đối với hồi phiếu tư nhân nợ (kỳ phiếu):

Đây là kỳ phiếu do người mua phát hành và quá trỡnh thực hiện cú thể được mô tả qua ví dụ bằng sơ đồ sau:



- (1) Nhà nhập khẩu Đức ký hợp đồng với nhà xuất khẩu Việt Nam với điều kiện thanh toán: thanh toán đối chứng từ. Nhà nhập khẩu cần 90 ngày để chuẩn bị tài chính.
- (2) Nhà nhập khẩu Đức ký hợp đồng tín dụng với ngân hàng phục vụ mĩnh (BHF-BANK) trờn cơ sở kỳ phiếu.

- (3) Để thực hiện được hợp đồng tín dụng này ngân hàng BHF thông báo cho một ngân hàng nước ngoài (phần lớn là ngân hàng chi nhánh của họ-giả sử là chi nhánh BHF-BANK tại HongKong), theo đề nghị của nhà nhập khẩu đó phớt hành kỳ phiếu trong thời hạn thanh toán 90 ngày, được phép thanh toán tại Hongkong và chuyển ngay kỳ phiếu này cho nhà nhập khẩu.
- (4) Ngân hàng BHF HongKong thực hiện đề nghị trên, phát hành kỳ phiếu.
- (5) Nhà nhập khẩu chuyển nhượng kỳ phiếu cho chính ngân hàng phục vụ mõinh và đề nghị chiết khấu kỳ phiếu kèm theo những bản phân tích nghiệp vụ về việc sử dụng vốn vay.
- (6) Ngân hàng phục vụ nhà nhập khẩu chiết khấu kỳ phiếu trên và ghi có tài khoản cho nhà nhập khẩu sau khi đó trích giỏ trị chiết khấu.
- (7) Nhà nhập khẩu có đủ vốn thanh toán cho nhà xuất khẩu, nhà nhập khẩu thực hiện trách nhiệm thanh toán đúng kỳ hạn của mõinh và nhận hàng. Đó chỉ là vốn vay ngân hàng.
- (8) Ngân hàng phục vụ nhà nhập khẩu đem kỳ phiếu lên chiết khấu tại ngân hàng Liên bang.
- (9) Khi tới thời hạn thanh toán ngõn hàng Liờn bang xuất trởnh kỳ phiếu cho ngõn hàng nước ngoài (BHF-HongKong) và đề nghị thanh toán.
- (10) Ngân hàng BHF-HongKong chấp nhận thanh toán trên cơ sở chuyển vốn của người nhập khẩu hoặc của chính ngân hàng phục vụ nhà nhập khẩu và thanh toán cho ngõn hàng Liờn bang.

Như vậy thông qua kỳ phiếu ngân hàng cấp một khoản tín dụng đặc biệt gọi là tín dụng chiết khấu kỳ phiếu. Hỡnh thức thanh toán này tạo điều kiện thuận lợi cho nhà nhập khẩu được hưởng một khoản thanh toán trong hoạt động ngoại thương mà bản thân ngân hàng phục vụ nhà nhập khẩu không đủ vốn.

2.4.3. Tín dụng chấp nhận hối phiếu:

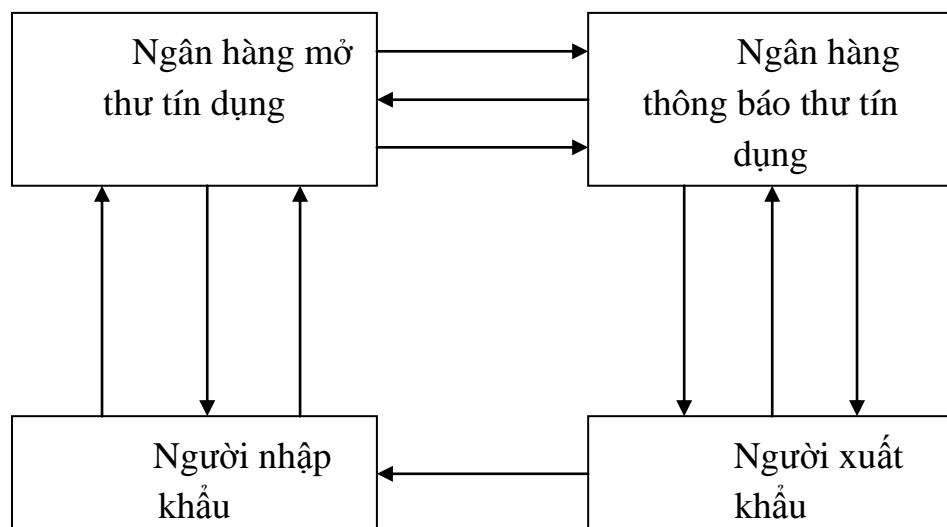
Đây là khoản tín dụng bảo đảm cho việc chấp nhận hối phiếu và ngân hàng có trách nhiệm với những hối phiếu đũi nợ họ. Tuy nhiên, đây chỉ là tín dụng dưới dạng hỡnh thức, một sự đảm bảo về mặt tài chính chứ thực chất ngân hàng chưa thực sự phải xuất tiền cho người vay. Nhà nhập khẩu phải vay mượn về mặt danh nghĩa để có được một chấp nhận trên hối phiếu của ngân hàng theo yêu cầu của nhà xuất khẩu. Khi tới hạn thanh toán nếu nhà nhập khẩu không có khả năng thanh toán thờ ngõn hàng phải đứng ra chấp nhận rủi ro của hối phiếu.

Với sự chấp nhận của ngân hàng nhà nhập khẩu trên hối phiếu đũi tiền, nhà nhập khẩu cú được sự đảm bảo chắc chắn về khả năng thanh toán và họ có thể đem hối phiếu đi chiết khấu tại bất cứ tổ chức tài chính nào. Như vậy, cùng với sự chấp nhận của ngân hàng thỡ khả năng thương mại của hối phiếu là rất lớn, đồng thời nó tạo điều kiện cho nhà xuất khẩu được hưởng tỷ lệ chiết khấu ưu đỏi. Khi ngân hàng chấp nhận chiết khấu ngay hối phiếu đũi nợ mĩnh và ghi cú vào tài khoản nhà xuất khẩu thỡ tớn dụng này chuyển thành tớn dụng ứng trước.

2.5. Nghiệp vụ cho vay trong khuôn khổ tớn dụng chứng từ

Thư tín dụng (L/C) là văn bản pháp lý trong đó một ngân hàng theo yêu cầu của khách hàng (nhà nhập khẩu) sẽ trả một số tiền nhất định cho một người khác (nhà xuất khẩu) trong một thời gian nhất định với điều kiện người này phải thực hiện đúng và đầy đủ những điều khoản trong thư tín dụng, sức mạnh tài chính của ngồn hàng thay thế sức mạnh tài chính của nhà nhập khẩu.

Trỡnh tự tiến hành nghiệp vụ tớn dụng chứng từ được trỡnh bày qua sơ đồ:



- (1) Nhà nhập khẩu làm đơn xin mở thư tín dụng gửi đến ngân hàng của mĩnh yêu cầu mở một thư tín dụng cho người xuất khẩu hưởng.
- (2) Căn cứ vào yêu cầu và nội dung của đơn xin mở thư tín dụng, ngân hàng mở thư tín dụng sẽ lập một thư tín dụng thông qua ngân hàng đại lý của mĩnh ở nước xuất khẩu thông báo việc mở thư tín dụng và chuyển thư tín dụng đến người xuất khẩu .

- (3) Khi nhận được thông báo này, ngân hàng thông báo sẽ báo cho người xuất khẩu toàn bộ nội dung về việc mở thư tín dụng đó và khi nhận được bản gốc thư tín dụng thì chuyển ngay cho người xuất khẩu.
- (4) Người xuất khẩu nếu chấp nhận thư tín dụng thì tiến hành giao hàng, nếu khựng thờ đề nghị ngân hàng mở L/C sửa đổi, bổ sung L/C đó cho phù hợp với hợp đồng.
- (5) Sau khi giao hàng nhà xuất khẩu lập bộ chứng từ thanh toán theo yêu cầu của thư tín dụng thông qua ngân hàng thông báo cho ngân hàng mở thư tín dụng xin thanh toán.
- (6) Ngân hàng mở thư tín dụng kiểm tra toàn bộ chứng từ thanh toán nếu thấy phù hợp, ngân hàng từ chối thanh toán và gửi toàn bộ chứng từ cho người xuất khẩu.
- (7) Ngân hàng mở thư tín dụng đũi tiền người nhập khẩu và chuyển bộ chứng từ hàng hoá cho người nhập khẩu.
- (8) Người nhập khẩu kiểm tra chứng từ, nếu thấy phù hợp với thư tín dụng thì hoàn trả tiền lại cho ngân hàng mở thư tín dụng, nếu không phù hợp thì có quyền từ chối trả tiền.

Qua nghiệp vụ này tín dụng sẽ được cấp cho cả nhà nhập khẩu và xuất khẩu.

+ Với nhà nhập khẩu:

Mọi thư tín dụng đều ở ngân hàng mở theo đề nghị của nhà nhập khẩu nhưng không phải lúc nào nhà nhập khẩu cũng có đủ số dư trong tài khoản của mình để làm đảm bảo cho thư tín dụng đó. Vì vậy ngân hàng mở L/C phải chịu mọi rủi ro khi nhà nhập khẩu mất khả năng thanh toán hay không muốn thanh toán L/C đến hạn trả tiền (Ngân hàng Ngoại thương VN quy định các khách hàng muốn mở L/C phải ký quỹ 80% giá trị L/C đó). Thông thường trong thực tế thờ nhà nhập khẩu xin mở L/C đến hạn phải thanh toán L/C đó có một khoảng cách thời gian tương đối lớn. Chính vì vậy nếu ngân hàng không chế số dư đó trên tài khoản của nhà nhập khẩu thờ sẽ gây ảnh hưởng tới khả năng kinh doanh của họ nhưng nếu không khống chế số dư có trên tài khoản của khách hàng (nhất là đối với L/C at sight), việc xác định L/C có thanh toán được hay không không phải là dễ và ngân hàng mở L/C phải gánh chịu mọi rủi ro cùng với sự mất lũng tin của khách hàng hay ngân hàng nước ngoài.

Để tránh những vấn đề bất cập trên ngân hàng cấp tín dụng cho nhà nhập khẩu theo hạn mức tín dụng. Trước khi mở thư tín dụng theo yêu cầu của nhà

nhập khẩu, ngân hàng phải kiểm tra mục đích, đối tượng nhập khẩu, khả năng hoạt động cạnh tranh của nhà nhập khẩu ở hiện tại và trong tương lai, đây chính là quá trình thẩm định tín dụng, là cơ sở để đảm bảo vốn vay của ngân hàng. Trong quá trình cấp vốn ngân hàng chỉ cho phép đơn vị rút vốn trong chừng mực cần đủ vốn để thanh toán cho L/C mà đơn vị xin mở theo qui định của ngân hàng.

+ Với nhà xuất khẩu:

Thư tín dụng ngoài chức năng là công cụ bảo đảm rằng nhà nhập khẩu sẽ thanh toán cho nhà xuất khẩu tức bảo đảm khả năng thu hồi vốn từ nhà nhập khẩu của nhà xuất khẩu nó cũng là công cụ tín dụng, được sử dụng như là một phương tiện trong cho vay hàng xuất.

Sau khi nhận được L/C chấp nhận thanh toán do nhà nhập khẩu mở cho mình hưởng, nhà xuất khẩu có thể sử dụng L/C này để thế chấp mở L/C khác cho người hưởng lợi khác (L/C giáp lưng- back to back L/C) hay đến các ngân hàng khác để chiết khấu các hối phiếu của L/C này. Như vậy nhà xuất khẩu đó được cấp tín dụng để tiếp tục sản xuất trong khi chưa phải giao hàng cho nhà nhập khẩu. Ngoài ra nhà xuất khẩu cũng có thể chuyển quyền sở hữu đối với L/C và tất cả các chứng từ hàng hoá có giá trị thanh toán cho ngân hàng của mình để nhận được khoản tín dụng từ ngân hàng.

Nếu là thư tín dụng trả chậm, nhà xuất khẩu cũng có thể nhận được tiền bất cứ lúc nào tại ngân hàng của mình. Với thư tín dụng trả chậm có xác nhận, Nhà xuất khẩu có thể nhận được tiền dưới dạng chuyển nhượng và chuyển toàn quyền sở hữu thư tín dụng cho ngân hàng mở thư tín dụng.

2.6. Nghiệp vụ tín dụng ứng trước cho hoạt động xuất nhập khẩu

2.6.1. Đối với nhà xuất khẩu:

+ Tín dụng ứng trước trong phương thức tín dụng chứng từ:

(tín dụng ứng trước sử dụng L/C điều khoản đỏ)

Đây là thư tín dụng quy định một khoản tiền ứng trước của nhà nhập khẩu cho nhà xuất khẩu vào một thời điểm xác định trước khi trình toàn bộ chứng từ thanh toán. Khoản tiền ứng trước này thường được quy định trong một điều khoản đặc biệt (điều khoản đỏ) để tạo điều kiện cho các bên liên lạc thực hiện. Điều khoản này yêu cầu ngân hàng thông báo hoặc ngân hàng xác nhận cấp cho nhà xuất khẩu một khoản tín dụng trước khi giao hàng. Nhà xuất khẩu chịu phí liên quan và ngân hàng mở L/C phải chịu trách nhiệm về khoản phí ứng trước này.

Nhà nhập khẩu sẽ qui định mức độ và điều kiện của phương thức này. Điều khoản đó qui định từ tổng giá trị tiền ứng trước, nó có thể là một tỷ lệ %, thậm chí là toàn bộ giá trị thư tín dụng. Tùy thuộc quan hệ của nhà xuất khẩu, nhà nhập khẩu sẽ quyết định liệu người xuất khẩu phải xuất trình vật bảo đảm gỡ cho ngân hàng thụng bảo hoặc ngân hàng xỏ nhận khi nhận tiền ứng trước.

Ngân hàng xác nhận hoặc ngân hàng thông báo sẽ thu hồi số tiền ứng trước cộng thêm lói suất sau khi ngân hàng mở L/C thanh toán. Các ngân hàng này có quyền đũ số tiền này ở ngân hàng mở L/C nếu nhà xuất khẩu vỡ một lý do nào đó không xuất trình chứng từ phự hợp với còc điều kiện của thư tín dụng. Lờ lẽ trong điều khoản đó có thể thay đổi tùy từng ngân hàng nhưng tựu chung có hai loại sau:

- Điều khoản đó tron: tiền đợc ứng trước với điều kiện nhà xuất khẩu cam kết bằng văn bản tiền sẽ đợc sử dụng đúng mục đích qui định.
- Điều khoản đó chứng từ: tiền sẽ đợc ứng trước nếu nhà xuất khẩu cam kết cung ứng giấy nhập kho hoặc các chứng từ khác chứng minh quyền sở hữu hàng hoá và sau đó xuất trình còc giấy tờ thanh toán phự hợp với thư tín dụng.

Nếu nhà xuất khẩu không thanh toán đợc dẫn đến việc khiếu nại ngân hàng mở L/C thỡ người nhập khẩu phải hoàn trả số tiền ứng trước cộng với lói và còc chi phớ lờn quan khỏc cho cả ngân hàng mở L/C và ngân hàng thụng bảo.

+ Tín dụng ứng trước trong phương thức nhờ thu:

Sau khi lập xong bộ chứng từ, nhà xuất khẩu sẽ nộp lờn ngân hàng nhờ ngân hàng thu hộ. Tuy nhiên, nếu nhà xuất khẩu thiếu vốn hoạt động thỡ cú thể yêu cầu ngân hàng ứng trước một phần giá trị bộ chứng từ nhờ thu. Ngân hàng sẽ xem xét cấp vốn cho nhà xuất khẩu với bộ chứng từ nhờ thu làm bảo đảm. Phương thức tài trợ này áp dụng khi:

- Ngân hàng phục vụ khụng muốn cho vay toàn bộ giá trị hối phiếu (như chiết khấu) mà chỉ ứng trước một phần giá trị hối phiếu buộc nhà xuất khẩu phải bù đắp phần cũn lại.
- Nhà xuất khẩu không muốn trả tỷ lệ chiết khấu cho 100% trị giá hối phiếu như chiết khấu vỡ nhà xuất khẩu cũng chỉ cần một phần trị giỏ hối phiếu.
- Nhà xuất khẩu tồm kiểm tài trợ trong thời gian ngắn, phục vụ nhu cầu tiền mặt tạm thời.

2.6.2. Đối với nhà nhập khẩu:

Nhà nhập khẩu phải thanh toán bộ chứng từ hàng hoá trong khi hàng chưa cập bến thờ tốn dụng ứng trước của ngân hàng sẽ thoả món nhu cầu này. Sau đó nhà nhập khẩu phải thu hồi vốn bằng việc bán hàng hoá và trả nợ ngân hàng.

Những giấy tờ có giá theo lệnh hoặc những vận đơn, hoá đơn nhập hàng, hợp đồng bảo hiểm đều là những vật thế chấp cho ngân hàng. Do đó tất cả những giấy tờ theo lệnh đều phải có mệnh đề chuyển nhượng không hoặc chuyển nhượng cho ngân hàng cấp tín dụng trước. Khi những chứng từ có giá trên không cho phép chuyển nhượng thờ người vay vốn phải sử dụng những hỡnh thức thế chấp khỏc.

Mức cấp tín dụng ứng trước phụ thuộc vào các yếu tố:

- Khả năng thanh toán của nhà xuất khẩu hoặc nhập khẩu.
- Khả năng cạnh tranh của hàng hoá và giá hàng hoá dự kiến.
- Chính sách kinh tế và chính trị của nước nhà nhập khẩu.
- Những rủi ro về tỷ giỏ...

Tóm lại, cú nhiều hỡnh thức cho vay xuất nhập khẩu. Song sử dụng được hỡnh thức nào cũn phụ thuộc vào điều kiện của mỗi nước, của mỗi ngân hàng cụ thể. Thực tế cho thấy Việt Nam vẫn chưa khai thác hết các nghiệp vụ xuất nhập khẩu trên một phần là do trỡnh độ của chúng ta cũn thấp so với nhiều nước trên thế giỏ. Hơn nữa các đơn vị xuất nhập khẩu chưa "quen" với việc sử dụng các hỡnh thức L/C.

Ngoài các nghiệp vụ nêu trên trong những năm gần đây, trên thế giỏ đó xuất hiện cỏc hỡnh thức cấp tín dụng mới như "Factoring", "Forfaiting".

Factoring là một hỡnh thức tài chính trong hoạt động xuất khẩu. Đó là những hoạt động mua bán những khoản thanh toán chưa đến hạn và ngắn hạn từ hoạt động xuất khẩu, cung ứng hàng hoá, dịch vụ. Đây là loại tín dụng mà một công ty tài chính cỡ lớn ứng trước cho nhà xuất khẩu 70-80% tổng giá trị hoá đơn bán hàng của họ và giành lấy quyền đũi nợ khỏch mua hàng.

Forfaiting là loại tín dụng trung và dài hạn mà một công ty tài chính ứng trước không hoàn toàn cho các nhà xuất khẩu một tỷ lệ % nhất định so với tổng trị giá hoá đơn để giành quyền đũi tiền ở người nhập khẩu và chịu mọi rủi ro mà người nhập khẩu không thanh toán được nếu có thể xảy ra. Forfaiting chỉ được áp dụng khi nhà nhập khẩu đó được một ngân hàng hạng nhất bảo lỏnh.

III. CHÍNH SÁCH CỦA NHTM TRONG HOẠT ĐỘNG CHO VAY XNK

1. Chính sách khách hàng

Trong nền kinh tế thị trường bất cứ một tổ chức tín dụng nào muốn tồn tại được phải quan tâm đến chính sách khách hàng. Phải đánh giá được khách hàng trên tầm vĩ mô và vi mô: phải xác định được khả năng và nhu cầu của khách hàng về vốn vay, đồng thời phải quan tâm phân tích từng khách hàng cụ thể để từ đó có biện pháp khuyến khích thu hút được khách hàng cũng như hạn chế được rủi ro trong trường hợp khách hàng có khó khăn về tài chính.

2. Chính sách hạn mức tín dụng

Hạn mức tín dụng là giới hạn quan hệ tín dụng giữa ngân hàng với các đơn vị vay vốn, cơ sở để xác định hạn mức tín dụng cho các đơn vị vay vốn phụ thuộc vào tổng hạn mức tín dụng mà tổ chức tín dụng đó được cho vay và nhu cầu vay vốn của đơn vị. Theo quy định của Luật các tổ chức tín dụng thơ: tổ chức tín dụng không được cấp tín dụng không có đảm bảo, cấp tín dụng với điều kiện ưu đãi cho các đối tượng sau:

- Tổ chức kiểm toán, kiểm toán viên đang kiểm toán tại TCTD, kế toán trưởng, thanh tra viên.
- Các cổ đông lớn của TCTD.

Tổng dư nợ cho vay đối với các đối tượng này không được vượt quá 5% vốn tự có của các TCTD.

Đối với một khách hàng Luật các TCTD cũng quy định như sau:

- Tổng dư nợ cho vay đối với một khách hàng không được vượt quá 15% vốn tự có của TCTD, trừ trường hợp đối với những khoản cho vay từ các nguồn vốn uỷ thác của Chính phủ, của các tổ chức, cá nhân hoặc trường hợp khách hàng vay là TCTD khác.

- Trường hợp nhu cầu vốn của một khách hàng vượt quá 15% vốn tự có của TCTD hoặc khách hàng có nhu cầu huy động vốn từ nhiều nguồn thì các TCTD được cho vay hợp vốn theo qui định của Thống đốc NHNN.
- Trong trường hợp đặc biệt để thực hiện nhiệm vụ kinh tế-xã hội mà khả năng hợp vốn của các TCTD chưa đáp ứng được yêu cầu vay vốn của một khách hàng thì Thủ tướng Chính phủ có thể quyết định mức cho vay tối đa đối với từng trường hợp cụ thể.

3. Chính sách lãi suất

Lãi suất cho vay của các TCTD cũng được qui định trong Quyết định số 324/1998/QĐ-NHNN1 của Thống đốc NHNN ban hành về qui chế cho vay của TCTD đối với khách hàng như sau:

- Mức lãi suất cho vay do TCTD và khách hàng thỏa thuận phụ hợp với qui định của NHNN về lãi suất cho vay tại thời điểm ký kết hợp đồng tín dụng. TCTD có trách nhiệm công bố công khai các mức lãi suất cho vay cho khách hàng biết.
- Lãi suất cho vay ưu đãi được áp dụng đối với các khách hàng được ưu đãi về lãi suất theo qui định của Chính phủ và hướng dẫn của NHNN.
- Trường hợp khoản vay bị chuyển sang nợ quá hạn phải áp dụng lãi suất nợ quá hạn theo mức qui định của Thống đốc NHNN tại thời điểm ký HĐTD.

4. Chính sách đảm bảo tín dụng

Hiện nay tất cả các NHTM khi cho vay vốn đều phải tuân theo các qui định trong Luật TCTD và Nghị định 178/1999/NĐ-CP của Chính phủ về đảm bảo tiền vay của các TCTD ngày 29/12/1999. Theo các qui định này, các TCTD phải chủ động tìm kiếm các dự án sản xuất, kinh doanh khả thi, có hiệu quả và có khả năng hoàn trả nợ để cho vay.

TCTD cho vay phải trên cơ sở có đảm bảo bằng tài sản cầm cố, thế chấp của khách hàng vay, bảo lãnh của bên thứ 3, khộng được cho vay trên cơ sở cầm cố bằng cổ phiếu của chính TCTD cho vay.

Việc cho vay có đảm bảo bằng tài sản hõnh thành từ vốn vay và việc cho vay khộng cú bảo đảm bằng tài sản đối với khách hàng được thực hiện theo qui định của Chính phủ.

TCTD Nhà nước được cho vay không có đảm bảo theo chỉ định của Chính phủ. Tổn thất do nguyên nhân khách quan của các khoản vay này được Chính phủ xử lý.

Khách hàng vay được TCTD lựa chọn cho vay không có đảm bảo bằng tài sản. Nếu trong quá trình sử dụng vốn vay, TCTD phõt hiện khõch hàng vay vi phạm cam kết trong HĐTD thõ TCTD cú quyền ỏp dụng cỏc biện phỏp đảm bảo bằng tài sản hoặc thu hồi nợ trước hạn.

TCTD cú quyền xử lý tài sản đảm bảo tiền vay theo qui định của Nghị định 178/NĐ-CP và qui định của pháp luật có liên quan để thu hồi nợ khi khõch hàng vay hoặc bên bảo lãnh khộng thực hiện hoặc thực hiện khộng đúng nghĩa vụ trả nợ đó cam kết.

Sau khi xử lý tài sản đảm bảo tiền vay, nếu khách hàng vay hoặc bên bảo lãnh vẫn chưa thực hiện đúng nghĩa vụ trả nợ thõ khõch hàng vay hoặc bên bảo lãnh cú trõch nhiệm tiếp tục thực hiện đúng nghĩa vụ trả nợ đó cam kết.

Nhà nước bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của các bên trong việc bảo đảm tiền vay. Không một tổ chức, cá nhân nào được can thiệp trái pháp luật vào việc bảo đảm tiền vay và việc xử lý tài sản đảm bảo tiền vay của các bên.

5. Chính sách kiểm tra giám sát việc sử dụng vốn

Về vấn đề này, Luật các TCTD qui định như sau:

- TCTD được yêu cầu khách hàng cung cấp tài liệu chứng minh phương án kinh doanh khả thi, khả năng tài chính của mình và người bảo lãnh trước khi quyết định cho vay.
- TCTD phải tổ chức việc xét duyệt cho vay theo nguyên tắc phân định trách nhiệm giữa các khâu thẩm định và quyết định cho vay.
- TCTD phải kiểm tra, giám sát quá trình vay vốn, sử dụng vốn vay và trả nợ của khách hàng.

6. Chính sách thu nợ, xử lý nợ và điều chỉnh lãi suất

Theo Luật TCTD thì chính sách này được quy định như sau:

- TCTD có quyền chấm dứt việc cho vay, thu hồi nợ trước hạn khi phát hiện khách hàng cung cấp thông tin sai sự thật, vi phạm HĐTD.
- Trong trường hợp khách hàng không trả được nợ đến hạn nếu các bên không có thỏa thuận khác thì TCTD có quyền:
 - + Bán tài sản cầm cố để thu hồi nợ, chuyển nhượng, bán tài sản thế chấp để thu hồi vốn trong một thời hạn nhất định theo quy định của pháp luật.
 - + Yêu cầu người bảo lãnh thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh.
 - + Khởi kiện khách hàng vi phạm HĐTD và người bảo lãnh theo quy định của pháp luật.
- Trong trường hợp khách hàng vay hoặc người bảo lãnh không trả được nợ do bị phá sản, việc thu hồi nợ của TCTD được thực hiện theo quy định của pháp luật về phá sản doanh nghiệp.
- TCTD được miễn, giảm lãi suất, phớt; gia hạn nợ; mua bán nợ theo quy định của NHNN. Việc đảo nợ được thực hiện theo quy định của Chính phủ.

CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CHO VAY XUẤT NHẬP KHẨU TẠI NGÂN HÀNG NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM

I. GIỚI THIỆU CHUNG VỀ NGÂN HÀNG NGOẠI THƯƠNG VN

1. Sự hình thành và phát triển của Ngân hàng Ngoại thương VN

Ngân hàng Ngoại thương VN hiện nay là một trong bốn ngân hàng thương mại lớn nhất của hệ thống ngân hàng Việt nam. Ngân hàng Ngoại thương VN được nhà nước xếp hạng là một trong 23 doanh nghiệp đặc biệt, là thành viên hiệp hội ngân hàng Việt nam và là thành viên hiệp hội ngân hàng Châu Á

Với phương châm “Luôn mang đến cho khách hàng sự thành đạt” Ngân hàng Ngoại thương VN trong những năm qua đã có nhiều chuyển biến mạnh mẽ đáp ứng kịp thời nhu cầu của thị trường. Phát triển mạng lưới chi nhánh tại tất cả các thành phố lớn, hải cảng quan trọng và trung tâm thương mại phát triển, duy trì quan hệ đại lý với hơn 1000 ngân hàng tại 85 nước trên thế giới. Trang bị hệ thống máy vi tính hiện đại trong ngành ngân hàng, được nối mạng SWIFT quốc tế và nhất là có một đội ngũ cán bộ nhiệt tởnh được đào tạo lành nghề, nhờ vậy Ngân hàng Ngoại thương VN có khả năng cung cấp cho khách hàng tất cả các loại sản phẩm ngân hàng với chất lượng cao nhất, giữ vững niềm tin với đông đảo bạn hàng trong và ngoài nước.

2. Công tác tín dụng của Ngân hàng Ngoại thương VN trong thời gian qua

Huy động vốn và sử dụng vốn là hai vấn đề cơ bản quyết định đối với hoạt động của một ngân hàng thương mại vờ vậy Ngõn hàng Ngoại thương VN đó đặc biệt chú trọng đến công tác huy động vốn. Các hình thức huy động vốn phong phú được thực hiện như: Tiền gửi của các doanh nghiệp, tiết

kiệm của dân cư, kỳ phiếu đích danh, vô danh của mọi đối tượng và các thành phần kinh tế. Đồng thời đó “tạo lập“ thị trường liên ngân hàng nhằm huy động tiền gửi của các ngân hàng trong và ngoài nước, của các công ty ở nước ngoài với chính sách lới suất cạnh tranh, cơ chế dịch vụ đa dạng và hấp dẫn. Ngoài ra Ngân hàng Ngoại thương VN đó đổi mới căn bản phương pháp quản lý vốn tập trung trong toàn hệ thống thay cho việc phõn tõn ở cõc chi nhõnh. Cõc chi nhõnh lớn mới đợc mở tài khoản ở nước ngoài. Cơ chế quản lý vốn tập trung đó phõt huy tốt hiệu quả sử dụng vốn đảmbảo đợc khả năng thanh toán của toàn hệ thống trong thõnh hõnh mới. Nhờ đó đó củng cố vị trớ lớn mạnh của Ngõn hàng Ngoại thương VN về vốn và ngoại tệ. Ngân hàng Ngoại thương VN đó thường xuyên có nguồn vốn huy động trên 1 tỷ USD để cân đối đầu tư trong nước và kinh doanh ngoại tệ ở nước ngoài.

Trong những năm qua cuộc khủng hoảng tài chính tiền tệ Châu Á tiếp tục tác động mạnh, cộng với thiên tai lũ lụt gây nhiều khó khăn và làm giảm tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế Việt nam. Chính phủ Việt nam đó thực hiện chính sách điều hành kinh tế linh hoạt và mềm dẻo và đó tạo đợc sự ổn định về kinh tế xõ hội. Về lĩnh vực ngõn hàng, Chính phủ đó thực hiện nhiều biện pháp nhằm nõng cao chất lượng hoạt động và đảmbảo quyền tự chủ kinh doanh cho các tổ chức tín dụng. Vấn đề tài sản xiết nợ, nợ quá hạn, nợ khoanh đó đợc quan tâm xử theo hướng tích cực giúp lành mạnh tõnh hõnh tài chính của cõc tổ chức tín dụng. Đặc biệt hai bộ luật ngân hàng của Việt nam có hiệu lực thi hành từ 1/10/1998 tạo hành lang pháp lý và cở sở cho hoạt động ngân hàng. Tận dụng những điều kiện thuận lợi do môi trường tạo ra và kiểm chế khắc phục những yếu kém của bản thân cũng như những khó khăn của môi trường Ngân hàng Ngoại thương VN đó duy trở đợc tốc độ tăng trưởng nguồn vốn ổn định để đi lên và đó đạt hầu hết các mục tiêu kinh doanh đề ra trong kế hoạch như tăng trưởng nguồn vốn, tăng dư nợ tín dụng, tăng thị phần thanh toán, giảm nợ quá hạn. Hoạt động tín dụng tiếp tục đợc cải thiện trên nhiều mặt như qui trõnh thẩm định, quyết định đầu tư, cơ chế

kiểm tra kiểm soát... vỡ vụn trong điều kiện khó khăn chung nền kinh tế Ngân hàng Ngoại thương VN vẫn tiếp tục được các dự án khả thi để mở rộng đầu tư, đặc biệt là tín dụng trung và dài hạn đối với các dự án thuộc các công ty mạnh của nhà nước như: Dầu khí, Điện lực, Bưu chính viễn thông, xuất khẩu lương thực thuỷ sản, cây công nghiệp ... đưa dư nợ tín dụng cho nền kinh tế tăng được 6,3%.

2.1. Huy động vốn

Do có uy tín lớn và nhờ đa dạng hoá các hình thức huy động vốn, tổng nguồn vốn của Ngân hàng Ngoại thương VN tăng nhanh hàng năm. Tính đến 31/12/2002, tổng nguồn vốn Ngân hàng Ngoại thương VN đạt 81.942 tỷ quy đồng tăng 5,8 % so với cùng thời điểm năm 2001; Vốn huy động từ nền kinh tế (thị trường I) đạt 62.223 tỷ quy đồng, chỉ tăng 4,4% so với năm 2001, trong đó vốn huy động bằng ngoại tệ ở mức 2,8 tỷ USD, giảm 5,7%, vốn huy động VNĐ tăng 28,5%. Nguyên nhân giảm nguồn vốn ngoại tệ chủ yếu là:

+ Lãi suất USD ở mức thấp kéo dài từ năm 2001 và tiếp tục giảm trong năm 2002. Thêm vào đó tỷ giá VNĐ/USD ổn định, Luật Đầu tư trong nước thông thoáng cùng với sự hấp dẫn của các hình thức đầu tư khác như bất động sản, vàng... đó dẫn đến sự dịch chuyển giảm tiền gửi ngoại tệ sang VNĐ, mặc dù Ngân hàng Ngoại thương VN đó chấp nhận để lãi suất tiết kiệm USD có kỳ hạn cao hơn lãi suất gửi tại nước ngoài nhằm duy trì lãi suất cạnh tranh để giữ vững nguồn vốn ngoại tệ.

+ Tỷ lệ kết hối giảm từ 40% xuống 30% cùng với yếu tố tỷ giá ổn định đó làm giảm tiềm năng giữ ngoại tệ của các doanh nghiệp, đặc biệt giảm hẳn tiền gửi có kỳ hạn.

+ Nhập siêu gần 2,8 tỷ đồng - tăng gấp đôi năm ngoái cũng là yếu tố dẫn đến sự suy giảm tiền gửi ngoại tệ của các doanh nghiệp xuất nhập khẩu.

+ Đặc biệt là khoản rút 235 triệu USD của phía Nga vào ngày 31/12/2002 do việc chấm dứt Liên doanh Nhà máy lọc dầu Dung Quất đó tác động mạnh tới tổng nguồn vốn của Ngân hàng Ngoại thương VN. Nếu loại

trừ yếu tố này thì tổng nguồn vốn đạt 85.561 tỷ quy đồng, tăng 10,5%; vốn huy động từ nền kinh tế tăng 10%, trong đó vốn huy động ngoại tệ tăng 1,75% so với cùng kỳ năm 2001.

- Tăng tỷ trọng vốn VNĐ trong tổng nguồn vốn là chiến lược dài hạn của Ngân hàng Ngoại thương VN nhằm đáp ứng nhu cầu mở rộng, tăng cường sử dụng vốn đầu tư trong nước. Thực hiện phương hướng này, trong năm qua nguồn vốn VNĐ đó tăng khá mạnh: +6.858 tỷ đồng, tương đương với 32,9% so với năm 2001, nhờ đó cơ cấu vốn cũng đó cú chuyển biến theo hướng tỷ trọng VNĐ trong tổng nguồn vốn cũng được nâng cao (từ 26,9% (năm 2001) lên tới 34% vào thời điểm 31/12/2002).

Vốn huy động từ tiền gửi của tổ chức kinh tế tăng 1.681 tỷ (+13,4%); Huy động từ dân cư tăng 2.670 tỷ (+96,6%), từ Thị trường Liên ngân hàng tăng 455 tỷ (+23,9%) so với cùng kỳ năm ngoái. Sở dĩ vốn huy động VNĐ đạt được mức tăng trưởng khả quan như vậy là nhờ trong năm 2002 Ngân hàng Ngoại thương VN đó ỏp dụng các giải pháp huy động vốn đa dạng, hấp dẫn.

- Thực hiện chủ trương chuyển dịch cơ cấu nguồn vốn theo hướng tăng tỷ trọng nguồn vốn trung và dài hạn, trong năm 2002, Ngân hàng Ngoại thương VN đó phỏt hành thành công nhiều đợt kỳ phiếu và trái phiếu nhằm đáp ứng nhu cầu vốn cho đầu tư trung dài hạn đang tăng cao.

Đến 31/12/2002, nguồn vốn trung dài hạn (từ 12 tháng trở lên) của Ngân hàng Ngoại thương VN đạt 10.093 tỷ quy đồng, tăng 14,8% và tỷ trọng vốn trung dài hạn trong tổng vốn huy động trực tiếp từ nền kinh tế đó tăng lên 28,6%.

Bên cạnh việc triển khai nhiều đợt phát hành các loại giấy tờ có giá, Ngân hàng Ngoại thương VN đó ỏp dụng một loạt các biện pháp phối hợp khỏc để tăng cường huy động vốn cụ thể như sau:

- + Tăng cường chăm sóc khách hàng thông qua sự phối hợp tích cực giữa các phũng, ban để đưa ra giải pháp sản phẩm tổng thể cho nhiều

khách hàng lớn: Bảo Việt, Hàng không và mở rộng quan hệ với một số khách hàng khác như PJICO, Prudential....

+ Mở rộng mạng lưới, nhất là hệ thống các phũng giao dịch, chỳ trọng hơn đến phát triển hoạt động bán lẻ như đưa mạng lưới ATM vào hoạt động, tăng cường các điểm giao dịch, tăng giờ giao dịch, đổi mới thái độ phục vụ khách hàng...

Nhờ cụng nghệ tiên tiến Ngõn hàng Ngoại thương VN đó mở rộng huy động vốn thông qua việc hõnh thành một “trung tũm thanh toản clearing” chủ yếu về ngoại tẽ với cõc ngõn hàng thương mại. Đây là kênh thu hút được một lượng vốn đáng kể cho Ngân hàng Ngoại thương VN. Số dư tiền gửi ngoại tẽ thông qua thị trường này thường xuyên đạt trên 100 triệu USD.

Tóm lại đặc trưng nổi bật của công tác huy động vốn của Ngân hàng Ngoại thương VN thời gian qua là không trông chờ vào các nguồn vốn bao cấp, chủ động tũm kiểm cõc biện phỏp thu hýt vốn của khách hàng. Nhờ đa dạng hoá các hõnh thức huy động vốn, tổng nguồn vốn toàn hệ thống tăng thường xuyên. Tốc độ tăng bõnh quõn hàng năm về huy động vốn là 55%/năm. Cơ cấu nguồn vốn có chiều hướng tích cực do tăng tỷ lệ tiền gửi có kỳ hạn. Huy động vốn trong nước là chính không phải vay ngân hàng nhà nước và nước ngoài. Vốn huy động ngoại tẽ luôn đạt gần 70% tổng nguồn vốn.

2.2. Sử dụng vốn

Với phương châm đi vay để cho vay, Ngân hàng Ngoại thương VN đó thu hýt một bộ phận lớn vốn trong và ngoài nước bằng ngoại tẽ và VND trên cơ sở nguồn vốn huy động tăng lên, tín dụng đối với nền kinh tế cũng tăng dần nhưng cũn chậm (5,8% so với năm 2001). Công tác tín dụng giữ vai trũ quan trọng trong hoạt động của ngân hàng. Gần 70% lợi nhuận đạt được từ hoạt động tín dụng đem lại do vậy công tác tín dụng luôn được quan tâm chỉ đạo chặt chẽ với mục tiêu nâng cao chất lượng tín dụng, lành mạnh hoá tõnh

hỗnh tài chính và giảm nợ quá hạn. Ngân hàng Ngoại thương VN đó ỏp dụng phương châm an toàn và hiệu quả cho các hoạt động sử dụng vốn của mỡnh.

Một nét đặc thù trong công tác sử dụng vốn của Ngân hàng Ngoại thương VN thể hiện ở việc đẩy mạnh tín dụng ngoại tệ. Nắm bắt lợi thế có nguồn vốn ngoại tệ lớn (hiện nay chiếm 66% tổng nguồn vốn), 02 năm gần đây Ngân hàng Ngoại thương VN đó nâng cao hệ số sử dụng vốn ngoại tệ thụng qua đầu tư cho các dự án lớn của Chính phủ. Với thế mạnh về vốn và với kỹ năng quản lý tài chính, quản lý dự ỏn, Ngân hàng Ngoại thương VN đó tập trung vào lĩnh vực tài trợ dự ỏn, quan tỏm đến những dự án trọng điểm quốc gia và là ngân hàng thương mại đầu tiên ở Việt Nam thu xếp vốn đồng tài trợ cho các dự án trị giá hàng trăm triệu USD. Sau những dự án ký trong năm 1999 & 2000 như Đường ống dẫn khí Nam Côn Sơn 180 triệu USD; Dự án Điện đuôi hơi Phú Mỹ 2.1 100 USD, trong 02 năm qua, Ngân hàng Ngoại thương VN tiếp tục làm đầu mối thu xếp vốn cho dự án Đạm Phú Mỹ 230 triệu USD, Nhà máy Điện Cà Mau 270 triệu USD, Nhà máy Thép cán nguội Phú Mỹ 51 Triệu USD, Nhà máy Lọc dầu Dung Quất 250 triệu USD cùng nhiều dự án khác đang trong giai đoạn thu xếp, thẩm định. Gần đây, Ngân hàng Ngoại thương Việt nam đó ký hợp đồng cho bộ tài chính vay 270 triệu USD dự kiến sẽ được giải ngân trong thời gian ngắn. Việc nâng cao hệ số sử dụng ngoại tệ vừa là bước chuyển dịch cơ cấu đầu tư, nâng cao hiệu suất sử dụng vốn, vừa góp phần tích cực cho nền kinh tế thông qua tài trợ các dự án lớn của quốc gia, khẳng định vị trí của một Ngân hàng Thương mại Nhà nước hàng đầu Việt Nam trong cuộc cạnh tranh với các Ngân hàng nước ngoài.

Ngân hàng ngoại thương VN đó từng bước đa dạng hoá các hỏnh thức sử dụng vốn. Ngoài hỏnh thức cho vay thụng thường ngân hàng đó sử dụng vốn để cho thuê tài chính, mua trái phiếu kho bạc, góp vốn cổ phần, liên doanh hỗ trợ vốn cho ngân hàng chính sách, tham gia tích cực trong thị trường ngân hàng. Song vốn tín dụng của Ngân hàng Ngoại thương VN đó đầu tư chủ yếu cho các doanh nghiệp nhiều thành phần kinh tế khác nhau với

những đối tượng khác nhau từ lĩnh vực thương mại sản xuất dịch vụ tới lĩnh vực xây dựng cơ sở hạ tầng...

Năm 2002 đánh dấu sự kết thúc giai đoạn I của chương trình tái cơ cấu Ngân hàng Ngoại thương VN. Nhìn lại 3 năm qua có thể thấy công tác vốn của Ngân hàng Ngoại thương VN đang đi đúng định hướng do Ban lãnh đạo đề ra và đó đạt được những thành quả bước đầu.

+ Tốc độ tăng trưởng vốn bõnh quĩn đạt 22%/năm, cao hơn mục tiêu đề ra trong chương trình tái cơ cấu (15-20%/năm). Tốc độ tăng trưởng vốn VND và ngoại tệ không cùng chiều: vốn VND tăng với tốc độ nhanh hơn qua các năm (bõnh quĩn 28,6%/năm) trong khi vốn ngoại tệ có tốc độ tăng trưởng giảm dần (bõnh quĩn 16%/năm)

+ Năng lực tài chính được nâng cao một bước, vốn điều lệ được cấp thêm 1000 tỷ dưới dạng trái phiếu đặc biệt đó đưa hệ số CAR lên mức 3,45% (mục tiêu đến năm 2005 là 6-8%).

+ Cơ cấu nguồn vốn được chuyển dịch theo đúng định hướng của Ban Lãnh đạo Ngân hàng Ngoại thương VN: tăng dần tỉ trọng vốn VND (từ 25% năm 2000 lên 34% năm 2002)

+ Nguồn vốn trung dài hạn chiếm 27% tổng nguồn, tăng 8% so với năm 2000 (mục tiêu đề ra đến năm 2005 là 30%).

+ Các sản phẩm huy động vốn và sử dụng vốn được phát triển đa dạng hoá trên cơ sở nền tảng công nghệ tiên tiến.

+ Mục hõnh tổ chức đó cú những bước chuyển dịch phù hợp với chuẩn mực quốc tế.

+ Khả năng quản lý rủi ro được nâng cao với việc bắt đầu áp dụng một số chương trình tính lói suất bõnh quĩn đầu vào – đầu ra, quản trị rủi ro lói suất, quản trị thanh khoản.

Tóm lại trong thời gian qua vốn huy động và cho vay của Ngân hàng ngoại thương VN vẫn ở trạng thái tăng trưởng. Công tác đầu tư tín dụng được

coi trọng, nguồn vốn đủ để đáp ứng yêu cầu sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp.

2.3. Những tồn tại cần khắc phục

Từ bao cấp chuyển sang cơ chế thị trường, hoạt động kinh doanh của Ngân hàng ngoại thương VN không tránh khỏi những tồn tại và khó khăn. Các mặt tồn tại chính là:

a/ Tại thời điểm 31.12.2002, tổng dư nợ quá hạn trong toàn hệ thống là 661 tỉ VNĐ (không tính nợ khoanh, nợ cho vay bắt buộc, nợ chờ xử lý), chiếm 2,41 % trên tổng dư nợ và cao hơn mức đề ra từ đầu năm là 2%. Tuy nhiên, trong số 661 tỉ nợ quá hạn nêu trên, chỉ có 415 tỉ VNĐ là nợ đến hạn mà khách hàng chưa trả được (nợ quá hạn thật). Số còn lại 246 tỉ là số nợ tuy chưa đến hạn phải trả song buộc phải chuyển quá hạn theo Quy định chuyển nợ quá hạn mới (nợ quá hạn bị kéo theo). Vỡ vậy, về thực chất, nợ quá hạn trong toàn ngành hiện chỉ chiếm 1,51% trên tổng dư nợ (415 tỉ / 274.004 tỉ), thấp hơn so với mục tiêu đề ra.

Trong những năm qua một số doanh nghiệp vay vốn của Ngân hàng Ngoại thương VN để sản xuất kinh doanh, mở L/C nhập hàng trả chậm, do sử dụng vốn vay kém hiệu quả, đầu tư sai mục đích vào địa ốc nên không trả được nợ. Ngân hàng Ngoại thương VN buộc phải thu nợ bằng tài sản thế chấp, xiết nợ hoặc nhận lại tài sản từ các vụ án chuyển sang.

Cọc tài sản thế chấp xiết nợ chủ yếu là quyền sử dụng đất và bất động sản. Nhiều tài sản chưa hoàn thành thủ tục pháp lý, chưa có khả năng khai thác hoặc khai thác thờ ơ gặp nhiều khó khăn. Một số tài sản cũn bị giảm giá nhiều so với giá trị thoả thuận ban đầu. Đây là gánh nặng rất lớn cho Ngân hàng Ngoại thương VN.

b/ Các hoạt động liên doanh, liên kết chưa đem lại hiệu quả, vốn bị đọng và rủi ro cao.

Thực hiện đa dạng hoá các loại hữnh kinh doanh, Ngân hàng Ngoại thương VN đó tiến hành còc hoạt động liên doanh liên kết và mua cổ phần tại các công ty song do các dự án liên doanh chưa được thẩm định tốt, chưa sát thực tế, có quyết định cũn theo cảm tónh nòn sau khi bỏ vốn ra, việc quản lý theo dừi khụng làm thường xuyên dẫn đến hiệu quả kinh tế thấp. Có thể nói hầu hết các liên doanh của Ngân hàng Ngoại thương VN chưa phát huy tốt hiệu quả sử dụng vốn.

Nguyên nhõn của nhữnh tồn tại trờn là :

1. Về phía Ngân hàng: ý thức chấp hành phỏp luật và còc chế độ, thể lệ ở một số nơi chưa đầy đủ và nghiêm túc, công tác thông tin khách hàng, phũng ngừa rủi ro không được chú trọng. Trờnh độ chuyên môn nghiệp vụ của một số cán bộ cũn yếu, cú còn bộ sa sýt về phẩm chất.

2. Về phía khách hàng: nhiều doanh nghiệp bước vào kinh doanh cũn mang nặng tónh bao cấp. Cụng nghệ và kỹ thuật cũn lạc hậu, trờnh độ quản lý và năng lực điều hành sản xuất kinh doanh cũn non kộm. Tởnh hữnh tài chính của nhiều doanh nghiệp cũn yếu hoặc khụng ổn định, làm ăn thua lỗ.

3. Về cơ chế, chính sách: môi trường pháp lý chưa đầy đủ và thiếu đồng bộ nên đó gõy ra khú khăn và vướng mắc cho ngân hàng. Nhiều chính sách ban hành chưa lâu đó thay đổi ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp. Chiến lược phát triển của một số ngành nghề sản xuất hoặc đề án kinh doanh của các công ty chưa được thị trường chấp nhận. Đây là nhữnh khó khăn rất lớn cho hoạt động của ngân hàng nói chung và Ngân hàng ngoại thương VN nói riêng.

3. Chấp nhận cạnh tranh và không ngừng đổi mới để hoà nhập với cộng đồng tài chính quốc tế

Ngân hàng Ngoại Thương VN phải hoà nhập với cộng đồng tài chính quốc tế theo nhữnh nguyên tắc của kinh tế thị trường, tư thế độc quyền về kinh doanh ngoại tệ và thanh toán quốc tế. Hiện nay, Ngân hàng Ngoại

Thương VN đó phải cạnh tranh khùng nhữn với cởc NHTM trong nước mà cả với hàng chục ngân hàng nước ngoài. Bằng kinh nghiệm truyền thống và cả bằng việc nâng cao không ngừng trang thiết bị, thực hiện từng bước hiện đại hoá công nghệ ngân hàng như xây dựng chương trình lắp đặt SWIFT thống nhất trong toàn hệ thống với mô hữnh hiện đại, tổ chức hai phũng buụn tiền quốc tế, nâng cao tay nghề cán bộ... Kết quả khả quan mà Ngân hàng Ngoại Thương VN đó đạt được là giữ vị trí hàng đầu về lĩnh vực hoạt động ngoại tệ.

Cùng với việc thường xuyên cải tiến nghiệp vụ, nâng cao phong cách làm việc và tiến bộ của công nghệ ngân hàng, doanh số thanh toán xuất nhập khẩu qua ngân hàng mỗi năm một tăng mặc dù thị trường Việt nam hiện nay có bốn NHTM quốc doanh, bốn ngân hàng liên doanh, gần 30 ngân hàng nước ngoài và hàng chục ngân hàng thương mại cổ phần song thị phần của Ngân hàng Ngoại thương VN về các lĩnh vực kể trên vẫn đứng ở vị trí hàng đầu.

4. Các nghiệp vụ kinh doanh sản phẩm ngân hàng mới được mở rộng

Với chủ trương đa dạng hoá các hoạt động kinh doanh, Ngân hàng Ngoại thương VN đó thờ điểm phũng dịch vụ thờ mua phương tiện vận chuyển, máy vi tính, thiết bị văn phũng... và mở rộng cởc nghiệp vụ này bằng triển khai liờn doanh về thờ mua với cởc đối tác nhiều kinh nghiệm thu Long-Term Credit Bank, công ty Leasing Nhật...

Ngân hàng Ngoại thương VN là ngân hàng đầu tiên ở Việt nam phát hành thẻ thanh toán điện tử trong và ngoài nước, là thành viên chính thức của Master Card, Visa Card; làm đại lý chấp nhận hầu hết cởc loại thẻ thanh toán quốc tế như Visa, Master, JCB, Amex. Đồng thời cũng là ngân hàng đầu tiên trang bị máy rút tiền tự động ATM, hoàn chỉnh qui trình chuyển tiền nhanh với Mỹ (Money Gram).

II. CHÍNH SÁCH TÍN DỤNG XUẤT NHẬP KHẨU CỦA NGÂN HÀNG NGOẠI THƯƠNG VN

Nhận thức được tầm quan trọng của hoạt động xuất nhập khẩu hàng hoá đối với sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước, thúc đẩy phát triển kinh tế, Ngân Hàng Ngoại Thương VN đó khụng ngừng hoàn thiện cở mặt cụng tỏc nhằm đảm bảo các yêu cầu đặt ra cho một ngân hàng thương mại đối ngoại với hoạt động xuất nhập khẩu. Định hướng của Ngân Hàng Ngoại Thương VN trong những năm tới là tạo điều kiện cho các đơn vị nhập khẩu các thiết bị vật tư hàng hoá để trang bị cơ sở vật chất kỹ thuật hiện đại nhằm đẩy mạnh sản xuất hàng hoá tiêu dùng trong nước đạt chất lượng cao và hàng hoá xuất khẩu đạt tiêu chuẩn quốc tế. Về xuất khẩu, bên cạnh việc phục vụ các ngành dầu khí và lương thực, Ngân Hàng Ngoại Thương VN chuyển trọng tâm khuyến khích tăng nhanh tỷ trọng hàng xuất khẩu của các ngành công nghiệp nhẹ, công nghiệp chế biến nhằm khai thác tốt nhất tài nguyên thiên nhiên cũng như tiềm năng lao động của đất nước.

Giống như bất cứ một ngân hàng thương mại nào, Ngân Hàng Ngoại Thương VN coi tín dụng là một hoạt động quan trọng mang lại phần lợi nhuận lớn nhất cho ngân hàng, chiếm 70% lợi nhuận đạt được. Nhưng đây cũng là lĩnh vực chiếm nhiều rủi ro nhất, quyết định sự thành công hay thất bại của ngân hàng. Chính vì vậy trong việc quản lý tài sản của mĩnh ngĩn hàng đó coi vấn đề quản lý tín dụng là nhiệm vụ trung tâm, nan giải được đặt lên hàng đầu.

1. Chính sách khách hàng

Bất cứ một doanh nghiệp nào muốn tồn tại trong môi trường có cạnh tranh đều phải có một chính sách khách hàng hợp lý. Với Ngĩn hàng Ngoại thương VN việc phân tích khách hàng được coi là vấn đề trọng tâm trong chính sách khách hàng. Phân tích khách hàng được coi là biện pháp quan trọng để hoạt động tín dụng ngân hàng phát huy cao nhất khả năng sinh lời, đồng thời đảm bảo an toàn vốn, hạn chế đến mức thấp nhất rủi ro có thể xảy ra trên cơ sở phục vụ một cách tốt nhất các nhu cầu về vốn của đơn vị kinh doanh. Việc phân tích khách hàng do các cán bộ tín dụng đảm nhiệm.

Phân tích khách hàng ở các ngân hàng thương mại về cơ bản là giống nhau. Phải xem xét trên tầm vi mô và vĩ mô. Ở tầm vĩ mô là phải phân tích xác định rừ khả năng và ý muốn của tất cả cở khách hàng trong việc trả tiền vay phù hợp với hợp đồng tín dụng đó ký, ở tầm vi mụ là phải phĩn tĩch từng

khách hàng cụ thể, đây chính là công tác thẩm định tín dụng. Do đặc điểm nổi bật của Ngân hàng Ngoại thương VN khách hàng chủ yếu là các đơn vị kinh doanh xuất nhập khẩu kinh doanh, buôn bán trên phạm vi quốc tế và vay vốn để kinh doanh. Buôn bán trên thị trường quốc tế luôn chứa đựng nhiều rủi ro cả về khách quan và chủ quan, vỡ vụn mà nhiệm vụ của cục bộ tín dụng khi phân tích về khách hàng càng trở nên quan trọng hơn và đòi hỏi phải thật linh hoạt. Việc phân tích khách hàng được thực hiện một cách tuần tự. Đầu tiên cán bộ tín dụng nhận hồ sơ trực tiếp từ khách hàng, hồ sơ vay vốn bao gồm:

- Phương án vay và trả nợ.
- Hồ sơ tài sản thế chấp và bảo lãnh.
- Bảo cáo tởnh hỡnh tài chớnh trước khi vay.

Riờng cho vay ngoai tẽ phải cú thờm:

- *Hợp ãng kinh tẽ với khách hàng nước ngoài.*
- *Giấy phép nhập khẩu theo qui ãnh của Bộ Thương Mại.*
- *Hợp ãng uỷ thác nhập khẩu.*

Còn bộ tín dụng sử dụng nghiệp vụ của mỡnh để tiến hành phân tích dựa trên các thông tin từ hồ sơ vay vốn và qua thẩm ãnh thực tẽ. Cán bộ tín dụng lập tờ trỡnh theo mẫ, ghi ý kiến của mỡnh để trỡnh trường phũng. Trường phũng sẽ là người duyệt cho vay hoặc từ chối. Đối với trường hợp phải trỡnh Tổng giỏm ãc, chi nhánh phải chuyên hồ sơ về Trung ương. Tờ ã sau 3 ngày (6 ngày đối với hồ sơ vay lần ãu và hồ sơ phải trỡnh Tổng giỏm ãc) kể từ ngày nhận hồ sơ hoàn chỉnh, ngân hàng phải trả lời cho vay hoặc từ chối yêu cầu của các bên vay.

Việc phân tích khách hàng phải làm rừ ãược các mặt sau:

(1)Địa lý pháp lý của khách hàng:

Để ãược Ngân Hàng Ngoại Thương VN cho vay, các khách hàng phải cú ãịa vị pháp lý phự hợp như sau:

***Điều kiện chung:**

a)Đối với pháp nhân:

-Phải cú tư cách pháp nhân, hạch toán kinh tẽ ãộc lập theo phỏp luật Việt nam.

-Phải ãược thành lập theo quyết ãnh của cơ quan Nhà nước cú thẩm quyền.

-Cú giấy chứng nhận ãăng ký kinh doanh.

-Có giấy phép hành nghề của cơ quan quản lý chuyên môn (đối với những ngành nghề theo quy định của Nhà nước).

-Doanh nghiệp ngoài quốc doanh phải có đủ vốn pháp định.

-Doanh nghiệp Nhà nước phải có đủ vốn do Nhà nước giao để hoạt động. Trường hợp Doanh nghiệp Nhà nước chưa có đủ vốn phải kinh doanh có lãi và khụng cú nợ ngổn hàng và cở tổ chức khỏc.

-Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài phải:

+Có giấy phép đầu tư.

+Góp đủ vốn pháp định.

b)Đối với các hộ sản xuất cá thể:

Đại diện hộ sản xuất cá thể phải từ 18 tuổi trở lên, có quyền công dân có khả năng sản xuất kinh doanh, có giấy phép kinh doanh, giấy phép hành nghề (nếu cần).

***Điều kiện về Tài chính và kết quả kinh doanh.**

- Có Tài khoản tiền gửi đồng Việt nam hoặc ngoại tệ tại Ngân hàng Ngoại thương VN.

- Hoạt động sản xuất kinh doanh có lãi, khụng cú nợ vay và nợ bảo lónh quỏ hạn.

-Kế hoạch, phương án vay vốn có tính khả thi, có hiệu quả kinh tế đảm bảo khả năng trả nợ ngân hàng.

Trường hợp đặc biệt:

+Doanh nghiệp Nhà nước làm ăn thua lỗ theo chính sách của Nhà nước thờ phải cú xỏc nhận của cơ quan Tài chính cấp bù lỗ.

+Đối với doanh nghiệp Nhà nước đang có dư nợ tại Ngân Hàng Ngoại Thương VN nếu việc cho vay có thể hỗ trợ cho doanh nghiệp vượt qua khó khăn, góp phần trả nợ cũ thờ giảm đốc chi nhánh có thể xem xét cho vay.

***Người đứng tên trong hồ sơ xin vay:**

-Doanh nghiệp Nhà nước: là Giám đốc (Tổng giám đốc) hoặc người được uỷ quyền.

-Doanh nghiệp ngoài quốc doanh: là đại diện hợp pháp (Giám đốc, Tổng giám đốc, chủ nhiệm HTX) và phải có sự đồng ý bằng văn bản của Hội đồng quản trị hoặc theo quy định trong điều lệ của doanh nghiệp.

(2). Tõnh hõnh Tài chính và vốn tự cú thực cú của khỏch hàng:

Các khách hàng vay phải cung cấp cho ngân hàng các báo cáo Tài chính, đây là một trong số những nguồn thông tin về tín dụng quan trọng nhất mà nhân viên tín dụng cần có. Ngân hàng Ngoại thương VN sử dụng báo

cáo Tài chính của người đi vay để ước lượng nhu cầu vốn, đánh giá khả năng trả nợ, năng lực tìm kiếm lợi nhuận, thiệt hại có thể có nếu người vay không hoàn trả được nợ.

Phân tích Tài chính được dựa trên bảng tổng kết tài sản ở kỳ kinh doanh trước của khách hàng và những thay đổi về tõnh hõnh tài chính. Cốc cõn bộ tĩn dụng của Ngõn hàng Ngoại thương VN đánh giá từng khoản mục quan trọng trong bảng tổng kết tài sản để đánh giá tính chính xác và hợp lý của nó.

****Đánh giá các khoản mục Tài sản cố:***

Tài sản cố của khách hàng được chia thành hai bộ phận chủ yếu tài sản cố vô hõnh và tài sản cố hữu hõnh.

Tài sản cố hữu hõnh bao gồm:

-Các khoản phải thu: Các khoản phải thu được phân tích một cách cẩn thận bởi chúng có tính chất gần giống với ngân quỹ và có thể là nguồn chủ yếu để chi trả các khoản vay ngắn hạn ngân hàng, cán bộ tĩn dụng phải nắm được các thông tin về quy mô, thời gian, các khoản phải thu có giá trị lớn và đặc biệt là các khoản phải thu có thời hạn phù hợp với thời gian tĩn dụng mà ngõn hàng cấp cho khách hàng.

-Tài sản cố định: cán bộ tĩn dụng xem xét đánh giá nguyên giá của tài sản cố định, thời gian sử dụng và giá trị cũn lại. Đặc biệt là khi tài sản cố định được sử dụng làm vật đảm bảo cho khoản vay. Bên cạnh đó cán bộ tĩn dụng cũng phải xem xét về vai trò sinh lời của tài sản cố định.

-Tài sản lưu động: Việc đánh giá tài sản lưu động là rất quan trọng vì phần lớn tĩn dụng xuất nhập khẩu cốc doanh nghiệp yêu cầu ở Ngõn hàng Ngoại thương VN là tĩn dụng ngắn hạn, đây là một cơ sở để cán bộ tĩn dụng xác định nhu cầu vay.

Tài sản vụ hõnh bao gồm: sự tĩn nhiệm, nhõn hiệu hàng hoỏ, bản quyền bằng sống chế,... Đây là phần tài sản nhằm nâng cao địa vị, sức cạnh tranh của đơn vị trên thị trường. Khi phân tích tĩn dụng, ngân hàng thường chỉ quan tâm đến tài sản cố hữu hõnh thụ.

****Đánh giá tài sản nợ của khách hàng:***

Ngân Hàng Ngoại Thương VN rất chú trọng đến khối lượng và kỳ hạn của tất cả các tài sản nợ mà khách hàng có trách nhiệm. Thông thường khi gửi báo cáo tài chính cho ngân hàng, để có thêm điều kiện nhận vốn vay, các khách hàng thường cố gắng làm giảm các khoản phải trả. Chính vì vậy mà khi phõn tĩch, đánh giá tài sản nợ của khách hàng, cán bộ tĩn dụng Ngân

hàng Ngoại thương VN đó thực hiện điều tra cụ thể, thẩm định qua thực tế để đưa ra các kết luận chính xác.

****Đánh giá báo cáo lợi tức của khách hàng:***

Đây là chỉ tiêu được quan tâm đặc biệt khi phân tích tởnh hỡnh tài chớnh của khỏch hàng. Lợi nhuận là kết quả thu được sau một chu kỳ sản xuất kinh doanh, nó là cơ sở để phân tích mức độ ỏn định trong các hoạt động và mức hữu hiệu của việc quản lý. Việc phõn tớch bõo cỏo lợi tức của khỏch hàng được đặc biệt quan tâm khi thời hạn cho vay dài.

Báo cáo lợi tức của doanh nghiệp phải được lập một cách đầy đủ về mọi khoản doanh thu và tất cả các khoản chi phí phát sinh trong kỳ và có xác nhận của cơ quan kiểm toán. Khi phân tích khoản lợi nhuận bất thường và chi phí bất thường cũng được tách riêng ra vớ khoản lợi nhuận bất thường thường không tái diễn.

Lợi nhuận của khỏch hàng là phần tốt nhất đảm bảo khả năng chi trả của khỏch hàng cho những khoản vay ngân hàng. Một doanh nghiệp kinh doanh có lợi nhuận lớn cũng chứng tỏ với khả năng thanh toán tốt. Mục đích kinh doanh của tất cả các doanh nghiệp thương mại nói chung và doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu núi riêng là tởm kiếm lợi nhuận. Mục đích cho vay của ngân hàng là phát triển sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp hoạt động hiệu quả hơn. Vớ vậy mục đích cho vay của ngân hàng phần nào bao gồm cả mục đích kinh doanh của doanh nghiệp.

Việc xem xét, đánh giá chỉ tiêu lợi nhuận và thời hạn mà khỏch hàng thu được lợi nhuận liên quan chặt chẽ đến điểm thu nợ các khoản vay. Do đó nó là yếu tố cơ bản ảnh hưởng tới thời hạn tín dụng mà ngân hàng cung cấp cho khỏch hàng.

****Đánh giá bản báo cáo các thay đổi về tởnh hỡnh tài chớnh:***

Ngân hàng Ngoại thương VN đũ hỏi cỏc doanh nghiệp phải gửi đến ngân hàng bản báo cáo về các thay đổi về tởnh hỡnh tài chớnh thuộc giai đoạn báo cáo. Đây chính là báo cáo về nguồn vốn của doanh nghiệp, thường liên quan đến khoản mục vốn lưu động. Qua bản báo cáo cán bộ tín dụng sẽ thấy được mức tăng, giảm của vốn lưu động từ các nghiệp vụ, từ các thay đổi về tài sản nợ và vốn tự có thực tế. Báo cáo này rất quan trọng đối với các cán bộ phân tích tín dụng trong việc đánh giá ảnh hưởng của các hoạt động và quyết định quản lý nhất định đối với thanh khoản của khỏch hàng. Doanh số

bán của khách hàng có thể được tăng, lời thực cú nhưng mức hoạt động chỉ có thể gia tăng nếu các tài sản có được gia tăng.

(3). Uy tín của khách hàng.

Uy tín của khách hàng chính là tài sản vô hình của khách hàng. Uy tín của khách hàng đối với ngân hàng được thể hiện qua sự vay trả sũng phẳng, đúng hạn bởi những lần vay trước. Có quá trỗi hoạt động dài, đặc biệt trước năm 1988 Ngân hàng Ngoại thương VN nắm độc quyền trong hoạt động thanh toán, tín dụng đối ngoại nên Ngân hàng Ngoại thương VN đó duy trở được một khối lượng lớn khách hàng truyền thống có uy tín cao với năng lực trả nợ tốt, kinh doanh ổn định và ngày càng mở rộng. Khách hàng loại này thường là các doanh nghiệp nhà nước làm ăn có hiệu quả, có nhu cầu thu chi ngoại tệ, có quy mô sản xuất kinh doanh lớn, có bạn hàng ở nhiều nước, họ thường có tài khoản tiền gửi hoặc tài khoản giao dịch bằng ngoại tệ ở Ngân hàng Ngoại thương VN. Các doanh nghiệp này là: Công ty điện lực, Công ty Viễn thông Quốc tế, Công ty bay Miền Bắc..., ngoài các doanh nghiệp nhà nước kể trên cũn cú một số doanh nghiệp là đơn vị chuyên biệt thực hiện hoạt động xuất nhập khẩu theo sự chỉ đạo của Nhà nước nhằm cân đối sản xuất và tiêu dùng ổn định giá cả như: Tổng công ty Vật tư nông nghiệp. Tổng công ty xăng dầu, Tổng công ty lương thực- thực phẩm... Bộ phận khách hàng này luôn nhận được sự ưu đãi, khuyến khích đặc biệt của Ngân hàng Ngoại thương VN như hưởng lãi suất tiền gửi cao hơn, chịu lãi suất tiền vay thấp hơn, mua bán ngoại tệ với giá ưu đãi, miễn ký quỹ mở L/C, giảm chi phí dịch vụ, thực hiện tức thờ mọi yêu cầu. Đối với nhóm khách hàng có uy tín cao này, khi thanh toán hàng xuất qua Ngân hàng Ngoại thương VN sẽ được hưởng lãi suất tiền vay thấp, phí dịch vụ rẻ và những ưu đãi khác.

Khách hàng có uy tín thấp hơn một chút là những đơn vị kinh tế bắt đầu có mối quan hệ làm ăn với ngân hàng nhưng đó tỏ ra cú uy tín, cú năng lực trả nợ tương đối tốt, những khách hàng có quan hệ làm ăn lâu dài nhưng hay gặp rủi ro kinh doanh, hay phải gia hạn nợ... Với các khách hàng loại này ngân hàng thực hiện chính sách cho vay một cách mềm dẻo, linh hoạt trên cơ sở những thoả thuận chặt chẽ về thời hạn, lãi suất, hạn mức và phương án trả nợ khi khách hàng gặp rủi ro đồng thời tư vấn cho khách hàng thực hiện thương vụ sản xuất kinh doanh của mỗnh sao cho cú hiệu quả hơn.

Loại khách hàng cuối cùng thường là những khách hàng có năng lực trả nợ kém và những khách hàng có khoản vay dài hạn do phương án sản xuất kinh doanh kéo dài hoặc đầu tư vào lĩnh vực lâu thu hồi vốn, khả năng

rủi ro của phương án đầu tư cao. Loại khách hàng này vỡ vụn khủng cú uy tín cao với ngân hàng, ngân hàng sẽ cấp tín dụng cho loại khách hàng này trên cơ sở giá trị tài sản thế chấp.

Việc phân tích để nhận thấy uy tín của khách hàng đối ngân hàng là điều quan trọng cho phép ngân hàng với mỗi loại khách hàng có những chính sách ưu đãi mở rộng hay thu hẹp tín dụng để bảo đảm khả năng thu hồi vốn, tránh rủi ro mà vẫn tăng lợi nhuận.

2. Chính sách thời hạn tín dụng

Thời hạn tín dụng được tính từ ngày ngân hàng cho phép đơn vị rút vốn trực tiếp từ ngân hàng hoặc chuyển tiền 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 ngân hàng xác định thời hạn tín dụng là:

- Thời gian sử dụng vốn mà khách hàng yêu cầu.
- Năng lực trả nợ của khách hàng. Ngân hàng xem xét thu nợ vào thời gian nào là hợp lý mà khách hàng có nguồn thu để trả ngân hàng.
- Chủ trương cho vay của ngân hàng, nguồn vốn của ngân hàng sao cho không ảnh hưởng đến khả năng thanh toán của ngân hàng.

Các khoản tín dụng ở Ngân hàng Ngoại thương VN được chia theo các thời hạn sau:

Tín dụng ngắn hạn:

Đây là bộ phận tín dụng chiếm tỷ trọng lớn trong tổng dư nợ tín dụng của Ngân hàng Ngoại thương VN. Ở Ngân hàng Ngoại thương VN tính đến 31.12.2002 tín dụng ngắn hạn chiếm 60% tổng dư nợ tín dụng, đạt 16.054 tỷ tăng 58% (tức 5.919 tỷ) so với năm 2001. Tín dụng ngắn hạn được chia thành tín dụng ngắn hạn đồng Việt nam và tín dụng ngắn hạn đồng ngoại tệ. Tín dụng ngắn hạn của Ngân hàng Ngoại thương VN cấp cho các đơn vị sản xuất kinh doanh nhằm bổ sung nhu cầu vốn ngắn hạn đặc biệt là các doanh nghiệp thương mại thu mua hàng xuất khẩu hoặc nhập khẩu hàng hoá.

Ngân hàng Ngoại thương VN quy định cấp tín dụng ngắn hạn bằng ngoại tệ cho các đơn vị sản xuất kinh doanh nhằm mục đích:

- Nhập khẩu vật tư hàng hoá phục vụ sản xuất và tiêu dùng trong nước.
- Gúp vốn bổ sung liềm doanh sản xuất hàng xuất khẩu (nếu có nguồn trả nợ)

- Cho vay bắt buộc trả nợ bảo lónh đến hạn do Ngân hàng Ngoại thương VN bảo lónh.

- Chi trả phớ vận tải bảo hiểm.

Ngân hàng Ngoại thương VN không cho vay ngoại tệ để:

+Trả nợ vay ngân hàng và tổ chức kinh tế trong nước.

+Bán lại cho Ngân hàng Nhà nước hay ngân hàng thương mại để lấy tiền Việt nam.

Ngân Hàng Ngoại Thương VN quy định cấp tín dụng ngắn hạn bằng Việt nam đồng cho các đơn vị sản xuất kinh doanh xuất nhập khẩu nhằm mục đích:

- Mua ngoại tệ nhập khẩu hàng hoá, vật tư.

- Gúp vốn liờn doanh sản xuất hàng xuất khẩu (nếu cú nguồn trả nợ).

Thời hạn cho vay đợc tính căn cứ vào thời hạn một vũng luờn chuyển và nhu cầu vốn của bờn vay nhưng tối đa không quá 12 tháng. Thời hạn cho vay đợc tính như sau:

- Đối với cho vay thông thường:

+Thời hạn cho vay đợc tính từ ngày rút khoản vốn đầu tiên cho đến khi trả xong nợ.

+Thời hạn cho vay tónh rìờng cho từng lần rýt vốn.

Doanh nghiệp đợc chọn một trong hai cách trên.

- Đối với cho vay luân chuyên: thời hạn cho vay đợc tính hàng quý mưa vụ hoặc do hai bờn thoả thuận.

Tốn dụng trung và dài hạn:

Tín dụng trung và dài hạn đạt 10.556 tỷ VNĐ tăng 132% so với năm 2001 và chiếm tỷ trọng 40% (năm 2001 là 31%). Khoản mục tín dụng này cũng đợc chia làm hai phần là tốn dụng bằng VNĐ và tốn dụng bằng ngoại tệ.

Ngân hàng Ngoại thương VN cấp tín dụng trung và dài hạn bằng ngoại tệ cho các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh xuất nhập khẩu nhằm mục đích:

- Nhập khẩu máy móc thiết bị của nước ngoài và chi phi vận tải bảo hiểm.

- Gúp vốn liờn doanh sản xuất hàng xuất khẩu (nếu cú nguồn trả nợ và chỉ cho vay bổ sung).

Ngân hàng Ngoại thương VN không cho vay ngoại tệ để:

+Trả nợ cho vay ngân hàng và các tổ chức kinh tế trong nước.

+Bán lại cho Ngân hàng Nhà nước hoặc ngân hàng thương mại để lấy tiền Việt nam.

Ngân hàng Ngoại thương VN cấp tín dụng trung và dài hạn bằng VND cho các doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu nhằm mục đích:

- Mua sắm máy móc thiết bị trong nước.
- Gúp vốn lièn doanh.

Thời hạn cho vay được xác định căn cứ vào yêu cầu của dự án, các nguồn trả nợ và khả năng thu hồi vốn. Do khả năng nguồn vốn Ngân hàng Ngoại thương VN cho vay chủ yếu trung hạn, chỉ cho vay dài hạn khi đó có nguồn vốn xác định.

Thời hạn cho vay tính từ khi bên vay nhận khoản vốn đầu tiên cho đến khi trả hết nợ. Thời gian ân hạn được tính tương ứng với thời gian xây dựng công trình, đơn vị nhận tiền vay thi công công trình, mua sắm thiết bị sản xuất thử.

Tuỳ đặc điểm sản xuất kinh doanh và nguồn thu nợ mà ngân hàng và bên vay thoả thuận gốc kỳ hạn nợ (tháng, quý,...) và số tiền trả nợ từng kỳ.

Đối với các công trình xây dựng mới, bên vay khụng có nguồn vốn nào khác, có thể bắt đầu thu nợ gốc từ sau khi công trình đưa vào sản xuất hoặc khai thác từng phần.

Việc nghiên cứu thời hạn tín dụng xuất nhập khẩu có ý nghĩa quan trọng đối với việc quản lý tài sản của ngân hàng, nó một mặt nhằm thực hiện tốt các quy định về quản lý ngoại hối của Ngân hàng Nhà nước, cho ngân hàng lập kế hoạch cân đối giữa huy động vốn và sử dụng vốn, đảm bảo tính thanh khoản của tài sản có đồng thời nâng cao hiệu quả, tăng vũng quay sử dụng vốn. Mặt khác thụng qua thời hạn tín dụng của ngân hàng phần nào thấy được sự tác động của nó đến tăng trưởng kinh tế. Với khoản vay ngắn hạn, thời gian thu hồi vốn ngắn, rủi ro tín dụng thấp và ngược lại với khoản vay dài hạn. Nếu ngân hàng chỉ nhõn vào lợi nhuận của mõnh thờ chắc chắn khoản mục tín dụng ngắn hạn sẽ được chú trọng phát triển, nhưng nếu nhõn tròn bờnh diện toàn bộ nền kinh tế: khi vốn ngắn hạn lớn, vốn đầu tư cho trung và dài hạn ít chứng tỏ sự ồ ạt trong đầu tư theo chiều rộng là chính, kinh doanh thương mại là chủ yếu. Vỡ vậy về lâu dài ngân hàng cần nõng cao tỷ trọng tín dụng trung và dài hạn, tạo sự tăng trưởng thật sự về mặt chất cho nền kinh tế.

3. Chính sách hạn mức tín dụng

Hạn mức tín dụng là giới hạn quan hệ tín dụng giữa ngân hàng với các đơn vị vay vốn. Cơ sở xác định hạn mức tín dụng cho mỗi đơn vị phụ thuộc tổng hạn mức tín dụng mà Ngân hàng Ngoại thương VN được phép cho vay và nhu cầu vốn vay của đơn vị.

Tổng dư nợ các loại tại Ngân hàng Ngoại thương VN của một doanh nghiệp không vượt quá 10% vốn tự có của toàn hệ thống Ngân hàng Ngoại thương Việt nam (trừ trường hợp nợ kê đọng đó khoanh và cộc khoản cho vay theo chỉ định của chính phủ). Tổng số vốn cho 10 doanh nghiệp vay nhiều nhất không vượt quá 30% tổng dư nợ cho vay của toàn hệ thống.

Ngân hàng Ngoại thương VN được phép phán quyết cho vay ở các mức sau:

+Tín dụng ngắn hạn: 10 tỷ VND hoặc 1 triệu USD.

+Tín dụng trung và dài hạn: 5 tỷ VND hoặc 1 triệu USD.

Nhu cầu vốn tín dụng của các đơn vị thường rất đa dạng, liên tục thay đổi, vỡ vụn hạn mức tín dụng ấn định thường không được xem là điều bất buộc, mang tính pháp lý đối với ngân hàng. Ngân hàng Ngoại thương VN phân chia hạn mức tín dụng theo nhu cầu sử dụng vốn của các đơn vị như sau:

* Hạn mức tín dụng cấp cho các đơn vị có nhu cầu vốn đều đặn hàng tháng, theo mùa vụ,.. thường bao gồm các đơn vị sản xuất gia công hàng xuất khẩu có hợp đồng ổn định, các đơn vị nhập khẩu vật tư hàng hoá phục vụ nhu cầu sản xuất thường xuyên, ngân hàng sẽ ra hạn mức cho vay từng quý hoặc mùa vụ.

* Hạn mức tín dụng cấp cho các đơn vị có nhu cầu vốn thất thường: đây là loại phổ biến ở Ngân hàng Ngoại thương VN. Tín dụng cấp cho loại hỡnh này chủ yếu là tín dụng ngắn hạn phục vụ nhu cầu chi trả, thanh toán trong quan hệ kinh doanh buôn bán của khách hàng. Hợp đồng tín dụng được thực hiện theo từng khoản vay khi khách hàng có nhu cầu. Khách hàng có thể rút vốn bất cứ lúc nào nằm trong hạn mức được ngân hàng cho phép.

Hạn mức tín dụng trung và dài hạn cấp cho khách hàng bằng tổng mức đầu tư trừ đi nguồn vốn tự có của doanh nghiệp có thể huy động được, tối đa không vượt quá 80% tổng mức đầu tư.

Nhu cầu vốn xuất phát từ sản xuất kinh doanh do đó có đơn vị có nhu cầu sử dụng quá hạn mức, ngược lại có đơn vị sử dụng chưa hết hạn mức. Chính vỡ vụn việc phõn chia hạn mức và việc vận dụng chính sách hạn mức tín dụng đũ hỏi phải linh hoạt mềm dẻo đúng quy luật cung- cầu, đảm bảo

đồng vốn có hiệu quả. Theo quy định hiện hành chỉ có các đơn vị kinh tế quốc doanh mới được cấp hạn mức tín dụng và sử dụng hạn mức đó trong cả năm hoạt động. Ngân hàng có chính sách ưu tiên hạn mức đối với các đơn vị làm ăn có hiệu quả bằng cách cho vay vượt hạn mức nhưng đến cuối quý cuối năm phải điều chỉnh dư nợ của đơn vị không vượt quá hạn mức cho phép.

4. Chính sách lãi suất tín dụng

Một trong những việc liên quan đến quản trị kinh doanh vốn có nhiều biến động nhất trong năm 2002 của Ngân hàng Ngoại thương VN phải kể đến công tác điều hành lãi suất của Hội đồng quản trị. Trong năm 2002, HĐQT đã 19 lần ra Quyết định điều chỉnh lãi suất để điều chỉnh 29 mức lãi suất; trong đó lãi suất tiền Tiết kiệm điều chỉnh 8 lần, lãi suất nội bộ 12 lần, lãi suất cho vay khách hàng 5 lần, lãi suất tiền gửi của Tổ chức kinh tế 4 lần. Năm 2002 không chỉ là năm có số lần thay đổi các mức lãi suất nhiều nhất mà điều đáng ghi nhận trong công tác điều hành lãi suất là năm 2002 đó chứng kiến nhiều chuyển biến tích cực nhất trong việc thay đổi cơ chế điều hành lãi suất cụ thể như sau:

Lãi suất VND:

Cuộc chạy đua về huy động vốn giữa các ngân hàng năm nay diễn ra rất quyết liệt, thể hiện rõ nét qua lãi suất huy động. Nhiều ngân hàng để lãi suất tiền gửi của tổ chức tương đương lãi suất huy động từ dân cư, liên tục phát hành kỳ phiếu, trôi phiếu với lãi suất xấp xỉ lãi suất cho vay. Trước sức ép cạnh tranh gay gắt như vậy và để đáp ứng nhu cầu vốn tín dụng tăng cao, lãi suất huy động của Ngân hàng Ngoại thương VN năm nay đó có những điều chỉnh khá lớn về cách thức quản lý và quy mụ.

Kết quả là huy động vốn từ dân cư đó tăng được 2600 tỷ (+94%) – mức tăng cao nhất từ trước tới nay.

+ Đối với lãi suất cho vay: chuyển từ qui định lãi suất cho vay theo khung sang quản lý theo cơ chế lãi suất cho vay ưu đãi. Đây là điều kiện thuận lợi để dư nợ tín dụng của Ngân hàng Ngoại thương VN đạt được bước đột phá (tăng 2500 tỷ trong vũng 4 tháng chiếm 50% mức tăng cả năm).

Lãi suất ngoại tệ:

Chuyển từ cơ chế qui định mức trần lãi suất huy động tiết kiệm ngoại tệ sang cơ chế lãi suất tham khảo.

Lần đầu tiên mức lãi suất thưởng đó được áp dụng. Chủ tịch HĐQT đó ký quyết định thưởng thêm 0.2%/năm cho các chi nhánh huy động vốn ngoại tệ gửi về hội sở chính áp dụng từ 22.11.2002 đến hết 31.12.2002.

5. Chính sách tỷ giá hối đoái

Một chính sách tỷ giá hối đoái sai lầm thường là nguyên nhân chính gây ra cơn sốt ngoại tệ, đầu cơ ngoại tệ, thậm chí dẫn đến khủng hoảng tài chính tiền tệ. Vì vậy trong quá trình hoạt động, Ngân hàng Ngoại thương VN đặc biệt chú trọng đến điều chỉnh tỷ giá hối đoái sao cho phù hợp với chính sách kinh tế đối ngoại của Nhà nước và góp phần làm ổn định, cân đối nguồn vốn ngoại tệ của ngân hàng, tránh những rủi ro hối đoái, đảm bảo đủ nguồn vốn ngoại tệ cung ứng cho nền kinh tế. Hiện nay nước ta áp dụng chính sách tỷ giá ổn định có điều chỉnh. Chính phủ can thiệp vào thị trường ngoại tệ bằng cách mua bán ngoại tệ nhằm ổn định tỷ giá qui định. Nhà nước qui định một mức tỷ giá chính thức và các NHTM thực hiện các giao dịch mua bán ngoại tệ xung quanh mức tỷ giá này theo một biên độ được Nhà nước cho phép. Tại Ngân hàng Ngoại thương VN hiện nay việc áp dụng tỷ giá cũng được thực hiện theo qui định trên. Ngân hàng áp dụng 3 loại tỷ giá: tỷ giá mua vào trên thị trường, tỷ giá bán ra và tỷ giá chuyển khoản.

6. Chính sách đảm bảo tín dụng:

Đối với các ngân hàng việc giảm bớt các rủi ro về vốn bao giờ cũng được đặt lên hàng đầu và chính sách đảm bảo tín dụng của Ngân hàng Ngoại thương VN cũng nhằm thực hiện tốt mục tiêu trên.

Đảm bảo tín dụng được thực hiện thông qua hình thức cơ bản là thế chấp, cầm cố tài sản và tòn chấp. Thế chấp cầm cố tài sản bằng việc bòn vay dụng tài sản thuộc quyền sở hữu hợp pháp của mơnh làm vật bảo đảm để vay vốn ngân hàng. Đến hạn trả nợ, nếu bên vay trả xong nợ thờ ngơn hàng sẽ trả lại giấy tờ sở hữu tài sản đó nhận làm thế chấp, cầm cố cho bên vay. Ngược lại, nếu bên vay không trả được nợ hoặc trả không hết nợ thờ ngơn hàng cú quyền bòn tài sản thế chấp, cầm cố này để thu hồi khoản vốn mơnh đó bỏ ra.

Việc thế chấp, cầm cố tài sản ở Ngân hàng Ngoại thương VN được thực hiện theo qui chế thế chấp, cầm cố tài sản và bảo lónh vay vốn ngơn hàng ban hành kóm theo quyết định số 217/QĐ-NH ngày 17/08/1996 của

Thông đốc NHNN Việt nam và văn bản hướng dẫn của Ngân hàng Ngoại thương VN.

- Đối tượng phải thế chấp cầm cố tài sản:

Theo qui định hiện hành tất cả các đơn vị kinh tế ngoài quốc doanh khi vay vốn Ngân hàng Ngoại thương VN bắt buộc phải có tài sản để đảm bảo tín dụng. Các đơn vị thuộc loại hỡnh này bao gồm: doanh nghiệp tư nhân, công ty TNHH, công ty cổ phần, công ty liên doanh Việt nam và nước ngoài, công ty 100% vốn nước ngoài, HTX, hộ sản xuất cá thể. Các đơn vị kinh tế quốc doanh khi vay vốn ngân hàng không nhất thiết phải có tài sản làm đảm bảo tín dụng.

- Vật đảm bảo, thế chấp, cầm cố:

Tài sản được sử dụng là vật thế chấp, cầm cố mà Ngân hàng Ngoại thương VN chấp nhận là các tài sản đó cú sẵn và cốc tài sản được xây cất, mua sắm từ vốn vay của ngân hàng. Tài sản thế chấp bao gồm bất động sản (quyền sử dụng đất đai, nhà cửa, công trỡnh xỡy dựng,...) và cốc động sản (phương tiện vận tải, kho hàng...).

Tài sản thế chấp phải cú các điều kiện sau:

+ Tất cả cốc tài sản này phải thuộc quyền sở hữu hợp lý, hợp phỏp của bờn vay hoặc tài sản của người khác tự nguyện cho bờn vay sử dụng để làm thế chấp cho ngân hàng.

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

+ Đối với tài sản phải mua bảo hiểm theo qui định bắt buộc của pháp luật thờ chủ sở hữu tài sản phải mua bảo hiểm đầy đủ cho tài sản.

+ Tài sản thế chấp khụng nằm trong danh mục tài sản bị phỏp luật cấm.

+ Tài sản thế chấp là kho hàng thờ hàng hoỏ trong kho phải cũn nguyên phẩm chất, cú thể bảo quản dài hạn mà khụng ảnh hưởng đến phẩm chất, qui cách, không bị lạc hậu về kỹ thuật... Kho hàng phải cú đầy đủ những điều kiện về chống cháy, mất cắp và mọi nguyên nhân khác cú thể làm giảm phẩm chất hàng hoá.

+ Tài sản hỡnh thành từ vốn vay của ngõn hàng dựng để thế chấp khi vay, bờn vay làm thủ tục thế chấp mà chưa cú giấy tờ sở hữu hàng hoỏ thờ trong quỏ trỡnh thực hiện ngõn hàng phải giỏm sỏt bổ sung đầy đủ giấy tờ sở hữu hàng hoá và hồ sơ tín dụng thế chấp theo đúng qui định của pháp luật.

Các tài sản bên vay đem cầm cố, Ngân hàng Ngoại thương VN chỉ nhận cầm cố bất động sản thuộc quyền sở hữu hợp pháp của bên vay, thông thường gồm: vàng bạc, đá quý, chúng chỉ có giá (do NHQD và Kho bạc Nhà nước phát hành) cũn thời hạn thanh toán, cọc mảy mức nhỏ cú giỏ trị lớn.

Đảm bảo tín dụng bằng thế chấp, cầm cố tài sản là một hỡnh thức mà ngõn hàng sẽ chắc chắn thu hồi đợc nợ tuy nhiên mục tiêu của ngân hàng là tài trợ vốn cho các doanh nghiệp thực hiện kinh doanh có lói từ đó trả nợ đợc cho ngân hàng chứ không phải thu hồi nợ từ việc phát mại tài sản của khách hàng. Do đó biện pháp đảm bảo tín dụng bằng thế chấp, cầm cố tài sản chỉ phát huy tác dụng khi ngân hàng đó sử dụng mọi nỗ lực và biện phỏp thu hồi nợ khỏc nhau mà vẫn khụng thu đợc hiệu quả. Tại Ngân hàng Ngoại thương VN, bảo đảm tín dụng bằng tín chấp chiếm tới 60% dư nợ tín dụng, hỡnh thức này giảm đợc thủ tục phiền hà giữa ngân hàng và khách hàng và cho thấy việc sử dụng đồng vốn của ngân hàng trong sản xuất kinh doanh rất có hiệu quả. Vỡ vậy Ngõn hàng Ngoại thương VN trong việc triển khai công tác tín dụng thời gian qua đó chủ trương mở rộng qui mụ tớn dụng tài trợ xuất nhập khẩu thụng qua việc tỡm kiếm, khai thỏc nguồn hàng tin cậy khụng chỉ đối với đơn vị kinh tế quốc doanh mà cả với đơn vị kinh tế ngoài quốc doanh bằng cách vận dụng linh hoạt, sáng tạo qui định đảm bảo tín dụng ngân hàng, đẩy mạnh việc nghiên cứu, đánh giá khách hàng để tăng tỉ trọng đảm bảo tín dụng bằng tín chấp.

7. Chính sách kiểm tra, giảm sỏt việc sử dụng vốn

Kiểm tra, giám sát việc sử dụng vốn đợc tiến hành từ khi phát tiền vay đến khi ngân hàng thu hồi đợc toàn bộ nợ, chấm dứt hợp đồng tín dụng. Công tác này ở Ngân hàng Ngoại thương VN đợc thực hiện một cách nghiêm ngặt, có sự giám sát và phối hợp chặt chẽ giữa các phũng ban chức năng quản lý và thực hiện tớn dụng với các phũng nghiệp vụ. Vớ dụ khi đơn vị xuất khẩu muốn cấp tớn dụng phải xuất trỡnh bộ chứng từ thanh toán tại phũng thanh toán xuất khẩu, đồng thời cán bộ tín dụng thường xuyên kiểm tra, nắm bắt tỡnh hỡnh đơn vị và yêu cầu đơn vị định kỳ hàng tháng, quý, năm gửi đến ngân hàng báo cáo tài chính.

Với đơn vị nhập khẩu muốn mở L/C phải gửi hồ sơ lên phũng tớn dụng, phũng tớn dụng xem xét thẩm định nếu đồng ý, sẽ lập hồ sơ cho vay và khi đó phũng thanh toán nhập khẩu sẽ mở L/C cho đơn vị này.

Khi giám sát việc sử dụng vốn nếu các trường hợp sau xảy ra, Ngân hàng Ngoại thương VN sẽ đồng ý chỉ việc cấp vốn và có biện pháp xử lý:

- Đơn vị sử dụng vốn vay không đúng mục đích ghi trong hợp đồng tín dụng.
- Đơn vị vay vốn tự ý bỏ tài sản thế chấp mà ngân hàng giao cho đơn vị tự quản lý.
- Đơn vị vay vốn cung cấp các tài liệu về tình hình tài chính của đơn vị mờnh nhạt trung thực.

Tùy trường hợp và điều kiện cụ thể mà ngân hàng có biện pháp xử lý cụ thể như: thoả thuận cùng với đơn vị tìm biện pháp khắc phục, chấm dứt hợp đồng và yêu cầu đơn vị trả nợ cho ngân hàng, thu hồi nợ trước hạn, phát mại tài sản thế chấp, cầm cố để thu nợ, khởi kiện...

Kiểm tra giám sát cũn được thực hiện thông qua phũng thanh tra ngân hàng. Tại đây các mối quan hệ nghi vấn giữa cán bộ tín dụng và khách hàng được kiểm tra. Định kỳ hàng tuần thanh tra ngân hàng tiến hành kiểm tra hồ sơ để nắm bắt được doanh số cho vay và những sai phạm trong quá trình cho vay.

8. Chính sách thu nợ, gia hạn nợ và các biện pháp phũng ngừa rủi ro

Mục tiêu của chính sách này là làm thế nào thu hồi được cả vốn và lãi mà 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 hoàn trả nhưng có thể do một số nguyên nhân như hàng hoá chưa bán được để thu hồi vốn, gặp phải những rủi ro trong quá trình sản xuất kinh doanh, do ý thức đạo đức của khách hàng... mà khách hàng không hoàn trả đúng hạn. Tùy từng trường hợp cụ thể mà cán bộ tín dụng quản lý việc thu nợ ỏp dụng những biện pháp thích hợp.

Việc thu nợ đối với các khoản vay trung và dài hạn được Ngân hàng Ngoại thương VN qui định quá trình thu nợ như sau:

- Nợ gốc thu theo thời hạn đó thoả thuận trong hợp đồng tín dụng, lãi thu hàng tháng. Trường hợp đặc biệt bên vay không có nguồn trả lãi hàng tháng thì giảm đốc xét duyệt thu vào các tháng kế tiếp kể từ sau khi cung trình đưa vào sản xuất do hai bên thoả thuận trong hợp đồng.
- Đến hạn trả nợ gốc và lãi bên vay phải chủ động chuyển tiền trả nợ. Nếu bên vay không chủ động ngân hàng được quyền trích tài khoản tiền gửi các loại của bên vay để thu nợ. Nếu tài khoản tiền gửi của bên vay không

đủ sẽ chuyển số tiền cũn lại sang nợ quá hạn và theo dõi thu khi tài khoản tiền gửi của khách hàng có tiền. Số tiền lóí chưa thu được hạch toán ngoại bảng.

- Nguồn vốn bên vay dùng để trả nợ gồm toàn bộ khấu hao cơ bản hình thành từ vốn vay, một phần lợi nhuận, còc quỹ và nguồn vốn khác có thể huy động được. Bên vay có thể trả nợ trước cho ngân hàng sau khi thông báo bằng văn bản cho ngân hàng.

Với tiền vay ngắn hạn Ngân hàng Ngoại thương VN qui định việc thu nợ như sau:

- Đơn vị vay vốn có thể nộp tiền bán hàng vào bên có tài khoản vay hoặc trích từ tài khoản tiền gửi để trả nợ.
 - Trường hợp khoản vay vượt hạn mức tín dụng, ngân hàng chấm dứt phát tiền vay mới, trích tài khoản tiền gửi của bên vay để thu nợ. Nếu tài khoản tiền gửi của bên vay không đủ trả nợ, ngân hàng yêu cầu bên vay tìm nguồn để trả nợ kịp thời.
 - Nếu bên vay không có nguồn nào để giảm dư nợ vượt mức, ngân hàng chuyển dư nợ vượt mức sang tài khoản cho vay thông thường với thời hạn tối đa là 30 ngày (không được gia hạn nợ). Sau thời hạn này ngân hàng thu theo lóí phạt quá hạn.
 - Trường hợp cho vay ngoại tệ bên vay nhận nợ bằng ngoại tệ nào thì trả nợ gốc và lóí bằng ngoại tệ đấy. Nếu bên vay không có loại ngoại tệ thích hợp thì có thể sử dụng loại ngoại tệ tự do chuyển đổi khác hoặc đồng Việt nam qui đổi ra loại ngoại tệ cần thiết thông qua việc mua bán ngoại tệ của Ngân hàng Ngoại thương VN.
 - Đến hạn trả nợ bên vay nếu có lý do khách quan dẫn đến chậm trả thì bên vay có thể gửi văn bản đến Ngân hàng Ngoại thương VN xin gia hạn nợ. Giám đốc Ngân hàng Ngoại thương VN xem xét nếu thấy có thể gia hạn nợ được thì cho phép làm thủ tục gia hạn nợ nhưng thời gian gia hạn nợ tối đa không được vượt quá thời hạn cho vay. Tổng cộng thời gian cho vay và thời gian gia hạn nợ không được quá 12 tháng. Các hợp đồng tín dụng có thời hạn cho vay từ 10 đến 12 tháng có thời hạn gia hạn nợ tối đa là 3 tháng.
- Còc biện pháp phòng ngừa rủi ro tín dụng tại Ngân hàng Ngoại thương VN:

Biện pháp 1: làm tốt khâu thẩm định và phân tích khách hàng, kiểm tra, giám sát một cách tốt nhất việc sử dụng vốn của khách hàng.

Biện pháp 2: Các đơn vị kinh doanh xuất nhập khẩu phải thực hiện thanh toán qua Ngân hàng Ngoại thương VN. Qua hoạt động này ngân hàng sẽ kiểm tra một cách chặt chẽ khoản tiền cho vay của mình, khi cú tiền về ngân hàng sẽ biết và thu hồi nợ ngay.

Biện pháp 3: khi đơn vị không trả được nợ theo đúng thời hạn thờ vốn hàng cú thể xem xét giảm mức lói suất, gia hạn nợ.

Biện pháp 4: đơn vị không có khả năng trả nợ sau khi ngân hàng đó ỏp dụng tất cả các biện pháp cần thiết, vốn hàng buộc phải sử dụng biện pháp phỏt mại tài sản thế chấp và cầm cố của doanh nghiệp.

III. HOẠT ĐỘNG CHO VAY XUẤT NHẬP KHẨU CỦA NGÂN HÀNG NGOẠI THƯƠNG VN

Từ khi thành lập đến nay Ngân hàng Ngoại thương VN vẫn là ngân hàng chủ lực trong cho vay xuất nhập khẩu. Doanh số cho vay của ngân hàng chủ yếu là phục vụ cho lĩnh vực xuất nhập khẩu, chiếm tỉ lệ 98% doanh số cho vay của ngân hàng. Ngân hàng Ngoại thương VN đó cú đóng góp rất to lớn cho những bước tăng trưởng trong hoạt động xuất nhập khẩu của Việt nam thời gian qua.

Là ngân hàng có truyền thống trong thanh toán quốc tế, năm qua Ngân hàng Ngoại thương VN vẫn duy trở được thế mạnh và vị trí dẫn đầu trong lĩnh vực này, góp phần tích cực vào việc tăng trưởng XNK của đất nước. Năm 2002, doanh số thanh toán xuất nhập khẩu qua Ngân hàng Ngoại thương VN đạt 10,2 tỷ USD, tăng 10,2% so với năm 2001, chiếm 28,4% kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hoá của cả nước. Đây là lần đầu tiên doanh số thanh toán XNK của Ngân hàng Ngoại thương VN vượt qua ngưỡng 10 tỷ USD.

1. Cho vay xuất khẩu

Ngân hàng Ngoại thương VN cho vay đồng Việt nam với tất cả các doanh nghiệp kinh doanh hàng xuất khẩu. Ngân hàng Ngoại thương VN cho các doanh nghiệp xuất khẩu vay nhằm mục đích xây dựng cơ sở vật chất, kỹ thuật, mua sắm máy móc thiết bị trong nước, chi trả chi phí xây lắp, góp vốn liên doanh sản xuất hàng xuất khẩu, gia công chế biến và thu mua các mặt hàng xuất khẩu như hàng thủ công mỹ nghệ, hàng nông thổ sản, hàng thuỷ hải sản.

Doanh số thanh toán xuất khẩu đạt 4,7 tỷ USD, tăng 5,7% so với năm 2001, chiếm 28,3% kim ngạch xuất khẩu hàng hoá của cả nước. Các mặt hàng

đạt tỷ trọng cao trong doanh số thanh toán xuất khẩu qua Ngân hàng Ngoại thương VN là: Dầu thô (39,1%), Thủy sản (13,4%), Gạo (6,9%)v..v.. Đặc biệt là mặt hàng chiến lược dầu thô có doanh số thanh toán qua Ngân hàng Ngoại thương VN đạt 1.873 triệu USD, chiếm 58% kim ngạch xuất khẩu dầu thô của cả nước.

Ngân hàng Ngoại thương VN đó liền doanh với 2 doanh nghiệp Nhật bản thành lập Công ty cho thuê tài chính Việt nam (VinaLease-VLC). Đây là công ty cho thuê tài chính đầu tiên có ở Hà nội phục vụ cho những doanh nghiệp trong và ngoài quốc doanh. Ngân hàng Ngoại thương góp vốn liên doanh 40% và 2 doanh nghiệp Nhật bản 60% (The Long Term Credit Bank of Japan và Japan Leasing Corporation). Với tiềm lực dồi dào về tài chính, số vốn pháp định ban đầu hơn 10 triệu USD và kinh nghiệm tích lũy trong lĩnh vực cho thuê tài chính, VLC sẽ cung cấp các dịch vụ cho thuê các loại tài sản gồm: thiết bị viễn thông, thiết bị y tế, nhà xưởng, máy móc công nghiệp, máy xây dựng, phương tiện giao thông, trang thiết bị văn phòng,... Với tiềm năng trên, VLC sẽ góp phần tạo sự phong phú cho hoạt động tài chính-ngân hàng, đáp ứng nhu cầu phát triển kinh tế, tăng khối lượng hàng xuất khẩu của Việt nam.

2. Cho vay nhập khẩu

Ngân hàng Ngoại thương VN cho các doanh nghiệp nhập khẩu vay để nhập khẩu hàng hoá chủ yếu bằng hình thức cho vay ngoại tệ để mở L/C nhập khẩu. Ngân hàng Ngoại thương VN cũng thực hiện bảo lãnh cho các tổ chức kinh tế trong nước nhập khẩu hàng hoá từ nước ngoài. Một điểm nổi bật trong hoạt động cho vay nhập khẩu là cho vay nhập khẩu hàng hoá để tạo vốn thu mua hàng xuất khẩu (tạm nhập, tái xuất). Có thể nói việc gắn nhập khẩu phục vụ sản xuất với thu mua hàng xuất khẩu là một giải pháp hiệu quả và sáng tạo của Ngân hàng Ngoại thương VN trong hoạt động tín dụng. Ngân hàng Ngoại thương VN sẵn sàng cho các doanh nghiệp vay ngoại tệ ngắn hạn để thanh toán các L/C at sight với thời hạn thoả thuận tùy theo từng hợp đồng tín dụng và hàng hoá nhập khẩu, thời gian dự trữ hàng hoá và chờ thời điểm có giá lợi nhất. Thông thường ngân hàng áp dụng thời hạn cho vay từ 3 đến 6 tháng. Ngân hàng cũn tiến hành bảo lãnh cho các hoạt động này theo hình thức mở L/C trả chậm.

Cho vay bằng ngoại tệ để nhập hàng hoá chịu tác động của nhiều nhân tố như tỉ giá, tởnh hỡnh kinh tế chính trị của đất nước, của khu vực... Chính vỡ vậy cho vay nhập khẩu tiềm ẩn trong nú rất nhiều rủi ro.

Doanh số thanh toán nhập khẩu đạt 5,5 tỷ USD, tăng 14,3% chiếm 28,6% kim ngạch nhập khẩu hàng hoá của cả nước. Các mặt hàng đạt tỷ trọng cao trong doanh số thanh toán nhập khẩu qua Ngân hàng Ngoại thương VN là xăng dầu (26,2%), máy móc thiết bị (12,8%), sắt thép (7,3%)v.v..Riêng doanh số thanh toán xăng dầu – một hàng hoá có tầm quan trọng chiến lược qua Ngân hàng Ngoại thương VN đạt 1,5 tỷ USD, chiếm tới 72% kim ngạch nhập khẩu xăng dầu của cả nước.

Trong bối cảnh nền kinh tế đang hướng vào xuất khẩu, số lượng các doanh nghiệp được cấp giấy phép kinh doanh xuất nhập khẩu ngày càng nhiều nhờ chiến lược gắn nhập khẩu phục vụ xuất khẩu của Ngân hàng Ngoại thương VN càng phát huy hiệu quả. Hoạt động này đã góp phần nâng cao uy tín của ngân hàng trên thương trường thế giới cũng như mở rộng, thu hút thêm khách hàng trong nước. Vốn ngoại tệ của ngân hàng cũng được tăng cường do khoản ký quỹ của doanh nghiệp được ngân hàng bảo lónh.

3. Đánh giá hoạt động tín dụng xuất nhập khẩu của Ngân hàng Ngoại thương VN

- Những tồn tại và khó khăn: Bên cạnh những việc đã làm được cũng cũn nhiều tồn tại và khó khăn có ảnh hưởng xấu đến hoạt động của Ngân hàng Ngoại thương VN đó là:

+ Mặc dù Ngân hàng Ngoại thương VN đã nỗ lực thu hồi nợ quá hạn và hạn chế phát sinh mới song nợ quá hạn vẫn luôn là ỏp lực lớn tõnh hõnh hoạt động kinh doanh của Ngân hàng Ngoại thương VN. Số dư nợ quá hạn vẫn không giảm, cũn ở con số tương đỏi lớn (khoảng 1300 tỷ) chiếm 14% tổng dư nợ. Đặc biệt là nợ khó đũi tăng nhanh (là 800 tỷ). Như vậy tỉ lệ nợ quá hạn ở Ngân hàng Ngoại thương VN lớn hơn tỉ lệ nợ quá hạn so với tổng dư nợ được qui định (<5%) trong hoạt động giám sát từ xa của thanh tra Ngân hàng Nhà nước. Khi thực hiện bất cứ một hoạt động cho vay nào thờ mục đích của ngân hàng cũng là làm thờ nào thu hồi được cả vốn và lỏi tức là thu nợ được và không phát sinh nợ quá hạn. Nợ quá hạn lớn là một trong những nguyên nhân tạo sự "thừa vốn" của ngân hàng trong khi nền kinh tế lại thiếu vốn, nợ quá hạn cao sẽ dẫn đến tâm lý sợ rủi

ro khi quyết định cho vay của các cán bộ tín dụng làm ảnh hưởng đến việc cung cấp tín dụng cho nền kinh tế, đặc biệt là tín dụng xuất nhập khẩu - một lĩnh vực chứa rất nhiều rủi ro.

+ Ngân hàng Ngoại thương VN chủ yếu là cho vay ngắn hạn. Điều này chứng tỏ ngân hàng mới chỉ chú trọng cho vay để thu mua hàng hoá xuất khẩu, nhập khẩu chứ tỉ lệ cho vay để xây dựng cơ sở vật chất kỹ thuật (cho vay trung và dài hạn) đảm bảo sự phát triển lâu dài cho nền kinh tế cũn thấp.

Nguyên nhân của các tồn tại trên cần được xem xét cả yếu tố chủ quan lẫn khách quan cả về phía khách hàng, ngân hàng và Nhà nước.

- Về phía khách hàng:

+ Do sự biến động về giá cả của thị trường (nhất là giá nông sản), khách hàng bán sản phẩm không đủ bù đắp chi phí nên không có đủ tiền trả nợ ngân hàng.

+ Do thiếu vốn trung hạn nờn một số doanh nghiệp vay vốn ngắn hạn để dùng vào xây dựng cơ bản (như Dệt Nam định) không trả nợ đúng hạn phải chuyển sang nợ quá hạn.

+ Khách hàng sử dụng vốn sai mục đích dẫn tới chỗ khó khăn về tài chính, nhập khẩu ồ ạt các mặt hàng làm thị trường bị ứ đọng.

Đối với bộ phận các doanh nghiệp /90, doanh nghiệp /91 phần lớn đều có tỡnh hỡnh tài chớnh khả quan, cú định hướng hoạt động chắc chắn tạo sự tin tưởng, ổn định cho các nhà đầu tư. Tuy nhiên ở một số doanh nghiệp vốn được Nhà nước cấp quá nhỏ trong khi nhiệm vụ được giao lại quá lớn, tỡnh hỡnh sản xuất kinh doanh gặp nhiều khú khăn. Do nguyên nhân từ định hướng chiến lược phát triển đến giải pháp kinh tế kỹ thuật, sự biến động của thị trường... đó làm cho lỳc này cung lớn hơn cầu, lúc khác cầu lớn hơn cung, biến động lớn của thị trường gây nên lỗ trong kinh doanh từ đó tác động đến khả năng trả nợ vốn vay của ngân hàng.

- Về phía Nhà nước:

+ Các doanh nghiệp đặc biệt là các tổng công ty có nhu cầu vốn lớn trong khi hạn mức đầu tư tối đa vào các doanh nghiệp trên bị hạn chế bởi Pháp lệnh Ngân hàng và Luật Tổ chức tín dụng. Pháp lệnh Ngân hàng qui định ngân hàng không được phép cho doanh nghiệp vay quá 10% vốn tự có và các quỹ của ngân hàng, tổng dư nợ 10 khách hàng vay nhiều nhất không vượt quá 30% tổng dư nợ tín dụng. Trong khi đó khách hàng của Ngân hàng Ngoại thương VN thường là các khách hàng lớn, có nhu cầu lớn về tín dụng. Mâu thuẫn giữa thừa vốn của ngân hàng mà các doanh nghiệp lại thiếu vốn là mâu thuẫn cần giải quyết.

+ Nền kinh tế đang trong quá trình chuyển đổi do vậy chính sách, cơ chế của Nhà nước cũng luôn luôn thay đổi và đi tới hoàn thực hiện. Quá trình thay đổi đó nhiều khi là cho doanh nghiệp chuyển hướng không kịp, không giải phóng được vốn và khó khăn trong việc trả nợ ngân hàng. Ví dụ chỉ thị cấm rừng của Chính phủ làm cho các doanh nghiệp chế biến kinh doanh mặt hàng lâm sản bị đọng vốn. Nhiều khi do chính bản thân cơ chế sinh ra. Ví dụ việc cấp nhiều quota nhập phân bón, sắt thép cho các đơn vị nhập khẩu hàng ồ ạt về một lúc dẫn đến giá giảm, không bù đắp nổi chi phí, nhiều đơn vị bị thua lỗ, không trả được vốn ngân hàng.

+ Mặt khác về qui định thế chấp và cầm cố tài sản theo Nghị định 85/CP ngày 17/12/1996 thì các doanh nghiệp chỉ được vay tối đa là 70% giá trị tài sản thế chấp. Tài sản thế chấp chủ yếu là đất đai, khách sạn, nhà xưởng rất khó chuyển nhượng và giảm giá liên tục nên nếu phát mại ngay để thu hồi vốn sẽ dẫn đến bị thua lỗ mặt khác nếu để lâu tài sản xuống cấp cũng bị giảm giá trị.

- Về phước ngôn hàng:

+ Trước hết, nhỡn vào vốn huy động của ngân hàng, vốn huy động chủ yếu là vốn ngắn hạn, vỡ vỡ ngôn hàng chỉ đáp ứng được một phần vốn trung và dài hạn của các doanh nghiệp.

+ Chính sách của ngân hàng có một số điều chưa hợp lý.

Thứ nhất: chính sách lãi suất: lãi suất cho vay chưa hợp lý, chưa mang tính cạnh tranh. Lãi suất cho vay của ngân hàng gần như ngang với mức lãi suất trần của Ngân hàng Nhà nước.

Thứ hai: chính sách đảm bảo tín dụng của ngân hàng chưa thực sự tạo điều kiện cho các doanh nghiệp và đảm bảo khả năng thu hồi vốn của ngân hàng. Công tác thẩm định tín dụng cũn mang nặng tính hõnh thức.

Sự xuất hiện và hoạt động có hiệu quả của các ngân hàng liên doanh và chi nhánh ngân hàng nước ngoài trong lĩnh vực xuất nhập khẩu cũng làm giảm hiệu quả tín dụng xuất nhập khẩu của Ngân hàng Ngoại thương VN. Các ngân hàng này không bị khống chế bởi hạn mức cho vay một doanh nghiệp 10% vốn tự có và quỹ dự trữ, họ sẵn sàng cung cấp cho khách hàng không những đầu vào mà cũn tởm cả đầu ra, tởm thị trường xuất khẩu cho khách hàng.

CHƯƠNG III: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG CHO VAY XUẤT NHẬP KHẨU TẠI NGÂN HÀNG NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM

I. ĐỊNH HƯỚNG CHUNG VỀ HOẠT ĐỘNG XUẤT NHẬP KHẨU TRONG GIAI ĐOẠN 2003-2005

1. Định hướng chung của nhà nước về hoạt động XNK trong giai đoạn 2003-2005

Bước vào những năm đầu tiên của thế kỷ mới (2003-2005), tởnh hỡnh trong nước và bỡi cảnh quốc tế cú nhiều thuận lợi và cơ hội lớn, đồng thời cũng đặt ra nhiều khó khăn và thách thức đối với nền kinh tế nói chung và hoạt động xuất nhập khẩu của Việt Nam nói riêng. Thế và lực của nước ta mạnh hơn nhiều so với trước, chính trị – xó hội tiếp tục ổn định, thể chế kinh tế thị trường đó bước đầu hỡnh thành và vận hành cú hiệu quả, năng lực sản xuất và kết cấu hạ tầng kinh tế - xó hội đó tạo ra tiền đề cần thiết cho bước phát triển mới. . . .

Cùng với sự phát triển chung của nền kinh tế, hoạt động xuất nhập khẩu của Việt Nam trong thời gian qua cũng đạt được những thành tựu đáng ghi nhận, tạo động lực lớn cho các ngành sản xuất hướng tới những kết quả tốt hơn nữa theo chính sách chủ chương khuyến khích của nhà nước. Dưới đây là định hướng phát triển hoạt động xuất nhập khẩu trong giai đoạn 2003 - 2005.

Nhà nước chủ chương tiếp tục mở rộng quan hệ kinh tế đối ngoại theo hướng đa phương hoá, đa dạng hoá; chủ động hội nhập kinh tế quốc tế theo lộ trỡnh phự hợp với điều kiện của nước ta và bảo đảm thực hiện những cam kết trong quan hệ song phương và đa phương như AFTA, APEC, Hiệp định thương mại Việt – Mỹ, tiến tới gia nhập WTO.

Nhà nước cũng cú chính sách khuyến khích mạnh mẽ mọi thành phần kinh tế tham gia sản xuất, kinh doanh xuất nhập khẩu hàng hoá và dịch vụ; nâng cao năng lực cạnh tranh, phát triển mạnh những sản phẩm hàng hoá và dịch vụ cú khả năng cạnh tranh trên thị trường quốc tế; giảm mạnh xuất khẩu sản phẩm thô sơ chế, tăng nhanh tỷ trọng sản phẩm chế biến và tỷ lệ nội địa hoá trong sản phẩm;

Tăng nhanh tổng kim ngạch xuất khẩu để tiến tới cân bằng xuất nhập; bảo đảm nhập khẩu những vật tư, thiết bị chủ yếu, cú tác động tích cực đến

sản xuất kinh doanh. Tạo thị trường ổn định cho một số loại mặt hàng nông sản thực phẩm và hàng công nghiệp có khả năng cạnh tranh.; tìm kiếm các thị trường cho mặt hàng xuất khẩu mới. Nâng cao chất lượng các mặt hàng xuất khẩu, tăng thêm thị phần ở các thị trường truyền thống, tiếp cận và mở rộng các thị trường mới.

Tổng kim ngạch xuất khẩu trong 3 năm 2003-2005 phấn đấu đạt khoảng 87 tỷ USD, với mức tăng hàng năm là 16%. Nhóm hàng công nghiệp và tiểu thủ công nghiệp chiếm 70% tổng kim ngạch xuất khẩu, tăng bình quân hàng năm là 15,9%; trong đó, nhóm hàng công nghiệp tiêu dùng và tiểu thủ công nghiệp chiếm 43% kim ngạch xuất khẩu công nghiệp, tăng bình quân hàng năm 22%. Nhóm hàng nông, lâm, thủy sản chiếm 30% tổng kim ngạch xuất khẩu, tăng bình quân hàng năm 16,2%.

Tổng kim ngạch nhập khẩu trong năm 2003-2005 sẽ khoảng 90 tỷ USD, tăng bình quân hàng năm 15%, trong đó nhóm hàng máy móc, thiết bị và phụ tùng chiếm 32,6% tổng kim ngạch nhập khẩu, tăng bình quân hàng năm 17,2%; nhóm hàng nguyên vật liệu chiếm 63,5%, tăng bình quân hàng năm 13,9%; nhóm hàng tiêu dùng chiếm khoảng 3,9%, bằng năm năm trước.

2. Định hướng của ngân hàng Ngoại thương Việt nam về hoạt động cho vay xuất nhập khẩu trong thời gian tới

Năm 2002, Ngân hàng Ngoại thương VN đã nỗ lực vượt qua nhiều khó khăn cũng như nhiều thử thách, đồng thời nâng cao trình độ hoạt động để tăng sức cạnh tranh và chuẩn bị sẵn sàng cho môi trường hoạt động khắc nghiệt của những năm sắp tới để tiếp tục phát huy là ngân hàng có thể mạnh trong hoạt động cho vay xuất nhập khẩu. Trên cơ sở định hướng chiến lược của Ngân hàng Nhà nước, Ngân hàng Ngoại thương VN đã vạch ra phương hướng hoạt động trong thời gian tới với một số nội dung chính như: Tăng nguồn vốn huy động, mở rộng quy mô và nâng cao chất lượng tín dụng, tăng cường đổi mới công nghệ, chú trọng đào tạo nguồn nhân lực,...

Bờn cạnh việc duy trì thế mạnh trong các hoạt động như chuyên tiền và nhờ thu, Ngân hàng Ngoại thương VN chủ trương nâng cao trình độ nghiệp vụ thanh toán tín dụng chứng từ. Trong phương thức thanh toán này, quan hệ giữa khách hàng và ngân hàng khá khăng khít, thông qua đó, Ngân hàng Ngoại thương VN có thể áp dụng những dịch vụ mang lại lợi ích cho cả hai bên như tài trợ hàng xuất khẩu, chiết khấu bộ chứng từ, . . . Trên cơ sở

định hướng của Nhà nước, Ngân hàng Ngoại thương VN cố gắng đẩy mạnh tài trợ xuất khẩu đồng thời tích cực hỗ trợ lĩnh vực nhập khẩu, xăng dầu, hoá chất, tân dược. Trong tương lai, Ngân hàng Ngoại thương VN sẽ chú trọng phát triển mạnh hoạt động cho vay xuất khẩu.

Mục tiêu cụ thể của Ngân hàng Ngoại thương VN là phấn đấu để đạt tỷ trọng sử dụng phương thức tín dụng chứng, từ chiếm khoảng 60% trong mảng thánh toán quốc tế (trung bình trong các năm trước tỷ lệ này là 45-50%), từ đó sẽ làm tăng phần đóng góp của hoạt động thanh toán quốc tế vào tổng thu nhập của Ngân hàng Ngoại thương VN. Trên cơ sở phát triển này, Ngân hàng Ngoại thương VN sẽ tăng cường hơn nữa hoạt động cho vay xuất nhập khẩu...

Tín dụng cho vay xuất nhập khẩu cũng sẽ được Ngân hàng Ngoại thương VN quan tâm mở rộng là năm 2003, theo định hướng của Nhà nước, hoạt động xuất nhập khẩu của Việt Nam sẽ có nhiều chuyển biến tích cực do thị trường ngày càng có xu hướng vươn xa nhờ vào các Hiệp định kinh tế song phương và đa phương mà Việt Nam đã ký kết với nước ngoài. Sự phát triển hoạt động xuất nhập khẩu sẽ dẫn tới nhu cầu lớn về vốn, đây là cơ hội, đồng thời cũng là thách thức đối với các ngân hàng nói chung và Ngân hàng Ngoại thương VN nói riêng trong việc cung cấp các hình thức cho vay.

Để thực hiện tốt các mục tiêu, định hướng đó đề ra ở trên, Ngân hàng Ngoại thương VN cần phải từng bước cải thiện vị trí của mình trong lĩnh vực hoạt động cho vay xuất nhập khẩu đang ngày càng trở nên sôi động và cần có kế hoạch khắc phục những điểm yếu đồng thời phát huy thế mạnh của mình. Sau đây là một số giải pháp, kiến nghị nhằm hoàn thiện hoạt động cho vay xuất nhập khẩu tại Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam.

II. CÁC GIẢI PHÁP VÀ KIẾN NGHỊ

1. Giải pháp

1.1. củng cố công tác chỉ đạo về hoạt động cho vay xuất nhập khẩu

Từ trước tới nay, mảng hoạt động kinh doanh đối ngoại đó được chứng minh là ngày càng có vai trò quan trọng đối với sự phát triển của một ngân hàng thương mại khi mà xu hướng toàn cầu hoá nền kinh tế trở nên mạnh mẽ hơn. Chính vì lý do trên, ban lãnh đạo Ngân hàng Ngoại thương VN cần có chương trình chỉ đạo sâu sắc và tích cực hơn nữa đối với hoạt động cho vay xuất nhập khẩu. Căn cứ vào định hướng của Nhà nước cũng như yêu cầu,

triển vọng của mình, hàng năm, Ngân hàng Ngoại thương VN phải đưa ra được những chỉ tiêu cụ thể phát triển hoạt động cho vay xuất nhập khẩu, đồng thời có tổng kết đánh giá, tổ chức rút kinh nghiệm một cách nghiêm túc và hiệu quả. Trên thực tế, công tác chỉ đạo được đánh giá là rất quan trọng. Thực hiện tốt công tác này sẽ tạo điều kiện cho hoạt động cho vay xuất nhập khẩu tiến hành trôi chảy và đạt kết quả khả quan.

1.2. Tăng nguồn vốn huy động

Tăng trưởng nguồn vốn huy động là mục tiêu hàng đầu của các ngân hàng thương mại. Cũng như những ngân hàng khác, Ngân hàng Ngoại thương VN ý thức được rằng nguồn vốn lớn và ổn định sẽ tạo đà cho việc thực hiện thành công các nhiệm vụ khác của Ngân hàng, trong đó có hoạt động cho vay nhập khẩu. Để đạt được mục tiêu tăng trưởng vốn, trước hết, Ngân hàng Ngoại thương VN cần hoàn thiện các hình thức huy động vốn truyền thống như tiết kiệm, tiền gửi. Bên cạnh đó, Ngân hàng nên chú trọng mở rộng hơn nữa các hình thức huy động khác để tận kiếm thềm cở nguồn vốn bổ sung như vốn uỷ thác, tiền ký quỹ,....

Để thu hút vốn có hiệu quả, điều cần thiết là Ngân hàng Ngoại thương VN phải có chính sách lói suất tiền gửi hợp lý bởi lói suất thường là mối quan tâm đầu tiên khi khách hàng đến gửi tiền và đây cũng chính là một trong những công cụ tiền tệ cạnh tranh giữa các ngân hàng.

Ngoài ra, Ngân hàng Ngoại thương VN cần tiếp tục phát huy thế mạnh hàng đầu của mình trong lĩnh vực thanh toán không dùng tiền mặt, đặc biệt là nghiệp vụ phát hành và thanh toán thẻ. Làm tốt công tác này cũng là điểm quan trọng dẫn đến thành công trong việc thu hút tiền tệ vào Ngân hàng.

1.3. Đa dạng hoá các hình thức cho vay

Đây là yêu cầu bức thiết không chỉ đối với Ngân hàng Ngoại thương VN mà cả hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam, Hiện nay, nghiệp vụ xuất nhập khẩu của chúng ta cũn đơn điệu, chủ yếu được các dạng thức cổ điển. Trên thực tế, trong thời gian gần đây, việc thanh toán những mặt hàng chủ lực của Việt Nam đều được tiến hành gần như tối đa qua các chi nhánh nước ngoài. Trong thời gian sắp tới, Ngân hàng Ngoại thương VN cần nghiên cứu đưa thêm những hình thức mới vào danh mục cho vay xuất nhập khẩu. Đa dạng hoá loại hình cho vay sẽ giúp Ngân hàng Ngoại thương VN đáp ứng được nhiều hơn nhu cầu phong phú của khách hàng, thu hút được một số

lượng lớn hơn các doanh nghiệp xuất nhập khẩu về hoạt động qua Ngân hàng Ngoại thương VN, từ đó góp phần tăng thu nhập và nâng cao uy tín của Ngân hàng. Trước mắt, ngân hàng cần chuẩn bị về cơ bản cơ sở vật chất và con người cho nghiệp vụ cho vay xuất nhập khẩu như các thiết bị tài trợ xuất nhập khẩu hiện đại, hệ thống các văn bản hướng dẫn thủ tục và quy trình thực hiện tài trợ một cách đầy đủ, thuận tiện và dễ hiểu đối với cả nhân viên và khách hàng; song song với những việc đó, Ngân Hàng cũng cần phải có một đội ngũ nhân viên am hiểu nghiệp vụ thanh toán quốc tế và cho vay xuất nhập khẩu.

1.4. Kết hợp đồng bộ và hiệu quả các chính sách nhằm thúc đẩy hoạt động cho vay xuất nhập khẩu

Trước hết, Ngân hàng Ngoại thương VN cần xây dựng chính sách khách hàng trên cơ sở kết hợp chặt chẽ và đồng bộ với các chính sách khác như thanh toán quốc tế, tín dụng, marketing... Nói cách khác, Ngân hàng Ngoại thương VN nên chú trọng sách lược ớch tổng thể (lãi suất cho vay xuất nhập khẩu, phí mở L/C, phí thanh toán, chênh lệch giá mua bán ngoại tệ...) gắn liền với từng khách hàng. Thụng qua quả trình này, công kế hoạch mục tiêu cụ thể cũng như biện pháp thực hiện các nghiệp vụ cho vay sẽ được xác lập. Ngân hàng Ngoại thương VN cần xây dựng chiến lược hệ thống khách hàng, có chương trình cụ thể về số khách hàng thu hýt được của từng năm hay số khách hàng phân theo từng loại, từng khu vực và thị trường ra sao. Một điểm cần chú ý trong chính sách khách hàng là việc lựa chọn khách hàng để cung cấp các ưu đãi trong quả trình cho vay xuất nhập khẩu. Về nguyên tắc, Ngân hàng Ngoại thương VN phải đặt ra các tiêu chuẩn nhập khẩu, kim ngạch xuất khẩu hoặc thị trường xuất khẩu... Ngân hàng Ngoại thương VN cũng nên đẩy mạnh hơn nữa công tác đơn giản hoá các thủ tục ngân hàng, hạ biểu phí dịch vụ, giảm thời gian thẩm định hồ sơ xin cho vay, giảm thời gian kiểm tra xử lý các chứng từ,... đảm bảo phục vụ khách hàng nhanh chóng, thuận tiện và an toàn. Ngoài ra, Ngân hàng cần phát triển hơn nữa dịch vụ tư vấn và môi giới cho khách hàng về nghiệp vụ thanh toán quốc tế và tín dụng xuất nhập khẩu, cụ thể như: Cung cấp các phân tích sâu về xu hướng biến động của thị trường, những hướng dẫn cụ thể về ỏp dụng công cụ phòng ngừa rủi ro; tư vấn cho khách hàng trong việc lựa chọn các điều kiện thanh toán phù hợp với từng thị trường, giới thiệu cho khách hàng các nhà xuất nhập khẩu.

Thứ hai, đối với nhân viên thực hiện nghiệp vụ cho vay xuất nhập khẩu, Ngân hàng Ngoại thương VN nên có cơ chế khuyến khích về tiền lương, tiền thưởng dành cho những người hoàn thành tốt công việc, đồng thời có cơ chế thu nhập hấp dẫn để lôi kéo chuyên gia giỏi trong hoạt động thanh toán quốc tế về làm việc tại Ngân hàng. Chính sách này cần được xem xét thực hiện đồng thời cùng các chính sách nói trên bởi vỡ khuyến khích về mặt vật chất sẽ tạo động cơ thúc đẩy nhân viên nỗ lực làm việc tốt hơn nữa, từ đó sẽ góp phần nâng cao chất lượng và hiệu quả của nghiệp vụ cho vay xuất nhập khẩu.

1.5. Đầu tư đổi mới hệ thống công nghệ thanh toán

Ngày nay, sự tham gia của các phương tiện vật chất thiết bị đó trở thành nhỡn tố chính trong cõc ngõn hàng hiện đại để nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng và củng cố thêm tính chuyên nghiệp hoỏ của nhỡn vờn tiếp xỳc, giỳp họ xử lý cõc dịch vụ với tốc độ nhanh hơn và chính xác hơn, giảm bớt những hành động mang tính thủ công.

Vỡ những tõc dụng rất lớn đó, Ngân hàng Ngoại thương VN nên dành sự quan tâm thích đáng tới việc đầu tư nâng cấp máy móc thiết bị, mạng cục bộ và hệ thống truyền thông trực tuyến (on-line). Mặt khác, để phục vụ cho công tác thống kê, báo cáo và quản lý, Ngõn hàng Ngoại thương VN cần khản trương thiết kế phần mềm tin học liên quan đến đối tượng khách hàng, ngành hàng xuất nhập khẩu, thị trường xuất nhập khẩu, kim ngạch xuất nhập khẩu của từng khách hàng. Hoàn thiện, nâng cao công nghệ thanh toán, xử lý và cung cấp thụng tin và điều quan trọng thúc đẩy hoạt động kinh doanh ngân hàng nói chung và nghiệp vụ cho vay nhập khẩu nói riêng trong điều kiện cạnh tranh ngày càng khốc liệt giữa các ngân hàng.

1.6. Tăng cường công tác tổ chức đào tạo và nâng cao trỡnh độ nghiệp vụ cho đội ngũ cán bộ ngân hàng trong hoạt động xuất nhập khẩu

Trỡnh độ nghiệp vụ của nhân viên tiếp xỳc giữ vai trũ chủ đạo và góp phần tích cực trong việc tạo ra những dịch vụ ngân hàng có chất lượng cao. Sự tham gia của họ nhằm tạo ấn tượng đẹp về hõnh ảnh ngõn hàng. Nhận thức được điều đó, Ngân hàng Ngoại thương VN cần nhanh chóng tăng cường cả về mặt số lượng và về chất lượng đối với đội ngũ nhân viên phụ trách hoạt động thanh toán quốc tế và tín dụng. Trước hết, cần xây dựng và duy trỡ tốc phũng giao dịch lịch sự, văn minh, chất lượng phục vụ tốt .

Bên cạnh đó, Ngân hàng Ngoại thương VN cần có một sự đầu tư không nhỏ trong việc lập ra các khoá đào tạo, bồi dưỡng nghiệp vụ cho các nhân viên về nghiệp vụ thanh toán quốc tế, kinh doanh xuất nhập khẩu và luật quốc tế, hướng dẫn họ sử dụng các công nghệ phần mềm áp dụng trong thanh toán và các kiến thức có liên quan khác. Trong thời gian tới, Ngân hàng Ngoại thương VN cần phải xây dựng cho mình một trung tâm đào tạo riêng, đây sẽ là nơi chuyên để tập huấn nghiệp vụ. Có như vậy thì mới tập trung và nâng cao được, hiệu quả của công tác đào tạo, đáp ứng được đòi hỏi của Ngân hàng Ngoại thương VN trong những năm tới.

2. Kiến nghị

2.1. Đối với nhà nước

Để hoạt động cho vay xuất nhập khẩu thực sự trở nên sôi động thì trước hết hoạt động xuất nhập khẩu phải được mở rộng và phát triển. Muốn vậy, Nhà nước cần có biện pháp cải tổ hơn nữa bộ máy ngoại thương, thủ tục hải quan, thuế suất xuất nhập khẩu. Cần tinh giảm bộ máy quản lý, sắp xếp lại các DNNN chuyển kinh doanh hàng xuất khẩu, khuyến khích giảm giá thành sản phẩm, tăng năng suất lao động trong khu vực làm hàng xuất khẩu. Bộ Thương mại có thể phối hợp với các Bộ, ngành hữu quan xây dựng chương trình xúc tiến việc mở rộng thị trường xuất nhập khẩu hàng hoá và dịch vụ của Việt Nam. Bộ Kế hoạch và đầu tư nên cùng các Bộ ngành có liên quan kết hợp với các địa phương tăng cường biện pháp thu hút vốn đầu tư và những nguồn lực khoa học, công nghệ cũng như trình độ quản lý tiên tiến của nước ngoài.

Ngoài ra, Nhà nước cần ban hành các cơ chế hỗ trợ những ngân hàng tham gia xuất nhập khẩu. Hiện nay, với chính sách mở cửa nền kinh tế, Việt Nam đó thu hút sự quan tâm của khá nhiều các ngân hàng trên thế giới. Bên cạnh những lợi ích thu được nhờ sự mở rộng thị trường tài chính, việc các ngân hàng nước ngoài mở chi nhánh hay liên doanh tại Việt Nam đó đặt các ngân hàng trong nước vào thế cạnh tranh khốc liệt. Với những thế mạnh về vốn, công nghệ cùng kinh nghiệm kinh doanh trên thương trường, những ngân hàng này đang dần chiếm lĩnh thị trường tín dụng của các ngân hàng nội địa, đặc biệt trong lĩnh vực xuất nhập khẩu một lĩnh vực quan trọng với nhu cầu vốn lớn và khả năng mang lại doanh thu cũng như lợi nhuận cao. Trong khi đó, ngoài mục tiêu lợi nhuận, các ngân hàng thương mại Việt Nam cũng cần phải thực hiện theo đúng đường lối chính sách kinh tế đối ngoại của Nhà

nước. Bởi vậy, trong cuộc cạnh tranh không cân sức, các ngân hàng trong nước cần sự hỗ trợ hơn nữa của Nhà nước như giảm thuế thu nhập trên phần thu từ cho vay xuất nhập khẩu hay trợ giúp về kỹ thuật và công nghệ.

2.2. Đối với Ngân hàng Nhà nước

Như đó biết, tỷ giá hối đoái là mối quan tâm hàng đầu của doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu bởi nó ảnh hưởng rất lớn đến thu nhập quy về bản tệ của họ. Sự biến động tỷ giá cũng như tác động đáng kể đến hoạt động thanh toán quốc tế và cho vay xuất nhập khẩu của ngân hàng thương mại. Vì vậy, Ngân hàng Nhà nước cần thực hiện chính sách quản lý ngoại hối và can thiệp về tỷ giá một cách linh hoạt, tránh để tỷ giá thay đổi quá lớn gây bất lợi cho hoạt động kinh doanh đối ngoại nói chung và hoạt động cho vay xuất nhập khẩu nói riêng tại các ngân hàng thương mại.

Ngân hàng Nhà nước cần nhanh chóng có các giải pháp điều chỉnh cơ chế tín dụng để đảm bảo sự hoạt động nhất quán của Ngân hàng Ngoại thương VN, tránh tình trạng bị cộc ngẽn hàng nước ngoài "lấn sân" trong lĩnh vực thanh toán vớ họ có được hoạt động tín dụng thuận lợi hơn. Hiện nay lợi thế của các ngân hàng nước ngoài là không bị khống chế bởi hạn mức cho vay, vớ thể cộc ngẽn hàng này lượn sẵn sàng cung cấp cho khách hàng cả đầu vào lẫn đầu ra, cho vay xuất nhập khẩu và tởm ra thị trường xuất khẩu cho khách hàng.

Thời gian qua, Ngân hàng Nhà nước đó cú nhiều cố gắng để tạo ra hành lang pháp lý cho hoạt động cho vay xuất nhập khẩu, ví dụ như các quy định cụ thể hướng dẫn việc bảo lónh phỏt hành L/C trả chậm. Tuy nhiên, Ngõn hàng Nhà nước vẫn phải tập trung nỗ lực để hoàn thiện hơn nữa hệ thống văn bản pháp lý liên quan đến hoạt động ngân hàng nói chung và xuất nhập khẩu nói riêng.

Tất cả những kiến nghị trên đây nhằm góp phần tạo môi trường kinh doanh thuận lợi cho nền kinh tế nói chung và hoạt động cho vay xuất nhập khẩu nói riêng. Việc thực hiện hoạt động cho vay xuất nhập khẩu có đạt được hiệu quả hay không cũn phụ thuộc rất nhiều vào sự cố gắng của bản thõn cộc cõn bộ và nhõn vờn của Ngõn hàng Ngoại thương VN.

KẾT LUẬN

Trong bối cảnh quốc tế không thuận lợi, kinh tế Việt Nam năm qua đã đạt được những thành tựu đáng khích lệ. Tăng trưởng GDP đạt 7,04% - mức cao thứ hai trong khu vực sau Trung Quốc. Đầu tư trong nước đã tăng mạnh không những bù đắp được thiếu hụt do nguồn vốn FDI suy giảm mà còn tạo đà cho tăng trưởng hầu hết các ngành, các khu vực kinh tế then chốt đều đạt kế hoạch đề ra từ đầu năm. Nền kinh tế tăng trưởng ổn định và hầu hết các chỉ số vĩ mô đều có những chuyển biến khả quan.

Đóng góp vào thành tích chung, năm 2002, ngành ngân hàng cũng đã có những chuyển biến hết sức tích cực. Cơ chế chính sách trong lĩnh vực tiền tệ ngân hàng đang được từng bước hoàn thiện theo hướng thông thoáng, các công cụ của chính sách tiền tệ đã được sử dụng linh hoạt, đồng bộ theo nguyên tắc thị trường thực sự có tác dụng tích cực đẩy mạnh các mặt hoạt động ngân hàng. Bản thân hệ thống các Ngân hàng Thương mại Nhà nước cũng như cổ phần đều đang trong quá trình tái cơ cấu và bước đầu đã gặt hái được những thành công nhất định. Bên cạnh những thuận lợi, hoạt động ngân hàng trong năm qua phải đối mặt với nhiều thách thức. Sự cạnh tranh gay gắt của các tổ chức tài chính phi ngân hàng, giá bất động sản và giá vàng tăng mạnh, nhập siêu lớn, mất cân đối cung cầu về vốn đầu tư đã tạo ra sức ộp lói suất cho hệ thống ngân hàng...

Vượt qua những khó khăn, tranh thủ các điều kiện thuận lợi, năm 2003 - năm bản lề trong chiến lược phát triển 2000 - 2010. Có thể tin tưởng chắc chắn rằng với đà phát triển mạnh mẽ cùng với sự vững vàng về trình độ nghiệp vụ. Trong tương lai Ngân hàng Ngoại thương VN sẽ đạt được những thành quả lớn hơn và còn tiến xa hơn nữa./.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Thanh toán quốc tế

Trường Đại học Ngoại thương Hà nội – Gs. Đinh Xuân Trỡnh

2. Cán cân thanh toán quốc tế, tỷ giá hối đoái và vấn đề kinh tế đối ngoại

NXB Giáo dục năm 1994 – Nguyễn Đỡnh Tài

3. Các nghiệp vụ ngân hàng thương mại

NXB Thống kê năm 1997 – Lê Văn Tư

4. Thanh toán quốc tế - Tài trợ ngoại thương và Kinh doanh ngoại hối

Nhà xuất bản thống kê, năm 1999 - TS. Đỗ Linh Hiệp, TS. Ngô Hỡng, CN. Hồ Trung Bửu

5. Tạp chí Ngõn hàng

Số 2, năm 2001

Số 1+2, 3, 6 năm 2002

Số 1+2 năm 2003

6. Tạp chí Ngân hàng Ngoại thương Việt nam

Số 108 tháng 7 năm 2002

Số 109 tháng 8 năm 2002

7. Hệ thống văn bản pháp quy về thanh toán quốc tế, Bảo lónh và tài trợ xuất nhập khẩu

8. Tài liệu hội nghị Giám đốc

Ngân hàng Ngoại thương Việt nam, Hà nội, tháng 2 năm 2003

9. Báo cáo thường niên năm 2001

Bảng tổng kết tài sản năm 2000, 2001, 2002

Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh năm 2001-2002

Ngân hàng Ngoại thương Việt nam