

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG



ISO 9001:2008

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

NGÀNH: TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG

Sinh viên : Nguyễn Thị Thủy

Giảng viên hướng dẫn : Th.S Nguyễn Thị Diệp

HẢI PHÒNG – 2013

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG

**ỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NẶNG CAO HIỆU QUẢ
HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGẶN HÀNG THƯƠNG
MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN CÔNG THƯƠNG
CHI NHÁNH HẢI PHÒNG**

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC HỆ CHÍNH QUY

NGÀNH: TÀI CHÍNH NGẶN HÀNG

Sinh viên : Nguyễn Thị Thủy

Giảng viên hướng dẫn: ThS. Nguyễn Thị Diệp

HẢI PHÒNG – 2013

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Nguyễn Thị Thủy

Mã SV: 1354040203

Lớp: QT 1303T

Ngành: Tài chính Ngân

hàng

Tên đề tài: Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại ngân hàng TMCP Sài Gòn Công Thương chi nhánh Hải Phòng

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

1. Nội dung và các yêu cầu cần giải quyết trong nhiệm vụ đề tài tốt nghiệp
(về lý luận, thực tiễn, các số liệu cần tính toán và các bản vẽ).

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. Các số liệu cần thiết để thiết kế, tính toán.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

.....

.....

.....

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên: Nguyễn Thị Diệp

Học hàm, học vị: Thạc sỹ

Cơ quan công tác: Trường ĐHDL Hải Phòng

Nội dung hướng dẫn: Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại ngân hàng TMCP Sài Gòn Công Thương chi nhánh Hải Phòng

Người hướng dẫn thứ hai:

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

Đề tài tốt nghiệp được giao ngày 25 tháng 03 năm 2013

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày 29 tháng 06 năm 2013

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

Sinh viên

Người hướng dẫn

Hải Phòng, ngày tháng.....năm 2013

Hiệu trưởng

GS.TS.NGƯT *Trần Hữu Nghị*

PHẦN NHẬN XÉT CỦA CÁN BỘ HƯỚNG DẪN

1. Tinh thần thái độ của sinh viên trong quá trình làm đề tài tốt nghiệp:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. Đánh giá chất lượng của khóa luận (so với nội dung yêu cầu đã đề ra trong nhiệm vụ Đ.T. T.N trên các mặt lý luận, thực tiễn, tính toán số liệu...):

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. Cho điểm của cán bộ hướng dẫn (ghi bằng cả số và chữ):

.....
.....
.....

Hải Phòng, ngày ... tháng ... năm 2013

Cán bộ hướng dẫn

(Ký và ghi rõ họ tên)

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU 1

CHƯƠNG 1: LÝ LUẬN VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VÀ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI..... 3

1.1 KHÁI QUÁT VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI (NHTM)..... 3

1.1.1. Khái niệm về Ngân hàng Thương mại 3

1.1.2. Chức năng và vai trò của Ngân hàng Thương mại trong nền kinh tế..... 3

1.1.3. Các nghiệp vụ cơ bản của Ngân hàng Thương mại 6

1.2. HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI..... 10

1.2.1. Khái niệm tín dụng ngân hàng 10

1.2.2. Đặc điểm tín dụng ngân hàng 10

1.2.3. Vai trò tín dụng ngân hàng..... 12

1.2.4. Phân loại tín dụng ngân hàng..... 13

1.2.5. Các phương thức cho vay..... 16

1.3. HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG 17

1.3.1. Hiệu quả hoạt động tín dụng là gì? 17

1.3.2. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng 18

1.3.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động tín dụng tại ngân hàng thương mại..... 24

1.3.4. Sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả tín dụng tại các ngân hàng thương mại 29

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN CÔNG THƯƠNG - CHI NHÁNH HẢI PHÒNG..... 31

2.1. TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN CÔNG THƯƠNG – CHI NHÁNH HẢI PHÒNG..... 31

2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển của ngân hàng TMCP Sài Gòn Công Thương chi nhánh Hải Phòng 31

2.1.2 Cơ cấu tổ chức của chi nhánh Saigonbank Hải Phòng..... 32

2.1.3. Các sản phẩm của Saigonbank..... 33

2.1.4. Những thuận lợi và khó khăn.....	35
Thuận lợi	35
2.2. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN CÔNG THƯƠNG CHI NHÁNH HẢI PHÒNG GIAI ĐOẠN 2010- 2012.....	37
2.2.1 Kết quả hoạt động kinh doanh giai đoạn 2010-2012	37
2.3 THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN CÔNG THƯƠNG CHI NHÁNH HẢI PHÒNG.....	43
2.3.1. Quy mô tín dụng.....	43
2.3.2 Tình hình thu nợ.....	52
2.3.3. Tình hình nợ quá hạn.	54
2.3.4. Tình hình nợ xấu	55
2.3.5 Vòng quay vốn tín dụng.....	57
2.3.6. Lợi nhuận từ hoạt động tín dụng.....	58
2.3.7. Các chỉ tiêu định tính	59
2.4. ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN CÔNG THƯƠNG CHI NHÁNH HẢI PHÒNG	61
2.4.1 Những thành quả đạt được	62
2.4.2.Những hạn chế còn tồn tại:	62
2.4.3.Nguyên nhân	63
CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN CÔNG THƯƠNG CHI NHÁNH HẢI PHÒNG	65
3.1 PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN CÔNG THƯƠNG CHI NHÁNH HẢI PHÒNG TRONG THỜI GIAN TỚI.....	65
3.2 MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN CÔNG THƯƠNG CHI NHÁNH HẢI PHÒNG	66

3.2.1. Tăng cường huy động vốn vay để đảm bảo cân đối vốn và an toàn tín dụng.....	66
3.2.2. Đa dạng hóa các phương thức cho vay. Cho vay trung - dài hạn chiếm tỷ trọng cao, khiến hoạt động cho vay bị mất cân đối, ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động tín dụng.....	69
3.2.3. Tăng cường công tác giám sát, kiểm tra các khoản vay và đơn đốc thu nợ. Nợ quá hạn và nợ có khả năng mất vốn có xu hướng tăng khiến hiệu quả hoạt động tín dụng của ngân hàng bị giảm sút.....	70
3.2.4. Nhóm các giải pháp khác	71
3.3 MỘT SỐ KIẾN NGHỊ	75
3.3.1. Kiến nghị đối với Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công Thương	75
3.3.2. Kiến nghị với Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.....	76
3.3.3. Kiến nghị với Nhà nước và các bộ ngành liên quan	77
KẾT LUẬN	79
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO	

LỜI CẢM ƠN

Em xin chân thành cảm ơn sự hướng dẫn tận tình của ThS. Nguyễn Thị Diệp trong thời gian qua đã giúp em hoàn thành Khóa luận tốt nghiệp này.

Qua đây em cũng xin gửi lời cảm ơn đến Ban Giám đốc cùng toàn bộ cán bộ nhân viên Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công Thương – Chi nhánh Hải Phòng đã chỉ bảo, giúp đỡ em trong thời gian thực tập và làm Khóa luận.

Do kiến thức thực tế còn hạn chế nên Khóa luận này không thể tránh khỏi những thiếu sót. Em kính mong các thầy, cô giáo góp ý để Khóa luận của em được hoàn chỉnh hơn.

Em xin trân trọng cảm ơn!

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

NH: Ngân hàng

NHTM: Ngân hàng thương mại

TCTD: Tổ chức tín dụng

CBTD: Cán bộ tín dụng

CBNV: Cán bộ nhân viên

TCKT: Tổ chức kinh tế

KH: Khách hàng

DN: Doanh nghiệp

NHNN: Ngân hàng nhà nước

CIC: Hệ thống thông tin tín dụng

LỜI MỞ ĐẦU

Ở bất cứ quốc gia nào hệ thống Ngân hàng thương mại (NHTM) đều chiếm một vị trí quan trọng trong việc đáp ứng nhu cầu vốn cho nền kinh tế. Có thể nói, ngân hàng là một trong những mắt xích quan trọng cấu thành nên sự vận động nhịp nhàng của nền kinh tế. Trong hoạt động của ngành ngân hàng thì hoạt động tín dụng là lĩnh vực quan trọng nhất. Quan hệ tín dụng là quan hệ xương sống, quyết định mọi hoạt động trong nền kinh tế quốc dân và nó còn là nguồn sinh lời chủ yếu, quyết định sự tồn tại và phát triển của ngân hàng. Vấn đề đặt ra là: Làm thế nào để hoạt động tín dụng thật sự có hiệu quả trong giai đoạn nền kinh tế đang gặp nhiều khó khăn? Vì hiệu quả tín dụng được nâng cao sẽ giúp các NHTM giảm được chi phí nghiệp vụ, chi phí quản lý và đặc biệt giảm được những thiệt hại rất lớn do không thu hồi được vốn tín dụng. Thông qua đó, khả năng sinh lời của các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng được tăng lên, làm tăng lợi nhuận, tăng hiệu quả hoạt động cho các NHTM. Nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tức là cho phép ngân hàng thương mại mở rộng các hình thức dịch vụ cũng như quy mô vốn tín dụng một cách an toàn mà vẫn mang lại lợi nhuận. Từ đó, các ngân hàng thương mại không những duy trì được mối quan hệ với những khách hàng truyền thống mà còn mở rộng thu hút được những khách hàng mới. Đó cũng là cách để các NHTM mở rộng thị trường, nâng cao lợi nhuận và khả năng cạnh tranh trên thị trường.

Hoạt động tín dụng có vai trò rất quan trọng trong các ngân hàng thương mại, vì vậy việc nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng đang là một vấn đề được tất cả các ngân hàng thương mại quan tâm, trong đó có ngân hàng TMCP (Thương mại Cổ phần) Sài Gòn Công Thương chi nhánh Hải Phòng. Nhận thức được tầm quan trọng và ý nghĩa lớn lao của vấn đề trên, với những kiến thức đã được học tập ở trường và sau một thời gian thực tập tại ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn Công Thương chi nhánh Hải Phòng em đã chọn đề tài: ***“Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Sài Gòn Công Thương chi nhánh Hải Phòng”***

cho khóa luận tốt nghiệp của mình. Ngoài phần mở đầu và kết luận, kết cấu khóa luận gồm 3 chương:

Chương I: Lý luận về ngân hàng thương mại và hoạt động tín dụng của ngân hàng thương mại.

Chương II: Thực trạng hoạt động tín dụng tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Sài Gòn Công Thương – Chi nhánh Hải Phòng.

Chương III: Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Sài Gòn Công Thương – Chi nhánh Hải Phòng.

Đề tài này được tiến hành nghiên cứu trong giai đoạn kinh tế Việt Nam có nhiều biến động. Cụ thể là chịu ảnh hưởng của suy thoái kinh tế toàn cầu và lạm phát tăng cao. Trên cơ sở nghiên cứu các số liệu về hoạt động tín dụng tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công Thương – Chi nhánh Hải Phòng trong 3 năm 2010, 2011 và 2012, người viết sẽ xem xét các tác động của những biến động trên đã ảnh hưởng đến hoạt động tín dụng của ngân hàng như thế nào. Từ đó đưa ra các giải pháp thiết thực góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng mà chi nhánh có thể áp dụng vào thực tiễn.

Là một sinh viên mới được trang bị kiến thức căn bản, thời gian nghiên cứu và kinh nghiệm thực tế còn hạn chế nên khóa luận không thể tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được sự đóng góp ý kiến của các thầy cô giáo, các cán bộ công nhân viên ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam - chi nhánh Hồng Bàng và bất cứ ai quan tâm đến vấn đề này để đề tài được hoàn thiện hơn.

Sinh viên

Nguyễn Thị Thủy

CHƯƠNG 1:

LÝ LUẬN VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VÀ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. KHÁI QUÁT VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI (NHTM)

1.1.1. *Khái niệm về Ngân hàng Thương mại*

Có nhiều quan điểm khác nhau khi định nghĩa về Ngân hàng thương mại.

Ở Pháp, Luật ban hành ngày 13/06/1941: “ Ngân hàng là một xí nghiệp hay cơ sở mà nghề nghiệp thường xuyên là nhận tiền của dân chúng dưới hình thức kí thác hay dưới hình thức khác và sử dụng tài nguyên đó cho chính họ trong các nghiệp vụ chiết khấu, tín dụng và tài chính”.

Năm 1942, tại Anh: “ Ngân hàng bắt đầu bằng việc nhận tiền từ phía khách hàng theo những ràng buộc đã được chi tiết hóa theo luật. Ngân hàng đảm trách việc hoàn trả khi có yêu cầu hoặc khi đến hạn”.

Theo Luật các Tổ chức tín dụng thì : “ *Ngân hàng thương mại là 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*”.

1.1.2. *Chức năng và vai trò của Ngân hàng Thương mại trong nền kinh tế*

1.1.2.1. *Chức năng của Ngân hàng Thương mại trong nền kinh tế*

Ngân hàng thương mại có ba chức năng cơ bản sau:

Chức năng trung gian tín dụng: Thực hiện chức năng trung gian tín dụng, ngân hàng thương mại đóng vai trò là cầu nối giữa người dư thừa vốn và người cần vốn. Thông qua việc huy động các khoản vốn tiền tệ tạm thời nhàn rỗi trong nền kinh tế, ngân hàng thương mại hình thành nên quỹ cho vay để cung cấp tín dụng cho nền kinh tế. Với chức năng này, ngân hàng thương mại vừa đóng vai trò là người đi vay vừa đóng vai trò là người cho vay. Với chức năng trung gian tín dụng, ngân hàng thương mại đã góp phần tạo lợi ích cho tất cả các bên tham gia, bao gồm người gửi tiền, ngân hàng và người đi vay, đồng thời thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế.

Chức năng trung gian tín dụng được xem là chức năng quan trọng nhất của ngân hàng thương mại vì nó phản ánh bản chất của ngân hàng thương mại là đi vay để cho vay, nó quyết định sự tồn tại và phát triển của ngân hàng. Đồng thời nó cũng là cơ sở để thực hiện các chức năng khác.

Chức năng trung gian thanh toán: Ngân hàng thương mại làm trung gian thanh toán khi nó thực hiện thanh toán theo yêu cầu của khách hàng như trích tiền từ tài khoản tiền gửi của họ để thanh toán tiền hàng hóa, dịch vụ hoặc nhập vào tài khoản tiền gửi của khách hàng tiền thu bán hàng và các khoản thu khác theo lệnh của họ. Ở đây ngân hàng thương mại đóng vai trò là người “thủ quỹ” cho các doanh nghiệp và cá nhân bởi ngân hàng là người giữ tài khoản của họ.

Ngân hàng thương mại thực hiện chức năng trung gian thanh toán trên cơ sở thực hiện chức năng trung gian tín dụng. Bởi vì thông qua việc nhận tiền gửi, ngân hàng đã mở cho khách hàng tài khoản tiền gửi để theo dõi các khoản thu chi. Đó chính là tiền đề để khách hàng thực hiện thanh toán qua ngân hàng, đặt ngân hàng vào vị trí trung gian thanh toán. Hơn nữa, việc thanh toán trực tiếp bằng tiền mặt giữa các chủ thể kinh tế có nhiều hạn chế như rủi ro do phải vận chuyển tiền, chi phí thanh toán lớn, đặc biệt với các khách hàng ở cách xa nhau, điều này đã tạo nên nhu cầu khách hàng thanh toán qua ngân hàng. Thực hiện chức năng này, ngân hàng đã cung cấp cho khách hàng nhiều phương tiện thanh toán thuận lợi như séc, ủy nhiệm chi, ủy nhiệm thu, thẻ rút tiền, thẻ thanh toán, thẻ tín dụng... Đối với ngân hàng thương mại, chức năng này góp phần tăng thêm lợi nhuận cho ngân hàng thông qua việc thu phí thanh toán. Thêm nữa, nó lại làm tăng nguồn vốn cho vay của ngân hàng thể hiện trên số dư có trong tài khoản tiền gửi của khách hàng. Chức năng này cũng chính là cơ sở hình thành chức năng tạo tiền của ngân hàng thương mại.

Chức năng tạo tiền: Chức năng này xuất phát từ khả năng thay thế lượng tiền giấy trong lưu thông bằng những phương tiện thanh toán như séc, ủy nhiệm chi, ủy nhiệm thu... Thông qua chức năng trung gian tín dụng, ngân

hàng sử dụng số vốn huy động được cho vay, số tiền cho vay này lại được khách hàng sử dụng để thanh toán chuyển khoản cho khách hàng ở ngân hàng khác. Bằng cách này ngân hàng đã tạo ra tiền. Việc tạo ra tiền chuyển khoản để thay thế cho tiền mặt giúp ngân hàng tiết kiệm được chi phí lưu thông, tăng phương tiện thanh toán đáp ứng nhu cầu sử dụng tiền của xã hội, tạo điều kiện thuận lợi cho sự phát triển của hoạt động sản xuất kinh doanh. Đồng thời, là công cụ để Ngân hàng Trung Ương (NHTW) điều tiết lượng tiền mặt trong lưu thông theo mục tiêu phát triển kinh tế từng thời kì.

Các chức năng của ngân hàng thương mại có mối quan hệ chặt chẽ, bổ sung, hỗ trợ cho nhau, trong đó chức năng trung gian tín dụng là chức năng cơ bản nhất, tạo cơ sở cho việc thực hiện các chức năng sau. Đồng thời khi ngân hàng thực hiện tốt chức năng trung gian thanh toán và chức năng tạo tiền lại góp phần làm tăng nguồn vốn tín dụng, mở rộng hoạt động tín dụng.

1.1.2.2. Vai trò của Ngân hàng Thương mại trong nền kinh tế

Ngân hàng thương mại là nơi cung cấp vốn cho nền kinh tế: Ngân hàng thương mại là chủ thể chính cung ứng vốn cho nền kinh tế. Ngân hàng thương mại đứng ra huy động nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi của các tổ chức, cá nhân trong xã hội. Với số vốn huy động này qua hoạt động tín dụng ngân hàng sẽ cung cấp vốn cho nền kinh tế, đáp ứng nhu cầu vốn một cách kịp thời. Nhờ đó giúp doanh nghiệp có điều kiện mở rộng quy mô sản xuất, cải tiến máy móc thiết bị, tăng năng suất lao động.

Ngân hàng thương mại là nơi thực thi chính sách tiền tệ quốc gia: Chính sách tiền tệ quốc gia do Ngân hàng Trung Ương chủ trì xây dựng và điều hành thông qua việc sử dụng các công cụ: lãi suất, tỷ lệ dự trữ bắt buộc, nghiệp vụ thị trường mở và Ngân hàng Thương mại chính là môi trường để thực hiện các công cụ của chính sách tiền tệ.

Ngân hàng thương mại góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng công nghiệp hóa – hiện đại hóa (CNH-HĐH): Thông qua việc cấp tín dụng cho nền kinh tế, NHTM thực hiện việc điều hướng các luồng tiền, tập hợp và phân chia vốn của thị trường cho các ngành nghề, vùng miền theo

hướng CNH-HĐH và thực thi vai trò điều tiết gián tiếp vĩ mô: “Nhà nước điều tiết ngân hàng, ngân hàng dẫn dắt thị trường”.

Ngân hàng thương mại là cầu nối giữa nền tài chính quốc gia với nền tài chính quốc tế: Trong nền kinh tế thị trường khi các mối quan hệ hàng hóa tiền tệ ngày càng mở rộng thì nhu cầu giao lưu kinh tế - xã hội giữa các nước trên thế giới ngày càng trở nên cần thiết và cấp bách. Việc phát triển kinh tế của mỗi quốc gia luôn gắn với sự phát triển của nền kinh tế thế giới và là bộ phận cấu thành nên sự phát triển đó. Vì vậy, thông qua các hoạt động thanh toán quốc tế, kinh doanh ngoại hối, quan hệ tín dụng với các ngân hàng thương mại các nước, hệ thống các ngân hàng thương mại trong nước đã thực hiện vai trò điều tiết nền tài chính trong nước phù hợp với sự vận động của nền tài chính quốc tế.

1.1.3. Các nghiệp vụ cơ bản của Ngân hàng Thương mại

1.1.3.1. Nghiệp vụ tài sản Nợ - Huy động vốn

Đây là nghiệp vụ huy động, tạo nguồn vốn kinh doanh cho ngân hàng thương mại. Hoạt động huy động vốn được phản ánh thông qua cơ cấu nguồn vốn của Ngân hàng Thương mại, bao gồm:

- **Vốn của ngân hàng:** Vốn của ngân hàng là khoản vốn thuộc sở hữu của ngân hàng, nó bao gồm vốn tự có và coi như tự có.

- **Vốn tự có:**

Vốn điều lệ: Là khoản vốn thuộc sở hữu của ngân hàng, ghi trong bản điều lệ của ngân hàng, được hình thành ngay từ khi ngân hàng thương mại được thành lập, vốn điều lệ có thể được điều chỉnh tăng lên trong quá trình hoạt động của ngân hàng.

Quỹ dự trữ: Được hình thành từ 2 quỹ là quỹ dự trữ để bổ sung vốn điều lệ và quỹ dự trữ đặc biệt để bù đắp rủi ro.

- **Vốn coi như tự có:** Bao gồm các khoản vốn tạm thời nhàn rỗi của ngân hàng. Đây là những khoản vốn đã được phân bổ cho những mục đích chi tiêu nhất định nhưng tạm thời chưa sử dụng như: lợi nhuận chờ phân bổ, tiền lương chưa đến hạn thanh toán, quỹ phát triển nghiệp vụ ngân hàng, quỹ khen

thường phúc lợi...

- **Vốn tiền gửi:** Vốn tiền gửi là nguồn vốn chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng số nguồn vốn, là nguồn vốn chủ yếu để ngân hàng kinh doanh. Nó phản ánh bản chất của ngân hàng là đi vay để cho vay. Chính vì vậy người ta gọi ngân hàng thương mại là ngân hàng tiền gửi. Vốn tiền gửi của ngân hàng thương mại gồm có:

- Tiền gửi không kì hạn
- Tiền gửi có kì hạn
- Tiền gửi tiết kiệm

- **Vốn đi vay :** Trong quá trình kinh doanh, đôi khi ngân hàng thương mại có thể lâm vào tình trạng thiếu hụt vốn tạm thời để đáp ứng nhu cầu thanh toán chi trả hay nhu cầu vay vốn của khách hàng. Ngân hàng thương mại tiến hành tạo vốn cho mình bằng việc đi vay:

- Vay từ NHTW
- Vay ngắn hạn các khoản dự trữ từ các tổ chức tín dụng khác
- Vay từ các công ty
- Vay từ thị trường tài chính trong nước
- Vay nước ngoài

- **Phát hành giấy tờ có giá:** Các ngân hàng thương mại sử dụng nghiệp vụ này để thu hút các khoản vốn có tính dài hạn nhằm đảm bảo khả năng đầu tư các khoản vốn dài hạn của ngân hàng vào nền kinh tế. Thông qua một số hình thức như phát hành trái phiếu, kì phiếu ngân hàng...

- **Các nguồn vốn khác:** Ngoài ra ngân hàng còn có thể sử dụng các nguồn vốn khác như vốn tài trợ, vốn đầu tư phát triển, vốn ủy thác đầu tư để cho vay theo các chương trình, dự án xây dựng... Các loại vốn hình thành trong quá trình hoạt động của ngân hàng như vốn từ nghiệp vụ qua lại đồng nghiệp (tiền gửi của các ngân hàng khác để nhờ thanh toán hộ), vốn từ nghiệp vụ trung gian của ngân hàng (tiền gửi của khách hàng để đảm bảo thanh toán trong phương thức thanh toán tín dụng chứng từ - L/C).

1.1.3.2. Nghiệp vụ tài sản Có – Sử dụng vốn

Nghiệp vụ tài sản Có của ngân hàng thương mại bao gồm các nghiệp vụ liên quan đến việc sử dụng các khoản vốn huy động được từ nghiệp vụ tài sản Nợ.

- **Nghiệp vụ ngân quỹ:** Với mục đích đảm bảo khả năng thanh toán thường xuyên, ngân hàng luôn giữ một lượng tiền mặt dưới các dạng sau:

- Tiền mặt tại quỹ của ngân hàng
- Tiền gửi tại các Ngân hàng thương mại khác
- Tiền gửi tại NHTW
- Tiền mặt trong quá trình thu

Ngoài tiền mặt, ngân hàng còn giữ các chứng khoán ngắn hạn, có tính lỏng cao để có thể chuyển thành tiền mặt nhanh chóng khi cần như tín phiếu, thương phiếu... Lượng tiền mặt trong nghiệp vụ ngân quỹ này chỉ chiếm một tỷ trọng nhỏ và tỷ trọng này đang bị giảm.

- **Nghiệp vụ cho vay:** Hoạt động cho vay được xem là hoạt động sinh lợi chủ yếu của các ngân hàng trung gian nói chung và ngân hàng thương mại nói riêng. Hoạt động cho vay rất đa dạng và phong phú. Có thể nêu một số loại hình chủ yếu sau:

- **Cho vay ứng trước:** Là hình thức cho vay trong đó ngân hàng cung cấp cho người đi vay một khoản tiền vay nhất định để sử dụng trước, người đi vay chỉ phải trả lãi vào lúc hoàn trả vốn gốc, gồm cho vay ứng trước có bảo đảm và cho vay ứng trước không có bảo đảm.

- **Cho vay theo hạn mức tín dụng:** Là hình thức cho vay trong đó ngân hàng và khách hàng thỏa thuận trước số tiền tối đa mà khách hàng được vay từ ngân hàng trong một khoảng thời gian nhất định. Hình thức cho vay này thường áp dụng với khách hàng có nhu cầu vay vốn thường xuyên.

- **Cho vay thấu chi:** Là hình thức cấp tín dụng ứng trước đặc biệt trong đó ngân hàng cho phép khách hàng chi vượt quá số tiền dư trên tài khoản vãng lai trong một hạn mức và thời hạn nhất định trên cơ sở hợp đồng tín dụng giữa ngân hàng với khách hàng. Hình thức cho vay này chỉ áp dụng với

những khách hàng có khả năng tài chính mạnh và có uy tín.

- *Cho vay chiết khấu:* Là cho vay dưới hình thức ngân hàng mua lại các thương phiếu chưa đến hạn trả tiền với giá thấp hơn so với số tiền ghi trên thương phiếu. Đến hạn, ngân hàng đòi toàn bộ số tiền ghi trên thương phiếu ở người trả tiền thương phiếu, lãi của ngân hàng là chênh lệch giữa giá mua và số tiền ghi trên thương phiếu.

- *Tín dụng ủy thác thu hay bao thanh toán:* Là nghiệp vụ trong đó công ty “factor” – công ty con của ngân hàng – cam kết mua lại các khoản thanh toán chưa tới hạn phát sinh từ những hoạt động xuất khẩu, cung ứng hàng hóa và dịch vụ với giá chiết khấu.

- *Cho vay thuê mua:* Là hình thức tín dụng trung dài hạn được thực hiện thông qua việc ngân hàng dùng vốn của mình để mua tài sản, máy móc, thiết bị... theo yêu cầu của người thuê và nắm giữ quyền sở hữu với tài sản, sau đó cho bên khách hàng thuê sử dụng tài sản và thanh toán tiền thuê trong suốt thời hạn thuê đã được hai bên thỏa thuận và không được hủy bỏ hợp đồng trước hạn.

- *Cho vay bằng chữ kí:* Là hình thức tín dụng trong đó ngân hàng không trực tiếp cho khách hàng vay tiền nhưng bằng uy tín (chữ kí) của mình, ngân hàng tạo điều kiện để khách hàng sử dụng vốn vay của người khác và đảm bảo thanh toán hộ khách hàng. Hình thức này được hạch toán ngoại bảng.

- *Cho vay tiêu dùng:* Là hình thức tín dụng, trong đó ngân hàng tài trợ cho nhu cầu tiêu dùng cá nhân. Tín dụng tiêu dùng thường dưới hình thức cho vay để mua trả góp hoặc cho vay bằng phát hành thẻ tín dụng.

- ***Nghiệp vụ đầu tư***

Là nghiệp vụ mà NHTM dùng vốn của mình mua các chứng khoán (các chứng khoán chính phủ và một số chứng khoán công ty) hoặc đầu tư theo dự án. Ở Việt Nam, Luật các Tổ chức tín dụng còn cho phép các ngân hàng được dùng vốn điều lệ và quỹ dự trữ để góp vốn, mua cổ phần của doanh nghiệp hay của các tổ chức tín dụng khác.

- **Tài sản có khác**

Đó là những vốn hiện vật như trụ sở làm việc, máy móc, trang thiết bị dùng cho hoạt động do ngân hàng sở hữu.

1.1.3.3. Nghiệp vụ trung gian

Nghiệp vụ trung gian là nghiệp vụ mà NHTM thay mặt khách hàng thực hiện việc thanh toán hay các ủy thác khác để thu phí. Nghiệp vụ trung gian chủ yếu gồm:

- *Nghiệp vụ chuyển tiền – Thanh toán hộ*
- *Nghiệp vụ thu hộ*
- *Nghiệp vụ tín thác*
- *Nghiệp vụ qua lại đồng nghiệp*

1.2. HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.2.1. Khái niệm tín dụng ngân hàng

Tín dụng ngân hàng là việc ngân hàng thỏa thuận để khách hàng sử dụng một tài sản (bằng tiền, tài sản thực hay uy tín) với nguyên tắc có hoàn trả bằng các nghiệp vụ cho vay, chiết khấu (tái chiết khấu), cho thuê tài chính, bảo lãnh ngân hàng và các nghiệp vụ khác.

1.2.2. Đặc điểm tín dụng ngân hàng

- Tín dụng ngân hàng dựa trên cơ sở *lòng tin*. Ngân hàng chỉ cấp tín dụng khi có lòng tin vào việc khách hàng sử dụng vốn vay đúng mục đích, hiệu quả và có khả năng hoàn trả nợ vay (gốc, lãi) đúng hạn, còn người đi vay thì tin tưởng vào khả năng kiếm được tiền trong tương lai để trả nợ gốc và lãi vay.

- Tín dụng là sự chuyển nhượng một tài sản *có thời hạn*. Ngân hàng là trung gian tài chính “đi vay để cho vay”, nên mọi khoản tín dụng của ngân hàng đều phải có thời hạn, đảm bảo cho ngân hàng hoàn trả vốn huy động. Để xác định thời hạn cho vay hợp lí, ngân hàng phải căn cứ vào tính chất thời hạn nguồn vốn của mình và quá trình luân chuyển vốn của đối tượng vay. Nếu ngân hàng có nguồn vốn dài hạn ổn định, thì có thể cấp được nhiều tín dụng dài hạn, ngược lại nếu nguồn vốn không ổn định và kì hạn ngắn mà cấp nhiều

tín dụng dài hạn thì sẽ gặp rủi ro thanh khoản. Mặt khác, thời hạn cho vay phải phù hợp với chu kỳ luân chuyển vốn của đối tượng vay thì người vay mới có điều kiện trả nợ đúng hạn. Nếu ngân hàng xác định thời hạn vay nhỏ hơn chu kỳ luân chuyển vốn của đối tượng vay thì khách hàng không có đủ nguồn để trả nợ khi đến hạn, gây khó khăn cho khách hàng, ngược lại nếu thời hạn cho vay lớn hơn chu kỳ luân chuyển vốn sẽ tạo điều kiện cho khách hàng sử dụng vốn vay không đúng mục đích, tiềm ẩn rủi ro tín dụng cho ngân hàng.

- Tín dụng phải trên *nguyên tắc hoàn trả cả gốc và lãi*. Nếu không có sự hoàn trả thì không được coi là tín dụng. Giá trị hoàn trả phải lớn hơn giá trị gốc lúc cho vay, nghĩa là ngoài việc hoàn trả giá trị gốc, khách hàng phải trả cho ngân hàng một khoản lãi, đây chính là giá của quyền sử dụng vốn vay. Khoản lãi phải luôn là một số dương, có như vậy mới bù đắp được chi phí hoạt động và tạo ra lợi nhuận, phản ánh bản chất hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

- Tín dụng là hoạt động *tiềm ẩn rủi ro cao* cho ngân hàng. Việc thu hồi tín dụng phụ thuộc không những vào bản thân khách hàng mà còn phụ thuộc vào môi trường hoạt động ngoài tầm kiểm soát của khách hàng như sự biến động về giá cả, lãi suất, tỷ giá, lạm phát, tăng trưởng kinh tế, thị trường, thiên tai... Khi khách hàng gặp khó khăn do môi trường kinh doanh thay đổi, dẫn đến khó khăn trong việc trả nợ, điều này khiến cho ngân hàng gặp rủi ro tín dụng.

- Tín dụng phải trên cơ sở cam kết *hoàn trả vô điều kiện*. Quá trình xin vay và cho vay diễn ra trên cơ sở những căn cứ pháp lý chặt chẽ như: hợp đồng tín dụng, kế ước vay tiền, hợp đồng bảo đảm tiền vay, bảo lãnh..., trong đó bên đi vay phải cam kết hoàn trả vô điều kiện khoản vay cho ngân hàng khi đến hạn.

Từ các điểm trên cho thấy, tín dụng ngân hàng phải đảm bảo được hai nguyên tắc cơ bản sau:

Thứ nhất, *vốn vay phải được sử dụng đúng mục đích*.

Thứ hai, *vốn vay phải được hoàn trả cả gốc và lãi đúng thời hạn đã cam*

kết trong hợp đồng.

1.2.3. Vai trò tín dụng ngân hàng

1.2.3.1. Đối với nền kinh tế

- Vai trò kinh tế cơ bản của tín dụng ngân hàng là *luân chuyển vốn* từ những người (cá nhân, hộ gia đình, công ty và chính phủ) có nguồn vốn thặng dư đến những người thiếu hụt. Nhu cầu vay vốn không chỉ để đầu tư kinh doanh mà còn dùng để thỏa mãn nhu cầu tiêu dùng trước mắt. Việc luân chuyển vốn từ người tiết kiệm sang người sử dụng quan trọng đối với nền kinh tế vì những người tiết kiệm thường không đồng thời là những người có cơ hội đầu tư sinh lời cao. Như vậy nếu không có ngân hàng thì việc luân chuyển vốn giữa các chủ thể trong nền kinh tế sẽ bị ách tắc. Chính vì vậy, kênh luân chuyển vốn qua ngân hàng có ý nghĩa rất lớn trong việc thúc đẩy tính hiệu quả của nền kinh tế.

- Tín dụng ngân hàng không giới hạn chỉ trong chức năng truyền thống là luân chuyển vốn từ nơi dư thừa đến nơi thiếu mà còn giúp *phân bổ hiệu quả* các nguồn lực tài chính trong nền kinh tế. Thông qua tín dụng ngân hàng mà vốn từ những người thiếu các dự án đầu tư hiệu quả được chuyển tới những người có các dự án đầu tư hiệu quả hơn nhưng thiếu vốn. Kết quả là kinh tế tăng trưởng, tạo công ăn việc làm và năng suất lao động cao.

- Thông qua việc đầu tư vốn tín dụng vào những ngành, nghề, khu vực kinh tế trọng điểm sẽ thúc đẩy sự phát triển của các ngành, nghề đó, hình thành nên cơ cấu hiện đại, hợp lí và hiệu quả.

- Tín dụng ngân hàng góp phần lưu thông tiền tệ, hàng hóa, điều tiết thị trường, kiểm soát giá trị đồng tiền và thúc đẩy mở rộng giao lưu kinh tế giữa các nước.

- Tín dụng ngân hàng mang lại nguồn thu lớn cho Ngân sách nhà nước thông qua thuế thu nhập và lãi từ ủy thác đầu tư vốn của chính phủ.

- Tín dụng ngân hàng là kênh truyền tải vốn tài trợ của nhà nước đến nông nghiệp, nông thôn, góp phần xóa đói giảm nghèo, ổn định chính trị, xã hội.

1.2.3.2. Đối với khách hàng

- Tín dụng ngân hàng đáp ứng kịp thời nhu cầu về số lượng và chất lượng vốn cho khách hàng. Với các ưu điểm như an toàn, thuận tiện, nhanh chóng, dễ tiếp cận và có khả năng đáp ứng được nhu cầu vốn lớn, tín dụng ngân hàng thỏa mãn được nhu cầu đa dạng của khách hàng.

- Tín dụng ngân hàng giúp nhà đầu tư nắm bắt được những cơ hội kinh doanh, doanh nghiệp có vốn để mở rộng sản xuất, các cá nhân có đủ khả năng tài chính để trang trải cho các khoản chi tiêu nâng cao chất lượng cuộc sống...

- Tín dụng ngân hàng ràng buộc trách nhiệm khách hàng phải hoàn trả vốn gốc và lãi trong thời hạn nhất định như thỏa thuận. Do đó, buộc khách hàng phải nỗ lực, tận dụng hết khả năng của mình để sử dụng vốn vay hiệu quả, đẩy nhanh quá trình tái sản xuất, đem lại lợi nhuận cho doanh nghiệp và đảm bảo nghĩa vụ trả nợ cho ngân hàng.

1.2.3.3. Đối với ngân hàng

- Tín dụng là hoạt động truyền thống, chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng Tài sản Có và mang lại nguồn thu nhập chủ yếu cho ngân hàng (70 – 90%). Mặc dù tỷ trọng của hoạt động tín dụng đang có xu hướng giảm, nhưng tín dụng ngân hàng vẫn luôn là nghiệp vụ sử dụng vốn quan trọng nhất đối với mỗi ngân hàng.

- Thông qua hoạt động tín dụng mà ngân hàng đa dạng hóa được danh mục tài sản có, giảm thiểu rủi ro.

- Thông qua hoạt động tín dụng, ngân hàng mở rộng được các loại hình dịch vụ khác như thanh toán, thu hút tiền gửi, kinh doanh ngoại tệ, tư vấn... Lợi nhuận do các nghiệp vụ này mang lại chiếm một tỷ trọng lớn trong cơ cấu lợi nhuận của ngân hàng. Năng lực cung cấp tín dụng và các dịch vụ khác cũng chứng tỏ ngân hàng có được niềm tin từ khách hàng cũng như công chúng, trong giai đoạn hiện nay nó cũng chứng tỏ khả năng cạnh tranh của ngân hàng.

1.2.4. Phân loại tín dụng ngân hàng

Kinh tế thị trường càng phát triển, xu hướng tự do hóa càng sâu sắc, thì

các ngân hàng càng phải nghiên cứu đưa ra các hình thức tín dụng đa dạng nhằm đáp ứng tốt nhất nhu cầu của khách hàng, từ đó đa dạng hóa danh mục đầu tư, thu hút khách hàng, tăng lợi nhuận, thực hiện phân tán rủi ro và đứng vững trong cạnh tranh. Chính vì vậy, ngân hàng cung cấp rất nhiều loại tín dụng, cho nhiều đối tượng khách hàng với những mục đích sử dụng khác nhau. Người ta phân loại tín dụng theo một số tiêu chí sau:

- ***Căn cứ vào thời hạn tín dụng***

- *Tín dụng ngắn hạn*: Là loại tín dụng có thời hạn đến 1 năm và được sử dụng để bù đắp thiếu hụt vốn lưu động tạm thời của các doanh nghiệp hoặc phục vụ nhu cầu tiêu dùng cá nhân và hộ gia đình.

- *Tín dụng trung hạn*: Là loại tín dụng có thời hạn từ trên 1 năm đến 5 năm và sử dụng chủ yếu để đầu tư mua sắm tài sản cố định, cải tiến và đổi mới trang thiết bị, mở rộng sản xuất và xây dựng công trình vừa và nhỏ có thời hạn thu hồi vốn nhanh.

- *Tín dụng dài hạn*: Là tín dụng có thời hạn trên 5 năm, đáp ứng cho nhu cầu đầu tư dài hạn như xây dựng cơ bản, cơ sở hạ tầng, cải tiến và mở rộng sản xuất có quy mô lớn.

- ***Căn cứ vào bảo đảm tín dụng***

- *Tín dụng có bảo đảm*: Là tín dụng có tài sản cầm cố, thế chấp hoặc có bảo lãnh của người thứ ba, hình thức này áp dụng với những khách hàng không đủ uy tín.

- *Tín dụng không có bảo đảm*: Là tín dụng không có tài sản cầm cố, thế chấp hay không có bảo lãnh của người thứ ba. Loại tín dụng này áp dụng cho những khách hàng truyền thống, có hệ số tín nhiệm cao.

- ***Căn cứ vào mục đích tín dụng***

- *Tín dụng bất động sản*: Đây là các khoản tín dụng đầu tư vào bất động sản, bao gồm: Tín dụng ngắn hạn cho xây dựng và mở rộng đất đai, tín dụng trung dài hạn để mua đất đai, nhà cửa, căn hộ, cơ sở dịch vụ, trang trại và bất động sản ở nước ngoài.

- *Tín dụng công thương nghiệp*: Tín dụng cấp cho các doanh nghiệp để

trang trải các chi phí như mua hàng hóa, nguyên vật liệu, trả thuế, chi trả lương.

- *Tín dụng nông nghiệp*: Các khoản tín dụng cấp cho các hoạt động nông nghiệp, nhằm trợ giúp các hoạt động trồng trọt, thu hoạch mùa màng và chăn nuôi gia súc.

- *Tín dụng tiêu dùng*: Các khoản tín dụng cấp cho cá nhân, hộ gia đình để mua sắm hàng hóa tiêu dùng đắt tiền như xe hơi, trang thiết bị, đồ nội thất...

- ***Căn cứ vào chủ thể vay vốn***

- *Tín dụng doanh nghiệp (tín dụng bán buôn)*: Gọi là bán buôn vì những doanh nghiệp thường vay những khoản vay có giá trị lớn.

- *Tín dụng cá nhân, hộ gia đình (tín dụng bán lẻ)*: Gọi là bán lẻ vì những cá nhân thường vay với những khoản vay có giá trị nhỏ nhằm vào mục đích tiêu dùng.

- *Tín dụng cho các tổ chức tài chính*: Đây là khoản tín dụng cấp cho các ngân hàng, công ty bảo hiểm, công ty tài chính và các tổ chức tài chính khác.

- ***Căn cứ vào phương thức hoàn trả nợ vay***

- *Tín dụng trả góp*: Là loại tín dụng mà khách hàng phải hoàn trả gốc và lãi vay định kì thành những khoản bằng nhau, thường áp dụng cho những khoản vay giá trị lớn và thời hạn dài.

- *Tín dụng hoàn trả một lần*: Là loại tín dụng mà khách hàng chỉ hoàn trả vốn gốc và lãi một lần khi đến hạn, áp dụng cho những khoản vay nhỏ và có thời hạn ngắn.

- *Tín dụng hoàn trả theo yêu cầu*: Là loại tín dụng mà khách hàng có thể hoàn trả nợ vay bất cứ khi nào, thường áp dụng cho những khoản vay thấu chi, thẻ tín dụng.

- ***Căn cứ vào hình thái giá trị của tín dụng***

- *Tín dụng bằng tiền*: Là tín dụng mà hình thái giá trị của nó là bằng tiền. Tín dụng bằng tiền gọi là cho vay.

- *Tín dụng bằng tài sản*: Là tín dụng mà hình thái giá trị của nó là bằng tài sản. Hình thức tín dụng này chính là cho thuê tài chính.

- *Tín dụng bằng uy tín*: Là tín dụng mà hình thái giá trị của nó là bằng uy tín. Hình thức tín dụng này chính là bảo lãnh ngân hàng.

- ***Căn cứ vào xuất xứ tín dụng***

- *Tín dụng trực tiếp*: Là hình thức tín dụng, trong đó ngân hàng cấp vốn trực tiếp cho khách hàng có nhu cầu vay vốn, đồng thời khách hàng hoàn trả nợ vay trực tiếp cho ngân hàng.

- *Tín dụng gián tiếp*: Là hình thức cấp tín dụng thông qua trung gian như: tín dụng ủy thác, tín dụng thông qua tổ chức đoàn thể.

1.2.5. Các phương thức cho vay

Cho đến nay, các ngân hàng thường sử dụng các phương thức cho vay phổ biến trên cơ sở thỏa thuận với khách gồm:

- *Cho vay từng lần*: Mỗi lần vay vốn khách hàng và tổ chức tín dụng thực hiện thủ tục vay vốn cần thiết và kí kết hợp đồng tín dụng.

- *Cho vay theo hạn mức tín dụng*: Tổ chức tín dụng và khách hàng xác định và thỏa thuận một hạn mức tín dụng duy trì trong một khoảng thời gian nhất định.

- *Cho vay theo dự án đầu tư*: Tổ chức tín dụng cho khách hàng vay vốn để thực hiện các dự án đầu tư phát triển sản xuất, kinh doanh, dịch vụ và các dự án đầu tư phục vụ đời sống.

- *Cho vay hợp vốn*: Một nhóm tổ chức tín dụng cùng cho vay đối với một dự án vay vốn hoặc phương án vay vốn của khách hàng, trong đó, một tổ chức tín dụng làm đầu mối dàn xếp, phối hợp với các tổ chức tín dụng khác.

- *Cho vay trả góp*: Khi vay vốn, tổ chức tín dụng và khách hàng xác định và thỏa thuận số lãi vốn vay phải trả cộng với số nợ gốc được chia ra để trả nợ theo nhiều kì hạn trong thời hạn cho vay.

- *Cho vay theo hạn mức tín dụng dự phòng*: Tổ chức tín dụng cam kết đảm bảo sẵn sàng cho khách hàng vay vốn trong phạm vi hạn mức tín dụng nhất định. Tổ chức tín dụng và khách hàng thỏa thuận thời hạn hiệu lực của hạn mức tín dụng dự phòng, mức phí trả cho hạn mức tín dụng dự phòng.

- *Cho vay thông qua nghiệp vụ phát hành và sử dụng thẻ tín dụng*: Tổ

chức tín dụng chấp thuận cho khách hàng được sử dụng số vốn vay trong phạm vi hạn mức tín dụng để thanh toán tiền mua hàng hóa, dịch vụ và rút tiền mặt tại máy rút tiền tự động hoặc điểm ứng tiền mặt là đại lí của tổ chức tín dụng. Khi cho vay phát hành và sử dụng thẻ tín dụng, tổ chức tín dụng và khách hàng phải tuân theo các quy định của pháp luật về phát hành và sử dụng thẻ tín dụng.

- *Cho vay theo hạn mức thấu chi*: Là việc cho vay mà tổ chức tín dụng thỏa thuận bằng văn bản chấp thuận cho khách hàng chi vượt số tiền có trên tài khoản thanh toán của khách hàng phù hợp với các quy định của pháp luật về hoạt động thanh toán qua các tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán.

- *Các phương thức cho vay khác*: Các phương thức cho vay mà pháp luật không cấm, phù hợp với quy định tại Quy chế này và điều kiện hoạt động kinh doanh của tổ chức tín dụng và đặc điểm của khách hàng vay.

1.3. HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG

1.3.1. Hiệu quả hoạt động tín dụng là gì?

Tín dụng ngân hàng đóng vai trò hết sức quan trọng đối với sự phát triển của nền kinh tế nước ta, đặc biệt trong công cuộc công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước. Tín dụng ngân hàng không chỉ tác động đến nền kinh tế, các doanh nghiệp mà còn tác động đến hệ thống ngân hàng. Thông qua việc xem xét hiệu quả của hoạt động cho vay sẽ giúp cho ngân hàng có thể đánh giá lại hoạt động cho vay của mình để từ đó có thể đưa ra các giải pháp nhằm khắc phục những tồn tại, thiếu sót và đẩy mạnh hơn nữa hoạt động cho vay.

Xét trên quan điểm của ngân hàng thì hoạt động tín dụng được xem xét là có hiệu quả khi nó đảm bảo được ba yếu tố:

- (1) Khả năng thu hồi cả gốc và lãi đúng hạn.
- (2) Khả năng thanh khoản.
- (3) Khả năng sinh lời cho ngân hàng.

Điều này có nghĩa là các ngân hàng khi tiến hành cho vay thì khoản cho vay đó phải đem lại thu nhập cho ngân hàng, đảm bảo trang trải được chi phí trả lãi cho vốn huy động hoặc đi vay, các chi phí cho hoạt động tín dụng và

rủi ro của ngân hàng. Song không phải các ngân hàng cứ cho vay nhiều, mang lại nhiều lợi nhuận là có hiệu quả cao bởi vì nếu cho vay mà không thu hồi được vốn cho vay hoặc cho vay mà không cân xứng với nguồn vốn huy động được thì sớm muộn ngân hàng cũng có khả năng rơi vào tình trạng thua lỗ, đổ bể. Chính vì vậy, yếu tố hiệu quả trong hoạt động tín dụng là yếu tố quan trọng và cần thiết đầu tiên đối với sự tồn tại và phát triển của ngân hàng. Nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng là nhiệm vụ có ý nghĩa rất lớn với sự phát triển kinh tế trong cả hiện tại và tương lai. Vấn đề này càng trở nên cấp thiết đối với thực trạng kinh tế nước ta hiện nay, nhu cầu vốn cho sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa – hiện đại hóa rất lớn trong khi việc sử dụng vốn còn nhiều bất cập, hiệu quả sử dụng vốn không cao, còn thất thoát và lãng phí nhiều.

1.3.2. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng

1.3.2.1. Các chỉ tiêu định lượng

Hiệu quả hoạt động tín dụng có ý nghĩa lớn đối với sự tồn tại và phát triển của ngân hàng thương mại. Để đánh giá về hiệu quả hoạt động tín dụng của ngân hàng ta sử dụng một số chỉ tiêu phản ánh như sau:

❖ Xét trên góc độ ngân hàng

Để đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng, người ta có thể dùng nhiều chỉ tiêu khác nhau. Các chỉ tiêu định lượng này là các chỉ tiêu chung cho toàn bộ các khoản tín dụng tại ngân hàng, tức là đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng của một ngân hàng.

• Tỷ lệ tăng trưởng dư nợ (%)

$$\text{Tỷ lệ tăng trưởng dư nợ (\%)} = \frac{\text{Dư nợ năm nay} - \text{Dư nợ năm trước}}{\text{Dư nợ năm trước}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu này dùng để so sánh sự tăng trưởng dư nợ tín dụng qua các năm để đánh giá khả năng cho vay, tìm kiếm khách hàng và đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch tín dụng của khách hàng. Tỷ lệ này càng cao thì mức độ hoạt động của ngân hàng càng ổn định và có hiệu quả, ngược lại ngân hàng đang gặp khó khăn, nhất là trong việc tìm kiếm khách hàng và thể hiện việc

thực hiện kế hoạch tín dụng chưa hiệu quả.

- Tỷ lệ tăng trưởng doanh số cho vay (DSCV) (%)

$$\text{Tỷ lệ tăng trưởng DSCV (\%)} = \frac{\text{DSCV năm nay} - \text{DSCV năm trước}}{\text{DSCV năm trước}} \times 100\%$$

Doanh số cho vay là chỉ tiêu cơ bản khi đánh giá một cách khái quát và có hệ thống đối với những khoản vay tại một giai đoạn.

Khi xác định doanh số cho vay, chưa có sự đánh giá cụ thể về chất lượng và phần ròng của khoản vay trong một thời kì nhất định. Nhưng đây là chỉ tiêu cho biết khả năng luân chuyển sử dụng vốn của một ngân hàng. Quy mô đầu tư và cấp vốn tín dụng của ngân hàng đó với nền kinh tế quốc dân trong một thời kì.

Chỉ tiêu này dùng để so sánh sự tăng trưởng tín dụng qua các năm để đánh giá khả năng cho vay, tìm kiếm khách hàng và đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch tín dụng của ngân hàng. Tương tự như chỉ tiêu tăng trưởng dư nợ nhưng bao gồm toàn bộ dư nợ cho vay trong năm đến thời điểm hiện tại và dư nợ cho vay trong năm đã thu hồi. Tỷ lệ tăng trưởng doanh số cho vay càng cao thì ngân hàng hoạt động càng ổn định, hiệu quả, ngược lại thì ngân hàng đang gặp khó khăn, nhất là trong việc tìm kiếm khách hàng và thể hiện việc thực hiện kế hoạch tín dụng chưa hiệu quả.

- Tỷ lệ thu lãi (%)

$$\text{Tỷ lệ thu lãi (\%)} = \frac{\text{Tổng lãi đã thu trong năm}}{\text{Tổng lãi phải thu trong năm}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu này dùng để đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch tài chính của ngân hàng, đánh giá khả năng đôn đốc, thu hồi lãi và tình hình thực hiện kế hoạch doanh thu của ngân hàng từ việc cho vay. Tỷ lệ này càng cao thì tình hình thực hiện kế hoạch tài chính cũng như tình hình tài chính của ngân hàng càng tốt, ngược lại thì ngân hàng đang gặp khó khăn trong việc thu lãi, ảnh hưởng nghiêm trọng đến doanh thu của ngân hàng. Chỉ tiêu này cũng thể hiện tình hình bất ổn trong cho vay của ngân hàng, có thể nợ xấu của ngân hàng tăng cao nên ảnh hưởng đến khả năng thu hồi lãi của ngân hàng và có thể ảnh

hưởng đến khả năng thu hồi nợ trong tương lai. Thông thường tỷ lệ này phải trên 95% mới là tốt.

- Tỷ lệ doanh số cho vay/Vốn huy động (%)

$$\text{Tỷ lệ doanh số cho vay/Vốn huy động} = \frac{\text{Doanh số cho vay}}{\text{Vốn huy động}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu này phản ánh có bao nhiêu vốn dùng vào việc cho vay trên 100 đơn vị vốn huy động được. Tỷ lệ này càng gần 100 % sẽ cho thấy việc huy động vốn của ngân hàng đáp ứng đủ nhu cầu cho vay. Nếu tỷ lệ này lớn hơn 100% thì việc huy động vốn của ngân hàng không đáp ứng đủ nhu cầu vốn cho vay. Ngân hàng phải sử dụng các nguồn khác với lãi suất cao hơn và điều này làm giảm hiệu quả hoạt động tín dụng của ngân hàng.

- Hiệu suất sử dụng vốn H_1 (%)

$$\text{Hiệu suất sử dụng vốn } H_1 = \frac{\text{Tổng dư nợ cho vay}}{\text{Tổng nguồn vốn huy động}} \times 100\%$$

Đây là chỉ tiêu cho biết cứ 100 đồng vốn huy động thì có bao nhiêu đồng để cho vay. Trong điều kiện bình thường thì chỉ tiêu này đạt 65-70%

Chỉ tiêu này phản ánh ngân hàng cho vay bao nhiêu so với nguồn vốn huy động, cho biết hiệu quả sử dụng vốn huy động của ngân hàng, thể hiện ngân hàng đã chủ động trong việc tích cực tạo lợi nhuận từ nguồn vốn huy động hay chưa. Đồng thời cũng phản ánh tính thanh khoản của ngân hàng (khả năng đáp ứng nhu cầu rút vốn của khách hàng gửi tiết kiệm) và cũng đồng thời phản ánh khả năng sinh lời từ tài sản huy động của ngân hàng. Tỷ lệ này càng thấp thì tính thanh khoản của ngân hàng càng cao. Tuy nhiên, nếu tỷ lệ này thấp thì hoạt động cho vay của ngân hàng chưa phát huy được hết hiệu quả và ngược lại.

- Tỷ lệ thu nợ đến hạn (%)

$$\text{Tỷ lệ thu nợ đến hạn (%)} = \frac{\text{Doanh số thu nợ đến hạn}}{\text{Tổng dư nợ đến hạn}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu này đánh giá hiệu quả tín dụng thông qua việc thu nợ của ngân hàng. Tức là phản ánh chất lượng tín dụng của ngân hàng thông qua việc đánh

giá khả năng thu hồi các khoản nợ đến hạn, đồng thời đánh giá hiệu quả thực hiện kế hoạch tín dụng của ngân hàng, kế hoạch cho vay và đơn đốc thu hồi nợ. Tỷ lệ này càng cao càng tốt.

- Tỷ lệ nợ quá hạn (%)

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

Chỉ tiêu này cho thấy tình hình nợ quá hạn tại ngân hàng (phản ánh rủi ro tiềm ẩn trong tổng dư nợ cho vay), đồng thời phản ánh khả năng quản lý tín dụng của ngân hàng trong khâu cho vay và đơn đốc thu hồi nợ. Đây là chỉ tiêu được dùng để đánh giá chất lượng tín dụng cũng như rủi ro tín dụng tại ngân hàng. Tỷ lệ nợ quá hạn càng cao thể hiện chất lượng tín dụng của ngân hàng càng kém và ngược lại.

- Tỷ lệ nợ xấu (%)

$$\text{Tỷ lệ nợ xấu} = \frac{\text{Tổng nợ xấu}}{\text{Tổng dư nợ}} \times 100$$

Bên cạnh chỉ tiêu tỷ lệ nợ quá hạn, người ta còn dùng chỉ tiêu tỷ lệ nợ xấu để phân tích thực chất tình hình chất lượng tín dụng tại ngân hàng. Tổng nợ xấu của ngân hàng bao gồm nợ nhóm 3 (nợ dưới tiêu chuẩn), nợ nhóm 4 (nợ nghi ngờ) và nợ nhóm 5 (nợ có khả năng mất vốn). Chính vì vậy chỉ tiêu này cho thấy thực chất chất lượng tín dụng tại ngân hàng đồng thời phản ánh được khả năng quản lý tín dụng của ngân hàng trong khâu cho vay và khâu đơn đốc thu hồi nợ của ngân hàng đối với các khoản vay. Tỷ lệ nợ xấu càng cao thể hiện chất lượng tín dụng của ngân hàng càng kém và ngược lại.

- Vòng quay vốn tín dụng (vòng)

$$\text{Vòng quay vốn tín dụng (vòng)} = \frac{\text{Doanh số thu nợ}}{\text{Dư nợ bình quân}}$$

Trong đó

$$\text{Dư nợ bình quân trong kì} = \frac{\text{Dư nợ đầu kì} + \text{Dư nợ cuối kì}}{2}$$

Chỉ tiêu này đo lường tốc độ luân chuyển vốn tín dụng của ngân hàng,

thời gian thu hồi nợ của ngân hàng là nhanh hay chậm. Vòng quay vốn càng nhanh thể hiện ngân hàng cho vay ngắn hạn càng nhiều và ngược lại.

❖ **Xét trên góc độ khách hàng**

Khách hàng là người trực tiếp quản lí, sử dụng vốn tín dụng. Đối với khách hàng thì một khoản tín dụng tốt biểu hiện ở một số chỉ tiêu sau: Doanh thu tăng từ dự án; Lợi nhuận tăng từ dự án; Lao động tăng từ dự án.

Có thể nói một khoản tín dụng tốt đối với ngân hàng cũng là một khoản tín dụng tốt đối với doanh nghiệp. Từ nguồn vốn vay ngân hàng mà doanh nghiệp có thể mở rộng sản xuất kinh doanh, làm tăng doanh thu, tăng lợi nhuận. Vì thế, từ mục tiêu của doanh nghiệp, tín dụng ngân hàng tạo cơ sở cho sự phát triển của nền kinh tế. Doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả, có lãi tiếp tục đầu tư vào dự án mới, lại xuất hiện nhu cầu tín dụng mới.

Như vậy, khi đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng ta không thể căn cứ vào một chỉ tiêu mà phải xem xét một hệ thống các chỉ tiêu ở trên để phân tích cả hai mặt định lượng và định tính, cả về lợi nhuận thuần túy và lợi ích xã hội, cả trên quan điểm của khách hàng và quan điểm của ngân hàng. Có như vậy việc đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng mới thực sự khách quan, chính xác, phản ánh đúng thực trạng để từ đó phân tích nguyên nhân, tìm ra giải pháp tháo gỡ khó khăn một cách hiệu quả.

1.3.2.2. Các chỉ tiêu định tính

❖ **Xét trên góc độ ngân hàng**

- Thủ tục và quy chế cho vay vốn

Đây là khâu tiếp xúc đầu tiên của khách hàng với ngân hàng. Thủ tục làm việc, tinh thần, thái độ phục vụ khách hàng của các cán bộ tín dụng sẽ gây ấn tượng mạnh cho khách hàng. Yêu cầu về các thủ tục giấy tờ, thời gian làm việc đơn giản, không gây phiền hà kết hợp tinh thần thái độ phục vụ chu đáo, nhiệt tình của cán bộ tín dụng sẽ tạo cho khách hàng một tâm lý thoải mái, tạo niềm tin và hình ảnh tốt về ngân hàng trong mỗi khách hàng.

Phục vụ tốt nhất cho khách hàng nhưng phải đảm bảo đúng quy chế cho vay vốn tín dụng. Thực hiện tuân thủ, chuẩn xác trong công tác thẩm định về

dự án, khả năng tài chính, năng lực pháp lí của khách hàng, tài sản đảm bảo... nhằm đưa ra được quyết định hợp lí nhất để vừa phục vụ được khách hàng vừa phòng ngừa rủi ro.

- Xét duyệt cho vay

Khách hàng đến với ngân hàng mong muốn được vay vốn phù hợp với thời gian nhanh nhất và chi phí thấp nhất. Nâng cao chất lượng tín dụng trên cơ sở phục vụ khách hàng tốt nhất nhưng vẫn phải đảm bảo an toàn tín dụng. Hiện nay quy định thời hạn xét duyệt cho vay tối đa 30 ngày kể từ ngày nhận được đơn xin vay vốn. Trong khoảng thời gian này ngân hàng phải làm rất nhiều công việc. Với những khách hàng quen thuộc thì công việc thẩm định tốn ít thời gian và chi phí hơn, thời gian xét duyệt cho vay ngắn hơn. Với một khách hàng mới thì chi phí và thời gian cho thẩm định là cao hơn, việc tiếp xúc giữa khách hàng và ngân hàng có nhiều thủ tục phiền phức hơn. Giai đoạn này yêu cầu phải có những cán bộ tín dụng giỏi, có chuyên môn tốt để đưa ra những quyết định chính xác trong khoản vay đó thì mới đáp ứng được yêu cầu nâng cao hiệu quả tín dụng của ngân hàng.

- Tinh thần thái độ phục vụ, đạo đức nghề nghiệp, năng lực của cán bộ tín dụng:

Khi cho vay, nếu cán bộ tín dụng có tinh thần thái độ, đạo đức nghề nghiệp tốt thì trong quá trình tiếp cận phục vụ khách hàng sẽ tạo cho khách hàng niềm tin và tạo một hình ảnh tốt về ngân hàng trong mỗi khách hàng.

Năng lực, trình độ chuyên môn, kinh nghiệm của cán bộ tín dụng có ảnh hưởng rất lớn đến chất lượng các món vay. Với năng lực trình độ chuyên môn và kinh nghiệm cao thì khi thẩm định cho vay sẽ đưa ra được những quyết định đúng đắn, có hiệu quả, rủi ro thấp.

- Cơ sở vật chất, công nghệ hiện đại của ngân hàng:

Một cơ sở tốt có ảnh hưởng tốt tới tâm lý khách hàng, phục vụ cho các hoạt động nghiệp vụ của ngân hàng một cách chính xác và nhanh nhất, một cơ sở vật chất tốt sẽ tạo được hứng khởi cho chính cán bộ tín dụng thực hiện tốt công việc của mình.

Việc ứng dụng các công nghệ hiện đại giúp cho ngân hàng có thể tiếp cận được những thông tin phục vụ cho công tác thẩm định tốt nhất trên các mặt thông tin về khách hàng, thông tin về dự án (tính hiệu quả của dự án, xu hướng phát triển đối với sản phẩm của dự án, giá cả, cạnh tranh...), thông tin về thị trường một cách nhanh chóng và chuẩn xác nhất, thông tin quản lý đối với các khách hàng lớn vay vốn của nhiều tổ chức tín dụng. Độ tin cậy của các thông tin này là yếu tố trước tiên để cán bộ tín dụng ra quyết định cho vay và ảnh hưởng rất lớn đến độ an toàn của món vay.

❖ Xét trên góc độ khách hàng

Dự án sử dụng vốn của ngân hàng có đủ cơ sở pháp lí, kinh nghiệm, kỹ thuật để có thể thực hiện được.

Vốn vay phải được sử dụng đúng mục đích và có hiệu quả, đảm bảo khả năng trả ngân hàng nợ gốc và lãi, trang trải các chi phí khác và vẫn mang lại cho doanh nghiệp một khoản thu nhập.

1.3.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động tín dụng tại ngân hàng thương mại

1.3.3.1. Các nhân tố từ phía Ngân hàng

- *Chính sách tín dụng*: Chính sách tín dụng là định hướng cơ bản cho hoạt động tín dụng của ngân hàng. Với chính sách tín dụng do Ngân hàng Nhà nước ban hành và các NHTM dựa vào đó để đề ra các chính sách phù hợp với ngân hàng của mình. Đây là kim chỉ nam cho hoạt động tín dụng, là văn bản thể hiện chiến lược và đường lối của NHTM trong việc thực thi các giao dịch cho vay đơn lẻ cũng như chiến lược cho vay từng thời kì. Trong đó có quy trình về một nghiệp vụ cho vay chuẩn để quy định trình tự các bước tiến hành trong quá trình xét duyệt cho vay, thu nợ nhằm đảm bảo các khoản vay để tạo ra các khoản vay chất lượng tốt. Một chính sách tín dụng đúng đắn sẽ kích thích được việc tiết kiệm và đầu tư, thu hút được nhiều khách hàng, đảm bảo khả năng sinh lời của ngân hàng, đồng thời tuân thủ theo pháp luật và đường lối chính sách của Đảng, Nhà nước đề ra. Bất cứ một ngân hàng nào muốn có tín dụng tốt đều phải có một chính sách tín dụng rõ ràng, phù hợp

với ngân hàng mình.

- *Chất lượng nhân sự:* Con người luôn là yếu tố quyết định đến sự thành bại của công việc. Nghiệp vụ hoạt động ngân hàng ngày càng phát triển thì đòi hỏi chất lượng nhân sự ngày càng cao hơn. Để thực hiện tốt các nghiệp vụ của hoạt động tín dụng thì cán bộ tín dụng phải tiến hành thẩm định dự án. Nhưng nếu trình độ hạn chế do không được đào tạo chính quy, chuyên sâu hoặc thiếu kinh nghiệm nên không đánh giá được tính khả thi của dự án, không phân tích chính xác báo cáo tài chính, khả năng quản lí của khách hàng... nên thường không có quyết định chính xác về cho vay dự án. Bên cạnh đó, cán bộ ngân hàng cần phải có lương tâm và đạo đức nghề nghiệp. Một công việc có liên quan đến tiền bạc, phải là người có lòng trung thực, có lương tâm và đạo đức tốt, ý chí cao thì cán bộ tín dụng mới tránh khỏi những cám dỗ của đồng tiền. Trên thực tế đã có không ít những món vay không đảm bảo an toàn cho ngân hàng nhưng vẫn được cán bộ tín dụng ngân hàng cho phép, tất nhiên sau đó họ sẽ chịu trách nhiệm trước pháp luật nhưng tổn thất do họ gây ra cho ngân hàng và nền kinh tế vẫn không tránh khỏi.

- *Chất lượng của công tác thẩm định dự án:* Khi đến ngân hàng để xin được cấp tín dụng, khách hàng mang đến một bộ hồ sơ về dự án mà họ sẽ tiến hành thực hiện. Thẩm định dự án giúp ngân hàng xem xét một cách toàn diện các mặt của dự án để xác định tính khả thi của dự án, trên cơ sở đó sẽ quyết định khách hàng này có đủ điều kiện để được cấp tín dụng hay không. Cũng thông qua công tác thẩm định, ngân hàng với những kinh nghiệm vốn có của mình có thể tư vấn, giúp đỡ cho chủ đầu tư sửa đổi những điểm không hợp lí trong dự án để dự án có tính khả thi hơn, tạo mối quan hệ tốt với khách hàng.

Thẩm định là công việc đòi hỏi nhiều thời gian và kĩ thuật tính toán phức tạp. Do công việc này là cơ sở để quyết định có cấp tín dụng hay không nên chất lượng của công tác này sẽ ảnh hưởng rất lớn đến chất lượng hoạt động tín dụng. Nếu việc thẩm định không thực hiện đúng với trình tự, nội dung không đầy đủ, chính xác thì khả năng xảy ra rủi ro đối với ngân hàng là rất lớn. Tuy nhiên nếu việc thẩm định diễn ra quá thận trọng, tốn thời gian, quá

trình cho vay có nhiều thủ tục rườm rà thì ngân hàng sẽ bỏ lỡ cơ hội đầu tư, làm giảm hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp và tất nhiên hiệu quả hoạt động tín dụng của ngân hàng sẽ giảm sút.

- *Công tác tổ chức của ngân hàng*: Công tác tổ chức ảnh hưởng rất lớn đến chất lượng hoạt động tín dụng của các NHTM. Nếu công tác tổ chức thiếu khoa học sẽ tạo sự chông chéo trong vấn đề phối hợp công việc giữa các bộ phận trong ngân hàng, ảnh hưởng tới thời gian quyết định cho vay đối với các món vay. Tổ chức thiếu khoa học cũng tạo ra sự thiếu chặt chẽ giữa các khâu, tình ý lại thiếu trách nhiệm của cán bộ tín dụng đối với công việc. Vì vậy, công tác tổ chức trong ngân hàng cần phải được hết sức coi trọng. Tổ chức phải đảm bảo đúng người đúng việc, phát huy được khả năng của cán bộ, tạo ra sự nhịp nhàng giữa các khâu, nếu được tổ chức một cách hợp lý ngân hàng sẽ rút ngắn thời gian thẩm định nhưng vẫn hạn chế tối đa được sự thiếu chính xác trong quá trình thẩm định. Như vậy, vừa đảm bảo an toàn cho ngân hàng, vừa phục vụ khách hàng tốt hơn, từ đó nâng cao hiệu quả tín dụng.

- *Thông tin tín dụng*: Thông tin tín dụng là yếu tố cơ bản trong quản lý tín dụng, những thông tin chính xác về khách hàng sẽ giúp cho ngân hàng dễ dàng hơn trong việc ra quyết định cho vay, đồng thời cũng thuận tiện cho ngân hàng trong quá trình kiểm tra, giám sát khoản vay... Thông tin tín dụng chính xác sẽ giúp ngân hàng hạn chế được rủi ro tín dụng.

1.3.3.2. Các nhân tố từ phía khách hàng

- *Năng lực của khách hàng*: Năng lực của khách hàng là nhân tố quan trọng quyết định đến việc khách hàng có sử dụng vốn vay hiệu quả hay không. Nếu năng lực của khách hàng cao, thể hiện ở việc dự đoán được những biến động lên xuống của nhu cầu thị trường, linh hoạt trong điều hành sản xuất kinh doanh, phân phối quảng bá sản phẩm... sẽ đem lại lợi nhuận cho ngân hàng, từ đó trả được nợ cho ngân hàng, góp phần nâng cao chất lượng tín dụng. Ngược lại, nếu khách hàng năng lực yếu kém, dẫn đến việc không trả được nợ cho ngân hàng đúng hạn, gây rủi ro tín dụng cho ngân hàng.

- *Sự trung thực của khách hàng*: Sự trung thực của khách hàng thể hiện

ở việc cung cấp cho ngân hàng các số liệu trung thực giúp cho ngân hàng nắm bắt được tình hình thực tế hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng cũng như quản lý nguồn vốn vay của khách hàng, từ đó ngân hàng có thể dự đoán được những rủi ro có thể xảy ra để có biện pháp khắc phục kịp thời, giúp cho hoạt động tín dụng đi đúng quỹ đạo và ngược lại.

- *Rủi ro trong công việc kinh doanh của khách hàng*: Rủi ro trong kinh doanh thường xuyên phát sinh, là hệ quả của những nhân tố khách quan hay chủ quan, mà chủ yếu là do những nhân tố khách quan ngoài dự đoán của khách hàng. Trong sản xuất kinh doanh, rủi ro có thể phát sinh do thiên tai, do hỏa hoạn, do sự thay đổi chính sách của nhà nước... và những rủi ro này sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến cả khách hàng và doanh nghiệp.

1.3.3.3. Các nhân tố khác

- *Môi trường kinh tế*: Môi trường kinh tế là tổng hòa các quan hệ kinh tế và xã hội tác động lên hoạt động của doanh nghiệp. Môi trường kinh tế phát triển rất có thể tạo điều kiện thuận lợi cho công tác tín dụng. Một khi thị trường đã quen với tín dụng, các chế độ báo cáo và hạch toán tài chính được sử dụng phổ biến thì hiệu quả các khoản tín dụng được nâng lên. Chu kỳ kinh tế cũng ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động tín dụng... Trong thời kỳ suy thoái kinh tế, sản xuất đình trệ thì hoạt động tín dụng sẽ gặp phải khó khăn về mọi mặt. Chẳng hạn khi lạm phát cao, lãi suất thực sẽ giảm xuống và nếu như ngân hàng không cân đối giữa các loại nguồn và sử dụng các nguồn nhạy cảm với lãi suất thì có thể khoản cho vay không đem lại hiệu quả mong đợi. Cũng có thể có những biến động về tỷ giá hoặc biến động về thị trường làm chủ đầu tư bị bất ngờ, dẫn đến thu không đủ làm giảm khả năng trả nợ cho ngân hàng. Một doanh nghiệp hoạt động trong môi trường kinh tế thì phải chịu tác động của các biến đổi trong môi trường này. Do đó, công tác dự báo tình hình và khả năng ứng phó các tình huống của doanh nghiệp cũng như ngân hàng phải thật tốt để đảm bảo chất lượng các khoản tín dụng.

- *Môi trường pháp lý*: Hệ thống pháp luật là cơ sở để điều tiết các hoạt động trong nền kinh tế. Nếu hệ thống pháp luật không đồng bộ, các chính

sách của nhà nước không ổn định sẽ gây khó khăn cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, làm ảnh hưởng đến các hoạt động của ngân hàng đặc biệt là hoạt động tín dụng. Ngược lại, nếu hệ thống pháp luật phù hợp với thực tế khách quan, các chính sách ngân hàng ổn định sẽ tạo một môi trường pháp lí tốt, giúp cho mọi hoạt động sản xuất kinh doanh tiến hành một cách thuận lợi và đạt được kết quả cao.

- *Môi trường chính trị - xã hội:* Môi trường chính trị xã hội ổn định sẽ là một điều kiện vô cùng quan trọng trong việc tạo lòng tin đối với các nhà đầu tư, đặc biệt là các nhà đầu tư dài hạn cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Trong tình hình chính trị xã hội không ổn định như đình công, bãi công, sự đấu tranh các Đảng phái, thế lực trong xã hội, chiến tranh biên giới thì không chỉ riêng các doanh nghiệp sản xuất mà bản thân các ngân hàng cũng khó có thể tập trung vào đầu tư, mở rộng sản xuất kinh doanh. Trong điều kiện như vậy duy trì sự ổn định cũ đã khó chưa nói đến việc mở rộng, vì vậy, chất lượng tín dụng khó có thể đảm bảo được. Hơn nữa, sự bất ổn về chính trị - xã hội sẽ dẫn đến mất lòng tin của dân chúng cũng như làm mất lòng tin của các chủ doanh nghiệp trong và ngoài nước. Ngân hàng không thể huy động thêm vốn, trong khi dân chúng có thể sẽ rút tiền về để bảo quản, gây khó khăn cho hoạt động của ngân hàng nói chung, hoạt động tín dụng nói riêng. Ngược lại, một môi trường kinh tế - xã hội ổn định sẽ là cơ sở rất tốt cho hoạt động tín dụng của ngân hàng, vì chỉ khi có nhu cầu đầu tư dài hạn trong nền kinh tế mới xuất hiện nhu cầu vốn từ ngân hàng.

- *Môi trường tự nhiên:* Biến động của môi trường tự nhiên như lũ lụt, hạn hán, động đất... có tác động trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng, đặc biệt là các ngành có liên quan đến nông nghiệp, nuôi trồng thủy sản. Do đó, khi môi trường tự nhiên không thuận lợi thì khách hàng sẽ gặp khó khăn, làm giảm chất lượng tín dụng của ngân hàng thương mại.

1.3.4. Sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả tín dụng tại các ngân hàng thương mại

- **Đối với ngân hàng**

Hiệu quả hoạt động tín dụng cao làm tăng khả năng cung cấp dịch vụ của các ngân hàng thương mại do tạo thêm nguồn vốn từ việc tăng vòng quay vốn tín dụng và thu hút được nhiều khách hàng bởi các hình thức của sản phẩm, dịch vụ tạo ra một hình ảnh về biểu tượng và uy tín của ngân hàng, cũng với đó là sự trung thành của khách hàng. Hiệu quả hoạt động tín dụng tốt làm tăng khả năng sinh lời của sản phẩm, dịch vụ ngân hàng do giảm được sự chậm trễ, chi phí nghiệp vụ, chi phí quản lí... Mặt khác, nó đảm bảo khả năng thanh toán và lợi nhuận của ngân hàng, tạo thế mạnh cho ngân hàng trong cạnh tranh, tạo thuận lợi cho sự tồn tại lâu dài của ngân hàng vì hiệu quả hoạt động tín dụng tốt cho phép ngân hàng giữ được những khách hàng trung thành, thu hút nhiều khách hàng khác và tạo cho ngân hàng những khoản lợi nhuận bổ sung để tăng cường vốn cho đầu tư.

Hiệu quả của hoạt động tín dụng góp phần lành mạnh hóa các quan hệ tín dụng, các thủ tục tín dụng đơn giản, thuận tiện sẽ tạo điều kiện mở rộng quan hệ tín dụng nhưng vẫn đảm bảo an toàn cho ngân hàng.

- **Đối với khách hàng**

Hiệu quả hoạt động tín dụng ngân hàng được nâng cao tạo niềm tin cho khách hàng đối với ngân hàng. Trong nền kinh tế thị trường khách hàng có quyền lựa chọn ngân hàng làm đối tác, khách hàng chỉ tìm đến những ngân hàng nào giúp họ thực hiện các dự án có hiệu quả thông qua các dịch vụ của ngân hàng về tín dụng. Điều này tác động trở lại ngân hàng, khi chất lượng tín dụng của ngân hàng được nâng cao thì thị trường của ngân hàng được mở rộng.

Nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng góp phần phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh, lành mạnh hóa tính hình tài chính của doanh nghiệp. Hiệu quả hoạt động tín dụng tốt sẽ đáp ứng kịp thời, đầy đủ nhu cầu vay vốn với thời gian, lãi suất hợp lí sẽ giúp doanh nghiệp mở rộng hoạt động sản xuất,

làm tăng doanh thu, tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp. Mặt khác để đảm bảo nâng cao chất lượng tín dụng, các ngân hàng phải giúp đỡ, kiểm tra, giám sát tình hình tài chính của doanh nghiệp, qua đó chấn chỉnh những sai sót trong hoạt động tài chính của doanh nghiệp.

- **Đối với nền kinh tế**

Hiệu quả hoạt động tín dụng tạo điều kiện cho ngân hàng làm chức năng trung gian tín dụng trong nền kinh tế quốc dân, là cầu nối giữa tiết kiệm và đầu tư, góp phần điều hòa vốn trong nền kinh tế, giảm lượng tiền mặt trong lưu thông, giải quyết mối quan hệ cung cầu về vốn. Việc sử dụng hiệu quả tín dụng ngân hàng góp phần kiềm chế lạm phát, ổn định tiền tệ, tăng trưởng kinh tế.

Tín dụng ngân hàng là công cụ để thực hiện các chủ trương chính sách của Đảng và Nhà nước về phát triển kinh tế xã hội, hiệu quả từ hoạt động tín dụng nâng cao sẽ góp phần làm tăng hiệu quả sản xuất xã hội, đầu tư đúng hướng để khai thác tiềm năng về tài nguyên, lao động, đảm bảo sự dịch chuyển cơ cấu kinh tế, phát triển cân đối giữa các ngành nghề, các vùng trong cả nước theo hướng công nghiệp hóa – hiện đại hóa.

Chính vì những lí do trên, việc nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng là sự cần thiết khách quan để ngân hàng có thể tồn tại và phát triển vững chắc đồng thời tạo ra hiệu quả kinh tế cho toàn xã hội.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN CÔNG THƯƠNG - CHI NHÁNH HẢI PHÒNG

2.1. TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN CÔNG THƯƠNG – CHI NHÁNH HẢI PHÒNG.

2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển của ngân hàng TMCP Sài Gòn Công Thương chi nhánh Hải Phòng

Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công Thương chi nhánh Hải Phòng được thành lập theo quyết định số 155/QĐ-SGCTNH ngày 15-03-2007 của Hội đồng quản trị Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công Thương và quyết định số 522/QĐ-NHNN của Thống đốc Ngân hàng Nhà Nước Việt Nam ngày 15-03-2007.

Trụ sở đặt tại Số 25 Đà Nẵng, phường Máy Tơ, quận Ngô Quyền, thành phố Hải Phòng.

Ngày khai trương hoạt động: 18-04-2007.

Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công Thương chi nhánh Hải Phòng có 3 phòng giao dịch trực thuộc phân bố trên địa bàn thành phố Hải Phòng:

PGD Tô Hiệu: Số 136C Tô Hiệu, phường Trại Cau, Quận Lê Chân, Hải Phòng;

PGD Chùa Vẽ: Số 506 Đà Nẵng, phường Đông Hải, quận Hải An, Hải Phòng;

PGD Cát Bà: Số 251 Đường ¼ Thị trấn Cát Bà, Huyện Cát Hải, Hải Phòng.

Hiện tại, chi nhánh có tổng số 46 cán bộ công nhân viên.

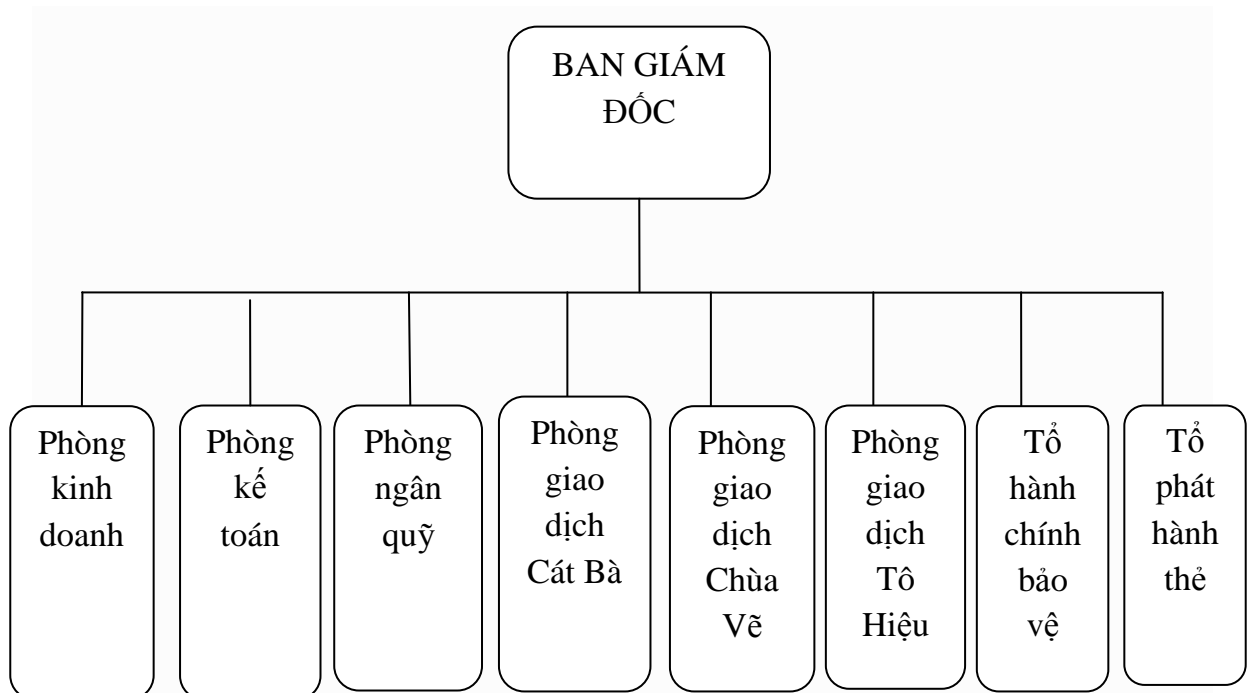
Kể từ khi thành lập đến nay, chi nhánh đã vượt qua những khó khăn, trở ngại trong lĩnh vực kinh doanh tiền tệ để vươn lên hòa nhập với cơ chế thị trường mở, nâng cao năng lực cạnh tranh, ngày càng phát triển và góp phần vào công cuộc hiện đại hóa kinh tế của Hải Phòng. Trong những năm qua, chi nhánh liên tục mở rộng về quy mô hoạt động, về tổ chức bộ máy và mạng lưới, kết quả hoạt động kinh doanh cũng không ngừng tăng trưởng nên chi nhánh ngày càng có uy tín và được nhiều bạn hàng đánh giá cao.

2.1.2 Cơ cấu tổ chức của chi nhánh Saigonbank Hải Phòng.

- **Bộ máy tổ chức.**

Saigonbank chi nhánh Hải Phòng bao gồm 8 phòng ban được đặt dưới sự điều hành của Ban giám đốc. Các phòng ban này đều được chuyên môn hóa theo chức năng và nghiệp vụ cụ thể. Tuy nhiên, tất cả vẫn là một bộ phận không thể tách rời trong ngân hàng và luôn có mối quan hệ chặt chẽ với nhau.

Sơ đồ bộ máy tổ chức



(Nguồn: Đăng kí hoạt động kinh doanh – Saigonbank chi nhánh Hải Phòng)

- **Chức năng nhiệm vụ của các phòng ban.**

Ban giám đốc: Điều hành mọi hoạt động của chi nhánh theo yêu cầu của ban Tổng giám đốc Ngân Hàng TMCP Sài Gòn Công Thương.

Phòng kinh doanh: Là phòng chức năng trực thuộc chi nhánh có nhiệm vụ phát triển, tìm kiếm khách hàng cá nhân, tổ chức có nhu cầu vay vốn, bảo lãnh, thanh toán quốc tế.

Phòng kế toán: Là phòng chức năng có nhiệm vụ giao dịch với khách hàng, thực hiện nhu cầu của khách hàng như: Nộp tiền, rút tiền, gửi tiền tiết kiệm mở thẻ Saigonbank, chuyển tiền, kiều hối và các tiện ích ngân hàng hiện đại như: Internet Banking, Mobile Banking, Saigonbank Topup (nạp tiền qua điện thoại di động). Bên cạnh đó phòng kế toán còn thực hiện chức năng hạch

toán và quản lý tài chính nội bộ tại chi nhánh.

Phòng ngân quỹ : Có nhiệm vụ kiểm đếm tiền của khách hàng, bảo quản tiền và các giấy tờ có giá khác, thực hiện nhiệm vụ tiếp quỹ cho các phòng giao dịch.

Các phòng giao dịch: Các phòng giao dịch Tô Hiệu, Chùa Vẽ, Cát Bà thực hiện chức năng của các phòng giao dịch trực thuộc chi nhánh, cung cấp đầy đủ các dịch vụ của ngân hàng như: cho vay, chuyển tiền, gửi tiền, kiều hối, phát hành thẻ và các tiện ích ngân hàng hiện đại khác.

Tổ hành chính – bảo vệ: Làm nhiệm vụ bảo vệ an toàn cho cơ quan, áp tải tiền, theo dõi việc chấp hành nội quy, thực hiện công tác hành chính theo sự chỉ đạo của ban giám đốc.

Tổ phát triển thẻ: Là bộ phận có nhiệm vụ hỗ trợ các phòng ban chi nhánh và phòng giao dịch những nghiệp vụ liên quan đến thẻ như: phát hành thẻ, khiếu nại, trả lương qua thẻ, phát triển các đơn vị chấp nhận thẻ, dịch vụ nạp tiền qua điện thoại di động.

2.1.3. Các sản phẩm của Saigonbank

Saigonbank chi nhánh Hải Phòng đã và đang cung cấp ra thị trường các sản phẩm dịch vụ ngân hàng phong phú và đa dạng, bao gồm: nhận tiền gửi, cho vay và bảo lãnh, tài trợ thương mại, dịch vụ thanh toán, dịch vụ ngân quỹ, dịch vụ thẻ và ngân hàng điện tử. Khách hàng truyền thống của Saigonbank chi nhánh Hải Phòng là các doanh nghiệp hoạt động sản xuất kinh doanh chủ yếu trong lĩnh vực công nghiệp, dịch vụ thương mại, xuất nhập khẩu. Ngoài ra, các hộ sản xuất kinh doanh tiểu thủ công nghiệp cũng là những khách hàng mục tiêu của ngân hàng.

- **Đối với khách hàng cá nhân:**

Hoạt động huy động

Tiền gửi tiết kiệm gồm có các loại hình: Tiền gửi tiết kiệm không kì hạn; Tiền gửi tiết kiệm có kì hạn; Tiền gửi tiết kiệm định kì và Tiền gửi tiết kiệm bậc thang theo số dư tiền gửi.

Tiền gửi thanh toán gồm có: Tài khoản tiền gửi không kì hạn và Tài

khoản tiền gửi có kì hạn.

Cho vay cá nhân: Cho vay mua nhà, chuyển nhượng quyền sử dụng đất; Cho vay sửa chữa, xây dựng, trang trí nội thất; Cho vay mua phương tiện đi lại; Cho vay cầm cố sổ tiết kiệm, giấy tờ có giá; Cho vay đầu tư và kinh doanh chứng khoán; Cho vay vốn lưu động; Cho vay đầu tư tài sản cố định; Cho vay góp vốn vào doanh nghiệp; Cho vay hợp tác với doanh nghiệp.

Dịch vụ ngân quỹ: Nhằm cung ứng các tiện ích cho khách hàng về tiền mặt như Thực hiện việc thu hộ và kiểm đếm tiền để ghi có vào tài khoản theo yêu cầu khách hàng; Thực hiện việc chi hộ, chi lương hộ tại đơn vị hoặc tại Saigonbank theo yêu cầu khách hàng; Thu hồi tiền mặt VND không đủ tiêu chuẩn lưu thông; Thực hiện việc thu đổi ngoại tệ và séc du lịch (Traveller Cheques), thẻ tín dụng quốc tế VISA, MASTER, AMEX, JCB...

Chuyển tiền nội địa: Chuyển tiền trong nước cho cá nhân hay thanh toán tiền hàng cho các đối tác, nhà cung cấp ở bất cứ nơi đâu và bất cứ khi nào trong lãnh thổ Việt Nam theo yêu cầu của khách hàng.

Dịch vụ thanh toán quốc tế: Phục vụ nhu cầu chuyển tiền ra nước ngoài với các mục đích khác nhau của khách hàng như học tập, chữa bệnh, đi du lịch, đi công tác, trả phí ở nước ngoài, trợ cấp thân nhân, chuyển tiền thừa kế, định cư ở nước ngoài...

Kinh doanh ngoại tệ : Giao dịch ngay (Spot), hai bên thực hiện mua bán ngoại tệ theo tỷ giá giao ngay xác định tại thời điểm giao dịch và kết thúc thanh toán trong 2 ngày làm việc tiếp theo. Thực hiện nghiệp vụ giao dịch hối đoái cho hầu hết các ngoại tệ mạnh như USD, EUR, GBP, HKD, CHF, AUD, CAD, SGD...

Dịch vụ bảo lãnh: Saigonbank cung cấp dịch vụ bảo lãnh trong nước cho khách hàng cá nhân.

Dịch vụ khác: Xác nhận khả năng tài chính, Thu chi hộ.

- **Đối với khách hàng doanh nghiệp**

Huy động vốn: Huy động tiền gửi thanh toán bằng VND và ngoại tệ của các tổ chức kinh tế, xã hội, đoàn thể.

Cho vay: Cho vay vốn lưu động; Cho vay vốn cố định; Cho vay tài trợ nhập khẩu; Cho vay tài trợ xuất khẩu; Cho vay theo chương trình “Tín dụng ưu đãi dành cho 4 nhóm đối tượng”.

Dịch vụ ngân quỹ: Thực hiện các tiện ích tiền mặt cho doanh nghiệp như thu hộ tiền và kiểm đếm, chi hộ, chi lương, thu đổi tiền mặt, thu đổi ngoại tệ và sec du lịch.

Chuyển tiền nội địa: Chuyển tiền trong nước cho cá nhân hay tổ chức theo yêu cầu của doanh nghiệp.

Dịch vụ thanh toán quốc tế: Dịch vụ nhận và chuyển tiền bằng điện; Dịch vụ nhờ thu; Dịch vụ thư tín dụng (L/C).

Kinh doanh ngoại tệ: Giao dịch giao ngay (Spot); Giao dịch kì hạn (Forward); Giao dịch hoán đổi (Swap); Giao dịch quyền chọn tiền tệ (Currency option).

Dịch vụ bảo lãnh: Bảo lãnh trong nước và quốc tế, Saigonbank cung cấp dịch vụ cho vay trong nước và quốc tế để hỗ trợ khách hàng là các doanh nghiệp.

Dịch vụ khác: Thu chi hộ, Xác nhận khả năng tài chính.

2.1.4. Những thuận lợi và khó khăn

Thuận lợi

- Hải Phòng là một thành phố lớn, có vị trí địa lý thuận lợi, có vai trò quan trọng trong phát triển kinh tế, văn hóa của cả nước.
- Saigonbank chi nhánh Hải Phòng có lợi thế về địa bàn hoạt động, nằm ngay trên trục đường Đà Nẵng – là trục đường lớn và gần cảng Chùa Vẽ, mạng lưới giao dịch rộng khắp cả trong và ngoài thành phố.
- Saigonbank là một thương hiệu có uy tín.
- Khách hàng của Chi nhánh bao gồm đủ các thành phần kinh tế. Vì vậy Chi nhánh có điều kiện thuận lợi trong việc huy động vốn và mở rộng các hình thức dịch vụ phụ trợ cho những dịch vụ chính để phục vụ đông đảo khách hàng.
- Cấp quản lý có trình độ chuyên môn, kinh nghiệm.

- Đội ngũ cán bộ nhân viên chuyên nghiệp, năng động, nhiệt tình. CBCNV Saigonbank chi nhánh Hải Phòng là những người trẻ năng động sẵn sàng đảm nhận mọi việc, có tinh thần trách nhiệm cao để hoàn thành tốt công việc, tiếp thu kiến thức mới.

- Saigonbank đang sử dụng nhiều phần mềm hiện đại trong dịch vụ ngân hàng và cung cấp nhiều sản phẩm đáp ứng được cho các nhu cầu của khách hàng.

- Nền kinh tế đang đà phục hồi và dần dần phát triển.

Khó khăn

- Tình hình kinh tế diễn biến phức tạp, biến động mạnh nên mang lại rủi ro cho các TCTD. Đồng thời sự suy giảm liên tục của thị trường chứng khoán, thị trường bất động sản trong nước, ảnh hưởng xấu của nền kinh tế thế giới tạo ra nhiều sức ép và khó khăn cho doanh nghiệp là khách hàng của ngân hàng.

- Cạnh tranh ngày càng gay gắt giữa các ngân hàng.

- Quy định về tỷ lệ vốn an toàn tối thiểu là 9% của NHNN làm giảm phần nào sự tăng trưởng về tài sản của Saigonbank.

- Hiện nay các ngân hàng đều bị hạn chế chỉ tiêu tín dụng. Doanh thu từ tín dụng giảm buộc Saigonbank phải tìm phương án sử dụng nguồn vốn hợp lý mới.

- NHTMCP Saigonbank - CN Hải Phòng là một đơn vị còn trẻ, được khai trương năm 2007, vậy nên số lượng khách hàng còn ít, chưa có cơ hội thể hiện uy tín và chất lượng phục vụ của mình.

- Hiện nay nhu cầu của KH ngày càng tăng, vừa là cơ hội nhưng đồng thời cũng là khó khăn đối với Ngân hàng, để đáp ứng được đầy đủ nhu cầu của xã hội thì bên cạnh việc trang bị đầy đủ máy móc công nghệ cao thì đội ngũ nhân viên của Ngân hàng cũng cần được huấn luyện, kiểm tra nghiệp vụ thường xuyên.

2.2. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN CÔNG THƯƠNG CHI NHÁNH HẢI PHÒNG GIAI ĐOẠN 2010-2012.

2.2.1 Kết quả hoạt động kinh doanh giai đoạn 2010-2012

Bảng 2.1 Một số chỉ tiêu cơ bản

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	2010	2011	2012	So sánh 2011- 2010	So sánh 2012- 2011
Tổng tài sản(Tổng nguồn vốn)	521	400.67	383.33	76.90%	95.67%
Tổng huy động	513.46	509.21	411.78	99.17%	80.87%
Dư nợ cho vay	540	558.45	515.34	103.42%	92.28%
Doanh số cho vay	502	498.45	403.61		
Huy động / Tổng tài sản	98.55%	127.09%	107.42%		
Dư nợ / Tổng tài sản	103.65%	139.38%	134.44%		
Dư nợ / Tổng huy động	105.17%	109.67%	125.15%		

(Nguồn: Báo cáo tổng kết Saigonbank chi nhánh Hải Phòng 2010-2012)

Tổng tài sản tính đến ngày 31/12/2012 của chi nhánh đạt 383.33 tỷ đồng, giảm 26.42% so với cuối năm 2010.

Chỉ tiêu Huy động/ Tổng tài sản năm 2010 là 98.55%, năm 2011 tăng lên 127.09%, tuy nhiên đến năm 2012 giảm xuống còn 107.42%.

Tỷ trọng dư nợ tín dụng/ Tổng tài sản năm 2011 so với năm 2010 tăng 35.73% do nhiều nguyên nhân mà chủ yếu là do ngân hàng giảm tổng tài sản xuống, đẩy mạnh trích lập dự phòng rủi ro và tập trung xử lí nợ xấu. Năm 2012, tỷ trọng này lại giảm 4.94% mà nguyên nhân chủ yếu là do ngân hàng bắt đầu chuyển dịch cơ cấu sang kinh doanh dịch vụ.

Vốn huy động của ngân hàng có xu hướng giảm trong giai đoạn 2010-2012, năm 2011 so với năm 2010 giảm 0.83%, năm 2012 so với năm 2011 giảm 19.13%. Tổng vốn huy động của ngân hàng giảm là do nền kinh tế có

hiều biến động xấu, khiến cho lượng tiền gửi của nền kinh tế vào ngân hàng trong thời kì này giảm dần qua các năm. Dự nợ cho vay có nhiều biến động, năm 2011 so với năm 2010 tăng 3.42%, năm 2012 so với năm 2011 lại đổi chiều giảm 7.72%.

Bảng 2.2 Thực hiện chỉ tiêu kế hoạch của Hội sở giao năm 2012

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Kế hoạch năm 2012	Số thực hiện năm 2012	Tỷ lệ thực hiện
Huy động vốn tiền gửi	436	323.68	74.24%
Doanh số cho vay	460	403.61	87.74%
Dư nợ tín dụng	550	515.34	93.70%
Lợi nhuận trước thuế	32	26.05	81.41%

(Nguồn: Báo cáo tổng kết Saigonbank chi nhánh Hải Phòng 2010-2012)

Thực hiện chỉ tiêu kế hoạch năm 2012, chi nhánh đạt 74.24% về huy động vốn và đạt 93.07% về dư nợ tín dụng, doanh số cho vay năm 2012 là 403.61 tỷ đồng, đạt 87.74% so với chỉ tiêu đặt ra. Lợi nhuận trước thuế năm 2012 chi nhánh lãi 26.05 tỷ đồng, so với kế hoạch đạt 81.40%. Tuy lợi nhuận không đạt được chỉ tiêu nhưng trong tình hình khó khăn chung như hiện nay thì đây cũng là sự cố gắng và nỗ lực của chi nhánh trong việc thúc đẩy huy động vốn, nâng cao năng lực cho vay nhằm mục đích tăng trưởng ổn định.

Mặt khác, chi nhánh cũng nhận thức rõ việc quản trị rủi ro trong hoạt động cho vay và điều hành hoạt động tín dụng sát hơn với các quy định của Ngân hàng Nhà nước cũng như Hội sở về quản trị rủi ro, phân loại nợ, trích lập dự phòng rủi ro, đảm bảo tỷ lệ an toàn trong hoạt động. Đồng thời nỗ lực xây dựng các hệ thống chính sách, quản lý và theo dõi, đảm bảo cho các khoản vay được kiểm soát chặt chẽ, an toàn và hiệu quả.

2.2.1.1. Hoạt động huy động vốn

Cơ cấu nguồn vốn huy động tiền gửi của chi nhánh trong giai đoạn 2010-2012 được thể hiện qua bảng sau:

Bảng 2.3: Cơ cấu nguồn vốn huy động tiền gửi của chi nhánh

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	2010		2011		2012		So sánh 2011/2010		So sánh 2012/2011	
	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng	Chênh lệch	%	Chênh lệch	%
1. Theo loại hình huy động										
1.1 Tiền gửi khách hàng	122.64	31.00%	121.89	34.06%	103.9	32.10%	-0.75	-0.61%	-17.99	-14.76%
Không kì hạn	3.6	2.94%	2.7	2.22%	3.1	2.98%	-0.9	-25.00%	0.4	14.81%
Có kì hạn	119.04	97.06%	119.19	97.78%	100.8	97.02%	0.15	0.13%	-18.39	-15.43%
1.2 Tiền gửi tiết kiệm	257.15	65.00%	227.33	63.52%	210.06	64.90%	-29.82	-11.60%	-17.27	-7.60%
1.3 Tiền gửi của các TCTD	15.84	4.00%	8.67	2.42%	9.72	3.00%	-7.17	-45.27%	1.05	12.11%
2. Theo loại tiền										
VND	315.04	79.63%	293.97	82.14%	273.06	84.36%	-21.07	-6.69%	-20.91	-7.11%
Ngoại tệ quy đổi	31.45	7.95%	32.68	9.13%	26.57	8.21%	1.23	3.91%	-6.11	-18.70%
Vàng	0		0		0		0		0	
Tổng huy động	395.63	100%	357.89	100%	323.68	100%	-37.74	-	-34.21	-

Qua bảng số liệu 2.3 ta nhận thấy, tình hình huy động vốn tại chi nhánh có xu hướng giảm qua các năm 2010-2012, năm 2010 là 395.63 tỷ đồng, năm 2011 là 357.9 tỷ đồng và đến năm 2012 giảm xuống còn 323.68 tỷ đồng. Nguyên nhân nguồn vốn huy động trong giai đoạn 2010-2012 giảm là do ảnh hưởng của suy thoái kinh tế dẫn đến người dân có ít tích lũy hơn mà phần lớn nguồn tiền huy động được tại chi nhánh là tiền gửi tiết kiệm.

Nguồn vốn huy động từ tiền gửi tiết kiệm luôn chiếm tỷ trọng lớn: năm 2010 là 65%; năm 2011 là 63.52% và năm 2012 là 64.9%. Nguồn tiền gửi tiết kiệm khách hàng huy động được tính đến thời điểm cuối năm 2011 là 227.3 tỷ đồng (giảm 29.82 tỷ so với 2010) do lạm phát tăng cao, có những thời điểm lạm phát lên đến 18% khiến tích lũy của người dân ít dần đi. Sang năm 2012, nguồn vốn huy động từ tiền gửi tiếp tục giảm xuống còn 210.06 tỷ đồng, giảm 17.27 tỷ so với năm 2011, sự giảm sút này là hệ quả của đà suy thoái của nền kinh tế.

Tiền gửi của các TCTD năm 2012 đạt 9.72 tỷ đồng tăng 1.05 tỷ so với năm 2011, tuy nhiên lại giảm so với năm 2010 là 6.12 tỷ đồng. Năm 2012 mặc dù nền kinh tế đã có một chút phục hồi, đẩy lạm phát xuống thấp hơn so với năm 2011 nhưng vẫn chưa thể phục hồi kinh tế lại như năm 2010, các tổ chức tín dụng cũng gặp phải những khó khăn riêng nên tiền gửi ở các TCTD khác cũng giảm.

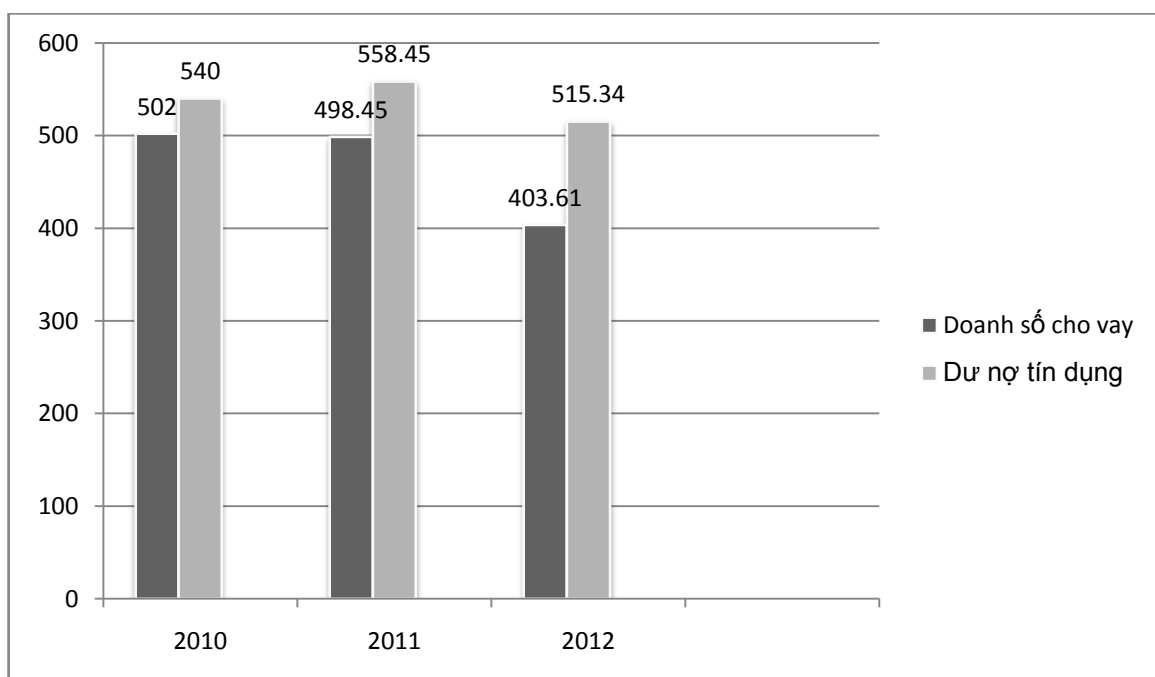
Xem xét nguồn vốn huy động theo loại tiền, nhận thấy nguồn vốn huy động từ nội tệ trong 3 năm trở lại đây luôn duy trì ở một mức cao, năm 2010 huy động từ nội tệ chiếm 79.63%, năm 2011 là 82.14% và đến 2012 là 84.36%. Nguyên nhân tiền gửi nội tệ và ngoại tệ đều giảm là do ảnh hưởng của lạm phát và do tỉ giá ngoại tệ thay đổi, không ổn định, lãi suất thấp làm cho người dân lo lắng về tài sản của mình. Giá vàng năm 2011 và đầu năm 2012 liên tục lập kỉ lục, khiến cho người dân cũng có xu hướng chuyển sang đầu tư vàng để cất trữ, do đó huy động của ngân hàng cũng giảm.

2.2.1.2. Hoạt động tín dụng.

Tín dụng là hoạt động rất quan trọng trong mỗi ngân hàng do nó vừa

chiếm tỷ trọng lớn vừa đem lại thu nhập chủ yếu cho các ngân hàng, bên cạnh đó thì rủi ro đối với hoạt động này cũng rất lớn. Chính vì vậy công tác tín dụng luôn được chi nhánh coi là mũi nhọn, là nhiệm vụ hàng đầu trong hoạt động kinh doanh. Bám sát sự chỉ đạo của Hội sở, trong những năm qua chi nhánh luôn đề ra mục tiêu cho công tác đầu tư và cho vay với mục tiêu tăng trưởng ổn định, đảm bảo an toàn vốn tín dụng. Với những chiến lược kinh doanh hợp lý đã đưa chi nhánh ngày càng đi lên, hoạt động tín dụng ngày càng tăng trưởng mạnh mẽ.

Biểu đồ 2.1: Tình hình hoạt động tín dụng tại chi nhánh giai đoạn 2010-2012



(Nguồn: Báo cáo tổng kết Saigonbank chi nhánh Hải Phòng năm 2010 – 2012)

Năm 2010 tổng doanh số cho vay của chi nhánh đạt 502 tỷ đồng, năm 2011 đạt 498.45 tỷ đồng, giảm 3.55 tỷ đồng, tương đương với tốc độ giảm 0.71% so với năm 2010. Đến năm 2012, tổng doanh số cho vay của chi nhánh đạt 403.61 tỷ đồng, giảm 94.84 tỷ đồng, tương đương với tốc độ giảm 19.03% so với năm 2011. Do trong giai đoạn 2010-2012, nền kinh tế Việt Nam có nhiều biến động theo chiều hướng không tốt nên hoạt động tín dụng tại chi nhánh điều chỉnh theo hướng giảm quy mô tín dụng nhằm đảm bảo hiệu quả hoạt động tín dụng và hạn chế rủi ro đến mức thấp nhất có thể.

Trong khi đó dư nợ tín dụng năm 2011 tăng 18.45 tỷ so với năm 2010,

tuy nhiên đến năm 2012 dư nợ tín dụng lại có xu hướng giảm, giảm 43.11 tỷ đồng do ngân hàng chú trọng thu nợ và hạn chế quy mô tín dụng để vượt qua giai đoạn khó khăn này.

2.2.1.3. Hoạt động thanh toán quốc tế và kinh doanh ngoại tệ

Hoạt động thanh toán quốc tế và kinh doanh ngoại tệ là hoạt động được chi nhánh khá quan tâm thời gian qua. Dưới đây là các số liệu cụ thể về hoạt động này:

Bảng 2.4: Doanh số thanh toán quốc tế và kinh doanh ngoại tệ

Chỉ tiêu	2010	2011	2012	So sánh 2011/2010		So sánh 2012/2011	
				Chênh lệch	%	Chênh lệch	%
Doanh số thanh toán quốc tế				<i>Đơn vị: ngàn USD</i>			
Doanh số thanh toán L/C	8.37	6.75	6.52	-1.62	-19.35%	-0.23	-3.41%
Doanh số kinh doanh ngoại tệ (Qui đổi ra VND)				<i>Đơn vị: tỷ đồng</i>			
Doanh số mua	30.55	28.76	24.37	-1.79	-5.86%	-4.39	-15.26%
Doanh số bán	30.97	29.01	25.8	-1.96	-6.33%	-3.21	-11.07%
Chi trả kiều hối	0.65	0.69	0.72	0.04	6.15%	0.03	4.35%
Tổng	62.17	58.46	50.89	-3.71	-5.97%	-7.57	-12.95%

(Nguồn: Báo cáo tổng kết Saigonbank chi nhánh Hải Phòng năm 2010-2012)

Hoạt động thanh toán quốc tế: Hải Phòng là một thành phố cảng, do đó khách hàng của chi nhánh phần lớn là các doanh nghiệp có quan hệ kinh doanh xuất nhập khẩu hàng hóa với nước ngoài như các doanh nghiệp vận tải, dầu khí, công nghiệp tàu thủy... Do đó doanh số thanh toán L/C của chi nhánh khá cao, mặc dù có xu hướng giảm sút, năm 2010 đạt 837.000 USD, năm 2011 đạt 675.000 USD, đến năm 2012 đạt 652.000 USD.

Hoạt động kinh doanh ngoại tệ: Năm 2012, doanh số mua vào ngoại tệ của chi nhánh đạt 24.37%, giảm 15.26% so với năm 2011, còn doanh số bán chỉ đạt 25.8 tỷ đồng, giảm 3.21 tỷ đồng so với năm 2011. Kết quả kinh doanh ngoại tệ như trên là do năm 2012 thị trường ngoại tệ có diễn biến phức tạp, mặc dù NHNN đã điều chỉnh tỷ giá nhưng tỷ giá của ngân hàng vẫn thấp hơn

tỷ giá thị trường. Do đó ngân hàng gặp khó khăn trong mua bán ngoại tệ.

Chi trả kiều hối: Chi trả kiều hối của chi nhánh có xu hướng tăng qua các năm, năm 2011 đạt 0.69 tỷ, tăng 0.04 tỷ so với năm 2010, năm 2012 đạt 0.72 tỷ tăng 0.03 tỷ so với năm 2011 tương ứng tăng 4.35%. Ta thấy dịch vụ kiều hối cũng có sự tăng trưởng, ngân hàng Saigonbank là đại lý của hệ thống chuyển tiền và chi trả của Moneygram tại Việt Nam, chi nhánh Hải Phòng đã khai thác tốt các tính năng của hệ thống chuyển tiền này.

2.3 THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN CÔNG THƯƠNG CHI NHÁNH HẢI PHÒNG.

2.3.1. Quy mô tín dụng

2.3.1.1. Tỷ lệ tăng trưởng doanh số cho vay

Sự biến động quy mô tín dụng giai đoạn 2010-2012 thể hiện qua bảng sau:

Bảng 2.5: Quy mô tín dụng giai đoạn 2010-2012

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	2010		2011		2012		So sánh 2011/2010		So sánh 2012/2011	
	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng	Chênh lệch	%	Chênh lệch	%
Cho vay ngắn hạn	201.73	40.19%	203.91	40.91%	140.58	34.83%	2.18	1.08%	-63.33	-31.06%
Cho vay trung dài hạn	300.27	59.81%	294.54	59.09%	263.03	65.17%	-5.73	-1.91%	-31.51	-10.70%
Tổng doanh số cho vay	502	100%	498.45	100%	403.61	100%	-3.55	-0.71%	-94.84	-19.03%

(Nguồn: Báo cáo tổng kết Saigonbank chi nhánh Hải Phòng)

Qua bảng số liệu trên ta thấy doanh số cho vay năm 2010 đạt 502 tỷ đồng, đến năm 2011 là 498.45 tỷ đồng nhưng năm 2012 giảm xuống còn 403.6 tỷ đồng. Mức giảm từ năm 2012 đến 2011 khá rõ rệt do ảnh hưởng của suy thoái toàn cầu làm cho nguồn cung cũng như nhu cầu tín dụng giảm. Tuy nhiên, với những biến động bất lợi của tình hình kinh tế - xã hội trong năm 2012 thì sự giảm sút này là tất yếu và mang tính hợp lý vì đây là sự điều chỉnh nhằm đảm bảo hiệu quả và quan trọng nhất là giảm thiểu rủi ro trong hoạt động cấp tín dụng của chi nhánh. Cho vay trung dài hạn chiếm tỷ lệ lớn hơn trong cơ cấu cho vay, điều này thể hiện sự chưa hợp lý trong cơ cấu cho vay của ngân hàng.

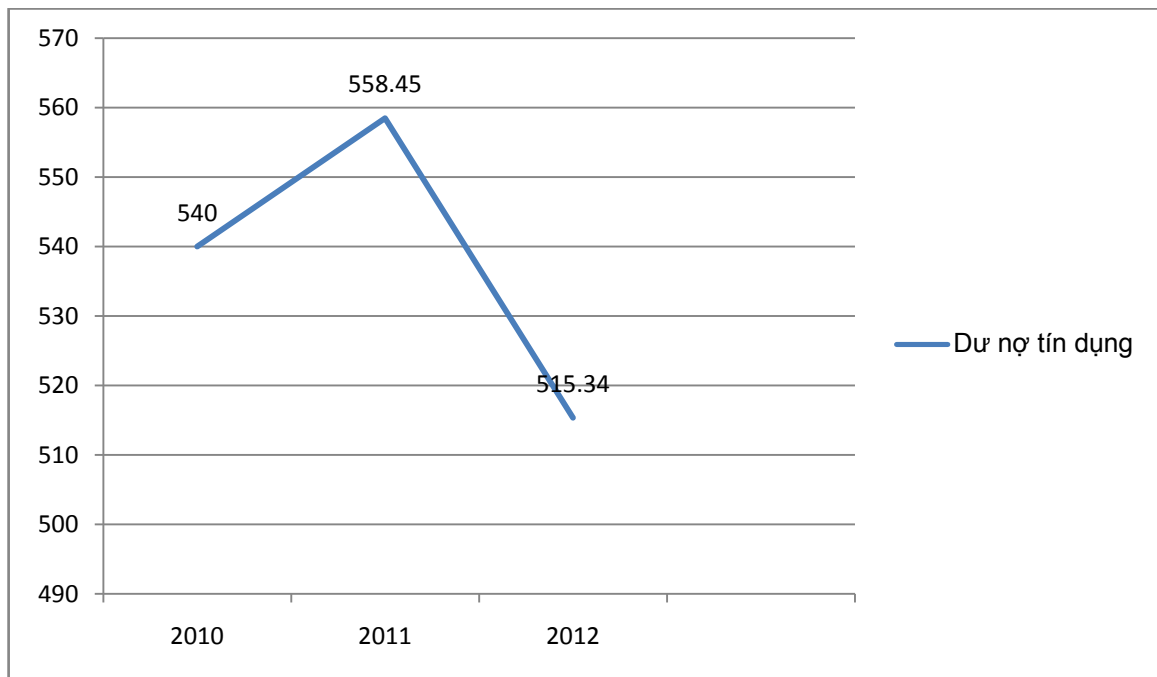
Trên cơ sở định hướng phát triển lâu dài tại Chi nhánh, từng bước đổi mới, mở rộng mạng lưới khách hàng, chọn lọc khách hàng có tình hình hoạt động ổn định, nâng cao chất lượng tín dụng. Bên cạnh đó, Chi nhánh đã tập trung tiếp cận với một số khách hàng hoạt động trong lĩnh vực xuất khẩu nhằm thu hút nguồn ngoại tệ để phục vụ nhu cầu của các khách hàng còn lại, khẳng định tính tích cực của mình trong vai trò cầu nối hoạt động kinh doanh, cân cân cung cầu ngoại tệ cho các doanh nghiệp trên địa bàn.

Công tác kiểm soát, kiểm chế tốc độ tăng trưởng tín dụng vào thời điểm năm 2012 đã được thực hiện, chỉ đạo kịp thời, đảm bảo mức tăng trưởng phù hợp và tính thanh khoản của Ngân hàng.

2.3.1.2 Tỷ lệ tăng trưởng dư nợ

Biểu đồ 2: Biến động dư nợ tín dụng giai đoạn 2010-2012

Đơn vị: tỷ đồng



Bảng 2.6: Dư nợ tín dụng giai đoạn 2010-2012

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	2010		2011		2012		So sánh 2011/2010		So sánh 2012/2011	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Chênh lệch	%	Chênh lệch	%
Cho vay ngắn hạn	209.20	38.74%	237.68	42.56%	176.86	34.32%	28.48	13.6%	-60.81	-25.6%
Cho vay trung và dài hạn	330.80	61.26%	320.77	57.44%	338.48	65.68%	-10.03	-3.0%	17.70	5.5%
Tổng dư nợ tín dụng	540	100%	558.45	100%	515.34	100%	18.45	3.4%	-43.11	-7.7%

(Nguồn: Báo cáo tổng kết Saigonbank chi nhánh Hải Phòng 2010-2012)

Trong những năm qua, chi nhánh luôn chú trọng đầu tư cho vay ngắn hạn với các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh có hiệu quả, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp có đủ vốn nhập nguyên liệu phục vụ sản xuất kinh doanh ổn định và có hiệu quả. Từ 2010 - 2012 tỷ trọng này lần lượt là 38.74%; 42.56%; 34.32%.

Cho vay trung dài hạn chiếm tỉ trọng lớn trong tổng dư nợ. Năm 2012, dư nợ trung dài hạn của chi nhánh đạt 338.48 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 65,68%

trong tổng dư nợ cho vay. Năm 2011, tỷ trọng dư nợ trung – dài hạn giảm 3.03% so với năm 2010, nhưng sang năm 2012, tỷ trọng cho vay trung – dài hạn lại tăng 5.5% so với 2011. Như vậy, có thể thấy tốc độ tăng trưởng dư nợ tại Chi nhánh vẫn tập trung vào hoạt động cho vay trung và dài hạn.

Bảng 2.7: Cơ cấu tín dụng theo loại tiền

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	2010		2011		2012	
	Dư nợ	Tỷ trọng	Dư nợ	Tỷ trọng	Dư nợ	Tỷ trọng
Tổng dư nợ	540	100%	558.45	100%	515.34	100%
1. VND	510.08	94.46%	526.06	94.20%	476.28	92.42%
2. Ngoại tệ quy đổi	29.92	5.54%	32.39	5.80%	39.06	7.58%

(Nguồn: Báo cáo tổng kết Saigonbank chi nhánh Hải Phòng)

Từ bảng trên ta nhận thấy chi nhánh cho vay bằng Việt Nam đồng chiếm ưu thế hơn so với cho vay bằng ngoại tệ. Năm 2010, cho vay bằng VND là 510.08 tỷ đồng, chiếm 94.46% trong tổng dư nợ, năm 2011 cho vay VND cũng chiếm 94.2% tổng dư nợ, đến năm 2012 tỷ lệ này giảm đi 1.78% so với năm 2011 và đạt 476.28 tỷ đồng. Tuy giá trị cho vay bằng VND giảm theo thời gian nhưng tỷ lệ của nó trong tổng dư nợ vẫn rất cao, từ đó có thể thấy rằng chi nhánh ngân hàng nằm trong khu vực có nhu cầu về vốn bằng Việt Nam Đồng rất lớn. Các doanh nghiệp trên địa bàn đang trên đà phát triển và cần nguồn vốn lớn để đáp ứng nhu cầu tài sản cố định, đổi mới máy móc, công nghệ sản xuất cho các dự án mới.

Cho vay bằng ngoại tệ của chi nhánh chiếm tỷ lệ không cao trong tổng dư nợ, từ năm 2010 đến 2012 lần lượt là 5.54%, 5.8%, 7.58%, nhưng tỷ lệ cho vay bằng ngoại tệ của chi nhánh đang có xu hướng tăng. Mặc dù huy động chưa đủ để cho vay nhưng chi nhánh đã nhận được vốn điều chuyển của Hội sở và đáp ứng kịp thời nhu cầu vay ngoại tệ của các doanh nghiệp và chi nhánh cần phát huy thế mạnh của mình cũng như cần chú trọng hơn đến việc huy động bằng ngoại tệ để đảm bảo sự cân đối trong cơ cấu tín dụng. Chi nhánh cần tích cực hơn trong việc tiếp cận với một số khách hàng hoạt động trong lĩnh vực xuất khẩu nhằm

thu hút nguồn ngoại tệ để phục vụ nhu cầu của các khách hàng còn lại, khẳng định tính tích cực của mình trong vai trò cầu nối hoạt động kinh doanh, cân cung cầu ngoại tệ cho các doanh nghiệp trên địa bàn.

Bảng 2.8 Cơ cấu cấp tín dụng theo hình thức cấp

Đơn vị: tỷ đồng

Hình thức cấp tín dụng	2010		2011		2012	
	Dư nợ	Tỷ trọng	Dư nợ	Tỷ trọng	Dư nợ	Tỷ trọng
Cho vay các TCKT, cá nhân trong nước	530.28	98.20%	546.78	97.91%	506.89	98.36%
Cho vay bằng vốn tài trợ và ủy thác đầu tư	4.70	0.87%	4.58	0.82%	4.07	0.79%
Các khoản trả thay khách hàng	5.02	0.93%	7.09	1.27%	4.38	0.85%
Tổng	540	100%	558.45	100%	515.34	100%

(Nguồn: Báo cáo tổng kết Saigonbank chi nhánh Hải Phòng)

Qua bảng số liệu trên ta thấy, trong cơ cấu dư nợ tín dụng phân theo hình thức cấp tín dụng thì hình thức cho vay đối với các tổ chức kinh tế, cá nhân trong nước luôn chiếm tỷ trọng cao nhất (>97%). Trong các năm từ 2010-2012, tỷ trọng này tuy có biến động nhưng không đáng kể. Các hình thức cấp tín dụng khác chỉ chiếm 1 tỷ trọng rất nhỏ. Đây là đặc điểm nổi bật trong hoạt động tín dụng không chỉ ở ngân hàng TMCP Sài Gòn Công Thương mà hầu hết các ngân hàng đang hoạt động ở Việt Nam cũng đều có chung đặc điểm này.

Bảng 2.9 Cơ cấu và doanh số cấp tín dụng theo ngành kinh tế

Đơn vị: tỷ đồng

Ngành	2010		2011		2012		So sánh 2011/2010		So sánh 2012/2011	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Chênh lệch	%	Chênh lệch	%
Công nghiệp	206.02	41.04%	212.34	42.60%	150.71	37.34%	6.32	3.07%	-61.63	-29.03%
Thương mại và dịch vụ	166.26	33.12%	163.14	32.73%	134.20	33.25%	-3.12	-1.88%	-28.94	-17.74%
Nông, lâm, ngư nghiệp	80.32	16.00%	76.76	15.40%	68.73	17.03%	-3.56	-4.43%	-8.03	-10.46%
Các ngành nghề khác	49.397	9.84%	46.21	9.27%	49.97	12.38%	-3.19	-6.46%	3.76	8.14%
Tổng doanh số	502	100%	498.45	100%	403.61	100%	-3.55	-0.71%	-94.84	-19.03%

(Nguồn: Báo cáo tổng kết Saigonbank chi nhánh Hải Phòng 2010-2012)

Sự phát triển của danh mục tín dụng theo ngành phản ánh tình hình phát triển kinh tế chung của địa bàn. Doanh số cấp tín dụng của Chi nhánh đối với các ngành Công nghiệp, thương nghiệp và dịch vụ chiếm trên 70% tổng doanh số. Xu thế này phù hợp với chiến lược tín dụng của chi nhánh giai đoạn sắp tới: Tập trung vào các ngành đóng vai trò quan trọng trong sự phát triển kinh tế của thành phố Hải Phòng.

Từ năm 2010 đến năm 2012, doanh số cấp tín dụng cho ngành công nghiệp tuy giảm nhưng vẫn chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng doanh số cấp tín dụng của chi nhánh. Ngành công nghiệp tập trung vào các doanh nghiệp lớn là chính, do đó doanh số khá cao. Tuy có nhiều sự biến động của ngành đóng tàu Việt Nam năm 2010 cũng đã ảnh hưởng nhiều đến các công ty đóng tàu ở Hải Phòng làm giảm tỷ trọng dư nợ tại ngành công nghiệp nhưng do có một số ngành công nghiệp nhẹ của thành phố như sản xuất hàng tiêu dùng, thực phẩm, điện...vẫn từng bước phát triển vững chắc làm cho dư nợ tại ngành công nghiệp vẫn chiếm tỷ trọng lớn

Việc cho vay đối với ngành thương mại, dịch vụ cũng chiếm tỷ trọng cao và chi nhánh nhận thấy đây là thị trường tiềm năng, do đó cũng mở rộng cho vay với các đối tượng này. Từ năm 2010 đến 2012, doanh số cấp tín dụng của chi nhánh cho lĩnh vực thương mại, dịch vụ có xu hướng tăng: từ 32.73% (năm 2011) tăng lên 33.25% (năm 2012). Đây cũng là một trong các ngành thế mạnh của Hải Phòng nên việc tăng tỷ trọng cho vay đối với ngành này là hướng đi rất đúng đắn.

Hoạt động cho vay trong lĩnh vực nông - lâm – ngư nghiệp có xu hướng tăng lên vào giai đoạn này, tuy nhiên tăng không đáng kể.

2.3.1.3. Doanh số vốn cho vay/ Vốn huy động.

Đây là chỉ tiêu phản ánh tương quan giữa nguồn vốn huy động và số vốn cho vay trực tiếp khách hàng. Vốn huy động là nguồn vốn có chi phí thấp (rẻ hơn đi vay), tương đối ổn định về kì hạn nên năng lực cho vay của NHTM thường bị giới hạn bởi năng lực huy động vốn. Tuy nhiên không phải lúc nào ngân hàng cũng tự cân đối được nguồn vốn huy động để đáp ứng nhu cầu cho

vay. Tỷ lệ lí tưởng là xấp xỉ 100%, khi đó NHTM chủ động được nguồn vốn huy động để cân đối nhu cầu cho vay. Tuy nhiên, trong thực tế không phải lúc nào ngân hàng có thể tự cân đối được vốn huy động để cho vay.

Bảng 2.10: Bảng tỷ lệ doanh số cho vay/ Vốn huy động

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
Doanh số cho vay	502	498.45	403.61
Vốn huy động tiền gửi	395.63	357.89	323.68
Doanh số cho vay/ Vốn huy động	126.89%	139.27%	124.69%

(Nguồn: Báo cáo tổng kết Saigonbank chi nhánh Hải Phòng 2010-2012)

Qua bảng số liệu trên ta thấy: năm 2010 Doanh số cho vay/ Vốn huy động là 126.89%, năm 2011 tăng lên 139.27%, năm 2012 giảm xuống còn 124.69%. Với tỷ lệ Doanh số cho vay/ Vốn huy động >1 như bảng trên cho thấy vốn huy động không đủ đáp ứng nhu cầu cho vay. Năm 2011 thiếu 26.89% nhu cầu vay vốn, năm 2011 thiếu 39.27% nhu cầu vay vốn, năm 2012 thiếu 24.69% nhu cầu vay vốn. Do huy động vốn tiền gửi không đáp ứng được nhu cầu cho vay khiến ngân hàng gặp một số khó khăn về vốn. Ngân hàng phải tìm kiếm thêm nguồn vốn bằng cách xin điều chuyển vốn từ các chi nhánh có lượng huy động lớn hơn cho vay, đi vay các tổ chức tín dụng cũng như sử dụng vốn chủ và các nguồn vốn khác để bù đắp. Để hoạt động tín dụng vững chắc và ổn định ngân hàng cần tiếp tục tìm kiếm các nguồn vốn huy động từ các doanh nghiệp có quan hệ tín dụng nhưng chưa có quan hệ tiền gửi, đa dạng hóa các sản phẩm tiền gửi để thu hút nguồn tiền gửi từ khách hàng.

2.3.2.4. Tỷ lệ dư nợ/ Vốn huy động (Hiệu suất sử dụng vốn H₁)

Chỉ tiêu này phản ánh ngân hàng cho vay bao nhiêu so với nguồn vốn huy động, cho biết hiệu quả sử dụng vốn huy động của ngân hàng, thể hiện ngân hàng đã chủ động trong việc tích cực tạo ra lợi nhuận từ nguồn vốn huy

động hay chưa. Đồng thời cũng phản ánh tính thanh khoản và khả năng sinh lời từ vốn huy động của ngân hàng. Tỷ lệ này thấp thì tính thanh khoản của ngân hàng càng cao, nhưng cũng phản ánh hoạt động cho vay của ngân hàng chưa phát huy được hết hiệu quả và ngược lại.

Bảng 2.11: Tỷ lệ dư nợ/ Huy động giai đoạn 2010-2012

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
Dư nợ	540	558.45	515.34
Huy động tiền gửi	395.63	357.89	323.68
Dư nợ/ Huy động	136.49%	156.04%	159.21%

(Nguồn: Báo cáo tổng kết Saigonbank chi nhánh Hải Phòng 2010-2012)

Dư nợ tín dụng/Huy động của chi nhánh năm 2010 là 136.49%, năm 2011 tăng lên 156.04% (tăng 19.55%), sang năm 2012 tăng nhẹ lên 159.21%. Dư nợ năm 2011 tương đối cao do những khó khăn của thị trường bất động sản và ngành công nghiệp tàu thủy, năm 2012 tỷ lệ này vẫn tăng nhưng tốc độ tăng không đáng kể. Dư nợ/ Huy động >1 chứng tỏ ngân hàng đã sử dụng tốt nguồn vốn huy động, không để vốn ứ đọng, tạo lợi nhuận cho ngân hàng, tuy nhiên tỷ lệ này quá cao cũng thể hiện ngân hàng cho vay trung dài hạn nhiều khiến dư nợ lớn, đây cũng được coi là một điểm bất hợp lý trong cơ cấu cho vay, đòi hỏi ngân hàng cần cân đối lại cơ cấu này.

2.3.2 Tình hình thu nợ.

Chỉ tiêu này phản ánh chất lượng tín dụng của ngân hàng thông qua việc đánh giá khả năng thu hồi các khoản nợ đến hạn, đồng thời đánh giá hiệu quả thực hiện kế hoạch tín dụng của ngân hàng, kế hoạch cho vay và đôn đốc thu hồi nợ. Tỷ lệ này càng cao càng tốt.

Bảng 2.12 Tỷ lệ thu nợ đến hạn

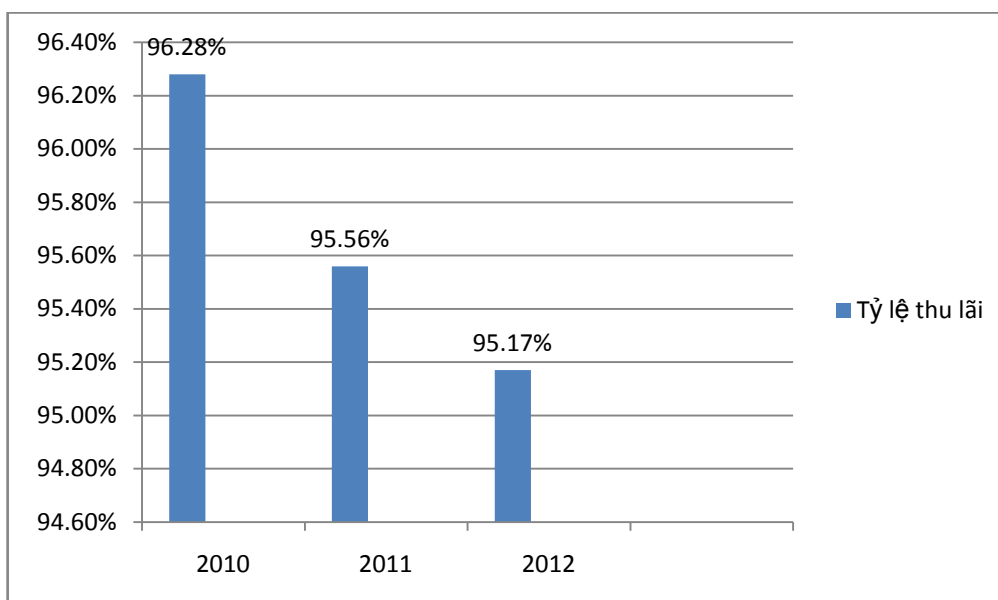
Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
Doanh số thu nợ đến hạn	423	330.58	331.28
Tổng dư nợ đến hạn	458.34	366.17	352.64
Tỷ lệ thu nợ đến hạn	92.29%	90.28%	93.94%

(Nguồn: Báo cáo tổng kết Saigonbank 2010-2012)

Qua bảng số liệu trên ta thấy tình hình thu nợ đến hạn của ngân hàng chưa thực sự tốt, chỉ đạt 92,29% năm 2010 và giảm xuống 90.28% ở năm 2011, và năm 2012 tỷ lệ thu nợ đến hạn đã tăng lên 93.94%. Đây là một kết quả chưa tốt, tuy nhiên trong tình hình kinh tế khó khăn như giai đoạn 2011-2012 thì hoạt động của doanh nghiệp cũng bị ảnh hưởng, chưa thể trả nợ cho ngân hàng đúng hạn được. Để khắc phục tình trạng này, các cán bộ tín dụng cần nắm bắt rõ hoạt động của khách hàng để có phương hướng xử lý nợ hợp lý, mặt khác các khoản vay giải ngân cần được cán bộ tín dụng chú trọng đến khả năng thanh toán và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, đến hạn trả nợ cần thông báo, nhắc nhở khách hàng trả nợ đúng hạn.

Biểu đồ 3: Tỷ lệ thu lãi



(Nguồn: Báo cáo tổng kết Saigonbank chi nhánh Hải Phòng 2010-2012)

Tỷ lệ thu lãi của ngân hàng giai đoạn này khá ổn định, năm 2010 thu lãi tốt nhất đạt 96.28%, hai năm tiếp theo tỷ lệ thu lãi giảm dần, lần lượt là 95.56% năm 2011 và 95.17% năm 2012. Tỷ lệ thu lãi trên 95% thể hiện công

tác thu lãi được ngân hàng thực hiện khá tốt. Tỷ lệ thu lãi có xu hướng giảm cùng với tình hình suy thoái của kinh tế, cán bộ tín dụng cần sát sao hơn trong việc thông báo và nhắc nhở khách hàng đến kỳ nộp lãi để nâng tỷ lệ thu lãi cao lên.

2.3.3. Tình hình nợ quá hạn.

Tỷ lệ nợ quá hạn phản ánh số dư nợ gốc và lãi đã quá hạn mà chưa thu hồi được. Nợ quá hạn cho biết cứ trên 100 đồng dư nợ hiện hành có bao nhiêu đồng đã quá hạn, đây là một chỉ tiêu cơ bản cho biết chất lượng hoạt động tín dụng của ngân hàng. Tỷ lệ nợ quá hạn cao chứng tỏ chất lượng tín dụng thấp và ngược lại, tỷ lệ nợ quá hạn thấp chứng tỏ chất lượng tín dụng cao.

Bảng 2.13. Tỷ lệ nợ quá hạn

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
Nợ quá hạn	38.45	31.44	45.35
Tổng dư nợ	540	558.45	515.34
Tỷ lệ nợ quá hạn	7.12%	5.63%	8.80%

(Nguồn: Báo cáo tổng kết Saigonbank chi nhánh hải Phòng 2010-2012)

Nợ quá hạn của ngân hàng gia tăng trong giai đoạn 2011-2012, từ 5.63% năm 2011 tăng lên 8.08% năm 2012 (không theo đà giảm của 2010-2011), gây ảnh hưởng xấu đến hoạt động tín dụng của ngân hàng. Thực tế này đòi hỏi ngân hàng cần chú trọng chấp hành nghiêm túc quy chế cho vay và các văn bản chỉ đạo của Hội sở về công tác tín dụng, chi nhánh phải thực hiện thật thận trọng trong việc phân tích đánh giá khách hàng để có quyết định tín dụng phù hợp bảo đảm dư nợ tín dụng lành mạnh và phát triển an toàn.

Bảng 2.14 Nợ quá hạn phân theo ngành kinh tế giai đoạn 2010-2012

Đơn vị: tỷ đồng

Ngành	2010		2011		2012	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Công nghiệp	16.69	43.40%	14.27	45.40%	19.27	42.50%
Thương mại và dịch vụ	10.19	26.50%	6.98	22.20%	9.43	20.80%
Nông lâm nghiệp	5.05	13.14%	4.43	14.10%	5.44	12%
Các ngành nghề khác	6.52	16.96%	6.70	21.30%	11.20	24.70%
Tổng nợ quá hạn	38.45	100%	31.44	100%	45.35	100%

(Nguồn: Báo cáo tổng kết Saigonbank chi nhánh Hải Phòng 2010-2012)

Nợ quá hạn của chi nhánh phân bố không đều ở các ngành kinh tế, tập trung ở ngành công nghiệp và thương mại - dịch vụ. Nợ quá hạn ở ngành công nghiệp luôn trên 40% do dư nợ tín dụng ở ngành này cũng là cao nhất. Nợ quá hạn ở khu vực thương mại dịch vụ đang giảm dần nhưng nợ quá hạn ở các ngành nghề khác lại tăng lên. Ngành nông lâm ngư nghiệp tỷ lệ nợ quá hạn tương đối nhỏ, tăng giảm không đáng kể.

2.3.4. Tình hình nợ xấu

Nợ xấu là khoản nợ thuộc các nhóm 3, 4 và 5. Tỷ lệ nợ xấu là một trong các chỉ tiêu cơ bản đánh giá chất lượng tín dụng của ngân hàng. Nợ xấu phản ánh khả năng thu hồi vốn khó khăn, vốn của ngân hàng lúc này không còn ở mức độ rủi ro thông thường nữa mà là nguy cơ mất vốn.

Bảng 2.15: Chất lượng tín dụng của chi nhánh giai đoạn 2010-2012

Đơn vị: tỷ đồng

Nhóm nợ	12/13/2010		12/31/2011		12/31/2012	
	Số dư	Tỷ trọng (%)	Số dư	Tỷ trọng (%)	Số dư	Tỷ trọng (%)
Nợ đủ tiêu chuẩn	518.94	96.10%	535.83	95.95%	490.04	95.09%
Nợ cần chú ý	9.88	1.83%	10.39	1.86%	10.20	1.98%
Nợ dưới tiêu chuẩn	6.53	1.21%	6.87	1.23%	9.64	1.87%
Nợ nghi ngờ	4.32	0.80%	5.03	0.90%	4.95	0.96%
Nợ có khả năng mất vốn	0.32	0.06%	0.34	0.06%	0.52	0.10%
Tổng	540	100%	558.45	100%	515.34	100%

(Nguồn: Báo cáo tổng kết Saigonbank chi nhánh Hải Phòng 2010-2012)

Để dẫn tới tình trạng nợ xấu có rất nhiều nguyên nhân, ở đây ta tập trung vào phân tích hai loại nguyên nhân chủ yếu là nguyên nhân do chủ quan của cán bộ tín dụng và nguyên nhân khách quan về phía khách hàng. Riêng nguyên nhân về phía khách hàng lại chia thành: do sản xuất kinh doanh thua lỗ, do doanh nghiệp giải thể hoặc ngừng sản xuất, do thiên tai dịch họa bất khả kháng, do không có người nhận nợ và nguyên nhân còn lại được xếp vào nguyên nhân khác.

Theo bảng số liệu trên ta thấy nợ dưới tiêu chuẩn, nợ nghi ngờ và nợ có khả năng mất vốn có xu hướng tăng dần qua các năm. Nợ nhóm 4 năm 2012 là 4.95 tỷ giảm so với năm 2011 là 0.08 tỷ đồng nhưng nợ có khả năng mất vốn lại tăng lên 0.04% từ 0.34 tỷ lên 0.52 tỷ đồng.

Những khoản nợ xấu nói trên tập trung chủ yếu ở nguyên nhân các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh gặp khó khăn, quản lý yếu kém dẫn đến thua lỗ, không thể trả nợ tiền vay cho ngân hàng đúng hạn được. Do đó ngân hàng cần giám sát chặt chẽ khoản vay để các DN sử dụng vốn vay đúng mục đích, hạn chế tình trạng làm ăn thua lỗ.

2.3.5 Vòng quay vốn tín dụng

Vòng quay vốn tín dụng thể hiện tốc độ luân chuyển các khoản vay mà ngân hàng cấp cho nền kinh tế, nói cách khác, chỉ tiêu này cho biết ngân hàng thu được bao nhiêu nợ để có thể lại cho vay mới. Đây là chỉ tiêu đánh giá khả năng tổ chức quản lý vốn tín dụng và chất lượng tín dụng qua cơ cấu cho vay. Tuy nhiên, nếu hiệu vòng quay vốn tín dụng càng cao chứng tỏ nguồn vốn vay ngân hàng luân chuyển nhanh, tham gia vào nhiều chu kì kinh doanh, tạo lợi nhuận lớn cho ngân hàng là không đúng. Thực tế, vòng quay vốn tín dụng chỉ phản ánh một khía cạnh của chính sách tín dụng là thiên về cho vay ngắn hạn hay dài hạn. Nếu vòng quay càng nhanh, chứng tỏ ngân hàng thiên về cho vay ngắn hạn, nếu vòng quay chậm chứng tỏ ngân hàng thiên về cho vay trung dài hạn

Bảng 2.16: Vòng quay vốn tín dụng

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
Doanh số thu nợ	463.3	480	446.72
Dư nợ bình quân	538.40	549.23	536.89
Vòng quay vốn tín dụng	0.86	0.87	0.83

(Nguồn: Báo cáo tổng kết Saigonbank chi nhánh Hải Phòng 2010-2012)

Qua bảng số liệu trên ta thấy từ năm 2011-2012 số vòng quay của vốn tín dụng đang chậm dần đi. Năm 2011 là 0.87 vòng/năm, đến năm 2012 chỉ còn 0.83 vòng/năm, nguyên nhân là do dư nợ tín dụng trung và dài hạn của chi nhánh đang tăng dần trong giai đoạn 2010-2012. Ta có thể thấy cơ cấu cho vay của chi nhánh đang dịch chuyển sang cho vay trung dài hạn, ngân hàng và cán bộ tín dụng cần chú ý đến khoản vay này để đảm bảo chất lượng tín dụng cho ngân hàng do đây là các khoản vay có thời gian dài, dễ chịu tác động của các thay đổi trong nền kinh tế.

2.3.6. Lợi nhuận từ hoạt động tín dụng**Bảng 2.17: Kết quả hoạt động tín dụng của chi nhánh giai đoạn 2010-2012***Đơn vị: tỷ đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
Lợi nhuận từ hoạt động tín dụng	29.25	28.68	26.05
Dư nợ tín dụng bình quân	538.40	549.23	536.89
Tổng lợi nhuận ngân hàng	46.36	47.3	44.23
Tỷ suất sinh lời của hoạt động tín dụng	5.43%	5.22%	4.85%
Mức đóng góp của hoạt động tín dụng	63.09%	60.63%	58.90%

(Nguồn: Báo cáo tổng kết Saigonbank chi nhánh Hải Phòng 2010-2012)

Theo số liệu trên ta thấy tỷ suất sinh lời của hoạt động tín dụng trong 3 năm có xu hướng giảm. Mỗi một đồng tín dụng bỏ ra thu được về khoảng 0,0543 đồng lợi nhuận vào năm 2010, đến năm 2011 thu được 0,0522 đồng, sang năm 2012 chỉ thu được 0,0485 đồng lợi nhuận. Đây là tỷ lệ tương đối cao bởi lợi nhuận của chi nhánh vẫn dựa trên hoạt động tín dụng là chính, thu nhập từ hoạt động dịch vụ khác vẫn còn hạn chế. Và con số này cũng đã phần nào thể hiện sự cố gắng đáng kể của chi nhánh trong hoạt động tín dụng trước hoàn cảnh kinh tế khó khăn như hiện nay.

Ta thấy, mức đóng góp của hoạt động tín dụng vào tổng lợi nhuận của ngân hàng chiếm 1 tỷ trọng lớn. Điều này không chỉ thấy ở Saigonbank mà đây là đặc điểm nổi bật trong tổng lợi nhuận ở hầu hết các NHTM hiện nay. Tuy nhiên mức đóng góp của tín dụng vào tổng lợi nhuận ngân hàng có biến động nhưng mức chênh lệch không lớn. Năm 2010, mức đóng góp từ hoạt động tín dụng là 63.09%, năm 2011 giảm 2.45% so với năm 2010 xuống còn 60.63% và sang năm 2012 giảm 1,74% so với năm 2011 xuống còn 58.89%.

Mức đóng góp này giảm nhẹ là do chi nhánh đang dần nâng cao được hiệu quả của các hoạt động dịch vụ khác. Phát triển các dịch vụ NH để tăng thu từ các dịch vụ đó là 1 trong những giải pháp nhằm tăng thu nhập của chi nhánh trong thời gian tới.

2.3.7. Các chỉ tiêu định tính

Thủ tục cho vay đơn giản, phù hợp với quy chế cho vay:

Chi nhánh vẫn từng bước giảm bớt thủ tục đối với các nghiệp vụ nhưng vẫn đảm bảo độ an toàn tối đa. Đến nay, sự sửa đổi, bổ sung một số điều của thông tư số 13/2010/TT- NHNN quy định về các tỷ lệ bảo đảm an toàn trong hoạt động của tổ chức tín dụng và Quy chế cho vay tổ chức tín dụng đối với khách hàng ban hành kèm theo Quyết định số 1627/2011/QĐ – NHNN... tạo cho chi nhánh một bước đột phá mới. Thủ tục cho vay không hề gây phiền hà cho khách hàng. Khách hàng được hướng dẫn làm thủ tục rất chu đáo, tận tình, ngoài ra còn được cán bộ tín dụng tư vấn cho hoạt động kinh doanh. Quá trình thẩm định một món vay diễn ra chặt chẽ hơn. Ví dụ, với mỗi món vay đều có từ hai cán bộ tín dụng trở lên thẩm định. Với những khoản vay lớn có tài sản thế chấp thì có lãnh đạo (giám đốc, phó giám đốc) cũng tham gia thẩm định, do đó công tác thẩm định mang tính khách quan hơn.

Việc thẩm định món vay không còn chỉ dựa trên tài sản thế chấp nữa mà còn dựa và rất nhiều các chỉ tiêu: tính khả thi của dự án, tính chất pháp lý và năng lực pháp lý của khách hàng, tình hình tài chính của khách hàng, uy tín của khách hàng, tình hình thị trường và dự báo tương lai của sản phẩm dự án...

Sau khi cho vay, các cán bộ tín dụng có trách nhiệm trong công tác giám sát sử dụng vốn vay đúng mục đích và thường xuyên đôn đốc thực hiện tốt nghĩa vụ trả nợ. Từng bước như vậy, đến nay chi nhánh đã thu nợ được đầu hết những khoản nợ tồn đọng giai đoạn trước chuyển sang. Kết quả đó đã chứng minh tính thiết thực và hiệu quả trong công tác thực hiện quy chế cho vay mới của đội ngũ cán bộ tín dụng chi nhánh Saigonbank Hải Phòng. Tuy nhiên, việc đôn đốc thu nợ hầu như chỉ dừng lại ở việc nhắc nhở khách hàng

đến kì trả nợ, trả lãi. Rất ít cán bộ tín dụng đích thân đến tận nơi để khảo sát tình hình kinh doanh, sử dụng vốn của khách hàng. Đây là một điểm cần được các cán bộ tín dụng quan tâm, bởi chỉ có đến thực tế mới có thể phát hiện được những nguy cơ mất vốn và có biện pháp thu hồi nợ kịp thời.

Thời gian xét duyệt nhanh chóng:

Ngân hàng đã đưa ra nhiều chính sách nhằm rút ngắn thời gian xét duyệt các khoản tín dụng xuống để đảm bảo cho doanh nghiệp có thể đầu tư sản xuất kinh doanh sớm, chiếm được ưu thế thị trường. Tránh các thủ tục nhiều khâu, rườm rà gây mất thời gian, đem lại sự thoải mái cho khách hàng.

Cơ sở vật chất, khoa học công nghệ ngân hàng luôn được nâng cấp và đổi mới.

Trên địa bàn thành phố Hải Phòng, Ngân hàng Sài Gòn Công Thương chi nhánh Hải Phòng là một ngân hàng có cơ sở vật chất tương đối tốt. Hệ thống máy tính và phần mềm Symbol được đầu tư mới, hiện đại, nhờ có hệ thống này mà những công việc giấy tờ và quản lý trở nên gọn nhẹ, tạo cho cán bộ tín dụng có nhiều thời gian tiếp cận khách hàng. Các thủ tục làm việc với khách hàng trở nên nhanh chóng hơn tạo tâm lý thoải mái và tin tưởng ở khách hàng.

Trình độ, đạo đức nghề nghiệp của cán bộ ngân hàng

Có thể nói những đổi mới trong công tác tín dụng không chỉ bởi những quy định mới trong quy chế mà còn được quyết định bởi trình độ, đạo đức, nghiệp vụ của các cán bộ tín dụng. Với phương châm đầu tư để đổi mới toàn bộ đội ngũ cán bộ tín dụng, chi nhánh đã tạo điều kiện cho các cán bộ tín dụng cũ đi học thêm. Thay đổi đội ngũ quản lý trực tiếp mới, tuyển mới những cán bộ tín dụng trẻ có trình độ, có lòng nhiệt tình và hăng say công việc.

Đặc biệt, marketing ngân hàng cũng được thực hiện một cách rõ nét hơn. Tinh thần, thái độ phục vụ khách hàng được quán triệt và thay đổi rõ rệt ở từng cán bộ tín dụng: phục vụ chu đáo, hướng dẫn tận tình với phong cách rất trang nhã và lịch sự đã tạo cho khách hàng một tâm lý thoải mái và thu hút

được ngày càng nhiều khách hàng đến giao dịch với chi nhánh hơn.

Tuy nhiên, các cán bộ ngân hàng cũng cần được học các khóa tập huấn kiến thức thực tế mới để nâng cao nghiệp vụ, tiếp cận những công nghệ mới và các tình hình kinh tế, chính trị đặc biệt để có thể đưa ra những quyết định tín dụng chính xác. Ngoài ra, cán bộ tín dụng có năng lực, trình độ nhưng cũng nhiều trường hợp năng lực đó không được sử dụng triệt để, nhiều khoản vay chỉ được xét duyệt qua loa trên cơ sở tài liệu do khách hàng cung cấp, đây cũng là một vấn đề mà các lãnh đạo ngân hàng cần quan tâm xem xét để cải thiện nhằm nâng cao chất lượng tín dụng.

2.4. ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN CÔNG THƯƠNG CHI NHÁNH HẢI PHÒNG

Hải Phòng là một trong 5 thành phố trực thuộc Trung ương và là một đô thị loại 1 trung tâm cấp quốc gia, là thành phố lớn thứ 3 của Việt Nam, có vị trí quan trọng về kinh tế xã hội và an ninh, quốc phòng của vùng Bắc Bộ và cả nước. Là thành phố cảng, cửa chính ra biển quan trọng, là đầu mối giao thông quan trọng Vùng Kinh tế trọng điểm Bắc Bộ, trên hai hành lang - một vành đai hợp tác kinh tế Việt Nam - Trung Quốc. Hải Phòng là đầu mối giao thông đường biển phía Bắc. Nơi đây có rất nhiều cơ quan hành chính sự nghiệp, các đơn vị sản xuất kinh doanh lớn khá nhiều, kinh tế ngoài quốc doanh phát triển ổn định. Điều này đã giúp cho chi nhánh có những thuận lợi ban đầu để cạnh tranh trên thị trường.

Năm 2012 là một năm đầy biến động của nền kinh tế Việt Nam. Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công Thương Chi nhánh Hải Phòng cũng như các ngân hàng khác đều chịu tác động dưới những biến động này. Lạm phát tăng cao, thị trường bất động sản đóng băng, giá vàng liên tiếp lập kỷ lục, tái cấu trúc lại hệ thống ngân hàng, chứng khoán lao đao, DN bị phá sản hàng loạt, Việt Nam bị hạ hạng mức tín nhiệm. Tình hình kinh tế biến động ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động kinh doanh của các ngành kinh tế ,của các NHTM nói chung và NH TMCP Sài Gòn Công Thương nói riêng.

2.4.1 Những thành quả đạt được

Trong những năm qua, hoạt động của ngân hàng gặp khó khăn do tác động của môi trường kinh tế, nhưng dưới sự chỉ đạo của ban lãnh đạo chi nhánh, sự quan tâm sát sao của Hội sở cùng sự nỗ lực của toàn thể cán bộ công nhân viên đã phát huy truyền thống và nội lực, tranh thủ thời cơ để khắc phục khó khăn và phấn đấu hoàn thành kế hoạch được giao.

Tiếp nhận hồ sơ và xét duyệt vay vốn đúng quy trình, huy động ổn định trong điều kiện kinh tế khó khăn, hoạt động tín dụng vẫn đảm bảo tốt về doanh số cho vay và khả năng thu lãi. Đây là kết quả đáng khích lệ của ngân hàng trong thời gian vừa qua.

Nhờ cải tiến quy trình tín dụng, rút ngắn trong từng khâu. Việc rút ngắn thời gian xét duyệt cho vay giúp cho ngân hàng có được lợi thế cạnh tranh so với các NHTM quốc doanh, thủ tục phức tạp và kéo dài hơn. Lợi thế này sẽ giúp ngân hàng thu hút được nhiều khách hàng hơn trong tương lai.

Khách hàng đến với ngân hàng được hướng dẫn làm thủ tục nhanh gọn, thẩm định nhanh chóng bởi đội ngũ cán bộ nhân viên trẻ nhưng trình độ chuyên môn cao và nhiệt tình khiến cho khách hàng thoải mái và tin tưởng hơn vào ngân hàng.

2.4.2. Những hạn chế còn tồn tại:

Saigonbank là một ngân hàng TMCP, năm 2007 chi nhánh Hải Phòng mới đưa vào hoạt động nên có thể được coi là một ngân hàng mới trong địa bàn Hải Phòng. Chính vì vậy chi nhánh gặp khá nhiều khó khăn trong hoạt động huy động cũng như hoạt động tín dụng. Do đó ngân hàng cần mở rộng khu vực hoạt động và tìm kiếm khách hàng mới, chi nhánh sẽ không thể phát triển nếu lượng khách hàng không tăng.

Là chi nhánh có quy mô khá lớn, lại nằm ở vị trí cảng Chùa Vẽ nên chi nhánh tập trung vào các khách hàng doanh nghiệp là các công ty vận tải và các doanh nghiệp kinh doanh trên lĩnh vực hàng hải. Phần huy động từ dân cư chưa thực sự tốt. Mặt khác lại chịu sự cạnh tranh của rất nhiều ngân hàng thương mại cổ phần khác trong khu vực nên lượng khách hàng mới chưa được

quan tâm thu hút và mở rộng, phải chịu cạnh tranh gay gắt về thị phần. Doanh số cho vay lại bị giới hạn bởi hạn mức tín dụng hay phải phụ thuộc vào quy mô nguồn vốn huy động được, như vậy không những làm giảm doanh thu của chi nhánh mà còn làm tăng tính rủi ro khi một số khoản vay phát sinh bất trắc ngoài dự kiến của chi nhánh.

Sản phẩm cho vay chưa đa dạng, ngân hàng cần đưa ra các sản phẩm tiên gửi và cho vay mới với nhiều ưu đãi để thu hút khách hàng đến với ngân hàng.

Tỷ lệ nợ quá hạn đang có xu hướng tăng, và năm 2012 là 8.8%, tỷ lệ này tương đối cao nên cần được ngân hàng quan tâm, chú ý để đưa ra những chính sách tín dụng hợp lí trong tương lai.

Công tác giám sát và kiểm tra sau vay chưa được quan tâm đúng mức, thường mang tính chiếu lệ, do công tác này chưa có sự chuyên môn hoá vẫn do cán bộ tín dụng đảm nhận và chịu trách nhiệm.

2.4.3. Nguyên nhân

Nguyên nhân khách quan:

Môi trường pháp lý cho hoạt động tín dụng chưa được hoàn thiện. Sự thiếu thống nhất, thiếu đồng bộ trong các quy định của pháp luật gây khó khăn cho hoạt động tín dụng trong việc nâng cao mức dư nợ và an toàn tín dụng tại chi nhánh.

Một số yếu tố của môi trường kinh tế vĩ mô chưa thật sự ổn định như tỷ giá hối đoái, lạm phát đã ảnh hưởng đến lãi suất, chất lượng cho vay của ngân hàng.

Các doanh nghiệp còn khá lúng túng trong lựa chọn hướng đầu tư, dự án thiếu khả thi và không đủ điều kiện về mức vốn tự có tham gia. Các doanh nghiệp có nhu cầu vay vốn rất cao nhưng họ lại không đủ điều kiện vay vốn: như không có các dự án khả thi, không đủ vốn tự có tham gia dự án, không có đủ tài sản thế chấp hợp pháp.

Do sự cạnh tranh gay gắt giữa các TCTD, các ngân hàng khác trên cùng địa bàn hoạt động.

Nguyên nhân chủ quan:

Ngân hàng còn quá thận trọng với đối với khách hàng vay vốn nhất là đối với các doanh nghiệp tư nhân, cá thể. An toàn vốn là điều rất quan trọng và ngân hàng đã thực hiện tốt các mục tiêu đó. Nhưng ngân hàng cũng cần phải cân nhắc giữa sự thận trọng của mình và kết quả thu được. Vẫn biết cho vay đối với doanh nghiệp tư nhân có rủi ro hơn các doanh nghiệp quốc doanh và doanh nghiệp ngoài quốc doanh nhưng không vì vậy mà ngân hàng ít quan tâm tới các doanh nghiệp tư nhân, căn bản là khâu tiến hành thẩm định dự án cho vay, phân loại khách hàng theo mức độ rủi ro để tạo điều kiện kinh doanh cho các doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả đang cần nhu cầu vốn.

Mối quan hệ giữa ngân hàng và khách hàng chưa rộng rãi do chưa có sự hiểu biết lẫn nhau nhiều.

CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN CÔNG THƯƠNG CHI NHÁNH HẢI PHÒNG

3.1 PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN CÔNG THƯƠNG CHI NHÁNH HẢI PHÒNG TRONG THỜI GIAN TỚI

Phương hướng hoạt động của chi nhánh trong năm 2013 như sau:

- Lựa chọn những dự án hiệu quả của các đơn vị để xét duyệt cho vay. Khi xét duyệt dự án, lấy hiệu quả và tính khả thi của dự án là tiêu chuẩn hàng đầu.

- Duy trì thường xuyên việc đánh giá, phân loại khách hàng theo định kì (trên cơ sở các thông tin có chọn lọc), từ đó xây dựng hạn mức tín dụng cho từng khách hàng, có chính sách lãi suất phù hợp kết hợp với chính sách phát triển sản phẩm dịch vụ, theo hướng đáp ứng tối đa nhu cầu khách hàng để có thể gia tăng số dịch vụ cung cấp cho từng khách hàng, đồng thời tăng doanh số giao dịch.

- Mở rộng cho vay sang các lĩnh vực khác và các thành phần kinh tế khác như công ty cổ phần, doanh nghiệp liên doanh, các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài...

- Tăng cường thu thập thông tin về các chương trình đầu tư phát triển của thành phố, của các bộ ngành, các tổng công ty, kết hợp với tình hình hoạt động của doanh nghiệp, lên kế hoạch tiếp cận cụ thể và có các chính sách phù hợp, đáp ứng đúng nhu cầu khách hàng.

- Thực hiện nghiêm túc luật tổ chức tín dụng và quy trình tín dụng của ngành, nâng cao vai trò công tác thẩm định dự án trong xét duyệt cho vay, tăng cường công tác kiểm tra kiểm soát, nhất là đối với các doanh nghiệp có dấu hiệu khó khăn để ngăn chặn việc không phát sinh thêm nợ quá hạn và rủi ro trong tín dụng.

3.2 MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN CÔNG THƯƠNG CHI NHÁNH HẢI PHÒNG

3.2.1. Tăng cường huy động vốn vay để đảm bảo cân đối vốn và an toàn tín dụng

Trong thời gian qua, ngân hàng huy động chủ yếu là tiền gửi tiết kiệm, tỷ lệ trên 50%, mặt khác cho vay lại vượt huy động trên 24%. Vì vậy, NH cần xây dựng chiến lược huy động vốn để đáp ứng nhu cầu đầu tư phát triển hoạt động tín dụng. Coi đây là 1 trong những nhiệm vụ trọng tâm của chi nhánh vì có vốn thì mới có thể cấp tín dụng được và để chủ động đáp ứng nhu cầu vốn ngày càng cao. Có thể nói vốn huy động là tiền đề cho việc nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng. Khai thác tối đa nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi trên địa bàn để có nguồn giải ngân phục vụ các dự án.

Một số biện pháp mà NH có thể thực hiện để thu hút vốn như:

- Đa dạng hóa hơn nữa các sản phẩm tiền gửi nhằm tạo thêm nhiều lựa chọn cho khách hàng như:

- Chú trọng vào việc phát triển các sản phẩm, dịch vụ mới:

Hình thức tiết kiệm hưu trí bảo thọ: dành cho những người đang có thu nhập trong hiện tại, muốn để dành một phần thu nhập để tiêu dùng trong tương lai khi về già bằng cách hàng tháng trích thu nhập để gửi vào tài khoản này. Hình thức này giống như bảo hiểm xã hội dành cho người già.

Hình thức tiết kiệm tích lũy: hình thức này áp dụng cho cán bộ công nhân viên tại các doanh nghiệp, mà theo đó một khoản tiền nhất định sẽ được chuyển vào tài khoản tiết kiệm dài hạn với khoảng thời gian nhất định với mục đích hưởng lãi và tích lũy dài hạn.

- Chi nhánh cần không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ thanh toán để thu hút tiền gửi thanh toán của khách hàng. Cần quan tâm đến công tác huy động vốn của các doanh nghiệp có quan hệ tín dụng nhưng chưa có quan hệ tiền gửi. Đặc biệt là tăng cường tiếp thị với các doanh nghiệp có giao dịch thanh toán qua tài khoản tiền gửi tại NH vì tiền gửi thanh toán của các doanh

nghiệp là nguồn vốn huy động hấp dẫn với lượng tiền gửi lớn.

- Điều chỉnh lãi suất phù hợp: Mỗi ngân hàng đều có một chiến lược kinh doanh riêng cho mình - trong đó chính sách về lãi suất là một yếu tố quan trọng. Lãi suất là yếu tố cấu thành phần lớn thu nhập và chi phí của ngân hàng vì vậy mọi biến động về lãi suất sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Do lãi suất có tầm quan trọng vì vậy xây dựng chiến lược lãi suất hợp lý là rất cần thiết đặc biệt là trong hoạt động huy động vốn. Lãi suất là yếu tố tác động mạnh mẽ nhất đến lượng vốn huy động được của chi nhánh bởi vì trong cơ cấu nguồn vốn thì tiền gửi tiết kiệm chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn vốn huy động mà mục đích của cá nhân và tổ chức khi gửi tiền theo hình thức tiết kiệm là nhằm tìm kiếm một khoản thu nhập. Mặt khác các cá nhân và tổ chức gửi tiền thanh toán vẫn mong muốn có thêm một khoản thu nhập, đồng thời mong muốn sự an toàn. Do vậy lãi suất ngân hàng là yếu tố đầu tiên mà người gửi tiền quan tâm để có sự lựa chọn gửi tiền vào ngân hàng hay là đầu tư vào các tài sản khác. Tuy nhiên, khi khách hàng đến rút tiền trước hạn sẽ chỉ được tính theo lãi suất không kỳ hạn. Điều này chỉ có thể phù hợp với loại tiền gửi kỳ hạn 3 tháng còn đối với loại tiền gửi 6 tháng, 12 tháng hoặc kỳ hạn dài hơn thì không hợp lý, người gửi tiền bị thiệt thòi khi gửi tiền theo phương thức này nếu phải rút tiền trước hạn. Đây là nguyên nhân làm cho tỷ trọng tiền gửi 12 tháng và tiền gửi có thời hạn dài hơn còn thấp và nó ảnh hưởng rất lớn đến việc huy động vốn trung và dài hạn của ngân hàng. Trong trường hợp này ngân hàng cần có chính sách trả lãi cho khách hàng theo mức lãi suất kỳ hạn trước đó. Ví dụ như người gửi rút tiền sau 5 tháng mà khoản tiền gửi gửi theo kỳ hạn 6 tháng nên được hưởng lãi suất 3 tháng và 2 tháng còn lại theo lãi suất không kỳ hạn. Hoặc chi nhánh có thể áp dụng chính sách khách hàng gửi tiền có kỳ hạn nếu như rút ra trước $\frac{2}{3}$ thời hạn thì chỉ được hưởng lãi không kỳ hạn, còn nếu rút ra từ $\frac{2}{3}$ thời hạn thì được hưởng 75% lãi suất.

Ngân hàng cần có chính sách lãi suất linh hoạt phù hợp với cung cầu, chính sách lãi suất cạnh tranh của các ngân hàng khác trên thị trường. Hiện nay

nguồn vốn huy động tại chỗ của chi nhánh còn rất nhỏ so với các ngân hàng khác trên địa bàn. Do vậy, ngân hàng cần có biện pháp tăng cường nguồn vốn huy động. Nếu ngân hàng tăng lãi suất tiền gửi thì phải tăng lãi suất cho vay. Điều đó sẽ gây khó khăn cho hoạt động của các doanh nghiệp đang sử dụng vốn vay của ngân hàng và ngân hàng sẽ gặp khó khăn hơn trong hoạt động cho vay. Do vậy ngân hàng cần có chính sách lãi suất vừa hấp dẫn người gửi tiền vừa hạn chế gia tăng lãi suất đầu ra, cụ thể như:

- + Nâng lãi suất đối với tiền gửi trung và dài hạn, hạ thấp lãi suất tiền gửi không kỳ hạn và kỳ hạn ngắn. Đảm bảo lãi suất trung bình không tăng lên đối với toàn bộ nguồn vốn huy động.

- + Có biện pháp khuyến khích khách hàng duy trì số dư tài khoản với thời gian dài hơn thời hạn gửi ban đầu. Ví dụ: người gửi tiền với kỳ hạn 6 tháng nhưng qua 3 lần kỳ hạn gộp lãi mà người gửi vẫn chưa rút tiền thì ngân hàng nên có chính sách thưởng thêm một tỷ lệ % về lãi suất tiền gửi.

- + Lãi suất được xây dựng phù hợp với từng đối tượng gửi tiền, từng khu vực dân cư và trong từng thời kỳ cụ thể. Lãi suất phải xây dựng dựa trên tình hình tăng trưởng kinh tế, tỷ lệ lạm phát, biến động tỷ giá...

- + Tuy nhiên chiến lược lãi suất mà ngân hàng xây dựng thay đổi linh hoạt nhưng phải tuân theo lãi suất cơ bản của ngân hàng Nhà nước quy định và trong biên độ dao động cho phép. Điều này vừa đảm bảo quyền lợi cho ngân hàng vừa đảm bảo quyền lợi cho khách hàng.

Ngoài ra nhân ngày kỷ niệm, các ngày lễ tết như Giáng Sinh, Tết Âm lịch, ngày Phụ nữ Việt Nam... Chi nhánh có thể triển khai các sản phẩm huy động kết hợp với bốc thăm trúng thưởng, khuyến mại, có quà tặng trực tiếp để thu hút khách hàng gửi tiền.

- Nâng cao chất lượng phục vụ, bồi dưỡng văn hóa giao tiếp cho đội ngũ giao dịch viên tại chi nhánh cần phải năng động hơn, thân thiện hơn, tạo cảm giác thoải mái cho khách hàng.

3.2.2. Đa dạng hóa các phương thức cho vay. Cho vay trung - dài hạn chiếm tỷ trọng cao, khiến hoạt động cho vay bị mất cân đối, ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động tín dụng.

Hiện nay, tỷ trọng cho vay trung - dài hạn của chi nhánh vẫn cao trên 57%, vì vậy chi nhánh nên đa dạng hoá phương thức cho vay, đặc biệt là cho vay ngắn hạn. Các phương thức điển hình mà ngân hàng có thể áp dụng là cho vay hạn mức, cho vay thấu chi, cho vay chuyên khoản chứng từ hàng xuất nhập khẩu, cho vay tài trợ uỷ thác... Mỗi phương thức cho vay đều có những ưu, nhược điểm nhất định, ngân hàng có thể xem xét, áp dụng từng phương thức cho vay đối với từng loại hình doanh nghiệp, tạo điều kiện cho doanh nghiệp vay vốn sử dụng tốt vốn vay. Trong đó hai hình thức cho vay theo hạn mức và cho vay thấu chi nên được chi nhánh quan tâm, giới thiệu đến khách hàng.

Cho vay theo hạn mức là hình thức cho vay mà trong đó ngân hàng và khách hàng thỏa thuận trước số tiền tối đa (gọi là hạn mức tín dụng) mà khách hàng được vay từ ngân hàng trong một khoảng thời gian nhất định. Sau khi đã thỏa thuận về hạn mức tín dụng, khách hàng có thể vay làm nhiều lần trong khoảng thời gian thỏa thuận mà không phải làm đơn xin vay với điều kiện tổng số tiền vay của các lần vay không vượt quá hạn mức tín dụng. Hình thức cho vay này giúp cho khách hàng tiết kiệm được thời gian cũng như tránh được sự phiền hà của việc làm thủ tục vay nhiều lần. Ngân hàng sẽ tập trung giới thiệu khách hàng đến các món vay theo hạn mức tín dụng ngắn hạn để có thể tăng doanh số cho vay ngắn hạn, giảm doanh số cho vay dài hạn, như vậy có thể giúp ngân hàng cân đối được vốn huy động và cho vay. Ngân hàng có thể cho những khách hàng có tình hình tài chính lành mạnh, những khách hàng quen thuộc, uy tín và những khách hàng có nhu cầu vay vốn thường xuyên vay theo hạn mức tín dụng và yêu cầu họ có tài sản thế chấp để đảm bảo bổ sung. Nếu sau một thời gian khách hàng không trả nợ vay hay có dấu hiệu chiếm dụng vốn vay thì khi đó ngân hàng có thể tạm ngừng cung cấp tiếp vốn vay, yêu cầu khách hàng thực hiện đúng các khoản

trong hợp đồng tín dụng và chuyển cho vay từng món đối với số tiền vay đã giải ngân.

Cán bộ ngân hàng của chi nhánh cũng có thể tập trung giới thiệu đến khách hàng phương thức cho vay theo hạn mức thấu chi. Đây là hình thức cấp tín dụng ứng trước đặc biệt trong đó ngân hàng cho phép khách hàng chi vượt quá số tiền dư trên tài khoản vãng lai trong một hạn mức và thời hạn nhất định trên cơ sở hợp đồng tín dụng giữa ngân hàng với khách hàng. Mức thỏa thuận trong cho vay thấu chi chưa phải là khoản tiền ngân hàng cho vay mà chỉ khi nào khách hàng sử dụng (thấu chi) thì mới được coi là tín dụng được cấp phát và bắt đầu tính tiền lãi. Saigonbank có thể thấu chi cho khách hàng từ 3 – 5 tháng lương. Đây là một hình thức cho vay khá an toàn với lãi suất hợp lí do ngân hàng chỉ áp dụng hình thức cho vay này đối với những khách hàng có khả năng tài chính mạnh, thu nhập ổn định và có uy tín.

3.2.3. Tăng cường công tác giám sát, kiểm tra các khoản vay và đơn đốc thu nợ. Nợ quá hạn và nợ có khả năng mất vốn có xu hướng tăng khiến hiệu quả hoạt động tín dụng của ngân hàng bị giảm sút.

Công tác kiểm tra, kiểm soát đối với các khoản vay của cán bộ tín dụng có ý nghĩa vô cùng quan trọng đối với hiệu quả của hoạt động tín dụng. Thực hiện tốt công tác kiểm tra, kiểm soát giúp ngân hàng phát hiện những sai sót, yếu kém tồn tại, phát sinh trong hoạt động sử dụng vốn của DN. Từ đó nâng cao hiệu quả cho vay, hạn chế được nợ quá hạn và tránh được rủi ro mất vốn.

Thực tế cho thấy, trong số nguyên nhân khách quan dẫn đến nợ quá hạn tại chi nhánh, chiếm tỷ trọng cao nhất là do quản lý yếu kém trong các doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp nhà nước dẫn đến tình trạng thất thoát, lãng phí vốn hoặc vốn vay không được sử dụng đúng mục đích trong hợp đồng tín dụng đã thỏa thuận. Vì vậy, các CBTD phải sát sao hơn nữa trong việc giám sát các khoản vay sau khi giải ngân. Việc kiểm tra hoạt động sử dụng vốn vay của DN phải được tiến hành thường xuyên và thật nghiêm túc. Đối với việc sử dụng vốn vay, ngân hàng cần phải kiểm tra cả trước, trong và sau khi cho vay. Kiểm tra trước khi cho vay bao gồm: kiểm tra các điều kiện

vay vốn, tính pháp lý của hồ sơ vay vốn và các nội dung khác, đảm bảo phù hợp với quy định hướng dẫn của Saigonbank và NHNN. Kiểm tra trong khi cho vay (kiểm tra trong giai đoạn giải ngân) gồm: kiểm tra các chứng từ, tài liệu gửi kèm giấy nhận nợ khi khách hàng rút vốn, đảm bảo mục đích vay phù hợp với hợp đồng tín dụng, giải ngân phù hợp với tiến độ sử dụng vốn thực tế và hình thức thanh toán của khách hàng. Kiểm tra sau khi cho vay: kiểm tra tình hình sử dụng vốn vay, tình hình sản xuất, kinh doanh, tình trạng tài sản bảo đảm tiền vay, những khó khăn thuận lợi trong việc thu nợ, phát hiện các vi phạm hợp đồng tín dụng, hợp đồng bảo đảm tiền vay để có biện pháp xử lý...CBTD phải kiểm tra thường xuyên, chặt chẽ để có thể phát hiện kịp thời những sai phạm và đưa ra quyết định xử lý nhanh chóng, hợp lý theo quyền hạn và nghĩa vụ của mình.

3.2.4. Nhóm các giải pháp khác

(1) Bổ sung, chỉnh sửa, cải thiện thủ tục cho vay theo hướng linh hoạt, gọn nhẹ.

Nhu cầu về vốn của các doanh nghiệp đang không ngừng tăng lên, đặc biệt là các doanh nghiệp tư nhân, doanh nghiệp vừa và nhỏ. Tuy nhiên các doanh nghiệp này không phải doanh nghiệp nào cũng có thể tiếp cận nguồn vốn của ngân hàng do ngân hàng e ngại rủi ro, hoặc do doanh nghiệp không có tài sản đảm bảo đủ điều kiện. Và một nguyên nhân nữa đó là do thủ tục của các ngân hàng rườm rà khiến cơ hội đầu tư của các dự án bị trễ. Chính vì thế, để có thể đáp ứng được nhu cầu vốn của các doanh nghiệp này, NH phải không ngừng rà soát, bổ sung, chỉnh sửa, cải thiện các thủ tục cho vay theo hướng linh hoạt, gọn nhẹ. Quy trình tín dụng cần được điều chỉnh một cách hợp lý theo từng tình hình kinh tế, từng giai đoạn nhất định, theo hướng phân định rõ trách nhiệm, quyền hạn của từng cán bộ tín dụng, đảm bảo quản trị rủi ro ở khâu tác nghiệp, đáp ứng nhanh chóng nhu cầu về vốn, phát huy tính chủ động, sáng tạo trong việc cải tạo quy trình, thủ tục cho vay.

(2) Xác định nguồn gốc phát sinh rủi ro để xây dựng hệ thống quản lý rủi ro

Trong tổng lợi nhuận của chi nhánh thì lợi nhuận từ hoạt động tín dụng chiếm khoảng 60%, do đó chất lượng tín dụng có ý nghĩa rất quan trọng, quyết định sự tồn tại và phát triển của ngân hàng. Khi ngân hàng cấp một khoản tín dụng ngân hàng phải có trách nhiệm đảm bảo các khoản tín dụng đó được duy trì một cách phù hợp và quản lý khoản vay này để đảm bảo tính lành mạnh và an toàn. Chính vì thế cán bộ tín dụng cần thường xuyên cập nhật thông tin về khách hàng đã vay vốn, thu thập thông tin tài chính, thông tin thị trường, các tài liệu liên quan về vay vốn... Tuy nhiên để duy trì chất lượng và nâng cao chất lượng tín dụng thì một các yếu tố bắt buộc là NHTM phải có trách nhiệm tìm hiểu, xác định nguồn gốc, nguyên nhân phát sinh ra các rủi ro, từ đó xây dựng các nguyên tắc, đánh giá và một hệ thống quản lý rủi ro tín dụng hiệu quả. Ngân hàng cần chú trọng tới một số vấn đề sau:

Chủ động phân tán, hạn chế rủi ro: Phân tán rủi ro là một giải pháp có tính chủ động và ngăn ngừa khá tốt những hậu quả xấu có thể xảy ra đối với mỗi ngân hàng. Việc phân tán rủi ro được thực hiện thông qua phân tán dư nợ, không nên cho một khách hàng vay quá nhiều vốn, hạn chế cho vay ở những lĩnh vực có độ rủi ro cao, nhưng lĩnh vực kinh doanh mà thị trường đã bão hòa, sản phẩm không có tính cạnh tranh... Trong tình hình hiện nay, chi nhánh nên chuyển hướng cho vay chủ yếu sang lĩnh vực thương mại dịch vụ, vì đây là lĩnh vực có tỷ lệ tăng trưởng tốt, giảm cho vay đối với ngành công nghiệp, xây dựng, bất động sản vì tỷ lệ tăng trưởng của các ngành này đang chững lại.

Định giá chính xác tài sản đảm bảo: Ngân hàng cần làm tốt khâu định giá tài sản đảm bảo, không cho vay trong những trường hợp tài sản không đảm bảo, không rõ ràng, có tranh chấp. Như vậy thì ngân hàng sẽ hạn chế được rủi ro, đảm bảo có một nguồn thu hồi nợ chắc chắn khi khách hàng không thể thanh toán nợ. Các tài sản đảm bảo cần được đánh giá, nghiên cứu, tính toán kỹ lưỡng bởi những chuyên gia có kinh nghiệm. Đối với những tài sản thuộc lĩnh vực mà cán bộ tín dụng không chuyên sâu thì ngân hàng có thể thuê chuyên gia định giá.

Xây dựng hệ thống thông tin tốt: Nếu ngân hàng nắm bắt tốt thông tin về khách hàng sẽ thuận lợi cho ngân hàng khi quyết định cho vay hay không cho vay đối với khách hàng đó. Chính vì vậy, ngân hàng cần phải xây dựng một hệ thống thông tin tốt bao gồm thông tin tín dụng, thông tin khách hàng, thông tin nền kinh tế, pháp luật, thị trường...

(3) Tăng cường công tác đào tạo cán bộ tín dụng, cán bộ thẩm định có chuyên môn cao.

Nghiệp vụ tín dụng là một hoạt động chứa đựng nhiều rủi ro trong hoạt động ngân hàng. Để hạn chế những rủi ro này thì một trong những yếu tố đó là chất lượng đội ngũ cán bộ tín dụng. Thực tế cho thấy, dù các quy định, quy chế có chặt chẽ đến đâu thì việc không thu hồi được nợ dẫn đến thất thoát tài sản vẫn có thể xảy ra. Ngoài ra, rủi ro cũng còn do năng lực của cán bộ tín dụng yếu kém dẫn đến cho vay không mang lại hiệu quả. Như vậy, có thể thấy rằng chất lượng nhân sự quyết định đến sự thành bại của ngân hàng, vì vậy ngân hàng cần có những chính sách phát triển nguồn nhân lực hợp lí, cụ thể như:

- Đối với công tác tuyển chọn: Cần căn cứ vào đạo đức nghề nghiệp, chuyên môn nghiệp vụ, kinh nghiệm làm việc và khả năng của cán bộ tín dụng. Tuy nhiên yếu tố đạo đức mới chính là nền tảng, nó quyết định hành vi và mục đích của cán bộ tín dụng

- Đối với công tác đào tạo: Cần đặc biệt quan tâm và sử dụng có hiệu quả nguồn nhân lực, không ngừng nâng cao trình độ, phẩm chất đạo đức nghề nghiệp của nhân viên, đặc biệt là những nhân viên làm công tác tín dụng vì nó ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng tín dụng tại ngân hàng. Đối với những cán bộ đang công tác thì cần phải thường xuyên đánh giá lại trình độ, năng lực để bố trí công việc thích hợp. Mặt khác, cần có kế hoạch đào tạo, bồi dưỡng nghiệp vụ tín dụng để nâng cao nghiệp vụ, như những chương trình đào tạo ngắn hạn để giúp cán bộ tín dụng tiếp cận với những nghiệp vụ tín dụng hiện đại, khuyến khích việc học nâng cao trình độ bằng cách hỗ trợ học phí, định kì tổ chức những cuộc thi tay nghề (phân tích khách hàng, đánh giá tình hình

hoạt động doanh nghiệp...) để kích thích việc tìm tòi, học hỏi của đội ngũ nhân viên. Từ đó, ngân hàng sẽ có được một đội ngũ nhân viên có trình độ, am tường về nghiệp vụ, đáp ứng yêu cầu công việc trong tình hình mới. Còn đối với những nhân viên mới thì kiến thức thực tế còn hạn chế nên cần được đào tạo từ đầu, thông qua những tình huống cụ thể tại ngân hàng để rút ra kinh nghiệm thiết thực. Họ còn cần được các cán bộ tín dụng cũ hướng dẫn, đào tạo tại chỗ những kỹ năng thao tác của công việc tín dụng.

- Việc bố trí, sắp xếp và chuyên môn hóa cán bộ tín dụng phù hợp với từng công việc một cách khoa học cũng nhằm mục đích phát huy khả năng của từng người nhằm đem lại hiệu quả cao cho hoạt động tín dụng tại ngân hàng. Tuy nhiên việc sắp xếp này cũng phải dựa vào nhiều yếu tố (như trình độ, chuyên môn, năng khiếu, khả năng sáng tạo...) để giúp cho cán bộ hoàn thành tốt công việc của mình, phát huy quyền tự chủ và tự chịu trách nhiệm trong công việc.

- Chế độ tiền lương thưởng phải hợp lý, có cơ hội thăng tiến và đảm bảo nhu cầu sống của cán bộ tín dụng. Quan niệm của nhiều người cho rằng nghề tín dụng thì chứa nhiều rủi ro, đòi hỏi tinh thần trách nhiệm và kiến thức nghề nghiệp rất cao. Trong môi trường làm việc đầy rẫy những cạm bẫy thì việc bị mua chuộc, sa ngã là điều rất dễ xảy ra đối với những cán bộ tín dụng, một khi mà chế độ tiền lương, thưởng không thích hợp, làm giảm lòng nhiệt tình trong công việc, dễ bị mất phẩm chất do sự cám dỗ của đồng tiền.

(4) Mở rộng mạng lưới hoạt động và đẩy mạnh hoạt động Marketing

Trong tình hình hiện nay, khi nền kinh tế đang phát triển nhanh và hiện đại thì nhu cầu của khách hàng cũng đòi hỏi NHTM phục vụ phải nhanh hơn, tốt hơn và chuyên nghiệp hơn. Chính vì thế các NHTM phát triển mạng lưới là điều hết sức quan trọng và cấp thiết để phục vụ mọi loại đối tượng khách hàng. Có mở rộng mạng lưới hoạt động thì ngân hàng mới đáp ứng được nhu cầu, tiện ích cho nền kinh tế phát triển như hiện nay, cung ứng được dịch vụ cho mọi thành phần. Đây là vấn đề mà Saigonbank chi nhánh Hải Phòng cần quan tâm, bởi chi nhánh mới chỉ phát triển 3 Phòng giao dịch trên địa bàn Hải

Phòng, mật độ PGD như vậy chưa thể đảm bảo cho hoạt động kinh doanh và cạnh tranh trên địa bàn.

Bên cạnh đó vai trò của hoạt động marketing, tiếp thị, tìm kiếm khách hàng đóng vai trò rất quan trọng đối với các NHTM. Việc mở rộng mạng lưới chỉ là điều kiện cần để tăng cường hoạt động kinh doanh của ngân hàng trên địa bàn, còn điều kiện đủ là phải xây dựng một chiến lược marketing, tiếp thị, tìm kiếm và lựa chọn khách hàng, phân tích và đánh giá các dự án mang lại hiệu quả để cho vay và cung cấp dịch vụ kịp thời.

3.3 MỘT SỐ KIẾN NGHỊ

3.3.1. Kiến nghị đối với Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công Thương

- Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công Thương cần có các văn bản, chế độ hướng dẫn đầy đủ, kịp thời, chính xác nghiệp vụ tín dụng để làm cơ sở, căn cứ cho các Chi nhánh thực hiện nhằm đảm bảo an toàn tín dụng. Đồng thời quy trình tín dụng phải được giảm bớt, thuận tiện cho cả ngân hàng và khách hàng, nâng cao hiệu quả dịch vụ, nâng cao chất lượng tín dụng. Đồng thời, do tính chất phức tạp của công tác cho vay, nên cần sớm nghiên cứu ban hành chế độ, thể lệ làm việc, nghĩa vụ quyền lợi của đội ngũ cán bộ tín dụng, có chính sách ưu đãi với cán bộ tín dụng về thu nhập, phương tiện đi lại. Thường xuyên quan tâm tới việc động viên, khen thưởng với những cán bộ tín dụng giỏi để có cơ sở đề nghị xét chọn, khen thưởng hàng năm. Có chính sách khuyến khích thoả đáng mới đảm bảo được chất lượng tín dụng và hoạt động kinh doanh của Ngân hàng đạt hiệu quả cao.

- Tăng cường năng lực công nghệ cả về trang thiết bị và các chương trình tiện ích, các chương trình phần mềm ứng dụng, nhất là các chương trình cung cấp thông tin phục vụ cho công tác tín dụng ở những chi nhánh lớn trên những địa bàn có sự cạnh tranh gay gắt.

- Tổ chức nhiều hội thảo, chuyên đề tín dụng để các cán bộ tín dụng của các chi nhánh có điều kiện trao đổi kinh nghiệm công tác và nâng cao trình độ chuyên môn của mình. Bên cạnh đó, cần có các chương trình đào tạo đội ngũ cán bộ tín dụng về kiến thức pháp luật, marketing, nâng cao kiến thức nghiệp

vụ nhằm đáp ứng nhu cầu, nhiệm vụ trong tình hình mới, nâng cao hiệu quả hoạt động của ngân hàng nói chung và chất lượng tín dụng nói riêng.

- Hiện nay, cán bộ tín dụng phải làm tất cả các công việc như thẩm định tài sản, thẩm định tài chính khách hàng, làm hồ sơ khách hàng, công chứng, đăng kí giao dịch đảm bảo, giải ngân, lập tờ trình cho vay...nên rất dễ gây ra những rủi ro đạo đức do vậy cần chuyên môn hóa công việc của cán bộ tín dụng, phân tách trách nhiệm của bộ phận tín dụng cá nhân và tín dụng doanh nghiệp, nên tách biệt ra thành các phòng ban thẩm định tài sản đảm bảo và hỗ trợ tín dụng và quy định trách nhiệm, chức năng, nhiệm vụ của từng phòng ban. Mặt khác cần tăng cường bộ phận kiểm tra, kiểm soát nội bộ ngay tại đơn vị để kiểm soát trước, trong và sau khi cho vay.

3.3.2. Kiến nghị với Ngân hàng Nhà nước Việt Nam

- Cần nâng cao chất lượng của công tác thông tin tín dụng bằng cách nâng cao chất lượng hoạt động của Hệ thống thông tin tín dụng (CIC). NHTM khi có bất cứ một khách hàng nào vay thì đều cần phải có thông tin về khách hàng đó để có thể quyết định cho vay một cách đúng đắn. Hoạt động tín dụng muốn đạt hiệu quả cao, an toàn cần phải có hệ thống thông tin hữu hiệu phục vụ công tác này. Nhận thức được vai trò và yêu cầu về thông tin phục vụ công tác tín dụng và kinh doanh Ngân hàng, Ban lãnh đạo Ngân hàng Nhà nước đã sớm cho chủ trương xây dựng hệ thống thông tin phòng ngừa rủi ro tín dụng và sau này trở thành hệ thống thông tin Tín dụng (CIC).

Hệ thống thông tin CIC đã phần nào cải thiện tình trạng thiếu thông tin Tín dụng phục vụ công tác cho vay của Ngân hàng thương mại và tổ chức tín dụng, tuy nhiên cũng chưa thực sự đạt được hết những yêu cầu mà Ngân hàng mong muốn như thông tin khách hàng quá cũ, không phù hợp... Chính vì vậy, đề nghị Ngân hàng Nhà nước cần sớm có những giải pháp để hoạt động của Trung tâm này ngày càng phát huy hết hiệu quả của mình, đảm bảo an toàn vốn cho Ngân hàng thương mại và khách hàng.

- Cải thiện các chính sách liên quan đến hoạt động tín dụng: Hệ thống văn bản pháp quy của NHNN về hoạt động tín dụng đã có nhiều điểm mới,

tạo điều kiện thuận lợi hơn cho các NHTM tháo gỡ phần nào khó khăn, vướng mắc cho NHTM trong quá trình làm thủ tục thế chấp, cầm cố, bảo lãnh bằng tài sản, cho vay và xử lý tài sản đảm bảo để thu nợ. Việc không ngừng hoàn thiện các văn bản pháp luật về đảm bảo tiền vay và quy chế cho vay vẫn chưa sát với tình hình thực tế và chưa phù hợp với các văn bản mới ban hành. Ngân hàng nhà nước cần không ngừng nghiên cứu, bổ sung và hoàn thiện các cơ chế, chính sách liên quan đến hoạt động tín dụng trên cơ sở đảm bảo tính đồng bộ, thống nhất, tránh luật chồng chéo luật để tạo điều kiện cho công tác tín dụng, đặc biệt là tín dụng trung dài hạn tại các NHTM được an toàn và hiệu quả hơn.

3.3.3. Kiến nghị với Nhà nước và các bộ ngành liên quan

Nhà nước cần phải tạo lập được môi trường kinh tế và pháp lí đầy đủ, đồng bộ để giúp cho các Ngân hàng Thương mại có thể phát triển công tác tín dụng. Cụ thể:

- Việc điều chỉnh lãi suất cho phù hợp với tình hình kinh tế – xã hội là cần thiết nhưng không nên quá nhiều lần trong năm ảnh hưởng đến tâm lý người gửi tiền, khó huy động được vốn dài hạn, ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động cho vay.

- Nghiên cứu việc mở rộng hoạt động của các cơ quan kiểm toán tài chính và các tổng cục quản lí vốn doanh nghiệp. Các cơ quan này có nhiệm vụ kiểm tra, kiểm soát quá trình hạch toán vốn của doanh nghiệp theo định kỳ và khi có yêu cầu, xác nhận vào báo cáo tài chính của doanh nghiệp trước khi chủ đầu tư gửi báo cáo đến Ngân hàng.

- Cần chấn chỉnh hoạt động của các cấp có thẩm quyền duyệt dự án theo hướng nâng cao trách nhiệm hơn nữa với sự phát triển của nền kinh tế. Tránh tình trạng các dự án được duyệt thiếu căn cứ khoa học, không thực tiễn nên không phát huy được hiệu quả, lãng phí hàng nghìn tỷ đồng, nợ Ngân hàng không trả được. Nhà nước phải tôn trọng sự tự chủ trong kinh doanh của Ngân hàng, tạo môi trường cạnh tranh lành mạnh, bình đẳng giữa các Ngân hàng thương mại quốc doanh và Ngân hàng Thương mại cổ phần.

- Chấn chỉnh việc chấp hành chế độ kế toán và quản lý tài chính ở các doanh nghiệp. Tổ chức kiểm tra buộc các doanh nghiệp tiến hành hạch toán đúng, đảm bảo số liệu chính xác, trung thực, kịp thời, giúp các ngân hàng có được các thông tin tài chính để phân tích tín dụng chính xác

- Nhà nước cần đảm bảo cung cấp đủ vốn cho các doanh nghiệp quốc doanh, cần có những biện pháp cụ thể đối với các doanh nghiệp làm ăn thua lỗ, yếu kém kéo dài để tạo môi trường cạnh tranh lành mạnh giữa các doanh nghiệp quốc doanh và ngoài quốc doanh. Đối với những doanh nghiệp nhà nước có vai trò quan trọng đối với nền kinh tế bị thua lỗ thì nhà nước cần có biện pháp xử lý sai phạm và bù đắp lỗ kịp thời để đảm bảo cho các doanh nghiệp này có vốn để hoạt động.

- Thành lập và phát triển các công ty bảo hiểm tín dụng. Bảo hiểm tín dụng là một biện pháp hết sức quan trọng nhằm dàn trải rủi ro. Quỹ bảo hiểm tín dụng là một hình thức tạo lập niềm tin cho người gửi tiền, khuyến khích người dân gửi tiền dài hạn vào các ngân hàng, đồng thời có tác dụng hạn chế thiệt hại về vốn khi ngân hàng cho vay gặp rủi ro và còn hạn chế rủi ro phá sản ngân hàng.

KẾT LUẬN

Qua một thời gian thực tập nghiên cứu về hoạt động tín dụng tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Công Thương – Chi nhánh Hải Phòng đã giúp em nhận thức được phần nào vai trò quan trọng của tín dụng đối với nền kinh tế nói chung và ngân hàng nói riêng. Đồng thời em cũng thấy được vai trò của hiệu quả hoạt động tín dụng đối với NH cũng như với DN và nền kinh tế. Việc nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng sẽ giúp các NH giảm được chi phí liên quan đến huy động vốn, cho vay và đặc biệt là hạn chế được những rủi ro trong hoạt động tín dụng. Đồng thời, nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng sẽ giúp NH tăng lợi nhuận và khả năng cạnh tranh trên thị trường.

Trong giai đoạn 2010-2012, kinh tế thế giới suy thoái và kinh tế Việt Nam cũng bị ảnh hưởng. Trên địa bàn Hải Phòng ngày càng có nhiều NHTM và có sự cạnh tranh gay gắt. Trên cơ sở thực hiện mục tiêu và yêu cầu của đề tài, bài khóa luận đã hoàn thành được 1 số nội dung sau:

Chương 1: Phân tích cơ sở lý luận về tín dụng của NHTM.

Chương 2: Thông qua việc phân tích các chỉ tiêu: Huy động vốn, doanh số cho vay, dư nợ, nợ xấu và chỉ tiêu thu nợ, từ đó nhận ra một số ưu điểm và hạn chế trong hoạt động tín dụng tại chi nhánh.

Chương 3: Từ những phân tích, đánh giá trên, đưa ra một số giải pháp thiết thực đóng góp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại chi nhánh trong những năm tới.

Qua phân tích và đánh giá thực trạng hoạt động tín dụng tại chi nhánh cho thấy hoạt động tín dụng luôn chiếm tỷ trọng rất cao trong hoạt động của NH. Nhìn chung, công tác kiểm soát tốc độ tăng trưởng tín dụng tại chi nhánh đã được thực hiện kịp thời, đảm bảo mức tăng trưởng phù hợp và tính thanh khoản. NH đã thực hiện chính sách chọn lọc khách hàng trong những năm qua nhằm nâng cao hiệu quả vốn đầu tư. Tổng tài sản và lợi nhuận của NH giữ ở mức ổn định, vẫn đảm bảo được hiệu quả hoạt động NH nói chung và hiệu quả hoạt động tín dụng nói riêng. Chi nhánh đã và đang tạo được chỗ đứng trong toàn hệ thống NHTM.

Tuy nhiên, hoạt động tín dụng tại Saigonbank chi nhánh Hải Phòng giai đoạn 2010-2012 còn bộc lộ một số hạn chế: việc đa dạng hóa đối tượng cho vay chưa thực sự hoàn thiện, huy động chưa đáp ứng được nhu cầu cho vay, tỷ trọng cho vay trung - dài hạn còn ở mức cao, tỷ lệ nợ xấu cũng ở mức cao. Chính vì vậy, để khắc phục được các hạn chế nêu trên, chi nhánh cần tập trung vào 1 số giải pháp như: Đa dạng hóa phương thức cho vay, đẩy mạnh việc thu hút vốn nhằm cân đối cơ cấu vốn, cân đối hợp lý loại tiền cho vay, kiểm tra giám sát các khoản vay...

Với thời gian nghiên cứu tìm hiểu không nhiều, nội dung khóa luận của em chắc chắn không thể tránh khỏi những sai sót. Là một sinh viên thực tập với hiểu biết có hạn, chưa có kinh nghiệm thực tế, việc sưu tầm tài liệu, kiến thức, trình độ của bản thân còn hạn chế nên trong khóa luận có vấn đề chưa được đề cập đến hoặc được đề cập đến nhưng còn thiếu tính thực tế, chưa xem xét đến bối cảnh cũng như hoàn cảnh áp dụng nên em rất mong các thầy cô giáo, các cán bộ nhân viên trong chi nhánh ngân hàng đóng góp ý kiến để giúp em hoàn thiện tốt đề tài này.

Em xin chân thành cảm ơn !!!

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

- PGS. TS. Nguyễn Văn Tiến: *Ngân hàng Thương mại*. NXB Thống kê, 2009.
- PGS. TS. Nguyễn Văn Tiến: *Tiền tệ ngân hàng*. NXB Thống kê, 2009.
- Luật Các tổ chức tín dụng (2010).
- PGS. TS. Nguyễn Thị Mùi (chủ biên): *Ngân hàng Thương mại*. NXB Tài chính, 2008.
- Các trang web: www.saigonbank.vn
www.tailieu.vn.
www.vneconomy.vn
- Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh của Saigonbank chi nhánh Hải Phòng năm 2010-2012.