

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



ISO 9001 : 2008

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

NGÀNH: TÀI CHÍNH – NGÂN HÀNG

**Sinh viên : Nguyễn Thị Minh Thu
Giảng viên hướng dẫn: ThS. Cao Thị Thu**

HẢI PHÒNG - 2015

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

**MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ
SỬ DỤNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI
CỔ PHẦN ĐÔNG Á CHI NHÁNH HẢI PHÒNG**

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

**Sinh viên : Nguyễn Thị Minh Thu
Giảng viên hướng dẫn: ThS. Cao Thị Thu**

HẢI PHÒNG - 2015

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

.....

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Nguyễn Thị Minh Thu

Mã SV: 1112404109

Lớp: QT1502T

Ngành: Tài chính – Ngân hàng

Tên đề tài: Một số giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn tại Ngân hàng

Thương mại cổ phần Đông Á Chi nhánh Hải Phòng.

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

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

Phần I: Khái quát những vấn đề lý luận cơ bản về hoạt động sử dụng vốn của NHTM.

Phần II: Phản ánh được thực trạng hiệu quả sử dụng vốn tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Đông Á Hải Phòng.

Phần III: Một số giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Đông Á Hải Phòng.

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

Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh của Ngân hàng Thương mại cổ phần Đông Á – Chi nhánh Hải Phòng từ năm 2012 – 2014.

3. Địa điểm thực tập.

Ngân hàng Thương mại cổ phần Đông Á Chi nhánh Hải Phòng.

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên: Cao Thị Thu
Học hàm, học vị: Thạc sĩ
Cơ quan công tác: Trường đại học dân lập Hải Phòng
Nội dung hướng dẫn: Một số giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn tại Ngân hàng Đông Á 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 tháng năm 2015
Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày tháng năm 2015

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Sinh viên

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

Người hướng dẫn

Hải Phòng, ngày.... tháng năm 2015

Hiệu trưởng

GS.TS.NGŨT *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, ngàythángnăm 2015

Cán bộ hướng dẫn

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG 1 NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	3
1.1. Những nội dung cơ bản về Ngân hàng thương mại.	3
1.1.1. Lịch sử ra đời và phát triển của Ngân hàng thương mại.....	3
1.1.1.1 Lịch sử ra đời của Ngân hàng thương mại.....	3
1.1.1.2. Các giai đoạn phát triển.....	3
1.1.2. Khái niệm, chức năng, vai trò và phân loại Ngân hàng thương mại.	4
1.1.2.1. Khái niệm.	4
1.1.2.2. Chức năng của NHTM.	4
1.1.2.3. Vai trò của NHTM.	5
1.1.2.4. Phân loại.....	7
1.2. Các hoạt động cơ bản của Ngân hàng thương mại.	8
1.2.1. Hoạt động huy động vốn.....	8
1.2.1.1. Huy động vốn nhân rộng của xã hội.	8
1.2.2. Sử dụng và khai thác nguồn vốn.....	9
1.2.2.1. Hoạt động cho vay.	9
1.2.2.2. Hoạt động đầu tư.....	10
1.2.2.3. Hoạt động ngân quỹ.	10
1.2.2.4. Tài sản có khác.....	11
1.2.3. Các hoạt động trung gian.	11
1.3. Hiệu quả sử dụng vốn của Ngân hàng thương mại.....	11
1.3.1. Khái niệm.	11
1.3.2. Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng vốn.....	11
1.3.2.1. Quy mô cho vay.	12
1.3.2.2. Chất lượng cho vay, hiệu quả sử dụng vốn.....	12
1.3.3. Vai trò của sử dụng vốn đối với quá trình phát triển kinh tế xã hội và hoạt động kinh doanh của Ngân hàng.....	14
1.3.3.1. Sử dụng vốn đối với quá trình phát triển kinh tế xã hội.	14
1.3.3.2. Sử dụng vốn đối với hoạt động kinh doanh của NHTM.....	14
1.3.4. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng vốn.	14
1.3.4.1. Nhân tố chủ quan.	14
1.3.4.2. Nhân tố khách quan.....	17

CHƯƠNG 2 THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN ĐÔNG Á – CHI NHÁNH HẢI PHÒNG 18

2.1. Khái quát về Ngân hàng thương mại cổ phần Đông Á – Chi nhánh Hải Phòng..... 18

2.1.1. Quá trình phát triển. 18

2.1.2. Sơ đồ cơ cấu tổ chức và nhiệm vụ của các phòng ban Ngân hàng Đông Á – Chi nhánh Hải Phòng. 19

2.1.2.1. Giám đốc. 19

2.1.2.2. Phó Giám đốc. 19

2.1.2.3. Phòng dịch vụ khách hàng. 19

2.1.2.4. Phòng Tín dụng. 20

2.1.2.5. Phòng kế toán. 21

2.1.2.7. Phòng Ngân quỹ. 22

2.1.2.8. Phòng thanh toán quốc tế. 22

2.2. Kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng Đông Á – Chi nhánh Hải Phòng từ năm 2012 – 2014. 22

2.2.1. Tình hình huy động vốn. 22

2.2.2. Hoạt động thanh toán quốc tế..... 27

2.2.3. Hoạt động kinh doanh ngoại tệ. 28

2.2.4. Kết quả hoạt động kinh doanh. 28

2.3. Thực trạng sử dụng vốn tại Ngân hàng Đông Á – Chi nhánh Hải Phòng. .. 29

2.3.1. Tình hình sử dụng vốn của Ngân hàng Đông Á – Hải Phòng. 29

2.3.2. Tình hình cho vay tại Ngân hàng Đông Á – Hải Phòng. 30

2.3.2.1. Doanh số cho vay. 30

2.3.2.2. Tình hình dư nợ..... 37

2.3.2.3. Doanh số thu nợ 46

2.3.2.4. Hiệu quả sử dụng vốn trong cho vay. 49

2.3.2.5. Tình hình nợ quá hạn, nợ xấu. 51

2.3.2.6. Vòng quay vốn. 54

2.3.3. Đánh giá hiệu quả sử dụng vốn tại Ngân hàng Đông Á – Hải Phòng trong những năm qua. 55

2.3.3.1. Những kết quả đạt được. 55

2.3.3.2. Hạn chế..... 57

2.3.3.3. Nguyên nhân hạn chế. 58

CHƯƠNG 3 MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG ĐÔNG Á – CHI NHÁNH HẢI PHÒNG.	60
3.1. Định hướng phát triển.	60
3.1.1. Mục tiêu chung.	60
3.1.2. Mục tiêu cụ thể.	61
3.2. Một số giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn tại Ngân hàng Đông Á – Chi nhánh Hải Phòng.	61
3.2.1. Tăng cường hoạt động Marketing nhằm nâng cao hình ảnh.	61
3.2.2. Về sản phẩm của Ngân hàng.	62
3.2.3. Đối với công tác cho vay.	63
3.2.3.1. Thiết lập đầy đủ và chính xác thông tin về khách hàng.	63
3.2.3.2. Tăng cường công tác giám sát khách hàng sau khi cho vay.	63
3.2.3.3. Thực hiện biện pháp hỗ trợ sau khi cho vay vốn.	64
3.2.3.4. Thực hiện các biện pháp hạn chế nợ quá hạn.	64
3.2.4. Mở thêm các phòng giao dịch, quỹ tiết kiệm.	65
3.2.5. Nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ Ngân hàng.	65
3.2.6. Tăng cường đầu tư đổi mới công nghệ ngân hàng.	66
3.3. Một số kiến nghị.	66
3.3.1. Đối với Chính phủ, Nhà nước, bộ ngành liên quan.	67
3.3.2. Đối với NHNN.	68
3.3.3. Kiến nghị đối với Ngân hàng Đông Á – Hải Phòng.	68
KẾT LUẬN	70
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO	71

DANH MỤC BẢNG

Bảng 2.1: Cơ cấu nguồn vốn.....	23
Bảng 2.2: Tình hình huy động vốn.....	25
Bảng 2.3: Tình hình thanh toán quốc tế.....	27
Bảng 2.4: Doanh số mua bán ngoại tệ.....	28
Bảng 2.5: Kết quả hoạt động kinh doanh.....	28
Bảng 2.6: Bảng kết cấu sử dụng vốn.....	29
Bảng 2.7: Bảng doanh thu cụ thể.....	30
Bảng 2.8: Tình hình cho vay theo thành phần kinh tế.....	31
Bảng 2.9: Doanh số cho vay theo thời gian.....	33
Bảng 2.10: Doanh số cho vay theo ngành.....	35
Bảng 2.11: Cơ cấu dư nợ theo thành phần kinh tế.....	38
Bảng 2.12: Dư nợ theo thời hạn.....	41
Bảng 2.13: Dư nợ cho vay theo ngành kinh tế.....	44
Bảng 2.14: Doanh số thu nợ.....	47
Bảng 2.15: Hiệu suất sử dụng vốn.....	50
Bảng 2.16: Hiệu quả cho vay.....	51
Bảng 2.17: Tình hình nợ quá hạn.....	52
Bảng 2.18: Tỷ lệ nợ xấu.....	53
Bảng 2.19 : Vòng quay vốn.....	55

DANH MỤC VIẾT TẮT

DN	Doanh nghiệp
DNNN	Doanh nghiệp Nhà nước
DNNNN	Doanh nghiệp ngoài Nhà nước
KQHĐKD	Kết quả hoạt động kinh doanh
NHTMCP	Ngân hàng thương mại cổ phần
NHTM	Ngân hàng thương mại
NHNN	Ngân hàng nhà nước
NHTW	Ngân hàng trung ương
TCTD	Tổ chức tín dụng

LỜI MỞ ĐẦU

1. Sự cần thiết của đề tài.

Nền kinh tế thị trường mở cửa và hội nhập đã mang đến cho các DN rất nhiều cơ hội thuận lợi đồng thời nó cũng đặt ra cho các DN vào thế phải cạnh tranh khốc liệt không chỉ với các DN cùng ngành, cùng quốc gia mà còn cả với các DN thuộc các ngành, các quốc gia và khu vực khác trên toàn cầu. Và Tài chính – Ngân hàng cũng không nằm ngoài phạm vi đó. Đặc biệt trong những năm gần đây hoạt động của ngành này có vai trò quan trọng đối với nền tài chính quốc gia, kích thích, ổn định duy trì sự phát triển của toàn bộ nền kinh tế; đồng thời có những đóng góp xứng đáng vào công cuộc công nghiệp hóa – hiện đại hóa đất nước. Mặt khác hoạt động Ngân hàng nước ta đã góp phần tích cực huy động vốn, mở rộng vốn đầu tư cho lĩnh vực sản xuất phát triển, tạo điều kiện thu hút vốn nước ngoài để tăng trưởng kinh tế trong nước. Vì vậy, để có nền kinh tế vững mạnh thì điều kiện cần là phải có một hệ thống Ngân hàng ổn định, hiện đại đủ khả năng đáp ứng nhu cầu vốn và điều tiết nền kinh tế.

Thực chất hoạt động của Ngân hàng bao gồm hai hoạt động chính là huy động vốn và sử dụng vốn. Mặt khác hai hoạt động này lại có mối quan hệ chặt chẽ với nhau. Nhưng quan trọng nhất là hoạt động sử dụng vốn vì nó là yếu tố quyết định sự tồn tại và phát triển của Ngân hàng. Do đó, việc sử dụng vốn có hiệu quả, chất lượng tốt, giảm thiểu rủi ro có ý nghĩa vô cùng quan trọng. Điều này góp phần quảng bá, nâng cao hình ảnh, thương hiệu, uy tín, tạo lợi thế cạnh tranh trên thị trường Liên Ngân hàng nói riêng và thị trường Tài chính nói chung, giúp Ngân hàng thu hút được khách hàng về phía mình.

Việt Nam là một đất nước đang phát triển, trong khi đó ngành Ngân hàng còn yếu về chuyên môn, nghiệp vụ và công nghệ. Do đó, nâng cao hoạt động sử dụng vốn luôn là công tác được quan tâm hàng đầu, nhằm hạn chế tối đa những rủi ro có thể xảy ra, tác động xấu đến nền kinh tế. Đối với NHTMCP Đông Á – Chi nhánh Hải Phòng, hoạt động sử dụng vốn cũng đã đáp ứng được yêu cầu tăng trưởng của nền kinh tế địa phương, nhưng trong những năm qua vẫn còn tồn đọng những mặt hạn chế. Xuất phát từ thực tiễn đó, em chọn đề tài: **“Một số giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Đông Á – Chi nhánh Hải Phòng”** để làm Khóa luận nhằm giúp Ngân hàng nâng cao hiệu quả kinh doanh, xây dựng cơ cấu nguồn vốn hợp lý, khai thác

tiềm năng về vốn đảm bảo nguồn vốn ổn định. Từ đó sử dụng vốn có hiệu quả để Ngân hàng phát triển bền vững.

2. Mục tiêu nghiên cứu.

- Phân tích sơ lược về tình hình huy động vốn: Như chúng ta đã biết nguồn vốn huy động là yếu tố quan trọng phản ánh quy mô hoạt động và là nguồn vốn cơ bản để ngân hàng sử dụng vào mục đích kinh doanh của mình.

- Phân tích hiệu quả sử dụng vốn: Cho vay là hoạt động chủ yếu của bất kỳ NHTM nào. Trong chiến lược phát triển của NHTMCP Đông Á Hải Phòng thì hai mục tiêu chính là huy động vốn và hiệu quả cho vay. Hiệu quả cho vay quyết định cho sự tồn tại và phát triển bền vững của một Ngân hàng và là kết quả của một quá trình hoạt động, là kết tinh của sự năng nổ, hiểu biết của nhân viên tín dụng cùng với khả năng dự đoán của nhà quản trị.

- Đánh giá những mặt đạt được cũng như hạn chế của Ngân hàng trong những năm qua.

- Đưa ra một số giải pháp góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn tại Ngân hàng.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu.

- Đối tượng: Hiệu quả sử dụng vốn của NHTMCP.

- Phạm vi nghiên cứu: NHTMCP Đông Á – Chi nhánh Hải Phòng từ năm 2012 đến năm 2014

4. Phương pháp nghiên cứu.

- Tham khảo tài liệu chuyên ngành.

- Phương pháp tổng hợp, so sánh, phân tích.

- Thu thập thông tin.

5. Bố cục Khóa luận.

Ngoài phần Mở đầu và kết luận, bố cục bài Khóa luận của em gồm 3 phần:

Chương 1: Những vấn đề chung về hiệu quả sử dụng vốn của NHTM.

Chương 2: Thực trạng hiệu quả sử dụng vốn tại NHTMCP Đông Á – Chi nhánh Hải Phòng.

Chương 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn tại NHTMCP Đông Á – Chi nhánh Hải Phòng.

CHƯƠNG 1

NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.

1.1. Những nội dung cơ bản về Ngân hàng thương mại.

1.1.1. Lịch sử ra đời và phát triển của Ngân hàng thương mại.

1.1.1.1 Lịch sử ra đời của Ngân hàng thương mại.

Nghề kinh doanh tiền tệ ra đời gắn liền với quan hệ thương mại. Trong thời kỳ cổ đại đã xuất hiện việc giao lưu thương mại giữa các lãnh địa với các loại tiền khác nhau thì nghề kinh doanh tiền tệ xuất hiện để thực hiện việc đổi tiền. Lúc đầu nghề kinh doanh tiền tệ do Nhà Thờ đứng ra tổ chức vì là nơi tôn nghiêm được dân chúng tin tưởng, là nơi an toàn để ký gửi tài sản và tiền bạc của mình. Sau đó đã phát triển ra 3 khu vực: Các nhà thờ, tư nhân, nhà nước với các nghiệp vụ đổi tiền, nhận tiền gửi, bảo quản tiền, cho vay và chuyển tiền.

Đến thế kỷ XV, đã xuất hiện những tổ chức kinh doanh tiền tệ có những đặc trưng gần giống Ngân hàng. Đầu tiên gồm Ngân hàng Amstexdam – Hà Lan 1660, Ham Bourg – Đức 1619 và Bank của England – Anh 1694.

1.1.1.2. Các giai đoạn phát triển.

Từ thế kỷ XV đến nay, ngành Ngân hàng đã trải qua những bước phát triển dài và góp nhiều phát minh vĩ đại vào lịch sử phát triển của loài người. Có thể chia ra làm 3 giai đoạn phát triển như sau:

- Giai đoạn I: Từ thế kỷ XV – cuối XVIII.

Hoạt động của những giai đoạn này có những đặc trưng sau:

+ Các Ngân hàng hoạt động độc lập chưa tạo một hệ thống chịu sự ràng buộc và phụ thuộc lẫn nhau.

+ Chức năng hoạt động của mỗi Ngân hàng giống nhau, gồm nhận ký thác của khách hàng, chiết khấu và cho vay, phát hành giấy bạc vào lưu thông, thực hiện các dịch vụ tiền tệ khác như đổi tiền, chuyển tiền...

- Giai đoạn II: Từ thế kỷ XVIII – XX.

Mọi Ngân hàng đều phát hành giấy bạc Ngân hàng làm cản trở quá trình phát triển của nền kinh tế. Vì vậy, từ đầu thế kỷ XVIII, nghiệp vụ này được giao cho một số Ngân hàng lớn và sau đó tập trung vào một Ngân hàng duy nhất gọi là Ngân hàng phát hành, các Ngân hàng còn lại chuyển thành NHTM.

- Giai đoạn III: Từ thế kỷ XX đến nay.

Ngân hàng phát hành vẫn thuộc sở hữu tư nhân không cho Nhà nước can thiệp thường xuyên vào các hoạt động kinh tế thông qua các tác động của nền kinh tế, các nước đã quốc hữu hóa hàng loạt các Ngân hàng phát hành từ sau cuộc khủng hoảng kinh tế năm 1929 đến năm 1933. Khái niệm NHTW thay thế cho Ngân hàng phát hành với chức năng rộng hơn ngoài nghiệp vụ phát hành và quản lý Nhà nước về tiền tệ, góp phần thúc đẩy quá trình phát triển tăng trưởng kinh tế.

1.1.2. Khái niệm, chức năng, vai trò và phân loại Ngân hàng thương mại.

1.1.2.1. Khái niệm.

Cho đến thời điểm hiện nay có rất nhiều khái niệm về NHTM:

Ở Mỹ: *“NHTM là công ty kinh doanh tiền tệ, chuyên cung cấp dịch vụ tài chính và hoạt động trong ngành công nghiệp dịch vụ tài chính”*.

Đạo luật Ngân hàng của Pháp (1941) cũng đã định nghĩa: *“NHTM là những xí nghiệp hay cơ sở mà nghề nghiệp thường xuyên là nhận tiền bạc của công chúng dưới hình thức ký thác, hoặc dưới các hình thức khác và sử dụng tài nguyên đó cho chính họ trong các nghiệp vụ về chiết khấu, tín dụng và tài chính.”*

Ở Việt Nam, theo luật các TCTD sửa đổi năm 2004 định nghĩa: *“NHTM là một loại hình TCTD được thực hiện toàn bộ hoạt động Ngân hàng và các hoạt động khác có liên quan”*.

Luật này còn định nghĩa: *“TCTD là loại hình DN được thành lập theo quy định của luật này và các quy định khác của pháp luật để hoạt động kinh doanh tiền tệ, làm dịch vụ Ngân hàng với nội dung nhận tiền gửi và sử dụng tiền gửi để cấp tín dụng và cung ứng các dịch vụ thanh toán”*.

Do đó, NHTM ở Việt Nam là: *“Ngân hàng được thực hiện toàn bộ hoạt động Ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác có liên quan vì mục tiêu lợi nhuận, góp phần thực hiện các mục tiêu kinh tế của Nhà nước”*.

1.1.2.2. Chức năng của NHTM.

Các nhà kinh tế học đã ví NHTM là trái tim của nền kinh tế. Ngân hàng hút tiền về, bơm tiền đi vì thế các nguồn vốn nhàn rỗi được khơi thông đưa tiền từ nơi thừa đến nơi thiếu, giúp cho quá trình lưu chuyển tiền tệ một cách hiệu quả. Qua đó thể hiện các chức năng:

1.1.2.2.1. Trung gian tín dụng.

Đây là chức năng đặc trưng và cơ bản nhất của NHTM và có ý nghĩa đặc biệt quan trọng trong việc thúc đẩy nền kinh tế phát triển, tăng thêm việc làm,

cải thiện mức sống của dân cư, ổn định thu chi chính phủ. Thực hiện chức năng trung gian tín dụng, Ngân hàng là “cầu nối” giữa cung và cầu vốn trong nền kinh tế, khơi nguồn vốn từ những người có vốn nhàn rỗi sang những người có nhu cầu về vốn. Chính với chức năng này, NHTM góp phần quan trọng vào việc điều hòa lưu thông tiền tệ, ổn định sức mua đồng tiền, kiềm chế lạm phát.

1.1.2.2.2. Trung gian thanh toán.

Với sự ra đời của NHTM, phần lớn các khoản chi trả về hàng hóa và dịch vụ của xã hội đều được thực hiện qua Ngân hàng với những hình thức thanh toán thích hợp, thủ tục đơn giản và kỹ thuật ngày càng tiên tiến.

Nhờ tập trung vào công việc thanh toán của xã hội vào Ngân hàng, nên việc giao lưu hàng hóa, dịch vụ trở nên thuận tiện, nhanh chóng an toàn và tiết kiệm hơn. Không những vậy, do thực hiện chức năng trung gian thanh toán, NHTM có điều kiện huy động tiền gửi của xã hội trước hết là các DN tới mức tối đa, tạo nguồn vốn cho vay và đầu tư, đẩy mạnh hoạt động kinh doanh của Ngân hàng.

1.1.2.2.3 Cung ứng dịch vụ Ngân hàng.

- Dịch vụ ngân quỹ và chuyển tiền nhanh trong nước.
- Dịch vụ kiều hối và chuyển tiền nhanh quốc tế.
- Dịch vụ ủy thác (bảo quản, thu chi hộ, mua bán hộ...).
- Dịch vụ tư vấn đầu tư, dịch vụ Ngân hàng điện tử.

1.1.2.3. Vai trò của NHTM.

- NHTM là nơi tập trung vốn tạm thời nhàn rỗi trong xã hội để cung cấp cho các nhu cầu của nền kinh tế, qua đó đầu tư phát triển sản xuất và tăng cường hiệu quả hoạt động của tiền vốn. Trong xã hội luôn luôn tồn tại tình trạng thừa và thiếu vốn một cách tạm thời. Những cá nhân, tổ chức có tiền nhàn rỗi thì muốn bảo quản số tiền đó một cách an toàn và có hiệu quả cao nhất. Trong khi đó những cá nhân, tổ chức có nhu cầu về vốn thì muốn vay được những khoản vốn nhằm phục vụ cho hoạt động kinh doanh của mình. Chính vì vậy, NHTM là một trung gian tài chính tốt nhất để thực hiện chức năng là cầu nối giữa cung và cầu về vốn.

- Hoạt động của các NHTM góp phần tăng cường hiệu quả sản xuất kinh doanh của các DN, qua đó góp phần thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế. NHTM với địa vị là một trung gian tài chính thực hiện chức năng là chiếc cầu nối giữa cung và cầu về vốn trên thị trường tiền tệ đã góp phần thúc đẩy nhanh hoạt động của nền kinh tế, đem lại lợi nhuận cho hoạt động của các cá nhân và

tổ chức. Những cá nhân và tổ chức đã giảm được các khoản chi phí trong việc tìm kiếm các nguồn vốn đầu tư cho sản xuất kinh doanh, và ngoài ra có thể vận dụng các dịch vụ mà Ngân hàng cung cấp cho khách hàng để đẩy nhanh hoạt động của mình. Việc vay vốn từ Ngân hàng của các DN đã thúc đẩy các DN phải có phương án sản xuất tối ưu và có hiệu quả kinh tế thì mới có thể trả lãi và trả vốn cho Ngân hàng. Việc lập phương án sản xuất tối ưu do DN lập ra phải qua sự kiểm tra, thẩm định kỹ lưỡng của Ngân hàng nhằm hạn chế những rủi ro có thể xảy ra. Ngược lại những cá nhân và tổ chức dư thừa về vốn, có thể yên tâm đem gửi tiền của mình vào Ngân hàng vì Ngân hàng là một địa chỉ có thể bảo quản tiền vốn một cách an toàn và hiệu quả tốt nhất. Khách hàng có thể yên tâm về sự an toàn và khả năng sinh lời của đồng vốn và cũng có thể rút tiền của mình bất cứ lúc nào muốn. Có thể lãi suất mà Ngân hàng trả cho khách hàng thấp hơn so với việc đầu tư tiền vốn vào những lĩnh vực như: mua cổ phiếu, đầu tư vào kinh doanh ... nhưng việc gửi tiền vào Ngân hàng là có hệ số an toàn cao nhất. Thêm vào đó những dịch vụ mà Ngân hàng cung cấp cho khách hàng như: chuyển tiền, thanh toán hộ, các dịch vụ tư vấn... sẽ tạo thêm thuận tiện cho khách hàng trong hoạt động kinh doanh của mình.

- NHTM thông qua những hoạt động của mình góp phần vào việc thực hiện các mục tiêu của chính sách tiền tệ quốc gia như: ổn định giá cả, kiềm chế lạm phát, tạo công ăn việc làm cao, ổn định lãi suất, ổn định thị trường tài chính, thị trường ngoại hối, ổn định và tăng trưởng kinh tế. Với các công cụ mà NHTW dùng để thực thi chính sách tiền tệ như: chính sách chiết khấu, tỷ lệ dự trữ bắt buộc của NHTW đối với NHTM, lãi suất tín dụng hoặc bằng các nghiệp vụ thị trường tự do, thì các NHTM đóng vai trò quan trọng trong việc thi hành chính sách tiền tệ quốc gia. Các NHTM có thể thay đổi lượng tiền trong lưu thông bằng việc thay đổi lãi suất cho vay hoặc bằng các nghiệp vụ trên thị trường mở, qua đó góp phần chống lạm phát, ổn định sức mua của đồng nội tệ.

- NHTM bằng hoạt động của mình đã thực hiện việc phân bổ vốn giữa các vùng, qua đó tạo điều kiện cho việc phát triển kinh tế đồng đều giữa các vùng khác nhau trong một quốc gia. Các vùng kinh tế khác nhau thì có sự phát triển khác nhau. Hiện tượng thừa vốn hay thiếu vốn một cách tạm thời giữa các vùng diễn ra thường xuyên.

- NHTM là cầu nối giữa nền kinh tế các nước và Thế giới, tạo điều kiện cho việc hòa nhập của nền kinh tế trong nước với nền kinh tế trong khu vực và nền kinh tế Thế giới. Cùng với xu hướng toàn cầu hóa và chính sách mở rộng

quan hệ hợp tác quốc tế về kinh tế xã hội của các quốc gia trên Thế giới, thì hoạt động của các NHTM được mở rộng và thúc đẩy cho việc mở rộng hoạt động của các DN trong nước. Với hoạt động rộng khắp của mình, các Ngân hàng có khả năng huy động được nguồn vốn từ các cá nhân và các tổ chức nước ngoài góp phần bảo đảm được nguồn vốn cho nền kinh tế trong nước, tạo điều kiện cho các DN trong nước có thể mở rộng hoạt động của họ ra nước ngoài một cách dễ dàng hơn, hiệu quả hơn nhờ hoạt động thanh toán quốc tế, bảo lãnh. Chính vì sự mở rộng các quan hệ quốc tế mà nền kinh tế trong nước có sự thâm nhập vào thị trường quốc tế và tăng cường khả năng cạnh tranh với các nước khác trên Thế giới.

1.1.2.4. Phân loại.

1.1.2.4.1. Dựa vào tiêu thức sở hữu.

- NHTM công: là NHTM do Nhà nước cấp toàn bộ vốn điều lệ và bộ máy lãnh đạo do Nhà nước bổ nhiệm.
- NHTM tư: là NHTM do tư nhân hùn vốn dưới hình thức đóng góp cổ phần.

1.1.2.4.2. Dựa vào tiêu thức quốc tịch.

- NHTM bản xứ: là NHTM do Nhà nước hoặc công dân nước sở tại sở hữu.
- NHTM nước ngoài: là do Nhà nước hoặc các tổ chức công dân nước ngoài sở hữu.

1.1.2.4.3. Dựa vào tiêu thức cơ quan cấp giấy phép hoạt động.

- NHTM toàn quốc (NHTM liên bang ở những nước theo thể chế liên bang): là loại hình NHTM do chính phủ hoặc do một cơ quan quản lý Trung ương (thường là NHTW) cấp giấy phép hoạt động.
- NHTM địa phương (Ngân hàng bang ở những nước theo thể chế liên bang): là loại hình NHTM do chính quyền địa phương cấp.

1.1.2.4.4. Dựa vào tiêu thức số lượng chi nhánh.

- NHTM duy nhất: là loại hình NHTM chỉ có một hội sở hoạt động duy nhất trên phạm vi toàn lãnh thổ quốc gia.
- NHTM mạng lưới: là loại hình Ngân hàng có hội sở Trung ương và phân chi nhánh hoạt động trên phạm vi toàn bộ lãnh thổ và nhiều khi có cả ở nước ngoài.

1.2. Các hoạt động cơ bản của Ngân hàng thương mại.

1.2.1. Hoạt động huy động vốn.

1.2.1.1. Huy động vốn nhân rỗi của xã hội.

1.2.1.1.1. Các khoản tiền gửi của khách hàng.

- **Tiền gửi tiết kiệm của dân cư:** Đây là một trong những khoản tiền lớn của Ngân hàng. Thông thường người gửi tiết kiệm nhận được một cuốn sổ nhỏ trong đó nhân viên Ngân hàng xác định toàn bộ số tiền rút ra, gửi thêm, số tiền lãi. Khách hàng ở đây là tất cả dân cư có khoản tiền nhàn rỗi tạm thời chưa có nhu cầu sử dụng, có thể gửi vào Ngân hàng.

- **Tiền ký gửi:** Đây là những khoản tiền mà khách hàng đem ký gửi vào Ngân hàng. Việc sử dụng những khoản tiền ký gửi được thực hiện theo những thỏa thuận giữa khách hàng và Ngân hàng. Lịch sử phát triển của Ngân hàng cho thấy rằng hình thức ban đầu của hoạt động Ngân hàng là việc khách hàng nhờ bảo quản những đồng tiền vàng. Trong trường hợp này, người chủ phải đảm bảo trả lại chính những đồng tiền mà họ được chuyển giao và bảo quản. Như vậy, người chủ không thể tiến hành các nghiệp vụ cho vay đối với những đồng tiền nhận bảo quản đó và không thể thu lợi nhuận để trả lợi tức cho người gửi tiền. Cùng với sự phát triển của xã hội tạo điều kiện cho người bảo quản có thể sử dụng những đồng tiền đó bởi vì người gửi tiền không yêu cầu phải trả lại chính những đồng tiền họ gửi mà chỉ yêu cầu trả lại tổng số tiền mà họ đã gửi. Khi đó mới xuất hiện việc sử dụng số tiền vay mượn đó để cấp tín dụng thu lợi tức và trả lãi cho người gửi tiền.

1.2.1.1.2. Vốn vay của các TCTD.

Các NHTM có thể thu hút vốn bằng cách vay ở các TCTD. Đối với những Ngân hàng ở các nước phát triển có quan hệ rộng khắp thì nguồn vốn này là một nguồn vốn vay thường xuyên và khá quan trọng. Nguồn vốn vay mượn này đã trở thành một nguồn vốn quan trọng hơn đối với các Ngân hàng trong những năm qua. Trong hoạt động quan hệ quốc tế, việc vay mượn từ các TCTD quốc tế cũng cung cấp cho Ngân hàng những nguồn vốn quan trọng. Tuy nhiên đối với các quốc gia đang phát triển, các NHTM có quan hệ quốc tế hạn hẹp, do đó việc thu hút những nguồn vốn này còn nhiều hạn chế và thường được huy động theo các chương trình dự án quốc tế.

1.2.1.2. Nguồn vốn vay từ NHTW.

NHTW cấp tín dụng cho các NHTM dưới nhiều hình thức như: cho vay, mua bán, chiết khấu, tái chiết khấu đối với các giấy tờ có giá của NHTM. Vốn hình thành từ nguồn này đảm bảo khả năng thanh toán của NHTM.

1.2.1.3. Nguồn vốn điều hòa trong hệ thống.

Các NHTM có nhiều Chi nhánh nằm trên các địa bàn khác nhau nên luôn luôn xuất hiện tình trạng thừa vốn hoặc thiếu vốn đối với các Chi nhánh trong cùng một hệ thống. Sở dĩ xuất hiện tình trạng này là do trên mỗi đại bàn thì có những điều kiện kinh tế - xã hội khác nhau do đó có tác động mạnh mẽ đến nguồn vốn và khả năng sử dụng vốn của từng Chi nhánh. Để giải quyết tình trạng này các NHTM hoặc các sở tài chính sẽ thực hiện việc điều hòa nguồn vốn trong hệ thống. Chính vì vậy nguồn vốn điều hòa trong hệ thống cũng là một nguồn vốn khá quan trọng, nó giúp cho Ngân hàng có thể mở rộng được hoạt động trên thị trường và làm tăng lợi nhuận của Ngân hàng.

1.2.2. Sử dụng và khai thác nguồn vốn.

1.2.2.1. Hoạt động cho vay.

Hướng cơ bản trong sử dụng và khai thác các nguồn vốn của NHTM là cho vay.

1.2.2.1.1. Căn cứ theo hình thức bảo đảm.

➤ Cho vay có bảo đảm: Là biểu hiện việc cho vay có cầm giữ các vật thể chấp cụ thể nào đó như: bất động sản, máy móc, cổ phiếu... nhằm tạo điều kiện để Ngân hàng giảm bớt rủi ro, mất mát trong trường hợp người vay không muốn hoặc không thể trả nợ khi đến hạn.

➤ Cho vay không bảo đảm: là biểu hiện việc cho vay mà không cần cầm giữ các vật thể chấp được áp dụng cho những công ty có danh tiếng trên thị trường, có cách quản lý hiệu quả, có lợi nhuận ổn định và tình hình tài chính vững mạnh; hay những cá nhân có nhà riêng, công việc ổn định, hoạt động trong các công sở.

1.2.2.1.2. Căn cứ theo phương thức hoàn trả.

➤ Cho vay hoàn trả một lần: là những khoản cho vay thẳng, người vay trả vốn một lần vào thời gian đáo hạn cuối cùng. Những khoản lãi có thể được trả vào những thời điểm khác nhau hoặc trả khi đáo hạn. Thường là những khoản vay ngắn hạn.

➤ Cho vay hoàn trả nhiều lần: là việc hoàn trả theo theo nguyên tắc trả dần trong suốt kỳ hạn thực hiện hợp đồng.

1.2.2.1.3. Căn cứ theo kỳ hạn.

➤ Cho vay ngắn hạn: là những khoản cho vay có kỳ hạn nhỏ hơn 1 năm. Những khoản cho vay ngắn hạn thường được cho vay trong việc tài trợ mang tính thời vụ về vốn luân chuyển và tài trợ cho các hoạt động sản xuất kinh doanh.

➤ Cho vay trung hạn: là những khoản cho vay có kỳ hạn từ 1 năm đến 5 năm.

➤ Cho vay dài hạn: là những khoản vay có kỳ hạn lớn hơn 5 năm, nhằm đầu tư vào các dự án lớn...

Ngoài cách căn cứ như trên, người ta còn căn cứ theo thành phần kinh tế, mục đích sử dụng,...

1.2.2.2. Hoạt động đầu tư.

Hoạt động đầu tư hay còn gọi là hoạt động chứng khoán giúp NHTM sử dụng và khai thác tối đa các nguồn vốn đã huy động. Đồng thời, nó cũng mang lại nguồn thu nhập quan trọng cho NHTM. NHTM có thể đầu tư vốn mua chứng khoán ngắn hạn của Chính phủ. Những chứng khoán này vừa mang lại thu nhập cho NHTM, vừa góp phần vào việc cân bằng thu chi Ngân sách nhà nước thường xuyên, đồng thời góp phần điều hòa lưu thông tiền tệ trong nền kinh tế quốc dân. NHTM còn được phép đầu tư vốn để mua cổ phiếu và trái phiếu của các DN. Khoản đầu tư này chiếm trong khoảng 15%.

1.2.2.3. Hoạt động ngân quỹ.

Là hoạt động phục vụ cho việc chi trả đối với khách hàng. Nó bao gồm nghiệp vụ quỹ tiền mặt, tiền gửi ở các Ngân hàng khác và ở NHTW, tiền trong quá trình thu nhận, và cũng có thể bao gồm cả nghiệp vụ về chứng khoán ngắn hạn.

- Quỹ tiền mặt bao gồm tiền giấy và tiền đúc được sử dụng để chi trả cho khách hàng. Quỹ tiền mặt lớn hay nhỏ phụ thuộc chủ yếu vào quy mô Ngân hàng, mối quan hệ giữa thanh toán tiền mặt và chuyển khoản, tính thời vụ của các khoản chi tiền mặt.

- Tiền gửi của NHTM ở NHTW bao gồm: tiền gửi dự trữ bắt buộc và tiền gửi thanh toán.

+ Dự trữ bắt buộc là số tiền mà NHNN yêu cầu các NHTM phải thường xuyên duy trì theo một tỷ lệ nhất định trên tổng số tiền huy động được. Tỷ lệ dự trữ bắt buộc phụ thuộc vào chính sách tiền tệ của NHNN trong từng thời kỳ nhất định. Khoản dự trữ này ảnh hưởng đến khả năng thanh toán cũng như chi phí của NHTM.

+ Dự trữ thanh toán để đảm bảo cho nhu cầu thanh toán trong quan hệ giao dịch giữa các Ngân hàng. Số tiền gửi thanh toán này được gửi tại NHNN nhằm để thực hiện các khoản thanh toán bù trừ giữa các NHTM với nhau trong quá trình tổ chức thanh toán cho khách hàng của họ.

- Tiền gửi ở các Ngân hàng khác phục vụ cho việc chi trả theo yêu cầu của khách hàng, của NHTM này qua một NHTM khác.

1.2.2.4. Tài sản cố khác.

Bao gồm tài sản cố định như: cơ sở hạ tầng, các trang thiết bị phục vụ cho hoạt động của Ngân hàng. Nếu như đối với các xí nghiệp sản xuất, tài sản cố định (máy móc, thiết bị, nhà xưởng) chiếm một tỷ trọng rất lớn trong toàn bộ vốn, thì đối với các NHTM, tài sản cố định chiếm một tỷ lệ nhỏ trong khoảng 10% trong tài sản cố.

1.2.3. Các hoạt động trung gian.

Bao gồm hoạt động thanh toán, chuyển tiền, mở L/C, quản lý tài sản cho khách hàng, hoạt động cung cấp thông tin về đầu tư, tư vấn kinh doanh, quản trị DN... . Các nghiệp vụ này được thực hiện theo sự ủy nhiệm của khách hàng trên cơ sở khách hàng có tài khoản thanh toán tại Ngân hàng. Các hoạt động trung gian này không phải đem lại nguồn thu nhập chủ yếu cho NHTM nhưng nó có ý nghĩa quan trọng trong việc mở rộng hoạt động huy động và sử dụng nguồn vốn, đồng thời đa dạng hóa hoạt động, giảm bớt rủi ro và tăng khả năng cạnh tranh và thu nhập cho Ngân hàng cũng như đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng của khách hàng.

1.3. Hiệu quả sử dụng vốn của Ngân hàng thương mại.

1.3.1. Khái niệm.

Hiệu quả sử dụng vốn của Ngân hàng thể hiện ở chỗ Ngân hàng sử dụng các nguồn vốn huy động được đem cho vay một cách hiệu quả nhất, không để xảy ra tình trạng ứ đọng vốn.

1.3.2. Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng vốn.

Đối với các NHTM, cho vay có vai trò quan trọng trong quá trình phát triển, mở rộng phạm vi kinh doanh, tăng trưởng nguồn vốn và đạt được mục tiêu lợi nhuận của Ngân hàng. Việc đánh giá hiệu quả của hoạt động này được phân tích qua hai chỉ tiêu:

1.3.2.1. Quy mô cho vay.

1.3.2.1.1. Doanh số cho vay.

Là chỉ tiêu cơ bản khi đánh giá một cách khái quát có hệ thống đối với những khoản vay tại một thời điểm. Đây là chỉ tiêu cho biết khả năng luân chuyển sử dụng vốn của một Ngân hàng, quy mô đầu tư và cấp vốn tín dụng của Ngân hàng đó đối với nền kinh tế quốc dân trong một thời kỳ.

1.3.2.1.2. Dư nợ tín dụng đối với nền kinh tế.

Là chỉ tiêu phản ánh vốn đầu tư hiện đang còn lại tại một thời điểm của Ngân hàng mà Ngân hàng đã cho vay chưa thu về. Đồng thời chỉ tiêu này cũng phản ánh mối quan hệ với doanh số cho vay với khả năng đáp ứng nguồn vốn của các NHTM đối với những nhu cầu sử dụng vốn trong nền kinh tế. Dư nợ càng lớn phản ánh khả năng mở rộng cho vay của Ngân hàng càng lớn, dư nợ thấp chứng tỏ khả năng cho vay của Ngân hàng không được mở rộng, kém chất lượng.

$$\text{Dư nợ cuối kỳ} = \text{Dư nợ đầu kỳ} + \text{Doanh số cho vay} - \text{Doanh số thu nợ}$$

1.3.2.1.3. Doanh số thu nợ.

Là chỉ tiêu phản ánh lượng vốn thực tế mà người vay đã trả cho Ngân hàng khi đến thời hạn đã thỏa thuận trong hợp đồng, nó được tính bằng cách cộng dồn các khoản thu nợ trong một thời kỳ nhất định. Doanh số thu nợ càng lớn và tăng so với tổng cho vay chứng tỏ cho vay của Ngân hàng càng ngày càng tốt.

1.3.2.2. Chất lượng cho vay, hiệu quả sử dụng vốn.

1.3.2.2.1. Hiệu suất sử dụng vốn trong hoạt động cho vay.

Chỉ tiêu này phản ánh Ngân hàng cho vay được bao nhiêu so với nguồn vốn huy động, nó còn nói lên hiệu quả sử dụng vốn huy động của Ngân hàng, thể hiện Ngân hàng đã chủ động trong việc tích cực tạo lợi nhuận từ nguồn vốn huy động hay chưa.

Nếu chỉ tiêu này lớn hơn 1 thì Ngân hàng chưa thực hiện tốt việc huy động vốn, vốn huy động tham gia vào cho vay ít, khả năng huy động vốn của Ngân hàng chưa tốt, nếu chỉ tiêu này nhỏ hơn 1 thì Ngân hàng huy động được nguồn vốn dồi dào, đảm bảo cho hoạt động cho vay, ngoài ra có thể sử dụng cho hoạt động đầu tư khác. Chỉ tiêu này bằng 1, cho thấy vốn huy động được đủ cho hoạt động cho vay.

$$\text{Hiệu suất sử dụng vốn} = \frac{\text{Tổng dư nợ}}{\text{Tổng nguồn vốn}} \times 100\%$$

1.3.2.2.2 Hiệu quả sử dụng vốn.

Chỉ tiêu này cho biết, thu nhập mà Ngân hàng thu được từ việc cho vay đạt bao nhiêu lần so với chi phí mà Ngân hàng đã bỏ ra. Chỉ tiêu này lớn hơn 1 cho thấy được hiệu quả của việc sử dụng vốn cho vay là rất tốt, nhỏ hơn 1 nghĩa là hoạt động cho vay chưa cao.

$$\text{Hiệu quả sử dụng vốn} = \frac{\text{Thu nhập lãi cho vay}}{\text{Chi phí lãi tiền huy động}} \times 100\%$$

1.3.2.2.3. Tỷ lệ nợ quá hạn.

Là chỉ tiêu quan trọng trong việc đánh giá chất lượng hoạt động sử dụng vốn của Ngân hàng ở một thời điểm nhất định. Nợ quá hạn là hiện tượng phát sinh từ mối quan hệ cho vay không hoàn hảo khi người đi vay không thực hiện được nghĩa vụ trả nợ của mình cho Ngân hàng đúng hạn.

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

Nợ quá hạn là điều mà các Ngân hàng không mong muốn, trên thực tế, các NHTM luôn cố gắng giảm đến mức thấp nhất tỷ lệ nợ quá hạn và theo thông lệ quốc tế tỷ lệ này dưới 5% được coi là có thể chấp nhận được. Tỷ lệ nợ quá hạn thấp biểu hiện chất lượng cho vay tại Ngân hàng cao, độ an toàn của Ngân hàng cao. Ngược lại, tỷ lệ nợ quá hạn cao biểu hiện chất lượng cho vay thấp, rủi ro trong hoạt động cho vay cao, Ngân hàng càng gặp khó khăn trong kinh doanh vì có nguy cơ mất vốn và khả năng thanh toán.

1.3.2.2.4. Vòng quay vốn.

Đây là chỉ tiêu thường được các NHTM tính toán hàng năm để đánh giá khả năng tổ chức quản lý vốn cho vay và hiệu quả cho vay trong việc đáp ứng nhu cầu của khách hàng.

$$\text{Vòng quay vốn} = \frac{\text{Doanh số thu nợ}}{\text{Dư nợ bình quân}}$$

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

Hệ số này phản ánh số vòng chu chuyển của vốn cho vay. Vòng quay vốn cho vay càng cao chứng tỏ nguồn vốn vay của Ngân hàng đã luân chuyển nhanh, tham gia vào nhiều chu kỳ sản xuất và lưu thông hàng hóa. Với một số vốn nhất định, nhưng do vòng quay vốn cho vay nhanh nên Ngân hàng đã đáp ứng được nhu cầu vay vốn của DN, mặt khác Ngân hàng có vốn để tiếp tục đầu tư vào lĩnh

vực khác. Như vậy, hệ số này càng tăng phản ánh tình hình quản lý vốn cho vay càng tốt, hiệu quả cho vay cao.

1.3.2.2.5. Chỉ tiêu phản ánh nợ xấu (nợ dưới tiêu chuẩn, nợ nghi ngờ và nợ có khả năng mất vốn).

Đây là khoản vốn lúc này không còn rủi ro nữa, mà đã mang lại thiệt hại cho Ngân hàng. Tỷ lệ này cao chứng tỏ chất lượng cho vay là rất thấp.

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

1.3.3. Vai trò của sử dụng vốn đối với quá trình phát triển kinh tế xã hội và hoạt động kinh doanh của Ngân hàng.

1.3.3.1. Sử dụng vốn đối với quá trình phát triển kinh tế xã hội.

Như đã trình bày ở trên, hoạt động sử dụng vốn cho sự nghiệp kinh tế xã hội đất nước là rất quan trọng. Khi DN trong tình trạng thiếu vốn, Ngân hàng đã là cầu nối để DN được vay vốn, đảm bảo cho quá trình sản xuất được tiến hành bình thường, đảm bảo thời gian cho những hợp đồng, tránh cho DN những tổn thất nặng nề. Đồng thời cũng tạo điều kiện tăng việc làm, nâng cao đời sống người dân... góp phần phát triển kinh tế xã hội.

1.3.3.2. Sử dụng vốn đối với hoạt động kinh doanh của NHTM.

Khi Ngân hàng huy động được vốn từ dân cư, TCKT... thì Ngân hàng phải sử dụng nguồn vốn đó để tiến hành hoạt động kinh doanh cho mình. Việc sử dụng vốn không những giúp DN, cá nhân có vốn kịp thời mà còn giúp Ngân hàng tránh tình trạng ứ đọng vốn, mang lại lợi nhuận cho Ngân hàng đồng thời cũng giúp cho Ngân hàng hoạt động tốt và phát triển hơn.

Tóm lại hoạt động sử dụng vốn có vai trò quan trọng trong việc cung cấp vốn cho đầu tư phát triển của nền kinh tế, mặt khác hoạt động này cũng góp phần cho việc hoạt động của Ngân hàng, các DN và các dự án đầu tư hiệu quả hơn. Bởi khi tài trợ vốn cho các DN và các sự án, Ngân hàng đã thực hiện rất kỹ khâu thẩm định quản lý vốn vay để đảm bảo cho dự án hoạt động hiệu quả.

1.3.4. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng vốn.

1.3.4.1. Nhân tố chủ quan.

Trong thực tế quá trình hoạt động của Ngân hàng, chúng ta thấy trong cùng một thời gian, cùng một thị trường nhưng có những Ngân hàng chất lượng cao, tổn thất ít. Nhưng cũng có những Ngân hàng gặp nhiều khó khăn, tổn thất

cho vay lớn. Như vậy nhân tố cơ bản quyết định đến chất lượng cho vay chủ yếu ngay bên trong Ngân hàng. Chúng ta xem xét một số nhân tố sau:

1.3.4.1.1. Công tác thẩm định dự án vay vốn.

Thẩm định là một khâu quan trọng nhất trong quy trình cho các dự án đầu tư của Ngân hàng. Làm tốt công tác thẩm định sẽ góp phần quyết định trong việc nâng cao hiệu quả sử dụng vốn vay, giảm rủi ro của Ngân hàng, góp phần thúc đẩy sản xuất phát triển. Công tác thẩm định chính là xem xét, đánh giá các yếu tố về tư cách pháp lý của người vay, năng lực tài chính của người vay, và xem xét tính khả thi của dự án vay vốn. Qua đó Ngân hàng có được những nét cơ bản về khách hàng vay vốn và dự án vay vốn. Từ đó có được kết quả để quyết định cho vay và nâng cao được hiệu quả vay vốn...

Công tác thẩm định dự án vay vốn đầu tư phát triển của Ngân hàng tập trung vào các vấn đề sau: tư cách pháp lý của đơn vị vay vốn, tình hình tài chính của DN vay vốn, khả năng thanh toán các nghĩa vụ tài chính...

1.3.4.1.2. Công tác quản lý vốn sau khi cho vay.

Thẩm định là khâu đầu tiên nhằm phân tích, đánh giá được đơn vị vay vốn, hiệu quả kinh tế của các dự án vay vốn, khả năng trả nợ. Với mục tiêu của tài trợ là số tiền cho vay phát huy được hiệu quả, khách hàng trả được nợ cho Ngân hàng có đạt được hay không lại phụ thuộc vào quá trình sử dụng vốn có đúng mục đích ban đầu, đúng quy định hay không? Do đó trách nhiệm của Ngân hàng không chỉ dừng ở việc ký kết hợp đồng mà phải có trách nhiệm theo dõi, quản lý món vay trong suốt thời gian khách hàng sử dụng vốn của Ngân hàng. Nếu sau khi cho vay, Ngân hàng không theo dõi quản lý món vay thì trong thời gian dài khách hàng sử dụng vốn thực hiện dự án sẽ không thể chắc chắn khoản tiền vay đó đã sử dụng đúng mục đích. Do vậy, việc quản lý món vay không chỉ giúp Ngân hàng bảo toàn vốn, có lợi nhuận mà còn giúp đơn vị vay vốn tránh được những rủi ro đáng tiếc. Chính việc quản lý thường xuyên, chặt chẽ món vay sẽ giúp cho Ngân hàng phát hiện ra những sai sót trong quá trình vận hành và quản lý dự án đó. Từ đó Ngân hàng sẽ tư vấn cho DN, cùng với DN tháo gỡ những khó khăn để hạn chế tối đa tình huống không tốt xảy ra.

1.3.4.1.3. Nguồn vốn huy động.

Đầu tư vốn tín dụng là nhu cầu khách quan của nền kinh tế. Nguồn vốn để cho vay đầu tư của mỗi Ngân hàng có thể từ các nguồn khác nhau nhưng có thể nói nguồn vốn huy động là một trong những nguồn vốn quan trọng nhất. Để tiến hành hoạt động cho vay thì điều trước tiên là phải có nguồn vốn, do vậy hoạt

động cho vay vốn phụ thuộc vào nguồn vốn huy động. Nếu trong cơ cấu có nguồn vốn có thời gian dài cao thì trong cơ cấu sẽ cho vay có nguồn vốn cho vay có thời gian dài cho đầu tư phát triển ổn định. Ngân hàng có thể chủ động hơn về kỳ hạn cho vay, việc thực hiện rút vốn theo lịch trình được thực hiện đúng tiến độ, Ngân hàng chủ động chi trả các khoản tiền gửi của khách hàng, vốn ngắn hạn với một tỷ lệ nhất định có thể cho vay dài hạn.

1.3.4.1.4. Ảnh hưởng của lãi suất cho vay.

Chính sách lãi suất là đòn bẩy kinh tế, khuyến khích sự phát triển chung của nền kinh tế, đồng thời phải là công cụ đấu tranh chống cho vay nặng lãi và hạn chế những tiêu cực trong hoạt động cho vay. Chức năng cơ bản của Ngân hàng là nhận tiền gửi của khách hàng và cho khách hàng vay vốn. Mặc dù các dịch vụ kinh doanh mà Ngân hàng cung cấp cho khách hàng rất đa dạng những rõ ràng hoạt động kinh doanh chính của Ngân hàng vẫn là những hoạt động với vai trò như một trung gian tài chính, thanh toán lãi suất cho phần tiền gửi của khách hàng và tính lãi suất đối với những khoản tiền cho khách hàng vay.

Với lãi suất cho vay quá cao tạo ra sự ngưng đọng vốn do DN không chịu được mức chi phí cao, do đó sẽ xảy ra hiện tượng ứ đọng vốn ở Ngân hàng. Trong khi đó Ngân hàng vẫn phải trả lãi cho những khoản tiền gửi, những khoản đi vay của mình. Lãi suất cho vay quá thấp, xảy ra hiện tượng nhu cầu về các khoản vay của các DN, hộ gia đình trở nên tăng. Khi đó Ngân hàng phải tăng cường các hình thức huy động vốn, “đi vay để cho vay” để đáp ứng được phần nào nhu cầu vay vốn trên. Lúc đó khả năng thanh toán của Ngân hàng sẽ không thể đáp ứng, có thể mất đi độ tín nhiệm của khách hàng với Ngân hàng.

1.3.4.1.5. Nhân tố con người.

Bất cứ một khâu công việc nào trong hoạt động của Ngân hàng nói chung và các hoạt động sử dụng vốn nói riêng cho đầu tư phát triển của Ngân hàng đều do con người thực hiện, con người đưa ra và quyết định. Con người chính là chủ thể của mọi hoạt động. Mọi quyết định về đường lối, chính sách về hoạt động kinh doanh của Ngân hàng, việc thu thập thông tin, xử lý thông tin, quyết định cho vay, quản lý món vay, tiến hành thu nợ đều do con người đảm nhiệm. Do vậy, chất lượng sản phẩm trước tiên sẽ phụ thuộc vào người làm nó. Hoạt động sử dụng vốn cho đầu tư phát triển của Ngân hàng cũng không nằm ngoài lệ.

1.3.4.1.6. Khách hàng sử dụng vốn.

Một khi người vay vốn hoạt động sản xuất không hiệu quả, sản phẩm sản xuất ra không tiêu thụ được, kinh doanh không có lãi, tình trạng thua lỗ sẽ là

một nguyên nhân trực tiếp ảnh hưởng để các khoản cho vay không được thực hiện đúng và đủ. Thành công của khách hàng cũng chính là thành công của Ngân hàng. Như vậy, chất lượng của hoạt động sử dụng vốn cho đầu tư phát triển không chỉ phụ thuộc vào bản thân Ngân hàng mà nó còn phụ thuộc vào khách hàng vay vốn.

1.3.4.2. Nhân tố khách quan.

Ngoài những nhân tố trên, hoạt động sử dụng vốn của Ngân hàng còn chịu tác động của các yếu tố: chính sách kinh tế vĩ mô, những biến động về thị trường, điều kiện tự nhiên, môi trường pháp lý, sự ổn định của chính trị trong nước...

CHƯƠNG 2**THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG
THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN ĐÔNG Á – CHI NHÁNH HẢI PHÒNG****2.1. Khái quát về Ngân hàng thương mại cổ phần Đông Á – Chi nhánh Hải Phòng.****2.1.1. Quá trình phát triển.**

Thành phố cảng Hải Phòng là một trong những thành phố lớn trực thuộc Trung ương có bề dày lịch sử phát triển lâu dài. Sự phát triển kinh tế dẫn đến một nhu cầu tất yếu tài chính, các công ty, xí nghiệp sản xuất kinh doanh trong mọi lĩnh vực là cơ sở để mở rộng hệ thống Ngân hàng. Với những điều kiện đó, ngày 1/7/2005, Ngân hàng Đông Á – Chi nhánh Hải Phòng chính thức được thành lập.

Ngân hàng Đông Á – Chi nhánh Hải Phòng là một Ngân hàng hoạt động trong lĩnh vực tiền tệ tín dụng, dịch vụ Ngân hàng, thông qua hoạt động này Ngân hàng tăng cường tích lũy vốn để mở rộng đầu tư cùng các đơn vị kinh tế thuộc mọi thành phần, tích lũy sản xuất lưu thông hàng hóa, tạo công ăn việc làm, góp phần ổn định lưu thông tiền tệ và thực hiện sự nghiệp công nghiệp hóa – hiện đại hóa đất nước.

Để mở rộng thị phần, tăng cường hoạt động huy động vốn, mở rộng tín dụng, tạo lòng tin trong khách hàng, tăng thu nhập cho Ngân hàng và nâng cao khả năng cạnh tranh trên địa bàn, ngoài Chi nhánh chính ở Tô Hiệu, còn có phòng giao dịch Hồng Bàng, Kiến An, Thủy Nguyên, Ngô Quyền...

Địa chỉ: 262 Tô Hiệu, Phường Hồ Nam, Quận Lê Chân, Thành phố Hải Phòng.

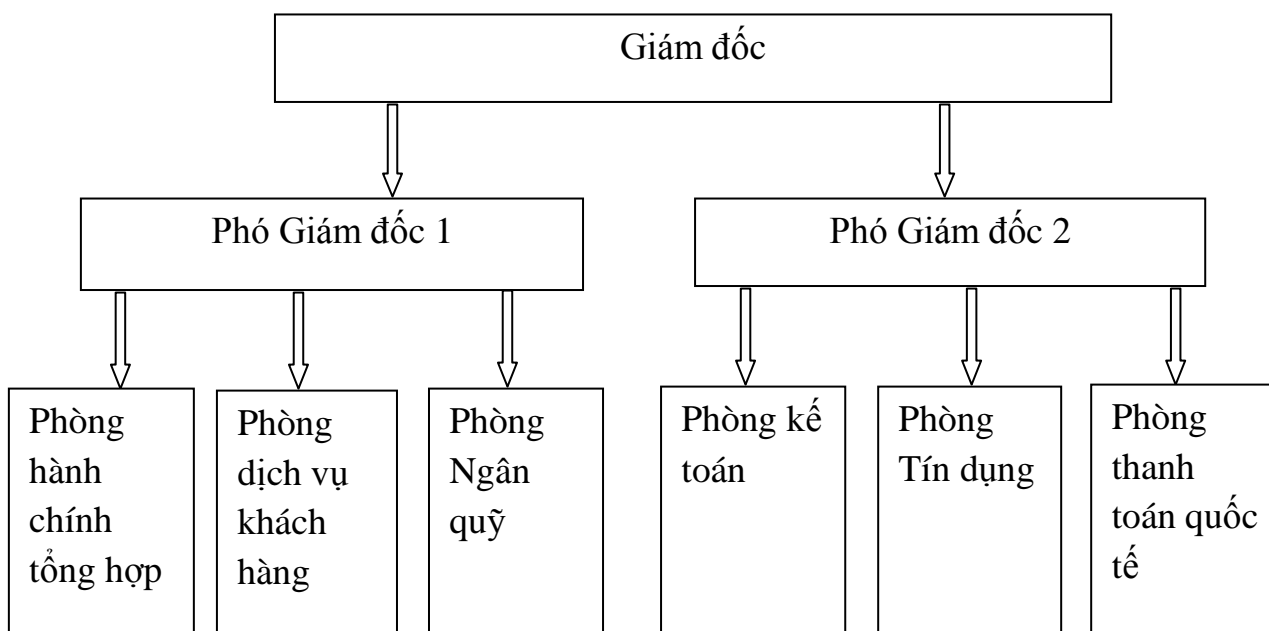
Điện thoại: (84 – 31) 5655997

Fax: (84 – 31) 3655742

Swift: EACBVNVX www.dongabank.com

Website: www.dongabank.com.vn

2.1.2. Sơ đồ cơ cấu tổ chức và nhiệm vụ của các phòng ban Ngân hàng Đông Á – Chi nhánh Hải Phòng.



Sơ đồ 1: Sơ đồ cơ cấu tổ chức quản lý tại Ngân hàng Đông Á – Hải Phòng.

(Nguồn: Phòng Hành chính tổng hợp Ngân hàng Đông Á Hải Phòng năm 2014).

2.1.2.1. Giám đốc.

- Là người trực tiếp điều hành và chịu trách nhiệm về mọi hoạt động kinh doanh của Ngân hàng.

- Tiếp nhận và hướng dẫn cán bộ, nhân viên của Ngân hàng về những nhiệm vụ của cấp trên bàn giao.

- Có quyền quyết định sắp xếp, bổ nhiệm, khen thưởng, kỷ luật cán bộ nhân viên của Ngân hàng.

2.1.2.2. Phó Giám đốc.

- Bao gồm 2 Phó Giám đốc phụ trách lĩnh vực riêng.

- Thay mặt Giám đốc điều hành công việc khi Giám đốc vắng mặt và báo cáo lại kết quả khi Giám đốc có mặt tại đơn vị.

- Giúp Giám đốc chỉ đạo điều hành một số nghiệp vụ do Giám đốc phân công phụ trách và chịu trách nhiệm về quyết định của mình.

2.1.2.3. Phòng dịch vụ khách hàng.

- Thực hiện việc huy động vốn ngắn hạn, trung hạn và dài hạn từ các cá nhân, tổ chức (trừ các TCTD và định chế tài chính) bằng đồng Việt Nam và ngoại tệ; giới thiệu tư vấn cho khách hàng các sản phẩm của Ngân hàng.

- Thực hiện cung cấp các dịch vụ tài khoản, dịch vụ thanh toán trong nước cho khách hàng và dịch vụ thanh toán theo yêu cầu của các đơn vị kinh doanh (giải ngân, thu nợ, thu lãi cho vay, liên Ngân hàng nội bộ...)

- Thực hiện thu trả đối với các sản phẩm dịch vụ Ngân hàng, cung cấp dịch vụ chuyển tiền quốc tế và mua bán ngoại tệ.

- Thực hiện nghiệp vụ chiết khấu, cầm cố giấy tờ có giá theo quy định của Ngân hàng trong trường hợp được giao.

- Xây dựng và tổ chức thực hiện các chính sách về khuyến mại khách hàng, giá cả dịch vụ và phương án huy động vốn.

- Thực hiện việc lập kế hoạch và báo cáo nghiệp vụ dịch vụ Ngân hàng của Chi nhánh.

- Cập nhật, quản lý và lưu trữ hồ sơ nghiệp vụ thuộc lĩnh vực hoạt động của phòng.

2.1.2.4. Phòng Tín dụng.

2.1.2.4.1. Nhiệm vụ phát triển Khách hàng, thẩm định và quản lý Tín dụng.

- Thực hiện các nghiệp vụ cho vay ngắn hạn, trung hạn và dài hạn đối với khách hàng bao gồm: tiếp thị phát triển khách hàng, thu thập thông tin (tài chính và phi tài chính), lập tờ trình thẩm định, hoàn thiện hồ sơ, giải ngân khoản vay.

- Thực hiện các nghiệp vụ bảo lãnh, bao thanh toán, chiết khấu và các nghiệp vụ cấp tín dụng và tài trợ thương mại cho khách hàng.

- Thực hiện quản lý các khoản tín dụng và thu hồi nợ, kể cả các khoản tín dụng có dấu hiệu bất thường và nợ xấu.

- Xây dựng, thẩm định và thực hiện chính sách tín dụng của Ngân hàng đối với từng khách hàng, bảo đảm phù hợp với thị trường tín dụng trên địa bàn.

- Giới thiệu, tư vấn cho khách hàng về các sản phẩm, dịch vụ của Ngân hàng và bán chéo các sản phẩm, dịch vụ của Ngân hàng cho khách hàng.

- Thực hiện việc lập kế hoạch tín dụng của Chi nhánh.

2.1.2.4.2. Nhiệm vụ kiểm soát và hỗ trợ tín dụng (do tổ kiểm soát và hỗ trợ tín dụng thực hiện).

- Thực hiện việc công chứng, đăng ký và thông báo các giao dịch bảo đảm tiền vay và các bảo đảm cấp tín dụng khác.

- Hoàn thiện hồ sơ pháp lý trước khi giải Ngân, phát hành thư bảo lãnh, bảo đảm tính tuân thủ về hồ sơ pháp lý cho đến khi tất toán khoản tín dụng.

- Quản lý việc định giá tài sản bảo đảm tiền vay, đánh giá tài sản đảm bảo tiền vay cho toàn bộ hoặc từng phần dư nợ theo định kỳ hoặc đột xuất.

- Thông báo cho khách hàng và cán bộ tín dụng về việc đến hạn của các khoản nợ, mua bảo hiểm và các thời hạn khác liên quan đến khoản nợ.
- Thực hiện các biện pháp xử lý, thu hồi nợ xấu và nợ đã sử dụng dự phòng đối với các khoản nợ được giao xử lý.
- Tổng hợp và đề xuất việc phân loại tài sản “Có”, trích lập và sử dụng dự phòng, xóa nợ, khoan nợ, miễn giảm lãi, tạm dừng tính lãi, mua bán nợ, xử lý tài sản bảo đảm tiền vay, xử lý trách nhiệm của các cá nhân liên quan.
- Cập nhật, quản lý, lưu trữ hồ sơ tín dụng và hồ sơ nghiệp vụ thuộc lĩnh vực hoạt động của phòng.

2.1.2.5. Phòng kế toán.

- Thực hiện công việc kế toán tổng hợp, quản lý tài chính và chi tiêu nội bộ.
- Thực hiện tạo lập và kiểm soát các báo cáo kế toán tổng hợp, báo cáo tài chính.
- Tổng hợp kế toán, kiểm soát đối chiếu với báo cáo tổng hợp nghiệp vụ của các phòng nghiệp vụ, bảo đảm cân đối, chính xác và đầy đủ, tập hợp, đóng và lưu trữ các chứng từ nghiệp vụ.
- Cập nhật, quản lý và lưu trữ hồ sơ nghiệp vụ thuộc lĩnh vực hoạt động của phòng.

2.1.2.6. Phòng Hành chính tổng hợp.

- Thực hiện công việc việc lễ tân và soạn thảo văn bản quản lý, điều hành theo chỉ đạo của Giám đốc Chi nhánh.
- Quản lý hồ sơ nhân sự và thực hiện công việc tuyển dụng, đào tạo.
- Quản lý hồ sơ tiền lương và thực hiện các nghiệp vụ về tiền lương, bảo hiểm xã hội và các chế độ khác đối với người lao động; quản lý tài sản, công cụ lao động.
- Thực hiện các báo cáo thống kê và tổng hợp; công việc hành chính, quản trị.
- Tổ chức thực hiện và giám sát việc thực hiện nội quy lao động và văn hóa DN.
- Làm đầu mối duy trì, phát triển thương hiệu và hình ảnh của Ngân hàng tại nơi giao dịch và trên địa bàn được giao.
- Cập nhật quản lý và lưu giữ hồ sơ nghiệp vụ thuộc lĩnh vực hoạt động của phòng.

2.1.2.7. Phòng Ngân quỹ.

- Quản lý và thực hiện các nghiệp vụ tiền tệ - kho quỹ: thu – chi tiền mặt, ngoại tệ tại quỹ; thu – chi tiền mặt VNĐ, ngoại tệ đối với các DN; thu đối với ngoại tệ mặt đối với khách hàng.

- Quản lý, bảo quản tài sản trong kho và thực hiện việc giao nhận, bảo quản, vận chuyển tiền mặt, giấy tờ có giá theo đúng quy định.

- Thực hiện các dịch vụ Ngân quỹ phục vụ khách hàng: bảo quản giấy tờ có giá, tài sản thế chấp và tài sản của khách hàng gửi.

- Hướng dẫn khách hàng về thủ tục giấy tờ và sắp xếp tiền khi giao dịch với Ngân hàng.

- Thực hiện giao nhận và bảo quản tài sản quý giá của khách hàng gửi.

- Kiểm tra, kiểm kê, bàn giao, xử lý thừa thiếu tiền mặt, tài sản quý, giấy tờ có giá trong kho đúng quy định.

- Chủ động điều hòa vốn thanh toán tại Chi nhánh, năng động nhạy bén, đảm bảo cân đối có hiệu quả.

2.1.2.8. Phòng thanh toán quốc tế.

- Thực hiện các nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ như mua bán, chuyển đổi.

- Thực hiện công tác thanh toán quốc tế thông qua mạng SWIFT của Ngân hàng Đông Á, chuyển tiền đi nước ngoài của các khách hàng là tổ chức.

- Thực hiện các nghiệp vụ liên quan đến thanh toán xuất khẩu hàng hóa, dịch vụ.

+ Hàng xuất: thông báo L/C hàng xuất khẩu nhận từ nước ngoài, kiểm tra bộ chứng từ hàng xuất do khách hàng xuất trình, thực hiện gửi chứng từ thuộc L/C hoặc chứng từ nhờ thu hàng xuất đi đòi tiền, hạch toán tiền báo có cho khách hàng.

+ Hàng nhập: nhận hồ sơ mở L/C đã được duyệt từ cán bộ quan hệ khách hàng, thực hiện mở L/C, kiểm tra bộ chứng từ và thanh toán với nước ngoài, thông báo bộ chứng từ nhờ thu nhận từ Ngân hàng nước ngoài và thanh toán với nước ngoài khi khách hàng chấp nhận.

- Quản lý và kiểm tra dấu mẫu chữ ký của các Ngân hàng nước ngoài.

2.2. Kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng Đông Á – Chi nhánh Hải Phòng từ năm 2012 – 2014.**2.2.1. Tình hình huy động vốn.**

Nguồn vốn của Ngân hàng là toàn bộ các dòng tiền mà Ngân hàng tạo lập được từ nhiều hình thức để đầu tư cho vay và đáp ứng các nhu cầu khác trong

hoạt động kinh doanh của Ngân hàng. Trong đó, vốn huy động tiền gửi là nguồn vốn chủ yếu để các NHTM hoạt động, được huy động bằng các hình thức như tiền gửi thanh toán, tiền gửi tiết kiệm, kỳ phiếu, trái phiếu... từ tiền nhàn rỗi nằm trong dân chúng và các tổ chức kinh tế, cũng như Ngân hàng có thể đi vay của các TCTD, NHNN.

Bảng 2.1: Cơ cấu nguồn vốn

Đơn vị tính: Triệu đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014	
	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%
1. Vốn điều lệ	160.000	12	290.000	16,8	310.000	15,5
2. Vốn huy động	1.185.971	88	1.440.619	83,2	1.686.886	84,5
- Vốn huy động tiền gửi	1.181.239	87,8	1.428.953	82,5	1.672.913	83,8
- Vốn vay	4.732	0,2	11.666	0,7	13.973	0,7
4. Tổng Nguồn vốn	1.345.971	100	1.730.619	100	1.996.886	100

(Nguồn: Báo cáo KQHĐKD Ngân hàng Đông Á – Hải Phòng).

Nhìn chung, tổng nguồn vốn của Ngân hàng qua ba năm đều có sự gia tăng đáng kể. Năm 2012, tổng nguồn vốn của Ngân hàng là 1.345.971 triệu đồng, sang năm 2013 tăng lên đến 1.730.619 triệu đồng, tăng 384.648 triệu đồng (tăng 25,6%). Đến năm 2014 tăng lên 1.996.886 triệu đồng, tăng 266.267 triệu đồng (tăng 15,4%) so với năm 2013.

Khoản mục vốn chủ yếu trong tổng nguồn vốn của Ngân hàng, vốn huy động từ tổ chức và dân cư tại địa phương. Năm 2012 vốn huy động chiếm đạt 1.181.239 triệu đồng chiếm 87,8%; năm 2013 đạt 1.428.953 triệu đồng chiếm 82,5% và đến năm 2014 đạt 1.672.913 triệu đồng chiếm 83,8 %. Trong khi đó vốn đi vay chỉ chiếm dưới 1%. Bởi lẽ nguồn vốn đi vay thường chịu chi phí cao hơn so với nguồn vốn huy động. Vì vậy Ngân hàng đã cân nhắc kỹ trong việc đi vay và sử dụng nguồn vốn vay này một cách có hiệu quả. Ngoài ra, vốn điều lệ cũng chiếm tỷ trọng từ 12% - 16% trong tổng nguồn vốn. Vốn điều lệ của Ngân hàng cũng tăng liên tục qua 3 năm.

Vì nguồn vốn huy động tiền gửi chiếm tỷ trọng cao nên để đáp ứng nhu cầu của khách hàng ngày càng đa dạng, Ngân hàng Đông Á đã xây dựng nhiều hình thức tiền gửi tiết kiệm: Nhận lãi tiết kiệm qua thẻ ATM; tiết kiệm cho tương lai; tiết kiệm chấp cánh cho con; tiết kiệm không kỳ hạn VND; ... Đồng thời khuyến khích khách hàng sử dụng sản phẩm dịch vụ của Ngân hàng, thủ tục mở tài khoản tại Ngân hàng ngày càng thuận tiện, nhanh chóng, đơn giản, hạn

chế gây phiền hà và tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng. Dưới đây là tình hình huy động vốn mà Ngân hàng Đông Á – Chi nhánh Hải Phòng đã làm được trong những năm gần đây.

Bảng 2.2: Tình hình huy động vốn*Đơn vị tính: Triệu đồng.*

Chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014		Chênh lệch 2013/2012		Chênh lệch 2014/2013	
	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%
Vốn huy động tiền gửi	1.181.239	100	1.428.953	100	1.672.913	100	247.714	20,9	243.960	17,1
Không kỳ hạn	236.248	20	328.659	23	418.228	25	92.411	39,1	89.569	27,3
Ngắn hạn	354.372	30	442.975	31	535.332	32	88.603	25	92.357	20,1
Trung và dài hạn	590.619	50	657.319	46	719.353	43	66.700	11,3	62.034	9,4

(Nguồn: Báo cáo KQHĐKD của Ngân hàng TMCP Đông Á – Hải Phòng).

Qua bảng số liệu trên ta thấy, nguồn vốn huy động tiền gửi của Ngân hàng liên tục tăng qua các năm. Năm 2014 đạt 1.672.913 triệu đồng so với năm 2013 tăng 243.960 triệu đồng và tăng 17,1%. Năm 2013 đạt 1.428.953 triệu đồng so với năm 2012 tăng 247.714 triệu đồng và tăng 20,9 %. Điều này cho thấy được nguồn vốn mà Ngân hàng huy động được có xu hướng tăng lên rõ rệt để phục vụ cho hoạt động kinh doanh của mình, cũng như thấy được vị thế của Ngân hàng trong ngành.

Đối với loại tiền gửi không kỳ hạn, người gửi vào Ngân hàng không phải mục đích chính là lấy lời mà khi cần sử dụng có thể rút ra nhanh chóng và kịp thời theo mục đích sử dụng. Nguồn vốn huy động không kỳ hạn có xu hướng tăng dần qua các năm. Năm 2014 đạt 418.228 triệu đồng, chiếm 25% trên tổng nguồn vốn, so với năm 2013 tăng 89.569 triệu đồng, tỷ lệ tăng 27,3%. Năm 2013 đạt 328.659 triệu đồng chiếm 23%, so với năm 2012 tăng 57.171 triệu đồng với mức tăng 39,1%. Nguyên nhân là do tiền gửi không kỳ hạn chủ yếu là huy động từ các DN dùng trong hoạt động thanh toán. Điều này chứng tỏ lượng khách hàng DN mở tài khoản và tiền gửi không kỳ hạn nhằm mục đích thanh toán đã ảnh hưởng đáng kể tới nguồn huy động không kỳ hạn của Chi nhánh. Trong năm 2014, Chi nhánh đã mời thêm được gần 30 DN đến mở tài khoản và giao dịch. Mặt khác còn phản ánh mối quan hệ giữa Ngân hàng với các Ngân hàng khác là rất tốt, các dịch vụ thanh toán của Ngân hàng đã phát triển đáp ứng yêu cầu của khách hàng trong thanh toán cùng hệ thống và thông qua các Ngân hàng đối tác. Do đây là nguồn vốn có chi phí rẻ nên Ngân hàng cần phải có nhiều biện pháp khuyến khích các DN, cá nhân mở tài khoản thanh toán tại Ngân hàng; khuyến khích các hoạt động thanh toán qua giao dịch Ngân hàng thay vì thanh toán bằng tiền mặt, khuyến khích trả lương qua tài khoản... Ngoài ra nguồn vốn này tính ổn định không cao, nếu khách hàng rút một khoản lớn thì dễ gây ra rủi ro thanh toán cho Ngân hàng. Vì vậy, Chi nhánh cần chủ động trong việc tính tỷ lệ dự trữ bắt buộc đối với nguồn này để đảm bảo tính chủ động trong hoạt động kinh doanh của mình.

Nguồn vốn huy động ngắn hạn: Năm 2014 đạt 535.332 triệu đồng, chiếm 32% trên tổng nguồn vốn huy động, so với năm 2013 tăng 92.357 triệu đồng, tỷ lệ tăng 20,1%. Năm 2013 đạt 442.975 triệu đồng chiếm 31%, so với năm 2012 tăng 88.603 triệu đồng, với mức tăng 25%. Ta cũng nhận ra rằng nguồn vốn huy động ngắn hạn có xu hướng tăng cả về số lượng và tỷ trọng trong nguồn vốn huy động. Sở dĩ tăng lên là do: năm 2014 là một năm biến động về lãi suất với mức lãi suất huy động không cao dao động từ 4,8% – 7,5%. Do đó tâm lý người dân là sợ tiền mất giá, nên chỉ tập trung vào gửi ngắn hạn. Điều đó làm cho nguồn

vốn huy động trung, dài hạn giảm. Đặc điểm của nguồn vốn ngắn hạn là chi phí thấp đưa lại lợi nhuận cao và khá nhạy cảm với lãi suất, vì thế Chi nhánh cần quản lý chặt chẽ và duy trì tỷ lệ hợp lý đối với nguồn này.

Nguồn huy động trung dài hạn: Năm 2014 đạt 719.353 triệu đồng, chiếm 43% trên tổng nguồn vốn huy động, so với năm 2013 tăng 62.034 triệu đồng, tỷ lệ tăng 9,4%. Năm 2013 đạt 657.319 triệu đồng, chiếm 46% so với năm 2012 tăng 66.700 triệu đồng với mức tăng 11,3%. Nguồn vốn này chiếm tỷ trọng cao trong tổng nguồn vốn huy động và đang có xu hướng giảm dần. Năm 2012 chiếm 50%; năm 2013 chiếm 46%; đến năm 2014 chiếm 43%. Đây là nguồn vốn chính để Chi nhánh tiến hành hoạt động kinh doanh và sử dụng cho hoạt động cho vay trung và dài hạn. Chính vì thế mà Ngân hàng luôn phải chủ động hơn nữa trong việc xác định cơ cấu kỳ hạn tiền gửi, đặc biệt nguồn tiền trung và dài hạn.

2.2.2. Hoạt động thanh toán quốc tế.

Bảng 2.3: Tình hình thanh toán quốc tế

Đơn vị tính: USD.

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
L/C xuất	1.345.690	1.598.050	1.896.000
L/C nhập	30.876.540	36.457.263	56.420.385
D/A	421.894	466.350	442.969
D/P	1.987.396	2.386.388	3.418.780
Chuyển tiền	7.945.381	10.296.000	19.915.902
Tổng cộng	41.576.901	51.204.051	82.094.036

(Nguồn: Báo cáo KQHĐKD của Ngân hàng TMCP Đông Á – Hải Phòng).

Từ bảng trên, ta thấy: Tốc độ tăng về doanh số thanh toán quốc tế của Chi nhánh Hải Phòng trong 3 năm gần đây tăng nhanh. Từ năm 2012 đến năm 2014 tăng từ 41.576.901 USD lên 82.094.036 USD và tăng 39.517.135 USD. Đây thực sự là một con số ấn tượng, nó càng khẳng định hơn nữa sự phát triển đi lên cũng như thế mạnh của Chi nhánh trong lĩnh vực thanh toán quốc tế, tạo niềm tin cho các nhà xuất nhập khẩu khi tham gia hoạt động thương mại quốc tế. Có được kết quả này là sự nỗ lực hết sức to lớn của nhân viên cũng như ban giám đốc, cùng với đó là Ngân hàng Đông Á nói chung cũng như Chi nhánh Hải Phòng nói riêng có hệ thống Ngân hàng đại lý tập trung ở những nước có nền kinh tế phát triển, thủ tục lại đơn giản, nhanh chóng đã thu hút được nhiều khách hàng hơn. Mặc dù trong hoạt động thanh toán quốc tế không có sự đồng đều trong các phương thức sử dụng, nhưng nhìn chung kết quả mà Chi nhánh đạt được cũng đáng được ghi nhận.

2.2.3. Hoạt động kinh doanh ngoại tệ.**Bảng 2.4: Doanh số mua bán ngoại tệ***Đơn vị tính: USD.*

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
Doanh số mua	33.895.000	37.117.000	42.882.000
Doanh số bán	33.807.000	37.106.000	42.864.000
Tổng doanh số mua bán	67.702.000	75.223.000	85.746.000

(Nguồn: Báo cáo KQHĐKD của Ngân hàng TMCP Đông Á – Hải Phòng).

Qua bảng trên ta thấy doanh số mua bán ngoại tệ của Ngân hàng có xu hướng tăng qua các năm. Năm 2012 đạt 67.702.000 USD, năm 2013 đạt 75.223.000 USD, đến năm 2014 đạt 85.746.000 USD. Thông qua nghiệp vụ này, Ngân hàng đã phát triển mạnh các nghiệp vụ khác như thanh toán nhập khẩu, thanh toán phí mậu dịch, kiều hối nhằm thu hút ngày càng nhiều khách đến giao dịch với Ngân hàng Đông Á. Doanh số mua bán ngoại tệ tăng phần lớn là nhờ vào hoạt động thanh toán quốc tế, chi trả kiều hối và một phần là nhờ vào vai trò là Ngân hàng đại lý. Từ vào hoạt động này mà Ngân hàng có được nguồn cung ngoại tệ dồi dào từ việc chuyển đổi ngoại tệ để phục vụ các nhu cầu chi tiêu của Ngân hàng. Hoạt động kinh doanh tiền tệ ở Chi nhánh luôn có lãi do đội ngũ cán bộ nhân viên giỏi chuyên môn nghiệp vụ, hệ thống thông tin của Chi nhánh hiện đại luôn cập nhật với thị trường tiền tệ các nước trong khu vực và Thế giới một cách nhanh và hiệu quả nhất.

2.2.4. Kết quả hoạt động kinh doanh.**Bảng 2.5: Kết quả hoạt động kinh doanh.***Đơn vị tính: Triệu đồng.*

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch 2013/2012		Chênh lệch 2014/2013	
				Số tiền	%	Số tiền	%
Thu nhập	216.763	229.877	329.394	13.114	6,05	99.517	43,3
Chi phí	189.542	201.964	265.104	12.422	6,55	63.140	31,26
Lợi nhuận trước thuế	27.221	27.913	64.290	692	2,54	36.377	130,3
Thuế	5.989	6.141	14.144	152	2,54	8.003	130,3
Lợi nhuận sau thuế	21.232	21.772	50.146	540	2,54	28.374	130,3

(Nguồn: Báo cáo KQHĐKD của Ngân hàng TMCP Đông Á – Hải Phòng).

Hoạt động kinh doanh của Chi nhánh liên tục tăng từ năm 2012 đến năm 2014. Tăng cao nhất là năm 2014, tốc độ tăng lợi nhuận sau thuế là 130,3% so với năm 2013 tức tăng 28.374 triệu đồng. Như vậy, hoạt động của Chi nhánh trong giai đoạn này luôn có lãi, tuy nhiên trong năm 2013 chưa đạt chỉ tiêu do Ban giám đốc đề ra là tăng 20% so với năm 2012, trong khi đó lợi nhuận chỉ tăng có 2,54%. Nhưng đến năm 2014, đã có tín hiệu đáng mừng khi tốc độ tăng đạt tới 130% cho thấy biện pháp quản lý, các chính sách kinh doanh, những nỗ lực của cán bộ công nhân viên Ngân hàng cũng như vị thế của Ngân hàng TMCP Đông Á – Chi nhánh Hải Phòng đang được nâng cao trong khu vực.

2.3. Thực trạng sử dụng vốn tại Ngân hàng Đông Á – Chi nhánh Hải Phòng.

2.3.1. Tình hình sử dụng vốn của Ngân hàng Đông Á – Hải Phòng.

Bảng 2.6: Bảng kết cấu sử dụng vốn

Đơn vị tính: %

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
Dự trữ - Ngân quỹ	7,2	7,4	6
Đầu tư	16,5	14	7
Cho vay	70	72	80
Tài sản có khác	6,3	6,6	7

(Nguồn: Báo cáo KQHĐKD của Ngân hàng Đông Á – Hải Phòng).

Dựa vào bảng trên ta thấy, trong hoạt động sử dụng vốn của Ngân hàng Đông Á – Hải Phòng chủ yếu là hoạt động cho vay. Tỷ trọng cho vay tăng liên tục từ năm 2012 đến năm 2014 và chiếm từ 70% – 80%. Hoạt động đầu tư có xu hướng giảm mạnh từ 16,5% chỉ còn 7%. Các hoạt động dự trữ - ngân quỹ và tài sản có khác của Ngân hàng có xu hướng tăng nhưng chiếm tỷ trọng nhỏ. Việc đầu tư vào cơ sở vật chất, trang thiết bị rất được xem trọng ở Ngân hàng. Điều này mở ra một tương lai phát triển nhanh, mạnh cho Chi nhánh. Cơ sở vật chất khang trang càng củng cố vị thế của Ngân hàng trên thương trường, đồng thời tạo được niềm tin trong khách hàng làm tiền đề cho hoạt động sau này.

Mặt khác, trong hoạt động sử dụng vốn của Ngân hàng, lợi nhuận thu được từ các nguồn cũng là một trong những vấn đề được quan tâm. Mặc dù trong những năm gần đây, Thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng đang đối mặt với tình trạng thách thức đối với sự ổn định và phát triển nền kinh tế cũng như hoạt động kinh doanh của Ngân hàng. Ảnh hưởng của tỷ giá đồng USD tăng cao, lạm phát, lãi suất thả nổi... đã khiến cho không ít Ngân hàng lâm vào tình

trạng khó khăn. Mặc dù vậy, trong những năm qua Chi nhánh đã tập trung mọi nguồn lực, đưa ra các giải pháp phù hợp để tăng thu nhập, cắt giảm những khoản chi phí không cần thiết để đạt mức lợi nhuận cao. Để làm rõ hơn điều này, dưới đây là bảng doanh thu cụ thể mà Chi nhánh đã đạt được trong thời gian qua:

Bảng 2.7: Bảng doanh thu cụ thể

Đơn vị tính: Triệu đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014	
	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%
Thu nhập	216.763	100	229.877	100	329.394	100
1. Lãi cho vay	151.734	70	164.369	71,5	247.046	75
2. Lãi tiền gửi	1.084	0,5	1.372	0,6	1.976	0,6
3. Thu nhập ngoài lãi	63.945	29,5	64.136	27,9	80.372	24,4

(Nguồn: Báo cáo KQHĐKD của Ngân hàng Đông Á – Hải Phòng).

Bảng số liệu đã thể hiện: thu nhập từ việc cho vay chiếm tỷ trọng lớn trong tổng doanh thu của Ngân hàng, chiếm hơn 70%, và có xu hướng tăng từ năm 2012 đến năm 2014, năm 2014 đạt tới 75%. Ngân hàng Đông Á – Hải Phòng là một trong những Ngân hàng ngoài quốc doanh của Thành phố Hải Phòng, với những đặc trưng cơ bản của Ngân hàng ngoài quốc doanh, Ngân hàng Đông Á với những hạn chế khách quan vốn có nên công tác sử dụng vốn chủ yếu là dùng cho hoạt động cho vay, còn các hình thức sử dụng vốn khác như đầu tư góp vốn liên doanh, thu mua cổ phần ... thực hiện còn hạn chế ở Chi nhánh. Vì thực tế trên, khi xem xét hiệu quả sử dụng vốn của Ngân hàng Đông Á – Hải Phòng cũng chính là hiệu quả của việc cho vay.

2.3.2. Tình hình cho vay tại Ngân hàng Đông Á – Hải Phòng.

Hoạt động cho vay của Ngân hàng TMCP Đông Á – Chi nhánh Hải Phòng đa dạng và phong phú, với nhiều loại hình cho vay, đa dạng hóa các ngành kinh tế với các thời hạn khác nhau. Để hiểu rõ hơn về vấn đề này, ta phân tích hoạt động cho vay theo thành phần kinh tế, ngành kinh tế và thời hạn.

2.3.2.1. Doanh số cho vay.

2.3.2.1.1. Doanh số cho vay theo thành phần kinh tế.

Nhằm đa dạng tối đa khách hàng vay vốn của mình, Ngân hàng Đông Á – Hải Phòng luôn mở rộng cho vay đến nhiều thành phần kinh tế để vừa đáp ứng tốt nhu cầu cho vay của mọi thành phần kinh tế, vừa có thể phân tán rủi ro.

Bảng 2.8: Tình hình cho vay theo thành phần kinh tế*Đơn vị tính: Triệu đồng.*

Chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014		Chênh lệch 2013/2012		Chênh lệch 2014/2013	
	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%
Tổng cho vay	984.420	100	1.304.578	100	1.645.834	100	320.158	32,5	341.256	26,2
DNNN	430.136	43,7	525.980	40,35	568.473	34,54	95.844	22,28	42.493	8,08
DNNNN	490.768	49,85	677.524	51,9	912.789	55,46	186.756	38,05	235.265	34,7
Cá nhân	63.516	6,45	101.074	7,75	164.572	10	37.558	59 ,1	63.498	62,8

(Nguồn: Báo cáo KQHĐKD của Ngân hàng Đông Á – Hải Phòng).

Doanh số cho vay của Chi nhánh liên tục tăng trong 3 năm, mức biến động của năm sau cao và luôn lớn hơn so với năm trước đó. Năm 2014 đạt 1.645.834 triệu đồng tăng so với năm 2013 là 341.256 triệu đồng tương ứng với mức tăng 26,2%. Năm 2013 đạt 1.304.578 triệu đồng so với năm 2012 đạt 984.420 triệu đồng thì tăng 320.158 triệu đồng với mức tăng 32,5%. Có sự gia tăng này là do trong năm 2013 và 2014 Chi nhánh có nhiều DN đến tiếp xúc và xin được tài trợ vốn tín dụng đặc biệt là DN vừa và nhỏ trên địa bàn Thành phố. Những con số này nói lên hoạt động cho vay của Chi nhánh là rất tốt, ngày càng được mở rộng về quy mô và hình thức cấp trong đó có nghiệp vụ bảo lãnh rất là quan trọng. Thành công này có được là nhờ chính sách cho vay hợp lý, hiệu quả của công tác tuyên truyền, hoạt động marketing ...

Bảng số liệu cũng cho ta thấy xu hướng cho vay của Chi nhánh đang được mở rộng về phía các DNNN. Từ năm 2012 đến năm 2014 doanh số cho vay đối với các tổ chức trên đều tăng. Tốc độ tăng của các DNNN so với DNNNN và dân cư không nhanh và có xu hướng giảm dần về tỷ trọng. Năm 2012 chiếm 43,7%; năm 2013 chiếm 40,35%; đến năm 2014 chỉ còn chiếm 34,54% so với tổng doanh số cho vay. Năm 2013 tốc độ tăng là 22,28% đến năm 2014 chỉ còn là 8,08%. Doanh số cho vay từ hộ dân cư cũng tăng dần với tốc độ rất nhanh. Năm 2012 chỉ là 63.516 triệu đồng chiếm 6,45% , năm 2013 đạt 101.074 triệu đồng chiếm 7,75% thì đến năm 2014 tăng lên 164.572 triệu đồng tăng 62,8% so với năm 2013. Tỷ trọng doanh số cho vay đối với DNNN giảm bù vào đó là cho vay đối với DNNNN và dân cư tăng lên lần lượt là 34,7% và 62,8%. Đây không phải là điều ngạc nhiên vì trong những năm qua quá trình cổ phần hoá DNNN diễn ra rất nhanh. Từ năm 2012 đến năm 2014 đã có đến gần 50 DNNN ở Hải Phòng được cổ phần hoá nên cơ cấu cho vay thay đổi không phải là điều tất yếu. Mặt khác các DNNNN làm ăn hiệu quả hơn, chất lượng tín dụng của họ tốt hơn so với DNNN, nhu cầu mở rộng sản xuất, đầu tư, đổi mới công nghệ khoa học kỹ thuật luôn được họ quan tâm nên nhu cầu vay của họ tăng. Đối với dân cư, do mức lương và chi tiêu ngày càng được cải thiện hơn, cùng với nhu cầu mua sắm, xây sửa nhà cửa cũng như mở rộng sản xuất kinh doanh nên nhu cầu vay của đối tượng này tăng lên là điều đáng mừng, góp phần phản ánh chất lượng cuộc sống của người dân.

2.3.2.1.2. Doanh số cho vay theo thời gian.

Bảng 2.9: Doanh số cho vay theo thời gian.*Đơn vị tính: Triệu đồng.*

Chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014		Chênh lệch 2013/2012		Chênh lệch 2014/2013	
	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%
Tổng cho vay	984.420	100	1.304.578	100	1.645.834	100	320.158	32,5	341.256	26,2
Ngắn hạn	300.057	30,4	370.890	28,4	445.674	27,1	70.833	23,6	74.784	20,2
Trung hạn	376.456	38	521.831	40	691.250	42	145.375	38,6	169.419	32,5
Dài hạn	307.907	31,6	411.857	31,6	508.910	30,9	103.950	33,8	97.053	23,6

(Nguồn: Báo cáo KQHĐKD của Ngân hàng Đông Á – Hải Phòng).

Doanh số vay của Chi nhánh trong 3 năm qua tăng liên tục là một nỗ lực lớn của Ngân hàng. Ngân hàng đã có sự chuyển giao tích cực từ việc cho vay ngắn hạn sang trung và dài hạn. Xu hướng cho vay trung và dài hạn của Chi nhánh đang được mở rộng, trong khi đó cho ngắn hạn đang thu hẹp dần nhưng vẫn chiếm trong khoảng 1/3 so với tổng cho vay. Năm 2014 doanh số cho vay ngắn hạn đạt 445.674 triệu đồng chiếm 27,1%, so với năm 2013 tăng 74.784 triệu đồng với mức tăng 20,2%. Năm 2013 doanh số cho vay ngắn hạn đạt 370.890 triệu đồng, chiếm 28,4%, so với năm 2012 tăng lên 70.833 triệu đồng với mức tăng 23,6%. Mặc dù tỷ trọng của doanh số cho vay giảm nhưng số lượng vẫn tăng và không phải là nhỏ. Khách hàng vay ngắn hạn chủ yếu là các DN vừa và nhỏ để đầu tư vào nguyên vật liệu sản xuất rồi bán hàng thu tiền về. Thêm vào đó Ngân hàng còn đầu tư cho các hộ sản xuất vay để sửa chữa nhà, máy móc thiết bị, công cụ lao động phục vụ sản xuất. Do đó khoản vay này có vòng quay tương đối nhanh, đồng vốn được sử dụng có hiệu quả mang về lợi nhuận cho Ngân hàng.

Đối với doanh số cho vay trung hạn cũng có xu hướng tăng cả về số lượng và tỷ trọng. Năm 2014 tăng 169.419 triệu đồng và tăng 32,5%. Năm 2013 tăng 145.375 triệu đồng và tăng tới 38,1%. Cho vay trung hạn luôn chiếm tỷ trọng cao nhất so với ngắn hạn và dài hạn. Năm 2012 là 38%, năm 2013 là 40% đến năm 2014 là 42%. Còn với cho vay dài hạn cũng có xu hướng tăng rõ rệt. Năm 2014 doanh số cho vay dài hạn đạt 508.910 triệu đồng so với năm 2013 tăng 97.053 triệu đồng và tăng 23,6%. Năm 2013 đạt 411.857 triệu đồng, so với năm 2012 tăng 103.950 triệu đồng và tăng tới 33,8%. Cùng với việc vốn huy động của dài hạn cũng có xu hướng tăng dần đáp ứng được nhu cầu vốn của khách hàng thì đây là chiến lược của Ngân hàng. Trong những năm qua các khu dân cư, trung tâm thương mại đang được mở rộng nên nhu cầu vốn là rất lớn. Ngân hàng đã có sự nắm bắt để mở rộng hoạt động kinh doanh cũng như tính toán trong việc hạn chế tối đa dùng vốn ngắn hạn để tài trợ cho vay trung và dài hạn.

2.3.2.1.3. Doanh số cho vay theo ngành.

Bảng 2.10: Doanh số cho vay theo ngành*Đơn vị tính: Triệu đồng.*

Chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014		Chênh lệch 2013/2012		Chênh lệch 2014/2013	
	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%
Tổng cho vay	984.420	100	1.304.578	100	1.645.834	100	320.158	32,5	341.256	26,2
Công nghiệp chế biến	226.417	23	319.622	24,5	391.001	25	93.205	41,2	71.379	22,3
Xây dựng	246.105	25	352.236	27	497.750	29	106.131	43,2	145.514	41,3
Thương nghiệp	142.678	14,5	215.255	16,5	296.250	18	72.577	51	80.995	37,6
Phục vụ cá nhân	216.789	22	260.916	20	296.250	18	44.127	20,4	35.334	13,5
Ngành khác	152.678	15,5	156.549	12	164.583	10	3.871	2,54	8.034	5,1

(Nguồn: Báo cáo KQHĐKD của Ngân hàng Đông Á – Hải Phòng).

Hải Phòng từ xưa đến nay được mệnh danh là thành phố cảng nên có nhiều thuận lợi hơn trong việc phát triển kinh tế cả đường bộ lẫn đường biển. Với nhiều thuận lợi như thế, Đảng bộ thành phố đã đề ra mục tiêu phát triển kinh tế xã hội của Thành phố Hải Phòng từ nay đến năm 2020 là tiếp tục đẩy mạnh sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa tạo bước chuyển biến về sức mạnh cạnh tranh và hiệu quả nhằm nâng cao nhịp độ tăng trưởng kinh tế, thu hẹp khoảng cách về trình độ phát triển với các tỉnh, thành phố trong nước. Do đó, nhu cầu về vốn để nâng cấp cơ sở hạ tầng, tăng trưởng kinh tế, phát triển toàn diện Thành phố là rất lớn, mà Ngân hàng là một trong những nguồn cung ứng vốn chủ yếu. Chính vì thế mà doanh số cho vay của ngành xây dựng liên tục tăng trong 3 năm qua cả về số lượng và tỷ trọng. Năm 2013 tốc độ tăng là 43,2%; năm 2014 tốc độ tăng là 41,3% và luôn chiếm tỷ trọng lớn nhất so với tổng doanh số cho vay. Ngoài đó là ngành công nghiệp chế biến cũng như thương nghiệp cũng chiếm tỷ trọng khá cao và có xu hướng tăng dần. Điều này là hợp lý vì các DN muốn mở rộng sản xuất kinh doanh, đổi mới trang thiết bị hiện đại để hiệu quả kinh doanh cao hơn thì nhu cầu vay vốn Ngân hàng sẽ tăng. Năm 2014 doanh số cho vay ngành công nghiệp chế biến đạt 391.001 triệu đồng, chiếm 25%, so với năm 2013 tăng 71.379 triệu đồng và tăng 22,3%. Năm 2013 đạt 319,622 triệu đồng chiếm 24,5%, so với năm 2012 tăng lên 93.205 triệu đồng, với mức tăng 41,2%. Khi doanh số cho vay đối với ngành công nghiệp chế biến, thương nghiệp, xây dựng tăng lên cả về số lượng và tỷ trọng thì cho vay phục vụ cá nhân và các ngành khác cũng tăng lên về số lượng nhưng có xu hướng giảm dần về tỷ trọng. Mặc dù vậy, nhưng doanh số cho vay cũng không phải là quá nhỏ. Năm 2014 cho vay phục vụ đạt 296.250 triệu đồng tăng tới 13,5% so với năm 2013. Còn doanh số cho vay đối với các ngành khác cũng đạt tới 164.583 triệu đồng và cũng tăng 5,1 %. Tóm lại cơ cấu cho vay đang có thay đổi cho phù hợp với tình hình kinh tế mới và là nỗ lực của mọi nhân viên trong Chi nhánh nhằm mang lại hiệu quả cao trong công tác cho vay.

Qua sự phân tích trên ta thấy hoạt động Ngân hàng đã có bước chuyển đổi và tình hình cho vay của Chi nhánh đang tăng trưởng tốt. Để đạt được doanh số cho vay như vậy là do Ngân hàng đã có chính sách kinh doanh thích hợp đối với khách hàng truyền thống của mình, đồng thời cũng có chính sách ưu đãi nhằm khuyến khích khách hàng mới đến giao dịch. Ngoài ra Ngân hàng nên tiếp tục duy trì và phát huy nhằm thỏa mãn nhu cầu sử dụng vốn cho đầu tư các công

trình lớn của thành phố và của mọi đối tượng khách hàng, góp phần kích thích các ngành kinh tế phát triển đều và bền vững.

2.3.2.2. Tình hình dư nợ.

Dư nợ cho vay là chỉ tiêu xác thực để đánh giá về quy mô hoạt động cho vay của Ngân hàng trong từng thời kỳ. Đây là một chỉ tiêu không thể thiếu khi nói đến hoạt động cho vay của Ngân hàng. Các Ngân hàng có mức dư nợ cao thường là các Ngân hàng có quy mô hoạt động rộng, nguồn vốn mạnh và đa dạng. Tình hình dư nợ sẽ phản ánh tốc độ tăng trưởng cho vay một cách chính xác. Qua tình hình dư nợ ta có thể thấy được Ngân hàng đã sử dụng vốn có hiệu quả hay chưa, đồng thời ta còn biết được các khoản phải thu trong tương lai của Ngân hàng như thế nào. Do đó việc phân tích tình hình dư nợ của Ngân hàng giúp chúng ta thấy được tiềm năng trong tương lai của Ngân hàng về sử dụng vốn.

2.3.2.2.1. Dư nợ cho vay theo thành phần kinh tế.

Là một quốc gia đang phát triển, Việt Nam đang từng bước vươn lên phát triển mạnh mẽ cùng với nền kinh tế của quốc tế. Hệ thống Ngân hàng tại Việt Nam đang đáp ứng ngày một tốt hơn nhu cầu của nền kinh tế, đặc biệt Ngân hàng Đông Á – Hải Phòng cũng đang có những chiến lược hoạt động nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay của mình. Khi nền kinh tế càng phát triển thì nhu cầu vốn càng cao, Ngân hàng phải đáp ứng nhanh và hiệu quả vốn cho nền kinh tế. Vì vậy, Ngân hàng luôn chủ động mở rộng cho vay đối với nhiều thành phần kinh tế và nhiều ngành khác nhau đáp ứng đầy đủ vốn cho nền kinh tế.

Bảng 2.11: Cơ cấu dư nợ theo thành phần kinh tế*Đơn vị tính: Triệu đồng.*

Chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014		Chênh lệch 2013/2012		Chênh lệch 2014/2013	
	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%
Tổng dư nợ	942.180	100	1.246.046	100	1.597.509	100	303.866	32,25	351.463	28,21
DNNN	320.341	34	389.846	31,3	497.412	31,1	69.505	21,7	107.556	27,6
DNNN	593.573	63	815.530	65,5	1.034.218	64,7	221.957	37,4	218.688	21,2
Dân cư	28.266	3	40.670	3,2	65.879	4,2	12.404	43,9	25.209	38,2

(Nguồn: Báo cáo KQHĐKD của Ngân hàng Đông Á – Hải Phòng).

Nhìn vào bảng ta thấy:

Dư nợ cho vay của Ngân hàng liên tục tăng trong ba năm qua. Năm 2014 đạt 1.597.509 triệu đồng, tăng 351.463 triệu đồng, tức tăng 28,21% so với năm 2013. Năm 2013 đạt 1.246.046 triệu đồng, so với năm 2012 tăng lên 303.866 triệu đồng với mức tăng 32,3 %. Như vậy, tổng dư nợ của Chi nhánh luôn duy trì ở mức tăng trưởng cao, hoàn thành kế hoạch đề ra.

Dư nợ cho vay đối với thành phần kinh tế DNNN, có dấu hiệu tăng về số lượng nhưng giảm dần trong tỷ trọng. Cụ thể, năm 2012 dư nợ đạt 320.341 triệu đồng chiếm 34%, năm 2013 dư nợ này đạt 389.846 triệu đồng chiếm 31,3% trong tổng số dư nợ đến năm 2014 tăng lên 497.412 triệu đồng nhưng lại chỉ chiếm 31,1%. Nguyên nhân là do các DNNN ngày càng ít đi do thực hiện cổ phần hóa nên Ngân hàng phải xem xét, lựa chọn những khách hàng có uy tín, làm ăn hiệu quả và cho vay đối với những khách hàng lớn thường xuyên của Ngân hàng.

Ngược lại đối với thành phần kinh tế DNNN thì dư nợ đối với thành phần kinh tế DNNN tăng, tỷ trọng cũng tăng trong ba năm. Cụ thể, năm 2013 dư nợ cho vay đối với thành phần này đạt 815.530 triệu đồng chiếm 65,5% trong tổng dư nợ tăng 221.957 triệu đồng so với năm 2012 và tăng 37,4%. Đến năm 2014 con số này đạt 1.034.218 triệu đồng, chiếm 64,7% trong tổng dư nợ và tăng 218.688 triệu đồng tương ứng với 21,15% so với năm 2013. Nguyên nhân của sự gia tăng này là do Chi nhánh đã tăng cường tiếp thị mở rộng cho vay đối với các DNNN. Có thể nói trong thời gian này các DNNN hoạt động có hiệu quả nhận được sự ưu ái đầu tư của Ngân hàng. Hơn nữa, phần lớn thành phần này có năng lực tài chính và vốn tự có cao, có tài sản thế chấp, cầm cố giá trị lớn. Vì thế với mức cơ chế tài chính minh bạch, vốn tự có cao và giá trị tài sản thế chấp, cầm cố của thành phần này tham gia càng nhiều thì chúng tỏ họ quan tâm nhiều đến mục tiêu vay vốn làm cho dự án sinh lời theo đúng kế hoạch, do đó Ngân hàng cho vay đối với thành phần này là nhiều, dẫn đến dư nợ tăng. Bên cạnh đó, DN tư nhân và hộ kinh doanh cá thể cũng được Ngân hàng chú ý cho vay đối với đối tượng này.

Cho vay tiêu dùng cá nhân bao gồm cho vay mua và sửa chữa nhà ở, vay mua ô tô, vay tiêu dùng khác cũng có xu hướng tăng khá nhanh và ổn định. Năm 2013 dư nợ cho vay đối với cá nhân đạt 40.670 triệu đồng chiếm 3,3% đến năm 2014 đạt 65.879 triệu đồng chiếm 4,2 % trong tổng dư nợ. So với năm 2013, đến năm 2014 dư nợ cho vay cá nhân tăng 25.209 triệu đồng tương ứng với 38,2%.

Đây là một kết quả đáng mừng cho ta thấy nhu cầu nâng cao đời sống của người dân ngày càng cao mặc dù kinh tế có dấu hiệu không ổn định. Nếu như trước đây người tiêu dùng chú trọng đến tính sử dụng lâu dài thì bây giờ ngoài tiêu chí đó, người tiêu dùng cũng quan tâm nhiều đến tính hiện đại và đẹp của các sản phẩm. Mặt khác, trình độ khoa học công nghệ ngày càng tiên tiến, các sản phẩm mới ra đời cạnh tranh nhau, khi đó người dân cũng không tránh khỏi việc chi tiền để mua những sản phẩm đó.

2.3.2.2.2 Dư nợ theo thời hạn.

Bảng 2.12: Dư nợ theo thời hạn*Đơn vị tính: Triệu đồng.*

Chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014		Chênh lệch 2013/2012		Chênh lệch 2014/2013	
	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%
Tổng dư nợ	942.180	100	1.246.046	100	1.597.509	100	303.866	32,25	351.463	28,21
Ngắn hạn	212.654	22,6	323.971	26	447.303	28	111.317	52,3	123.332	38,1
Trung hạn	304.134	32,3	461.037	37	613.443	38,4	156.903	51,6	152.406	33,1
Dài hạn	395.392	45,1	461.038	37	536.763	33,6	65.646	16,6	75.725	16,4

(Nguồn: Báo cáo KQHĐKD của Ngân hàng Đông Á – Hải Phòng)

Đối với cho vay ngắn hạn: Khách hàng có nhu cầu vay ngắn hạn nhằm đáp ứng nhu cầu thiếu hụt thanh khoản tạm thời trong hoạt động sản xuất kinh doanh cũng như tiêu dùng của khách hàng. Những khoản cho vay này, thời hạn ngắn nên tính thanh khoản cũng như vòng quay vốn cao hơn cho vay trung và dài hạn nhưng lại mang thu nhập ít và không ổn định. Trong 3 năm qua, dư nợ ngắn hạn có xu hướng tăng lên cả về số lượng và tỷ trọng. Năm 2013 dư nợ cho vay ngắn hạn đạt 323.971 triệu đồng chiếm 26% trong tổng dư nợ, so với năm 2012 đạt 212.654 triệu đồng thì năm 2013 đã tăng 111.317 triệu đồng tăng 52,3%. Năm 2014, đạt 447.303 chiếm 28% và tăng 123.332 triệu đồng tương ứng với mức tăng 38,1% so với năm 2013. So sánh với nguồn vốn huy động ngắn hạn ở Chi nhánh ta thấy dư nợ ngắn hạn là phù hợp, bởi nguồn vốn ngắn hạn được sử dụng chủ yếu cho vay ngắn hạn. Qua đó, ta thấy được Ngân hàng Đông Á – Hải Phòng đã chú trọng công tác marketing, phục vụ tốt khách hàng sẵn có, mở rộng tìm kiếm khách hàng mới. Thực hiện chính sách khách hàng trên cơ sở các chỉ tiêu phân loại đánh giá khách hàng, xây dựng và thực hiện cho vay theo hợp đồng khung, hợp đồng hạn mức thường xuyên, giảm thiểu hồ sơ thủ tục vay vốn nhưng vẫn đảm bảo an toàn cho vay, áp dụng nhiều hình thức cho vay linh hoạt, cải tiến và nâng cao chất lượng giao dịch.

Đối với cho vay trung và dài hạn: Dư nợ cho vay trung hạn cũng có xu hướng tăng về số lượng và tỷ trọng. Năm 2014 dư nợ trung hạn đạt 613.443 triệu đồng chiếm 38,4%, so với năm 2013 tăng 152.406 triệu đồng và tăng 33,1%. Năm 2013 đạt 461.037 triệu đồng chiếm 37%, so với năm 2012 tăng 156.903 và tăng 51,6%. Trong tổng dư nợ, cho vay trung hạn chiếm tỷ trọng cao nhất. Đối với cho vay dài hạn nhằm đáp ứng nhu cầu tài trợ cho các dự án sản xuất kinh doanh, tiêu dùng cơ bản có tính lâu dài. Khoản cho vay này do thời gian sử dụng và hoàn trả trong thời gian khá lâu cho nên tính thanh khoản rất thấp, rủi ro mang lại do các biến động của thị trường và chính khách hàng là rất lớn. Chính vì vậy đối với khoản cho vay này cần có những ràng buộc chặt chẽ để đảm bảo an toàn cho Ngân hàng. So với cho vay trung hạn, cho vay dài hạn có dư nợ cao và chiếm tỷ trọng thấp hơn không đáng kể. Năm 2013 đạt 536.763 triệu đồng chiếm 37% tăng 65.646 triệu đồng và tăng 16,6 % so với năm 2012. Năm 2014 đạt 536.763 triệu đồng chiếm 33,6% và tăng 75.725 triệu đồng so với năm 2012. Xác định cho vay trung và dài hạn là hoạt động cần được quan tâm và phát huy trong tương lai, Ngân hàng Đông Á – Chi nhánh Hải Phòng đã không ngừng nâng cao chất lượng các hoạt động Ngân hàng để có thể đáp ứng

tốt nhất nhu cầu cho vay của khách hàng về các khoản vốn cho vay trung và dài hạn. Dư nợ cho vay trung và dài hạn liên tục tăng do khách hàng ngày càng tin tưởng hơn vào các chính sách, tiện ích mà Ngân hàng mang lại cho họ khi tiến hành vay vốn. Ngân hàng đã không ngừng hoàn thiện các nghiệp vụ, nâng cao trình độ cán bộ và chất lượng các dịch vụ Ngân hàng để phục vụ cho các khách hàng có nhu cầu vay vốn để tăng tính cạnh tranh và doanh thu của Ngân hàng so với các Ngân hàng khác trên cùng địa bàn.

2.3.2.2.3. Dư nợ cho vay theo ngành kinh tế.

Ngoài việc phân loại cho vay theo thành phần, thời hạn, Ngân hàng Đông Á – Hải Phòng còn phân loại theo ngành nghề kinh tế. Đây cũng là cơ sở để làm căn cứ cho vay đối với Ngân hàng bởi vì dựa vào việc phân tích này Ngân hàng có thể xác định được ngành nào đang phát triển, thông qua đó sẽ có thái độ đúng đắn trong việc cho vay. Ngày nay, nền kinh tế đất nước đã hội nhập nên tốc độ phát triển cao, các ngành nghề kinh tế theo đó mà phát triển, cho nên mỗi ngành nghề đều có thế mạnh riêng của mình.

Bảng 2.13: Dư nợ cho vay theo ngành kinh tế*Đơn vị tính: Triệu đồng.*

Chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014		Chênh lệch 2013/2012		Chênh lệch 2014/2013	
	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%
Tổng dư nợ	942.180	100	1.246.046	100	1.597.509	100	303.866	32,25	351.463	28,21
Công nghiệp chế biến	94.218	10	37.382	3	303.527	19	-56.836	-60,3	266.145	712
Xây dựng	423.981	45	535.800	43	607.067	38	111.819	26,4	71.253	13,3
Thương nghiệp	56.531	6	99.684	8	159.751	10	43.153	76,3	60.067	60,26
Phục vụ cá nhân	179.014	19	348.893	28	303.527	19	169.879	95	-45.366	-13
Ngành khác	188.436	20	224.287	18	223.651	14	35.851	19	-636	-0.3

(Nguồn: Báo cáo KQHĐKD của Ngân hàng Đông Á – Hải Phòng).

Nhìn chung trong 3 năm qua, dư nợ của các ngành có những biến động riêng theo môi trường và tình hình kinh tế.

Công nghiệp chế biến: Dư nợ cho vay đối với ngành công nghiệp chế biến tuy chiếm tỷ trọng nhỏ trong cơ cấu cho vay nhưng đang có xu hướng tăng dần lên. Năm 2012 đạt 94.218 triệu đồng, chiếm 10% so với tổng dư nợ. Nhưng sang năm 2013, chỉ tiêu này đạt 37.382 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 3% trong tổng dư nợ và giảm 56.836 triệu đồng. Bước sang năm 2014, con số này tăng lên đáng kể với mức đạt 303.527 triệu đồng tăng 266.145 triệu đồng hay tăng 712% so với năm 2013 đồng thời chiếm tỷ trọng 19% trên tổng dư nợ cho vay, tăng 16% so với năm 2013. Mặc dù năm 2013 có sự giảm mạnh về dư nợ do Ngân hàng đã có những bước triển khai công việc thu nợ một cách hiệu quả, đồng thời với điều kiện ngành phát triển ổn định. Và khi sang năm 2014, nhiều cơ sở chế biến muốn mở rộng sản xuất, mở rộng địa bàn hoạt động. Điều này cho thấy đây là một ngành đang có tiềm năng phát triển, đòi hỏi được đầu tư khai thác hơn nữa nhất là trong chế biến hải sản – một trong những mảng tận dụng được thế mạnh về biển của Thành phố.

Ngành xây dựng: Cùng với sự tăng nhanh của dư nợ cho vay thì chỉ tiêu này cũng tăng trong ba năm qua. Cụ thể, năm 2013 đạt 535.800 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 43% trên tổng dư nợ cho vay và tăng 111.819 triệu đồng với mức tăng 26,4% so với năm 2012. Tính đến cuối năm 2014, con số này đạt 607.053 triệu đồng tăng 71.253 triệu đồng, tương ứng 13,3 % so với năm 2013, chiếm tỷ trọng chỉ còn 38% trên tổng dư nợ. Mặc dù tỷ trọng có giảm, nhưng dư nợ của ngành vẫn tăng. Đạt được kết quả này là do Thành phố đang chỉ đạo đẩy nhanh tiến độ xây dựng các khu công nghiệp để thu hút các DN trong và ngoài nước, đồng thời xây dựng thêm các khu chung cư phục vụ cho đời sống người dân được nâng cao. Hiện tại diện tích quy hoạch cho các cụm, khu công nghiệp đang được triển khai để đưa tốc độ phát triển công nghiệp tăng lên khoảng 40%. Vì vậy, nhu cầu vốn cho ngành xây dựng là rất lớn nên dư nợ ngành xây dựng luôn chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng dư nợ cho vay.

Ngành thương nghiệp: Dư nợ cho vay đối với ngành này tuy chiếm tỷ trọng tương đối thấp chỉ đạt 8% trong năm 2013, đạt 10% năm 2014 tăng 2% so với năm 2013. Nhưng dư nợ cho vay tăng trưởng đáng kể đạt 99.684 triệu đồng năm 2013 và tăng 43.153 triệu đồng so với năm 2012, năm 2014 đạt 159.751 triệu đồng tăng 60.067 triệu đồng so với năm 2013, tương ứng tăng 60,26%. Điều đó cho thấy đây là ngành không thể thiếu trong nền kinh tế vì nó thúc đẩy

sản xuất mà thành phố đang chỉ đạo tăng cường hoạt động xuất nhập khẩu, nâng kim ngạch xuất khẩu ngày một tăng. Đặc biệt là việc xuất khẩu hàng hóa thông qua đường biển là một trong những thế mạnh của Thành phố Hải Phòng.

Hoạt động phục vụ cá nhân: Hoạt động phục vụ cá nhân và cộng đồng cũng chiếm một tỷ trọng cao trong tổng dư nợ cho vay. Năm 2012 chiếm 19%, năm 2013 chiếm 28%, năm 2014 chiếm 19%, giảm 9% so với năm 2013. Mặc dù cả dư nợ và tỷ trọng năm tăng năm giảm nhưng nhìn chung dư nợ của hoạt động cá nhân cũng không phải là nhỏ. Bởi vì nhu cầu nâng cao đời sống cá nhân và xã hội luôn được quan tâm, với nhịp sống như hiện nay, máy móc đang thay thế sức người làm cho nhu cầu về đồ dùng gia đình, phương tiện đi lại cũng không ngừng phát sinh nên tỷ trọng chiếm khá cao.

Ngoài các ngành trên thì các ngành khác như: nông, lâm nghiệp, kinh doanh khách sạn nhà hàng, du lịch cũng chiếm tỷ trọng khá cao. Năm 2012 đạt 188.436 triệu đồng chiếm 20%. Năm 2013 chiếm 18%, sang năm 2014 chỉ còn 14% giảm 4% so với năm 2013. Mặc dù vậy nhưng dư nợ đạt tương đối cao. Năm 2013 đạt 224.287 triệu đồng, năm 2014 đạt 223.651 triệu đồng. Điều này cho thấy tiềm năng phát triển của các ngành này là rất lớn. Đặc biệt là ngành du lịch, khi Hải Phòng nổi tiếng với hai địa danh Cát Bà và Đồ Sơn, cùng với việc tổ chức Lễ hội Hoa phượng đỏ, những năm gần đây đã thu hút không ít khách du lịch trong và ngoài nước đến với Hải Phòng. Trong tương lai, đòi hỏi Ngân hàng phải luôn trong tư thế sẵn sàng cấp vốn khi các ngành này cần mở rộng quy mô.

2.3.2.3. Doanh số thu nợ

Doanh số thu nợ là tổng số tiền mà Ngân hàng đã thu hồi từ các khoản giải ngân trong một khoảng thời gian nhất định. Việc thu hồi nợ được xem là công tác quan trọng trong hoạt động cho vay của Ngân hàng. Việc thu nợ góp phần tích cực trong việc đầu tư cho vay và đẩy nhanh tốc độ luân chuyển vốn trong lưu thông. Bất cứ Ngân hàng nào, muốn tồn tại và phát triển, hoạt động ngày càng hiệu quả thì không chỉ phụ thuộc vào doanh số cho vay, đánh giá đúng khách hàng, tiến hành thu nợ một cách tốt mà còn phải biết tránh rủi ro. Cho nên doanh số cho vay là điều kiện cần và doanh số thu nợ là điều kiện đủ để hoạt động Ngân hàng được duy trì và phát triển.

Bảng 2.14: Doanh số thu nợ*Đơn vị tính: Triệu đồng.*

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Chênh lệch 2013/2012		Chênh lệch 2014/2013	
				Số tiền	%	Số tiền	%
I. Doanh số cho vay	984.420	1.304.578	1.645.834	320.158	32,5	341.256	26,2
- Ngắn hạn	300.057	370.890	445.674	70.833	23,6	74.784	20,2
- Trung hạn	376.456	521.831	691.250	145.375	38,6	169.419	32,5
- Dài hạn	307.907	411.857	508.910	103.950	33,8	97.053	23,6
II. Doanh số thu nợ	958.170	1.278.894	1.568.137	320.724	33,5	289.243	22,6
- Ngắn hạn	386.895	510.189	614.762	123.294	31,9	104.573	20,5
- Trung hạn	325.597	408.763	542.732	83.166	25,5	133.969	32,8
- Dài hạn	245.678	359.342	410.643	113.664	46,3	51.301	14,3
III. Tỷ lệ thu nợ chung %	97,3	98	95,3				

(Nguồn: Báo cáo KQHĐKD của Ngân hàng Đông Á – Hải Phòng).

Qua bảng số liệu ta thấy, doanh số thu nợ của Ngân hàng tăng liên tục qua ba năm. Đây là thành công rất lớn của Ngân hàng. So sánh năm 2013 với năm 2012 ta thấy tổng doanh số thu nợ tăng với số tiền là 320.724 triệu đồng tương đương tăng 33,5%. Năm 2014 tình hình thu nợ tiếp tục thay đổi theo chiều hướng tích cực, tăng 289.243 triệu đồng với mức tăng 22,6% so với năm 2013. Tỷ lệ thu nợ chung năm 2012 là 97,3%; năm 2013 là 98 %; năm 2014 là 95,3%. Tình hình này là một dấu hiệu khả quan trong công tác thu hồi nợ. Bên cạnh việc thu hồi những món nợ cũ, Ngân hàng đã tích cực trong công tác thu nợ làm tăng thu cho đơn vị, đảm bảo dòng vốn được sử dụng hiệu quả. Quyết định chọn lựa khách hàng rất kỹ trước khi tiến hành cho vay nên hiệu quả hoạt động của khách hàng tốt, Ngân hàng thu hồi nợ nhanh chóng, dễ dàng hơn.

Trong thời gian qua, Ngân hàng chủ yếu cho vay trung và dài hạn, cho vay ngắn hạn chiếm tỷ trọng ít hơn (qua bảng doanh số cho vay nhận xét ở trên). Doanh số cho vay ngắn hạn năm 2012 đạt 300.057 triệu đồng, doanh số thu nợ đạt 386.895 triệu đồng, chiếm tỷ lệ thu nợ 130%. Năm 2013 cho vay đạt 370.890 triệu đồng, thu nợ được 510.189 triệu đồng với tỷ lệ thu nợ 137,6%, và đến năm 2014 tỷ lệ thu nợ đạt 138 %. Tỷ lệ thu nợ ngắn hạn có xu hướng tăng qua các năm đạt cao như thế là do hoạt động mua bán và kinh doanh của các DN, các hộ sản xuất trong thời gian này đạt hiệu quả cao nên trả nợ cho Ngân hàng đúng kỳ hạn.

Nếu như doanh số cho vay trung hạn tăng qua các năm thì tình hình thu nợ trung hạn có xu hướng giảm. Năm 2012 doanh số thu nợ trung hạn là 325.597 triệu đồng với tỷ lệ thu nợ là 86,5%. Đến năm 2013 doanh số thu nợ đạt 408.763 triệu đồng với tỷ lệ thu nợ là 78,3%, và năm 2014 tỷ lệ này là 78,5%. Nguyên nhân của sự thay đổi này là do các nguồn vốn trung hạn của Ngân hàng chủ yếu là vay trong thời gian 4 – 5 năm, nên trong vòng 1 năm, Ngân hàng chỉ thu được một phần vốn nợ của khách hàng. Mặt khác cũng có những DN có hoạt động kinh doanh chưa hiệu quả, vòng quay vốn tín dụng còn chậm, hàng hóa còn tồn đọng nhiều trong kho nên không có khả năng trả nợ hoặc trả nợ không đúng hạn. Vì thế cũng ảnh hưởng đến việc thu nợ của Ngân hàng. Để khắc phục tình trạng này, Ngân hàng cần phải chú trọng công tác thẩm định, công tác bảo lãnh đề phòng những trường hợp rủi ro mất vốn có thể xảy ra. Đồng thời tích cực giám sát các khoản vay, đảm bảo nguồn vốn vay được sử dụng đúng mục đích, đúng nhu cầu, thúc đẩy các khoản nợ phải thu khi cho vay đến hạn, tránh để quá lâu gây nên tình trạng ứ đọng vốn.

Đối với thu nợ dài hạn: Năm 2012, cho vay dài hạn đạt 307.907 triệu đồng, doanh số thu nợ đạt 245.678 triệu đồng, tỷ lệ thu nợ là 79,8%. Năm 2013 doanh số cho vay là 411.857 triệu đồng, doanh số thu nợ đạt 359.342 triệu đồng, tỷ lệ thu nợ là 87,2%. Và năm 2014 tỷ lệ thu nợ đạt 80,7 %. Đạt được kết quả như thế là nhờ vào sự nỗ lực của các nhân viên tín dụng không ngừng đôn đốc khách hàng trả nợ, làm tốt công tác thẩm định khách hàng. Trong năm qua Ngân hàng đã có những chính sách hợp lý để thu nợ cũng như tạo điều kiện cho người vay trả nợ thì Ngân hàng có những biện pháp kiểm tra đối chiếu từng DN về nợ vay, nợ trả, phân tích những nguyên nhân khách hàng vì sao không trả được nợ từ đó kết hợp với chính quyền địa phương đề ra những biện pháp xử lý tích cực đôn đốc người vay và gia đình của họ hoàn thành nghĩa vụ trả nợ. Mặt khác Ngân hàng chủ động trong việc kiểm soát doanh số cho vay, không chạy theo số lượng mà hướng tới chất lượng của những khoản vay này.

Tóm lại, tình hình thu nợ của Ngân hàng thu được rất khả quan, đặc biệt là thu nợ ngắn hạn, Ngân hàng cần phát huy hơn nữa yếu tố tích cực này. Bên cạnh đó công tác thu nợ trung hạn và dài hạn cũng đạt kết quả đáng ghi nhận song vẫn còn tồn tại những hạn chế làm ảnh hưởng đến hoạt động chung. Vì nguồn vốn trung và dài hạn này thu được càng nhiều, chứng tỏ nguồn vốn Ngân hàng cho vay mang lại hiệu quả tốt cho cả DN làm ăn có lãi và cho Ngân hàng cũng thu được lợi nhuận. Điều đó cũng giúp Ngân hàng tránh được những khoản nợ quá hạn có nguy cơ mất vốn. Để khắc phục, Ngân hàng cần chủ động hơn nữa trong công tác thu nợ, tích cực giám sát, đôn đốc khách hàng để đảm bảo tiến trình thu nợ.

2.3.2.4. Hiệu quả sử dụng vốn trong cho vay.

2.3.2.4.1. Hiệu suất sử dụng vốn.

Bảng 2.15: Hiệu suất sử dụng vốn*Đơn vị tính: Triệu đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
1. Tổng dư nợ cho vay	942.180	1.246.046	1.597.509
- Ngắn hạn	212.654	323.971	447.303
- Trung, dài hạn	729.526	922.075	1.150.206
2. Tổng nguồn vốn huy động	1.312.560	1.672.536	2.057.293
- Ngắn hạn	354.372	442.975	535.332
- Trung, dài hạn	721.940	900.902	1.103.733
3. Hiệu suất sử dụng vốn chung %	72	74,5	77,7
4. Hiệu suất sử dụng vốn ngắn hạn %	60	73,1	83,6
5. Hiệu suất sử dụng vốn trung, dài hạn %	101,1	102,4	104,2

(Nguồn: Báo cáo KQHĐKD của Ngân hàng Đông Á – Hải Phòng).

Chỉ tiêu này thể hiện hiệu quả của việc sử dụng vốn huy động của Ngân hàng trong cho vay. Nhìn chung, thời gian qua Ngân hàng đã khai thác triệt để nguồn vốn của mình. Năm 2012 hiệu suất sử dụng vốn là 72 %; năm 2013 là 74,5%; năm 2014 là 77,7% cho thấy được tình hình khả quan trong việc sử dụng vốn của Ngân hàng. Năm 2012 hiệu suất sử dụng vốn ngắn hạn là 60%; năm 2013 là 73,1%, năm 2014 là 83,6%. Điều này cho ta thấy nguồn vốn ngắn hạn mà Ngân hàng huy động được không những đảm bảo cho hoạt động cho vay ngắn hạn mà còn có thể dùng nguồn vốn này tài trợ cho vay trung và dài hạn. Hiệu suất sử dụng vốn trung, dài hạn năm 2012 là 101,1% ; năm 2013 là 102,4%; năm 2014 là 104,2%. Ngoài nguồn vốn huy động tiền gửi mà Ngân hàng huy động được thì Ngân hàng còn đi vay ở NHNN để phục vụ cho hoạt động kinh doanh của mình. Hiệu suất sử dụng vốn trung và dài hạn đều lớn hơn 100% cho thấy được rằng, Ngân hàng đã dùng nguồn vốn ngắn hạn với chi phí thấp để cho vay trung và dài hạn với lãi suất cao hơn nhằm tối đa lợi nhuận cho Ngân hàng. Mặc dù hiệu suất lớn hơn 100% nhưng cũng ở con số 104,2% cho thấy được nguồn vốn ngắn hạn huy động cũng không phải tài trợ quá nhiều cho vay trung dài hạn, đảm bảo sự thanh khoản cũng như hạn chế rủi ro cho Ngân

hàng. Từ đó cho thấy Chi nhánh đã làm tốt trong việc xác định cơ cấu các nguồn vốn một cách hợp lý để hoạt động kinh doanh của Ngân hàng được diễn ra một cách tốt nhất cũng như giảm thiểu những rủi ro không đáng có xảy ra.

2.3.2.4.2. Hiệu quả cho vay.

Bảng 2.16: Hiệu quả cho vay

Đơn vị tính: Triệu đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
Thu nhập từ lãi cho vay	151.734	164.369	247.046
Chi phí trả lãi huy động	84.472	91.658	163.573
Hiệu quả cho vay %	179,6	179,3	151

(Nguồn: Báo cáo KQHĐKD của Ngân hàng Đông Á – Hải Phòng).

Qua bảng trên chúng ta nhận ra rằng: Hiệu quả cho vay của Chi nhánh mặc dù có xu hướng giảm: năm 2012 đạt 179,6%; năm 2013 đạt 179,3%; năm 2014 đạt 151%; nhưng vẫn đạt trên 150%. Con số này cho thấy hoạt động cho vay cũng như hoạt động sử dụng vốn của Chi nhánh đã có những dấu hiệu tốt, đạt hiệu quả cao. Nguyên nhân của việc giảm tỷ lệ này là do ngoài nguồn vốn Ngân hàng huy động từ tiền gửi, thì Ngân hàng còn đi vay NHNN để phục vụ cho hoạt động kinh doanh. Như đã phân tích ở bảng 2.1: Bảng cơ cấu nguồn vốn của Ngân hàng thì nguồn vốn đi vay này có xu hướng tăng và chiếm tỷ trọng không nhỏ. Mặt khác nguồn vốn này lại chịu chi phí cao hơn so với vốn huy động tiền gửi, nên khi thu nhập từ hoạt động cho vay có xu hướng tăng thì việc tăng chi phí phải trả là điều không tránh khỏi.

2.3.2.5. Tình hình nợ quá hạn, nợ xấu.

2.3.2.5.1 Tình hình nợ quá hạn.

Nợ quá hạn luôn là điều trăn trở của bất cứ NHTM nào. Cho vay phải thẩm định khách hàng là điều khó, song việc thu hồi nợ lại càng khó hơn. Do rất nhiều nguyên nhân chủ quan lẫn khách quan làm cho tình hình nợ quá hạn luôn tồn tại trong hoạt động của Ngân hàng. Tình hình nợ quá hạn cho thấy hiệu quả sử dụng vốn của Ngân hàng là chưa tốt. Vì thế phân tích nợ quá hạn giúp cho nhà quản trị nhìn lại tình hình sử dụng vốn trong quá khứ để có biện pháp thay đổi trong tương lai bảo đảm hiệu quả sử dụng vốn Ngân hàng.

Bảng 2.17: Tình hình nợ quá hạn*Đơn vị tính: Triệu đồng.*

Chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014	
	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%
1. Dư nợ	968.170		1.246.046		1.597.059	
2. Nợ quá hạn	33.886	3,5	37.381	3	31.941	2
- Nợ đủ tiêu chuẩn	15.789	46,6	4.874	13	4.509	14,1
- Nợ cần chú ý	6.791	20	1.356	3,6	7.534	23,6
- Nợ dưới tiêu chuẩn	1.796	5,3	11.252	30,1	7.267	22,8
- Nợ nghi ngờ	4.376	12,9	9.146	24,5	7.286	22,8
- Nợ có khả năng mất vốn	5.134	15,2	10.753	28,8	5.345	16,7

(Nguồn: Báo cáo KQHĐKD của Ngân hàng Đông Á – Hải Phòng).

Số liệu trên cho ta thấy tỷ lệ nợ quá hạn của Chi nhánh có xu hướng giảm qua các năm, đây thật sự là điều đáng mừng đối với kết quả kinh doanh của Ngân hàng. Năm 2012 tỷ lệ nợ quá hạn là 3,5%, năm 2013 là 3% và năm 2014 là 2% và doanh số cho vay tăng lên 1.645.134 triệu đồng nói lên rằng hoạt động cho vay của Chi nhánh là tương đối tốt. Trong các nhóm nợ ta cần chú ý đến nhóm nợ dưới tiêu chuẩn, nợ nghi ngờ và nợ có khả năng mất vốn của Ngân hàng. Nợ của ba nhóm này qua các năm biến đổi không đều và thường tăng mạnh vào năm 2013 sau đó giảm vào năm 2014. Năm 2012 nợ dưới tiêu chuẩn chiếm 5,3%, đến năm 2014 chiếm tới 30,15 và giảm xuống 22,8% vào năm 2014 so với tổng nợ quá hạn. Nợ nghi ngờ cũng tăng từ 12,9% đến 24,5% và đạt 22,8% vào năm 2014. Nhóm nợ có khả năng mất vốn cũng đạt đỉnh 28,8% vào năm 2013 khi mà năm 2012 đạt 15,2%. Cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu năm 2008 đã gây ra hậu quả không nhỏ tới các nước trên Thế giới và Việt Nam cũng không nằm ngoài số đó. Chính vì thế mà các khoản nợ trung và dài hạn những năm trước đến thời gian đáo hạn là năm 2012 mà Ngân hàng chưa thu được nợ, nhiều khoản vay phải chuyển nợ, gia hạn nợ làm cho nợ quá hạn tăng lên. Trước tình hình kinh tế phức tạp, hầu hết các DN kinh doanh không thuận lợi như mong muốn, sức mua giảm... làm cho hoạt động cho vay có nhiều nguy cơ tiềm ẩn. Nhưng cũng thừa nhận một điều là cách xử lý nợ quá hạn của Ngân hàng còn buông lỏng, số dư nợ cho vay thông qua bảo lãnh của các tổ chức đoàn thể khi đến hạn việc thu hồi nợ hết sức khó khăn, nhiều hộ cố tình không trả, những hộ còn lại lấy điều kiện cho vay lại mới trả. Vì đây là hình thức tín chấp của các tổ chức đoàn thể như trường học, công an phường – quận,... bảo lãnh

món vay nhiều, số tiền từng món lại nhỏ nên việc xử lý bằng pháp luật rất khó khăn. Chính vì vậy, Ngân hàng cần quan tâm nhiều hơn nữa chất lượng của những khoản vay này để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn tại đơn vị. Thế nhưng lại có những dấu hiệu khởi sắc khi sang năm 2014, tỷ lệ này giảm xuống còn 2% và vẫn nằm trong phạm vi kiểm soát, đạt yêu cầu của NHNN về tỷ lệ nợ quá hạn tối thiểu là 3%. Đạt được điều đó một phần là do các khoản nợ khó đòi chuyển sang ngoại bảng để xử lý. Bên cạnh đó là nhờ vào sự nỗ lực của cán bộ tín dụng nói riêng trong công tác thẩm định, lựa chọn khách hàng, lựa chọn phương án cho vay vốn, theo dõi quá trình sử dụng vốn vay,... cũng như toàn thể cán bộ công nhân viên trong Ngân hàng nói chung. Nếu trong thời gian tới, Ngân hàng kiểm soát được tỷ lệ nợ quá hạn ở mức như thế này thì Ngân hàng sẽ hạn chế được việc mất vốn xảy ra, chất lượng cho vay của Chi nhánh sẽ tăng cao.

2.3.2.5.2. Tỷ lệ nợ xấu.

Theo Thông tư số 14/2014/TT – NHNN thì nợ cả Ngân hàng được phân chia thành 5 nhóm, trong đó nợ xấu là các khoản nợ thuộc nhóm 3,4,5. Chỉ tiêu nợ xấu phản ánh chính xác về hiệu quả cho vay của Ngân hàng vì phản ánh chính xác số vốn mà Ngân hàng có nguy cơ mất khi cho khách hàng vay. Điều này, ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động kinh doanh của Ngân hàng cũng như uy tín của Ngân hàng. Dưới đây là tỷ lệ nợ xấu của Ngân hàng Đông Á – Chi nhánh Hải Phòng trong những năm qua.

Bảng 2.18: Tỷ lệ nợ xấu

Đơn vị tính: Triệu đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
Tổng dư nợ	942.180	1.246.046	1.597.509
Tổng nợ xấu	11.306	31.151	19.898
Tỷ lệ nợ xấu %	1,2	2,5	1,24
Dự phòng rủi ro tín dụng được trích lập từ quỹ dự phòng rủi ro	11.000	26.000	17.876
Tỷ lệ dự phòng rủi ro tín dụng %	1,17	2,08	1,12

(Nguồn: Báo cáo KQHĐKD của Ngân hàng Đông Á – Hải Phòng).

Tỷ lệ nợ xấu của Ngân hàng không ổn định qua các năm. Trong năm 2013, tỷ lệ nợ xấu tăng tới 2,5% tăng hơn gấp đôi so với năm 2012. Điều này cũng do ảnh hưởng không nhỏ của tình hình kinh tế thế giới còn diễn biến thất thường, có tác động bất lợi đối với nền kinh tế có độ mở lớn như nền kinh tế Việt Nam. Năm 2013, nền kinh tế trong nước có nhiều biến động, các DN làm ăn khó khăn, nhiều DN phá sản, cùng với đó là những tác động của thị trường vàng, chứng khoán. Hơn nữa những nỗ lực của chính phủ để làm “ấm” thị trường bất động sản chưa thể mang lại kết quả, nên thanh khoản của thị trường này còn chưa được cải thiện. Một khi thanh khoản của thị trường bất động sản chưa được cải thiện, thì việc xử lý nợ xấu của NHTM nói chung và Ngân hàng Đông Á – Chi nhánh Hải Phòng nói riêng cũng sẽ khó khăn. Mặt khác trong năm 2013, tỷ lệ thu nợ trung hạn của Ngân hàng chỉ đạt 70%, cũng đã làm gia tăng tình hình nợ xấu của Ngân hàng. Đến năm 2014, bằng sự quan tâm chỉ đạo một cách sâu sắc của ban lãnh đạo quyết tâm giảm tỷ lệ nợ xấu, cũng như nỗ lực của nhân viên trong việc giám sát kiểm tra hoạt động cho vay và sử dụng vốn của khách hàng, đã giúp Ngân hàng chủ động trong việc giải ngân, tìm kiếm khách hàng, mở rộng thị trường, cũng như thu hồi nợ 1 cách hiệu quả. Với con số 1,24 % đã khẳng định rõ nỗ lực đó, đồng thời đảm bảo cho hoạt động kinh doanh của Ngân hàng tránh được những rủi ro đáng tiếc.

Dự phòng rủi ro tín dụng là khoản tiền được trích lập để dự phòng tổn thất có thể xảy ra khi khách hàng của Ngân hàng không thực hiện nghĩa vụ theo cam kết. Tỷ lệ dự phòng rủi ro tín dụng phản ánh tỷ lệ khoản tiền được trích lập. Nhìn chung qua 3 năm ta thấy tỷ lệ dự phòng rủi ro tín dụng biến động không ổn định. Năm 2012 tỷ lệ này chiếm 1,17%, đến năm 2013 tăng lên 2,08% và năm 2014 đạt 1,12%. Tỷ lệ này tăng lên đồng nghĩa với việc tình hình nợ xấu cũng tăng nên số tiền phải trích lập cũng lớn hơn. Nguyên nhân là do năm 2013 tình trạng khủng hoảng vẫn còn kéo dài khiến cho các DN bị ảnh hưởng dẫn đến không trả nợ đúng hạn cho Ngân hàng. Các nhóm nợ này sẽ chuyển xuống nhóm nợ tiếp theo nên việc trích lập dự phòng rủi ro tín dụng sẽ tăng lên. Đến năm 2014 tỷ lệ này giảm xuống còn 1,12% giúp Ngân hàng ổn định hơn, tăng lợi nhuận khi số tiền trích lập trên tổng dư nợ giảm xuống.

2.3.2.6. Vòng quay vốn.

Vòng quay vốn cho biết tốc độ chu chuyển vốn cho vay trong một thời gian nhất định, cho biết tần suất sử dụng vốn của Ngân hàng. Vòng quay vốn càng lớn, chứng tỏ hoạt động cho vay càng hiệu quả. Vì vậy, nó được coi là một

trong các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả cho vay. Vòng quay vốn của Ngân hàng Đông Á – Hải Phòng được thể hiện ở bảng sau:

Bảng 2.19 : Vòng quay vốn

Đơn vị tính: Triệu đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
Doanh số thu nợ	958.170	1.278.894	1.568.137
Dư nợ bình quân	919.168	1.094.113	1.421.778
Vòng quay vốn cho vay (lần)	1,04	1,17	1,1

(Nguồn: Báo cáo KQHĐKD của Ngân hàng Đông Á – Hải Phòng).

Tốc độ chu chuyển vốn trong 3 năm qua là khá tốt, vòng quay vốn luôn lớn hơn 1. Chi nhánh có nhiều cơ hội trong việc sử dụng vốn thực hiện đầu tư, cho vay nhiều khách hàng hơn, đa dạng hóa cơ cấu cho vay, đáp ứng nhu cầu của khách hàng tăng lợi nhuận cho Ngân hàng. Vòng quay tăng tức là thu nợ tăng lớn hơn dư nợ. Vì thế Chi nhánh cần quan tâm, giám sát các khoản nợ đến hạn phải thu và cố gắng duy trì vòng quay vốn ở mức độ tốt hơn, nhằm hạn chế rủi ro cho Ngân hàng.

2.3.3. Đánh giá hiệu quả sử dụng vốn tại Ngân hàng Đông Á – Hải Phòng trong những năm qua.

Đánh giá hiệu quả sử dụng vốn có vai trò quan trọng giúp Ngân hàng nhận thức rõ những kết quả đạt được và hạn chế những mặt còn tồn tại, thấy được nguyên nhân của những hạn chế, từ đó đưa ra những giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn và đề ra kế hoạch, phương hướng hoạt động trong những năm tiếp theo của toàn Chi nhánh.

2.3.3.1. Những kết quả đạt được.

Nhìn chung, trong 3 năm qua, Ngân hàng Đông Á – Hải Phòng đã thực hiện định hướng chỉ đạo của Hội đồng quản trị đề ra về mục tiêu tăng trưởng cho vay phù hợp với khả năng tăng trưởng nguồn vốn. Qua những số liệu và phân tích ở trên ta thấy, Ngân hàng đã đạt được những kết quả rất khả quan:

- Từ nhận thức huy động vốn là một nhiệm vụ quan trọng, là điều kiện để có thể chủ động trong hoạt động sử dụng vốn, góp phần quyết định kết quả kinh doanh của Ngân hàng, Chi nhánh vẫn luôn quan tâm và coi trọng công tác huy động vốn bằng những biện pháp cụ thể: quảng bá tuyên truyền đối với nhân dân

về hình thức gửi tiết kiệm, thực hiện đổi mới tác phong giao dịch, giảm nhẹ các thủ tục rườm rà không cần thiết, đa dạng hóa các hình thức huy động vốn, sử dụng các đòn bẩy kích thích như lãi suất, tiết kiệm dự thưởng, ...

- Doanh số cho vay và dư nợ trong toàn Chi nhánh liên tục tăng từ năm 2012 đến năm 2014. Dư nợ tính đến cuối năm 2014 đạt 1.597.509 triệu đồng. Thành công này có được nhờ Chi nhánh đã định hướng đúng mục tiêu, chiến lược đề ra. Cơ cấu cho vay không chỉ bó hẹp trong khu vực DNNN mà còn mở sang cho vay đối với các DNNNN, tư nhân cũng như đến mọi ngành nghề kinh tế trên cơ sở phương án, dự án khả thi có hiệu quả. Cho vay ngắn hạn đáp ứng nhanh chóng nhu cầu vốn lưu động của các DN và các nhân, giúp cho hoạt động sản xuất kinh doanh hiệu quả hơn góp phần trong sự phát triển của hệ thống Ngân hàng nói chung và Ngân hàng Đông Á nói riêng và sự phát triển của nền kinh tế đất nước.

- Bên cạnh việc đáp ứng kịp thời nhu cầu của những khách hàng truyền thống, Ngân hàng còn hướng vào những ngành, những lĩnh vực có tốc độ phát triển khá, khả năng sinh lời cao. Đặc biệt trong những năm qua, Ngân hàng đã triển khai hình thức đầu tư cho vay khá linh hoạt, có tính hấp dẫn và sức cạnh tranh cao đó là chương trình cho vay hỗ trợ xuất khẩu với lãi suất ưu đãi.

- Ngân hàng đã xây dựng cơ cấu hợp lý trong cho vay, với mục tiêu tăng cường cho vay trung và dài hạn nhằm đáp ứng tốt hơn nhu cầu vay vốn của DN để đầu tư xây dựng, mua sắm máy móc thiết bị, mở rộng sản xuất.

- Hiệu quả cho vay được xác định là mục tiêu hàng đầu, do đó Ngân hàng luôn chú trọng nâng cao chất lượng các khoản vay. Định kỳ phân tích tài chính và chất lượng cho vay, nhằm đánh giá thực chất tình hình tài chính và chất lượng nợ vay đối với các đơn vị còn nợ vay Ngân hàng. Thường xuyên theo dõi sát sao những món nợ quá hạn, phân tích những nguyên nhân để có biện pháp xử lý thu nợ kịp thời, tích cực đôn đốc thu hồi nợ đã được xử lý rủi ro.

- Công tác thu nợ quá hạn, nợ khó đòi đã được chú trọng đúng mức, phân loại nợ quá hạn, kiểm tra đối chiếu nợ được tiến hành thường xuyên từ đó có biện pháp thu nợ hữu hiệu. Tỷ lệ nợ quá hạn giảm theo từng năm, nhằm từng bước nâng cao hiệu quả cho vay - đó là một thành công lớn của Ngân hàng trong những năm qua.

- Trong quá trình cho vay, Ngân hàng đã thực hiện việc kiểm tra khách hàng trước, trong và sau khi cho vay. Ngoài ra, Ngân hàng còn xem xét các vấn

đề thị trường, sản phẩm tiêu thụ, thu nhập ... của khách hàng trong phạm vi cho phép.

- Xây dựng cơ chế lãi suất linh hoạt, bám sát với lãi suất của Ngân hàng khác, nhưng không vượt quá mức lãi suất quy định của Ngân hàng Đông Á. Lãi suất này còn dựa trên cơ chế lãi suất thoả thuận lãi suất, tùy từng khách hàng là cá nhân, DNNN hay DNNNN và lịch sử tín dụng của họ mà Chi nhánh đưa ra các mức lãi suất phù hợp trong điều kiện ràng buộc. Điều này nâng cao khả năng cho vay, củng cố, mở rộng, nâng cao chất lượng cho vay của Chi nhánh.

- Đi đôi với việc cải tiến chất lượng phục vụ khách hàng, Ngân hàng đã tăng cường ứng dụng các sản phẩm công nghệ mới đặc biệt là máy ATM thế hệ mới có tính năng gửi tiền trực tiếp vào tài khoản đảm bảo độ an toàn cao, tốc độ nhanh và giữ được tín nhiệm với khách hàng.

Để đạt được kết quả trên là nhờ có sự thống nhất đoàn kết một lòng từ Ban lãnh đạo tới toàn thể cán bộ nhân viên. Sự kết hợp chặt chẽ giữa các cấp Đảng, Đoàn, Công đoàn và chuyên môn trong Chi nhánh, cũng như sự quan tâm chỉ đạo của các Ban, Ngành từ Trung ương đến địa phương, đã giúp Ngân hàng từng bước phát triển và đi lên.

2.3.3.2. Hạn chế.

Bên cạnh những kết quả khả quan về hoạt động cho vay mà Ngân hàng đã đạt được, vẫn còn một số những hạn chế về quy mô và hiệu quả cho vay.

- Hoạt động sử dụng vốn tập trung chủ yếu trong phạm vi là cho vay, trong khi các nghiệp vụ khác như bảo lãnh, chiết khấu giấy tờ có giá, cho vay đầu tư chứng khoán chưa được Chi nhánh khai thác triệt để, đặc biệt là cho vay đầu tư chứng khoán.

- Hiện tượng nợ quá hạn, nợ xấu có chiều hướng giảm, song vẫn còn tương đối cao. Đặc biệt là trong năm 2013 do Chi nhánh đã chú trọng vào nâng cao dư nợ cho vay bằng cách cho vay với số lượng lớn nhưng lại không có biện pháp quản lý nợ hiệu quả làm tăng nguy cơ rủi ro, hiệu quả cho vay giảm sút.

- Thông tin về khách hàng của Chi nhánh thu thập chưa được tốt. Các thông tin mà cán bộ sử dụng chủ yếu vẫn là thông tin trong hồ sơ khách hàng và các thông tin lưu trữ tại Ngân hàng. Việc thẩm định thường dựa trên những thông tin chủ quan do khách hàng cung cấp. Quá trình thẩm định dự án, các phương án kinh doanh của khách hàng chưa thực hiện tốt theo quy định, nhiều dự án không thật sự hiệu quả vẫn được xét duyệt cho vay làm tăng nguy cơ mất vốn của Ngân hàng.

- Trong hoạt động cho vay, cán bộ chưa thực sự đi sâu bám sát khách hàng để có thể tiếp cận và theo dõi tình hình biến động về tài chính, hoạt động kinh doanh và tình trạng của các tài sản đảm bảo.

- Mạng lưới hoạt động của Ngân hàng Đông Á – Chi nhánh Hải Phòng còn chưa rộng lớn. Hiện nay mới có 1 chi nhánh chính và 4 phòng giao dịch tập trung chủ yếu tại trung tâm Thành phố Hải Phòng. Trong khi đó, các huyện Vĩnh Bảo, Tiên Lãng, An Lão, An Dương, quận Đồ Sơn đời sống dân cư cũng đang ngày càng nâng cao. Vì vậy, việc mở rộng tiếp cận vốn cho vay, tăng trưởng cho vay cũng bị hạn chế.

- Số lượng khách hàng có quan hệ vay vốn là một con số còn nhỏ so với tiềm năng của Chi nhánh. Tính đến 31/12/2014, Chi nhánh có 245 DN có quan hệ vay vốn với Chi nhánh (trong đó có 30 DN Nhà nước, 89 Công ty cổ phần, 100 Công ty Trách nhiệm hữu hạn, 20 DN tư nhân và 6 DN có vốn đầu tư nước ngoài). Do đó, trong thời gian tới cần phải đẩy mạnh công tác tuyên truyền, marketing, quảng bá, tận dụng mọi cơ hội và điều kiện để có thể nâng cao hình ảnh, thương hiệu của Chi nhánh.

2.3.3.3. Nguyên nhân hạn chế.

2.3.3.3.1. Từ phía khách hàng.

- Khách hàng cung cấp những thông tin không chính xác, sai sự thật. Khách hàng thiếu vốn nên tìm mọi cách để vay được vốn Ngân hàng, điều này dẫn đến họ gian dối trong quan hệ tín dụng như: cung cấp giấy tờ, tài sản, kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh... sai sự thật điều này gây khó khăn, sai sót cho hoạt động thẩm định cho vay, dẫn đến việc ra quyết định cho vay sai. Vì vậy, khi khách hàng của Chi nhánh làm ăn thua lỗ, hoạt động không có hiệu quả dẫn đến tình trạng không trả được nợ, khả năng mất vốn của Chi nhánh có thể xảy ra.

- Trình độ quản lý kém tại các DN tồn tại không ít. Chính vì năng lực yếu kém, khả năng nắm bắt và phân tích thị trường hạn chế sẽ dẫn đến những quyết định đầu tư sai lầm, sản phẩm làm ra không được thị trường chấp nhận, doanh thu không đủ bù đắp chi phí.

2.3.3.3.2. Từ phía Ngân hàng.

- Mạng lưới Chi nhánh còn mỏng, số lượng cán bộ cán bộ công nhân viên ít, trình độ của đội ngũ nhân viên vẫn chưa đáp ứng được hết yêu cầu của công việc đặt ra. Hệ thống thông tin về khách hàng không được cung cấp đầy đủ, không theo dõi sát sao hoạt động sử dụng vốn của họ, ảnh hưởng đến công tác

kiểm tra giám sát. Cán bộ thẩm định Chi nhánh có trình độ chuyên môn cao, song còn thiếu kinh nghiệm thực tiễn và hiểu biết về lĩnh vực khách hàng đang sản xuất kinh doanh, trong khi đó môi trường kinh doanh đầy biến động phức tạp đòi hỏi cán bộ tín dụng phải có khả năng phân tích và tổng hợp thông tin rất rộng điều này dẫn đến xác định thời hạn, lãi suất cho vay chưa chính xác, chưa phù hợp điều này làm giảm chất lượng cho vay của Chi nhánh.

- Việc đánh giá tài sản thế chấp cả về giá trị và tính pháp lý của tài sản đôi khi chưa được chính xác dẫn đến việc làm giảm chất lượng cho vay. Ngân hàng Đông Á Hải Phòng định giá tài sản đảm bảo theo quy định chung, có tham khảo thêm giá tài sản đó trên thị trường tại thời điểm định giá. Các tài sản mà DN sử dụng để đảm bảo tiền vay của Ngân hàng chủ yếu là đất đai, nhà ở, máy móc thiết bị. Mức giá của các loại tài sản này thường không ổn định nên việc định giá đúng là rất khó khăn.

- Công tác kiểm tra giám sát khi cho vay đôi khi còn mang tính hình thức, không phát hiện kịp thời những sai phạm hoặc có phát hiện nhưng chưa có biện pháp xử lý hữu hiệu.

- Ngân hàng chưa đẩy mạnh công tác marketing để tìm hiểu sâu hơn về nhu cầu của khách hàng, làm cho khách hàng thực sự hiểu về Ngân hàng, cũng như các biện pháp lôi kéo khách hàng để mở rộng hoạt động của Ngân hàng.

2.3.3.3.3. Ảnh hưởng của môi trường kinh doanh.

Hệ thống pháp luật quốc gia với các văn bản luật ban hành chồng chéo, chưa được đầy đủ, cụ thể rõ ràng, đồng bộ cũng như môi trường pháp lý cho kinh doanh cho vay chưa được hoàn thiện nên không đảm bảo được môi trường cạnh tranh lành mạnh gây khó khăn cho hoạt động của các DN. Mặt khác sự thay đổi trong cơ chế, chính sách của Nhà nước đã khiến cho hoạt động cho vay còn gặp nhiều khó khăn.

2.3.3.3.4. Ảnh hưởng của tài chính quốc tế.

Trong thời gian vừa qua, giá của một số mặt hàng liên tục biến động như: sắt thép, giá dầu, trong khi đó đồng USD so với VND ngày càng tăng, giá vàng cũng đang có xu hướng tăng cao làm ảnh hưởng rất nhiều đến hoạt động của các DN cũng như của hệ thống tài chính nói chung và hoạt động cho vay của Chi nhánh nói riêng.

CHƯƠNG 3**MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN TẠI
NGÂN HÀNG ĐÔNG Á – CHI NHÁNH HẢI PHÒNG.****3.1. Định hướng phát triển.****3.1.1. Mục tiêu chung.**

Trong những năm qua so với các NHTM khác trong khu vực, các dịch vụ của Ngân hàng Đông Á – Chi nhánh Hải Phòng liên tục tăng đều lên qua các năm. Cạnh tranh giữa các Ngân hàng trở nên quyết liệt hơn, nguồn vốn nhân rồi trong các DN giảm dần, yêu cầu của khách hàng ngày càng cao hơn. Do đó, trong thời gian tới Chi nhánh có phương hướng hoạt động như sau:

- Duy trì và thực hiện định hướng kinh doanh mà ban giám đốc Chi nhánh Ngân hàng Đông Á – Hải Phòng đã lựa chọn: phải luôn đảm bảo tăng trưởng, phát triển bền vững như kế hoạch đã đề ra. Cơ cấu tài chính mạnh, linh hoạt đủ khả năng cung cấp vốn cho khách hàng. Phấn đấu trở thành một trong những Ngân hàng có thương hiệu, uy tín hàng đầu cả nước và trong khu vực.

- Tích cực tăng cường các hoạt động huy động vốn bằng nhiều hình thức khác nhau, đi đôi với nó là công tác tuyên truyền quảng cáo, quảng bá, khuyến mại... nhằm huy động tối đa các nguồn vốn dư thừa trong dân cư và các tổ chức kinh tế.

- Mở rộng quy mô, nâng cao chất lượng hiệu quả của hoạt động kinh doanh. Phát triển và mở rộng thêm nhiều chi nhánh cấp 2 và văn phòng giao dịch trên địa bàn Hải Phòng. Cung cấp nhiều hơn nữa cho khách hàng các dịch vụ ngân hàng trong tương lai như: thanh toán bằng thẻ, quản lý tài sản cho khách hàng...

- Mở rộng, đa dạng hoá, nâng cao chất lượng của hoạt động cho vay, thực hiện cho vay có chọn lọc trong phạm vi có thể kiểm soát, ưu tiên cho vay các DN làm ăn có hiệu quả, cho vay tiêu dùng, cho vay hộ sản xuất, cho vay DN vừa và nhỏ. Nâng cao hiệu quả của các khoản đầu tư góp vốn và đầu tư vào các công ty trực thuộc.

- Nâng cao năng lực quản trị rủi ro; chủ động áp dụng và quản lý theo các thông lệ tốt nhất phù hợp với thực tiễn kinh doanh tại địa bàn; chủ động kiểm soát rủi ro và tăng cường bền vững.

- Thực hiện các hoạt động đào tạo nâng cao trình độ cán bộ công nhân viên cho toàn Chi nhánh cả về nghiệp vụ, chuyên môn và tác phong tạo ra ưu thế cạnh tranh bằng “chất lượng nguồn nhân lực”.

- Nâng cao năng lực khai thác ứng dụng, công nghệ trong hoạt động kinh doanh, tạo đột phá để tăng hiệu quả, năng suất lao động.

3.1.2. Mục tiêu cụ thể.

Mục tiêu đến cuối năm 2015 của Chi nhánh là:

- Tổng Nguồn vốn huy động phải đạt từ 2.400 – 2.700 tỷ đồng đạt tốc độ tăng trưởng từ 16,6% - 31,2% so với cùng kỳ năm ngoái.

- Tổng dư nợ: 1.800 – 2.000 tỷ đồng.

- Tỷ lệ nợ xấu: < 1%.

- Thu từ dịch vụ: tăng từ 15% - 18% so với năm ngoái.

- Tài chính: chênh lệch thu – chi là 75 tỷ đồng vượt kế hoạch đề ra là 65 tỷ đồng.

3.2. Một số giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn tại Ngân hàng Đông Á – Chi nhánh Hải Phòng.

Qua quá trình phân tích hiệu quả sử dụng vốn tại Ngân hàng Đông Á Hải Phòng, ta thấy 80% vốn Ngân hàng được sử dụng trong hoạt động cho vay. Do đó để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn Ngân hàng trước hết phải nâng cao hơn nữa hiệu quả của công tác cho vay tại Ngân hàng, bên cạnh đó Ngân hàng nên tăng cường các biện pháp hỗ trợ khác để đa dạng hóa phương thức sử dụng vốn tại đơn vị.

3.2.1. Tăng cường hoạt động Marketing nhằm nâng cao hình ảnh.

Bất kì một DN nào muốn có sản phẩm, hình ảnh, uy tín thương hiệu của mình có chỗ đứng trên thị trường đều cần sự trợ giúp quan trọng của hoạt động Marketing. Đứng trước vô vàn khó khăn và thách thức, Ngân hàng đã cần linh hoạt hơn nữa khi tiến hành các hoạt động Marketing nhằm quảng bá hình ảnh, thương hiệu thu hút khách hàng về phía mình:

- Tiến hành các hoạt động nghiên cứu, thăm dò tình hình hoạt động sản xuất của khách hàng tại các quận, huyện thuộc Thành phố Hải Phòng. Từ đó, Ngân hàng tiến hành phân loại khách hàng, xếp họ vào từng nhóm thích hợp theo ngành nghề, để xác định chính xác cơ cấu cho vay.

- Xây dựng hình ảnh thương hiệu: Thực hiện các hoạt động tuyên truyền quảng cáo trên các phương tiện thông tin đại chúng, phát tờ rơi... nhằm giới thiệu tới khách hàng những sản phẩm của Ngân hàng một cách rộng rãi hơn.

- Định kỳ 3 tháng một lần, Ngân hàng tiến hành thăm dò ý kiến của khách hàng về các sản phẩm, để xác định được mong muốn của khách hàng cũng như tìm ra những mặt đạt được và chưa đạt được, nhằm cải thiện tốt hơn chất lượng của sản phẩm.

- Tạo ra sự khác biệt trong sản phẩm: Chi nhánh tạo ra sự khác biệt trong sản phẩm theo hướng thỏa mãn tối đa nhu cầu lợi ích của khách hàng. Như tư vấn, giúp đỡ khách hàng thực hiện các phương án kinh doanh, miễn phí các dịch vụ kèm theo...

- Xây dựng phong cách phục vụ ân cần nhiệt tình, chu đáo... của đội ngũ cán bộ công nhân viên đối với khách hàng. Ưu tiên chăm sóc khách hàng truyền thống, khách hàng có chất lượng cho vay tốt về lãi suất, chi phí vận chuyển, thời gian.

3.2.2. Về sản phẩm của Ngân hàng.

- Phát triển các dịch vụ mới, đặc biệt là: cho vay thuê mua, cho vay bán lẻ, tài trợ dưới hình thức cho thuê, cho vay theo dự án, đồng tài trợ...

- Cho vay hỗ trợ các dự án bất động sản. Hiện nay, thị trường bất động sản đang nóng dần lên và được sự quan tâm, thu hút của rất nhiều nhà đầu tư. Ở Hải Phòng đang triển khai nhiều dự án như: xây dựng khu chung cư cho người có thu nhập thấp, hệ thống khu cao ốc hiện đại kết hợp với trung tâm mua sắm... Dựa trên điều kiện này, Ngân hàng tung ra thị trường sản phẩm hỗ trợ khách hàng mua nhà trả góp với mức lãi suất ưu đãi dưới 1%/ tháng, cho vay ưu đãi tối đa là 20 năm, tỷ lệ cho vay tối đa là 80% tổng nhu cầu vốn vay... Ngoài ra, khách hàng chỉ phải trả 15% vốn gốc trong 1/4 thời gian đầu và 25%, 30% và 30% trong thời gian còn lại. Đặc biệt là khách hàng có thể sử dụng chính ngôi nhà của mình làm tài sản đảm bảo. Với những ưu đãi hấp dẫn này, chắc chắn sẽ thu hút được thêm nhiều khách hàng đến vay tại Chi nhánh.

- Cho vay đầu tư chứng khoán là dịch vụ mà Chi nhánh cũng chưa cung cấp, trong khi đó, thị trường chứng khoán Việt Nam đang có những dấu hiệu phục hồi, tăng trưởng và phát triển rất ổn định. Đặc biệt nguồn vốn đổ vào thị trường này liên tục tăng trong thời gian qua, nhiều phiên giao dịch lên đến hàng ngàn tỷ đồng. Đây sẽ là cơ hội tốt cho Ngân hàng để triển khai dịch vụ cho vay này để chiếm ưu thế cạnh tranh với các Ngân hàng khác.

- Mở rộng cho vay đối với các DN vừa và nhỏ. Hệ thống DN vừa và nhỏ có vị trí hết sức quan trọng trong nền kinh tế. Nguồn vốn huy động phục vụ cho hoạt động sản xuất của các DN này chủ yếu là nguồn vốn vay từ Ngân hàng. Vì

thể mà, Chi nhánh cần chủ động hơn trong việc tìm kiếm khách hàng, đánh giá chính xác tình hình hoạt động kinh doanh, khả năng phát triển, tiềm năng,... tiến hành phân loại, xác định mức cho vay và hình thức cho vay phù hợp. Đặc biệt là các huyện Tiên Lãng, Vĩnh Bảo, Quận Đồ Sơn có rất nhiều DN vừa và nhỏ trong lĩnh vực tôn mạ thép, nuôi trồng thủy hải sản... sẽ là cơ hội cho DN mở rộng thêm khách hàng cũng như tăng dư nợ cho vay.

- Kết hợp với một số lĩnh vực viễn thông nhằm nâng cao tính phục vụ của Ngân hàng như thông qua điện thoại và internet nhằm: thanh toán tiền điện, nước, trả cước điện thoại phát sinh, chuyển tiền qua mạng, chi trả kiều hối qua hệ thống Western...

3.2.3. Đối với công tác cho vay.

3.2.3.1. Thiết lập đầy đủ và chính xác thông tin về khách hàng.

- Ngân hàng nên thiết lập nhiều kênh cung cấp thông tin, ngoài các thông tin thu thập trực tiếp từ khách hàng, Ngân hàng nên chủ động tìm kiếm thông tin về khách hàng thông qua cơ quan thuế, quản lý thị trường, bạn hàng của khách hàng, thông qua báo, đài và các phương tiện thông tin đại chúng khác...

- Bên cạnh việc thu thập thông tin về khách hàng, Ngân hàng cần thu thập thông tin về ngành kinh doanh của khách hàng để dự đoán được khuynh hướng phát triển, áp lực cạnh tranh từ các đối thủ của khách hàng, trên cơ sở đó đánh giá vị thế, khả năng kinh doanh và khả năng trả nợ của khách hàng.

- Định kỳ 3 tháng thu thập, cập nhật thông tin kịp thời về khách hàng và môi trường kinh doanh.

- Cùng với lãnh đạo kiểm tra, bảo đảm tính hợp lý của các thông tin thu thập được và cung cấp cho các đơn vị có nhu cầu khác.

3.2.3.2. Tăng cường công tác giám sát khách hàng sau khi cho vay.

- Thu thập thông tin, chứng cứ liên quan đến việc sử dụng vốn vay của khách hàng và kiểm tra thực tế nơi sử dụng vốn đồng thời đối chiếu với mục đích vay ghi trong hợp đồng cho vay.

- Kiểm tra, phân tích hiệu quả vốn vay, theo dõi, phân tích tình hình thực hiện kế hoạch, tình hình tài chính và đảm bảo tín dụng của khách hàng:

+ Đánh giá tiến độ thực hiện phương án và phân tích hiệu quả tình hình tài chính.

+ Theo dõi, phân tích tình hình thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh, các hình thức, tài sản đảm bảo tín dụng.

- Kiểm tra mục đích sử dụng vốn vay, vật tư đảm bảo nợ và đối chiếu với mục đích vay ghi trong hợp đồng cho vay.

3.2.3.3. Thực hiện biện pháp hỗ trợ sau khi cho vay vốn.

Để có thể thu hồi nợ và lại đúng hạn và giúp cho khách hàng làm ăn hiệu quả, Ngân hàng cần thực hiện các biện pháp hỗ trợ sau khi cho vay vốn. Công tác này ngoài việc giúp đỡ khách hàng làm ăn hiệu quả để có thể trả được nợ vay cho Ngân hàng nó còn có thể đem lại cho Ngân hàng một khoản thu nhập.

- Hỗ trợ về đầu tư, tư vấn thông tin: Ngân hàng có thể hướng dẫn khách hàng xây dựng dự án, lựa chọn sản phẩm, tính toán các nguồn tài trợ cho dự án...

- Hỗ trợ tư vấn tài chính: Ngân hàng hỗ trợ DN trong việc phân tích tài chính, lập dự án kinh doanh...

- Hỗ trợ về luật pháp: Ngân hàng giúp cho khách hàng nắm rõ các quy định của pháp luật để thực hiện đúng tránh những lỗi đáng tiếc, chịu thiệt thòi trong quan hệ kinh tế.

- Hỗ trợ đại lý thanh toán: Ngân hàng phục vụ khách hàng trong khâu thanh toán, đòi nợ, bảo quản, giữ hộ...

3.2.3.4. Thực hiện các biện pháp hạn chế nợ quá hạn.

Để hạn chế nợ quá hạn, Ngân hàng Đông Á – Chi nhánh Hải Phòng đã có những giải pháp thiết thực từ khâu thẩm định quản lý tiền vay, giám sát khách hàng vay để có biện pháp xử lý kịp thời.

- Gia tăng cho vay đối với khách hàng có tình hình hiện tại chỉ là khó khăn tạm thời, có những phương án phục hồi sản xuất kinh doanh có tính khả thi cao trong khoảng 30% số tiền DN còn thiếu.

- Ngân hàng có thể đề nghị DN tăng thêm tài sản đảm bảo để đảm bảo cho các khoản vay mới, tư vấn cho khách hàng phương án kinh doanh hiệu quả hoặc giúp đỡ DN tìm kiếm các bạn hàng tốt, phương thức tiêu thụ sản phẩm như giảm giá thành 5% hay tặng quà khuyến mãi.

- Ngân hàng có thể thu hồi các hóa đơn chậm trả cho DN, giúp DN thanh toán hàng tồn kho, giảm bớt dự trữ quá mức hoặc sử dụng để vay thế chấp đáp ứng nhu cầu về vốn.

- Ngân hàng có thể sắp xếp, cơ cấu lại các khoản nợ bằng cách kéo dài kỳ hạn nợ, chuyển nợ quá hạn thành trung và dài hạn giúp DN tránh được lãi suất nợ quá hạn và có cơ hội tăng cường vốn cho sản xuất kinh doanh.

- Khi các khoản vay không còn cách nào để thu hồi, Ngân hàng cần nhanh chóng làm các thủ tục cần thiết để đảm bảo thanh lý tài sản đảm bảo, cầm cố hoặc yêu cầu người bảo lãnh trả nợ cho Ngân hàng để đảm bảo lợi ích của Ngân hàng và xóa nợ cho khách hàng.

3.2.4. Mở thêm các phòng giao dịch, quỹ tiết kiệm.

Thành phố Hải Phòng hiện nay là nơi trọng điểm của miền Bắc về kinh tế. Vì thế, các dự án lớn được đầu tư về Hải Phòng như tuyến đường cao tốc Hà Nội – Hải Phòng, mở rộng sân bay Cát Bi thành sân bay quốc tế thay vì nội địa như trước đây, đầu tư phát triển kinh tế cảng biển... Với những điều kiện đó, việc mở rộng thêm mạng lưới hoạt động sẽ giúp cho khách hàng có cơ hội sử dụng các sản phẩm của Ngân hàng một cách dễ dàng và thuận tiện hơn.

- Quận Đồ Sơn, huyện đảo Cát Bà là nơi thu hút lượng khách du lịch không chỉ trong nước mà còn có khách quốc tế đông đảo đến với Hải Phòng. Vì thế khách hàng cần vốn trong việc xây dựng thêm các khu vui chơi cũng như nâng cấp khách sạn, nhà nghỉ thành 3 sao, 4 sao thậm chí là 5 sao là điều cần thiết để tăng thêm dịch vụ, thu hút thêm khách du lịch. Ngân hàng đặt phòng giao dịch với số lượng 5 – 7 nhân viên sẽ tạo cơ hội cho các nhà đầu tư cũng như cá nhân vay vốn tại Ngân hàng.

- Huyện Tiên Lãng, An Dương, Vĩnh Bảo những năm gần đây cũng có những bước phát triển đi lên bởi các cụm công nghiệp, công ty giày da, công ty may, công ty sản xuất kính... hay các hộ sản xuất nông nghiệp cũng cần vốn trong việc mở rộng sản xuất và đổi mới trang thiết bị. Việc thành lập thêm phòng giao dịch tại đây sẽ tạo điều kiện cho khách hàng tiếp cận nguồn vốn cũng như Ngân hàng mở rộng việc cho vay.

3.2.5. Nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ Ngân hàng.

- Thường xuyên tổ chức các khóa đào tạo và đào tạo lại nhằm nâng cao trình độ nghiệp vụ của cán bộ Ngân hàng, giúp cán bộ có thể nắm bắt kịp thời các quy định của Nhà nước và của Ngân hàng cấp trên, học hỏi kinh nghiệm của các NHTM khác, tiếp thu các kiến thức về nghiệp vụ Ngân hàng hiện đại. Song song với đó là nâng cao hơn nữa đạo đức nghề nghiệp của cán bộ trong việc xem xét, thẩm định cho vay với khách hàng một cách công bằng, minh bạch nhất.

- Phải xây dựng chế độ khen thưởng, kỷ luật rõ ràng, một mặt khuyến khích cán bộ Ngân hàng hoàn thành tốt công việc được giao, mặt khác hạn chế các biểu hiện tiêu cực. Ngân hàng có thể thưởng nóng 500.000đ đến 1.000.000đ khi cán bộ tín dụng thu hồi được tiền quá hạn. Kết hợp lợi ích cá nhân với lợi

ích tập thể, mỗi cán bộ có trách nhiệm trước các quyết định và đề xuất của mình. Đồng thời quan tâm đến đời sống của cán bộ, nhân viên hơn nữa bằng cách Ngân hàng xây dựng mức lương phù hợp hơn đảm bảo cho cuộc sống của nhân viên, để nhân viên yên tâm làm tốt nhiệm vụ của mình.

- Tổ chức tốt các hoạt động đoàn thể, tạo điều kiện cho cán bộ Ngân hàng có điều kiện nghỉ ngơi, giao lưu học hỏi kinh nghiệm cũng như nâng cao tinh thần đoàn kết của nhân viên với các Chi nhánh khác.

- Chuyên môn hóa cán bộ tín dụng: Mỗi cán bộ tín dụng sẽ được giao phụ trách một nhóm khách hàng nhất định, có những đặc điểm chung về ngành nghề kinh doanh hoặc loại hình DN. Việc phân nhóm tùy theo năng lực, sở trường, kinh nghiệm của từng cán bộ. Qua đó, cán bộ có thể hiểu biết khách hàng một cách sâu sắc, tập trung vào một công việc của mình và giảm chi phí trong điều tra, tìm hiểu khách hàng, giảm sai sót trong quá trình thẩm định, góp phần nâng cao hiệu quả cho vay.

3.2.6. Tăng cường đầu tư đổi mới công nghệ ngân hàng.

Hiện nay, công nghệ ngành Ngân hàng ở Việt Nam nói chung là còn lạc hậu so với các nước trong khu vực thế giới. Việt Nam đã là thành viên chính thức của WTO, trong thời gian tới chúng ta không cải tiến áp dụng công nghệ mới chắc chắn sẽ không thể cạnh tranh được với các Ngân hàng nước ngoài. Vì vậy, để tạo ra ưu thế với đối thủ cạnh tranh cũng như nâng cao hoạt động của mình, Chi nhánh nên hiện đại hoá và đổi mới:

- Xây dựng hệ thống quản lý khách hàng trên mạng nhằm kiểm tra, theo dõi chính xác hoạt động kinh doanh cũng như lịch sử tín dụng của khách hàng đồng thời hạn chế tối đa những rủi ro có thể xảy ra trong trường hợp khách hàng có dấu hiệu lừa đảo.

- Phát triển thêm các sản phẩm mới dựa trên nền tảng công nghệ hiện đại như quản lý tài sản đảm bảo của khách hàng theo sự biến động của nền kinh tế để Ngân hàng chủ động trong việc thanh lý tài sản khi khách hàng không trả được nợ.

3.3. Một số kiến nghị.

Qua phân tích hiệu quả hoạt động sử dụng vốn tại Ngân hàng Đông Á – Hải Phòng trong những năm qua có thể thấy rằng hoạt động kinh doanh của Ngân hàng hiện nay vẫn còn gặp rất nhiều khó khăn. Một mặt, Chi nhánh đã giải quyết tốt vấn đề tăng khối lượng cho vay nhằm đáp ứng nhu cầu vốn cho các DN để thực hiện mục tiêu phát triển kinh tế. Mặt khác, phải có những biện pháp

sử dụng vốn thích hợp, có hiệu quả, tạo cơ cấu đầu tư vốn hợp lý, hiệu quả cho vay phải đảm bảo. Như vậy, muốn nâng cao hiệu quả sử dụng vốn đòi hỏi phải có những biện pháp hữu hiệu từ phía cơ quan Nhà nước, NHNN Việt Nam, Ngân hàng Đông Á.

3.3.1. Đối với Chính phủ, Nhà nước, bộ ngành liên quan.

Bộ tài chính, chính phủ là cơ quan quản lý Nhà nước về ngành Ngân hàng, ban hành các chính sách phục vụ cho sự phát triển ổn định, đạt chất lượng cao và thực sự là một kênh huy động vốn hiệu quả của nền kinh tế. Vì thế cần:

- Hỗ trợ các Ngân hàng xây dựng cơ sở vật chất kỹ thuật hiện đại, đặc biệt là hỗ trợ họ tìm các đối tác, tư vấn các phần mềm về giải pháp công nghệ thông tin vốn là một điểm còn rất nhiều hạn chế của ngành Ngân hàng Việt Nam.

- Xây dựng cơ chế thông thoáng thu hút nhân tài, chuyên gia về nước phục vụ như các ưu đãi: về lương, chế độ làm việc, chỗ ở...tạo điều kiện cho họ phát huy hết khả năng của mình.

- Chính phủ, bộ tài chính cần phải ban hành các quy định, cơ chế định giá, để từ đó có thể đưa ra một khung giá chuẩn mực cho tất cả các hàng hoá, tài sản có trên thị trường đặc biệt là những tài sản hay được cầm cố như: nhà cửa, đất đai, máy móc thiết bị,... Đồng thời khung giá này phải bám sát với khung giá trên thị trường chứ không phải giá nhà nước một khung, trong khi đó ngoài thị trường lại giao dịch với mức giá khác như hiện nay, điều này có thể gây thiệt hại cho người sở hữu nó khi định giá và nhà nước có thể thất thu về thuế khi họ bán.

- Ổn định kinh tế vĩ mô là yếu tố quyết định đến thành công của ngành Ngân hàng. Lý thuyết và thực tế cho thấy ở nhiều quốc gia trên thế giới Ngành Tài chính – Ngân hàng sẽ rơi vào khủng hoảng nếu nền kinh tế vĩ mô có nhiều bất ổn. Khi nền kinh tế rơi vào những bất ổn, tỷ lệ lãi suất danh nghĩa cao hơn lãi suất thực điều này sẽ rất khó khăn cho hoạt động cho vay.

- Tiếp tục hoàn thiện khuôn khổ pháp lý trong thời gian tới, ban hành thống nhất các văn bản thông tư, nghị định hướng dẫn có liên quan đến sở hữu, luật DN, luật đất đai... tránh tình trạng chồng chéo.

- Xây dựng cơ quản lý và giám sát Ngân hàng và hoạt động cho vay một cách hiệu quả. Cơ chế giám sát chặt chẽ và những quy định đầy đủ về hoạt động của hệ thống Ngân hàng và thị trường Tài chính là một yếu tố rất cần thiết đặc biệt khi Việt Nam tham gia WTO, các Ngân hàng nước ngoài sẽ tràn vào cạnh tranh quyết liệt với Ngân hàng trong nước điều này sẽ hạn chế được những tiêu

cực, giảm rủi ro hệ thống cho ngành Ngân hàng nói riêng và nền kinh tế nói chung.

- Các cơ quan chức năng như toà án, kiểm sát, thanh tra Nhà nước... có sự quan tâm, hỗ trợ Ngân hàng trong việc xử lý thu hồi nợ, nhất là các khoản vay có ý trốn tránh trách nhiệm trả nợ và lừa đảo.

3.3.2. Đối với NHNN.

- NHNN tiếp tục nghiên cứu, cải tiến và hoàn thiện các văn bản pháp lý trong lĩnh vực thanh toán qua Ngân hàng sao cho phù hợp. Cần ban hành một quy chế đồng bộ và toàn diện về việc các tổ chức kinh tế mở tài khoản tiền gửi tại Ngân hàng và thanh toán qua Ngân hàng, đồng thời cải tiến các thể thức, thủ tục mở tài khoản và thanh toán của DN với phương châm đơn giản, nhanh chóng, an toàn, chi phí thấp.

- Cần có những chính sách, biện pháp hỗ trợ để các NHTM đẩy nhanh tiến độ thực hiện đại hóa, công nghệ hiện đại trong hoạt động Ngân hàng và hệ thống thanh toán bù trừ điện tử tại tất cả các Chi nhánh NHNN.

- NHNN cũng cần tăng cường công tác kiểm tra đối với hoạt động cho vay tại các NHTM, nhằm phát hiện kịp thời những sai sót để sửa chữa, hạn chế rủi ro. Tiếp tục công tác chấn chỉnh các hoạt động của NHTM để nhanh chóng thực hiện việc tái cơ cấu, sát nhập các NHTM trong thời điểm hiện nay.

- Tăng cường chỉ đạo các NHTM trong việc thực hiện chính sách tiền tệ, chính sách tín dụng, định hướng đầu tư trong từng thời kỳ. Đặc biệt là không ngừng bổ xung, hoàn thiện chế độ cho vay đối với khách hàng.

- Cần thiết lập hệ thống các tiêu chuẩn để đánh giá về hiệu quả kinh tế của các ngành kinh tế, tạo cơ sở thuận lợi cho Ngân hàng thẩm định, đánh giá khách hàng, chu trình đầu tư... một cách chính xác.

- Tạo điều kiện thuận lợi cho sự ra đời và phát triển của thị trường mua bán nợ, thị trường bảo hiểm cho vay để có thể giảm thiểu phòng ngừa và phân tán rủi ro; cần có các chính sách thích hợp để thị trường chứng khoán nước ta phát triển mạnh và sôi động hơn nữa nhằm giảm sức ép lên Ngân hàng trong việc cung cấp vốn hoạt động cho DN.

3.3.3. Kiến nghị đối với Ngân hàng Đông Á – Hải Phòng.

- Trước khi cho ra đời một sản phẩm mới nên cho cán bộ các Chi nhánh tập huấn nhuần nhuyễn.

- Đẩy nhanh tiến trình triển khai hệ thống máy ATM mới có khả năng nhận tiền đến tất cả các Chi nhánh trong hệ thống, khai thác ưu điểm của dịch vụ này.
- Quà tặng cho khách hàng nên đa dạng vào những dịp đặc biệt, sinh nhật... Có thể chi bằng tiền nếu khách hàng không nhận quà.
- Nâng cao khả năng huy động vốn bằng các hình thức quảng cáo, khuyến mãi nhằm tăng nguồn vốn huy động, hạn chế sử dụng vốn cấp trên.
- Cân đối khả năng huy động vốn và sử dụng vốn trung và dài hạn, đồng thời tăng cường công tác quản lý rủi ro nhằm đạt mục tiêu tăng trưởng cho vay an toàn và hiệu quả bền vững.
- Nghiên cứu thị trường để mở rộng thêm các phòng giao dịch, quỹ tiết kiệm tập trung đông dân cư để tăng khả năng huy động vốn cũng như sử dụng vốn.
- Nâng cao hơn nữa chất lượng đội ngũ cán bộ. Để làm được điều này, Ngân hàng cần quan tâm bồi dưỡng không chỉ những cán bộ lãnh đạo chủ chốt của các Chi nhánh mà còn phải tăng cường mở rộng việc đào tạo kiến thức chuyên môn cho các cán bộ có năng lực, triển vọng tại các Chi nhánh trong hệ thống.

KẾT LUẬN

Quá trình hội nhập vào nền kinh tế khu vực và thế giới đã và đang ngày càng mở ra nhiều cơ hội cho hệ thống Ngân hàng nói chung và Ngân hàng Đông Á nói riêng song cũng đặt ra những thách thức không nhỏ đòi hỏi mỗi Ngân hàng phải có những chiến lược định hướng riêng cho mình, đặc biệt là trong việc sử dụng vốn. Đây là vấn đề không chỉ được các NHTM ở Việt Nam quan tâm mà còn được Chính phủ, các ngành liên quan cũng hết sức chú trọng trong thời điểm nhạy cảm như hiện nay. Vì thế mà trong những năm gần đây, các NHTM đang đẩy mạnh các biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cũng như hiệu quả cho vay tại Ngân hàng để đảm bảo hoạt động của hệ thống Ngân hàng nói chung và hệ thống mỗi NHTM nói riêng phát triển một cách bền vững và hiệu quả.

Trong phạm vi nghiên cứu, Khóa luận đã khái quát những vấn đề về hiệu quả sử dụng vốn của NHTM. Trên cơ sở phân tích thực trạng hiệu quả sử dụng vốn mà thực chất là hiệu quả cho vay của Ngân hàng Thương mại cổ phần Đông Á – Chi nhánh Hải Phòng, tìm ra những hạn chế và nguyên nhân, Khóa luận đã đưa ra các giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn tại Chi nhánh. Đồng thời với định hướng và quan điểm phát triển kinh tế của Đảng và Nhà nước, chiến lược phát triển kinh tế xã hội và của ngành Ngân hàng, Khóa luận cũng đề xuất một số kiến nghị với Chính phủ, các cơ quan ban ngành, NHNN, Ngân hàng Đông Á nhằm thực hiện các giải pháp đã nêu, góp phần từng bước nâng cao hơn nữa hiệu quả sử dụng vốn tại Ngân hàng Đông Á – Chi nhánh Hải Phòng, tiến tới phát triển bền vững, sẵn sàng đáp ứng tốt nhất yêu cầu của khách hàng và đảm bảo sự tồn tại và phát triển bền vững của Chi nhánh nói riêng và hệ thống Ngân hàng Đông Á nói chung.

Trong quá trình nghiên cứu Khóa luận, mặc dù bản thân đã có nhiều cố gắng nhưng do thời gian không cho phép, trình độ lý luận cũng như kinh nghiệm nghiên cứu còn chưa nhiều, kiến thức thực tế còn hạn chế nên Khóa luận không thể tránh khỏi những thiếu sót. Vì vậy, em rất mong nhận được ý kiến đóng góp của các thầy giáo, cô giáo trong hội đồng để Khóa luận của em được đầy đủ và hoàn thiện hơn.

Một lần nữa, em xin chân thành cảm ơn sự hướng dẫn nhiệt tình, chu đáo của Th.S Cao Thị Thu và các anh chị trong Ngân hàng Thương mại cổ phần Đông Á – Chi nhánh Hải Phòng đã giúp đỡ, chỉ bảo tận tình cho em trong quá trình thực tập cũng như thực hiện bài Khóa luận này.

Em xin chân thành cảm ơn!

Hải Phòng ngày 02 tháng 07 năm 2015.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Tiền tệ Ngân hàng – PGS.TS Nguyễn Văn Tiến.
2. Ngân hàng thương mại – PGS.TS Edward Wreed – NXB Thành phố Hồ Chí Minh.
3. Ngân hàng thương mại – Trường đại học kinh tế quốc dân – NXB Thống Kê.
4. Các tài liệu về nghiệp vụ Ngân hàng, các văn bản nghiệp vụ cho vay của Ngân hàng TMCP Đông Á.
5. Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh Ngân hàng TMCP Đông Á – Chi nhánh Hải Phòng năm 2012 – 2014.
6. Cẩm nang sản phẩm dành cho DN của Ngân hàng TMCP Đông Á.
7. Các Website:
 - www.dongabank.com.vn
 - www.diendannganhang.com
 - www.vneconomy.com.vn
8. Một số bài khóa luận: Chất lượng tín dụng tại NHTMCP Đông Á – Thực trạng và giải pháp; Một số giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn và sử dụng vốn tại Ngân hàng nông nghiệp phát triển nông thôn quận Hai Bà Trưng...