

**ĐẠI HỌC THÁI NGUYÊN
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ VÀ QUẢN TRỊ KINH DOANH**

-----oOo-----

NGUYỄN TRỌNG HÂN

**MỘT SỐ GIẢI PHÁP CHỦ YẾU ĐẨY MẠNH TÍN DỤNG
TÀI TRỢ XUẤT NHẬP KHẨU TẠI NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU
(ACB) – CHI NHÁNH QUẢNG NINH**

**Chuyên ngành: Quản lý kinh tế
Mã số: 60.34.01**

LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN LÝ KINH TẾ

Người hướng dẫn khoa học: GS.TS BÙI MINH VŨ

Thái Nguyên, 2012

LỜI CAM ĐOAN

Tôi cam đoan rằng đề tài này là do chính tôi thực hiện, các số liệu thu thập và kết quả phân tích trong đề tài là trung thực, đề tài không trùng với bất kỳ đề tài khoa học nào.

Thái Nguyên, ngày 01 tháng 05 năm 2012

Sinh viên thực hiện

NGUYỄN TRỌNG HÂN

LỜI CẢM ƠN

Sau thời gian học tập tại trường Đại học kinh tế và quản trị kinh doanh – Đại học Thái Nguyên em đã được sự chỉ dạy ân tình của quý thầy cô. Trong quá trình làm việc tại Ngân hàng Á Châu chi nhánh Quảng Ninh, em đã định hướng và thực hiện đề tài tâm đắc của mình. Đề tài được hoàn thành với sự giúp đỡ nhiệt tình của các anh chị tại cơ quan và những ý kiến hướng dẫn quý báu của các thầy cô trường Đại học kinh tế và quản trị kinh doanh – Đại học Thái Nguyên.

Em xin chân thành cảm ơn:

Quý thầy cô trường Đại học kinh tế và quản trị kinh doanh - Đại học Thái Nguyên nói chung cũng như quý thầy cô Khoa quản lý kinh tế nói riêng đã tận tình giảng dạy và truyền đạt những kiến thức quý báu cho em trong suốt thời gian qua. Đặc biệt, em xin chân thành cảm ơn GS.TS Bùi Minh Vũ đã tận tình hướng dẫn em hoàn thành luận văn tốt nghiệp này. Kính chúc quý thầy cô dồi dào sức khỏe để tiếp tục thực hiện trọng trách vinh quang của một nhà khoa học, một nhà giáo góp phần phát triển sự nghiệp giáo dục nước nhà .

Ban lãnh đạo Ngân hàng Á Châu chi nhánh Quảng Ninh, các anh, chị, phòng tín dụng, thanh toán quốc tế, đặc biệt là anh Vũ Quang Tùng – Giám đốc chi nhánh đã nhiệt tình hướng dẫn, giúp đỡ và tạo điều kiện thuận lợi cho em hoàn thành tốt đề tài của mình. Chúc ban lãnh đạo, các anh chị trong ngân hàng dồi dào sức khỏe và công tác tốt.

Sau cùng em xin gửi lời cảm ơn chân thành và sâu sắc nhất đến quý thầy cô trường Đại học kinh tế và quản trị kinh doanh - Đại học Thái Nguyên cũng như các anh chị trong Ngân hàng.

Ngày 01 tháng 05 năm 2012

Sinh viên thực hiện

NGUYỄN TRỌNG HÂN

MỤC LỤC

	Trang
Lời cam đoan.....	i
Lời cảm ơn	ii
Mục lục.....	iii
Danh mục từ viết tắt.....	xii
Danh mục bảng	xiii
Danh mục hình	ix
Mở đầu	1
1. Tính cấp thiết của việc nghiên cứu đề tài.....	1
2. Mục tiêu nghiên cứu.....	2
3. Phạm vi & đối tượng nghiên cứu	2
4. Ý nghĩa khoa học của đề tài nghiên cứu	3
5. Bố cục luận văn	4
Chương 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VÀ THỰC TIỄN	5
1.1 Giới thiệu hoạt động tài trợ xuất nhập khẩu.....	5
1.1.1 Sự cần thiết của hoạt động tài trợ xuất nhập khẩu.....	5
1.1.2 Nhu cầu tài trợ xuất nhập khẩu.....	7
1.1.3 Các nguồn tài trợ cho hoạt động xuất nhập khẩu	10
1.2 Tín dụng ngân hàng đối với hoạt động xuất nhập khẩu.....	12
1.2.1 Khái niệm, vai trò của tín dụng ngân hàng.....	12
1.2.2 Các hình thức tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu của ngân hàng thương mại..	14
1.2.3 Rủi ro trong tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu của ngân hàng thương mại ..	23
1.3 Các nhân tố ảnh hưởng hoạt động tài trợ xuất nhập khẩu tại Việt Nam.....	24
1.3.1 Chủ trương chính sách phát triển kinh tế xã hội của Nhà nước	24
1.3.2 Môi trường kinh tế chính trị, xã hội trong và ngoài nước	25
1.3.3 Khả năng ý thức thanh toán của doanh nghiệp xuất nhập khẩu	26

1.3.4 Năng lực cho vay của ngân hàng	26
1.3.5 Các nhân tố khác.....	26
Chương 2: PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU	28
2.1 Các câu hỏi đặt ra mà đề tài cần giải quyết.....	28
2.2 Phương pháp nghiên cứu.....	28
2.2.1. Phương pháp chọn vùng nghiên cứu.....	28
2.2.2. Phương pháp thu thập số liệu.....	28
2.2.3. Phương pháp phân tích số liệu.....	29
2.3 Hệ thống các chỉ tiêu nghiên cứu.....	29
2.3.1 Ma trận đánh giá nội bộ (IFE)	29
2.3.2 Ma trận đánh giá các yếu tố bên ngoài (EFE).....	30
2.3.3 Ma trận SWOT	31
2.3.4 Ma trận định chiến lược định lượng QSPM	32
Chương 3: KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU	33
3.1 Khái quát về Ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu	33
3.2 Giới thiệu về Ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu Chi nhánh Quảng Ninh	34
3.2.1 Quá trình thành lập	34
3.2.2 Cơ cấu tổ chức	35
3.3 Tình hình hoạt động kinh doanh của ACB Quảng Ninh.....	39
3.3.1 Kết quả hoạt động kinh doanh.....	39
3.3.2 Tình hình tài trợ xuất nhập khẩu tại ACB Quảng Ninh	41
3.4 Mục tiêu của chi nhánh trong năm 2012.....	44
3.5 Môi trường cạnh tranh tại Quảng Ninh.....	44
3.6 Phân tích môi trường tác nghiệp	46
3.6.1 Phân tích hành vi tiêu dùng của khách hàng	46
3.6.2 Phân tích đối thủ cạnh tranh	48
3.6.3 Những cơ hội và thách thức.....	55
3.7 Phân tích môi trường bên trong.....	57
3.7.1 Sản phẩm	57

3.7.2 Marketing.....	67
3.7.3 Nguồn nhân lực.....	71
3.7.4 Kênh phân phối.....	74
3.7.5 Nguồn lực tài chính	75
3.7.6 Nghiên cứu và phát triển	76
3.7.7 Những điểm mạnh và điểm yếu.....	79
Chương 4: CHIẾN LƯỢC VÀ GIẢI PHÁP	
PHÁT TRIỂN DỊCH VỤ TÀI TRỢ XUẤT NHẬP KHẨU	81
4.1 Xây dựng chiến lược	81
4.1.1 Ma trận SWOT	81
4.1.2 Phân tích chiến lược	81
4.1.3 Lựa chọn chiến lược	82
4.2 Mục tiêu và giải pháp phát triển dịch vụ tài trợ xuất nhập khẩu.....	83
4.2.1 Mục tiêu	83
4.2.2 Giải pháp phát triển dịch vụ tài trợ xuất nhập khẩu	84
4.3. Kiến nghị.....	95
4.3.1 Đối với Ngân hàng Nhà nước.....	95
4.3.2 Đối với Hội sở ACB.....	96
4.3.3 Đối với chi nhánh ACB Quảng Ninh	96
KẾT LUẬN	97
TÀI LIỆU THAM KHẢO	
PHỤ LỤC	

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

XNK	Xuất nhập khẩu
TP	Thành phố
TTXNK	Tài trợ xuất nhập khẩu
NH	Ngân hàng
CN	Chi nhánh
KH	Khách hàng
DN	Doanh nghiệp
HKD	Hoạt động kinh doanh
NHNN	Ngân hàng Nhà nước
NHTMNN	Ngân hàng Thương mại Nhà nước
TCTD	Tổ chức tín dụng
TMCP	Thương mại cổ phần
EXB	Ngân hàng Eximbank
ACB	Ngân hàng Á Châu
VIB	Ngân hàng quốc tế
VCB	Ngân hàng Ngoại thương
MSB	Ngân hàng Hàng hải
CB-CNV	Cán bộ - công nhân viên
TSTC	Tài sản thế chấp
IFE	Ma trận đánh giá nội bộ
EFE	Ma trận đánh giá các yếu tố bên ngoài
QSPM	Ma trận hoạch định chiến lược định lượng

DANH MỤC BẢNG

Bảng 3.1: Kết quả hoạt động kinh doanh 3 năm.....	39
Bảng 3.2: Doanh số chiết khấu và cho vay tài trợ xuất nhập khẩu.....	42
Bảng 3.3: Tình hình thu phí bảo lãnh tại ngân hàng.....	43
Bảng 3.4: Mục tiêu hoạt động của chi nhánh năm 2012.....	44
Bảng 3.5: Tình hình huy động vốn và cho vay của ACB Quảng Ninh so với các tổ chức tín dụng trên địa bàn năm 2011.....	45
Bảng 3.6: Mối quan hệ giữa đối tượng khách hàng & nhu cầu TTXK.....	46
Bảng 3.7: Mong đợi của khách hàng đối với tài trợ xuất nhập khẩu.....	47
Bảng 3.8: Số khách hàng giao dịch tài trợ xuất nhập khẩu tại chi nhánh.....	48
Bảng 3.9: Đánh giá của khách hàng về ACB Quảng Ninh và các đối thủ cạnh tranh.....	53
Bảng 3.10: Các sản phẩm tài trợ xuất nhập khẩu của các ngân hàng.....	53
Bảng 3.11: Tình hình mạng lưới phân phối của các ngân hàng.....	53
Bảng 3.12: Ma trận đánh giá các yếu tố bên ngoài của ACB Quảng Ninh.....	56
Bảng 3.13 Biểu phí bảo lãnh.....	59
Bảng 3.14 Điều kiện về doanh số xuất khẩu bình quân.....	61
Bảng 3.15 Điều kiện về năng lực và thị trường của đơn vị xuất khẩu.....	61
Bảng 3.16 :Lãi suất cho vay theo hạn mức thấu chi.....	65
Bảng 3.17: Lãi suất cho vay bằng USD có tài sản đảm bảo.....	66
Bảng 3.18: Lãi suất cho vay bằng USD không tài sản đảm bảo.....	66
Bảng 3.19: Lãi suất cho vay bằng các loại ngoại tệ khác.....	67
Bảng 3.20: Chi phí dành cho quảng cáo tại chi nhánh.....	68
Bảng 3.21 :Tình hình nhận biết ACB Quảng Ninh của khách hàng.....	69
Bảng 3.22: Phương tiện truyền thông yêu thích.....	70
Bảng 3.23: Thống kê trình độ cán bộ-công nhân viên năm 2010.....	71
Bảng 3.24: Đánh giá một số chỉ tiêu tài chính của chi nhánh.....	75
Bảng 3.25: Ma trận đánh giá các yếu tố bên trong của ACB Quảng Ninh.....	80
Bảng 3.26: Ma trận SWOT.....	81
Bảng 3.27: Ma trận hoạch định chiến lược QSPM.....	82

DANH MỤC HÌNH

Hình 1.1: Sơ đồ các hình thức TTXK	22
Hình 2.1: Mô hình SWOT	31
Hình 3.1 Sơ đồ cơ cấu tổ chức ACB Quảng Ninh	35
Hình 3.2 Biểu đồ mạng lưới phân phối của các ngân hàng	54
Hình 3.3: Biểu đồ chi phí Marketing 3 năm 2009-2011 của ACB Quảng Ninh.....	68

MỞ ĐẦU

1. TÍNH CẤP THIẾT CỦA VIỆC NGHIÊN CỨU ĐỀ TÀI

Đúng 19h ngày 11/01/2007, Việt Nam đã chính thức cầm chiếc vé để trở thành thành viên non trẻ nhất của Tổ chức Thương mại thế giới WTO, khép lại những gian nan của hơn mười năm nỗ lực. Trong bối cảnh nền kinh tế đang phát triển lên một cấp độ mới, nền kinh tế hội nhập, các chủ thể kinh doanh của nền kinh tế nước ta, những kẻ vốn chưa quen với việc "ra biển lớn", hiện đang phải đối mặt với những thách thức mới. Đó chính là làm thế nào để có thể tồn tại, đứng vững và phát triển trong điều kiện cạnh tranh gay gắt của hội nhập quốc tế, làm thế nào để có thể nâng cao tính cạnh tranh và khai thác tối đa các cơ hội của thị trường mở?

Thị trường Quảng Ninh, cả nước và xa hơn nữa là thị trường khu vực và thế giới, mức độ cạnh tranh đang ngày càng khốc liệt hơn. Đơn cử riêng lĩnh vực ngân hàng (NH)-một bộ phận vốn được coi là mạch máu nuôi sống nền kinh tế, thúc đẩy quá trình tuần hoàn và luân chuyển vốn trong xã hội-cũng đã có nhiều thay đổi.

Với sức ép của quá trình hội nhập, hệ thống NH Việt Nam sẽ phải mở cửa theo lộ trình, chấp nhận sự gia tăng nhanh chóng của các Ngân hàng thương mại (NHTM) nước ngoài có kinh nghiệm, điều kiện tài chính và hiểu rất rõ về pháp luật Việt Nam. Các NHTM trong và ngoài nước sẽ được thực hiện chính sách như nhau, không phân biệt đối xử. Thực tế đó sẽ dẫn đến cạnh tranh trong lĩnh vực NH ngày càng trở nên gay gắt hơn trong cuộc đua đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của nền kinh tế.

Chưa bao giờ khách hàng (KH) Việt Nam lại có cơ hội tha hồ chọn lựa như vậy. Mỗi quan tâm hàng đầu của các NH lúc bấy giờ là làm sao để KH biết đến sự hiện diện của mình, đặt niềm tin ở mình, có tình cảm và yêu thích sản phẩm dịch vụ mang thương hiệu của mình, lựa chọn mua và cảm thấy tin tưởng, tự hào khi sử dụng sản phẩm dịch vụ của mình. Tuy nhiên, với tất cả những điều trên thì ngay cả những NH lớn, có tiềm lực mạnh và bề dày lịch sử như NH Á Châu (ACB) cũng phải nỗ lực nhiều nếu có mong muốn đạt được và duy trì lâu dài.