

**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 : Lưu Thị Thùy Dương

Giảng viên hướng dẫn : PGS.TS Hà Minh Sơn

HẢI PHÒNG - 2012

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

**GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG
TRUNG VÀ DÀI HẠN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG
MẠI CỔ PHẦN CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM –
CHI NHÁNH ĐỒ SƠN**

**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC HỆ CHÍNH QUY
NGÀNH: TÀI CHÍNH - NGÂN HÀNG**

**Sinh viên : Lưu Thị Thùy Dương
Giảng viên hướng dẫn : PGS.TS Hà Minh Sơn**

HẢI PHÒNG - 2012

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

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Lưu Thị Thùy Dương

Mã SV: 120451

Lớp : QT1203T

Ngành: Tài chính - Ngân hàng

Tên đề tài: Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng trung và dài hạn tại
Ngân hàng thương mại cổ phần công thương Việt Nam – Chi
nhánh Đồ Sơn

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

1. Nội dung và các yêu cầu cần giải quyết trong nhiệm vụ đề tài tốt nghiệp.
 - Chương I: Những vấn đề cơ bản về cho vay trung và dài hạn, chất lượng tín dụng trung và dài hạn tại các ngân hàng thương mại.
 - Chương II: Thực trạng chất lượng tín dụng trung và dài hạn tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh Đồ Sơn.
 - Chương III: Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng trung và dài hạn tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh Đồ Sơn.
2. Các số liệu cần thiết để thiết kế, tính toán.
 - Sơ đồ cơ cấu tổ chức bộ máy Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh Đồ Sơn.
 - Báo cáo kết quả kinh doanh của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh Đồ Sơn các năm 2009, 2010, 2011.
 - Bảng cân đối kế toán của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh Đồ Sơn các năm 2009, 2010, 2011.
3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

Ngân hàng thương mại cổ phần công thương Việt Nam-Chi nhánh Đồ Sơn
Địa chỉ: 193 Lý Thánh Tông, P.Ngọc Xuyên, Q.Đồ Sơn, TP.Hải Phòng

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên: Hà Minh Sơn

Học hàm, học vị: Phó giáo sư, Tiến sĩ

Cơ quan công tác: Học viện Tài chính

Nội dung hướng dẫn: Khóa luận tốt nghiệp

Người hướng dẫn thứ hai:

Họ và tên: Nguyễn Thị Ngọc Mỹ

Học hàm, học vị: Thạc sĩ

Cơ quan công tác: Trường Đại học Dân lập Hải Phòng

Nội dung hướng dẫn: Khóa luận tốt nghiệp

Đề tài tốt nghiệp được giao ngày 02 tháng 04 năm 2012

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày 07 tháng 07 năm 2012

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Sinh viên

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

Người hướng dẫn

Hải Phòng, ngày tháng.....năm 2012

Hiệu trưởng

GS.TS. NGUYỄN *Trần Hữu Nghị*

PHẦN NHẬN XÉT CỦA CÁN BỘ HƯỚNG DẪN

Tôi là: **PGS,TS. Hà Minh Sơn**

Cán bộ hướng dẫn khoa học cho sinh viên: **Lưu Thị Thùy Dương** Lớp: **QT1203T**

Đề tài khóa luận: **“Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng trung và dài hạn tại Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Việt Nam – Chi nhánh Đồ Sơn”**.

Chuyên ngành: Tài chính - Ngân hàng

Trong quá trình hướng dẫn học viên viết khóa luận, tôi có một số nhận xét sau:

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

Sinh viên **Lưu Thị Thùy Dương** có tinh thần, thái độ nghiêm túc và độc lập, chủ động trong nghiên cứu.

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...):

a. Nội dung và kết quả nghiên cứu của khóa luận: Đảm bảo đầy đủ những nội dung khoa học cả về lý luận và thực tiễn

b. Tiến độ thực hiện khóa luận: Thực hiện đúng tiến độ theo kế hoạch của nhà trường

c. Bố cục trình bày của khóa luận: Bố cục hợp lý, văn phong trong sáng, dễ hiểu, trình bày đúng quy định.

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

Điểm bằng số: 10 Điểm bằng chữ: Mười

Hải Phòng, ngày 22 tháng 6 năm 2012

Cán bộ hướng dẫn

PGS,TS. HÀ MINH SƠN

MỤC LỤC

DANH MỤC VIẾT TẮT	1
DANH MỤC SƠ ĐỒ, BẢNG BIỂU, BIỂU ĐỒ	2
LỜI MỞ ĐẦU	3
CHƯƠNG I MỘT SỐ VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ CHO VAY TRUNG VÀ DÀI HẠN TẠI CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....	5
1.1. Hoạt động tín dụng trung và dài hạn tại ngân hàng thương mại	5
1.1.1. Tổng quan về ngân hàng thương mại	5
1.1.2. Khái niệm, đặc điểm tín dụng trung và dài hạn.....	9
1.1.3. Phân loại các khoản tín dụng trung và dài hạn.....	10
1.1.4. Quy trình tín dụng trung và dài hạn.....	11
1.2. Chất lượng tín dụng trung và dài hạn	14
1.2.1. Khái niệm.....	14
1.2.2. Chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng trung dài hạn	15
1.2.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng trung dài hạn.....	18
1.3. Sự cần thiết phải nâng cao chất lượng tín dụng trung dài hạn	23
1.3.1. Đối với Ngân hàng thương mại	23
1.3.2. Đối với doanh nghiệp.....	24
1.3.3. Đối với nền kinh tế	26
CHƯƠNG II THỰC TRẠNG CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TRUNG VÀ DÀI HẠN TẠI NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM – CHI NHÁNH ĐỒ SƠN.....	28
2.1. Tổng quan về Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh Đồ Sơn	28
2.1.1. Giới thiệu về Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam.....	28
2.1.2. Quá trình hình thành và phát triển của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh Đồ Sơn.....	29
2.1.3. Cơ cấu tổ chức bộ máy, chức năng nhiệm vụ của các phòng ban.....	30
2.1.4. Tình hình hoạt động của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh Đồ Sơn.....	35
2.2. Thực trạng chất lượng tín dụng trung và dài hạn tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh Đồ Sơn	46

2.2.1. Quy chế tín dụng trung và dài hạn tại Chi nhánh	46
2.2.2. Chất lượng tín dụng trung và dài hạn tại Ngân hàng TMCP Công thương – Chi nhánh Đồ Sơn.....	50
2.3. Đánh giá chất lượng tín dụng trung và dài hạn tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh Đồ Sơn	57
2.3.1. Kết quả đạt được	57
2.3.2. Những hạn chế	58
2.3.3. Nguyên nhân	60
CHƯƠNG III GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TRUNG VÀ DÀI HẠN TẠI NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM – CHI NHÁNH ĐỒ SƠN	64
3.1. Phương hướng hoạt động tín dụng trung và dài hạn tại ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh Đồ Sơn	64
3.1.1. Kế hoạch kinh doanh năm 2012	64
3.1.2. Phương hướng phát triển tín dụng trung và dài hạn	64
3.2. Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng trung và dài hạn tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh Đồ Sơn	66
3.2.1. Tăng cường huy động vốn trung và dài hạn để mở rộng và nâng cao chất lượng tín dụng trung và dài hạn.....	66
3.2.2. Hoàn thiện chính sách tín dụng	67
3.2.3. Nâng cao chất lượng thẩm định dự án đầu tư.....	68
3.2.4. Đánh giá lại hạn mức tín dụng.....	69
3.2.5. Ngăn ngừa, hạn chế và xử lý các khoản nợ tín dụng quá hạn	69
3.2.6. Nâng cao trình độ đội ngũ cán bộ.....	71
3.2.7. Một số giải pháp khác	72
3.3. Kiến nghị.....	75
3.3.1. Kiến nghị với Chính phủ.....	75
3.3.2. Kiến nghị với Ngân hàng Nhà nước	76
3.3.3. Kiến nghị với Ngân hàng Công thương Việt Nam.....	78
KẾT LUẬN	80
TÀI LIỆU THAM KHẢO	81

DANH MỤC VIẾT TẮT

- **NHTM:** Ngân hàng thương mại
- **TMCP:** Thương mại cổ phần
- **KHDN:** Khách hàng doanh nghiệp
- **KHCN:** Khách hàng cá nhân
- **HDQT:** Hội đồng quản trị
- **NHTMCPCT:** Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương
- **VietinBank:** Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương
- **NHNN:** Ngân hàng Nhà Nước
- **NHCTVN:** Ngân hàng công thương Việt Nam
- **NQCP:** Nghị quyết chính phủ
- **QĐ:** Quyết định
- **TDH:** Trung dài hạn

DANH MỤC SƠ ĐỒ, BẢNG BIỂU, BIỂU ĐỒ

Sơ đồ 1: Cơ cấu tổ chức bộ máy Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Đồ Sơn

Bảng 2.1: Nguồn huy động vốn của Chi nhánh Đồ Sơn năm 2009-2011

Bảng 2.2: Tình hình hoạt động tín dụng của Chi nhánh Đồ Sơn năm 2009-2011

Bảng 2.3: Tình hình hoạt động thanh toán tại Chi nhánh Đồ Sơn năm 2009-2011

Bảng 2.4: Hoạt động thanh toán quốc tế tại Chi nhánh Đồ Sơn năm 2009-2011

Bảng 2.5: Kết quả hoạt động kinh doanh của VietinBank Chi nhánh Đồ Sơn

Bảng 2.6: Tình hình cho vay của Chi nhánh Đồ Sơn năm 2009-2011

Bảng 2.7: Tín dụng trung và dài hạn trên tổng dư nợ

Bảng 2.8: Cơ cấu tín dụng tại Chi nhánh Đồ Sơn

Bảng 2.9: Tình hình nợ quá hạn tại Chi nhánh Đồ Sơn phân theo tiêu chuẩn nợ

Bảng 2.10: Nợ quá hạn tín dụng trung và dài hạn

Bảng 2.11: Thu nhập từ hoạt động tín dụng tại Chi nhánh Đồ Sơn

Biểu đồ 2.1: Cơ cấu tín dụng trung và dài hạn trong tổng dư nợ tín dụng tại Chi nhánh

LỜI MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Cùng với sự nghiệp đổi mới và phát triển kinh tế xã hội của đất nước, hệ thống ngân hàng Việt Nam đã có những bước tiến đáng kể trong hoạt động của mình để đáp ứng những yêu cầu của nền kinh tế. Từ những yêu cầu của hệ thống ngân hàng, nước ta đã có những đổi mới căn bản về cơ cấu tổ chức – chuyển từ hệ thống ngân hàng một cấp sang hệ thống ngân hàng hai cấp cũng như phương thức hoạt động ngân hàng, tạo khả năng cạnh tranh, đáp ứng nhu cầu ngày càng cao và phức tạp của khách hàng và nền kinh tế.

Tín dụng, trong đó tín dụng trung và dài hạn là lĩnh vực có vai trò đặc biệt quan trọng đối với nền kinh tế và cũng là lĩnh vực mà các ngân hàng thương mại phải đối mặt từ các ngân hàng nước ngoài. Do đó việc nâng cao chất lượng tín dụng nói chung và chất lượng tín dụng trung và dài hạn nói riêng là một trong những yếu tố quyết định sự phát triển vững chắc của ngân hàng.

Từ nhận thức trên, trong quá trình thực tập khảo sát thực tế tại ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh Đồ Sơn, em rất quan tâm đến hoạt động tín dụng trung và dài hạn của ngân hàng. Trong bối cảnh nền kinh tế đất nước đang chịu sự tác động của cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu mà ngành ngân hàng là một trong những ngành bị ảnh hưởng mạnh mẽ, là sinh viên sắp tốt nghiệp, em muốn đóng góp một phần nhỏ bé của mình vào việc giải quyết những vấn đề bức xúc trong hoạt động ngân hàng. Vì vậy, em xin mạnh dạn chọn đề tài: **“Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng trung và dài hạn tại ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh Đồ Sơn”** để làm khóa luận tốt nghiệp.

2. Mục đích nghiên cứu

Trên cơ sở lý luận về những chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng để phân tích tìm hiểu nguyên nhân cho thực trạng chất lượng tín dụng trung và dài hạn tại chi nhánh. Từ đó, mạnh dạn đề xuất một số biện pháp nhằm nâng cao hơn nữa chất lượng tín dụng trung và dài hạn tại chi nhánh.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Đối tượng và phạm vi nghiên cứu của khóa luận chủ yếu tập trung nghiên cứu tình hình tín dụng trung và dài hạn tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh Đồ Sơn.

4. Kết cấu khóa luận

Ngoài phần mở đầu và kết luận, khóa luận được chia làm 3 chương:

Chương I: Một số vấn đề cơ bản về cho vay trung và dài hạn tại các ngân hàng thương mại.

Chương II: Thực trạng chất lượng tín dụng trung và dài hạn tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh Đồ Sơn.

Chương III: Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng trung và dài hạn tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh Đồ Sơn.

Do kiến thức và kinh nghiệm thực tế còn nhiều hạn chế nên những vấn đề trình bày trong chuyên đề khó tránh khỏi những thiếu sót. Em mong rằng sẽ nhận được những đóng góp bổ ích từ phía các thầy cô giáo, các cán bộ trong ngân hàng để có thể bổ sung, hoàn thiện hơn vốn kiến thức của mình.

Hoàn thành khóa luận này em xin chân thành cảm ơn sự giúp đỡ của ban lãnh đạo, cán bộ Ngân hàng Công thương chi nhánh Đồ Sơn, đặc biệt là các cô chú, anh chị trong phòng khách hàng doanh nghiệp. Em xin được bày tỏ lòng biết ơn đối với PGS.TS. Hà Minh Sơn là người trực tiếp hướng dẫn em trong việc nghiên cứu và hoàn thành đề tài này.

Em xin chân thành cảm ơn!

CHƯƠNG I

MỘT SỐ VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ CHO VAY TRUNG VÀ DÀI HẠN TẠI CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. Hoạt động tín dụng trung và dài hạn tại ngân hàng thương mại

1.1.1. Tổng quan về ngân hàng thương mại

1.1.1.1. Khái niệm

Ngân hàng thương mại đã hình thành, tồn tại và phát triển gắn liền với sự phát triển của kinh tế hàng hóa. Sự phát triển của hệ thống ngân hàng thương mại đã có tác động rất lớn và quan trọng đến quá trình phát triển của nền kinh tế hàng hóa, ngược lại kinh tế hàng hóa phát triển mạnh mẽ đến giai đoạn cao của nó – kinh tế thị trường – thì ngân hàng thương mại cũng ngày càng được hoàn thiện và trở thành những định chế tài chính không thể thiếu được.

Hiện nay thuật ngữ ngân hàng thương mại có nhiều quan điểm khác nhau, mỗi quan điểm đều dựa trên một dịch vụ, một số dịch vụ nào đó mà ngân hàng cũng cấp, và cũng tùy theo điều kiện của mỗi nước và sự phát triển của hệ thống tài chính nước đó mà có những định nghĩa khác nhau về Ngân hàng.

Theo luật Ngân hàng của Pháp thì Ngân hàng được định nghĩa: “*Ngân hàng thương mại là những xí nghiệp hay cơ sở nào đó thường xuyên nhận của công chúng dưới hình thức ký thác, hay hình thức khác số tiền mà họ dùng cho chính họ vào nghiệp vụ chiết khấu, tín dụng hay dịch vụ tài chính*”.

Ở Ấn Độ lại có cái nhìn khác về Ngân hàng: “*Ngân hàng thương mại là cơ sở nhận các khoản ký thác để cho vay hay tài trợ đầu tư*”.

Đứng trên góc độ tài chính Ngân hàng, Giáo sư Peter Rose đưa ra định nghĩa sau: “*Ngân hàng là loại hình tổ chức tài chính cung cấp một danh mục các dịch vụ tài chính đa dạng nhất - đặc biệt là tín dụng, tiết kiệm và dịch vụ thanh toán – và thực hiện nhiều chức năng tài chính nhất so với bất kỳ một tổ chức kinh doanh nào trong nền kinh tế*”.

Ở Việt Nam, theo luật các tổ chức tín dụng năm 1997 do Quốc hội khóa 10 thông qua ngày 12 tháng 12 năm 1997, định nghĩa: Ngân hàng thương mại là

một loại hình tổ chức tín dụng được thực hiện toàn bộ hoạt động ngân hàng và các hoạt động khác có liên quan. Trong đó hoạt động ngân hàng là hoạt động kinh doanh tiền tệ và dịch vụ ngân hàng với nội dung thường xuyên là nhận tiền gửi, sử dụng số tiền này để cấp tín dụng và cung ứng các dịch vụ thanh toán.

Như vậy ngân hàng thương mại là tổ chức định chế tài chính trung gian quan trọng vào bậc nhất trong nền kinh tế thị trường. Nhờ hệ thống định chế này mà các nguồn tiền vốn nhàn rỗi sẽ huy động, tạo lập nguồn vốn tín dụng to lớn để có thể cho vay phát triển kinh tế.

Thông qua khái niệm ngân hàng có thể nói bản chất của ngân hàng được thể hiện qua những điểm sau:

- + Ngân hàng thương mại là một tổ chức kinh tế.
- + Ngân hàng thương mại hoạt động kinh doanh.

1.1.1.2. Hoạt động của ngân hàng thương mại

1.1.1.2.1. Hoạt động huy động vốn:

Hoạt động huy động vốn là hoạt động tiền tệ có ý nghĩa đối với bản thân ngân hàng cũng như đối với xã hội. Trong nghiệp vụ này, ngân hàng thương mại được phép sử dụng những công cụ và biện pháp cần thiết mà luật pháp cho phép để huy động các nguồn tiền nhàn rỗi trong xã hội làm nguồn vốn tín dụng để cho vay đối với nền kinh tế.

Thành phần nguồn vốn của ngân hàng thương mại bao gồm:

- + Vốn điều lệ (Statutory Capital)
- + Các quỹ dự trữ (Reserve funds)
- + Vốn huy động (Mobilized Capital)
- + Vốn đi vay (Bonowed Capital)
- + Vốn tiếp nhận (Trust capital)
- + Vốn khác (Other Capital)

Để được hoạt động và thực hiện huy động vốn, ngân hàng cần phải có một lượng nhất định gọi là “*Vốn tự có*”. Lượng vốn này chiếm một tỷ lệ rất nhỏ trong tổng vốn sử dụng song lại có ý nghĩa rất quan trọng đối với hoạt động của ngân hàng, là yếu tố tài chính quan trọng bậc nhất, nó vừa cho thấy quy mô của ngân hàng vừa phản ánh khả năng đảm bảo cho các khoản nợ của ngân hàng đối

với khách hàng. Vốn tự có của ngân hàng bao gồm vốn điều lệ và các quỹ, là nguồn khởi đầu và được bổ sung trong quá trình hoạt động.

Vốn điều lệ của ngân hàng trước hết được dùng để xây dựng nhà cửa, văn phòng làm việc, mua sắm tài sản, trang thiết bị nhằm tạo cơ sở vật chất đảm bảo cho hoạt động của ngân hàng. Số còn lại để đầu tư, liên doanh, cho vay trung và dài hạn.

Các quỹ dự trữ của ngân hàng là các khoản phải bắt buộc trích lập trong quá trình tồn tại và hoạt động của ngân hàng. Các quỹ này được trích lập theo tỷ lệ quy định trên số lợi nhuận ròng của ngân hàng, bao gồm: quỹ dự trữ, quỹ dự phòng tài chính, quỹ phát triển kỹ thuật nghiệp vụ, quỹ khen thưởng phúc lợi, lợi nhuận để lại để phân bổ cho các quỹ và chênh lệch tỷ giá, đánh giá lại tài sản, nguồn vốn xây dựng cơ bản.

Hoạt động nguyên thủy của ngân hàng là nhận tiền gửi của khách hàng và đây vẫn là nguồn đầu vào chủ yếu của ngân hàng. Có nhiều yếu tố ảnh hưởng đến quy mô tiền gửi của khách hàng tại ngân hàng như: lãi suất, phương thức huy động của ngân hàng, tình hình kinh tế - xã hội từng thời kỳ, phong tục tập quán của từng vùng, uy tín của từng ngân hàng, các dịch vụ do ngân hàng cung cấp...vv. Nắm được yếu tố đó, ngân hàng có thể điều chỉnh lượng vốn huy động sao cho phù hợp với nhu cầu vốn của mình.

Các loại tiền gửi ngân hàng có thể cung cấp để huy động vốn là: Tiền gửi không kỳ hạn của các tổ chức, cá nhân; Tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn; Tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn; Tiền phát hành kỳ phiếu, trái phiếu; Các khoản tiền gửi khác.

Ngoài ra, nguồn vốn của ngân hàng còn được huy động từ các nguồn: Vay từ ngân hàng Trung ương, vay các tổ chức tín dụng, các ngân hàng thương mại khác, vay ngân hàng nước ngoài; Tiếp nhận vốn từ các tổ chức tài chính ngân hàng, từ ngân sách nhà nước và các nguồn vốn khác phát sinh trong quá trình hoạt động của ngân hàng (*Đại lý, chuyển tiền, các dịch vụ ngân hàng...*).

1.1.1.2.2. Nghiệp vụ sử dụng vốn:

Nghiệp vụ cho vay và đầu tư là nghiệp vụ sử dụng vốn quan trọng nhất, quyết định đến khả năng tồn tại và hoạt động của ngân hàng thương mại. Đây là

hoạt động mang lại lợi nhuận chủ yếu cho ngân hàng thương mại và cũng là hoạt động chứa đựng nhiều rủi ro ảnh hưởng đến an toàn của từng ngân hàng và toàn hệ thống ngân hàng. Đây là các nghiệp vụ cấu thành bộ phận chủ yếu và quan trọng của tài sản Có của ngân hàng, bao gồm: dự trữ, cho vay, đầu tư và các tài sản Có khác.

Ngân hàng thực hiện sử dụng vốn chủ yếu bằng các nghiệp vụ:

+ Cho vay: Là hoạt động quan trọng và chiếm tỷ trọng lớn (70%-80%) trong tổng nguồn vốn của ngân hàng, tạo ra lợi nhuận lớn nhất cho ngân hàng.

+ Chiết khấu: Đây là nghiệp vụ cho vay (*gián tiếp*) mà ngân hàng sẽ cung ứng tín dụng cho một chủ thể và một chủ thể khác thực hiện việc trả nợ cho ngân hàng. Các đối tượng trong nghiệp vụ này gồm hối phiếu, kỳ phiếu, trái phiếu và các giấy nợ có giá khác.

+ Cho thuê tài chính: các ngân hàng thương mại được hoạt động cho thuê tài chính nhưng phải thành lập công ty cho thuê tài chính riêng.

+ Bảo lãnh ngân hàng, tài trợ xuất nhập khẩu.

+ Các hoạt động đầu tư: mua bán chứng khoán, góp vốn liên doanh, liên kết...

1.1.1.2.3. Các hoạt động kinh doanh dịch vụ của ngân hàng:

Những dịch vụ ngân hàng ngày càng phát triển vừa cho phép hỗ trợ đáng kể cho nghiệp vụ khai thác nguồn vốn, mở rộng các nghiệp vụ đầu tư, vừa tạo ra thu nhập cho ngân hàng bằng các khoản tiền hoa hồng, lệ phí... Các hoạt động này gồm:

+ Các dịch vụ thanh toán thu hộ chi hộ cho khách hàng (*Chuyển tiền, thu hộ séc, dịch vụ cung cấp thẻ tín dụng, thẻ thanh toán...*).

+ Nhận bảo quản các tài sản quý giá, các giấy tờ chứng thư quan trọng của công chúng.

+ Bảo quản, mua bán hộ chứng khoán theo ủy nhiệm của khách hàng.

+ Kinh doanh, mua bán ngoại tệ, vàng bạc đá quý.

+ Tư vấn tài chính, giúp đỡ các công ty, xí nghiệp phát hành cổ phiếu, trái phiếu...

Ngày nay, khi sự cạnh tranh giữa các ngân hàng ngày càng gay gắt thì các ngân hàng càng cần phải đa dạng hóa hoạt động kinh doanh, phát triển các dịch vụ mới, đáp ứng nhu cầu ngày một đa dạng của khách hàng.

1.1.2. Khái niệm, đặc điểm tín dụng trung và dài hạn

1.1.2.1. Khái niệm

Tín dụng trung dài hạn là hoạt động tài chính cho khách hàng vay vốn trung và dài hạn nhằm thực hiện các dự án phát triển sản xuất kinh doanh, phục vụ đời sống. Tín dụng trung dài hạn là một bộ phận của tín dụng ngân hàng, nó là hình thức tín dụng phân theo thời hạn.

Theo quy định hiện nay của ngân hàng nhà nước Việt Nam, cho vay trung hạn có thời hạn trên 12 tháng đến 5 năm. Tín dụng trung hạn chủ yếu được sử dụng để đầu tư mua sắm tài sản cố định, cải tiến hoặc đổi mới thiết bị, công nghệ, mở rộng sản xuất kinh doanh, xây dựng các dự án mới có quy mô nhỏ với thời gian thu hồi vốn nhanh. Trong nông nghiệp, chủ yếu cho vay trung hạn để đầu tư vào các đối tượng sau: Máy cày, máy bơm nước, xây dựng các vườn cây công nghiệp như cà phê, điều...

Bên cạnh đầu tư cho tài sản cố định, cho vay trung hạn còn là nguồn hình thành vốn lưu động thường xuyên của các doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp mới thành lập.

Cho vay dài hạn là cho vay có thời hạn trên 5 năm và tối đa có thể lên đến 20-30 năm, một số trường hợp các biệt còn lên đến 40 năm.

Tín dụng dài hạn là loại tín dụng được cấp để đáp ứng các nhu cầu dài hạn như xây dựng nhà ở, các thiết bị, phương tiện vận tải có quy mô lớn, xây dựng các xí nghiệp mới.

1.1.2.2. Đặc điểm của tín dụng trung dài hạn

1.1.2.2.1. Độ rủi ro cao

Tín dụng trung và dài hạn của ngân hàng thương mại thường có thời gian kéo dài, quy mô tín dụng thường lớn nên nguy cơ rủi ro cao do sự biến động của nền kinh tế. Mọi sự biến động dù là tích cực hay tiêu cực đều ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của ngân hàng mà nhất là tín dụng. Đối với các khoản vay trung dài hạn, khi thời gian càng dài thì xác suất xảy ra biến động càng cao. Sự

phân tích và xác định của ngân hàng về các rủi ro này là có hạn, các ngân hàng cũng không thể khắc phục được hết những rủi ro này.

1.1.2.2.2. Lợi nhuận từ các khoản cho vay trung và dài hạn lớn

Theo nguyên tắc đánh đổi giữa lợi nhuận và rủi ro, khi độ rủi ro của các dự án càng cao thì lợi nhuận kỳ vọng mà nhà đầu tư mong đợi càng nhiều. Các khoản tín dụng trung dài hạn của ngân hàng thường mang lại cho ngân hàng các khoản thu nhập lớn. Biểu hiện cụ thể đó là lãi suất các khoản cho vay tín dụng trung dài hạn rất cao. Có đặc điểm này là do để bù đắp cho những chi phí trong việc huy động những nguồn vốn phục vụ cho hoạt động cho vay trung dài hạn, chi phí bù đắp rủi ro.

1.1.2.2.3. Vốn đầu tư lớn, thời gian dài, thu hồi vốn chậm

Tín dụng trung và dài hạn được cấp cho khách hàng nhằm hỗ trợ cho họ trong việc mua sắm, tạo lập tài sản cố định. Do đó, đối tượng vay chủ yếu của ngân hàng thương mại trong hình thức này là vốn thiếu hụt tạm thời của các doanh nghiệp. Do gắn liền với tài sản cố định và vốn cố định của khách hàng, tín dụng trung và dài hạn của ngân hàng thường gắn liền với các dự án đầu tư mở rộng, theo chiều sâu, có khối lượng vốn lớn. Nguồn trả tiền vay cho ngân hàng chủ yếu được lấy từ quỹ khấu hao và một phần lợi nhuận từ dự án đó mang lại. Vì thế khách hàng chỉ có thể trả khoản vay có quy mô lớn thành nhiều lần khác nhau, thời gian cho vay kéo dài trong vài năm.

1.1.3. Phân loại các khoản tín dụng trung và dài hạn

1.1.3.1. Căn cứ vào đồng tiền cho vay

- Tín dụng trung dài hạn bằng bản tệ: là việc cho vay bằng đồng nội tệ.
- Tín dụng trung dài hạn bằng ngoại tệ nhằm cấp tín dụng cho người vay có nhu cầu thanh toán các công trình xây dựng cơ bản, các khoản chi phí có liên quan đến nước ngoài bằng đồng ngoại tệ.

1.1.3.2. Căn cứ vào mục đích sử dụng vốn trung dài hạn

- Tín dụng trung dài hạn phục vụ cho tiêu dùng là loại tín dụng cấp cho các cá nhân để đáp ứng các nhu cầu tiêu dùng như mua sắm nhà cửa, các phương tiện sinh hoạt, phương tiện đi lại...

- Tín dụng trung dài hạn phục vụ cho sản xuất kinh doanh: là loại tín dụng cấp cho các tổ chức kinh tế để tín hành sản xuất kinh doanh, lưu thông hàng hoá.

1.1.3.3. Căn cứ vào tính chất có đảm bảo

- Tín dụng trung dài hạn có đảm bảo là loại tín dụng khi cho vay bên cho vay đòi hỏi người vay phải có tài sản đảm bảo.

- Tín dụng trung dài hạn không có đảm bảo: Là loại tín dụng mà khi cho vay bên cho vay không đòi hỏi người vay phải có tài sản đảm bảo. Việc cho vay được tín hành trên cơ sở lòng tin uy tín của bản thân khách hàng.

1.1.3.4. Căn cứ vào cách thức hoàn trả

- Tín dụng trung dài hạn có kỳ hạn trả nợ đều nhau theo tháng, quý, năm là loại tín dụng mà khách hàng phải hoàn trả vốn gốc và lãi theo định kỳ.

- Tín dụng trung dài hạn có kỳ hạn trả nợ một lần là loại tín dụng mà bên vay phải hoàn trả cả gốc và lãi một lần vào thời điểm kết thúc khoản vay.

- Tín dụng trung dài hạn có kỳ hạn trả nợ có tính thời vụ là loại tín dụng mà người vay có thể hoàn trả vốn gốc và lãi bất cứ khi nào khi có khả năng, có thu nhập.

1.1.3.5. Căn cứ vào lĩnh vực hoạt động của đối tượng cho vay

- Tín dụng trung dài hạn đầu tư trong nước: là loại tín dụng ngân hàng cấp cho người vay nhằm thực hiện các dự án đầu tư trong nước.

- Tín dụng trung dài hạn tài trợ xuất nhập khẩu: tín dụng loại này có thể chia ra thành:

- Tín dụng người cung cấp: là loại tín dụng trung dài hạn của ngân hàng tài trợ cho các nhà cung cấp máy móc, thiết bị, công cụ để xuất khẩu.

- Tín dụng người mua: là ngân hàng cấp tín dụng cho người mua các máy móc thiết bị của nước ngoài.

1.1.4. Quy trình tín dụng trung và dài hạn

Quy trình nghiệp vụ tín dụng trung và dài hạn đối với doanh nghiệp được mở đầu bằng việc xem xét hồ sơ xin vay và quyết định cho vay, sau đó là giải ngân, theo dõi các khoản tín dụng và kết thúc bằng việc thu nợ cả gốc và lãi, thanh lý hợp đồng cho vay. Cụ thể quy trình như sau:

➤ Khách hàng lập và gửi hồ sơ vay vốn cho ngân hàng:

Hồ sơ xin vay của khách hàng bao gồm: Đơn xin vay, hồ sơ pháp lý chứng minh tư cách pháp nhân, vốn điều lệ ban đầu, hồ sơ tình hình tài chính của doanh nghiệp, các tài liệu khác liên quan đến dự án đầu tư xin vay vốn... Trên cơ sở các tài liệu khách hàng cung cấp và kết hợp với thông tin thu thập được ngân hàng sẽ phân tích để đưa ra quyết định của mình.

➤ Ngân hàng xét duyệt cho vay:

Trước hết, ngân hàng kiểm tra điều kiện cho vay: tư cách pháp nhân, tình hình sản xuất kinh doanh, tình hình dư nợ của doanh nghiệp, mức vốn tham gia của đơn vị vay vốn, xem xét mục tiêu kinh tế xã hội, khả năng thực thi, nguồn cung cấp nguyên vật liệu, nguồn nhân lực, hướng tiêu thụ sản phẩm, hiệu quả kinh tế, khả năng hoàn trả vốn vay của khách hàng...

Sau đó, ngân hàng tiến hành thẩm định dự án xin vay: thực chất của quá trình này là dùng một số kỹ thuật phân tích, phương pháp đánh giá toàn bộ vấn đề để rút ra những kết luận chính xác về giá trị của dự án. Từ đó ngân hàng sẽ có quyết định cho vay đúng mức, phù hợp với dự tính của mình.

Muốn đưa ra được quyết định cuối cùng chính xác và an toàn thì ngay từ khâu thẩm định dự án phải được thực hiện chặt chẽ, tuân thủ quy trình thẩm định, nghĩa là phải đi từ khâu thu thập thông tin cần thiết cho việc đánh giá dự án xin vay vốn, xử lý thông tin bằng những phương pháp thẩm định thích hợp và đi đến những kết luận cụ thể, xác đáng được ghi trong tờ trình thẩm định dự án xin vay vốn.

➤ Ra quyết định tín dụng:

Sau khi đã phân tích bộ hồ sơ và các thông tin liên quan, ngân hàng sẽ đưa ra quyết định cho vay hay từ chối. Nếu từ chối, ngân hàng sẽ gửi giấy báo lý do tại sao ngân hàng từ chối cho vay đến khách hàng. Để xác định mức tổng tiền cho vay đối với một dự án, ngân hàng cho vay phải căn cứ vào các tính toán đầu tư, nhu cầu vay vốn của khách hàng, khả năng cung cấp vốn của ngân hàng, giá trị đảm bảo của tài sản cho vốn vay hoặc khả năng tài chính của bên bảo lãnh vốn vay:

Tổng số tiền cho vay tối đa = Nhu cầu đầu tư – Các nguồn khác tham gia tài trợ.

➤ Ký hợp đồng tín dụng:

Hợp đồng tín dụng là một văn bản được ký kết giữa ngân hàng với khách hàng, ghi nhận những thỏa thuận giữa ngân hàng và người đi vay về đối tượng cho vay, điều kiện cho vay, hình thức cho vay, số tiền cho vay, lãi suất cho vay, thời hạn cho vay (*Bao gồm thời gian giải ngân, thời gian trả nợ và thời gian ân hạn*), tài sản đảm bảo vốn vay, các hình thức trả nợ và các cam kết khác.

➤ Giải ngân:

Ở bước này, ngân hàng sẽ tiến hành giải ngân theo hạn mức tín dụng đã ký kết trong hợp đồng. Nguyên tắc giải ngân là phải gắn liền sự vận động tiền tệ với sự vận động hàng hóa hoặc dịch vụ có liên quan, nhằm kiểm tra mục đích sử dụng vốn của khách hàng và đảm bảo khả năng thu nợ. Nhưng đồng thời cũng phải tạo sự thuận lợi cho việc hoạt động sản xuất của khách hàng. Việc giải ngân có thể thực hiện bằng nhiều cách như bằng tiền mặt, chuyển vào tài khoản của đơn vị thụ hưởng, ngân phiếu cho chủ đầu tư, chuyển vào tài khoản cho ban quản lý dự án...

➤ Giám sát tín dụng:

Nhân viên tín dụng thường xuyên kiểm tra việc sử dụng vốn vay thực tế của khách hàng, hiện trạng tài sản đảm bảo tình hình tài chính của khách hàng để đảm bảo thu nợ. Đồng thời phải giám sát tín dụng xem khách hàng có sử dụng vốn vay đúng mục đích hay không, phát hiện và kịp thời xử lý những khoản vay không đúng mục đích.

➤ Thu nợ:

Đây là bước rất quan trọng trong quy trình tín dụng. Dựa vào thời hạn đã thỏa thuận, đơn vị vay vốn chủ động trả nợ khi đến hạn cả gốc lẫn lãi. Tuy nhiên trong thực tế, có nhiều trường hợp khi đến hạn trả nợ nhưng khách hàng không trả được nợ. Tùy vào tình hình thực tế của khách hàng mà ngân hàng đưa ra hướng giải quyết. Nếu khách hàng có khó khăn do điều kiện khách quan và khách hàng cố gắng trả nợ thì có thể gia hạn nợ, giãn nợ, giảm lãi suất... Còn trong trường hợp khách hàng cố ý kéo dài thời gian không trả nợ, hoặc chủ ý lừa đảo chiếm đoạt vốn của ngân hàng thì ngân hàng tìm mọi cách để thu hồi nợ.

➤ Thanh lý hợp đồng:

Bước cuối cùng là thanh lý hợp đồng. Việc thanh lý hợp đồng có thể do khách hàng vi phạm hợp đồng hoặc đã hết hạn khoản vay.

1.2. Chất lượng tín dụng trung và dài hạn

1.2.1. Khái niệm

Chất lượng nói chung có thể được hiểu là mức độ phù hợp của sản phẩm đối với yêu cầu của người tiêu dùng hay là tập hợp tính chất của sản phẩm, chứa đựng mức độ thích ứng của nó để thỏa mãn nhu cầu nhất định theo công dụng của nó với những chi phí xã hội cần thiết.

Đối với chất lượng tín dụng, có thể hiểu chất lượng tín dụng ngân hàng là sự đáp ứng một cách tốt nhất yêu cầu của khách hàng (người gửi tiền và người vay tiền) trong quan hệ tín dụng, đảm bảo an toàn trong việc thu hồi vốn thông qua sự phát huy hiệu quả của phương án được hình thành bằng đồng tiền vay hay hạn chế thấp nhất rủi ro về đồng vốn, tăng lợi nhuận của ngân hàng, phù hợp và phục vụ sự phát triển kinh tế xã hội.

Chất lượng tín dụng là một chỉ tiêu tổng hợp, nó phản ánh mức độ thích nghi của ngân hàng thương mại với sự thay đổi môi trường bên ngoài, phản ánh mức độ rủi ro trong bảng tổng hợp cho vay của một ngân hàng thương mại.

Tín dụng trung dài hạn được đánh giá là có chất lượng khi:

- + Mục tiêu đầu tư phù hợp với chiến lược phát triển của nền kinh tế, của xã hội, phù hợp với xu hướng của thị trường.
- + Có biện pháp phòng ngừa, xử lý rủi ro phù hợp với tính chất pháp lý của từng hình thức tín dụng.
- + Có tính được hiệu quả kinh tế trực tiếp các căn cứ để tính toán dựa trên thông tin đáng tin cậy.
- + Thủ tục cho vay đầu tư chặt chẽ về mặt pháp lý.
- + Trong quá trình vay, doanh nghiệp vẫn khai thác tốt tài sản, trả nợ ngân hàng đúng lịch trình cả gốc lẫn lãi.
- + Doanh nghiệp được đầu tư có kinh nghiệm sản xuất, có khả năng cạnh tranh cao.

1.2.2. Chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng trung dài hạn

1.2.2.1. Chỉ tiêu định tính

Có thể nói thước đo chất lượng tín dụng của một ngân hàng chính là sự hài lòng của khách hàng, đồng thời ngân hàng cũng phải đảm bảo hài hòa với an toàn và đạt hiệu quả tín dụng cao nhất.

Chất lượng tín dụng trung và dài hạn được phản ánh thông qua nhiều chỉ tiêu thuộc hai nhóm chỉ tiêu chính là chỉ tiêu định tính và chỉ tiêu định lượng. Về mặt định tính, các chỉ tiêu được thể hiện qua một số khía cạnh sau:

+ Chất lượng tín dụng được thể hiện thông qua khả năng đáp ứng tốt nhu cầu của khách hàng, thủ tục đơn giản, thuận tiện, cung cấp vốn nhanh chóng, kịp thời, an toàn, kỳ hạn và phương thức thanh toán phù hợp với chu kỳ kinh doanh của khách hàng. Có thể nói thước đo chất lượng tín dụng chính là sự hài lòng của khách hàng, đồng thời ngân hàng cũng phải đảm bảo hài hòa với an toàn và đạt hiệu quả tín dụng cao nhất.

+ Những ngân hàng có lịch sử hoạt động lâu đời, cơ sở vật chất trang thiết bị tốt, đồng thời ngân hàng tham gia vào nhiều hình thức huy động vốn, đa dạng hoá và không ngừng ứng dụng các dịch vụ ngân hàng mới. Ngân hàng có tổng nguồn vốn huy động lớn, ổn định có lượng khách hàng vay đông đảo chứng tỏ ngân hàng có uy tín.

+ Ngoài ra chất lượng tín dụng còn được xem xét thông qua tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của ngân hàng, tình hình khai thác tiềm năng của ngân hàng trên địa bàn hoạt động.

1.2.2.2. Chỉ tiêu định lượng

Chỉ tiêu định lượng gồm một số chỉ tiêu cơ bản như:

(1) Chỉ tiêu về dư nợ:

Tổng dư nợ tín dụng ngân hàng bao gồm: Dư nợ vốn ngắn hạn, dư nợ vốn trung dài hạn, vốn góp đồng tài trợ. Chỉ tiêu dư nợ này được tính bằng số tuyệt đối, nó phản ánh doanh số cho vay của ngân hàng trong một thời kỳ nhất định thường là một năm. Tổng dư nợ cao chứng tỏ ngân hàng cho vay được nhiều, uy tín của ngân hàng tương đối tốt, có khả năng thu hút khách hàng. Ngược lại, khi tổng dư nợ thấp chứng tỏ ngân hàng không có khả năng mở rộng và phát triển

cho vay, từ đó có thể thấy rằng uy tín của ngân hàng chưa cao, chưa có khả năng thu hút khách hàng, khả năng tiếp thị kém, ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của cả ngân hàng. Tuy nhiên chúng ta không thể chỉ dựa vào riêng một chỉ tiêu này để đánh giá, tùy từng thời điểm chỉ tiêu này sẽ phản ánh những thực trạng khác nhau. Do đó khi đánh giá chúng ta phải đặt vào mối quan hệ với nguồn vốn điều kiện kinh doanh cụ thể, của khách hàng và ngân hàng.

Dư nợ tín dụng trung dài hạn

$$* \text{Chỉ tiêu dư nợ} = \frac{\text{Dư nợ tín dụng trung dài hạn}}{\text{Tổng dư nợ tín dụng}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh tỷ trọng dư nợ tín dụng trung dài hạn trên tổng dư nợ tín dụng của ngân hàng. Qua chỉ tiêu này chúng ta có thể so sánh được quy mô của tín dụng trung dài hạn so với tín dụng ngắn hạn của ngân hàng. Tỷ lệ dư nợ này càng cao chứng tỏ ngân hàng này có quy mô tín dụng trung dài hạn đáp ứng được nhu cầu của khách hàng cũng như của nền kinh tế. Tuy từng ngân hàng cụ thể và tùy từng thời điểm mà ngân hàng mong muốn tỷ lệ này cao sẽ đem lại cho ngân hàng thu nhập cao do lãi suất tín dụng trung dài hạn cao song rủi ro đối với ngân hàng cũng cao.

(2) Vòng quay vốn tín dụng:

Doanh số thu nợ trung dài hạn trong kỳ

$$* \text{Vòng quay vốn tín dụng} = \frac{\text{Doanh số thu nợ trung dài hạn trong kỳ}}{\text{Dư nợ trung dài hạn bình quân trong kỳ}}$$

Ngân hàng thu nợ theo kế hoạch thoả thuận trong hợp đồng tín dụng. Sau đó lại tiến hành cho vay dự án mới. Vòng quay tín dụng nhỏ hơn hoặc bằng chu kỳ sản xuất kinh doanh chứng tỏ khách hàng hoàn trả nợ vay đúng hạn, có nghĩa là chất lượng tín dụng tốt và ngược lại ngân hàng phải gia hạn nợ và có thể chuyển nợ quá hạn, đưa tài sản có không sinh lời tăng, phản ánh chất lượng tín dụng yếu. Tuy nhiên chúng ta không chỉ thể dựa vào một chỉ tiêu vòng quay vốn tín dụng trung dài hạn thường dùng để đầu tư vào tài sản cố định, đổi mới công nghệ do vậy thời gian thu hồi vốn lâu.

(3) Hệ số sử dụng vốn:

$$* \text{ Hệ số sử dụng vốn} = \frac{\text{Tổng dư nợ trung dài hạn}}{\text{Tổng nguồn vốn trung dài hạn}}$$

Hệ số sử dụng vốn cho biết khả năng sử dụng nguồn vốn trung dài hạn huy động được để cho vay trung dài hạn là cao hay thấp.

(4) Chỉ tiêu về nợ quá hạn:

$$* \text{ Chỉ tiêu nợ quá hạn} = \frac{\text{Nợ quá hạn tín dụng trung dài hạn}}{\text{Tổng dư nợ tín dụng trung dài hạn}}$$

$$* \text{ Chỉ tiêu nợ khó đòi 1} = \frac{\text{Nợ khó đòi trung dài hạn}}{\text{Nợ quá hạn trung dài hạn}}$$

$$* \text{ Chỉ tiêu nợ khó đòi 2} = \frac{\text{Nợ khó đòi trung dài hạn}}{\text{Tổng dư nợ tín dụng trung dài hạn}}$$

Tỷ lệ nợ quá hạn xem xét giá trị các khoản nợ quá hạn trung dài hạn trong tổng dư nợ trung dài hạn, còn tỷ lệ nợ khó đòi xem xét đến giá trị các khoản nợ trung dài hạn khó đòi trong nợ quá hạn. Các chỉ tiêu trên là những chỉ tiêu quan trọng khi đánh giá chất lượng tín dụng trung dài hạn. Tỷ lệ nợ quá hạn trung dài hạn cao biểu hiện chất lượng tín dụng của ngân hàng thấp, rủi ro cao vì số lượng lớn nợ không được hoàn trả đúng hạn, ảnh hưởng đến khả năng thanh toán của ngân hàng. Do vậy không phải dư nợ tín dụng trung dài hạn càng cao thì càng tốt bởi điều đó còn phải phụ thuộc nhiều yếu tố khác như việc quản lý và chất lượng các khoản tín dụng đó.

(5) Chỉ tiêu về lợi nhuận:

$$\text{* Chỉ tiêu lợi nhuận 1} = \frac{\text{Lợi nhuận tín dụng trung dài hạn}}{\text{Tổng dư nợ tín dụng trung dài hạn}}$$

$$\text{* Chỉ tiêu lợi nhuận 2} = \frac{\text{Lợi nhuận tín dụng trung dài hạn}}{\text{Tổng lợi nhuận}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh khả năng sinh lời của tín dụng trung dài hạn. Nó cho biết một đồng dư nợ tín dụng trung dài hạn mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận. Bất kì một khoản tín dụng nào cũng sẽ không thể được đánh giá là có chất lượng cao nếu không đem lại lợi nhuận thực tế cho ngân hàng. Tỷ lệ này càng cao chứng tỏ chất lượng tín dụng trung dài hạn tại ngân hàng càng tốt, mang lại lợi nhuận cao cho cả ngân hàng. Mỗi một ngân hàng có một cách đánh giá về chỉ tiêu này khác nhau song hầu như không có một con số chính xác cụ thể nào để làm căn cứ đưa ra so sánh, mà các ngân hàng dựa vào chỉ tiêu này của từng dự án cụ thể của từng năm để đánh giá chất lượng tín dụng trung dài hạn của ngân hàng mình.

1.2.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng trung dài hạn

1.2.3.1. Nhân tố thuộc về phía ngân hàng

- Quy mô và cơ cấu kỳ hạn của nguồn vốn NHTM: Muốn cho vay được thì điều kiện trước tiên là ngân hàng phải có vốn. Nhưng chỉ có vốn thôi thì chưa đủ, do yêu cầu phải đảm bảo khả năng thanh toán thường xuyên nên các khoản vay trung và dài hạn của ngân hàng cần phải được tài trợ chủ yếu bởi nguồn vốn trung và dài hạn, bao gồm nguồn vốn có thời hạn từ một năm trở lên và các nguồn vốn huy động có thời hạn dưới một năm nhưng có tính ổn định cao trong thời gian dài. Nếu một ngân hàng có nguồn vốn dồi dào nhưng chủ yếu là nguồn vốn ngắn hạn, không ổn định thì không thể mở rộng cho vay trung và dài hạn được. Các nguồn vốn mà một NHTM có thể sử dụng để cho vay trung và dài hạn có quy mô và cơ cấu khác nhau trong tổng nguồn vốn của ngân hàng. Quy

mô các nguồn vốn này là một trong những nhân tố quyết định quy mô cho vay trung và dài hạn của ngân hàng.

- Thẩm định dự án: Đối với ngân hàng khi quyết định cho vay đối với bất kỳ khách hàng nào cũng phải xem xét kỹ lưỡng, toàn diện về khách hàng và dự án đầu tư để xác định tính khả thi của dự án và đồng thời quyết định cho vay. Việc thẩm định dự án đầu tư sẽ giúp ngân hàng thực hiện được điều đó, và cũng giúp ngân hàng có thể tư vấn, giúp đỡ chủ đầu tư sửa đổi những điểm không hợp lý trong dự án để có thể thực hiện dự án hiệu quả hơn và ngân hàng cũng có thể cho vay được. Thẩm định là một công việc đòi hỏi nhiều thời gian và kỹ thuật tính toán riêng. Nếu việc thẩm định không được tiến hành chặt chẽ và chính xác thì khả năng xảy ra rủi ro đối với ngân hàng sẽ rất lớn và khoản cho vay chắc chắn sẽ không cao.

- Thông tin tín dụng: Thông tin tín dụng luôn là yếu tố cơ bản cần thiết cho công tác quản lý dù ở bất kỳ lĩnh vực nào. Nhờ có thông tin tín dụng mà ngân hàng có thêm cơ sở để đánh giá uy tín, năng lực thực sự của khách hàng. Thông tin tín dụng càng nhanh chóng, chính xác và toàn diện thì khả năng phòng chống rủi ro trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng càng tốt. Trên thực tế, nhiều ngân hàng do thu thập thông tin về khách hàng không đầy đủ, thiếu sót nên cho vay vượt quá nhiều lần vốn tự có của doanh nghiệp, cho vay không đủ tài sản đảm bảo nợ vay... Chính những món vay đó khi không hoàn trả được sẽ gây nên thiệt hại rất lớn cho ngân hàng.

- Năng lực giám sát và xử lý các tình huống tín dụng của ngân hàng: Cho dù công tác thẩm định dự án, thẩm định khách hàng được tiến hành tốt, giúp cho ngân hàng lựa chọn được những khách hàng tốt, những dự án khả thi có khả năng sinh lời cao song đó chưa phải là sự đảm bảo chắc chắn để có được chất lượng tín dụng cao, đặc biệt là với tín dụng trung và dài hạn. Bởi lẽ hoạt động sản xuất kinh doanh trong thời gian dài luôn chứa đựng những rủi ro tiềm ẩn không thể lường trước được. Bản thân dự án trong quá trình thực hiện cũng làm nảy sinh những tình huống ngoài dự kiến. Chính vì vậy mà công tác giám sát và xử lý các tình huống tín dụng sau khi cho vay có ý nghĩa rất quan trọng.

Hoạt động giám sát chủ yếu tập trung vào các vấn đề như: sự tuân thủ đúng mục đích sử dụng vốn của doanh nghiệp; tình hình hoạt động thực tế của dự án, tiến độ trả nợ, quá trình sử dụng, bảo quản và biến động tài sản của doanh nghiệp; những vấn đề mới nảy sinh trong quá trình thực hiện dự án. Thực hiện tốt công tác này sẽ giúp ngân hàng phát hiện và ngăn chặn kịp thời những biểu hiện tiêu cực như sử dụng vốn sai mục đích, âm mưu tẩu tán tài sản, lừa đảo ngân hàng. Đồng thời, qua việc luôn bám sát hoạt động của doanh nghiệp thì ngân hàng có thể có biện pháp giúp đỡ doanh nghiệp thông qua việc cung cấp thông tin bổ ích, kịp thời, đưa ra các lời khuyên hoặc trực tiếp giúp đỡ các doanh nghiệp khi gặp khó khăn bằng cách gia hạn nợ, điều chỉnh kỳ hạn nợ, cho vay thêm nhằm giúp cho việc thực hiện dự án của doanh nghiệp đạt hiệu quả cao nhất, qua đó góp phần nâng cao chất lượng tín dụng trung và dài hạn.

- Chính sách tín dụng của ngân hàng: Chính sách tín dụng của ngân hàng là một hệ thống các biện pháp nhằm liên quan đến việc mở rộng hoặc hạn chế tín dụng nhằm đạt được các mục tiêu của ngân hàng đó trong từng thời kỳ, ảnh hưởng trực tiếp đến số lượng các khoản cho vay, quy mô từng khoản vay, các khoản đảm bảo và nhiều yếu tố khác.

- Chính sách lãi suất: ngân hàng thương mại thực hiện đi vay để cho vay với lãi suất cao hơn. Nguồn vốn hoạt động chủ yếu của ngân hàng là bằng nguồn vốn huy động, khi huy động vào sẽ trả lãi suất cho người gửi tiền, và khi cho vay họ sẽ thu được lãi suất cho vay. Trong cơ chế thị trường thì lãi suất luôn biến động, phụ thuộc vào cung cầu trên thị trường. Do đó phải có một chính sách lãi suất phù hợp làm cơ sở cho ngân hàng nâng cao hiệu quả tín dụng trung dài hạn.

- Công nghệ ngân hàng, trang thiết bị kỹ thuật cũng là một nhân tố tác động tới chất lượng tín dụng trung và dài hạn của ngân hàng, nhất là trong thời đại khoa học kỹ thuật phát triển như vũ bão hiện nay.

- Chất lượng nhân sự và quản lý nhân sự của ngân hàng: Cho dù khoa học kỹ thuật hiện đại đã mở ra cơ hội tự động hóa trong nhiều lĩnh vực song nhân tố con người vẫn luôn giữ vai trò quyết định. Đặc biệt trong hoạt động tín dụng ngân hàng là hoạt động phức tạp, có liên quan đến nhiều vấn đề của đời sống xã

hội thì vai trò của con người lại càng quan trọng. Các phương tiện kỹ thuật hiện đại chỉ có thể trợ giúp chứ không thể thay thế được sự nhạy cảm hay kinh nghiệm của người cán bộ tín dụng.

1.2.3.2. Nhân tố thuộc về khách hàng

- Nhu cầu đầu tư của doanh nghiệp: Bất kỳ loại hàng hóa hay dịch vụ nào muốn tiêu thụ được thì cần phải có người mua. Tín dụng ngân hàng cũng vậy, ngân hàng không thể cho vay nếu như không có người vay. Xét trong phạm vi toàn bộ nền kinh tế thì nhu cầu vốn trung và dài hạn cho đầu tư phát triển luôn là cần thiết nhưng với từng NHTM thì không phải lúc nào cũng như vậy. Do số lượng doanh nghiệp có quan hệ với ngân hàng là có hạn và có những lúc nhu cầu đầu tư của các doanh nghiệp này không cao, chẳng hạn trong giai đoạn hoạt động kinh doanh gặp khó khăn các doanh nghiệp thường có xu hướng thu hẹp sản xuất. Trong trường hợp đó nhu cầu vốn trung và dài hạn của các doanh nghiệp sẽ không cao và do đó ngân hàng sẽ gặp khó khăn nếu muốn mở rộng tín dụng.

- Khả năng của doanh nghiệp trong việc đáp ứng các điều kiện, tiêu chuẩn tín dụng của ngân hàng: Để đảm bảo an toàn, tránh rủi ro khi cho vay, các NHTM thường đặt ra những điều kiện, tiêu chuẩn tín dụng nhằm phân loại, chọn ra những khách hàng có thể hay không thể cho vay. Chỉ những khách hàng nào đáp ứng đầy đủ các yêu cầu của ngân hàng thì mới được xem xét cho vay. Những điều kiện tiêu chuẩn này có thể rất khác nhau tùy theo ngân hàng cụ thể, song nhìn chung các ngân hàng đều quan tâm tới một số vấn đề sau: tính hợp lý, hợp pháp của mục đích sử dụng vốn, năng lực tài chính, năng lực sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, tính khả thi của dự án, các biện pháp bảo đảm. Rõ ràng khả năng của doanh nghiệp trong việc đáp ứng các điều kiện, tiêu chuẩn tín dụng sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng tín dụng của ngân hàng. Bởi nếu đa số các khách hàng không thể đáp ứng được yêu cầu của ngân hàng, có thể do điều kiện đặt ra quá khắt khe, không thực tế hoặc do khả năng của các doanh nghiệp quá thấp, thì ngân hàng không thể mở rộng cho vay trong khi vẫn bảo đảm an toàn tín dụng.

- Khả năng của doanh nghiệp trong việc quản lý và sử dụng khoản vay có hiệu quả: Khi cho vay thì ngân hàng trông đợi khoản trả nợ sẽ được lấy từ chính kết quả hoạt động của dự án chứ không phải bằng cách phát mại tài sản thế chấp, cầm cố. Điều này lại phụ thuộc vào hiệu quả quản lý và sử dụng vốn vay của doanh nghiệp. Có nhiều yếu tố cần thiết để đảm bảo cho việc sử dụng vốn vay của doanh nghiệp đạt hiệu quả cao, trong đó có một số nhân tố giữ vai trò quyết định như vị thế, năng lực thị trường của doanh nghiệp, năng lực công nghệ, chất lượng đội ngũ nhân sự, trình độ quản lý của doanh nghiệp.

1.2.3.3. Các nhân tố khác quan khác

❖ Môi trường kinh tế xã hội

- Môi trường tự nhiên: Nói chung môi trường tự nhiên không tác động trực tiếp tới hoạt động tín dụng của ngân hàng mà vai trò của nó thể hiện qua sự tác động đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp mà hoạt động của chúng phụ thuộc nhiều vào điều kiện tự nhiên như các doanh nghiệp hoạt động trong các ngành nông nghiệp, ngư nghiệp. Điều kiện tự nhiên diễn biến thuận lợi hay bất lợi sẽ ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, do đó ảnh hưởng tới khả năng trả nợ cho ngân hàng.

- Môi trường kinh tế: Là một tế bào trong nền kinh tế, sự tồn tại và phát triển của ngân hàng cũng như doanh nghiệp chịu ảnh hưởng rất nhiều của môi trường này. Sự biến động của nền kinh tế theo chiều hướng tốt hay xấu sẽ làm cho hiệu quả hoạt động của ngân hàng và doanh nghiệp biến động theo. Đặc biệt, trong điều kiện quốc tế hóa mạnh mẽ như hiện nay, hoạt động của các ngân hàng và doanh nghiệp không chỉ chịu ảnh hưởng của môi trường kinh tế trong nước mà cả môi trường kinh tế quốc tế. Những tác động do môi trường kinh tế gây ra có thể là trực tiếp đối với ngân hàng hoặc tác động xấu đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, qua đó gián tiếp ảnh hưởng tới chất lượng tín dụng ngân hàng.

- Môi trường chính trị, xã hội: Sự ổn định của môi trường chính trị, xã hội là một căn cứ quan trọng để ra quyết định của các nhà đầu tư. Nếu môi trường này ổn định thì các nhà đầu tư sẽ yên tâm thực hiện việc mở rộng đầu tư và do

đó nhu cầu vốn tín dụng ngân hàng trung và dài hạn tăng lên. Ngược lại nếu môi trường bất ổn thì họ sẽ tìm cách thu hẹp sản xuất để bảo toàn vốn, hạn chế rủi ro khi đó nhu cầu vốn tín dụng ngân hàng.

❖ **Môi trường pháp lý**

Các nhân tố pháp lý bao gồm tính đồng bộ của hệ thống pháp luật. Tính đầy đủ và thông nhất của các văn bản dưới luật, đồng thời gắn liền với quá trình chấp hành pháp luật và trình độ dân trí.

Môi trường pháp lý tạo hành lang cho kinh doanh tín dụng ngân hàng, ngân hàng hoạt động trong hành lang hẹp được kiểm soát chặt chẽ bởi Nhà nước vì đây là lĩnh vực quan trọng và nhạy cảm cần phải kiểm soát hậu quả của nó, tuy vậy không phải là không còn nhiều bất cập. Môi trường pháp lý không chặt chẽ nhiều khe hở và bất cập sẽ tạo cơ hội cho các doanh nghiệp yếu kém làm ăn bất chính, lừa đảo lẫn nhau và lừa đảo ngân hàng. Môi trường pháp lý không chặt chẽ và thiếu sự ổn định cũng khiến các nhà đầu tư trung thực e dè, không dám mạnh dạn đầu tư phát triển sản xuất kinh doanh do đó hạn chế nhu cầu về vốn tín dụng ngân hàng.

1.3. Sự cần thiết phải nâng cao chất lượng tín dụng trung dài hạn

Nâng cao chất lượng tín dụng trung dài hạn là một tất yếu khách quan đối với các ngân hàng thương mại hiện nay. Bởi lẽ tín dụng trung dài hạn có vai trò quan trọng không chỉ đối với riêng ngân hàng thương mại, doanh nghiệp mà còn góp phần thúc đẩy quá trình phát triển kinh tế đất nước.

1.3.1. Đối với Ngân hàng thương mại

Đối với ngân hàng thương mại, nâng cao chất lượng tín dụng nói chung và tín dụng trung dài hạn nói riêng là một nhiệm vụ hết sức quan trọng hàng đầu mang tính chất sống còn đối với hoạt động của ngân hàng, vì hoạt động tín dụng mang lại nguồn thu nhập chủ yếu cho ngân hàng.

Các ngân hàng thương mại là trung gian tài chính lớn nhất, đóng vai trò quan trọng trong việc khơi nguồn vốn từ những nơi chưa có điều kiện sinh lời đem cho vay ở những nơi có cơ hội sinh lời. Như vậy, hoạt động chủ yếu của ngân hàng thương mại một mặt thu hút các nguồn vốn tiền tệ nhàn rỗi trong xã hội, mặt khác phân phối nó dưới hình thức cho vay để thu lợi nhuận. Việc cho

vay thường mang lại lợi tức cao nhưng mức độ rủi ro thường cao hơn các loại dịch vụ khác. Bởi vậy, các ngân hàng muốn tồn tại và phát triển buộc phải tìm nhiều biện pháp thực hiện việc đầu tư vốn nhằm bảo đảm thu được hiệu quả cao, đồng thời giảm rủi ro đến mức thấp nhất.

Tín dụng trung dài hạn mang lại lợi nhuận chủ yếu cho các ngân hàng thương mại, đồng thời nâng cao khả năng cạnh tranh cho các ngân hàng. Tín dụng trung dài hạn cả về số lượng và chất lượng là hoạt động mang tính chiến lược của các ngân hàng thương mại. Với những khoản tín dụng trung dài hạn có quy mô lớn và lãi suất cao, thời gian dài, tín dụng trung dài hạn mang lại thu nhập chủ yếu trong tổng thể các hoạt động của ngân hàng thương mại từ trước tới nay. Khi nền kinh tế càng phát triển, sự cạnh tranh của các ngân hàng ngày càng mạnh mẽ thì việc mở rộng và nâng cao chất lượng tín dụng trung dài hạn là một nhu cầu tất yếu khách quan. Với hệ thống nhiều ngân hàng thương mại, sự cạnh tranh giữa các ngân hàng là động lực thúc đẩy các ngân hàng đa dạng hóa hoạt động của mình, trong đó có đa dạng hóa hoạt động tín dụng. Việc mở rộng và nâng cao chất lượng tín dụng trung dài hạn giúp các ngân hàng xâm nhập được vào thị trường mới, phân tán rủi ro trong hoạt động tín dụng.

Mặt khác, tín dụng trung dài hạn còn là cách thức khả thi để giải quyết nguồn vốn huy động còn dư thừa tại mỗi ngân hàng thương mại, đồng thời là cách để ngân hàng gọi vốn hiệu quả, thu được lợi nhuận, qua đó phát triển hoạt động của mình.

1.3.2. Đối với doanh nghiệp

Tín dụng trung dài hạn tạo điều kiện cho việc ứng dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật: ngày nay khi mà khoa học kỹ thuật đã đạt được những thành tựu rực rỡ, đặc biệt là những thành tựu trong những ngành khoa học ứng dụng đã tạo ra thời cơ cũng như những thách thức đối với sự tồn tại và phát triển của một tổ chức trên thị trường.

Tín dụng trung dài hạn là nguồn tài trợ giúp doanh nghiệp có điều kiện mở rộng quy mô sản xuất, mở rộng thị trường. Bất cứ doanh nghiệp nào cũng muốn mở rộng sản xuất đi kèm theo đó là mở rộng thị trường hoạt động của mình. Mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh không phải là hoạt động mà

doanh nghiệp có thể tiến hành nhanh chóng một sớm một chiều mà còn tùy thuộc vào rất nhiều yếu tố trong đó quan trọng là cần có nguồn vốn dài hạn. Để đáp ứng nhu cầu vốn dài hạn đó, doanh nghiệp có thể huy động vốn dưới nhiều hình thức như tự tích lũy vốn trong quá trình sản xuất kinh doanh, phát hành cổ phiếu, trái phiếu...

Bên cạnh đó, tín dụng trung dài hạn còn góp phần thúc đẩy doanh nghiệp sử dụng vốn có hiệu quả. Trong thời hạn của khoản vay, ngân hàng thực hiện chức năng giám sát hoạt động sử dụng vốn với tư cách là chủ sở hữu vốn cho vay đối với các doanh nghiệp. Ngân hàng căn cứ vào các nguyên tắc tín dụng, hướng các doanh nghiệp sử dụng vốn đúng mục đích có hiệu quả, đôn đốc khách hàng vay vốn trả gốc và lãi đúng thời hạn thoả thuận đã ký trong hợp đồng tín dụng. Khác với vốn tự có là không phải trả chi phí vốn, vốn vay ngân hàng phải chịu những điều kiện ràng buộc về lãi suất, thời hạn và mục đích sử dụng tiền vay nên các doanh nghiệp vay vốn phải có sự tính toán chi phí sản xuất hợp lý, tốc độ vòng quay vốn nhanh. Để đảm bảo trả nợ ngân hàng đúng hạn và có lợi nhuận giữ lại. Mặt khác, trong quá trình kiểm tra giám sát sử dụng vốn vay, ngân hàng sẽ giúp doanh nghiệp phát hiện những nhược điểm, sai sót từ đó có biện pháp khắc phục kịp thời nhằm hạn chế rủi ro có thể xảy ra đối với doanh nghiệp cũng như rủi ro liên quan đối với ngân hàng thương mại.

Một điểm nữa đó là tín dụng trung dài hạn còn là trợ thủ đắc lực của doanh nghiệp trong việc thoả mãn và chớp cơ hội kinh doanh. Nhiều doanh nghiệp khi có các dự án đầu tư nhưng không có nguồn vốn để đáp ứng do lượng vốn cần đầu tư nhiều và thời gian dài. Nên không thể thực hiện được các dự án này. Cũng có những dự án nhiều doanh nghiệp biết và có cơ hội thực hiện nhưng không có nguồn vốn để đáp ứng, do đó các dự án này cũng không thực hiện được. Tín dụng trung dài hạn giúp doanh nghiệp thoả mãn lượng vốn đầu tư cho các dự án và chớp các cơ hội kinh doanh. Ngoài ra khi các doanh nghiệp đi vay vốn trung dài hạn tại NHTM, họ có thể điều chỉnh kỳ hạn trả nợ, nghĩa là họ có thể trả nợ sớm hơn thời gian quy định trong hợp đồng tín dụng khi họ không cần đến vốn trung dài hạn nữa. Ngược lại khi doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc trả nợ tại một thời điểm nhất định nào đó thì có thể xin ngân hàng điều chỉnh kỳ

hạn trả nợ hoặc gia hạn nợ. Việc trả nợ vốn vay trung dài hạn cũng được xây dựng theo một sự phân chia ổn định và hợp lý, do đó doanh nghiệp có thể chủ động tìm kiếm các nguồn trả nợ một cách dễ dàng hơn.

1.3.3. Đối với nền kinh tế

Tín dụng ngân hàng tác động có hiệu quả đến nhịp độ phát triển kinh tế, thúc đẩy cạnh tranh trong nền kinh tế thị trường. Trong nền kinh tế thị trường, tiền tệ là công cụ kinh tế phục vụ cho tất cả các mặt hoạt động kinh tế xã hội. Trong lĩnh vực kinh doanh hàng hoá dịch vụ, mọi chu kỳ đều bắt đầu bằng tiền và kết thúc cũng bằng tiền, tạo điều kiện để tái mở rộng sản xuất.

Tín dụng trung dài hạn có vai trò quan trọng trong quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế, phát triển các ngành công nghiệp mũi nhọn, tăng tỷ trọng các ngành sản xuất vật chất, là nền tảng cho phát triển kinh tế đất nước, đáp ứng nhu cầu trước mắt cũng như lâu dài. Đầu tư cho vay trung dài hạn trực tiếp hay gián tiếp góp phần phát triển khoa học công nghệ, tạo công ăn việc làm, ổn định lạm phát, nâng cao đời sống của dân cư, phát triển lực lượng lao động giúp nền kinh tế tăng trưởng ổn định.

Tín dụng ngân hàng nói chung và tín dụng trung dài hạn nói riêng làm giảm hệ số tiền nhàn rỗi trong lưu thông, đáp ứng nhu cầu vốn cho tái sản xuất mở rộng. Trong nền kinh tế thường xuyên xuất hiện các nguồn vốn bằng tiền tạm thời nhàn rỗi của các thành phần kinh tế đồng thời cần được giải quyết. Lúc này tín dụng ngân hàng là công cụ để giải quyết mâu thuẫn đó về cung cầu vốn tiền tệ. Thông qua chức năng phân phối lại vốn theo nguyên tắc có hoàn trả của tín dụng, các nguồn vốn được đưa vào luân chuyển thông qua hệ thống NHTM, tạo cơ sở thúc đẩy luân chuyển vật tư hàng hoá và sử dụng vốn có hiệu quả lớn hơn. Nhu cầu về vốn tăng lên theo mức độ phát triển, sản xuất kinh doanh đòi hỏi tín dụng ngân hàng đáp ứng nhu cầu tăng đó. Tín dụng ngân hàng đóng vai trò tích lũy tập trung vốn, nhờ có công cụ tín dụng các doanh nghiệp có thể mở rộng quy mô sản xuất, nền kinh tế có thể tái sản xuất mở rộng nhanh chóng hơn, đặc biệt đối với tín dụng trung dài hạn, nó giúp các doanh nghiệp nói riêng và cả nền kinh tế nói chung hoạt động một cách liền mạch, không ngắt quãng và là một kênh truyền dẫn vốn có hiệu quả. Thông qua cho vay trung dài hạn mà xây

dụng cơ sở hạ tầng, đổi mới công nghệ, góp phần đẩy nhanh quá trình tái sản xuất mở rộng, đầu tư phát triển kinh tế.

Tín dụng trung dài hạn là đòn bẩy kinh tế quan trọng trong quá trình mở rộng quan hệ kinh tế quốc tế. Trong điều kiện hiện nay, sự phát triển kinh tế của mỗi quốc gia gắn liền với thị trường thế giới, nền kinh tế đóng trước đây đã nhường bước cho nền kinh tế mở phát triển. Tín dụng trung dài hạn đã trở thành một trong những phương tiện nối liền kinh tế các nước với nhau dưới hình thức: tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu, tín dụng hỗ trợ phát triển, cho vay viện trợ...

CHƯƠNG II

THỰC TRẠNG CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TRUNG VÀ DÀI HẠN TẠI NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM – CHI NHÁNH ĐỒ SƠN

2.1. Tổng quan về Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh Đồ Sơn

2.1.1. Giới thiệu về Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam

Trong quá trình phát triển theo yêu cầu và đòi hỏi của nền kinh tế thị trường hệ thống ngân hàng Việt Nam chia làm hai cấp, phân định rõ chức năng quản lý của Ngân hàng Nhà nước và chức năng kinh doanh của Ngân hàng thương mại. Sau khi nghị định 53/HĐBT ban hành ngày 26/3/1988 có hiệu lực thì ngày 01/07/1988, Ngân hàng Công thương Việt Nam đã ra đời và đi vào hoạt động. Là ngân hàng thương mại lớn, giữ vai trò quan trọng, trụ cột của ngành Ngân hàng Việt Nam, Vietinbank có mạng lưới hoạt động được phân bố rộng khắp trên 63 tỉnh thành trên cả nước, gồm: 157 Sở giao dịch, chi nhánh, gần 1000 Phòng giao dịch; 2 Văn phòng đại diện trong nước; 4 Công ty con và có quan hệ giao dịch đại lý với 850 ngân hàng và các định chế tài chính trên thế giới. Vietinbank đã và đang thành lập Văn phòng đại diện, các chi nhánh tại nước ngoài; năm 2010 nhiều tập đoàn tài chính nước ngoài là đối tác, cổ đông chiến lược của Vietinbank. Vietinbank có 4 Công ty hạch toán độc lập là Công ty Cho thuê Tài chính, Công ty TNHH Chứng khoán, Công ty Quản lý Nợ và Khai thác Tài sản, Công ty TNHH Bảo hiểm và 3 đơn vị sự nghiệp là Trung tâm Công nghệ Thông tin và Trung tâm Thẻ, Trường Đào tạo và phát triển nguồn nhân lực. Vietinbank là sáng lập viên và đối tác liên doanh của Ngân hàng INDOVINA và là công ty chuyển mạch tài chính quốc gia Việt Nam (Banknet). Ngân hàng có quan hệ đại lý với trên 850 ngân hàng lớn trên toàn thế giới và là thành viên của Hiệp hội Ngân hàng Việt Nam, Hiệp hội các ngân hàng Châu Á, Hiệp hội Tài chính viễn thông Liên ngân hàng toàn cầu(SWIFT), Tổ chức Phát hành và Thanh toán thẻ VISA, MASTER quốc tế.

Là ngân hàng tiên phong trong việc ứng dụng công nghệ hiện đại và thương mại điện tử tại Việt Nam. Để có thể đứng vững và phát triển, Vietinbank không ngừng nghiên cứu, cải tiến các sản phẩm, dịch vụ hiện có và phát triển các sản phẩm mới nhằm đáp ứng cao nhất nhu cầu của khách hàng: các dịch vụ ngân hàng bán buôn và bán lẻ trong và ngoài nước, cho vay và đầu tư, tài trợ thương mại, bảo lãnh và tái bảo lãnh, kinh doanh ngoại hối, tiền gửi, thanh toán, chuyển tiền, phát hành và thanh toán thẻ tín dụng trong nước và quốc tế, séc du lịch, kinh doanh, chứng khoán, bảo hiểm và cho thuê tài chính...

Ngân hàng Công thương Việt Nam cũng là ngân hàng đầu tiên của Việt Nam được cấp chứng chỉ ISO 9001:2000. Năm 2009 là năm đầu tiên Vietinbank hoạt động theo mô hình ngân hàng cổ phần, đã có nhiều đổi mới và tích cực mang tính đột phá.

2.1.2. Quá trình hình thành và phát triển của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh Đồ Sơn

Cùng với sự ra đời của Ngân hàng Công thương Việt Nam, ngày 08/08/1988, Chi nhánh ngân hàng Đồ Sơn đã chuyển thành Chi nhánh Ngân hàng công thương Đồ Sơn trực thuộc Ngân hàng Công thương Thành phố Hải Phòng đến ngày 15/06/2006 và là Chi nhánh cấp 2. Ngày 16/06/2006, Vietinbank Đồ Sơn được nâng lên thành Ngân hàng cấp I và trực thuộc Vietinbank. Đến ngày 5/8/2009, quyết định đổi tên Vietinbank Đồ Sơn thành Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam - Chi nhánh Đồ Sơn (*Theo quyết định số 117/BB-HĐQT-2009 của Chủ tịch HĐQT NHTMCPCT Việt Nam*).

Sau hơn 20 năm phấn đấu, xây dựng và từng bước trưởng thành, Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh Đồ Sơn (*Vietinbank – Chi nhánh Đồ Sơn*) đã áp dụng nhất quán các thông lệ quốc tế trong công tác điều hành, phát triển và đưa ra thị trường những sản phẩm dịch vụ tài chính đa dạng đáp ứng nhu cầu của khách hàng, tạo uy tín thương hiệu qua chất lượng phục vụ khách hàng, đầu tư vào con người, phát triển tiềm lực cán bộ, nhân viên, khuyến khích sự cống hiến xuất sắc, thưởng công xứng đáng với thành tích và tạo điều kiện cho họ có cơ hội phát triển toàn diện.

Vietinbank – Chi nhánh Đồ Sơn luôn hướng tới tiêu chí mở rộng hoạt động một cách vững chắc, an toàn, bền vững về mặt tài chính, áp dụng công nghệ thông tin hiện đại, cung cấp các dịch vụ và tiện ích thuận lợi, đa dạng và thông thoáng đến các doanh nghiệp và các tầng lớp dân cư trong khu vực, nâng cao và duy trì khả năng sinh lời, phát triển và bồi dưỡng nguồn nhân lực nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh và thích ứng nhanh chóng với quá trình hội nhập kinh tế.

+ Tên giao dịch: Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh Đồ Sơn;

+ Tên giao dịch quốc tế: Vietinbank Do Son Br;

+ Loại hình: Chi nhánh;

+ Địa chỉ: 193 Lý Thánh Tông, P.Ngọc Xuyên, Q.Đồ Sơn, TP.Hải Phòng;

+ Mã số thuế: 0100111948-046;

+ Ngày cấp: 09/07/2010;

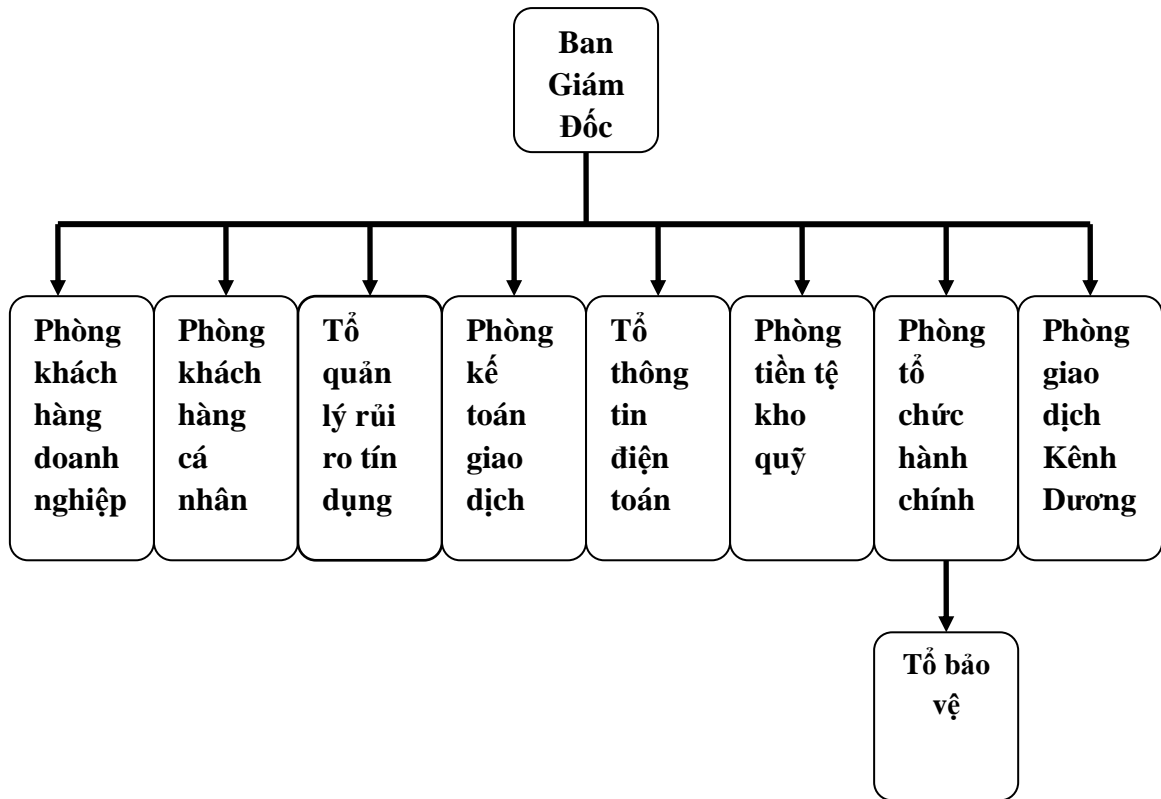
+ Người đại diện: Ông Phạm Minh Trí - Chức vụ: Giám đốc.

2.1.3. Cơ cấu tổ chức bộ máy, chức năng nhiệm vụ của các phòng ban

Tính đến 31/12/2011, tổng số cán bộ công nhân viên của Chi nhánh là 41 người. Trong đó: số cán bộ nữ là 25 người, số cán bộ nam là 16 người. Số cán bộ có trình độ trung cấp và chưa qua trường lớp đào tạo là 14 người. Số cán bộ có trình độ chuyên môn Đại học là 30 người, trong đó có 15 cán bộ đào tạo qua các trường Đại học chính quy, số còn lại xuất phát điểm chủ yếu là đào tạo từ sơ cấp lên Đại học.

Về cơ cấu, Chi nhánh Đồ Sơn bao gồm 7 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 chúng vẫn là một bộ phận không thể tách rời trong ngân hàng, do đó chúng luôn có mối quan hệ chặt chẽ với nhau. Về cơ cấu tổ chức ta có thể khái quát qua sơ đồ sau:

Sơ đồ 1: Cơ cấu tổ chức bộ máy Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- Chi nhánh Đồ Sơn:



Chức năng nhiệm vụ cơ bản:

* **Ban giám đốc:** Lãnh đạo và điều hành mọi hoạt động của Chi nhánh.

* **Phòng KHDN:**

+ Khai thác nguồn vốn bằng VNĐ và ngoại tệ từ khách hàng là doanh nghiệp

+ Thực hiện tiếp thị, hỗ trợ, chăm sóc, tư vấn cho khách hàng về các sản phẩm dịch vụ của NHTMCPCTVN: tín dụng, đầu tư, chuyển tiền, mua bán ngoại tệ...

+ Thẩm định, xác định, quản lý các giới hạn tín dụng cho các khách hàng có nhu cầu giao dịch và tài trợ thương mại, trình cấp có thẩm quyền quyết định theo quy định của Vietinbank.

+ Thực hiện nghiệp vụ tín dụng và xử lý giao dịch.

+ Quản lý các khoản tín dụng đã được cấp, quản lý tài sản đảm bảo theo quy định của Vietinbank.

- + Thực hiện nhiệm vụ thành viên Hội đồng tín dụng, Hội đồng miễn giảm lãi, Hội đồng xử lý rủi ro.
- + Thực hiện các nghiệp vụ thanh toán xuất nhập khẩu theo hạn mức được cấp.
- + Thực hiện nghiệp vụ liên quan để ký kết hợp đồng mua bán ngoại tệ (*Chuyển khoản*) với các tổ chức kinh tế, cá nhân chuyên phòng kế toán để hạch toán theo quy định của Vietinbank.
- + Cung cấp thông tin của khách hàng cho Tổ quản lý rủi ro để thẩm định độc lập và tái thẩm định theo quy định của Chi nhánh và Vietinbank VN.
- + Cập nhật, phân tích thường xuyên hoạt động kinh tế, khả năng tài chính của khách hàng đáp ứng yêu cầu quản lý hoạt động tín dụng.
- + Thực hiện chấm điểm xếp hạng tín nhiệm đối với khách hàng có nhu cầu quan hệ giao dịch và đang có quan hệ giao dịch tín dụng với Chi nhánh.
- + Nghiên cứu chủ trương, chính sách, pháp luật, các văn bản pháp quy của Nhà nước, của các ngành và của Vietinbank có liên quan đến hoạt động ngân hàng để thực hiện xử lý rủi ro tín dụng.
- + Đề xuất phương án trình các cấp các ngành có liên quan hỗ trợ chi nhanh trong việc xử lý thu hồi các khoản nợ có vấn đề vượt phạm vi, khả năng xử lý của Chi nhánh.
- + Phối hợp với Phòng kế toán đối chiếu các bút toán phát sinh, xử lý các sai sót, chênh lệch theo quy trình nghiệp vụ tài chính thương mại.
- + Dự kiến kế hoạch kinh doanh, phân tích đánh giá tổng hợp báo cáo tình hình hoạt động và kết quả kinh doanh của Chi nhánh.
- + Tổng hợp báo cáo, tổ chức lưu giữ hồ sơ, số liệu, chứng từ, tài liệu theo quy định hiện hành.
- + Tổ chức học tập nâng cao trình độ nghiệp vụ cho cán bộ của Phòng.
- + Làm công tác khác khi được Giám đốc giao.

*** Phòng KHCN:**

- + Khai thác nguồn vốn bằng VNĐ và ngoại tệ từ khách hàng là doanh nghiệp.

+ Thực hiện tiếp thị, hỗ trợ, chăm sóc, tư vấn cho khách hàng về các sản phẩm dịch vụ của ngân hàng: Tín dụng, đầu tư, chuyển tiền, mua bán ngoại tệ...

+ Thẩm định, xác định, quản lý các giới hạn tín dụng cho các khách hàng có nhu cầu giao dịch và tài trợ thương mại, trình cấp có thẩm quyền quyết định theo quy định của Vietinbank.

+ Thực hiện nghiệp vụ tín dụng và xử lý giao dịch.

+ Theo dõi các khoản cho vay bắt buộc tìm biện pháp thu hồi các khoản cho vay này.

+ Quản lý các khoản tín dụng đã được cấp, quản lý tài sản đảm bảo theo quy định của Vietinbank.

+ Thực hiện nhiệm vụ thành viên Hội đồng tín dụng, Hội đồng miễn giảm lãi, Hội đồng xử lý rủi ro.

+ Cung cấp hồ sơ, tài liệu, thông tin của khách hàng cho Tổ quản lý rủi ro để thẩm định độc lập và tái thẩm định theo quy định của Chi nhánh và Vietinbank.

+ Cập nhật, phân tích thường xuyên hoạt động kinh tế, khả năng tài chính của khách hàng đáp ứng yêu cầu quản lý hoạt động tín dụng.

+ Thực hiện chấm điểm xếp hạng tín nhiệm đối với khách hàng có nhu cầu quan hệ giao dịch và đang có quan hệ giao dịch tín dụng với Chi nhánh.

+ Điều hành và quản lý lao động, tài sản, tiền vốn huy động tại các Quỹ tiết kiệm, Điểm giao dịch; hướng dẫn và quản lý nghiệp vụ các dịch vụ ngân hàng, kiểm tra giám sát các hoạt động của Quỹ tiết kiệm, Điểm giao dịch.

+ Thực hiện nghiệp vụ về bảo hiểm nhân thọ và các loại bảo hiểm khác theo hướng dẫn của Vietinbank.

+ Phản ánh kịp thời những vấn đề vướng mắc trong cơ chế nghiệp vụ và những vấn đề mới nảy sinh, đề xuất biện pháp giải quyết trình Giám đốc Chi nhánh xem xét, giải quyết.

+ Nghiên cứu chủ trương, chính sách, pháp luật các văn bản pháp quy của Nhà nước, của các ngành và của Vietinbank có liên quan đến hoạt động ngân hàng để thực hiện xử lý rủi ro tín dụng.

+ Đề xuất phương án trình các cấp các ngành có liên quan hỗ trợ chi nhánh trong việc xử lý thu hồi các khoản nợ có vấn đề vượt phạm vi, khả năng xử lý của chi nhánh.

+ Khai thác, tư vấn chăm sóc khách hàng phát hành thẻ TDQT. Khai thác, tư vấn, ký hợp đồng, chăm sóc khách hàng.

+ Lập kế hoạch cân đối vốn kinh doanh quý, năm.

+ Tổng hợp báo cáo, tổ chức lưu giữ hồ sơ, số liệu, chứng từ, tài liệu theo quy định hiện hành

+ Tổ chức học tập nâng cao trình độ nghiệp vụ cho cán bộ của Phòng.

+ Làm công tác khác khi được Giám đốc giao.

*** Tổ quản lý rủi ro tín dụng:**

Có nhiệm vụ tham mưu cho Giám đốc chi nhánh về công tác quản lý rủi ro của Chi nhánh; Quản lý giám sát thực hiện danh mục cho vay, đầu tư đảm bảo tuân thủ các giới hạn tín dụng cho từng khách hàng. Thẩm định hoặc tái thẩm định khách hàng, dự án, phương án, đề nghị cấp tín dụng, thực hiện chức năng đánh giá, quản lý rủi ro trong toàn bộ các hoạt động ngân hàng theo chỉ đạo của Vietinbank.

*** Phòng kế toán giao dịch:**

Thực hiện các giao dịch trực tiếp với khách hàng; các nghiệp vụ và các công việc liên quan đến công tác quản lý tài chính, chi tiêu nội bộ tại Chi nhánh; cung cấp các dịch vụ ngân hàng liên quan đến nghiệp vụ thanh toán, xử lý hạch toán các giao dịch. Quản lý và chịu trách nhiệm đối với hệ thống giao dịch trên máy, quản lý quỹ tiền mặt đến từng giao dịch viên theo đúng quy định của Nhà nước và Vietinbank. Thực hiện nhiệm vụ tư vấn cho khách hàng về sử dụng các sản phẩm ngân hàng. Thực hiện tác nghiệp phát hành và thanh toán thẻ ghi nợ ATM. Phân tích tổng hợp cung cấp số liệu kịp thời tham mưu cho Ban Giám đốc.

*** Phòng tiền tệ kho quỹ:**

Là phòng nghiệp vụ quản lý an toàn kho quỹ, quản lý tiền mặt theo quy định của NHNN và Vietinbank; ứng và thu tiền cho các Phòng Giao dịch, Điểm

giao dịch trong và ngoài quầy, thu chi tiền mặt cho các doanh nghiệp có thu, chi tiền mặt lớn.

*** Phòng Tổ chức - Hành Chính:**

Thực hiện công tác tổ chức cán bộ và đào tạo tại chi nhánh theo đúng chủ trương chính sách của Nhà nước và quy định của Vietinbank. Thực hiện công tác quản trị và văn phòng phục vụ hoạt động kinh doanh tại chi nhánh, thực hiện công tác bảo vệ, an ninh an toàn tài chính.

Tổ thông tin điện toán thực hiện công tác quản lý, duy trì hệ thống thông tin điện toán tại chi nhánh. Bảo trì bảo dưỡng máy tính đảm bảo thông suốt hoạt động của hệ thống mạng, máy tính của Chi nhánh.

*** Phòng giao dịch:**

Thực hiện các nghiệp vụ như: huy động vốn, cấp tín dụng, cung cấp các dịch vụ ngân hàng và thực hiện các nghiệp vụ khác theo quy định của NHNN, Vietinbank, uỷ quyền của Tổng Giám đốc.

2.1.4. Tình hình hoạt động của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh Đồ Sơn

2.1.4.1. Hoạt động huy động vốn

Với phương châm của Ngân hàng thương mại là “*Đi vay để cho vay*” nên công tác huy động vốn của Vietinbank Đồ Sơn luôn được quan tâm đúng mức, chỉ đạo mở rộng các hình thức huy động vốn kịp thời, chính xác, nhịp nhàng ăn khớp với sự biến động về nhu cầu đầu tư vốn. Vì huy động vốn là một trong những nghiệp vụ quan trọng bậc nhất của các ngân hàng, nó quyết định lượng tiền vốn mà Ngân hàng có thể đem cho vay hoặc đầu tư. Với lượng vốn huy động được càng nhiều sẽ tạo điều kiện rất thuận lợi cho Ngân hàng thực hiện các hoạt động tín dụng của mình.

Các hình thức huy động chủ yếu được áp dụng trong thời gian qua tại Vietinbank Đồ Sơn là: Huy động tiền gửi tiết kiệm, tiền gửi của các tổ chức kinh tế, phát hành công cụ nợ, điều chuyển vốn và nhận vốn điều hòa từ Vietinbank.

Bảng 2.1 – Nguồn huy động vốn của Chi nhánh

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 31/12/2009		31/12/2010				31/12/2011			
	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)	2010/2009		Số tiền	(%)	2011/2010	
					Số tiền	(%)			Số tiền	(%)
Tổng nguồn VHD	262.952	100	344.109	100	81.157	30,86	485.543	100	141.434	41,10
Theo thời gian										
Không kỳ hạn - 12 tháng	195.505	74,35	285.565	82,99	90.06	46,07	445.864	91,83	160.299	56,13
12 tháng – 60 tháng	67.447	25,65	58.544	17,01	-8.903	-13,20	39.679	8,17	-18.865	-32,22
Trên 60 tháng										
Theo hình thức huy động										
Tiền gửi tiết kiệm	213.692	81,27	303.699	88,26	90.007	42,12	413.221	85,10	109.522	36,06
Tiền gửi của các TCKT	19.606	7,46	37.284	10,83	17.678	90,17	65.611	13,51	28.327	75,98
Phát hành công cụ nợ	29.654	11,28	3.126	0,91	-26.528	-89,46	4.943	1,02	1.817	58,13
Khác							1.768	0,36	1.768	
Theo loại tiền										
Tiền gửi VND	247.175	94	320.021	93	72.846	29,47	441.844	91	121.823	38,07
Tiền gửi ngoại tệ	15.777	6	24.088	7	8.311	52,67	43.699	9	19.611	81,42

(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh của Chi nhánh từ năm 2009 – 2011)

Trong những năm gần đây, thị trường đang phải chứng kiến cuộc chạy đua huy động vốn giữa các NHTM. Sự cạnh tranh của các NHTM nhằm thu hút nguồn vốn nhàn rỗi trong dân cư diễn ra rất quyết liệt, thông qua các dịch vụ chăm sóc khách hàng, cạnh tranh lãi suất và các chương trình khuyến mãi có giá trị lớn.

Cũng trong thời gian này, thị trường tài chính cũng đang trải qua khủng hoảng trên toàn thế giới. Vì vậy ngành ngân hàng cũng không tránh khỏi những ảnh hưởng tiêu cực. Việc kinh doanh của Chi nhánh cũng có sự biến động. Tính đến ngày 31/12/2011, tổng nguồn vốn huy động của Chi nhánh là 485.543 triệu đồng, tăng 141.434 so với năm 2010 (tỷ lệ tăng 41,10%). Nhìn lại năm 2010 so với năm 2009 tăng 81.157 triệu đồng (tỷ lệ tăng 30,86%).

Theo hình thức huy động, đối với nguồn huy động chủ yếu là tiền gửi tiết kiệm, ta thấy, năm 2010 so với năm 2009 tăng 90.007 triệu đồng (tăng 42,12%), năm 2011 tăng 109.522 triệu đồng (tăng 36,06%) so với năm 2010. Mặc dù tốc độ tăng trưởng có giảm nhưng vẫn chiếm tỷ trọng lớn so với nguồn khác. Việc huy động vốn lớn từ các tổ chức kinh tế không phải là biện pháp an toàn cho hoạt động kinh doanh của chi nhánh. Sự sụt giảm kinh tế trong năm đã ảnh hưởng không nhỏ đến tình hình huy động vốn từ các tổ chức kinh tế, không chỉ tại chi nhánh mà ảnh hưởng đến toàn hệ thống Ngân hàng. Tuy nhiên đây lại là nguồn vốn mà Ngân hàng chỉ phải trả lãi suất thấp, tốn ít chi phí huy động, ổn định, tạo cơ sở thuận lợi cho việc đầu tư, cho vay và các nghiệp vụ khác.

Xét về mặt thời gian, Chi nhánh huy động theo các loại: không kỳ hạn đến 12 tháng (Vốn ngắn hạn), từ 12 tháng đến 60 tháng (Vốn trung và dài hạn), và trên 60 tháng (Vốn dài hạn). Hình thức có kỳ hạn của Ngân hàng rất đa dạng, đáp ứng được mọi nhu cầu của người gửi. Hiện nay Ngân hàng đang huy động với các thời hạn: 01 tháng, 02 tháng, 03 tháng, 6 tháng, 9 tháng, 12 tháng và trên 12 tháng. Nhìn vào bảng số liệu trên ta có thể thấy, trong tổng nguồn vốn huy động theo thời gian thì nguồn vốn ngắn hạn luôn rất lớn, chiếm khoảng 75 – 90% và vẫn tăng trưởng hàng năm. Năm 2010/2009 tăng 90.06 triệu đồng (tăng 46,07%), năm 2011/2010 tăng 160.299 triệu đồng (tăng 56,13%). Nguồn vốn

ngắn hạn này huy động từ dân cư, doanh nghiệp và được các ngân hàng khác điều chuyển đến.

Khoản tiền huy động từ nguồn trung và dài hạn là quan trọng đối với bất kỳ Ngân hàng nào. Đây là nguồn chủ yếu để ngân hàng tiến hành cho vay trung và dài hạn. Lấy nguồn huy động này để cho vay trung và dài hạn là một cách để giảm bớt rủi ro thanh khoản và rủi ro lãi suất. Nguồn vốn trung và dài hạn không nhiều, chiếm tỷ trọng rất nhỏ và có xu hướng giảm dần trong những năm gần đây. Tiền gửi kỳ hạn từ 12 tháng đến 60 tháng năm 2010 so với năm 2009 giảm 13,20%, năm 2011 lại giảm 32,22% so với năm 2010. Nguyên nhân là do cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu đã ảnh hưởng đến tâm lý khách hàng khi gửi tiền vào ngân hàng. Tuy nhiên ngân hàng cũng đã và đang đưa ra những phương án để đảm bảo ổn định và cân bằng vốn huy động giữa các loại tiền gửi và giữa các kỳ hạn khác nhau, hạn chế rủi ro thanh khoản và rủi ro lãi suất.

Trong cơ cấu tiền gửi của Chi nhánh phân theo loại tiền thì chủ yếu là đồng nội tệ, đồng ngoại tệ chiếm tỷ trọng nhỏ, tuy nhiên tốc độ tăng trưởng nguồn vốn huy động bằng đồng ngoại tệ nhanh hơn tốc độ tăng trưởng nguồn vốn huy động bằng nội tệ. Trong năm 2010, nguồn vốn huy động bằng nội tệ tăng 72.846 triệu đồng (tỷ lệ tăng 29,47%) so với năm 2009, năm 2011 tăng 121.823 triệu đồng (tỷ lệ tăng 38,07%) so với năm 2010. Trong khi đó, nguồn vốn huy động bằng ngoại tệ năm 2009 tăng 52,67% (số tuyệt đối là 8.311 triệu đồng), năm 2011 tăng 81,42% (số tuyệt đối là 19.61 triệu đồng).

2.1.4.2. Hoạt động tín dụng

Song song với việc tạo ra một chính sách huy động vốn hiệu quả, khả năng hoạt động tín dụng và thu hồi vốn cũng luôn là mối quan tâm của một ngân hàng. Khác với hoạt động tín dụng của NHNN Việt Nam, hoạt động tín dụng của Vietinbank Đồ Sơn nói riêng cũng như của các NHTM nói chung là nhằm mục tiêu lợi nhuận dựa trên nguyên tắc “Đi vay để cho vay”. Do đó chất lượng tín dụng luôn được các ngân hàng đặt lên hàng đầu. Trong thời gian qua, Vietinbank Đồ Sơn đã áp dụng hình thức cho vay đa dạng như cho vay ngắn hạn, cho vay trung và dài hạn, cho vay vốn theo dự án theo chỉ định của Chính

phủ, và cho vay tiêu dùng, nhằm khai thác triệt để nhu cầu vay vốn của khách hàng thuộc mọi thành phần kinh tế.

Chi nhánh Đồ Sơn cũng đang chú trọng đầu tư vốn vào khu vực kinh tế ngoài quốc doanh, tạo điều kiện phát triển kinh tế nhiều thành phần phù hợp với đường lối phát triển của Đảng và ngành Ngân hàng trong giai đoạn đổi mới. Nhưng cũng phải nhận thấy rằng việc thực hiện cho vay vốn với khu vực kinh tế ngoài quốc doanh cũng rất phức tạp. Để thành công trong lĩnh vực này yêu cầu đầu tiên của người lãnh đạo Ngân hàng là phải có đội ngũ cán bộ tin dụng lành nghề, có tư cách đạo đức tốt. Hơn thế nữa người lãnh đạo Ngân hàng là người có tinh thần trách nhiệm cao, có năng lực quản lý kinh doanh giỏi. Chính vì vậy mà công tác cho vay giữ vai trò chủ đạo, là cơ sở để tiến hành thực hiện tất cả các hoạt động khác trong Ngân hàng.

Bảng 2.2: Tình hình hoạt động tín dụng của Chi nhánh năm 2009-2011

Đơn vị tính: triệu VND

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010				Năm 2011			
	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)	2010/2009		Số tiền	(%)	2011/2010	
					Số tiền	(%)			Số tiền	(%)
Tổng dư nợ cho vay	246.131	100	563.623	100	317.492	129	812.682	100	249.059	44
Doanh số cho vay	372.657		789.283		416.626	112	1.290.171		500.888	63
Doanh số thu nợ	296.816		471.791		174.975	59	1.041.112		569.321	121
1. Phân theo kỳ hạn nợ										
- Cho vay ngắn hạn	136.928	56	310.082	55	173.154	126	504.372	62	194.29	39
- Cho vay trung dài hạn	109.203	44	253.541	45	144.338	132	308.31	38	54.769	22
2. Phân theo loại tiền										
- Nội tệ	235.086	96	441.887	78	206.801	88	627.353	77	185.466	42
- Ngoại tệ(USD quy đổi VND)	11.045	4	121.736	22	110.691	1002	185.329	23	63.593	52

(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh của Chi nhánh từ năm 2009 – 2011)

Từ bảng số liệu 2.2 ta có thể thấy được tổng quan hoạt động cho vay của Chi nhánh có sự gia tăng đáng kể hằng năm. Tuy nhiên tốc độ tăng này có sự thay đổi đối với năm 2011 so với năm 2010. Cụ thể: doanh số cho vay năm 2010 đạt 789.283 triệu đồng, tăng 112% so với năm 2009; đến năm 2011 đạt 1.290.171 triệu đồng, tăng 63% so với năm 2010. Doanh số thu nợ năm 2011 so với năm 2010 tăng 569.321 triệu đồng, tăng 121% so với năm 2010. Mặc dù công tác cho vay chịu nhiều áp lực do tác động tiêu cực của lạm phát và thị trường tài chính tiền tệ, nhưng Chi nhánh đã chủ động tập trung thực hiện tốt nhiệm vụ đề ra. Chi nhánh không chỉ tăng trưởng dư nợ nóng mà lựa chọn khách hàng có đầy đủ điều kiện vay vốn, chú trọng vào các dự án, phương án vừa và nhỏ thuộc các ngành kinh doanh chế biến lâm sản, dịch vụ vận tải bến bãi, kinh doanh vật liệu xây dựng, kinh doanh dịch vụ khách sạn, nhà hàng, cho vay chứng minh tài chính. Cho vay trung dài hạn là 308.310 triệu đồng, chiếm 38% so với tổng dư nợ, tỷ lệ cho vay trung dài hạn tăng 54.769 triệu đồng (tỷ lệ tăng 22%). Tính đến 31/12/2011, tổng dư nợ cho vay của chi nhánh đạt 812.682 triệu đồng, tăng 44% so với cùng kỳ năm 2010.

Cùng với việc tổng doanh số cho vay tăng lên thì doanh số cho vay ngoại tệ cũng tăng lên, mà chủ yếu là cho vay trung và dài hạn. Cụ thể là năm 2009, doanh số cho vay ngoại tệ là 11,045 triệu đồng, chiếm 4% trên tổng dư nợ. Năm 2010, doanh số đạt 121,736 triệu đồng, tăng 18% so với năm 2009. Năm 2011 vừa qua, con số này tăng lên là 185,329 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 23% trên tổng dư nợ. Nhu cầu vay ngoại tệ của khách hàng chủ yếu nhằm tài trợ cho việc đi du học. Nằm trong khu vực phát triển năng động của thành phố Hải Phòng, các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế trong địa bàn của chi nhánh cũng rất cần vay vốn bằng ngoại tệ để đầu tư phát triển. Vì vậy chi nhánh cần có chiến lược để thu hút nguồn khách hàng tiềm năng này.

2.1.4.3. Hoạt động kinh doanh khác

❖ Nghiệp vụ thanh toán

✓ Thanh toán trong nước:

Công tác kế toán thanh toán là một trong ba trung tâm hoạt động của ngân hàng. Chi nhánh không ngừng hoàn thiện phong cách làm việc, triển khai kịp

thời các chương trình ứng dụng hiện đại hóa công nghệ ngân hàng; ghi chép phản ánh chính xác, đầy đủ và kịp thời mọi nghiệp vụ kinh tế phát sinh, nhằm đáp ứng yêu cầu kinh doanh của ngân hàng và phục vụ khách hàng một cách tốt nhất.

Bảng 2.3: Tình hình hoạt động thanh toán của Chi nhánh năm 2009-2011

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	2009		2010		2011	
	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)
Doanh số thanh toán	7.178.225	100	10.792.566	100	16.280.506	100
TT tiền mặt	1.592.383	22,18	2.053.668	19,03	3.007.954	18,48
TT không dùng tiền mặt	5.585.842	77,82	8.738.898	80,97	13.272.552	81,52
- TT điện tử	1.362.219	24,39	2.852.259	32,64	3.039.107	22,9
- TT nội địa	990.896	17,74	616.340	7,05	1.645.626	12,4
- TT khác	3.232.727	57,87	5.270.299	60,31	8.587.819	64,7

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Chi nhánh Đồ Sơn năm 2009-2010)

Nhìn vào bảng trên ta có thể nhận thấy hoạt động thanh toán của Chi nhánh có tốc độ tăng trưởng khá cao và ổn định (50 - 51%), trong đó thanh toán không dùng tiền mặt chiếm tỷ trọng cao hơn thanh toán tiền mặt (77% - 81%). Cơ cấu thanh toán trên cho thấy Chi nhánh đã tập trung đầu tư khoa học công nghệ vào quá trình hoạt động kinh doanh, với hệ thống thanh toán qua máy ATM tại khu trung tâm tập trung đông dân cư trong Quận. Ngoài ra Chi nhánh còn có nhiều chính sách khuyến khích khách hàng mở tài khoản tại ngân hàng nhằm đẩy nhanh tốc độ thanh toán.

✓ Thanh toán quốc tế:

Nghiệp vụ thanh toán quốc tế (TTQT) đối với chi nhánh còn khá mới mẻ. Đây là nghiệp vụ đặc biệt đòi hỏi ngoài trình độ nghiệp vụ cần phải có trang thiết bị, công nghệ hiện đại mới đáp ứng được yêu cầu. Tuy nhiên phòng Khách hàng doanh nghiệp đã triển khai thực hiện và thu được kết quả khá khả quan:

Bảng 2.4: Hoạt động thanh toán quốc tế tại Chi nhánh năm 2009-2011

Đơn vị tính: USD

Chi tiêu	2009			2010			2011		
	USD	EUR quy đổi USD	Tổng	USD	EUR quy đổi USD	Tổng	USD	EUR quy đổi USD	Tổng
Phát hành L/C		626.441	626.441	1.194.148	2.988.600	4.182.747	1.218.899	3.091.938	4.310.837
TT L/C		345.072	345.072	989.054	1.692.168	2.681.221	1.346.089	3.691.450	5.037.538
Nhờ thu D/P	155.755	316.027	471.782	66.534	772.005	838.539		1.082.912	1.082.912
Nhờ thu D/A								114.345	114.345
TT TT							673.000	990.151	1.663.151

(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Chi nhánh Đồ Sơn năm 2009-2010)

Do đặc điểm khách hàng của Chi nhánh chủ yếu là những đơn vị sản xuất, thường xuyên nhập khẩu nguyên liệu phục vụ sản xuất kinh doanh. Vì vậy, nghiệp vụ thanh toán quốc tế tại Chi nhánh chủ yếu phục vụ cho mở L/C nhập khẩu, thanh toán chuyển tiền và nhờ thu nhập khẩu. Năm 2009 là năm đầu tiên Chi nhánh thực hiện nghiệp vụ thanh toán quốc tế bằng phương thức tín dụng chứng từ (L/C) và bước đầu đã có những kết quả khả quan. Bước sang năm 2010, thanh toán quốc tế có sự gia tăng đột biến. Mở L/C nhập khẩu với tổng trị giá là 4.182.474 USD, tăng 3.556.307 USD so với năm 2009 (tương ứng tỷ lệ tăng 568%); thanh toán L/C đạt 2.681.221 USD, tăng 2.336.149 USD so với

năm 2009 (tỷ lệ tăng 677%). Năm 2011, Chi nhánh tiếp tục mở rộng các hình thức thanh toán khi có doanh thu về nhờ thu D/A và thanh toán TT. Điều đó cho thấy nghiệp vụ thanh toán quốc tế của Chi nhánh đang hoạt động hiệu quả, uy tín của ngân hàng ngày càng được nâng cao.

❖ *Công tác tiền tệ, ngân quỹ:*

Năm 2010, doanh số thu chi tiền mặt đạt 2.268 tỷ đồng, tăng 6% so với năm 2009. Bộ phận kiểm ngân phát hiện và thu giữ 8 triệu đồng tiền giả, trả lại tiền thừa cho khách hàng với tổng số tiền 114 triệu đồng, 3.450 USD và 200 EUR.

Năm 2011, hoạt động ngân quỹ đảm bảo thu chi tiền mặt nhanh chóng, chính xác. Bộ phận kiểm ngân đã trả lại tiền thừa cho khách 205 món với tổng số tiền gần 300 triệu đồng, doanh số thu chi tiền mặt đạt 2.553 tỷ đồng, tăng 12,6% so với năm 2010.

❖ *Dịch vụ ngân hàng:*

Thực hiện phát triển các sản phẩm, dịch vụ trên nền tảng công nghệ hiện đại không chỉ giúp thỏa mãn hơn nữa nhu cầu của khách hàng mà còn giúp Ngân hàng đa dạng hóa các nguồn thu từ dịch vụ và nâng tỷ trọng doanh thu dịch vụ trong tổng doanh thu của Ngân hàng. Đây chính là nguồn thu bền vững, tăng trưởng cao và ít rủi ro. Chi nhánh đã mở rộng quan hệ thanh toán, bảo lãnh với các TCTD trong và ngoài nước. Các hoạt động dịch vụ chủ yếu như dịch vụ thẻ, thanh toán quốc tế, bảo lãnh... Năm 2009 thu từ dịch vụ là 844 triệu đồng, năm 2010 là 3.169 triệu đồng, tăng 2.345 triệu đồng (tỷ lệ tăng 275%) so với năm 2009, đến năm 2011, hoạt động này lại có sự giảm đi so với năm 2010 khi thu về dịch vụ đạt 2.970 triệu đồng, giảm 6,28%.

❖ *Kinh doanh ngoại hối:*

Hoạt động kinh doanh ngoại tệ của Chi nhánh tương đối khả quan. Năm 2009, doanh số kinh doanh ngoại tệ đạt 139 triệu đồng, năm 2010 là 304 triệu đồng, tăng 165 triệu đồng, và năm 2011 là 659 triệu đồng, tăng hơn 50% so với năm 2010. Chi nhánh cũng thường xuyên khai thác ngoại tệ của các doanh nghiệp và các tổ chức tín dụng khác cùng với sự hỗ trợ của NHNN để đảm bảo hoạt động kinh doanh ngoại tệ của đơn vị.

❖ *Chi trả kiều hối:*

Doanh số chi trả kiều hối cũng tăng trưởng đều hàng năm. Doanh số năm 2009 là 2.011.000USD, năm 2010 là 3.245.000USD, năm 2011 là 3.688.000 USD.

2.1.4.4. Kết quả hoạt động kinh doanh

Hiện nay, các NHTM đang phải đối mặt với nhiều khó khăn do sự biến động phức tạp của thị trường trong nước và quốc tế. Song có thể nói rằng, Vietinbank – Chi nhánh Đồ Sơn là một trong những chi nhánh hoạt động hiệu quả của trong hệ thống chi nhánh của NHCT. Được như vậy có thể nói là do Chi nhánh đã nắm bắt kịp thời những cơ hội để phát triển trong quá trình hội nhập. Bên cạnh đó là sự nỗ lực của tập thể cán bộ công nhân viên trong toàn Chi nhánh đã góp sức không nhỏ vào thành công của Ngân hàng. Điều đó đã mang lại thành tích đáng kể trong hoạt động kinh doanh, mang lại doanh thu lớn cho Ngân hàng, đồng thời góp một khoản không nhỏ vào Ngân sách nhà nước.

Bảng 2.5: Kết quả hoạt động kinh doanh của Vietinbank Chi nhánh Đồ Sơn

Đơn vị tính: triệu VND

Chi tiêu	Năm 2009	2010			2011		
		Số tiền	2010/2009		Số tiền	2011/2010	
			Số tiền	(%)		Số tiền	(%)
Doanh Thu	40.728	64.275	23.547	57,81	193.306	129.031	200,75
Chi Phí	33.496	53.199	19.703	58,82	172.084	118.885	223,47
Lợi nhuận	7.233	11.075	3.842	53,13	21.222	10.147	91,61

(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh của Chi nhánh Đồ Sơn 2009-2011)

Qua bảng số liệu 2.5 ta thấy mặc dù chịu ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu nhưng Chi nhánh vẫn đảm bảo hoạt động kinh doanh ổn định và hiệu quả, tăng tối đa các nguồn thu, giảm tối đa chi phí trên cơ sở lợi nhuận hợp lý. Năm 2010, doanh thu đạt 64.275 triệu đồng, tăng 57,81% so với năm 2009. Năm 2011 tiếp tục đà tăng trưởng với quy mô vốn huy động lớn cùng với mạng lưới khách hàng được mở rộng và đa dạng hóa các dịch vụ tại Chi

nhánh nên doanh thu có sự gia tăng đột biến, tăng 200,75% so với năm 2010. Việc nâng cao chất lượng và mở rộng mạng lưới khách hàng, đặc biệt là các chương trình khuyến mãi lớn khiến chi phí của Chi nhánh cũng tăng cao. Năm 2010 chi phí cho hoạt động kinh doanh là 53.199 triệu đồng, tăng 58,82% so với năm 2009 thì đến năm 2011, chi phí tăng cao, tăng 223,47% so với cùng kỳ năm trước. Tuy nhiên, lợi nhuận của Chi nhánh vẫn tăng 91,61% so với năm 2010, vượt mức kế hoạch đặt ra. Lợi nhuận của Chi nhánh tăng chủ yếu là do doanh thu từ hoạt động Ngân hàng tăng, mà nguồn thu chủ yếu của Chi nhánh là từ lãi của hoạt động cho vay. Mặt khác lợi nhuận tăng cũng do Chi nhánh đã cân đối được nguồn thu chi... Đây là biểu hiện tích cực, chứng tỏ những định hướng và chính sách của Chi nhánh là hoàn toàn phù hợp với yêu cầu của thị trường.

Trong năm nay, Chi nhánh đã triển khai một loạt các sản phẩm dịch vụ của ngân hàng bán lẻ như: tiền gửi tiết kiệm – lãi suất thả nổi, tiền gửi đầu tư – lãi suất thả nổi, tiền gửi tiết kiệm lãi suất bậc thang theo thời gian, tiền gửi thanh toán – lãi suất bậc thang... nhiều sản phẩm dịch vụ mới đặc biệt là các sản phẩm huy động vốn, góp phần đa dạng hóa dịch vụ, tạo điều kiện cho khách hàng dễ lựa chọn các dịch vụ, nâng cao tầm ảnh hưởng và uy tín của mình trong vùng.

2.2. Thực trạng chất lượng tín dụng trung và dài hạn tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh Đồ Sơn

2.2.1. Quy chế tín dụng trung và dài hạn tại chi nhánh

2.2.2.1. Nguyên tắc tín dụng trung dài hạn

Sử dụng vốn có mục đích: Nguyên tắc này của tín dụng trung dài hạn cũng là nguyên tắc chung của các loại tín dụng. Khách hàng phải cam kết sử dụng tín dụng theo mục đích được thoả thuận với ngân hàng, không trái với những quy định của pháp luật, và các quy định khác của ngân hàng cấp trên. Luật pháp quy định phạm vi hoạt động cho các ngân hàng. Bên cạnh đó mỗi ngân hàng có thể có mục đích và phạm vi hoạt động riêng. Mục đích tài trợ được ghi trong hợp đồng tín dụng đảm bảo ngân hàng không tài trợ cho các hoạt động trái luật và việc tài trợ đó là phù hợp với cương lĩnh của ngân hàng. Chính vì vậy khách hàng cũng phải cam kết việc sử dụng vốn là đúng mục đích như trong hợp đồng tín dụng quy định.

Quan hệ tín dụng thực hiện trên cơ sở thoả thuận giữa 2 bên: Quan hệ tín dụng phải được thực hiện trên cơ sở người cần vốn có nhu cầu đi vay ngân hàng và ngân hàng có khả năng đáp ứng. Ngoài ra nhu cầu của người đi vay và khả năng đáp ứng vốn của ngân hàng phải nằm trong khuôn khổ mà pháp luật quy định, người đi vay có thể lựa chọn ngân hàng cung cấp vốn, ngân hàng cũng có quyền lựa chọn đối tượng khách hàng để cho vay. Do đó hợp đồng tín dụng phải được thực hiện trên cơ sở thoả thuận giữa người đi vay và người cho vay.

Nguyên tắc có kỳ hạn, hoàn trả vốn gốc và lãi: khách hàng phải cam kết hoàn trả vốn (*Gốc*) và lãi với thời gian xác định. Các khoản tín dụng của ngân hàng chủ yếu có nguồn gốc từ các khoản tiền gửi của khách hàng và các khoản ngân hàng vay mượn. Ngân hàng phải có trách nhiệm hoàn trả cả gốc và lãi như đã cam kết. Do vậy, ngân hàng luôn yêu cầu người nhận tín dụng phải thực hiện đúng cam kết này. Đây là điều kiện để ngân hàng tồn tại và phát triển.

Nguyên tắc có hiệu quả kinh tế xã hội cao: Thực hiện nguyên tắc này có nhiều ý nghĩa và cũng chính để bảo đảm cho việc thực hiện nguyên tắc sử dụng vốn có mục đích. Khi các dự án vay trung dài hạn đem lại hiệu quả kinh tế xã hội, cũng chính là việc các dự án đem lại lợi ích cho chính người đi vay. Do đó mục đích vay của họ được thực hiện đúng, dự án mang lại lợi nhuận cho người đi vay. Họ sẽ có khả năng thanh toán vốn gốc, lãi cho ngân hàng và thực hiện các điều kiện trong hợp đồng tín dụng.

2.2.2.2. Các quy định cho vay trung và dài hạn của Chi nhánh

- *Mục đích cho vay*: Mục đích tài trợ cho vay trung và dài hạn nhằm đáp ứng nhu cầu vốn cho các dự án có thời gian thu hồi chậm. Cụ thể là các dự án có khả năng thu hồi vốn từ 01 năm trở lên.

Mục đích cho vay của ngân hàng còn nhằm sử dụng nguồn vốn huy động dư thừa tại ngân hàng cho các dự án, đem lại cho các dự án những khoản lợi nhuận đồng thời mang lại thu nhập cho chính ngân hàng. Nhìn chung mục đích cho vay trung và dài hạn của ngân hàng thương mại là nhằm mục tiêu đem lại lợi nhuận cho ngân hàng, duy trì sự hoạt động của ngân hàng. Ngoài ra một số khoản cho vay trung dài hạn của các ngân hàng thương mại không nhằm mục

tiêu thu lợi nhuận mà cho vay theo sự uỷ thác của chính phủ, uỷ thác của ngân hàng thế giới

- *Đối tượng cho vay*: Đối tượng cho vay trung và dài hạn của Vietinbank gồm nhiều loại khách hàng khác nhau. Trong chính sách tín dụng của ngân hàng luôn có sự ưu tiên và mở rộng các loại khách hàng khác nhau, chính vì vậy doanh số cho vay trung và dài hạn của ngân hàng và của các chi nhánh luôn chiếm tỷ lệ cao. Đối tượng cho vay trung và dài hạn theo quy định của ngân hàng bao gồm: Hộ kinh doanh cá thể, các doanh nghiệp tư nhân, doanh nghiệp nhà nước, công ty TNHH, hợp tác xã, các tổ chức kinh tế chính trị, xã hội...

- *Thời hạn cho vay trung và dài hạn*: Theo quy định hiện nay của ngân hàng nhà nước Việt Nam và cũng là quy định của Vietinbank Việt Nam, cho vay trung hạn, có thời hạn từ 12 tháng đến 5 năm, cho vay dài hạn có thời hạn trên 5 năm và thời hạn có thể lên đến 20-30 năm, một số trường hợp có thể lên đến 40 năm.

- *Nguồn vốn cho vay*: Theo quy định của Vietinbank nguồn vốn để cho vay trung và dài hạn của ngân hàng và của các chi nhánh trực thuộc Vietinbank là từ nguồn vốn huy động của ngân hàng. Nguồn huy động là từ nguồn trung và dài hạn của chi nhánh và một phần nguồn vốn huy động ngắn hạn được sử dụng để cho vay trung và dài hạn theo tỷ lệ quy định của Ngân Hàng Nhà Nước.

- *Lãi suất tín dụng trung và dài hạn*: Lãi suất cho vay của chi nhánh được xác định trên cơ sở lãi suất cho vay trung và dài hạn của Ngân Hàng Nhà Nước, lãi suất trên thị trường, số tiền vay, thời hạn cho vay, loại khách hàng.

- *Mức tín dụng*: Ngân hàng cấp tín dụng cho khách hàng trên cơ sở xem xét nhu cầu của khách hàng và khả năng đáp ứng của ngân hàng. Khi xác định hạn mức cấp tín dụng cho khách hàng theo quy định của Vietinbank và tại Chi nhánh phải được tính cụ thể bảo đảm các nguyên tắc tín dụng của Vietinbank và của Ngân Hàng Nhà Nước.

* Đối với tín dụng trung và dài hạn hạn mức tín dụng được tính toán như sau:

(Tín dụng ngân hàng = Nhu cầu đầu tư - Các nguồn khác tham gia tài trợ)

- Nếu khách hàng chưa vay ngân hàng trên cơ sở thẩm định nêu các điều kiện đảm bảo thì ngân hàng có thể cho vay bằng với nhu cầu vừa tính. Nếu khách hàng đang vay ngân hàng thì số tiền có thể cho vay thêm là:

- Số tiền có thể cho vay thêm = nhu cầu vay ngắn hạn ngân hàng trong kỳ
- Dư nợ đến thời điểm xin vay.

- *Tài sản đảm bảo*: Theo quy định hiện nay của Vietinbank và của Ngân hàng Nhà Nước tài sản dùng để đảm bảo cho các khoản vay trung và dài hạn đó là tài sản hình thành từ bản thân vốn đi vay, các tài sản thuộc sở hữu hợp pháp của người đi vay, có thể bảo đảm được thực hiện bởi bên thứ ba.

- *Phương thức cho vay*: Nhằm đáp ứng được cho nhu cầu đa dạng của khách hàng ngân hàng có các phương thức cho vay trung và dài hạn như: Cho vay mua sắm máy móc, thiết bị trả góp, cho vay kỳ hạn, tín dụng tuần hoàn.

- *Quy trình thẩm định dự án đầu tư*: Thẩm định dự án trong cho vay trung và dài hạn là yếu tố rất quan trọng. Trong quy trình tín dụng của Vietinbank và tại chi nhánh quy định rõ ràng các bước trong thẩm định một dự án đầu tư:

- Thu thập tài liệu, thông tin cần thiết cho việc đánh giá phân tích.
- Xử lý thông tin, đánh giá phân tích.
- Nội dung thẩm định dự án đầu tư gồm:
 - + Thẩm định tư cách pháp nhân vay vốn.
 - + Phân tích tình hình hoạt động sản xuất, kinh doanh, tài chính của doanh nghiệp trong những năm gần đây (*ít nhất là 3 năm liên tục gần đây*) gồm:
 - + Phân tích tình hình tài chính.
 - + Thẩm định sự cần thiết phải đầu tư.
 - + Thẩm định về phương diện kỹ thuật như thẩm định về quy mô, về mặt công nghệ và trang thiết bị, về phương diện tổ chức, quản lý vận hành của dự án.
 - + Thẩm định tính khả thi của dự án về nội dung kinh tế tài chính. Đặc biệt phải tính toán kỹ lưỡng 2 chỉ tiêu quan trọng nhất là : Giá trị hiện tại ròng NPV và tỷ suất thu hồi vốn nội tại IRR.
 - + Sau khi đã xem xét thẩm định dự án phải lập tờ trình kết quả thẩm định các dự án đầu tư.

2.2.2. Chất lượng tín dụng trung và dài hạn tại Ngân hàng TMCP Công thương – Chi nhánh Đồ Sơn

2.2.2.1. Quy mô tín dụng tại chi nhánh

Chỉ tiêu phản ánh quy mô tín dụng đó là doanh số cho vay. Quy mô của tín dụng trung dài hạn sẽ được thể hiện qua chỉ tiêu doanh số cho vay và dư nợ tín dụng trung dài hạn.

Bảng 2.6: Tình hình cho vay của chi nhánh qua các năm 2009, 2010, 2011

Đơn vị tính: triệu VND

Năm	2009		2010		2011	
	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)
Doanh số cho vay	372.657	100	789.283	100	1.290.171	100
Cho vay ngắn hạn	267.483	71,78	521.361	66,05	970.616	70,23
Cho vay TDH	105.174	28,22	267.922	33,95	379.555	29,77
Doanh số thu nợ	296.816	100	471.791	100	1.041.112	100
Cho vay ngắn hạn	204.592	68,93	348.207	73,81	716.326	68,8
Cho vay TDH	92.224	31,07	123.584	26,19	324.786	31,2
Tổng dư nợ	246.131		563.623		812.682	

(Nguồn: Phòng KHDN, Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh Đồ Sơn)

Trong những năm qua, doanh số cho vay, doanh số thu nợ, dư nợ đều có sự tăng trưởng. Doanh số cho vay năm 2010 tăng 416.626 triệu đồng so với năm 2009 với tốc độ tăng bình quân 112%/năm, trong đó doanh số cho vay trung dài hạn là 267.922 triệu đồng, chiếm 33,95%, tăng 154,74% so với năm 2009. Đến năm 2011, doanh số cho vay vẫn có sự tăng trưởng về số tuyệt đối, đạt 1.290.171 triệu đồng, tăng 500.888 triệu đồng so với năm 2010 (tỷ lệ tăng 63%). Doanh số cho vay trung dài hạn đạt 379.555 triệu đồng, tăng 111.633 triệu đồng (tỷ lệ tăng 41,6%). Mặc dù tỷ lệ tăng trưởng về doanh số cho vay tín dụng trung dài hạn giảm nhưng đó là phù hợp với bối cảnh nền kinh tế thế giới có nhiều

biến động trong năm 2011. Điều đó cho thấy tốc độ tăng trưởng tín dụng trung dài hạn phụ thuộc rất nhiều vào tình hình đầu tư của địa phương. Xét về mặt tỷ trọng cho thấy Chi nhánh đã và đang thực hiện tốt những kế hoạch và mục tiêu đặt ra để phát triển và mở rộng hoạt động tín dụng trung dài hạn với tỷ trọng cho vay của mảng tín dụng này trên tổng doanh số cho vay tăng đều qua các năm. Doanh số thu nợ tín dụng trung dài hạn năm 2010 là 123.584 triệu đồng, tăng 31.360 triệu đồng (tỷ lệ tăng 34%) so với năm 2009, năm 2011 đạt 324.786 triệu đồng, tăng 201.202 triệu đồng (tỷ lệ tăng 162,8%) so với năm 2010. Sự tăng trưởng mạnh về doanh số thu nợ tín dụng cho thấy công tác thu nợ của ngân hàng hoạt động năm 2011 là tương đối tốt, đảm bảo sự ổn định cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

2.2.2.2. Cơ cấu tín dụng trung dài hạn

❖ Cơ cấu tín dụng trung dài hạn trên tổng dư nợ

Năm 2011 là năm có nhiều biến động tiêu cực đối với nền kinh tế thế giới. Không chỉ sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp bị ảnh hưởng mà hoạt động kinh doanh của các ngân hàng thương mại cũng chịu nhiều tác động. Trong bối cảnh đó, Vietinbank Chi nhánh Đồ Sơn cũng đã có những thay đổi trong cơ cấu tín dụng của mình.

Bảng 2.7: Tín dụng trung dài hạn trên tổng dư nợ

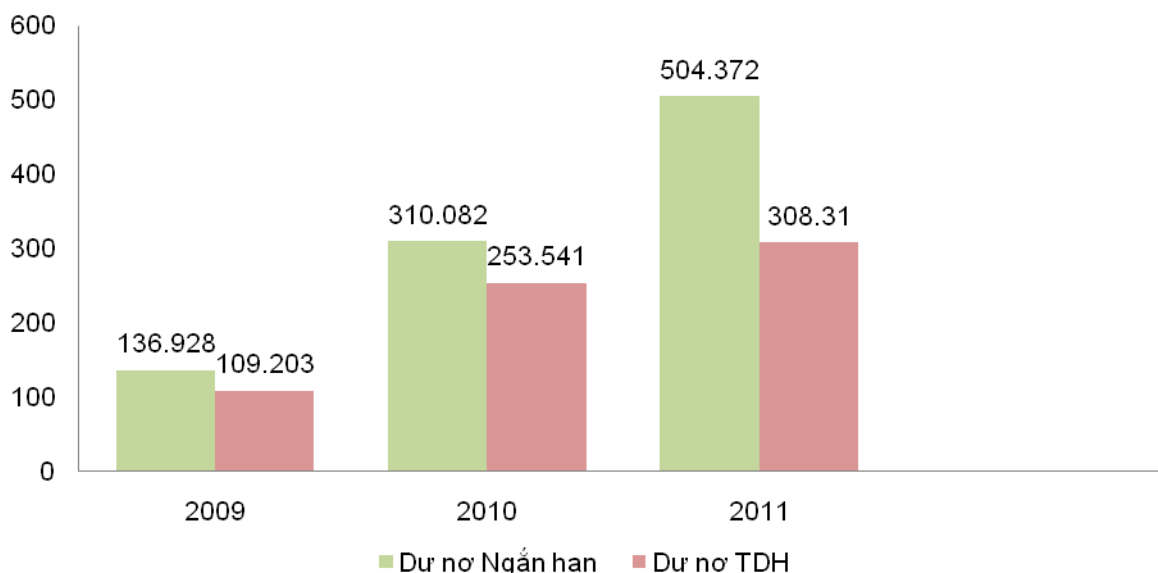
Đơn vị tính: triệu VND

Năm	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011	
	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)
Tín dụng ngắn hạn	136.928	55,6	310.082	55,0	504.372	62,1
Tín dụng TDH	109.203	44,4	253.541	45,0	308.310	37,9
Tổng dư nợ	246.131	100	563.623	100	812.682	100

(Nguồn: Phòng KHDN, Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh Đồ Sơn)

Biểu đồ 2.1: Cơ cấu tín dụng trung và dài hạn trong tổng dư nợ tín dụng tại Chi nhánh

Đơn vị tính: triệu VND



Bảng 2.7 và biểu đồ 2.1 phản ánh sự tăng trưởng của quy mô tín dụng theo thời gian. Đồ Sơn là một vùng biển, phát triển chủ yếu dựa vào ngành du lịch, đánh bắt thủy hải sản, ngành công nghiệp chế biến... Do vậy trong những năm qua, chi nhánh luôn chú trọng đầu tư cho vay ngắn hạn với các doanh nghiệp kinh doanh các ngành nghề này nên cho vay ngắn hạn thường chiếm tỷ trọng lớn (từ 50 – 60%), còn lại là cho vay trung và dài hạn. Năm 2010, dư nợ tín dụng trung dài hạn là 253.541 triệu đồng, chiếm 45%, năm 2011 là 308.310 triệu đồng, chiếm 37,9%. Trong khi cho vay ngắn hạn tăng cả về giá trị tuyệt đối lẫn tương đối thì nghiệp vụ cho vay trung và dài hạn tuy vẫn tăng về giá trị tuyệt đối nhưng có tỷ trọng giảm, song điều này là hợp lý với cơ cấu và hướng phát triển của vùng. Mặt khác, đặc điểm của tín dụng trung và dài hạn là khối lượng lớn, thời gian sử dụng dài, vòng quay vốn chậm nên nguồn vốn huy động khó có thể đáp ứng được. Năm 2011 là năm đầy sóng gió với nền kinh tế Việt Nam nói chung và hoạt động của các doanh nghiệp cũng như hệ thống ngân hàng thương mại nói riêng. Tỷ lệ lạm phát cao làm cho đồng Việt Nam trở nên mất giá nên các nhà đầu tư, các doanh nghiệp cũng thu hẹp phạm vi đầu tư mở rộng sản xuất kinh doanh. Để chống lạm phát, Chính phủ và NHNN đã đưa ra những chính

sách “Thắt chặt tiền tệ”, “Thắt chặt tài khóa” khiến cho nguồn vốn của nền kinh tế giảm đi, các NHTM cũng thiếu vốn dẫn đến những cuộc “Chạy đua lãi suất” để huy động vốn, làm cho giá cả của việc sử dụng vốn tăng cao. Vì vậy, các doanh nghiệp vốn năng lực sản xuất kinh doanh đã bị suy yếu nghiêm trọng nay lại thêm khan hiếm vốn, khả năng tiếp cận vốn cũng bị suy giảm do lãi suất tín dụng trở nên đắt đỏ. Đó là nguyên nhân dẫn đến nhu cầu vay vốn trung dài hạn giảm. Nhưng tất cả những tác động của nền kinh tế nói chung ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Vietinbank - Chi nhánh Đồ Sơn chỉ là tương đối vì nhìn một cách tổng thể ta có thể nhận xét địa bàn quận Đồ Sơn có quy mô chưa phải là lớn, các doanh nghiệp cũng như các nhà đầu tư lớn trên địa bàn chưa phải là nhiều do vậy mức độ ảnh hưởng là không lớn. Dù tỷ trọng dư nợ tín dụng trung dài hạn có giảm nhưng xét trong tổng cơ cấu thì vẫn ở mức đảm bảo hoạt động kinh doanh của chi nhánh có hiệu quả. Trong tương lai, Chi nhánh cần phải có chiến lược mở rộng tín dụng trung và dài hạn. Đây là một mảng hoạt động không thể thiếu được trong hoạt động của chi nhánh nếu chi nhánh muốn thu được lợi nhuận cao hơn.

❖ Cơ cấu tín dụng theo loại tiền:

Bảng 2.8: Cơ cấu tín dụng theo loại tiền tại Chi nhánh

Đơn vị tính: triệu VND

Năm	2009		2010		2011	
	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)
Chỉ tiêu						
Nội tệ	98.158	90	131.777	52	172.746	56
Ngoại tệ (USD quy đổi VND)	11.045	10	121.763	48	135.564	44
Tổng dư nợ TDH	109.203	100	253.541	100	308.310	100

(Nguồn: Phòng KHDN, Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh Đồ Sơn)

Nhìn vào bảng 2.5 ta thấy dư nợ tín dụng trung dài hạn ngoại tệ năm 2010 và 2011 tăng mạnh so với năm 2009. Năm 2009, tỷ trọng cho vay bằng ngoại tệ chỉ là 10% thì đến năm 2010 tăng lên là 48% so với tổng dư nợ tín dụng trung

dài hạn (chủ yếu vay bằng USD). Năm 2011, cho vay ngoại tệ vẫn được duy trì ổn định, đạt 135.564 triệu đồng, chiếm 44% so với dư nợ tín dụng trung dài hạn. Tình hình này kéo theo cơ cấu tín dụng trung dài hạn theo đồng nội tệ có xu hướng giảm dần. Có sự tăng cao của cho vay đồng ngoại tệ, giảm cho vay đồng nội tệ là do thời điểm này, khi lãi suất cho vay tiền đồng khá cao khiến các doanh nghiệp khó tiếp cận nguồn vốn ngân hàng, trong khi đó vốn ngoại tệ lại có lãi suất thấp hơn (5,5% - 8%/năm), vì vậy các doanh nghiệp có xu hướng vay USD, làm cho dư nợ tín dụng theo ngoại tệ tăng cao. Mặt khác, nằm trong khu vực phát triển năng động của thành phố Hải Phòng, các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế trong địa bàn của chi nhánh cũng rất cần vay vốn bằng ngoại tệ để đầu tư phát triển. Vì vậy chi nhánh cần có chiến lược để thu hút nguồn khách hàng tiềm năng này.

2.2.2.3. Tình hình nợ quá hạn và nợ khó đòi

Chỉ tiêu nợ quá hạn là chỉ tiêu quan trọng để đánh giá các khoản tín dụng có chất lượng hay không để từ đó chi nhánh có cái nhìn tổng quan hơn về hoạt động tín dụng của mình đồng thời đưa ra các biện pháp phòng tránh rủi ro tín dụng. Về tình hình nợ quá hạn của chi nhánh được thể hiện qua bảng tính hình nợ quá hạn tại chi nhánh như sau:

Bảng 2.9: Tình hình nợ quá hạn tại Chi nhánh phân theo tiêu chuẩn nợ

Đơn vị tính: triệu VND

Chỉ tiêu	Số dư cuối năm 2009	Số dư cuối năm 2010	Số dư cuối năm 2011
Nhóm 1: - Nợ đủ tiêu chuẩn	245.962	563.623	801.864
Nhóm 2: - Nợ cần chú ý	169	không có	7.035
Nhóm 3: - Nợ dưới tiêu chuẩn	không có	không có	không có
Nhóm 4: - Nợ nghi ngờ	không có	không có	3.783
Nhóm 5: - Nợ có khả năng mất vốn	không có	không có	không có

(Nguồn: Phòng KHDN, Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh Đồ Sơn)

Dường như hoạt động cho vay của chi nhánh năm vừa qua diễn biến có nhiều biến động. Năm 2010 là năm mà việc kiểm soát các khoản nợ quá hạn là tốt nhất khi không có khoản nợ quá hạn nào. Sang đến năm 2011, mặc dù doanh số cho vay tăng trưởng nhưng lại xuất hiện các khoản nợ nhóm 2 và nhóm 4. Nợ nhóm 2 là các khoản nợ được tổ chức tín dụng đánh giá là có khả năng thu hồi đầy đủ cả nợ gốc và lãi nhưng có dấu hiệu khách hàng suy giảm khả năng trả nợ. Nợ nhóm 4 nằm trong nhóm nợ xấu (nợ xấu từ nhóm 3 đến nhóm 5) năm 2011 là 3.783 triệu đồng, trong đó nợ xấu của tín dụng trung dài hạn là 1.485 triệu đồng.

Bảng 2.10: Nợ quá hạn tín dụng trung và dài hạn

Đơn vị tính: triệu VND

Năm	2009	2010	2011
Nợ quá hạn TDH	54	0	4.459
Tổng dư nợ TDH	109.203	253.541	308.310
Tỷ lệ nợ quá hạn (%)	0.05%	0.00%	1.45%

(Nguồn: Phòng KHDN, Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh Đồ Sơn)

Nếu năm 2009, tỷ lệ nợ quá hạn của tín dụng trung dài hạn trên tổng dư nợ trung dài hạn chỉ là 0,05%, năm 2010 không có thì năm 2011 tỷ lệ này tăng đến 1,45%. Điều này không có nghĩa là chất lượng tín dụng của ngân hàng bị giảm sút. Nó cho thấy một phần nào sự ảnh hưởng của nền kinh tế đến hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Khi hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp gặp khó khăn, hàng tồn kho nhiều, các dự án đầu tư hoạt động không hiệu quả thì việc xuất hiện nợ quá hạn, nợ khó đòi là điều tất yếu. Tuy nhiên, nếu đánh giá chất lượng tín dụng nói chung và chất lượng tín dụng trung dài hạn nói riêng thì chất lượng tín dụng ở chi nhánh đạt kết quả rất tốt. Tốc độ tăng trưởng tín dụng trung dài hạn của chi nhánh như ta vừa đánh giá là cao và có nhiều tiềm năng thì kết hợp với chỉ tiêu nợ quá hạn ta thấy chi nhánh đang thực hiện đúng quan điểm về chất lượng tín dụng đó là tăng trưởng về quy mô đi đôi với việc đảm bảo chất lượng tín dụng. Để thực hiện được điều này chi nhánh không ngừng cải tiến quy trình tín dụng, tăng cường giám sát khoản vay, có biện

pháp xử lý kịp thời các khoản vay có dấu hiệu không bình thường, tăng cường công tác thẩm định dự án, chất lượng cán bộ tín dụng cũng không ngừng được nâng cao. Với tốc độ tăng trưởng tín dụng trung dài hạn như năm 2010 và những năm tiếp theo chi nhánh cần tiếp tục phát huy thế mạnh này. Trong điều kiện trên địa bàn có một số NHTM hoạt động, sự cạnh tranh giữa các ngân hàng không thể tránh khỏi, để thu hút khách hàng thì chất lượng tín dụng phải được đặt lên hàng đầu.

2.2.2.4. Thu nhập từ hoạt động tín dụng trung dài hạn

Bảng 2.11: Thu nhập từ hoạt động tín dụng tại Chi nhánh

Đơn vị tính: triệu VND

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011	
	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)
Thu từ tín dụng ngắn hạn	13.992	49,84	23.312	54,3	62.016	53,9
Thu từ tín dụng TDH	14.082	50,16	19.620	45,7	53.243	46,1
Tổng thu từ hoạt động tín dụng	28.074	100	42.932	100	115.259	100

(Nguồn: Phòng KHDN, Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh Đồ Sơn)

Nhìn vào bảng thu nhập từ hoạt động tín dụng ta thấy thu nhập từ hoạt động tín dụng trung dài hạn có sự tăng trưởng giữa năm 2009 so với năm 2011. Tăng trưởng thu nhập từ tín dụng trung dài hạn năm 2010 so với năm 2009 là 5.538 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ là 39,32 %. Năm 2011 so với năm 2010 tăng 33.623 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 171,37%. Tuy nhiên về tỷ trọng tín dụng trung dài hạn lại có sự giảm sút. Năm 2009 thu nhập từ hoạt động tín dụng chiếm 50,16% nhưng đến năm 2010 thu nhập từ hoạt động tín dụng giảm xuống chỉ chiếm 45,7% trong tổng thu nhập từ hoạt động tín dụng, năm 2011 tăng lên chiếm 46,1%. Tỷ lệ tăng trưởng trên đã phản ánh sự ổn định trong hoạt động tín dụng của Chi nhánh.

2.3. Đánh giá chất lượng tín dụng trung và dài hạn tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh Đồ Sơn

2.3.1. Kết quả đạt được

Do đặc thù riêng về phạm vi, địa bàn hoạt động, đối tượng khách hàng, môi trường kinh doanh chủ yếu là các ngành kinh doanh chế biến lâm sản, dịch vụ vận tải bến bãi, kinh doanh vật liệu xây dựng, kinh doanh dịch vụ khách sạn nhà hàng, cho vay chứng minh tài chính, cho vay tiêu dùng và các hộ tư nhân cá thể. Bên cạnh những ưu điểm là dễ dàng cho Ngân hàng khi tìm kiếm khách hàng vay, song kinh tế ngoài quốc doanh bộc lộ nhiều hạn chế mạo hiểm. Vì thông thường các đối tượng này còn hoạt động nhỏ lẻ, sổ sách kế toán không chặt chẽ gây khó khăn cho Ngân hàng cho việc thẩm định và kiểm tra giám sát. Mặt khác, họ có những thủ thuật lừa đảo tinh vi, khôn khéo và bài bản hơn so với các Doanh nghiệp nhà nước.

Hơn nữa trên địa bàn có hai Ngân hàng cũng cho vay. Năm 2011 nguồn vốn cho vay kinh tế ngoài quốc doanh tăng lên do các đơn vị kinh doanh chế biến lâm sản, ngành vận tải ổn định sản xuất do nhu cầu san lấp mặt bằng xây dựng nhiều, bốn đơn vị lớn là khách hàng truyền thống của Ngân hàng: đó là Công ty TNHH vận tải Hoàng Trường, Doanh nghiệp tư nhân Phương Nam, Công ty TNHH Huy Hoàng Anh, Công ty TNHH Minh Hương hoạt động kinh doanh đều có lãi. Tuy nhiên một số Doanh nghiệp thuộc cơ khí, cơ điện, vật liệu xây dựng, nuôi trồng thủy sản, chăn nuôi còn gặp khó khăn do dịch bệnh và hàng sản xuất ra tiêu thụ chậm. Từ tình hình hoạt động của doanh nghiệp có ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động cho vay của Ngân hàng.

Hoạt động tín dụng trung và dài hạn đã góp một phần vào sự thành công trong hoạt động kinh doanh của NHTMCP CT Việt Nam - chi nhánh Đồ Sơn chất lượng tín dụng trung và dài hạn vẫn được đảm bảo thể hiện qua sự tăng trưởng của tín dụng trung và dài hạn cũng như tỷ lệ nợ quá hạn vẫn giữ ở mức an toàn. Những kết quả mà Chi nhánh đạt được trong những năm qua:

- Mặc dù có nhiều khó khăn trong khả năng hấp thụ vốn của nền kinh tế chưa cao và khả năng tiếp cận vốn của các doanh nghiệp suy giảm nhưng dư nợ tín dụng trung và dài hạn của chi nhánh vẫn đảm bảo để chi nhánh có một cơ

cầu về vốn ổn định và hợp lý. Với quan điểm đầu tư chiều sâu cho doanh nghiệp là đầu tư cho tương lai của ngân hàng, Chi nhánh Đồ Sơn đã chủ động khai thác bổ sung các nguồn vốn trung dài hạn để đáp ứng nhu cầu phát triển của các doanh nghiệp trong quá trình công nghiệp hoá hiện đại hoá.

- Chi nhánh đã có chiến lược khách hàng tốt. Ngân hàng đã có những chính sách, chiến lược để thu hút hấp dẫn khách hàng như: Phân loại khách hàng, chính sách ưu đãi lãi suất... Ngân hàng thường xuyên chỉ đạo bám sát khách hàng, bám sát địa bàn, chủ động phân tích tài chính. Ngân hàng sớm phát hiện các khoản nợ có vấn đề, từ đó có kế hoạch biện pháp xử lý kịp thời, không để khoản nợ quá hạn.

- Chính sách tín dụng của chi nhánh đã từng bước được hoàn thiện với sự thay đổi của cơ chế thị trường. Với việc đi sâu đi sát vào thị trường, ngân hàng đã có những định hướng đầu tư đúng đắn, mở rộng cho vay có hiệu quả, có cơ chế chính sách linh hoạt và phù hợp về lãi suất, phí dịch vụ. Với những biến động của thị trường, sự thay đổi của lãi suất trên thế giới đã tác động không nhỏ đến lãi suất VNĐ, sự cạnh tranh quyết liệt của các ngân hàng trên địa bàn nhưng ngân hàng đã có những thay đổi kịp thời trong chính sách tín dụng của mình phù hợp với xu thế chung và thu hút các đối tượng khách hàng.

- Ngoài ra ngân hàng còn có một đội ngũ nhân viên tín dụng có trình độ, năng lực, ham học hỏi, có khả năng đáp ứng các đòi hỏi trong quá trình làm việc, ngân hàng cần thường xuyên mở những lớp đào tạo nâng cao nghiệp vụ cho cán bộ, cử cán bộ tham gia các khoá học tại trong và ngoài nước.

2.3.2. Những hạn chế

Bên cạnh những kết quả đạt được hoạt động tín dụng trung dài hạn của chi nhánh Đồ Sơn trong thời gian qua cũng đã bộc lộ một số hạn chế như:

- Chính sách tín dụng còn nhiều điểm chưa phù hợp:

Tuy chính sách tín dụng của ngân hàng đã có những mềm dẻo và thay đổi hợp lý với cơ chế thị trường, tuy nhiên cũng còn nhiều điểm chưa phù hợp. Tính chủ động và phán quyết của chi nhánh còn bị hạn chế. Đôi lúc cơ chế tín dụng giữa Vietinbank và chi nhánh quá chặt chẽ, ít linh hoạt làm giảm khả năng tiếp cận nguồn vốn tín dụng trung dài hạn của ngân hàng.

- Chiến lược đa dạng hoá đối tượng cho vay trung dài hạn của Chi Nhánh chưa thực sự hoàn thiện:

Chiến lược đa dạng hoá đối tượng cho vay trung dài hạn của chi nhánh đã được mở rộng, đã đạt một số kết quả đáng khích lệ song trên thực tế ngân hàng vẫn có sự ưu tiên đối với các doanh nghiệp quốc doanh, chưa thực sự quan tâm nhiều đến thành phần kinh tế ngoài quốc doanh.

- Trình độ chuyên môn của cán bộ chưa đồng đều còn nhiều bất cập trong công tác thẩm định các dự án trung dài hạn: ngân hàng đã thực hiện rất tốt tuy nhiên trong điều kiện nền kinh tế phát triển nhanh, nhu cầu đầu tư đầu tư cho rất nhiều dự án. Vì thế các cán bộ có trình độ chuyên môn kỹ thuật cao để thẩm định các dự án lớn với dây truyền công nghệ phức tạp là rất cần thiết. Cán bộ tín dụng còn chuyên trách kiêm nhiệm nhiều khâu trong quá trình thẩm định, họ vừa phải sàng lọc, vừa thẩm định tính khả thi của dự án, vừa giám sát... khiến công việc trở nên quá căng thẳng đối với họ đội ngũ cán bộ của chi nhánh có trình độ nhưng chưa thực sự đồng đều chưa đáp ứng được nhu cầu đổi mới trong giai đoạn hiện nay, nên có nhiều khó khăn trong thực hiện công việc. Do đó ngân hàng nhiều khi không chớp được thời cơ kinh doanh cũng có khi có những quyết định đầu tư không hiệu quả, ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động của chi nhánh.

- Hoạt động Marketing ngân hàng chưa thực sự được chi nhánh quan tâm: Hoạt động marketing ngân hàng đã được chi nhánh thực hiện nhưng kết quả chưa đạt được như mong muốn. Để đạt được kết quả kinh doanh tốt trong năm 2012 và giai đoạn tiếp theo chi nhánh cần chủ động trong việc tiếp thị, khai thác tìm kiếm khách hàng, còn thiếu các biện pháp để tổ chức thực hiện các mục tiêu chiến lược khách hàng. Việc tổ chức một trương trình quảng cáo, tuyên truyền rộng rãi đến công chúng trên địa bàn về hoạt động của chi nhánh. Những sản phẩm của ngân hàng chỉ đơn thuần phục vụ nhu cầu của khách hàng mà chưa có những khuyến mãi và tiện ích đi kèm khi khách hàng tham gia giao dịch. Điều này gây khó khăn cho chi nhánh trong việc cạnh tranh với các NHTM khác.

- Cơ sở hạ tầng của ngân hàng chưa được quan tâm đúng mức:

Trong giai đoạn hiện nay các NHTM đều đang trong quá trình hiện đại hoá, Chi nhánh Đồ Sơn cũng hoà nhịp theo xu thế đó và đã có những cố gắng đáng kể. Tuy nhiên trên thực tế qua một thời gian thực tập tại ngân hàng em thấy cơ sở vật chất của ngân hàng, quy mô chưa thực sự xứng đáng với tầm vóc, uy tín và khả năng mở rộng hoạt động của ngân hàng trong thời gian tới.

2.3.3. Nguyên nhân

2.3.3.1. Nguyên nhân từ phía ngân hàng

- Về phía cán bộ ngân hàng: Trình độ của cán bộ tín dụng cho vay trung và dài hạn còn có những hạn chế nên việc cho vay trung và dài hạn chưa khai thác hết những tiềm năng có trên địa bàn. Trong việc cho vay trung và dài hạn sự yếu kém của các cán bộ tín dụng thể hiện ở những mặt sau:

+ Trình độ thu thập và phân tích thông tin còn mang tính một chiều nên chưa kịp thời và độ chính xác chưa cao. Việc thu thập, khai thác sử lý thông tin còn nhiều hạn chế. Có thể nói 80% nguyên nhân của các khoản nợ xấu là do ngân hàng không đủ khả năng thu thập và phân tích thông tin cũng như giám sát hoạt động của người đi vay sau khi đi vay.

+ Việc phân tích tính khả thi của dự án chủ yếu dựa vào kết quả phân tích đánh giá trên phương diện kinh tế tài chính của dự án nhưng nguồn số liệu, cơ sở để phân tích chủ yếu được lấy từ các báo cáo của đơn vị gửi tới với độ tin cậy không cao, chưa được cơ quan kiểm toán xác nhận.

- Ngân hàng chưa đẩy mạnh công tác Marketing. Các thông tin về thị trường và khách hàng còn thiếu và chưa thường xuyên. Ngân hàng chưa có các biện pháp tích cực để lôi kéo khách hàng, đôi khi còn quá tin tưởng vào các khách hàng quen mà quên rằng nếu họ luôn được các ngân hàng khác chào mời thì ngân hàng có thể mất khách. Chính vì vậy ngân hàng phải thường xuyên có chính sách khuyến khích khách hàng.

- Công tác xây dựng chiến lược cho vay trung dài hạn chưa được quan tâm đúng mức. Ngân hàng chưa có chiến lược phù hợp mở rộng cho vay trung dài hạn. Công việc cho vay còn bị động, phụ thuộc vào khách hàng. Ngân hàng chỉ thăm định những dự án do khách hàng đưa đến để xin vay mà chưa chủ động tham mưu với khách để tạo ra những dự án khả thi để mở rộng cho vay.

2.3.3.2. Nguyên nhân từ phía khách hàng

Về phía doanh nghiệp: Nguyên nhân chủ yếu là do khách hàng còn lúng túng trong lựa chọn hướng đầu tư, dự án thiếu tính 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 hội đủ các điều kiện vay vốn, như:

- Không có các dự án khả thi: Để sản xuất kinh doanh hiệu quả, ngân hàng phải lựa chọn dự án có tính khả thi cao để đầu tư. Một dự án có tính khả thi phải được xây dựng trên cơ sở khoa học, thông tin đầy đủ, phân tích đánh giá tình hình một cách chính xác, vì vậy dự án phải được nghiên cứu tỉ mỉ, phải do người có đầy đủ chuyên môn, kinh nghiệm, trách nhiệm xây dựng và thẩm định. Trong thực tế hầu hết các doanh nghiệp không thể tự xây dựng dự án đầu tư trung và dài hạn có những doanh nghiệp có ý tưởng đầu tư kế hoạch làm ăn lớn nhưng không lập được kế hoạch dưới dạng bảng, biểu theo yêu cầu của ngân hàng. Cán bộ tín dụng nhiều khi phải giúp đỡ người vay tính toán và lập phương án trả nợ, giúp doanh nghiệp lập kế hoạch lưu chuyển vốn trong năm để biết lượng tiền chu chuyển từ nguồn nào, chi vào mục đích gì, cân đối thu chi để ngân hàng có cơ sở ấn định thời gian, số tiền giải ngân, thời hạn cho vay, số tiền thu nợ để toạ điều kiện cho doanh nghiệp hoàn thành kế hoạch sản xuất kinh doanh và ngân hàng thu được nợ.

- Không đủ vốn tự có tham gia dự án: Nhiều doanh nghiệp có nhu cầu vay vốn để đầu tư cho các dự án lớn tuy nhiên vốn tự có của các doanh nghiệp tham gia vào dự án là rất nhỏ. Do vậy ngân hàng không giám cho các doanh nghiệp này vay.

- Không đủ tài sản thế chấp hợp pháp: Điều kiện doanh nghiệp phải có đủ tài sản thế chấp hợp pháp là biện pháp bảo đảm vốn vay, phòng ngừa rủi ro khi dự án sản xuất kinh doanh gặp khó khăn, hoạt động không hiệu quả.

- Năng lực của cán bộ quản lý doanh nghiệp không đáp ứng được nhu cầu phát triển của nền kinh tế thị trường, có doanh nghiệp sau khi được ngân hàng tư vấn giúp đỡ vay trung dài hạn vẫn hết sức lúng túng trong việc điều hành dự án dẫn đến hiệu quả dự án giảm sút thậm chí không có hiệu quả.

2.3.3.3. Nguyên nhân khác

- Do tác động của môi trường pháp lý cho hoạt động tín dụng của ngân hàng còn chưa đầy đủ. Các cơ quan chịu trách nhiệm về công tác chứng từ sở hữu tài sản và quản lý nhà nước đối với thị trường bất động sản chưa thực hiện kịp thời cấp giấy tờ sở hữu cho các chủ sở hữu làm cho việc thế chấp và tài sản thế chấp vay vốn ngân hàng khó khăn phức tạp, nhiều khi ách tắc.

- Việc thực hiện pháp lệnh kế toán thống kê của các doanh nghiệp chưa nghiêm túc. Đa số các số liệu kế toán và báo cáo tài chính của doanh nghiệp chưa thực hiện chế độ kiểm toán bắt buộc, số liệu phản ánh không chính xác tình hình sản xuất kinh doanh và tài chính của doanh nghiệp đặc biệt là khối kinh tế ngoài quốc doanh.

- Do nền kinh tế trong nước chưa ổn định, nhiều doanh nghiệp chưa tiếp cận được thị trường nên không có dự án đầu tư đổi mới công nghệ. Thực tế cho thấy nhiều doanh nghiệp đầu tư hàng triệu USD để nhập dây chuyền sản xuất hiện đại công trình chưa kịp thu hồi vốn thì trên thị trường đã tràn đầy những sản phẩm ngoại nhập chất lượng cao dẫn đến việc thị trường bị bão hoà loại sản phẩm đó, doanh nghiệp kinh doanh thua lỗ và không trả được nợ cho ngân hàng.

Năm 2011, khủng hoảng kinh tế dẫn đến hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp bị đình trệ. Cuộc chạy đua lãi suất giữa các ngân hàng thương mại, lãi suất tín dụng cao, doanh nghiệp không thể tiếp cận với nguồn vốn, hàng nghìn doanh nghiệp phá sản và giải thể; vốn của ngân hàng cho vay bất động sản cao trong khi thị trường bất động sản đóng băng... dẫn đến các doanh nghiệp, các nhà đầu tư trả nợ chậm hoặc không thể trả được nợ cho ngân hàng. Tất cả động thái của nền kinh tế đều ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động kinh doanh của ngân hàng nói chung và hoạt động tín dụng trung và dài hạn nói riêng.

- Do có sự can thiệp của chính phủ vào hoạt động cho vay trung và dài hạn của ngân hàng nên ngân hàng không hoàn toàn chủ động kinh doanh thu lợi nhuận mà còn bị chi phối bởi những quyết định của Chính phủ. Đối với hình thức cho vay ưu đãi các dự án trung và dài hạn của các doanh nghiệp Nhà nước, sự can thiệp của Chính phủ càng rõ rệt, ngân hàng buộc phải thực hiện theo quyết định hay hướng dẫn của Chính phủ. Ngân hàng không có quyền quyết

định việc cho ai vay, cho vay bao nhiêu và lãi suất cho vay như thế nào. Nói một cách khác trong việc cho vay trung và dài hạn đối với các khoản vay ưu đãi, ngân hàng chỉ là người giữ tiền hay là người quản lý tiền cho Chính phủ, có lỗ thì cũng do ngân sách Nhà nước bù đắp. Những dự án này lại thường là những dự án lớn, góp phần quan trọng vào việc tăng doanh số cho vay của ngân hàng song nó lại không thực sự là một khoản vay của ngân hàng.

- Các quy định có tính pháp quy của Nhà nước liên quan đến tín dụng trung và dài hạn còn thiếu và không đồng bộ gây khó khăn cho cả doanh nghiệp và ngân hàng trong việc nâng cao chất lượng tín dụng trung dài hạn.

CHƯƠNG III

GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TRUNG VÀ DÀI HẠN TẠI NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM – CHI NHÁNH ĐỒ SƠN

3.1. Phương hướng hoạt động tín dụng trung và dài hạn tại ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh Đồ Sơn

3.1.1. Kế hoạch kinh doanh năm 2012

Cùng với sự phát triển chung của hệ thống ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Việt Nam, chi nhánh Đồ Sơn cũng có những định hướng chung nhất với hệ thống đó là “ Xây dựng NHTMCP Công thương Việt Nam thành một ngân hàng thương mại chủ lực và hiện đại, hoạt động kinh doanh có hiệu quả cao, an toàn, bền vững, tài chính lành mạnh, có kỹ thuật công nghệ cao, kinh doanh đa năng mở rộng và phát triển mạnh các dịch vụ, nghiệp vụ ngân hàng bán lẻ, chất lượng nguồn nhân lực và quản trị ngân hàng đạt mức tiên tiến, có khả năng cạnh tranh mạnh mẽ tại Việt Nam”.

Về quy mô phát triển: Tốc độ tăng tài sản Nợ -Tài sản Có bình quân 15%, dư nợ cho vay nền kinh tế chiếm 70- 75% tài sản Có, dư Nợ cho vay trung và dài hạn chiếm 40% tổng dư Nợ. Tỷ trọng thu phí dịch vụ trong tổng thu nhập đạt từ 24-30%.

Phấn đấu thực hiện lành mạnh hoá và nâng cao năng lực tài chính, đạt được các thông số đánh giá an toàn theo các tiêu chuẩn quốc tế như:

- Nợ quá hạn, nợ xấu dưới 3%.
- Tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu đạt 8% trở lên.
- Lợi nhuận/Tổng tài sản Có (ROA) là 1%.
- Lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE) là 13-15%.

3.1.2. Phương hướng phát triển tín dụng trung và dài hạn

Trong ngắn hạn thực hiện nghị quyết 11/NQ của Ban bí thư trung ương Đảng về các giải pháp kiềm chế lạm phát, đảm bảo an sinh xã hội ngân hàng thương mại nói chung và Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Việt

Nam - Chi nhánh Đồ Sơn cũng thực hiện các giải pháp góp phần thực hiện thành công nghị quyết 11/NQ.

Trong dài hạn, Chi nhánh tiếp tục sử dụng các hình thức, biện pháp năng động, phù hợp để duy trì tốc độ tăng trưởng nguồn vốn. Sử dụng công cụ lãi suất linh hoạt, phù hợp để thu hút vốn ngoại tệ thông qua hình thức gửi tiền tiết kiệm tiền gửi thanh toán của các doanh nghiệp, các tổ chức tín dụng đặc biệt là nguồn tiền gửi trung và dài hạn.

Về đầu tư, Chi nhánh thực hiện lựa chọn cho vay những dự án vốn vay phù hợp với chiến lược phát triển kinh tế của nước ta đối với ngành kinh tế, vùng kinh tế phù hợp với kế hoạch phát triển của từng doanh nghiệp trên cơ sở định kỳ hạn trả nợ, thời hạn vay hợp lý. Giành vốn tín dụng trung, dài hạn ưu tiên cho những dự án đầu tư theo chiều sâu nhằm giúp cho các doanh nghiệp khai thác tối đa năng lực sẵn có, cho vay các dự án đầu tư có quy mô vừa và nhỏ nhất là những dự án mang lại lợi ích kinh tế - xã hội góp phần vào việc thực hiện mục tiêu chung của quốc gia như giải quyết việc làm cho người lao động, lao động trẻ có trình độ... Tập trung vốn cho các dự án thuộc vùng kinh tế, ngành kinh tế trọng điểm mũi nhọn, phục vụ cho quá trình công nghiệp hoá - hiện đại hoá đất nước. Tiếp tục đổi mới cơ cấu đầu tư đối với các doanh nghiệp nhà nước, tăng tỷ trọng đầu tư đối với các doanh nghiệp ngoài quốc doanh một cách hợp lý nhằm khai thác những tiềm năng, hạn chế và phân tán rủi ro.

Nâng cao chất lượng vốn tín dụng trung và dài hạn: làm lành mạnh hoá dư nợ tín dụng trung và dài hạn; từng bước dứt điểm xử lý nợ tồn đọng, nợ không có khả năng thu hồi bằng nguồn dự phòng; tăng cường các biện pháp giám sát, quản lý vốn vay của khách hàng; kiên quyết xử lý đối với những trường hợp khách hàng sử dụng vốn sai mục đích, vi phạm hợp đồng hoặc có dấu hiệu không an toàn và kinh doanh không có hiệu quả. Do vậy, cần tập trung lựa chọn, đánh giá chính xác về từng khách hàng để có giải pháp xử lý phù hợp với từng trường hợp cụ thể. Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ theo quy trình tín dụng, thực hiện giám sát tất cả các đơn vị vay vốn nhằm đảm bảo an toàn và phát triển bền vững, hạn chế tối đa nguy cơ và rủi ro có thể xảy ra.

3.2. Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng trung và dài hạn tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh Đồ Sơn

3.2.1. Tăng cường huy động vốn trung và dài hạn để mở rộng và nâng cao chất lượng tín dụng trung và dài hạn

Tiền gửi là nguồn vốn chủ yếu để cho vay nhưng mỗi loại tiền gửi có đặc điểm riêng và tính chất biến động khác nhau. Mức độ biến động của tiền gửi quyết định kết cấu tài sản dự trữ, tín dụng ngắn hạn, tín dụng trung dài hạn. Trong hoạt động về vốn chứa đựng hai loại rủi ro thanh toán và rủi ro lãi suất. Vì vậy trong nguyên tắc quản trị tài chính có nguyên tắc cân bằng về thời hạn giữa nguồn huy động và sử dụng: vốn ngắn hạn dùng để cho vay ngắn hạn, vốn trung dài hạn sử dụng cho vay trung dài hạn và cấp tín dụng dưới hình thức thuê mua, tuy nhiên tùy theo từng điều kiện cụ thể có thể sử dụng vốn ngắn hạn để cho vay trung dài hạn, nhưng tỷ lệ này được ngân hàng nhà nước quy định chặt chẽ. Do vậy việc tăng cường huy động vốn trung dài hạn sẽ góp phần giảm rủi ro tín dụng, nâng cao chất lượng tín dụng trung dài hạn của ngân hàng. Và để đạt hiệu quả cao nhất trong hoạt động kinh doanh, ngân hàng cần có một cơ cấu nguồn hợp lý, thị trường ổn định, vững chắc, tạo điều kiện cho ngân hàng chủ động mở rộng tín dụng trung dài hạn trong quá trình hoạt động.

- Đa dạng hóa hình thức huy động vốn nhằm thu hút nguồn vốn nhàn rỗi trong dân cư:

Huy động vốn từ dân cư là đối tượng cơ bản và lâu dài, đảm bảo tăng trưởng nguồn vốn ổn định và vững chắc. Vì vậy ngân hàng cần nghiên cứu nhiều hình thức huy động đa dạng, phong phú về loại hình lãi suất, về kỳ hạn... Mở rộng các dịch vụ ngân hàng, sản phẩm tiền gửi, sản phẩm thanh toán, thông qua đó giảm thanh toán trực tiếp bằng tiền mặt, tăng thanh toán không dùng tiền mặt và tiền gửi tạm thời nhàn rỗi qua ngân hàng.

- Tăng cường nguồn vốn huy động từ các tổ chức kinh tế:

Mở rộng hình thức hoạt động với thời hạn và kỳ lãi suất đa dạng, linh hoạt hơn cũng như cung cấp một số dịch vụ miễn phí kèm theo đối với các khách hàng là các đơn vị có nguồn tiền gửi lớn, các khách hàng truyền thống như Kho bạc Nhà nước, tổ chức Bảo hiểm... Hiện đại hóa hệ thống thanh toán

để đẩy nhanh tốc độ thanh toán, tạo điều kiện thuận lợi, dễ dàng cho khách hàng khi tham gia giao dịch với ngân hàng. Đồng thời ngân hàng cũng cần mở rộng đối tượng khách hàng của mình bằng cách nghiên cứu quy trình luân chuyển vốn của các tổ chức kinh tế tài chính, tổ chức kinh tế xã hội... để nắm bắt các loại hình đơn vị có nguồn tiền gửi tạm thời nhàn rỗi lớn, có kế hoạch tiếp cận và mở rộng quan hệ giao dịch.

Việc đa dạng hóa nguồn vốn dài hạn sẽ giúp cho ngân hàng có thể lựa chọn và quyết định cho vay những dự án có hiệu quả nhưng thời gian thu hồi vốn dài, tránh tình trạng do nguồn vốn ngắn, ngân hàng phải rút ngắn thời hạn cho vay, không phù hợp với thời gian hoàn vốn của dự án dẫn đến phải gia hạn nợ hoặc lâm vào tình trạng nợ quá hạn, góp phần nâng cao chất lượng tín dụng.

3.2.2. Hoàn thiện chính sách tín dụng

Chính sách cho vay là các quy định, hướng dẫn chung cho cán bộ tín dụng và các nhân viên ngân hàng thực hiện. Do đó hoàn thiện đây là yếu tố quan trọng để nâng cao chất lượng cho vay nói chung và chất lượng cho vay trung dài hạn nói riêng.

- Chính sách lãi suất:

Lãi suất cho vay phải dựa trên mức độ rủi ro của khách hàng vay vốn, lãi suất cho vay cùng loại của các tổ chức tín dụng khác, quan hệ của khách hàng với ngân hàng. Vì vậy ngân hàng cần phải có chính sách lãi suất linh hoạt và đa dạng, lãi suất cho vay phải được điều chỉnh tương ứng trong những điều kiện cụ thể phù hợp với thời hạn vay vốn, mức vay vốn, khả năng bảo đảm tiền vay.... sự đa dạng hóa về lãi suất sẽ giúp cho khách hàng có thể lựa chọn loại hình lãi suất phù hợp nhất với hoạt động kinh doanh của mình, đảm bảo khả năng trả nợ đúng hạn cho ngân hàng.

- Đa dạng hóa các hình thức cho vay đầu tư trung và dài hạn:

Muốn phát triển và thu hút được khách hàng, ngân hàng phải có nhiều loại sản phẩm để thỏa mãn nhu cầu của nhiều loại khách hàng khác nhau. Đồng thời đa dạng hoá các loại khách hàng cũng làm giảm rủi ro cho hoạt động Ngân hàng. Vì vậy trong thời gian tới chiến lược sản phẩm của Chi nhánh Đồ Sơn cần hướng tới những nội dung sau:

+ Luôn cải tiến và đổi mới các hình thức cho vay, đầu tư cho phù hợp với quá trình biến đổi nhu cầu sản xuất và tiêu dùng của người vay cũng như nền kinh tế, để thu hút khách hàng, ngoài các hình thức cho vay của ngân hàng, cần đa dạng hoá và mở rộng các hình thức cho vay.

+ Mở rộng cho vay đối với các doanh nghiệp ngoài quốc doanh và hộ gia đình, cá nhân trên cơ sở đáp ứng đầy đủ các điều kiện vay vốn, đảm bảo an toàn vốn tín dụng bằng cách khoán triệt để cho cán bộ tín dụng về số lượng khách hàng và số dư nợ. Nhất là trong lĩnh vực cho vay ngoài quốc doanh, ngân hàng còn quá dè giặt trong cho vay.

+ Đa dạng hoá loại tiền cho vay: hiện nay để đáp ứng nhu cầu sản xuất và kinh doanh trong nền kinh tế mở, các doanh nghiệp có nhu cầu vay ngoại tệ rất lớn để nhập máy móc thiết bị, dây chuyền sản xuất. Vì vậy họ rất cần vay bằng ngoại tệ để thanh toán với đối tác. Do vậy ngân hàng cần đáp ứng nhu cầu này để doanh nghiệp tiến hành sản xuất kinh doanh một cách thuận lợi. Ngoài nhu cầu vay bằng ngoại tệ bằng USD, ngân hàng cần đáp ứng các loại tiền khác như EURO, YEN....

3.2.3. Nâng cao chất lượng thẩm định dự án đầu tư

Nâng cao chất lượng tín dụng, hạn chế nợ quá hạn phát sinh bằng các biện pháp như hạn chế dẫn đến việc các doanh nghiệp đầu tư làm ăn kém hiệu quả trên cơ sở thẩm định chắc chắn các món vay phát sinh, thường xuyên kiểm tra kiểm soát trước trong và sau khi vay. Món vay phải kiểm soát nhiều lần để nắm tình hình biến động tiền hàng và có hướng thu nợ sử lý kịp thời khi có chiều hướng xấu.

Muốn hạn chế rủi ro, nâng cao chất lượng tín dụng, thì Vietinbank - Chi nhánh Đồ Sơn phải thực hiện đúng và đầy đủ các quy định và quy trình cho vay theo đúng văn bản chế độ tín dụng của ngành cũng hướng dẫn của Vietinbank, và các quy định của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam về phòng ngừa rủi ro tín dụng. Bên cạnh đó Ngân hàng phải làm tốt công tác thẩm định cho mỗi dự án. Nếu làm tốt công tác này thì rủi ro trong quá trình cho vay sẽ hạn chế đi nhiều. Để làm tốt công tác thẩm định dự án, Ngân hàng cần thực hiện tốt những nội dung sau đây:

+ Phải nâng cao chất lượng thu thập và xử lý thông tin. Các thông tin phải được kiểm tra tính chính xác kỹ càng trước khi phân tích. Muốn vậy thông tin phải được lấy từ nhiều nguồn khác nhau để so sánh đối chiếu. Hiện nay các nguồn thông tin có thể thu thập là từ chính bản thân doanh nghiệp vay vốn, từ hồ sơ lưu trữ của Ngân hàng, từ các bạn hàng của chính doanh nghiệp, từ trung tâm thông tin của Ngân hàng Nhà nước hoặc từ thông tin đại chúng...vv. Nói chung nguồn thông tin có thể được lấy từ nhiều nguồn khác nhau, nhưng để có thể thu thập lượng thông tin nhiều, nhanh, với tốc độ cao thì Ngân hàng phải thu thập thông tin một cách thường xuyên. Đồng thời Ngân hàng nên có một bộ phận chuyên thu thập thông tin để lượng thông tin được cập nhật hàng ngày ở tất cả các lĩnh vực. Sau đó mới tiến hành phân loại và lưu trữ, khi nào cần có thể có được ngay.

+ Ngân hàng nên tiến hành lập phòng hoặc nhóm chuyên trách thẩm định dự án. Để công tác thẩm định đạt hiệu quả cao, Ngân hàng có thể quy định đối với những dự án có số vốn lớn hơn một mức nào đó thì phải có một bộ phận chuyên trách thẩm định, như vậy công việc thẩm định sẽ toàn diện hơn và bao quát hơn.

+ Nâng cao chất lượng thẩm định cho các cán bộ tín dụng; cần thường xuyên mở các lớp bồi dưỡng và nâng cao chất lượng cho các cán bộ tín dụng, mở các khoá học để phổ biến các văn bản pháp luật mới được ban hành của ngành cũng như của các lĩnh vực cho vay. Đặc biệt các văn bản hướng dẫn về hạch toán trong các doanh nghiệp.

3.2.4. Đánh giá lại hạn mức tín dụng

Các doanh nghiệp truyền thống sản xuất kinh doanh có hiệu quả, phương án có khả thi chi nhánh cần phải đưa ra hạn mức tín dụng phù hợp giúp cho khách hàng thuận tiện trong sản xuất kinh doanh cũng như thực hiện các dự án. Mặt khác chi nhánh cần xem xét tình hình hoạt động của khách hàng để giải ngân đúng tiến độ như đã đăng ký với khách hàng.

3.2.5. Ngăn ngừa, hạn chế và xử lý các khoản nợ tín dụng quá hạn

Nợ quá hạn là vấn đề đau đầu của các nhà quản lý, bất cứ Ngân hàng nào dù quản lý giỏi đến đâu cũng không thể triệt tiêu được nợ quá hạn bởi vì nguy

cơ tiềm ẩn nợ quá hạn ở mọi nơi, mọi phía. Do đó phòng ngừa rủi ro là nghiệp vụ không thể thiếu trong bất kì Ngân hàng nào.

Biện pháp phòng ngừa rủi ro được thực hiện từ lúc thẩm định dự án đến xử lý hợp đồng tín dụng. Khi thẩm định dự án và nguồn trả nợ nếu xét thấy dự án không khả thi, nguồn trả nợ không đảm bảo thì không nên cho vay, kiên quyết từ chối. Đây là biện pháp hạn chế nợ quá hạn tiềm ẩn, hoặc khi thẩm định có hiệu quả nhưng khi thực hiện không có khả năng sinh lãi dẫn đến nợ quá hạn, điều này xảy ra do kiến thức của cán bộ tín dụng trong lĩnh vực ngành nghề thẩm định chưa chuyên sâu. Để khắc phục những nhược điểm trên và phòng ngừa nợ quá hạn xảy ra thì Chi nhánh Ngân hàng nên thường xuyên bồi dưỡng kiến thức cho cán bộ tín dụng theo cả chiều rộng lẫn chiều sâu. Khi đã làm tốt biện pháp phòng ngừa nhưng nợ quá hạn vẫn xảy ra thì lúc này Chi nhánh phải xử lý tốt nợ quá hạn.

Để xử lý nợ quá hạn Ngân hàng có nhiều biện pháp khác nhau, lựa chọn giải pháp nào thường không bị chi phối bởi quan điểm về đạo đức tín dụng, chiến lược kinh doanh, chiến lược khách hàng. Do mục tiêu hoạt động Ngân hàng không chỉ là thuận lợi mà còn là động lực thúc đẩy phát triển nền kinh tế. Chính vì thế dù ở bất kỳ hoàn cảnh nào trên nguyên tắc Ngân hàng không bao giờ dồn con nợ vào bước đường cùng (*Phá sản*) mà Ngân hàng luôn tìm cách giúp đỡ tạo mọi điều kiện cho họ có thể đứng dậy tìm về thị trường. Đây là biện pháp hay nhất, có đạo lý nhất, cũng là biện pháp được coi là tốt nhất để xử lý một khoản tín dụng trở thành nợ khó đòi.

➤ Khi khoản nợ đến hạn mà khả năng thanh toán của khách hàng lại không có, nhưng có thiện chí trả nợ, Chi nhánh nên tìm hiểu nguyên nhân do thiên tai, thị trường biến động, do Ngân hàng định sai kỳ hạn trả nợ ... thì Chi nhánh nên áp dụng biện pháp gia hạn nợ hoặc điều chỉnh kỳ trả nợ.

➤ Trong trường hợp khách hàng không trả được nợ, có đơn xin gia hạn nợ, món nợ chưa chuyển sang nợ quá hạn mà khách hàng có nhu cầu vay thêm vốn để giải quyết khó khăn tài chính tạm thời như sản phẩm chưa tiêu thụ được nhưng phải mua vật tư, trả lương công nhân để duy trì sản xuất kinh doanh bình

thường... Trong những trường hợp này Chi nhánh nên gia hạn nợ và cho vay thêm.

Khi thực hiện hai giải pháp này thì Chi nhánh phải xem xét kỹ khách hàng có phải thực sự có thiện chí trả nợ Ngân hàng hay không, có thật sự gặp khó khăn không, nếu phải thì Ngân hàng nên cho gia hạn, nên cho vay thêm để vượt qua khó khăn. Thực hiện được điều này Ngân hàng chẳng những giải quyết nợ quá hạn tốt hơn mà còn trở thành ân nhân của khách hàng.

➤ Khi đến hạn thanh toán mà khách hàng không chịu trả, chây lỳ, có nguồn trả nợ nhưng dây dưa, có hành vi lừa đảo hoặc khách hàng mất khả năng thanh toán và không có nguồn nào để trả nợ thì Chi nhánh nhanh chóng xúc tiến thanh lý tài sản để thu nợ càng nhanh càng tốt nhằm đảm bảo trong sạch tình hình cho vay của Ngân hàng.

3.2.6. Nâng cao trình độ đội ngũ cán bộ

Để làm tốt công tác nhân sự, giúp lãnh đạo Ngân hàng có cơ sở sắp xếp lại đội ngũ, bố trí công việc cho hợp lý, hàng năm nên tuyển thêm các nhân viên có trình độ cao, chuyên môn nghiệp vụ giỏi, có đạo đức phẩm chất tốt để đảm đương công việc phù hợp với hoàn cảnh xã hội, trước sự phát triển về mặt khoa học kỹ thuật với trình độ cao như hiện nay. Để đáp ứng được những yêu cầu đó, Chi nhánh Ngân hàng thường xuyên tổ chức các lớp tập huấn bồi dưỡng kiến thức chuyên môn, các cơ chế, chính sách, thể lệ của ngành, liên ngành, chủ trương đường lối phát triển kinh tế của nhà nước của địa phương, tham dự các cuộc thi nghiệp vụ tín dụng hàng năm, kết quả cao hay thấp cũng là cơ sở để lãnh đạo Ngân hàng đánh giá năng lực, phẩm chất, đạo đức của từng cá nhân nắm bắt lý thuyết cũng như triển khai thực hiện lý thuyết đó vào tình huống cụ thể như thế nào.

Ngoài ra Chi nhánh Ngân hàng cũng tạo điều kiện để các cán bộ nhân viên có điều kiện học tập để nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ như gửi đi học, tự học hay đào tạo lại để cán bộ nhân viên có đủ trình độ chuyên môn đảm đương công việc được bố trí trước tình hình xã hội, sự phát triển về mặt khoa học kỹ thuật để vận dụng tốt cho công việc.

Tăng cường công tác giáo dục và đào tạo cán bộ nhất là cán bộ trực tiếp làm công tác tín dụng, xây dựng được đội ngũ cán bộ tinh thông về nghiệp vụ kinh doanh tiền tệ, hiểu biết pháp luật một cách sâu sắc và có đạo đức nghề nghiệp, đồng thời cũng phải kiên quyết xử lý, thải loại những cán bộ tiêu cực, cố ý làm sai các nguyên tắc và quy định.

Trước sự biến động thường xuyên của môi trường kinh doanh ngày càng cao, diễn biến ngày càng phức tạp đòi hỏi cán bộ tín dụng phải biết cập nhật thông tin về thị trường, các quy định của Nhà nước về khoa học công nghệ để từ đó có những đánh giá đúng đắn về dự án vay vốn, thực hiện được dịch vụ đầu tư, kinh doanh chứng khoán cho khách hàng. Chính vì vậy việc đào tạo nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ tín dụng là công việc phải được tiến hành thường xuyên, liên tục và lâu dài.

3.2.7. Một số giải pháp khác

3.2.7.1. Nâng cao chất lượng công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ

Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm toán nội bộ, đảm bảo mọi hoạt động của phòng đều được kiểm tra. Kiện toàn đội ngũ làm công tác kiểm tra kiểm toán, nâng cao đội ngũ cán bộ làm công tác này. Từng bước đưa công nghệ tin học vào hoạt động kiểm tra, kiểm toán nội bộ, xây dựng các bộ quy chế tiêu cực, vay ké, sách nhiễu, phiền hà khách hàng xử lý nghiêm và kịp thời mọi sai phạm.

Tăng cường công tác kiểm tra kiểm soát nội bộ Ngân hàng là xây dựng hệ thống thanh tra đủ mạnh về chất lượng, số lượng đảm bảo thực hiện kiểm soát của Ngân hàng tại chỗ, từ xa có hiệu quả, hạn chế đến mức thấp nhất rủi ro có thể xảy ra, tăng cường tính độc lập tự chủ và trách nhiệm của công tác kiểm tra kiểm soát.

Nghiên cứu lợi ích KTXH của một dự án là nhằm xác định sự đóng góp thực tế của dự án vào các mục tiêu phát triển cơ bản của nền kinh tế và phúc lợi xã hội của đất nước. Trên phương diện đó, lợi ích KTXH được hiểu là khả năng sử dụng tài nguyên khan hiếm của đất nước để sản xuất hàng hoá với hiệu quả tối đa và tăng thêm lợi ích, thúc đẩy nền kinh tế phát triển, nâng cao mức sống của người dân và mang lại sự phồn vinh cho xã hội. Những tiêu chuẩn chủ yếu để đo lường lợi ích KTXH của dự án bao gồm: Tăng thu ngân sách, tạo thêm

công ăn việc làm, nâng cao mức sống người dân, tái phân phối lợi ích xã hội, tác dụng dây chuyền thúc đẩy sự phát triển của các ngành có liên quan.

3.2.7.2. Tăng cường hiện đại hóa công nghệ ngân hàng

Hiện nay các ngân hàng đang đứng trước nhu cầu đổi mới mà trước hết là đổi mới thiết bị. Hiện đại hóa máy móc, trang thiết bị hiện đại, đổi mới công nghệ, tin học hóa ngân hàng sẽ giúp cho khách hàng thấy được một ngân hàng làm việc hiện đại, chuyên nghiệp từ đó sẽ hợp tác làm ăn với khách hàng, đồng thời nó cũng giúp cho ngân hàng rút ngắn thời gian giao dịch với khách hàng cũng như thời gian thẩm định dự án, làm tăng tính cạnh tranh của ngân hàng, nâng cao chất lượng cho vay của ngân hàng. Trong thời gian tới, ngân hàng cần thực hiện:

- Tăng cường ứng dụng công nghệ, tiến bộ kỹ thuật trong các lĩnh vực khác nhau như: kế toán giao dịch, thanh tra giám sát từ xa, công tác quản trị ngân hàng.

- Cùng với việc trang bị máy móc là việc đào tạo đội ngũ cán bộ đáp ứng yêu cầu kỹ thuật.

- Tăng cường hệ thống máy ATM tại các giao dịch công cộng.

- Chi nhánh cần cập nhật những thông tin về sự đổi mới công nghệ ngân hàng trong hệ thống ngân hàng cả trong nước và ngoài nước để có sự tiếp thu kế thừa và thích ứng một cách hợp lý và đem lại hiệu quả cao.

3.2.7.3. Xây dựng chiến lược marketing ngân hàng

Định hướng thị trường đã trở thành điều kiện tiên quyết trong hoạt động kinh doanh của các NHTM ngày nay. Chính vì vậy, các loại hoạt động gắn kết giữa ngân hàng với thị trường như hoạt động nghiên cứu thị trường để phát hiện các cơ hội kinh doanh mới cũng như biết trước các hiểm họa đối với hoạt động ngân hàng, hoạt động nghiên cứu nội lực để tìm ra những điểm mạnh, điểm yếu của các NHTM... Đã trở thành những hoạt động cốt lõi, quyết định thành bại của các NHTM trên thị trường. Các NHTM có mức độ gắn kết với thị trường càng cao thì khả năng thành công của các ngân hàng đó càng lớn và ngược lại. Các NHTM cần thiết phải hoạch định các chiến lược Marketing riêng biệt nhằm chủ động tấn công, hoặc né tránh đòn tấn công của đối thủ cạnh tranh. Nhờ việc

tiến hành các hoạt động Marketing theo tư duy chiến lược trên cơ sở tính toán đến trước đến sức mạnh của đối thủ cạnh tranh nên NHTM có thể ở thế chủ động, không bị rơi vào tình thế lúng túng khi bị đối thủ cạnh tranh phản kháng.

Ngân hàng có thể thực hiện marketing qua các chương trình khuyến mại làm thẻ, quảng cáo thương hiệu, huy động vốn với lãi suất cao, quảng cáo trên phương tiện thông tin đại chúng....

Trước tiên nói về quảng cáo, ta có thể thấy rằng trong nền kinh tế thị trường, quảng cáo là sức mạnh đích thực. Bất cứ một sản phẩm nào dù chất lượng có tốt đến đâu cũng không chiếm lĩnh được thị trường nếu không có quảng cáo. Hiện nay các NHTM đã tiến hành quảng cáo dưới rất nhiều hình thức như: báo, tạp chí, truyền hình, truyền thanh, băng rôn, áp phích, gửi thư trực tiếp, internet...Do môi hình thức đều vươn tới các đối tượng khách hàng khác nhau nên các NHTM thường áp dụng đồng thời nhiều phương thức quảng cáo để thu hút khách hàng. Thời điểm quảng cáo cũng được các NHTM chú trọng vào những ngày lễ, tết, ngày kỷ niệm thành lập ngân hàng hay ngày khai trương Chi nhánh mới...Sự tập trung quảng cáo vào những khoảng thời gian này của NHTM cũng thu hút được sự chú ý đặc biệt của khách hàng. Nội dung quảng cáo cũng đã bước đầu thu hút được khách hàng với những hình ảnh sản phẩm dịch vụ mới của ngân hàng như thẻ ATM, dịch vụ chuyển tiền nhanh, truy vấn số dư tài khoản, trả tiền điện, nước, trả lương... Chẳng hạn ngay trên chúng tôi rút tiền của Viettinbank đã khai thác được lợi thế của chúng tôi rút tiền, đó là nó có tính lặp đi lặp lại, chi phí thấp mà cũng gây được ấn tượng, khá hiệu quả trong chiến dịch quảng cáo.

Hoạt động Marketing tại các NHTM Việt Nam hiện nay cần được chú trọng hơn nữa vì sắp tới trước xu thế toàn cầu hoá, tự do hóa và tin học hoá, các NHTM Việt Nam sẽ còn phải đối mặt với các đối thủ cạnh tranh đông đảo hơn, mạnh hơn và dày dặn kinh nghiệm hơn. Chính vì vậy để có thể đứng vững và đi lên các NHTM Việt Nam cần phải phát triển hoạt động Marketing với đúng tầm và vị trí quan trọng của nó.

3.3. Kiến nghị

3.3.1. Kiến nghị với Chính phủ

3.3.1.1. Hoàn thiện môi trường pháp lý cho hoạt động của các NHTM

Do tình hình kinh tế - xã hội phát triển nhanh, nhiều quan hệ xã hội mới phát sinh trong nền kinh tế thị trường thực sự phải có pháp luật điều chỉnh, tạo ra môi trường pháp lý lành mạnh trong sự phát triển kinh tế. Chính vì vậy đòi hỏi một hệ thống pháp luật đồng bộ làm chỗ dựa pháp lý cho ngân hàng, cho doanh nghiệp là rất cần thiết. Hơn nữa, luật lệ của nước ta chưa ổn định, thay đổi không tạo ra cơ sở vững chắc cho ngân hàng. Việc luôn bị sửa đổi của các Luật doanh nghiệp, Luật đầu tư nước ngoài, Luật đất đai nhà cửa... khiến cho các giấy tờ liên quan như giấy phép kinh doanh, giấy sở hữu nhà đất không rõ ràng, rất khó khăn cho ngân hàng xem xét dự án có thể cho vay.

Riêng đối với lĩnh vực ngân hàng có hai bộ Luật Ngân hàng (*Luật NHNN và Luật các TCTD*) là cơ sở pháp lý quan trọng để ngân hàng cho vay đối với các loại hình doanh nghiệp khác nhau. Tuy nhiên việc ban hành các quy định ngặt nghèo đối với khu vực kinh tế ngoài quốc doanh khiến cho dư nợ của thành phần kinh tế này ngày càng giảm sút. NHNN cần ban hành quy chế có tính mềm dẻo hơn nhằm kích thích cán bộ tín dụng tìm nhiều khách hàng để cho vay.

Chính phủ cần hoàn thiện các văn bản pháp luật liên quan đến quyền sở hữu tài sản, quyền sử dụng đất giúp ngân hàng dễ dàng xử lý các tài sản cầm cố, thế chấp để thu hồi vốn.

3.1.1.2. Thực hiện quản lý đi đôi với việc tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp hoạt động và vay vốn

Để khuyến khích các doanh nghiệp, các nhà đầu tư mạnh dạn bỏ vốn vào phát triển sản xuất, trước tiên Nhà nước cần phải tạo lập được một hệ thống cơ sở pháp lý, cơ chế, chính sách ổn định và hợp lý. Mọi quyết định của Chính phủ đưa ra đều phải cân nhắc kỹ càng, tránh tình trạng đưa ra những quyết định mới một cách vội vàng rồi lại điều chỉnh, sửa đổi liên tục khiến cho các doanh nghiệp, các nhà đầu tư hoang mang không dám bỏ vốn đầu tư.

Chính phủ cần có thái độ dứt khoát trong việc rà soát, sắp xếp lại các doanh nghiệp Nhà nước, chỉ giữ lại những doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả,

những doanh nghiệp mà Nhà nước thực sự cần phải nắm giữ để đảm bảo vai trò định hướng nền kinh tế. Các doanh nghiệp khác có thể xử lý bằng cách cho giải thể, sát nhập hoặc tiến hành cổ phần hóa nhằm tăng vốn, tăng năng lực sản xuất kinh doanh. Với những doanh nghiệp giữ lại, Nhà nước cần cung cấp đầy đủ vốn theo điều lệ đã được duyệt nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp hoạt động và vay vốn ngân hàng.

Kiểm soát chặt chẽ các nguồn hàng từ bên ngoài đưa vào để ngăn chặn hàng nhập lậu. Có những chính sách khuyến khích các doanh nghiệp có phương án đổi mới trang thiết bị, công nghệ hiện đại để nâng cao chất lượng sản phẩm, đặc biệt là các sản phẩm thay thế hàng nhập khẩu hoặc hàng hóa xuất khẩu, thông qua nguồn cho vay ưu đãi tạo điều kiện thuận lợi về mặt thủ tục xuất nhập khẩu.

3.3.1.3. Thành lập các cơ quan chuyên trách về xếp hạng tín nhiệm

Cơ quan này sẽ có trách nhiệm thu thập, xử lý, phân tích thông tin về tình hình tài chính, hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp có đăng ký để tiến hành đánh giá, xếp hạng tín nhiệm đối với những doanh nghiệp đó. Trên cơ sở bảng xếp hạng của tổ chức này, các NHTM sẽ tham khảo để có được những đánh giá chính xác về doanh nghiệp vay vốn. Để đảm bảo hiệu quả của hoạt động của tổ chức này, Chính phủ có thể quy định bắt buộc chỉ những doanh nghiệp nào có đăng ký tại cơ quan xếp hạng tín nhiệm mới được ngân hàng xem xét cho vay vốn. Hoạt động của tổ chức này ngoài việc giúp đỡ ngân hàng thẩm định khách hàng còn tạo điều kiện thúc đẩy các doanh nghiệp tự hoàn thiện, nâng cao năng lực tài chính, năng lực sản xuất kinh doanh cũng như uy tín của mình.

3.3.2. Kiến nghị với Ngân hàng Nhà nước

3.3.2.1. Ngân hàng Nhà nước cần thực hiện tốt hơn công tác thanh tra ngân hàng

Tăng cường công tác thanh tra, giám sát của NHNN đối với các ngân hàng. Xây dựng hệ thống thanh tra đủ mạnh cả về số lượng, chất lượng, có đạo đức đảm bảo thực hiện hoạt động kiểm soát hệ thống ngân hàng có hiệu quả và độ an toàn cao nhất. Tạo điều kiện nâng cao trình độ quản lý kinh doanh của các

NHTM, đảo bảo cho toàn ngành hoạt động theo đúng pháp luật. Thường xuyên kiểm tra và giám sát các ngân hàng để đảm bảo thực hiện đầy đủ các quy định của pháp luật trong hoạt động tín dụng, nhằm nâng cao tính ổn định và phát triển trong hoạt động kinh doanh của các ngân hàng.

3.3.2.2. Bảo đảm thông tin chính xác, đầy đủ, kịp thời cho hệ thống ngân hàng hoạt động

NHNN là cơ quan quản lý Nhà nước về lĩnh vực tiền tệ ngân hàng với mục tiêu đảm bảo an toàn cho hoạt động của toàn hệ thống. Vì vậy, trung tâm phòng ngừa rủi ro của NHNN phải thu thập đầy đủ thông tin từ các doanh nghiệp, cung cấp đầy đủ, kịp thời những thông tin cần thiết cho các ngân hàng, giúp các ngân hàng có quyết định đúng đắn trong hoạt động tín dụng. Thông qua những thông tin cần thiết được cung cấp về khả năng, tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh, hiệu quả kinh doanh, khả năng hoàn trả vốn vay của các doanh nghiệp từ đó các ngân hàng sẽ lường trước được những rủi ro có thể xảy ra trong hoạt động tín dụng.

3.3.2.3. Ngân hàng Nhà nước cần rà soát lại hệ thống văn bản

Là cơ quan quản lý Nhà nước về tiền tệ và hoạt động ngân hàng, có chức năng quan trọng là thực hiện kế hoạch định chính sách tiền tệ gia. Trong từng thời kỳ cần đề ra các công cụ định hướng và chiến lược hoạt động đúng đắn theo các quy định của luật pháp Việt Nam và thông lệ quốc tế.

Về cơ chế tín dụng, NHNN cần có các quy định chặt chẽ nhưng phải phù hợp với đặc thù và tình hình thực tế của đối tượng vay vốn. Hướng dẫn, chỉ đạo, ban hành văn bản kịp thời, đầy đủ, đồng bộ về hoạt động tín dụng đối với các TCTD. Giúp các ngân hàng tổ chức thực hiện, nghiệp vụ này một cách kịp thời, an toàn và hiệu quả.

3.3.2.4. Ngân hàng Nhà nước cần tăng quyền tự chủ cho các Ngân hàng thương mại, chi nhánh Ngân hàng thương mại

Có các hình thức chỉ đạo, hỗ trợ giúp các đơn vị hiện đại hoá ngân hàng trên cơ sở đổi mới công nghệ ngân hàng, tạo tiền đề cho các NHTM phát triển mạnh trong mọi hoạt động. Từng bước đa dạng hoá hoạt động ngân hàng, hội

nhập với cộng đồng tài chính và tiền tệ quốc tế, tạo điều kiện thuận lợi cho các NHTM trong hoạt động tín dụng và thanh toán quốc tế.

Thực thi chính sách ổn định kinh tế vĩ mô, trong đó việc kiểm soát lạm phát được đặt lên hàng đầu, đảm bảo sự vận hành của hệ thống tài chính - tiền tệ có hiệu quả. Thực thi chính sách lãi suất và tỷ giá linh hoạt theo quan hệ cung - cầu, phù hợp với cơ chế thị trường theo định hướng xã hội chủ nghĩa và sức mua thực tế của đồng tiền. Nâng cao sự tín nhiệm của đồng Việt Nam trong quan hệ tài chính quốc tế.

Tuy nhiên, sự quản lý của Ngân hàng Nhà nước chỉ nên dừng lại ở những vấn đề vĩ mô, những vấn đề chung nhất mang tính định hướng chứ không nên đưa ra những quy định cụ thể, chi tiết liên quan đến những vấn đề mang tính đặc thù riêng của mỗi ngân hàng. Vai trò quản lý vĩ mô của Ngân hàng Nhà nước là cần thiết song ở một mức độ nhất định cần đảm bảo quyền tự chủ kinh doanh cho các NHTM để họ phát huy sự sáng tạo, linh hoạt nhằm thích ứng với môi trường kinh doanh.

3.3.3. Kiến nghị với Ngân hàng Công thương Việt Nam

- Tăng quyền tự chủ cho chi nhánh:

Nhằm mở rộng hoạt động của chi nhánh trong những năm tới, nâng cao năng lực cạnh tranh của chi nhánh so với các ngân hàng khác trên địa bàn, Vietinbank cần tăng quyền tự chủ cho chi nhánh trong hoạt động nói chung và hoạt động tín dụng trung dài hạn nói riêng như tăng hạn mức cho vay và dư nợ cho vay đối với một khách hàng. Đối với những dự án lớn, đề nghị Vietinbank hỗ trợ nguồn vốn với lãi suất hợp lý.

- Cần tăng cường sự chỉ đạo, kiểm tra, giám sát, cung cấp thông tin tín dụng cho các chi nhánh trong hệ thống Vietinbank:

+ NHCT Việt Nam có nhiều khả năng - so với chi nhánh của mình trong việc thu thập, phân tích và xử lý các thông tin tín dụng. Vietinbank cần cung cấp thêm cho các chi nhánh của mình các thông tin về hoạt động của ngành như: lợi tức, lợi nhuận bình quân, thông tin về trình độ khoa học công nghệ của ngành, chủ trương chính sách quản lý vĩ mô của Nhà nước, các quy hoạch tổng thể phát triển kinh tế - xã hội, các mối quan hệ của khách hàng với các chi nhánh

khác trong và ngoài hệ thống.... Với những sự chỉ đạo, giám sát, kiểm tra và các thông tin này sẽ giúp cho các chi nhánh của Vietinbank định hướng được hoạt động cho vay và đầu tư của mình, nâng cao chất lượng các khoản cho vay.

- Nâng cao hơn nữa chất lượng đội ngũ cán bộ:

+ Để nâng cao hơn nữa chất lượng đội ngũ cán bộ trong hệ thống, Vietinbank cần quan tâm bồi dưỡng không chỉ những cán bộ lãnh đạo chủ chốt của các chi nhánh mà còn cần phải tăng cường mở rộng việc đào tạo kiến thức và trình độ chuyên môn cho các cán bộ. Có thể áp dụng nhiều loại hình đào tạo khác nhau để nâng cao trình độ cán bộ, đồng thời cung cấp đầy đủ các tài liệu văn bản pháp quy, các cẩm nang hướng dẫn nghiệp vụ tín dụng... cho các chi nhánh để các cán bộ tại chi nhánh tự học tập, trau dồi kiến thức chuyên môn.

- Hỗ trợ nâng cao công nghệ ngân hàng tại các chi nhánh:

+ NHCT Việt Nam nên hỗ trợ tạo điều kiện cho chi nhánh được nâng cấp, cải tổ lại công nghệ ngân hàng, hiện đại công nghệ ngân hàng để nâng cao chất lượng dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt. Từ đó thu hút tiền gửi thanh toán của dân cư và các tổ chức kinh tế, tạo điều kiện mở rộng nguồn vốn cho vay trung dài hạn, trên cơ sở đó mở rộng hoạt động tín dụng trung dài hạn đối với kinh tế ngoài quốc doanh.

KẾT LUẬN

Tín dụng là sản phẩm quan trọng của ngân hàng. Muốn đứng vững trong cạnh tranh khốc liệt của cơ chế thị trường, ngân hàng cần phải coi trọng sản phẩm của mình. Mở rộng và nâng cao chất lượng tín dụng trung dài hạn không chỉ là mong muốn riêng của Ngân hàng Công thương mà còn là của các ngân hàng thương mại Việt Nam nói chung và cũng là mong muốn của Đảng và của Nhà nước ta trong giai đoạn hiện nay. Việc mở rộng tín dụng trung dài hạn là cần thiết nhưng đi kèm với nó bao giờ cũng phải là việc nâng cao chất lượng tín dụng.

Hiện nay ở nước ta, tình hình nợ quá hạn và nợ xấu của các ngân hàng thương mại đang có xu hướng gia tăng, trở thành một vấn đề nhức nhối cho ngành ngân hàng. Nhiều cuộc hội thảo khoa học đã được tổ chức nhằm đưa ra giải pháp để xử lý vấn đề này. Nhưng cách tốt nhất để giải quyết vấn đề này là phải nâng cao chất lượng các khoản cho vay nhất là cho vay trung dài hạn của ngân hàng.

Với mong muốn đó bài viết của em đã đưa ra các giải pháp để mở rộng và nâng cao chất lượng tín dụng trung dài hạn tại Ngân hàng Công thương Việt Nam với hy vọng góp phần đem lại hiệu quả tín dụng trung dài hạn cho ngân hàng.

Qua nghiên cứu đề tài, do thời gian và trình độ còn hạn chế nên em không tránh khỏi những sai sót trong việc làm rõ những nguyên nhân tồn tại, khó khăn và đưa ra những giải pháp để khắc phục khó khăn trên. Qua nghiên cứu đề tài này em thấy mình cần phải cố gắng hơn nữa để nâng cao trình độ chuyên môn cũng như kiến thức xã hội để sau này công tác có hiệu quả cao.

Một lần nữa em xin chân thành cảm ơn PGS.TS. Hà Minh Sơn và các cô chú, anh chị phòng khách hàng doanh nghiệp Vietinbank Đồ Sơn, những người đã giúp đỡ em rất nhiều để em có thể hoàn thành bài viết này./.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Nguyễn Văn Tiến – Nghiệp vụ ngân hàng thương mại – NXB Thống kê – Năm 2010, Hà Nội.
2. TS. Lê Vinh Danh - Tiền và hoạt động Ngân hàng - NXB Giao thông vận tải, Hà Nội.
3. Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh Đồ Sơn.
4. Tạp chí ngân hàng.
5. Tài liệu trên internet như các trang web chính thức của:
 - Bộ Tài chính : <http://www.mof.gov.vn>
 - Tổng cục thống kê : <http://www.gso.gov.vn>
 - VietinBank <http://www.vietinbank.vn>
 - Bản tin tài chính của vtv: <http://bantintaichinh.org>