

## CHƯƠNG 1

# TỔNG QUAN VỀ PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NGÂN HÀNG

### 1.1. MỘT SỐ VẤN ĐỀ VỀ PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

#### 1.1.1. Khái niệm phân tích hoạt động kinh doanh

Phân tích hoạt động kinh doanh là đi sâu nghiên cứu quá trình và kết quả hoạt động kinh doanh theo yêu cầu của quản lý kinh doanh, căn cứ vào các tài liệu hạch toán và các thông tin kinh tế khác, bằng những phương pháp nghiên cứu thích hợp, phân giải mối quan hệ giữa các hiện tượng kinh tế, nguồn tiềm năng cần được khai thác, đề ra các giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh cho doanh nghiệp.

#### 1.1.2. Đối tượng phân tích hoạt động kinh doanh

Đối tượng phân tích hoạt động kinh doanh là quá trình và kết quả hoạt động kinh doanh với sự tác động của các nhân tố ảnh hưởng đến quá trình và kết quả đó, được biểu hiện thông qua các chỉ tiêu kinh tế.

#### 1.1.3. Mục tiêu của phân tích hoạt động kinh doanh

Là làm sao cho các con số trên các tài liệu hạch toán “biết nói” để người sử dụng chúng hiểu được tình hình và kết quả kinh doanh.

Phân tích hoạt động kinh doanh căn cứ vào các tài liệu hạch toán nghiên cứu đánh giá, từ đó đưa ra các nhận xét và đưa ra giải pháp đúng đắn.

Vận dụng các phương pháp phân tích thích hợp đưa ra kết luận sâu sắc là cơ sở phát hiện và khai thác các khả năng tiềm tàng trong hoạt động kinh doanh, là căn cứ đưa ra các quyết định kinh doanh đúng đắn, biện pháp phòng ngừa các rủi ro.

### 1.2. TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

#### 1.2.1. Khái niệm về Ngân hàng thương mại

NHTM ra đời và phát triển gắn liền với nền sản xuất hàng hóa, nó kinh doanh loại hàng hóa đặc biệt đó là “tiền tệ”. Thực tế, các NHTM kinh doanh “quyền sử dụng vốn tiền tệ”. Theo Luật “các TCTD” (1997) của Việt Nam thì NHTM được định nghĩa như sau: “NHTM là một tổ chức kinh doanh tiền tệ mà hoạt động chủ yếu và thường xuyên là nhận tiền gửi của khách hàng với trách nhiệm hoàn trả và sử dụng số tiền đó để cho vay, thực hiện nghiệp vụ chiết khấu và làm phương tiện thanh toán”.

#### 1.2.2. Nghiệp vụ huy động vốn

Để đáp ứng nhu cầu về vốn thì việc tạo lập vốn là vấn đề quan trọng trong hoạt động kinh doanh của NHTM. Trong đó vốn tự có của các NHTM tham gia vào nguồn vốn cho vay chỉ chiếm tỉ lệ nhỏ, mà nguồn vốn chủ yếu để cấp tín dụng vào nền kinh tế là nguồn vốn

huy động, chiếm tỉ lệ lớn trong tổng nguồn vốn. Việc huy động được nhiều vốn vừa đem lại lợi nhuận, vừa mở rộng hoạt động của Ngân hàng.

**1.2.2.1. *Vốn tiền gửi***

**a) Tiền gửi của các tổ chức kinh tế**

Đây là số tiền tạm thời nhàn rỗi phát sinh trong quá trình sản xuất kinh doanh của họ được gửi tại Ngân hàng. Nó bao gồm một bộ phận vốn tiền tạm thời được giải phóng khỏi quá trình luân chuyển vốn nhưng chưa có nhu cầu sử dụng hoặc sử dụng cho các mục tiêu định sẵn vào một thời điểm nhất định như: quỹ đầu tư phát triển, quỹ dự trữ tài chính, quỹ khen thưởng phúc lợi.

Các TCKT thường gửi tiền vào Ngân hàng dưới các hình thức sau:

- Tiền gửi không kỳ hạn : Tiền gửi không kỳ hạn là loại tiền gửi mà khi gửi vào khách hàng gửi tiền có thể rút ra bất cứ lúc nào mà không cần phải báo trước cho Ngân hàng nên tiền gửi này là nguồn vốn không ổn định của Ngân hàng.

Khi gửi tiền, khách hàng được hưởng lãi suất, góp phần tăng lợi nhuận cho khách hàng. Mặt khác, khách hàng còn được phép sử dụng tiền gửi để phục vụ cho việc thanh toán không dùng tiền mặt qua Ngân hàng.

- Tiền gửi có kỳ hạn:

Tiền gửi có kỳ hạn là loại tiền gửi mà khi khách hàng gửi vào có sự thỏa thuận về thời gian rút ra giữa Ngân hàng và khách hàng.

Về nguyên tắc, người gửi tiền chỉ có thể rút tiền ra theo thời hạn đã thỏa thuận. Tuy nhiên, trên thực tế do yếu tố cạnh tranh, để thu hút tiền gửi các Ngân hàng thường cho phép khách hàng được rút tiền trước thời hạn nhưng chỉ được hưởng một mức lãi suất thấp hơn hoặc phải chịu một mức phí đối với khoản tiền gửi tiết kiệm rút trước thời.

Tiền gửi có kỳ hạn là nguồn vốn mang tính ổn định. Ngân hàng có thể sử dụng loại tiền này một cách chủ động làm nguồn vốn kinh doanh. Vì vậy, để khuyến khích khách hàng gửi tiền, các NHTM thường đưa ra nhiều loại kỳ hạn khác nhau như: 3 tháng, 6 tháng, 9 tháng... với mức lãi suất tương ứng theo nguyên tắc kỳ hạn càng dài thì lãi suất càng cao.

#### **b) Tiền gửi của dân cư:**

Tiền gửi của dân cư là một bộ phận thu nhập bằng tiền của dân cư gửi tại Ngân hàng. Tiền gửi dân cư bao gồm:

*Tiền gửi tiết kiệm*: là khoản tiền của cá nhân được gửi vào tài khoản tiền gửi tiết kiệm, được xác nhận trên thẻ tiết kiệm, được hưởng lãi theo quy định của tổ chức nhận gửi tiền gửi tiết kiệm và được bảo hiểm theo quy định của pháp luật về bảo hiểm tiền gửi.

Trong hình thức này, người gửi tiền được cấp một thẻ tiết kiệm. Thẻ này được coi như giấy chứng nhận có tiền gửi vào quỹ tiết kiệm của Ngân hàng. Tiền gửi này được chia thành 2 loại: tiền gửi có kỳ hạn và tiền gửi không kỳ hạn.

Thẻ này được xem là chứng từ đảm bảo tiền gửi. Vì vậy, người gửi có thẻ tiết kiệm có thể mang thẻ này đến Ngân hàng để cầm cố hoặc xin chiết khấu để vay tiền.

#### **1.2.2.2. Các nguyên tắc quản lý tiền gửi của khách hàng:**

Ngân hàng chỉ được thực hiện các khoản giao dịch trên tài khoản của khách hàng khi có lệnh của chủ tài khoản hoặc có sự uỷ nhiệm của chủ tài khoản. Ngoại trừ trường hợp

khách hàng vi phạm luật chi trả và theo quy định của cơ quan có thẩm quyền thì Ngân hàng mới có quyền tự động trích các tài khoản tiền gửi của khách hàng để thực hiện các khoản thanh toán có liên quan.

Ngân hàng phải đảm bảo an toàn và bí mật cho chủ tài khoản

Ngân hàng phải có trách nhiệm kiểm soát các giấy tờ thanh toán của khách hàng, các chứng từ thanh toán phải được lập theo đúng quy định. Ngân hàng kiểm tra con dấu, chữ ký của khách hàng, nếu không phù hợp thì Ngân hàng có thể từ chối thanh toán.

Khi có các nghiệp vụ liên quan đến tài khoản của khách hàng thì Ngân hàng phải kịp thời gửi giấy báo có cho khách hàng. Cuối tháng, Ngân hàng phải gửi bản sao tài khoản hoặc giấy báo số dư cho khách hàng.

### **1.2.3. Nghiệp vụ tín dụng:**

#### **1.2.3.1. Khái niệm tín dụng:**

Tín dụng là một phạm trù kinh tế tồn tại và phát triển qua nhiều hình thái kinh tế-xã hội. Ngày nay, tín dụng được định nghĩa như sau: “Tín dụng là quan hệ kinh tế được biểu hiện dưới hình thái tiền tệ hay hiện vật, trong đó người đi vay phải trả cho người cho vay cả gốc và lãi sau một thời gian nhất định”. Quan hệ giữa hai bên được ràng buộc bởi cơ chế tín dụng và pháp luật hiện tại.

#### **1.2.3.2. Bản chất tín dụng:**

Tín dụng thể hiện như một sự chuyển giao tạm thời quyền sử dụng một vật hoặc số tiền giữa người cho vay và người đi vay. Vì vậy, người ta có thể sử dụng được giá trị của hàng hóa trực tiếp hay gián tiếp thông qua trao đổi. Bản chất tín dụng thể hiện trong mối quan hệ kinh tế trong quá trình hoạt động của tín dụng và môi trường của nó trong quá trình sản xuất.

#### **1.2.3.3. Phân loại tín dụng:**

Có rất nhiều cách phân loại tín dụng nhưng cách phổ biến nhất là phân loại theo thời hạn và phân loại theo thành phần kinh tế.

##### **a) Phân loại theo thời hạn:**

Căn cứ vào thời hạn, tín dụng được chia thành ba loại:

- Tín dụng ngắn hạn: có thời hạn đến một năm
- Tín dụng trung hạn: có thời hạn từ trên một năm đến năm năm
- Tín dụng dài hạn: có thời hạn trên năm năm

##### **b) Phân loại theo đối tượng**

Giá trị vật tư, hàng hóa, máy móc, thiết bị bao gồm cả thuế giá trị gia tăng nằm trong tổng giá trị lô hàng, các khoản chi phí để thực hiện các dự án đầu tư, phương án sản xuất kinh doanh, dịch vụ, án đầu tư, phương án phục vụ đời sống.

Số tiền thuế xuất khẩu, nhập khẩu, khách hàng phải làm thủ tục xuất khẩu, nhập khẩu mà giá trị lô hàng đó tổ chức tín dụng có tham gia cho vay.

Số lãi tiền vay trả cho TCTD cho vay trong thời hạn thi công, chưa bàn giao và đưa tài sản cố định vào sử dụng đối với cho vay trung hạn, dài hạn để đầu tư tài sản cố định đó, mà khoản trả lãi được tính trong giá trị tài sản cố định.

Số tiền khách hàng vay để trả cho các khoản vay tài chính cho nước ngoài mà các khoản vay đó đã được tổ chức tín dụng trong nước bảo lãnh.

Các nhu cầu tài chính khác phục vụ cho quá trình sản xuất kinh doanh dịch vụ và phục vụ đời sống theo quy định của NHNN.

### c) Căn cứ vào mục đích sử dụng:

Tín dụng sản xuất và lưu thông hàng hoá: hình thức này dành cho các doanh nghiệp và chủ thể kinh doanh khác tiến hành sản xuất và lưu thông hàng hoá.

Tín dụng tiêu dùng: Là hình thức tín dụng dành cho cá nhân để đáp ứng nhu cầu tiêu dùng.

#### 1.2.3.4. Nguyên tắc tín dụng:

Tiền vay được sử dụng đúng mục đích đã thỏa thuận trên hợp đồng tín dụng.

Tiền vay phải được hoàn trả đầy đủ cả gốc và lãi đúng hạn đã thỏa thuận trên hợp đồng tín dụng.

#### 1.2.3.5. Lãi suất tín dụng:

Lãi suất huy động vốn: Là loại lãi suất mà các tổ chức tín dụng sử dụng để huy động vốn cho các mục tiêu hoạt động kinh doanh của mình như: lãi suất tiền gửi không kỳ hạn, lãi suất tiền gửi có kỳ hạn.

Lãi suất cho vay: là tỷ lệ % giữa số lợi tức thu được trong kỳ so với số vốn cho vay trong thời kỳ nhất định, thông thường lãi suất tính cho năm, quý, tháng...

Tùy theo từng phương pháp cho vay và cách trả lãi, Ngân hàng có thể sử dụng hai cách tính lãi độc lập:

- Cách tính lãi đơn: là không nhập vốn gốc, chỉ tính một lần vào cuối kỳ hạn.
- Cách tính lãi kép: là lãi tính theo lối nhập vào vốn gốc từng kỳ để tăng vốn.

Do đó, cùng một khoản vốn cho vay sau một thời gian nhất định tùy theo cách tính lãi sẽ tạo ra những khoản thu khác nhau. Tuy nhiên, với cách tính lãi như thế nào thì lãi suất cho vay cũng đảm bảo theo công thức sau:

***Lãi suất cho vay = Chi phí vốn + Chi phí rủi ro tín dụng + Tỷ lệ lợi nhuận kỳ vọng***

### 1.2.4. Rủi ro tín dụng:

#### 1.2.4.1. Khái niệm rủi ro tín dụng:

Rủi ro tín dụng là rủi ro do một hoặc một nhóm khách hàng không thực hiện được các nghiệp vụ tài chính đối với Ngân hàng. Hay nói cách khác rủi ro tín dụng là rủi ro xảy ra khi xuất hiện những biến cố không lường trước được do nguyên nhân chủ quan hay khách quan mà khách hàng không trả được nợ cho ngân hàng một cách đầy đủ cả gốc và lãi khi đến hạn, từ đó tác động xấu đến hoạt động và có thể làm cho Ngân hàng bị phá sản.

Đây là rủi ro lớn nhất, thường xuyên xảy ra và thường gây hậu quả nặng nề nhất. Thông thường ở các nước, nghiệp vụ tín dụng mang lại 2/3 thu nhập cho Ngân hàng. Còn ở Việt



Nam trong giai đoạn hiện nay, thu nhập từ hoạt động tín dụng mang lại thường chiếm 70% - 90% tổng thu nhập. Nhưng đồng thời trong lĩnh vực này cũng chứa đựng nhiều rủi ro bởi các khoản tiền cho vay bao giờ cũng có xác suất vỡ nợ cao so với những khoản đầu tư khác.

#### **1.2.4.2. Thiệt hại do rủi ro tín dụng gây ra:**

##### **a) Đối với ngân hàng:**

Rủi ro tín dụng sẽ tác động trực tiếp đến hoạt động kinh doanh của ngân hàng như thiếu tiền chi trả cho khách hàng, vì phần lớn nguồn vốn hoạt động của ngân hàng là nguồn vốn huy động, khi ngân hàng không thu hồi được nợ gốc và lãi trong cho vay thì khả năng thanh toán của ngân hàng dần dần lâm vào tình trạng thiếu hụt.

Như vậy, rủi ro tín dụng sẽ làm cho ngân hàng mất cân đối trong việc thanh toán, làm cho ngân hàng lỗ và có nguy cơ bị phá sản.

##### **b) Đối với nền kinh tế xã hội:**

Hoạt động của ngân hàng có liên quan đến hoạt động của toàn bộ nền kinh tế, đến các doanh nghiệp nhỏ, vừa và lớn, đến các tầng lớp dân cư. Vì vậy, rủi ro tín dụng xảy ra có thể làm phá sản một vài ngân hàng và có khả năng lây lan sang các ngân hàng khác, tạo cho dân chúng một tâm lý sợ hãi. Khi đó, dân chúng sẽ đua nhau đến ngân hàng rút tiền trước thời hạn, điều đó có thể đưa đến sự phá sản của đồng loạt các ngân hàng. Như vậy, rủi ro tín dụng tác động đến toàn bộ nền kinh tế.

Do đó, rủi ro tín dụng là vấn đề rất nghiêm trọng mà Chính phủ các nước phải quan tâm, đặc biệt là Ngân hàng Trung Ương phải có những chính sách khuyến cáo thường xuyên thông qua công tác thanh tra, kiểm soát, chiết khấu, tái chiết khấu và sẵn sàng hỗ trợ cho các NHTM khi có các biến cố rủi ro xảy ra.

#### **1.2.4.3. Những nguyên nhân phát sinh rủi ro tín dụng:**

##### **a) Nguyên nhân từ khách hàng vay vốn:**

Rủi ro tín dụng biểu hiện ra bên ngoài là việc không hoàn thành nghĩa vụ trả nợ, vốn bị ứ đọng khó có khả năng thu hồi, nợ quá hạn ngày càng lớn, các khoản lãi chưa thu ngày càng gia tăng... Nguyên nhân dẫn đến tình trạng này là:

+ Khi các cá nhân vay vốn gặp phải các nguy cơ sau đây thường không trả nợ cho ngân hàng đầy đủ cả vốn lẫn lãi như: thu nhập không ổn định, bị sa thải, thất nghiệp, tai nạn lao động, hỏa hoạn, lũ lụt, hoàn cảnh gia đình khó khăn, sử dụng vốn sai mục đích, thiếu năng lực pháp lý...

+ Khi các doanh nghiệp thường không trả được nợ vay đầy đủ cả gốc và lãi thường là những trường hợp sau: năng lực chuyên môn và uy tín của người lãnh đạo đơn vị giảm thấp, khả năng tài chính của doanh nghiệp bị giảm do lỗ trong kinh doanh, sử dụng vốn sai mục đích, thị trường cung cấp vật tư bị đột biến, bị cạnh tranh và mất thị trường tiêu thụ, thay đổi của chính sách của Nhà nước.

##### **b) Những nguyên nhân khách quan:**

+ Tình hình kinh tế trong nước:



Hoạt động cho vay của ngân hàng là hoạt động rất nhạy cảm với những biến động của nền kinh tế - xã hội. Trong giai đoạn kinh tế suy thoái thường xuất hiện những doanh nghiệp thua lỗ, phá sản, từ đó có các khoản tiền vay ngân hàng không trả được. Điều này làm cho nợ quá hạn trong ngân hàng tăng lên nhanh chóng.

Khi nền kinh tế có lạm phát càng tăng cao có thể dẫn đến rủi ro tín dụng, vì người gửi tiền có tâm lý lo sợ đồng tiền của mình bị mất giá khi gửi ngân hàng, nên họ muốn rút tiền ra. Trong khi đó, người đi vay lại muốn gia tăng nhu cầu vay vốn và muốn kéo dài thời hạn vay. Điều này cũng là ảnh hưởng trực tiếp đến nguồn vốn hoạt động của ngân hàng cũng như những khoản đầu tư của ngân hàng không có hiệu quả. Nguy cơ này có thể làm hoạt động cho vay của ngân hàng bị phá sản.

+ Tình hình thế giới:

Trong thời kỳ ngày nay, mỗi quốc gia là một tế bào của nền kinh tế chung thế giới. Hoạt động kinh tế các nước đều có tác động ảnh hưởng lẫn nhau vì xu hướng toàn cầu hóa của nền kinh tế thế giới. Nhiều tập đoàn công ty có xu hướng mở rộng kinh doanh ra nước ngoài. Sự hình thành các khu vực kinh tế và các khu mậu dịch tự do như NAFTA, AFTA... cho chúng ta thấy sự ảnh hưởng không nhỏ của các nước trong khu vực cũng như trên thế giới đối với mỗi nước thành viên.

Chính vì vậy, khi có những biến cố về kinh tế, chính trị, quân sự xảy ra ở bất kỳ nước nào thì cũng có thể tác động mạnh đến các nước khác trên thế giới và sẽ dẫn đến biến động kinh tế trong nước và tác động xấu đến hoạt động của ngân hàng.

c) **Những nguyên nhân liên quan đến việc đảm bảo tín dụng:**

+ Đảm bảo đối nhân: nếu người bảo lãnh gặp phải những tình huống chủ quan hay khách quan đã được trình bày ở phần trên. Điều đó có thể dẫn đến người bảo lãnh không có khả năng thực hiện những lời cam kết của mình, tức là không có khả năng thay mặt người vay trả nợ cho ngân hàng đầy đủ cả gốc và lãi.

+ Đảm bảo đối vật: rủi ro tín dụng xảy ra liên quan đến vật dùng để thế chấp, cầm cố nợ vay khi gặp phải những trường hợp sau:

Việc đánh giá tài sản cầm cố, thế chấp không chính xác.

Tài sản thế chấp, cầm cố không tiêu thụ được.

Tài sản thế chấp, cầm cố bị hỏa hoạn hoặc cầm lưu thông.

Tài sản thế chấp, cầm cố không được thực hiện đúng theo quy định của pháp luật nên không thể phát mãi.

d) **Những nguyên nhân do chính bản thân ngân hàng:**

Do ngân hàng chạy theo lợi nhuận, đặt mong muốn về lợi nhuận cao hơn các khoản cho vay lành mạnh.

Ngân hàng vi phạm các nguyên tắc cho vay, cho vay vượt tỷ lệ an toàn (cho một

khách hàng vay quá 15% vốn tự có), thiếu tài sản thế chấp, cầm cố,...

Phân tích đánh giá khách hàng sai, cho vay thiếu thông tin xác thực.

Cán bộ ngân hàng vi phạm đạo đức kinh doanh.

**1.2.4.4. Biện pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng:**



a) **Phân tích khách hàng:**

Đây là biện pháp tích cực nhất nhằm hạn chế và phòng ngừa rủi ro. Bởi có đánh giá đúng khách hàng thì mới biết được khả năng hoàn trả nợ của họ.

Đánh giá tình hình tài chính của khách hàng

Đánh giá tư cách, năng lực, trình độ hiểu biết của người đứng đầu doanh nghiệp. Đánh giá tính khả thi của phương án vay vốn

b) **Phân tích tín dụng:**

Phân tích chất lượng và hiệu quả tín dụng

Phân tích khả năng mở rộng quy mô tín dụng

Thực hiện các đảm bảo tín dụng

Trình độ của cán bộ tín dụng

c) **Phân tán rủi ro:**

+ *NHTM không nên dồn vốn vào một hoặc một số ít khách hàng*, cho dù khách hàng đó kinh doanh có hiệu quả. Bởi vì nếu khách hàng đó gặp khó khăn trong kinh doanh thì ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động của NHTM. Vì vậy, NHTM cần phải tôn trọng giới hạn an toàn.

Ở Việt Nam, căn cứ vào quy chế cho vay của NHNN ban hành 31/12/2001 quy định: “*Dư nợ đối với một khách hàng không được vượt quá 15% vốn tự có của ngân hàng*”.

+ *Cho vay hợp vốn*: Cho vay hợp vốn hay còn gọi là đồng tài trợ là quá trình cho vay, bảo lãnh của một nhóm ngân hàng cho một dự án, do một NHTM làm đầu mối phối hợp với các bên tài trợ để thực hiện, nhằm nâng cao hiệu quả trong hoạt động sản xuất – kinh doanh của doanh nghiệp và của ngân hàng.

Việc cho vay hợp vốn là để cung cấp các khoản tín dụng lớn mà cần nhiều ngân hàng kết hợp với nhau, cùng nhau xem xét đánh giá khách hàng, phân tích khả năng sinh lời của dự án để tiến hành cho vay. Các ngân hàng tham gia hợp vốn vào một dự án phải ký với nhau một hợp đồng đồng tài trợ, thỏa thuận rõ trách nhiệm và quyền hạn của từng thành viên. Do đó, khi có rủi ro xảy ra gánh nặng sẽ không dồn vào một ngân hàng nào, bởi các ngân hàng tham gia đồng tài trợ để chia sẻ rủi ro, hậu quả của nó được giảm nhẹ.

+ *Bảo hiểm tín dụng*: như bảo hiểm hoạt động cho vay, bảo hiểm tài sản, bảo hiểm tiền vay là biện pháp quan trọng nhằm san sẻ rủi ro. Ở các nước, bảo hiểm tín dụng thường được thực hiện dưới dạng sau:

- Khách hàng vay vốn mua bảo hiểm cho ngành, nghề mà họ kinh doanh.
- Ngân hàng trực tiếp mua bảo hiểm của các tổ chức bảo hiểm và sẽ được bồi thường hại nếu gặp rủi ro mất vốn tín dụng.
- Bảo hiểm tài sản đảm bảo tiền vay.

+ *Lập quỹ dự phòng rủi ro*: được coi là một trong những biện pháp quan trọng để phòng chống rủi ro. Việc sử dụng các quỹ khi có rủi ro như sau:

- *Quỹ dự phòng rủi ro đặc biệt*: dùng để bù đắp các khoản rủi ro khi ngân hàng làm ăn thua lỗ do những nguyên nhân khách quan đem lại.
- *Quỹ dự phòng tổn thất tín dụng*: dùng để bù đắp các khoản tổn thất rủi ro tín dụng do khách hàng gây nên.

Theo Luật TCTD ở Việt Nam áp dụng từ 01/10/1998, điều 82 dự phòng rủi ro có quy định: “TCTD phải dự phòng rủi ro trong hoạt động ngân hàng. Khoản dự phòng rủi ro này phải được hạch toán vào chi phí hoạt động. Việc phân loại tài sản “có”, mức trích, phương pháp lập khoản dự phòng và sử dụng khoản dự phòng để xử lý các rủi ro do Thống đốc NHNN cùng Bộ tài chính quy định”.

Như vậy, trong nền kinh tế thị trường để giảm bớt rủi ro trong hoạt động ngân hàng thì tất yếu phải thành lập quỹ dự phòng rủi ro. Song tùy theo mỗi nước mà quỹ này được tổ chức theo những hình thức và tên gọi khác nhau.

### **1.2.5. Đảm bảo tín dụng:**

#### ***1.2.5.1. Khái niệm về đảm bảo tín dụng:***

Đảm bảo tín dụng là phương tiện tạo cho ngân hàng có một sự đảm bảo rằng sẽ có một nguồn vốn khác để hoàn trả hay bảo chi nếu công việc cho vay bị phá sản.

#### ***1.2.5.2. Vai trò của đảm bảo tín dụng:***

Đảm bảo tín dụng là thiết lập những cơ sở pháp lý của khoản tín dụng đã cấp với những tài sản của người vay hay người thứ ba để khi không thu được nợ sẽ có thể dựa vào việc bán tài sản đó để thu hồi nợ.

Khi đánh giá hoạt động tín dụng của khách hàng chưa đem lại nguồn thu chắc chắn, ngân hàng buộc phải dùng đến hình thức đảm bảo tín dụng. Đó là các giá trị tài sản thế chấp, cầm cố hay bảo lãnh của bên thứ ba.

#### ***1.2.5.3. Biện pháp đảm bảo tiền vay:***

Cầm cố, thế chấp bằng tài sản của khách hàng.

Bảo lãnh bằng tài sản của bên thứ ba.

Bảo đảm bằng tài sản hình thành từ vốn vay.

#### ***1.2.5.4. Nguyên tắc bảo đảm tiền vay:***

Tổ chức tín dụng có quyền lựa chọn, quyết định việc cho vay có bảo đảm bằng tài sản, cho vay không có bảo đảm bằng tài sản theo quy định của Nghị định 178 và chịu trách nhiệm về quyết định của mình.

Tổ chức tín dụng có quyền xử lý tài sản đảm bảo tiền vay theo quy định của pháp luật khi khách hàng vay hoặc bên bảo lãnh không thực hiện hoặc thực hiện không đúng nghĩa vụ trả nợ đã cam kết.

Sau khi xử lý tài sản đảm bảo tiền vay, nếu khách hàng chưa thực hiện đúng nghĩa vụ trả nợ thì khách hàng vay hoặc bên bảo lãnh có trách nhiệm tiếp tục thực hiện đúng theo nghĩa vụ trả nợ đã cam kết.

## **1.3. CÁC CHỈ TIÊU ĐÁNH GIÁ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG:**

### **1.3.1. Các chỉ tiêu đánh giá hoạt động huy động vốn:**

#### ***1.3.1.1. Tỷ lệ vốn huy động trên tổng nguồn vốn:***

*GVHD: Nguyễn Thị Tuyết Nga*

*Page 8*

### **Tỉ lệ vốn huy động = Vốn huy động/tổng nguồn vốn**

Chỉ tiêu này cho biết nguồn vốn của Ngân hàng có phụ thuộc vào vốn của Hội Sở hay không. Cứ 100 đồng vốn thì có bao nhiêu đồng vốn huy động.

Chỉ tiêu này nhằm đánh giá khả năng huy động vốn của Ngân hàng. Vốn huy động trên tổng nguồn vốn cao thể hiện ngân hàng tự chăm lo nguồn vốn đủ sức để hoạt động kinh doanh tín dụng và các sản phẩm ngân hàng khác

Nếu tỷ lệ này thấp cho thấy công tác huy động vốn không đủ nguồn vốn để cho vay, phải đi vay của ngân hàng Trung Ương hay các TCTD khác, mức vốn này có lãi suất cao hơn so với lãi suất huy động từ dân cư. Vì vậy nếu tỷ lệ này thấp sẽ ảnh hưởng đến hoạt động của ngân hàng.

Ngược lại, nếu ngân hàng có chính sách huy động vốn với lãi suất cao nhưng hoạt động tín dụng kém gây ứ đọng nguồn vốn huy động sẽ ảnh hưởng không nhỏ đến hiệu quả hoạt động của ngân hàng. Vì vậy phải cân đối nguồn vốn và sử dụng vốn một cách có hiệu quả.

#### **1.3.1.2. Tỉ lệ dư nợ cho vay trên vốn huy động:**

$$\text{Tỉ lệ dư nợ trên vốn huy động} = \text{Dư nợ cho vay} / \text{Vốn huy động}$$

Chỉ tiêu này xác định năng lực đầu tư của vốn huy động. Nó cho chúng ta biết khả năng huy động vốn của ngân hàng có đáp ứng đủ nhu cầu vay vốn của khách hàng không. Cứ 100 đồng vốn huy động thì có bao nhiêu đồng dư nợ.

### **1.3.2. Các chỉ tiêu đánh giá tình hình cho vay:**

#### **1.3.2.1. Tỉ lệ tổng dư nợ trên tổng nguồn vốn:**

$$\text{Tỉ lệ dư nợ} = \text{Tổng dư nợ/tổng nguồn vốn}$$

Đây là chỉ tiêu đánh giá mức độ tập trung nguồn vốn vào hoạt động tín dụng. Tỉ lệ này càng cao thì Ngân hàng tập trung vốn tốt cho hoạt động tín dụng. Nó giúp nhà phân tích so sánh khả năng sử dụng vốn cho vay của ngân hàng so với nguồn vốn huy động. Cứ 100 đồng vốn huy động thì có bao nhiêu đồng dư nợ cho vay.

#### **1.3.2.2. Hệ số thu nợ**

$$\text{Hệ số thu nợ} = (\text{Doanh số thu nợ/ Doanh số cho vay}) \times 100\%$$

Đây là chỉ tiêu phản ánh khả năng thu hồi nợ của ngân hàng, tỉ lệ này càng cao thì công tác thu hồi nợ của ngân hàng được thực hiện tốt. Cứ 100 đồng doanh số cho vay thì sẽ có bao nhiêu đồng doanh số thu nợ. Đôi khi tỉ số này thấp Ngân hàng vẫn thu nợ tốt do một số khoản nợ chưa đến thời hạn trả gốc và lãi.

#### **1.3.2.3. Vòng quay tín dụng: (lần)**

$$\text{Vòng quay tín dụng} = \text{Doanh số thu nợ} / \text{dư nợ bình quân}$$

Đây là chỉ tiêu đo lường tốc độ luân chuyển vốn tín dụng, tốc độ thu hồi nợ của ngân hàng là nhanh hay chậm.

#### **1.3.2.4. Chỉ tiêu thời gian thu nợ bình quân:**

$$\text{Thời gian thu nợ bình quân} = 360 \text{ ngày} / \text{Vòng quay tín dụng}$$

Đây là chỉ tiêu phản ánh tốc độ thu hồi nợ là nhanh hay chậm về mặt thời gian. Chỉ tiêu này càng nhỏ thì khả năng thu hồi nợ của ngân hàng càng cao và tốc độ luân chuyển vốn của ngân hàng càng nhanh.

#### 1.3.2.5. Tỷ lệ nợ quá hạn trên tổng dư nợ:

$$\text{Tỷ lệ nợ quá hạn} = (\text{Nợ quá hạn} / \text{Tổng dư nợ}) \times 100\%$$

Chỉ số này đo lường chất lượng tín dụng của ngân hàng, tỷ lệ này càng thấp thì chất lượng hoạt động tín dụng càng hiệu quả. Cứ 100 đồng dư nợ thì có bao nhiêu đồng nợ quá hạn.

### 1.3.3. Các chỉ tiêu phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh.

#### 1.3.3.1. Phân tích thu nhập:

Chỉ số này giúp nhà phân tích xác định được cơ cấu của thu nhập để từ đó có những biện pháp phù hợp để tăng lợi nhuận của ngân hàng, đồng thời có thể kiểm soát được rủi ro trong kinh doanh.

$$\text{Tỷ trọng \% từng khoản mục thu nhập} = \frac{\text{Thu nhập từng khoản mục}}{\text{Tổng thu nhập}} \times 100\%$$

#### 1.3.3.2. Phân tích chi phí:

$$\text{Tỷ trọng \% từng khoản mục chi phí} = \frac{\text{Chi phí từng khoản mục}}{\text{Tổng chi phí}} \times 100\%$$

Chỉ số này giúp nhà phân tích có thể biết được kết cấu các khoản chi để có thể hạn chế các khoản chi bất hợp lý, tăng cường các khoản chi có lợi cho hoạt động kinh doanh nhằm thực hiện tốt chiến lược mà hội đồng quản trị ngân hàng đã đề ra.

#### 1.3.3.3. Phân tích lợi nhuận:

Lợi nhuận là một chỉ tiêu tổng hợp để đánh giá chất lượng kinh doanh của NHTM. Lợi nhuận có thể hữu hình như: tiền, tài sản... và vô hình như uy tín của Ngân hàng đối với khách hàng, hoặc phần trăm thị phần ngân hàng chiếm được.

$$\text{Lợi nhuận} = \text{Tổng thu nhập} - \text{Tổng chi phí}$$

Lợi nhuận là nguồn vốn quan trọng để tái hoạt động sản xuất kinh doanh, mở rộng quy mô. Một bộ phận của lợi nhuận được doanh nghiệp trích lập các quỹ như quỹ khen thưởng, quỹ phúc lợi để nâng cao đời sống cán bộ công nhân viên.

#### Các chỉ số:

##### a) Tỷ suất lợi nhuận trên tài sản

$$\text{ROA} = \text{Lợi nhuận ròng} / \text{Tổng tài sản} (\%)$$

Chỉ số này cho thấy khả năng của ngân hàng trong việc tạo ra thu nhập từ tài sản. Nói cách khác, ROA giúp cho nhà phân tích xác định hiệu quả kinh doanh của một đồng tài sản. ROA lớn chứng tỏ hiệu quả kinh doanh của ngân hàng tốt.

**b) Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu**

$$ROS = (\text{Lợi nhuận}/\text{doanh thu}) \times 100\%$$

Chỉ tiêu này cho thấy cứ 100 đồng doanh thu của Ngân hàng thì có bao nhiêu đồng lợi nhuận.

**c) Lợi nhuận ròng trên VCSH**

$$ROE = (\text{Lợi nhuận}/\text{VCSH}) \times 100\%$$

Tỷ số lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu cho thấy cứ trung bình 100 đồng vốn chủ sở hữu đầu tư vào việc kinh doanh thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận.

**d) Tổng chi phí / Tổng thu nhập**

Chỉ số này tính toán khả năng bù đắp chi phí của một đồng thu nhập. Đây cũng là chỉ số đo lường hiệu quả kinh doanh của ngân hàng. Thông thường chỉ số này phải nhỏ hơn 1, nếu nó lớn hơn 1 chứng tỏ ngân hàng hoạt động kém hiệu quả, đang có nguy cơ phá sản trong tương lai.

**Tóm lại:** Những cơ sở lý luận nêu trên về các nghiệp vụ cơ bản, nguyên tắc hoạt động của Ngân hàng và các chỉ tiêu đánh giá nhằm làm cho hoạt động phân tích đạt hiệu quả tốt. Bên cạnh việc phân tích dựa trên các chỉ tiêu kinh doanh chúng ta cần có cái nhìn khái quát về Ngân hàng để nắm được đâu là thuận lợi, khó khăn mà ngân hàng đang gặp phải cũng như tình hình hoạt động trong thời gian qua.

## CHƯƠNG 2

# PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NHTMCP XUẤT NHẬP KHẨU VIỆT NAM – EXIMBANK

### 2.1. KHÁI QUÁT VỀ NGÂN HÀNG EXIMBANK

#### 2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển

Eximbank (EIB) được thành lập vào ngày 24/05/1989 theo quyết định số 140/CT của Chủ tịch Hội Đồng Bộ Trưởng với tên gọi đầu tiên là Ngân hàng Xuất Nhập Khẩu Việt Nam (Vietnam Export Import Bank), là một trong những Ngân hàng thương mại cổ phần đầu tiên của Việt Nam.

Ngân hàng đã chính thức đi vào hoạt động ngày 17/01/1990. Ngày 06/04/1992, Thống Đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam ký giấy phép số 11/NH-GP cho phép Ngân hàng hoạt động trong thời hạn 50 năm với số vốn điều lệ đăng ký là 50 tỷ đồng VN tương đương 12,5 triệu USD với tên mới là Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Xuất Nhập Khẩu Việt Nam (Vietnam Export Import Commercial Joint - Stock Bank), gọi tắt là Vietnam Eximbank.

Đến nay vốn điều lệ của Eximbank đạt 10.560 tỷ đồng. Vốn chủ sở hữu đạt 13.627 tỷ đồng. Eximbank hiện là một trong những Ngân hàng có vốn chủ sở hữu lớn nhất trong khối Ngân hàng TMCP tại Việt Nam.

Tính đến ngày 31/12/2010, Ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam có địa bàn hoạt động rộng khắp cả nước với Trụ Sở Chính đặt tại TP. Hồ Chí Minh và 183 Chi nhánh, phòng giao dịch được đặt tại Hà Nội, Đà Nẵng, Nha Trang, Cần Thơ, Quảng Ngãi, Nghệ An, Huế, Bạc Liêu, Long An, Hải Phòng, Quảng Ninh, Đồng Nai, Bình Dương, Tiền Giang, An Giang, Bà Rịa- Vũng Tàu, Đắk Lắk, Lâm Đồng và TP.HCM và đã thiết lập quan hệ đại lý với hơn 852 Ngân hàng và chi nhánh ngân hàng ở hơn 80 quốc gia trên thế giới.

#### 2.1.2. Các sản phẩm, dịch vụ

*Ngân hàng Eximbank cung cấp đầy đủ các dịch vụ của một Ngân hàng tầm cỡ quốc tế, cụ thể sau:*

Huy động tiền gửi tiết kiệm, tiền gửi thanh toán của cá nhân và đơn vị bằng VND, ngoại tệ và vàng. Tiền gửi của khách hàng được bảo hiểm theo quy định của Nhà nước.

Cho vay ngắn hạn, trung và dài hạn; cho vay đồng tài trợ; cho vay thấu chi; cho vay sinh hoạt, tiêu dùng; cho vay theo hạn mức tín dụng bằng VND, ngoại tệ và vàng với các điều kiện thuận lợi và thủ tục đơn giản.

Mua bán các loại ngoại tệ theo phương thức giao ngay (Spot), hoán đổi (Swap), kỳ hạn (Forward) và quyền lựa chọn tiền tệ (Currency Option).

Thanh toán, tài trợ xuất nhập khẩu hàng hóa, chiết khấu chứng từ hàng hóa và thực hiện chuyển tiền qua hệ thống SWIFT bảo đảm nhanh chóng, chi phí hợp lý, an toàn với các hình thức thanh toán bằng L/C, D/A, D/P, T/T, P/O, Cheque.



Phát hành và thanh toán thẻ tín dụng nội địa và quốc tế: Thẻ Eximbank MasterCard, thẻ Eximbank Visa, thẻ nội địa Eximbank Card. Chấp nhận thanh toán thẻ quốc tế

Visa, MasterCard, JCB... thanh toán qua mạng bằng Thẻ.  
 Thực hiện giao dịch ngân quỹ, chi lương, thu chi hộ, thu chi tại chỗ, thu đổi ngoại tệ, nhận và chi trả kiều hối, chuyển tiền trong và ngoài nước.  
 Các nghiệp vụ bảo lãnh trong và ngoài nước (bảo lãnh thanh toán, thanh toán thuế, thực hiện hợp đồng, dự thầu, chào giá, bảo hành, ứng trước...)  
 Dịch vụ tài chính trọn gói hỗ trợ du học. Tư vấn đầu tư - tài chính - tiền tệ.  
 Dịch vụ đa dạng về Địa ốc.  
 Home Banking; Mobile Banking; Internet Banking.  
 Các dịch vụ khác: Bồi hoàn chi phiếu bị mất cấp đổi với trường hợp Thomas Cook Traveller' Cheques, thu tiền làm thủ tục xuất cảnh (I.O.M), cùng với những dịch vụ và tiện ích Ngân hàng khác đáp ứng yêu cầu của khách hàng.

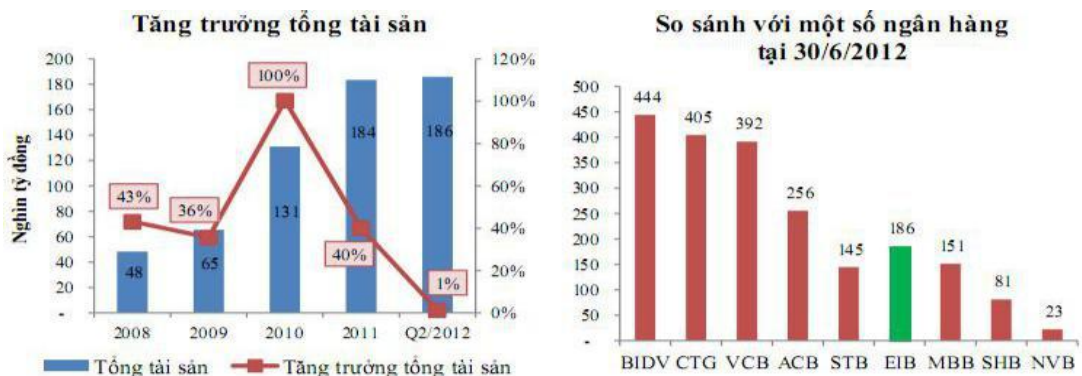
## 2.2. PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NHTMCP XUẤT

### NHẬP KHẨU VIỆT NAM - EXIMBANK

#### 2.2.1. Quy mô, tốc độ tăng trưởng

##### 2.2.1.1. Tốc độ tăng trưởng tổng tài sản

Tốc độ tăng trưởng tổng tài sản biến động liên tục qua các năm và bình quân từ năm 2008 đến nay đạt 44%. Đặc biệt năm 2011 và Quý 2/2012, tốc độ tăng trưởng tổng tài sản sụt giảm mạnh do khủng hoảng nền kinh tế tác động. Trong năm 2011, các giao dịch liên quan đến công cụ tài chính phái sinh và các tài sản tài chính khác của EIB đều đến hạn khiến cho khoản mục này năm 2011 giảm 100% so với năm 2010. Mặt khác, trong năm 2011 EIB cũng cơ cấu lại danh mục các khoản góp vốn đầu tư dài hạn, giảm 28% so với năm 2010. So với các ngân hàng đang niêm yết và BIDV, tổng tài sản của EIB ở mức trung bình, đứng thứ 5/9 ngân hàng so sánh.



Nguồn: BCTC của một số ngân hàng

##### 2.2.1.2. Tốc độ tăng trưởng vốn chủ sở hữu

Tốc độ tăng trưởng vốn chủ sở hữu có xu hướng giảm, bình quân từ năm 2008 đến nay đạt 25%. Nguyên nhân vốn chủ sở hữu giảm chủ yếu do ngân hàng sử dụng thặng dư vốn cổ phần của EIB để tăng vốn điều lệ và trả cổ tức cho cổ đông, giảm từ 5.292 tỷ đồng năm 2008 xuống 156 tỷ đồng tại Quý 2/2012. Mặc dù tốc độ tăng trưởng vốn chủ sở hữu có xu hướng giảm nhưng vốn điều lệ của EIB liên tục được bổ sung qua các năm, từ 7.220 tỷ đồng năm 2008 lên 12.355 tỷ đồng tại 30/6/2012. So với các ngân hàng đang niêm yết và BIDV, vốn chủ sở hữu của EIB hiện đứng thứ 4, sau 3 ngân hàng thương mại Nhà nước.





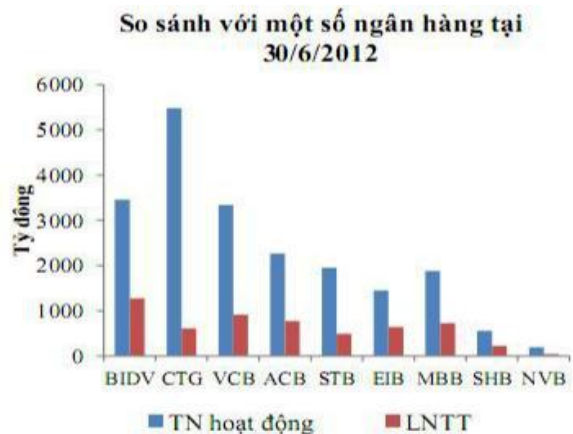
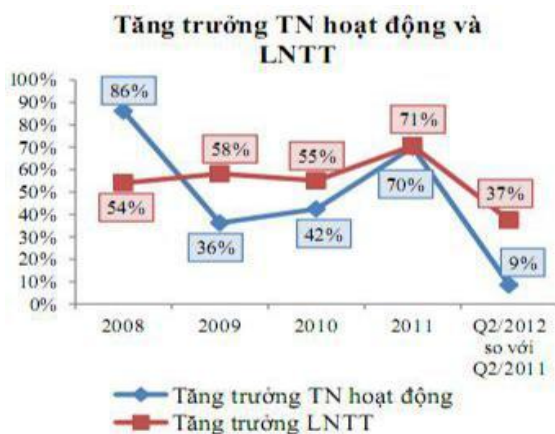
Nguồn: BCTC của một số ngân hàng

**2.2.1.3. Tốc độ tăng trưởng thu nhập hoạt động, lợi nhuận trước thuế**

Tốc độ tăng trưởng lợi nhuận trước thuế bình quân từ năm 2008 đến nay đạt 55%, mức cao nhất đạt 71% vào năm 2011. Tính theo giá trị tuyệt đối, lợi nhuận trước thuế của EIB vẫn có xu hướng tăng qua các năm, từ 969 tỷ đồng năm 2008 lên 4.056 tỷ đồng năm 2011. Tuy nhiên Quý 2/2012, tốc độ tăng trưởng lợi nhuận trước thuế của EIB lại giảm xuống còn tăng trưởng 37% so với cùng kỳ năm 2011 do thu nhập từ hoạt động dịch vụ giảm và hoạt động kinh doanh bị lỗ hơn 46 tỷ đồng trong khi cùng kỳ năm 2011 lại lãi 19 tỷ đồng.

Thu nhập hoạt động của EIB có xu hướng tăng từ năm 2009 đến năm 2011, nhưng Quý 2/2012 lại có tốc độ tăng trưởng lại có xu hướng giảm, tăng 9% so với cùng kỳ năm 2011. Nguyên nhân do khủng hoảng tài chính toàn cầu và sự cạnh tranh giữa các ngân hàng ngày càng gay gắt, hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu sụt giảm khiến cho thu nhập từ hoạt động dịch vụ và kinh doanh ngoại hối của ngân hàng bị ảnh hưởng.

So với các ngân hàng đang niêm yết và BIDV tại 30/6/2012, thu nhập hoạt động của EIB đứng thứ 7 và lợi nhuận trước thuế đứng thứ 5.



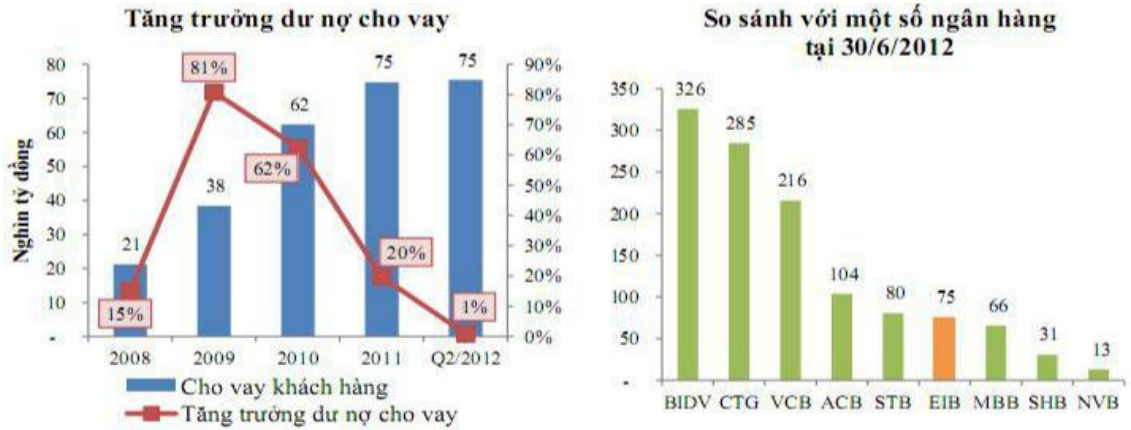
Nguồn: BCTC của một số ngân hàng

**2.2.1.4. Tốc độ tăng trưởng dư nợ cho vay**

Tốc độ tăng trưởng dư nợ cho vay khách hàng có xu hướng giảm, từ 81% năm 2009 xuống 20% năm 2011, đặc biệt Quý 2/2012 còn tăng trưởng 1% do tình hình kinh tế khó khăn, các ngân hàng thực hiện thắt chặt tín dụng theo định hướng của NHNN nhằm nâng cao chất lượng tín dụng, kiểm soát nợ xấu. Tuy nhiên với lợi thế về hoạt động thanh toán quốc tế

và tài trợ xuất nhập khẩu, cùng với việc bắt đầu từ tháng 5/2012 chính sách tiền tệ đã dần dần được nới lỏng nhằm kích thích tăng trưởng tín dụng, chúng tôi cho rằng EIB sẽ có tốc độ tăng trưởng dư nợ cho vay cao hơn trong những tháng cuối năm 2012.

So sánh với các ngân hàng trong cùng hệ thống, thị phần cho vay của EIB chiếm 3% toàn hệ thống và đứng thứ 7 (sau 4 NHTM Nhà nước, ACB và STB).

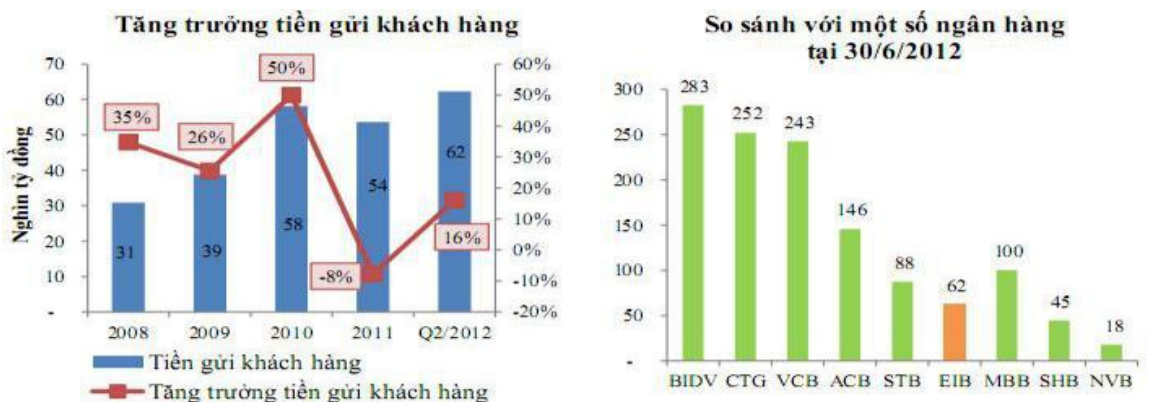


Nguồn: BCTC của một số ngân hàng

### 2.2.1.5. Tốc độ tăng trưởng tiền gửi khách hàng

Tốc độ tăng trưởng tiền gửi khách hàng của EIB biến động qua các năm và bình quân từ 2008 đến nay đạt 24%. Đặc biệt năm 2011, tốc độ tăng trưởng tiền gửi của EIB bị âm do tình hình lạm phát tăng cao nên huy động của EIB bị ảnh hưởng. Mặt khác, trong năm 2011 một lượng lớn tiền gửi bằng vàng đã được chuyển sang loại hình dịch vụ giữ hộ vàng khiến huy động vàng của EIB giảm đáng kể.

So sánh với các ngân hàng trong cùng hệ thống, thị phần huy động trên thị trường 1 của EIB chiếm 3% toàn hệ thống và đứng thứ 9 (sau 4 NHTM Nhà nước, ACB, TECH, STB và MBB).



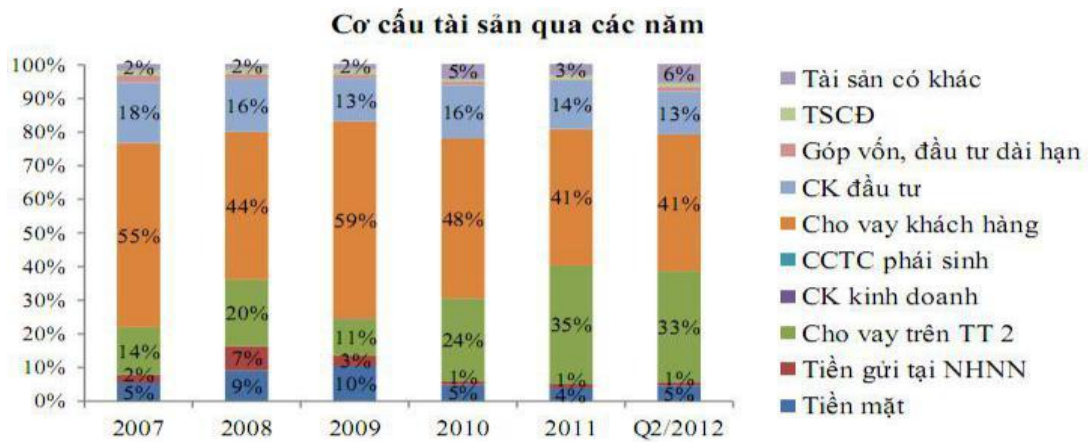
Nguồn: BCTC của một số ngân hàng

### 2.2.2. Cơ cấu tài sản, chất lượng đầu tư

Trong danh mục tổng tài sản của EIB, hoạt động cho vay trên thị trường 1 và thị trường 2 chiếm đến hơn 70% tổng tài sản và vẫn là hoạt động chủ yếu của ngân hàng. Tỷ trọng cho vay trên thị trường 1 trong cơ cấu tài sản đang có xu hướng giảm trong khi tỷ trọng cho vay trên thị trường 2 có xu hướng tăng từ năm 2009 đến nay. Trong điều kiện thanh khoản của các



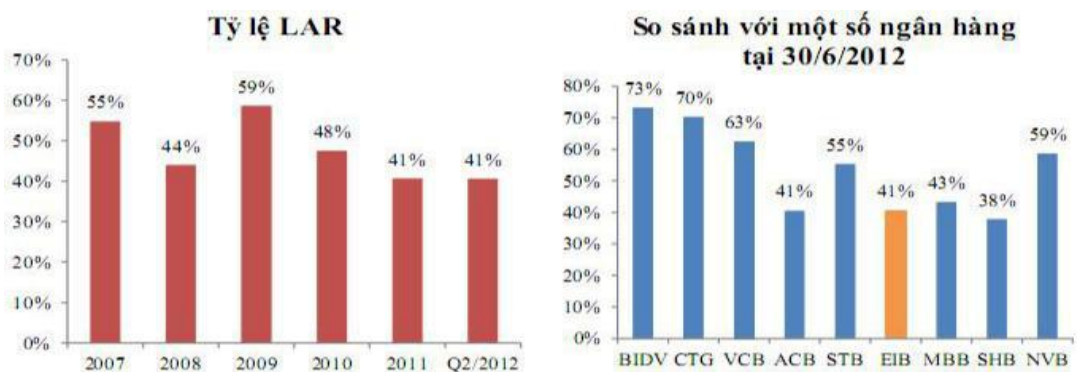
ngân hàng nhỏ vẫn còn gặp khó khăn, lãi suất trên thị trường giảm mạnh, với cơ cấu cho vay trên thị trường 2 quá lớn so với các ngân hàng khác trong cùng ngành, EIB có thể gặp rủi ro trong thanh khoản. Vì vậy ngân hàng cần phải có chính sách hợp lý nhằm kiểm soát tốt các khoản vay, hạn chế rủi ro tín dụng.



*Nguồn: BCTC của EIB*

**2.2.2.1. Tỷ lệ cho vay/Tổng tài sản (LAR):**

Tỷ lệ cho vay/Tổng tài sản (LAR) của EIB trung bình từ năm 2007 đến nay đạt 48% và có xu hướng giảm từ năm 2009 do ngân hàng có xu hướng đẩy mạnh hoạt động cho vay trên thị trường 2. So với các ngân hàng đang niêm yết và BIDV, tỷ lệ LAR của EIB ở mức thấp, cho thấy thanh khoản của ngân hàng vẫn được đảm bảo. Tuy nhiên, các tài sản đảm bảo cho các khoản cho vay của EIB có tính lỏng thấp chiếm tỷ lệ rất cao trong tổng tài sản (bất động sản và động sản chiếm 88%). Do đó, trong điều kiện nền kinh tế vẫn còn gặp khó khăn, ngân hàng phải có chính sách kiểm soát tốt rủi ro, đảm bảo thanh khoản.



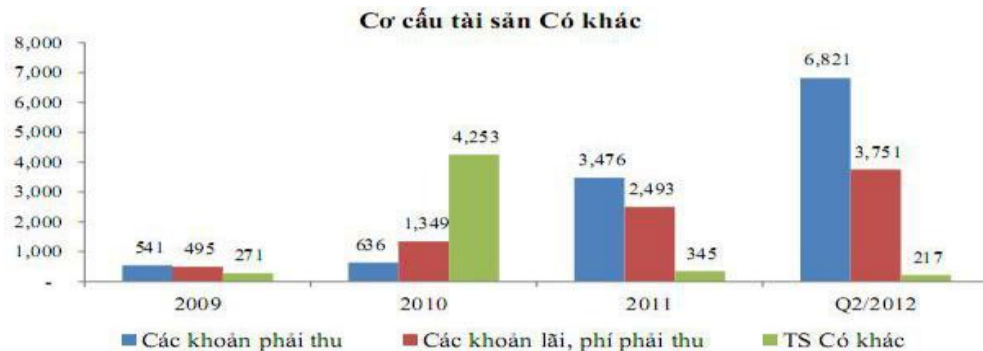
*Nguồn: BCTC của một số ngân hàng*

**2.2.2.2. Tài sản có khác**

Tài sản có khác của EIB có xu hướng tăng mạnh qua các năm, từ 1.307 tỷ đồng năm 2009 lên 10.789 tỷ đồng tại 30/6/2012 và chiếm 6% tổng danh mục tài sản của ngân hàng. Đặc biệt trong năm 2011, các khoản phải thu của ngân hàng tăng đột biến gấp 5,5 lần so với năm 2010 (từ 636 tỷ đồng lên 3.476 tỷ đồng) do ngân hàng phải ký quỹ bằng vàng tại các TCTD khác nhằm đảm bảo cho các khoản tiền gửi của các TCTD này tại EIB; đồng thời quyền sử dụng đất và tài sản gắn liền với đất của ngân hàng mua trong năm nhưng chưa hoàn

tất thủ tục chuyển nhượng và các khoản chờ thanh toán liên quan đến giao dịch chuyển nhượng cổ phần giữa ngân hàng và một đơn vị khác.

Từ năm 2009 đến 2010, Tài sản có khác của EIB cũng tăng đột biến, từ 271 tỷ lên 4.253 tỷ đồng. Nguyên nhân do ngân hàng đã ủy thác đầu tư 4.000 tỷ đồng cho công ty quản lý quỹ đầu tư vào chứng khoán có lãi suất cố định thông qua các hợp đồng ủy thác có thời hạn 6 tháng. Vào cuối năm 2010, khoản tiền này được đầu tư ở dạng tiền gửi tại một ngân hàng khác. Tuy nhiên, vào năm 2011, khoản tiền ủy thác đầu tư này đã không còn, có thể do EIB đã thay đổi chiến lược đầu tư do điều kiện thị trường không thuận lợi đối với đầu tư vào chứng khoán.



*Nguồn: BCTC của EIB*

### 2.2.2.3. Danh mục đầu tư

Danh mục đầu tư của EIB chỉ bao gồm chứng khoán đầu tư và góp vốn đầu tư dài hạn.

Chứng khoán đầu tư năm 2011 tăng 27,5% so với năm 2010, trong đó chứng khoán nợ đầu tư giữ đến ngày đáo hạn tăng 27,6%; chứng khoán vốn đầu tư sẵn sàng để bán lại giảm mạnh, từ 33 tỷ đồng năm 2010 xuống còn 2,2 tỷ đồng năm 2011.

Theo quy định của NHNN, các khoản đầu tư vào công ty chứng khoán và thực hiện các dịch vụ tài chính như bảo hiểm, chuyển tiền, kinh doanh ngoại hối... không đưa ra khỏi vốn tự có cấp 1 trong việc tính toán hệ số an toàn vốn nên EIB đã cơ cấu lại danh mục đầu tư, thoái toàn bộ vốn các khoản đầu tư có rủi ro cao nhằm đảm bảo hệ số an toàn vốn CAR. Cụ thể: EIB đã bán toàn bộ chứng khoán vốn của Ngân hàng TMCP Gia Định, Ngân hàng TMCP Nhà Hà Nội, CTCP Công nghệ Nguyễn Hoàng, CTCP Thủy sản số 1; đồng thời Eib cũng bán trái phiếu, kỳ phiếu của một số TCTD như Đại Á, VIB, BIDV, Việt Nam Thương tín, Gia Định, Việt Á.

Đồng thời, EIB cũng thoái lui toàn bộ vốn đầu tư dài hạn tại doanh nghiệp như Ngân hàng Việt Á 289 tỷ đồng, CTCP Đầu tư và Phát triển Ngoại thương 20 tỷ đồng nhằm đảm bảo hệ số an toàn vốn CAR, khiến cho khoản mục Góp vốn đầu tư dài hạn của ngân hàng năm 2011 giảm 28% so với năm 2010.



*Đơn vị: Tỷ đồng*

Chỉ tiêu	2010	2011	Q2/2012
<b>1. Chứng khoán kinh doanh</b>	-	-	-
<b>2. Chứng khoán đầu tư</b>	<b>20.695</b>	<b>26.377</b>	<b>23.825</b>
<i>CK Vốn đầu tư sẵn sàng để bán</i>	<i>33</i>	<i>2,2</i>	<i>2,2</i>
Do các TCTD khác trong nước phát hành	32	0,7	
Do các TCKT trong nước phát hành	13	1,5	
Dự phòng giảm giá	12	-	
<i>CK Nợ đầu tư giữ đến ngày đáo hạn</i>	<i>20.662</i>	<i>26.375</i>	<i>23.823</i>
Chứng khoán Chính phủ	2.277	1.641	
Do các TCTD khác trong nước phát hành	17.069	20.571	
Do các TCKT trong nước phát hành	1.315	4.163	
<b>3. Góp vốn đầu tư dài hạn</b>	<b>1.295</b>	<b>928</b>	<b>2.542</b>
<b>Tổng vốn đầu tư</b>	<b>21.990</b>	<b>27.305</b>	<b>26.367</b>

*Nguồn: BCTC của EIB*

Cơ cấu danh mục đầu tư của EIB theo đối tượng phát hành, chứng khoán cho các TCTD khác phát hành chiếm tỷ trọng tương đối lớn 78%, trong khi Trái phiếu Chính phủ lại chiếm tỷ trọng rất nhỏ 6%. Điều này cho thấy danh mục đầu tư có EIB có mức độ rủi ro cao, đặc biệt trong điều kiện nền kinh tế và hệ thống ngân hàng vẫn còn khó khăn như hiện nay. Trong danh mục trái phiếu do các tổ chức kinh tế phát hành, EIB nắm giữ 250 tỷ đồng tái phiếu Vinashin, có khả năng khó thu hồi. Vì vậy, ngân hàng cần phải có những biện pháp quản lý tốt các khoản đầu tư nhằm hạn chế rủi ro trong điều kiện thị trường chứng khoán vẫn còn âm ảm như hiện nay.



*Nguồn: BCTC của EIB*

Tính đến 30/6/2012, chứng khoán đầu tư của EIB giảm 9,6% so với năm 2011, chủ yếu do chứng khoán đầu tư gửi đến ngày đáo hạn giảm. Tuy nhiên, góp vốn đầu tư dài hạn trong Quý 2/2012 của EIB lại tăng đột biến 174% so với năm 2011 do các khoản đầu tư dài hạn khác tăng 181% và dự phòng giảm giá đầu tư dài hạn tăng 61%.

### 2.2.3. Chất lượng tín dụng

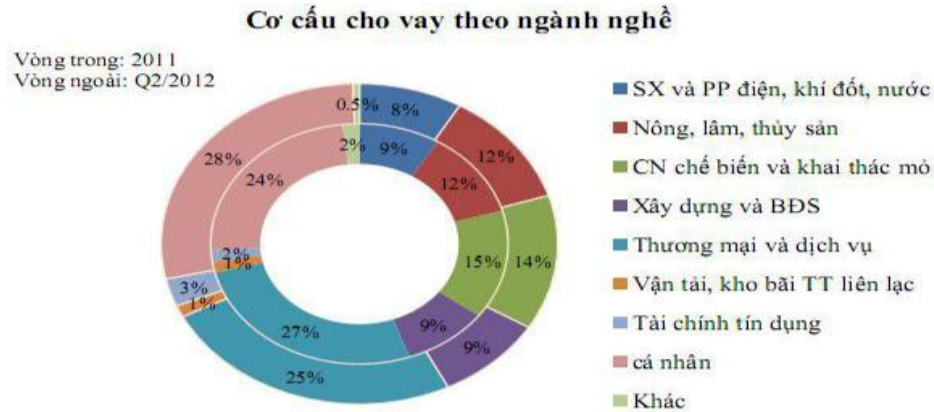
#### 2.2.3.1. Cơ cấu cho vay

Cơ cấu cho vay của EIB trải rộng ở khắp các ngành nghề cho thấy chính sách phân tán rủi ro theo ngành của ngân hàng. Đồng thời, cơ cấu cho vay theo ngành nghề kinh tế của EIB tại Quý 2/2012 thay đổi không đáng kể so với năm 2011. Tỷ trọng cho vay thương mại dịch vụ và công nghệ chế biến, khai thác mỏ có xu hướng giảm, nhưng tỷ trọng cho vay cá nhân lại tăng. Đặc biệt cơ cấu cho vay của EIB tập trung vào các lĩnh vực có thể xuất khẩu mạnh như Công nghiệp chế biến, Nông lâm nghiệp và thủy sản nhằm đáp ứng nhu cầu thị trường.

Tỷ lệ cho vay bất động sản của EIB chiếm tỷ lệ rất nhỏ hơn 1% do ngân hàng đã ý thức

được những nguy cơ từ khu vực bất động sản và đã sớm giảm tỷ trọng cho vay của khu vực này từ năm 2009. Điều này cho thấy mối lo từ nợ xấu bất động sản của ngân hàng rất ít.

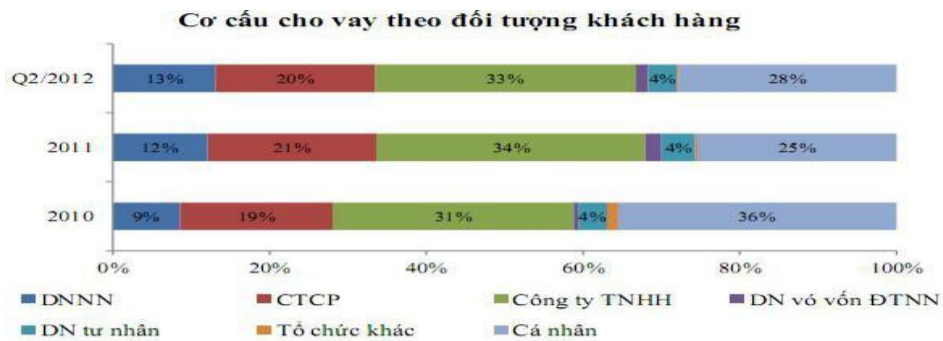
Cơ cấu cho vay hiện tại hoàn toàn phù hợp với chiến lược cho vay của ngân hàng là tập trung vào lĩnh vực sản xuất, xuất nhập khẩu, hạn chế vốn tín dụng đối với lĩnh vực phi sản xuất, đầu tư, kinh doanh chứng khoán, kinh doanh bất động sản và cho vay tiêu dùng.



*Nguồn: BCTC của EIB*

Cơ cấu cho vay theo đối tượng khách hàng tại Quý 2/2012 của EIB cũng có sự thay đổi. EIB đang chuyển dịch cơ cấu cho vay theo hướng giảm dần tỷ trọng cho vay cá nhân (từ 35% xuống 24%), tăng tỷ trọng cho vay doanh nghiệp (từ 65% lên 76%). Trong cơ cấu cho vay của khối doanh nghiệp, tỷ trọng cho vay doanh nghiệp Nhà nước và doanh nghiệp vừa và nhỏ đang có xu hướng tăng. Phần tăng này chủ yếu được chuyển sang từ khối khách hàng cá nhân.

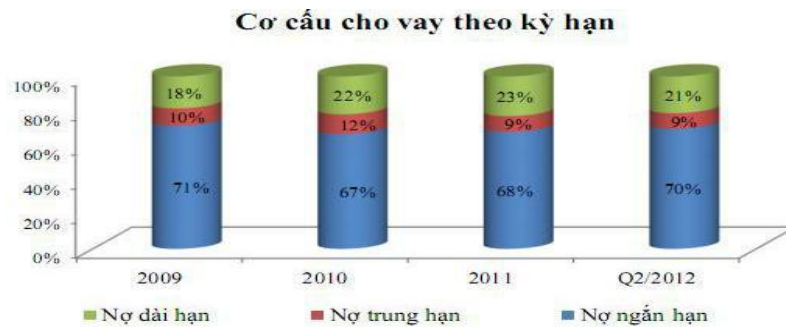
Những thay đổi trong chiến lược kinh doanh cho thấy sự nhạy bén của EIB đối với thị trường và được thể hiện rõ ràng trên kết quả lợi nhuận của ngân hàng. Nhờ việc giảm tỷ lệ cho vay cá nhân, đồng thời thay đổi cấu thành của ngành cho vay theo nhu cầu thị trường, dư nợ cho vay khách hàng năm 2011 tăng 20% nhưng thu nhập từ cho vay khách hàng tăng đến 93% (từ 5.413 tỷ lên 10.435 tỷ) so với năm trước, thu nhập lãi thuần tăng 84%, giúp cho ROAE tăng 51%.



*Nguồn: BCTC của EIB*

Cũng giống như các ngân hàng khác, cơ cấu cho vay theo kỳ hạn của EIB tập trung chủ yếu vào cho vay ngắn hạn chiếm 70% tổng dư nợ cho vay. Trong đó, kỳ hạn dưới 3 tháng chiếm 26,5%; từ 3-12 tháng chiếm 41,5%; từ 1 năm trở lên chiếm 32%. EIB đang có xu

hướng giảm dần tỷ trọng cho vay ngắn hạn, và tăng dần tỷ trọng cho vay dài hạn (từ 18% năm 2009 lên 23% năm 2010). Điều này cho thấy áp lực trong giải ngân và thu hồi vốn đúng hạn đã phần nào giảm bớt.



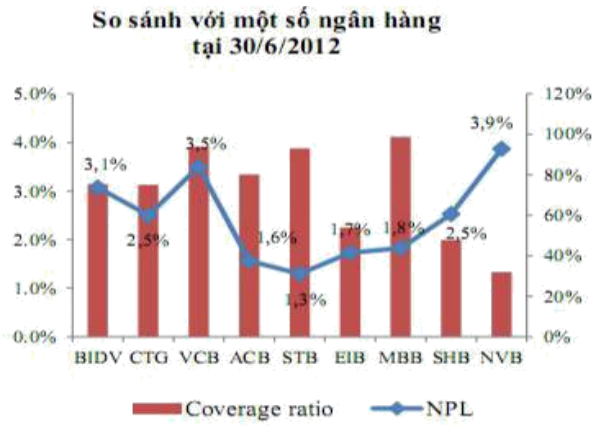
*Nguồn: BCTC của EIB*

### 2.2.3.2. Nợ xấu

Tỷ lệ nợ xấu của EIB trong năm 2008 tăng đột biến, từ 0,9% năm 2007 lên 4,7%. Nguyên nhân do cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu đã khiến cho quan hệ tín dụng giữa EIB và khách hàng, đặc biệt là các doanh nghiệp xuất khẩu bị ảnh hưởng; đồng thời việc quản trị rủi ro trong hệ thống chi nhánh của EIB không tốt dẫn đến thất thoát tài sản thế chấp và không thu hồi được nợ. Tuy nhiên, với sự tư vấn, hỗ trợ của đối tác chiến lược SMBC trong công tác quản lý rủi ro, cùng với việc triển khai tối đa các giải pháp để xử lý nợ khó đòi như cơ cấu lại nợ, miễn giảm lãi, xử lý tài sản đảm bảo..., tỷ lệ nợ xấu của EIB đã giảm xuống và trong tầm kiểm soát, từ 4,7% xuống còn 1,4% vào năm 2010.. Tuy nhiên, năm 2011 và Quý 2/2012, tỷ lệ nợ xấu lại có xu hướng tăng nhưng vẫn thấp hơn năm 2009. Nguyên nhân do tình hình kinh tế khó khăn, hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp bị đình trệ, hàng tồn kho gia tăng dẫn đến tình hình nợ xấu gia tăng trong toàn hệ thống ngân hàng. So với các ngân hàng đang niêm yết và BIDV, tỷ lệ nợ xấu của EIB vẫn rất thấp, chỉ cao hơn STB và ACB.

Trong cơ cấu nợ theo nhóm của EIB tại Quý 2/2012, nợ nhóm 3 giảm 86% trong khi nợ nhóm 4 và nhóm 5 tăng lần lượt là 67% và 51% cho thấy nợ xấu của ngân hàng đang có hiện tượng chuyển nhóm. Điều này càng thể hiện rõ những tiềm ẩn rủi ro tín dụng trong thời gian tới có thể sẽ tăng cao.

Tỷ lệ bao phủ nợ xấu (Coverage ratio) từ năm 2010 đến nay bình quân đạt 52% và ở mức cao nhất 71% vào năm 2010. So với các ngân hàng đang niêm yết và BIDV, tỷ lệ bao phủ nợ xấu của EIB ở mức thấp. Tuy nhiên, nợ nhóm 4 và 5 của ngân hàng tăng mạnh trong Quý 2/2012 nhưng dự phòng rủi ro tín dụng chỉ tăng 14% cho thấy chất lượng tài sản đảm bảo của EIB đã được cải thiện.



Nguồn: BCTC của EIB

**2.2.3.3. Chi phí dự phòng**

EIB có NPLs cao vào năm 2008, tuy nhiên đã giảm được nợ xấu vào 3 năm tiếp theo. Năm 2011, nợ xấu của EIB tăng so với 2010 (từ 1.42 lên 1.61%), tuy nhiên Chi phí dự phòng/Thu nhập, Chi phí dự phòng/Dư nợ bình quân đều giảm. Điều này thể hiện chất lượng tài sản đảm bảo của các khoản vay của EIB đang ngày càng được cải thiện, hoặc khả năng thu nợ khó đòi của EIB đã có những bước tiến mới.



Nguồn: BCTC của EIB

**2.2.4. Tính thanh khoản**

**2.2.4.1. Hệ số an toàn vốn**

Nhờ quy mô vốn chủ sở hữu lớn, tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu CAR của EIB luôn cao hơn mức quy định tối thiểu của NHNN (9%) và mức tiêu chuẩn của Basel II (12%). Mặc dù tỷ lệ an toàn vốn CAR có xu hướng giảm từ năm 2008 nhưng so với các ngân hàng trong cùng ngành vẫn mức cao. Đặc biệt năm 2008, tỷ lệ an toàn vốn CAR của EIB đạt mức kỷ lục 45,86% nhờ vào việc phát hành cho cổ đông chiến lược với giá cao, qua đó làm thặng dư vốn cổ phần tăng đáng kể. Điều này phản ánh khả năng của EIB trong việc thanh toán các khoản nợ có thời hạn và đối mặt với các rủi ro khác là rất cao so với các ngân hàng khác.

Tuy nhiên tốc độ tăng trưởng vốn chủ sở hữu vẫn chưa theo kịp đà tăng trưởng của chính ngân hàng khi tỷ lệ Vốn chủ sở hữu/Tổng tài sản có xu hướng giảm qua các năm, từ 26,62% năm 2008 xuống 8,22% tại Quý 2/2012.

Trái ngược với tỷ lệ Vốn chủ sở hữu/Tổng tài sản, tỷ lệ Nợ phải trả/Vốn chủ sở hữu của EIB lại có xu hướng tăng qua các năm, từ 2,76x năm 2008 lên 11,17x tại Quý 2/2012, nhưng



so với trung bình các ngân hàng đang niêm yết (11,8x), tỷ lệ này của EIB vẫn thấp hơn. Với tỷ lệ thấp như vậy, rủi ro mất khả năng thanh toán các hợp đồng tín dụng nhiều khả năng cũng sẽ thấp hơn. Tuy nhiên trong điều kiện nền kinh tế vẫn còn khó khăn, ngân hàng vẫn phải có các chính sách quản lý nhằm kiểm soát tốt rủi ro tín dụng.

Chỉ tiêu	2008	2009	2010	2011	Q2/2012
Nợ phải trả/VCSH	2,76	3,90	8,70	10,26	11,17
VCSH/Tổng tài sản	26,62%	20,40%	10,30%	8,88%	8,22%
Hệ số an toàn vốn CAR	45,89%	26,87%	17,79%	12,94%	-

Nguồn: BCTC và BCTN của EIB

#### 2.2.4.2. Tài sản thanh khoản

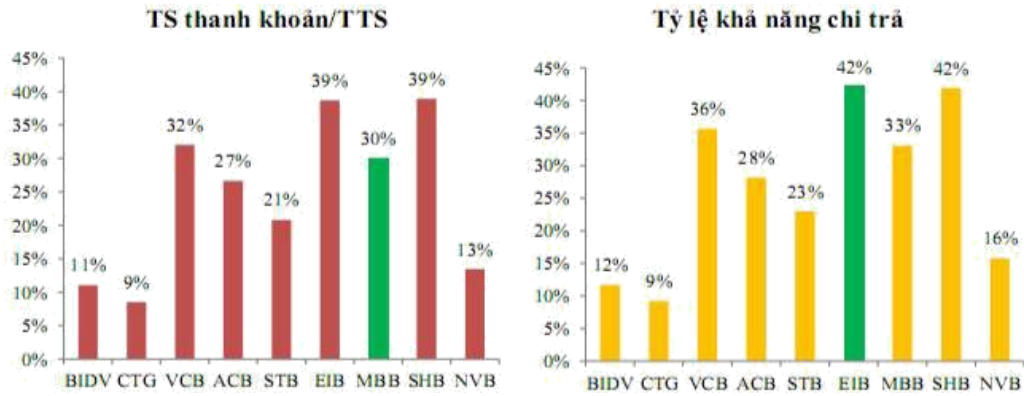
Tỷ lệ Tài sản thanh khoản/Tổng tài sản của EIB ngày càng được cải thiện, tăng từ 24,34% năm 2009 lên 39,69% vào Quý 2/2012 và ở mức khá cao so với các ngân hàng niêm yết cho thấy khả năng gặp rủi ro thanh khoản của ngân hàng không cao. Trong những tài sản thanh khoản có khả năng chuyển thành tiền mặt một cách nhanh chóng, tiền vàng gửi tại TCTD khác và cho vay các TCTD khác chiếm đến hơn 80%. Trong điều kiện thanh khoản của một số ngân hàng nhỏ gặp khó khăn vào những tháng đầu năm 2012 thì việc tỷ lệ tiền vàng gửi tại TCTD khác và cho vay các TCTD khác cao có thể ảnh hưởng phần nào đến khả năng thanh khoản của ngân hàng.

Tỷ lệ khả năng chi trả (tổng tài sản có khả năng thanh toán ngay trên tổng nợ phải trả) của EIB có xu hướng tăng và luôn cao hơn mức quy định 15% của NHNN. So với các ngân hàng niêm yết và BIDV, tỷ lệ khả năng chi trả của EIB ở mức cao nhất.



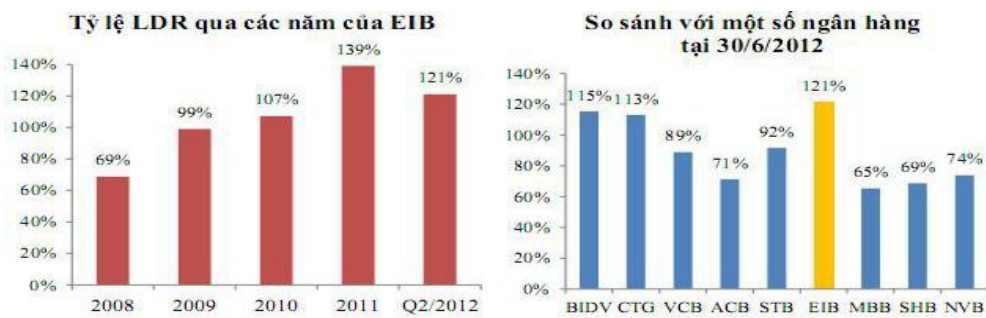
Nguồn: BCTC của EIB

#### Khả năng thanh khoản của các ngân hàng niêm yết và BIDV Tại thời điểm 30/6/2012



**2.2.4.3. Tỷ lệ cho vay/tiền gửi (LDR)**

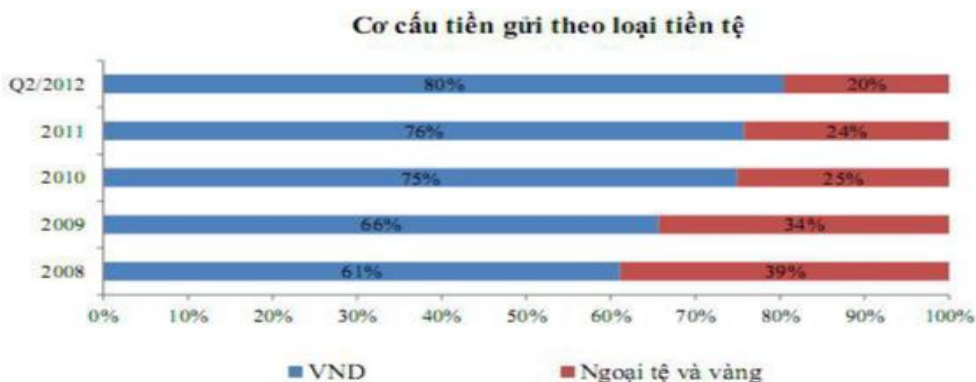
Tỷ lệ cho vay/tiền gửi của EIB có xu hướng tăng nhanh từ 69% năm 2008 đến 139% trong năm 2011 trước khi được hạ xuống còn 121% vào 30/6/2012. Theo chúng tôi, việc siết chặt tăng trưởng tín dụng của NHNN nhằm kiểm soát rủi ro tín dụng là nguyên nhân khiến LDR giảm trong Quý 2/2012. So với các ngân hàng đnag niêm yết và BIDV, tỷ lệ LDR của EIB ở mức cao nhất. Điều này có thể ảnh hưởng đến khả năng thanh toán của ngân hàng trong điều kiện hệ thống ngân hàng vẫn còn khó khăn như hiện nay.



Nguồn: BCTC của một số ngân hàng

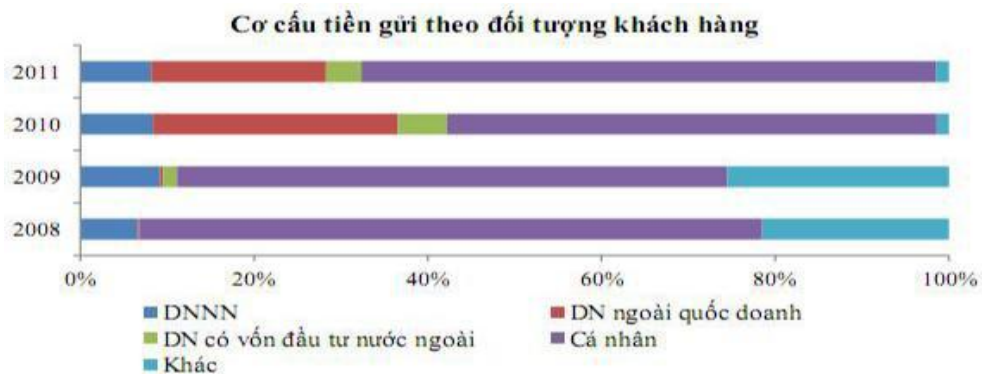
**2.2.4.4. Cơ cấu tiền gửi khách hàng**

Cơ cấu tiền gửi theo loại tiền tệ của EIB chủ yếu tập trung vào đồng nội tệ và có xu hướng tăng gần qua các năm, từ 61% năm 2008 lên 80% tại Quý 2/2012. Nguyên nhân tiền gửi bằng vàng và ngoại tệ của EIB có xu hướng giảm do lãi suất huy động thấp, hoạt động huy động vàng giảm sút do khách hàng chuyển sang dịch vụ giữ hộ vàng. Mặt khác do khủng hoảng tài chính toàn cầu khiến cho hoạt động xuất nhập khẩu bị ảnh hưởng, cung cầu ngoại tệ giảm sút nên tỷ trọng nguồn vốn huy động bằng ngoại tệ bị giảm.



Nguồn: BCTC của EIB

Cơ cấu tiền gửi theo đối tượng khách hàng có sự biến động qua các năm và tập chủ yếu ở nhóm khách hàng cá nhân chiếm trên 60%. Tỷ trọng tiền gửi của khối doanh nghiệp Nhà nước thấp, chiếm khoảng 8%. Do có lợi thế về hoạt động thanh toán quốc tế và tài trợ xuất nhập khẩu; được SMBC hỗ trợ về nguồn vốn, đặc biệt là tài trợ nguồn vốn USD nhằm nâng cao sức mạnh tài chính và khả năng tài trợ vốn cho các khách hàng của Eximbank nên tỷ trọng tiền gửi của khối doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và doanh nghiệp ngoài quốc doanh đang có xu hướng tăng lên. Năm 2008 và 2009 tỷ trọng của 2 nhóm khách hàng này chiếm tỷ trọng không đáng kể, nhưng sang năm 2010 và 2011, tỷ trọng của nhóm doanh nghiệp ngoài quốc doanh trong tổng tiền gửi đã chiếm đến 28% và 20%; nhóm doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài trong tổng tiền gửi chiếm 6% và 4%.



*Nguồn: BCTC của EIB*

Cơ cấu tiền gửi theo kỳ hạn của EIB chủ yếu tập trung ở tiền gửi có kỳ hạn chiếm 88% vào Quý 2/2012. Cơ cấu tiền gửi của EIB đang có xu hướng giảm tiền gửi không kỳ hạn và tăng tiền gửi có kỳ hạn. Điều này hoàn toàn phù hợp với tình hình thị trường hiện nay khi lạm phát tăng cao, lãi suất giảm mạnh thì khách hàng sẽ có xu hướng gửi các kỳ hạn dài hạn. Mặt khác, do tình hình kinh tế khó khăn, các doanh nghiệp tận dụng vốn tự có để sản xuất kinh doanh nên gián tiếp giúp cho tỷ trọng vốn có kỳ hạn của EIB tăng lên.



**2.2.4.5. Tương quan giữa kỳ hạn tiền gửi và cho vay**

Với cơ cấu huy động ngắn và cho vay dài, rủi ro kỳ hạn là mối lo ngại của EIB. Tiền gửi có kỳ hạn dưới 3 tháng của EIB chiếm hơn 90% tổng số dư tiền gửi, trong khi cho vay có kỳ hạn dưới 3 tháng chỉ chiếm 27% nên chênh lệch thanh khoản ròng dưới 3 tháng luôn bị âm. Các kỳ hạn còn lại có chênh lệch thanh khoản ròng dương.



Với việc đường cong lãi suất đang được thiết lập trở lại, cùng với sự hạ nhiệt của lãi suất huy động, chúng tôi kỳ vọng tiền gửi tại các kỳ hạn dài sẽ tăng lên trong thời gian tới.

Đơn vị : Tỷ đồng

<b>Quý 2/2012</b>				
	<b>Đến 1 tháng</b>	<b>1-3 tháng</b>	<b>3-12 tháng</b>	<b>&gt; 1 năm</b>
Tiền gửi khách hàng	43,401	12,818	5,256	786
Cho vay khách hàng	8,670	11,329	31,269	21,044
Chênh lệch ròng	-34,731	-1,489	26,013	20,258

Nguồn: BCTC của EIB

## 2.2.5. Khả năng sinh lời

### 2.2.5.1. Cơ cấu thu nhập

Hai nguồn thu nhập lớn nhất chi phối kết quả kinh doanh của EIB trong những năm gần đây là thu nhập lãi thuần và thu nhập từ hoạt động dịch vụ. Chỉ tính riêng năm 2011, thu nhập từ 2 nguồn này chiếm 94% tổng thu nhập hoạt động.

*Biến động thu nhập từ lãi và hoạt động dịch vụ qua các năm (Đv: tỷ đồng)*

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>Q1/2012</b>	<b>Q2/2012</b>
Thu nhập lãi	4,197	4,344	7,545	17,550	5,048	4,861
Chi phí lãi	(2,877)	(2,369)	(4,662)	(12,246)	(3,576)	(3,443)
<b>Thu nhập lãi thuần</b>	<b>1,320</b>	<b>1,975</b>	<b>2,883</b>	<b>5,304</b>	<b>1,472</b>	<b>1,418</b>
Thu nhập từ HĐ dịch vụ	154	268	560	693	102	102
Chi phí HĐ dịch vụ	(45)	(57)	(86)	(127)	(33)	(37)
<b>Lãi/Lỗ thuần từ HĐ dịch vụ</b>	<b>109</b>	<b>211</b>	<b>474</b>	<b>566</b>	<b>68</b>	<b>65</b>

Nguồn: BCTC của EIB

Thu nhập lãi thuần của EIB có xu hướng tăng mạnh qua các năm, từ 685 tỷ đồng năm 2007 lên 5.304 tỷ đồng năm 2011 và tỷ trọng trong tổng thu nhập hoạt động cũng ngày càng tăng, từ 67% năm 2007 lên 85% năm 2011. Điều này cho thấy hoạt động cho vay vẫn là hoạt động truyền thống của ngân hàng.

Tính đến hết Quý 2/2012, thu nhập hoạt động của EIB đạt 2.890 tỷ đồng, tăng 1,7% so với cùng kỳ năm 2011.

Với hỗ trợ của đối tác chiến lược SMBC về phát triển dịch vụ ngân hàng bán lẻ và khách hàng doanh nghiệp, thu nhập từ hoạt động dịch vụ của EIB không ngừng tăng lên, từ 109 tỷ đồng năm 2008 tăng lên 566 tỷ đồng năm 2011, trong đó đóng góp chính vào thu nhập từ hoạt động dịch vụ là hoạt động thanh toán quốc tế.

*Doanh số thanh toán xuất nhập khẩu của EIB (Đv: triệu USD)*

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
Xuất khẩu	1.089	1.998	3.100
Nhập khẩu	2.003	2.312	2.750
Phí mậu dịch	825	791	
<b>Tổng</b>	<b>3.918</b>	<b>5.101</b>	<b>5.850</b>

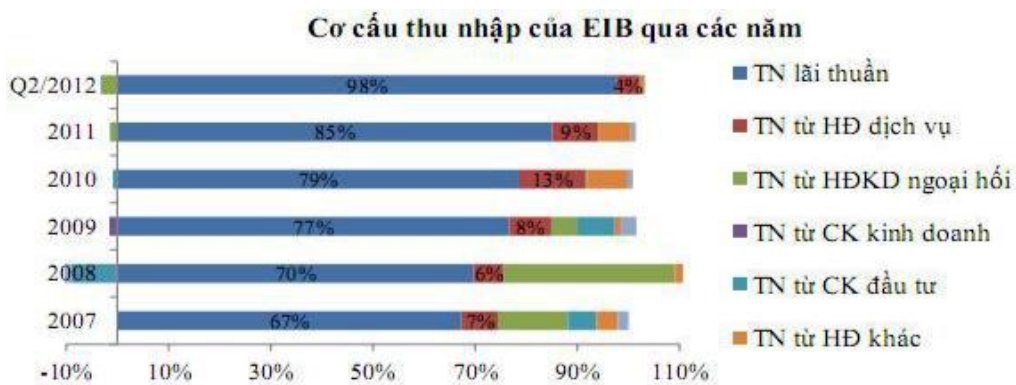
Nguồn: BCTN của EIB

Với bề dày kinh nghiệm và chuyên môn, đồng thời không ngừng đa dạng các sản phẩm dịch vụ, hoạt động thanh toán quốc tế là thế mạnh của EIB. Cuộc khủng hoảng tài chính toàn

cầu kéo theo sức tiêu thụ hàng hóa giảm tại các thị trường (đặc biệt tại các thị trường xuất khẩu chính của Việt Nam như Mỹ, Châu Âu và Nhật Bản), chính sách bảo hộ thương mại có xu hướng ngày càng gia tăng cùng với những rào cản kỹ thuật và kinh tế đã ảnh hưởng không ít đến hoạt động xuất nhập khẩu của các doanh nghiệp. Điều này trực tiếp ảnh hưởng đến hoạt động thanh toán quốc tế của EIB. Tuy nhiên, với những chính sách linh hoạt và các gói sản phẩm đa dạng, tổng doanh số thanh toán xuất khẩu của EIB vẫn tăng trưởng qua các năm. Tính đến cuối năm 2011, thanh toán xuất khẩu đạt 3,1 tỷ USD, chiếm 3,2% kim ngạch xuất khẩu cả nước, tăng 36% so với năm 2010; Thanh toán nhập khẩu đạt 2,75 tỷ USD, chiếm 2,6% kim ngạch nhập khẩu cả nước, tăng 17% so với năm 2010.

Bên cạnh hoạt động thanh toán quốc tế, EIB cũng đẩy mạnh hoạt động kiều hối và thanh toán thẻ. Tổng doanh thu kiều hối chuyển về EIB năm 2011 đạt hơn 294 triệu USD, tăng 36% so với năm 2010. Doanh thu thanh toán thẻ đạt 7.043 tỷ đồng tăng 46% so với năm 2010.

Các mảng hoạt động còn lại của EIB chiếm tỷ trọng rất thấp trong tổng thu nhập và có xu hướng biến động qua các năm. Đặc biệt hoạt động kinh doanh ngoại tệ, năm 2008 chiếm tỷ trọng lên đến 34% tổng thu nhập nhưng đến năm 2011 thu nhập từ mảng này đã bị lỗ 88 tỷ đồng do tình hình thị trường ngoại hối còn nhiều khó khăn, tỷ giá hối đoái có những diễn biến phức tạp.



Nguồn: BCTC của EIB

### 2.2.5.2. Hiệu suất sinh lời

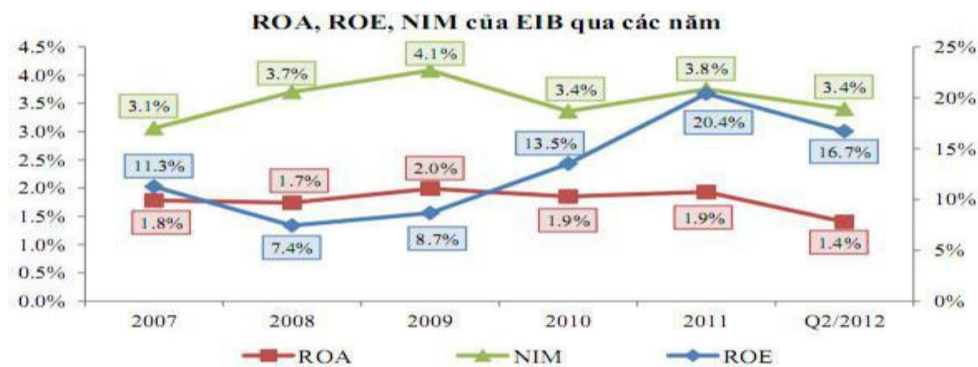
Hệ suất sinh lời của vốn chủ sở hữu (ROAE) của EIB năm 2008 giảm mạnh so với năm 2011 (từ 11,3% xuống 7,4% do vốn điều lệ tăng 158% từ 2.800 tỷ đồng lên 7.220 tỷ đồng thông qua việc phát hành cho đối tác chiến lược nước ngoài SMBC và 2 quỹ đầu tư nước ngoài, trong khi lợi nhuận sau thuế chỉ tăng 53,4%. ROE đã tăng trở lại từ năm 2009 đến năm 2011 do tốc độ tăng của lợi nhuận sau thuế (bình quân 60%) chênh lệch quá lớn với tốc độ tăng trưởng vốn chủ sở hữu lại (bình quân 32%) mặc dù vốn điều lệ của ngân hàng liên tục được bổ sung qua các năm. Sang Quý 2/2012, tỷ lệ ROE lại giảm xuống 16,7% nhưng trong điều kiện nền kinh tế vẫn còn khó khăn như hiện nay, mức sinh lời trên vốn chủ sở hữu của EIB vẫn hấp dẫn. So với các ngân hàng niêm yết và BIDV, tỷ lệ ROEA của EIB đứng thứ 4/9 ngân hàng.

Hiệu suất sinh lời của tài sản (ROAA) lại có sự biến động qua các năm. Từ năm 2007

đến năm 2009, ROA có xu hướng tăng do tốc độ tăng trưởng tổng tài sản có xu hướng giảm mạnh (từ 84% năm 2007 xuống 36% năm 2009) trong khi tốc độ tăng trưởng lợi nhuận sau thuế giảm ít hơn (từ 79% xuống 59%). Tuy nhiên từ năm 2010 đến nay, ROE lại có xu hướng giảm từ 2% xuống còn 1,4% vào Quý 2/2012. Nguyên nhân giảm do tình hình kinh tế khó khăn, cạnh tranh giữa các ngân hàng ngày càng gay gắt, lãi suất giảm mạnh khiến cho kết quả hoạt động kinh doanh bị sụt giảm mạnh.

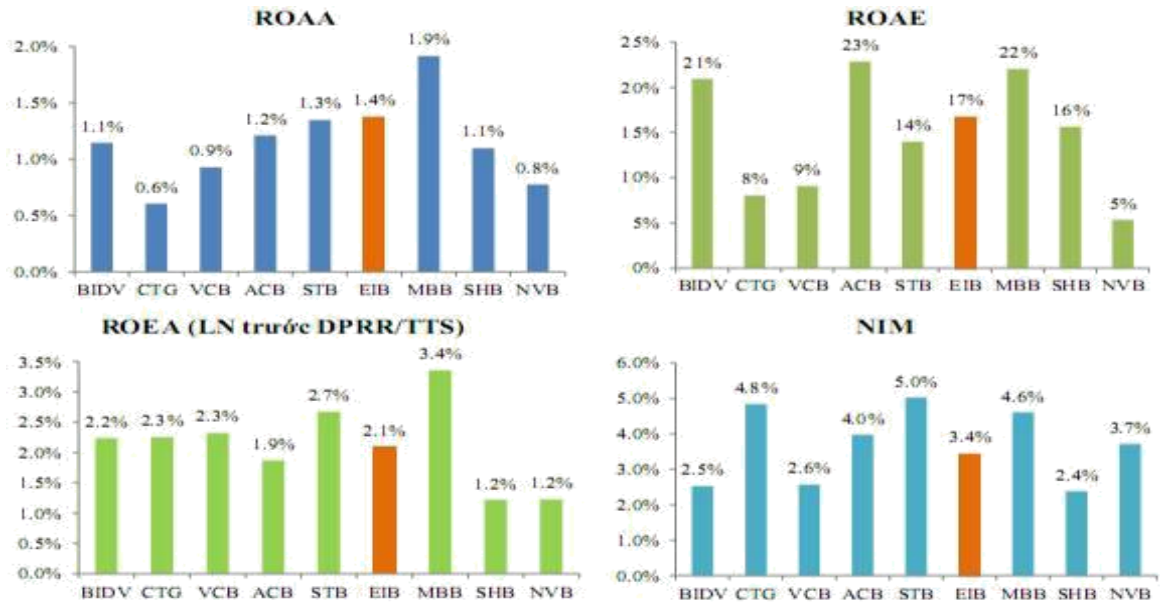
Tỷ lệ lãi cận biên ròng (NIM) của EIB có xu hướng tăng từ năm 2007 đến năm 2009 (từ 3,1% lên 4,1%). Đặc biệt năm 2009, tỷ lệ NIM của EIB cao nhất 4,1% do việc nới lỏng chính sách tiền tệ, chính sách hỗ trợ lãi suất, thị trường chứng khoán phục hồi, các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh có hiệu quả hơn góp phần thúc đẩy tăng trưởng dư nợ tín dụng khiến thu nhập lãi thuần tăng mạnh. Tuy nhiên sang năm 2010, tỷ lệ NIM của EIB giảm xuống 3,4% do lạm phát tăng lên 2 con số, cạnh tranh huy động vốn giữa các ngân hàng căng thẳng, lãi suất biến động mạnh, tăng trưởng tín dụng không còn cao như năm 2009. Năm 2011, tỷ lệ NIM lại tăng lên 3,8% do EIB vốn là ngân hàng hoạt động mạnh trên thị trường 2 mà năm 2011 hoạt động kinh doanh trên thị trường 2 đem lại một nguồn thu nhập đáng kể cho ngân hàng khiến cho tỷ lệ lãi cận biên ròng tăng lên.

Tính đến Quý 2/2012, tỷ lệ lãi cận biên ròng của EIB đạt 3,4% giảm so với năm 2011 do những tháng đầu năm 2012 hệ thống ngân hàng gặp khó khăn, tăng trưởng tín dụng chậm lại, thậm chí âm, lãi suất giảm mạnh, nợ xấu tăng cao nên đã ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của ngân hàng. So với các ngân hàng niêm yết và BIDV, tỷ lệ NIM của EIB đứng 5/9 ngân hàng.



*Nguồn: BCTC và BCTN của EIB*

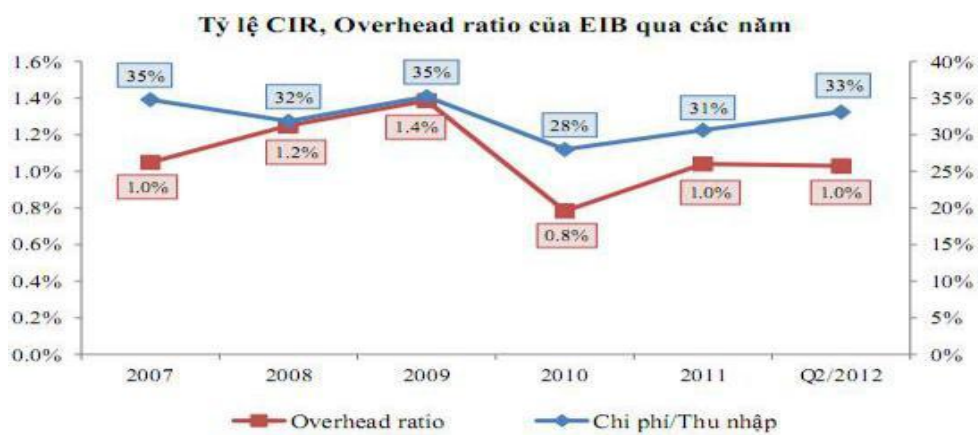
***Khả năng sinh lời của các ngân hàng niêm yết và BIDV tại thời điểm 30/6/2012***



### 2.2.6. Hiệu quả hoạt động

Tỷ lệ Chi phí/Tổng tài sản (Overhead ratio) của EIB bình quân từ năm 2007 đến nay đạt 1,1%, trong đó cao nhất năm 2009 đạt 1,4% và thấp nhất năm 2010 đạt 0,8%. So với các ngân hàng niêm yết, Overhead ratio của EIB thấp nhất trong các ngân hàng. Điều này thể hiện EIB không chịu ảnh hưởng của tính kinh tế theo quy mô và ngân hàng có khả năng tiết giảm để chi phí ở mức thấp nhất.

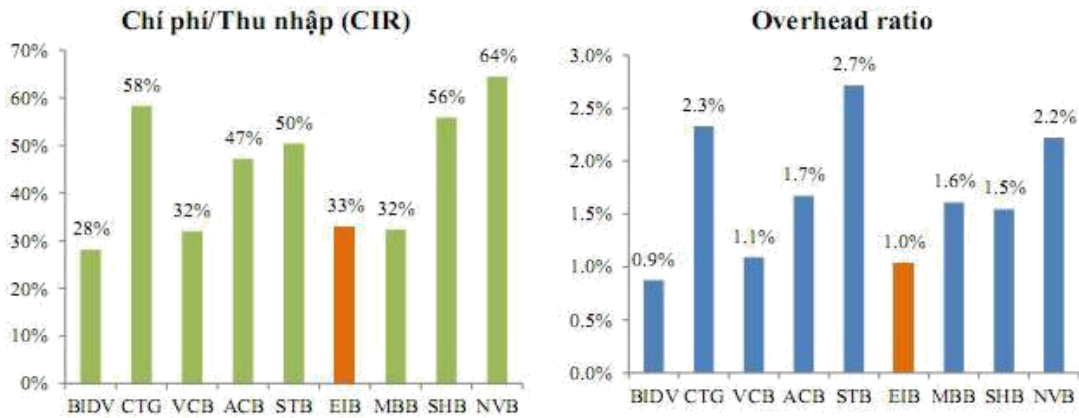
Tỷ lệ Chi phí/Thu nhập (CIR) có xu hướng tăng nhẹ từ năm 2010 đến nay do ngân hàng đang đẩy mạnh phát triển hệ thống mạng lưới hoạt động nhằm nâng cao thị phần và hiệu quả hoạt động của ngân hàng. So với các ngân hàng niêm yết và BIDV, tỷ lệ Chi phí/Thu nhập của EIB ở mức thấp, đứng thứ 6/9 ngân hàng cho thấy EIB đã có những bước tiến trong việc quản lý chi phí.



Nguồn: BCTC và BCTN của EIB

### Hiệu quả hoạt động của các ngân hàng niêm yết và BIDV





**2.2.6.1. Chi tiết cơ cấu chi phí hoạt động**

Chi phí hoạt động của EIB trong năm 2011 tăng gần gấp đôi so với năm 2010, trong đó chi phí cho nhân viên tăng 93%. Mức lương trung bình của nhân viên tăng từ 10,5 triệu đồng/người năm 2010 lên 17,8 triệu đồng/người năm 2011.

Chi cho tài sản của EIB cũng tăng mạnh từ năm 2009 đến 2011 (Chi về tài sản tăng 244%, Khấu hao TS cố định tăng 127%). Điều này cho thấy những nỗ lực của EIB trong việc bắt kịp với những ngân hàng khác trong việc trả lương cho nhân viên và đầu tư tài sản cố định để tương xứng với tăng trưởng tổng tài sản.

Trong Quý 2/2012, chi phí hoạt động của EIB tăng 25,2% so với cùng kỳ năm 2011, trong đó chi phí lương cho nhân viên tăng 11,1% , chi phí tài sản tăng 42,9%. Nguyên nhân các khoản chi phí của EIB vẫn có xu hướng tăng trong điều kiện NHNN đang thực hiện chính sách thắt chặt chi phí là do ngân hàng đang thực hiện chiến lược phát triển mạng lưới nhằm nâng cao thị phần và vị thế trong ngành.

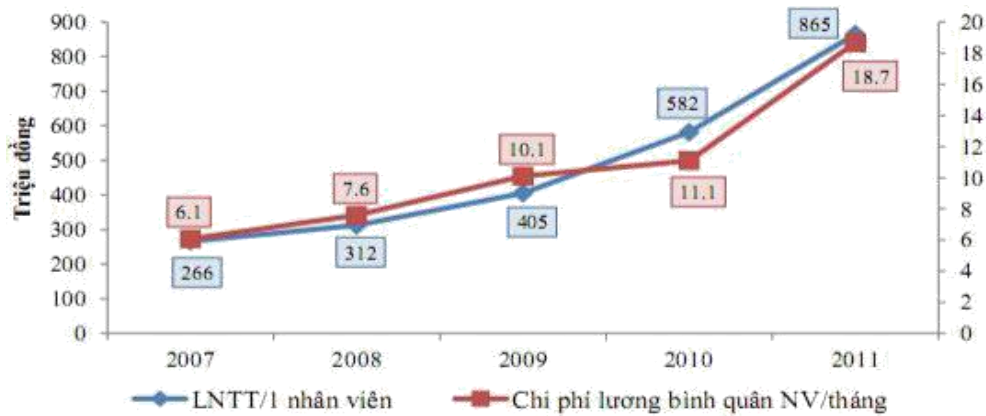
*Đơn vị: Triệu đồng*

Chỉ tiêu	2008	2009	2010	2011	Q2/2012
Chi phí cho nhân viên	282.709	458.505	544.314	1.050.942	210.450
Chi về tài sản	88.980	110.424	230.954	380.549	115.470
Khấu hao về TSCĐ	37.504	63.993	97.334	145.052	46.476
Bảo hiểm tiền gửi	15.753	21.843	26.489	37.339	10.030
Chi phí hoạt động khác	177.725	252.331	225.073	441.105	-
<b>Tổng</b>	<b>602.671</b>	<b>907.096</b>	<b>1.026.830</b>	<b>1.909.935</b>	<b>479.799</b>

*Nguồn: BCTC và BCTN của EIB*

**2.2.6.2. Lợi nhuận trước thuế do một nhân viên tạo ra:**

Lợi nhuận trước thuế so một nhân viên tạo ra của EIB tăng vọt qua các năm, từ 266 triệu đồng năm 2007 lên 865 triệu đồng năm 2011. Chi phí lương bình quân cho 1 nhân viên tạo ra trong một tháng cũng tăng vọt qua các năm, đặc biệt năm 2011 đã tăng 68% so với năm 2010, bắt kịp với xu hướng tăng lương cho nhân viên ngân hàng và đi kèm với tăng lượng công việc, trách nhiệm cho từng nhân viên. Điều này đã góp phần thúc đẩy tăng lợi nhuận của EIB.



Nguồn: BCTC và BCTN của EIB

## 2.3. ĐÁNH GIÁ TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA EXIMBANK

### 2.3.1. Những thành tựu đạt được

#### ❖ *Eximbank – Ngân hàng xuất nhập khẩu số 1 Việt Nam*

Eximbank được thành lập vào tháng 5/1989, là một trong những NHTMCP đầu tiên của Việt Nam. Với vốn điều lệ đạt 13 nghìn tỷ đồng, Eximbank là một trong những NH có vốn chủ sở hữu lớn nhất trong khối NHTMCP tại Việt Nam. Mục tiêu phát triển của Ngân hàng là phát huy thế mạnh trên các lĩnh vực tài trợ thương mại, tài trợ xuất nhập khẩu, kinh doanh ngoại hối. Trong các sản phẩm dịch vụ ngân hàng, hoạt động ngân hàng phục vụ doanh nghiệp xuất nhập khẩu và phát triển ngân hàng bán lẻ là hoạt động cốt lõi.

#### ❖ *ĐỐI TÁC CHIẾN LƯỢC Sumitomo Mitsui Banking Corporation (SMB)*

Năm 2007, EIB ký thoả thuận hợp tác chiến lược với SMBC. SMBC chính thức sở hữu 15% cổ phần của EIB vào năm 2008. Theo đó, SMBC sẽ hỗ trợ EIB trong việc phát triển dịch vụ ngân hàng bán lẻ, tăng cường hỗ trợ các doanh nghiệp Nhật Bản đang hoạt động tại Việt Nam, hợp tác về tài trợ thương mại và hỗ trợ lĩnh vực quản trị doanh nghiệp.

*Về mảng bán lẻ:* SMBC cùng với các công ty liên kết trực thuộc tập đoàn tài chính SMFG cử các chuyên gia về Ngân hàng bán lẻ hỗ trợ EIB phát triển các hoạt động ngân hàng bán lẻ. Hiện nay, EIB đang áp dụng mô hình bán lẻ mới thông qua việc xem phòng giao dịch như một chi nhánh.

*Về mảng quản trị rủi ro:* SMBC cử các chuyên gia biệt phái sang hỗ trợ EIB trong lĩnh vực quản trị rủi ro, tham gia sâu vào các hoạt động của Ủy ban về các vấn đề rủi ro trực thuộc Hội đồng quản trị.

*Về mảng nguồn vốn:* SMBC hỗ trợ EIB về nguồn vốn, đặc biệt là tài trợ nguồn vốn USD nhằm nâng cao sức mạnh tài chính và khả năng tài trợ vốn cho khách hàng của EIB.

#### ❖ *Trở thành đối tác chiến lược*

Trong Quý II/2012, EIB tiến hành tham gia góp vốn 11% vào Air Mekong và trở thành đối tác chiến lược của doanh nghiệp này. Ngoài việc đầu tư góp vốn, EIB còn hỗ trợ Air Mekong trong các hoạt động tài trợ thuê, mua để phát triển đội máy bay. Trước đây, EIB đã

*GVHD: Nguyễn Thị Tuyết Nga*

*Page 30*



cho Vietnam Airlines vay 100 triệu USD để mua 4 chiếc máy bay Airbus A321 trong thời gian 10 năm. Các sự kiện trên đặt ra khả năng NH đang có ý định đầu tư vào lĩnh vực hàng không.

EIB cũng khá tích cực tham gia góp vốn cổ phần và các thương vụ M&A. Sự kiện EIB-STB là tâm điểm của thị trường chứng khoán trong nhiều tháng. Vào đầu năm 2012, Chủ tịch EIB bất ngờ tuyên bố đã nắm trong tay số cổ phiếu đại diện cho 51% vốn điều lệ của STB, đồng thời đưa ra yêu cầu thay thế ban lãnh đạo. Sau đại hội cổ đông ngày 26/5/2012, 4 người từ EIB được bầu vào HĐQT của STB, trong đó ông Phạm Hữu Phú là người đại diện vốn góp của EIB với 9,73% cổ phần STB.

#### ❖ *Chính sách phát triển mạng lưới nhanh*

Phát triển hạ tầng, cơ sở vật chất dựa trên phương châm phát triển nhanh và bền vững là một trong 2 chuyên đề của năm 2012. Hiện tại, mạng lưới giao dịch của EIB gồm 203 điểm giao dịch, hiện diện tại 20 tỉnh thành phố, tập trung chủ yếu ở khu vực phía Nam. Theo kế hoạch của EIB, đến năm 2015, hệ thống mạng lưới của NH sẽ phủ kín 63 tỉnh thành trong cả nước. Điều đó đồng nghĩa với việc trung bình EIB phải mở chi nhánh tại 10 tỉnh thành mới mỗi năm trong vòng 5 năm tới. Đây là kế hoạch khá tham vọng, đặc biệt trong việc thâm nhập vào thị trường các tỉnh miền Bắc.

Khác với các NHTM khác, EIB không mở rộng hoạt động sang các lĩnh vực khác bằng việc thiết lập nhiều công ty con. NH chỉ có 1 công ty con là Công ty Eximbank AMC. Tuy nhiên, Eximbank đang đầu tư vào 3 công ty liên kết hoạt động trong 3 lĩnh vực tài chính quan trọng: CTCP Bất động sản Exim (Eximland), CTCP Chứng khoán Rồng Việt và CTCP Dịch vụ kinh doanh vàng XNK Kim Việt.

#### ❖ *Thế mạnh trong việc kinh doanh ngoại tệ và kinh doanh vàng*

Với thế mạnh truyền thống là các hoạt động tài trợ xuất nhập khẩu, EIB là một trong các NH có phần mềm, hệ thống giao dịch kinh doanh ngoại tệ hiện đại và đội ngũ cán bộ kinh doanh ngoại hối chuyên nghiệp nhất trong toàn hệ thống ngân hàng. Eximbank cũng là NHTM duy nhất được phép thực hiện thí điểm nghiệp vụ mua bán ngoại tệ mặt theo tỷ giá thoả thuận.

Với thế mạnh trong mảng kinh doanh vàng vật chất, EIB là một trong 6 đơn vị được NHNN chọn để tham gia bán vàng bình ổn thị trường. Khi các sàn giao dịch vàng bị đóng cửa và kinh doanh vàng trên tài khoản nước ngoài bị chấm dứt, EIB đã chuyển hướng kinh doanh sang việc tập trung mở rộng và phát triển thị trường bán lẻ, tăng cường mạng lưới bán lẻ để tận dụng tối đa các nhu cầu mua bán vàng trên các địa bàn.

### 2.3.2. Những điểm hạn chế còn tồn tại

Môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt, đòi hỏi Eximbank phải tạo ra sản phẩm khác biệt so với đối phương thì mới phát triển bền vững, song trên thực tế Eximbank chưa thực hiện được.

**Eximbank** cũng chưa dự báo ai là đối thủ tiềm năng sẽ gia nhập ngành đến năm 2015.

**Eximbank** cũng chưa dự báo được chính xác sản phẩm mới nào, dịch vụ mới nào trong kinh doanh tiền tệ sẽ gia nhập thị trường của ngành đến năm 2015.

**Eximbank** cũng chưa dự báo được chính xác khách hàng mục tiêu mà mình sẽ nhắm tới cung ứng, phục vụ là ai đến năm 2015.

**Eximbank** cũng chưa dự báo được chính xác hệ thống cấu trúc của mình đến năm 2015.

**Eximbank** cũng chưa dự báo được chính xác môi trường kinh tế quốc tế, thị trường tài chính- tiền tệ thế giới tác động đến kinh doanh sẽ tạo ra các cơ hội - thách thức gì đến năm 2015.

**Eximbank** cũng chưa dự báo được chính xác môi trường Việt Nam sẽ tạo ra các cơ hội - thách thức gì đến năm 2015.

**Eximbank** cũng chưa có các giải pháp hiệu quả cho việc phát triển khách hàng toàn diện, sản phẩm tối ưu, thị trường tối ưu....

## CHƯƠNG 3

### MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOAN

Hiệu quả hoạt động kinh doanh là mục tiêu hàng đầu của tất cả các tổ chức kinh tế trong và ngoài nước. Hiện nay do sự phát triển của nền kinh tế nên nhiều Ngân hàng đã ra đời để đáp ứng nhu cầu cho các tổ chức kinh tế góp phần xây dựng đất nước. Do đó không thể tránh khỏi cạnh tranh giữa các Ngân hàng để tồn tại và phát triển. Do đó cho thấy để tiếp tục đứng vững và ngày càng tăng trưởng trong điều kiện kinh tế thị trường ngày càng mở rộng như mọi doanh nghiệp khác, việc áp dụng các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh là điều vô cùng cần thiết đối với mọi Ngân hàng, đặc biệt là EXIMBANK. Trên cơ sở phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh với tình hình thực tế tại Ngân hàng em xin đưa ra một số biện pháp và hy vọng nó sẽ góp phần vào việc kinh doanh của ngân hàng ngày càng đạt hiệu quả tốt hơn.

#### 3.1. ĐỐI VỚI HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN:

Nguồn vốn là mối quan tâm của Ngân hàng hiện nay. Vì vậy để gia tăng doanh số cho vay, để mở rộng và phát triển kinh doanh thì điều đầu tiên ngân hàng phải có là vốn với phương thức "đi vay để cho vay". Tuy nhiên hoạt động huy động vốn của Ngân hàng phải gắn liền với chiến lược sử dụng vốn trong từng thời kỳ nhất định. Huy động vốn quá nhiều có thể gây ra trạng thái ứ đọng vốn trong trường hợp không có cơ hội đầu tư và ngược lại sẽ gây ra tình trạng thiếu vốn ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Ngân hàng. Vốn huy động trong EXIMBANK còn chiếm tỉ trọng thấp trong tổng nguồn vốn. Vậy Ngân hàng nên đẩy mạnh khai thác nguồn vốn nhàn rỗi còn tiềm tàng trong dân cư bằng cách đa phương hóa và đa dạng hóa các hình thức, các biện pháp huy động vốn:

***Thực hiện lãi suất huy động hợp lý hấp dẫn và áp dụng hình thức thưởng vật chất.***

Đối với cá nhân hay bất kỳ tổ chức nào khi muốn gửi tiền vào Ngân hàng điều đầu tiên đó là lãi suất. Như chúng ta đã biết nếu ngân hàng huy động vốn với lãi suất cao thì cũng cho vay với lãi suất cao. Nếu các tổ chức kinh tế vay vốn với lãi suất cao thì việc kinh doanh của họ sẽ gặp nhiều khó khăn, ngược lại nếu họ cho vay vốn với lãi suất thấp thì hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp đạt hiệu quả hơn. Ngày nay, cạnh tranh giữa các Ngân hàng đã diễn ra hết sức đa dạng, EXIMBANK không chỉ cạnh tranh với các Ngân hàng trong hoạt động tiền gửi mà còn cạnh tranh với các tổ chức tín dụng khác. Vì vậy việc nghiên cứu thị trường để đưa ra một chính sách lãi suất thích hợp có ý nghĩa đến việc gia tăng tiền gửi.

Thưởng vật chất thông qua xổ số cũng là yếu tố đặc lực kích thích huy động tiền gửi bởi tập quán "cầu may" đã hình thành khá đậm nét trong đời sống xã hội, đặc biệt là những tầng lớp dân cư có mức sống trung bình. Mặt khác Ngân hàng nên đưa ra những giải thưởng thích hợp với những khách hàng có số dư tiền gửi tiết kiệm lớn hoặc nhỏ. Đây là một động lực khá hấp dẫn để huy động tiền gửi tiết kiệm.

***Tạo niềm tin nơi khách hàng:***



\* *Lòng tin*: Là một trong những vấn đề sống còn của Ngân hàng. Ngân hàng có huy động được hay không là nhờ vào lòng tin của dân chúng. Tạo lòng tin nơi khách hàng là một biện pháp tổng hợp nhiều khía cạnh, sau đây là một số biện pháp điển hình:

\* *Cơ sở vật chất*: Là một trong những cơ sở vững vàng nhất để tạo niềm tin nơi khách hàng, nhất là vấn đề huy động tiền gửi. Trước mắt Ngân hàng nên đầu tư vào cơ sở vật chất cho trụ sở làm việc của Ngân hàng thêm tiện nghi, trang trí thẩm mỹ, sắp xếp công việc một cách khoa học. Như thế sẽ tạo ấn tượng tốt cho khách hàng, họ sẽ nghĩ Ngân hàng giàu có, làm ăn hiệu quả và có thể yên tâm ký thác.

\* *An toàn*: Đây là yếu tố mà khách hàng rất quan tâm khi họ gửi tiền vào Ngân hàng. Vì ngoài lãi suất cao Ngân hàng còn phải chú trọng đến độ an toàn của khách hàng. Rất có thể khách hàng ưa chuộng mức lãi suất vừa phải mà độ an toàn vốn của họ cao hơn là lãi suất cao mà không được an toàn. Vì họ nghĩ ứng với một khoản lợi tức đều kéo theo một rủi ro, lợi tức càng cao rủi ro càng nhiều. Để cho khách hàng thấy được độ an toàn của họ Ngân hàng cần phải nâng cao hiệu quả hoạt động của mình đây là một biện pháp cơ bản để lôi cuốn khách hàng đặc biệt là đối với khách hàng tiền gửi thanh toán.

\* *Phong cách phục vụ và trình độ nhân viên*: Phong cách phục vụ là yếu tố rất quan trọng tác động trực tiếp vào tâm lý khách hàng, họ là cầu nối giữa Ngân hàng và khách hàng. Do đó những nhân viên trực tiếp tiếp xúc với khách hàng cần có một tác phong và phong cách tốt như ân cần, niềm nở, lịch sự, nhã nhặn, cởi mở, tận tâm và nhất là phải có trình độ. Vì vậy, Ngân hàng phải thường xuyên có lớp huấn luyện nâng cao trình độ nghiệp vụ chuyên môn cũng như tạo điều kiện cho họ có sự nâng cao kiến thức. Mục tiêu chính là làm sao cho họ hoàn thành nhiệm vụ với tinh thần trách nhiệm cao, có hiểu biết để giải thích khách hàng một cách tường tận, cặn kẽ những vấn đề mà họ quan tâm.

Tóm lại, đây là một vấn đề thuộc về tâm lý của khách hàng, khi họ cảm thấy thoải mái, vui vẻ, hài lòng, thì lần sau có lẽ họ sẽ tiếp tục gửi tiền vào Ngân hàng và giới thiệu cho người khác biết đến.

#### \* *Áp dụng các hình thức huy động tiết kiệm có mục đích*

Đây là hình thức huy động rất hữu hiệu, đem lại cho khách hàng nhiều nguồn vốn để Ngân hàng có thể đáp ứng được nhiều nhu cầu vốn của nền kinh tế: Loại hình này có tiềm năng rất lớn trong dân cư, những người không có điều kiện vay vốn như: không có người bảo lãnh, không có tài sản thế chấp..... Tuy nhiên họ có một phần thu nhập dư ra để dành cho mục đích nào đó trong tương lai, lãi suất huy động đối với loại tiền gửi này được thoả thuận theo số tiền gửi, thời hạn gửi, giá trị món hàng sẽ mua.... sau một thời gian nhất định, khách hàng rút tiền ra sẽ được Ngân hàng cho vay bổ sung thêm vốn và món hàng được mua đó sẽ trở thành tài sản thế chấp cho Ngân hàng. Làm như thế tức là Ngân hàng biến ước muốn của họ thành hiện thực, khách hàng sẽ đến Ngân hàng nhiều hơn và đồng thời vốn kinh doanh cũng được gia tăng.

#### \* *Đa dạng hoá các dịch vụ cung ứng:*

Hiện nay, tại EXIMBANK, các hình thức huy động, dịch vụ Ngân hàng còn hạn hẹp, ít ỏi, điều này có ảnh hưởng rất nhiều đến khả năng huy động vốn của Ngân hàng. Trong điều kiện tự do cạnh tranh như hiện nay, Ngân hàng nào đưa ra các dịch vụ tốt, chất lượng nhanh chóng, đảm bảo an toàn, chất lượng sẽ làm giảm được các chi phí về lưu thông tiền mặt tạo điều kiện thúc đẩy nhanh chóng quá trình chuyển vốn và giúp Ngân hàng mở rộng công tác huy động vốn. Ngân hàng nên phát huy mở rộng sử dụng các phương tiện thanh toán để thu hút tiền gửi thanh toán.

Bên cạnh công tác cải tiến và phát huy việc thực hiện các công cụ thanh toán như: Ủy nhiệm chi, Ủy nhiệm thu, séc tiền mặt...Ngân hàng có thể mở rộng việc sử dụng séc cá nhân, dùng thanh toán tiền hàng hoá, dịch vụ và các khoản thanh toán khác thông qua công tác thông tin tuyên truyền về lợi ích của việc dùng séc: có lãi nhanh chóng, dễ dàng, đạt độ chính xác cao, không phải tiếp cận tiền mặt, với những đối tượng có thu nhập khá, có nhu cầu chi trả thường xuyên.

Tóm lại, để huy động được nguồn vốn vào Ngân hàng thì EXIMBANK cần phải vận dụng ngoại lực và nội lực để tạo được sự tin tưởng tuyệt đối nơi khách hàng.

### **3.2. ĐỐI VỚI HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG:**

Bên cạnh việc huy động vốn vào Ngân hàng ngày càng nhiều với những biện pháp linh hoạt hấp dẫn thì Ngân hàng cũng phải nỗ lực tìm biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn. Để tránh cho đồng tiền không bị đóng băng làm tăng chi phí và giảm lợi nhuận thì Ngân hàng phải có những biện pháp thật sự hài hòa giữa việc huy động vốn và sử dụng vốn nhằm mang lại hiệu quả kinh doanh ngày càng cao. Và cũng như chiến lược huy động vốn chi nhánh cũng hạ lãi suất cho vay thấp hơn các Ngân hàng để chiếm ưu thế hơn về lãi suất so với Ngân hàng khác. Vì vậy EXIMBANK cần phải thực hiện một số vấn đề sau đây để nâng cao hơn nữa hiệu quả sử dụng vốn của mình:

+ *Thực hiện chiến lược khách hàng, mở rộng quan hệ tín dụng*, từng bước nâng cao chất lượng tín dụng đồng thời duy trì khách hàng truyền thống của Ngân hàng.

Đối với khách hàng truyền thống, vay trả có uy tín, hoạt động sản xuất kinh doanh có hiệu quả thì Ngân hàng nên dùng một mức cho vay ưu đãi giúp cho doanh nghiệp phần đầu hạ giá thành sản phẩm tạo thế cạnh tranh có lợi hơn và qua đó tạo được mức lợi nhuận cao hơn.

Đối với tư nhân cá thể, việc cho vay đều thực hiện các tài sản thế chấp, tuy nhiên, Ngân hàng không nên xem việc thế chấp là yếu tố quyết định cho sự cho vay mà chủ yếu xem xét mục đích vay có mang lại hiệu quả đích thực có khả năng trả được nợ mới quyết định cho vay.

Ngân hàng cần thường xuyên tổ chức kiểm tra việc sử dụng vốn vay, đặc biệt là những khoản vay lớn và những khách hàng mới giao dịch lần đầu. Tăng cường thông tin giữa các Ngân hàng về tình hình tài chính của các doanh nghiệp và các sai phạm của khách hàng. Ngân hàng có thể sàng lọc đối tượng vay mạo hiểm, có triển vọng xấu khỏi quá trình cho vay để hạn chế rủi ro thông qua hệ thống thông tin phòng ngừa rủi ro.

+ *Đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ, loại hình đầu tư kinh doanh chủ yếu là:* kinh doanh Xuất Nhập khẩu phần lớn là những đơn vị làm ăn có hiệu quả đóng góp nhiều cho ngân sách Nhà nước. Đặc biệt là Ngân hàng chú trọng việc mở rộng các dịch vụ Ngân hàng như nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ, dịch vụ thanh toán quốc tế, dịch vụ thanh toán trong nước, dịch vụ vay cầm đồ...

+ *Chuyên môn hóa của cán bộ tín dụng:* Ban lãnh đạo Ngân hàng cử từng cán bộ tín dụng chuyên cho vay và thu hồi nợ ở từng khu vực địa bàn nhất định. Việc phân chia như vậy sẽ giúp cán bộ tín dụng nắm chắc được tình hình tài chính cũng như quan hệ làm ăn của từng khách hàng, hiểu được nhu cầu vay vốn của họ. Từ đó lập ra phương án cho vay có hiệu quả, vốn cho vay được cấp phát thật sự đi vào sản xuất kinh doanh có hiệu quả. Qua đó thu hồi nợ và lãi một cách nhanh chóng và thuận lợi khi đến kì hạn thanh toán

+ *Phát triển nguồn nhân lực:* Yếu tố con người luôn là yếu tố hàng đầu để hoạch định chính sách kinh doanh của Ngân hàng nói chung và chính sách tín dụng nói riêng. Vì thế Ngân hàng nên tổ chức thực hiện công tác bồi dưỡng cán bộ công nhân viên ngày càng giỏi về nghiệp vụ giàu kinh nghiệm, phẩm chất đạo đức tốt. Muốn như vậy Ngân hàng có thể đầu tư cho nhân viên thông qua việc đào tạo điều kiện cho họ có dịp tìm hiểu, học hỏi nâng cao trình độ kỹ thuật nghiệp vụ với mọi hình thức: huấn luyện tại chỗ, tham dự các cuộc hội thảo, các khóa đào tạo ngắn ngày, dài ngày trong nước cũng như nước ngoài khi có điều kiện.

+ *Thực hiện công tác tuyên truyền:* Ngân hàng nên tiến hành thông tin, quảng cáo trên báo chí, truyền hình về hoạt động của Ngân hàng, thông qua phương thức đổi mới kinh doanh. Đặc biệt Ngân hàng nên tiếp cận với khách hàng tiềm năng, có tên tuổi, chào mời họ tham gia vào danh sách các khách hàng của Ngân hàng qua hình thức tham dự hội chợ thương mại từ khâu sản xuất, tiếp thị cho đến khâu thương mại hóa sản phẩm.

**\* Một số biện pháp để cải thiện chất lượng tín dụng của Ngân hàng:**

Thực hiện rà soát, đánh giá tình hình nợ thường xuyên, định kỳ và phân loại để nắm rõ thực trạng dư nợ tín dụng. Định kỳ rà soát, quản lý danh mục tín dụng của Ngân hàng để đảm bảo thực hiện đúng mục tiêu về giới hạn.

Tổ chức xem xét, thẩm định kỹ, chặt chẽ trước khi cấp các khoản tín dụng mới trong đó có nội dung quan trọng là đánh giá và dự phòng khả năng xảy ra rủi ro.

Thực hiện hoàn chỉnh, bổ sung và quản lý chặt chẽ hồ sơ tín dụng. Cần ban hành quy định cụ thể, chặt chẽ về việc lưu trữ, bảo quản và quản lý hồ sơ tín dụng.

Có chính sách khen thưởng, giao chỉ tiêu thu nợ ngoại bảng đối với các chi nhánh như là một trong những chỉ tiêu chính trong hoạt động, đặt biệt là những chi nhánh có nợ ngoại bảng lớn.

Lập phương án tận thu nợ gốc, nợ lãi đã xử lý toàn hệ thống.

Tăng cường kiểm tra, kiểm soát quá trình xử lý và tận thu hồi nợ.

### 3.3. ĐỐI VỚI HOẠT ĐỘNG KHÁC:

❖ *Kinh doanh ngoại tệ:*



Áp dụng chính sách tỷ giá: phương châm của Ngân hàng “ *Thà là lời ít mà thu hút khách hàng nhiều*”. Đưa ra tỷ giá hấp dẫn thu hút khách hàng.

Ngân hàng cần phải có sự cân đối trên thị trường để đảm bảo lợi nhuận cho Ngân hàng và khách hàng.

❖ **Về thanh toán quốc tế:**

Nâng cao trình độ nghiệp vụ để giải đáp thắc mắc cho khách hàng và hướng dẫn cho khách hàng lập bộ chứng từ tránh sai sót xảy ra từ đó tạo niềm tin cho khách hàng đối với Ngân hàng.

❖ **Chiến lược tìm kiếm khách hàng mới:**

Hình thành một bộ phận nghiên cứu thị trường, tìm tòi và sáng kiến ra các sản phẩm dịch vụ mới, trong đó có dịch vụ phi tín dụng như môi giới tiền tệ, bao thanh toán... xây dựng chính sách khách hàng, kế hoạch cụ thể với từng đối tượng khách hàng, có chính sách giá và phí dịch vụ hợp lý.

Không ngừng đa dạng hóa các loại hình dịch vụ tài chính tiền tệ, nghiên cứu và tiếp tục triển khai một số dịch vụ mà các tổ chức tín dụng khác đã thực hiện tốt như đại lý bảo hiểm, cho thuê, kinh doanh vàng, kiều hối, cầm đồ, ...

Tạo tiện ích cho khách hàng khi quan hệ với Ngân hàng, giúp thu hút khách hàng cũng như tạo mối liên hệ giữa Ngân hàng và doanh nghiệp qua những tài khoản ký thác và cho phép hình thành những bảo đảm tài chính an toàn cho Ngân hàng.

Để tiếp cận khách hàng rộng hơn cần triển khai giới thiệu các loại hình tín dụng, các dịch vụ Ngân hàng trên mạng kết hợp với cả việc giải đáp thắc mắc cho khách hàng về những vấn đề liên quan đến thể lệ tín dụng.

Tóm lại, những biện pháp trên sẽ mang lại hiệu quả cho việc sử dụng vốn, giải quyết tình trạng ứ đọng vừa mở rộng phạm vi hoạt động kinh doanh và đa dạng hóa các hình thức đầu tư vốn cũng như kết quả thu nhập từ hoạt động này góp phần đáng kể vào việc tăng lợi nhuận của chi nhánh.

### **3.4. BIỆN PHÁP GIẢM CHI PHÍ HOẠT ĐỘNG:**

Nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng là muốn nâng cao lợi nhuận. Điều đó có nghĩa là Ngân hàng phải nâng cao các khoản thu của mình đồng thời giảm bớt chi phí hoạt động. Hoạt động kinh doanh của Ngân hàng mang tính chất đặc thù, do đó giảm chi phí hoạt động kinh doanh là vấn đề mà các nhà lãnh đạo quan tâm tìm ra phương pháp tốt nhất mà không ảnh hưởng đến các hoạt động khác.

Qua quá trình phân tích ta thấy chi phí chủ yếu của Ngân hàng là chi phí trả lãi tiền gửi và trả lãi tiền vay. Hai khoản này phụ thuộc vào lãi suất, lãi suất lại phụ thuộc vào khung lãi suất do Ngân hàng Nhà nước quy định. Vì vậy hai khoản chi phí này của Ngân hàng thường không chủ động lắm. Do đó chi phí mà Ngân hàng có thể điều chỉnh là chi phí vật chất và các khoản tiền lương công nhân, văn phòng phẩm.

- + Về khoản vật chất như nhà cửa, trang thiết bị máy móc cần phải được bảo quản, chăm sóc cẩn thận tránh những hư hỏng đáng tiếc làm tăng chi phí sửa chữa, khấu hao tài sản cố định. Dù là một phần không lớn nhưng cũng góp phần làm giảm chi phí hoạt động kinh doanh chung của Ngân hàng.
- + Về khoản tiền lương công nhân viên ở đây không có nghĩa là giảm lương mà nói về khía cạnh nghề nghiệp chuyên môn và sự bố trí nhân sự hợp lý của ban lãnh đạo Ngân hàng. Như vậy về khoản chi phí này, nếu muốn giảm được một phần thì trách nhiệm thuộc về các nhà lãnh đạo, họ phải hết sức khéo léo và nhạy bén trong việc bố trí đúng người, đúng việc và cả trong việc tiếp cận khoa học công nghệ.
- + Vấn đề văn phòng phẩm, điện thoại: Mỗi công nhân viên phải biết tiết kiệm nhằm đạt mục tiêu cao nhất trong kinh doanh, không hoang phí trong sử dụng mua sắm. Khoản này thì tùy thuộc vào ý thức của mỗi nhân viên trong Ngân hàng.
- + Trong điều kiện hiện nay, sự cạnh tranh giữa các Ngân hàng ngày càng một tăng, việc tìm lợi nhuận gặp phải khó khăn vì lãi suất cho vay có chiều hướng giảm. Do đó, bên cạnh việc không ngừng tìm tòi những hình thức dịch vụ mới để mở rộng kinh doanh, đáp ứng nhu cầu khách hàng, Ngân hàng cần thực hiện chế độ thủ tục phí hấp dẫn để khuyến khích khách hàng đến giao dịch, đến mở tài khoản tiền gửi nhiều hơn.

## KẾT LUẬN

Các chỉ tiêu hiệu quả hoạt động của ngân hàng đều rất tốt: Tỷ lệ chi phí trên tổng tài sản ở mức thấp trong các ngân hàng so sánh; Lợi nhuận do một nhân viên tạo ra có xu hướng tăng qua các năm cho thấy hiệu quả quản lý chi phí của EIB rất tốt góp phần thúc đẩy tăng trưởng lợi nhuận của ngân hàng.

Tỷ lệ thu nhập từ tín dụng cao và tăng qua các năm, chiếm trên 80% tổng thu nhập hoạt động, trong khi LAR ở mức thấp so với các ngân hàng khác cho thấy khả năng sinh lời từ các hoạt động ngoài lãi của EIB thấp và không hiệu quả.

EIB cũng đã thể hiện những nỗ lực nâng cao hệ số đòn bẩy của mình bằng cách hoạt động mạnh hơn trên thị trường liên ngân hàng. Tuy nhiên, những rủi ro trên thị trường 2 ngày càng gia tăng khi các ngân hàng nhỏ gặp rủi ro về thanh khoản và hệ thống ngân hàng đang thực hiện tái cơ cấu. Do đó ngân hàng cần phải có những chính sách quản lý hiệu quả trong điều kiện thị trường hiện nay.

Với sự tham gia tư vấn, hỗ trợ của đối tác chiến lược SMBC trong công tác quản lý rủi ro, cùng với việc triển khai tối đa các giải pháp để xử lý nợ khó đòi, tỷ lệ nợ xấu của ngân hàng đã giảm, trong tầm kiểm soát và ở mức thấp so với các ngân hàng đang niêm yết.

Bên cạnh thế mạnh về thanh toán xuất nhập khẩu, kiều hối và kinh doanh vàng, EIB còn có truyền thống cho vay cá nhân. Ở thị trường Việt Nam, cho vay cá nhân, tín dụng cá nhân chưa thật sự phổ biến như nhiều nước khác. EIB có cơ hội mở rộng, chiếm thị phần lớn ở thị trường này trong tương lai.