

**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 : Trần Thu Thảo
Giảng viên hướng dẫn: Th.S Nguyễn Thị Diệp**

HẢI PHÒNG - 2014

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

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG
TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN
CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM - CHI NHÁNH HẢI PHÒNG**

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

**Sinh viên : Trần Thu Thảo
Giảng viên hướng dẫn: Th.S Nguyễn Thị Diệp**

HẢI PHÒNG - 2014

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

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Trần Thu Thảo

Mã SV: 1012404107

Lớp: QT1402T

Ngành: Tài chính ngân hàng

Tên đề tài: Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại Ngân hàng thương mại Cổ phần Công thương Việt Nam - Chi nhánh Hải Phòng

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

1. Nội dung và các yêu cầu cần giải quyết trong nhiệm vụ đề tài tốt nghiệp

- Xây dựng cơ sở lý luận về hoạt động tín dụng và hiệu quả hoạt động tín dụng tại các ngân hàng thương mại hiện nay.

- Phân tích thực trạng hoạt động tín dụng tại Ngân hàng thương mại Cổ phần Công Thương Việt Nam – Chi nhánh Hải Phòng

- Đưa ra các giải pháp và kiến nghị hợp lý nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại Ngân hàng thương mại Cổ phần Công Thương Việt Nam – Chi nhánh Hải Phòng

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

Số liệu khóa luận thu thập tại Ngân hàng thương mại Cổ phần Công Thương Việt Nam – Chi nhánh Hải Phòng:

- Báo cáo kết quả kinh doanh 3 năm 2011, 2012, 2013;

- Bảng cân đối kế toán 3 năm 2011, 2012, 2013;

- Thuyết minh báo cáo tài chính 2011, 2012, 2013

Khóa luận sử dụng các phương pháp luận khoa học như: phương pháp so sánh, thống kê, tổng hợp để phân tích. Ngoài ra, khóa luận còn sử dụng bảng biểu để minh họa làm tăng tính thuyết phục.

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

▪ Đơn vị thực tập: Ngân hàng thương mại Cổ phần Công Thương Việt Nam – Chi nhánh Hồng Bàng.

▪ Địa chỉ: 36 Điện Biên Phủ– Quận Ngô Quyền – Thành Phố Hải Phòng.

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên: Nguyễn Thị Diệp.

Học hàm, học vị: Thạc Sĩ.

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

Nội dung hướng dẫn: Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại Ngân hàng thương mại Cổ phần Công Thương Việt Nam – Chi nhánh Hải Phòng.

Người hướng dẫn thứ hai:

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

Đề tài tốt nghiệp được giao ngày 25 tháng 8 năm 2014

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày 24 tháng 11 năm 2014

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Sinh viên

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

Người hướng dẫn

Hải Phòng, ngày tháng.....năm 2014

Hiệu trưởng

GS.TS.NGUT *Trần Hữu Nghị*

PHẦN NHẬN XÉT CỦA CÁN BỘ HƯỚNG DẪN

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

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

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

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

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

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

Hải Phòng, ngày ... tháng ... năm 2014

Cán bộ hướng dẫn

(Ký và ghi rõ họ tên)

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG I:CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	3
1.1 Tổng quan về Ngân hàng thương mại.....	3
1.1.1 Khái niệm Ngân hàng thương mại.....	3
1.1.2 Các hoạt động cơ bản của Ngân hàng thương mại	4
1.2 Hoạt động tín dụng của ngân hàng thương mại	5
1.2.1 Khái niệm hoạt động tín dụng.....	5
1.2.2 Các hình thức tín dụng của Ngân hàng.....	6
1.2.3 Chức năng của tín dụng.	8
1.2.4 Tính nguyên tắc trong hoạt động tín dụng:.....	10
1.2.5 Các phương thức cho vay.	11
1.2.6 Vai trò của hoạt động tín dụng Ngân hàng đối với sự phát triển kinh tế..	12
1.3. Hiệu quả hoạt động tín dụng tại các NHTM.....	14
1.3.1. Quan điểm về hiệu quả hoạt động tín dụng.	14
1.3.1.1. Quan điểm của ngân hàng về hiệu quả hoạt động tín dụng.	14
1.3.1.2. Quan điểm của khách hàng về hiệu quả hoạt động tín dụng.	14
1.3.2. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng.	15
1.3.2.1 Doanh số cho vay (DSCV)	15
1.3.2.2 Doanh số thu nợ(DSTN).....	15
1.3.2.3 Dư nợ cho vay	16
1.3.2.4 Tỷ lệ doanh số cho vay/ Tổng vốn huy động(%).	17
1.3.2.5 Hệ số thu nợ	17
1.3.2.6 Tỷ lệ thu nợ đến hạn	17
1.3.2.7 Tỷ lệ thu lãi	17
1.3.2.8 Vòng quay vốn tín dụng.....	18
1.3.2.9 Hiệu suất sử dụng vốn.....	18
1.3.2.10 Chỉ tiêu phản ánh rủi ro của ngân hàng	18
1.3.2.11 Lợi nhuận từ hoạt động tín dụng.....	20
1.3.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động tín dụng.....	20
1.3.3.1. Nhân tố từ phía ngân hàng.	20
1.3.3.2. Nhân tố từ phía khách hàng.	22
1.3.3.3. Nhân tố thuộc môi trường vĩ mô:.....	23

CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM – CHI NHÁNH HẢI PHÒNG.....	26
2.1. Tổng quan về Ngân hàng thương mại Cổ phần Công Thương – Chi nhánh Hải Phòng.....	26
2.1.1. Giới thiệu về Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam(VietinBank)...	26
2.1.2. Lịch sử hình thành và phát triển của Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam chi nhánh Hải Phòng.	27
2.1.2.1 Cơ cấu tổ chức của Ngân hàng Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Chi nhánh Hải Phòng.....	29
2.1.2.2.Các nghiệp vụ chủ yếu của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh Hải Phòng.	32
2.2. Kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam – Chi nhánh Hải Phòng giai đoạn 2011-2013.	34
2.2.1. Những thuận lợi và khó khăn của Ngân hàng:.....	34
Khó khăn:	34
2.2.2. Kết quả hoạt động kinh doanh giai đoạn 2011-2013.	35
2.2.2.1. Hoạt động huy động vốn.	36
2.2.2.2. Hoạt động tín dụng.....	40
2.2.2.3. Hoạt động thanh toán Quốc tế và kinh doanh ngoại tệ.....	41
2.3. Thực trạng hoạt động tín dụng tại Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam – Chi nhánh Hải Phòng.	43
2.3.1. Quy mô tín dụng.....	43
2.3.1.1.Tỷ lệ tăng trưởng doanh số cho vay:.....	43
2.3.1.2. Tỷ lệ tăng trưởng dư nợ:	46
2.3.1.3. Tỷ lệ doanh số cho vay / Tổng vốn huy động. (%).....	51
2.3.2. Tình hình thu nợ.....	52
2.3.2.1. Hệ số thu nợ	52
2.3.2.2 Tỷ lệ thu nợ đến hạn.....	52
2.3.2.3. Tỷ lệ thu lãi	53
2.3.3. Vòng quay vốn tín dụng.....	54
2.3.4. Hiệu suất sử dụng vốn.(%).....	55
2.3.5 Hệ số rủi ro tín dụng.....	56
2.3.6. Tình hình nợ quá hạn, nợ xấu và trích lập dự phòng rủi ro tín dụng.....	56
2.3.6.1. Tỷ lệ nợ quá hạn.....	56

2.2.6.2. Tình hình nợ xấu :	57
2.3.7. Lợi nhuận từ hoạt động tín dụng:.....	59
2.4. Đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng tại Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam – Chi nhánh Hải Phòng.....	60
2.4.1. Những kết quả đạt được.	60
2.4.2. Những tồn tại và nguyên nhân.	61
2.4.2.1. Những tồn tại.....	61
2.4.2.2. Nguyên nhân những tồn tại.....	62
CHƯƠNG III: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM – CHI NHÁNH HẢI PHÒNG	65
3.1. Định hướng hoạt động tín dụng tại ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam- Chi nhánh Hải Phòng	65
3.2. Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam – Chi nhánh Hải Phòng.	66
3.2.1. Đa dạng hóa các sản phẩm cho vay với nhiều thành phần kinh tế.	66
3.2.2. Đa dạng hóa phương thức cho vay.....	67
3.3.3. Nâng cao hiệu quả tư vấn cho khách hàng về lập phương án, kế hoạch sản xuất kinh doanh và xây dựng các dự án đầu tư.....	67
3.3.4. Đẩy mạnh việc thu hút vốn huy động nhằm cân đối cơ cấu vốn.....	68
3.3.5. Tăng cường công tác quản lý nợ và giải quyết nợ xấu.	69
3.3.6. Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát đối với hoạt động sử dụng vốn vay của khách hàng:	71
3.2.7. Thực hiện tốt các biện pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro cho vay:	71
3.2.8. Về cơ chế bảo đảm tiền vay:	73
3.2.9. Cân đối hợp lý loại tiền cho vay.	74
3.3. Một số kiến nghị.....	75
3.3.1. Kiến nghị đối với Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam.	75
3.3.2 Kiến nghị với Ngân hàng Nhà nước.	76
3.3.3. Kiến nghị đối với Nhà nước.....	78
3.4–Một số ý kiến đề xuất.	79
KẾT LUẬN	80
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	82

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 2.1: Một số chỉ tiêu cơ bản	35
Bảng 2.2: Thực hiện kế hoạch hội sở giao	35
Bảng 2.3: Cơ cấu nguồn vốn huy động tại VietinBank Hải Phòng (2011 – 2013)	37
Bảng 2.4: Thanh toán quốc tế và tài trợ thương mại.....	41
Bảng 2.5: Doanh số mua ngoại tệ và doanh số kiều hối.....	41
Bảng 2.6 : Quy mô tín dụng (2011- 2013).....	44
Bảng 2.7: Cơ cấu tín dụng theo loại tiền.....	47
Bảng 2.8: Cơ cấu tín dụng theo hình thức cấp.....	49
Bảng 2.9: Doanh số và cơ cấu cấp tín dụng theo ngành kinh tế (2011-2013)....	50
Bảng 2.10: Tỷ lệ doanh số cho vay / Vốn huy động (2011-2013).....	51
Bảng 2.11: Hệ số thu nợ (2011- 2013).....	52
Bảng 2.12: Tỷ lệ thu nợ đến hạn (2011-2013).....	52
Bảng 2.13: Vòng quay vốn tín dụng (2011-2013).	54
Bảng 2.14: Hiệu suất sử dụng vốn (2011- 2013)	55
Bảng 2.15: Hệ số rủi ro tín dụng (2011- 2013).....	56
Bảng 2.16: Tỷ lệ nợ quá hạn (2011-2013).	56
Bảng 2.17: Chất lượng tín dụng (2011-2013).....	57

DANH MỤC BIỂU ĐỒ

Biểu đồ 1. Bảng tỷ trọng nguồn vốn huy động theo đối tượng năm 2013.....	38
Biểu đồ 2: Quy mô hoạt động tín dụng tại VietinBank chi nhánh Hải Phòng ...	40
Biểu đồ 3: Biến động dư nợ tín dụng (2011-2013).....	46
Biểu đồ 4: Cơ cấu tín dụng theo loại tiền (2011-2013).	47
Biểu đồ 5: Tỷ lệ thu lãi (2011-2013).....	53

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

VietinBank :	Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam
NH:	Ngân hàng
NHCT.VN:	Ngân hàng Công thương Việt Nam
NHTM :	Ngân hàng thương mại
NHNN :	Ngân hàng nhà nước
TCTD :	Tổ chức tín dụng
TSDB :	Tài sản đảm bảo
CIC :	Trung tâm thông tin tín dụng Nhà nước
CBTD :	Cán bộ tín dụng
DN:	Doanh nghiệp
DSCV:	Doanh số cho vay
DSTN:	Doanh số thu nợ

LỜI MỞ ĐẦU

Ngân hàng là một trong những mắt xích quan trọng cấu thành nên sự vận động nhịp nhàng của nền kinh tế. Cùng với các ngành kinh tế khác, ngân hàng có nhiệm vụ tham gia bình ổn thị trường tiền tệ, kiềm chế và đẩy lùi lạm phát, tạo công ăn việc làm cho người lao động, giúp đỡ các nhà đầu tư, phát triển thị trường vốn, thị trường ngoại hối, tham gia thanh toán và hỗ trợ thanh toán...

Trong hoạt động của ngân hàng thì hoạt động tín dụng là một lĩnh vực quan trọng, quan hệ tín dụng là quan hệ xương sống, quyết định mọi hoạt động kinh tế trong nền kinh tế quốc dân và nó còn là nguồn sinh lợi chủ yếu, quyết định sự tồn tại, phát triển của ngân hàng. Tuy nhiên, hoạt động tín dụng ngân hàng lại là hoạt động chứa đựng nhiều rủi ro.

Trước tình hình kinh tế Việt Nam có nhiều biến động, cụ thể là chịu ảnh hưởng của suy thoái kinh tế toàn cầu, để hoạt động của Ngân hàng thương mại có hiệu quả và giảm thiểu rủi ro thì vấn đề trước tiên là phải quan tâm đến việc nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng.

Với thế mạnh của một ngân hàng đã khẳng định được thương hiệu của mình. Trong tình hình kinh tế có nhiều biến động giai đoạn 2011-2013, Ngân hàng thương mại Cổ phần Công Thương Việt Nam- Chi nhánh Hải Phòng vẫn giữ vững và phát huy vai trò là Chi nhánh cấp 1 của một Ngân hàng thương mại Nhà nước lớn, trụ cột của ngành ngân hàng. Năm 2013, mặc dù tình hình kinh tế vẫn gặp nhiều khó 1 Hải Phòng vẫn quyết tâm vững bước và không ngừng củng cố thị phần, tiếp tục là cánh chim đầu đàn trong hệ thống NHTM Việt Nam cấp vốn cho nền kinh tế.

Những năm gần đây hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Công Thương Chi nhánh Hải Phòng đạt hiệu quả nhưng chưa cao. Do chịu ảnh hưởng từ những khó khăn chung của nền kinh tế cũng như hệ thống ngân hàng, tốc độ tăng trưởng tổng tài sản, dư nợ cho vay và lợi nhuận của Vietinbank Hải Phòng đều bị giảm sút. Nợ xấu của hệ thống ngân hàng còn cao (> 3%), liên tục giảm lãi suất cho vay giảm. Do vậy, hoạt động tín dụng còn gặp nhiều khó khăn; nổi cộm lên là vấn đề hiệu quả tín dụng vẫn chưa cao, nhiều thời điểm để xảy ra tình trạng mất cân đối giữa vốn huy động và vốn cho vay. Để hoạt động ngân hàng ngày càng đạt hiệu quả cao hơn, hạn chế thấp nhất các rủi ro tín dụng, Ngân hàng TMCP Công Thương Chi nhánh Hải Phòng cũng rất quan tâm đến việc

nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng. Vì vậy, làm thế nào để củng cố và nâng cao hoạt động tín dụng là điều mà trước đây, bây giờ và sau này đều được các nhà quản lý Ngân hàng, các nhà chính sách và các nhà nghiên cứu quan tâm.

Xuất phát từ thực tiễn đó, em đã chọn đề tài “ **Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại Ngân hàng thương mại Cổ phần Công thương Việt Nam Chi nhánh Hải Phòng**” cho khóa luận tốt nghiệp của mình. Ngoài phần mở đầu và kết luận, kết cấu khóa luận gồm 3 chương:

Chương I: Cơ sở lý luận về hoạt động tín dụng Ngân hàng thương mại

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

Chương III: Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại Ngân hàng thương mại Cổ phần Công thương Chi nhánh Hải Phòng.

Là một sinh viên mới được trang bị kiến thức căn bản, hiểu biết có hạn, thiếu kinh nghiệm thực tế, kiến thức chuyên môn còn hạn chế cùng với thời gian thực tập, nghiên cứu tìm hiểu không nhiều nên nội dung bài khóa luận này của em chắc chắn không tránh khỏi thiếu sót. Vì vậy, em rất mong nhận được sự đóng góp ý kiến của các thầy cô giáo, các cán bộ công nhân viên ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam - chi nhánh Hải Phòng để đề tài được hoàn thiện hơn.

Sinh viên thực hiện

TRẦN THU THẢO

CHƯƠNG I: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.

1.1 Tổng quan về Ngân hàng thương mại

1.1.1 Khái niệm Ngân hàng thương mại

Ngân hàng là một tổ chức tài chính quan trọng nhất của nền kinh tế, là tổ chức thu hút tiết kiệm lớn nhất trong hầu hết mọi nền kinh tế. Hàng triệu cá nhân, hộ gia đình, các doanh nghiệp và các tổ chức kinh tế - xã hội đều gửi tiền tại ngân hàng. Ngân hàng đóng vai trò người thủ quỹ cho toàn xã hội. Thu nhập từ ngân hàng là nguồn thu nhập quan trọng của nhiều hộ gia đình. Ngân hàng là tổ chức cho vay chủ yếu đối với doanh nghiệp, cá nhân, hộ gia đình và một phần đối với nhà nước.

Ngân hàng là một trong những tổ chức trung gian tài chính quan trọng nhất, thực hiện các chính sách kinh tế, đặc biệt là chính sách tiền tệ. Vì vậy, Ngân hàng là một kênh quan trọng trong chính sách kinh tế của Chính phủ nhằm ổn định kinh tế.

Ngân hàng thương mại được hiểu theo nhiều cách khác nhau ở các nước trên thế giới. Ở một số nước thì khái niệm này dùng để chỉ một số tổ chức tiền tệ mà hoạt động kinh doanh chủ yếu của nó là nhận tiền gửi từ các cá nhân hay tổ chức kinh tế rồi để cho tổ chức này vay lại.

Ở Việt Nam Ngân hàng thương mại được quy định rõ trong Luật ngân hàng và các tổ chức tín dụng : “ *Ngân hàng thương mại là tổ chức kinh doanh tiền tệ mà hoạt động chủ yếu và thường xuyên là nhận tiền gửi của khách hàng với trách nhiệm hoàn trả và sử dụng số tiền đó để cho vay và thực hiện nghiệp vụ chiết khấu và làm phương tiện thanh toán* ”. (Mục 2, điều 98 - Luật các Tổ chức tín dụng)

Trên thực tế, các Ngân hàng thương mại của nước ta ngoài việc thực hiện các hoạt động ghi trong luật thì còn phải thực hiện các hoạt động khác phù hợp với yêu cầu phát triển kinh tế xã hội thực hiện theo định hướng xã hội chủ nghĩa. Đó là cho vay để phát triển một số thành phần kinh tế, ưu đãi đối với một số dự án, một số đối tượng. Do đó, ở Việt Nam, các Ngân hàng thương mại được hiểu như một Ngân hàng thực hiện các dịch vụ tổng hợp về kinh doanh tiền tệ như nhận tiền gửi của khách hàng để cho vay, cung cấp lại vốn đầu tư... và chịu sự giám sát chặt chẽ của Nhà Nước.

1.1.2 Các hoạt động cơ bản của Ngân hàng thương mại

Hoạt động cơ bản của Ngân hàng thương mại xoay quanh việc kinh doanh tiền tệ cụ thể là các nghiệp vụ sau:

* **Nghiệp vụ tài sản nợ:**

Nghiệp vụ nợ của Ngân hàng thương mại là nghiệp vụ huy động vốn bằng nhiều hình thức khác nhau để tạo ra nguồn vốn hoạt động. Các nguồn cung cấp vốn cho ngân hàng thương mại bao gồm các loại tiền gửi cá nhân, tổ chức kinh doanh, tổ chức phi thương mại, cơ quan chính phủ và các ngân hàng thương mại khác: các loại tiền vay ngắn hạn và dài hạn của các tổ chức đầu tư và các ngân hàng khác; tiền kỳ phiếu, nợ thu, chậm trả... Những nguồn vốn huy động quan trọng nhất là

- Các loại tiền gửi:

• Tiền gửi không kỳ hạn: là số tiền nằm trong tài khoản vãng lai hoặc tài khoản thanh toán của khách hàng và có thể rút ra bất cứ lúc nào.

• Tiền gửi có kỳ hạn: gồm 2 loại, loại tới hạn được rút ra và loại rút ra phải báo trước. Loại thứ nhất (loại tới hạn được rút ra) được “phong tỏa” toàn bộ trong thời gian trước khi tới hạn và chịu sự chi phối của toàn bộ Ngân hàng. Loại thứ hai (loại rút ra phải báo trước) là loại tiền gửi có thời hạn mà khi rút ra người gửi phải báo trước cho Ngân hàng theo các điều khoản mà khách hàng và ngân hàng đã thỏa thuận.

• Tiền gửi tiết kiệm: là nguồn vốn quan trọng của ngân hàng. Đặc điểm của loại tiền gửi này là người gửi tiền được Ngân hàng giao cho một quyển sổ tiết kiệm, sổ này coi như giấy chứng nhận gửi tiền vào quỹ của Ngân hàng.

- Nguồn vốn vay: Ngân hàng có thể huy động vốn vay bằng cách vay ngắn, trung hay dài hạn từ ngân hàng hay các tổ chức tín dụng khác hoặc nhận quỹ ủy thác đầu tư của các tổ chức tài trợ (chính phủ hay quốc tế) để cho vay ưu đãi đối với một số đối tượng được lựa chọn.

- Các nguồn vốn huy động khác: Ngân hàng có thể huy động vốn bằng cách phát hành các loại chứng khoán (kỳ phiếu, trái phiếu,...) để huy động vốn nhân rộng từ dân cư, doanh nghiệp hay các tổ chức kinh tế...

* **Nghiệp vụ tài sản có:**

Nghiệp vụ có là nghiệp vụ sử dụng nguồn vốn huy động của Ngân hàng thương mại vào các hoạt động kinh doanh chủ yếu sau đây:

- Nghiệp vụ cho vay: là việc ngân hàng thương mại cho khách hàng vay một số tiền để họ sử dụng trong một thời gian nhất định và khi hết hạn vay người vay phải trả ngân hàng một khoản tiền cả gốc lẫn lãi.

Tín dụng có thể được phân loại theo các tiêu thức khác nhau như:

- Theo thời gian: Tín dụng ngắn hạn và tín dụng trung, dài hạn.
- Theo đối tượng vay: gồm Tín dụng nông nghiệp, công nghiệp, công ích, cá nhân.

- Nghiệp vụ bảo lãnh: là việc ngân hàng cam kết trả thay cho khách hàng trong trường hợp khách hàng không có khả năng thanh toán.

- Nghiệp vụ trung gian: Trong hoạt động ngân hàng, các dịch vụ ngân hàng được coi là các nghiệp vụ bên thứ 3 bên cạnh nghiệp vụ có và nghiệp vụ nợ. Thông thường Ngân hàng cung cấp các nghiệp vụ trung gian như:

- Thanh toán, ngoại hối, vàng bạc đá quý, nhờ thu,...
- Nhận ủy thác, ký gửi,...

Trong quá trình thực hiện các nghiệp vụ của mình, ngân hàng phải đối diện với rất nhiều rủi ro: Rủi ro hoạt động, Rủi ro thị trường,...

1.2 Hoạt động tín dụng của ngân hàng thương mại

Trong hoạt động của các NHTM Việt Nam hiện nay, hoạt động tín dụng là một nghiệp vụ truyền thống, nền tảng, chiếm tỷ trọng cao trong cơ cấu tài sản và cơ cấu thu nhập, nhưng cũng là hoạt động phức tạp, tiềm ẩn những rủi ro lớn cho các NHTM. Tín dụng trong điều kiện trong nền kinh tế mở, cạnh tranh và hội nhập vẫn tiếp tục đóng một vai trò quan trọng trong kinh doanh ngân hàng và đang đặt ra những yêu cầu mới về nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng. Để hiểu rõ hơn về tín dụng ta tìm hiểu một số vấn đề sau:

1.2.1 Khái niệm hoạt động tín dụng

Ngân hàng là nơi biểu hiện tập trung nhất mọi hoạt động kinh tế của đất nước. Những thông tin liên quan đến hoạt động của ngân hàng luôn là mối quan tâm hàng đầu của các doanh nghiệp, chính phủ và các tầng lớp dân cư.

Ngân hàng thương mại là một tổ chức kinh tế, hoạt động trên lĩnh vực tiền tệ. Trong đó, hoạt động tài trợ cho khách hàng trên cơ sở tín nhiệm (tín dụng) là hoạt động chủ yếu đem lại lợi nhuận cho NHTM. Quy mô chất lượng tín dụng ảnh hưởng quyết định đến sự tồn tại và phát triển của NH.

Tín dụng ngân hàng là một khái niệm dùng để chỉ mối quan hệ kinh tế giữa bên cho vay (Ngân hàng và các định chế tài chính khác) và bên đi vay. Trong đó

bên cho vay chuyển giao cho bên đi vay sử dụng một lượng giá trị (thường dưới hình thái tiền) trong một thời gian nhất định theo những điều kiện mà hai bên đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng (thời gian, phương thức thanh toán lãi - gốc, thế chấp,...)

Qua đó ta thấy:

Tín dụng là sự cung cấp một lượng giá trị dựa trên cơ sở lòng tin – người cho vay tin tưởng người đi vay sử dụng vốn vay có hiệu quả sau một thời gian nhất định và do đó có khả năng trả được nợ cho Ngân hàng. Với Ngân hàng, để có thể tin vào được khách hàng, Ngân hàng luôn thẩm định định giá khách hàng trước khi cho vay. Nếu khâu này thực hiện một cách khách quan, chính xác thì việc cho vay của Ngân hàng gặp ít rủi ro và ngược lại.

Tín dụng là sự chuyển nhượng một lượng giá trị có thời hạn. Đặc trưng này của tín dụng xuất phát từ tính chuyển nhượng tạm thời. Để đảm bảo thu hồi nợ đúng hạn, Ngân hàng xác định thời hạn cho vay dựa vào quá trình luân chuyển vốn của khách hàng thì khả năng trả nợ đúng hạn cao và ngược lại.

Tín dụng dựa trên nguyên tắc hoàn trả cả gốc và lãi. Sở dĩ như vậy là vì vốn hoạt động của Ngân hàng chủ yếu là huy động từ bên ngoài, vốn chủ sở hữu ít khi được sử dụng để sản xuất kinh doanh mà được sử dụng chủ yếu để đầu tư vào tài sản cố định. Do vậy, sau một thời gian nhất định Ngân hàng phải trả lại cho người gửi Ngân hàng. Mặt khác Ngân hàng cần phải có nguồn để bù đắp chi phí như trả lương, khấu hao... Do đó người vay ngoài việc trả gốc còn phải trả cho Ngân hàng một khoản lãi. Đó là nguồn thu nhập chính của Ngân hàng, là cơ sở để Ngân hàng tồn tại và phát triển.

*** Bản chất của tín dụng:**

Tín dụng là hệ thống quan hệ kinh tế phát sinh giữa người đi vay và người cho vay, nhờ quan hệ ấy mà vốn tiền tệ được vận động từ chủ thể này sang chủ thể khác để sử dụng cho các nhu cầu khác nhau trong nền kinh tế xã hội.

1.2.2 Các hình thức tín dụng của Ngân hàng.

Trong nền kinh tế thị trường tín dụng hoạt động rất đa dạng và phong phú. Tuỳ theo tiêu thức phân loại mà tín dụng được phân thành nhiều loại khác nhau. Phân loại tín dụng là việc sắp xếp các khoản vay theo nhóm dựa trên một số tiêu thức nhất định. Phân loại tín dụng một cách khoa học giúp cho các nhà quản trị lập một quy trình thích hợp, giảm thiểu rủi ro tín dụng. Trong quá trình phân

loại có thể dùng nhiều tiêu thức để phân loại, song thực tế các nhà kinh tế học thường phân loại tín dụng theo các tiêu thức sau đây:

➤ Căn cứ vào thời hạn tín dụng

- Tín dụng ngắn hạn: là những khoản vay có thời hạn đến 1 năm, thường được sử dụng để cho vay bổ sung thiếu hụt tạm thời vốn lưu động và phục vụ cho nhu cầu sinh hoạt của cá nhân

- Tín dụng trung hạn: là những khoản vay có thời hạn trên 1 năm đến 5 năm; được cung cấp để mua sắm tài sản cố định, cải tiến và đổi mới kỹ thuật, mở rộng và xây dựng các công trình nhỏ có thời gian thu hồi vốn nhanh.

- Tín dụng dài hạn: là những khoản vay có thời hạn trên 5 năm. Loại tín dụng này được sử dụng để cung cấp vốn cho xây dựng cơ bản, cải tiến và mở rộng sản xuất với quy mô lớn

➤ Căn cứ vào đối tượng tín dụng

- Tín dụng vốn lưu động: được sử dụng để hình thành vốn lưu động của các tổ chức kinh tế như cho vay để dự trữ hàng hóa, mua nguyên vật liệu cho sản xuất...

- Tín dụng vốn cố định: được sử dụng để hình thành tài sản cố định.

➤ Căn cứ vào mục đích sử dụng vốn

- Tín dụng sản xuất và lưu thông hàng hóa: là loại cấp phát tín dụng cho các doanh nghiệp và các chủ thể kinh tế khác tiến hành sản xuất và lưu thông hàng hóa.

- Tín dụng tiêu dùng: là hình thức cấp phát tín dụng cho cá nhân để đáp ứng nhu cầu tiêu dùng.

- Tín dụng học tập: là hình thức cấp phát tín dụng để phục vụ việc học tập của sinh viên.

Ngoài ra, căn cứ vào mục đích sử dụng vốn còn có thể có nhiều hình thức tín dụng khác.

➤ Căn cứ vào chủ thể tín dụng

- Tín dụng thương mại:

• Là quan hệ tín dụng giữa các nhà doanh nghiệp được biểu hiện dưới hình thức mua bán chịu hàng hóa.

• Đáp ứng nhu cầu vốn cho những doanh nghiệp tạm thời thiếu vốn, đồng thời giúp cho các doanh nghiệp tiêu thụ được hàng hóa của mình.

- Tín dụng ngân hàng:

- Là quan hệ tín dụng giữa ngân hàng, các tổ chức tín dụng khác với các doanh nghiệp và cá nhân.

- Không chỉ đáp ứng nhu cầu vốn ngắn hạn để dự trữ vật tư, hàng hóa, trang trải các chi phí sản xuất và thanh toán các khoản nợ mà còn tham gia cấp vốn cho đầu tư xây dựng cơ bản và đáp ứng một phần đáng kể nhu cầu tín dụng tiêu dùng cá nhân.

- Tín dụng Nhà Nước:

- Là quan hệ tín dụng mà trong đó Nhà Nước biểu hiện là người đi vay, người cho vay là dân chúng, các tổ chức kinh tế, ngân hàng và nước ngoài.

- Mục đích đi vay của tín dụng Nhà Nước là bù đắp khoản bội chi ngân sách.

➤ Căn cứ vào đối tượng trả nợ

- Tín dụng trực tiếp: là hình thức tín dụng mà trong đó người đi vay cũng là người trực tiếp trả nợ.

- Tín dụng gián tiếp: là hình thức tín dụng mà trong đó người đi vay và người trả nợ là hai đối tượng khác nhau.

➤ Căn cứ vào tính chất của khoản vay

- Tín dụng có đảm bảo: các khoản vốn tín dụng phát ra đều có hàng hóa, vật tư tài sản tương đương đảm bảo.

- Tín dụng không có đảm bảo: các khoản tín dụng phát ra không cần có hàng hóa, vật tư, tài sản đảm bảo mà chỉ dựa vào uy tín, sự tín nhiệm đối với các tổ chức, cá nhân để cấp vốn tín dụng.

Dựa vào các cách phân loại trên, các nhà phân tích sẽ biết được kết cấu tín dụng của từng loại tín dụng (là tỷ trọng của từng loại tín dụng trên tổng dư nợ). Từ kết cấu tín dụng đó, so sánh với kết cấu nguồn huy động, so với nhu cầu của nền kinh tế, sẽ giúp cho các nhà kinh tế đánh giá, xem xét kết cấu tín dụng đã phù hợp với Ngân hàng chưa. Từ đó đưa ra các giải pháp thích hợp.

1.2.3 Chức năng của tín dụng.

Tín dụng có 3 chức năng:

* **Một là:** Chức năng tập trung và phân phối lại vốn tiền tệ.

Đây là chức năng cơ bản nhất của tín dụng, nhờ chức năng này mà các nguồn vốn tiền tệ trong xã hội được điều tiết từ nơi “thừa” sang nơi “thiếu” để sử dụng nhằm phát triển nền kinh tế.

Tập trung và phân phối lại vốn tiền tệ là hai mặt hợp thành chức năng cốt lõi của tín dụng.

- **Ở mặt tập trung vốn tiền tệ:** nhờ sự hoạt động của hệ thống tín dụng mà các nguồn tiền nhàn rỗi được tập trung lại, gồm tiền nhàn rỗi của dân chúng, vốn bằng tiền của các doanh nghiệp, vốn bằng tiền của các tổ chức đoàn thể, xã hội.

- **Ở mặt phân phối lại vốn tiền tệ:** là mặt cơ bản của chức năng này – đó là sự chuyển hóa để sử dụng các nguồn vốn đã tập trung được nhằm đáp ứng nhu cầu của sản xuất lưu thông hàng hóa cũng như nhu cầu tiêu dùng trong toàn xã hội.

Cả hai mặt tập trung và phân phối lại vốn đều được thực hiện theo nguyên tắc hoàn trả. Vì vậy tín dụng có ưu thế rõ rệt, nó kích thích mặt tập trung vốn, thúc đẩy việc sử dụng vốn có hiệu quả.

Nhờ chức năng tập trung và phân phối lại vốn tiền tệ của tín dụng, mà phần lớn nguồn tiền trong xã hội từ chỗ tiền “nhàn rỗi” một cách tương đối đã được huy động và sử dụng cho các nhu cầu sản xuất và đời sống, làm cho hiệu quả sử dụng vốn trong toàn xã hội tăng.

* **Hai là:** chức năng tiết kiệm tiền mặt và chi phí lưu thông cho xã hội.

Nhờ hoạt động của tín dụng mà nó có thể phát huy chức năng tiết kiệm tiền mặt và chi phí lưu thông cho xã hội, điều này thể hiện qua các mặt sau đây:

- Hoạt động tín dụng, trước hết nó tạo điều kiện cho sự ra đời của các công cụ lưu thông tín dụng như thương phiếu, kỳ phiếu ngân hàng, các loại séc, các phương tiện thanh toán hiện đại như thẻ tín dụng, thẻ thanh toán v.v... cho phép thay thế một số lượng lớn tiền mặt lưu hành (kể cả tiền đúc bằng kim loại quý như trước đây và tiền giấy hiện nay) nhờ đó làm giảm bớt các chi phí có liên quan như in tiền, đúc tiền, bảo quản tiền, hay vận chuyển ...

- Với sự hoạt động của tín dụng, đặc biệt là tín dụng NH đã mở ra một khả năng lớn trong việc mở tài khoản và giao dịch thanh toán thông qua NH dưới các hình thức chuyển khoản hoặc bù trừ cho nhau. Cùng với sự phát triển mạnh mẽ của tín dụng thì hệ thống thanh toán qua NH ngày càng mở rộng, vừa thúc đẩy quá trình ấy, vừa tạo điều kiện cho nền kinh tế- xã hội phát triển.

- Nhờ hoạt động của tín dụng, mà các nguồn vốn đang nằm trong xã hội được huy động để sử dụng cho các nhu cầu của sản xuất và lưu thông hàng hóa có tác dụng tăng tốc độ chu chuyển vốn trong phạm vi toàn xã hội.

* **Ba là:** Chức năng phản ánh và kiểm soát các hoạt động kinh tế. Đây là chức năng phát sinh, hệ quả của hai chức năng nói trên. Sự vận động của vốn tín

dụng phần lớn là sự vận động gắn liền với sự vận động của vật tư, hàng hóa, chi phí trong các xí nghiệp các tổ chức kinh tế, vì vậy qua đó tín dụng không những là tấm gương phản ánh hoạt động kinh tế của doanh nghiệp mà còn thông qua đó thực hiện việc kiểm soát các hoạt động ấy nhằm ngăn chặn các hiện tượng tiêu cực lãng phí, vi phạm luật pháp trong hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp.

1.2.4 Tính nguyên tắc trong hoạt động tín dụng:

➤ *Hoạt động tín dụng phải dựa trên cơ sở lòng tin.*

Quan hệ tín dụng được xác lập trên cơ sở lòng tin, hay nói cách khác cấp độ tín dụng phụ thuộc vào mức độ tin tưởng của ngân hàng đối với khả năng thiện chí trả nợ của khách hàng. Với ngân hàng, mỗi khách hàng đều có cấp độ tín nhiệm khác nhau và được xác lập trên rất nhiều tiêu chí, nếu cấp độ tín nhiệm của khách hàng dưới mức nào đó mà ngân hàng không thể nào chấp nhận được thì ngân hàng sẽ từ chối quan hệ tín dụng. Trường hợp khách hàng đã xác lập được quan hệ tín dụng với ngân hàng thì tùy theo cấp độ tín nhiệm mà ngân hàng xác lập điều kiện ràng buộc nhằm giúp cho ngân hàng quản trị được rủi ro tín dụng.

➤ *Hoạt động tín dụng phải tuân thủ nguyên tắc phân tán rủi ro.*

Hoạt động tín dụng là một trong những hoạt động có rủi ro cao. Do đó, phải tuân thủ các nguyên tắc phân tán rủi ro bằng cách đa dạng hoá các sản phẩm, đối tượng khách hàng và khu vực, ngành nghề đầu tư. Ngân hàng không nên tập trung vốn tín dụng cho một nhóm đối tượng khách hàng, một ngành hoặc lĩnh vực có liên quan với nhau hoặc một địa bàn. Nếu ngân hàng không tuân thủ các nguyên tắc này thì khi nhóm đối tượng, lĩnh vực hoặc khu vực mà ngân hàng tập trung vốn tín dụng xảy ra rủi ro thì hậu quả đối với ngân hàng rất nặng nề, có thể bị phá sản. Trong hoạt động tín dụng, đa dạng hoá sản phẩm, đối tượng khách hàng và khu vực đầu tư sẽ giúp cho ngân hàng phân tán được rủi ro tín dụng.

➤ *Hoạt động tín dụng theo nguyên tắc phân biệt đối với khách hàng.*

Trong hoạt động tín dụng luôn luôn tồn tại thông tin bất cân xứng. Xét về bản chất thông tin bất cân xứng là việc khách hàng vay hiểu rõ hơn NH về tình hình sản xuất kinh doanh, năng lực tài chính và tính khả thi của các dự án, phương án xin vay của họ. Mỗi khoản vay đều hàm chứa một mức độ rủi ro riêng biệt của nó do đó đòi hỏi NH phải căn cứ vào từng khoản vay cụ thể để xác lập quan hệ tín dụng. Để hạn chế những rủi ro thông tin bất cân xứng, NH

cần qui định các điều kiện ràng buộc chặt chẽ hơn đối với khoản vay mà NH không thực sự chắc chắn về mức độ rủi ro mà NH đã lượng hoá do bất cân xứng về thông tin. Những ràng buộc chặt chẽ này là những yếu tố để hỗ trợ đến NH quản trị rủi ro khoản vay tốt hơn.

➤ *Hoạt động tín dụng trên cơ sở khả năng và kinh nghiệm của ngân hàng.*

NH cần xây dựng các sản phẩm tín dụng nhằm cung cấp cho khách hàng trên cơ sở khả năng và kinh nghiệm của ngân hàng. Có như vậy thì các sản phẩm của NH mới được chuyên môn hoá cao từ đó giúp cho NH thực hiện có hiệu quả chiến lược quản trị rủi ro.

1.2.5 Các phương thức cho vay.

Dựa theo Quyết định số 1627/2001/QĐ-NHNN ngày 31/12/2001 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước “V/v ban hành quy chế cho vay của tổ chức tín dụng đối với khách hàng” thì phương thức cho vay: Tổ chức tín dụng thỏa thuận với khách hàng vay trong việc áp dụng phương thức cho vay:

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

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

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

- **Cho vay hợp vốn:** Một nhóm tổ chức tín dụng cùng cho vay đối với một dự án vay vốn hoặc phương án vay vốn của khách hàng; trong đó có một tổ chức tín dụng làm đầu mối dàn xếp, phối hợp với các tổ chức tín dụng khác. Việc cho vay hợp vốn thực hiện theo qui định của qui chế này và qui chế đồng tài trợ của tổ chức tín dụng do Thống đốc Ngân hàng Nhà nước ban hành.

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

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

- **Cho vay thông qua nghiệp vụ phát hành và sử dụng thẻ tín dụng:** Tổ chức tín dụng chấp thuận cho khách hàng được sử dụng vốn vay trong phạm vi hạn mức tín dụng để thanh toán tiền mua hàng hóa, dịch vụ và rút tiền mặt tại máy rút tiền tự động hoặc điểm ứng tiền mặt là đại lý của tổ chức tín dụng. Khi cho vay phát hành thẻ và sử dụng thẻ tín dụng, tổ chức tín dụng và khách hàng phải tuân theo các qui định của Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước Việt Nam về việc phát hành và sử dụng thẻ tín dụng.

- **Cho vay theo hạn mức thấu chi:** là việc cho vay mà tổ chức tín dụng thỏa thuận bằng văn bản chấp thuận cho khách hàng chi vượt số tiền trên tài khoản thanh toán của khách hàng phù hợp với các qui định của Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước Việt Nam về hoạt động thanh toán qua các tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán.

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

1.2.6 Vai trò của hoạt động tín dụng Ngân hàng đối với sự phát triển kinh tế.

Trong nền kinh tế thị trường, các mối quan hệ kinh tế vận động theo quy luật khách quan như: Quy luật giá trị, quy luật cạnh tranh, quy luật cung – cầu, ... Các doanh nghiệp để có thể đứng vững được trên thương trường thì cần phải có vốn đầu tư và tín dụng NH là một trong những nguồn vốn tối ưu để doanh nghiệp có thể khai thác. Các doanh nghiệp phát triển cũng có nghĩa là nền kinh tế phát triển. Như vậy tín dụng ngân hàng là đòn bẩy mạnh mẽ thúc đẩy sự tăng trưởng kinh tế và góp phần điều hành nền kinh tế thị trường. Vai trò của tín dụng ngân hàng được thể hiện trên các khía cạnh sau:

–Thứ nhất, tín dụng ngân hàng làm tăng hiệu quả kinh tế.

Các doanh nghiệp hoạt động sản xuất kinh doanh dựa trên vốn chủ sở hữu và vốn vay. Một trong những nguồn để vay là từ ngân hàng, đó là nguồn tài trợ hiệu quả bởi vì nó thỏa mãn nhu cầu vốn về số lượng và thời hạn. Hơn nữa, để có thể vay vốn được từ NH thì các doanh nghiệp phải nâng cao uy tín của mình đối với ngân hàng, đảm bảo được các nguyên tắc tín dụng. Muốn vậy, trong các dự án kinh doanh của mình doanh nghiệp phải cho dự án có mức sinh lãi cao nhất. Để các dự án khả thi, doanh nghiệp phải tìm hiểu thị trường khai thác thông tin để định lượng hoạt động kinh doanh của mình sao cho có hiệu quả. Điều đó làm tăng hiệu quả kinh tế của dự án, phương án.

Mặt khác, một trong số những quy định tín dụng của NH là khâu giám sát sử dụng vốn vay. Với việc giám sát này của ngân hàng, bắt buộc doanh nghiệp phải sử dụng vốn vay đúng mục đích, phải nhạy bén với những thay đổi của thị trường, từ đó góp phần nâng cao hiệu quả kinh tế. Bên cạnh đó, vai trò tư vấn của cán bộ tín dụng, sẽ giúp cho doanh nghiệp sẽ lường trước được khó khăn để đứng vững, điều này cũng góp phần nâng cao hiệu quả kinh tế.

–Thứ hai, tín dụng ngân hàng góp phần vào quá trình vận động liên tục của nguồn vốn, làm tăng tốc độ chu chuyển tiền tệ trong nền kinh tế và tạo cơ chế phân phối vốn một cách có hiệu quả.

Do vì đặc điểm tuần hoàn vốn nên trong quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp luôn có sự không ăn khớp về thời gian và khối lượng giữa lượng tiền cần thiết để dự trữ vật tư hàng hóa cho quá trình sản xuất kinh doanh trước đó. Vì vậy, luân chuyển tiền tệ của doanh nghiệp có lúc thừa có lúc thiếu thốn. Nguồn vốn doanh nghiệp tạm thời nhàn rỗi, cùng với các nguồn vốn tiết kiệm từ dân cư, nguồn kết dư từ ngân sách... được ngân hàng thương mại sử dụng và đầu tư cho các doanh nghiệp đang tạm thời thiếu vốn, cho nhu cầu tiêu dùng tạm thời vượt quá thu nhập của dân chúng, cũng như cho nhu cầu chi của ngân sách Nhà nước khi chưa có nguồn thu.

Thông qua cơ chế sàng lọc, giám sát ngân hàng thương mại sẽ chỉ cho vay các dự án có tính khả thi cao, khả năng thu hồi vốn lớn. Điều này tạo lên một cơ chế phân phối vốn có hiệu quả.

–Thứ ba, tín dụng ngân hàng góp phần hỗ trợ các chiến lược kinh tế

Một trong số những đặc điểm quan trọng của NHTM là khả năng tạo tiền thông qua hoạt động tín dụng và thanh toán. Khi nhà nước tăng khối lượng tiền cung ứng thì Ngân hàng nhà nước có thể tăng hạn mức tín dụng của các Ngân hàng thương mại đối với nền kinh tế và ngược lại. Do vậy, thông qua hình thức tín dụng Ngân hàng nhà nước có thể kiểm soát khối lượng tiền cung ứng trong lưu thông.

–Thứ tư, tín dụng ngân hàng góp phần thúc đẩy quá trình mở rộng giao lưu kinh tế quốc tế.

Trước xu thế quốc tế hóa, sự giao lưu kinh tế giữa các nước, các khu vực và các khối luôn được đặt ra. Trọng nền kinh tế mở thì các doanh nghiệp không chỉ có quan hệ mua bán với các thành phần khác trong nền kinh tế mà còn có những mối quan hệ xuất nhập khẩu với các doanh nghiệp nước ngoài. Ngân hàng

thương mại có thể thúc đẩy mối quan hệ này thông qua hình thức bảo lãnh, cho vay... đối với các doanh nghiệp để từ đó nâng cao uy tín của doanh nghiệp trên trường quốc tế.

Như vậy, tín dụng ngân hàng có vai trò quan trọng đối với sự phát triển kinh tế xã hội của một đất nước, nó thúc đẩy nền kinh tế tăng trưởng và phát triển.

Do đó, để đánh giá hoạt động tín dụng của một ngân hàng thương mại có tốt hay không, cần xem xét chất lượng tín dụng.

1.3. Hiệu quả hoạt động tín dụng tại các NHTM

1.3.1. Quan điểm về hiệu quả hoạt động tín dụng.

1.3.1.1. Quan điểm của ngân hàng về hiệu quả hoạt động tín dụng.

Hoạt động tín dụng của ngân hàng hiệu quả khi nó mang lại thu nhập và tỷ lệ sinh lời lớn nhất ứng với mức độ rủi ro chấp nhận được của ngân hàng trong quá trình thực hiện tài trợ của ngân hàng và phục vụ mục tiêu phát triển của từng ngân hàng trong từng giai đoạn nhất định.

Hiệu quả hoạt động tín dụng bao gồm sự tăng trưởng về mặt quy mô tín dụng và sự nâng cao về mặt chất lượng tín dụng.

1.3.1.2. Quan điểm của khách hàng về hiệu quả hoạt động tín dụng.

Đứng trên góc độ người đi vay, hoạt động tín dụng ngân hàng được coi là có hiệu quả khi nó đáp ứng được nhu cầu sử dụng vốn với chi phí vốn thấp nhất và thuận lợi nhất cho khách hàng nhận tín dụng. Như vậy, hiệu quả hoạt động tín dụng thể hiện trên một số khía cạnh cơ bản như sau:

- Hoạt động tín dụng phải đa dạng về loại hình sản phẩm, đáp ứng nhu cầu khác nhau của những đối tượng khách hàng khác nhau.
- Lãi và phí của khoản tín dụng thấp.
- Giá trị khoản tín dụng, phương thức cho vay và phương thức thu nợ của ngân hàng đối với các khoản tín dụng phải phù hợp với các yêu cầu sử dụng vốn và chu kỳ sản xuất kinh doanh của từng đối tượng khách hàng.
- Quy trình, thủ tục phải nhanh chóng, đơn giản, tạo thuận tiện cho khách hàng.

➤ Như vậy, hiệu quả hoạt động tín dụng xét trên quan điểm của khách hàng và ngân hàng có sự khác biệt nhau đáng kể, thậm chí có những mâu thuẫn về lợi ích, xuất phát từ hai mặt của quá trình cung cầu tín dụng trên thị trường. Chính vì thế, khi đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng và xây dựng chính sách tín dụng thì ngân hàng luôn phải xét trên cả hai góc độ mức độ thỏa mãn nhu cầu của

ngân hàng và khách hàng. Từ đó để có những điều chỉnh phù hợp để hoạt động tín dụng đạt hiệu quả cao nhất.

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

1.3.2.1 Doanh số cho vay (DSCV)

Là chỉ tiêu phản ánh tất cả các khoản tín dụng mà ngân hàng đã phát ra cho vay trong một khoảng thời gian nào đó, không kể món cho vay đó đã thu hồi về hay chưa. Doanh số cho vay thường được xác định theo tháng, quý, năm.

Hoạt động cho vay là hoạt động chính yếu và quan trọng nhất của bất cứ một NHTM nào. Sự chuyển hóa từ vốn tiền sang vốn tín dụng để bổ sung cho nhu cầu SXKD trong nền kinh tế không chỉ có ý nghĩa đối với nền kinh tế mà cả đối với bản thân NH. Bởi vì nhờ cho vay mà tạo ra nguồn thu nhập chủ yếu cho NH để từ đó bồi hoàn lại tiền gửi của khách hàng, bù đắp các chi phí kinh doanh và tạo ra lợi nhuận cho NH. Tuy nhiên hoạt động cho vay là hoạt động mang tính rủi ro lớn, vì vậy cần phải quản lý các khoản vay một cách chặt chẽ thì mới có thể ngăn ngừa hoặc giảm thiểu rủi ro.

Chỉ tiêu này được tính bằng số tuyệt đối hoặc phần trăm của doanh số cho vay của năm nay so với năm trước.

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

Chỉ tiêu này dùng để so sánh sự tăng trưởng tín dụng qua các năm để đánh giá khả năng cho vay, tìm kiếm khách hàng và đánh tình hình thực hiện kế hoạch tín dụng của ngân hàng. (tương tự như chỉ tiêu tăng trưởng dư nợ, nhưng bao gồm toàn bộ dư nợ cho vay trong năm đến thời điểm hiện tại và dư nợ cho vay trong năm đã thu hồi).

Trong điều kiện đáp ứng yêu cầu về giới hạn an toàn do NHNN quy định trong từng thời kỳ thì mức tăng này càng lớn càng tốt. Chỉ tiêu càng cao thì mức độ hoạt động của NH càng ổn định và có hiệu quả, ngược lại NH đang gặp khó khăn, nhất là trong việc tìm kiếm khách hàng và thể hiện việc thực hiện kế hoạch tín dụng chưa hiệu quả

1.3.2.2 Doanh số thu nợ (DSTN)

Mức tăng doanh số thu nợ là toàn bộ các món nợ mà ngân hàng đã thu về từ các khoản cho vay của ngân hàng kể cả năm nay và những năm trước đó.

Ngân hàng là tổ chức trung gian đi vay để cho vay. Tiền đi vay qua dân cư, qua các tổ chức tín dụng, qua NHNN... đều phải trả lãi. Đó là chi phí khi NH sử

dụng vốn của các chủ thể trong nền kinh tế. Hoạt động của NH là đi vay để cho vay nên vốn của nó phải được bảo tồn và phát triển. Khi các chủ thể trong nền kinh tế sử dụng vốn của NH thì họ phải trả lãi cho NH. Phần lãi này phải bù đắp phần lãi mà NH đi vay, phần chi phí cho hoạt động của NH và đảm bảo có lợi nhuận cho NH. Hoạt động cho vay là hoạt động có nhiều rủi ro, đồng vốn mà NH cho vay có thể được thu hồi đúng hạn, trễ hạn hoặc có thể không thu hồi được. Vì vậy công tác thu hồi nợ được NH đặt lên hàng đầu, bởi một NH muốn hoạt động tốt, không phải chỉ nâng cao doanh số cho vay mà còn chú trọng đến công tác thu nợ làm sao để đảm bảo đồng vốn bỏ ra và thu hồi lại đúng hạn, tránh thất thoát và có hiệu quả cao.

Mặc dù việc thu nợ là yếu tố chưa nói lên hiệu quả hoạt động của NH một cách trực tiếp, nhưng nó là yếu tố chủ yếu thể hiện khả năng phân tích, đánh giá, kiểm tra khách hàng của NH là thành công hay không. Việc thu hồi một khoản nợ đúng với các điều kiện đã cam kết trong hợp đồng tín dụng là một thành công rất lớn trong hoạt động cấp tín dụng của NH. Vì đã cho vay đúng đối tượng, người sử dụng vốn vay đúng mục đích có hiệu quả và người vay đã tạo ra lợi nhuận cho NH qua việc họ trả nợ và lãi đúng hạn cho NH.

1.3.2.3 Dư nợ cho vay

Là chỉ tiêu phản ánh tại một thời điểm xác định nào đó ngân hàng hiện còn cho vay bao nhiêu, và đây cũng là khoản mà ngân hàng cần phải thu về.

Dư nợ phản ánh thực trạng hoạt động của một NH tại một thời điểm nhất định. Mức dư nợ ngắn hạn cũng như trung dài hạn phụ thuộc vào mức độ huy động vốn của NH. Nếu nguồn vốn huy động tăng thì mức dư nợ sẽ tăng và ngược lại. Bất cứ một NH nào cũng vậy, để hoạt động tốt thì không chỉ nâng cao doanh số cho vay mà còn phải nâng cao mức dư nợ.

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

Chỉ tiêu này dùng để so sánh sự tăng trưởng dư nợ tín dụng qua các năm để đánh giá khả năng tìm kiếm khách hàng, cho vay và đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch tín dụng của khách hàng.

Chỉ tiêu càng cao thì mức độ hoạt động của NH càng ổn định và có hiệu quả, ngược lại NH đang gặp khó khăn, nhất là trong việc tìm kiếm khách hàng và thể hiện việc thực hiện kế hoạch tín dụng chưa hiệu quả.

1.3.2.4 Tỷ lệ doanh số cho vay/ Tổng vốn huy động(%)

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

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

1.3.2.5 Hệ số thu nợ

$$\text{Hệ số thu nợ} = \frac{\text{Doanh số thu nợ}}{\text{Doanh số cho vay}}$$

Chỉ tiêu này đánh giá hiệu quả tín dụng trong việc thu nợ của Ngân hàng. Nó phản ánh trong một thời kỳ nào đó, với doanh số cho vay nhất định thì Ngân hàng sẽ thu về được bao nhiêu đồng vốn. *Tỷ lệ này càng cao càng tốt.*

1.3.2.6 Tỷ lệ thu nợ đến hạn

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

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

1.3.2.7 Tỷ lệ thu lãi

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

Chỉ tiêu này dùng để phản ánh tình hình thực hiện kế hoạch tài chính của ngân hàng, đánh giá khả năng đôn đốc, thu hồi lãi và tình hình thực hiện kế hoạch tài chính cũng như tình hình thực hiện kế hoạch doanh thu của ngân hàng từ hoạt động tín dụng. Tỷ lệ này càng cao thì tình hình thực hiện kế hoạch tài chính cũng như tình hình thực hiện kế hoạch tài chính của ngân hàng càng tốt. Chỉ tiêu này cũng thể hiện tình hình ổn định trong chất lượng của ngân hàng, nếu tỷ lệ nợ xấu của ngân hàng có thể ảnh hưởng đến khả năng thu hồi lãi cho

ngân hàng và ảnh hưởng tới khả năng trả nợ trong tương lai. Thông thường tỷ lệ này phải trên 95% mới là tốt.

1.3.2.8 Vòng quay vốn tín dụng

Chỉ tiêu này được xác định bằng doanh số cho vay trong kỳ chia cho dư nợ bình quân trong kỳ.

$$\text{Vòng quay vốn tín dụng} = \frac{\text{Doanh số thu nợ}}{\text{Dư nợ bình quân}} \times 100\%$$

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

Vòng quay vốn tín dụng thể hiện việc luân chuyển vốn cho vay nhanh hay chậm. Chỉ tiêu này càng lớn thì hiệu quả sử dụng vốn của ngân hàng càng cao. Đồng vốn quay nhanh đồng nghĩa với việc có nhiều người được hưởng lợi ích từ vốn vay của ngân hàng hơn trong cùng một thời gian.

Chỉ tiêu này phản ánh khả năng tổ chức, quản lý vốn tín dụng, đồng thời thể hiện chất lượng cho vay của Ngân hàng trong việc sử dụng hiệu quả nguồn vốn cho vay và đáp ứng nhu cầu của khách hàng, để có thể đánh giá chính xác chất lượng tín dụng, hoặc được qui đổi đồng nhất trong việc áp dụng cho từng loại vay cụ thể.

1.3.2.9 Hiệu suất sử dụng vốn

$$\text{Hiệu suất sử dụng vốn} = \frac{\text{Tổng dư nợ}}{\text{Tổng vốn huy động}}$$

Chỉ tiêu này dùng để đánh giá xem tỷ trọng cho vay đã phù hợp với khả năng đáp ứng của bản thân ngân hàng cũng như đòi hỏi về vốn của nền kinh tế chưa. Trên cơ sở đó, các ngân hàng thương mại có thể biết được khả năng mở rộng tín dụng của mình. Từ đó, có thể quyết định quy mô, tỷ trọng đầu tư vào các lĩnh vực một cách hợp lý để vừa đảm bảo an toàn vốn cho vay, vừa có thể thu lại lợi nhuận cao nhất có thể.

- Nếu chỉ tiêu này lớn, một mặt phản ánh tình hình cân đối giữa huy động vốn và cho vay tốt, một mặt đánh giá khả năng huy động vốn chưa tốt.

- Nếu chỉ tiêu này nhỏ, một mặt phản ánh tình hình cho vay chưa tốt, một mặt phản ánh tình hình huy động vốn tốt.

1.3.2.10 Chỉ tiêu phản ánh rủi ro của ngân hàng

Một khoản vay chứa đựng rủi ro có thể dẫn đến ngân hàng không thu được lãi, gốc và có thể mất vốn. Từ đó ảnh hưởng đến hiệu quả của hoạt động cho vay

của ngân hàng. Chỉ tiêu này càng lớn thì ngân hàng càng có nguy cơ rủi ro và do đó hiệu quả tín dụng sẽ giảm.

- Tỷ lệ nợ quá hạn.

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

Để tỷ lệ này phản ánh đúng chất lượng cho vay nên loại trừ các khoản nợ khoanh ra khỏi nợ quá hạn cũng như loại trừ các khoản cho vay ưu đãi và cho vay theo chỉ định của Nhà nước ra khỏi tổng dư nợ.

- Tỷ lệ nợ xấu:

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

Theo Quyết định 493/2005/QĐ-NHNN: *Nợ xấu* là các khoản nợ thuộc các nhóm nợ 3, 4 và 5 quy định tại Điều 6 hoặc Điều 7.

Tỷ lệ nợ xấu là một chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng của TCTD. Nếu tỷ lệ này cao thì rủi ro tín dụng cao vì đây là những khách hàng có dấu hiệu khó khăn về tài chính nên khó trả nợ cho ngân hàng.

- Hệ số rủi ro tín dụng

$$\text{Hệ số rủi ro tín dụng} = \frac{\text{Tổng dư nợ}}{\text{Tổng Tài sản có}}$$

Hệ số này cho thấy tỷ trọng của các khoản mục tín dụng trong hoạt động của ngân hàng, khoản mục tín dụng trong tổng tài sản càng lớn thì lợi nhuận sẽ lớn nhưng đồng thời rủi ro tín dụng cũng rất cao. Tổng dư nợ cho vay của ngân hàng được chia thành 3 nhóm:

- Nhóm dư nợ của các khoản tín dụng có chất lượng xấu : là những khoản cho vay có mức độ rủi ro lớn nhưng có thể mang lại thu nhập cao cho ngân hàng. Đây là khoản tín dụng chiếm tỷ trọng thấp trong tổng dư nợ cho vay của ngân hàng.

- Nhóm dư nợ của các khoản tín dụng có chất lượng trung bình: là những khoản cho vay có mức độ rủi ro có thể chấp nhận được và thu nhập mang lại cho ngân hàng là vừa phải. Đây là khoản tín dụng chiếm tỷ trọng áp đảo trong tổng dư nợ cho vay của NH.

- Nhóm dư nợ của các khoản tín dụng có chất lượng tốt : là những khoản cho vay có mức độ rủi ro thấp nhưng có thể mang lại thu nhập không cao cho ngân hàng. Đây là khoản tín dụng cũng chiếm tỷ trọng thấp trong tổng dư nợ cho vay của ngân hàng.

- Tỷ lệ dự phòng rủi ro được trích lập

$$\text{Tỷ lệ trích lập DPRR} = \frac{\text{Số tiền trích lập dự phòng}}{\text{Tổng dư nợ tín dụng}} \times 100\%$$

Theo Quyết định 493/2005/QĐ-NHNN, *dự phòng rủi ro* là khoản tiền được trích lập để dự phòng cho những tổn thất có thể xảy ra do khách hàng không thực hiện được nghĩa vụ theo cam kết. Đây là một chỉ tiêu để đánh giá chất lượng tín dụng và khả năng quản lý nợ của Ngân hàng.

1.3.2.11 Lợi nhuận từ hoạt động tín dụng

Chỉ tiêu này đánh giá khả năng tạo ra lợi nhuận của ngân hàng từ hoạt động tín dụng. Chỉ tiêu này thông thường càng cao càng tốt. Tuy nhiên khi duy trì chỉ tiêu này ở mức cao cần phải xem xét nó trong mối quan hệ với chỉ tiêu đánh giá rủi ro của ngân hàng.

1.3.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động tín dụng

Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động tín dụng tại NHTM.

1.3.3.1. Nhân tố từ phía ngân hàng.

- **Chính sách tín dụng:** Chính sách tín dụng do Ngân hàng Nhà nước ban hành, các ngân hàng thương mại dựa vào đó để đề ra các chính sách phù hợp với ngân hàng của mình. Đây là kim chỉ nam cho hoạt động tín dụng là văn bản thể hiện chiến lược và đường lối của ngân hàng thương mại trong việc thực thi các giao dịch cho vay đơn lẻ cũng như chiến lược cho vay từng thời kỳ. Trong đó có quy trình về một nghiệp vụ cho vay chuẩn để quy định trình tự các bước tiến hành trong quá trình xét duyệt cho vay, thu nợ nhằm đảm bảo cho các khoản vay tạo ra các khoản vay chất lượng tốt.

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

không ít những món vay không đảm bảo an toàn cho ngân hàng nhưng vẫn được cán bộ tín dụng cho phép. Tất nhiên sau đó, họ sẽ chịu trách nhiệm trước pháp luật nhưng tổn thất họ gây ra cho ngân hàng và nền kinh tế vẫn không tránh khỏi những tổn thất đáng kể.

- Công tác thẩm định dự án: Thẩm định dự án đầu tư là việc xem xét một cách khách quan toàn diện các nội dung cơ bản ảnh hưởng trực tiếp tới tính khả thi. Thẩm định dự án là giúp cho ngân hàng rút ra các kết luận chính xác về tính khả thi của dự án, bao gồm hiệu quả kinh tế và khả năng trả nợ ngân hàng từ đó ngân hàng có thể ra quyết định cho vay hoặc từ chối. Cũng từ quá trình thẩm định, ngân hàng có thể tham gia tư vấn, góp ý cho chủ đầu tư đồng thời căn cứ vào đó để xác định số tiền cho vay, thời hạn cho vay cũng như hình thức trả gốc và lãi tạo điều kiện cho khách hàng hoạt động có hiệu quả. Nếu việc thẩm định không thực hiện đúng với trình tự, nội dung không đầy đủ, chính xác thì khả năng xảy ra rủi ro đối với ngân hàng là rất lớn. Tuy nhiên nếu việc thẩm định diễn ra quá thận trọng, tốn thời gian, quá trình cho vay có nhiều thủ tục rườm rà thì ngân hàng sẽ bỏ lỡ cơ hội đầu tư, làm giảm tính hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Tất nhiên, hiệu quả hoạt động tín dụng của ngân hàng sẽ giảm sút.

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

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

1.3.3.2. Nhân tố từ phía khách hàng.

- Tiềm lực tài chính của khách hàng: Chúng thể hiện qua các chỉ tiêu như vốn tự có, hệ số nợ, khả năng thanh toán, khả năng sinh lợi hàng năm... Khách hàng có tiềm lực tài chính mạnh thì vay vốn sẽ dễ dàng hơn trong việc thoả thuận với ngân hàng về các khoản vay và dịch vụ tài chính khác cũng như uy tín của doanh nghiệp trong việc trả nợ ngân hàng.

- Triển vọng kinh doanh: Thông thường khi doanh nghiệp đưa vốn của ngân hàng vào kinh doanh, một doanh nghiệp đang trong tình trạng thị phần của mình bị thu hẹp, nhà cung cấp không ổn định, hoạt động kinh doanh gặp nhiều khó khăn thì tất nhiên khả năng hoàn trả vốn tín dụng cho ngân hàng sẽ không được đảm bảo. Ngược lại một triển vọng kinh doanh sáng sủa, đồng nghĩa với việc ngân hàng sẽ mạnh dạn trong việc tài trợ cho doanh nghiệp các nhu cầu về vốn do ngân hàng có thể xác định được các khoản tín dụng cấp cho khách hàng là có chất lượng hay không?

- Mức độ bảo đảm tín dụng: Nguyên tắc cho vay của ngân hàng thương mại luôn đề cập đến vấn đề tài sản đảm bảo cho khoản vay.

-Xét về cầm cố thế chấp: Ngân hàng sẽ cho vay theo một tỷ lệ phần trăm nhất định trên một số tài sản cầm cố thế chấp. Loại trừ sự vi phạm đạo đức kinh doanh, nếu doanh nghiệp có đủ tài sản đảm bảo cho khoản vay thì khoản cho vay này có thể được xem là ít rủi ro, từ đó chất lượng khoản cho vay cũng được cải thiện.

-Xét về bảo lãnh: Một doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả, có uy tín, chất lượng, có mối quan hệ làm ăn lâu dài với các đối tác của mình có thể nhận được sự bảo lãnh để vay vốn ngân hàng. Nếu bên bảo lãnh thường xuyên đảm bảo được năng lực tài chính và năng lực pháp lý tham gia vào hoạt động kinh doanh thì chất lượng cho vay có thể được đảm bảo.

- Năng lực, kinh nghiệm, quản lý của khách hàng bị hạn chế là một nguyên nhân dẫn đến rủi ro tín dụng: Hồ sơ xin vay ban đầu của khách hàng là có hiệu quả và có tính khả thi cao nhưng trong quá trình thực hiện do trình độ quản lý còn thấp nên năng suất, chất lượng, hiệu quả không đạt được như kế hoạch. Khi thị trường biến động lại không có biện pháp xử lý kịp thời nên không ứng phó được, sản phẩm sản xuất ra tiêu thụ khó khăn dẫn đến khách hàng không trả được nợ đúng hạn cho ngân hàng.

- Khách hàng sử dụng vốn vay sai mục đích, không đúng với phương án kinh doanh đã đề ra: Nhiều khách hàng dùng tiền vay được đầu tư vào những kế hoạch sản xuất có rủi ro cao nhằm tìm kiếm lợi nhuận. Hay sử dụng vốn ngân hàng để vui chơi, dùng vốn của ngân hàng đầu tư vào tài sản cố định, kinh doanh bất động sản nên không trả được nợ cho ngân hàng. Trong thực tế, hoạt động thâm định đã xuất hiện nhiều trường hợp khách hàng lập phương án kinh doanh có vẻ rất hiệu quả, ký kết hợp đồng kinh tế chứng minh đầu vào, đầu ra rất khả thi nhưng đến khi vay được vốn ngân hàng lại không kinh doanh lại cho vay hoặc bỏ trốn để chiếm số tiền vay. Hàng hóa thế chấp là hàng chậm luân chuyển hoặc bất động sản nên rất khó chuyển thành tiền thu nợ.

- Các doanh nghiệp chiếm dụng vốn lẫn nhau: Tín dụng thương mại ngày càng giữ vai trò quan trọng trong hoạt động kinh tế. Để cạnh tranh, để thu hút khách hàng, để tiêu thụ được sản phẩm doanh nghiệp thường chấp nhận cho khách hàng thanh toán chậm. Doanh nghiệp đã sử dụng tín dụng thương mại như một phương tiện để chiếm dụng vốn lẫn nhau vì đây là lượng vốn không phải trả hoặc chỉ phải trả với chi phí thấp so với lãi suất đi vay cùng loại và các hình thức hoạt động khác. Thậm chí có một số doanh nghiệp làm ăn thua lỗ có tình chiếm dụng vốn của người khác. Chính điều này ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của khách hàng, đến nguồn thu của khách hàng dành cho trả nợ. Do đó làm ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của khách hàng.

1.3.3.3. Nhân tố thuộc môi trường vĩ mô:

Mặc dù ngân hàng thực hiện tốt các yêu cầu và chủ đầu tư có đủ khả năng cũng như đạo đức để thực hiện dự án thì các khoản vay cũng có thể có hiệu quả thấp. Đó là ảnh hưởng của các yếu tố môi trường:

- Môi trường kinh tế: Môi trường kinh tế là tổng hoà các mối quan hệ về kinh tế và xã hội tác động lên hoạt động của doanh nghiệp. Môi trường kinh tế phát triển rất có thể tạo điều kiện thuận lợi cho công tác tín dụng. Một khi thị trường đã quen với các tín dụng, các chế độ báo cáo và hạch toán tài chính được sử dụng phổ biến, thì hiệu quả các khoản tín dụng được nâng lên. Chu kỳ kinh tế cũng ảnh hưởng không nhỏ tới hoạt động tín dụng... Trong thời kỳ suy thoái kinh tế, sản xuất đình trệ, do đó hoạt động tín dụng sẽ gặp phải khó khăn về mọi mặt. Chẳng hạn khi lạm phát cao, lãi suất thực sẽ giảm xuống và nếu như ngân hàng không cân đối giữa các loại nguồn và sử dụng các nguồn nhạy cảm với lãi suất thì có thể khoản cho vay không đem lại hiệu quả mong đợi. Cũng có thể có

những biến động về tỷ giá hoặc biến động về thị trường làm cho chủ đầu tư bị bất ngờ, dẫn đến thu không đủ làm giảm khả năng trả nợ cho ngân hàng. Một doanh nghiệp hoạt động trong môi trường kinh tế thì phải chịu tác động của các biến đổi trong môi trường này. Do đó, công tác dự báo tình hình về khả năng ứng phó các tình huống xảy ra của doanh nghiệp cũng như của ngân hàng để đảm bảo chất lượng các khoản tín dụng.

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

• Môi trường pháp lý: Môi trường pháp lý có thể ảnh hưởng tốt hoặc không tốt đến quy mô và chất lượng hoạt động tín dụng. Một môi trường pháp lý đồng bộ thống nhất và ổn định sẽ tạo điều kiện cho ngân hàng trong việc xét duyệt cho vay. Trong nền kinh tế thị trường có sự điều tiết của Nhà Nước, pháp luật đã trở thành bộ phận không thể thiếu. Với vai trò hướng dẫn và tạo điều kiện cho các thành phần kinh tế trong xã hội hoạt động theo trật tự, trong khuôn khổ pháp luật, đảm bảo sự công bằng an toàn và hiệu quả đòi hỏi phải có hệ thống pháp luật đầy đủ đồng bộ. Việc thay đổi các chính sách cũng có thể là một nguyên nhân gây khó khăn cho công tác thu hồi nợ của ngân hàng. Ngoài ra, các quy định chồng chéo có thể gây khó khăn cho ngân hàng hoặc các quy định thiếu chặt chẽ có thể tạo ra kẽ hở để các bên chuộc lợi

Bên cạnh các yếu tố trên còn có một số yếu tố khác cũng như ảnh hưởng đến hoạt động tín dụng của ngân hàng - môi trường tự nhiên: thiên tai làm cho hoạt động của doanh nghiệp bị đình trệ thậm chí phá sản dẫn đến không trả được nợ cho ngân hàng. Tuy nhiên đây là một yếu tố bất khả kháng, trong trường hợp này các ngân hàng vẫn tiếp tục tài trợ cho khách hàng để tiếp tục kinh doanh từ đó có thể thu hồi được cả nợ cũ lẫn nợ mới.

CHƯƠNG II

THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM - CHI NHÁNH HẢI PHÒNG

2.1. Tổng quan về Ngân hàng thương mại Cổ phần Công Thương – Chi nhánh Hải Phòng.

2.1.1. Giới thiệu về Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam (VietinBank).

❖ Tên đầy đủ: Ngân hàng thương mại Cổ phần công thương Việt Nam.
(Viết tắt: Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam).

❖ Tên tiếng anh: Vietnam bank for Industry and Trade.
(Viết tắt: VietinBank).

❖ Loại chứng khoán: CTG.

VietinBank là 1 trong những doanh nghiệp được vinh danh trong top 20 của bảng xếp hạng 500 doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam (VNR 500) do Công ty cổ phần Báo cáo đánh giá Việt Nam và báo Vietnamnet phối hợp thực hiện. Ngoài ra ngân hàng còn đạt được nhiều thành tựu như: Giải thưởng top 10 thương hiệu Việt Nam và top 10 doanh nghiệp tiêu biểu trách nhiệm xã hội tại lễ trao giải Sao vàng đất Việt, 02 lần đạt giải thưởng Sao Khuê, giải thưởng cao quý thường niên cho những sản phẩm, dịch vụ và giải pháp phần mềm, công nghệ thông tin, Giải thưởng “Dịch vụ vàng thời hội nhập năm 2011” cho dịch vụ thẻ.

VietinBank là Ngân hàng thương mại lớn, giữ vai trò quan trọng, trụ cột của ngành Ngân hàng Việt Nam. Với bề dày lịch sử:

- 26/03/1988: Thành lập ngân hàng chuyên doanh.

- 15/04/2008: Đổi tên thương hiệu từ INCOMBANK sang thương hiệu mới VIETINBANK

- 04/06/2009: Đại hội đồng cổ đông lần thứ nhất Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam

- 08/07/2009 : Quyết định đổi tên Ngân hàng Công thương Việt Nam thành Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam

- 10/10/2010: Ký kết văn kiện hợp tác và đầu tư giữa Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam và Công ty tài chính quốc tế IFC.

- 28/12/2011: VietinBank được sở kế hoạch và đầu tư thành phố Hà Nội cấp lại giấy chứng nhận ĐKKD.

- 16/07/2009 VietinBank được Sở giao dịch Chứng khoán TP.HCM (HOSE) chấp thuận niêm yết.

TMCP Công thương Việt Nam là Ngân hàng đầu tiên của Việt Nam được cấp chứng chỉ ISO 9001:2000. VietinBank là sáng lập viên và là đối tác liên doanh của Ngân hàng INDOVINA. Ngân hàng có quan hệ đại lý với trên 900 ngân hàng, định chế tài chính tại hơn 90 Quốc gia và vùng lãnh thổ trên toàn thế giới, 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.

VietinBank 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, NHTMCP CT 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...

2.1.2. Lịch sử hình thành và phát triển của Ngân hàng TMCP CôngThương Việt Nam chi nhánh Hải Phòng.

Chi nhánh Ngân hàng TMCP Công thương Hải Phòng là một trong những chi nhánh loại I của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam. Thực hiện Nghị định 53 của Hội đồng Bộ trưởng (Nay là Chính phủ) về chuyển hoạt động ngành Ngân hàng sang kinh doanh và Quyết định 31 của Tổng Giám đốc (Nay là Thống đốc) ngân hàng Nhà nước Việt Nam về tổ chức và hoạt động Ngân hàng Thương mại Quốc doanh, ngày 01 tháng 06 năm 1988, Chi nhánh Ngân hàng Công thương thành phố Hải Phòng được thành lập và đi vào hoạt động.

- Tên: Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam – Chi nhánh Hải Phòng

- Địa chỉ: 36 Điện Biên Phủ, Quận Ngô Quyền – TP. Hải Phòng

- Điện thoại: 031.3859969 – 031.3859913

- Fax: 031.3859895

- Swift Code: ICBVVNVX160

***) Quá trình xây dựng và phát triển.**

- **Giai đoạn từ 1988 – 1990:** Hoàn thiện bộ máy tổ chức cán bộ cho phù hợp với mô hình của Ngân hàng thương mại. Từng bước xây dựng hoàn thiện tổ chức theo mô hình một Ngân hàng chuyên doanh phù hợp với tiến trình đổi mới và phát triển của nền kinh tế.

- Tháng 7/1987, Hải Phòng được làm thí điểm việc chuyển hoạt động Ngân hàng sang hạch toán kinh doanh. Từ Ngân hàng Nhà nước thành phố Hải Phòng chuyển thành Ngân hàng Nông – Công - Thương. Đây là một mốc quan trọng mang tính lịch sử - lần đầu tiên ngành Ngân hàng Việt Nam được Nhà nước chính thức xác định có chức năng kinh doanh tiền tệ - tín dụng, đồng thời với chức năng quản lý.

- Tháng 6/1988 Ngân hàng Công thương Hải Phòng được thành lập, gồm Hội sở Ngân hàng thành phố và 4 chi nhánh trực thuộc 3 quận nội thành và thị xã Đồ Sơn. Đây là bước tiếp theo của việc chuyển hoạt động Ngân hàng sang kinh doanh, hạch toán kinh doanh phụ thuộc NHCT VN.

- **Giai đoạn từ 1991 đến nay:** Ngân hàng Công thương Hải Phòng vận động nền kinh tế thị trường theo định hướng xã hội chủ nghĩa, tiếp tục xây dựng đổi mới hoạt động ngân hàng của chi nhánh Ngân hàng Công thương Hải Phòng.

- Tháng 5/1990, hệ thống tổ chức ngân hàng thực sự chuyển từ “một cấp” sang “hai cấp”, tách bạch chức năng quản lý nhà nước của Ngân hàng Nhà nước với mọi hoạt động kinh doanh tiền tệ, tín dụng, dịch vụ ngân hàng theo nguyên tắc tự chủ tài chính của ngân hàng thương mại. Giai đoạn này chi nhánh Ngân hàng Công thương Hải Phòng tiếp tục quá trình xây dựng đổi mới.

Từ đó đến nay chi nhánh ngân hàng công thương thành phố Hải Phòng thực hiện các chức năng kinh doanh và quản lý các ngân hàng quận. Các chi nhánh tiếp tục kiện toàn tổ chức mở rộng mạng lưới các phòng giao dịch, các quỹ tiết kiệm, đa dạng hóa các hoạt động kinh doanh dịch vụ nâng cao chất lượng hoạt động

- Tháng 4/2009, Ngân hàng Công thương Việt Nam thực hiện cổ phần hóa và đổi tên thành Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam. Trên nền tảng cổ phần hóa, VietinBank - Chi nhánh Hải Phòng đổi tên thành Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam - Chi nhánh Hải Phòng và từng bước hòa nhập vào hoạt động chung của nền kinh tế quốc gia.

Trải qua hơn 24 năm xây dựng và phát triển, mặc dù chịu sự cạnh tranh khốc liệt của hơn 70 NHTM và các tổ chức tín dụng trong và ngoài nước cùng hoạt động trên địa bàn Hải Phòng, nhưng bằng ý chí quyết tâm hoàn thành

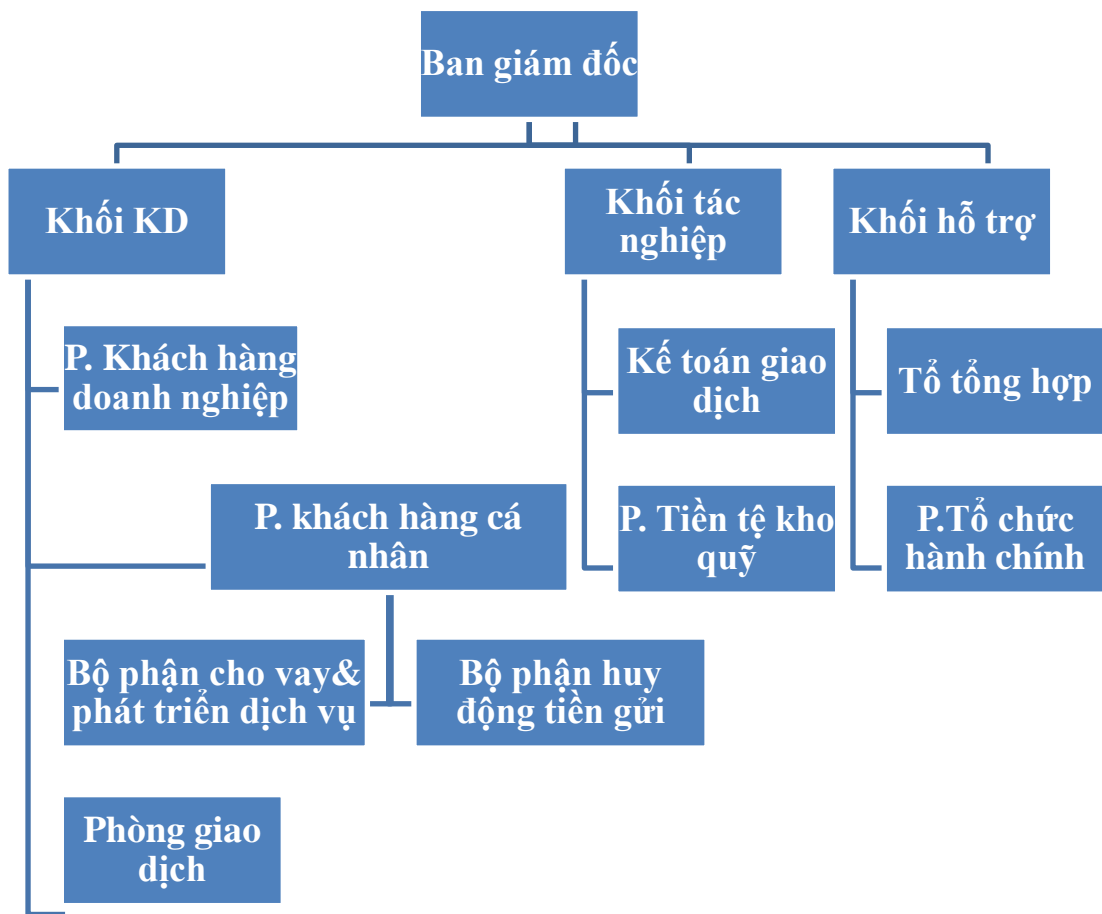
nhiệm vụ của tập thể cán bộ, VietinBank - Chi nhánh Hải Phòng không ngừng phát triển và trở thành 1 trong 7 chi nhánh Ngân hàng lớn nhất thuộc VietinBank tại thành phố Hải Phòng. Ngân hàng đã vinh dự được đón nhận Huân chương lao động hạng 3 và hạng 2.

2.1.2.1 Cơ cấu tổ chức của Ngân hàng Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Chi nhánh Hải Phòng.

Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam Chi nhánh Hải Phòng bao gồm khoảng 200 cán bộ công nhân viên trực thuộc 10 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 NH do đó chúng luôn có mối quan hệ chặt chẽ với nhau.

Ngân hàng TMCP Công thương - Chi nhánh Hải Phòng được cơ cấu tổ chức như sau:

**SƠ ĐỒ BỘ MÁY TỔ CHỨC
CHI NHÁNH NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG HẢI PHÒNG**



(Nguồn: cơ cấu bộ máy quản lý của ngân hàng VietinBank)

a. Phòng khách hàng cá nhân

Bao gồm: Bao gồm 02 bộ phận chính là Bộ phận cho vay và bộ phận huy động tiền gửi dân cư. Bộ phận cho vay chuyên khai thác mảng khách hàng là các cá nhân vay vốn phục vụ sản xuất kinh doanh hay tiêu dùng. Bộ phận huy động tiền gửi dân cư bao gồm 7 bàn tiết kiệm, có chức năng huy động nguồn vốn (Ngoại tệ và nội tệ) tạm thời nhàn rỗi trong dân cư để điều chuyển nguồn vốn huy động phục vụ cho bộ phận làm công tác kinh doanh thực hiện công tác cho vay đối với khách hàng. Ngoài ra trưởng phòng còn chỉ đạo bộ phận nghiệp vụ tính trả lãi vay tiết kiệm cho khách hàng gửi tiền tiết kiệm.

+ PGD Cầu Đất, PGD Mê Linh, PGD Lê Thánh Tông, PGD Thủy Nguyên, PGD An Dương, PGD Số 56, bao gồm: 4 Bàn giao dịch. Ngoài chức năng huy động vốn thì PGD còn thực hiện cho vay đối với các cá nhân, doanh nghiệp vừa và nhỏ.

b. Phòng khách hàng doanh nghiệp.

Nghiên cứu xây dựng chiến lược khách hàng doanh nghiệp bằng tín dụng và đề xuất các chính sách ưu đãi đối với từng loại khách hàng doanh nghiệp nhằm mở rộng theo hướng đầu tư tín dụng khép kín: sản xuất, chế biến, tiêu thụ, xuất khẩu và gắn tín dụng sản xuất, lưu thông và tiêu thụ; Phân tích kinh tế theo ngành, nghề kinh tế kỹ thuật, danh mục khách hàng lựa chọn biện pháp cho vay an toàn và đạt hiệu quả cao; Thẩm định và đề xuất cho vay các dự án tín dụng theo phân cấp uỷ quyền; Tiếp nhận và thực hiện các chương trình, dự án thuộc nguồn vốn trong và ngoài nước, trực tiếp làm dịch vụ uỷ thác nguồn vốn thuộc Chính phủ, các Bộ ngành... ; Thường xuyên phân loại dư nợ, phân tích nợ quá hạn, tìm nguyên nhân và đề hướng khắc phục.

c. Phòng quản lý rủi ro (bao gồm cả quản lý nợ có vấn đề):

- + Tham mưu cho Giám đốc CN về công tác quản lý rủi ro của CN;
- + Quản lý giám sát thực hiện danh mục cho vay, đầu tư.
- + Thẩm định hoặc tái thẩm định KH, phương án đề nghị cấp TD.
- + Thực hiện đánh giá, quản lý rủi ro trong các hoạt động ngân hàng.
- + Chịu trách nhiệm quản lý và đề xuất xử lý các khoản nợ có vấn đề.
- + Quản lý, khai thác và xử lý tài sản đảm bảo nợ vay.
- + Quản lý, theo dõi, đề xuất các biện pháp và phối hợp với các phòng có liên quan thu hồi các khoản nợ đã được xử lý rủi ro.

d. Tổ quản lý nợ có vấn đề:

Chịu trách nhiệm về quản lý và xử lý các khoản nợ có vấn đề; Quản lý, khai thác và xử lý tài sản đảm bảo nợ vay theo quy định của Nhà nước nhằm thu hồi các khoản nợ gốc và lãi tiền vay, theo dõi và thu hồi các khoản nợ đã được xử lý rủi ro.

e. Phòng kế toán giao dịch:

Là phòng nghiệp vụ 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 NHCTVN. Thực hiện nhiệm vụ tư vấn cho khách hàng về sử dụng các sản phẩm ngân hàng.

f. Phòng thanh toán xuất nhập khẩu:

Thực hiện nghiệp vụ thanh toán đối với các ngân hàng trong khu vực cũng như các ngân hàng trên thế giới mà Ngân hàng Công thương có quan hệ, thực hiện chức năng mua bán ngoại tệ theo uỷ quyền của Ngân hàng Công thương Việt Nam.

g. Phòng tiền tệ kho quỹ:

Phòng tiền tệ kho quỹ là phòng nghiệp vụ quản lý an toàn kho quỹ, quản lý quỹ tiền mặt theo quy định của NHNN và NHCTVN. Ứng và thu tiền mặt cho các quỹ tiết kiệm, các điểm giao dịch trong và ngoài quầy, thu chi tiền mặt cho các doanh nghiệp có thu, chi tiền mặt lớn.

h. Phòng Tổ chức – Hành chính:

Thực hiện công tác giao dịch trong các lĩnh vực về liên hệ công tác. Đứng đầu là trưởng phòng chịu trách nhiệm chỉ đạo các cán bộ của phòng mình trong việc quản lý công tác tổ chức cán bộ của chi nhánh, công việc mua sắm và thanh lý các tài sản của cơ quan phục vụ theo yêu cầu công tác của cơ quan. Thực hiện việc Phòng cháy và chữa cháy tại cơ quan, phân công lịch trực của đội ngũ bảo vệ, tự vệ và lịch trực đối với những ngày lễ, tết để đảm bảo an toàn về tiền bạc, tài sản của Nhà nước. Hướng dẫn khách hàng đến liên hệ công tác theo những yêu cầu và nhiệm vụ nhất định.

i. Phòng thông tin điện toán:

Quản lý và cung cấp các thông tin phần mềm liên quan đến các hoạt động về kế toán, tin dụng nhận được từ Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam.

Ngoài ra trưởng phòng chỉ đạo trợ giúp cho các phòng ban khác phục vụ công tác kinh doanh, hướng dẫn sử dụng và điều chỉnh, sửa chữa các máy vi tính trong công tác giao dịch và công tác phát sinh hàng ngày của chi nhánh. Thực hiện việc truyền nhận các thông tin từ chi nhánh lên Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam và ngược lại.

j. Phòng tổng hợp:

Phòng tổng hợp là phòng nghiệp vụ tham mưu cho Giám đốc chi nhánh dự kiến kế hoạch kinh doanh, tổng hợp, phân tích đánh giá tình hình hoạt động kinh doanh, thực hiện báo cáo hoạt động hành năm của chi nhánh.

k. Phòng kiểm soát nội bộ:

Trực thuộc Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam. Đứng đầu là trưởng phòng chịu trách nhiệm kiểm tra, kiểm soát tình hình thực hiện các hoạt động nghiệp vụ trong ngân hàng. Góp phần giúp các phòng ban khác chấp hành đúng các chế độ qui định của Nhà nước và của ngành. Trưởng phòng có nhiệm vụ trực tiếp chỉ đạo các cán bộ kiểm tra viên thực hiện kiểm tra sau tất cả các món vay của các Phòng Khách hàng, phòng Giao dịch đã cho vay, yêu cầu các phòng này bổ sung những sai sót trong việc cho vay, thu nợ.

2.1.2.2. Các nghiệp vụ chủ yếu của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh Hải Phòng.

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

Địa bàn hoạt động chính của VietinBank – Chi nhánh Hải Phòng là quận Ngô Quyền. Tập trung nhiều khu dân cư của cán bộ công nhân viên thuộc các ngành, các đơn vị kinh tế trên địa bàn Hải Phòng. Quận Ngô Quyền được coi là một trong những trung tâm kinh tế lớn của thành phố Hải Phòng với nhiều nhà máy, doanh nghiệp, Tổng công ty lớn với đầy đủ các thành phần kinh tế, bao gồm cả quốc doanh, liên doanh, tư nhân, tham gia hoạt động sản xuất kinh

doanh trên nhiều lĩnh vực với nhiều ngành nghề. Đây là môi trường thuận lợi cho chi nhánh huy động nguồn vốn với số lượng lớn tạo điều kiện cho việc triển khai các nghiệp vụ kinh doanh và cung cấp các dịch vụ ngân hàng một cách nhanh chóng, thuận tiện và đa dạng.

a) Đối với khách hàng cá nhân :

Tiền gửi tiết kiệm: VietinBank có nhiều hình thức tiền gửi tiết kiệm linh hoạt đối với khách hàng như:

- Tiền gửi tiết kiệm thông thường
- Tiền gửi tiết kiệm rút gốc linh hoạt
- Tiền gửi tiết kiệm trả lãi định kỳ
- Tiền gửi tiết kiệm lãi trả trước
- Tiền gửi tiết kiệm bậc thang
- Tiền gửi tiết kiệm gửi góp.

Tài khoản tiền gửi thanh toán: tài khoản tiền gửi không kỳ hạn , tài khoản tiền gửi có kỳ hạn, tài khoản tiền gửi rút gốc linh hoạt

Cho vay cá nhân: cho vay từng lần, thấu chi, cho vay tiêu dùng để phục vụ, cho nhu cầu sản xuất và tiêu dùng của các cá nhân.

Ngân hàng điện tử: khách hàng không phải trực tiếp đến ngân hàng mà vẫn quản lý thông tin tài khoản, thực hiện các giao dịch với ngân hàng mọi nơi mọi lúc. Đó chính là thông qua phương tiện Internet Banking và SMS banking.

b) Đối với khách hàng doanh nghiệp.

- + Tín dụng doanh nghiệp: giúp doanh nghiệp duy trì và phát triển, mở rộng hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, VietinBank có các hình thức cho vay như: cho vay bổ sung vốn lưu động, cho vay theo dự án đầu tư, cho vay thanh toán.
- + Bảo lãnh: ngân hàng có các hình thức bảo lãnh đa dạng đối với doanh nghiệp như: bảo lãnh vay vốn, bảo lãnh thanh toán, bảo lãnh thực hiện hợp đồng, bảo lãnh hoàn trả vốn vay, bảo lãnh chất lượng sản phẩm(bảo lãnh bảo hành).
- + Thanh toán quốc tế: VietinBank có các nghiệp vụ trong thanh toán xuất khẩu và thanh toán nhập khẩu, bảo lãnh nước ngoài thư tín dụng dự phòng đối với các doanh nghiệp.

Ngoài các nghiệp vụ nói trên VietinBank còn có nhiều dịch vụ tiện ích để phục vụ khách hàng như dịch vụ rút tiền tự động ATM, thẻ E - partner thanh

toán không dùng tiền mặt ưu việt trong thanh toán, mua bán chuyển đổi ngoại tệ, nhận chuyển kiều hối,...

2.2. Kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam – Chi nhánh Hải Phòng giai đoạn 2011-2013.

2.2.1. Những thuận lợi và khó khăn của Ngân hàng:

Thuận lợi:

- Hải Phòng là một thành phố lớn, có vị trí địa lý thuận lợi, có vai trò quan trọng trong phát triển kinh tế, văn hóa của cả nước.

- VietinBank chi nhánh Hải Phòng có lợi thế về địa bàn hoạt động, nằm ngay trên trục đường Điện Biên Phủ– là trục đường lớn và là trung tâm của thành phố, mạng lưới giao dịch rộng khắp cả trong và ngoại thành phố.

- VietinBank là Thương hiệu lớn và có uy tín, lâu đời.

- Khách hàng của Chi nhánh bao gồm đủ các thành phần kinh tế. Vì vậy Chi nhánh có điều kiện thuận lợi trong việc huy động vốn và mở rộng các hình thức dịch vụ phụ trợ cho những dịch vụ chính để phục vụ đông đảo khách hàng.

- Cấp quản lý có trình độ chuyên môn, kinh nghiệm

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

- VietinBank đang sử dụng phần mềm hiện đại (INCAS, People soft, ...) và cung cấp nhiều sản phẩm đáp ứng được cho các nhu cầu của khách hàng.

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

Khó khăn:

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

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

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

2.2.2. Kết quả hoạt động kinh doanh giai đoạn 2011-2013.

Bảng 2.1: Một số chỉ tiêu cơ bản

DVT: Tỷ đồng

CHỈ TIÊU	2011	2012	2013	2012/2011	2013/2012
Tổng tài sản (Tổng nguồn vốn)	1.664,8	1.303,5	1.251	- 21,7%	- 4,03%
Huy động	1.287,2	1.173,1	1.099	- 8,86%	- 6,32%
Dư nợ cho vay	1.721,9	1.906,4	1.297	10,71%	-31,97%
Huy động/Tổng tài sản	77,32%	89,99%	87,85%		
Dư nợ /Tổng tài sản	103,43%	146,25%	103,68%		
Dư nợ/Huy động	133,77%	162,51%	118,02%		

• Tổng tài sản tính đến ngày 31/12/2013 đạt 1.251 tỷ đồng, giảm 4,03% so với cuối năm 2012.

• Chỉ số Huy động/Tổng tài sản năm 2011 là 77,32%, năm 2012 tăng lên 89,99% qua năm 2013 giảm còn 87,85% .

• Tỷ trọng dư nợ tín dụng/Tổng tài sản năm 2013 so với năm 2012 giảm 42,57% (năm 2012: 146,25% và năm 2013: 103,68%) do nhiều nguyên nhân mà chủ yếu là do chi nhánh chuyển dịch cơ cấu sang kinh doanh DV - phù hợp với thông lệ quốc tế và hoạt động của NH hiện đại.

• Các chỉ tiêu huy động và dư nợ cho vay của Chi nhánh năm 2012 so với năm 2011 (trong đó huy động giảm 8,86% và dư nợ cho vay tăng 10,71%), tài sản giảm 21,7%. Tuy nhiên, năm 2013 tổng tài sản lại giảm 4,03% và dư nợ cho vay giảm 31,97% so với 2012 do ảnh hưởng mạnh của suy thoái kinh tế thế giới và ảnh hưởng các chính sách của chính phủ năm qua.

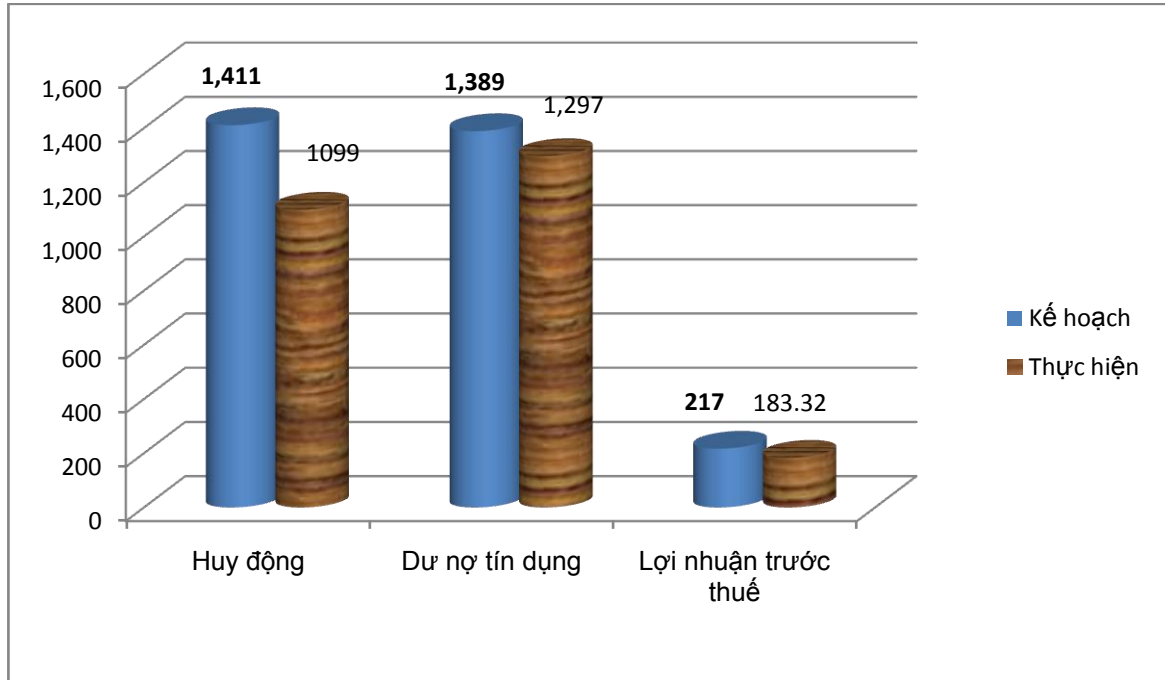
• Năm 2013, chỉ tiêu Huy động/ Tổng TS, Dư nợ/Tổng TS đều giảm so với 2012

Bảng 2.2: Thực hiện kế hoạch hội sở giao

DVT: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Kế hoạch năm 2013	Số thực hiện Năm 2013	Tỷ lệ thực hiện
Huy động	1.411	1.099	77,89%
Dư nợ tín dụng	1.589	1.297	93,38%
Lợi nhuận trước thuế	217	183,32	84,48%

Thực hiện kế hoạch hội sở giao



Thực hiện kế hoạch chỉ tiêu năm 2013, Chi nhánh đạt 77,89% về huy động vốn và đạt 93,38% về dự nợ tín dụng. Lợi nhuận trước thuế, năm 2013 Chi nhánh lãi 183,32 tỷ đồng so với kế hoạch đạt 84,48%. Tuy lợi nhuận không đạt được chỉ tiêu nhưng trong tình hình khó khăn chung thì đây cũng là sự cố gắng và nỗ lực của Chi nhánh trong việc thúc đẩy huy động vốn, nâng cao năng lực cho vay nhằm mục đích tăng trưởng ổn định.

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

2.2.2.1. Hoạt động huy động vốn.

VietinBank Chi nhánh Hải Phòng luôn xác định vốn giữ vai trò quyết định, khách hàng luôn được đặt lên hàng đầu của hoạt động kinh doanh, NH là bạn hàng thực hiện đi vay để cho vay, nhằm huy động tạo lập nguồn vốn lớn. Năm 2013 Ngân hàng có nguồn vốn huy động đạt trên 1.000 tỷ đồng.

Bảng 2.3: Cơ cấu nguồn vốn huy động tại VietinBank Hải Phòng (2011 – 2013)

DVT: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011		Năm 2012		Năm 2013		2012- 2011			2013- 2012		
	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng	Chênh lệch	Tỷ lệ	Tỷ trọng	Chênh lệch	Tỷ lệ	Tỷ trọng
Tổng vốn huy động	1.287	100	1.173	100	1099	100	-114	-8,86	0,00	-74	-6,31	0,00
Phân theo loại tiền												
VNĐ	936,83	72,79	923,88	78,76	868,73	79,05	-12,95	-1,38	5,97	-55,15	-5,97	0,29
Ngoại tệ quy đổi	350,17	27,21	249,12	21,24	230,27	20,95	-101,05	-28,86	-5,97	-18,85	-7,57	-0,29
Phân theo đối tượng khách hàng												
Tiền gửi dân cư	948	73,66	796	67,86	767	69,79	-152	-16,04	-5,8	-29	-96,36	1,93
Tiền gửi doanh nghiệp	210	16,32	192	16,37	185	16,83	-18	-8,57	0,05	-7	-3,65	0,46
Tiền gửi ATM	29	2,25	65	5,54	57	5,19	36	124,14	3,29	-8	-12,31	-0,35
Tiền gửi kho bạc	68	5,28	74	6,31	63	5,73	6	8,82	1,03	-11	-14,86	-0,58
Tiền gửi khác	32	2,49	46	3,92	27	2,46	14	43,75	1,43	-19	-41,30	-1,46
Phân theo thời hạn												
Ngắn hạn	766,8	59,58	684,4	58,35	686,1	62,43	-82,4	-10,75	-1,23	1,7	0,25	4,08
Dài hạn	520,2	40,42	488,6	41,65	412,9	37,57	-31,6	-6,07	1,23	-75,7	-15,49	-4,08

Nguồn báo cáo tài chính VietinBank Hải Phòng 2011-2013.

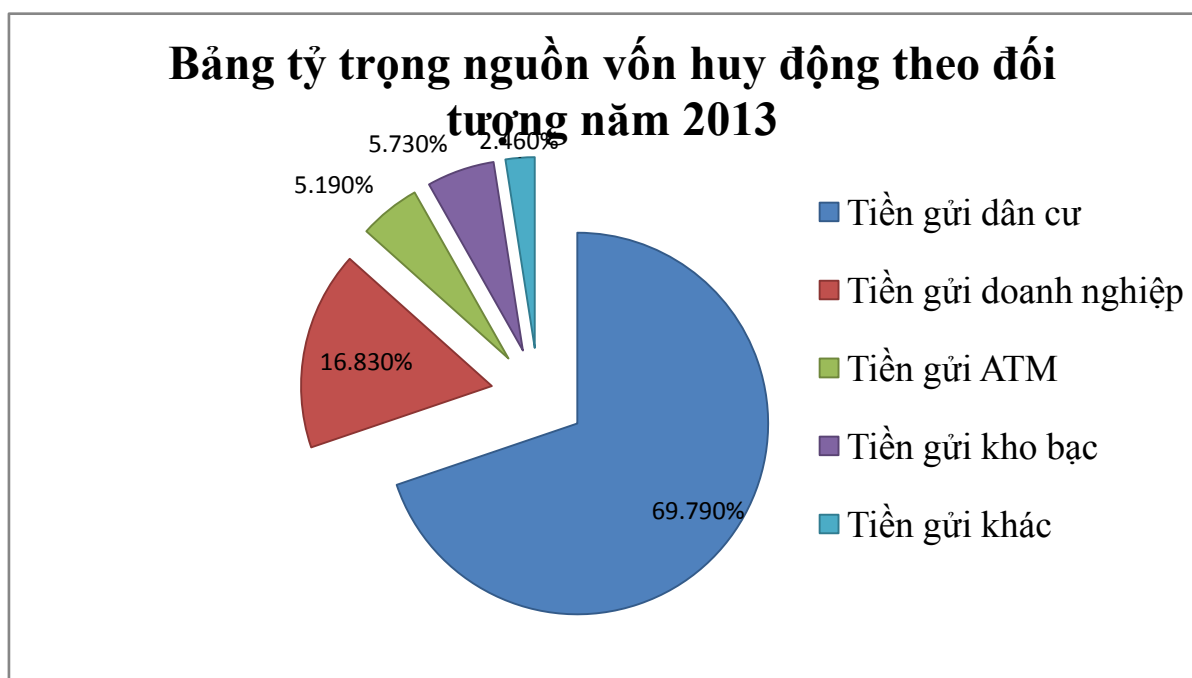
➤ Qua bảng cơ cấu nguồn vốn huy động của chi nhánh (2011-2013) ta thấy: số tiền huy động được của ngân hàng qua các năm 2011-2013 đều giảm. Cụ thể: Năm 2012 giảm 114 tỷ đồng, tương ứng với 8,86% so với năm 2011 (năm 2012 là 1.173 tỷ đồng, năm 2011 là 1.287 tỷ đồng). Năm 2013 giảm 74 tỷ đồng so với năm 2012 (cụ thể năm 2013 đạt 1099 tỷ đồng). Trong những năm gần đây, tình hình kinh tế khó khăn, lạm phát tăng cao tỉ giá ngoại tệ thay đổi, không ổn định, lãi suất thấp làm cho người dân lo lắng về tài sản của mình. Do đó, người dân có ít tích lũy hơn mà phần lớn nguồn tiền huy động được tại chi nhánh là tiền gửi dân cư. Đi sâu phân tích từng chỉ tiêu ta thấy:

➤ *Xét trong nguồn huy động bằng tiền:*

Trong những năm qua (2011-2013), tỷ trọng huy động bằng VNĐ luôn phần lớn trong cơ cấu huy động theo loại tiền. Năm 2011 đạt 72.79% nhưng đến 2012 tăng lên 78.76% và đến năm 2013 tiếp tục tăng 79.05%. Tương ứng với số lượng tiền huy động bằng VNĐ qua các năm: năm 2012 đạt 923.88 tỷ đồng giảm 12.95 tỷ đồng so với năm 2011 (năm 2011 huy động được 936.83 tỷ đồng). Đến năm 2013 vừa qua, lượng tiền VNĐ huy động được lại giảm 55.15 tỷ đồng (năm 2013 đạt con số huy động tiền VNĐ là 868.73 tỷ đồng). Như vậy, việc giảm đi về số lượng tiền huy động bằng VNĐ và ngoại tệ quy đổi VNĐ là do ảnh hưởng của lạm phát và do tỷ giá ngoại tệ thay đổi, không ổn định, lãi suất thấp làm cho người dân lo lắng về tài sản của mình. Tỷ trọng VNĐ trong cơ cấu phân loại tiền của NH vẫn chiếm tỉ trọng lớn qua các năm

➤ *Xét trong nguồn huy động theo đối tượng khách hàng:*

Biểu đồ 1. Bảng tỷ trọng nguồn vốn huy động theo đối tượng năm 2013



Để có được sự tăng trưởng về số lượng nguồn vốn huy động trong những năm qua ở VietinBank Hải Phòng, mà chủ yếu là do tăng tiền gửi của dân cư:

- Những năm qua, tiền gửi dân cư vẫn chiếm tỉ trọng lớn nhất trong tổng nguồn vốn huy động theo đối tượng khách hàng. Cụ thể: năm 2012 đạt 796 tỷ đồng, giảm 152 tỷ đồng so với năm 2011 (năm 2011, đạt 948 tỷ đồng, chiếm 73,66% tổng nguồn huy động), chiếm 67,86%. Đến năm 2013, số tiền huy động tiếp tục giảm xuống 29 tỷ đồng, chiếm 69,79%. Tỷ trọng huy động từ nguồn dân cư càng ngày càng thấp. Do nền kinh tế bị khủng hoảng làm cho tỷ lệ thất nghiệp, nợ công ngày càng gia tăng.

- Ngoài ra thì nguồn tiền gửi doanh nghiệp cũng chiếm tỷ trọng cao. Chủ yếu những nguồn tiền gửi doanh nghiệp này phục vụ cho mục đích thanh toán.

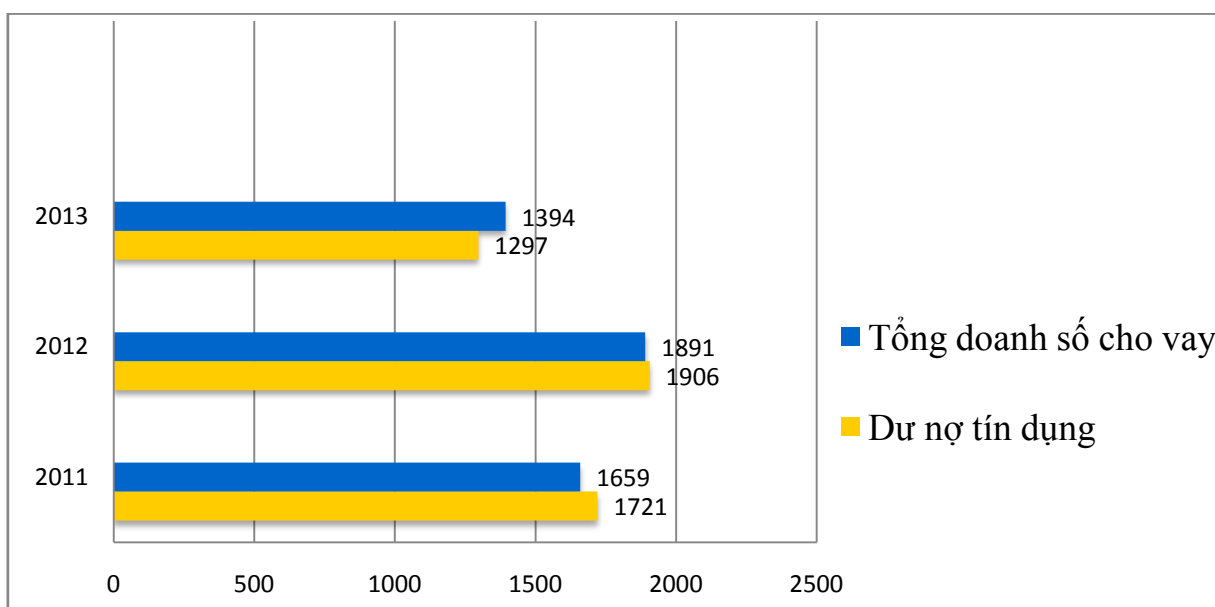
➤ *Xét trong cơ cấu phân loại nguồn huy động theo thời gian:* chủ yếu nguồn vốn huy động được từ ngắn hạn. Năm 2011, nguồn vốn ngắn hạn huy động được là 766,8 tỷ đồng, chiếm 59,58%. Năm 2012, nguồn vốn huy động được là 684,4 tỷ đồng, chiếm 58,35%, và đến 2013 nguồn vốn huy động được là 686,1 tỷ đồng, chiếm 62,43%. Trong những năm qua tình hình kinh tế biến động, nhà nước ta nhiều lần đưa ra các chính sách thay đổi lãi suất trần và sàn liên tục. Theo đó ngân hàng cũng thường xuyên thay đổi lãi suất. Tuy trong năm ngân hàng có áp dụng chính sách lãi suất thả nổi có điều chỉnh, nhưng các kì hạn ngắn hạn dưới 12 tháng vẫn không chênh lệch lãi suất là mấy, thậm chí lãi suất 1 tháng cũng giống như kì hạn 2 tháng, 3 tháng,... 12 tháng, do vậy, tâm lý người dân vẫn ưa chuộng sản phẩm tiền gửi tiết kiệm kì hạn ngắn hạn như 1 tháng để thuận tiện cho mình. Mặt khác, phần lớn nguồn tiền của các doanh nghiệp gửi vào làm mục đích thanh toán.

Trong năm 2013, nền kinh tế đang từng bước khôi phục. Đồng thời do việc áp dụng lãi suất trần nên việc cạnh tranh với các NH khác dựa trên lãi suất là cực kỳ khó khăn, nhưng bằng những chính sách hết sức linh hoạt và nhạy bén của ban lãnh đạo chi nhánh, chi nhánh đã đưa ra những chính sách huy động vốn phù hợp, chú trọng đầu tư vào các sản phẩm với nhiều tiện ích vượt trội và đem lại lợi ích cao cho khách hàng. Do đó mặc dù NHNN áp dụng lãi suất trần với tiền gửi và tình hình nền kinh tế còn gặp nhiều khó khăn nhưng chi nhánh vẫn đảm bảo được phần lớn chỉ tiêu huy động, giúp cho chi nhánh nói riêng và toàn hệ thống NHCT nói chung khẳng định được vị thế là ngân hàng giữ vai trò chủ đạo trong hệ thống tài chính – ngân hàng ở Việt Nam.

2.2.2.2. Hoạt động tín dụng.

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

Biểu đồ 2: Quy mô hoạt động tín dụng tại VietinBank chi nhánh Hải Phòng (2011 – 2013).



*Nguồn: Báo cáo tổng kết VietinBank – chi nhánh Hải Phòng (2011-2013).

Kết thúc năm 2011 tổng doanh số cho vay nền kinh tế đạt 1.659 tỷ đồng, năm 2012 đạt 1.891 tỷ đồng, tăng 232 tỷ đồng, tương đương với tốc độ tăng 13,98% so với năm 2011. Đến năm 2013, tổng doanh số cho vay nền kinh tế của chi nhánh đạt 1.394 tỷ đồng, giảm 497 tỷ đồng, tương đương với tốc độ giảm 26,28% so với năm 2012. Do trong giai đoạn 2011-2013, nền kinh tế Việt Nam có nhiều biến động theo chiều hướng không tốt nên hoạt động tín dụng tại chi nhánh giảm quy mô tín dụng.

2.2.2.3. Hoạt động thanh toán Quốc tế và kinh doanh ngoại tệ

Bảng 2.4: Thanh toán quốc tế và tài trợ thương mại

DVT: nghìn USD

Chỉ tiêu	2011	2012	2013	2012/2011		2013/2012	
				USD	%	USD	%
Doanh số thanh toán nhập khẩu	21.275	22.133	18.304	858	4,03	-3829,00	-17,30
Doanh số thanh toán xuất khẩu	11.034	12.868	11.457	1.834	16,62	-1411,00	-10,97
Tổng	32.309	35.001	29.761	2.692	8,33	-5240,00	-14,97

Với địa bàn trọng điểm là thành phố Hải Phòng, các khách hàng của chi nhánh có rất nhiều khách hàng có quan hệ kinh doanh xuất nhập khẩu trong các lĩnh vực then chốt: Dầu và khí đốt; Công nghiệp và thương mại; Dịch vụ vận tải... Do đó nghiệp vụ thanh toán quốc tế của chi nhánh phần lớn là phục vụ cho mở và thanh toán L/C nhập khẩu, thanh toán chuyển tiền và nhờ thu nhập khẩu.

Bảng 2.5: Doanh số mua ngoại tệ và doanh số kiều hối

Đơn vị: nghìn USD

Chỉ tiêu	2011	2012	2013	2012/2011	2013/2012
Doanh số mua ngoại tệ từ KH	23.278	22.986	22.405	-292	-581
Doanh số kiều hối	1.881	1.918	1.993	37	75

Năm 2013 thị trường ngoại tệ có diễn biến phức tạp, mặc dù NHNN đã nới rộng biên độ và điều chỉnh tỷ giá nhưng tỷ giá của ngân hàng vẫn thấp hơn tỷ giá do cung - cầu thị trường quyết định.

❖ **Chi trả kiều hối:**

Dịch vụ kiều hối đã đạt được rất nhiều thành công đáng kể trong những năm gần đây, mạng lưới chi trả kiều hối đã được triển khai đến hầu hết các phòng giao dịch, điểm giao dịch và quỹ tiết kiệm. Doanh số chi trả kiều hối năm 2013 đạt 1993 ngàn USD tăng 75 ngàn USD so với 2012. Ứng dụng phần mềm chi trả kiều hối Western Union và qua mạng Swift đã mở rộng triển vọng hợp tác với nhiều nguồn chuyển tiền, nhiều đối tác trên thế giới là các ngân hàng đại lý và các công ty chuyển tiền.

❖ Nghiệp vụ bảo lãnh

Việc sử dụng Bảo lãnh ngân hàng đang bùng nổ mạnh mẽ. Chúng đem lại thu nhập đáng kể cho các Ngân hàng đồng thời cũng đóng vai trò xúc tác cho các hợp đồng kinh tế được ký kết dễ dàng. Có thể chắc chắn các giao dịch thương mại lớn mà có yếu tố nước ngoài tham gia thì đi kèm với các hợp đồng kinh tế bắt buộc phải có thêm hợp đồng bảo lãnh của ngân hàng để tạo được sự tin tưởng tuyệt đối của bạn hàng.

Với uy tín và kinh nghiệm của mình, VietinBank hiện đang cung cấp cho khách hàng tất cả các phương thức bảo lãnh thông dụng đang được sử dụng trong nền kinh tế. Nhất là, trong thương mại quốc tế, nếu doanh nghiệp cần bảo lãnh mua hàng trả chậm, bảo lãnh tham gia đấu thầu, bảo lãnh thực hiện hợp đồng, vay vốn với bảo lãnh của bên thứ ba, bảo lãnh tiền đặt cọc, bảo lãnh giao nhận hàng,... có thể liên hệ với VietinBank để có được các chứng thư bảo lãnh theo tiêu chuẩn quốc tế và được chấp nhận rộng rãi bởi trên 800 ngân hàng đại lý tại 90 quốc gia và vùng lãnh thổ trên thế giới.

a. Các loại bảo lãnh: Bao gồm: Bảo lãnh vay vốn; Bảo lãnh tiền ứng trước; Bảo lãnh thanh toán; Bảo lãnh dự thầu; Bảo lãnh thực hiện hợp đồng; Bảo lãnh bảo hành; Bảo lãnh thuế quan; Tái bảo lãnh (phát hành bảo lãnh trên cơ sở cam kết bảo lãnh đối ứng của một ngân hàng khác);...

b. Các hình thức bảo lãnh:

- Phát hành thư bảo lãnh, xác nhận bảo lãnh. Theo yêu cầu của khách hàng VietinBank có thể phát hành thư bảo lãnh, xác nhận bảo lãnh thông qua mạng truyền dữ liệu có ký hiệu mật;

- Bảo đảm thanh toán đối với các hối phiếu, lệnh phiếu kỳ hạn;

- Các hình thức khác theo qui định của pháp luật.

Trong năm 2013, Chi nhánh phát hành được 58 bảo lãnh, trị giá quy đổi là 126.139 triệu đồng.

❖ Hoạt động dịch vụ của chi nhánh.*** Nghiệp vụ kinh doanh thẻ:**

Tại VietinBank Hải Phòng nói chung và chi nhánh Hải Phòng nói riêng có kế hoạch trở thành ngân hàng phát hành thẻ hàng đầu Việt Nam, nâng cao năng lực cạnh tranh với thương hiệu uy tín và phong cách chuyên biệt. Chi nhánh Hải Phòng cũng là một trong những Chi nhánh chủ lực để tăng cường phân phối các sản phẩm và dịch vụ thẻ đến với khách hàng.

Nhờ có sự tích cực, chủ động, sáng tạo mà chi nhánh đã đạt 15.492 thẻ và được trung tâm thẻ đánh giá cao trong tổng số chi nhánh của toàn hệ thống. Hoạt động kinh doanh thẻ của Chi nhánh năm 2012 đã đạt được một số kết quả đáng ghi nhận như sau:

Thẻ ATM: Trong năm 2013, công tác kinh doanh thẻ đã được Chi nhánh quan tâm và có những giải pháp trong việc khai thác và phát triển chủ thẻ Dịch vụ thẻ và ngân hàng điện tử. Năm 2013: thẻ ATM phát hành được 15.492 thẻ, tăng 6.095 thẻ, tương ứng với 64,8% so với năm 2012, đạt 129% kế hoạch 2013. Thẻ ghi nợ quốc tế đạt 405 thẻ, đạt 81% kế hoạch của năm 2013.

Thẻ TDQT: Thẻ TDQT đạt 480 thẻ, tăng 163 thẻ, tăng tương ứng với 51,4%, đạt 81% kế hoạch năm 2013. Do thói quen tiêu dùng của người Việt Nam, chủ yếu vẫn sử dụng tiền mặt, nên nhu cầu sử dụng thẻ TDQT không nhiều. Thêm vào đó, hệ thống các điểm chấp nhận thanh toán thẻ trên địa bàn Hải Phòng vẫn còn ít, thẻ TDQT của VietinBank vẫn còn nhiều hạn chế khi chỉ có thẻ Credit mà chưa có thẻ Debit, dẫn tới việc phát hành thẻ gặp nhiều khó khăn về cơ chế, thủ tục.

Điểm chấp nhận thẻ: Cơ sở chấp nhận thẻ 2013, Chi nhánh đã lắp đặt mới 35 POS, đạt 87,5% kế hoạch năm 2013. Doanh số thanh toán tại các cơ sở chấp nhận thẻ là 119.559 triệu đồng và 58,318 USD (21.823 món), đạt 121% kế hoạch của năm 2013.

* **Hoạt động ngân quỹ:**

Công tác kho quỹ đã được trang bị đầy đủ các phương tiện làm việc đảm bảo chất lượng, an toàn. Phần lớn đội ngũ cán bộ kho quỹ vừa có tay nghề lại vừa có trách nhiệm cùng tác phong làm việc khá tốt, đáp ứng được yêu cầu của khách hàng, được nhiều khách hàng tín nhiệm. Ngoài việc thu chi chính xác các cán bộ kho quỹ còn phát hiện thu giữ 18 món tiền giả với số tiền là 430.000 đồng nộp về NHNN, phát hiện và trả lại khách hàng 26 món tiền nộp thừa trị giá 19.414.000 đồng.

2.3. Thực trạng hoạt động tín dụng tại Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam – Chi nhánh Hải Phòng.

2.3.1. Quy mô tín dụng.

2.3.1.1. Tỷ lệ tăng trưởng doanh số cho vay:

Sự biến động của quy mô tín dụng trong 3 năm 2009-2011 thể hiện qua bảng số liệu dưới đây:

Bảng 2.6 : Quy mô tín dụng (2011- 2013)

ĐVT: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011		Năm 2012		Năm 2013		2012/2011			2013/2012		
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Tỷ trọng (%)
Doanh số cho vay												
CV ngắn hạn	720,2	43,41	840,8	44,46	521,6	37,42	120,6	16,75	1,05	-319,2	-37,96	-7,04
CV trung-dài hạn	931,8	56,17	1.035	54,73	861	61,76	103,2	11,08	-1,44	-174	-16,81	7,03
CV tài trợ, ủy thác	7	0,42	15,2	0,81	11,4	0,82	8,2	117,14	0,39	-3,8	-26,28	0,01
Tổng	1.659	100	1.891	100	1.394	100	232	13,98	0,00	-497	-27,75	0,00
Doanh số thu nợ												
CV ngắn hạn	550,3	34,44	699,4	41,00	676,9	56,03	149,1	27,09	6,56	-22,5	-3,22	15,03
CV trung-dài hạn	985,7	61,68	952,1	55,81	466,4	38,61	-33,6	-3,41	-5,87	-485,7	-51,01	-17,2
CV tài trợ, ủy thác	62	3,88	54,5	3,19	64,7	5,36	-7,5	-12,1	-0,69	10,2	18,72	2,17
Tổng	1598	100	1706	100	1208	100	108	11,58	0,00	-498	-29,19	0,00
Dư nợ tín dụng												
CV ngắn hạn	615,5	35,76	765	40,14	402,1	31,00	149,5	24,29	4,38	-362,9	-47,44	-9,14
CV trung-dài hạn	1099	63,85	1.118	58,65	883,3	68,11	19	1,90	-5,2	-234,7	-23,06	9,46
CV tài trợ, ủy thác	6,5	0,39	23	1,21	11,6	0,89	16,5	253,85	0,82	-11,4	-49,57	-0,32
Tổng	1.721	100	1.906	100	1.297	100	232	14,31	0,00	-497	-27,52	0,00

**Nguồn: Báo cáo tài chính quy đổi ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam – Chi nhánh Hải Phòng*

+ Qua bảng số liệu trên ta thấy doanh số cho vay năm 2011 đạt 1.659 tỷ đồng, đến năm 2012 tăng lên 1.891 tỷ đồng nhưng năm 2013 giảm xuống còn 1.394 tỷ đồng. Mức giảm từ năm 2012 đến 2013 khá rõ rệt do ảnh hưởng của suy thoái toàn cầu làm cho nguồn cung cũng như nhu cầu tín dụng giảm. Tuy nhiên, với những biến động bất lợi của tình hình kinh tế - xã hội trong năm 2013 thì sự giảm sút này là tất yếu và mang tính hợp lý vì đây là sự điều chỉnh nhằm đảm bảo hiệu quả và quan trọng nhất là giảm thiểu rủi ro trong hoạt động cấp tín dụng của chi nhánh.

+ Qua bảng trên ta thấy doanh số thu nợ có sự biến động qua các năm. Năm 2012 tăng 108 tỷ đồng so với năm 2011 (năm 2011: 1598 tỷ đồng; năm 2012: 1706 tỷ đồng). Năm 2013 giảm 498 tỷ đồng so với năm 2012 (năm 2013: 1208 tỷ đồng). Do vậy, muốn một NH hoạt động tốt, không phải chỉ nâng cao doanh số cho vay mà còn chú trọng đến công tác thu nợ làm sao để đảm bảo đồng vốn bỏ ra và thu hồi lại đúng hạn, tránh thất thoát và có hiệu quả cao. Mặc dù việc thu nợ là yếu tố chưa nói lên hiệu quả hoạt động của NH một cách trực tiếp, nhưng nó là yếu tố chủ yếu thể hiện khả năng phân tích, đánh giá, kiểm tra khách hàng của NH là thành công hay không. Việc thu hồi một khoản nợ đúng với các điều kiện đã cam kết trong hợp đồng tín dụng là một thành công rất lớn trong hoạt động cấp tín dụng của NH

+ Trên cơ sở định hướng phát triển lâu dài của Chi nhánh, từng bước đổi mới, mở rộng mạng lưới khách hàng, chọn lọc khách hàng có tình hình hoạt động ổn định, nâng cao chất lượng tín dụng. Trong những năm qua, Chi nhánh cũng tiếp cận thành công một số khách hàng đến quan hệ tín dụng như: Tổng Công ty Đồ hộp Hạ Long, Công ty Thủy tinh Hải Phòng, Nhà máy Sắt Tráng men nhôm, Công ty Hóa chất, Công ty Nhựa Tiên Phong, Công ty Sơn Hải Phòng, Công ty Bia Hải Phòng...

+ Bên cạnh đó, Chi nhánh đã tập chung tiếp cận với một số khách hàng hoạt động trong lĩnh vực xuất khẩu nhằm thu hút nguồn ngoại tệ để phục vụ nhu cầu của các khách hàng còn lại, khẳng định tính tích cực của mình trong vai trò cầu nối hoạt động kinh doanh, cân cân cung cầu ngoại tệ cho các doanh nghiệp trên địa bàn..

+ Dư nợ tín dụng của Chi nhánh có sự biến động qua 3 năm 2011-2013. Năm 2011 đạt 1721 tỷ đồng, đến năm 2012 tăng 232 tỷ đồng lên 1906 tỷ đồng. Năm 2013 giảm xuống 497 tỷ đồng còn 1297 tỷ đồng. qua các năm 2011 – 2013

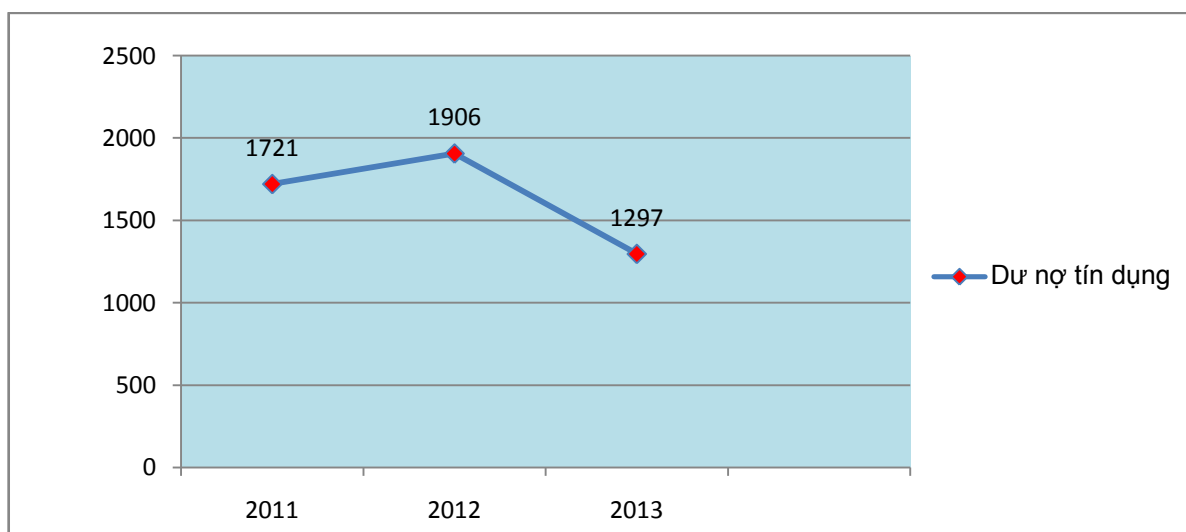
, dư nợ tín dụng của ngân hàng giảm đi rõ rệt. Mặc dù, lợi nhuận từ cho vay là chủ yếu nhưng ngân hàng cũng cần điều chỉnh lãi suất cho vay hợp lý phù hợp với từng đối tượng cho vay để vừa đạt được mục tiêu lợi nhuận và vừa đạt được mục tiêu tăng trưởng. Cùng với tình hình kinh tế khó khăn như hiện nay, ngân hàng đã áp dụng các chính sách tín dụng phù hợp với nền kinh tế tại từng thời kỳ để nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng.

2.3.1.2. Tỷ lệ tăng trưởng dư nợ:

Hiện nay, hoạt động tín dụng tại Chi nhánh chủ yếu gồm hai hình thức cho vay: Cho vay ngắn hạn và Cho vay trung – dài hạn.

Biểu đồ 3: Biến động dư nợ tín dụng (2011-2013)

ĐVT: Tỷ đồng



- Cho vay ngắn hạn:

Trong những năm qua, chi nhánh luôn chú trọng đầu tư cho vay ngắn hạn với các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh có hiệu quả, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp có đủ vốn nhập nguyên liệu phục vụ sản xuất kinh doanh ổn định và có hiệu quả. Từ 2011 - 2013 tỷ trọng này lần lượt là 43,41%; 44,46%; 37,42%.

- Cho vay trung và dài hạn:

Với lợi thế về kinh nghiệm, vốn và trình độ, VietinBank Chi nhánh Hải Phòng đã thực sự trở thành một địa chỉ cấp vốn tin cậy cho các dự án. Cho vay trung dài hạn chiếm tỉ trọng lớn trong tổng dư nợ. Năm 2013, dư nợ trung dài hạn của chi nhánh đạt 883,3 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 68,11% trong tổng dư nợ cho vay. Năm 2012, tỷ trọng dư nợ trung – dài hạn giảm 5,2% so với năm 2011, nhưng sang năm

2013, tỷ trọng cho vay trung – dài hạn lại tăng 9,46% so với 2012.

Như vậy, có thể thấy tốc độ tăng trưởng dư nợ tại Chi nhánh vẫn tập trung vào hoạt động cho vay trung và dài hạn. Tỷ trọng dư nợ trung, dài hạn chiếm khá cao trong tổng dư nợ cho vay. Trong khi đó, nguồn vốn huy động có kỳ hạn dài (trên 12 tháng) tại Chi nhánh hiện nay là thấp.

Sau đây ta đi xem xét cụ thể hơn về cơ cấu dư nợ tín dụng:

➤ Cơ cấu Dư nợ tín dụng theo loại tiền: Bao gồm Việt Nam đồng và ngoại tệ quy đổi.

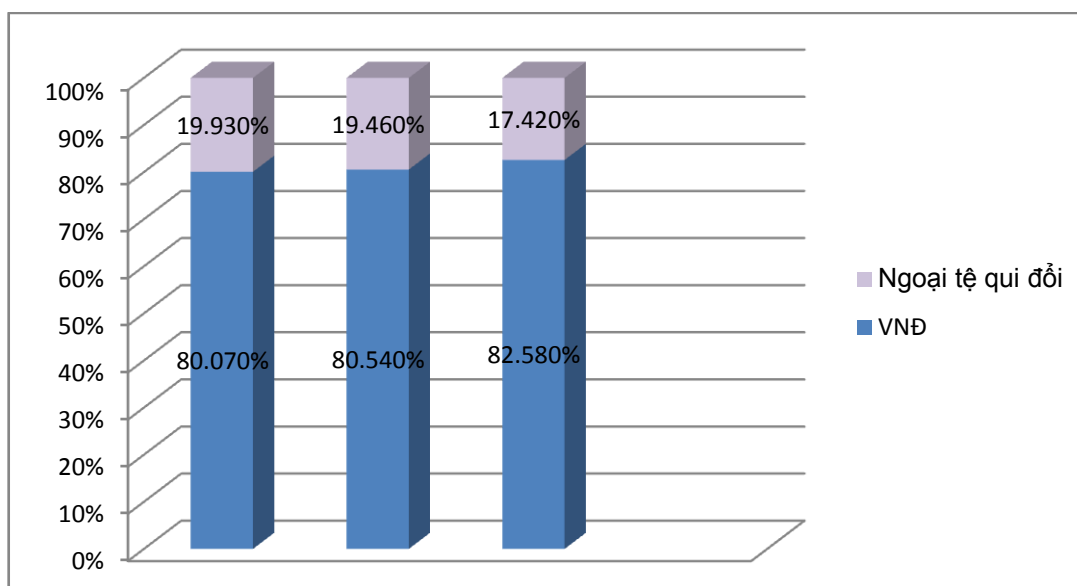
Bảng 2.7: Cơ cấu tín dụng theo loại tiền

DVT: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011		Năm 2012		Năm 2013	
	Dư nợ	Tỷ trọng (%)	Dư nợ	Tỷ trọng (%)	Dư nợ	Tỷ trọng (%)
Tổng dư nợ	1.721	100	1.906	100	1.297	100
1. VNĐ	1.378	80,07	1.535	80,54	1.071	82,58
2. Ngoại tệ quy đổi	341	19,93	370	19,46	225	17,42

**Nguồn: Báo cáo tổng kết VietinBank- chi nhánh Hải Phòng (2011-2013)*

Biểu đồ 4: Cơ cấu tín dụng theo loại tiền (2011-2013).



**Nguồn: Báo cáo tổng kết VietinBank – Chi nhánh Hải Phòng (2011-2013)*

Qua biểu đồ trên ta thấy tại VietinBank Hải Phòng cho vay bằng đồng Việt Nam có xu hướng tăng còn bằng đồng ngoại tệ có xu hướng giảm. Năm 2011 tỷ trọng cho vay bằng VNĐ là 80,07%, ngoại tệ là 19,93%; đến 2012

và 2013 tỷ trọng VNĐ tăng và ngoại tệ giảm tương ứng ở mức 80,54% và 19,46% (2012); 82,58% và 17,42% (2013).

- Tỷ trọng dư nợ bằng ngoại tệ tại Chi nhánh chiếm khoảng 20% tổng dư nợ, trong khi nguồn vốn huy động bằng ngoại tệ tại Chi nhánh chưa đủ bù đắp. Việc phải nhận vốn điều hòa từ Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam đã làm tăng thêm chi phí trong hoạt động tín dụng. Trong khi đó, việc cho vay bằng ngoại tệ chưa mang lại hiệu quả kinh tế cao, do lãi suất cơ sở được áp dụng là Sibor USD 6 tháng. Điều này dẫn tới lãi suất cho vay thấp hơn sàn quy định của VietinBank, thậm chí một số thời điểm còn thấp hơn lãi suất nhận vốn điều hòa và lãi suất huy động tiết kiệm.

- Cũng qua biểu đồ ta nhận thấy tín dụng bằng đồng Việt Nam là thế mạnh của chi nhánh. Đồng ngoại tệ qua ba năm có xu hướng giảm năm 2011 chiếm 19,93% tổng dư nợ, sang năm 2012 chiếm 19,46%, giảm nhẹ đến năm 2013 chiếm 17,42% tổng dư nợ.

- Nhu cầu về ngoại tệ giảm do sự biến động về tỷ giá và sự khủng hoảng của đồng USD nên các doanh nghiệp còn dè dặt trong xin vay bằng các đồng tiền ngoại tệ. Ta nhận thấy rằng chi nhánh ngân hàng nằm trong khu vực có nhu cầu về vốn bằng Việt Nam Đồng rất lớn. Các doanh nghiệp trên địa bàn đang trên đà phát triển và cần nguồn vốn lớn để đáp ứng nhu cầu tài sản cố định, đổi mới máy móc, công nghệ sản xuất cho các dự án mới. Chi nhánh đã đáp ứng kịp thời nhu cầu đó của các doanh nghiệp và chi nhánh cần phát huy thế mạnh của mình cũng như cần chú trọng hơn đến việc cho vay bằng ngoại tệ để đảm bảo sự cân đối trong cơ cấu tín dụng tích cực hơn trong việc tiếp cận với một số khách hàng hoạt động trong lĩnh vực xuất khẩu nhằm thu hút nguồn ngoại tệ để đảm bảo sự cân đối trong cơ cấu tín dụng. Chi nhánh cần tích cực hơn trong việc tiếp cận với một số khách hàng hoạt động trong lĩnh vực xuất khẩu nhằm thu hút nguồn ngoại tệ để phục vụ nhu cầu của các khách hàng còn lại, khẳng định tính tích cực của mình trong vai trò cầu nối hoạt động kinh doanh, cân cân cung cầu ngoại tệ cho các doanh nghiệp trên địa bàn.

➤ Cơ cấu Dự nợ tín dụng theo hình thức cấp tín dụng:

Bảng 2.8: Cơ cấu tín dụng theo hình thức cấp

DVT; Tỷ VNĐ

Hình thức cấp tín dụng	2011		2012		2013	
	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng
<i>Cho vay các TCKT, cá nhân trong nước</i>	1.695,08	98,5%	1.874,77	98,37%	1.275,71	98,36%
<i>Cho vay CKTP và GTCG</i>	4,70	0,27%	9,93	0,52%	5,26	0,41%
<i>Cho thuê tài chính</i>	12,80	0,74%	12,63	0,66%	8,73	0,67%
<i>Cho vay bằng vốn tài trợ, ủy thác đầu tư</i>	6,16	0,36%	6,5	0,34%	4,78	0,37%
<i>Các khoản trả thay khách hàng</i>	2,26	0,13%	2,17	0,11%	2,52	0,19%
Tổng	1.721	100%	1.906	100%	1.297	100%

**Nguồn: Báo cáo tổng kết VietinBank – Chi nhánh Hải Phòng (2011-2013)*

Qua bảng số liệu trên ta thấy, trong cơ cấu dự nợ tín dụng phân theo hình thức cấp tín dụng thì hình thức cho vay đối với các tổ chức kinh tế, cá nhân trong nước luôn chiếm tỷ trọng cao nhất (>98%). Trong các năm từ 2011-2013, tỷ trọng này tuy có biến động nhưng không đáng kể. Các hình thức cấp tín dụng khác chỉ chiếm 1 tỷ trọng rất nhỏ. Đây là đặc điểm nổi bật trong hoạt động tín dụng không chỉ ở NH Công thương mà hầu hết các NH đang hoạt động ở Việt Nam cũng đều có chung đặc điểm này.

➤ Cơ cấu Doanh số cấp tín dụng theo ngành kinh tế:

Bao gồm các ngành: công nghiệp, thương mại - dịch vụ, nông, lâm nghiệp và các ngành khác.... Ta có bảng sau:

Bảng 2.9: Doanh số và cơ cấu cấp tín dụng theo ngành kinh tế (2011-2013).

Ngành	2011		2012		2013		2012/2011		2013/2012	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Chênh lệch	%	Chênh lệch	%
1. Công nghiệp	761,6	45,9 %	809,8	42,8%	593,6	42,6%	48,2	6,3%	-216,2	-26,7%
2. Thương mại, dịch vụ	518,8	31,3 %	610,4	32,3%	459,0	32,9%	91,6	17,7%	-151,4	1,4%
3. Nông, lâm nghiệp	221,2	13,3 %	259,5	13,7%	165,5	11,9%	38,3	17,3%	-94	-24,8%
4. Ngành khác	157,4	9,5%	211,3	11,2%	175,9	12,6%	53,9	34,2%	-35,4	-16,8%
Tổng doanh số	1.659	100%	1.891	100%	1.394	100%	232	-	-497	-

*Nguồn: Báo cáo tổng kết VietinBank - Chi nhánh Hải Phòng (2011 -2013).

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

- Từ năm 2011 đến năm 2013, doanh số cấp tín dụng cho ngành công nghiệp tuy giảm nhưng vẫn chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng doanh số cấp tín dụng của chi nhánh. Ngành công nghiệp tập trung vào các doanh nghiệp lớn là chính, do đó doanh số khá cao

- Việc đầu tư vào ngành thương mại, dịch vụ cũng tiêu tốn nhiều vốn và nhận thấy đây là thị trường tiềm năng, chi nhánh ngân hàng cũng mở rộng cho vay với các đối tượng này. Một số khách hàng tiềm năng hoạt động trong lĩnh vực thương mại –dịch vụ đã có quan hệ tín dụng tại chi nhánh như: Tổng công ty Đồ hộp Hạ Long, công ty Bia Hải Phòng... Từ năm 2011 đến 2013, doanh số cấp tín dụng của chi nhánh cho lĩnh vực thương mại, dịch vụ có xu hướng tăng: từ 31,3% (năm 2011) tăng lên 32,3% (năm 2012) và tăng tiếp lên 32,9% (năm 2013). Đây cũng là một trong các ngành thế mạnh của Hải Phòng nên việc tăng tỷ trọng cho vay đối với ngành này là hướng đi rất đúng đắn.

- Hoạt động cho vay trong lĩnh vực nông - lâm nghiệp có xu hướng chững lại vào giai đoạn này, tăng giảm không đáng kể.

- Ngoài ra, hầu hết các phòng giao dịch (PGD) của chi nhánh được đặt tại các khu trung tâm kinh tế, dịch vụ của thành phố nên thế mạnh của Chi nhánh là tập trung vào các lĩnh vực: dịch vụ vận tải, kho bãi, y tế.... Chiến lược của Chi nhánh năm tới là hạn chế tín dụng đối với các ngành đã phát triển đến giai đoạn bão hòa và kém cạnh tranh trong địa bàn.

2.3.1.3. Tỷ lệ doanh số cho vay / Tổng vốn huy động. (%)

Đây là chỉ tiêu phản ánh tương quan giữa nguồn vốn huy động và số vốn cho vay trực tiếp khách hàng. Vốn huy động là nguồn vốn có chi phí thấp (rẻ hơn đi vay), tương đối ổn định về kì hạn nên năng lực cho vay của NHTM thường bị giới hạn bởi năng lực huy động vốn. Tuy nhiên không phải lúc nào ngân hàng cũng tự cân đối được nguồn vốn huy động để đáp ứng nhu cầu cho hoạt động cho vay. Tỷ lệ lý tưởng là xấp xỉ 100%, khi đó NHTM chủ động được nguồn vốn huy động để cân đối nhu cầu cho vay. Tuy nhiên, trong thực tế rất khó để ngân hàng có thể tự cân đối được vốn huy động để cho vay

Bảng 2.10: Tỷ lệ doanh số cho vay / Vốn huy động (2011-2013)

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2011	2012	2013
Doanh số cho vay	1.659	1.891	1.394
Tổng vốn huy động	1.287	1.173	1.099
Doanh số cho vay/ Tổng vốn huy động (%)	128,90%	161,21%	126,84%

**Nguồn: Báo cáo tổng kết VietinBank Hải Phòng (2011-2013)*

Qua số liệu trên ta nhận thấy: năm 2011, tỷ lệ Doanh số cho vay/Vốn huy động là 128,90%, đến năm 2012 tăng lên 161,21% (tăng 32,31%), năm 2013 giảm xuống còn 126,84%. Tỷ lệ này >1 chứng tỏ vốn huy động không đủ đáp ứng nhu cầu tín dụng của NH.Điều này làm giảm hiệu quả hoạt động tín dụng của chi nhánh.Vì vậy, chi nhánh cần phải đẩy mạnh hơn nữa công tác huy động vốn trong thời gian tới để đủ vốn đáp ứng nhu cầu tín dụng. Chi nhánh có thể khai thác tốt hơn với những khách hàng doanh nghiệp có quan hệ tín dụng

nhưng chưa có quan hệ tiền gửi tại ngân hàng, đa dạng hóa hơn nữa các sản phẩm tiền gửi và các hình thức trả lãi linh hoạt để tận dụng tối đa nguồn tiền gửi từ khách hàng.

2.3.2. Tình hình thu nợ.

2.3.2.1. Hệ số thu nợ

Bảng 2.11: Hệ số thu nợ (2011- 2013)

ĐVT: Tỷ VNĐ

Chỉ tiêu	2011	2012	2013
Doanh số thu nợ = (1)	1.598	1.706	1208
Doanh số cho vay = (2)	1.659	1.891	1.394
Hệ số thu nợ = (1) / (2)	0,96	0,90	0,87

(Nguồn: Báo cáo tổng kết VietinBank Hải Phòng)

Qua bảng trên ta thấy hệ số thu nợ tại VietinBank Hải Phòng có xu hướng giảm, năm 2011 hệ số thu nợ là 0,96, năm 2012 giảm đi 0,06 so với năm 2011 và năm 2013 tiếp tục giảm 0,07 so với năm 2012 là 0,87 (năm 2012: 0,90; năm 2013: 0,87). Chỉ tiêu này phản ánh trong một thời kì nào đó, với doanh số cho vay nhất định ngân hàng thu về bao nhiêu đồng vốn. Tuy nhiên nó không đánh giá được chính xác tình hình thu nợ của ngân hàng do doanh số thu nợ còn phụ thuộc vào thời điểm cho vay, thời hạn của khoản vay. Hệ số thu nợ của chi nhánh giảm là do các khoản vay ngắn hạn được giải ngân nhiều vào thời điểm cuối năm và sẽ đáo hạn vào năm sau. Như vậy để đánh giá chính xác hơn về tình hình thu nợ tại chi nhánh, ta sẽ xem xét tỷ lệ thu nợ đến hạn.

2.3.2.2 Tỷ lệ thu nợ đến hạn

Bảng 2.12: Tỷ lệ thu nợ đến hạn (2011-2013)

ĐVT: Tỷ VNĐ

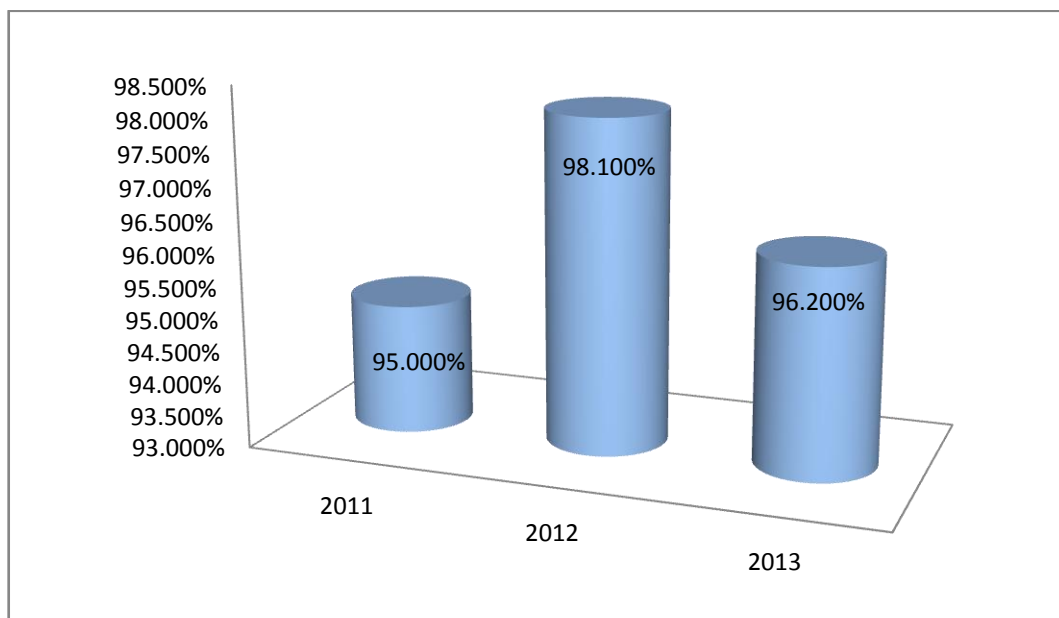
Chỉ tiêu	2011	2012	2013
Doanh số thu nợ đến hạn (1)	1.289,5	1652	1457
Tổng dư nợ đến hạn (2)	1.375	1813,5	1601,5
Tỷ lệ thu nợ đến hạn = $\frac{(1)}{(2)} \times 100\%$	93,78%	91,1%	90,98%

**Nguồn: Báo cáo tổng kết VietinBank Hải Phòng (2011-2013).*

Tình hình thu nợ đến hạn tại chi nhánh trong ba năm có xu hướng giảm, năm 2011 đạt 93,78%, năm 2012 giảm 2,68% xuống còn 91,1%, và đến năm 2013 giảm tiếp 0,12% so với 2012 xuống còn 90,98%. Con số này cho ta thấy, công tác thu hồi vốn vay tại chi nhánh có dấu hiệu giảm sút, vốn cho vay không thu về được hoàn toàn gốc đúng hạn. Do khó khăn chung của tình hình kinh tế nên kết quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp ít nhiều bị ảnh hưởng. Một số doanh nghiệp rất khó khăn chỉ hoạt động cầm chừng dẫn đến việc không thực hiện đúng cam kết trả nợ nên công tác thu hồi nợ không được như mong muốn. Tuy nhiên, cán bộ tín dụng đã nỗ lực đốc thúc khách hàng để kết quả thu hồi nợ đạt được cao nhất có thể. Trong những năm tới, chi nhánh cần chú trọng hơn nữa đến các khoản vay để việc thu hồi vốn được đảm bảo. Sau khi giải ngân, các cán bộ tín dụng cần theo dõi chặt chẽ hơn nữa tình hình sử dụng vốn vay, tình hình sản xuất kinh doanh của DN, thường xuyên kiểm tra tình trạng tài sản đảm bảo tiền vay và đồng thời khi gần đến hạn trả nợ nhắc nhở, đốc thúc khách hàng để công tác thu hồi nợ đến hạn có hiệu quả hơn.

2.3.2.3. Tỷ lệ thu lãi

Biểu đồ 5: Tỷ lệ thu lãi (2011-2013)



**Nguồn: Báo cáo tổng kết VietinBank Hải Phòng (2011-2013)*

Qua biểu đồ trên ta thấy, tỷ lệ thu lãi trong hoạt động tín dụng tại NH Công thương chi nhánh Hải Phòng khá ổn định. Năm 2011 đạt 95%, năm 2012 tăng 3,1% lên 98,1% và năm 2013 giảm 1,9% xuống còn 96,2%. Tuy nhiên mức

giảm này không đáng kể. So sánh với hệ thống NH Công thương thì tỷ lệ này tương đối cao (thông thường tỷ lệ này đạt >95% thì ngân hàng được đánh giá là có tình hình thực hiện kế hoạch tài chính, khả năng đơn độc, thu hồi lãi từ việc cho vay tốt).

2.3.3. Vòng quay vốn tín dụng.

Bảng 2.13: Vòng quay vốn tín dụng (2011-2013).

DVT: Tỷ VNĐ

Chỉ tiêu	2011	2012	2013
<i>Doanh số thu nợ (1)</i>	1.598	1.706	1208
<i>Dư nợ cho vay bình quân (2)</i>	1939,5	1.813,5	1601,5
<i>Vòng quay vốn tín dụng = (1)/(2)</i>	0,82	0,94	0,75

**Nguồn: Báo cáo tổng kết VietinBank- Chi nhánh Hải Phòng (2011-2013).*

Như chúng ta đã biết, vòng quay vốn tín dụng càng cao thì chứng tỏ Ngân hàng hoạt động càng hiệu quả. Tuy nhiên, khả năng quay vòng vốn của chi nhánh trong 3 năm gần đây có sự biến động: Năm 2011 đạt 0,81 vòng/ năm, năm 2012 tăng 0,13 vòng/ năm là 0,94 vòng/ năm, năm 2013 ở mức 1,25 vòng/năm. Năm 2012, tỷ lệ nợ xấu cao khiến ngân hàng thận trọng hơn trong cho vay dẫn đến dư nợ tín dụng giảm. Hậu khủng hoảng kinh tế, tỷ lệ lạm phát cao, giá cả leo thang ảnh hưởng xấu đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, đầu tư cá nhân không mang lại lợi nhuận khiến cho khả năng trả nợ của khách hàng giảm sút.

Chỉ tiêu này tăng trong năm 2012 (0,94 vòng/ năm) tăng 0,12 vòng/ năm so với năm 2011, cho thấy tình hình sử dụng vốn tín dụng tốt hơn, hiệu quả hoạt động tín dụng ngày càng cao. Qua đó trước hết đã thể hiện được khả năng thu nợ của ngân hàng ngày càng tốt hơn. Tiếp đến nó thể hiện hiệu quả cho vay của ngân hàng. Chỉ tiêu này cho biết vòng quay này càng nhiều thì thu được nhiều lợi nhuận, nên chỉ số này càng cao càng tốt.

Vòng quay vốn tín dụng năm 2013 giảm mạnh xuống 0,19 vòng/ năm ở mức 0,75 vòng/ năm. Nguyên nhân làm cho vốn quay vòng chậm và giảm là do dư nợ trung và dài hạn ở chi nhánh còn cao. Vòng quay vốn tín dụng có xu hướng giảm qua các năm 2011-2013 cho thấy hoạt động tín dụng tại chi nhánh chưa hiệu quả. Cán bộ tín dụng cũng như ban lãnh đạo cần có những biện pháp

tăng tốc độ quay vòng vốn trong thời gian tới như: tích cực thu hồi nợ, giảm dần dư nợ cho vay trung – dài hạn...

2.3.4. Hiệu suất sử dụng vốn.(%)

Bảng 2.14: Hiệu suất sử dụng vốn (2011- 2013)

DVT:Tỷ đồng

Chỉ tiêu	2011	2012	2013
Tổng dư nợ cho vay (1)	1.721	1.906	1.297
Tổng vốn huy động (2)	1.287	1.173	1.099
Hiệu suất sử dụng vốn = $\frac{(1)}{(2)} \times 100\%$	133,72%	162,49%	118,02%

*Nguồn: Báo cáo tổng kết VietinBank Hải Phòng (2011-2013)

Từ bảng trên ta thấy, hiệu suất sử dụng vốn có sự biến động qua các năm, năm 2011 là 133,72%, Năm 2012, hiệu suất sử dụng vốn tăng 28,77% so với năm 2011 và đạt mức 162,49%.Điều này cho thấy, ngân hàng đã sử dụng nguồn vốn huy động để cho vay tiêu dùng một cách hiệu quả hơn.

Đến năm 2013, hiệu suất sử dụng vốn chỉ còn 118,02%, nghĩa là đã giảm 44,47% so với năm 2012. Mặc dù dư nợ tín dụng tiêu dùng vẫn tăng. Ngân hàng đã không thể sử dụng hết khả năng nguồn vốn huy động phục vụ cho tín dụng tiêu dùng của mình đang có vào kinh doanh khiến cho hoạt động kinh doanh kém hiệu quả, hiệu suất sử dụng vốn ngắn hạn ngày một thấp. Nguyên nhân sâu xa là do những khủng hoảng khó khăn của nền kinh tế, lạm phát...cùng chính sách thắt chặt tín dụng của VietinBank Hải Phòng không thể phát huy hết được khả năng vốn từ đó làm cho chất lượng của các khoản tín dụng được cấp là không cao.

Hiệu quả sử dụng vốn của chi nhánh ngân hàng ngày càng tương đối lớn và vốn huy động đều giảm qua các năm phản ánh tình hình cân đối giữa huy động vốn và cho vay tốt, một mặt đánh giá khả năng huy động vốn chưa tốt. Thông thường khi nguồn vốn huy động ở ngân hàng chiếm tỷ lệ thấp so với tổng nguồn vốn sử dụng thì dư nợ thường gấp nhiều lần so với vốn huy động. Nếu ngân hàng sử dụng vốn cho vay phần lớn từ nguồn vốn cấp trên thì không hiệu quả bằng việc sử dụng nguồn vốn huy động được. Do vậy, tỷ lệ này càng gần 1 thì càng tốt cho hoạt động ngân hàng, khi đó ngân hàng sử dụng một cách có hiệu quả đồng vốn huy động được. Việc mở rộng tín dụng để nâng cao hiệu suất sử dụng vốn là rất cần thiết.

2.3.5 Hệ số rủi ro tín dụng

Bảng 2.15: Hệ số rủi ro tín dụng (2011- 2013)

ĐVT: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
Tổng dư nợ (1)	1.721	1.906	1.297
Tổng Tài sản có (2)	1821	2139	1338
Hệ số rủi ro tín dụng = (1)/(2)	0,95	089	0.97

*Nguồn: Báo cáo tổng kết VietinBank Chi nhánh Hải Phòng (2011- 2013)

Hệ số rủi ro tín dụng của chi nhánh giai đoạn 2011- 2013 có sự biến động, năm 2011 là 0,95, năm 2012 giảm 0,06 so với năm 2011 nhưng năm 2013 lại tăng mạnh so với năm 2012 (năm 2012 là 0,89, năm 2013 là 0,97) tăng 0.08. Hệ số này cho thấy tỷ trọng của các khoản mục tín dụng trong hoạt động của ngân hàng, khoản mục tín dụng trong tổng tài sản càng lớn thì có thể lợi nhuận sẽ lớn nhưng đồng thời rủi ro tín dụng cũng rất cao. Hệ số này ở chi nhánh tương đối cao và ổn định, điều này cho thấy khả năng rủi ro tín dụng của chi nhánh tương đối cao nhưng khả năng sinh lời từ hoạt động tín dụng cũng cao. Tuy nhiên mức độ rủi ro và khả năng sinh lời của hoạt động tín dụng còn phụ thuộc vào chất lượng của các khoản nợ.

2.3.6. Tình hình nợ quá hạn, nợ xấu và trích lập dự phòng rủi ro tín dụng

2.3.6.1. Tỷ lệ nợ quá hạn.

Trong năm 2013, tình trạng nợ quá hạn tăng đột biến. Do đó chi nhánh đã thực hiện nhiều biện pháp nhằm hạn chế tỷ lệ nợ quá hạn theo chỉ đạo của Chính phủ và ngành như: điều chỉnh kỳ hạn nợ, gia hạn nợ, định lại kỳ hạn nợ, giãn nợ... và thực hiện các biện pháp để thu hồi nợ tối đa.

Bảng 2.16: Tỷ lệ nợ quá hạn (2011-2013).

ĐVT: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	2011	2012	2013
Nợ quá hạn (1)	107	109	102,9
Tổng dư nợ (2)	1.721	1.906	1.297
Tỷ lệ nợ quá hạn = $\frac{(1)}{(2)} \times 100\%$	6,22%	5,72%	7,93%

*Nguồn: Báo cáo tổng kết VietinBankHải Phòng (2011-2013)

Dựa theo quy chế cho vay của Ngân hàng Nhà Nước và Ngân hàng Công Thương thì nhiều khoản nợ vay đến hạn không trả được nợ gốc và lãi ngay sẽ được gia hạn nợ hay điều chỉnh kỳ hạn trả nợ. Quy chế này giúp cho ngân hàng có thể tạm thời giảm bớt tình trạng nợ quá hạn gia tăng, giúp cho khách hàng có thêm một khoảng thời gian để tăng khả năng trả nợ cho ngân hàng nhưng nếu quá lạm dụng nó thì cũng đồng thời ảnh hưởng xấu đến khả năng thu nợ, ảnh hưởng đến lợi nhuận của ngân hàng tức là gây ảnh hưởng xấu đến chất lượng tín dụng của ngân hàng. Chấp hành nghiêm túc quy chế cho vay và các văn bản chỉ đạo của Ngân hàng Công Thương Việt Nam về công tác tín dụng, chi nhánh đã thực hiện rất thận trọng trong việc phân tích đánh giá khách hàng để có quyết định tín dụng phù hợp bảo đảm dư nợ tín dụng lành mạnh và phát triển an toàn. Đến 31/12/2011, tại chi nhánh tỷ lệ nợ quá hạn là 6,22%, các khách hàng vay vốn tại chi nhánh không có trường hợp vay vốn nào phải xử lý rủi ro. Năm 2012, tỷ lệ nợ quá hạn giảm xuống còn 5,72%. Nhưng đến năm 2013 chất lượng tín dụng bị suy giảm, tỷ lệ nợ quá hạn tăng lên 7,93%. Do doanh nghiệp làm ăn thua lỗ, tỷ suất lợi nhuận quá thấp dẫn đến tình trạng doanh nghiệp không thể trả nợ cho NH đúng thời hạn trong hợp đồng tín dụng. Vì kết quả hoạt động của doanh nghiệp sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả hoạt động của ngân hàng nên ngân hàng chỉ có thể giảm bớt rủi ro bằng cách giám sát chặt chẽ quá trình sử dụng tiền vay, cùng doanh nghiệp có những giải pháp tháo gỡ khó khăn.

2.2.6.2. Tình hình nợ xấu :

Bảng 2.17: Chất lượng tín dụng (2011-2013)

DVT: Tỷ VNĐ

Chỉ tiêu	31/12/2011		31/12/2012		31/12/2013	
	Số dư	Tỷ trọng (%)	Số dư	Tỷ trọng (%)	Số dư	Tỷ trọng (%)
Nợ đủ tiêu chuẩn	1.614,2	93,79%	1.797	94,28%	1.194.1	92,07%
Nợ cần chú ý	59,6	3,47%	57,5	3,02%	66,1	4,94%
Nợ dưới tiêu chuẩn	29,2	1,70%	32,2	1,69%	21,4	1,65%
Nợ nghi ngờ	16,9	0,98%	18,2	0,95%	14,5	1,12%
Nợ có khả năng mất vốn	1,1	0,06%	1,1	0,06%	0,9	0,22%
Tổng dư nợ	1.721	100%	1.906	100%	1.297	100%

*Nguồn: Báo cáo tổng kết VietinBank Hải Phòng (2011-2013).

Cùng với việc phát triển tín dụng, chất lượng và an toàn tín dụng vẫn là tiêu chí đặt lên hàng đầu trong hoạt động tín dụng tại VietinBank nói chung và VietinBank chi nhánh Hải Phòng nói riêng. Trong 3 năm qua tỷ lệ nợ đủ tiêu chuẩn của VietinBank chi nhánh Hải Phòng luôn ở mức cao cụ thể năm 2011 là 93,79%, năm 2012 là 94,28% và năm 2013 là 92,07%. Tỷ trọng nợ đủ tiêu chuẩn luôn ở mức cao là một thành tích đáng kể trong việc phòng ngừa và xử lý nợ xấu của chi nhánh.

+ Năm 2013 cũng có thể đánh giá là năm thành công trong hoạt động tín dụng của chi nhánh. Mặc dù môi trường đầu tư còn nhiều khó khăn và chi nhánh chưa đạt được chỉ tiêu đề ra nhưng chi nhánh vẫn tăng trưởng được tín dụng trong mức cho phép và kiểm soát khá tốt chất lượng tín dụng. Nợ xấu (nợ nhóm 3,4,5) năm 2013 ở mức 36,8 tỷ đồng giảm đáng kể so với năm 2012 (51,5 tỷ đồng). Mức giảm về số tuyệt đối này là do dư nợ tại chi nhánh năm 2013 giảm đi so với năm 2012. Song tỷ lệ nợ xấu ở mức 3,07% trên tổng dư nợ (tăng 0,16% so với năm 2011 và tăng 0,22% so với 2012).

+ Nợ xấu của Chi nhánh đến 31/12/2011 là 47,2 tỷ đồng. Tỷ lệ nợ xấu (nợ dưới tiêu chuẩn, nợ nghi ngờ, nợ có khả năng mất vốn) luôn được duy trì ở mức thấp, có xu hướng giảm năm 2013 giảm 14,7 tỷ đồng so với 2012 (năm 2012: 51,5 tỷ đồng và năm 2013: 36,8 tỷ đồng).

Việc trích lập dự phòng rủi ro là yếu tố bảo đảm an toàn cho NH cho hoạt động tín dụng của mỗi NH. Nợ xấu tăng qua các năm buộc chi nhánh phải trích lập dự phòng rủi ro cao hơn. Tuy nhiên, VietinBank Hải Phòng đang từng bước cơ cấu lại nợ cho khách hàng để giảm dần nợ xấu. Mức trích lập cao hơn nhiều so với số phải xử lý giúp cho chi nhánh hoàn toàn chủ động trong việc xử lý nợ xấu.

Để dẫn tới tình trạng nợ xấu có rất nhiều nguyên nhân, ở đây ta tập trung vào phân tích hai loại nguyên nhân chủ yếu là nguyên nhân do chủ quan của cán bộ tín dụng và nguyên nhân khách quan về phía khách hàng. Riêng nguyên nhân về phía khách hàng lại chia thành: do sản xuất kinh doanh thua lỗ, do doanh nghiệp giải thể hoặc ngừng sản xuất, do thiên tai dịch họa bất khả kháng, do không có người nhận nợ và nguyên nhân còn lại được xếp vào nguyên nhân khác. Số liệu thể hiện ở biểu đồ dưới đây sẽ cho ta biết tình trạng nợ xấu của chi nhánh đến thời điểm 31/12/2013

+ Quan sát nguyên nhân của những khoản nợ xấu ta thấy tập trung lớn vào nguyên nhân sản xuất kinh doanh gặp khó khăn, quản lý yếu kém thua. Có thể

nói nguyên nhân chính dẫn đến tình trạng sản xuất kinh doanh thua lỗ là do vấn đề quản lý. Chính vì vậy, để hạn chế được tình trạng nợ xấu, NH cần giám sát chặt chẽ hơn nữa quá trình sử dụng tiền vay của các DN sau khi giải ngân để các DN sử dụng vốn vay đúng mục đích, tránh thất thoát, sản xuất kinh doanh có hiệu quả, hạn chế được tình trạng thua lỗ.

+ Nợ xấu do nguyên nhân thiên tai bất khả kháng cũng chiếm một tỷ lệ không nhỏ so với tổng nợ khó đòi.

2.3.7. Lợi nhuận từ hoạt động tín dụng:

Mục tiêu cuối cùng của ngân hàng chính là lợi nhuận. Việc nâng cao hiệu quả tín dụng của ngân hàng có thể dẫn đến chi phí tăng, dẫn tới lợi nhuận giảm, nếu mở rộng quy mô tín dụng không hợp lý thì an toàn tín dụng có thể bị đe dọa. Do vậy nâng cao hiệu quả tín dụng phải phù hợp khả năng của NH, đảm bảo an toàn tín dụng nhưng vẫn phải mang lại lợi nhuận cho NH. Ngân hàng sẽ không thực hiện việc nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng nếu lợi nhuận ngân hàng bị đe dọa về lâu dài. Trong những năm qua chi nhánh luôn phấn đấu đạt lợi nhuận tối đa.

Bảng 2.18: Kết quả kinh doanh tín dụng (2011-2013).

ĐVT: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	2011	2012	2013	2012- 2011		2013- 2012	
				Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
Lợi nhuận từ hoạt động tín dụng	90,76	91,43	83,32	0,67	0,74%	-8,11	-8,87%
Dư nợ tín dụng bình quân	1939,5	1.813,5	1601,5	-125,5	-6,47%	-212	-11,69%
Tổng lợi nhuận ngân hàng	145,08	149,52	183,32	4,44	0,99%	33,8	22,61%
Tỷ suất sinh lời của hoạt động tín dụng	4,68%	5,04%	5,2%				
Mức đóng góp của hoạt động tín dụng	62,56%	61,15%	45,45%				

Qua bảng số liệu trên ta thấy, tỷ suất sinh lời của hoạt động tín dụng trong 3 năm 2011-2013 tăng. Mỗi một đồng tín dụng bỏ ra thu được về khoảng 0,0468

đồng lợi nhuận vào năm 2011, đến năm 2012 tăng lên và thu được 0,0504 đồng, sang năm 2013 tăng lên 0,052 đồng lợi nhuận. Đây là tỷ lệ tương đối cao bởi lợi nhuận của chi nhánh vẫn dựa trên hoạt động tín dụng là chính, thu nhập từ hoạt động dịch vụ khác vẫn còn hạn chế. Và con số này cũng đã phần nào thể hiện sự cố gắng đáng kể của chi nhánh trong hoạt động tín dụng trước hoàn cảnh kinh tế khó khăn như hiện nay.

Mức đóng góp của hoạt động tín dụng vào tổng lợi nhuận ngân hàng chiếm một tỷ trọng tương đối lớn. Điều này không chỉ thấy ở NH Công thương mà đây là đặc điểm nổi bật trong tổng lợi nhuận ở hầu hết các NHTM hiện nay. Tuy nhiên mức đóng góp của tín dụng vào tổng lợi nhuận ngân hàng thì có xu hướng giảm. Năm 2011, mức đóng góp từ hoạt động tín dụng là 62,56%, năm 2012 giảm 1,41% so với năm 2011 xuống còn 1,15% và sang năm 2013 giảm mạnh 15,7% so với năm 2012 xuống còn 45,45%. Mức đóng góp này giảm là do chi nhánh đang dần nâng cao được hiệu quả của các hoạt động dịch vụ khác. Phát triển các dịch vụ NH để tăng thu từ các dịch vụ đó là một trong những giải pháp nhằm tăng thu nhập của chi nhánh trong thời gian tới.

2.4. Đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng tại Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam – Chi nhánh Hải Phòng.

2.4.1. Những kết quả đạt được.

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

- Trong công việc điều tra lập hồ sơ xét duyệt cho vay tại chi nhánh đã thực hiện đúng quy chế ban hành của các cấp có thẩm quyền. Mặt khác ngân hàng đã xét duyệt hồ sơ các dự án vay vốn nhanh chóng, giải ngân đúng tiến độ, thu nợ lãi như cam kết cũng như theo hoàn cảnh thực tế.

- Chi nhánh ngân hàng đã lựa chọn những cán bộ giỏi, có trình độ chuyên môn, trách nhiệm với công việc, nhiệt tình vào phòng kinh doanh để hỗ trợ những công trình trọng điểm, nhiều khó khăn, tạo điều kiện giúp đỡ chủ đầu tư hoàn tất trong thời gian ngắn nhất đưa công trình vào sản xuất kinh doanh có hiệu quả.

- Ngân hàng đã triển khai tốt công tác tiếp cận doanh nghiệp, hướng dẫn doanh nghiệp lập hồ sơ vay vốn hợp lý, đúng quy định nhằm tạo điều kiện cho doanh nghiệp hoàn thành sớm các thủ tục xin vay nhanh chóng và thuận lợi.

- Chi nhánh ngân hàng đã tận dụng triệt để các nguồn huy động vốn từ Việt Nam Đồng cũng như USD để cho vay với lãi suất hợp lý, đảm bảo đúng quy định.

- Trong những năm qua chi nhánh đã đạt được những kết quả đáng kể: doanh số cho vay, thu nợ tín dụng ổn định, số khách hàng đến giao dịch tín dụng tăng khẳng định sự tiếp nhận của khách hàng đối với chi nhánh ngân hàng.

- Chi nhánh đã tiếp tục đầu tư và đáp ứng nhu cầu vốn cho các đơn vị có tình hình tài chính tốt, sản phẩm sản xuất ra có sức cạnh tranh cao, có sức tiêu thụ lớn và đáp ứng được nhu cầu vốn ngắn, trung và dài hạn. Từ đó tạo điều kiện cho doanh nghiệp phát triển sản xuất kinh doanh. Cùng với việc duy trì quan hệ tín dụng với khách hàng truyền thống, chi nhánh còn quan tâm tới các thành phần kinh tế khác, đặc biệt là đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ, có phương án khả thi, có tài sản đảm bảo phù hợp với quy định của VietinBank.

- Hoạt động tín dụng đã thực hiện theo đúng quy trình của VietinBank quy định, hoạt động thẩm định rủi ro độc lập so với hoạt động thẩm định cho vay. Qua thẩm định đã giúp các phòng cho vay đúng đối tượng, mục đích vay, góp phần phát hiện các phương án, dự án không khả thi.

2.4.2. Những tồn tại và nguyên nhân.

Bên cạnh những kết quả đạt được hoạt động tín dụng của chi nhánh ngân hàng Công thương Hải Phòng trong thời gian qua cũng bộc lộ một số hạn chế, tồn tại.

2.4.2.1. Những tồn tại.

Mặc dù chi nhánh VietinBank được đánh giá là một ngân hàng uy tín lâu đời có chất lượng cao trong thời gian vừa qua, song chi nhánh vẫn tồn tại nhưng hạn chế. Những hạn chế đó là:

- Chiến lược đa dạng hoá đối tượng cho vay của chi nhánh chưa thực sự hoàn thiện. Chiến lược đa dạng hoá đối tượng cho vay của chi nhánh đã được mở rộng và đạt được một số kết quả đáng kể.

+ Tỷ trọng cho vay trung - dài hạn vẫn ở mức cao (khoảng 60%) làm cho vòng quay vốn tín dụng giảm.

+ Năm 2012 & năm 2013 một số ngành công nghiệp gặp nhiều khó khăn trong hoạt động kinh doanh do ảnh hưởng của cuộc suy thoái kinh tế như ngành đóng tàu, sản xuất thép nhưng tỷ trọng cho vay những ngành này vẫn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng dư nợ.

+ Hoạt động cấp tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu tại Chi nhánh mặc dù đã được quan tâm hơn nhưng chưa mang lại kết quả cao.

+ Tình trạng nợ quá hạn còn chưa hoàn toàn kiểm soát được. Kết quả hoạt động kinh doanh tín dụng còn chưa cao.

- Công tác Marketing ngân hàng tuy bước đầu đã đạt được những kết quả nhất định nhưng so với yêu cầu thì vẫn còn nhiều hạn chế, vì vậy cũng ảnh hưởng ít nhiều tới sự tăng trưởng dư nợ nói riêng và hiệu quả tín dụng của chi nhánh nói chung. Công tác điều tra, theo dõi, diễn biến thị trường để nắm bắt xu hướng phát triển của nền kinh tế và nhu cầu thị hiếu của khách hàng tuy đã được quan tâm nhưng chưa thường xuyên, việc chủ động xây dựng kế hoạch đầu tư vốn, tiếp cận với khách hàng đã có nhưng chưa mạnh mẽ đáp ứng kịp thời nhu cầu vốn của khách hàng.

- Chi nhánh VietinBank Hải Phòng nằm trên địa bàn có nhiều hệ thống chi nhánh các ngân hàng khác phải chịu cạnh tranh gay gắt về thị phần. Doanh số cho vay lại bị giới hạn bởi hạn mức tín dụng hay phải phụ thuộc vào quy mô nguồn vốn huy động được nhất là khi tình hình kinh tế có nhiều biến động như hiện nay.

2.4.2.2. Nguyên nhân những tồn tại.

❖ Nguyên nhân chủ quan:

➤ Trước hết là điều kiện vay vốn, là việc đảm bảo tiền vay, đó là một trong những nguyên nhân chính ngăn cản việc các thành phần kinh tế vay vốn ngân hàng. Tài sản đảm bảo có thể là máy móc, thiết bị, quyền sử dụng đất..., nên việc định giá là rất khó khăn. Nếu định giá quá thấp sẽ ảnh hưởng đến khả năng vay của khách hàng.

➤ Công tác thu thập thông tin thường dựa vào khách hàng cung cấp và những thông tin ngân hàng thu thập được từ bên ngoài. Những thông tin mà các khách hàng cung cấp cho ngân hàng thường là các báo cáo tài chính, thường các báo cáo là không chính xác, phản ánh không đúng về tiềm lực tài chính của khách hàng. Cho nên, việc thu thập thông tin không tốt ảnh hưởng đến việc đánh giá hiệu quả dự án cũng như khả năng của khách hàng.

➤ Marketing ngân hàng: Hoạt động marketing tại ngân hàng mới tập trung ở bề nổi là quảng cáo, khuyến trương, còn việc áp dụng marketing vào phân tích thị trường, nghiên cứu khách hàng nhằm nâng cao chất lượng phục vụ vẫn còn nhiều hạn chế.

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

➤ Mặc khác, môi trường pháp lý cho hoạt động tín dụng chưa được hoàn thiện. Sự thiếu thống nhất, thiếu đồng bộ trong các quy định của pháp luật gây khó khăn cho hoạt động tín dụng trong việc nâng cao mức dư nợ và an toàn tín dụng tại chi nhánh. Một số yếu tố của môi trường kinh tế vĩ mô chưa thật sự ổn định như tỷ giá hối đoái, lạm phát đã ảnh hưởng đến lãi suất, chất lượng cho vay của ngân hàng.

❖ *Nguyên nhân khách quan:*

• **Thứ nhất là những nguyên nhân xuất phát từ phía khách hàng.**

➤ Các báo cáo tài chính mà khách hàng cung cấp cho ngân hàng không đảm bảo được tính minh bạch về thông tin. Hệ thống báo cáo tài chính thường không đầy đủ, không cập nhật và thiếu tin cậy, điều này khiến cho công tác thẩm định, kiểm tra, kiểm soát của ngân hàng gặp nhiều khó khăn.

➤ Năng lực tài chính của khách hàng không đủ điều kiện để vay vốn tại ngân hàng. Đây là khó khăn lớn nhất cản trở khách hàng vay vốn tại ngân hàng. Quy mô vốn tự có nhỏ trong tổng nguồn vốn hoạt động của khách hàng, do vậy không đáp ứng được các điều kiện về vốn tự có, tài sản thế chấp, tính khả thi của dự án nên không đủ điều kiện để ngân hàng cho vay.

➤ Trình độ yếu kém của khách hàng trong dự đoán các vấn đề kinh doanh, yếu kém trong quản lý dẫn đến thất thoát, thua thiệt trong kinh doanh, ảnh hưởng đến khả năng trả nợ ngân hàng.

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

• **Thứ hai là những nguyên nhân từ các yếu tố thị trường:**

➤ Môi trường pháp lý: Mặc dù các luật, văn bản dưới luật chi phối hoạt động ngân hàng đã được sửa đổi cho ngày càng phù hợp hơn với các quy luật

của nền kinh tế thị trường song cũng vẫn còn nhiều vướng mắc như sự chồng chéo giữa quy định của các luật, việc ban hành nghị định hướng dẫn thi hành luật còn chậm, công tác thực hiện của bộ máy thi hành luật pháp còn quan liêu, tùy tiện.

➤ Môi trường kinh tế: Mặc dù tình hình kinh tế vĩ mô có cải thiện hơn trong năm 2013 nhưng dự báo tăng trưởng kinh tế sẽ tiếp tục ở dưới mức tiềm năng do phải đối mặt với các vấn đề về cơ cấu liên quan đến các Doanh nghiệp Nhà nước, lĩnh vực ngân hàng, thu ngân sách giảm, khó khăn trong đầu tư tư nhân. Kinh tế Việt Nam hiện nay đang phụ thuộc khá lớn vào tình hình biến động của kinh tế thế giới (độ mở của nền kinh tế tính theo quy mô ngoại thương/GDP trong giai đoạn gần đây lên đến 150%).... Bên cạnh đó, NHNN thi hành chính sách thắt chặt tiền tệ nhằm giảm áp lực của lạm phát khiến cho hoạt động ngân hàng bị hạn chế.

➤ Chi nhánh mới thành lập và hoạt động trên địa bàn có rất nhiều Ngân hàng thương mại cũng kinh doanh tiền tệ, tín dụng và dịch vụ Ngân hàng nên luôn phải chịu áp lực cạnh tranh gay gắt để tồn tại và phát triển.

CHƯƠNG III: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM - CHI NHÁNH HẢI PHÒNG

3.1. Định hướng hoạt động tín dụng tại ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam- Chi nhánh Hải Phòng .

Tại VietinBank, tín dụng là mảng hoạt động được chú trọng, tăng cường. Với việc mở rộng không ngừng về mạng lưới và sự nhạy bén trong công tác quản trị của Ban lãnh đạo cũng như sự phát triển sâu rộng thị phần tín dụng của VietinBank

Tuy nhiên, trong quá trình phát triển kinh tế theo hướng công nghiệp hóa hiện đại hóa, hội nhập với thế giới, các tổ chức tín dụng nói chung và chi nhánh VietinBank Hải Phòng nói riêng còn gặp phải nhiều thách thức, khó khăn đòi hỏi cần phải tập trung trí lực kiên định đi theo con đường đổi mới khai thác tiềm năng, tận dụng mọi cơ hội để đi lên. Với mục tiêu “*đoàn kết – trách nhiệm – đổi mới*” Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam – Chi nhánh Hải Phòng đã đề ra định hướng chiến lược hoạt động tín dụng như sau:

✓ Tiếp tục mở rộng và tăng cường tín dụng, phát triển và chú trọng tiếp cận để tài trợ vốn vào các ngành khai thác chế biến than, du lịch, thương mại, khu công nghiệp, khu chế xuất... vốn là thế mạnh của thành phố. Lựa chọn những dự án hiệu quả của các đơn vị để xét duyệt cho vay. Khi xét duyệt dự án, lấy hiệu quả và tính khả thi của dự án là tiêu chuẩn hàng đầu.

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

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

✓ Tiếp cận và tìm kiếm thông tin khách hàng từ nhiều nguồn nhằm mở rộng quy mô hoạt động tín dụng.

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

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

Chi nhánh ngân hàng quyết tâm thực hiện và lập nhiều thành tích cao, hoàn thành tốt chỉ tiêu, nhiệm vụ từ NH TMCP Công Thương Việt Nam giao phó.

3.2. Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam – Chi nhánh Hải Phòng.

3.2.1. Đa dạng hóa các sản phẩm cho vay với nhiều thành phần kinh tế.

Việc đa dạng hóa các sản phẩm cho vay là cần thiết nhằm đáp ứng được nhiều nhu cầu của khách hàng hơn, không những tạo nguồn thu phong phú hơn mà còn góp phần giảm thiểu rủi ro tín dụng, nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng. Ngân hàng cần có những biện pháp thực hiện sau:

➤ Sản phẩm cho vay của ngân hàng hiện nay được thiết kế theo hướng mở nhằm đảm bảo tính linh hoạt, đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng như : Cho vay mua phương tiện vận tải, cho vay sửa chữa xây dựng nhà ở, cho vay hỗ trợ vốn sản xuất, cho vay mua nhà, cho vay du học, cho vay bất động sản, cho vay cầm cố GTCG... Đồng thời tìm hiểu, nghiên cứu, phát triển thêm các sản phẩm mới để tạo ra sự khác biệt, tăng tính cạnh tranh với các ngân hàng khác nhằm tạo sức hút riêng đối với khách hàng.

➤ Bên cạnh việc đa dạng hóa các sản phẩm cho vay thì ngân hàng cần chú trọng xây dựng củng cố mở rộng các quan hệ tín dụng với các khách hàng thuộc thành phần kinh tế tư nhân cá thể, duy trì quan hệ tốt với các khách hàng lâu năm. Để làm được điều này, ngân hàng cần khai thác thông tin khách hàng mới có thể là các đối tác làm ăn của các khách hàng đã có quan hệ tín dụng với ngân hàng, có các chiến dịch marketing như phát tờ rơi đến từng cơ quan, doanh nghiệp đặc biệt là các doanh nghiệp tư nhân, các cá nhân hộ gia đình, tư vấn thuyết phục cũng như giải đáp thắc mắc cho khách hàng ngay tại chỗ...

3.2.2. Đa dạng hóa phương thức cho vay.

Hiện nay, tỷ trọng cho vay trung- dài hạn của chi nhánh vẫn cao(>60%), vì vậy nên đa dạng hoá phương thức cho vay, đặc biệt là cho vay ngắn hạn. Các phương thức có thể áp dụng là cho vay hạn mức, cho vay từng lần, cho vay hỗ trợ tiền lương, cho vay chuyển khoản chứng từ hàng xuất nhập khẩu, cho vay tài trợ uỷ thác,... Mỗi phương thức cho vay đều có những ưu, nhược điểm nhất định, NH có thể xem xét, áp dụng từng phương thức cho vay đối với từng loại hình doanh nghiệp, tạo điều kiện cho doanh nghiệp vay vốn sử dụng tốt vốn vay. Ngân hàng có thể cho những khách hàng có tình hình tài chính lành mạnh vay theo hạn mức tín dụng và yêu cầu họ có tài sản thế chấp để đảm bảo bổ sung. Nếu sau một thời gian nhất định khách hàng không trả nợ vay hay có dấu hiệu chiếm dụng vốn vay thì khi đó ngân hàng có thể tạm ngừng cung cấp tiếp vốn vay, yêu cầu khách hàng thực hiện đúng các khoản trong hợp đồng tín dụng và chuyển cho vay từng món đối với số tiền vay đã phát hành. Ngoài ra, ngân hàng có thể áp dụng nghiệp vụ thấu chi. Ưu điểm của nghiệp vụ này là khách hàng được sử dụng vốn và tiền vay một cách linh hoạt và chủ động. Nghiệp vụ này chỉ nên áp dụng đối với những khách hàng truyền thống, có năng lực tài chính lành mạnh, tài khoản tiền gửi phát sinh không thường xuyên, đồng thời phát sinh nợ chỉ trong thời gian ngắn và không có tiền sử về việc chây ỳ không trả nợ.

3.3.3. Nâng cao hiệu quả tư vấn cho khách hàng về lập phương án, kế hoạch sản xuất kinh doanh và xây dựng các dự án đầu tư

Để nâng cao hiệu quả tư vấn cho khách hàng về lập phương án, kế hoạch sản xuất kinh doanh và xây dựng các dự án đầu tư, chi nhánh cần phải hoàn thiện công tác thẩm định dự án, chuyển từ phân tích tài chính thông thường sang phân tích tài chính bằng phương pháp hiện đại. Chi nhánh nên sử dụng phương pháp phân tích độ nhạy và phương pháp so sánh để có cách nhìn chính xác hơn về tính khả thi và độ an toàn của dự án, có nghĩa là phải đặt dự án trong sự biến động của các yếu tố liên quan: Nếu một dự án trong trường hợp xấu nhất vẫn đạt được một tỷ suất thu hồi vốn nội bộ (IRR) và giá trị hiện tại thuần (NPV) đủ bù đắp lãi phải trả ngân hàng ở mức độ các doanh nghiệp chấp nhận được thì dự án đó có khả năng trả nợ cao nhất. Ngân hàng nên thành lập ban 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 bộ phận chuyên trách thẩm định sẽ toàn diện và bao quát hơn. Bên cạnh đó, chi nhánh nên mở thêm

nghiệp vụ tư vấn cho khách hàng về công tác sử dụng vốn trung, dài hạn, đem lại hiệu quả cao cho khách hàng và cũng tác động tích cực tới ngân hàng.

3.3.4. *Đẩy mạnh việc thu hút vốn huy động nhằm cân đối cơ cấu vốn.*

Trên thực tế công tác huy động vốn tại Chi nhánh trong mấy năm gần đây (2011–2013) có sự biến động theo chiều hướng không tốt nên vẫn chưa đáp ứng đủ nguồn vốn để cho vay. Vì vậy, ngân hàng cần phải xây dựng chiến lược huy động vốn để đáp ứng nhu cầu đầu tư phát triển hoạt động tín dụng. Coi đây là một trong những nhiệm vụ trọng tâm của chi nhánh vì có vốn thì mới có thể cấp tín dụng được và để chủ động đáp ứng nhu cầu vốn ngày càng cao. Có thể nói vốn huy động là tiền đề cho việc nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng. Khai thác tối đa tạm thời nguồn vốn nhàn rỗi trên địa bàn để có nguồn giải ngân phục vụ các dự án. Một số biện pháp mà ngân hàng có thể thực hiện để thu hút vốn như:

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

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

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

- + Điều chỉnh lãi suất phù hợp, cạnh tranh so với các NH khác để giữ chân khách hàng cũ và đồng thời thu hút khách hàng mới... Ngân hàng cần có những chính sách lãi suất phù hợp nhằm cạnh tranh với các ngân hàng khác kết hợp cùng với các ưu đãi đặc biệt đối với khách hàng có nguồn tiền gửi lớn như:

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

- + Tăng cường công tác tiếp thị các sản phẩm tiết kiệm của ngân hàng đến từng khách hàng. Không chỉ ngồi đợi khách hàng tìm đến ngân hàng gửi tiền mà trực tiếp nhân viên ngân hàng đặc biệt là các giao dịch viên phải đi đến các khu trung tâm, các doanh nghiệp, các cửa hàng để tiếp thị. Đây là vấn đề sống còn của Ngân hàng. Trong bối cảnh hiện nay, Chi nhánh cần chủ động thực hiện tốt vấn đề này.

3.3.5. Tăng cường công tác quản lý nợ và giải quyết nợ xấu.

Đây là một biện pháp có ảnh hưởng trực tiếp, quyết định đến thực hiện chu trình khép kín của khoản tín dụng, đây là vấn đề sống còn của Ngân hàng. Trong bối cảnh hiện nay, Chi nhánh cần chủ động thực hiện tốt vấn đề này

➤ **Để tăng cường công tác quản lý nợ ngân hàng cần phải :**

– Thực hiện đúng quy trình cho vay, thường xuyên cập nhật thông tin về khách hàng, thực hiện việc định kỳ hạn nợ chính xác, phù hợp với chu kỳ sản xuất của khách hàng, thực hiện việc đánh giá, phân loại nợ để định hướng mức độ rủi ro và phải được thực hiện ngay khi xem xét cho vay, thực hiện việc tốt công tác chấm điểm cùng xếp loại khách hàng, kiểm tra giám sát sau khi cho vay. Bên cạnh đó, ngân hàng cần phải xác định số lượng khách hàng và dư nợ phù hợp với trình độ, kinh nghiệm và khả năng quản lý của từng cán bộ tín dụng để thực hiện tốt việc kiểm tra trước, trong và sau khi cho vay.

– Ngân hàng nên hạn chế việc giải ngân hàng tiền mặt, giải ngân qua tài khoản tiền gửi sẽ giúp cho khách hàng sử dụng vốn vay hiệu quả hơn và dễ dàng hơn cho ngân hàng trong việc quản lý nợ.

– Ngân hàng cần phải tích cực theo dõi thu hồi nợ gốc và nợ lãi theo định kỳ. Theo đó khi khoản vay đã được giải ngân thì cán bộ tín dụng phải có trách nhiệm kiểm tra định kỳ việc thực hiện trả nợ, đôn đốc việc trả nợ khi khoản nợ đó đã quá hạn theo kế hoạch trả nợ.

– Tổ chức đánh giá phân loại các khoản nợ để lượng định rủi ro trong quá trình cho vay. Việc đánh giá phân loại được tiến hành ngay từ khi quyết định cho vay, bởi thông qua quyết định đánh giá, phân loại Ngân hàng mới có thể lượng định được rủi ro để đi đến quyết định mở rộng hay thu hẹp một loại tín dụng nào đó, đồng thời để có biện pháp theo dõi, quản lý phù hợp với từng khoản nợ.

➤ **Để giải quyết nợ xấu, chi nhánh cần tiến hành các biện pháp:**

– Các Chi nhánh cần có biện pháp hữu hiệu để ngăn chặn nợ quá hạn mới tiếp tục phát sinh như chấn chỉnh lại các thiếu sót ở các khâu trong quá trình cho vay, thiết lập bổ sung đầy đủ các hồ sơ pháp lý, hạn chế đến mức tối đa những kẽ hở trong khâu nghiệp vụ để đề phòng lừa đảo, chiếm đoạt vốn Ngân hàng.

– Để việc xử lý nợ xấu được kịp thời, đạt hiệu quả cao thì khâu cảnh báo, phát hiện nợ xấu phát sinh là rất quan trọng, quyết định trực tiếp đến quá trình xử lý nợ sau này. Duy trì thường xuyên kiểm tra, phân tích, đánh giá thực trạng

nguyên nhân phát sinh nợ xấu, làm rõ trách nhiệm của cá nhân có liên quan nhất là ở những cá nhân phụ trách có tỷ lệ nợ xấu tăng nhanh, gắn trách nhiệm thu hồi nợ xấu, nợ đã xử lý rủi ro với trách nhiệm cá nhân trong cho vay. Căn cứ vào chỉ tiêu được giao từng chi nhánh, ngân hàng phải xây dựng được phương án thu nợ quá hạn cho từng thời kỳ, giao chỉ tiêu, quyết toán chỉ tiêu này đến từng cán bộ tín dụng, có cơ chế khen thưởng kịp thời cho những cán bộ hoàn thành tốt nhiệm vụ và xử lý nghiêm khắc những cán bộ thiếu tinh thần trách nhiệm gây thất thoát vốn.

– Cơ cấu lại nợ cho khách hàng trên cơ sở nguồn thu đảm bảo, chắc chắn phương án trả nợ cơ cấu khả thi. Đối với các khoản nợ xấu phát sinh nguyên nhân khách quan chưa phải bất khả kháng, khách hàng còn tồn tại và hoạt động sản xuất kinh doanh bình thường và ngân hàng có đủ thông tin để đánh giá khách hàng có khả năng phát triển trong tương lai, thì ngân hàng có thể xem xét thực hiện việc cơ cấu lại nợ cho khách hàng nhằm giảm bớt sức ép trả nợ đến hạn, giúp cho khách hàng có được cơ hội để tiếp tục sản xuất kinh doanh và có nguồn thu để trả nợ cho khách hàng.

– Những trường hợp khách hàng cố tình dây dưa, chây ì để nợ quá hạn kéo dài, các Ngân hàng cần sử dụng những biện pháp cứng rắn kết hợp với sự hỗ trợ của chính quyền địa phương, các cơ quan chức năng để phát mại tài sản thế chấp, khởi kiện, cưỡng chế để thu hồi nợ. Làm cương quyết, dứt điểm từng trường hợp tránh sự lan truyền trong việc chây ì không trả nợ Ngân hàng ở các địa phương.

– Trích lập và sử dụng quỹ dự phòng rủi ro hợp lý và có hiệu quả. Để đảm bảo an toàn cho hoạt động kinh doanh trong trường hợp có rủi ro xảy ra, ngân hàng cần tuân thủ các quy định về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng và tổ chức tín dụng.

– Bán các khoản nợ xấu. Bằng việc tham gia thị trường mua bán nợ, Ngân hàng có thể xem xét bán những khoản nợ xấu cho các công ty mua bán nợ, các ngân hàng hoặc các chủ thể kinh tế khác theo quy định hiện hành.

– Xóa nợ cho khách hàng. Đây là giải pháp sau cùng trong tất cả các giải pháp xử lý nợ xấu để làm sạch bảng tổng kết tài sản ngân hàng cho các khoản nợ không có khả năng thu hồi vốn.

3.3.6. Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát đối với hoạt động sử dụng vốn vay của khách hàng:

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

Thực tế cho thấy, trong số nguyên nhân khách quan dẫn đến các khoản nợ quá hạn tại chi nhánh, là do quản lý yếu kém trong các doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp nhà nước dẫn đến tình trạng thất thoát, lãng phí vốn hoặc vốn vay không được sử dụng đúng mục đích trong hợp đồng tín dụng đã thỏa thuận. Vì vậy, các CBTD phải sát sao hơn nữa trong việc giám sát các khoản vay sau khi giải ngân. Việc kiểm tra hoạt động sử dụng vốn vay của DN phải được tiến hành thường xuyên và thật nghiêm túc. Đối với việc sử dụng vốn vay, ngân hàng cần phải kiểm tra cả trước, trong và sau khi cho vay. Kiểm tra trước khi cho vay bao gồm: kiểm tra các điều kiện vay vốn, tính pháp lý của hồ sơ vay vốn và các nội dung khác, đảm bảo phù hợp với quy định hướng dẫn của VietinBank và NHNN. Kiểm tra trong khi cho vay (kiểm tra trong giai đoạn giải ngân) gồm: kiểm tra các chứng từ, tài liệu gửi kèm giấy nhận nợ khi khách hàng rút vốn, đảm bảo mục đích vay phù hợp với hợp đồng tín dụng, giải ngân phù hợp, các cửa hàng kinh doanh, các doanh nghiệp, các cá nhân hộ gia đình tiếp thị các sản phẩm dịch vụ của ngân hàng, đồng thời thực hiện bán chéo các sản phẩm cho vay của ngân hàng nếu khách hàng có nhu cầu. Một biện pháp khác được coi là khá cứng rắn trong việc thúc đẩy nhanh hoạt động huy động vốn là ngân hàng nên áp dụng chỉ tiêu huy động cho các giao dịch viên theo từng thời kỳ. Tuy nhiên biện pháp này có thể gây áp lực cho nhân viên ngân hàng, ảnh hưởng đến không khí làm việc căng thẳng, tác động xấu ngược trả lại công việc.

3.2.7. Thực hiện tốt các biện pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro cho vay:

Trong hoạt động kinh doanh ngân hàng thì rủi ro có thể nói là một đặc trưng, một nguy cơ thường trực. Ngân hàng không thể loại bỏ hoàn toàn rủi ro mà phải có biện pháp để hạn chế thấp nhất rủi ro. Khi rủi ro tăng, nợ khó đòi không thể thu hồi được thì lợi nhuận kinh doanh sẽ lập tức sụt giảm, thêm vào đó uy tín của một ngân hàng cũng sẽ sụt giảm. Trong khi đó tại VietinBank –

Chi nhánh Hải Phòng thì nợ quá hạn vẫn còn tương đối cao. Như vậy việc thực hiện tốt các biện pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro trong cho vay doanh nghiệp là hoạt động hết sức cần thiết và quan trọng đối với VietinBank- Chi nhánh Hải Phòng để có được hiệu quả kinh doanh tốt. Cụ thể:

- **Chủ động phân tán, hạn chế rủi ro:** Phân tán rủi ro là một giải pháp có tính chủ động và ngăn ngừa tích cực những hậu quả lớn có thể xảy ra đối với mỗi ngân hàng. Việc phân tán rủi ro được thực hiện thông qua phân tán dư nợ, nó được biểu thị dưới hình thức mỗi ngân hàng nên đa dạng hoá ngành nghề cho vay, không nên tập trung quá nhiều vốn cho một người vay, hạn chế cho vay những lĩnh vực có độ rủi ro cao, những lĩnh vực kinh doanh hay sản phẩm mà thị trường đã có dấu hiệu bão hoà, sản phẩm sản xuất ra không có khả năng cạnh tranh... Hiện nay, tỷ trọng cho vay trong lĩnh vực Công nghiệp, xây dựng đã cao mà các hoạt động của các DN này đang có xu hướng chững lại. Do đó, VietinBank Hải Phòng nên giảm cho vay đối với các DN trong lĩnh vực Công nghiệp, tăng cường cho vay đối với các doanh nghiệp trong lĩnh vực thương mại – dịch vụ.

- **Đánh giá chính xác giá trị của tài sản đảm bảo (TSĐB):** Nếu ngân hàng làm tốt khâu đánh giá chính xác TSĐB, kiên quyết từ chối cho vay nếu tài sản đảm bảo không đầy đủ, rõ ràng thì sẽ hạn chế được phần lớn những rủi ro, đảm bảo nguồn thu hồi nợ thứ hai khi khách hàng không thanh toán được món nợ. Việc đánh giá TSĐB phải được nghiên cứu, tính toán kỹ lưỡng bởi những chuyên gia có kinh nghiệm lâu năm, ngân hàng có thể thuê chuyên gia đánh giá TSĐB trong trường hợp TSĐB đó thuộc lĩnh vực mà CBTD không chuyên sâu.

- **Xây dựng một hệ thống thông tin tốt:** Nắm bắt thông tin tốt về các DN sẽ tạo điều kiện cho NH có quyết định cho vay đúng hạn chế rủi ro. Dự báo, dự đoán được tính hiệu quả, khả thi của dự án trong tương lai từ đó đưa ra quyết định đầu tư hay không đối với các dự án lớn, dự án trung - dài hạn. Theo đó cần phải xây dựng và tổ chức tốt hệ thống thông tin, bao gồm: thông tin tín dụng; thông tin khách hàng và thông tin về nền kinh tế, thông tin pháp luật, thông tin thị trường và mức độ ứng dụng công nghệ cao cho phép thu thập và xử lý thông tin nhanh, đảm bảo tính cập nhật và chính xác. Tận dụng nguồn thông tin của trung tâm thông tin tín dụng (CIC), thường xuyên cập nhật và trao đổi thông tin giữa các TCTD, các chi nhánh của VietinBank cũng như với Ngân hàng Nhà nước.

3.2.8. Về cơ chế bảo đảm tiền vay:

Ngân hàng nên áp dụng nhiều hình thức bảo đảm tiền vay như cầm cố, bảo lãnh, ký quỹ tiền gửi ngoài hình thức truyền thống là thế chấp tài sản bảo đảm. Hiện nay ngân hàng chủ yếu áp dụng hình thức bảo đảm bằng tài sản thế chấp. Trong khi đó các khách hàng thuộc khu vực kinh tế ngoài quốc doanh hầu như tài sản có giá trị rất thấp, thậm chí họ không có tài sản đáng kể để đem đi thế chấp, do đó họ không có điều kiện để vay vốn nhất là các nguồn vốn lớn. Vì vậy ngân hàng cần phải kết hợp nhiều hình thức bảo đảm khác nhau để giải quyết cho vay vốn.

- Đối với doanh nghiệp được bảo lãnh tín dụng một phần và đủ tài sản thế chấp phần còn lại thì yêu cầu đơn vị thực hiện bảo đảm đủ nợ theo yêu cầu.

- Đối với những doanh nghiệp được bảo lãnh tín dụng một phần và tài sản thế chấp không đủ để bảo đảm phần còn lại thì yêu cầu đơn vị dùng tài sản hình thành từ vốn vay tiếp tục bảo đảm cho phần còn lại.

- Đối với những doanh nghiệp không đủ điều kiện để thực hiện như hai dạng trên thì ngân hàng phải chú trọng thẩm định dự án, phương án vay vốn và phải thông qua hội đồng tín dụng, ban giám đốc ngân hàng để quyết định xem có cho vay hay không và hạn mức cho vay là bao nhiêu.

Hiện nay, hoạt động cho vay tại Ngân hàng quan trọng nhất là phương án cần xin vay, nhưng vẫn cần quan tâm đến tài sản thế chấp. Vì tài sản thế chấp liên quan và tác động tới trách nhiệm trả nợ của khách hàng. Nhưng bản thân tài sản thế chấp cũng chứa đựng nhiều rủi ro như quyền sở hữu tài sản mang thế chấp, sự biến động giá cả và những tác động khác gây hư hại cho tài sản thế chấp. Mặt khác việc thanh - xử lý tài sản thế chấp cũng không phải dễ dàng và không có ngân hàng nào cho vay mà lại mong muốn phải dùng đến biện pháp cuối cùng là xử lý tài sản thế chấp. Tuy nhiên nếu ngân hàng quá chú trọng đến tài sản thế chấp mà bỏ qua những dự án khả thi thì ngân hàng có thể sẽ mất nguồn thu lớn từ việc cho vay dự án đó. Ngân hàng nên chọn lọc những khách hàng đủ điều kiện để cho vay không bảo đảm vì khi đó bản thân các doanh nghiệp này đã có khả năng tài chính, tình hình sản xuất kinh doanh tốt và hiệu quả.

Ngoài hình thức thế chấp tài sản ngân hàng nên phát triển các hình thức bảo đảm khác theo hướng sau: Phát triển bảo đảm bằng các chứng từ có giá như trái phiếu chính phủ có độ rủi ro tương đối thấp. Đây cũng là một loại tài sản cầm cố đặc biệt. Ưu điểm của loại tài sản này là gọn nhẹ, không bị tác động của yếu tố

môi trường, tác động lý hoá nên dễ bảo quản, ưu điểm lớn nhất của loại tài sản này là có khả năng sinh lời. Tất nhiên, vẫn còn những yếu tố rủi ro do những tác động kinh tế. Cho vay bằng bảo lãnh của bên thứ ba cũng là hình thức có nhiều ưu điểm giúp cho các doanh nghiệp mới thành lập có điều kiện vay vốn ngân hàng. Tuy nhiên ở nước ta hoạt động bảo lãnh vẫn còn hạn hẹp và quy chế bảo lãnh chưa đầy đủ. Do vậy cần có những chính sách, quy chế cụ thể để phát huy tốt nhất những ưu thế của hình thức bảo lãnh. Ngoài ra còn có những hình thức bảo đảm bằng các khoản phải thu, hàng tồn kho, hoặc cho vay dựa vào thế chấp các hàng hoá, thiết bị được hình thành từ vốn vay. Các hình thức này đòi hỏi thủ tục hành chính cùng sự giám sát thường xuyên của Cán bộ tín dụng.

Mỗi hình thức bảo đảm tiền vay đều có những ưu và nhược điểm riêng, tuy nhiên việc sử dụng chúng một cách linh hoạt, phù hợp với từng đối tượng doanh nghiệp thì sẽ tạo điều kiện cho các doanh nghiệp ở các thành phần kinh tế có thể tiếp cận được với nguồn vốn mà vẫn đảm bảo an toàn cho ngân hàng.

3.2.9. Cân đối hợp lý loại tiền cho vay.

Hiện nay, tại VietinBankHải Phòng, nhu cầu tín dụng bằng ngoại tệ có xu hướng tăng do chi nhánh đang mở rộng cho vay đối với các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực thương mại - dịch vụ nhưng chi nhánh chưa thật sự đáp ứng được nhu cầu xin vay bằng ngoại tệ của DN, thậm chí tỷ trọng cho vay ngoại tệ còn có xu hướng giảm. Chính vì vậy, để nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng thì chi nhánh cần phải tạo được 1 cơ cấu hợp lý về loại tiền cho vay. Chi nhánh cần xem xét để tạo lập một tỷ lệ thích hợp giữa cho vay bằng VNĐ và cho vay bằng ngoại tệ đảm bảo đáp ứng được nhu cầu vay vốn của khách hàng tránh rủi ro do sự thay đổi tỷ giá hối đoái. Tuy nhiên, do số dư ngoại tệ tại ngân hàng có hạn, trong khi nhu cầu vay bằng ngoại tệ cao, CBTD đưa ra các giải pháp để tăng số dư ngoại tệ. Một biện pháp có thể áp dụng đối với khách hàng là công ty xuất nhập khẩu, công ty liên doanh với nước ngoài,... Ví dụ:

- + Ngân hàng xuất cho khách hàng vay bằng VNĐ; mua bán kỳ hạn;
- + Thu gốc và lãi bằng việc khách hàng bán ngoại tệ cho Ngân hàng để lấy VNĐ trả nợ.

3.3. Một số kiến nghị.

3.3.1. Kiến nghị đối với Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam.

- Cần mở rộng và giao quyền về tuyển dụng lao động cho các chi nhánh để giải quyết hợp lý vấn đề nguồn nhân lực của chi nhánh chủ động cho Chi nhánh trong công tác tuyển dụng lao động.

- Hiện nay mức uỷ quyền cho vay tối đa của các Phòng giao dịch của chi nhánh đối với một khách hàng là quá thấp. Đề nghị NHCT.VN có kiến nghị lên NHNN.VN nâng mức uỷ quyền cho vay này lên.

- Hoàn thiện hệ thống quy trình tín dụng phù hợp với từng đối tượng khách hàng nhằm đảm bảo các tác nghiệp cụ thể, kiểm soát được rủi ro, phân định rõ ràng trách nhiệm từng khâu.

- Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam nên tổ chức nhiều hội thảo chuyên đề tín dụng để cho các cán bộ tín dụng của các chi nhánh có điều kiện trao đổi kinh nghiệm công tác và nâng cao trình độ chuyên môn của mình.

- Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam nên nghiên cứu tạo ra hành lang pháp lý để bảo vệ cán bộ tín dụng.

- Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam nên tiếp tục phát huy việc sử dụng mạng vi tính để thu nhận số liệu báo cáo, hạn chế làm báo cáo bằng tay để cán bộ tín dụng tập trung thời gian vào chuyên môn.

- Triển khai kịp thời, hướng dẫn cụ thể các văn bản, quyết định của Ngân hàng Nhà nước.

- Để phục vụ khách hàng vay vốn một cách thuận lợi, nhanh chóng, đề nghị Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam cho phép bỏ những thủ tục giấy tờ không cần thiết. Hiện nay, đã có rất nhiều khách hàng là các doanh nghiệp tư nhân, công ty trách nhiệm hữu hạn, hộ sản xuất kinh doanh phàn nàn rằng để vay vốn của Ngân hàng thì cần phải có quá nhiều điều kiện liên quan đến nhiều loại giấy tờ không cần thiết và tốn rất nhiều thời gian.

- Đặc biệt, đối với chiết khấu giấy tờ có giá, Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam phải có hướng dẫn cụ thể với thủ tục gọn nhẹ, giải quyết cho vay nhanh chóng để thu hút khách hàng.

- Phối hợp chặt chẽ với Ngân hàng Nhà nước để tổ chức có hiệu quả chương trình thông tin tín dụng, nâng cao chất lượng và mở rộng phạm vi thông tin, giúp các chi nhánh phòng ngừa rủi ro một cách tốt nhất.

- Tăng cường hoạt động thanh tra kiểm soát nội bộ trong toàn hệ thống nhằm chấn chỉnh các hoạt động của chi nhánh cùng đội ngũ nhân sự.

3.3.2 Kiến nghị với Ngân hàng Nhà nước.

Thứ nhất: Cần nâng cao chất lượng công tác thông tin tín dụng

Ngân hàng thương mại khi cho bất cứ một khách hàng nào vay đều cần phải có thông tin về khách hàng đó để có quyết định cho vay đúng đắn. Hoạt động tín dụng muốn đạt hiệu quả cao, an toàn cần phải có hệ thống thông tin hữu hiệu phục vụ công tác này. Nhận thức rõ vai trò và yêu cầu thông tin phục vụ công tác tín dụng và kinh doanh Ngân hàng, ban lãnh đạo Ngân hàng Nhà nước đã sớm cho chủ trương xây dựng hệ thống thông tin phòng ngừa rủi ro tín dụng mà sau này đã trở thành hệ thống thông tin tín dụng (gọi tắt là CIC) của Ngân hàng.

Hệ thống CIC đã phần nào cải thiện tình trạng thiếu thông tin tín dụng phục vụ công tác cho vay của các NHTM và TCTD. Việc thu thập và cập nhật các thông tin biến động của CIC thực hiện vẫn chưa có hiệu quả. Các số liệu cập nhật không kịp thời, độ tin cậy thấp đã khiến cho Ngân hàng thương mại và tổ chức tín dụng thường ít sử dụng tài liệu do CIC cung cấp. Một trong số những nguyên nhân chủ yếu dẫn đến tình trạng này là: thông tin của CIC phần lớn là do các doanh nghiệp, các tổ chức tín dụng cung cấp. Thông tin này thường phản ánh sai lệch do các doanh nghiệp chưa thực hiện đúng và đầy đủ pháp lệnh về kế toán thống kê, việc cung cấp thông tin không kịp thời làm cho các thông tin thường bị lạc hậu so với thời điểm cung cấp. Về bên các tổ chức tín dụng, chưa tuân thủ đúng các quy định về cung cấp thông tin, xác nhận dư nợ của khách hàng, thiếu tinh thần hợp tác với nhau để cho vay một khách hàng mà có khi còn bí mật thông tin về khách hàng mà mình biết để đảm bảo quyền lợi cho mình.

Chính vì vậy, đề nghị Ngân hàng Nhà nước cần sớm có các giải pháp để hoạt động của trung tâm này phát huy hiệu quả. Cần bắt buộc các Ngân hàng thương mại và tổ chức tín dụng tham gia vào hoạt động của hệ thống CIC, coi đó như một quyền lợi và nghĩa vụ của mình.

Thứ hai: Ngân hàng Nhà nước cần hoàn thiện các quy chế, quy định và môi trường pháp lý cho hoạt động tín dụng. Cụ thể:

- Công ty mua bán nợ đã được thành lập song đến nay thì công ty này hoạt động không có hiệu quả, chưa thực hiện được nhiệm vụ xử lý nợ đọng băng của các Ngân hàng. Công ty mua bán nợ cần mua lại các khoản nợ khó đòi của các

NHTM sau đó tiến hành phân loại trên cơ sở cơ cấu lại để nâng cao giá trị đem bán cho các nhà đầu tư trong và ngoài nước. Các công ty này là một bộ phận trực thuộc Ngân hàng Nhà nước nên hoạt động có tính chất như một doanh nghiệp nhà nước.

- Ngân hàng Nhà nước cần đưa ra những quy định cụ thể, rõ ràng về việc trích lập quỹ dự phòng rủi ro, các mức trích lập cũng như danh mục nội dung cần trích lập để các tổ chức tín dụng chủ động trong vấn đề giải quyết các khoản nợ có vấn đề.

- Có những vướng mắc trong việc thực hiện quy định của pháp luật như luật các tổ chức tín dụng, điều 52, khoản 2 có nói rõ là các tổ chức tín dụng có quyền bán tài sản cầm cố thế chấp để thu hồi nợ hoặc yêu cầu người bảo lãnh thực hiện trách nhiệm hoặc có quyền khởi kiện nếu khách hàng không trả nợ được. Nhưng theo nghị định 86/ CP thì Ngân hàng không có quyền bán đấu giá tài sản cầm cố thế chấp

Thứ ba: Thành lập công ty bảo hiểm tín dụng

- Khi doanh nghiệp gặp rủi ro dẫn đến tình trạng không có khả năng thanh toán với Ngân hàng, tùy theo tính chất của từng loại rủi ro và tình hình tài chính của doanh nghiệp, NHTM có thể sử dụng các biện pháp như: trích chuyển tài khoản tiền gửi của khách hàng tại các NHTM, gia hạn các khoản tín dụng, bán tài sản thế chấp, khoan nợ và cuối cùng là bù đắp bằng quỹ rủi ro. Quỹ rủi ro không phải bao giờ cũng là cái phao cứu sinh của các Ngân hàng, bởi quỹ này có những hạn chế nhất định sau:

+ Quy mô của quỹ nhỏ (chỉ được trích 10% lợi nhuận sau thuế của NHTM cho tới khi bằng vốn điều lệ) cho nên không có khả năng bù đắp khi có rủi ro lớn.

+ Quỹ này hình thành từ lợi nhuận của các NHTM nên không phát huy được tính tương trợ giữa các NHTM trong cùng hệ thống.

- Bên cạnh việc hình thành quỹ bù đắp rủi ro là tất yếu, để khắc phục hạn chế của quỹ này, các NHTM có thể tham gia bảo hiểm với các khoản cấp tín dụng, bảo hiểm tín dụng có ưu điểm rất lớn như sau:

+ Bảo hiểm tín dụng có nghĩa vụ bồi thường cho NHTM khi có rủi ro xảy ra theo luật định, ngoài ra bảo hiểm tín dụng còn có nghĩa vụ phối hợp với các ngành hữu quan tổ chức các biện pháp đề phòng, ngăn chặn nhằm hạn chế các tổn thất xảy ra đảm bảo an toàn cho các công ty bảo hiểm cũng như an toàn cho các NHTM.

+ Bảo hiểm tín dụng thu hút được nhiều khách hàng tham gia bảo hiểm nên có khả năng thanh toán nhanh, kịp thời bù đắp khi có tổn thất lớn đồng thời phát huy được tính cộng đồng, tính tương trợ giữa các Ngân hàng.

-Trên thế giới hiện nay tồn tại hai hình thức của công ty bảo hiểm tín dụng:

+ Một là thành lập công ty bảo hiểm trực thuộc ngành Ngân hàng. Việc thành lập công ty bảo hiểm tương tự như đối với các doanh nghiệp, vốn tự có do ngân sách nhà nước cấp hoặc do các cổ đông đóng góp (phần lớn là các Ngân hàng thương mại). Hoạt động của công ty này chỉ kinh doanh trên lĩnh vực bảo hiểm đối với hoạt động của ngân hàng, cả tiền gửi và tiền cho vay.

+ Hai là các công ty bảo hiểm tín dụng độc lập. Phương thức thứ nhất phù hợp với điều kiện Việt Nam hiện nay. Theo hướng đó, công ty bảo hiểm này hoạt động dưới sự điều tiết can thiệp của NHNN, các NHTM đều tham gia nên phí rẻ hơn, góp phần đảm bảo an toàn kinh doanh của từng Ngân hàng thương mại cũng như an toàn trong hệ thống ngân hàng.

3.3.3. Kiến nghị đối với Nhà nước

-Chính phủ cần hoàn chỉnh đề án nghiên cứu cải tiến cách định giá tài sản đảm bảo bằng việc xem xét khung giá đối với quyền sử dụng đất sao cho phản ánh được giá cả thị trường và xây dựng đội ngũ cán bộ chuyên trách trong việc đánh giá bất động sản.

-Thành lập quỹ bảo lãnh tín dụng cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ dựa trên cơ chế bảo lãnh một phần nhằm khuyến khích các tổ chức tín dụng thông qua việc gánh chịu một phần rủi ro tín dụng. Mục tiêu trọng tâm của quỹ này là bảo lãnh cho các doanh nghiệp có các dự án, phương án hiệu quả, nhưng không có đủ tài sản đảm bảo.

-Sớm ban hành luật sở hữu tài sản để thống nhất các chuẩn mực về giấy tờ sở hữu tài sản của tất cả các thành phần kinh tế. Thông qua đó thúc đẩy việc chuyển quyền sở hữu tài sản nhanh chóng, dễ dàng, tạo điều kiện cho các NHTM trong việc nhận tài sản đảm bảo và phát mại tài sản đảm bảo.

-Cải tiến công tác tòa án, thi hành án, sớm chỉnh sửa pháp lệnh thi hành án để nâng cao hiệu lực pháp lý các bản án đã có hiệu lực thi hành, rút ngắn thời gian tố tụng, thời gian thi hành án.

- Phát triển thị trường chứng khoán hơn nữa cho tương xứng với vai trò của nó, tạo kênh huy động vốn dài hạn cho doanh nghiệp, tạo điều kiện cho Ngân hàng tham gia kinh doanh, tìm kiếm thông tin trên thị trường chứng khoán.

3.4—Một số ý kiến đề xuất.

- Ngân hàng TMCP Công Thương Chi nhánh Hải Phòng tiếp tục bám sát vào các chủ trương Nghị quyết của Thành phố để có chính sách tín dụng phù hợp với từng thời điểm nhằm mang lại kết quả kinh doanh của chi nhánh cao, góp phần phát triển kinh tế địa phương.

- Đa dạng hóa các hình thức huy động vốn nhằm thu hút nguồn vốn nhàn rỗi trong dân, thực hiện tốt phương châm “Đi vay, để cho vay”.

- Nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng, NH nên chọn những ngành nghề ít rủi ro để mở rộng đầu tư tín dụng. Phân tích đánh giá ngành hàng để có điều chỉnh cơ cấu dư nợ cho vay hợp lý.

- Xây dựng và điều hành kế hoạch cân đối vốn kinh doanh phù hợp với định hướng phát triển của NHCT.VN và khả năng quản lý của chi nhánh, chấp hành nghiêm các chỉ tiêu NHCT.VN giao trong từng tháng và thực hiện nghiêm chỉnh chỉ đạo điều hành của NHCT.VN.

- Sắp xếp lại đội ngũ cán bộ hợp lý, bên cạnh đó có chính sách đãi ngộ đối với những cán bộ không đáp ứng được yêu cầu công việc có đơn xin nghỉ trước khi đến tuổi hưu. Hiện nay tuổi đời bình quân của cán bộ nhân viên cũng như tuổi đời bình quân của cán bộ tín dụng tại hàng TMCP Công Thương Chi nhánh Hải Phòng cao hơn so với các NHTM trên địa bàn. Nếu giải quyết được cán bộ nghỉ dôi dư có trình độ chuyên môn thấp, không đáp ứng được nhu cầu công tác đồng thời tuyển thêm cán bộ mới, trẻ có trình độ chuyên môn cao thì sẽ làm tăng chất lượng cán bộ nhân viên của chi nhánh. Và mỗi cán bộ Ngân hàng phải có tác phong giao tiếp văn minh, lịch sự với khách hàng thể hiện phong cách của một Ngân hàng hiện đại.

- Tăng cường công tác kiểm tra kiểm soát nội bộ để nâng cao chất lượng tín dụng tại chi nhánh. Và kịp thời nắm bắt được các tín hiệu của thị trường: lãi suất huy động vốn được điều chỉnh kịp thời, lãi suất cho vay được điều chỉnh linh hoạt phù hợp với thị trường, tăng cường cho vay có đảm bảo bằng tài sản nhằm hạn chế rủi ro trong hoạt động tín dụng góp phần kinh doanh có hiệu quả.

- Thực hiện phân tán rủi ro trong quá trình cho vay, đẩy mạnh cho vay các doanh nghiệp vừa và nhỏ, không cho vay các DNSXKD thua lỗ, mở rộng cho vay hộ cá thể và hộ nông dân có diện tích canh tác lớn.

- Bên cạnh các giải pháp đã nêu thì chi nhánh cũng phải đẩy mạnh các mảng nghiệp vụ khác như: phát hành thẻ, hoạt động thanh toán quốc tế, các dịch vụ hỗ trợ khác để thu hút khách hàng, góp phần đưa hiệu quả hoạt động của Chi nhánh Ngân hàng TMCP Công thương Chi nhánh Hải Phòng ngày càng được nâng cao.

KẾT LUẬN

Qua thời gian thực tập nghiên cứu về hoạt động tín dụng tại Ngân hàng Công Thương Việt Nam - chi nhánh Hải Phòng đã giúp em nhận thức được phần nào vai trò quan trọng của tín dụng đối với nền kinh tế nói chung và NH nói riêng. Đồng thời em cũng thấy được hiệu quả hoạt động tín dụng chưa và không bao giờ là vấn đề cũ. Nó luôn đòi hỏi phải được nâng cao trong suốt quá trình hoạt động của ngân hàng. Việc nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng sẽ giúp các NH giảm được chi phí liên quan đến huy động vốn, cho vay và đặc biệt là hạn chế được những rủi ro trong hoạt động tín dụng. Đồng thời, nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng sẽ giúp NH tăng lợi nhuận và khả năng cạnh tranh trên thị trường.

Nhận thức được tầm quan trọng của công tác tín dụng đối với Ngân hàng, Ngân hàng Công Thương Việt Nam - chi nhánh Hải Phòng cũng như các NHTM khác, trong những năm gần đây đã tích cực thực hiện các biện pháp nhằm đẩy mạnh nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng, khẳng định vai trò Ngân hàng đa năng và có chất lượng phục vụ hàng đầu, bước đầu đã đạt được kết quả đáng khích lệ, đóng góp vào thành tích chung của toàn ngành Ngân hàng trong những năm gần đây.

Xuất phát từ thực tiễn đó, bằng những kiến thức còn hạn chế khi còn đang nghiên cứu và tình hình thực tế đặt ra của hệ thống ngân hàng nói chung và của Công Thương Việt Nam - chi nhánh Hải Phòng nói riêng, em chọn đề tài ***“Một số biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại Ngân hàng thương mại Cổ phần Công thương Việt Nam - Chi nhánh Hải Phòng”*** để có thể thấy rõ những thuận lợi, những hạn chế để ngày một hoàn thiện hơn hiệu quả hoạt động tín dụng nhằm ổn định và tăng trưởng, hỗ trợ đắc lực sự phát triển kinh tế.

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

Tuy nhiên, hoạt động tín dụng tại VietinBank Hải Phòng giai đoạn 2011-2013 còn bộc lộ một số hạn chế: việc đa dạng hóa đối tượng cho vay chưa thực sự hoàn thiện, tỷ trọng cho vay trung - dài hạn còn ở mức cao, chưa cân đối hợp lý tỷ trọng cho vay nội tệ và ngoại tệ. Chính vì vậy, để khắc phục được các hạn chế nêu trên, chi nhánh cần tập trung vào một số giải pháp như: Đa dạng hóa phương thức cho vay, đẩy mạnh việc thu hút vốn nhằm cân đối cơ cấu vốn, cân đối hợp lý loại tiền cho vay...

Hiện nay hoạt động tín dụng của ngân hàng nói chung trên địa bàn Thành phố Hải Phòng và của Ngân hàng TMCP Công thương Chi nhánh Hải Phòng nói riêng là hoạt động mang lại thu nhập lớn nhất và cũng là hoạt động chứa nhiều rủi ro nhất. Trên địa bàn Thành phố Hải Phòng cũng đã có thêm nhiều Ngân hàng thương mại cổ phần mới khai trương và hoạt động làm cho tình hình cạnh tranh càng phức tạp hơn. Bên cạnh đó Ngân hàng TMCP Công thương Chi nhánh Hải Phòng trong thời gian qua còn có những tồn tại, hạn chế do nhiều nguyên nhân mà một trong những nguyên nhân chính là chất lượng hoạt động tín dụng chưa cao dẫn đến hiệu quả hoạt động tín dụng của chi nhánh thấp. Những giải pháp luận án trình bày rất mong góp phần nào đó vào việc nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng của chi nhánh trong thời gian tới.

Do thời gian nghiên cứu tìm hiểu không nhiều, nội dung khóa luận của em chắc chắn không thể tránh khỏi những thiếu sót. Là một sinh viên mới được trang bị kiến thức căn bản, hiểu biết có hạn, thiếu kinh nghiệm thực tế, kiến thức chuyên môn còn hạn chế cùng với thời gian thực tập, nghiên cứu tìm hiểu không nhiều nên nội dung bài khóa luận này của em chắc chắn không tránh khỏi thiếu sót. Vì vậy, em rất mong nhận được sự đóng góp ý kiến của các thầy cô giáo, các cán bộ công nhân viên ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam - chi nhánh Hải Phòng để giúp em hoàn thiện tốt đề tài này.

Em xin chân thành cảm ơn !!!

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

- TS. Lê Vinh Danh: *Tiền tệ và hoạt động Ngân hàng*. NXB Tài chính, 2008.
 - TS. Hồ Diệu: *Tín dụng ngân hàng*. NXB Thống kê, 2007.
 - TS. Nguyễn Duệ : *Quản trị ngân hàng*. NXB Thống kê, 2007.
 - PGS. TS. Nguyễn Thị Mùi (chủ biên): *Ngân hàng Thương mại*. NXB Tài chính, 2008.
 - PGS. TS. Nguyễn Văn Tiên: *Ngân hàng Thương mại*. NXB Thống kê, 2009.
 - Luật Các tổ chức tín dụng (2010).
- * Website tham khảo:
- Website Ngân hàng Công thương Việt Nam : <http://www.icb.com.vn>
 - Các trang web: www.VietinBank.vn www.tailieu.vn. www.cafeF.vn
www.vietstock.vn www.VnEconomy.vn www.baokinhte.vn
 - Các số báo và tạp chí ngân hàng năm 2012, 2013.
 - Các tài liệu khác.