

**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 : Lương Thế Hùng
Giảng viên hướng dẫn: ThS. Phạm Thị Nga**

HẢI PHÒNG - 2017

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

**GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG
CỦA NGÂN HÀNG SEABANK – CHI NHÁNH HẢI PHÒNG**

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

**Sinh viên : Lương Thế Hùng
Giảng viên hướng dẫn: ThS. Phạm Thị Nga**

HẢI PHÒNG - 2017

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

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Lương Thế Hùng
Lớp: QT 1301 T

Mã SV: 1354040170
Ngành: Tài chính – Ngân hàng

Tên đề tài: Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại ngân hàng Thương mại Cổ phần Đông Nam Á – Chi nhánh Hải Phòng

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

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

- Xây dựng cơ sở lý luận về hoạt động tín dụng và hiệu quả hoạt động tín dụng tại các ngân hàng thương mại hiện nay.
- Phân tích thực trạng hoạt động tín dụng tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Đông Nam Á-Chi nhánh Hải Phòng.
- Đưa ra các giải pháp và kiến nghị hợp lý nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại ngân hàng Thương mại Đông Nam Á-Chi nhánh Hải Phòng

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

Số liệu thu thập tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Đông Nam Á-Chi nhánh Hải Phòng:

3 Địa điểm thực tập tốt nghiệp: Ngân hàng Thương mại Cổ phần Đông Nam Á-Chi nhánh Hải Phòng

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên: Phạm Thị Nga

Học hàm, học vị: Thạc sỹ

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

Nội dung hướng dẫn: Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại ngân hàng Thương mại Cổ phần Đông Nam Á-Chi nhánh Hải Phòng

Người hướng dẫn thứ hai:

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

Đề tài tốt nghiệp được giao ngày ... tháng ... năm 2017

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày ... tháng ... năm 2017.

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Sinh viên

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

Người hướng dẫn

Hải Phòng, ngày tháng..... năm 2017

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 2012

Cán bộ hướng dẫn

(Ký và ghi rõ họ tên)

MỤC LỤC

Lời mở đầu

Chương 1 : NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VÀ HOẠT ĐỘNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....	3
1.1. Tổng quan về Ngân hàng thương mại.....	3
1.1.1. Khái niệm.....	3
1.1.2 Chức năng, vai trò của Ngân hàng Thương mại trong nền kinh tế thị trường.....	3
1.1.3 Các hoạt động kinh doanh cơ bản của Ngân hàng Thương mại.....	6
1.2 Hoạt động tín dụng của ngân hàng thương mại.....	8
1.2.1 Khái niệm tín dụng.....	9
1.2.2 Đặc điểm của tín dụng.....	9
1.2.3 Các hình thức tín dụng.....	11
1.2.4 Vai trò của tín dụng trong nền kinh tế thị trường.....	13
1.3 Hiệu quả hoạt động tín dụng.....	16
1.3.1. Quan niệm về hiệu quả hoạt động tín dụng.....	16
1.3.2. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng.....	17
1.3.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động tín dụng tại Ngân hàng Thương mại.....	24
Chương 2: THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG TCMP ĐÔNG NAM Á – CHI NHÁNH HẢI PHÒNG....	30
2.1. Tổng quan về ngân hàng thương mại cổ phần Đông Nam Á-Chi Nhánh Hải Phòng.....	30
2.1.1. Giới thiệu về Ngân hàng TMCP Đông Nam Á.....	30
2.2. Kết quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng TMCP Đông Nam Á-Chi Nhánh Hải Phòng giai đoạn 2014-2016.....	38
2.2.1. Tình hình huy động vốn.....	38
2.2.2. Tình hình sử dụng vốn.....	39
2.3. Thực trạng hiệu quả tín dụng tại ngân hàng TMCP Đông Nam Á-Chi Nhánh Hải Phòng.....	44

2.3.1. Thực trạng hoạt động tín dụng.....	44
2.3.2. Quy mô tăng trưởng tín dụng tại ngân hàng SeaBank Hải Phòng	45
2.4 . Đánh giá về thực trạng hiệu quả hoạt động tín dụng tại ngân hàng TMCP Đông Nam Á – Chi nhánh Hải Phòng	63
2.4.1. Một số thành tựu trong HĐTD	64
2.4.2 Hạn chế và nguyên nhân.....	66
CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN ĐÔNG NAM Á-CHI NHÁNH HẢI PHÒNG.....	70
3.1. Phương hướng hoạt động tín dụng tại ngân hàng TMCP Đông Nam Á chi nhánh Hải Phòng trong thời gian tới	70
3.2. Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại ngân hàng TMCP Đông Nam Á chi nhánh Hải Phòng	71
3.2.1. Đa dạng hóa phương thức cho vay	71
3.2.2.Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát đối với hoạt động sử dụng vốn vay của khách hàng.....	71
3.2.3. Thực hiện tốt các biện pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro cho vay	72
3.2.4. Về cơ chế đảm bảo tiền vay	74
3.2.5. Đẩy mạnh việc thu hút vốn huy động nhằm cân đối cơ cấu vốn	76
3.2.6. Cân đối hợp lý loại tiền cho vay	77
3.3. Một số kiến nghị	77
3.3.1. Kiến nghị với Ngân hàng TMCP Đông Nam Á.....	77
3.3.2. Kiến nghị với Ngân hàng Nhà Nước (NHNN)	78
3.3.3. Kiến nghị với Nhà Nước	79
KẾT LUẬN	81

LỜI MỞ ĐẦU

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

Với thế mạnh của 1 ngân hàng đã khẳng định được thương hiệu của mình, trong giai đoạn 2014-2016, Ngân hàng thương mại Cổ phần Đông Nam Á – Chi Nhánh Hải Phòng vẫn giữ được vị trí dẫn đầu của mình trong tình hình kinh tế có nhiều biến động. nhìn chung, huy động vốn, doanh số cho vay và dư nợ tín dụng vẫn giữ được ổn định. Tỷ lệ nợ xấu nằm trong giới hạn an toàn cho phép (<3%), từng bước giảm dần nợ quá hạn. Tuy nhiên, thực tế hoạt động tín dụng còn gặp nhiều khó khăn, nổi cộm lên là vấn đề hiệu quả tín dụng vẫn chưa cao, nhiều thời điểm để xảy ra tình trạng mất cân đối giữa vốn huy động và vốn cho vay, chưa mở rộng được nhiều phương thức cho vay và đối tượng cho vay. Điều

đó nói lên rằng vốn đầu tư cho chiều sâu chưa đáp ứng được đòi hỏi bức thiết ngày càng cao của nền kinh tế.

Chính vì vậy, hiệu quả hoạt động tín dụng đang là một vấn đề được chi nhánh SEABANK Hải Phòng quan tâm, giải quyết. Nhận thức được tầm quan trọng và ý nghĩa lớn lao của vấn đề trên, với những kiến thức đã được học tập ở trường và sau một thời gian thực tập tại ngân hàng thương mại cổ phần Đông Nam Á – Chi Nhánh Hải Phòng em đã chọn đề tài: ***“Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Đông Nam Á – Chi Nhánh Hải Phòng”*** cho khóa luận tốt nghiệp của mình. Ngoài phần mở đầu và kết luận đề tài của em gồm 3 chương :

CHƯƠNG I: Ngân hàng Thương mại và hoạt động tín dụng của Ngân hàng Thương mại.

CHƯƠNG II: Thực trạng hoạt động tín dụng tại Ngân hàng TMCP Đông Nam Á – Chi Nhánh Hải Phòng.

CHƯƠNG III: Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại Ngân hàng TMCP Đông Nam Á – Chi Nhánh Hải Phòng.

CHƯƠNG I:

NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VÀ HOẠT ĐỘNG 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 (NHTM) là một định chế tài chính trung gian quan trọng vào loại bậc nhất trong nền kinh tế thị trường, Nhờ hệ thống định chế tài chính trung gian này mà các nguồn tiền nhàn rỗi nằm rải rác trong xã hội được huy động , tập trung lại, đồng thời sử dụng số vốn đó để cấp tín dụng cho các tổ chức kinh tế, cá nhân để phát triển kinh tế xã hội.

Ngân hàng thương mại là loại ngân hàng giao dịch trực tiếp với các 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 điều 4 khoản 3 Luật các tổ chức tín dụng số: 47/2010/QH12 qui định : “ Ngân hàng thương mại là loại hình ngân hàng được thực hiện tất cả các hoạt động ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác theo quy định của Luật này nhằm mục tiêu lợi nhuận”. 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.

NHTM là loại hình ngân hàng có số lượng lớn và rất phổ biến trong nền kinh tế. Sự có mặt của NHTM trong hầu hết các hoạt động của nền kinh tế xã hội đã chứng minh rằng : Ở đâu có một hệ thống NHTM phát triển thì ở đó sẽ có sự phát triển với tốc độ cao của nền kinh tế - xã hội.

1.1.2. Chức năng, vai trò của Ngân hàng Thương mại trong nền kinh tế thị trường.

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

Hiện nay, ngân hàng thương mại có rất nhiều chức năng, tuy nhiên có ba chức năng cơ bản như sau :

Chức năng trung gian tín dụng: Ngân hàng thương mại một mặt thu hút các khoản tiền nhàn rỗi trong nền kinh tế, mặt khác nó dùng chính số tiền đã huy động được để cho vay đối với các thành phần kinh tế trong xã hội hay nói cách khác là một tổ chức đóng vai trò là cầu nối giữa các chủ thể thừa vốn với đơn vị thiếu vốn. Thông qua sự điều chuyển này ngân hàng thương mại có vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, tăng việc làm, cải thiện đời sống dân cư, ổn định

Chức năng trung gian thanh toán: Nếu như mọi khoản chi trả của xã hội đều được thực hiện bên ngoài ngân hàng thì chi phí thực hiện sẽ rất lớn: chi phí in, đúc, bảo quản, vận chuyển tiền. Với sự ra đời của ngân hàng thương mại phần lớn các khoản chi trả trong hoạt động mua bán trao đổi hàng hoá dịch vụ của xã hội dần được thực hiện qua ngân hàng với những hình thức thanh toán phù hợp, thủ tục đơn giản, nhanh chóng, an toàn, tiết kiệm hơn. Không những vậy, do thực hiện chức năng thanh toán trung gian thanh toán, ngân hàng thương mại có điều kiện huy động tối đa tiền gửi của toàn xã hội nói chung và các doanh nghiệp nói riêng để mở rộng cho vay, tạo nguồn vốn đầu tư phát triển, tăng lợi nhuận cho ngân hàng từ việc thu phí dịch vụ và thanh toán. Đối với nền kinh tế chức năng này giúp đẩy nhanh tốc độ lưu thông hàng hoá, tốc độ luân chuyển vốn và hiệu quả của quá trình sản xuất xã hội, mở rộng quan hệ kinh tế xã hội giữa các vùng miền và quốc tế.

Chức năng tạo tiền: Xuất phát từ khả năng thay thế lượng tiền giấy trong lưu thông bằng những phương tiện thanh toán như séc, uỷ nhiệm chi, thu... Thông qua chức năng trung gian tín dụng, ngân hàng sử dụng số vốn huy động được cho vay, số tiền cho vay này lại được khách hàng sử dụng để thanh toán chuyển khoản cho khách hàng ở ngân hàng khác. Bằng cách này ngân hàng đã tạo tiền. Việc tạo ra tiền chuyển khoản để thay thế cho tiền mặt giúp ngân hàng tiết kiệm được chi phí lưu thông, tăng phương tiện thanh toán đáp ứng nhu

cầu sử dụng tiền của xã hội, tạo điều kiện thuận lợi cho sự phát triển của hoạt động sản xuất kinh doanh. Đồng thời là công cụ để Ngân hàng Trung Ương (NHTW) điều tiết lượng tiền mặt trong lưu thông theo mục tiêu phát triển kinh tế từng thời kỳ.

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

Trong nền kinh tế thị trường, vai trò ngân hàng thương mại được thể hiện như sau:

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

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

- ***Ngân hàng thương mại góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng công nghiệp hoá- hiện đại hoá (CNH-HĐH):*** Thông qua việc cấp tín dụng cho nền kinh tế, ngân hàng thương mại thực hiện việc dặt các luồng tiền, tập hợp và phân chia vốn của thị trường cho các ngành nghề, vùng miền theo hướng Công nghiệp hóa hiện đại hóa và thực thi vai trò điều tiết gián tiếp vĩ mô: “Nhà Nước điều tiết ngân hàng, ngân hàng dẫn dắt thị trường”.

- ***Ngân hàng thương mại là cầu nối giữa nền tài chính quốc gia với nền tài chính quốc tế:*** Trong nền kinh tế thị trường khi các mối quan hệ hàng hoá tiền tệ ngày càng mở rộng thì nhu cầu giao lưu kinh tế - xã hội giữa các nước

trên thế giới ngày càng trở lên cần thiết và cấp bách. Việc phát triển kinh tế của mỗi quốc gia luôn gắn với sự phát triển của nền kinh tế thế giới và là bộ phận cấu thành nên sự phát triển đó. Vì vậy, thông qua các hoạt động thanh toán quốc tế, kinh doanh ngoại hối, quan hệ tín dụng với các ngân hàng thương mại các nước, hệ thống các ngân hàng thương mại trong nước đã thực hiện vai trò điều tiết nền tài chính trong nước phù hợp với sự vận động của nền tài chính quốc tế.

1.1.3. Các hoạt động kinh doanh cơ bản của Ngân hàng Thương mại.

1.1.3.1. Hoạt động huy động vốn:

Đây là nghiệp vụ đầu tiên và cũng là sự khởi tạo cho hoạt động của ngân hàng. Hoạt động huy động vốn phản ánh quá trình hình thành vốn cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại. Ngân hàng thương mại có thể huy động vốn từ các nguồn sau:

- *Nhận tiền gửi của các cá nhân và tổ chức kinh tế:* Hoạt động nguyên thủy của ngân hàng là nhận tiền gửi của khách hàng và đây cũng là nguồn đầu vào chủ yếu của ngân hàng thương mại. Các loại tiền gửi mà ngân hàng cung cấp để huy động vốn là: tiền gửi thanh toán không kỳ hạn, tiền gửi có kỳ hạn, tiền gửi tiết kiệm.

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

- *Nguồn vốn đi vay:* Trong quá trình kinh doanh, đôi khi ngân hàng thương mại có thể lâm vào tình trạng thiếu hụt vốn tạm thời để đáp ứng nhu cầu thanh toán chi trả hay nhu cầu vay vốn của khách hàng. Ngân hàng thương mại tiến hành tạo vốn cho mình bằng việc vay các tổ chức tín dụng khác trên thị trường tiền tệ và vay NHTW dưới các hình thức tái chiết khấu hay vay có bảo đảm

- *Ngân hàng thương mại còn có thể tận dụng các nguồn vốn khác* thông qua việc nhận làm đại lý hay uỷ thác vốn cho các tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước, nguồn vốn phát sinh trong quá trình thanh toán giữa các ngân hàng,

các khoản nợ như thuế chưa nộp hay lương chưa trả... Tuy nhiên nguồn vốn này thường không ổn định và không phải ngân hàng nào cũng có điều kiện sử dụng.

1.1.3.2. Hoạt động sử dụng vốn

Hoạt động tín dụng :

Đây là nghiệp vụ có khả năng sinh lời chính trong hoạt động kinh doanh của các ngân hàng thương mại. Hoạt động này chiếm tỷ trọng chủ yếu trong tổng tài sản Có của Ngân hàng thương mại. Để quản lý các khoản cho vay, các ngân hàng thương mại thường phân loại chúng theo các tiêu thức khác nhau.

Căn cứ vào thời hạn cho vay thì tín dụng chia thành: cho vay ngắn hạn, cho vay trung hạn và cho vay dài hạn

+ Cho vay ngắn hạn (thời hạn cho vay < 12 tháng): đây là khoản vay truyền thống nhằm bù đắp sự thiếu hụt vốn lưu động và các nhu cầu chi tiêu ngắn hạn của các tổ chức, cá nhân.

+ Cho vay trung hạn là loại tín dụng có thời hạn từ 1 đến 5 năm, được cấp để đầu tư mua sắm TSCĐ, cải tiến hoặc đổi mới trang thiết bị, xây dựng các dự án có quy mô nhỏ, thời gian thu hồi vốn nhanh.

+ Cho vay dài hạn là loại tín dụng có thời hạn trên 5 năm, tối đa 20 – 30 năm, được sử dụng để cấp vốn cho xây dựng cơ bản, đầu tư xây dựng các xí nghiệp, các công trình thuộc cơ sở hạ tầng, cải tiến và mở rộng sản xuất với quy mô lớn.

Căn cứ mức độ đảm bảo trong hoạt động vay :

+ Tín dụng có đảm bảo: là loại tín dụng dựa trên các cơ sở các bảo đảm: thế chấp, cầm cố tài sản, bảo lãnh của người thứ ba.

+ Tín dụng không có đảm bảo: việc cho vay chỉ dựa vào uy tín của bản thân khách hàng mà không cần tài sản đảm bảo.

Căn cứ xuất xứ tín dụng:

+ Tín dụng trực tiếp là hình thức tín dụng trong đó ngân hàng trực tiếp cấp tiền và thu nợ khách hàng.

+ Tín dụng gián tiếp là hình thức cấp tín dụng thông qua một trung gian tài chính như ngân hàng thương mại hoặc tổ chức tín dụng (TCTD) khác.

Căn cứ mục đích sử dụng vốn: tín dụng sản xuất và lưu thông hàng hoá, tín dụng tiêu dùng.

Căn cứ phương thức cấp tín dụng: cho vay, chiết khấu giấy tờ có giá, bảo lãnh ngân hàng, cho thuê tài chính, bao thanh toán, thẻ tín dụng...

Hoạt động dịch vụ thanh toán và ngân quỹ :

- Mở tài khoản giao dịch cho khách hàng ;
- Cung ứng các phương tiện thanh toán cho khách hàng như séc, uỷ nhiệm chi, uỷ nhiệm thu, lệnh chi, lệnh thu, lệnh chuyển tiền;
- Thực hiện các dịch vụ thanh toán trong nước và quốc tế;
- Thực hiện các dịch vụ thu hộ, chi hộ có thu phí;
- Thực hiện các dịch vụ ngân quỹ: thu phát tiền mặt, kiểm đếm tiền, vận chuyển tiền
- Tham gia thanh toán bù trừ trong nước và quốc tế khi được phép thanh toán của Ngân hàng Nhà nước

1.1.3.3. Hoạt động khác:

Bên cạnh những hoạt động cơ bản, ngân hàng thương mại còn có các hoạt động trung gian cũng góp phần mang lại nguồn thu lợi nhuận cho các ngân hàng thương mại. Đó là các hoạt động sau:

- Góp vốn, mua cổ phần của các doanh nghiệp và các TCTD khác.
- Mua bán các chứng từ có giá trên thị trường tiền tệ.
- Kinh doanh ngoại hối, mua bán vàng bạc, ngoại tệ.
- Cung ứng các dịch vụ bảo quản cầm đồ, cho thuê tủ két sắt.
- Cung ứng các dịch vụ tư vấn tài chính, tiền tệ và các dịch vụ khác có liên quan.

1.2. Hoạt động tín dụng của ngân hàng thương mại.

Trong hoạt động của các NHTM Việt Nam hiện nay, hoạt động tín dụng là một nghiệp vụ truyền thống, nền tảng, chiếm tỷ trọng cao trong cơ cấu tài sản và

cơ cấu thu nhập, nhưng cũng là hoạt động phức tạp, tiềm ẩn những rủi ro lớn cho các NHTM. Tín dụng trong điều kiện trong nền kinh tế mở, cạnh tranh và hội nhập vẫn tiếp tục đóng một vai trò quan trọng trong kinh doanh ngân hàng và đang đặt ra những yêu cầu mới về nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng.

Để hiểu rõ hơn về tín dụng ta tìm hiểu một số vấn đề sau:

1.2.1. Khái niệm tín dụng ngân hàng

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

1.2.2. Đặc điểm của tín dụng:

a. Tín dụng ngắn hạn:

Thời gian thu hồi vốn nhanh: Do các khoản cho vay ngắn hạn có thời hạn ngắn (dưới 12 tháng) nên thời gian thu hồi lại vốn của các khoản vay này thường nhanh.

Độ rủi ro thấp hơn: Những khoản tín dụng ngắn hạn có thời gian đầu tư ngắn nên ít chịu tác động của các yếu tố bất lợi từ môi trường. Do đó, độ rủi ro đối với các khoản vay ngắn hạn thấp hơn nhiều so với những khoản vay trung - dài hạn.

Giá trị khoản vay thường nhỏ: Các khoản vay ngắn hạn chủ yếu được dùng vào mục đích tiêu dùng ngắn hạn. Thông thường, các hợp đồng tín dụng ngắn hạn thường có giá trị nhỏ.

b. Tín dụng trung – dài hạn:

Thời gian thu hồi vốn chậm: Không giống tín dụng ngắn hạn, tài sản (thường là TSCĐ) do vốn vay trung - dài hạn cấu thành tham gia vào quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp vay vốn và sinh lời gắn bó với tuổi thọ của nó qua nhiều giai đoạn dài. Nguồn vốn dùng để hoàn trả nợ căn bản được tạo nên trên cơ sở thông qua sự hoạt động của tài sản đó. Chính vì vậy mà

thời hạn hoàn vốn thường rất dài và đã được coi là đặc điểm không thể thiếu được trong cho vay trung - dài hạn.

Độ rủi ro cao: Do khối lượng vốn đầu tư lớn, thời gian đầu tư dài, thu hồi vốn chậm nên độ rủi ro của một khoản tín dụng trung - dài hạn là cao. Khi các khoản vay dài hạn có thời gian đầu tư dài, có rất nhiều sự thay đổi trong môi trường kinh tế như những thay đổi về chính sách, thị trường, thiên tai, chiến tranh... khiến các dự án đầu tư bị thua lỗ hoặc không có khả năng thu hồi vốn.

Lãi suất cao: Khác với vay ngắn hạn, việc thoả mãn nhu cầu đối với khách hàng trong cho vay trung - dài hạn khó khăn hơn phức tạp hơn, nó liên quan đến các điều kiện diễn biến kinh tế trong tương lai, các chi phí phát sinh trong việc tạo vốn của ngân hàng, quá trình thẩm định xem xét, thực hiện và giám sát các khoản vay nhiều hơn, kỳ hạn cho vay dài cũng ảnh hưởng đến tính thanh khoản của ngân hàng... Hơn nữa, trong cho vay trung - dài hạn các hoạt động sinh lời của doanh nghiệp vay vốn diễn ra và trải qua một thời gian tương đối dài nên thường có nhiều rủi ro hơn trong cho vay ngắn hạn. Chính vì vậy, lãi suất trong cho vay trung - dài hạn thường cao hơn lãi suất cho vay ngắn hạn.

Giá trị khoản vay lớn: Thực chất tín dụng trung - dài hạn chính là tín dụng vốn cố định, mà đối tượng chủ yếu của nó là những chi phí để hình thành nên cơ sở vật chất kỹ thuật mới hoặc cải tạo, mở rộng nâng cấp cơ sở vật chất kỹ thuật đã có sẵn của doanh nghiệp. Đây cũng là một hoạt động liên quan đến nhiều ngành, nhiều lĩnh vực, bao gồm những công việc hết sức đa dạng và phức tạp phát sinh khối lượng công việc lớn nhỏ khác nhau. Đặc biệt đòi hỏi không thể thiếu được, đó là doanh nghiệp phải có một khối lượng vốn lớn nhằm thực hiện hàng loạt các công việc quy chung lại là đạt được những mục đích quan trọng nhất đó là tạo ra một tài sản cố định, một năng lực sản xuất mới. Vì vậy, giá trị khoản vay lớn cũng là một đặc điểm của tín dụng trung - dài hạn.

Lợi nhuận từ khoản cho vay trung - dài hạn là lớn: Khi rủi ro của các dự án càng cao thì lợi nhuận kỳ vọng mà nhà đầu tư mong đợi càng nhiều. Không nằm ngoài các quy luật này các khoản tín dụng trung - dài hạn của ngân hàng

thường mang lại cho các NHTM các khoản thu nhập lớn. Biểu hiện cụ thể đó là lãi suất các khoản vay tín dụng trung - dài hạn là rất cao. Có đặc điểm này là do để bù đắp những chi phí trong việc huy động những nguồn vốn phục vụ cho hoạt động cho vay trung - dài hạn chi phí bù đắp rủi ro nên lợi nhuận từ tín dụng trung - dài hạn là lớn.

1.2.3. Các hình thức tín dụng :

1.2.3.1 Tín dụng ngắn hạn

1. Phương thức cho vay từng lần:

+ Là phương thức cho vay mà mỗi lần vay vốn, khách hàng và ngân hàng đều làm thủ tục vay vốn cần thiết và ký kết hợp đồng tín dụng.

+ Thường áp dụng với khách hàng có nhu cầu vay vốn không thường xuyên với các hình thức chủ yếu là: cho vay vốn lưu động, cho vay bù đắp thiếu hụt tài chính tạm thời, cho vay bắc cầu, cho vay hỗ trợ triển khai các đề tài nghiên cứu khoa học, công nghệ, cho vay tiêu dùng trong dân cư.

2. Phương thức cho vay theo hạn mức:

+ Khi áp dụng phương thức này , phải đảm bảo dư nợ cho vay không vượt quá hạn mức cho vay đã thỏa thuận trong Hợp đồng tín dụng.

+ Ngân hàng và khách hàng thỏa thuận thời hạn duy trì hạn mức cho vay trong hợp đồng tín dụng , nhưng tối đa là 12 tháng .

3. Phương thức cho vay thông qua nghiệp vụ phát hành và sử dụng thẻ tín dụng:

Là việc ngân hàng chấp nhận cho khách hàng được sử dụng số vốn vay trong phạm vi hạn mức tín dụng để thanh toán tiền mua hàng hóa, dịch vụ và rút tiền mặt tại máy rút tiền tự động hoặc điểm ứng tiền mặt đại lý của ngân hàng.

Ngân hàng sẽ có quy định và hướng dẫn cụ thể việc phát hành thẻ tín dụng, quy định sử dụng thẻ tín dụng, thanh toán nợ và lãi khi thẻ tín dụng đến hạn, xử lý vi phạm về sử dụng thẻ tín dụng, về thanh toán nợ và lãi không đúng hạn đối với khách hàng.

4. Phương thức cho vay theo hạn mức cho vay dư phòng:

Là việc ngân hàng cam kết đảm bảo sẵn sàng cho khách hàng vay vốn trong phạm vi hạn mức tín dụng nhất định để đầu tư cho dự án.

Hạn mức tín dụng, thời hạn hiệu lực của hạn mức tín dụng dự phòng và mức phí cho hạn mức tín dụng dự phòng được ghi trong hợp đồng tín dụng. Căn cứ vào đó, Ngân hàng thông báo với khách hàng hạn mức tín dụng dự phòng được mở. Mỗi lần rút tiền vay trong hạn mức tín dụng dự phòng, khách hàng lập giấy nhận nợ kèm theo các chứng từ cần thiết gửi Ngân hàng

5. Phương thức cho vay theo hạn mức thấu chi:

Ngân hàng thỏa thuận bằng văn bản cho phép khách hàng chi vượt số tiền có trên tài khoản thanh toán của khách hàng phù hợp với các quy định của Chính phủ và Ngân hàng về hoạt động thanh toán qua các tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán

6. Cho vay theo các phương thức khác:

Bao gồm các hình thức cho vay khác như: cho vay ủy thác, cho vay trả góp...

1.2.3.2. Tín dụng trung – dài hạn:

Nghiệp vụ tín dụng trung – dài hạn của các ngân hàng trong những năm gần đây triển khai theo các hình thức sau:

- Cho vay theo dự án đầu tư: đây là hình thức tín dụng dài hạn chủ yếu của các Ngân hàng thương mại Việt Nam hiện nay. Dự án đầu tư là tập hợp những đề xuất dựa trên cơ sở căn cứ khoa học và thực tiễn về việc bỏ vốn để cải tạo đổi mới kỹ thuật và công nghệ những đối tượng là tài sản cố định nhằm đạt được sự tăng trưởng về số lượng hoặc nâng cao chất lượng của sản phẩm hàng hóa hay dịch vụ trong một khoảng thời hạn nhất định. Dự án do doanh nghiệp đưa ra sau khi được các cấp thẩm quyền để đáp ứng nhu cầu vay tài trợ của dự án.

- Cho vay đồng tài trợ: Trong hoạt động thực tiễn của NHTM trong lĩnh vực tín dụng, không ít các trường hợp mức cho vay hoặc mức rủi ro bản thân một ngân hàng không tự đảm đương nổi do đó dẫn đến có sự phối hợp liên kết giữa các ngân hàng cùng tham gia tài trợ cho một dự án.

Cho vay đồng tài trợ là quá trình cho vay của một nhóm TCTD cho một dự án do một TCTD làm đầu mối, phối hợp các bên tài trợ để thực hiện, nhằm nâng cao năng lực, hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp và các TCTD.

Quan hệ tín dụng dưới hình thức đồng tài trợ gồm 2 bên tham gia: bên đồng tài trợ và bên nhận tài trợ.

• Bảo lãnh mua thiết bị trả chậm: Là cam kết của ngân hàng về việc thực hiện nghĩa vụ trả nợ thay cho chủ đầu tư. Việc nhập thiết bị máy móc, thiết bị với thời hạn ít nhất là một năm trong trường hợp khách hàng không thực hiện được nghĩa vụ trả nợ với nhà xuất khẩu. Hình thức này được áp dụng khi chủ đầu tư không đủ khả năng trả nợ ngay một lần. Họ ký hợp đồng với bên xuất khẩu xin trả nợ dần theo giá trị của thiết bị hàng năm dưới sự bảo lãnh của ngân hàng. Hình thức này rất có lợi cho chủ đầu tư vì họ không bỏ ra một khoản tiền lớn để mua máy móc thiết bị mà khoản tiền này sẽ được trả dần theo một chuỗi niên kim khi các máy móc này sinh lời. Tuy nhiên, nếu chủ đầu tư không thực hiện được nghĩa vụ trả nợ cho nhà xuất khẩu thì ngân hàng bảo lãnh phải đứng ra trả nợ thay cho chủ đầu tư, lúc này ngân hàng trở thành chủ nợ chính của nhà đầu tư.

• Cho thuê tài chính: là hoạt động tín dụng trung – dài hạn trên cơ sở hợp đồng cho thuê tài sản giữa bên cho thuê là tổ chức tín dụng với khách hàng thuê. Khi thuê thời hạn thuê, khách hàng có thể thuê tiếp hoặc mua lại theo các thỏa thuận trong hợp đồng thuê. Trong thời hạn thuê các bên không được đơn phương hủy bỏ hợp đồng.

1.2.4. Vai trò của tín dụng trong nền kinh tế thị trường:

1.2.4.1. Đối với Ngân hàng.

Ngân hàng là một tổ chức chuyên doanh trên lĩnh vực tiền tệ, nhận gửi, huy động các nguồn tài chính nhằm mục tiêu lợi nhuận. An toàn trong lợi nhuận là mục đích của ngân hàng, nói cách khác ngân hàng là một kinh doanh gặp nhiều rủi ro do phần lớn tài sản Có của nó là bộ phận tài sản sinh lời lại không do ngân hàng trực tiếp sử dụng. Do vậy mà trong quá trình hoạt động, ngân hàng đạt

được mục tiêu lợi nhuận nhưng vẫn phải đảm bảo an toàn. Vì vậy ngân hàng luôn quan tâm đến những dự án mang hiệu quả cao. Hơn thế nữa, ngày nay sản phẩm ngân hàng cung cấp ngày càng đa dạng không chỉ giới hạn trong nghiệp vụ truyền thống như: nhận gửi, cho vay hay trung gian thanh toán mà còn rất nhiều nghiệp vụ khác. Lợi nhuận do các nghiệp vụ này chiếm một tỷ trọng lớn trong cơ cấu lợi nhuận của ngân hàng. Một trong những khách hàng quen thuộc nhất không ai khác chính là các doanh nghiệp. Do vậy, để tạo được mối quan hệ lâu dài trong tương lai, cũng là thị trường sinh lợi chính của mình, ngân hàng sử dụng tín dụng như một công cụ cuốn hút các khách hàng, củng cố lòng trung thành của khách hàng truyền thống, đồng thời tạo ra các mối quan hệ mới với khách hàng mới. Ngân hàng thông qua nguồn vốn tín dụng ưu đãi cung cấp tín dụng cho các khách hàng. Không những thu lợi nhuận từ hoạt động tín dụng mà còn thu thêm lợi nhuận từ các dịch vụ khác cung cấp cho khách hàng. Hơn nữa, năng lực cung cấp tín dụng cũng chứng tỏ ngân hàng có được niềm tin từ khách hàng cũng như công chúng, trong giai đoạn hiện nay nó cũng chứng tỏ khả năng cạnh tranh của ngân hàng.

1.2.4.2. Đối với Doanh nghiệp:

Trong nền kinh tế thị trường, các doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển được đòi hỏi doanh nghiệp phải không ngừng tham gia vào những cuộc cạnh tranh gay gắt. Do sức ép của cạnh tranh các doanh nghiệp luôn có nhu cầu đổi mới trang thiết bị, mở rộng quy mô sản xuất, phát triển thị trường, nâng cao chất lượng sản phẩm, có như vậy doanh nghiệp mới có thể tồn tại được. Nhưng muốn thực hiện được các kế hoạch đã đòi hỏi doanh nghiệp phải có một số vốn nhất định. Khi thị trường tài chính chưa thực sự phát triển hoàn thiện ở Việt Nam thì tín dụng ngân hàng là một giải pháp tối ưu đối với doanh nghiệp. Đối với các dự án nói trên, doanh nghiệp cần phải tài trợ bằng nguồn vốn lớn và tín dụng của ngân hàng sẽ đáp ứng nhu cầu này của doanh nghiệp. Tín dụng của ngân hàng giúp doanh nghiệp có công nghệ mới để nâng cao chất lượng sản phẩm, củng cố vị thế của doanh nghiệp trên thị trường, giúp doanh nghiệp thích nghi với môi

trường kinh doanh, sức ép của cạnh tranh, yên tâm hơn trong đầu tư, xây dựng những dự án khả thi đem lại hiệu quả cao. Như vậy, các khoản vay từ ngân hàng vừa giúp doanh nghiệp thực hiện được chiến lược kinh doanh vừa đem lại lợi tức cho doanh nghiệp mà không làm gia tăng sự kiểm soát của người bên ngoài đối với hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp như trong trường hợp phát hành cổ phiếu... Mặt khác, lãi suất tín dụng là chi phí khá cao đối với doanh nghiệp. Nó buộc các doanh nghiệp phải nghĩ đến hiệu quả đầu tư, doanh thu đạt được không chỉ đủ trả lãi và vốn cho ngân hàng mà phải đem lại lợi tức cho mình. Do vậy, lãi suất tín dụng của ngân hàng là đòn bẩy thúc đẩy doanh nghiệp khai thác triệt để đồng vốn để kinh doanh có lãi và thắng lợi trong cạnh tranh. Vì vậy, tín dụng vô cùng quan trọng đối với doanh nghiệp trong nền kinh tế.

1.2.4.3. Đối với nền kinh tế:

- Tín dụng ngân hàng thúc đẩy quá trình tích tụ và tập trung vốn, điều hoà lượng vốn trong nền kinh tế. Với chức năng là trung gian tài chính, các ngân hàng tập trung các nguồn vốn nhàn rỗi trong nền kinh tế và cho vay đối với các đối tượng có nhu cầu, điều đó được thể hiện rõ trong hoạt động tín dụng trung và dài hạn của ngân hàng, nó giúp các doanh nghiệp nói riêng và cả nền kinh tế nói chung hoạt động một cách liền mạch, không ngắt quãng và là một kênh truyền dẫn vốn có hiệu quả. Thông qua vốn cho vay mà xây dựng các cơ sở hạ tầng, đổi mới công nghệ, góp phần thúc đẩy nhanh quá trình tái sản xuất mở rộng, đầu tư phát triển nền kinh tế. Hoạt động tín dụng thúc đẩy lưu thông hàng hoá, đẩy nhanh chu chuyển tiền tệ, thúc đẩy tái sản xuất mở rộng.

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

- Tín dụng ngân hàng tạo điều kiện phát triển các quan hệ kinh tế đối ngoại: trong điều kiện hiện nay sự phát triển kinh tế của mỗi quốc gia luôn gắn với thị trường thế giới, nền kinh tế đóng trước đây đã nhường bước cho nền kinh tế mở phát triển. Tín dụng ngân hàng đã trở thành một trong những phương tiện nối liền kinh tế các nước với nhau dưới các hình thức: tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu, tín dụng hỗ trợ phát triển, cho vay viện trợ...

1.3. Hiệu quả hoạt động tín dụng :

1.3.1. Quan niệm về hiệu quả hoạt động tín dụng:

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

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

- Khả năng thu hồi cả gốc và lãi đúng hạn.
- Khả năng thanh khoản.
- Khả năng sinh lời cho ngân hàng.

Điều này có nghĩa là các ngân hàng khi tiến hành cho vay thì khoản cho vay đã phải đem lại thu nhập cho ngân hàng, đảm bảo trang trải được chi phí trả lãi cho vốn huy động hoặc đi vay, các chi phí cho hoạt động tín dụng và rủi ro của ngân hàng. Song không phải các ngân hàng cứ cho vay nhiều, mang lại nhiều lợi nhuận là có hiệu quả cao bởi vì nếu cho vay ra mà không thu hồi được vốn cho vay hoặc cho vay không cân xứng với nguồn vốn huy động được thì sớm hay muộn ngân hàng cũng dễ rơi vào tình trạng thua lỗ, đổ bể. Chính vì vậy, yếu tố hiệu quả trong hoạt động tín dụng là yếu tố quan trọng và cần thiết đầu tiên đối với sự tồn tại và phát triển của ngân hàng. Nâng cao hiệu quả hoạt

động tín dụng là nhiệm vụ có ý nghĩa rất lớn với sự phát triển kinh tế trong cả hiện tại và tương lai. Vấn đề này càng trở nên cấp thiết với thực trạng nền kinh tế nước ta hiện nay. Nhu cầu vốn cho sự nghiệp Công nghiệp hóa - hiện đại hóa là rất lớn trong khi việc sử dụng vốn còn nhiều bất cập, hiệu quả sử dụng vốn không cao, còn thất thoát và lãng phí lớn.

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

1.3.2.1. Các chỉ tiêu định lượng:

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

a. Xét trên góc độ ngân hàng:

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

1. Đư nợ tín dụng và tỷ lệ tăng trưởng đư nợ (%).

Đư nợ tín dụng là khoản nợ còn lại của khách hàng vay đối với ngân hàng đến một thời điểm nhất định thể hiện trên phân bên nợ của tài khoản cho vay của ngân hàng.

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

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

2. Doanh số cho vay và tỷ lệ tăng trưởng doanh số cho vay (DSCV) (%).

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

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

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

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

3. Lãi suất tín dụng và tỷ lệ thu lãi (%)

Lãi suất tín dụng là : Tỷ lệ phần trăm giữa tổng số lãi vay và tổng số tiền đã bỏ ra cho vay trong một khoảng thời gian nhất định, thường tính theo năm thường được gọi là lãi suất, nói cách khác lãi suất là giá cả mà một đơn vị đi vay phải trả cho ngân hàng để được sử dụng khoản tiền vay trong một kì hạn nhất định.

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

Chỉ tiêu này dùng để đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch tài chính của NH, đánh giá khả năng đôn đốc, thu hồi lãi và tình hình thực hiện kế hoạch doanh thu của ngân hàng từ việc cho vay. Tỷ lệ này càng cao thì tình hình thực hiện kế hoạch tài chính cũng như tình hình tài chính của NH càng tốt, ngược lại

NH đang gặp khó khăn trong việc thu lãi, ảnh hưởng nghiêm trọng đến doanh thu của ngân hàng, chỉ tiêu này cũng thể hiện tình hình bất ổn trong cho vay của ngân hàng, có thể nợ xấu trong ngân hàng tăng cao nên ảnh hưởng đến khả năng thu hồi lãi của ngân hàng, và có thể ảnh hưởng đến khả năng thu hồi nợ trong tương lai. (Thông thường tỷ lệ này phải trên 95% mới là tốt).

4. Tỷ lệ Doanh số cho vay/Vốn huy động (%)

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

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

5. Tỷ lệ Dự nợ/Vốn huy động (%)

$$\text{Tỷ lệ dự nợ / Vốn huy động} = \frac{\text{Tổng dự nợ}}{\text{Tổng vốn huy động}} \times 100\%$$

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

6. Nợ quá hạn và tỷ lệ thu nợ đến hạn (%)

Nợ quá hạn là khoản nợ mà người đi vay (doanh nghiệp, cá nhân) khi đến hạn phải trả cho ngân hàng nhưng không trả được vốn hoặc lãi đúng thời hạn đã cam kết trong hợp đồng tín dụng.

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

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

7. Tỷ lệ nợ quá hạn (%).

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

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

8. Nợ xấu và tỷ lệ nợ xấu.

Nợ xấu hay nợ khó đòi : là những khoản nợ được phân loại từ nhóm 3 (nợ dưới tiêu chuẩn) , nhóm 4 (nợ nghi ngờ) và nhóm 5 (nợ có khả năng mất vốn cao). Đây là các khoản nợ có thể quá hạn và bị nghi ngờ về khả năng trả nợ lẫn khả năng thu hồi vốn của ngân hàng điều này thường xảy ra khi các doanh nghiệp hay người đi vay tuyên bố phá sản hoặc đã tẩu tán tài sản

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

Bên cạnh chỉ tiêu tỷ lệ nợ quá hạn, người ta còn dựng chỉ tiêu tỷ lệ nợ xấu để phân tích thực chất tình hình chất lượng tín dụng tại ngân hàng. Tổng nợ xấu của ngân hàng bao gồm nợ nhóm 3 (nợ dưới tiêu chuẩn), nợ nhóm 4 (nợ nghi ngờ) và nợ nhóm 5 (nợ có khả năng mất vốn). Chính vì vậy chỉ tiêu này cho thấy thực chất chất lượng tín dụng tại ngân hàng, đồng thời phản ánh khả năng quản

lý tín dụng của ngân hàng trong khâu cho vay, đôn đốc thu hồi nợ của ngân hàng đối với các khoản vay. Tỷ lệ nợ xấu càng cao thể hiện chất lượng tín dụng của ngân hàng càng kém, và ngược lại.

9. Vòng quay vốn Tín dụng (vòng).

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

Trong đó:

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

Chỉ tiêu này đo lường tốc độ luân chuyển vốn tín dụng của ngân hàng, thời gian thu hồi nợ của ngân hàng là nhanh hay chậm. Vòng quay vốn càng nhanh thì hiệu quả sử dụng vốn được coi là tốt và việc đầu tư càng an toàn.

b. Xét trên góc độ khách hàng:

Khách hàng là người trực tiếp quản lý, sử dụng vốn tín dụng. Đối với khách hàng thì 1 khoản tín dụng tốt được biểu hiện ở 1 số chỉ tiêu sau.

- Doanh thu tăng từ dự án sử dụng vốn tín dụng;
- Lợi nhuận tăng từ dự án;
- Lao động tăng từ dự án.

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

Như vậy, khi đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng, ta không thể căn cứ vào một chỉ tiêu cụ thể mà phải xem xét một hệ thống các chỉ tiêu ở trên để phân tích cả hai mặt định lượng và định tính, cả về lợi nhuận thuần túy và lợi ích xã hội, cả trên quan điểm của khách hàng và quan điểm của ngân hàng. Có như vậy việc đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng mới thực sự khách quan, chính xác phản

ánh đúng thực trạng để từ đó phân tích nguyên nhân, tìm ra giải pháp tháo gỡ khó khăn một cách hiệu quả.

1.3.2.2. Các chỉ tiêu định tính:

Ngoài các chỉ tiêu định lượng, hiệu quả hoạt động tín dụng của ngân hàng còn được phản ánh thông qua các chỉ tiêu định tính – những chỉ tiêu hết sức quan trọng có tính chất quyết định đối với chất lượng và độ an toàn, hiệu quả của tín dụng ngân hàng.

a. Xét trên góc độ ngân hàng:

• Thủ tục và quy chế cho vay vốn:

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

Phục vụ tốt nhất cho khách hàng nhưng phải đảm bảo đúng quy chế cho vay vốn tín dụng. Thực hiện tuân thủ, chuẩn xác trong công tác thẩm định về dự án, khả năng tài chính, năng lực pháp lý của khách hàng, về tài sản đảm bảo... nhằm đưa ra được quyết định hợp lý nhất vừa phục vụ khách hàng vừa phòng ngừa rủi ro.

• Xét duyệt cho vay:

Khách hàng đến với ngân hàng mong muốn được vay vốn phù hợp với thời gian nhanh nhất và chi phí thấp nhất. Nâng cao chất lượng tín dụng trên cơ sở phục vụ khách hàng tốt nhất nhưng cũng phải đảm bảo an toàn tín dụng. Hiện nay quy định thời hạn xét duyệt cho vay tối đa 30 ngày kể từ ngày nhận được đơn xin vay vốn. Trong khoảng thời gian này ngân hàng phải làm rất nhiều công việc. Với những khách hàng quen thuộc thì công tác thẩm định tốn ít thời gian và chi phí hơn, thời gian xét duyệt cho vay ngắn hơn. Với một khách hàng mới thì chi phí và thời gian cho thẩm định là cao hơn, việc tiếp xúc giữa khách hàng

và ngân hàng có nhiều thủ tục phiền phức hơn. Giai đoạn này yêu cầu phải có những cán bộ tín dụng giỏi, có chuyên môn tốt để đưa ra những quyết định chính xác trong khoản vay đó thì mới đáp ứng được yêu cầu nâng cao chất lượng tín dụng của ngân hàng.

• *Tinh thần thái độ phục vụ, đạo đức nghề nghiệp của cán bộ tín dụng:*

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

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

• *Cơ sở vật chất, công nghệ hiện đại của ngân hàng cũng ảnh hưởng tích cực đến chất lượng tín dụng.*

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

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

b. Xét trên góc độ khách hàng:

- Dự án sử dụng vốn của khách 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.

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

1.3.3.1. Nhân tố từ phía ngân hàng.

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

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

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

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

• **Thông tin tín dụng**: Thông tin tín dụng là yếu tố cơ bản trong quản lý tín dụng, những thông tin chính xác về khách hàng sẽ giúp cho ngân hàng dễ dàng hơn trong việc ra quyết định cho vay không đồng thời cũng thuận tiện cho ngân

hàng trong quá trình kiểm tra, giám sát khoản vay...Thông tin tín dụng chính xác sẽ giúp ngân hàng hạn chế được rủi ro ở mức thấp nhất.

1.3.3.2. Nhân tố từ phía khách hàng.

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

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

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

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

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

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

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

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

1.3.3.3. Nhân tố thuộc môi trường vĩ mô:

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

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

• **Môi trường chính trị - xã hội** : Môi trường chính xã hội ổn định sẽ là một điều kiện vô cùng quan trọng trong việc tạo lòng tin đối với các nhà đầu tư, đặc biệt là các nhà đầu tư dài hạn cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Trong tình hình chính trị xã hội không ổn định như đình công, bãi công, sự đấu tranh các Đảng phái, thế lực trong xã hội, chiến tranh biên giới thì không chỉ riêng các doanh nghiệp sản xuất mà bản thân ngân hàng cũng khó có thể tập trung vào đầu tư, mở rộng sản xuất kinh doanh. Trong điều kiện như vậy duy trì sự ổn định cũ đã khó huống gì nói đến việc mở rộng. Vì vậy, chất lượng tín dụng khó có thể bảo đảm được. Hơn nữa, sự bất ổn về chính trị - xã hội sẽ dẫn đến mất lòng tin của dân chúng như các chủ doanh nghiệp trong và ngoài nước. Ngân hàng

không huy động thêm vốn, trong khi có thể xu hướng dân chúng rút tiền gửi ngân hàng về bảo quản và như vậy ngân hàng sẽ gặp nhiều khó khăn. Hoạt động tín dụng của ngân hàng cũng bị ảnh hưởng. Ngược lại, một môi trường kinh tế - xã hội ổn định sẽ là cơ sở rất tốt cho hoạt động tín dụng của ngân hàng, vì chỉ khi có nhu cầu đầu tư dài hạn trong nền kinh tế mới có nhu cầu đầu tư trong nền kinh tế mới xuất hiện nhu cầu vốn từ ngân hàng

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

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

CHƯƠNG II.

THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG TCMP ĐÔNG NAM Á – CHI NHÁNH HẢI PHÒNG

2.1. Tổng quan về ngân hàng thương mại cổ phần Đông Nam Á-Chi Nhánh Hải Phòng.

2.1.1. Giới thiệu về Ngân hàng TMCP Đông Nam Á-Chi Nhánh Hải Phòng.

Ngân hàng TMCP Đông Nam Á (SEABANK) có trụ sở chính tại 25 Trần Hưng Đạo, Hoàn Kiếm, Hà Nội, SEABANK được biết đến là một trong nhóm dẫn đầu các ngân hàng thương mại cổ phần lớn nhất Việt Nam về qui mô vốn điều lệ, mạng lưới hoạt động, mức độ nhận biết thương hiệu và tốc độ tăng trưởng ổn định.

Thành lập từ năm 1994, SEABANK trải qua chặng đường 20 năm phát triển để đạt được thành tựu hôm nay với vốn điều lệ 5.446 tỷ đồng, tổng tài sản đạt gần 100 nghìn tỷ đồng và một mạng lưới hoạt động trên khắp 3 miền đất nước với 154 chi nhánh và điểm giao dịch.

Bằng nội lực của chính mình, cùng với sự hợp tác chiến lược của liên minh cổ đông trong và ngoài nước, SEABANK vươn lên khẳng định vị thế bằng những giá trị thực chất và hiệu quả. Société Générale, tập đoàn tài chính ngân hàng hàng đầu tại Châu Âu trở thành cổ đông chiến lược nước ngoài của SEABANK từ năm 2012, đem kinh nghiệm toàn cầu hơn 150 năm vào phục vụ mục tiêu ngân hàng bán lẻ tiêu biểu của SEABANK bằng nhiều thay đổi mang tính chiến lược về qui chuẩn sản phẩm, chất lượng dịch vụ theo mô hình đẳng cấp quốc tế. VMS Mobifone, nhà cung cấp mạng thông tin di động lớn nhất Việt Nam và PV Gas, nhà cung cấp khí ga hoá lỏng hàng đầu Việt Nam là các cổ đông chiến lược trong nước của SEABANK, góp phần đáng kể vào tiềm lực tài chính và giữ vững vị thế dẫn đầu của SEABANK trong nhóm các ngân hàng TMCP tại Việt Nam.

Sứ mệnh

SeaBank đặt mục tiêu trở thành Ngân hàng bán lẻ tiêu biểu tại Việt Nam, cung cấp đầy đủ và đa dạng các sản phẩm và dịch vụ tài chính cho khách hàng cá nhân, hộ kinh doanh cá thể, doanh nghiệp nhỏ và vừa và doanh nghiệp lớn, tối ưu hóa lợi ích cho từng đối tượng khách hàng và cổ đông, đảm bảo phát triển bền vững, đóng góp tích cực vào sự phát triển chung của nền kinh tế và xã hội.

Tâm nhìn

Phát triển ngân hàng theo mô hình của một ngân hàng bán lẻ và từng bước hướng tới trở thành một tập đoàn ngân hàng - tài chính đa năng, hiện đại, nổi bật về chất lượng sản phẩm dịch vụ và uy tín thương hiệu.

Chiến lược phát triển

Xây dựng và phát triển SEABANK trở thành ngân hàng bán lẻ tiêu biểu tại Việt Nam là chiến lược phát triển cốt lõi của SEABANK thời gian tới. Trong chiến lược phát triển ngân hàng bán lẻ, SEABANK sẽ tập trung đặc biệt vào khách hàng cá nhân và đồng thời phát triển mảng khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ cũng như tài chính của từng đối tượng và phân khúc khách hàng.

Phương châm hoạt động

Phát triển toàn diện, an toàn, hiệu quả và bền vững đóng góp vào sự phồn thịnh của nền kinh tế và xã hội đất nước.

Ngân hàng TMCP Đông Nam Á – chi nhánh Hải Phòng.

- Tên chính thức : Chi nhánh Hải Phòng Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Đông Nam Á

- Nơi đăng kí quản lý : Cục thuế TP Hải Phòng

- Địa chỉ trụ sở : số 15 Minh Khai – Phường Minh Khai – Quận Hồng Bàng – TP HP

- Giấy phép kinh doanh/ngày cấp: 0200253985/02-02-2005

- Điện thoại / Fax : 0313747878 / 0313747880

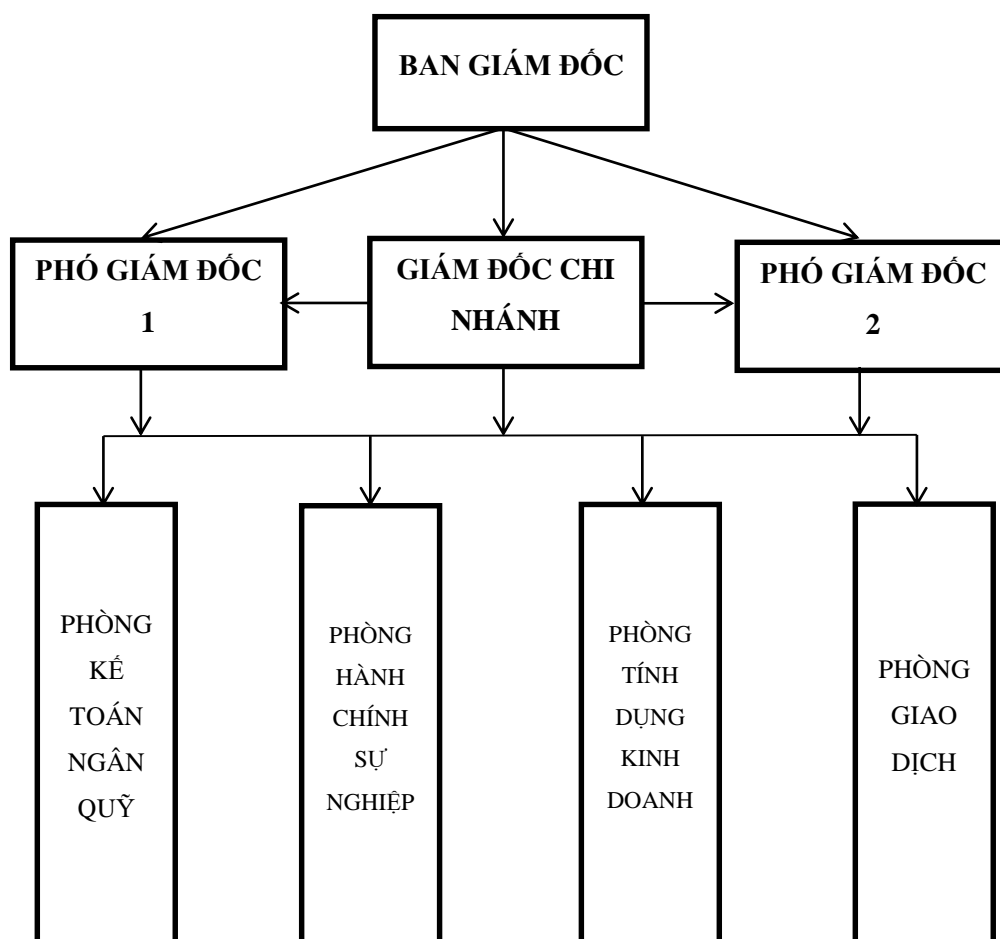
Sáng ngày 29/04/2005, Ngân hàng TMCP Đông Nam Á đưa vào hoạt động chi nhánh Hải Phòng tại số 15 Minh khai , Quận Hồng Bàng. SeaBank Hải Phòng thực hiện đầy đủ các dịch vụ ngân hàng hiện đại. Thực hiện các nghiệp

vụ huy động vốn và cho vay , đóng góp vào sự phát triển kinh tế xã hội thành phố.

Sau hơn 10 năm xây dựng và trưởng thành. Hoạt động của Ngân hàng TMCP Đông Nam Á – Chi nhánh Hải Phòng đã tập trung sức mạnh tổng hợp , phát huy nội lực, vươn lên từ khó khăn không ngừng đổi mới là phát triển, khẳng định vị trí là một trong những ngân hàng thương mại hàng đầu , thể hiện thế đi lên vững chắc và khả năng to lớn góp phần thực hiện có kết quả chính sách tiền tệ - tín dụng Quốc gia , từng bước hạn chế và đẩy lùi lạm phát thúc đẩy sự hình thành và phát triển cơ cấu kinh tế nhiều thành phần , vận hành theo cơ chế thị trường, có sự quản lý của Nhà nước

2.1.2.Cơ cấu tổ chức của NHTM CP Đông Nam Á – Chi nhánh Hải Phòng

Bảng 1.1: Cơ cấu tổ chức của ngân hàng



Chức năng, nhiệm vụ của các phòng ban

➤ Giám đốc :

- Điều hành mọi hoạt động của đơn vị theo chức năng, nhiệm vụ. Phạm vi hoạt động của đơn vị

- Phân công nhiệm vụ cụ thể cho từng bộ phận và nhận thông tin phản hồi từ các phòng ban

- Đề xuất, bổ nhiệm, miễn nhiệm, khen thưởng, kỷ luật hay nâng lương cho các cán bộ công nhân viên trong đơn vị, ngoại trừ kế toán trưởng và kiểm soát trưởng

- Thực hiện công việc khác hteo ủy quyền của Chủ tịch HĐQT/Tổng GD

➤ Phó giám đốc :

- Hỗ trợ Giám đốc trong việc điều hành hoạt động kinh doanh của chi nhánh và phòng QHKKH nhằm đạt chỉ tiêu kế hoạch do cấp trên giao

- Hỗ trợ Giám đốc trong việc truyền đạt, đào tạo, giám sát và triển khai quy trình, quy chế, chính sách nhằm đảm bảo tính thống nhất, chuyên nghiệp và hiệu quả tại Chi nhánh.

➤ Phòng kế toán – ngân quỹ :

- Nhân viên kế toán tổng hợp số liệu cuối ngày, gửi file phát sinh về hội sở, cân đối nổi bảng – ngoại bảng hàng ngày, hạch toán bù trừ, báo cáo tài khoản khách hàng theo dõi thu chi nội bộ. kiểm tra đánh số hoàn tất các chứng từ phát sinh trong ngày. Lập và kiểm tra các bảng cân đối, các báo cáo hàng ngày, hàng năm, gửi về hội sở và các cơ quan có liên quan (NHNN, Cục thuế, Cục thống kê...). Tổng hợp, báo cáo số liệu hàng ngày cho GD. Xây dựng các chỉ tiêu kế hoạch tài chính, quyết toán các kế hoạch thu chi tài chính, quỹ lương

- Nhân viên ngân quỹ : cập nhật đầy đủ, chính xác, kịp thời Thu – Chi –Tồn quỹ tiền mặt vào sổ quỹ, Báo cáo khi cần cho BGD, KTT. Thực hiện đúng quy định về trách nhiệm quản lý quỹ tiền mặt

➤ Phòng hành chính nhân sự:

- Chức năng văn thư: Nhận và lưu trữ công văn, fax đến, phân phối các văn bản, tài liệu. Soạn thảo văn bản theo yêu cầu của GD

- Chức năng hành chính : Trực tổng đài điện thoại. theo dõi, quản lý hồ sơ của nhân viên, cộng tác viên, tài sản của chi nhánh. Thực hiện chế độ BHXH, BHYT của nhân viên, chế độ thôi việc, nghỉ việc, công tác tuyển nhân viên. Lập danh sách chế độ thưởng. Theo dõi hình thức chi tiền hành chính, quản lý cấp phát văn phòng phẩm, ấn phẩm. Lập kế hoạch bảo trì, bảo dưỡng sửa chữa các thiết bị, máy móc, kiểm tra công tác bảo vệ trụ sở và vệ sinh cơ quan

➤ **Phòng tín dụng – kinh doanh:** Có chức năng kinh doanh chính của ngân hàng trong lĩnh vực tín dụng, tiếp cận nắm bắt các nhu cầu vay vốn và thông qua hoạt động tín dụng để phát triển các sản phẩm dịch vụ khác cũng như mở rộng hơn nữa quy mô tín dụng. Gồm 2 phòng:

Phòng Khách hàng Doanh nghiệp:

- + Thực hiện việc giải ngân vốn vay cho khách hàng vay là tổ chức trên cơ sở hồ sơ giải ngân được duyệt
- + Mở tài khoản tiền gửi cho khác hàng, chịu trách nhiệm xử lý các yêu cầu của khách hàng về tài khoản hiện tại và tài khoản mới
- + Thực hiện tất cả các giao dịch nhận tiền gửi và rút tiền bằng nội, ngoại tệ của khách hàng.

Phòng khách hàng cá nhân:

- + Chịu trách nhiệm xử lý các giao dịch với khách hàng là cá nhân
- + Thực hiện việc giải ngân vốn vay trên cơ sở hồ sơ giải ngân được duyệt.
- + Mở tài khoản tiền gửi, chịu trách nhiệm xử lý các yêu cầu của khách hàng về tài khoản hiện tại và tài khoản mới
- + Thực hiện tất cả các giao dịch nhận tiền gửi và rút tiền bằng nội, ngoại tệ của khách hàng.

➤ **Phòng giao dịch:**

- + Quản lý điều hành hoạt động kinh doanh của phòng giao dịch.

- + Giám sát việc thực hiện, triển khai quy trình, quy chế, hoạt động của phòng giao dịch
- + Tổ chức thực hiện huy động vốn, cung ứng dịch vụ thanh toán, dịch vụ khách hàng

2.1.3. Các nghiệp vụ chủ yếu của Ngân hàng TMCP Đông Nam Á – Chi Nhánh Hải Phòng.

SeaBank Hải Phòng đã và đang cung cấp các sản phẩm dịch vụ ngân hàng phong phú và đa dạng, bao gồm: nhận tiền gửi, cho vay và bảo lãnh, tài trợ thương mại dịch vụ thanh toán, dịch vụ ngân quỹ, dịch vụ thẻ và ngân hàng điện tử.

Khách hàng truyền thống của SeaBank – Hải Phòng là các doanh nghiệp hoạt động sản xuất kinh doanh chủ yếu trong lĩnh vực công nghiệp, dịch vụ thương mại, xuất nhập khẩu. Ngoài ra, các hộ sản xuất kinh doanh tiểu thủ công nghiệp cũng là những khách hàng mục tiêu của ngân hàng.

Địa bàn hoạt động chính của SeaBank – chi nhánh hải phòng là khu vực nội thành Hải Phòng. Tập trung nhiều khu dân cư của cán bộ công nhân viên thuộc các ngành, các đơn vị kinh tế trên địa bàn Hải Phòng. Quận Hải Phòng được coi là một trong những trung tâm kinh tế lớn của thành phố Hải Phòng với nhiều nhà máy, doanh nghiệp, Tổng công ty lớn với đầy đủ các thành phần kinh tế, bao gồm cả quốc doanh, liên doanh, tư nhân, tham gia hoạt động sản xuất kinh doanh trên nhiều lĩnh vực với nhiều ngành nghề. Đây là môi trường thuận lợi cho chi nhánh huy động nguồn vốn với số lượng lớn tạo điều kiện cho việc triển khai các nghiệp vụ kinh doanh và cung cấp các dịch vụ ngân hàng một cách nhanh chóng, thuận tiện và đa dạng.

a) Đối với khách hàng cá nhân:

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

- Tiền gửi tiết kiệm thông thường
- Tiền gửi tiết kiệm rút gốc linh hoạt

- Tiền gửi tiết kiệm trả lãi định kỳ
- Tiền gửi tiết kiệm lãi trả trước
- Tiền gửi tiết kiệm bậc thang
- Tiền gửi tiết kiệm gửi góp.

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

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

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

b) Đối với khách hàng doanh nghiệp

* Tín dụng doanh nghiệp: giúp doanh nghiệp duy trì và phát triển, mở rộng hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, SeaBank có các hình thức cho vay như: cho vay bổ sung vốn lưu động, cho vay theo dự án đầu tư, cho vay thanh toán

* Bảo lãnh: ngân hàng có các hình thức bảo lãnh đa dạng đối với doanh nghiệp như: bảo lãnh vay vốn, bảo lãnh thanh toán, bảo lãnh thực hiện hợp đồng, bảo lãnh hoàn trả vốn vay, bảo lãnh chất lượng sản phẩm (bảo lãnh bảo hành)

* Thanh toán quốc tế: SeaBank có các nghiệp vụ trong thanh toán xuất khẩu và thanh toán nhập khẩu, bảo lãnh nước ngoài thư tín dụng dự phòng đối với các doanh nghiệp.

Ngoài các nghiệp vụ nói trên SeaBank còn có nhiều dịch vụ tiện ích để phục vụ khách hàng như dịch vụ rút tiền tự động ATM, thẻ E - partner thanh toán không dùng tiền mặt ưu việt trong thanh toán, mua bán chuyển đổi ngoại tệ, nhận chuyển kiều hối,...

2.1.4 Những thuận lợi và khó khăn của Ngân hàng:

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

- SeaBank chi nhánh Hải Phòng có lợi thế về địa bàn hoạt động, nằm ngay trên trục đường Minh Khai – là trục đường lớn và là trung tâm của thành phố, mạng lưới giao dịch rộng khắp cả trong và ngoài thành phố

- Uy tín và thương hiệu SeaBank Hải Phòng ngày càng được nhiều khách hàng, đối tác ở trong và ngoài nước biết tới

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

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

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

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

Khó khăn :

•*Khó khăn khách quan*

- Biến động mạnh và phức tạp của thị trường vàng và USD cùng với xáo trộn về tình hình kinh tế đã ảnh hưởng tới đến kết quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng

- Cạnh tranh giữa các ngân hàng ngày càng gay gắt, khốc liệt

•*Khó khăn do nguyên nhân chủ quan*

- Mạng lưới hệ thống Seabank so với các NHTM khác còn ít nên tính cạnh tranh chưa cao.

- Công tác dự báo trung dài hạn đặc biệt là nguồn vốn, ngoại tệ và lãi xuất có nhiều biến động nên hạn chế đến kết quả kinh doanh cũng như hạn chế tính chủ động cho các đơn vị kinh doanh trong hệ thống ngân hàng

- Nhân sự mới tuyển dụng để đáp ứng nhu cầu phát triển nhanh và mạnh của hệ thống đa số con trẻ, nhiều nhiệt huyết tuy nhiên còn ít kinh nghiệm công tác

2.2. Kết quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng TMCP Đông Nam Á-Chi Nhánh Hải Phòng giai đoạn 2014-2016.

Từ 2014 đến 2016 là giai đoạn nền kinh tế Việt Nam có nhiều biến động lớn đã tác động không nhỏ đến hoạt động của hệ thống ngân hàng. Nhưng SeaBank Hải Phòng cũng đã đạt được một số kết quả đáng khích lệ, có thể xem xét kết quả hoạt động kinh doanh và quản trị tại chi nhánh trên một số khía cạnh sau:

2.2.1. Tình hình huy động vốn

Bảng 2.1: Cơ cấu nguồn vốn huy động

Đv: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2014		Năm 2015		Năm 2016	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
Tổng số dư tiền gửi	863.478	100%	1.012.694	100%	1.113.200	100%
Theo kỳ hạn						
Không kỳ hạn	99.743	11,55%	108.393	10,70%	131.842	11,84%
Ngắn hạn	678.528	78,58%	796.400	78,65%	863.025	77,53%
Trung và dài hạn	85.207	9,87%	107.901	10,65%	118.333	10,63%
Theo loại tiền						
VND	792.172	91,74%	955.881	94,39%	1.064.319	95,61%
Ngoại tệ	71.306	8,26%	56.893	5,61%	48.881	4,39%

(Nguồn : ngân hàng SeaBank Hải Phòng)

Qua bảng huy động vốn ta nhận thấy nguồn vốn huy động tăng liên tục qua 3 năm, năm sau cao 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 tỉ trọng lớn; trong khi đó huy động bằng ngoại tệ có xu hướng giảm, chiếm tỉ trọng nhỏ trong tổng số dư tiền gửi.

Tổng số dư tiền gửi năm 2014 đạt 863.478 triệu đồng, hoạt động huy động vốn của chi nhánh có hiệu quả khi năm 2015 tăng mạnh 149.216 triệu đồng (tương đương với 14,73%) so với năm 2014 và đạt 1.012.694 triệu đồng. Năm 2016 tình hình huy động vốn tiếp tục tăng 100.506 triệu đồng (tương ứng với 9.03%) và đạt 1.113.200 triệu đồng.

2.2.2. Tình hình sử dụng vốn

Bảng 2.2: Các chỉ tiêu cho vay, tổng số và tỷ trọng của từng loại

Đv: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2014		Năm 2015		Năm 2016	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
Tổng dư nợ cho vay	542.025	100%	640.258	100%	820.094	100%
Cho vay ngắn hạn	367.282	67,76%	484.469	75,67%	638.226	77,82%
Cho vay bằng VND	362.402	66,86%	479.118	74,83%	632.757	77,16%
Cho vay bằng ngoại tệ	4.880	0,90%	5.351	0,84%	5.469	0,67%
Cho vay trung hạn	100.921	18,62%	109.618	17,12%	101.369	12,36%
Cho vay bằng VND	97.946	18,07%	106.242	16,59%	99.549	12,14%
Cho vay bằng ngoại tệ	2.704	0,55%	3.069	0,53%	1.655	0,22%
Cho vay dài hạn	73.822	13,62%	46.171	7,21%	80.499	9,82%
Cho vay bằng VND	66.196	12,21%	43.760	6,82%	77.498	9,45%
Cho vay bằng ngoại tệ	7.626	1,41%	2.411	0,38%	3.001	0,37%

(Nguồn : ngân hàng SeaBank Hải Phòng)

Qua bảng số liệu trên ta thấy tổng số dư cho vay qua 3 năm đều có xu hướng tăng: năm 2014 đạt 542.025 triệu đồng; năm 2015 đạt 640.258 triệu đồng. Tăng 98.233 triệu đồng tương ứng với 18,12% so với năm 2014; năm 2016 đạt 820.094 triệu đồng, tăng 179.836 triệu đồng (tương ứng với 28,09%) so với năm 2015.

Phân theo kì hạn, cho vay ngắn hạn luôn chiếm tỷ trọng lớn trên 50% với cho vay ngắn hạn năm 2014 đạt 367.282 triệu đồng, năm 2015 đạt 484.469 triệu đồng tức là tăng 117.187 triệu đồng (tương ứng với 31,91%). Nguyên nhân

chủ yếu do cho vay bằng nội tệ tăng mạnh, năm 2014 đạt 329,456 triệu đồng đến năm 2015 đạt tới 479.118 triệu đồng tương ứng với 74,83% tổng dư nợ, tăng đến 149.662 triệu đồng. Năm 2016, cho vay ngắn hạn là 638.226 triệu đồng tăng lên 159.108 triệu đồng, tương ứng với 77,82% tổng dư nợ. Nguyên nhân là do cho vay bằng VND tăng 153.639 triệu đồng (tương ứng với 32,07%). Không chỉ cho vay nội tệ tăng mà cho vay bằng ngoại tệ cũng tăng 118 triệu đồng (tương ứng với 2,2%). năm 2015 là 5.351 triệu đồng tăng lên 471 triệu đồng (tương ứng với 9,62%)

Cho vay trung hạn năm 2015 đạt 109.618 triệu đồng tăng 8.697 triệu đồng (tương ứng với 8,62%) so với năm 2014; Nguyên nhân do cho vay bằng VND tăng 8.296 triệu đồng so với năm 2014 đạt 106.242 triệu đồng tương ứng với 16,59% tổng dư nợ. Cho vay bằng ngoại tệ năm 2015 là 3.069 triệu đồng tăng lên 365 triệu đồng tương ứng với mức tăng 13,5%. Năm 2016, cho vay trung hạn là 101.369 triệu đồng giảm xuống 8.249 triệu đồng so với năm trước. Nguyên nhân là do cho vay bằng VND giảm 6.693 triệu đồng, đạt 99.549 triệu đồng, cho vay bằng ngoại tệ cũng giảm xuống 1.414 triệu đồng.

Ngược lại, cho vay dài hạn năm 2015 đạt 46.171 triệu đồng giảm 27.651 triệu đồng. Nguyên nhân là do cho vay nội tệ trong kỳ giảm 22.436 triệu đồng với tốc độ 33,89% so với năm 2014 đạt 66.196 triệu đồng. Cho vay bằng ngoại tệ cùng kỳ cũng giảm 5.215 triệu đồng và chiếm 0,38% tổng dư nợ. Năm 2016 khoản cho vay nội tệ tăng 33.738 triệu đồng đồng thời cho vay ngoại tệ cũng tăng 590 triệu đồng và đạt 3.001 triệu đồng.

2.2.2.1. kết quả tài chính đạt được**Bảng 2.3: Doanh thu, chi phí, lợi nhuận của chi nhánh***Đv: triệu đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2014		Năm 2015		Năm 2016	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
Tổng thu nhập	50.857	100%	59.214	100%	64.965	100%
Thu từ hoạt động tín dụng	46.176	90,79%	54.562	92,14%	60.151	92,599%
Thu từ hoạt động dịch vụ	881	1,73%	964	1,63%	1097	1,69%
Thu từ các hoạt động khác	3.800	7,47%	3.688	6,23%	3.717	5,72%
Tổng chi phí	52.941	100%	60.763	100%	61.907	100%
Chi phí hoạt động TCTD	34.131	64,47%	38.176	62,83%	36.527	59%
Chi phí hoạt động dịch vụ	54	0,10%	63	0,10%	51	0,08%
Chi cho nhân viên	3.958	7,48%	3.684	6,06%	3.593	5,8%
Chi cho hoạt động quản lý công vụ	1.112	2,10%	1.546	2,54%	1.668	2,69%
Chi về tài sản	3.312	6,26%	4.591	7,56%	3.841	6,2%
Chi dự phòng và BHTG	9.874	18,65%	11.996	19,74%	15.403	24,88%
Chi phí khác	500	0,95%	707	1,17%	824	1,34%
Lợi nhuận trước thuế	-2292		-1704		3058	

(Nguồn : ngân hàng SeaBank Hải Phòng)

Nhìn chung, thu từ lãi và chi trả lãi là hai khoản mục thu nhập và chi phí lớn nhất của ngân hàng. Trong gian đoạn từ 2014 đến nay, các ngoài mục thu nhập và chi phí của ngân hàng có nhiều biến động do sự thay đổi của giá vốn) lãi suất cho vay và lãi suất huy động) và của tỷ trọng cũng như số lượng các khoản mục tài sản có và tài sản nợ. Từ đó, dẫn tới sự biến động của lợi nhuận hoạt động kinh doanh qua các kỳ.

➤ Tình hình thu nhập:

Thu từ HĐTD luôn chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng thu nhập (trên 90%). Từ năm 2014 đến nay có sự biến động lớn trong cơ cấu các khoản thu từ lãi và đây cũng là thời kỳ tăng nhanh và mạnh về quy mô các khoản thu từ lãi và các khoản thu khác (ngoài lãi).

Nhìn vào bảng số liệu ta thấy thu nhập của chi nhánh tăng trưởng đều qua các năm (năm 2015 tăng 8.357 triệu đồng tương ứng với mức tăng 16,42%; năm 2016 tăng 5.751 triệu đồng tương ứng với mức tăng trưởng 9,71%)

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 46.176 triệu đồng lên 54.562 triệu đồng tương ứng với tăng 18,16%; năm 2015 nguồn thu này còn làm cho tổng doanh thu tăng thêm 10,24% tương ứng với tăng 5.589 triệu đồng.

Thu nhập từ hoạt động dịch vụ cuối năm 2014 là 881 triệu đồng tăng lên 83 triệu đồng tương ứng với 9,36% đạt mức 964 triệu đồng tính đến cuối năm 2015; sang năm 2016, thu nhập từ hoạt động dịch vụ là 1097 triệu đồng tăng 133 triệu đồng (tương ứng với 13,81%)

Thu từ các hoạt động kinh doanh khác của chi nhánh năm 2015 là 3.688 triệu đồng giảm 112 triệu đồng so với năm 2014 là 3.800 triệu đồng tức giảm 2,95%. Năm 2015, thu nhập từ các hoạt động kinh doanh khác tăng lên 29 triệu đồng so với năm 2015 tương đương với tăng lên 0,78%

➤ Tình hình chi phí

Từ bảng số liệu ta thấy, chi phí trong 3 năm tăng mạnh, chi phí năm 2015 là 60.763 triệu đồng, tăng 7.822 triệu đồng (tương ứng với 14,78%) so với năm 2014. Đến năm 2016, chi phí tiếp tục tăng lên tới 61.907 triệu đồng, tăng 1.144 triệu đồng (tương đương với 1,88%)

Nguyên nhân làm cho chi phí của ngân hàng SeaBank 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 2015, chi phí hoạt động TCTD là 38.176 triệu đồng chiếm 62,83% tổng chi phí và tăng 4.045 triệu đồng so với năm trước

(tương đương với 11,85%) năm 2016 chi phí TCTD là 36.527 triệu đồng giảm 1.649 triệu đồng (tương đương với 4,32%).

Tiếp đến 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.

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 63 triệu đồng chiếm 0,1% tổng chi phí, tăng 9 triệu đồng so với năm trước nhưng đến 2015 khoản chi phí này giảm 12 triệu đồng với tốc độ giảm 19,3%. Chi phí hoạt động quản lý công vụ tăng đều qua các năm. Năm 2014 là 1.546 triệu đồng tăng 434 triệu đồng tương ứng với tăng 38,97% so với năm trước. Năm 2015 tăng 122 triệu đồng tương đương với 7,9% . Các khoản chi phí khác tăng đều trong 3 năm. Năm 2014 đạt 707 triệu đồng tăng 207 triệu đồng so với năm 2014, năm 2015 tăng lên 16,46% so với 117 triệu đồng và đạt 824 triệu đồng.

➤ Lợi nhuận kế toán trước thuế

Dựa vào bảng kết quả kinh doanh của chi nhánh có thể dễ dàng thấy được lợi nhuận kế toán trước thuế của chi nhánh SeaBank Hải Phòng năm 2014 và năm 2015 đều âm, cho thấy hoạt động kinh doanh của ngân hàng đang gặp khó khăn, tuy thu nhập có xu hướng tăng nhưng tốc độ tăng của chi phí còn cao hơn của thu nhập làm cho lợi nhuận bị giảm sút. Năm 2014, lợi nhuận sau thuế của chi nhánh lỗ 2084 triệu đồng do doanh thu đạt 50.857 triệu đồng nhưng chi phí lên tới 52.941 triệu đồng. Năm 2015 doanh thu là 59.214 triệu đồng nhưng chi phí bỏ ra là 60.763 triệu đồng làm cho lợi nhuận trước thuế lỗ 1.549 triệu đồng. Con số này phản ánh tình hình kinh doanh trong thời kỳ này của chi nhánh gặp nhiều khó khăn. Tuy nhiên sang năm 2016, tình hình kinh doanh của chi nhánh đã có dấu hiệu khả quan hơn, lợi nhuận kế toán trước thuế tăng 4.607 triệu đồng so với năm 2015 và đạt 3058 triệu đồng. 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.

2.3. Thực trạng hiệu quả hoạt động tín dụng tại ngân hàng TMCP Đông Nam Á-Chi Nhánh Hải Phòng.

2.3.1. Thực trạng hoạt động tín dụng.

Tín dụng là hoạt động đặc trưng cơ bản và quan trọng nhất của NHTM. Hoạt động tín dụng ngân hàng được triển khai thành nhiều loại hình như cho vay khách hàng, chiết khấu thương phiếu và các GTCG, cho thuê tài chính, bảo lãnh

Trong thời gian qua , HĐTD tại SeaBank Hải Phòng được triển khai với các sản phẩm khá đa dạng phục vụ các đối tượng khách hàng doanh nghiệp, cá nhân và các TCTD khác.

Có thể phân loại các sản phẩm cho vay theo một số tiêu chí sau:

➤ Phân loại theo thời hạn cấp tín dụng

Cho vay ngắn hạn

Cho vay trung hạn

Cho vay dài hạn

➤ Phân loại theo đối tượng khách hàng

Cho vay đối với doanh nghiệp

Cho vay đối với cá nhân

➤ Phân loại theo loại tiền cấp tín dụng

Cho vay bằng VND

Cho vay bằng ngoại tệ (chủ yếu là USD)

➤ Phân loại theo mục đích cho vay

Cho vay tiêu dùng: cho vay bất động sản cá nhân; cho vay mua xe ô tô; chiết khấu, cầm cố sổ tiết kiệm; cho vay khác phục vụ tiêu dùng

Cho vay tài trợ xuất nhập khẩu

Cho vay đầu tư nhà ở đối với TCKT

Cho vay khác

Để đánh giá hiệu quả của hoạt động cho vay cần xem xét cả hai khía cạnh là quy mô tăng trưởng và chất lượng của các khoản tín dụng.

2.3.2. Quy mô tăng trưởng tín dụng tại ngân hàng SeaBank Hải Phòng

Quy mô hoạt động cho vay của một ngân hàng thể hiện rõ nhất qua sự tăng trưởng của dư nợ tín dụng cuối mỗi kỳ và của doanh số tín dụng mỗi thời kỳ

2.3.2.1. Tình hình dư nợ tín dụng

- Quy mô tín dụng cơ cấu theo thời hạn tín dụng

Bảng 2.4: Tình hình biến động của dư nợ tín dụng

Đv: triệu đồng

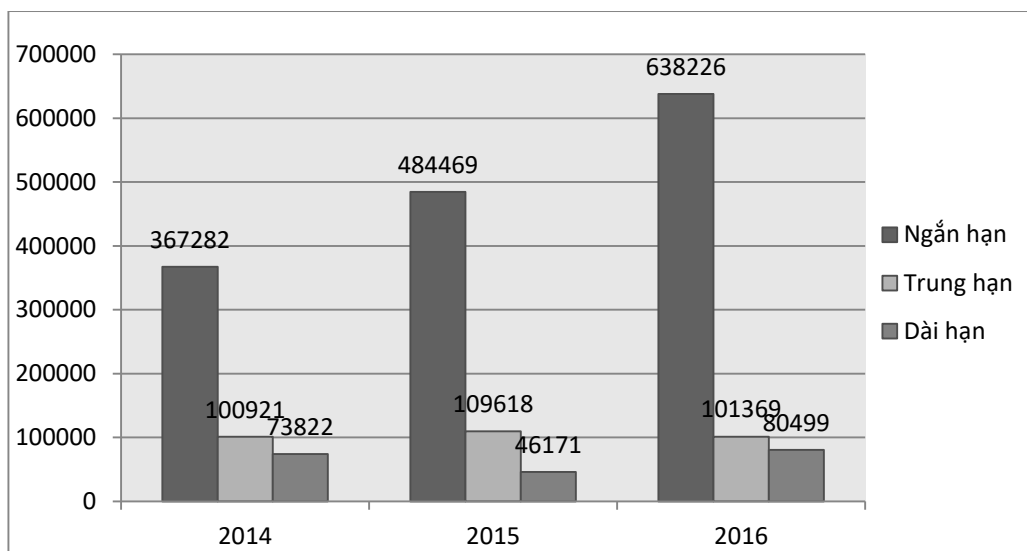
Chỉ tiêu	Năm 2014		Năm 2015		Năm 2016	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
Tổng dư nợ tín dụng	542.025	100%	640.258	100%	820.094	100%
Theo kì hạn						
Ngắn hạn	367.282	67,76%	484.469	75,67%	638.226	77,82%
Trung hạn	100.921	18,62%	109.618	17,12%	101.369	12,36%
Dài hạn	73.822	13,62%	46.171	7,21%	80.499	9,82%
Theo đối tượng						
Doanh nghiệp nhà nước	109.621	20,22%	101.325	15,83%	108.475	13,23%
Doanh nghiệp và các TCKT ngoài Nhà nước	357.115	65,89%	458.833	71,66%	622.789	75,94%
Cá nhân và các thành phần kinh tế khác	75.289	13,89%	80.100	12,51%	88.830	10,83%
Theo loại tiền						
VND	526.544	97,14%	629.121	98,26%	809.805	98,75%
Ngoại tệ	15.481	2,86%	11.137	1,74%	10.289	1,25%

(Nguồn : ngân hàng SeaBank Hải Phòng)

➤ **Cơ cấu tổng dư nợ theo kỳ hạn**

Biểu đồ 1 : Tổng dư nợ theo kỳ hạn

Đơn vị : triệu đồng



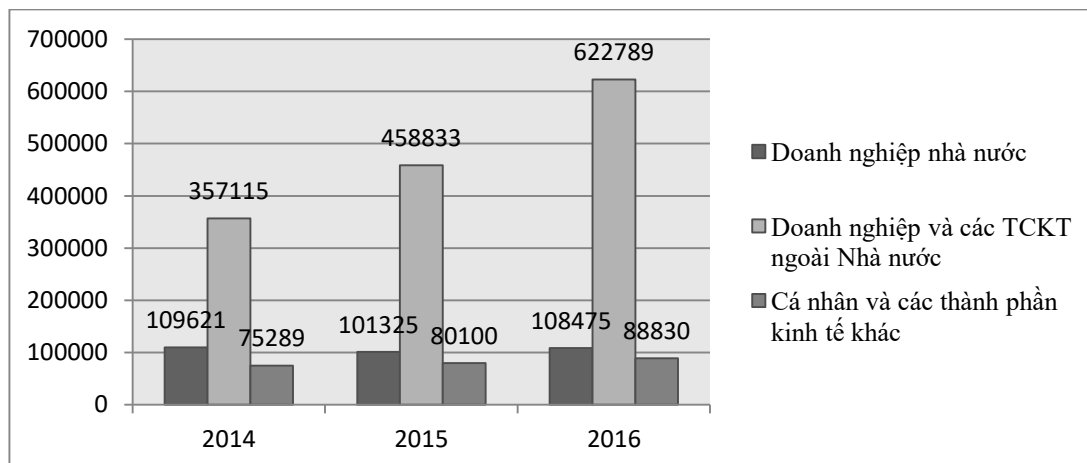
Qua biểu đồ có thể thấy, dư nợ ngắn hạn chiếm tỷ trọng cao so với dư nợ trung và dài hạn. Năm 2014 dư nợ ngắn hạn đạt 367.282 triệu đồng còn trung dài hạn đạt tổng 174.743 triệu đồng (dư nợ ngắn hạn lớn hơn 208.425 triệu đồng so với trung dài hạn). Đến năm 2015 , ngắn hạn đạt 484.469 triệu đồng cao hơn 328.680 triệu đồng so với dư nợ trung dài hạn. Năm 2016 dư nợ ngắn hạn tăng đạt 638.226 triệu đồng cao hơn so với dư nợ trung và dài hạn 456.358 triệu đồng.

Trong các năm 2014- 2016, 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 dao động chiếm khoản 98% tổng dư nợ.

➤ **Cơ cấu tổng dư nợ theo đối tượng**

Biểu đồ 2 : Tổng dư nợ theo đối tượng

Đơn vị : triệu đồng



Qua biểu đồ có thể thấy, dư nợ tín dụng 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 các doanh nghiệp nhà nước lại không ổn định. Đối với các doanh nghiệp Nhà nước, dư nợ cho vay năm 2014 đạt 109.621 triệu đồng chiếm 20,22% tổng dư nợ, năm 2015 giảm xuống 8.296 triệu đồng, đạt 101.325 triệu đồng tương đương với tỷ trọng 15,83% dư nợ . năm 2016 dư nợ cho vay của doanh nghiệp Nhà nước đạt 108.475 triệu đồng chiếm 13.23% 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 2015 đạt 458.833 triệu đồng tăng 101.718 triệu đồng so với năm 2014 chiếm 71,66%. Đến năm 2016, dư nợ cho vay tăng lên 163.956 triệu đồng đạt 622.789 triệu đồng chiếm 75,94% tổng dư nợ. Dư nợ cho vay của cá nhân và các thành phần kinh tế khác năm 2015 đạt 80.100 triệu đồng tương đương với 12,51% tỷ trọng tổng dư nợ tăng 4.811 triệu đồng so với năm 2014, năm 2016 đạt 88.830 triệu đồng tăng 8.730 triệu đồng so với năm trước và chiếm 10,83% tổng dư nợ.

Tóm lại , sự tăng trưởng quy mô tín dụng cho thấy HĐTD của SeaBank Hải Phòng đang ngày càng được mở rộng. Tuy nhiên, điều này chưa đủ để nói lên hiệu quả HĐTD mà cần phải xem xét chất lượng các khoản tín dụng đó

2.3.2.2. Tình hình doanh số cho vay và doanh số thu nợ

Doanh số cho vay: là tổng số tiền cho vay, nó phản ánh dung lượng hoạt động cho vay trong từng thời kỳ và quy mô tín dụng cấp trong kỳ

Doanh số thu nợ: là tổng số các khoản thu nợ (nợ gốc) phát sinh trong kỳ. Chỉ tiêu này phản ánh dung lượng vốn thu hồi của ngân hàng. Kết hợp với chỉ tiêu doanh số cho vay cho thấy sự phát triển quy mô HĐTD ở cả hai mặt của quá trình cho vay và thu nợ vay của ngân hàng.

➤ **Doanh số cho vay**

Bảng 2.5: Doanh số cho vay. Tổng số và tỷ trọng của từng loại

Dv: triệu đồng

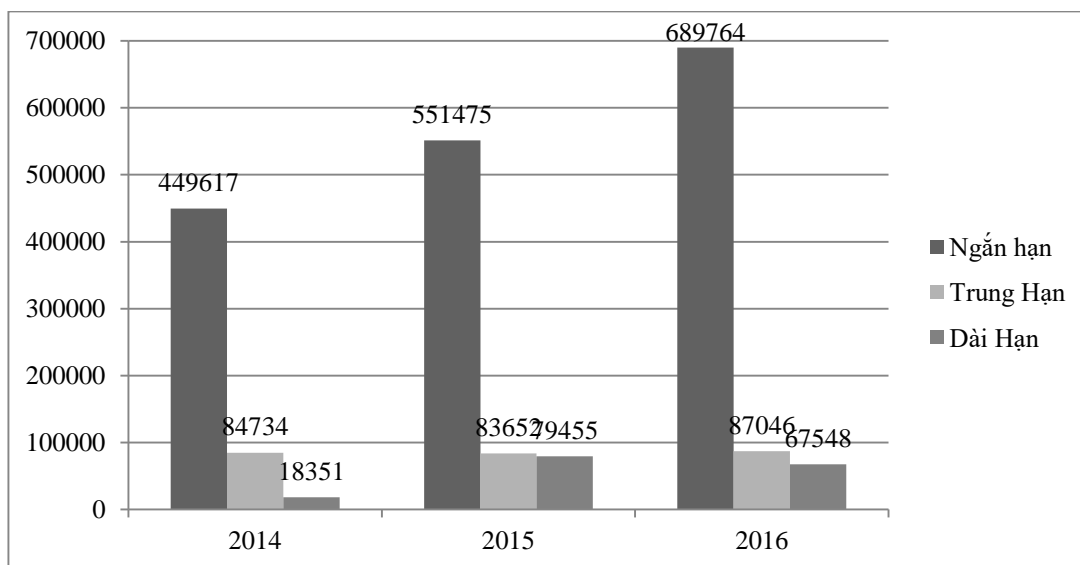
Chỉ tiêu	Năm 2014		Năm 2015		Năm 2016	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
Doanh số cho vay	552.702	100%	714.582	100%	844.358	100%
Theo kì hạn						
Ngắn hạn	449.617	81,35%	551.475	77,17%	689.764	81,69%
Trung hạn	84.734	15,33%	83.652	11,71%	87.046	10,31%
Dài hạn	18.351	3,32%	79.455	11,12%	67.548	8,00%
Theo đối tượng						
Doan nghiệp nhà nước	78.002	14,11%	89.428	12,51%	95.876	11,35%
Doanh nghiệp và các TCKT ngoài Nhà nước	430.019	77,80%	561.791	78,62%	672.377	79,63%
Cá nhân và các thành phần kinh tế khác	44.681	8,08%	63.363	8,87%	76.105	9,01%
Theo loại tiền						
VND	543.968	98,42%	706.983	98,94%	833.092	98,67%
Ngoại tệ	8.734	1,58%	7.599	1,06%	11.266	1,33%

(Nguồn: ngân hàng SeaBank Hải Phòng)

➤ **Cơ cấu doanh số cho vay theo kỳ hạn**

Biểu đồ 3 : Doanh số cho vay theo kỳ hạn

Đơn vị : triệu đồng



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 việc 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 2014 đạt 449.617 triệu đồng chiếm 81.35% tổng doanh số cho vay, năm 2015 doanh số cho vay tăng so với năm 2014 đạt 551.475 triệu đồng tăng 101.858 triệu đồng chiếm 77,17% doanh số cho vay. Đến cuối năm 2015 doanh số tiếp tục tăng lên 138.289 triệu đồng đạt 689.764 triệu đồng.

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 và dài hạn thường có rủi ro tín dụng lớn hơn nhưng nó lại mang đến cho ngân hàng khoản lợi nhuận cao hơn. Tuy nhiên với tính hình kinh tế khó khăn như hiện nay, khoản cho vay này cũng chịu ảnh hưởng lớn và có nhiều biến động.

Năm 2014, doanh số cho vay trung hạn đạt 84.734 triệu đồng chiếm 15,33% tổng doanh số. Năm 2015, khoản vay này giảm xuống chiếm 11,71% tổng doanh số, đạt 83.652 triệu đồng (giảm 1.082 triệu đồng so với năm trước).

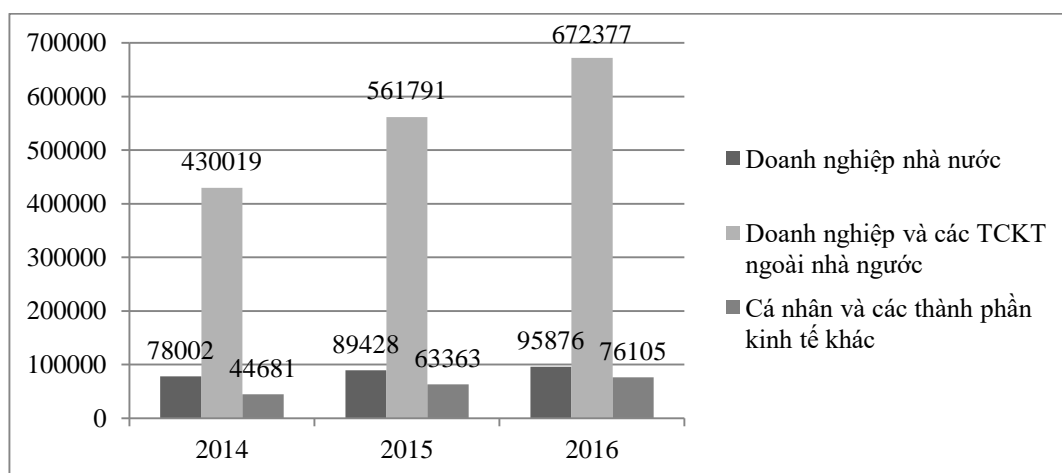
Năm 2016 tình hình cho vay trung hạn có khởi sắc tăng lên 3.394 triệu đồng đạt 87.046 triệu đồng tương ứng với 10,31% tổng doanh số cho vay. Doanh số cho vay dài năm 2014 đạt 18.351 triệu đồng chiếm 3,32% trong tỷ trọng doanh số cho vay, khoản vay dài hạn tăng mạnh trong năm 2015 với 61.104 triệu đồng đạt 79.455 triệu đồng và chiếm 11,12% doanh số cho vay, nhưng đến năm 2016 doanh số cho vay các khoản vay dài hạn lại giảm xuống 11.907 triệu đồng và đạt 67.548 triệu đồng.

Vì doanh số cho vay ngắn hạn luôn chiếm tỷ trọng lớn hơn trong tổng doanh số cho vay nên sự biến động tăng, giảm của nó qua các kỳ cũng quyết định xu hướng biến động của doanh số cho vay.

➤ **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 đều phát triển và mở rộng trong nước, đồng thời nhu cầu vay vốn để sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp này cũng 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 ngân hàng SeaBank Hải Phòng 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 TCKT ngoài Nhà nước năm 2014 đạt 430.019 triệu đồng chiếm đến 77,8% tổng doanh số cho vay. Năm 2015 các khoản vay đối với các doanh nghiệp này tăng 131.772 triệu đồng đạt 561.791 triệu đồng tương ứng với

78,62%. Năm 2016 tăng thêm 110.586 triệu đồng so với năm trước và đạt 672.377 triệu đồng chiếm 79.63% tổng doanh số.

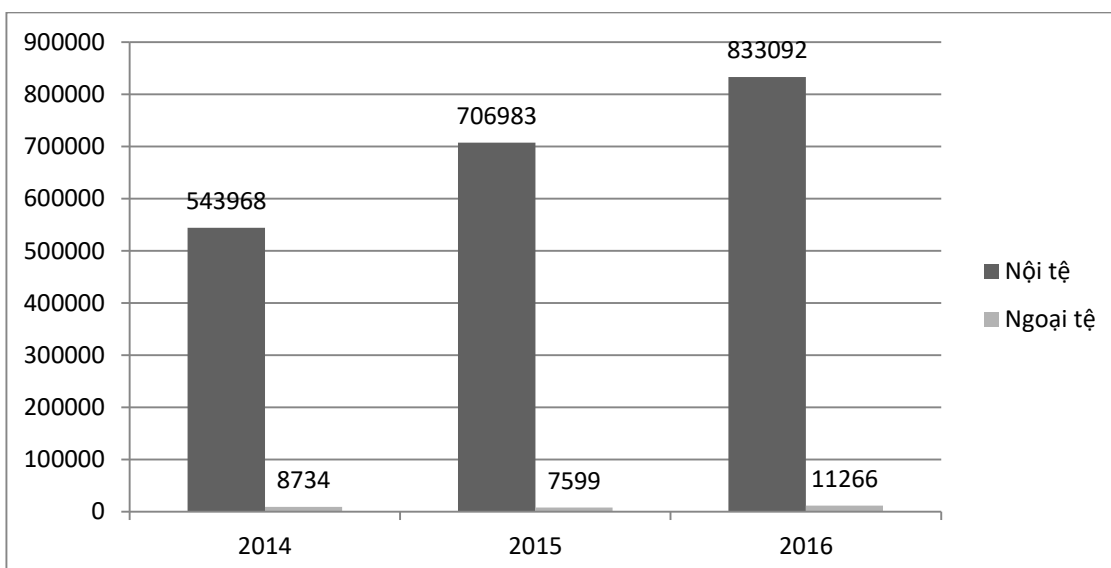
Doanh số cho vay đối với doanh nghiệp Nhà nước cũng tăng đều trong 3 năm, tuy nhiên tỷ trọng của nhóm doanh nghiệp này trong tổng doanh số cho vay lại có xu hướng giảm xuống. Năm 2014, khoản vay của DNNN đạt 78.002 triệu đồng chiếm 14,11% doanh số cho vay. Khoản vay này tăng lên 11.426 triệu đồng ở năm 2015 đạt 89.428 triệu đồng tương ứng với tỷ trọng 12,51% trong tổng doanh số. Cuối năm 2015 tiếp tục tăng thêm 6.448 triệu đồng đạt 95.876 triệu đồng nhưng chỉ còn chiếm 11,35% 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 2014 khoản vay đối với cá nhân và các thành phần kinh tế khác chiếm 8,08% doanh số cho vay, đạt 44.681 triệu đồng. Năm 2015 tăng lên 18.682 triệu đồng đạt 63.363 triệu đồng tương đương với tỷ trọng 8,87% doanh số cho vay. Năm 2015, doanh số cho vay đối với các cá nhân và các thành phần kinh tế khác đạt 76.105 triệu đồng chiếm 9,01% tăng 12.742 triệu đồng so với năm 2015

➤ **Cơ cấu doanh số cho vay theo loại tiền**

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 2015 doanh số cho vay nội tệ đạt 706.983 triệu đồng tăng 163.015 triệu đồng so với năm trước. Năm 2016 lại tăng lên 126.109 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 7.599 triệu đồng giảm 1.135 triệu đồng so với năm trước, năm 2016 tăng lên 3.667 triệu đồng và đạt 11.266 triệu đồng.

➤ **Doanh số thu nợ**

Bảng 2.6: Doanh số thu nợ, tổng số và tỷ trọng của từng loại

Đơn vị : triệu đồng

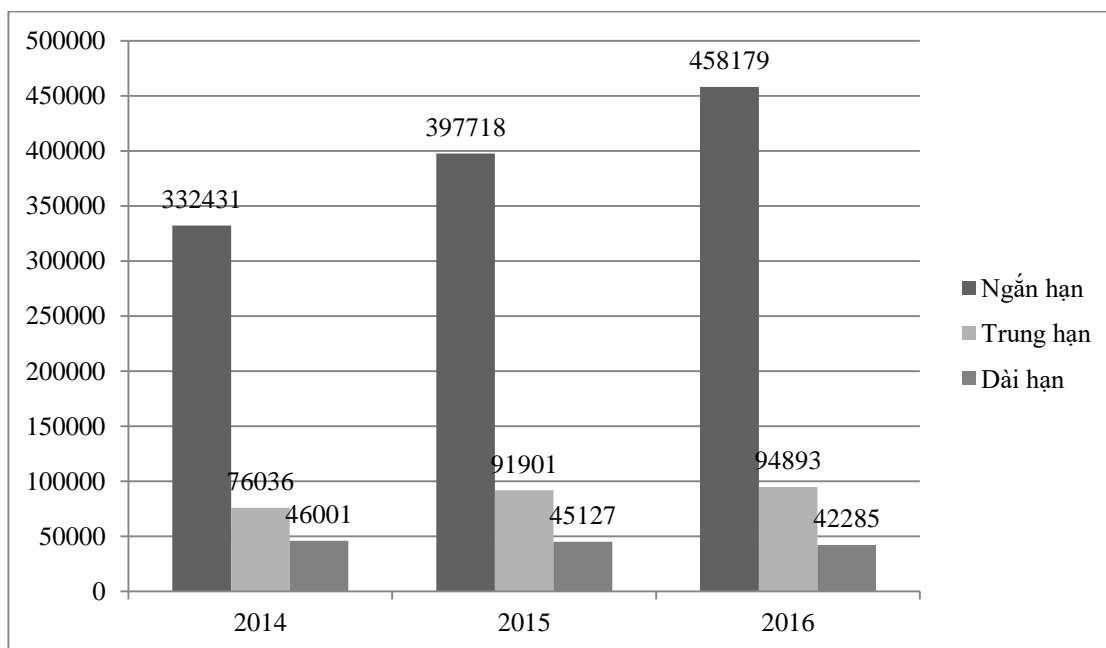
Chỉ tiêu	Năm 2014		Năm 2015		Năm 2016	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
Doanh số thu nợ	454.468	100%	534.746	100%	595.357	100%
Theo kì hạn						
Ngắn hạn	332.431	73,15%	397.718	74,38%	458.179	76,96%
Trung hạn	76.036	16,73%	91.901	17,19%	94.893	15,94%
Dài hạn	46.001	10,12%	45.127	8,44%	42.285	7,10%
Theo đối tượng						
Doanh nghiệp nhà nước	86.297	18,99%	82.278	15,39%	90.702	15,23%
Doanh nghiệp và các TCKT ngoài Nhà nước	328.301	72,24%	397.835	74,40%	444.975	74,74%
Cá nhân và các thành phần kinh tế khác	39.870	8,77%	54.633	10,22%	59.680	10,02%
Theo loại tiền						
VND	441.390	97,12%	526.299	98,42%	586.802	98,56%
Ngoại tệ	13.078	2,88%	8.447	1,58%	8.555	1,44%

(Nguồn: Ngân hàng SeaBank Hải Phòng)

➤ **Cơ cấu doanh số thu nợ theo kỳ hạn**

Biểu đồ 6: Doanh số thu nợ theo kỳ hạn

Đơn vị : triệu đồng



Xu hướng biến động của doanh số thu nợ các kỳ khá tương đồng với doanh số cho vay trong kỳ. Nhìn chung, quy mô và tỷ trọng thu nợ trong gian đoạn năm 2014 đến 2016, chủ yếu thu từ cho vay ngắn hạn.

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 2014-2016, doanh số thu nợ ngắn hạn có xu hướng tăng dần. Năm 2015 doanh số thu nợ ngắn hạn đạt 397.718 triệu đồng tăng 65.287 triệu đồng so với năm 2014 là 332.431 triệu đồng và chiếm 74,38% doanh số thu nợ. Năm 2016, doanh số thu nợ ngắn hạn tăng 60.461 triệu đồng đạt 458.179 triệu đồng chiếm 76,96% 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 ở năm 2015 doanh số thu nợ trung hạn tăng 15.865 triệu đồng so với năm trước và đạt 91.901 triệu đồng chiếm 17,19% doanh số thu nợ. Năm 2016 doanh số lại tăng lên 2.992 triệu đồng so với đầu năm đạt 94.893 triệu đồng tương đương với tỷ trọng 15,94% doanh số thu nợ.

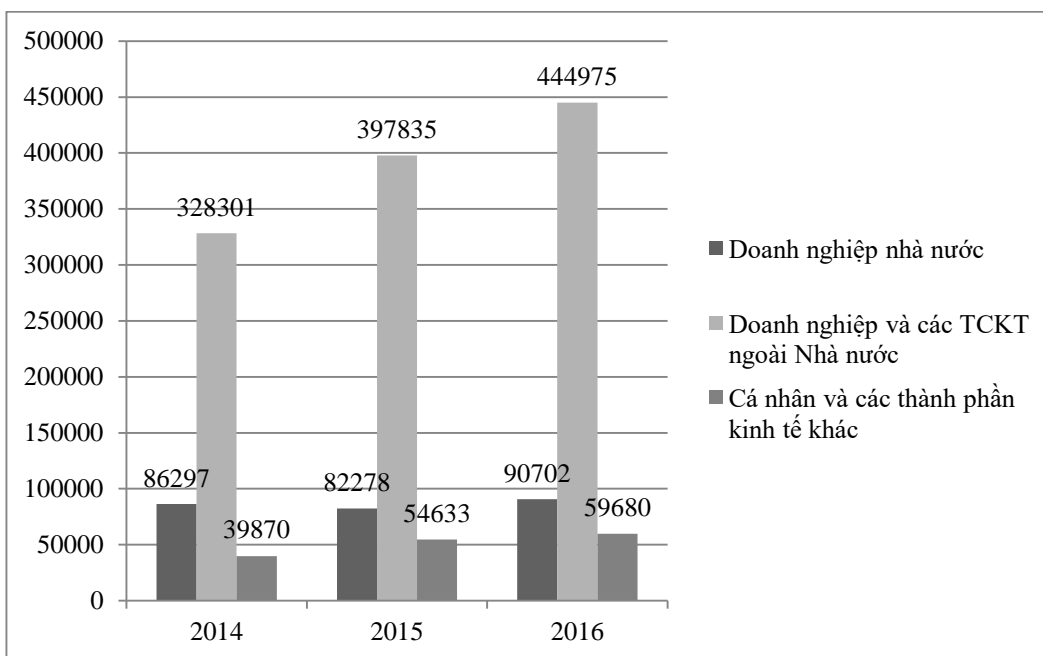
Doanh số thu nợ dài hạn lại có chuyển biến giảm. Năm 2015, doanh số thu nợ dài hạn đạt 45.127 triệu đồng giảm xuống 874 triệu đồng so với năm 2014 và

chiếm tỷ trọng 8,44% tỷ trọng doanh số thu nợ, đến năm 2016 , doanh số thu nợ lại tiếp tục giảm xuống 2.584 triệu đồng đạt 42.285 triệu đồng tương đương với tỷ trọng 7,1% doanh số thu nợ.

➤ **Cơ cấu doanh số thu nợ theo đối tượng**

Biểu đồ 7: Doanh số thu nợ theo đối tượng

Đơn vị: triệu đồng



Doanh nghiệp và các TCKT ngoài Nhà nước là đối tượng mà ngân hàng tập trung cho vay nhiều nhất. Doanh số thu nợ của doanh nghiệp và các TCKT Ngoài nhà nước cũng chiếm tỷ trọng cao nhất trong doanh số thu nợ. Năm 2014 doanh số thu nợ của nhóm doanh nghiệp ngoài nhà nước đạt 328.301 triệu đồng chiếm 72,24% doanh số thu nợ, năm 2015, khoản thu nợ này tăng lên 69.534 triệu đồng đạt 397.835 triệu đồng chiếm 74,4% doanh số thu nợ. Năm 2016, tiếp tục tăng lên 47.140 triệu đồng đạt 444.975 triệu đồng tương đương với 74,74% trong tỷ trọng doanh số thu nợ.

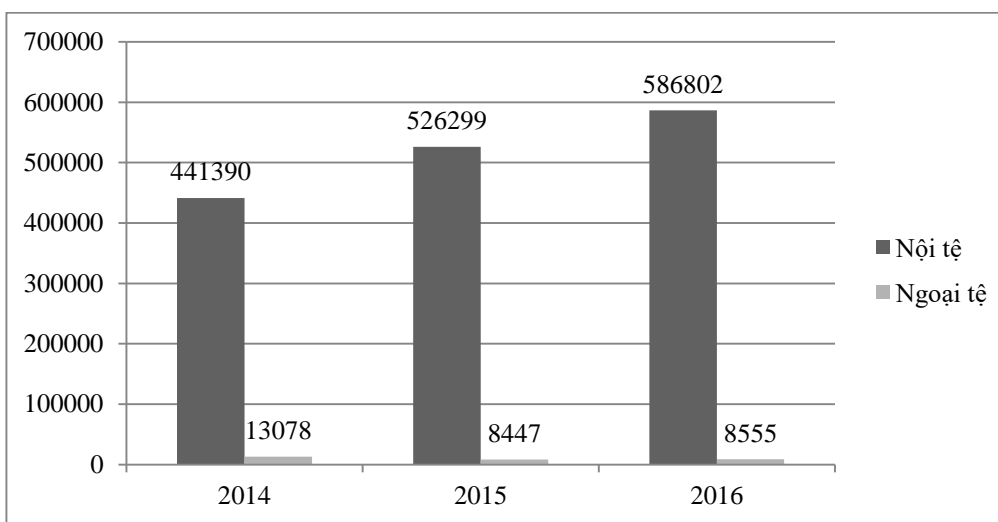
Doanh số thu nợ của doanh nghiệp Nhà nước năm 2015 giảm 4.019 Doanh số với năm 2014, đạt 82.278 triệu đồng chiếm 15,39% doanh số thu nợ. Năm 2015 , doanh số thu nợ của doanh nghiệp Nhà nước tăng 8.429 triệu đồng và đạt 90.702 triệu đồng, chiếm 15,23% doanh số thu nợ.

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 2014 khoản thu nợ cá nhân và cá TPKT khác là 39.870 triệu đồng, năm 2015 đạt 54.633 triệu đồng chiếm 10,22% tổng doanh số. Năm 2016 tiếp tục tăng lên 5.047 triệu đồng đạt 59.680 triệu đồng và chiếm tỷ trọng 10,02% 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 97% tổng doanh số thu nợ) và có xu hướng tăng qua các năm, năm 2015 doanh số thu nợ nội tệ đạt 526.299 triệu đồng tăng trưởng mạnh lên 84.909 triệu đồng so với năm 2014, năm 2016 doanh số thu nợ nội tệ đạt 586.802 triệu đồng tăng 60.503 triệu đồng. Doanh số thu nợ ngoại tệ tăng trưởng không ổn định, năm 2015 đạt 8.447 triệu đồng giảm 4.631 triệu đồng nhưng sang cuối năm 2016 doanh số thu nợ lại tăng lên 108 triệu đồng và đạt 8.555 triệu đồng.

Quy mô và xu hướng biến động của doanh số cho vay và thu nợ của chi nhánh trong thời gian qua phụ thuộc phần lớn vào kết cấu cho vay theo kỳ hạn tài trợ. Bộ phận cho vay ngắn hạn chiếm tỷ trọng chủ yếu, còn bộ phận cho vay trung, dài hạn lại có sự tăng trưởng khá nhanh và mạnh qua các thời kỳ. Vì thế, cả tỷ trọng và quy mô doanh số cho vay và doanh số thu nợ đều tăng mạnh trong

các năm nhưng tốc độ tăng của doanh số cho vay nhanh hơn. Sự tăng mạnh và khá tương đồng của hai tiêu chí này cho thấy khả năng luân chuyển vốn trong hoạt động cho vay khá hiệu quả cũng như quy mô tín dụng ngày càng mở rộng với cơ cấu thời hạn cân đối và ổn định hơn.

2.3.2.1. Nhóm chỉ tiêu về hoạt động tín dụng

➤ **Tỷ lệ thu lãi**

Bảng 2.7: Tỷ lệ thu lãi

Đơn vị : triệu đồng

CHỈ TIÊU	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016
Tổng lãi đã thu trong năm (1)	25.616	25.824	25.532
Tổng lãi phải thu trong năm(2)	28.412	28.427	27.574
Tỷ lệ thu lãi(1)/(2)	90,15%	90,84%	92,60%

(Nguồn: Ngân hàng SeaBank Hải Phòng)

Giai đoạn 2014-2016, tỷ lệ thu lãi của ngân hàng có xu hướng tăng và đạt mức tương đối cao, năm 2014 là 90,15%, năm 2015 tăng lên 90,84% và tới năm 2015 tăng lên đạt 92,60%.

Tỷ lệ thu lãi cho vay trên 90% thể hiện công tác thu lãi của ngân hàng thực hiện khá tốt. Tỷ lệ thu tăng do kinh tế dần phục hồi sau thời kỳ khủng hoảng kinh tế, cán bộ tín dụng thực hiện tốt công tác thẩm định trước khi đồng ý cho vay. Cán bộ tín dụng cần tiếp tục theo dõi tình hình thu lãi để kịp thời thông báo và nhắc nhở khách hàng đến kì nộp lãi để nâng cao tỷ lệ thu lãi cho vay.

➤ **Hiệu suất sử dụng vốn.**

Bảng 2.8: hiệu suất sử dụng vốn

Đơn vị : triệu đồng

CHỈ TIÊU	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016
Tổng dư nợ	542.025	640.258	820.094
Tổng vốn huy động	863.478	1.012.694	1.113.200
Hiệu suất sử dụng vốn (%)	62,77	63,23	73,67

Nguồn : ngân hàng SeaBank Hải Phòng

Hiệu suất sử dụng vốn là một 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 chi nhánh dao động trong khoảng từ 0,62 đến 0,74 nhỏ hơn 1 cho thấy chi nhánh hoạt động sử dụng vốn vẫn còn thấp, cụ thể hiệu suất sử dụng vốn năm 2014 là 62,77% năm 2015 là 63,23% và năm 2016 là 73,67% kết quả này thể hiện tình hình sử dụng vốn của ngân hàng vẫn chưa được hiệu quả, tổng vốn huy động được của chi nhánh cao trong khi nhu cầu sử dụng vốn thấp làm phát sinh hiện tượng thừa vốn, ứ đọng vốn. Do tình hình kinh hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp không tốt làm ảnh hưởng đến nhu cầu vay vốn ngân hàng. Ngân hàng cần có biện pháp để xử lý hiệu quả nguồn vốn này để có thể tạo ra lợi nhuận, tránh lãng phí nguồn vốn huy động.

➤ **Hệ số thu hồi nợ**

Bảng 2.9: Hệ số thu hồi nợ

Đơn vị : triệu đồng

CHỈ TIÊU	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016
Doanh số thu nợ (1)	454.468	534.746	595.357
Doanh số cho vay(2)	552.702	714.582	844.358
Hệ số thu hồi nợ(1)/(2)	82,23%	74,83%	70,51%

Nguồn : ngân hàng SeaBank Hải Phòng

Qua bảng số liệu ta thấy, hệ số thu nợ của ngân hàng nhìn chung bị giảm. Cụ thể : năm 2014 hệ số thu hồi nợ của ngân hàng là 82,23%; năm 2015 giảm xuống là 74,83% và đến năm 2016 giảm còn 70,51%. Hệ số thu nợ là một chỉ tiêu đánh giá hiệu quả tín dụng trong việc thu nợ của ngân hàng. Nó phản ánh trong một thời kì nào đó, với doanh số cho vay nhất định thì ngân hàng sẽ thu về được bao nhiêu đồng vốn, tuy nhiên nó không đánh giá được chính xác tình hình thu nợ của ngân hàng là tốt hay không do doanh số thu nợ còn phụ

thuộc vào thời điểm cho vay, thời hạn của khoản vay nên để đánh giá chính xác hơn về tình hình thu nợ tại chi nhánh, ta sẽ xem xét tỷ lệ thu nợ đến hạn.

➤ **Khả năng sinh lợi của hoạt động cho vay**

Khả năng sinh lợi của một khoản cho vay được thể hiện bằng thu nhập (tiền lãi) và tốc độ tăng trưởng thu nhập đó theo thời gian.

Trong hoạt động cho vay của ngân hàng, con số thu nhập hoạt động cho vay ghi nhận trên các báo cáo tài chính là doanh thu của ngân hàng tức là tiền ghi sổ chứ chưa phải số tiền thu thực tế từ cho vay. Nếu một món cho vay có chất lượng thấp không hoàn trả các khoản nợ cho ngân hàng theo kỳ hạn cam kết trong hợp đồng tín dụng thì con số thu lãi thực tế có thể thấp hơn nhiều so với con số thu lãi danh nghĩa. So sánh thu lãi thực tế và số thu lãi (dự thu) của ngân hàng không chỉ cho thấy khả năng sinh lời của khoản mục cho vay mà còn cho thấy hiệu quả hoạt động thu nợ và quản trị rủi ro của ngân hàng.

Bảng 2.10: Tỷ lệ sinh lời của tín dụng

Đơn vị : triệu đồng

CHỈ TIÊU	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016
Lợi nhuận thuần từ HĐTD	-1.432	-1068	2.162
Tổng lợi nhuận	-2292	-1704	3.058
Tổng dư nợ	542.025	640.258	820.094
Tỷ lệ sinh lời của tín dụng(%)	-	-	0,26%
Tỷ lệ lợi nhuận từ tín dụng(%)	-	-	70,68%

Nguồn : Ngân hàng SeaBank Hải Phòng

Qua bảng số liệu, ta thấy tình hình kinh doanh của chi nhánh khá kém khi tổng lợi nhuận của 2 năm 2014 và 2015 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 khi chi nhánh thu được lợi nhuận là 3.058 triệu đồng. Hoạt động kinh doanh của ngân hàng bị lỗ chủ yếu là do kinh doanh từ hoạt động tín dụng bị lỗ.

Theo số liệu nhận được từ ngân hàng, năm 2014 lợi nhuận từ hoạt động tín dụng lỗ 1.432 triệu đồng, tổng lợi nhuận lỗ 2292 triệu đồng. Năm 2015, lợi nhuận từ hoạt động tín dụng lại tiếp tục lỗ 1068 triệu đồng, tổng lợi nhuận lỗ 1704 triệu đồng. Trong 2 năm này, hoạt động tín dụng không đem lại lợi nhuận nào cho ngân hàng. Năm 2016 hoạt động kinh doanh của ngân hàng có chuyển biến tốt hơn, lợi nhuận từ hoạt động tín dụng đạt 2.162 triệu đồng, tổng lợi nhuận đạt 3.058 triệu đồng làm cho tỷ lệ sinh lời từ hoạt động tín dụng đạt 0,26%. Điều này cho thấy chi nhánh đã có sự cố gắng trong hoạt động tín dụng trong tình hình kinh tế suy thoái.

=> Thu nhập hoạt động cho vay của chi nhánh trong thời gian năm 2014 đến 2015 có nhiều biến động to lớn và những biến động này chủ yếu là do những tác động của tình hình thị trường tài chính nước ta và thế giới. Mặc dù quy mô số thu lãi của chi nhánh tăng nhanh và mạnh trong năm 2016, đặc biệt là những tháng đầu năm nhưng qua phân tích thu nhập lãi cho vay ròng và số lãi thu thực tế từ cho vay, có thể thấy giai đoạn cuối 2015 hoạt động cho vay của chi nhánh có khả năng sinh lợi cao nhất, mức rủi ro thấp nhất. Năm 2016, hoạt động cho vay của chi nhánh tiềm ẩn nhiều rủi ro hơn với sự phát sinh nhiều hơn các khoản tiền lãi đã dự thu nhưng chưa thu được trong kỳ, đồng thời thu nhập lãi cho vay bình quân dương như chỉ đủ bù đắp chi phí huy động bình quân để tài trợ cho nó. Đây cũng chỉ là lý do chính dẫn đến sự thua lỗ của chi nhánh trong giai đoạn này.

➤ ***Tình hình nợ quá hạn, nợ xấu của chi nhánh***

Nợ quá hạn, nợ xấu (hay nợ khó đòi) là các khoản nợ dưới tiêu chuẩn, có thể quá hạn và bị nghi ngờ về khả năng trả nợ lẫn khả năng thu hồi vốn của chủ nợ.

Theo quy định của ngân hàng nhà nước :

Nợ quá hạn là các khoản nợ thuộc nhóm 2 (cần chú ý), nhóm 3 (dưới tiêu chuẩn), nhóm 4 (nợ nghi ngờ) và nhóm 5 (nợ có khả năng mất vốn).

Nợ xấu bao gồm dư nợ từ nhóm 3 đến nhóm 5 trong tổng dư nợ quá hạn (đã quá hạn trên 90 ngày và khả năng trả nợ đáng lo ngại).

Nếu như nợ quá hạn phản ánh sự yếu kém về tài chính và là dấu hiệu rủi ro tín dụng của ngân hàng thì nợ xấu phản ánh khả năng thu hồi vốn khó khăn. Vốn ngân hàng ở lúc này không còn ở mức độ rủi ro thông thường nữa mà là nguy cơ mất vốn. Do đó, việc xem xét tình hình dư nợ xấu là rất quan trọng trong việc đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng của ngân hàng thương mại.

Bảng 2.11: Dư nợ trong hạn và tỷ lệ dư nợ quá hạn

Đv: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2014		Năm 2015		Năm 2016	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
Tổng dư nợ	542.025	100%	640.258	100%	820.094	100%
Nợ quá hạn	42.112	7,77%	50.922	7,95%	58.730	7,16%
Nợ cần chú ý	25.400	4,69%	31.556	4,93%	34.054	4,15%
Nợ dưới tiêu chuẩn	9.970	1,84%	10.522	1,64%	13.087	1,61%
Nợ nghi ngờ	5.089	0,94%	7.024	1,10%	9.866	1,20%
Nợ có khả năng mất vốn	1.653	0,31%	1.820	0,28%	1.723	0,21%
Tỷ lệ nợ quá hạn(%)		7,77		7,95		7,16

(Nguồn : Ngân hàng SeaBank Hải Phòng)

Qua bảng số liệu có thể thấy tỷ lệ nợ quá hạn của ngân hàng SeaBank Hải Phòng dao động trong khoảng 7-8%. Năm 2014 nợ quá hạn của chi nhánh chiếm đến 7,77% tổng dư nợ trong đó cần chú ý chiếm 4.69%. Nợ dưới tiêu chuẩn chiếm 1,84% , nợ nghi ngờ chiếm 0,94% và nợ có khả năng mất vốn chiếm 0,31% trong tổng dư nợ.

Năm 2015 tỷ lệ nợ quá hạn lại tăng thêm 0,18% so với năm 2014 đạt 7,95%. Cụ thể là nợ cần chú ý chiếm 4,93% tổng dư nợ (chênh lệch tăng 0,24%) so với năm 2014), nợ dưới tiêu chuẩn có chênh lệch giảm 0,2% và chiếm 1,64% tổng dư nợ tuy nhiên nợ nghi ngờ tăng lên 0,16% trong cơ cấu dư nợ chiếm 1,1% tổng dư nợ, nợ có khả năng mất vốn trong kỳ này giảm 0,03% giảm

tỷ trọng của nó xuống 0.28%. Sang năm 2016, tỷ lệ nợ quá hạn giảm xuống 0,79% đạt 7,16%. Các nhóm nợ quá hạn cũng giảm tỷ trọng trong cơ cấu cho vay, cụ thể là nợ cần chú ý giảm 0,78% chiếm 4,15% tổng dư nợ, nợ dưới tiêu chuẩn chiếm 1,61% giảm 0,03% so với năm trước, nợ có khả năng mất vốn cũng giảm 0.07% và chiếm 0,21% tổng dư nợ, ngược lại nợ nghi ngờ tăng lên 0.1% nâng tỷ trọng của nó lên thành 1.2%.

Tỷ lệ nợ quá hạn của chi nhánh là khá cao và không ổn định có thể gây ra rủi ro trong hoạt động tín dụng. Tuy năm 2016, tỷ lệ nợ quá hạn của ngân hàng có vẻ khả quan hơn nhưng vẫn còn cao, ngân hàng cần phải có biện pháp khắc phục để làm giảm tỷ lệ nợ quá hạn.

Bảng 2.12: Tỷ lệ nợ xấu

Đơn vị : triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2014		Năm 2015		Năm 2016	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
Tổng dư nợ	542.025	100%	640.258	100%	820.094	100%
Nợ xấu	15.806	3,04%	19.366	3,02%	24.676	3,01%
-Nợ dưới tiêu chuẩn	9.064	1,80%	10.522	1,64%	13.087	1,60%
-Nợ nghi ngờ	5.089	0,94%	7.024	1,10%	9.866	1,20%
-Nợ có khả năng mất vốn	1.653	0,31%	1.820	0,28%	1.723	0,21%
Tỷ lệ nợ xấu(%)		3,04		3,02		3,01

(Nguồn : Ngân hàng SeaBank Hải Phòng)

Theo bảng số liệu. Tỷ lệ nợ xấu của ngân hàng SeaBank Hải Phòng giảm qua các năm. Năm 2014 nợ xấu của chi nhánh đạt 15.806 triệu đồng chiếm 3,04% tổng dư nợ. Năm 2015 tuy nợ xấu tăng lên 3.560 triệu đồng đạt 19.366 triệu đồng nhưng tổng dư nợ cũng đồng thời tăng lên 98.233 triệu đồng làm cho tỷ lệ nợ xấu giảm xuống 0,02% và chiếm 3,02% tổng dư nợ. Năm 2016 tỷ lệ nợ xấu tiếp tục giảm xuống 0,01% so với năm trước do nợ xấu tăng 5.310 triệu đồng đạt 24.676 triệu đồng và tổng dư nợ lại tăng mạnh lên 179.836 triệu đồng làm cho nợ xấu giảm và chiếm 3,01% tổng dư nợ.

Tình hình nợ xấu là do ảnh hưởng của tình hình kinh tế, các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh khó khăn không đủ khả năng để trả nợ đúng hạn. Các ngân hàng cần phải 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.

➤ **Vòng quay vốn tín dụng**

Vòng quay vốn tín dụng là chỉ tiêu đo lường tốc độ luân chuyển vốn tín dụng của ngân hàng, thời gian thu hồi nợ của ngân hàng là nhanh hay chậm.

Vòng quay vốn tín dụng càng nhanh thì được coi là tốt và việc đầu tư càng được an toàn.

Bảng 2.13: Vòng quay vốn tín dụng

Đơn vị : triệu đồng

CHỈ TIÊU	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016
Doanh số thu nợ	454.468	534.746	595.357
Dư nợ bình quân	504.620	591.142	730.177
Vòng quay vốn tín dụng (vòng)	0,9	0,9	0,82

(Nguồn : Ngân hàng SeaBank Hải Phòng)

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 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 vốn tín dụng càng cao cho thấy nguồn vốn ngân hàng luân chuyển nhanh, vòng quay vốn càng nhanh thì cho thấy ngân hàng 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 2014 của chi nhánh đạt 0,9 vòng là do doanh số thu nợ đạt 454.468 triệu đồng, dư nợ bình quân trong kì đạt 504.620 triệu đồng. Năm 2015, tốc độ luân chuyển vốn tín dụng của chi nhánh vẫn không đổi là do doanh số thu nợ tăng lên 80.278 triệu đồng đồng thời dư nợ bình quân cũng tăng lên 86.522 triệu đồng, phần chênh lệch tăng lên khá đều nhau

nên vòng quay vốn tín dụng không thay đổi đáng kể. Tuy nhiên trong năm 2016, tốc độ luân chuyển vốn tín dụng lại có xu hướng giảm xuống 0,08 vòng. Như vậy, vòng quay vốn tín dụng của ngân hàng vẫn còn biến động không ổn định cho thấy hiệu quả hoạt động tín dụng của ngân hàng vẫn còn nhiều hạn chế. Ngân hàng vẫn tập trung chủ yếu cho các khoản vay ngắn hạn tuy nhiên đến năm 2016, cơ cấu cho vay của ngân hàng đã có sự chuyển dịch sang khoản vay trung và dài hạn. 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 để nâng cao hiệu quả tín dụng và chất lượng tín dụng.

➤ **Chỉ tiêu rủi ro tín dụng**

Bảng 2.14: Tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro tín dụng

Đơn vị : triệu đồng

CHỈ TIÊU	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016
DPRR tín dụng trích lập	9.874	11.996	15.403
Tổng dư nợ	542.025	640.258	820.094
Tỷ lệ trích lập DPRR tín dụng (%)	1,82	1,87	1,88

(Nguồn: Ngân hàng SeaBank Hải Phòng)

Qua bảng số liệu ta thấy tỉ lệ trích lập dự phòng rủi ro tín dụng của chi nhánh cũng tăng dần qua các năm. Năm 2014, tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro tín dụng của chi nhánh là 1,82% sang năm 2015, tỉ lệ trích lập dự phòng tăng lên 0,05% và đạt 1,87%. Năm 2016, tỉ lệ trích lập dự phòng lại tiếp tục tăng 0,01% nâng tỷ trọng dự phòng rủi ro tín dụng trên tổng dư nợ lên 1,88%. Điều này cho thấy ngân hàng đã thực hiện các biện pháp dự phòng để giảm thiểu rủi ro tín dụng.

2.4 . Đánh giá về thực trạng hiệu quả hoạt động tín dụng tại ngân hàng TMCP Đông Nam Á – Chi nhánh Hải Phòng.

Sự biến động của nền kinh tế thế giới nói riêng và Việt Nam nói chung đặt ra không ít khó khăn và thách thức cho hệ thống tài chính quốc gia mà nòng cốt là các NHTM. Là một NHTMCP nên hoạt động của chi nhánh ngân hàng

SeaBank Hải Phòng cũng đã trải qua không ít thăng trầm, bên cạnh những thành tựu đáng khích lệ vẫn còn tồn tại nhiều hạn chế cần khắc phục.

2.4.1. Một số thành tựu trong HĐTD

➤ Về quy mô hoạt động tín dụng

Quy mô hoạt động tín dụng của chi nhánh thời gian qua tăng trưởng khá nhanh và mạnh. Với dư nợ tín dụng trong năm 2014 mới chỉ đạt khoảng 542 tỷ đồng thì đến năm 2015, con số này đã tăng lên 640 tỷ đồng và đến năm 2016 đạt tới 820 tỷ đồng, đạt mức tăng trưởng tín dụng 42% trong năm, một kết quả khá tốt đối với ngân hàng. Vì phần lớn tín dụng tại chi nhánh là các khoản cho vay ngắn hạn nên quá trình luân chuyển và quay vòng vốn khá nhanh, dung lượng hoạt động cho vay lớn. Điều này thể hiện qua doanh số cho vay và doanh số thu nợ trong giai đoạn 2014-2015 tăng đều, thể hiện sự tăng trưởng nhanh chóng quy mô HĐTD của chi nhánh.

➤ Về cơ cấu hoạt động tín dụng

Thành tựu nổi bật nhất của chi nhánh ngân hàng trong việc cơ cấu tài trợ tín dụng thời gian qua là không ngừng hướng tới một cơ cấu cấp tín dụng đa dạng hơn về loại hình sản phẩm, đối tượng khách hàng mà còn tăng cường cân đối kỳ hạn tài trợ tín dụng ngắn hạn với trung dài hạn. Từ đó từng bước nâng cao hiệu quả hoạt động và tạo sự an toàn, vững vàng hơn trong hoạt động của chi nhánh ngân hàng.

Quy mô tài trợ tín dụng trung và dài hạn tăng nhanh và khá ổn định qua các kỳ, nâng dần tỷ trọng cho vay trung dài hạn trong dư nợ tín dụng năm 2014 đạt 122.037 triệu đồng (tương ứng với 26,85% tổng dư nợ tín dụng) đến năm 2015 đạt 137.028 triệu đồng (tương ứng với 25,63% tổng dư nợ) năm 2016 đạt 137.178 triệu đồng (chiếm 23,04% tổng dư nợ), từ đó tạo sự cân đối hơn với khoản tài trợ tín dụng ngắn hạn.

Sự tăng nhanh quy mô tài trợ tín dụng trung, dài hạn còn thể hiện rõ hơn qua chỉ tiêu doanh số cho vay trung và dài hạn các năm. ở năm 2014, doanh số cho vay trung, dài hạn mới đạt 122.037 triệu đồng, nhưng trong năm 2015, con

số này tăng đạt tới gần 137.028 triệu đồng (tăng 14.991 triệu đồng so với năm 2014) đến năm 2016 tăng nhẹ đạt mức 137.178 triệu đồng(tăng 150 triệu đồng so với năm 2015)

Cơ cấu tín dụng theo đối tượng khách hàng cũng có sự chuyển đổi nhanh chóng theo hướng tăng dần tỉ trọng cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp, đa dạng hóa các sản phẩm cho vay theo hướng tỷ trọng cho vay tiêu dùng và tăng dần tỷ trọng cho vay các khoản tài trợ khác. Tỷ trọng cho vay khách hàng doanh nghiệp vào thời điểm cuối kỳ lần lượt là 20%,37%,43%. Sự tăng nhanh tỷ trọng cho vay khách hàng doanh nghiệp tạo sự cân đối hơn trong cấu trúc tài trợ tín dụng của ngân hàng. Bên cạnh đó, sự đa dạng hóa đối tượng khách hàng một mặt giúp chi nhánh hạn chế rủi ro tiềm ẩn đồng thời là dấu hiệu cho thấy thị trường hoạt động của ngân hàng đang mở rộng và đa dạng hơn.

➤ **Về khả năng sinh lời của HĐTD**

Tuy kết quả kinh doanh các kỳ của chi nhánh có nhiều biến động nhưng nhìn chung HĐTD khá hiệu quả với tỷ lệ sinh lời tương đối cao.

Thu nhập lãi suất cho vay ròng luôn dương là một dấu hiệu cho thấy HĐTD tại chi nhánh các kỳ đều mang lại thu nhập ròng so với nguồn huy động vốn. Tuy nhiên cần phải lưu ý trong thời gian năm 2015, các NHTM cổ phần chịu sức ép rất lớn bởi rủi ro thanh khoản (suy thoái kinh tế, sự tụt dốc của thị trường chứng khoán, gây hoang mang trong dân cư và giảm sút lòng tin vào thị trường tài chính) và sức ép từ những quy định khắt khe của NHNN khi thực thi chính sách tiền tệ,... Từ đó đây chi phí huy động vốn của NHTM lên rất cao. Đặt trong bối cảnh đó có thể thấy việc duy trì được một tỷ lệ lãi cho vay ròng bình quân trong các năm cũng là một kết quả đáng khích lệ của chi nhánh.

➤ **Về mức độ an toàn trong HĐTD**

Mặc dù hoạt động của hệ thống NHTM Việt Nam nói chung và của SeaBank Hải Phòng nói riêng đã phải đối mặt với không ít rủi ro, tổn thất trong hoạt động. Nhưng qua phân tích hoạt động có thể thấy HĐTD của chi nhánh khá an toàn.

Các khoản nợ quá hạn có phát sinh và gia tăng vào năm 2016 nhưng phần lớn các khoản nợ này vẫn được đánh giá là có khả năng thu hồi vốn nên được ngân hàng cơ cấu lại và xếp vào nợ đủ tiêu chuẩn

Mức độ an toàn của tín dụng còn được thể hiện ở hiệu quả hoạt động thu nợ qua chỉ tiêu thu lãi thực từ HĐTD. Con số dư nợ lãi quá hạn cuối kỳ (bị chuyển ngoại bảng) thấp cho thấy khả năng thu hồi vốn của chi nhánh khá tốt. Tính đến năm 2015, không có khoản nợ lãi quá hạn nào phát sinh, các khoản nợ đều trong hạn và có mức an toàn cao.

Trong năm 2016, số lãi dự thu nhưng không thu được đúng kỳ hạn nợ ban đầu phát sinh với quy mô khá lớn, nhưng hầu hết các khoản nợ lãi này đã được thu hồi ngay trong kỳ. Tính đến thời điểm năm 2016, dư nợ lãi chưa thu được chỉ bằng 144 triệu đồng. Điều này cho thấy hoạt động thu hồi vốn của chi nhánh nhanh chóng và khá hiệu quả.

Phần lớn các khoản tín dụng đều có tài sản đảm bảo với tỷ lệ cho vay trên giá trị TSDB dao động từ 40%-60% tạo nguồn thu nợ thứ 2 cho ngân hàng.

2.4.2 Hạn chế và nguyên nhân

2.4.2.1. Hạn chế trong hoạt động tín dụng tại SeaBank Hải Phòng.

Hoạt động tín dụng mới chỉ tập trung vào khách hàng truyền thống, 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 nên chủ động tìm kiếm nhiều loại đối tượng để cho vay kiếm lời và mở rộng thị phần của mình.

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 được hết vốn huy động được, có hiện tượng dư thừa vốn, ứ đọng vốn. Đây là ngân hàng chưa có hoạt động công tác phát triển 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 kém.

Hoạt động tín dụng vẫn còn tiềm ẩn nhiều rủi ro. Nợ quá hạn và nợ xấu của ngân hàng vẫn còn ở mức khá cao so với các chi nhánh khác trong khu vực, nợ quá hạn chiếm trên 7% tổng dư nợ. Nợ xấu chiếm trên 3% tổng dư nợ, chưa đạt được mức kế hoạch của ngân hàng đề ra kiểm soát nợ xấu dưới 3%.

Khả năng dự báo các biến động thị trường còn hạn chế, HĐTD còn chịu ảnh hưởng lớn từ các yếu tố thị trường bên ngoài nên còn mang tính bị động.

Tỷ lệ trích lập dự phòng của ngân hàng ngày càng cao đồng nghĩa với việc ngân hàng đang gặp phải nhiều rủi ro tín dụng hơn làm cho chất lượng tín dụng bị suy giảm.

2.4.2.2. Nguyên nhân của những hạn chế

• Nguyên nhân từ phía bản thân ngân hàng.

Chi nhánh ngân hàng với quy mô hoạt động chưa lớn nên kinh nghiệm hoạt động cũng như số lượng và trình độ của cán bộ nhân viên còn hạn chế gây khó khăn trong việc triển khai những hoạt động đòi hỏi quy mô tín dụng lớn hay các cam kết bảo lãnh với mức rủi ro cao.

Do tình hình kinh tế không ổn định, các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh khó khăn không đủ khả năng để 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 tài 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 các bên vay trong suốt thời gian sử dụng vốn.

Trình độ công nghệ ngân hàng chưa đáp ứng được nhu cầu của quản trị ngân hàng theo mô hình ngân hàng hiện đại, chưa thực sự hỗ trợ hoạt động quản trị và tác nghiệp của cán bộ nhân viên trong hệ thống, nhất là trong công tác đánh giá rủi ro của các khoản tín dụng mà việc đánh giá này phần lớn dựa trên nhận định chủ quan của cán bộ tín dụng

• Nguyên nhân từ phía khách hàng

Đối tượng khách hàng nhận tín dụng chủ yếu của chi nhánh là khách hàng cá nhân và doanh nghiệp vừa và nhỏ, năng lực tài chính còn yếu kém nên luôn tiềm ẩn nhiều rủi ro đối với những khoản tín dụng ngân hàng.

Việc thu thập và hệ thống thông tin về tình hình tài chính của khách hàng rất khó khăn, gây không ít trở ngại cho công tác thẩm định tín dụng cũng như giám sát tín dụng trong quá trình tài trợ cho khách hàng.

Hiệu quả hoạt động của nhóm khách hàng doanh nghiệp và nhu cầu tiêu dùng cũng như thu nhập của dân cư phụ thuộc nhiều vào sự phát triển kinh tế trong từng giai đoạn nên kéo theo đó khả năng mở rộng tín dụng và hiệu quả thu nợ của chi nhánh khi phục vụ đối tượng khách hàng nay lại càng phụ thuộc nhiều hơn với những thay đổi của thị trường.

• Những nguyên nhân từ môi trường hoạt động của chi nhánh

Trong thời gian vừa qua, nền kinh tế Việt Nam và thế giới có nhiều biến động nên đã tác động lớn tới các hoạt động của các NHTM Việt Nam nói chung và SeaBank Hải Phòng nói riêng.

Tính hiệu quả của thị trường còn chưa cao. Thị trường phân mảnh và chưa đồng bộ không những gây khó khăn trong việc thu thập và thẩm định thông tin mà còn hạn chế khả năng mở rộng thị trường phục vụ của ngân hàng.

Sự ra đời của hàng loạt các NHTM mới và sự mở rộng của hoạt động của các hệ thống ngân hàng, các định chế tài chính đã tạo nên môi trường cạnh tranh gay gắt trong hoạt động ngân hàng. Trong môi trường đó, các NHTM cổ phần với quy mô vốn vừa và nhỏ và chưa có nhiều kinh nghiệm trong hoạt động là những người phải chấp nhận giá và chịu sự tác động từ biến động thị trường.

Hệ thống pháp luật chưa hoàn chỉnh và thiếu đồng bộ. Chưa tạo hành lang vững chắc cho hoạt động của các chủ thể trong nền kinh tế. Đặc biệt đối với hoạt động của ngành ngân hàng còn thiếu những quy định, những hướng dẫn cụ thể, rõ ràng cho công tác quản trị rủi ro ngân hàng.

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

3.1. Phương hướng hoạt động tín dụng tại ngân hàng TMCP Đông Nam Á chi nhánh Hải Phòng trong thời gian tới.

Theo kế hoạch đề ra của chi nhánh ngân hàng trong thời gian tới, phương hướng phát triển hoạt động tín dụng được cụ thể hóa như sau:

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

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

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

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

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

Chi nhánh ngân hàng quyết tâm thực hiện và lập nhiều thành tích cao, hoàn thành tốt chỉ tiêu, nhiệm vụ từ Ngân Hàng TMCP Đông Nam Á giao phó.

3.2. Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại ngân hàng TMCP Đông Nam Á chi nhánh Hải Phòng.

3.2.1. Đa dạng hóa phương thức cho vay:

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

Ngoài ra, ngân hàng có thể áp dụng nghiệp vụ thâu chi. Ưu điểm của nghiệp vụ này là khách hàng được sử dụng vốn và tiền vay một cách linh hoạt và chủ động. Nghiệp vụ này chỉ nên áp dụng đối với những khách hàng truyền thống, có năng lực tài chính lành mạnh, tài khoản tiền gửi phát sinh không thường xuyên, đồng thời phát sinh nợ chỉ trong thời gian ngắn và không có tiền sử về việc chây ì không trả nợ.

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

Công tác kiểm tra, kiểm soát đối với các khoản vay của cán bộ tín dụng (CBTD) có ý nghĩa vô cùng quan trọng đối với hiệu quả của hoạt động tín dụng.

Thực hiện tốt công tác kiểm tra , kiểm soát giúp ngân hàng phát hiện những sai sót, yếu kém còn tồn tại, phát sinh trong hoạt động sử dụng vốn của doanh nghiệp. Từ đó nâng cao hiệu quả cho vay, hạn chế được nợ quá hạn và tránh được rủi ro mất vốn.

Thực tế cho thấy, trong số nguyên nhân khách quan dẫn đến nợ quá hạn tại chi nhánh, chiếm tỷ trọng cao nhất (47%) là do quản lý yếu kém trong các doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp nhà nước dẫn đến tình trạng thất thoát, lãng phí vốn hoặc vốn vay không được sử dụng đúng mục đích trong hợp đồng tín dụng đã thỏa thuận. Vì vậy, các CBTD phải sát sao hơn nữa trong việc giám sát các khoản vay sau khi giải ngân. Việc kiểm tra hoạt động sử dụng vốn vay của DN phải được tiến hành thường xuyên và thật nghiêm túc. Đối với việc sử dụng vốn vay, ngân hàng cần phải kiểm tra cả trước, trong và sau khi cho vay. Kiểm tra trước khi cho vay bao gồm: kiểm tra các điều kiện vay vốn, tính pháp lý của hồ sơ vay vốn và các nội dung khác, đảm bảo phù hợp với quy định hướng dẫn của SeaBank và NHNN. Kiểm tra trong khi cho vay (kiểm tra trong giai đoạn giải ngân) gồm: kiểm tra các chứng từ, tài liệu gửi kèm giấy nhận nợ khi khách hàng rút vốn, đảm bảo mục đích vay phù hợp với hợp đồng tín dụng, giải ngân phù hợp với tiến độ sử dụng vốn thực tế và hình thức thanh toán của khách hàng. Kiểm tra sau khi cho vay: kiểm tra tình hình sử dụng vốn vay, tình hình sản xuất, kinh doanh, tình trạng tài sản bảo đảm tiền vay, những khó khăn thuận lợi trong việc thu nợ, phát hiện các vi phạm hợp đồng tín dụng, hợp đồng bảo đảm tiền vay để có biện pháp xử lý...CBTD phải kiểm tra thường xuyên, chặt chẽ để có thể phát hiện kịp thời những sai phạm và đưa ra quyết định xử lý nhanh chóng, hợp lý theo quyền hạn và nghĩa vụ của mình.

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

Trong hoạt động kinh doanh ngân hàng thì rủi ro có thể nói là một đặc trưng, một nguy cơ thường trực. Ngân hàng không thể loại bỏ hoàn toàn rủi ro mà phải có biện pháp để hạn chế thấp nhất rủi ro. Khi rủi ro tăng nợ khó đòi

không thể thu hồi được thì lợi nhuận kinh doanh sẽ lập tức sụt giảm. Thêm vào đó là uy tín của một ngân hàng cũng sẽ bị giảm. Trong đó có SeaBank chi nhánh Hải Phòng thì nợ quá hạn vẫn còn cao năm 2016 có xu hướng tăng. Như vậy thực hiện tốt các biện pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro trong cho vay doanh nghiệp là hoạt động hết sức cần thiết và quan trọng đối với SeaBank chi nhánh Hải Phòng để có được hiệu quả kinh doanh tốt. Cụ thể :

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

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

Xây dựng một hệ thống thông tin tốt: Nắm bắt thông tin tốt về các DN sẽ tạo điều kiện cho ngân hàng có quyết định cho vay đúng hạn chế rủi ro. Dự báo, dự đoán được tính hiệu quả, khả thi của dự án trong tương lai từ đó đưa ra quyết định đầu tư hay không đối với các dự án lớn, dự án trung dài hạn. Theo đó cần

phải xây dựng và tổ chức hệ thống thông tin: bao gồm thông tin tín dụng; thông tin khách hàng và thông tin về nền kinh tế, thông tin pháp luật, thông tin thị trường và mức độ ứng dụng công nghệ cao cho phép thu thập và xử lý thông tin nhanh, đảm bảo tính cập nhật và chính xác. Tận dụng nguồn thông tin của trung tâm thông tin tín dụng (CIC), thường xuyên cập nhật và trao đổi thông tin giữa các tổ chức tín dụng và các chi nhánh của SeaBank cũng như với ngân hàng nhà nước.

3.2.4. Về cơ chế bảo đảm tiền vay:

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

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

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

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

Hiện nay, hoạt động cho vay tại Ngân hàng quan trọng nhất là phương án cần xin vay, nhưng vẫn cần quan tâm đến tài sản thế chấp. Vì tài sản thế chấp liên quan và tác động tới trách nhiệm trả nợ của khách hàng. Nhưng bản thân tài sản thế chấp cũng chứa đựng nhiều rủi ro như quyền sở hữu tài sản mang thế

chấp, sự biến động giá cả và những tác động khác gây hư hại cho tài sản thế chấp. Mặt khác việc thanh - xử lý tài sản thế chấp cũng không phải dễ dàng và không có ngân hàng nào cho vay mà lại mong muốn phải dùng đến biện pháp cuối cùng là xử lý tài sản thế chấp. Tuy nhiên nếu ngân hàng quá chú trọng đến tài sản thế chấp mà bỏ qua những dự án khả thi thì ngân hàng có thể sẽ mất nguồn thu lớn từ việc cho vay dự án đó. Ngân hàng nên chọn lọc những khách hàng đủ điều kiện để cho vay không đảm bảo vì khi đó bản thân các doanh nghiệp này đã có khả năng tài chính, tình hình sản xuất kinh doanh tốt và hiệu quả. Sau đó tiếp tục áp dụng biện pháp đảm bảo bổ sung để khách hàng tích cực hơn trong việc trả nợ.

Ngoài hình thức thế chấp tài sản ngân hàng nên phát triển các hình thức bảo đảm khác theo hướng sau: Phát triển bảo đảm bằng các chứng từ có giá như trái phiếu chính phủ có độ rủi ro tương đối thấp. Đây cũng là một loại tài sản cầm cố đặc biệt. Ưu điểm của loại tài sản này là gọn nhẹ, không bị tác động của yếu tố môi trường, tác động lý hoá nên dễ bảo quản, và ưu điểm lớn nhất của loại tài sản này là có khả năng sinh lời, tất nhiên, vẫn còn những yếu tố rủi ro do những tác động kinh tế. Cho vay bằng bảo lãnh của bên thứ 3 cũng là hình thức có nhiều ưu điểm cho các doanh nghiệp mới thành lập có điều kiện vay vốn ngân hàng. Tuy nhiên ở nước ta hoạt động bảo lãnh vẫn còn hạn hẹp và quy chế bảo lãnh chưa đầy đủ. Do vậy cần có những chính sách, quy chế cụ thể để phát huy tốt nhất những ưu thế của hình thức bảo lãnh. Ngoài ra còn có những hình thức bảo đảm bằng các khoản phải thu, hàng tồn kho, hoặc cho vay dựa vào thế chấp các hàng hoá, thiết bị được hình thành từ vốn vay. Các hình thức này đòi hỏi thủ tục hành chính và giám sát thường xuyên của cán bộ tín dụng.

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

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

Thực tế công tác huy động vốn tại chi nhánh trong 3 năm từ 2014-2016 tăng nhưng vẫn chưa cao cùng với việc mở rộng quy mô tín dụng ngày càng tăng. Trong khi phần lớn vốn huy động lại chủ yếu là từ tiền gửi tiết kiệm (>50%), tức là nguồn ngắn hạn. Điều này rất nguy hiểm nếu cho vay trung – dài hạn tăng nhiều so với nguồn vốn huy động. Vì vậy, NH cần xây dựng chiến lược huy động vốn để đáp ứng nhu cầu đầu tư phát triển hoạt động tín dụng. Coi đây là 1 trong những nhiệm vụ trọng tâm của chi nhánh vì có vốn thì mới có thể cấp tín dụng được và để chủ động đáp ứng nhu cầu vốn ngày càng cao. Có thể nói vốn huy động là tiền đề cho việc nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng. Khai thác tối đa tạm thời nguồn vốn nhân rồi trên địa bàn để có nguồn giải ngân phục vụ các dự án.

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

- Đa dạng hóa hơn nữa các sản phẩm tiền gửi nhằm tạo thêm nhiều lựa chọn cho khách hàng
- Chú trọng vào việc phát triển các sản phẩm, dịch vụ mới.
- Chi nhánh cần không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ thanh toán để thu hút tiền gửi thanh toán (TGTT) của khách hàng. Cần quan tâm đến công tác huy động vốn của các doanh nghiệp có quan hệ tín dụng nhưng chưa có quan hệ tiền gửi. Đặc biệt là tăng cường tiếp thị với các doanh nghiệp (DN) có giao dịch thanh toán qua tài khoản tiền gửi tại NH vì tiền gửi thanh toán của các DN là nguồn vốn huy động hấp dẫn với lượng tiền gửi lớn.
- Điều chỉnh lãi suất phù hợp, cạnh tranh so với các NH khác để giữ chân khách hàng cũ và đồng thời thu hút khách hàng mới. Chi nhánh nên đưa ra các hình thức trả lãi linh hoạt như: trả lãi trước, trả lãi sau, trả lãi định kì cho khách hàng lựa chọn hình thức nhận lãi để đáp ứng nhu cầu thì sẽ thu hút được sự quan tâm của họ hơn.

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

3.2.6. Cân đối hợp lý loại tiền cho vay.

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

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

3.3. Một số kiến nghị:

3.3.1. Kiến nghị với Ngân hàng TMCP Đông Nam Á

- Đối với các dự án lớn của các Tổng công ty lớn, đề nghị Ngân hàng Đông Nam Á cân đối, hỗ trợ nguồn vốn với lãi suất hợp lý đảm bảo khả năng cạnh tranh của Chi nhánh. Việc ban hành chế độ nghiệp vụ tín dụng nên tránh mâu thuẫn chồng chéo với các quy định chung của Nhà nước.

- Do tính chất phức tạp của công tác cho vay, nên cần sớm nghiên cứu ban hành cơ chế về chính sách, chế độ, thể lệ làm việc, nghĩa vụ quyền lợi của đội ngũ cán bộ tín dụng, có chính sách ưu đãi với cán bộ tín dụng về thu nhập, phương tiện đi lại, đảm bảo an toàn. Thường xuyên quan tâm tới việc động viên,

khen thưởng với những cán bộ tín dụng giỏi để có cơ sở đề nghị xét chọn, khen thưởng hàng năm. Có chính sách khuyến khích thoả đáng mới đảm bảo được chất lượng tín dụng và hoạt động kinh doanh của Ngân hàng đạt hiệu quả cao.

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

- Hỗ trợ Ngân hàng Đông Nam Á chi nhánh Hải Phòng trong công tác đào tạo cán bộ (ngắn hạn, dài hạn; trong nước, ngoài nước) nhằm nâng cao trình độ, kỹ năng hoạt động trong cơ chế thị trường.

3.3.2. Kiến nghị với Ngân hàng Nhà Nước (NHNN).

Ngân hàng nhà nước cần thực hiện tốt hơn trong công tác thanh tra, giám sát ngân hàng: Công tác thanh tra ngân hàng rất có hiệu quả đối với hoạt động của hệ thống ngân hàng. Vừa phát hiện kịp thời xử lý những sai sót đồng thời thấy được những điểm chưa hợp lý trong hệ thống văn bản pháp quy của NHNN, từ đó có sự điều chỉnh và thay đổi kịp thời hợp lý hơn.

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

- Ngân hàng nhà nước cần đảm bảo thông tin chính xác, đầy đủ kịp thời cho hệ thống ngân hàng hoạt động: Thông tin ở đây gồm hai loại đó là thông tin

về doanh nghiệp và thông tin có tính chất định hướng cho hoạt động của NHTM. Những thông tin về doanh nghiệp sẽ được thu thập qua trung tâm tín dụng của NHNN, bao gồm thông tin về khả năng tài chính, hiệu quả kinh doanh, hệ số an toàn vốn, quan hệ tín dụng của khách hàng với các NHTM, các doanh nghiệp khác. Đây là những căn cứ quan trọng, đáng tin cậy để các NHTM sử dụng trong quá trình thẩm định khách hàng trong hoạt động tín dụng của mình. Bên cạnh những thông tin về doanh nghiệp, NHNN còn phải nắm vững để cung cấp cho các NHTM những thông tin về phương hướng, nhiệm vụ, mục tiêu, quy hoạch tổng thể phát triển kinh tế của đất nước, của từng địa phương, từng khu vực trong từng thời kỳ để tư vấn cho NHTM về những ngành, lĩnh vực mũi nhọn cần tập trung vốn tín dụng nhằm góp phần thực hiện những chủ trương đường lối chung của Đảng, Nhà nước đồng thời góp phần phát huy hiệu quả đồng vốn cho vay, bảo đảm an toàn tín dụng cho các NHTM.

3.3.3. Kiến nghị với Nhà Nước.

Nhà nước cần tạo lập môi trường kinh tế pháp lý đồng bộ cho hoạt động tín dụng theo các hướng :

- Có quy hoạch phát triển tổng thể theo vùng lãnh thổ và theo các khu vực cũng như quy hoạch và hướng phát triển của từng ngành kinh tế. Định kì lập và công bố định hướng phát triển từng thời kỳ đó. Đây là cơ sở để Ngân hàng Đông Nam Á hoạch định chính sách đầu tư tín dụng cho từng ngành kinh tế cụ thể.

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

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

- Tăng cường các biện pháp quản lí nhà nước đối với doanh nghiệp, cần có biện pháp kinh tế, hành chính bắt buộc các doanh nghiệp chấp hành đúng Pháp lệnh kế toán thống kê.

- Tiếp tục hoàn thiện và phát triển thị trường chứng khoán của Việt Nam. Nó sẽ cho phép các ngân hàng mua bán các chứng chỉ tiền gửi dài hạn của ngân hàng. Đồng thời chính phủ cũng nên cho phép các ngân hàng thương mại lớn được phép phát hành trái phiếu gọi vốn từ nước ngoài.

- Ban hành và hoàn thiện hệ thống các văn bản luật và dưới luật để tạo cơ sở pháp lý cho hoạt động tín dụng của ngân hàng, bao gồm các văn bản chủ yếu sau:

+ Luật về mua bán và chuyển nhượng chứng khoán và giấy tờ có giá.

+ Luật về sở hữu tài sản, và các văn bản dưới luật quy định rõ chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn của các cơ quan quản lí nhà nước về cấp chứng từ sở hữu tài sản.

+ Các văn bản về thế chấp, cầm cố tài sản, xử lí, phát mại tài sản, xử lí công nợ của doanh nghiệp thua lỗ, phá sản...

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

KẾT LUẬN

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

Qua phân tích và đánh giá thực trạng hoạt động tín dụng tại chi nhánh cho thấy hoạt động tín dụng luôn chiếm tỷ trọng rất cao trong hoạt động của NH. Nhìn chung, công tác kiểm soát tốc độ tăng trưởng tín dụng tại chi nhánh đã được thực hiện kịp thời, đảm bảo mức tăng trưởng phù hợp và tính thanh khoản. NH đã thực hiện chính sách chọn lọc khách hàng trong những năm qua nhằm nâng cao hiệu quả vốn đầu tư. Chi nhánh đã phân loại được đối tượng đầu tư, có sự sàng lọc khách hàng, loại dần những khách hàng yếu kém về tài chính. Từ đó chi nhánh đã đầu tư vốn đúng đối tượng, các đơn vị vay vốn sử dụng đúng mục đích, có hiệu quả nên có khả năng trả nợ và lãi kịp thời, nợ xấu nằm trong tầm kiểm soát. Tổng tài sản và lợi nhuận của NH giữ ở mức ổn định, vẫn đảm bảo được hiệu quả hoạt động NH nói chung và hiệu quả hoạt động tín dụng nói riêng. Chi nhánh đã và đang tạo được chỗ đứng trong toàn hệ thống NHTM.

Tuy nhiên, hoạt động tín dụng tại SeaBank Hải Phòng trong giai đoạn 2014-2016 còn bộc lộ 1 số hạn chế: việc đa dạng hóa đối tượng cho vay chưa thực sự hoàn thiện, tỷ trọng cho vay trung - dài hạn còn ở mức cao, chưa cân đối hợp lý tỷ trọng cho vay nội tệ và ngoại tệ. Chính vì vậy, để khắc phục được các hạn chế nêu trên, chi nhánh cần tập trung vào 1 số giải pháp như: Đa dạng hóa phương thức cho vay, đẩy mạnh việc thu hút vốn nhằm cân đối cơ cấu vốn, cân đối hợp lý loại tiền cho vay...

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

Em xin chân thành cảm ơn !!!

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Luật Các tổ chức tín dụng 47/2010/QH12, mục 3 điều 4
- [2] PGS. TS. Nguyễn Văn Tiên: *Ngân hàng Thương mại*. NXB Thống kê
- [3] PGS. TS. Nguyễn Thị Mụi (chủ biên): *Ngân hàng Thương mại*. NXB Tài chính, 2008
- [4] Báo cáo kết quả kinh doanh ngân hàng Đông Nam Á – chi nhánh Hải Phòng năm 2014,2015,2016
- [5] <https://www.google.com.vn/>
- [6] <http://www.seabank.com.vn/>
- [7] <http://taichinhedu.com/>
- [8] <https://vi.wikipedia.org>
- [9] Tạp chí “Thời báo kinh tế Việt Nam”
- [10] Các tài liệu khác.

MỤC LỤC

Lời mở đầu

Chương 1 : NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VÀ HOẠT ĐỘNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI..... 3

1.1. Tổng quan về Ngân hàng thương mại..... 3

1.1.1. Khái niệm 3

1.1.2 Chức năng, vai trò của Ngân hàng Thương mại trong nền kinh tế thị trường 3

1.1.3 Các hoạt động kinh doanh cơ bản của Ngân hàng Thương mại 6

1.2 Hoạt động tín dụng của ngân hàng thương mại..... 8

1.2.1 Khái niệm tín dụng..... 9

1.2.2 Đặc điểm của tín dụng 9

1.2.3 Các hình thức tín dụng 11

1.2.4 Vai trò của tín dụng trong nền kinh tế thị trường 13

1.3 Hiệu quả hoạt động tín dụng..... 16

1.3.1. Quan niệm về hiệu quả hoạt động tín dụng..... 16

1.3.2. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng 17

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

Chương 2: THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG TCMP ĐÔNG NAM Á – CHI NHÁNH HẢI PHÒNG.... 30

2.1. Tổng quan về ngân hàng thương mại cổ phần Đông Nam Á-Chi Nhánh Hải Phòng..... 30

2.1.1. Giới thiệu về Ngân hàng TMCP Đông Nam Á..... 30

2.2. Kết quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng TMCP Đông Nam Á-Chi Nhánh Hải Phòng giai đoạn 2014-2016..... 38

2.2.1. Tình hình huy động vốn..... 38

2.2.2. Tình hình sử dụng vốn 39

2.3. Thực trạng hiệu quả tín dụng tại ngân hàng TMCP Đông Nam Á-Chi Nhánh Hải Phòng	44
2.3.1. Thực trạng hoạt động tín dụng	44
2.3.2. Quy mô tăng trưởng tín dụng tại ngân hàng SeaBank Hải Phòng	45
2.4 . Đánh giá về thực trạng hiệu quả hoạt động tín dụng tại ngân hàng TMCP Đông Nam Á – Chi nhánh Hải Phòng	63
2.4.1. Một số thành tựu trong HĐTD	64
2.4.2 Hạn chế và nguyên nhân.....	66
CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN ĐÔNG NAM Á-CHI NHÁNH HẢI PHÒNG.....	70
3.1. Phương hướng hoạt động tín dụng tại ngân hàng TMCP Đông Nam Á chi nhánh Hải Phòng trong thời gian tới	70
3.2. Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại ngân hàng TMCP Đông Nam Á chi nhánh Hải Phòng	71
3.2.1. Đa dạng hóa phương thức cho vay	71
3.2.2.Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát đối với hoạt động sử dụng vốn vay của khách hàng.....	71
3.2.3. Thực hiện tốt các biện pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro cho vay	72
3.2.4. Về cơ chế đảm bảo tiền vay	74
3.2.5. Đẩy mạnh việc thu hút vốn huy động nhằm cân đối cơ cấu vốn	76
3.2.6. Cân đối hợp lý loại tiền cho vay	77
3.3. Một số kiến nghị	77
3.3.1. Kiến nghị với Ngân hàng TMCP Đông Nam Á.....	77
3.3.2. Kiến nghị với Ngân hàng Nhà Nước (NHNN)	78
3.3.3. Kiến nghị với Nhà Nước	79
KẾT LUẬN	81