

**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 Xuân Hoàn**

**Giảng viên hướng dẫn : ThS. Vũ Thị Lành**

**HẢI PHÒNG - 2016**

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

-----

**MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG  
THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN THƯƠNG TÍN PHÒNG GIAO DỊCH THỦY  
NGUYÊN CHI NHÁNH HẢI PHÒNG**

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

**Sinh viên : Nguyễn Xuân Hoàn  
Giảng viên hướng dẫn : ThS. Vũ Thị Lành**

**HẢI PHÒNG - 2016**

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

**NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP**

Sinh viên: Nguyễn Xuân Hoàn

Mã SV: 1212404023

Lớp: QT1601T

Ngành: Tài chính–Ngân hàng

Tên đề tài: Một số giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn Thương Tín Phòng giao dịch Thủy Nguyên - 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

- Khóa luận đề cập đến các lý luận chung nhất về Ngân hàng thương mại, các hoạt động chính của ngân hàng thương mại, lý luận cơ bản về tín dụng và chất lượng tín dụng làm tiền đề để tiến hành nghiên cứu.

- Phân tích số liệu, đánh giá thực trạng tín dụng của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín – PGD Thủy Nguyên – Chi nhánh Hải Phòng để tìm ra giải pháp hợp lý nhằm giải quyết các khuyết điểm còn tồn tại trong kinh doanh của ngân hàng. Đưa ra các giải pháp và kiến nghị đối với bản thân ngân hàng và các cơ quan có thẩm quyền

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

Bài báo cáo được viết dựa trên các số liệu từ:

- Báo cáo kết quả kinh doanh của chi nhánh năm 2013, 2014, 2015.
- Báo cáo tài chính của chi nhánh năm 2013, 2014, 2015.
- Báo cáo thường niên của chi nhánh năm 2013, 2014, 2015.

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín–PGD Thủy Nguyên–CN Hải Phòng.

Địa chỉ: Số 151 Bạch Đằng – Thị trấn Núi Đèo–Thủy Nguyên – Hải Phòng.

## **CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP**

### **Người hướng dẫn thứ nhất:**

Họ và tên: Vũ Thị Lành

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 chất lượng tín dụng tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín – PGD Thủy Nguyên – CN 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 18 tháng 4 năm 2016

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày 09 tháng 7 năm 2016

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

*Sinh viên*

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

*Người hướng dẫn*

***Hải Phòng, ngày ..... tháng.....năm 2016***

**Hiệu trưởng**

**GS.TS.NGƯT *Trần Hữu Nghị***

**PHẦN NHẬN XÉT CỦA CÁN BỘ HƯỚNG DẪN**

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

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

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

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

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

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

*Hải Phòng, ngày ... tháng ... năm 2016*

**Cán bộ hướng dẫn**

*(Ký và ghi rõ họ tên)*

## MỤC LỤC

LỜI CẢM ƠN .....	1
LỜI MỞ ĐẦU .....	12
CHƯƠNG I : LÝ LUẬN CHUNG VỀ TÍN DỤNG VÀ CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....	14
1.1 Tổng quan về Ngân hàng thương mại .....	14
1.1.1 Khái niệm Ngân hàng thương mại.....	14
1.1.2 Các hoạt động chủ yếu của Ngân hàng thương mại.....	14
1.2 Lý luận chung về tín dụng.....	16
1.2.1 Khái niệm về tín dụng ngân hàng .....	16
1.2.2 Phân loại tín dụng và các hình thức tín dụng ngân hàng .....	16
1.2.3 Vai trò của tín dụng ngân hàng trong nền kinh tế thị trường .....	19
1.3 Một số vấn đề cơ bản về chất lượng tín dụng của NHTM.....	19
1.3.1 Khái niệm chất lượng tín dụng .....	19
1.3.2 Các chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng của NHTM .....	20
1.3.3 Các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng của ngân hàng.....	29
2.1 Khái quát quá trình hình thành và phát triển của ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín PGD Thủy Nguyên chi nhánh Hải phòng .....	33
2.1.1 Lịch sử hình thành và phát triển của Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín chi nhánh Hải Phòng.....	33
2.1.2 Chức năng và nhiệm vụ của Sacombank Hải Phòng. ....	35
2.1.3. Cơ cấu tổ chức hoạt động, chức năng nhiệm vụ của các bộ phận. ....	36
2.1.4. Các sản phẩm dịch vụ chính hiện có tại Sacombank Hải Phòng.....	37
2.1.5 Những thuận lợi và khó khăn.....	38
2.1.5 Khái quát hoạt động kinh doanh của ngân hàng .....	39
2.2 Thực trạng chất lượng tín dụng tại ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín PGD Thủy Nguyên – Chi Hải Phòng .....	47
2.2.1 Các chỉ tiêu định lượng .....	47
2.2.2 Các chỉ tiêu định tính .....	65

CHƯƠNG III: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN THƯƠNG TÍN PGD THỦY NGUYÊN. ....	71
3.1. Định hướng hoạt động cho vay tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín PGD Thủy Nguyên Chi nhánh Hải Phòng .....	71
3.2. Một số giải pháp nâng cao chất lượng cho vay tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín PGD Thủy Nguyên – Chi nhánh Hải Phòng.....	72
3.2.1. Đa dạng hóa các sản phẩm cho vay với nhiều thành phần kinh tế .....	72
3.2.2. Tăng cường công tác quản lý nợ và giải quyết nợ xấu. ....	73
3.2.3. Đẩy mạnh hoạt động cho vay để phù hợp với nguồn vốn huy động. ....	75
3.2.4. Tăng cường công tác đào tạo cán bộ tín dụng, cán bộ thẩm định có chuyên môn cao, đạo đức nghề nghiệp tốt.....	76
KẾT LUẬN .....	78



## **DANH MỤC BẢNG BIỂU**

Bảng 1 : Huy động vốn theo kỳ hạn và theo loại tiền của ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín PGD Thủy Nguyên .....	39
Bảng 2 : Các chỉ tiêu cho vay, tổng số và tỷ trọng từng loại .....	42
Bảng 3: Doanh thu, chi phí, lợi nhuận của PGD.....	44
Bảng 4: Doanh số cho vay, tổng số và tỷ trọng của từng loại .....	47
Bảng 5: Doanh số thu nợ, tổng số và tỷ trọng của từng loại.....	52
Bảng 6: Tổng dư nợ; tổng số và tỷ trọng của từng loại.....	56
Bảng 7: Hiệu suất sử dụng vốn .....	59
Bảng 8: Quay vòng vốn tín dụng .....	60
Bảng 9: Tỷ lệ sinh lời của tín dụng .....	61
Bảng 10: Tỷ lệ nợ quá hạn.....	62
Bảng 11: Tỷ lệ nợ xấu .....	63
Bảng 12: Tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro tín dụng .....	64
Bảng 13: Tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro tín dụng.....	65

## **DANH MỤC BIỂU ĐỒ**

Biểu đồ 1 : Huy động vốn theo kỳ hạn .....	40
Biểu đồ 2 : Huy động vốn theo loại tiền .....	41
Biểu đồ 3: Doanh số cho vay theo kỳ hạn.....	48
Biểu đồ 4: Doanh số cho vay theo đối tượng.....	49
Biểu đồ 5 : Doanh số cho vay theo loại tiền .....	51
Biểu đồ 6: Doanh số thu hồi nợ theo kỳ hạn.....	53
Biểu đồ 7: Doanh số thu nợ theo đối tượng .....	54
Biểu đồ 8: Doanh số thu nợ theo loại tiền.....	55
Biểu đồ 9: Tổng dư nợ theo kỳ hạn và loại tiền .....	57
Biểu đồ 10: Tổng dư nợ theo đối tượng.....	58

## LỜI CẢM ƠN

Đầu tiên em xin gửi lời chân thành cảm ơn Thạc sĩ Vũ Thị Lành, giảng viên ngành Tài chính – Ngân hàng trường Đại học Dân lập Hải Phòng đã tận tình hướng dẫn, giúp đỡ em hoàn thành bài Khóa luận tốt nghiệp của mình.

Em cũng xin cảm ơn các thầy cô giáo trong khoa Quản trị kinh doanh trường Đại học Dân lập Hải Phòng đã dạy dỗ đào tạo và giúp đỡ em trong quá trình học tập tại trường.

Để có thể hoàn thành bài báo cáo này cũng là nhờ vào những góp ý, các tài liệu thực tế cần thiết và các thông tin sát thực của các cán bộ tại Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín PGD Thủy Nguyên Chi nhánh Hải Phòng. Em xin chân thành cảm ơn các cán bộ, nhân viên ngân hàng đã tận tình hướng dẫn em thực tập và làm khóa luận.

Do bản thân còn nhiều hạn chế nên bài Khóa luận của em sẽ không tránh khỏi những sai sót. Em kính mong thầy cô góp ý để bài khóa luận của em được hoàn thiện hơn.

## **LỜI MỞ ĐẦU**

Trong nền kinh tế thị trường thì thị trường tài chính đóng vai trò hết sức quan trọng, sự lớn mạnh của thị trường tài chính ảnh hưởng lớn đến nền kinh tế của mỗi quốc gia mà chủ thể quan trọng của thị trường tài chính là ngân hàng. Ngân hàng là một trong những mắt xích quan trọng cấu thành nên sự vận động nhịp nhàng của nền kinh tế. Cùng với các ngành kinh tế khác, ngân hàng có nhiệm vụ tham gia bình ổn thị trường tiền tệ, kiềm chế và đẩy lùi lạm phát, tạo công ăn việc làm cho người lao động, giúp đỡ các nhà đầu tư, phát triển thị trường vốn, thị trường ngoại hối, tham gia thanh toán và hỗ trợ thanh toán... Vì vậy, muốn có một nền kinh tế ổn định và phát triển thì đòi hỏi bản thân ngân hàng cũng phải ổn định và phát triển.

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

Để hoạt động ngân hàng thương mại có hiệu quả và giảm thiểu rủi ro thì vấn đề trước tiên là phải quan tâm đến việc nâng cao chất lượng cho vay. Nhận thức tính cấp thiết của vấn đề này, xuất phát từ thực tiễn hoạt động cho vay trên địa bàn, qua quá trình nghiên cứu, học tập, thực tập tại Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín – Chi nhánh Hải Phòng, được sự giúp đỡ của các cán bộ nhân viên ngân hàng cùng với sự hướng dẫn nhiệt tình của giáo viên hướng dẫn, em đã mạnh dạn chọn đề tài : “ Một số giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín – PGD Thủy Nguyên – CN Hải Phòng” làm đề tài khóa luận. Bài khóa luận của em ngoài phần mở đầu và kết luận, kết cấu gồm 3 chương:

**Chương I : Lý luận chung về tín dụng và chất lượng tín dụng của Ngân hàng thương mại.**

**Chương II: Thực trạng chất lượng tín dụng của ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín – PGD Thủy Nguyên.**

**Chương III: Một số giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín – PGD Thủy Nguyên.**

## **CHƯƠNG I : LÝ LUẬN CHUNG VỀ TÍN DỤNG VÀ CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI**

### **1.1 Tổng quan về Ngân hàng thương mại**

#### **1.1.1 Khái niệm Ngân hàng thương mại**

Ngân hàng thương mại là một loại ngân hàng giao dịch trực tiếp với công ty, xí nghiệp, tổ chức kinh tế và cá nhân, bằng cách nhận tiền gửi, tiền tiết kiệm rồi sử dụng số vốn đó để cho vay, chiết khấu, cung cấp các phương tiện thanh toán và cung ứng dịch vụ ngân hàng cho các đối tượng nói trên.

Theo luật số 02/1997/QH10 Luật các tổ chức tín dụng Việt Nam khẳng định: “*Ngân hàng là loại hình tổ chức tín dụng được thực hiện toàn bộ hoạt động ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác có liên quan*” (Điều 10).[7]

Trong đó hoạt động ngân hàng là hoạt động kinh doanh tiền tệ và dịch vụ ngân hàng như: huy động vốn dưới mọi hình thức, cho vay ngắn hạn, trung hạn, dài hạn, chiết khấu chứng từ có giá, bao thanh toán, cho thuê tài chính, thấu chi, cho vay trả góp, cho vay tiêu dùng và cung cấp mọi dịch vụ ngân hàng khác.

Luật Ngân hàng của nhiều nước trên thế giới đều cho rằng: Ngân hàng thương mại là những tổ chức tài chính trung gian với nhiệm vụ thương xuyên là huy động tiền gửi của công chúng dưới hình thức ký thác, hoặc dưới các hình thức khác, và sử dụng nguồn lực đó trong các nghiệp vụ về chiết khấu, tín dụng và tài chính.

Như vậy, NHTM là định chế tài chính trung gian quan trọng vào loại bậc nhất trong nền kinh tế thị trường. Nhờ có nó mà các luồng tiền nhàn rỗi nằm rải rác trong xã hội sẽ được huy động, tập trung lại và được sử dụng để cấp tín dụng cho các tổ chức kinh tế, các nhân để phát triển kinh tế xã hội.[1]

#### **1.1.2 Các hoạt động chủ yếu của Ngân hàng thương mại**

##### **1.1.2.1 Hoạt động huy động vốn**

Hoạt động huy động vốn là một hoạt động quan trọng, có tính chất thường xuyên của ngân hàng thương mại, bất kỳ NHTM nào cũng bắt đầu các

hoạt động của mình bằng việc huy động vốn. Bởi vì vốn tự có của ngân hàng chỉ chiếm một tỷ lệ nhỏ nên việc huy động vốn là một hoạt động quan trọng và cần thiết để ngân hàng có thể sử dụng nguồn vốn để tiến hành các hoạt động khác. Đối tượng huy động vốn của các ngân hàng chủ yếu là nguồn tiền nhàn rỗi của các tổ chức kinh tế, dân cư. Để huy động vốn, ngân hàng có các hình thức như ngân hàng gửi tiền gửi tiết kiệm, tiền gửi có kỳ hạn, tiền gửi không kỳ hạn, phát hành trái phiếu, kỳ phiếu,...

#### *1.1.2.2 Hoạt động sử dụng vốn*

Hoạt động sử dụng vốn là hoạt động ngân hàng sử dụng nguồn vốn huy động được vào các hoạt động khác như nhằm thu lợi nhuận. Ngân hàng sử dụng vốn bằng ngân hàng cũng cách sau: tham gia góp vốn cùng kinh doanh hay cho thuê tài chính, đầu tư trên thị trường chứng khoán, ngân hàng nắm giữ chứng khoán vì chúng mang lại thu nhập cho ngân hàng và có thể bán đi để tăng gia ngân quỹ khi cần thiết... Cho vay là hoạt động kinh doanh chủ chốt của Ngân hàng thương mại để tạo ra lợi nhuận, chỉ có lãi suất thu được từ cho vay mới bù nổi chi phí dự trữ, chi phí kinh doanh và quản lý, chi phí vốn trôi nổi, chi phí thuế và chi phí rủi ro đầu tư.

#### *1.1.2.3 Hoạt động cung cấp các dịch vụ tài chính trung gian*

Ngân hàng là trung tâm thanh toán lớn nhất của hầu hết các quốc gia. Bên cạnh hai hoạt động huy động vốn và sử dụng vốn, NHTM còn thực hiện các dịch vụ trung gian cho khách hàng. Các dịch vụ này được coi là hoạt động trung gian bởi vì khi thực hiện hoạt động này ngân hàng đứng ở vị trí trung gian để thỏa mãn nhu cầu của khách hàng về dịch vụ mà khách hàng cần. Hoạt động trung gian gồm rất nhiều loại dịch vụ khác nhau như: dịch vụ thu hộ, chi hộ cho khách hàng có tài khoản tiền gửi tại ngân hàng, dịch vụ thanh toán giá trị hàng hóa dịch vụ, dịch vụ chuyển khoản từ; dịch vụ tư vấn khách hàng về tài chính, dịch vụ giữ hộ các chứng từ, vật có giá, dịch vụ chi lương cho các doanh nghiệp có nhu cầu; dịch vụ khấu trừ tự động. Đây là những khoản chi thường xuyên trong tháng, nếu không có dịch vụ này khách hàng sẽ tốn thời

gian và phiên toái khi thanh toán các khoản vay, cung cấp các phương tiện thanh toán không dùng tiền mặt.

## **1.2 Lý luận chung về tín dụng**

### **1.2.1 Khái niệm về tín dụng ngân hàng**

Tín dụng ngân hàng là quan hệ chuyển nhượng quyền sử dụng vốn từ ngân hàng cho khách hàng trong một thời hạn nhất định với một khoản chi phí nhất định. Cũng như quan hệ tín dụng khác, tín dụng ngân hàng chứa đựng ba nội dung:

- Có sự chuyển nhượng quyền sử dụng vốn từ người sở hữu sang cho người sử dụng.
- Sự chuyển nhượng này mang tính tạm thời hay có thời hạn.
- Sự chuyển nhượng này có kèm theo chi phí.

### **1.2.2 Phân loại tín dụng và các hình thức tín dụng ngân hàng**

Nhằm phục vụ và đáp ứng tốt nhất nhu cầu tín dụng của mỗi khách hàng, ngân hàng cung cấp rất nhiều loại cho vay cho nhiều đối tượng khách hàng với những mục đích sử dụng khác nhau. Có một số tiêu thức phân loại chính như sau:[2][8]

#### ***Phân loại tín dụng theo thời gian***

- Tín dụng ngắn hạn: là loại cho vay có thời hạn dưới 1 năm. Mục đích của loại cho vay này thường là nhằm tài trợ cho việc đầu tư mua tài sản lưu động.

- Tín dụng trung hạn: là loại cho vay có thời hạn từ 1 đến 5 năm. Mục đích cho vay thường là tài trợ cho đầu tư vào tài sản cố định hoặc cải tiến kỹ thuật hợp lý hóa sản xuất, đổi mới quy trình công nghệ và xây dựng mới những công trình loại nhỏ thời hạn thu hồi vốn nhanh.

- Tín dụng dài hạn: là loại cho vay có thời hạn trên 5 năm. Mục đích của loại này thường là để tài trợ vào các dự án đầu tư.



***Phân loại tín dụng theo mục đích tín dụng***

- Tín dụng phục vụ sản xuất lưu thông hàng hóa: là loại tín dụng được cung cấp cho các nhà sản xuất và kinh doanh hàng hóa để đáp ứng nhu cầu về vốn trong quá trình sản xuất kinh doanh để dự trữ nguyên vật liệu, cho vay chi phí sản xuất hoặc đáp ứng nhu cầu thiếu vốn trong quan hệ thanh toán giữa các doanh nghiệp.

- Cho vay bất động sản: là loại cho vay để đầu tư vào bất động sản như mua đất đai, nhà cửa, hoặc xây dựng, mở rộng đất đai.

- Tín dụng tiêu dùng: là loại cho vay để đáp ứng nhu cầu tiêu dùng của cá nhân, hộ gia đình như mua chịu hàng hóa, xây dựng nhà ở hoặc các phương tiện cần thiết khác.

***Phân loại theo đặc điểm luân chuyển vốn***

- Tín dụng vốn lưu động: là loại tín dụng được cung cấp để bổ sung vốn lưu động cho các tổ chức kinh tế.

- Tín dụng vốn cố định: là loại tín dụng được cung cấp để hình thành nên tài sản cố định cho các tổ chức kinh tế.

***Phân loại theo đảm bảo***

- Tín dụng không có đảm bảo: là loại cho vay không có tài sản thế chấp, cầm cố hoặc bảo lãnh của người khác mà chỉ dựa vào uy tín của khách hàng vay vốn để quyết định. Tín dụng không cần đảm bảo có thể được cấp cho các khách hàng có uy tín, thường là khách hàng làm ăn thường xuyên có lãi, tình hình tài chính vững mạnh, ít xảy ra tình trạng nợ nần dây dưa, hoặc món vay tương đối nhỏ so với vốn của người vay. Các khoản cho vay theo chỉ thị của Chính phủ mà Chính phủ yêu cầu không cần tài sản đảm bảo.

- Tín dụng có đảm bảo bằng tài sản: là loại tín dụng mà theo đó ngân hàng cho vay dựa trên cơ sở các đảm bảo cho tiền vay như thế chấp, cầm cố, hoặc bảo lãnh của một bên thứ ba nào khác. Tín dụng dựa trên cam kết đảm bảo yêu cầu của ngân hàng và khách hàng phải ký hợp đồng đảm bảo.

***Phân loại theo phương thức cho vay***

- Cho vay theo món: là hình thức cấp tín dụng của ngân hàng mà theo đó khách hàng sẽ phải làm hồ sơ vay vốn cho từng lần vay với lãi suất, thời hạn trả tiền và số tiền vay xác định.

- Cho vay theo hạn mức tín dụng: là hình thức cấp tín dụng của ngân hàng mà theo đó khách hàng chỉ cần lập một bộ hồ sơ cho nhiều khoản vay. Ngân hàng cấp cho khách hàng một hạn mức, chỉ giới hạn dư nợ mà không giới hạn doanh số.

***Phân loại theo phương thức hoàn trả nợ vay***

- Cho vay chỉ có một kỳ hạn trả nợ hay còn gọi là cho vay trả nợ một lần khi đáo hạn: là loại cho vay mà khách hàng chỉ hoàn trả vốn gốc và lãi vay một lần khi đến hạn. Loại cho vay này thường áp dụng cho những khoản vay nhỏ và có thời hạn ngắn.

- Cho vay có nhiều kỳ hạn trả nợ hay còn gọi là cho vay trả góp: là loại cho vay mà khách hàng phải hoàn trả vốn gốc và lãi vay định kỳ thành những khoản bằng nhau. Loại cho vay này áp dụng cho những khoản vay lớn có thời hạn dài.

- Cho vay trả nợ nhiều lần nhưng không có kỳ hạn trả nợ cụ thể mà tùy khả năng tài chính của mình người đi vay có thể trả nợ bất cứ lúc nào hay còn gọi là cho vay hoàn trả theo yêu cầu: là loại cho vay mà khách hàng có thể áp dụng hoàn trả nợ vay bất cứ khi nào. Loại cho vay thường áp dụng cho những khoản vay thấu chi, thẻ tín dụng.

***Phân loại theo hình thức***

- Chiết khấu thương phiếu: là việc Ngân hàng ứng trước tiền cho khách hàng tương ứng với giá trị của thương phiếu trừ đi phần thu nhập của Ngân hàng để sở hữu một thương phiếu chưa đến hạn (hoặc một giấy nợ).

- Cho vay: là việc ngân hàng đưa tiền cho khách hàng với cam kết khách hàng phải hoàn trả cả gốc và lãi trong khoảng thời gian xác định.

- Bảo lãnh: là việc ngân hàng cam kết thực hiện các nghĩa vụ tài chính hộ khách hàng của mình. Mặc dù không phải xuất tiền ra, song ngân hàng đã cho khách hàng sử dụng uy tín của mình để thu lợi.

- Cho thuê: là việc ngân hàng bỏ tiền mua tài sản để cho khách hàng thuê theo những thỏa thuận nhất định. Sau thời gian nhất định, khách hàng phải trả cả gốc lẫn lãi cho ngân hàng.

### ***1.2.3 Vai trò của tín dụng ngân hàng trong nền kinh tế thị trường***

Thông qua các dịch vụ mà ngân hàng cung cấp, ngân hàng đã thể hiện vai trò của mình trong quá trình phát triển của mỗi quốc gia. Hệ thống ngân hàng là một kênh huy động vốn chính và có hiệu quả đáp ứng nhu cầu bổ sung vốn của hầu hết các doanh nghiệp và cá nhân. Hơn nữa việc bổ sung vốn qua ngân hàng dưới hình thức tín dụng luôn gắn liền với kiểm tra giám sát của ngân hàng. Điều này đã góp phần nâng cao hiệu quả huy động vốn và sử dụng vốn của nền kinh tế.

Các khoản tín dụng của ngân hàng cho chính phủ là nguồn tài chính quan trọng để đầu tư phát triển. Ngân hàng thực hiện các chính sách kinh tế đặc biệt là chính sách tiền tệ, vì vậy là công cụ quan trọng trong chính sách kinh tế của chính phủ nhằm phát triển kinh tế bền vững.

Ngân hàng là tổ chức cho vay chủ yếu đối với các doanh nghiệp, cá nhân, hộ gia đình, qua đó thúc đẩy sản xuất và tiêu dùng phát triển.

Ngân hàng đóng vai trò là người thủ quỹ cho toàn xã hội. Đảm bảo an toàn các quỹ tiền tệ, thanh toán thông suốt, góp phần tiết kiệm chi phí của toàn xã hội.[3]

## **1.3 Một số vấn đề cơ bản về chất lượng tín dụng của NHTM**

### ***1.3.1 Khái niệm chất lượng tín dụng***

Chất lượng của một sản phẩm hay một dịch vụ đều được biểu hiện ở mức độ thỏa mãn nhu cầu của người tiêu dùng và lợi ích về mặt tài chính cho người cung cấp. Theo cách đó, chất lượng tín dụng được thể hiện ở sự thỏa

mãn nhu cầu vay vốn của khách hàng, phù hợp với sự phát triển kinh tế - xã hội của đất nước, đồng thời đảm bảo sự tồn tại và phát triển của ngân hàng.

Với cách định nghĩa như vậy, ta thấy chất lượng tín dụng ở đây được đánh giá trên 3 góc độ: ngân hàng, khách hàng và nền kinh tế.

*Đối với NHTM:* chất lượng tín dụng thể hiện ở phạm vi, mức độ, giới hạn tín dụng phải phù hợp khả năng thực lực của bản thân ngân hàng và đảm bảo được tính cạnh tranh trên thị trường với nguyên tắc hoàn trả đúng hạn và có lãi.

*Đối với khách hàng:* do nhu cầu vay vốn tín dụng của khách hàng là để đầu tư cho các hoạt động sản xuất kinh doanh nên chất lượng tín dụng của khách hàng là để đánh giá theo tính chất phù hợp với mục đích sử dụng của khách hàng ở mức lãi suất và kỳ hạn hợp lý. Thêm vào đó là thủ tục vay đơn giản, thuận lợi, thu hút được nhiều khách hàng nhưng vẫn đảm bảo nguyên tắc tín dụng.

*Đối với nền kinh tế:* đối với sự phát triển kinh tế - xã hội chất lượng tín dụng được đánh giá qua mức phục vụ sản xuất và lưu thông hàng hóa, góp phần giải quyết công ăn việc làm, khai thác các khả năng trong nền kinh tế, thúc đẩy quá trình tích tụ và tập trung sản xuất, giải quyết tốt mối quan hệ giữa tăng trưởng tín dụng và tăng trưởng kinh tế, hòa nhập với cộng đồng quốc tế.[8]

### **1.3.2 Các chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng của NHTM**

#### **1.3.2.1 Các chỉ tiêu định tính**

Chỉ tiêu định tính là những chỉ tiêu dùng để đánh giá chất lượng một cách tương đối nhưng nó cũng có tính chất quyết định trong việc đánh giá độ an toàn, hiệu quả và chất lượng của hoạt động tín dụng.

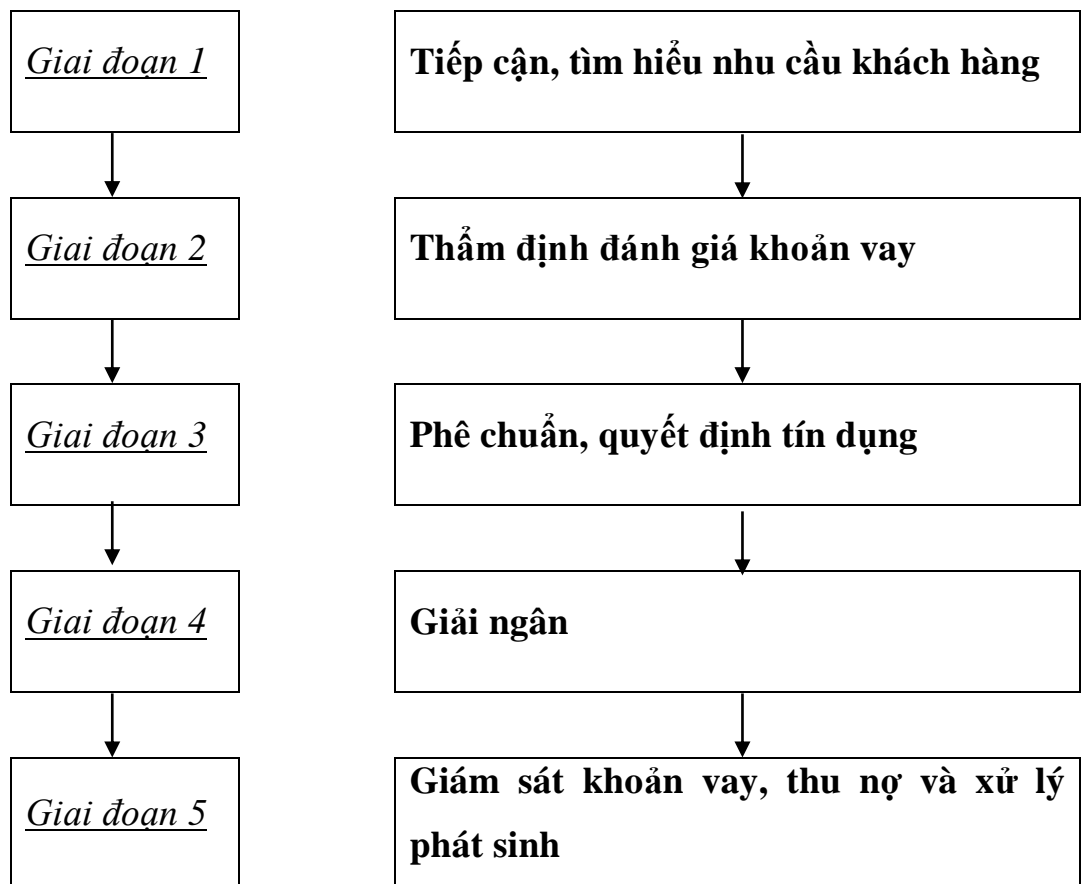
##### **a. Xét trên góc độ ngân hàng**

###### **➤ Quy trình tín dụng**

Quy trình tín dụng là bảng tổng hợp mô tả công việc của ngân hàng từ khi tiếp nhận hồ sơ vay vốn của khách hàng cho đến khi quyết định cấp tín

dụng, giải ngân, thu nợ và thanh lý hợp đồng tín dụng. Quy trình tín dụng chỉ rõ mối quan hệ giữa các bộ phận có liên quan trong hoạt động tín dụng. Quy trình tín dụng là yếu tố quan trọng, nếu nó được tổ chức khoa học, hợp lý sẽ cho phép bảo đảm thực hiện các khoản vay có chất lượng. Về cơ bản, tại NHTM, hoạt động tín dụng được tiến hành theo quy trình sau:

**Sơ đồ 1: Quy trình tín dụng**



- Giai đoạn 1: Tiếp cận tìm hiểu nhu cầu khách hàng. Đây là giai đoạn bắt đầu của một khoản vay. Ở giai đoạn này, hoặc khách hàng đến ngân hàng yêu cầu vay vốn hoặc ngân hàng chủ động tìm đến khách hàng tiềm năng để mời vay vốn. Khách hàng cung cấp cho ngân hàng các thông tin cơ bản ban đầu về: mục đích vay vốn, thông tin tài chính, tình hình kinh doanh và năng lực quản lý để Ngân hàng thẩm định.

- Giai đoạn 2: Thẩm định, đánh giá phương án vay. Trên cơ sở thông tin khách hàng cung cấp và thông tin tự tìm hiểu, thu thập, ngân hàng sẽ tiến hành

thẩm định tín dụng. Theo đó, ngân hàng tập trung đánh giá uy tín tín dụng – creditworthness của khách hàng; tức là khả năng và thiện chí, ý định của khách hàng trong việc trả nợ thông qua đánh giá 5 yếu tố còn được gọi là 5C: Character – Uy tín, tư cách người vay; Capacity – Năng lực; Capital – Vốn; Collateral – Tài sản thế chấp; Conditions – các điều kiện kinh doanh và kinh tế.

- Giai đoạn 3: Phê chuẩn, quyết định tín dụng. Sau khi thẩm định, đánh giá khoản vay, ngân hàng sẽ quyết định cho vay hay không và thông báo quyết định của mình tới khách hàng. Trong trường hợp ngân hàng đồng ý cho vay, hai bên sẽ thương lượng các yếu tố cơ bản của khoản vay, bao gồm: Số tiền cho vay, lãi suất, thời hạn và phương thức hoàn trả, các cam kết của hai bên và cuối cùng là tài sản thế chấp.

- Giai đoạn 4: Giải ngân. Căn cứ vào thỏa thuận hai bên ký kết các hợp đồng, hợp đồng tín dụng, bảo đảm tiền vay. Sau đó, ngân hàng tiến hành giải ngân, giám sát khoản vay, danh mục tín dụng.

- Giai đoạn 5: Giám sát khoản vay, thu nợ và xử lý phát sinh. Ngân hàng thu nợ theo thời hạn đã thỏa thuận, tất toán khoản vay. Có trường hợp, Ngân hàng xem xét cơ cấu lại nợ hoặc phải thu nợ trước hạn hoặc phải tiến hành các thủ tục pháp lý và xử lý tài sản đảm bảo theo quy định để thu nợ.

➤ *Công tác kiểm tra kiểm soát nội bộ*

Đây là hoạt động thường xuyên và quan trọng đối với mọi ngân hàng. Kiểm tra nội bộ hoạt động kinh doanh của ngân hàng càng thường xuyên, chặt chẽ sẽ càng làm cho hoạt động tín dụng đúng hướng, thực hiện đúng các nguyên tắc, yêu cầu tỉ lệ trong quy chế tín dụng cũng như trong qui trình tín dụng. Hoạt động này còn là biện pháp để ngăn ngừa, hạn chế những sai sót của cán bộ tín dụng, giúp cho hoạt động tín dụng kịp thời sửa chữa, tạo điều kiện thuận lợi nâng cao chất lượng tín dụng.

➤ *Thái độ, đạo đức nghề nghiệp của cán bộ tín dụng ngân hàng*

Khi cho vay, nếu cán bộ tín dụng có tinh thần thái độ, đạo đức nghề nghiệp tốt thì trong quá trình phục vụ tiếp cận khách hàng sẽ tạo cho khách

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

➤ *Cơ sở vật chất, công nghệ của ngân hàng*

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

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

**b. Xét trên góc độ khách hàng**

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

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

*1.3.2.2 Các chỉ tiêu định lượng*

**a. Nhóm chỉ tiêu về quy mô tín dụng**

➤ *Chỉ tiêu doanh số cho vay*

Doanh số cho vay là một trong những chỉ tiêu phản ánh quy mô cấp tín dụng của ngân hàng đối với nền kinh tế. Chỉ tiêu này phản ánh chính xác về hoạt động cho vay trong một thời gian dài, từ đó có thể thấy được khả năng

hoạt động tín dụng qua các năm và xu hướng hoạt động tín dụng của NHTM. Nếu doanh số cho vay lớn và tốc độ nhanh cho thấy khả năng mở rộng tín dụng cho vay của ngân hàng là tốt và ngược lại, tuy nhiên để đánh giá được chất lượng tín dụng cần phải kết hợp xem xét trên nhiều chỉ tiêu khác.

➤ *Doanh số thu nợ*

Doanh số thu nợ là tổng số tiền mà một ngân hàng thi hồi được từ các khoản đã cho vay trước đó trong một thời kỳ nhất định. Chỉ tiêu này phản ánh tuyệt đối khả năng thu nợ của ngân hàng, nếu đem so sánh với doanh số cho vay còn có được con số tương đương để đánh giá khả năng thu nợ của ngân hàng.

➤ *Chỉ tiêu tổng dư nợ*

Tổng dư nợ là số tiền mà khách hàng vay đang còn nợ chưa trả tại một thời điểm. Chỉ tiêu tổng dư nợ phản ánh khách hàng gói nợ tiền cấp cho nền kinh tế tại một thời điểm nhất định. Khi tổng dư nợ thấp chứng tỏ ngân hàng có khả năng mở rộng mạng lưới khách hàng thấp, hoạt động tín dụng yếu kém, khả năng tiếp thị khách hàng chưa cao. Tuy vậy, không phải chỉ tiêu này càng cao thì chất lượng tín dụng càng tốt bởi vì khi ngân hàng cho vay vượt quá mức giới hạn ngân hàng có thể gặp phải rủi ro tín dụng. Chỉ tiêu tổng dư nợ không chỉ phản ánh quy mô tín dụng mà còn phản ánh được uy tín của ngân hàng đối với khách hàng.

**b. Nhóm chỉ tiêu về hiệu quả tín dụng**

*Chỉ tiêu hiệu suất sử dụng vốn*

Để so sánh khả năng cho vay của ngân hàng đối với khả năng huy động vốn và xác định hiệu quả của một đồng vốn ngân hàng sử dụng chỉ tiêu hiệu suất sử dụng vốn.

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

Chỉ tiêu này phản ánh tỷ lệ dư nợ cho vay trong tổng nguồn vốn huy động, nó đánh giá tỷ trọng cho vay đã phù hợp với khả năng đáp ứng về vốn của ngân hàng cũng như của nền kinh tế. Do vốn huy động là nguồn vốn có chi



phí thấp, ổn định về số dư và kỳ hạn cũng là loại vốn chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng nguồn vốn của ngân hàng nên năng lực cho vay của ngân hàng thường bị giới hạn bởi năng lực huy động vốn. Chỉ tiêu này càng cao cho thấy hoạt động sử dụng vốn tín dụng của ngân hàng ngày càng hiệu quả và ngược lại.

### ***Chỉ tiêu vòng quay vốn tín dụng***

Chỉ tiêu vòng quay vốn tín dụng là chỉ tiêu thường được sử dụng để đánh giá khả năng tổ chức quản lý vốn tín dụng và hiệu quả tín dụng trong việc đáp ứng các nhu cầu của khách hàng.

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

Trong đó:

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

Chỉ tiêu này đo lường số vòng chu chuyển của vốn tín dụng, thời gian thu hồi nợ của ngân hàng nhanh hay chậm. Vòng quay vốn tín dụng càng nhanh càng chứng tỏ tốc độ luân chuyển vốn tín dụng của ngân hàng nhanh, tham gia nhiều vào các hoạt động sử dụng vốn của doanh nghiệp và còn thể hiện tính tổ chức, quản lý tín dụng của ngân hàng càng tốt, chất lượng cho vay càng cao. Tuy nhiên, chỉ tiêu này chỉ phản ánh một cách tương đối vì nếu một NHTM này cho vay các doanh nghiệp sản xuất chiếm tỷ trọng lớn dư nợ thì chỉ tiêu này thấp hơn NHTM khác cho vay các doanh nghiệp thương mại. Như vậy không vì thế mà chất lượng cho vay của NHTM này kém hơn.

### ***Chỉ tiêu lợi nhuận từ hoạt động tín dụng***

Chỉ tiêu này phản ánh khả năng sinh lời của tín dụng, nó cho biết số tiền lãi thu được trên 100 đồng dư nợ là bao nhiêu. Lợi nhuận ở đây phản ánh chênh lệch giữa chi phí đầu vào (lãi suất huy động) và thu lãi đầu ra. Chỉ tiêu này cao chứng tỏ khoản cho vay của ngân hàng sinh lời và ngược lại chỉ tiêu này thấp chứng tỏ khả năng sinh lời của khoản cho vay thấp.

$$\text{Tỷ lệ sinh lời của tín dụng} = \frac{\text{Lợi nhuận từ hoạt động tín dụng}}{\text{Tổng dư nợ tín dụng}}$$

Tín dụng là hoạt động chủ yếu đem lại lợi nhuận của ngân hàng, để tính xem hoạt động tín dụng đóng góp bao nhiêu trong tổng lợi nhuận của ngân hàng, ta có công thức sau:

$$\text{Tỷ lệ lợi nhuận từ tín dụng (\%)} = \frac{\text{Lợi nhuận từ hoạt động tín dụng}}{\text{Tổng lợi nhuận}}$$

### **c. Nhóm chỉ tiêu về chất lượng tín dụng**

#### ***Chỉ tiêu nợ quá hạn***

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

Nợ quá hạn là khoản nợ mà người đi vay không trả được đúng hạn khoản vay của mình cho ngân hàng. Tỷ lệ nợ quá hạn là tỷ lệ phần trăm giữa nợ quá hạn và tổng dư nợ của NHTM ở một thời điểm nhất định như là cuối tháng, cuối quý, cuối năm.

Đây là một chỉ tiêu quan trọng để đo lường chất lượng nghiệp vụ tín dụng, phản ánh khả năng quản lý tín dụng trong việc thu hồi nợ của ngân hàng. Tỷ lệ nợ tín dụng của ngân hàng cao chứng tỏ rủi ro tín dụng của ngân hàng càng cao, chất lượng tín dụng của ngân hàng càng kém và ngược lại.

#### ***Tỷ lệ nợ xấu***

Theo thông tư của Ngân hàng Nhà nước số 02/2013/THQ-TRƯỜNG-NHNN ban hành Quy định về phân loại tài sản có, mức trích, phương pháp trích lập dự phòng rủi ro và việc sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro trong hoạt động của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài; ngân hàng thực hiện phân loại nợ như sau: (Khoản 1, điều 10, 11, mục 1 về phân loại nợ và cam kết ngoại bảng) [7]

*Nhóm 1:* Nợ đủ tiêu chuẩn bao gồm:

- Các khoản nợ được tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đánh giá là có khả năng thu hồi đầy đủ cả nợ gốc và lãi đúng hạn.

*Nhóm 2:* Nợ cần chú ý bao gồm:

- Nợ quá hạn từ 10 ngày đến 90 ngày;
- Nợ điều chỉnh kỳ hạn trả nợ lần đầu;

- Các khoản nợ được tổ chức tín dụng đánh giá là có khả năng thu hồi đầy đủ cả nợ gốc và lãi nhưng có dấu hiệu khách hàng suy giảm khả năng trả nợ.

*Nhóm 3: Nợ dưới tiêu chuẩn bao gồm:*

- Nợ quá hạn từ 91 ngày đến 180 ngày;
- Nợ gia hạn nợ lần đầu
- Nợ được miễn hoặc giảm lãi do khách hàng không đủ khả năng trả lãi đầy đủ theo hợp đồng tín dụng;

- Các khoản nợ được tổ chức tín dụng đánh giá là không có khả năng thu hồi nợ gốc và lãi khi đến hạn. Các khoản nợ này được tổ chức tín dụng đánh giá là có khả năng tổn thất một phần nợ gốc và lãi.

*Nhóm 4: Nợ nghi ngờ bao gồm:*

- Nợ quá hạn từ 181 ngày đến 360 ngày;
- Nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu quá hạn dưới 90 ngày theo thời hạn trả nợ được cơ cấu lại lần đầu;
- Nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ hai;
- Các khoản nợ được tổ chức tín dụng đánh giá là khả năng tổn thất cao.

*Nhóm 5: Nợ có khả năng mất vốn bao gồm:*

- Nợ quá hạn trên 360 ngày;
- Nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu quá hạn từ 90 ngày trở lên theo thời hạn trả nợ được cơ cấu lại lần đầu;
- Nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ hai quá hạn theo thời hạn trả nợ được cơ cấu lại lần thứ hai;
- Nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ ba trở lên, kể cả chưa bị quá hạn hoặc đã quá hạn;
- Các khoản nợ được tổ chức tín dụng đánh giá là không còn khả năng thu nợ, mất vốn.

Nợ xấu bao gồm các khoản nợ dưới tiêu chuẩn, nợ nghi ngờ và nợ có khả năng mất vốn. Tỷ lệ nợ xấu là tỷ lệ phần trăm giữa nợ xấu và tổng dư nợ của

NHTM ở một thời điểm nhất định. Tỷ lệ nợ xấu phản ánh nợ xấu của 1 ngân hàng, tỷ lệ này càng thấp càng tốt.

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

### **Chỉ tiêu tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro tín dụng**

Theo Quyết định 493 và Quyết định 18, dự phòng cụ thể cần được lập cho các khoản vay trên cơ sở hàng quý dựa trên việc xếp hạng cho các khoản vay. Dự phòng cụ thể được xác định dựa trên việc sử dụng các tỷ lệ dự phòng sau đây đối với các khoản nợ vay gốc sau khi trừ đi giá trị tài sản đảm bảo đã được chiết khấu.[8]

<b>Nhóm</b>	<b>Loại</b>	<b>Tỷ lệ dự phòng cụ thể</b>
1	Nợ đủ tiêu chuẩn	0%
2	Nợ cần chú ý	5%
3	Nợ dưới tiêu chuẩn	20%
4	Nợ nghi ngờ	50%
5	Nợ có khả năng mất vốn	100%

Theo quyết định 493, các khoản cho vay khách hàng được xử lý bằng dự phòng khi các khoản cho vay khách hàng đã được phân loại vào nhóm 5 hoặc khi người vay tuyên bố phá sản hoặc giải thể (đối với trường hợp khách hàng vay là tổ chức hoặc doanh nghiệp), hoặc khi người vay chết hoặc mất tích (đối với trường hợp khách hàng vay là cá nhân).

Ngân hàng cũng phải trích lập và duy trì khoản dự phòng chung bằng 0,75% tổng giá trị số dư nợ cho vay khách hàng được phân loại từ nhóm 1 đến nhóm 4 tại ngày lập bảng cân đối kế toán.

Từ quy định trích lập dự phòng của ngân hàng, ta có thể đánh giá chất lượng tín dụng thông qua việc tính toán xem ngân hàng phải trích lập bao nhiêu đồng cho dự phòng rủi ro tín dụng trên 1 đồng tổng dư nợ tín dụng. Để tính toán ta có công thức xác định như sau:

$$\text{Tỷ lệ trích lập DPRR tín dụng} = \frac{\text{DPRR tín dụng trích lập}}{\text{Tổng dư nợ}}$$

Tùy theo cấp độ rủi ro mà tổ chức tín dụng phải trích lập DPRR từ 0% đến 100% giá trị từng khoản vay (sau khi trừ đi giá trị tài sản đảm bảo đã được định giá lại). Như vậy, nếu một Ngân hàng có danh mục cho vay càng cao thì tỷ lệ trích lập dự phòng càng cao.

### **1.3.3 Các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng của ngân hàng**

#### **1.3.3.1 Nhân tố bên ngoài**

##### *Môi trường kinh tế*

Tính ổn định hay bất ổn định về kinh tế và chính sách kinh tế của mỗi quốc gia luôn có tác động trực tiếp đến hoạt động kinh doanh và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp trên thị trường. Tính ổn định về kinh tế mà trước hết và chủ yếu là ổn định về tài chính quốc gia, ổn định tiền tệ, không chế lạm phát là những điều mà các doanh nghiệp kinh doanh rất quan tâm và ái ngại vì nó liên quan trực tiếp đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp. Nền kinh tế ổn định sẽ là điều kiện, môi trường thuận lợi để các doanh nghiệp hoạt động sản xuất kinh doanh và thu được lợi nhuận cao, từ đó góp phần tạo nên sự thành công trong kinh doanh của ngân hàng. Trong trường hợp ngược lại, sự bất ổn tất nhiên cũng bao trùm đến các hoạt động của ngân hàng, làm ảnh hưởng tới chất lượng tín dụng, gây tổn thất cho ngân hàng.

##### *Môi trường pháp lý*

Một trong những bộ phận của môi trường bên ngoài ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp nói chung và NHTM nói riêng là hệ thống pháp luật. Với một môi trường pháp lý chưa hoàn chỉnh, thiếu tính đồng bộ, thống nhất giữa các luật, văn bản dưới luật, đồng thời với nó là sự sắc nhiễu của các cơ quan hành chính có liên quan sẽ khiến cho doanh nghiệp gặp phải những khó khăn, thiếu đi tính linh hoạt cần thiết, vốn dựa vào kinh doanh để bị rủi ro. Do đó, xây dựng môi trường pháp lý lành mạnh sẽ tạo thuận lợi trong việc nâng cao hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp trong đó có các NHTM.

### *Môi trường cạnh tranh*

Có thể nói đây là yếu tố tác động mạnh mẽ đến chất lượng tín dụng nói riêng và hoạt động kinh doanh chung của NHTM. Sự tác động đó diễn ra theo hai chiều hướng: thứ nhất, để chiếm ưu thế trong cạnh tranh ngân hàng luôn phải quan tâm đến đầu tư trang thiết bị tốt, tăng cường đội ngũ nhân viên có trình độ, củng cố và khuyến khích uy tín và thế mạnh của ngân hàng. Hướng tác động này đã tạo điều kiện nâng cao chất lượng tín dụng. Tuy nhiên, ở hướng thứ hai, dưới áp lực của cạnh tranh gay gắt các ngân hàng có thể bỏ qua những điều kiện tín dụng cần thiết khiến cho độ rủi ro tăng lên, làm giảm chất lượng tín dụng.

#### **1.3.3.2 Nhân tố từ phía ngân hàng**

##### *Chính sách tín dụng của NHTM*

Chính sách tín dụng phản ánh định hướng cơ bản cho hoạt động tín dụng, nó có ý nghĩa quyết định đến sự thành công hay thất bại của ngân hàng. Để đảm bảo và nâng cao chất lượng tín dụng, ngân hàng cần phải có chính sách tín dụng phù hợp với đường lối phát triển kinh tế, đồng thời kết hợp được lợi ích của người gửi tiền, của ngân hàng và người vay tiền.

##### *Lãi suất và quản lý rủi ro lãi suất*

Lãi suất là yếu tố quan trọng hàng đầu tác động đến chất lượng tín dụng, là hạt nhân quan trọng của chính sách tín dụng của NHTM, lãi suất đầu vào và đầu ra quyết định đến chi phí và thu nhập của NHTM. Mọi sự thay đổi về lãi suất cũng như sự điều chỉnh chênh lệch lãi suất cho vay và lãi suất huy động vốn đều đặt NHTM vào tình trạng khó khăn trước sức ép cần phải thay đổi toàn bộ cấu trúc về tài sản cũng như nguồn vốn của NHTM nhạy cảm với lãi suất nhằm đạt được sự tối ưu hóa lợi nhuận và hạn chế những tác động tiêu cực của lãi suất đến hoạt động kinh doanh của NHTM.

##### *Kiểm soát nội bộ*

Đây là hoạt động mang tính thường xuyên và cần thiết đối với mọi ngân hàng. Công tác kiểm tra nội bộ hoạt động kinh doanh của ngân hàng càng

thường xuyên, chặt chẽ sẽ càng làm cho hoạt động tín dụng đúng hướng, thực hiện đúng các nguyên tắc, yêu cầu thể lệ trong quy chế tín dụng cũng như qui trình tín dụng. Kiểm toán nội bộ là biện pháp mang tính chất ngăn ngừa, hạn chế những sai sót của cán bộ tín dụng, giúp cho hoạt động tín dụng kịp thời sửa chữa, tạo điều kiện thuận lợi nâng cao chất lượng tín dụng.

#### *Tổ chức nhân sự*

Con người luôn là yếu tố quyết định đến sự thành bại trong mọi hoạt động kinh doanh nói chung và tất nhiên nó cũng không loại trừ khỏi hoạt động của một ngân hàng. Muốn nâng cao được hiệu quả trong kinh doanh, chất lượng trong hoạt động tín dụng, ngân hàng cần phải có một đội ngũ cán bộ tín dụng giỏi, được đào tạo có hệ thống, am hiểu và có kiến thức phong phú về thị trường đặc biệt trong lĩnh vực tham gia đầu tư vốn, nắm vững những văn bản pháp luật có liên quan đến hoạt động tín dụng. Trong bố trí sử dụng, người cán bộ tín dụng cần phải sàng lọc kỹ càng và phải có kế hoạch thường xuyên bồi dưỡng những kiến thức cần thiết để bắt kịp với nhịp độ phát triển và biến đổi của nền kinh tế thị trường. Ngoài ra, họ còn phải có tiêu chuẩn về đạo đức và sự liêm khiết, bởi lẽ nếu người cán bộ tín dụng thiếu trách nhiệm hay cố tình vi phạm có thể sẽ gây những tổn thất rất lớn cho ngân hàng.

#### *Thông tin tín dụng*

Hoạt động tín dụng muốn đạt được hiệu quả cao, an toàn cần phải có hệ thống thông tin hữu hiệu phục vụ cho công tác này. Vai trò và yêu cầu thông tin phục vụ công tác tín dụng và kinh doanh ngân hàng lag hết sức quan trọng. Muốn nâng cao chất lượng tín dụng, ngân hàng cần xây dựng hệ thống thông tin đầy đủ và linh hoạt, nhờ đó cung cấp các thông tin chính xác, kịp thời, tăng cường khả năng phòng ngừa rủi ro tín dụng.

### **1.3.3.3 Nhân tố từ phía khách hàng**

#### *Uy tín, đạo đức của người vay*

Trong qui trình tín dụng các ngân hàng thường chỉ đưa ra quyết định cho vay sau khi đã phân tích cẩn thận các yếu tố có liên quan đến uy tín và khả

năng trả nợ của người vay nhằm hạn chế thấp nhất các rủi ro do chủ quan của người vay có thể gây nên.

Đạo đức của người vay là một yếu tố quan trọng của qui trình thẩm định, tính cách của người vay không chỉ được đánh giá bằng phẩm chất đạo đức chung mà còn phải kiểm nghiệm qua những kết quả hoạt động trong quá khứ, hiện tại và chiến lược phát triển trong tương lai. Thực tế kinh doanh đã cho thấy, tính chân thật và khả năng chi trả của người vay có thể thay đổi sau khi món vay được thực hiện. Khách hàng có thể lừa đảo ngân hàng thông qua việc gian lận về số liệu, giấy tờ, quyền sở hữu tài sản, sử dụng vốn vay không đúng mục đích, không đúng đối tượng kinh doanh, phương án kinh doanh... Việc khách hàng gian lận tất yếu sẽ dẫn đến những rủi ro cho ngân hàng.

Uy tín của khách hàng cũng là một yếu tố đang quan tâm, uy tín của khách hàng là tiêu chí để đánh giá sự sẵn sàng trả nợ và kiên quyết thực hiện các nghĩa vụ cam kết trong hợp đồng từ phía khách hàng. Uy tín của khách hàng được thể hiện dưới nhiều khía cạnh đa dạng như: chất lượng, giá cả hàng hóa, dịch vụ, sản phẩm, mức độ chiếm lĩnh thị trường, chu kỳ sống của sản phẩm, các quan hệ kinh tế tài chính, vay vốn, trả nợ với khách hàng, bạn hàng và ngân hàng. Uy tín được khẳng định và kiểm nghiệm bằng kết quả thực tế trên thị trường thông qua thời gian càng ngày càng chính xác. Do đó, ngân hàng càng phân tích các số liệu và tình hình trong suốt quá trình phát triển cả khách hàng với những thời gian khác nhau mới có kết luận chính xác.

#### *Năng lực khách hàng của khách hàng*

Năng lực tổ chức, kinh nghiệm quản lý kinh doanh của người vay cũng là một yếu tố rất lớn để đánh giá chất lượng tín dụng. Nó là tiền đề tạo ra khả năng kinh doanh có hiệu quả của khách hàng, là cơ sở cho khách hàng thực hiện cam kết hoàn trả đúng hạn nợ ngân hàng cả gốc và lãi. Nếu trình độ của người quản lý còn bị hạn chế về nhiều mặt như học vấn, kinh nghiệm thực tế,... thì doanh nghiệp rất dễ bị thua lỗ, dẫn đến khả năng trả nợ kém, ảnh hưởng xấu đến chất lượng tín dụng của ngân hàng.



## **CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN THƯƠNG TÍN PGD THỦY NGUYÊN.**

### **2.1 Khái quát quá trình hình thành và phát triển của ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín PGD Thủy Nguyên chi nhánh Hải Phòng**

#### **2.1.1 Lịch sử hình thành và phát triển của Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín chi nhánh Hải Phòng**

Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn Thương Tín( Sacombank) được thành lập và đi vào hoạt động từ ngày 21/12/1991 khi hợp nhất 4 hợp tác xã tín dụng là: Gò Vấp, Tân Bình, Thành Công, Lữ Gia tại thành phố Hồ Chí Minh với các nhiệm vụ chính là huy động vốn, cấp tín dụng và thực hiện các dịch vụ Ngân hàng.

Với xuất phát điểm là một Ngân hàng nhỏ, ra đời trong giai đoạn khó khăn của đất nước, vốn điều lệ của Sacombank tại thời điểm năm 1991 là 3 tỉ đồng và Ngân hàng hoạt động chủ yếu tại các quận vùng ven thành phố Hồ Chí Minh. Sau 24 năm hình thành và phát triển, Sacombank đã lọt vào top 5 Ngân hàng hàng đầu tại Việt Nam. Ngày 1/10/2015 Ngân hàng TMCP Phương Nam chính thức sáp nhập vào Ngân hàng Sacombank. Tính đến cuối năm 2015 tổng tài sản của ngân hàng đạt 290.861 tỷ đồng; vốn chủ sở hữu đạt 22.645 tỷ đồng, trong đó vốn điều lệ là 18.853 tỷ đồng. Mạng lưới hoạt động lên đến 567 điểm giao dịch trên toàn quốc và 2 nước Lào, Campuchia.

Ngày 12/07/2006, Sacombank là Ngân hàng đầu tiên chính thức niêm yết cổ phiếu trên Trung tâm giao dịch chứng khoán TP.HCM ( nay là Sở Giao Dịch Chứng Khoán TP.HCM), đây là một sự kiện rất quan trọng và có ý nghĩa cho sự phát triển của thị trường vốn Việt Nam, cũng như tạo tiền đề cho việc niêm yết cổ phiếu của các NHTMCP khác.

Với việc khai trương Văn phòng đại diện Nam Ninh tại Trung Quốc vào tháng 1 năm 2008 và Chi nhánh Lào vào năm 2008, Chi nhánh Campuchia năm 2009, Sacombank trở thành Ngân hàng đầu tiên thành lập văn phòng đại diện và Chi nhánh tại nước ngoài. Đây được xem là bước ngoặt trong quá trình mở rộng

mạng lưới của Sacombank với mục tiêu tạo ra cầu nối trong lĩnh vực kinh doanh tiền tệ, tài chính của khu vực Đông Dương.

Là Ngân hàng tiên phong khai thác các mô hình Ngân hàng đặc thù dành riêng cho phụ nữ ( Chi nhánh mừng 8 tháng 3) và cho cộng đồng nói tiếng Hoa ( Chi nhánh Hoa Việt). Sự thành công của các Chi nhánh là minh chứng thuyết phục về khả năng phân khúc thị trường độc đáo và sáng tạo của Sacombank.

Hiện tại Sacombank có hơn 15.000 cán bộ công nhân viên

Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín – Chi nhánh Hải Phòng thành lập trên cơ sở giấy chứng nhận đăng ký hoạt động do Sở kế hoạch đầu tư thành phố Hải Phòng cấp ngày 27/10/2006 và chính thức khai trương hoạt động ngày 15/12/2006, địa điểm trụ sở chính tại 62-64 phố Tôn Đức Thắng- phường Trần Nguyên Hãn – quận Lê Chân – Thành phố Hải Phòng.

Chi nhánh có 4 Phòng nghiệp vụ bao gồm : Phòng Cá Nhân, Phòng Doanh Nghiệp, Phòng Hỗ trợ, Phòng Hành chính – Kế toán và 5 Phòng giao dịch trực thuộc được mở tại các Quận Hồng Bàng, Ngô Quyền và huyện Thủy Nguyên. Tất cả các Phòng nghiệp vụ và PGD đều có các Trưởng/Phó phòng và phụ trách quản lý.

Tháng 8/2007, Chi nhánh khai trương PGD Tam Bạc tại số 102A Quang Trung – Hồng Bàng – Hải Phòng.

Tháng 7/2008, Chi nhánh khai trương PGD Lạch Tray tại số 286 Lạch Tray – Lê Chân – Hải Phòng. Đến tháng 9/2011, PGD được chuyển về số 195 Văn Cao – Ngô Quyền – Hải Phòng và được đổi tên thành PGD Văn Cao.

Tháng 4/2010, Chi nhánh khai trương PGD Lạc Viên tại số 176 Đà Nẵng – Ngô Quyền – Hải Phòng.

Tháng 7/2010, Chi nhánh khai trương PGD Hoa Phượng tại số 119-121 Đinh Tiên Hoàng – Hồng Bàng – Hải Phòng.

Tháng 12/2010, Chi nhánh khai trương PGD Thủy Nguyên tại số 151 Bạch Đằng – Thị trấn Núi Đèo – Thủy Nguyên – Hải Phòng.

### **Cơ cấu nhân sự**

Từ ngày đầu thành lập, Chi nhánh có 33 nhân sự, đứng đầu là Ông Hoàng Hải Vương – Giám đốc Chi nhánh và ông Mai Hùng Dũng – Phó giám đốc Chi nhánh, với 03 Phòng nghiệp vụ và 01 Bộ phận.

Hiện nay, giữ chức vụ Giám đốc chi nhánh là Ông Nguyễn Xuân Thắng, 2 Phó giám đốc là Ông Phan Đăng Tùng và Ông Nguyễn Văn Lưu.

### ***2.1.2 Chức năng và nhiệm vụ của Sacombank Hải Phòng.***

#### **Chức năng**

- Ngành nghề kinh doanh của Ngân hàng chủ yếu là huy động và cho vay. Có chức năng kinh doanh tiền tệ, tín dụng và dịch vụ nhằm thúc đẩy sản xuất kinh doanh, dịch vụ của các thành phần kinh tế, các công ty cổ phần, tư nhân, liên doanh với nước ngoài, với các đặc trưng sau:

- Chi nhánh Hải Phòng là một tổ chức có tư cách pháp nhân, là Chi nhánh cấp 4 của Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín hoạt động theo pháp lệnh của Ngân hàng Nhà Nước.

- Huy động vốn: nhận tiền gửi của khách hàng bằng tiền VNĐ, ngoại tệ và vàng.

- Sử dụng vốn : cung cấp tín dụng, đầu tư, hùn vốn kinh doanh bằng đồng VNĐ, ngoại tệ và vàng.

- Các dịch vụ trung gian : thực hiện thanh toán trong và ngoài nước, thực hiện dịch vụ ngân quỹ, chuyển tiền kiều hối và chuyển tiền nhanh.

- Kinh doanh ngoại tệ và vàng.

- Phát hành, thanh toán thẻ tín dụng và thẻ ghi nợ.

#### **Nhiệm vụ**

- Làm cầu nối nền tài chính quốc gia và nền tài chính quốc tế.

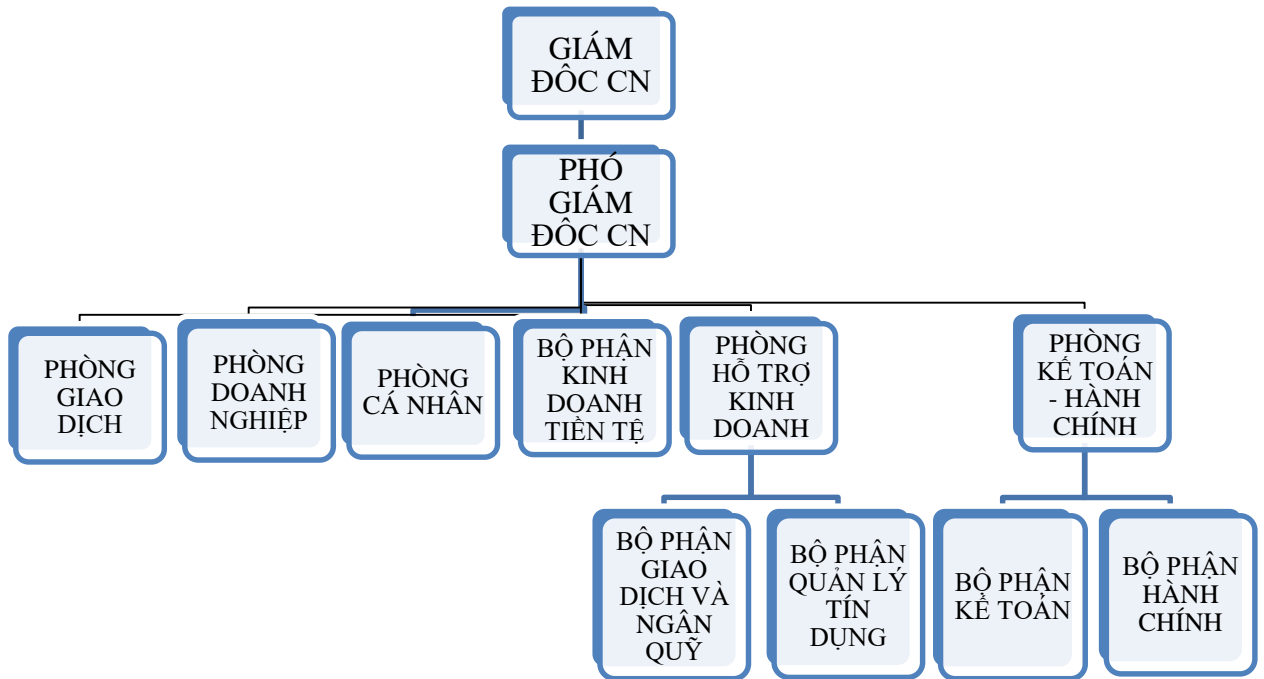
- Làm công cụ để Nhà nước điều tiết vĩ mô nền kinh tế.

- Làm cầu nối giữa doanh nghiệp và thị trường.

- Làm nơi cung cấp vốn cho nền kinh tế

**2.1.3. Cơ cấu tổ chức hoạt động, chức năng nhiệm vụ của các bộ phận.**

**2.1.3.1. Cơ cấu tổ chức hoạt động**



**2.1.3.2. Chức năng, nhiệm vụ của các bộ phận**

**a) Chức năng, nhiệm vụ của Phòng doanh nghiệp, Phòng cá nhân.**

- Quản lý thực hiện chỉ tiêu bán hàng theo các sản phẩm cụ thể.
- Tiếp thị và quản lý khách hàng.
- Tiếp thị sản phẩm dịch vụ thanh toán quốc tế.
- Chăm sóc khách hàng doanh nghiệp, cá nhân.
- Phân tích, thẩm định, đề xuất cấp tín dụng.
- Chức năng khác.

**b) Chức năng nhiệm vụ của phòng hỗ trợ kinh doanh.**

- Xử lý giao dịch.
- Tổ chức và thực hiện nghiệp vụ ngân quỹ.
- Quản lý tín dụng.
- Chức năng, nhiệm vụ khác.

**c) Chức năng, nhiệm vụ của phòng kế toán hành chính.**

- Quản lý công tác kế toán tại chi nhánh.

- Quản lý nghiệp vụ an toàn kho quỹ.
- Quản lý công tác hành chính.

**d) Chức năng, nhiệm vụ của bộ phận kinh doanh**

- Tiếp thị
- Thẩm định.
- Chức năng nhiệm vụ khác.

**e) Chức năng và nhiệm vụ của bộ phận hỗ trợ.**

- Xử lý giao dịch.
- Quản lý tín dụng.
- Quản lý công tác quỹ.

**2.1.4. Các sản phẩm dịch vụ chính hiện có tại Sacombank Hải Phòng.**

- Sản phẩm huy động có kì hạn: tiền gửi có kì hạn, tiền gửi góp ngày, tiền gửi tương lai, tiền gửi đa năng, tiết kiệm có kì hạn, tiết kiệm Phù Đổng, tiết kiệm trung hạn đặc lợi, tiết kiệm Plus.

- Sản phẩm huy động dành cho cá nhân đặc thù: tài khoản Âu Cơ, tài khoản Hoa Lợi.

- Sản phẩm huy động không kì hạn: tiền gửi thanh toán, tiết kiệm không kì hạn, tiết kiệm nhà ở, gói tk TGTT IMAX

- Sản xuất kinh doanh: vay kinh doanh, vay tiêu thương chợ

- Phục vụ đời sống: vay mua nhà, vay mua xe ô tô, vay tiêu dùng – bảo toàn, vay tiêu dùng- bảo tín, vay tiêu dùng CBNV, vay du học, vay chứng minh năng lực tài chính, vay bảo đảm bằng thẻ tiền gửi...

- Dịch vụ chuyển tiền: chuyển tiền trong nước, chuyển tiền từ VN ra nước ngoài, chuyển tiền nhanh từ VN ra nước ngoài, dịch vụ chuyển vàng trong nước.

- Dịch vụ chi trả kiều hối: dịch vụ nhận tiền chuyển từ nước ngoài về VN qua điện chuyển tiền SWIFT, dịch vụ chi trả kiều hối MONEYGRAM, COINSTAR, dịch vụ chi trả kiều hối qua đối tác của SBR.

- Dịch vụ khác: dịch vụ cung ứng và phát hành Séc, dịch vụ thu đổi Séc du lịch, dịch vụ cho thuê ngăn tủ sắt, dịch vụ giữ hộ tài liệu quan trọng, dịch vụ giữ

hộ vàng, dịch vụ trung gian thanh toán mua bán BĐS, dịch vụ thấu chi tiền gửi, dịch vụ thanh toán Séc Lào/Campuchia tại Sacombank.

- Sản phẩm dịch vụ Ngân hàng điện tử: Mobile Banking, Internet Banking, Phonebanking, Email Banking & các dịch vụ NHĐT khác.

- Dịch vụ uỷ thác thanh toán.

### **2.1.5 Những thuận lợi và khó khăn**

#### ***a) Thuận lợi***

- Sacombank Hải Phòng luôn nhận được sự quan tâm, theo dõi, giúp đỡ và hỗ trợ về mọi mặt công tác từ phía khu vực và hội sở như hỗ trợ về vốn, bổ sung chuyên môn, trang bị cơ sở vật chất công nghệ Ngân hàng để mở rộng và nâng cao hoạt động kinh doanh của chi nhánh và các Phòng giao dịch trực thuộc.

- Đội ngũ cán bộ nhân viên có trình độ chuyên môn, tuổi đời khá trẻ, nhiệt huyết và tinh thần đoàn kết của các cán bộ công nhân viên trong đơn vị là thế mạnh nội tại đã tạo điều kiện thuận lợi Sacombank vượt qua nhiều thử thách gay go để đứng vững và tồn tại, phát triển trong nền kinh tế thị trường.

- Hình ảnh và vị thế của Sacombank trên địa bàn Hải Phòng ngày càng được biết đến và quảng bá rộng rãi. Trong thời gian qua, trước những biến động mạnh mẽ của thị trường tiền tệ, Sacombank đã khẳng định được năng lực của mình và là một trong những ngân hàng tốt nhất Việt Nam hiện nay.

#### ***b) Khó khăn***

- Tình hình Kinh tế - Xã hội đang và sẽ có nhiều khó khăn, nguy cơ phát sinh Nợ quá hạn tăng cao.

- Hoạt động trên địa bàn có rất nhiều Ngân hàng thương mại cũng kinh doanh tiền tệ, tín dụng và dịch vụ Ngân hàng nên luôn phải cạnh tranh để tồn tại và phát triển, do đó dễ dẫn tới những rủi ro.

- Cơ sở vật chất của Chi nhánh và các Phòng giao dịch tuy đã được đầu tư song vẫn chưa đáp ứng được yêu cầu đòi hỏi ngày càng cao trong kinh doanh tiền tệ, tín dụng và dịch vụ Ngân hàng. Sản phẩm Ngân hàng còn đơn điệu chưa thật sự hấp dẫn để thu hút khách hàng. Nguồn vốn huy động chưa được khai

thác triệt để. Đội ngũ cán bộ công nhân viên tuy có trình độ chuyên môn nhưng chưa đồng đều, chưa đáp ứng được yêu cầu kinh doanh ngân hàng trong cơ chế thị trường.

## **2.1.5 Khái quát hoạt động kinh doanh của ngân hàng**

### **2.1.5.1 Công tác huy động vốn**

**Bảng 1 : Huy động vốn theo kỳ hạn và theo loại tiền của ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín PGD Thủy Nguyên**

Đơn vị: Triệu đồng

<b>Chỉ Tiêu</b>	<b>Năm 2013</b>		<b>Năm 2014</b>		<b>Năm 2015</b>	
	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng
<b>Tổng số dư tiền gửi</b>	<b>1044662</b>	<b>100%</b>	<b>1296523</b>	<b>100%</b>	<b>1544606</b>	<b>100%</b>
<b>Theo kì hạn</b>						
Không kì hạn	135855	13.00%	188940	14.57%	251062	16.25%
Ngắn hạn	823406	78.83%	1009769	77.89%	1181180	76.48%
Trung và dài hạn	85401	8.17%	97850	7.54%	112400	7.27%
<b>Theo loại tiền</b>						
VND	910133	87.12%	1194667	92.14%	1432133	92.72%
Ngoại tệ và vàng	134529	12.88%	101856	7.86%	112473	7.28%

*Nguồn: Thuyết minh báo cáo tài chính của chi nhánh năm 2013, 2014, 2015.*

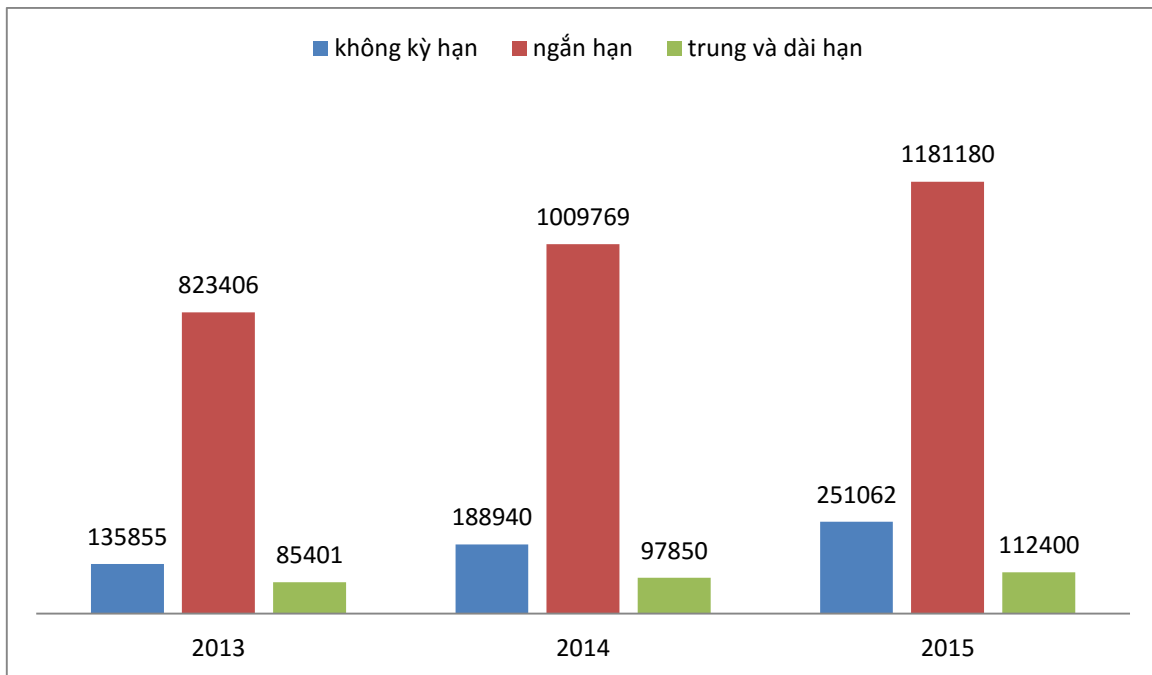
Qua bảng huy động vốn theo kì hạn và theo loại tiền ta nhận thấy nguồn vốn huy động tăng liên tục qua 3 năm, năm sau con hơn năm trước. Trong đó huy động có kì hạn ngắn chiếm tỷ trọng chủ yếu; huy động bằng nội tệ tăng qua các năm chiếm tỷ trọng lớn; trong khi huy động bằng ngoại tệ có xu hướng giảm, chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng số tiền gửi.

Tổng số dư tiền gửi năm 2013 đạt 1044662 hoạt động huy động vốn của chi nhánh có hiệu quả khi năm 2014 tăng mạnh 251861 triệu đồng so với năm 2013 và đạt 1296523 triệu đồng. Năm 2015 tình hình huy động vốn tiếp tục tăng 248083 triệu đồng và đạt 1544606 triệu đồng. Đi sâu vào phân tích ta thấy:

- Cơ cấu huy động vốn theo kỳ hạn.

**Biểu đồ 1 : Huy động vốn theo kỳ hạn**

Đơn vị: Triệu đồng



Tiền gửi không kỳ hạn có xu hướng tăng đều trong 3 năm. Do tiền gửi không kỳ hạn là loại tiền mà người gửi có thể rút bất cứ lúc nào nên đây là nguồn tiền có tính chất kém ổn định nhưng chi phí hoạt động rất thấp, loại tiền gửi này có mục đích chính là để thanh toán. Năm 2013, tiền gửi không kỳ hạn là 135855 triệu đồng chiếm 13% tổng nguồn vốn huy động. Năm 2014 đạt 188940 triệu đồng chiếm 14.57% vốn huy động, tăng 53085 triệu đồng. Cuối năm 2014, tiền gửi không kỳ hạn tăng lên 62122 triệu đồng so với đầu năm, đạt 251062 triệu đồng và chiếm 16.25% nguồn vốn huy động.

Có thể dễ dàng thấy, tổng số dư tiền gửi tăng lên chủ yếu là do tiền gửi ngắn hạn tăng mạnh. Đây là loại tiền chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng vốn huy động. Do biến động lãi suất và thị trường nên khách hàng có xu hướng gửi tiền trong thời gian ngắn hạn. Năm 2013, tiền gửi ngắn hạn đạt 823406 triệu đồng



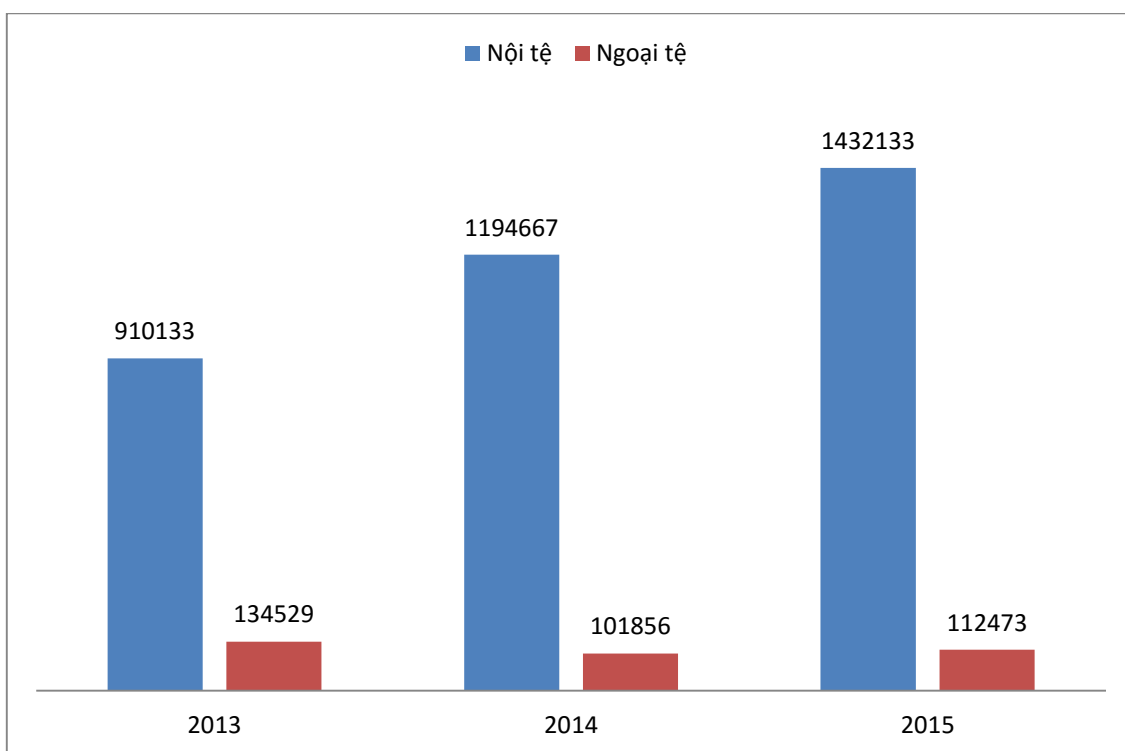
chiếm 78.83% vốn huy động. Năm 2014, tiền gửi ngắn hạn đạt 1009769 triệu đồng chiếm 77.89% và năm 2015 đạt 1181180 triệu đồng chiếm 76.48%.

Tiền gửi trung và dài hạn là loại tiền gửi có tính chất ổn định cao của ngân hàng. Năm 2013 lượng tiền gửi trung và dài hạn của chi nhánh đạt 85401 triệu đồng chiếm 8.17% vốn huy động. Sang năm 2014 nhu cầu gửi trung và dài hạn tăng lên 12449 triệu đồng so với năm 2013 và đạt 97850 triệu đồng tương đương với 7.54% tổng số tiền gửi. Cuối năm 2015 lượng tiền gửi trung dài hạn tăng mạnh so với năm 2014 với 14550 triệu đồng và đạt 112400 triệu đồng chiếm 7.27% tổng vốn huy động.

- Cơ cấu huy động vốn theo loại tiền

**Biểu đồ 2 : Huy động vốn theo loại tiền**

Đơn vị : Triệu đồng



Nhìn vào biểu đồ có thể thấy, huy động vốn nội tệ tăng trưởng mạnh qua các năm trong khi huy động vốn ngoại tệ có xu hướng giảm. Năm 2013 huy động vốn nội tệ đạt 910133 triệu đồng chiếm 87.12% tổng vốn huy động, lượng tiền nội tệ tăng mạnh trong năm 2014 với 284534 triệu đồng và đạt 1194664 triệu đồng chiếm 92.14% tổng vốn huy động. Năm 2015 tăng lên 237466 triệu đồng, đạt 1432133 triệu đồng, ứng với 92.72% vốn huy động.

Tình hình huy động vốn ngoại tệ có sự giảm sút khi năm 2014 lượng tiền huy động ngoại tệ là 101856 triệu đồng giảm 32673 triệu đồng so với năm 2013 đạt 134529 triệu đồng. Do kinh tế thế giới có sự cải thiện, năm 2014 lượng vốn huy động ngoại tệ tăng nhẹ 10617 triệu đồng và đạt 112473 triệu đồng chiếm 7.28% vốn huy động.

Tình hình kinh tế của Việt Nam trong năm 2013 và 2014 đều rơi vào khủng hoảng, cho đến cuối năm 2014 có dấu hiệu phục hồi, tuy vậy tình hình huy động vốn của PGD Thủy Nguyên vẫn tăng ổn định cho thấy chiến lược huy động vốn của ngân hàng có hiệu quả, có nhiều dịch vụ chăm sóc khách hàng, một phần nữa là do đây là ngân hàng uy tín hàng đầu trong nước nên vẫn giữ được niềm tin của khách hàng để khách hàng yên tâm gửi gắm nguồn vốn nhàn rỗi của mình vào ngân hàng. Đặc biệt ngân hàng còn chú ý đến đối tượng khách hàng là các tiểu thương vì Sacombank hướng tới là ngân hàng bán lẻ nên có nhiều sản phẩm ưu đãi dành cho các tiểu thương cả về huy động lẫn cho vay.

**2.1.5.2. Hoạt động sử dụng vốn**

**Bảng 2 : Các chỉ tiêu cho vay, tổng số và tỷ trọng từng loại**

Đơn vị : Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2013		Năm 2014		Năm 2015	
	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng
<b>Tổng dư nợ cho vay</b>	<b>520587</b>	<b>100%</b>	<b>642142</b>	<b>100%</b>	<b>770897</b>	<b>100%</b>
<b>Cho vay ngắn hạn</b>	<b>355769</b>	<b>68,84%</b>	<b>490483</b>	<b>76,4%</b>	<b>596340</b>	<b>77,35%</b>
Cho vay bằng VND	312087	52.50%	291941	45.24%	362084	41.95%
Cho vay bằng ngoại tệ	7631	1.28%	49355	7.65%	17850	2.05%
<b>Cho vay trung, dài hạn</b>	<b>164818</b>	<b>31,16%</b>	<b>151659</b>	<b>23,6%</b>	<b>174557</b>	<b>22,65%</b>
Cho vay bằng VND	249343	41.94%	304049	47.11%	483173	56%
Cho vay bằng ngoại tệ	25407	4.27%	-	0.00%	-	0.00%

*Nguồn: Báo cáo thuyết minh tài chính của ngân hàng năm 2013, 2014, 2015*

Dư nợ cho vay quy VND trong năm 2013 là 594,468 tỷ đồng giảm khoảng 26 tỷ đồng so với năm 2012, cho vay ngắn hạn là 320 tỷ đồng giảm khoảng 23 tỷ đồng, cho vay trung, dài hạn là 275 tỷ đồng giảm khoảng 3 tỷ đồng so với năm 2012.

Dư nợ cho vay quy VND trong năm 2014 tăng khoảng 51 tỷ đồng so với năm 2013, cho vay ngắn hạn là 341 tỷ tăng khoảng 21 tỷ, cho vay trung, dài hạn là 304 tỷ đồng tăng khoảng 29 tỷ so với năm 2013.

Dư nợ cho vay quy VND trong năm 2015 tăng khoảng 218 tỷ so với năm 2014, cho vay ngắn hạn đạt 379 tỷ tăng khoảng 38 tỷ, cho vay trung, dài hạn là 483 tỷ tăng khoảng 179 tỷ đồng so với năm 2014.

=> Dư nợ cho vay giảm là do tình hình kinh tế chịu ảnh hưởng nặng nề của khủng hoảng kinh tế thế giới, chỉ số lạm phát tăng nên hoạt động tín dụng của Ngân hàng cũng bị ảnh hưởng. Tuy nhiên đến năm 2014 thì dư nợ của ngân hàng Sacombank đã tăng lên và đặc biệt tăng mạnh trong năm 2015, như vậy cho thấy việc cho vay của ngân hàng đã có kết quả tốt. Việc cho vay tăng sẽ làm cho lợi nhuận của ngân hàng tăng lên, đồng thời cho thấy Sacombank đã có giải pháp đúng đắn để tăng vốn cho vay.

### **Xét về cơ cấu cho vay:**

Phân theo kì hạn, cho vay ngắn hạn luôn chiếm tỷ trọng lớn trên 50% tuy nhiên đến năm 2015 cho vay ngắn hạn có xu hướng giảm dưới 50% (năm 2013: 53.78%, năm 2014: 52.89%, năm 2015: 44%); phần còn lại là tỷ trọng của cho vay trung, dài hạn.

Phân theo loại tiền, cho vay bằng VND luôn chiếm tỷ trọng cao cả trong cho vay ngắn hạn và trung, dài hạn.

Nhìn chung, hoạt động cho vay của Sacombank đang cho chiều hướng tốt, nhìn vào số liệu cho thấy năm 2015 có thể coi là năm thành công của Sacombank khi mức cho vay tăng mạnh so với năm 2013 và năm 2014. Thành công này có được nhờ định hướng đúng đắn về đối tượng cho vay là khách hàng

nhỏ lẻ, thủ tục đơn giản, đồng thời là kết quả của đội ngũ nhân viên năng động, chăm sóc khách hàng tốt.

*2.1.5.3 Kết quả tài chính đạt được*

**Bảng 3: Doanh thu, chi phí, lợi nhuận của PGD**

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2013		Năm 2014		Năm 2015	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
<b>Tổng thu nhập</b>	<b>56973</b>	<b>100%</b>	<b>60746</b>	<b>100%</b>	<b>66037</b>	<b>100%</b>
Thu từ hoạt động tín dụng	51702	90,75%	55971	92,14%	61097	92,52%
Thu từ hoạt động dịch vụ	957	1,68%	990	1,63%	1116	1,69%
Thu từ hoạt động khác	4314	7,57%	3785	6,23%	3824	5,72%
<b>Tổng chi phí</b>	<b>58536</b>	<b>100%</b>	<b>62004</b>	<b>100%</b>	<b>63016</b>	<b>100%</b>
Chi phí hoạt động TCTD	37738	64,47%	38958	62,83%	37180	59%
Chi phí hoạt động dịch vụ	59	0,1%	62	0,1%	51	0,08%
Chi phí nhân viên	4378	7,48%	3757	6,06%	3655	5,8%
Chi cho hoạt động quản lý công vụ	1229	2,1%	1575	2,54%	1695	2,69%
Chi về tài sản	3664	6,26%	4687	7,56%	3907	6,2%
Chi dự phòng và BHTG	10917	18,65%	12240	19,74%	15678	24,88%
Chi phí khác	551	0,95%	725	1,17%	850	1,34%
<b>Lợi nhuận trước thuế</b>	<b>-1563</b>		<b>-1258</b>		<b>3021</b>	

*Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh của chi nhánh năm 2013,2014,2015*

**Doanh thu**

Có thể nhận thấy thu nhập của PGD Thủy Nguyên tăng trưởng đều qua các năm (năm 2014 tăng 3773 triệu đồng tương ứng với mức tăng 6,6%; năm 2015 tăng 5291 triệu đồng tương ứng với mức tăng trưởng 8,7%).

Nguyên nhân làm cho doanh thu tăng là do 3 nhân tố. Thu từ hoạt động tín dụng là nguồn thu chủ yếu chiếm tỷ trọng lớn nhất trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Trong năm 2014 tăng từ 51702 triệu đồng lên 55971 triệu đồng

tương ứng tăng 8,2%; năm 2015 nguồn thu này còn làm cho tổng doanh thu tăng thêm 9,2% tương ứng tăng 5126 triệu đồng.

Thu nhập từ hoạt động dịch vụ cuối năm 2013 là 957 triệu đồng tăng lên 33 triệu đồng tương ứng với tăng 3,4% và đạt mức 990 triệu đồng tính đến cuối năm 2014; sang năm 2015, thu nhập từ hoạt động dịch vụ là 1116 triệu đồng, tăng 126 triệu đồng tương ứng với 12,72%.

Thu từ các hoạt động kinh doanh khác của PGD Thủy Nguyên năm 2014 là 3785 triệu đồng giảm 529 triệu đồng so với năm 2013 là 4314 triệu đồng tức giảm 12,26%. Năm 2015, thu nhập từ hoạt động kinh doanh khác tăng lên 39 triệu đồng so với năm 2014 tương đương với tăng lên 1,03%.

### **Chi phí**

Doanh thu trong 3 năm 2013, 2014, 2015 tăng nhanh, đồng thời chi phí cũng tăng mạnh. Chi phí năm 2014 là 62004 triệu đồng, tăng lên 3468 triệu đồng so với năm trước tức là tăng 5,92%; năm 2015, chi phí tiếp tục tăng tới 63016 triệu đồng, tăng tới 1012 triệu đồng tương ứng tăng 1,6%.

Nguyên nhân làm cho chi phí của PGD Thủy Nguyên tăng lên là do nhiều nhân tố khác nhau, trong đó chi phí hoạt động tổ chức tín dụng chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng chi phí. Năm 2014, chi phí hoạt động TCTD là 38958 triệu đồng chiếm 62,83% tổng chi phí và tăng 1220 triệu đồng so với năm trước tương đương với tăng 3,23%; năm 2015 chi phí hoạt động TCTD là 37180 triệu đồng giảm 1778 triệu đồng tương đương với 4,56%.

Tiếp theo là các loại chi phí dự phòng và bảo hiểm tiền gửi, chi cho nhân viên và chi về tài sản là ba khoản chi phí cũng chiếm một tỷ trọng tương đối lớn trong tổng chi phí. Trong đó chi cho nhân viên trong các năm qua không ổn định do hoạt động kinh doanh của ngân hàng đang gặp khó khăn, các khoản lương thưởng cho nhân viên bị giảm xuống; năm 2014 chi cho nhân viên là 3757 triệu đồng giảm 621 triệu đồng so với năm 2013 với tốc độ giảm là 14,18%; năm 2015 tuy tình hình kinh doanh có khả quan hơn nhưng ngân hàng mới cắt giảm bớt nhân viên cho nên các khoản chi cho nhân viên giảm nhẹ xuống 102 triệu

đồng và đạt 3655 triệu đồng. Ngân hàng Sacombank Hải Phòng – PGD Thủy Nguyên cũng chú trọng đầu tư cải tiến trang thiết bị cho ngân hàng, cụ thể năm 2014 ngân hàng đã chi 4687 triệu đồng cho tài sản, chi nhiều hơn năm trước là 1023 triệu đồng tăng 27,9%; ngân hàng giảm đầu tư vào tài sản ở năm 2015 với 3907 triệu đồng làm cho tổng chi phí trong năm này giảm xuống 780 triệu đồng tương đương với 16,64%. Năm 2013 và năm 2014 do tình hình kinh doanh của ngân hàng gặp nhiều khó khăn nên để hạn chế rủi ro cho nguồn vốn tiền gửi của khách hàng, ngân hàng tăng cường chi cho dự phòng vào bảo hiểm tiền gửi; năm 2014 chi dự phòng và bảo hiểm tiền gửi là 12240 triệu đồng, tăng 1323 triệu đồng so với năm 2013; năm 2015 khoản chi này tiếp tục tăng 4761 triệu đồng so với năm 2013 tương đương với tăng 43,61%

Ngoài ra ngân hàng còn các khoản chi cho hoạt động dịch vụ, hoạt động quản lý công vụ và các chi phí khác. Trong đó chi phí hoạt động dịch vụ năm 2014 là 62 triệu đồng chiếm 0,1% tổng chi phí, tăng 3 triệu đồng so với năm trước nhưng đến năm 2015 khoản chi phí này lại giảm 11 triệu đồng với tốc độ giảm 18,03%. Chi phí hoạt động quản lý công vụ tăng đều qua các năm, năm 2014 là 1575 triệu đồng tăng 346 triệu đồng tương ứng tăng 28,15% so với năm trước, năm 2015 tăng lên 120 triệu đồng tương đương với 7,6%. Các khoản chi phí khác tăng đều trong 3 năm, năm 2014 tăng 725 triệu đồng và tăng 174 triệu đồng so với năm 2013, năm 2015 tăng lên 17,24% với 125 triệu đồng và đạt 850 triệu đồng.

### **Lợi nhuận kế toán trước thuế**

Dựa vào bảng kết quả hoạt động kinh doanh của PGD Thủy Nguyên có thể dễ dàng nhận thấy lợi nhuận kế toán trước thuế của PGD năm 2013 và 2014 đều âm, cho thấy hoạt động kinh doanh của ngân hàng đang gặp khó khăn, tuy thu nhập đều có xu hướng tăng nhưng tốc độ tăng chi phí còn cao hơn thu nhập làm cho lợi nhuận giảm. Năm 2013, lợi nhuận sau thuế của chi nhánh lỗ 1563 triệu đồng do doanh thu đạt 56973 triệu đồng nhưng chi phí lên tới 58536 triệu đồng. Năm 2014 doanh thu là 60746 triệu đồng nhưng chi phí bỏ ra là 62004

triệu đồng làm cho lợi nhuận sau thuế lỗ 1258 triệu đồng. Con số này phản ánh tình hình kinh doanh trong thời kỳ này của PGD gặp nhiều khó khăn thu không đủ bù chi. Tuy nhiên sang năm 2015, tình hình kinh doanh của PGD đã có dấu hiệu khả quan hơn, điều này thể hiện qua số liệu lợi nhuận trước thuế tăng 4279 triệu đồng và đạt 3012 triệu đồng, PGD đã cân đối được thu chi tốt hơn trong năm này. Tuy nhiên, chi nhánh cần có những biện pháp tích cực hơn để có thể gia tăng thu nhập và giảm thiểu chi phí tới mức thấp nhất để có thể thu được lợi nhuận như mong muốn.

## **2.2 Thực trạng chất lượng tín dụng tại ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín PGD Thủy Nguyên – Chi Hải Phòng .**

### **2.2.1 Các chỉ tiêu định lượng**

#### *a. Nhóm chỉ tiêu về quy mô tín dụng*

#### **Doanh số cho vay**

**Bảng 4: Doanh số cho vay, tổng số và tỷ trọng của từng loại**

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2013		Năm 2014		Năm 2015	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
<b>Doanh số cho vay</b>	605746	100%	772520	100%	885928	100%
<b>Theo kỳ hạn</b>						
Ngắn hạn	486717	80,35%	596154	77,17%	723714	81,69%
Trung hạn	87833	14,5%	80457	10,41%	91339	10,31%
Dài hạn	31196	5,15%	85904	12,42%	70875	8%
<b>Theo đối tượng</b>						
Doanh nghiệp NN	85531	14,12%	96642	12,51%	100552	11,35%
Doanh nghiệp và các TCKT ngoài nhà nước	466909	77,08%	607355	78,62%	705464	79,63%
Cá nhân và các	53306	8,08%	68523	8,87%	79912	9,01%

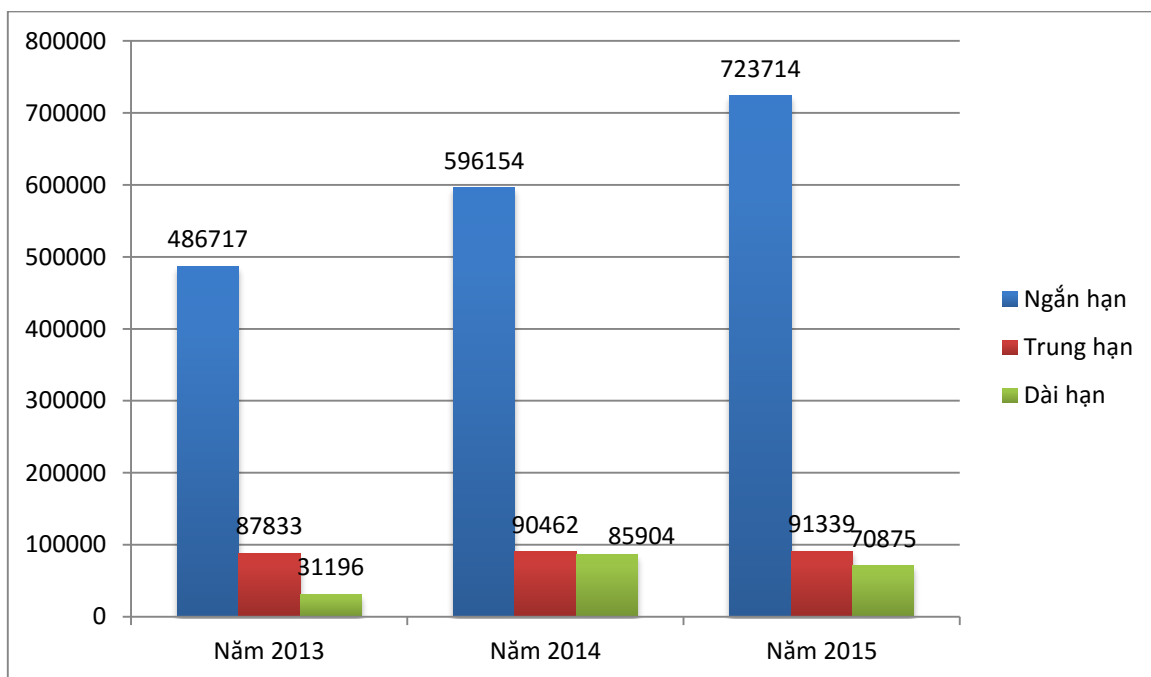
thành phần kinh tế khác						
<b>Theo loại tiền</b>						
Nội tệ	596175	98,42%	764331	98,94%	874145	98,67%
Ngoại tệ	9571	1,58%	8189	1,06%	11783	1,33%

*Nguồn: Báo cáo tổng kết của chi nhánh năm 2013, 2014, 2015*

- Cơ cấu doanh số cho vay theo kỳ hạn

**Biểu đồ 3: Doanh số cho vay theo kỳ hạn**

Đơn vị: triệu đồng



Theo bảng số liệu có thể nhận thấy ngân hàng chủ yếu thiên về cho vay với kỳ ngắn hạn. Do kinh tế có nhiều biến động nên ngân hàng tập trung vào cho vay ngắn hạn để hạn chế rủi ro tín dụng, thuận lợi hơn trong công tác thu hồi nợ, bên cạnh đó khách hàng cũng muốn vay trong thời gian ngắn để hưởng lãi suất thấp hơn. Doanh số cho vay ngắn hạn năm 2013 đạt 486717 triệu đồng chiếm 80,35% tổng doanh số cho vay, năm 2014 doanh số cho vay tăng so với năm 2013 đạt 596154 triệu đồng tăng 109437 triệu đồng và chiếm 77,17% doanh số cho vay, đến cuối năm 2015 doanh số tiếp tục tăng lên 127560 triệu đồng đạt 723714 triệu đồng chiếm 81,69% doanh số cho vay. Có thể thấy, ngân hàng vẫn tập trung vào cho vay với kỳ hạn ngắn.



Bên cạnh hoạt động cho vay ngắn hạn, ngân hàng còn đầu tư, hỗ trợ vào các nhu cầu vay có kỳ hạn dài hơn, các khoản vay trung dài hạn thường có rủi ro tín dụng lớn hơn nhưng nó lại mang đến cho ngân hàng lợi nhuận cao hơn. Tuy nhiên với tình hình kinh tế khó khăn như hiện nay, khoản cho vay này cũng chịu ảnh hưởng lớn và có nhiều biến động.

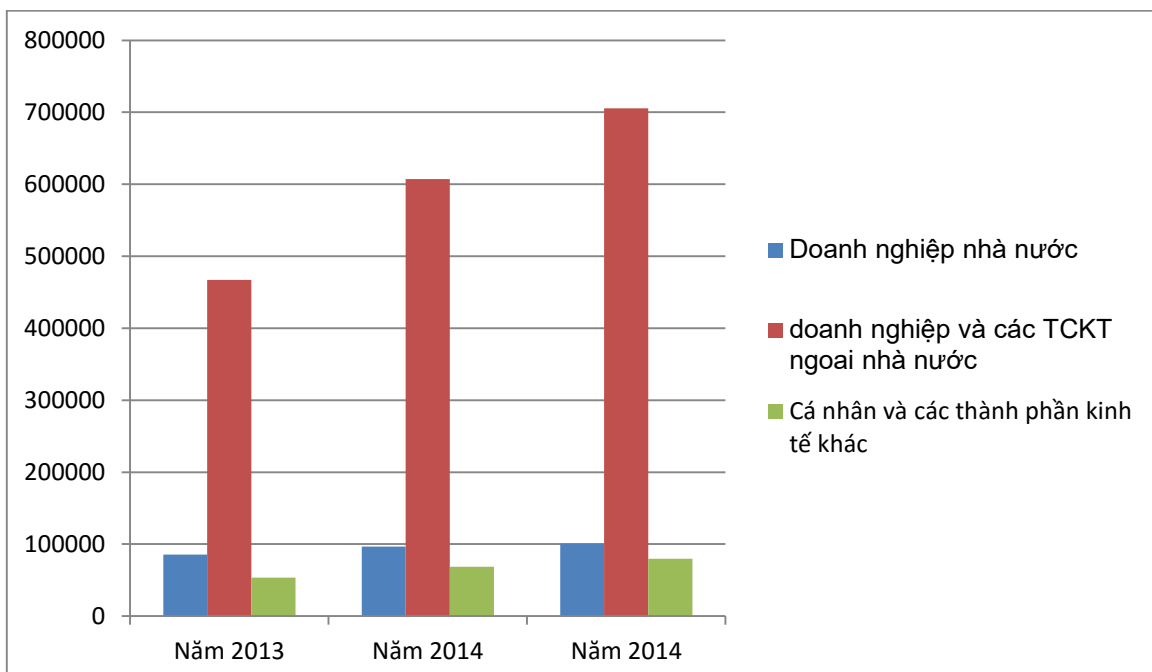
Năm 2013, doanh số cho vay trung hạn đạt 87833 triệu đồng chiếm 14,5% tổng doanh số. Năm 2014, khoản vay này giảm chiếm 10,41% tổng doanh số, đạt 80457 triệu đồng (giảm 7376 triệu đồng so với năm trước).

Năm 2015 tình hình cho vay trung hạn có khởi sắc tăng lên 10882 triệu đồng đạt 91339 triệu đồng tương ứng với 10,31% tổng doanh số cho vay. Doanh số cho vay dài hạn năm 2013 đạt 31196 triệu đồng chiếm 5,15% trong tỷ trọng doanh số cho vay, khoản vay dài hạn tăng mạnh trong năm 2014 với 54708 triệu đồng đạt 85904 triệu đồng và chiếm đến 12,42% doanh số cho vay, nhưng đến năm 2015 doanh số cho vay các khoản vay dài hạn giảm xuống 15029 triệu đồng chiếm 8% doanh số cho vay và đạt 70875 triệu đồng.

- *Cơ cấu doanh số cho vay theo đối tượng*

**Biểu đồ 4: Doanh số cho vay theo đối tượng**

Đơn vị: triệu đồng



Hiện nay, các doanh nghiệp tư nhân, doanh nghiệp nước ngoài, doanh nghiệp liên doanh, các công ty TNHH càng ngày càng đông đảo, phát triển và mở rộng trong nước, đồng thời nhu cầu vay vốn để sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp này cũng ngày càng tăng lên, mà nơi có thể đáp ứng vốn cho họ chính là các ngân hàng thương mại. Đối tượng cho vay chủ yếu của PGD Thủy Nguyên cũng là các doanh nghiệp và các tổ chức kinh tế ngoài Nhà nước, thể hiện qua bảng số liệu với tỷ trọng cao nhất trong tổng doanh số cho vay. Doanh số cho vay đối với các doanh nghiệp và các tổ chức kinh tế ngoài nhà nước năm 2013 đạt 466909 triệu đồng chiếm 77,8% tổng doanh số cho vay. Năm 2014 các khoản vay đối với các doanh nghiệp này cũng tăng 140446 triệu đồng đạt 607355 triệu đồng tương ứng 78,62%. Năm 2015 tăng thêm 98109 triệu đồng so với năm trước và đạt 705464 triệu đồng chiếm 79,73% tổng doanh số.

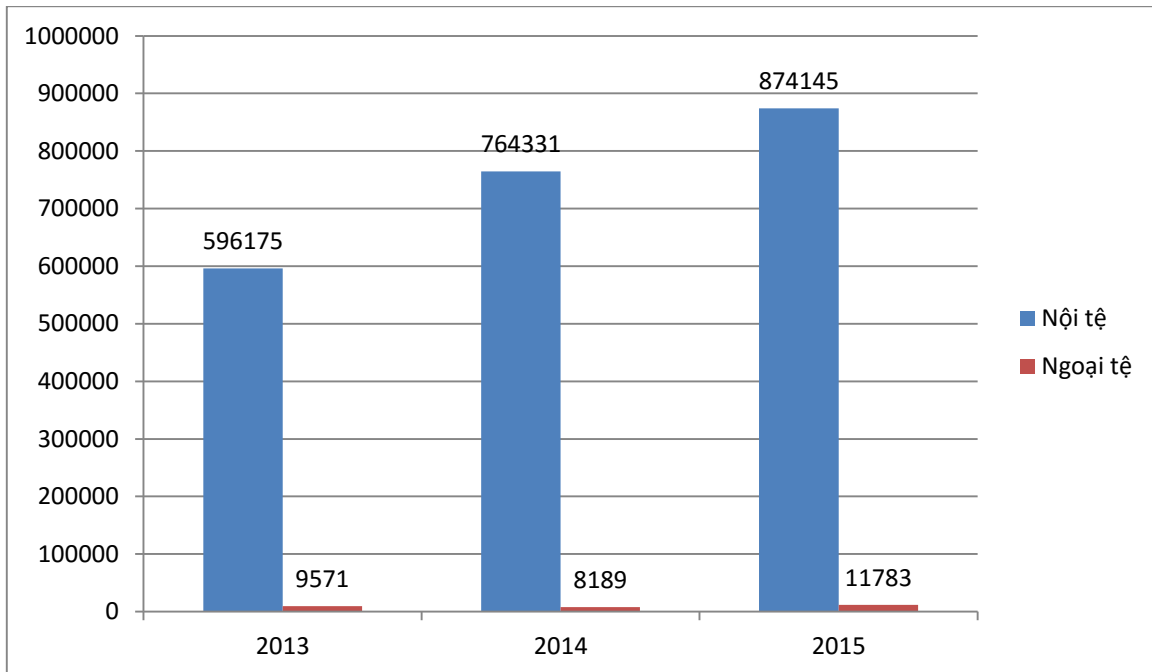
Doanh số cho vay đối với doanh nghiệp Nhà nước cũng tăng đều trong 3 năm nghiên cứu, tuy nhiên tỷ trọng của nhóm doanh nghiệp này trong tổng doanh số cho vay lại có xu hướng giảm xuống. Năm 2013, khoản vay của các doanh nghiệp Nhà nước đạt 85531 triệu đồng chiếm 14,11% doanh số cho vay. Khoản vay này tăng lên 11111 triệu đồng ở năm 2014 đạt 96642 triệu đồng tương ứng với tỷ trọng 12,51% trong tổng doanh số. Cuối năm 2015 tiếp tục tăng thêm 3910 triệu đồng đạt 100552 triệu đồng nhưng chỉ còn chiếm 11,35% trong tổng doanh số cho vay. Số liệu có tăng qua các năm nhưng chỉ tiêu về tỷ trọng lại giảm là do doanh số cho vay đối với các doanh nghiệp và các TCKT ngoài nhà nước tăng mạnh. Lượng tăng của doanh số cho vay doanh nghiệp và các TCKT ngoài nhà nước làm cho tỷ trọng cho vay doanh nghiệp nhà nước giảm trong tổng doanh số cho vay.

Đối với các cá nhân và các thành phần kinh tế khác, ngân hàng cũng tạo điều kiện cho các cá nhân và các tổ chức kinh tế khác có thể vay vốn để phục vụ nhu cầu riêng như tiêu dùng, xây dựng nhà cửa... Năm 2013 khoản vay đối với cá nhân và các thành phần kinh tế khác chiếm 8,08% doanh số cho vay, đạt 53306 triệu đồng. Năm 2014 tăng lên 15217 triệu đồng đạt 68523 triệu đồng

tương đương với tỷ trọng 8,87% doanh số cho vay. Năm 2015 doanh số cho vay đối với cá nhân và các thành phần kinh tế khác đạt 79912 triệu đồng chiếm 9,01% tăng 11389 triệu đồng so với năm 2014.

**Biểu đồ 5 : Doanh số cho vay theo loại tiền**

Đơn vị: triệu đồng



Doanh số cho vay nội tệ có xu hướng tăng đều, doanh số cho vay nội tệ chiếm tỷ trọng chủ yếu trong tổng doanh số cho vay, năm 2014 doanh số cho vay nội tệ đạt 764331 triệu đồng tăng 168156 triệu đồng so với năm trước, năm 2015 lại tăng lên 109814 triệu đồng và chiếm tỷ trọng 98,67% tổng doanh số cho vay. Doanh số cho vay ngoại tệ tăng trưởng không ổn định, vào cuối năm 2014 đạt 8189 triệu đồng, giảm 1328 triệu đồng so với năm trước, năm 2015 tăng lên 3594 triệu đồng và đạt 11783 triệu đồng.

Chủ chương của ngân hàng là đẩy mạnh và cho vay nội tệ. Tuy nhiên vẫn còn số dư vay ngoại tệ là do những năm gần đây ngân hàng hướng sang các doanh nghiệp xuất nhập khẩu. Số dư vay ngoại tệ chủ yếu đến từ việc thanh toán L/C của các doanh nghiệp xuất nhập khẩu và lượng cho vay ngoại tệ này có xu hướng tăng qua các năm.

➤ **Doanh số thu nợ**

**Bảng 5: Doanh số thu nợ, tổng số và tỷ trọng của từng loại**

Đơn vị: triệu đồng

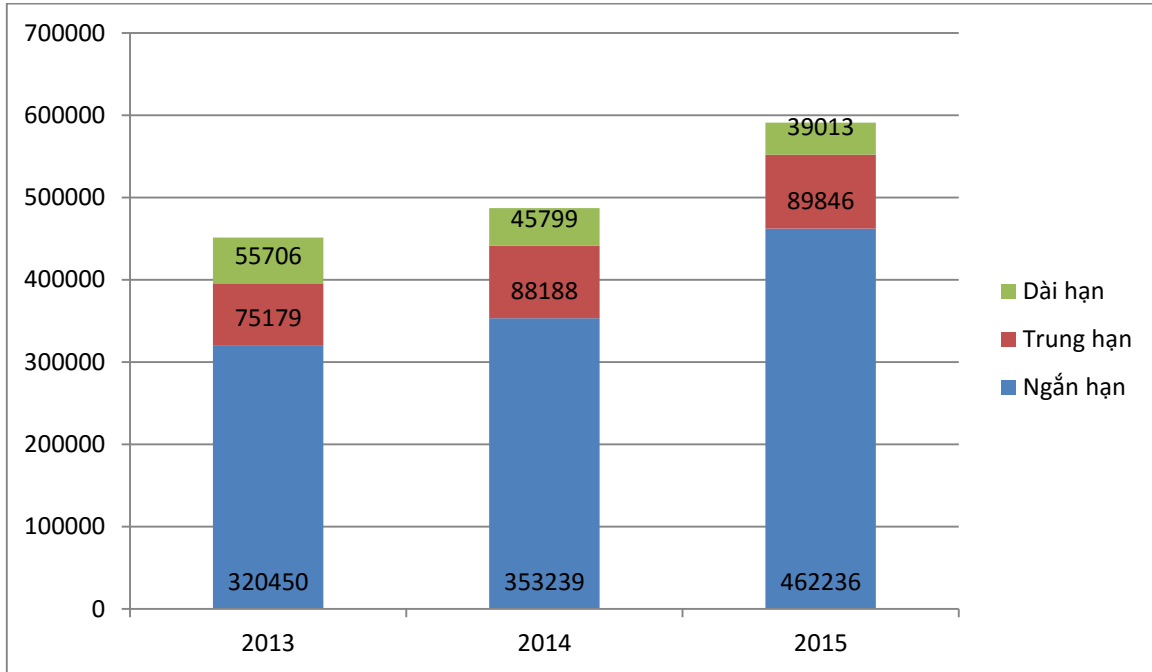
Chỉ tiêu	Năm 2013		Năm 2014		Năm 2015	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
<b>Doanh số thu nợ</b>	451335	100%	487227	100%	591095	100%
<b>Theo kỳ hạn</b>						
Ngắn hạn	320450	71%	353239	72,5%	462236	78,2%
Trung hạn	75179	16,65%	88188	18,1%	89846	15,2%
Dài hạn	55706	12,35%	45799	9,4%	39013	6,6%
<b>Theo đối tượng</b>						
Doanh nghiệp nhà nước	88912	19,7%	79905	16,4%	93393	15,8%
Doanh nghiệp và các TCKT ngoài nhà nước	324058	71,8%	359086	73,7%	443912	75,1%
Cá nhân và các thành phần kinh tế khác	38365	8,5%	48236	9,9%	53790	9,1%
<b>Theo loại tiền</b>						
Nội tệ	440865	97,68%	479919	98,5%	583411	98,7%
Ngoại tệ	10470	2,32%	7308	1,5%	7684	1,3%

*Nguồn: Báo cáo tổng kết của chi nhánh năm 2013,2014,2015*

○ Cơ cấu doanh số thu hồi nợ

**Biểu đồ 6: Doanh số thu hồi nợ theo kỳ hạn**

Đơn vị: triệu đồng



Theo bảng số liệu, doanh số thu nợ theo kỳ hạn ngắn chiếm tỷ trọng lớn nhất trong cơ cấu doanh số thu nợ. Trong 3 năm 2013-2014, doanh số thu nợ ngắn hạn có xu hướng tăng dần. Năm 2014, doanh số thu nợ ngắn hạn đạt 353239 triệu đồng, tăng 32789 triệu đồng so với năm 2013 là 320450 triệu đồng và chiếm 71% doanh số thu nợ. Năm 2015, doanh số thu nợ ngắn hạn tăng 108997 triệu đồng đạt 462236 triệu đồng chiếm 78,2% doanh số thu nợ.

Doanh số thu nợ trung hạn cũng có cùng xu hướng tăng lên qua các năm với doanh số thu nợ ngắn hạn, biểu hiện năm 2014 doanh số thu nợ trung hạn tăng 13009 triệu đồng so với năm trước và đạt 88188 triệu đồng chiếm 18,1% doanh số thu hồi nợ. Năm 2015 doanh số lại tăng mạnh lên 1658 triệu đồng so với đầu năm đạt 89846 triệu đồng tương đương với tỷ trọng 15,2% doanh số thu nợ.

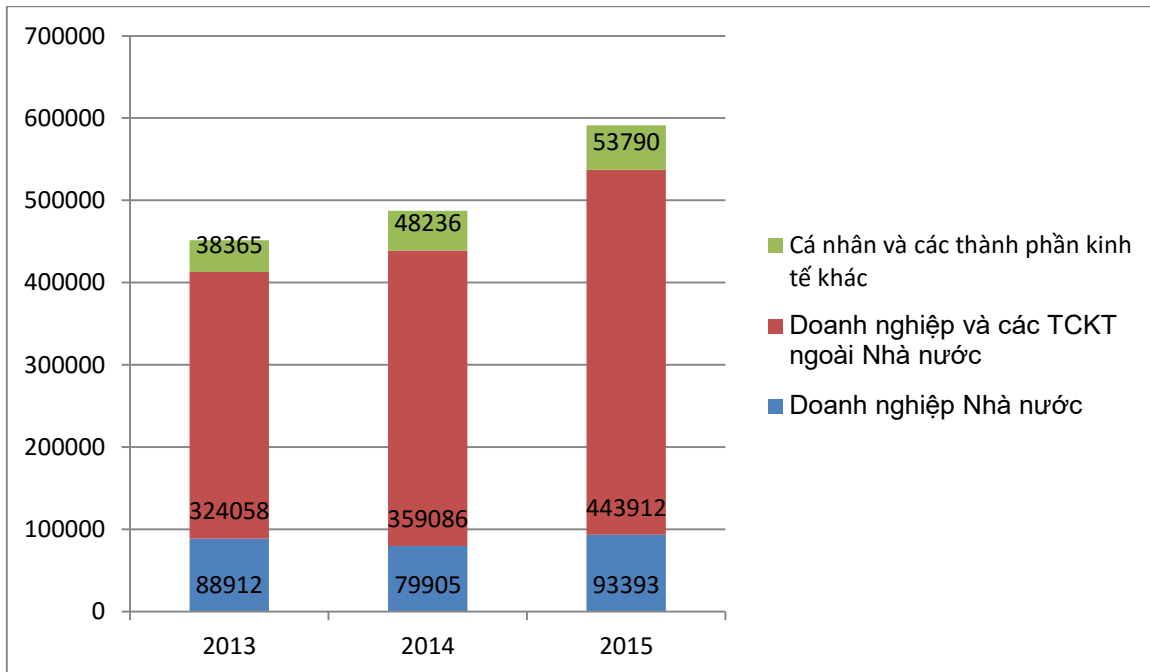
Doanh số thu nợ dài hạn lại có chuyển biến giảm. Năm 2014, doanh số thu nợ dài hạn đạt 45799 triệu đồng giảm xuống 9907 triệu đồng so với năm 2013 và chiếm tỷ trọng 9,4% tỷ trọng doanh số thu nợ. Đến năm 2015, doanh số thu nợ

lại tiếp tục giảm xuống 6786 triệu đồng đạt 39013 triệu đồng tương đương với tỷ trọng 6,6% doanh số thu nợ.

- Cơ cấu doanh số thu hồi nợ theo đối tượng

**Biểu đồ 7: Doanh số thu nợ theo đối tượng**

Đơn vị: triệu đồng



Doanh nghiệp và các tổ chức kinh tế ngoài Nhà nước là đối tượng mà ngân hàng tập trung cho vay nhiều nhất. Doanh số thu hồi nợ của doanh nghiệp và các tổ chức kinh tế ngoài nhà nước cũng chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng doanh số thu nợ. Năm 2013 doanh số thu nợ của nhóm doanh nghiệp ngoài nhà nước đạt 324058 triệu đồng chiếm 71,8% doanh số thu nợ; năm 2014, khoản thu nợ này tăng lên 35028 triệu đồng đạt 359086 triệu đồng chiếm 73,7% doanh số thu nợ. Năm 2015, tiếp tục tăng lên 84826 triệu đồng đạt 443912 triệu đồng tương đương 75,1% doanh số thu nợ.

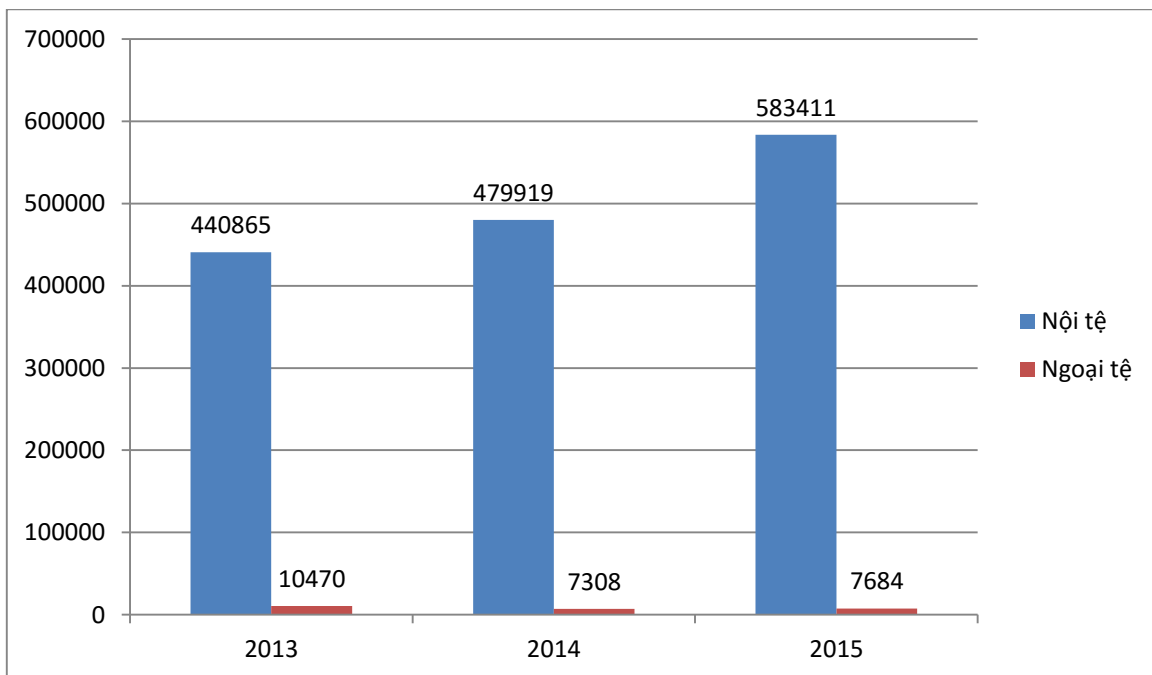
Doanh số thu nợ của doanh nghiệp Nhà nước năm 2014 giảm 9007 triệu đồng so với năm 2013, đạt 79905 triệu đồng chiếm 16,4% doanh số thu nợ. Năm 2015, doanh số thu nợ của doanh nghiệp Nhà nước tăng 13488 triệu đồng và đạt 93393 triệu đồng, chiếm 15,8% doanh số thu nợ.

Doanh số thu nợ của cá nhân và các thành phần kinh tế khác chiếm tỷ trọng ít nhất trong 3 đối tượng nhưng cũng tăng qua các năm. Năm 2013 khoản thu nợ của cá nhân và các thành phần kinh tế khác là 38365 triệu đồng, chiếm 8,5% doanh số thu nợ. Năm 2014 khoản thu tăng lên 9871 triệu đồng, đạt 48236 triệu đồng chiếm 9,9% tổng doanh số. Năm 2015 tiếp tục tăng lên 5554 triệu đồng đạt 53790 triệu đồng và chiếm tỷ trọng 9,1% trong tổng doanh số thu nợ.

- *Cơ cấu doanh số thu nợ theo loại tiền*

**Biểu đồ 8: Doanh số thu nợ theo loại tiền**

Đơn vị: triệu đồng



Cũng như cơ cấu doanh số cho vay theo loại tiền, doanh số thu nợ nội tệ chiếm tỷ trọng lớn hơn trong tổng doanh số thu nợ (chiếm khoảng trên 97% tổng doanh số thu nợ) và có xu hướng tăng qua các năm, năm 2014 doanh số thu nợ nội tệ đạt 479919 triệu đồng tăng trưởng mạnh lên 39054 triệu đồng so với năm 2013, năm 2015 doanh số thu nợ nội tệ đạt 583411 triệu đồng tăng 103492 triệu đồng. Doanh số thu nợ ngoại tệ tăng trưởng không ổn định, năm 2014 đạt 7308 triệu đồng giảm 3162 triệu đồng nhưng sang cuối năm 2015 doanh số thu nợ lại tăng lên 376 triệu đồng và đạt 7684 triệu đồng.

➤ **Tổng dư nợ**

**Bảng 6: Tổng dư nợ; tổng số và tỷ trọng của từng loại**

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2013		Năm 2014		Năm 2015	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
<b>Tổng dư nợ</b>	520587	100%	642142	100%	770897	100%
<b>Theo kỳ hạn</b>						
Ngắn hạn	355769	68,84%	490483	76,4%	596340	77,35%
Trung hạn	94772	18,2%	99786	15,54% 8,07	95341	12,36%
Dài hạn	70046	12,96%	51873	8,06%	79216	10,29%
<b>Theo đối tượng</b>						
Doanh nghiệp nhà nước	110364	21,2%	107237	16,7%	109467	14,2%
Doanh nghiệp và các TCKT ngoài nhà nước	348793	67%	470047	73,2%	589736	76,5%
Cá nhân và các thành phần kinh tế khác	61430	11,8%	64858	10,1%	71694	9,3%
<b>Theo loại tiền</b>						
Nội tệ	506010	97,2%	633152	98,6%	762956	98,97%
Ngoại tệ	14577	2,8%	8990	1,4%	7941	1,03%

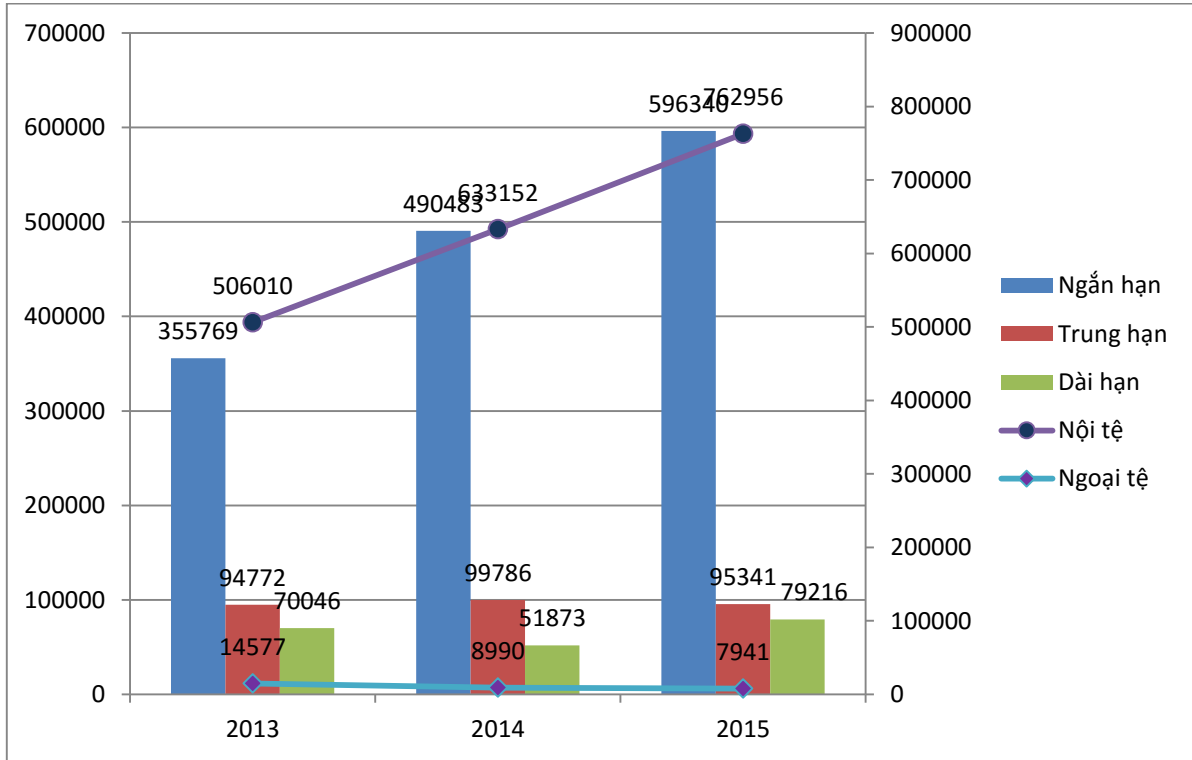
*Nguồn: Báo cáo tổng kết của chi nhánh năm 2013, 2014, 2015*



- *Cơ cấu tổng dư nợ theo kỳ hạn và loại tiền*

**Biểu đồ 9: Tổng dư nợ theo kỳ hạn và loại tiền**

Đơn vị: triệu đồng

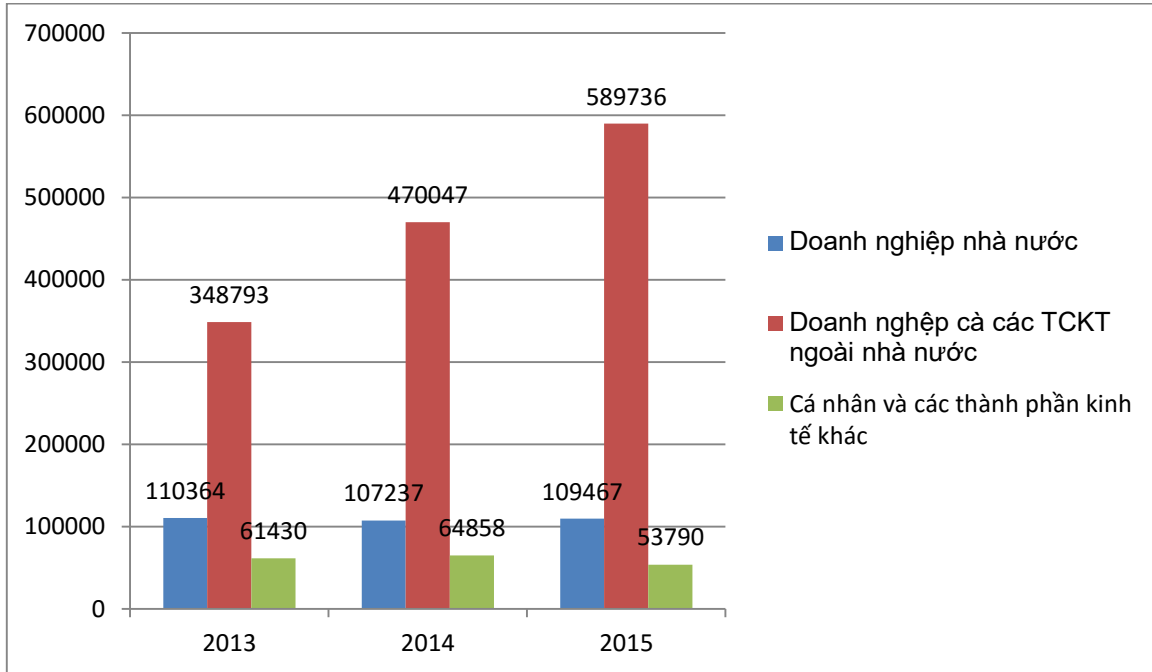


Như đã phân tích ở bảng 2 ở trên, tổng dư nợ ngắn hạn chiếm tỷ trọng lớn nhất trong cơ cấu tổng dư nợ theo kỳ hạn. Trong các năm 2013-2015, tổng dư nợ theo kỳ hạn ngắn tăng trưởng đều nhưng tổng dư nợ trung và dài hạn lại tăng không ổn định qua các năm. Về cơ cấu tổng dư nợ theo loại tiền, ngân hàng có dư nợ chủ yếu theo đồng nội tệ, chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu dư nợ theo loại tiền và tỷ trọng giao động chiếm khoảng 98% tổng dư nợ.

- *Cơ cấu tổng dư nợ theo đối tượng*

**Biểu đồ 10: Tổng dư nợ theo đối tượng**

Đơn vị: triệu đồng



Qua biểu đồ trên ta thấy, dư nợ của doanh nghiệp và các TCKT ngoài Nhà nước, cá nhân và các TPKT khác đều tăng lên trong 3 năm, nhưng dư nợ của doanh nghiệp Nhà nước lại không ổn định. Đối với các doanh nghiệp Nhà nước, dư nợ cho vay năm 2013 đạt 110364 biểu đồ trên ta thấy, dư nợ của doanh nghiệp và các TCKT ngoài Nhà nước, cá nhân và các TPKT khác đều tăng lên trong 3 năm, nhưng dư nợ của doanh nghiệp Nhà nước lại không ổn định. Đối với các doanh nghiệp Nhà nước, dư nợ cho vay năm 2013 đạt 110364 triệu đồng chiếm 21,2% tổng dư nợ. Năm 2014 giảm xuống 3127 triệu đồng, đạt 107237 triệu đồng tương đương với 16.7% tổng dư nợ. Năm 2015 dư nợ cho vay của doanh nghiệp Nhà nước đạt 109467 triệu đồng chiếm 14.2% tổng dư nợ. Tuy dư nợ cho vay trong năm này tăng nhưng tỷ trọng lại có xu hướng giảm cho thấy ngân hàng đang tập trung đầu tư chủ yếu cho các đối tượng khác.

Dư nợ cho vay của doanh nghiệp và các TCKT ngoài Nhà nước có sự tăng trưởng mạnh, năm 2014 đạt 470047 triệu đồng tăng lên so với năm 2013

121254 triệu đồng và chiếm 73.2%. Đến năm 2015, dư nợ cho vay tăng lên 119689 triệu đồng và đạt 589736 triệu đồng chiếm 76.5%. Dư nợ cho vay của cá nhân và các TPKT khác năm 2014 đạt 64858 triệu đồng tương đương với tỷ trọng 10.1% tăng 3428 triệu đồng so với năm 2013. Năm 2015 đạt 71694 triệu đồng tăng lên 6836 triệu đồng so với năm trước chiếm tỷ trọng 9.3% tổng dư nợ.

c. Nhóm chỉ tiêu về hiệu quả hoạt động tín dụng

➤ Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn

**Bảng 7: Hiệu suất sử dụng vốn**

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Năm 2013</b>	<b>Năm 2014</b>	<b>Năm 2015</b>
Tổng dư nợ	594468	645345	863107
Tổng vốn huy động	1044662	1296523	1544606
<b>Hiệu suất sử dụng vốn (%)</b>	<b>56,9%</b>	<b>49,78%</b>	<b>55,87%</b>

*Nguồn: Báo cáo kết quả tổng kết của chi nhánh 2013, 2014, 2015.*

Hiệu suất sử dụng vốn trong các chỉ tiêu đánh giá trình độ quản lý của ngân hàng, nó phản ánh ngân hàng sử dụng được bao nhiêu vốn trên tổng số vốn huy động được.

Qua bảng số liệu, ta thấy hiệu suất sử dụng vốn của PGD Thủy Nguyên dao động trong khoảng từ 0,49 đến 0,56 nhỏ hơn 1 cho thấy chi nhánh hoạt động sử dụng vốn vẫn còn thấp, cụ thể hiệu suất sử dụng vốn của năm 2013 là 56,9%, năm 2014 là 49,78% và năm 2015 là 55,87%. Kết quả này thể hiện tình hình sử dụng vốn của ngân hàng vẫn chưa hiệu quả, tổng vốn huy động được của chi nhánh cao trong khi nhu cầu sử dụng vốn thấp phát sinh hiện tượng thừa vốn, ứ đọng vốn. Do tình hình kinh tế suy thoái, các doanh nghiệp hàng loạt phá sản làm ảnh hưởng đến nhu cầu vay vốn của ngân hàng.

➤ Chỉ tiêu quay vòng vốn tín dụng

**Bảng 8: Quay vòng vốn tín dụng**

Đơn vị: Triệu đồng

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Năm 2013</b>	<b>Năm 2014</b>	<b>Năm 2015</b>
Doanh số thu nợ	451335	487227	591095
Dư nợ bình quân	507401	627810	751147
Vòng quay vốn tín dụng (vòng)	0.88	0.77	0.78

*Nguồn: Báo cáo tổng kết của chi nhánh năm 2013, 2014, 2015*

Để đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng, ngân hàng sử dụng chỉ tiêu vòng quay vốn tín dụng để thể hiện tốc độ luân chuyển các khoản vay mà ngân hàng cấp cho nền kinh tế. Chỉ tiêu này cho biết ngân hàng thu được bao nhiêu nợ của khách hàng để cho vay mới. Chỉ tiêu này còn được dùng để đánh giá khả năng tổ chức quản lý vốn tín dụng, vòng quay tín dụng càng cao cho thấy nguồn vốn ngân hàng vay luân chuyển càng nhanh, vòng quay vốn càng nhanh thì ngân hàng có xu hướng thiên về cho vay ngắn hạn, nếu vòng quay càng chậm thì ngân hàng thiên về cho vay dài hạn.

Vòng quay vốn tín dụng năm 2013 của chi nhánh đạt 0.88 vòng là do doanh số thu nợ đạt 451335 triệu đồng, dư nợ bình quân trong kỳ đạt 507401 triệu đồng. Năm 2014 tốc độ luân chuyển vốn tín dụng của chi nhánh giảm ở mức 0.77 vòng. Tốc độ luân chuyển giảm là do doanh số thu nợ chỉ tăng lên 35892 triệu đồng trong khi dư nợ bình quân tăng lên 120409 triệu đồng, phần chênh lệch tăng lên khá lớn nên vòng quay vốn tín dụng giảm đáng kể. Năm 2015 tốc độ luân chuyển vốn tăng nhẹ ở mức 0.78 vòng. Như vậy vòng quay tín dụng của ngân hàng vẫn còn biến động không ổn định và thấp cho thấy hiệu quả hoạt động tín dụng của ngân hàng vẫn còn nhiều hạn chế. Ngân hàng cần phải chú ý đảm bảo tốc độ luân chuyển vốn tín dụng ổn định và phù hợp với cơ cấu cho vay của ngân hàng, nâng cao hiệu quả sử dụng tín dụng và chất lượng tín dụng.

- Chỉ tiêu tỷ lệ sinh lời từ hoạt động tín dụng

**Bảng 9: Tỷ lệ sinh lời của tín dụng**

Đơn vị: Triệu đồng

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Năm 2013</b>	<b>Năm 2014</b>	<b>Năm 2015</b>
Lợi nhuận từ hoạt động tín dụng	-1457	-1008	1802
Tổng lợi nhuận	-1563	-1258	3021
Tổng dư nợ	520587	642142	770897
Tỷ lệ sinh lời của tín dụng (%)	–	–	0.14%
Tỷ lệ lợi nhuận từ tín dụng (%)	–	–	59.64%

*Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh của chi nhánh năm 2013,2014,2015*

Quan bảng số liệu ta thấy, tình hình kinh doanh của PGD khá kém khi tổng lợi nhuận của 2 năm 2013 và 2014 đều lỗ trên 1 tỷ đồng do chi phí bỏ ra vượt quá doanh thu nhận được. Năm 2015 tình hình kinh doanh có khả quan hơn, ngân hàng chủ yếu bị lỗ là do kinh doanh từ hoạt động tín dụng bị lỗ. Có thể thấy trong tổng lợi nhuận, lãi từ hoạt động tín dụng chiếm tỷ trọng lớn năm 2015 chiếm 59,64% tổng lợi nhuận.

Theo số liệu nhận được từ ngân hàng, năm 2013 lợi nhuận từ hoạt động tín dụng lỗ 1457 triệu đồng, tổng lợi nhuận lỗ 1563 triệu đồng. Năm 2014 lợi nhuận từ hoạt động tín dụng tiếp tục lỗ 1008 triệu đồng, tổng lợi nhuận lỗ 1258 triệu đồng. Trong hai năm hoạt động tín dụng không đem lại đồng lợi nhuận nào cho ngân hàng. Năm 2015, hoạt động kinh doanh của ngân hàng có chuyển biến tốt hơn. Lợi nhuận từ hoạt động tín dụng đạt 1802 triệu đồng, tổng lợi nhuận đạt 3021 triệu đồng làm cho tỷ lệ sinh lời từ hoạt động tín dụng đạt 0,14%. Điều này cho thấy PGD đã có sự cố gắng trong hoạt động tín dụng trong tình hình kinh tế suy thoái.

Như vậy tỷ trọng đóng góp của hoạt động tín dụng là cao, bởi vậy nếu hoạt động tín dụng tốt sẽ làm cho kết quả hoạt động kinh doanh tốt và ngược lại nếu hoạt động tín dụng xấu sẽ làm cho kết quả hoạt động kinh doanh xấu.

d. Nhóm chỉ tiêu về chất lượng hoạt động tín dụng

➤ Chỉ tiêu nợ quá hạn

**Bảng 10: Tỷ lệ nợ quá hạn**

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2013		Năm 2014		Năm 2015	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
<b>Tổng dư nợ</b>	<b>520587</b>	<b>100%</b>	<b>642142</b>	<b>100%</b>	<b>770897</b>	<b>100%</b>
Nợ quá hạn	50142	9,63%	55014	8,56%	65902	8,54%
- Nợ cần chú ý	37302	7,16%	41745	6,5%	49074	6,36%
- Nợ dưới tiêu chuẩn	7641	1,46%	8014	1,24%	10041	1,30%
- Nợ nghi ngờ	3503	0,67%	3471	0,54%	5021	0,65%
- Nợ có khả năng mất vốn	1696	0,32%	1784	0,27%	1766	0,22%
<b>Tỷ lệ nợ quá hạn (%)</b>		<b>9,63</b>		<b>8,56</b>		<b>8,54</b>

*Nguồn: Báo cáo tổng kết của chi nhánh năm 2013, 2014, 2015*

Qua bảng số liệu có thể thấy tỷ lệ nợ quá hạn của PGD Thủy Nguyên dao động trong khoảng 8% đến 9%. Năm 2013, nợ quá hạn của chi nhánh chiếm đến 9,63% tổng dư nợ trong đó nợ cần chú ý chiếm đến 7,16%, nợ dưới tiêu chuẩn chiếm 1,46%, nợ nghi ngờ chiếm 0,67% và nợ có khả năng mất vốn chiếm 0,32% trong tổng dư nợ.

Năm 2014 tỷ lệ nợ quá hạn giảm 1,06% so với năm 2013 và đạt 8,56%. Cụ thể là nợ cần chú ý chiếm 6,5% (chênh lệch giảm 0,66% so với năm 2013), nợ dưới tiêu chuẩn có chênh lệch giảm 0,22% chiếm 1,24% tổng dư nợ, nợ nghi ngờ giảm 0,13% chiếm 0,54% và nợ có khả năng mất vốn giảm 0,05% giảm tỷ trọng xuống còn 0,27%.

Sang năm 2015, tỷ lệ nợ quá hạn giảm 0,02% đạt 8,54%. Cụ thể là nợ cần chú ý chiếm 6,36% (chênh lệch giảm 0,14% so với năm 2014), nợ dưới tiêu chuẩn có chênh lệch tăng 0,06% chiếm 1,30% tổng dư nợ, nợ nghi ngờ

tăng 0,11% chiếm 0,65% và nợ có khả năng mất vốn giảm 0,05% giảm tỷ trọng xuống còn 0,22%.

Tỷ lệ nợ quá hạn của chi nhánh khá cao có thể gây ra rủi ro trong hoạt động tín dụng. Công tác quản lý và thu hồi nợ của ngân hàng vẫn chưa tốt, bên cạnh đó còn do ảnh hưởng từ suy thoái kinh tế làm giảm khả năng thu hồi nợ. Tuy năm 2015 tỷ lệ nợ quá hạn của ngân hàng có vẻ khả quan hơn những vẫn còn cao, ngân hàng cần phải có biện pháp khắc phục để làm giảm tỷ lệ nợ quá hạn.

➤ Chỉ tiêu nợ xấu

**Bảng 11: Tỷ lệ nợ xấu**

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2013		Năm 2014		Năm 2015	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
<b>Tổng dư nợ</b>	<b>520587</b>	<b>100%</b>	<b>642142</b>	<b>100%</b>	<b>770897</b>	<b>100%</b>
Nợ xấu	12840	2,45%	13269	2,05%	16828	2,17%
- Nợ dưới tiêu chuẩn	7641	1,46%	8014	1,24%	10041	1,3%
- Nợ nghi ngờ	3503	0,67%	3471	0,54%	5021	0,65%
- Nợ có khả năng mất vốn	1696	0,32%	1784	0,27%	1766	0,22%
<b>Tỷ lệ nợ xấu (%)</b>		<b>2,45</b>		<b>2,05</b>		<b>2,17</b>

*Nguồn: Báo cáo tổng kết của chi nhánh năm 2013, 2014, 2015*

Nợ xấu bao gồm dư nợ từ nhóm 3 đến nhóm 5 trong tổng dư nợ quá hạn. Theo bảng số liệu trên, tỷ lệ nợ xấu của PGD Thủy Nguyên giảm qua các năm. Năm 2013 nợ xấu của PGD đạt 12840 triệu đồng chiếm 2,45% tổng dư nợ. Năm 2014, tuy nợ xấu tăng lên 429 triệu đồng đạt 13269 triệu đồng nhưng tổng dư nợ cũng đồng thời tăng lên 642142 triệu đồng nên làm cho tỷ lệ nợ xấu giảm xuống 0,4% và chiếm 2,05%. Năm 2015 tỷ lệ nợ có tăng nhẹ ở mức 2,17% là do nợ xấu năm 2015 tăng lên ở mức 16828 triệu đồng.

Tình hình nợ xấu là do ảnh hưởng của tình hình kinh tế suy thoái, các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh khó khăn không đủ khả năng để trả nợ đúng hạn. Bên cạnh đó, công tác thẩm định tài sản đảm bảo của khách hàng còn thấp, tài sản đảm bảo không thể phát mại để bù đắp các khoản nợ, tuy ngân hàng đã tăng cường giải quyết nợ xấu, tỷ lệ nợ xấu đang có dấu hiệu giảm dần nhưng tỷ lệ này vẫn còn cao, tiềm ẩn khả năng mất vốn. ***PGD Thủy Nguyên cần có giải pháp để duy trì nợ xấu ở mức thấp nhất như kiểm tra lại các khoản nợ quá hạn, tìm hiểu nguyên nhân để có hướng giải quyết phù hợp.***

➤ **Chỉ tiêu tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro tín dụng.**

**Bảng 12: Tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro tín dụng**

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Tỷ lệ trích lập		Năm	Năm	Năm
	DPCT	DPC	2013	2014	2015
Tổng dư nợ			520587	642142	770897
Nợ đủ tiêu chuẩn	0%	0,75%	470445	588128	704998
Nợ cần chú ý	5%		37302	41745	49074
Nợ dưới tiêu chuẩn	20%		7641	7014	10041
Nợ nghi ngờ	50%		3503	3471	5021
Nợ có khả năng mất vốn	100%		1696	1784	1766
Trích lập theo DPCT			6840,8	7009,55	8739,4
Trích lập theo DPC			3904.4	4816.05	5781.72
Tổng DPRR tín dụng trích lập			10745,2	11825.62	14520.13

*Nguồn: Báo cáo tổng kết của chi nhánh năm 2013, 2014, 2015*

Để hạn chế rủi ro tín dụng, ngân hàng đã thực hiện trích lập các khoản dự phòng rủi ro cụ thể cho từng khoản nợ và khoản dự phòng rủi ro chung theo đúng quy định do NHNN ban hành. Qua bảng số liệu ta thấy khoản trích lập dự phòng rủi ro tăng lên theo từng năm, cụ thể:

Trích lập dự phòng cụ thể của ngân hàng năm 2013 là 6840.8 triệu đồng, năm 2014 tăng lên 168,75 triệu đồng đạt 7009,55 triệu đồng. Năm 2015 lại tăng lên 1729.55 triệu đồng và đạt 8739.4 triệu đồng. Khoản trích lập dự dự



phòng chung của ngân hàng năm 2013 là 3904,4 triệu đồng, năm 2014 là 4816,05 triệu đồng và năm 2015 là 5781,72 triệu đồng.

Từ bảng trích lập dự phòng rủi ro của ngân hàng ở trên, ta có thể tính được tỷ trọng của khoản trích lập dự phòng rủi ro tín dụng trong tổng dư nợ như sau:

**Bảng 13: Tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro tín dụng.**

Đơn vị: Triệu đồng

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Năm 2013</b>	<b>Năm 2014</b>	<b>Năm 2015</b>
DPRR trích lập	10745,2	11825.62	14520.13
Tổng dư nợ	520587	642142	770897
Tỷ lệ trích lập DPRR tín dụng	2,06%	1.84%	1.88%

*Nguồn: Báo cáo tổng kết của PGD Thủy Nguyên năm 2013, 2014, 2015*

Qua bảng số liệu trên ta thấy tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro tín dụng của PGD Thủy Nguyên cũng tăng dần qua các năm. Năm 2013 tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro tín dụng của chi nhánh là 2,06%. Sang năm 2014 tỷ lệ trích lập dự phòng giảm 0,22% và đạt 1.84%. Năm 2015 tỷ lệ trích lập dự phòng tăng lên 0,04% nâng tỷ trọng dự phòng rủi ro tín dụng trên tổng dư nợ lên 1.88%. Điều này cho thấy: Ngân hàng càng ngày càng gặp nhiều rủi ro về tín dụng làm cho chất lượng tín dụng bị suy giảm. Vì vậy, ngân hàng cần phải có giải pháp để giảm thiểu rủi ro tín dụng.

### **2.2.2 Các chỉ tiêu định tính**

Trong 3 năm qua, PGD Thủy Nguyên đã có những cố gắng trong hoạt động tín dụng ngân hàng. Điều này được thể hiện qua các chỉ tiêu sau:

#### *Quy trình tín dụng*

Cán bộ tín dụng của chi nhánh đã thực hiện đúng các thủ tục và điều kiện cho vay theo đúng quy định của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam một cách linh hoạt, đảm bảo được tính pháp lý và an toàn cho ngân hàng. Quy trình thẩm định hồ sơ vay vốn chặt chẽ hơn giúp cho chi nhánh giảm đc rủi ro tín dụng.

*Thời gian xét duyệt*

Đối với các dự án trong quyền phán quyết: Trong thời gian không quá 5 ngày làm việc đối với cho vay ngắn hạn và không quá 15 ngày làm việc đối với cho vay trung, dài hạn kể từ khi PGD Thủy Nguyên nhận được đầy đủ hồ sơ vay vốn hợp lệ và thông tin cần thiết của khách hàng theo đúng yêu cầu và sau đó ngân hàng sẽ quyết định và thông báo cho vay hoặc không cho vay đối với khách hàng.

Đối với các dự án vượt quyền phán quyết:

+ Trong thời hạn không quá 5 ngày làm việc đối với cho vay ngắn hạn và không quá 15 ngày làm việc đối với cho vay trung, dài hạn kể từ khi ngân hàng nhận đc đầy đủ hồ sơ vay vốn hợp lệ và thông tin cần thiết của khách hàng PGD Thủy Nguyên phải làm đầy đủ thủ tục trình lên ngân hàng Sacombank cấp trên.

+ Trong thời hạn không quá 5 ngày làm việc đối với cho vay ngắn hạn và không quá 15 ngày làm việc đối với cho vay trung, dài hạn kể từ khi ngân hàng Sacombank cấp trên nhận đc đầy đủ hồ sơ trình sẽ quyết định và thông báo cho vay hoặc không cho vay.

*Thái độ, đạo đức nghề nghiệp của cán bộ tín dụng*

Thái độ, đạo đức nghề nghiệp của cán bộ tín dụng của ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín tốt, nhiệt tình hướng dẫn khách hàng thực hiện các thủ tục, quy định một cách chính xác, nhanh gọn. Thái độ chuyên nghiệp kết hợp với trình độ chuyên môn cao, giúp cho khách hàng thực hiện các thủ tục nhanh chóng, giúp ngân hàng thẩm định các bộ hồ sơ vay vốn một cách cẩn thận, hiệu quả. Nhờ vậy, mà đem lại hình ảnh đẹp, uy tín cho ngân hàng.

Tuy nhiên những chỉ tiêu định tính này chỉ phản ánh được một cách tương đối về chất lượng tín dụng của ngân hàng. Để đánh giá được chính xác hơn cần sử dụng những chỉ tiêu định lượng sau đây.

**Đánh giá về thực trạng tín dụng tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín PGD Thủy Nguyên chi nhánh Hải Phòng.**

**Những kết quả đạt được.**

Với những số liệu đã phân tích ở trên có thể thấy được trong 3 năm qua Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín PGD Thủy Nguyên chi nhánh Hải Phòng đã đạt được những kết quả sau:

- Hoạt động tín dụng của PGD liên tục được mở rộng qua các năm thể hiện ở dư nợ tín dụng và doanh số cho vay tăng lên trong 3 năm nghiên cứu. Hoạt động cho vay của ngân hàng đã làm thúc đẩy, tạo cơ hội cho các doanh nghiệp có vốn để mở rộng sản xuất, kinh doanh, kiếm được nhiều lợi nhuận, góp phần làm tăng trưởng và phát triển nền kinh tế. Bên cạnh đó, đây cũng là hoạt động kinh doanh chủ yếu của ngân hàng, phần lớn lợi nhuận mà ngân hàng kiếm được là từ hoạt động tín dụng. Dư nợ tín dụng và doanh số cho vay tăng cho thấy ngân hàng đã và đang mở rộng về quy mô tín dụng.

- Trong tình hình kinh tế suy thoái, các doanh nghiệp phá sản hàng loạt gây ảnh hưởng xấu đến khả năng trả nợ của các doanh nghiệp vay vốn từ ngân hàng và làm khó khăn cho các cán bộ tín dụng trong công tác thu hồi nợ. Tuy nhiên nhờ có biện pháp phòng ngừa rủi ro cùng với sự linh hoạt của cán bộ ngân hàng từ bước thẩm định khách hàng vay vốn cho đến giám sát quá trình sử dụng vốn vay, ngân hàng kiểm soát được các khoản nợ để giảm thiểu rủi ro tín dụng, nâng cao chất lượng tín dụng, nhờ vậy doanh số thu nợ có xu hướng tăng qua các năm. Ngân hàng đang từng bước mở rộng thị phần cho vay của mình đối với các chi nhánh ngân hàng khu vực.

- Thái độ làm việc tin cậy và công tác chăm sóc khách hàng chu đáo của các cán bộ nhân viên tín dụng đã lấy được sự tin tưởng của khách hàng, giữ vững được các khách hàng truyền thống và mở rộng tìm kiếm được nhiều khách hàng mới khác.

- Cán bộ ngân hàng còn thường xuyên trích lập dự phòng rủi ro cho các khoản vay theo thông tư của Ngân hàng Nhà nước làm hạn chế được rủi ro tín dụng.

### **Những hạn chế còn tồn tại và nguyên nhân.**

Tuy ngân hàng đã đạt được khá nhiều thành tích trong những năm qua nhưng vẫn còn tồn tại những hạn chế sau.

Do ngân hàng chủ yếu tập trung vào các khách hàng truyền thống, tuy ngân hàng tập trung bỏ vốn vào các doanh nghiệp và các tổ chức kinh tế ngoài nhà nước nhưng số lượng vẫn còn hạn chế, ngân hàng chưa đa dạng được đối tượng khách hàng. Trong thời buổi hội nhập kinh tế thế giới, xuất hiện rất nhiều doanh nghiệp nước ngoài, doanh nghiệp liên doanh. Đây cũng là những doanh nghiệp đang cần vốn để mở rộng hoạt động trong nước. Vậy nên, ngân hàng cần chủ động tiếp thị các, mở rộng hệ khách hàng để đẩy mạnh tín dụng và mở rộng quy mô thị phần của mình.

Tuy cán bộ tín dụng luôn thực hiện đúng quy trình tín dụng theo đúng quy định, tuy nhiên công tác kiểm tra sau vay còn nhiều hạn chế. Cán bộ tín dụng còn chủ quan, không giám sát kỹ lưỡng và thường xuyên quá trình sử dụng vốn của khách hàng nên không phát hiện được rủi ro kịp thời để sớm có phương án giải quyết.

➤ **Quy mô tín dụng.**

Hoạt động huy động vốn của PGD Thủy Nguyên tăng trưởng nhất tốt, luôn đạt mức kế hoạch đặt ra. Hoạt động tín dụng cũng có xu hướng tăng, tuy nhiên mức tăng trưởng của hoạt động tín dụng vẫn còn quá thấp so với mức tăng của hoạt động huy động vốn. Điều này cho thấy ngân hàng chưa sử dụng hết vốn huy động được, có hiện tượng lãng phí vốn thừa vốn.

Đây là do ngân hàng chưa mở rộng được quy mô tín dụng, chưa đa dạng được các sản phẩm dịch vụ cho vay để thu hút các nhu cầu vay vốn,. Năng lực cạnh tranh với các ngân hàng khác trong hoạt động tín dụng vẫn còn thấp. Ngoài ra do tình hình kinh tế trong và ngoài nước chưa ổn định làm cho khả năng kinh doanh của doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn cũng hạn chế nhu cầu vay thêm vốn để hoạt động kinh doanh.

➤ **Hiệu quả tín dụng**

Hiệu quả sử dụng vốn của ngân hàng vẫn còn thấp. Tuy trong năm 2015 hiệu suất sử dụng vốn của ngân hàng đã được cải thiện nhưng tỷ lệ sử dụng vốn chưa cao. Ngân hàng phải đẩy mạnh hơn nữa cho hoạt động tín dụng, tích cực tìm kiếm tạo cơ hội cho khách hàng co uy tín tiếp cận vốn của ngân hàng để thu lại lợi nhuận, tránh để thừa vốn dẫn đến lãng phí. Mặc dù công tác thu nợ của ngân hàng khá tốt nhưng vẫn cần chú ý nâng cao khả năng thu nợ để cải thiện tốc độ luân chuyển vốn tín dụng, giảm chi phí cho ngân hàng.

➤ **Chất lượng tín dụng.**

Hoạt động tín dụng vẫn còn nhiều rủi ro, nợ quá hạn và nợ xấu của ngân hàng vẫn ở mức khá cao, nợ quá hạn chiếm trên 8% tổng dư nợ, nợ xấu chiếm trên 8% tổng dư nợ, chưa đạt được mức kế hoạch ngân hàng đề ra kiểm soát nợ xấu dưới 3%.

Nguyên nhân khách quan là do ảnh hưởng của tình hình kinh tế suy thoái, của các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh khó khăn không đủ khả năng trả nợ đúng hạn. Khả năng thanh toán của doanh nghiệp còn thấp. Nguyên nhân chủ quan về phía ngân hàng là do công tác kiểm tra kiểm soát quá trình khách hàng sử dụng vốn vay của ngân hàng vẫn chưa được sát sao, không kịp thời phát hiện được các sai phạm để xử lý; công tác thẩm định tại sản đảm bảo của ngân hàng còn thấp, tài sản đảm bảo không thể phát mại để bù đắp các khoản nợ và ngân hàng đã không giám sát chặt chẽ tính tuân thủ của các bên vay trong suốt thời gian sử dụng vốn.

**TÓM LẠI:** Bên cạnh những thành tựu đạt được, PGD Thủy Nguyên còn những vấn đề cần phải có biện pháp giải quyết sau:

**Một là:** Hiệu suất sử dụng vốn của ngân hàng thấp, giao động trong khoảng 50% - 55% cho thấy ngân hàng chưa sử dụng hiệu quả nguồn vốn tín dụng, còn hiện tượng ứ đọng vốn. Ngân hàng nên sử dụng vốn hiệu quả, mở rộng quy mô tín dụng.

**Hai là:** Tỷ lệ nợ quá hạn và nợ xấu của PGD ở mức khá cao, đặc biệt là nợ xấu ở mức trên 8%. Tuy năm 2015 tỷ lệ nợ quá hạn và nợ xấu của ngân hàng có vẻ khả quan hơn nhưng vẫn cao, ngân hàng cần phải có biện pháp khắc phục để làm giảm tỷ lệ nợ quá hạn và duy trì nợ xấu ở mức thấp nhất.

**Ba là:** Tỷ lệ trích lập dự phòng của ngân hàng ngày càng cao đồng nghĩa việc ngân hàng đang gặp phải rủi ro về tín dụng hơn và làm cho chất lượng tín dụng bị suy giảm. Vì vậy ngân hàng cần phải có giải pháp để giảm thiểu rủi ro tín dụng.

### **CHƯƠNG III: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP SÀI GÒN THƯƠNG TÍN PGD THỦY NGUYÊN.**

#### **3.1. Định hướng hoạt động cho vay tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín PGD Thủy Nguyên Chi nhánh Hải Phòng**

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

- Duy trì việc đánh giá, phân loại khách hàng theo định kỳ, từ đó xây dựng hạn mức cho vay cho từng khách hàng, có chính sách lãi suất phù hợp kết hợp với chính sách phát triển sản phẩm dịch vụ.

- Mở rộng cho vay sang các lĩnh vực khác và các thành phần kinh tế khác.

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

- Thực hiện nghiêm túc luật các TCTD và quy trình cho vay của ngành, nâng cao công tác thẩm định dự án khi xét duyệt cho vay, tăng cường kiểm tra giám sát để không phát sinh nợ quá hạn và rủi ro cho vay.

- Ngân hàng phải luôn quan tâm đến khách hàng, nắm rõ tình hình hoạt động của khách hàng, phải coi những khó khăn, thuận lợi của khách hàng cũng chính là những khó khăn, thuận lợi của ngân hàng. Khi phát sinh vấn đề thì cả ngân hàng và khách hàng cùng nhau bàn bạc tìm ra cách giải quyết phù hợp để hạn chế rủi ro ở mức thấp nhất.

- Ngân hàng phải quan tâm đến việc nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ ngân hàng. Vì đây là nhân tố quyết định trực tiếp đến uy tín, hình ảnh và kết quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

- Ngân hàng phải có chiến lược khách hàng cụ thể cho mỗi thời kỳ hoạt động, xác định nhóm khách hàng mục tiêu để có kế hoạch đáp ứng nhu cầu của khách hàng một cách tốt nhất đồng thời mang lại hiệu quả kinh doanh cao cho ngân hàng.

Trên cơ sở những bài học kinh nghiệm đã rút ra, kết quả đã đạt được và căn cứ vào định hướng phát triển Sacombank và Sacombank PGD Thủy Nguyên Chi nhánh Hải Phòng đã đề ra nhiệm vụ và mục tiêu trong năm 2016 như sau:

- Tổng nguồn vốn huy động tăng 8% so với năm 2015.
- Tổng dư nợ tăng 10% so với năm 2015.
- Thu tiền lãi vay đạt từ 90% trở lên trên số lãi phải thu.
- Nợ xấu giảm xuống mức dưới 3% trên tổng dư nợ.
- Vòng quay tín dụng đạt 1,5 vòng/ năm.
- Thu dịch vụ tăng 15% so với năm 2015.

### **3.2. Một số giải pháp nâng cao chất lượng cho vay tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín PGD Thủy Nguyên – Chi nhánh Hải Phòng.**

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

Muốn phát triển và thu hút được khách hàng, chi nhánh cần có nhiều loại sản phẩm đối với cho vay cá nhân như: cho vay mua sắm tiêu dùng vật dụng gia đình; cho vay người lao động đi làm việc ở nước ngoài; cho vay xây dựng mới, sửa chữa, cải tạo, nâng cấp, mua nhà ở đối với dân cư...có tài sản đảm bảo thế chấp hoặc bằng bảng lương, mức đóng bảo hiểm xã hội, mức tiêu thụ điện...để thỏa mãn nhu cầu của nhiều loại khách hàng khác nhau.

Hiện nay phần lớn khách hàng của chi nhánh là Doanh nghiệp và các TCKT ngoài nhà nước (chiếm khoảng trên 70% trong tổng dư nợ). Chi nhánh cần đẩy mạnh cho vay đối với các doanh nghiệp ngoài quốc doanh, tập chung chủ yếu vào các doanh nghiệp xuất nhập khẩu trên cơ sở đáp ứng đầy đủ các điều kiện vay vốn, bảo đảm an toàn vốn cho vay. Vì các doanh nghiệp ngoài quốc doanh là đối tượng có nhiều tiềm năng, thu nhập khá cao và ổn định nên ngân hàng cần quan tâm và chú ý tới những đối tượng này. Chính vì vậy ngân hàng nên có những chính sách phù hợp, giúp các doanh nghiệp dễ tiếp cận nguồn vốn của ngân hàng và thu hút khách hàng vay vốn như:



- Cần có những điều kiện cho vay vốn mở hơn và điều chỉnh mức giảm lãi suất một cách hợp lý hơn đồng thời giữ ổn định mức lãi suất không để tăng giảm thất thường. Như vậy mới giúp doanh nghiệp có tính chiến lược đầu tư dài hạn, tạo điều kiện cho doanh nghiệp đến vay vốn.

- Thực hiện giãn nợ cho các doanh nghiệp. Các doanh nghiệp có thể đứng vững được trong nền kinh tế còn nhiều khó khăn thì chứng tỏ được năng lực của mình vì vậy ngân hàng nên xem xét giãn nợ cho các doanh nghiệp này để họ có thêm thời gian phục hồi.

Trên địa bàn huyện Thủy Nguyên hiện nay có hơn 20 xí nghiệp, nhà máy, hàng trăm cơ sở sản xuất - kinh doanh, công ty trách nhiệm hữu hạn hoạt động đã tạo lập môi trường sản xuất - kinh doanh sôi động. Để mở rộng cho vay đối với nhóm khách hàng này chi nhánh có thể thực hiện cho vay để mua sắm thiết bị sản xuất và nguyên liệu đối với các doanh nghiệp của làng nghề đúc đồng Mỹ Đồng, tài trợ mua sắm đóng mới tàu thủy của khu vực xã Tân Dương. Cho vay để mua phương tiện vận tải đối với các hiệp hội vận tải trên địa bàn. Cần xây dựng cơ chế cho vay riêng đặc thù danh cho từ khu vực nhóm ngành nghề trên địa bàn Thủy Nguyên như cơ chế vay ưu đãi về lãi suất, thời gian vay tài trợ dự án dành cho khu vực làng nghề Mỹ Đồng và khu công nghiệp Kiền Bái nhằm cải thiện sức cạnh tranh tín dụng đối với các ngân hàng khác trên cùng địa bàn.

Tuy nhiên khi cho vay khu vực doanh nghiệp ngoài quốc doanh ngân hàng cần phải thực sự nhạy bén và linh hoạt trong việc phân tích đánh giá khách hàng để có thể tránh được rủi ro và có biện pháp xử lý kịp thời.

### **3.2.2. Tăng cường công tác quản lý nợ và giải quyết nợ xấu.**

Cho vay là hoạt động tiềm ẩn nhiều rủi ro. Có nhiều nguyên nhân dẫn đến rủi ro cho vay nhưng chủ yếu rủi ro cho vay được hiểu là việc ngân hàng không thu hồi được toàn bộ gốc và lãi khi khoản vay đến hạn. Và khi khoản vay không thể thu hồi hay có nguy cơ không thể thu hồi thì đó là nợ xấu hay nợ có vấn đề. Nợ có vấn đề gây ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động của ngân hàng vì vậy ngân

hàng cần có những biện pháp để phòng ngừa nợ có vấn đề và có biện pháp xử lý.

Vì vậy chi nhánh cần phải:

❖ Tăng cường công tác quản lý nợ bằng cách:

- Thực hiện đầy đủ quy trình cho vay. Hiện nay quy trình cho vay theo văn bản hướng dẫn của Sacombank khá chi tiết và đầy đủ. Tuy nhiên để giảm thiểu rủi ro cho vay thì cần phải thực hiện nghiêm túc quy trình này.

- Thực hiện tốt công tác phân tích khách hàng: Thông tin khách hàng là vấn đề luôn được quan tâm của người cho vay. Là cơ sở quan trọng để ngân hàng đưa ra quyết định cho vay hay không. Cho dù là khách hàng truyền thống hay khách hàng mới thì việc tìm hiểu thông tin về họ vẫn không thể bỏ qua và phải được coi là một trong những biện pháp nhằm ngăn chặn nợ xấu xảy ra.

- Thực hiện chính xác việc định kỳ hạn nợ để phù hợp với chu kỳ sản xuất kinh doanh của khách hàng, phân loại nợ để định hướng mức độ rủi ro, xếp loại khách hàng.

- Tăng cường công tác kiểm tra, giám sát đối với hoạt động sử dụng vốn vay của khách hàng. Công tác kiểm tra, giám sát đối với hoạt động sử dụng vốn vay của khách hàng có ý nghĩa vô cùng quan trọng đối với hiệu quả hoạt động cho vay. Thực hiện tốt công tác kiểm tra, giám sát giúp ngân hàng phát hiện được những sai sót, yếu kém còn tồn tại và tồn tại trong quá trình sử dụng vốn của khách hàng như tình trạng thất thoát, lãng phí vốn hay vốn vay không được sử dụng đúng mục đích như trong hợp đồng tín dụng. Do đó có thể nâng cao hiệu quả cho vay, hạn chế được nợ xấu và tránh được những rủi ro cho vay. Việc kiểm tra, giám sát hoạt động sử dụng vốn vay của ngân hàng phải được tiến hành thường xuyên và nghiêm túc. Việc sử dụng vốn vay ngân hàng cần phải kiểm tra cả trước, trong và sau khi cho vay.

- Tích cực theo dõi việc thu hồi nợ gốc và lãi theo định kỳ của khách hàng, cán bộ tín dụng phải có trách nhiệm kiểm tra định kỳ việc trả lãi, trả nợ của khách hàng, đôn đốc việc trả nợ khi khoản nợ đó đến hạn.

❖ Giải quyết nợ xấu bằng cách:

- Chi nhánh cần có những biện pháp để ngăn chặn và phòng ngừa nợ xấu ngay từ đầu như thẩm định chặt chẽ các dự án vay vốn, vay đảm bảo bằng tài sản, tăng cường công tác thu thập, kiểm tra thông tin khách hàng...

- Cảnh báo, phát hiện nợ xấu phát sinh là vô cùng quan trọng, quyết định rất lớn đến quá trình xử lý nợ xấu sau này. Thường xuyên kiểm tra, đánh giá, phân tích thực trạng và nguyên nhân phát sinh các khoản nợ xấu. Làm rõ trách nhiệm của từng cán bộ tín dụng có liên quan, thưởng phạt kịp thời.

- Với những khoản nợ xấu phát sinh do nguyên nhân khách quan, ngân hàng xử lý dựa trên thương thảo, xem xét đánh giá xem khách hàng có khả năng trả được nợ cho ngân hàng trong tương lai hay không để gia hạn nợ, giãn nợ cho khách hàng tạo điều kiện cho khách hàng có cơ hội sản xuất kinh doanh để trả nợ cho ngân hàng.

- Với những trường hợp khách hàng chây ì không chịu trả nợ, để nợ quá hạn kéo dài thì chi nhánh cần có những biện pháp mạnh như kết hợp với chính quyền địa phương, các cơ quan chức năng để thu hồi tài sản đảm bảo, khởi kiện ra tòa án kinh tế, cưỡng chế thu hồi nợ.

- Trích lập và sử dụng quỹ dự phòng rủi ro một cách hợp lý và có hiệu quả.

### **3.2.3. Đẩy mạnh hoạt động cho vay để phù hợp với nguồn vốn huy động.**

Qua việc phân tích thấy được rằng PGD Thủy Nguyên có sự mất cân đối giữa nguồn vốn huy động và cho vay. Mặc dù huy động được nhiều nhưng cho vay lại không triệt để gây lãng phí, không hiệu quả. Hơn nữa nguồn huy động vốn ngắn hạn dư thừa trong khi nguồn vốn huy động trung và dài hạn không đủ đáp ứng nhu cầu vay trung và dài hạn, luôn trong tình trạng thiếu hụt. Điều này ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động kinh doanh của PGD. Vì vậy PGD Thủy Nguyên cần có những biện pháp như:

- Đơn giản hóa thủ tục vay vốn theo hướng an toàn, gọn nhẹ nhưng vẫn đảm bảo an toàn tín dụng để tạo điều kiện cho khách hàng có thể tiếp cận được

với nguồn vốn cho vay của ngân hàng, đa dạng hóa các sản phẩm cho vay đặc biệt là cho vay ngắn hạn.

- Sử dụng Marketing trong ngân hàng, nâng cao uy tín của chi nhánh, tạo niềm tin và sự ổn định trong tâm lý của khách hàng, phát triển thương hiệu và nâng cao chất lượng chăm sóc, tư vấn cho khách hàng, thiết kế và quảng bá những sản phẩm cho vay mới, chủ động tìm kiếm khách hàng mới đặc biệt là các doanh nghiệp vay vốn để bổ sung vốn lưu động. Tuy nhiên khi cho doanh nghiệp vay vốn để bổ sung vốn lưu động thì ngân hàng cần chú ý công tác thẩm định để đánh giá khả năng sinh lời của doanh nghiệp.

- Nếu vẫn dư thừa nguồn vốn huy động, đặc biệt là nguồn vốn huy động ngắn hạn thì ngân hàng có thể giải quyết bằng cách điều chuyển vốn, cho các ngân hàng hoặc các TCTD khác vay lại. Tuy nhiên cho vay lại với lãi suất thấp sẽ làm giảm chất lượng cho vay của ngân hàng. Chính vì vậy giải pháp tốt nhất là ngân hàng nên chủ động tìm đầu ra bằng cách cho vay vốn ngắn hạn phục vụ sản xuất kinh doanh và dịch vụ; cho vay trả góp; cho vay mua phương tiện đi lại, tiêu dùng với đối tượng khách hàng là công nhân viên chức...Đầu tư vốn vào các lĩnh vực khác như chứng khoán, bất động sản...

#### **3.2.4. Tăng cường công tác đào tạo cán bộ tín dụng, cán bộ thẩm định có chuyên môn cao, đạo đức nghề nghiệp tốt.**

Mặc dù trong thời đại ngày nay, khoa học công nghệ đã trở thành lực lượng sản xuất chính nhưng con người vẫn luôn khẳng định vị trí trung tâm của mình, là yếu tố quyết định đến sự thành bại trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng cũng như hoạt động cho vay. Hơn nữa hoạt động cho vay là một hoạt động chứa đựng nhiều rủi ro. Chính vì thế cần có một đội ngũ cán bộ tín dụng, cán bộ thẩm định có chuyên môn cao, đạo đức nghề nghiệp tốt để có thể hạn chế những rủi ro trong hoạt động cho vay. Như vậy có thể thấy rằng chất lượng nhân sự quyết định đến sự thành bại của ngân hàng do đó ngân hàng cần có những chính sách phát triển nguồn nhân lực cụ thể, hợp lý:

- Không ngừng nâng cao trình độ chuyên môn, phẩm chất đạo đức của cán bộ tín dụng vì nó ảnh hưởng trực tiếp tới chất lượng cho vay của ngân hàng. Với cán bộ đang công tác thì cần phải thường xuyên đánh giá lại năng lực, trình độ để sắp xếp công việc thích hợp. Còn đối với những nhân viên mới thì còn nhiều hạn chế về kiến thức thực tế nên cần phải đào tạo từ đầu, thông qua những tình huống thực tế phát sinh để rút ra kinh nghiệm.

- Tại PGD cán bộ tín dụng phải làm hết các công việc như công tác thẩm định, làm hồ sơ khách hàng, giải ngân, kiểm tra, giám sát các khoản cho vay...nên rất dễ gây ra rủi ro và hiệu quả công việc không cao. Do đó cần phải chuyên môn hóa công việc của cán bộ tín dụng, phân chia trách nhiệm rõ ràng cho từng người, từng bộ phận.

- Phát động tốt các phong trào thi đua, khuyến khích động viên kịp thời, cụ thể các cá nhân, tập thể có thành tích tốt cũng như xử lý sai phạm một cách kiên quyết để thúc đẩy tinh thần phấn đấu vươn lên của cán bộ nhân viên.

- Tổ chức hội thảo, chuyên đề tín dụng, giao lưu trao đổi kinh nghiệm với các PGD khác để trao đổi kinh nghiệm và nâng cao trình độ chuyên môn của cán bộ tín dụng trong PGD.

## KẾT LUẬN

Đề tài đã hệ thống hoá được lý luận chung về hoạt động cho vay và nâng cao chất lượng cho vay tại ngân hàng thương mại

Đề tài đã phân tích được thực trạng hoạt động tín dụng tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín PGD Thủy Nguyên Chi nhánh Hải Phòng. Qua quá trình thực tập được tiếp cận thực tế tại ngân hàng, em nhận thấy hoạt động cho vay của ngân hàng còn một số những nhược điểm chính tồn tại như sau:

- Sự mất cân đối giữa nguồn vốn huy động và cho vay. Tỷ lệ Dư nợ/Vốn huy động của ngân hàng trong 3 năm 2013- 2015 luôn < 50%. Để hạn chế sự mất cân đối này thì ngân hàng nên đa dạng hóa đối tượng cho vay, thực hiện Marketing trong ngân hàng...để tìm kiếm các khách hàng mới.

- Về đối tượng cho vay của PGD tuy đa dạng nhưng phân bố không đồng đều. Chủ yếu tập chung và các doanh nghiệp vừa và nhỏ, sản xuất kinh doanh cá thể, tiêu dùng cá nhân, chưa tập chung vào những doanh nghiệp lớn nên việc đẩy mạnh tín dụng tăng quy mô còn chưa cao.

- Tỷ lệ nợ quá hạn vẫn còn cao trên mức quy định của nhà nước là 5%. Cho thấy khả năng quản lý của ngân hàng trong khâu thẩm định và thu hồi nợ chưa tốt.

Từ thực trạng nêu trên, đề tài đã đưa ra một số kiến nghị nhằm nâng cao chất lượng tín dụng tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín PGD Thủy Nguyên Chi nhánh Hải Phòng như sau:

- PGD nên đa dạng hóa các sản phẩm cho vay với nhiều thành phần kinh tế
- Tăng cường công tác quản lý nợ và giải quyết nợ xấu tại PGD.
- Đẩy mạnh hoạt động cho vay để phù hợp với nguồn vốn huy động.
- Tăng cường công tác đào tạo cán bộ tín dụng, cán bộ thẩm định có chuyên môn cao, đạo đức nghề nghiệp tốt.

