

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

---



**ISO 9001-2015**

**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

**NGÀNH: TÀI CHÍNH- NGÂN HÀNG**

Sinh viên : Lê Thị Linh  
Người hướng dẫn: ThS. Cao Thị Thu

**Hải Phòng – 2017**

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

-----

**MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CHẤT LƯỢNG  
HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG  
LIÊN DOANH VIỆT – NGA HẢI PHÒNG**

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

Sinh viên : Lê Thị Linh  
Người hướng dẫn: ThS. Cao Thị Thu

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

---

**NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP**

Sinh viên: Lê Thị Linh

Mã số: 1312401060

Lớp : QT1701T

Ngành: Tài chính – Ngân hàng

Tên đề tài: Một số giải pháp nâng cao chất lượng hoạt động tín dụng tại  
Ngân hàng Liên doanh Việt – Nga Hải Phòng.

## **Nhiệm vụ đề tài**

1. Nội dung và các yêu cầu cần giải quyết trong nhiệm vụ đề tài tốt nghiệp
  - Trình bày cơ sở lý luận về hoạt động cấp tín dụng và các nhóm chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng của ngân hàng.
  - Nghiên cứu thực trạng hoạt động cấp tín dụng tại ngân hàng Liên doanh Việt- Nga Hải Phòng. Trên cơ sở đó đánh giá những điểm mạnh, điểm yếu trong hoạt động tín dụng của chi nhánh và tìm ra được một số nguyên nhân cơ bản ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng của Chi nhánh,
  - Đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao chất lượng tín dụng tại Ngân hàng Liên doanh Việt – Nga Hải Phòng
  
2. Các số liệu cần thiết để thiết kế tính toán.
  - Số liệu thu nhập tại Ngân hàng Liên doanh Việt- Nga chi nhánh Hải Phòng.
  - Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh 2015, 2016, 2017.
  - Bảng cân đối kế toán 2015, 2016, 2017.
  - Thuyết minh báo cáo tài chính 2015, 2016, 2017.
  
3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

Ngân hàng Liên doanh Việt- Nga chi nhánh Hải Phòng

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

### **Người hướng dẫn thứ nhất:**

Họ và tên: Cao Thị Thu

Học hàm, học vị: Thạc sỹ

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

Nội dung hướng dẫn: Một số giải pháp nâng cao hoạt động tín dụng tại Ngân hàng Liên doanh Việt- Nga 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 6 tháng 10 năm 2017

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày.....tháng.....năm 20..

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

*Lê Thị Linh*

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

*Ths. Cao thị Thu*

***Hải Phòng, ngày ..... tháng.....năm 20***

**Hiệu trưởng**

**GS.TS.NGU' Trần Hữu Nghị**

**PHẦN NHẬN XÉT TÓM TẮT 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 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 200*

**Cán bộ hướng dẫn**

*(họ tên và chữ ký)*

## MỤC LỤC

MỞ ĐẦU .....	1
CHƯƠNG I: LÝ LUẬN CHUNG VỀ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG VÀ CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG CỦA NHTM. ....	3
1.1. Lý luận cơ bản về tín dụng ngân hàng .....	3
1.1.1. Khái niệm tín dụng ngân hàng .....	3
1.1.2. Đặc trưng của tín dụng ngân hàng. ....	3
1.1.3. Phân loại hoạt động tín dụng.....	4
1.1.4 Vai trò của tín dụng ngân hàng trong nền kinh tế thị trường.....	7
1.2 Chất lượng tín dụng, các chỉ tiêu đánh giá và nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng. ....	7
1.2.1. Khái niệm chất lượng tín dụng.....	7
1.2.2. Các chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng.....	9
1.2.2.1. Các chỉ tiêu định tính. ....	9
1.2.2.2. Các chỉ tiêu định lượng. ....	10
1.2.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng. ....	13
1.2.3.1. Các nhân tố thuộc về phía ngân hàng. ....	13
1.2.3.2. Các nhân tố thuộc về khách hàng.....	15
1.2.3.3 Các nhân tố thuộc về môi trường.....	17
1.2.4. Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng. ....	18
CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG LIÊN DOANH VIỆT- NGA- CHI NHÁNH HẢI PHÒNG. ....	22
2.1. Giới thiệu khái quát về NH Liên doanh Việt- Nga- Chi nhánh Hải Phòng. ....	22
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Ngân hàng Liên doanh Việt- Nga Hải Phòng.....	22
2.1.2. Cơ cấu tổ chức hoạt động của Ngân hàng Liên doanh Việt- Nga chi nhánh Hải Phòng.....	24
2.1.3. Chức năng nhiệm vụ của Ngân hàng Liên doanh Việt- Nga- Chi nhánh Hải Phòng.....	26

2.1.4. Những thuận lợi và khó khăn của VRB trong thời gian qua. ....	27
2.2. Tình hình hoạt động kinh doanh của VRB Hải Phòng.....	28
2.2.1. Tình hình huy động vốn. ....	28
2.2.2. Tình hình sử dụng vốn .....	32
2.2.3. Kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng. ....	34
2.3. Đánh giá chất lượng tín dụng tại ngân hàng Liên doanh Việt- Nga- Chi nhánh Hải Phòng. ....	37
2.3.1 Các nguyên tắc và quy trình tín dụng .....	37
2.3.2 Các chỉ tiêu định tính. ....	39
2.3.3. Các chỉ tiêu định lượng. ....	40
2.3.3.1. Chỉ tiêu dư nợ, doanh số cho vay và thu nợ tín dụng. ....	40
2.3.3.2. Tỷ lệ thu nợ của chi nhánh. ....	48
2.3.3.3. Tình hình nợ quá hạn, nợ xấu tại ngân hàng Liên doanh Việt- Nga chi nhánh Hải Phòng. ....	49
2.3.3.4. Chỉ tiêu vòng quay vốn tín dụng và hiệu suất sử dụng vốn tại ngân hàng Liên doanh Việt- Nga chi nhánh Hải Phòng. ....	51
2.3.3.5 Chỉ tiêu thu nhập .....	53
2.4 Đánh giá chất lượng tín dụng tạo Ngân hàng Liên doanh Việt- Nga- chi nhánh Hải Phòng. ....	54
2.4.1. Những kết quả đạt được. ....	54
2.4.2. Những mặt hạn chế và nguyên nhân .....	55
<b>CHƯƠNG III: GIẢI PHÁP VÀ KIẾN NGHỊ NHẪM NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG LIÊN DOANH VIỆT-NGA.....</b>	<b>58</b>
<b>CHI NHÁNH HẢI PHÒNG.....</b>	<b>58</b>
3.1. Định hướng, mục tiêu phát triển của Ngân hàng. ....	58
3.2. Một số giải pháp nhằm nâng cao chất lượng tín dụng tại ngân hàng Liên doanh Việt- Nga chi nhánh Hải Phòng. ....	59
3.2.1. Kiểm soát các khoản nợ quá hạn và nợ xấu ở mức thấp nhất thông qua việc thường xuyên thanh tra, kiểm tra HĐTD. ....	59
3.2.2 Mở rộng quy mô tín dụng.....	62



3.2.3. Nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ tín dụng.....	64
3.3 Một số kiến nghị.....	67
3.3.1. Với Ngân hàng nhà nước có thẩm quyền.....	67
3.3.2. Với Ngân hàng Nhà nước. ....	67
3.3.3. Với ngân hàng Liên doanh Việt- Nga- Chi nhánh Hải Phòng.....	69
KẾT LUẬN .....	70
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO .....	71

## LỜI CẢM ƠN

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

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

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

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

Hải Phòng, ngày 10 tháng 12 năm 2017

## DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

NHTM	Ngân hàng thương mại
VRB	Ngân hàng Liên doanh Việt - Nga
NHNN	Ngân hàng nhà nước
TCTD	Tổ chức tín dụng
TSDB	Tài sản đảm bảo
CBTD	Cán bộ tín dụng

## DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 2.1 Tình hình huy động vốn của chi nhánh. ....	29
Biểu đồ 1: Huy động vốn theo kì hạn .....	30
Biểu đồ 2: Huy động vốn theo loại tiền .....	31
Bảng 2.2 Cơ cấu dư nợ theo thời gian của chi nhánh .....	32
Bảng 2.3 Kết quả hoạt động tài chính của chi nhánh.....	34
Bảng 2.4 : Doanh số cho vay, tỷ trọng cho vay. ....	41
Bảng 2.5: Doanh số thu nợ, tổng số, tỷ trọng từng loại. ....	44
Bảng 2.6: Tổng dư nợ, tổng số, tỷ trọng từng loại,.....	47
Bảng 2.7: Tỷ lệ thu hồi nợ của chi nhánh .....	48
Bảng 2.8 Tỷ lệ nợ quá hạn của chi nhánh. ....	49
Bảng 2.11 Vòng quay vốn tín dụng. ....	51
Bảng 2.12 Hiệu suất sử dụng vốn .....	52
Bảng 2.13 Thu nhập từ hoạt động tín dụng.....	53

## LỜI MỞ ĐẦU

Trong tình hình kinh tế thế giới trong nước đang hội nhập mở cửa với kinh tế thế giới. Các doanh nghiệp mở ra ngày càng nhiều, đồng nghĩa với việc các doanh nghiệp phải cạnh tranh không ngừng nghỉ, không chỉ cạnh tranh với các doanh nghiệp trong nước mà còn phải cạnh tranh với các doanh nghiệp nước ngoài, doanh nghiệp liên doanh đang ồ ạt xâm nhập vào nền kinh tế nước nhà. Trước tình hình đó đòi hỏi các doanh nghiệp mở rộng đầu tư sản xuất kinh doanh, đầu tư máy móc công nghệ hiện đại để đáp ứng được các nhu cầu ngày càng khắt khe của khách hàng. Mà để có vốn đầu tư mở rộng quy mô hoạt động kinh doanh thì ngân hàng thương mại chính là nguồn cung ứng vốn an toàn cho các doanh nghiệp.

Tín dụng không chỉ thỏa mãn được nhiều đối tượng và các thành phần kinh tế mà còn đáp ứng được mọi nhu cầu vay vốn của khách hàng với thời hạn vay đa dạng, linh hoạt như tín dụng ngắn hạn, trung hạn và dài hạn. Tín dụng còn mở rộng cho vay với nhiều ngành nghề như công nghiệp, nông nghiệp, thủy sản. Tuy tín dụng có nhiều ưu điểm nhưng cũng tồn tại nhược điểm vì hoạt động tín dụng cũng là một hoạt động kinh doanh luôn tiềm ẩn nhiều rủi ro, gây ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động kinh doanh của ngân hàng và có thể ảnh hưởng đến quyền lợi của khách hàng. Trong những năm gần đây quy mô tín dụng của ngân hàng Liên doanh Việt- Nga Chi nhánh Hải Phòng đang không ngừng tăng lên, mặc dù vậy vẫn xuất hiện hiện tượng mất cân đối trong nguồn vốn do vốn huy động tăng trưởng nhanh hơn hoạt động tín dụng. Hơn nữa, rủi ro tín dụng của ngân hàng vẫn còn cao do tỷ lệ nợ quá hạn và nợ xấu cao. Bởi vậy sau một thời gian thực tập tại ngân hàng Liên doanh Việt- Nga Hải Phòng em đã chọn đề tài: “Một số giải pháp nâng cao chất lượng hoạt động tín dụng tại ngân hàng Liên doanh Việt- Nga Hải Phòng” làm đề tài khóa luận. Ngoài phần mở đầu và kết luận, bài khóa luận của em được chia thành 3 phần chính :

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

**Chương II: Thực trạng chất lượng tín dụng của Ngân hàng Liên doanh Việt Nga - Chi nhánh Hải Phòng giai đoạn 2015- 2017.**

**Chương III: Giải pháp nhằm nâng cao chất lượng tín dụng tại Ngân hàng Liên doanh Việt- Nga - Chi nhánh Hải Phòng.**

## CHƯƠNG I: LÝ LUẬN CHUNG VỀ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG VÀ CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG CỦA NHTM.

### 1.1. Lý luận cơ bản về tín dụng ngân hàng

#### 1.1.1. Khái niệm tín dụng ngân hàng

Tín dụng ngân hàng (gọi tắt là tín dụng) là giao dịch tài sản giữa ngân hàng (TCTD) với bên đi vay (là các TCKT, cá nhân trong nền kinh tế), trong đó ngân hàng chuyển giao tài sản cho bên đi vay sử dụng trong một thời gian nhất định theo thỏa thuận, và bên đi vay có trách nhiệm hoàn trả vô điều kiện cả vốn và lãi cho ngân hàng khi đến hạn thanh toán.

Như vậy tín dụng là hoạt động tài trợ trên cơ sở tín nhiệm của ngân hàng đối với khách hàng. Quan hệ tín dụng ngân hàng chứa đựng ba nội dung sau:

- Có sự chuyển nhượng quyền sử dụng vốn từ người sở hữu (ngân hàng) sang người sử dụng.
- Sự chuyển nhượng này mang tín tạm thời hay có thời hạn.
- Sự chuyển nhượng này có kèm theo phí.

#### 1.1.2. Đặc trưng của tín dụng ngân hàng.

- Sự tín nhiệm: Để thiết lập được quan hệ tín dụng thì người cho vay phải có lòng tin đối với người đi vay, tin tưởng người đi vay sẽ sử dụng vốn đúng mục đích, có hiệu quả và hoàn trả đầy đủ đúng hạn.
- Tính thời hạn: Trong bất kỳ hợp đồng tín dụng nào cũng đều phải quy định thời hạn cho vay. Thời hạn cho vay dài hay ngắn phụ thuộc vào rất nhiều yếu tố khác nhau như chu kỳ sản xuất kinh doanh, chu kỳ luân chuyển vốn, thời hạn thu hồi vốn của dự án đầu tư, khả năng trả nợ của khách hàng và nguồn vốn ngân hàng sử dụng để cho vay. Tức là thời hạn cho vay phải phù hợp với chu kỳ luân chuyển vốn của khách hàng vay thì khi đó người vay mới có khả năng trả nợ ngân hàng. Ngược lại, nếu dài hơn sẽ tạo cơ hội cho người vay sử dụng vốn sai mục đích, không có nguồn trả nợ trong tương lai. Tuy nhiên,

nếu khách hàng có nguồn thu khác để có thể trả nợ thì thời hạn vay có thể ngắn hơn chu kỳ luân chuyển vốn.

- Tính hoàn trả: Đây là sự khác biệt giữa tín dụng và các loại quan hệ khác như cấp phát, cho tặng... nghĩa là sau một thời gian nhất định, người đi vay phải hoàn trả đầy đủ cả gốc lẫn lãi cho người cho vay.
- Tính rủi ro cao: Do sự không cân xứng về thông tin, người cho vay không hiểu rõ hết về người đi vay. Ngoài ra, việc thu hồi tín dụng phụ thuộc không những vào bản thân khách hàng mà còn phụ thuộc vào môi trường hoạt động ngoài tầm kiểm soát của khách hàng như sự biến động về giá cả, lãi suất, tỷ giá, lạm phát, tăng trưởng kinh tế, thị trường, thiên tai... Khi khách hàng gặp khó khăn do môi trường kinh doanh thay đổi, dẫn đến khó khăn trong việc trả nợ, điều này khiến cho ngân hàng gặp rủi ro tín dụng.

### ***1.1.3. Phân loại hoạt động tín dụng.***

Nhằm phục vụ và đáp ứng tốt nhất nhu cầu tín dụng của mỗi khách hàng, ngân hàng cung cấp rất nhiều loại cho vay cho nhiều đối tượng khách hàng với những mục đích sử dụng khác nhau. Có một số tiêu thức phân loại chính như sau:[3], [7].

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

- Tín dụng ngắn hạn: là loại cho vay có thời hạn dưới một năm. Mục đích của loại cho vay này thường là nhằm tài trợ cho việc đầu tư vào tài sản lưu động.
- Tín dụng trung hạn: là loại cho vay có thời hạn từ 1 đến 5 năm. Mục đích cho vay thường là tài trợ cho đầu tư vào tài sản cố định hoặc cải tiến kỹ thuật hợp lý hóa sản xuất, đổi mới quy trình công nghệ và xây dựng mới những công trình loại nhỏ thời hạn thu hồi vốn nhanh.
- Tín dụng dài hạn: là loại cho vay có thời hạn trên 5 năm. Mục đích của loại này thường là để tài trợ vào các dự án đầu tư.



### **+ Phân loại tín dụng theo mục đích tín dụng.**

- Tín dụng phục vụ sản xuất lưu thông hàng hóa: là loại tín dụng được cung cấp cho các nhà sản xuất và kinh doanh hàng hóa để đáp ứng nhu cầu về vốn trong quá trình sản xuất kinh doanh để dự trữ nguyên vật liệu, cho vay chi phí sản xuất hoặc đáp ứng nhu cầu thiếu vốn trong quan hệ thanh toán giữa các doanh nghiệp.
- Cho vay bất động sản: là loại cho vay để đầu tư vào bất động sản như mua đất đai, nhà cửa, hoặc xây dựng, mở rộng đất đai.
- Tín dụng tiêu dùng: là loại cho vay để đáp ứng nhu cầu tiêu dùng của cá nhân, hộ gia đình như mua chịu hàng hóa, xây dựng nhà ở hoặc các phương tiện cần thiết khác.

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

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

### **+ Phân loại theo đảm bảo**

- Tín dụng không có đảm bảo: là loại cho vay không có tài sản thế chấp, cầm cố hoặc bảo lãnh của người khác mà chỉ dựa vào uy tín của khách hàng vay vốn để quyết định. Tín dụng không cần đảm bảo có thể được cấp cho các khách hàng có uy tín, thường là khách hàng làm ăn thường xuyên có lãi, tình hình tài chính vững mạnh, ít xảy ra tình trạng nợ nần dây dưa, hoặc món vay tương đối nhỏ so với vốn của người vay. Các khoản cho vay theo chỉ thị của Chính phủ mà Chính phủ yêu cầu không cần tài sản đảm bảo.
- Tín dụng có đảm bảo bằng tài sản: là loại tín dụng mà theo đó ngân hàng cho vay dựa trên cơ sở các đảm bảo cho tiền vay như thế chấp, cầm cố hoặc có bảo lãnh của một bên thứ ba nào khác. Tín dụng dựa trên cam kết đảm bảo yêu cầu ngân hàng và khách hàng phải kí hợp đồng đảm bảo.

### Phân loại theo phương thức cho vay

- Cho vay theo món: là hình thức cấp tín dụng của ngân hàng mà theo đó khách hàng sẽ phải làm hồ sơ vay vốn cho từng lần vay với lãi suất, thời hạn trả tiền và số tiền vay xác định.
- Cho vay theo hạn mức tín dụng: là hình thức cấp tín dụng của ngân hàng à theo đó khách hàng chỉ cần lập một bộ hồ sơ cho nhiều khoản vay. Ngân hàng cấp cho khách hàng một hạn mức, chỉ giới hạn dư nợ mà không giới hạn doanh số.

### Phân loại theo hình thức hoàn trả nợ vay

- Cho vay chỉ có một kì hạn trả nợ hay còn gọi là cho vay trả nợ đáo hạn một lần: là loại cho vay mà khách hàng chỉ hoàn trả vốn gốc và lãi vay một lần khi đáo hạn. Loại cho vay này thường áp dụng cho những khoản vay nhỏ và có thời hạn ngắn.
- Cho vay có nhiều kì hạn trả nợ hay còn gọi là cho vay trả góp: là loại cho vay mà khách hàng hâir hoàn trả vốn gốc và lãi vay định kì thành những khoản bằng nhau. Loại cho vay này áp dụng cho những khoản vay lớn có thời hạn dài.
- Cho vay hoàn trả theo yêu cầu: là loại cho vay mà khách hàng có thể hoàn trả nợ vay bất cứ khi nào. Loại cho vay thường áp dụng cho những khoản vay thấu chi, thẻ tín dụng.

### Phân loại theo hình thức

- Chiết khấu thương phiếu: là việc Ngân hàng ứng trước tiền cho khách hàng tương ứng với giá trị của thương phiếu trừ đi phần thu nhập của Ngân hàng để sở hữu một thương phiếu chưa đến hạn(hoặc một giấy nợ).
- Cho vay: là việc ngân hàng đưa tiền cho khách hàng với cam kết khách hàng phải hoàn trả cả gốc và lãi trong khoản thời gian xác định.
- Bảo lãnh: là việc ngân hàng cam kết thực hiện các nghĩa vụ tài chính hộ khách hàng của mình. Mặc dù không phải xuất tiền r, song ngân hàng đã cho khách hàng sử dụng uy tín của mình để thu lợi.

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

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

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

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

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

Ngân hàng đóng vai trò là người thủ quỹ cho toàn xã hội. Đảm bảo an toàn các quỹ tiền tệ, thanh toán thông suốt, góp phần tiết kiệm chi phí của toàn xã hội.[2]

### **1.2 Chất lượng tín dụng, các chỉ tiêu đánh giá và nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng.**

#### ***1.2.1. Khái niệm chất lượng tín dụng.***

Chất lượng tín dụng, giá cả và chất lượng hàng hóa là ba chỉ tiêu quan trọng để đánh giá sức mạnh và khả năng của doanh nghiệp. Để có thể đáp ứng vững trong hoạt động kinh doanh thì việc cải thiện chất lượng sản phẩm là điều thiết yếu. Các nhà kinh tế nói đến chất lượng bằng nhiều cách khác nhau: Chất lượng là “*Sự phù hợp với mục đích và sử dụng*” là “*một trình độ dự kiến trước về độ đồng đều và độ tin cậy với chi phí thấp và sự phù hợp với thị trường*” hay

*chất lượng là “năng lực của một sản phẩm hoặc một dịch vụ nhằm thỏa mãn những nhu cầu của người sử dụng”*

Chất lượng tín dụng: “ Là sự đáp ứng yêu cầu tín dụng của khách hàng phù hợp với sự phát triển kinh tế xã hội đảm bảo sự tồn tại và phát triển của ngân hàng hay chất lượng tín dụng là kết quả tổng hợp của những thành tựu hoạt động tín dụng thể hiện sự phát triển ổn định, vững chắc của nền kinh tế quốc dân”

Chất lượng tín dụng có thể được nhìn nhận dưới các góc độ kinh tế khác nhau, từ ngân hàng, từ phía khách hàng, từ nền kinh tế- xã hội.

- Đối với khách hàng: Chất lượng tín dụng được thể hiện ở chỗ số tiền mà ngân hàng cho vay phải có lãi suất và kì hạn hợp lí, thủ tục đơn giản , thuận lợi, thu hút được nhiều khách hàng nhưng vẫn đảm bảo được nguyên tắc tín dụng. Đối với các doanh nghiệp thì quan trọng nhất là tín dụng ngân hàng đáp ứng được yêu cầu vay vốn và làm cho đồng vốn sử dụng có hiệu quả.

- Từ phía ngân hàng: Chất lượng tín dụng thể hiện ở phạm vi mức độ, giới hạn tín dụng phải phù hợp với khả năng, thực lực theo hướng tích cực của bản thân ngân hàng, đảm bảo nguyên tắc hoàn trả đúng hạn và có lãi. Đối với một ngân hàng nhỏ thì nên cấp tín dụng với mức độ và trong phạm vi nhất định để thỏa mãn một cách tốt nhất khách hàng của mình.

- Xét từ góc độ nền kinh tế- xã hội: Chất lượng tín dụng được thể hiện ở việc tín dụng phục vụ sản xuất và lưu thông hàng hóa, góp phần giải quyết công ăn việc làm , khai thác khả năng tiềm tàng trong nền kinh tế thúc đẩy quá trình tích tụ và tập trung sản xuất. Tín dụng ngân hàng phản ánh sự năng động của nền kinh tế khi chuyển sang cơ chế thị trường. Tín dụng phải huy động mức tối đa vốn tiền tệ tạm thời nhàn rỗi trong nền kinh tế xã hội để cung ứng cho các doanh nghiệp, hỗ trợ các doanh nghiệp phát triển.

Chất lượng tín dụng thể hiện ở tính an toàn cao của hệ thống ngân hàng. Tín dụng ngân hàng đảm bảo được chất lượng thì khả năng thanh toán cho trả cao, tránh được rủi ro hệ thống. Nâng cao chất lượng tín dụng làm cho hệ thống

ngân hàng lớn mạnh, đáp ứng yêu cầu quản lý kinh tế vĩ mô, thúc đẩy nền kinh tế phát triển hòa nhập với cộng đồng quốc tế.

Tóm lại, chất lượng tín dụng là một khái niệm vừa cụ thể vừa trừu tượng, là một chỉ tiêu kinh tế tổng hợp. Để có chất lượng tín dụng thì hoạt động tín dụng phải có hiệu quả và quan hệ tín dụng phải được thiết lập trên cơ sở tin cậy và uy tín của ngân hàng. Hiểu đúng bản chất và phân tích, đánh giá đúng chất lượng tín dụng, cũng như xác định chính xác và nguyên nhân tồn tại của chất lượng tín dụng sẽ giúp ngân hàng tìm được giải pháp quản lý thích hợp để có thể đứng vững trong nền kinh tế thị trường có sự cạnh tranh gay gắt hiện nay.

### ***1.2.2. Các chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng.***

#### ***1.2.2.1. Các chỉ tiêu định tính.***

- Thái độ phục vụ của nhân viên tín dụng cũng như nhân viên toàn ngân hàng nhiệt tình và thân thiện, có trình độ chuyên môn và đạo đức nghề nghiệp.

- Quy trình thủ tục làm hồ sơ vay vốn nhanh chóng, dễ hiểu. Ngân hàng luôn tạo cho khách hàng sự thoải mái, tin cậy và an toàn khi sử dụng nguồn vốn của ngân hàng.

- Công tác quản trị, kiểm tra giám sát rủi ro của ngân hàng đã tốt chưa, có cần nâng cao nhằm hạn chế rủi ro có thể xảy ra ở mức thấp nhất.

- Ngân hàng chấp hành nghiêm chỉnh quy định pháp luật, quy chế về tín dụng của chính phủ và Ngân hàng nhà nước.

- Quy trình nghiệp vụ cho vay linh hoạt, sáng tạo phù hợp với từng loại khách hàng. Chế độ đảm bảo tiền vay được thực hiện nghiêm túc, công tác quản lý nguồn vốn chặt chẽ.

- Việc thẩm định năng lực và khả năng trả nợ của khách hàng được ngân hàng coi trọng, nguồn thông tin được thu nhập từ nhiều khía cạnh, đảm bảo ngân hàng nắm rõ được năng lực kinh doanh, tình hình hoạt động của khách hàng từ đó tìm ra được những khách hàng tiềm năng trong tương lai.

- Mức cho vay hợp lý phù hợp với nhu cầu sản xuất kinh doanh, dự trữ hàng hóa và hoạt động tiêu dùng với thời hạn và lãi suất hợp lý.

- Hoạt động kiểm tra, giám sát trước, trong và sau khi vay được thực hiện tốt đảm bảo phát hiện và xử lý kịp thời các khoản tín dụng có vấn đề.
- Cơ sở hạn tầng đáp ứng tốt điều kiện làm việc cũng như nhu cầu của khách hàng trong môi trường làm việc ngày càng cạnh tranh khốc liệt.
- Công tác thu hồi nợ nhanh chóng, hiệu quả.
- Uy tín của ngân hàng và các mối quan hệ với khách hàng truyền thống cũng góp phần làm nên chất lượng tín dụng của ngân hàng.
- Khách hàng có thiện chí trả nợ.

Như vậy, dựa trên các chỉ tiêu định tính có thể đánh giá được phần nào chất lượng tín dụng của ngân hàng thương mại.

#### ***1.2.2.2. Các chỉ tiêu định lượng.***

##### **\* Nhóm 1. Chỉ tiêu dư nợ, doanh số cho vay**

Chỉ tiêu doanh số cho vay phản ánh kết quả về việc phát triển, mở rộng hoạt động cho vay và tốc độ tăng trưởng tín dụng ngân hàng. Nếu như các nhân tố khác cố định thì doanh số cho vay ngày càng cao phản ánh việc mở rộng hoạt động cho vay của ngân hàng càng tốt và ngược lại.

Hai chỉ tiêu này cho biết cơ cấu dư nợ và cơ cấu doanh số cho vay của tín dụng trong tổng dư nợ và tổng doanh số cho vay.

Phản ánh tổng dư nợ cho vay của ngân hàng tại một thời điểm nhất định, thường là cuối kì kinh doanh. Tổng dư nợ cho vay cao và tăng trưởng nhìn chung phản ánh một phần hiệu quả hoạt động tín dụng và ngược lại thì ngân hàng không có khả năng mở rộng hoạt động tín dụng cho vay hay mở rộng thị phần, khả năng tiếp thị ngân hàng kém.

Một số trường hợp, tổng dư nợ tín dụng cao chưa hẳn đã phản ánh hiệu quả tín dụng của ngân hàng cao vì nó biểu hiện sự tăng trưởng của hoạt động tín dụng, vượt quá khả năng về vốn cũng như khả năng kiểm soát rủi ro của ngân hàng, hoặc mức dư nợ cao, hoặc tốc độ tăng trưởng nhanh do mức lãi suất cho vay ngân hàng thấp so với thị trường dẫn đến tỷ suất lợi nhuận giảm.

**\* Nhóm 2. Chỉ tiêu tỷ lệ thu nợ.**

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

$$\text{Tỷ lệ thu hồi nợ} = \frac{\text{Doanh số thu nợ}}{\text{Doanh số cho vay}}$$

**\* Nhóm 3. Chỉ tiêu nợ quá hạn, nợ xấu.**

Nợ quá hạn là những khoản nợ mà thời gian tồn tại của nó vượt quá thời gian cho vay theo thỏa thuận giữa ngân hàng và khách hàng cộng với thời gian đã được gia hạn thêm nếu khách hàng yêu cầu. Nợ quá hạn có thể do nhiều nguyên nhân khác nhau từ phía doanh nghiệp, hay do khách quan.. Các ngân hàng luôn mong muốn giảm tỷ lệ quá hạn bởi nó làm giảm lợi nhuận của ngân hàng.

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

Tỷ lệ nợ quá hạn cho biết trong một đồng dư nợ có bao nhiêu đồng là nợ quá hạn. Tỷ lệ nợ quá hạn cao chứng tỏ chất lượng tín dụng thấp.

Các tỷ lệ này càng nhỏ thì phản ánh chất lượng hoạt động của ngân hàng đó là hiệu quả, không có rủi ro mất vốn. Còn nếu các tỷ lệ này càng lớn thì ngân hàng sẽ gặp khó khăn trong kinh doanh, có thể từ việc mất khả năng thanh toán hoặc tệ hơn nữa là phá sản.

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

Chỉ tiêu này phản ánh các khoản nợ đã quá thời hạn gia hạn mà khách hàng vẫn còn nợ ngân hàng. Cùng với chỉ tiêu nợ quá hạn, chỉ tiêu này thể hiện chất lượng tín dụng tốt hay xấu. Tỷ lệ này càng cao biểu hiện cho dấu hiệu của một khoản tín dụng xấu. Tốt nhất nên hạn chế ở mức 5%.

Tỷ lệ nợ xấu cho ta biết trong một đồng dư nợ có bao nhiêu đồng là nợ xấu. Tỷ lệ nợ xấu trên tổng dư nợ là tỷ lệ đánh giá chất lượng tín dụng của tổ chức tín dụng. Nợ xấu có độ rủi ro cao, khả năng thu hồi vốn tương đối khó, khoản vốn của ngân hàng lúc này không còn là rủi ro nữa mà đã gây thiệt hại

cho ngân hàng. Đây là kết quả trực tiếp biểu hiện chất lượng khoản tín dụng cấp cho khách hàng. Một ngân hàng có tỉ lệ xấu cao chứng tỏ chất lượng tín dụng của ngân hàng rất thấp và lúc cần xem xét lại toàn bộ hoạt động tín dụng của mình nếu không hậu quả khó lường trước được.

**\* Nhóm 4. Chỉ tiêu vòng quay vốn tín dụng.**

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng vốn của ngân hàng được sử dụng cho vay mất mấy lần trong năm.

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

Sự vòng quay vốn nhanh hay chậm của loại tín dụng này, khả năng tổ chức, quản lý vốn tín dụng, đồng thời thể hiện chất lượng cho vay của ngân hàng trong việc sử dụng hiệu quả nguồn vốn cho vay và đáp ứng nhu cầu của khách hàng, để có thể đánh giá chính xác chất lượng tín dụng, hoặc được quy đổi đồng nhất trong việc áp dụng cho từng loại vay cụ thể.

Chỉ tiêu này càng lớn càng tốt, nó chứng tỏ nguồn vốn ngân hàng đã luân chuyển nhanh, tham gia vào nhiều chu kỳ sản xuất kinh doanh.

**\*Nhóm 5. Chỉ tiêu hiệu suất sử dụng vốn.**

Chỉ tiêu này rất quan trọng vì nó đánh giá hiệu quả sử dụng vốn của ngân hàng, liệu ngân hàng đã sử dụng hết khả năng của mình trong cho vay hay chưa?

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

**\*Nhóm 6. Chỉ tiêu về thu nhập.**

$$\text{Tỷ trọng thu nhập} = \frac{\text{Thu nhập từ hoạt động tín dụng}}{\text{Thu nhập từ ngân hàng}}$$

Chỉ tiêu này cho biết mức độ đóng góp của hoạt động tín dụng vào toàn bộ kết quả kinh doanh của ngân hàng. Tỉ lệ này càng cao tức thu nhập tín dụng lớn, chất lượng cao.



### ***1.2.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng.***

#### ***1.2.3.1. Các nhân tố thuộc về phía ngân hàng.***

##### **- Chính sách tín dụng của ngân hàng.**

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

Một chính sách đúng đắn sẽ thu hút được nhiều khách hàng, đảm bảo khả năng sinh lời từ hoạt động tín dụng trên cơ sở hạn chế rủi ro tuân thủ phương pháp đường lối, chính sách của nhà nước và bảo đảm công bằng xã hội. Điều đó cũng có nghĩa chất lượng tín dụng phụ thuộc rất nhiều vào việc xây dựng chính sách tín dụng của NHTM có đúng đắn hay không. Bất cứ Ngân hàng nào muốn có chất lượng tín dụng tốt cũng đều phải có chính sách tín dụng khoa học phù hợp với thực tế của ngân hàng cũng như thị trường.

##### **- Chất lượng của công tác thẩm định dự án.**

Thẩm định là công việc đòi hỏi nhiều thời gian và kỹ thuật tính toán phức tạp. Do công việc này là cơ sở quyết định có cấp tín dụng hay không cho nên chất lượng của công tác này sẽ ảnh hưởng rất lớn tới chất lượng hoạt động tín dụng. Nếu chất lượng của công tác thẩm định không cao tức là nhân viên tín dụng không xác định thực chất dự án có hiệu quả hay không thì những khoản tín dụng mà ngân hàng đã cấp sẽ gặp những rắc rối trong việc thu hồi các món nợ của mình. Chính vì vậy công tác thẩm định đòi hỏi các nhân viên thẩm định có trình độ cao và sự kết hợp một cách có hiệu quả giữa các phòng ban trong ngân hàng.

##### **- Quy trình tín dụng.**

Quy trình tín dụng là trình độ tổ chức thực hiện các bước kỹ thuật nghiệp vụ cơ bản, chỉ rõ cách làm, trình tự các bước bắt đầu đến kết thúc một giao dịch thuộc chức năng nhiệm vụ của cán bộ tín dụng và lãnh đạo ngân hàng liên quan. Quy trình tín dụng là yếu tố quan trọng, nếu nó được tổ chức khoa học, hợp lý sẽ

cho phép đảm bảo thực hiện các khoản vay cho vay có chất lượng. Trong quy trình này nếu các khâu được thực hiện tốt nó sẽ giúp cho ngân hàng lựa chọn được các dự án tốt để cấp tín dụng, cũng như uy tín trong lòng khách hàng.

Quy trình tín dụng của NHTM không mang tính cứng nhắc. Đối với mỗi khách hàng khác nhau, ngân hàng có thể chủ động, linh hoạt, thực hiện các bước quy trình tín dụng phù hợp. Ngân hàng phải kiểm tra, giám sát việc sử dụng vốn để có những biện pháp điều chỉnh, can thiệp khi cần thiết, sớm ngăn ngừa rủi ro có thể xảy ra nhằm nâng cao chất lượng tín dụng. Như vậy, công tác tổ chức thực hiện hoạt động tín dụng. Như vậy, công tác tổ chức thực hiện hoạt động tín dụng có thể hỗ trợ đắc lực cho nhân viên tín dụng thực hiện công việc của mình và nó ảnh hưởng quan trọng đến chất lượng hoạt động tín dụng của ngân hàng thương mại.

**- Chất lượng của đội ngũ nhân sự.**

Yếu tố mang tính quyết định đến việc nâng cao hay suy giảm chất lượng tín dụng lại chính là nguồn nhân lực ngân hàng. Một ngân hàng với một đội ngũ lãnh đạo tốt sẽ đưa ra được những chính sách hợp lý và phương thức phù hợp với khuynh hướng phát triển của nền kinh tế. Ngân hàng có một đội ngũ cán bộ tín dụng giỏi, được đào tạo có hệ thống, am hiểu và có kiến thức phong phú về thị trường đặc biệt trong lĩnh vực đầu tư vốn, nắm vững văn bản pháp luật có liên quan đến hoạt động tín dụng sẽ giúp ngân hàng có được những khoản cho vay với chất lượng cao nhất.

Cán bộ tín dụng phải có tiêu chuẩn về đạo đức và sự liêm khiết, bởi lẽ nếu cán bộ tín dụng thiếu trách nhiệm hay có tình vi phạm có thể gây tổn thất rất lớn cho ngân hàng.

**- Công nghệ ngân hàng, trang thiết bị kỹ thuật.**

Đây cũng là một nhân tố tác động tới chất lượng của ngân hàng, nhất là trong thời đại khoa học kỹ thuật phát triển như vũ bão hiện nay. Một ngân hàng sử dụng công nghệ hiện đại được trang bị các phương tiện kỹ thuật chất lượng cao sẽ tạo điều kiện đơn giản hóa các thủ tục, rút ngắn thời gian giao dịch, đem

lại sự tiện lợi tối đa cho khách hàng vay vốn. Đó là tiền đề để ngân hàng thu hút thêm khách hàng, mở rộng tín dụng. Sự hỗ trợ của các phương tiện kỹ thuật chất lượng cao sẽ giúp cho việc thu nhập thông tin nhanh chóng, chính xác, công tác lập kế hoạch, xây dựng chính sách tín dụng cũng có hiệu quả hơn.

- **Kiểm soát nội bộ.**

Thông qua kiểm soát nội bộ giúp cho nhà lãnh đạo ngân hàng nắm được tình hình hoạt động kinh doanh đang diễn ra, phát hiện những thuận lợi, khó khăn, sai trái từ đó đề ra các biện pháp giải quyết kịp thời, tạo điều kiện lợi cho nâng cao chất lượng tín dụng.

Chất lượng tín dụng phụ thuộc vào việc chấp hành những quy định thể lệ, chính sách và mức độ phát hiện kịp thời các sai sót cũng nguyên nhân dẫn đến những lệch lạc trong quá trình thực hiện một khoản tín dụng.

- **Tình hình huy động vốn.**

Tình hình huy động vốn ảnh hưởng tới chất lượng tín dụng. Vốn huy động là nguồn chủ yếu để cho vay. Vốn huy động càng lớn, NHTM càng có khả năng cho vay, mở rộng tín dụng. Nếu ngân hàng không có sự phù hợp về kì hạn giữa nguồn vốn huy động và cho vay mà không dự kiến được nguồn bù đắp thì rủi ro thanh khoản sẽ xảy ra.

**1.2.3.2. Các nhân tố thuộc về khách hàng.**

Khách hàng là người lập phương án, dự án xin vay và khi được ngân hàng chấp nhận, khách hàng là người trực tiếp sử dụng vốn vay để kinh doanh, Vì vậy, khách hàng cũng ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng.

- **Năng lực, kinh nghiệm quản lý kinh doanh của khách hàng.**

Chất lượng tín dụng phụ thuộc rất lớn vào năng lực tổ chức, kinh nghiệm quản lý kinh doanh cho người vay. Đây chính là tiền đề tạo ra khả năng kinh doanh có hiệu quả của khách hàng, là cơ sở cho khách hàng thực hiện cam kết hoàn trả đúng hạn nợ ngân hàng cả gốc và lãi. Nếu trình độ của người quản lý còn bị hạn chế về nhiều mặt như học vấn, kinh nghiệm thực tế thì doanh nghiệp

rất dễ bị thua lỗ, dẫn đến khả năng trả nợ kém, ảnh hưởng xấu đến chất lượng tín dụng của ngân hàng.

- **Uy tín, đạo đức của khách hàng.**

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

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

- **Tài sản đảm bảo.**

Quyền sở hữu tài sản là một trong những tiêu chuẩn để được cấp tín dụng (có thể tài sản đảm bảo hoặc tín chấp). Hiện nay có rất nhiều tài sản của các pháp nhân và cá nhân không có giấy chứng nhận sở hữu. Tài sản cố định phần lớn là nhà xưởng, máy móc, thiết bị lạc hậu không đủ tiêu chuẩn thế chấp. Trong khi đó nhu cầu vay vốn ngân hàng là rất lớn. Như vậy nếu cho vay theo đúng chế độ thì hầu hết các doanh nghiệp không đủ điều kiện để cho vay hoặc được cho vay nhưng không đáng kể.

### **1.2.3.3 Các nhân tố thuộc về môi trường.**

- **Môi trường kinh tế.**

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

- **Môi trường chính trị.**

Môi trường chính trị đang và sẽ tiếp tục đóng vai trò quan trọng trong kinh doanh, đặc biệt đối với hoạt động kinh doanh ngân hàng. Tính ổn định về chính trị trong nước sẽ là một trong những nhân tố thuận lợi cho các doanh nghiệp hoạt động kinh doanh có hiệu quả. Nếu xảy ra các diễn biến gây bất ổn định chính trị như: chiến tranh, cấm vận, bạo động... có thể dẫn đến nhiều thiệt hại cho doanh nghiệp và cả nền kinh tế nói chung (làm tê liệt sản xuất, lưu thông hàng hóa trì trệ) và như vậy, những khoản tiền doanh nghiệp vay ngân hàng sẽ khó được hoàn trả đầy đủ và đúng hạn, ảnh hưởng xấu đến chất lượng tín dụng.

- **Môi trường pháp lí.**

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

lành mạnh sẽ tạo thuận lợi cho việc nâng cao hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp trong đó có ngân hàng.

- **Môi trường cạnh tranh**

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

- **Môi trường tự nhiên.**

Những biến động bất khả kháng xảy ra trong môi trường tự nhiên như thiên tai (hạn hán, lũ lụt, động đất...) hỏa hoạn làm ảnh hưởng tới hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng, đặc biệt là trong các ngành liên quan đến nông nghiệp, thủy sản, hải sản. Vì vậy khi môi trường tự nhiên không thuận lợi thì doanh nghiệp sẽ gặp khó khăn từ đó giảm chất lượng tín dụng của NHTM.

**1.2.4. Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng.**

**1. Xây dựng chiến lược kinh doanh.**

Chiến lược kinh doanh của một Ngân hàng luôn là sự thể hiện các mục tiêu dài hạn cơ bản của Ngân hàng, sự lựa chọn đường lối hoạt động và phân bổ các nguồn lực cần thiết để đạt được mục tiêu này. Để theo đuổi mục tiêu này Ngân hàng nên thực hiện đồng thời các biện pháp sau:

- Củng cố và phát triển khách hàng truyền thống. Là những khách hàng có quan hệ tín dụng thường xuyên từ trước đến nay, giữa Ngân hàng và khách hàng có mối quan hệ khăng khít, gắn bó mật thiết lẫn nhau, hiểu rõ nhau.
- Mở rộng có chọn lọc đối với khách hàng mới, khách hàng có tiềm năng trong tương lai, Đồng thời thiết lập và nâng cao hiệu quả xử lý thông tin tín dụng trên cơ sở Ngân hàng phải lựa chọn khách hàng bằng nhiều biện

pháp cần thiết để mở rộng thị phần khách hàng đối với các tổ chức kinh tế cũng như khách hàng cá nhân.

## **2. Đa dạng hóa hình thức huy động vốn.**

+ Đối với tiền gửi doanh nghiệp: Ngân hàng cần phải nâng cao hiệu quả nhanh chóng, an toàn của các công cụ thanh toán để hấp dẫn việc thanh toán của Ngân hàng đối với khách hàng.

+ Đối với tiền gửi tiết kiệm: Đa dạng hóa các hình thức huy động: Ngoài tiền gửi không kì hạn, có kì hạn Ngân hàng có những hình thức huy động khác như: Tiết kiệm điện tử, tiết kiệm tại nhà,

+ Đối với các công cụ nợ: Ngân hàng cần tăng cường phát hành các công cụ nợ với hình thức đa dạng hơn.

## **3. Đa dạng hóa hoạt động tín dụng.**

- Đa dạng hóa phương thức cho vay: Ngân hàng nên mở rộng cung ứng cho vay bằng hình thức chiết khấu thương phiếu. Đây là một nghiệp vụ ít rủi ro vì chiết khấu cho phép Ngân hàng có quyền được truy đòi khi không thu được nợ của người phát hành.

- Đa dạng về lĩnh vực cho vay của Ngân hàng: thương mại dịch vụ, xây dựng cơ bản....

## **4. Thực hiện có hiệu quả quy trình nghiệp vụ tín dụng.**

Để cho vay đạt hiệu quả cao khi cho vay, cần thực hiện đầy đủ và chặt chẽ quy trình cho vay, đặc biệt làm tốt công tác thẩm định dự án vay vốn, nắm bắt được các thông tin khách hàng, tình hình sản xuất kinh doanh của khách hàng, mục đích sử dụng vốn, làm tốt công tác thẩm tra trong mỗi công đoạn của quá trình cho vay nhằm nâng cao chất lượng cho vay, giảm rủi ro cho Ngân hàng, thúc đẩy sản xuất phát triển bởi nếu phương án dự án vay vốn khả thi, khách hàng sử dụng vốn vay có hiệu quả thì khả năng trả nợ cho Ngân hàng gần như chắc chắn. Mức độ trong các khâu kiểm định, kiểm tra, kiểm soát càng cao thì khả năng thu hồi vốn của Ngân hàng càng lớn và điều này đảm bảo chất lượng

tín dụng của Ngân hàng. Do vậy, việc hoàn thiện về nghiệp vụ trong quá trình tín dụng là một việc hết sức cần thiết.

### **5. Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát đối với các khoản tín dụng.**

- Kiểm tra trước khi vay: Kiểm tra tính hợp lệ, hợp pháp của các khoản vay, cán bộ tín dụng và cán bộ lãnh đạo có liên quan thực hiện quy trình vay có đúng quy định không, có thiếu sót gì không.

- Kiểm tra trong khi cho vay: Kiểm tra khách hàng vay có đúng và phù hợp với mục đích xin vay không, có đủ căn cứ pháp lý hợp lệ không, cán bộ tín dụng phải lưu hồ sơ vay vốn và các văn bản giấy tờ bổ sung khác trong quá trình theo dõi thu nợ cho đến khi thu hết nợ và chuyển lưu trữ hồ sơ theo quy định.

- Kiểm tra sau khi cho vay và thu hồi nợ: Ngân hàng kiểm tra, theo dõi chặt chẽ với khách hàng vay vốn sẽ làm giảm ý muốn sử dụng vay vốn sai mục đích của khách hàng.

### **6. Xử lý tốt các khoản nợ quá hạn.**

Ngân hàng cần có biện pháp theo dõi chặt chẽ tình hình hoạt động của người vay nhằm phát hiện sớm khả năng phát sinh nợ quá hạn để có biện pháp can thiệp hoặc giúp đỡ người đi vay có thể trả nợ đúng hạn. Dấu hiệu cho thấy khả năng phát sinh nợ quá hạn là: Doanh nghiệp trì hoãn nộp báo cáo tài chính, chậm trễ trong việc dàn xếp các cuộc kiểm tra nhà máy, số dư tiền gửi giảm sút, xuất hiện séc rút số dư hoặc bị trả lại, sự gia tăng bất thường số hàng hóa tồn kho

Khi có dấu hiệu cho thấy người vay không có khả năng trả nợ được nợ đúng hạn, việc đầu tiên cán bộ tín dụng cần làm là đánh giá mức độ nghiêm trọng của vấn đề và áp dụng các biện pháp để điều chỉnh tình huống nhằm bảo vệ lợi ích của Ngân hàng và khôi phục lại năng lực của người đi vay.

### **7. Giải pháp về nhân tố con người.**

Thực tế cho thấy rằng: Nếu một Ngân hàng nào đó có đội ngũ cán bộ giỏi nghiệp vụ, vững về chuyên môn, nhanh nhạy tạo trong công việc có tinh thần tập thể vì lợi ích Ngân hàng thì Ngân hàng đó chắc chắn đứng vững và phát triển trong cơ chế thị trường.



- Vấn đề tuyển dụng và bồi dưỡng cán bộ tín dụng có tư tưởng lập trường vững vàng, đạo đức nghề nghiệp, chuyên môn nghiệp vụ giỏi, nhanh nhạy linh hoạt sáng tạo trong công việc, nắm chắc các quy định pháp luật.
- Vấn đề sắp xếp, bố trí cán bộ hợp lí: Hầu hết các ngân hàng có bộ máy tổ chức quá công kênh lại chậm cải tổ, đổi mới hoạt động chưa hiệu quả. Cán bộ tín dụng hiện nay vừa làm công tác tiếp nhận hồ sơ, thẩm định, giải ngân, thu nợ, xử lí nợ. Do vậy, nảy sinh nhiều tiêu cực gây rủi ro cho hoạt động tín dụng Ngân hàng. Do đó cần phải phân tích, chuyên môn hóa quyền hạn của cán bộ tín dụng theo một số hướng công việc chuyên môn. Đồng thời ngân hàng đưa ra các chính sách đãi ngộ cán bộ tín dụng để khuyến khích tinh thần trách nhiệm, ý thức vươn lên hoàn thành nhiệm vụ của mỗi cán bộ.

❖ **Các giải pháp khác.**

- Lập quỹ dự phòng rủi ro.

Trong hoạt động tín dụng, Ngân hàng sẽ tránh khỏi rủi ro trong hoạt động kinh doanh. Do vậy, Ngân hàng cần tăng giá trị cho quỹ dự phòng bằng cách trích lập dự phòng rủi ro. Rủi ro trong hoạt động Ngân hàng gồm nhiều lĩnh vực trong đó đáng kể là rủi ro tín dụng. Việc trích lập quỹ dự phòng rủi ro phải thực hiện nghiêm túc theo quy định của chính phủ và ngân hàng Nhà nước. Ngân hàng phát triển hình thức bảo hiểm quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

- Nâng cao chất lượng tín dụng bằng việc áp dụng công nghệ thông tin trong sản vốn lưu động và bảo lãnh.
- Ngân hàng nên cung cấp dịch vụ tư vấn kinh doanh cho khách hàng.
- Ngân hàng nên thành lập bộ phận phân tích thông tin tín dụng và xử lý rủi ro tín dụng.

## **CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG LIÊN DOANH VIỆT- NGA- CHI NHÁNH HẢI PHÒNG.**

### ***2.1. Giới thiệu khái quát về NH Liên doanh Việt- Nga- Chi nhánh Hải Phòng.***

#### ***2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Ngân hàng Liên doanh Việt- Nga Hải Phòng.***

Tên đầy đủ: Ngân hàng Liên doanh Việt - Nga

Tên tiếng Anh: Vietnam - Russia Joint Venture Bank

Tên gọi tắt: VRB

Mã giao dịch SWIFT: VRBAVNVX

Vốn điều lệ: 168 triệu 500 nghìn USD

Địa chỉ: Số 1, phố Yết Kiêu, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội

Chủ tịch Hội đồng Thành viên: Mr.Chumakovskiy Sergey Olegovich

Tổng giám đốc: Mr.Đoàn Minh Tiến

Điện thoại: 84-4-3 942 6668

Fax: 84-4-3 942 6669

Website: [www.vrbank.com.vn](http://www.vrbank.com.vn)

Ngày 19/11/2006, Ngân hàng Liên doanh Việt - Nga (VRB) chính thức tổ chức lễ khai trương và đi vào hoạt động. VRB ra đời là kết quả của sự hợp tác về mặt kinh tế giữa Chính Phủ và Ngân hàng Trung ương của hai nước, mở ra cơ hội hợp tác giữa hai nền kinh tế, hai hệ thống tài chính. VRB đã vinh dự được đón Chủ tịch nước Nguyễn Minh Triết và Tổng thống Liên bang Nga Vladimir V. Putin đến thăm nhân ngày khai trương.

VRB là liên doanh giữa hai Ngân hàng hàng đầu của hai nước là Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIDV) và Ngân hàng VTB (trước là Ngân hàng Ngoại thương Nga Vneshtorgbank) với mức góp vốn điều lệ ngang nhau.

Vốn điều lệ của VRB đã tăng từ 10 triệu USD khi mới thành lập lên 168,5 triệu USD (tương đương 3.000 tỷ đồng) thời điểm này.

Sau gần 10 năm hoạt động ổn định và kinh doanh hiệu quả, bằng những sản phẩm, dịch vụ (đặc biệt là dịch vụ thanh toán song phương Việt - Nga) VRB

được đánh giá là tổ chức tài chính trung gian quan trọng trong việc kết nối, thúc đẩy hoạt động đầu tư của các tập đoàn kinh tế, doanh nghiệp Việt - Nga, các nước thuộc khối SNG (Cộng đồng các Quốc gia độc lập) cũng như các nước thuộc liên minh kinh tế Á Âu.

❖ ***Ngân hàng liên doanh Việt- Nga- Chi nhánh Hải Phòng.***

Ngân hàng liên doanh Việt- Nga- Chi nhánh Hải Phòng (VRB Hải Phòng) được thành lập và hoạt động theo văn bản chấp thuận thành lập của Ngân hàng nhà nước Việt Nam số 9720/NHNN-TTGS ngày 10/12/2009, Quyết định thành lập số 1372/2009/QĐ-VP ngày 11/12/2009 của Ngân hàng Liên doanh Việt Nga và chính thức đi vào hoạt động từ ngày 04/01/2010. Với các thông tin chính:

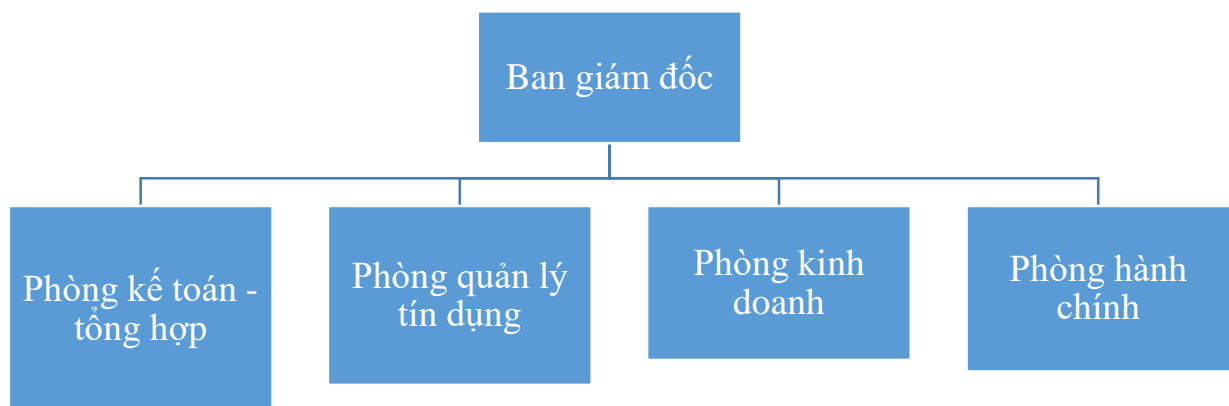
- Tên chi nhánh: Ngân hàng Liên doanh Việt – Nga, Chi nhánh Hải Phòng.
- Trụ sở hiện nay: Tầng 1+2 Tòa nhà 7 tầng số 23 Minh Khai, phường Hoàng Văn Thụ, quận Hồng Bàng, Tp. Hải Phòng.
- Ban Giám đốc Chi nhánh:
  - + Ông Đoàn Văn Công – Chức vụ Giám đốc Chi nhánh
  - + Bà Trần Thị Kim Loan – Chức vụ Phó Giám đốc Chi nhánh
  - + Ông Đặng Tiến Đông – Chức vụ Phó Giám đốc Chi nhánh

VRB là một trong những đơn vị đi đầu về phát triển mạng lưới trong khối các ngân hàng liên doanh tại Việt Nam . Hiện nay VRB có 6 chi nhánh ở các vùng kinh tế trọng điểm của đất nước : Hà Nội, Hải Phòng, Đà Nẵng, Khánh Hòa, Vũng Tàu , T.p Hồ Chí Minh .

Sau hơn 04 năm có mặt tại Hải Phòng, VRB đã có những bước phát triển nhanh cả về quy mô hoạt động và hiệu quả. Đáng kể nhất là VRB- chi nhánh Hải Phòng đã từng bước khẳng định được sức mạnh thương hiệu của VRB tại thành phố Hải Phòng và xây dựng được một đội ngũ cán bộ nhân viên trẻ, chuyên nghiệp. Tính đến thời điểm hiện tại tổng số cán bộ nhân viên là 30 người.

### 2.1.2. Cơ cấu tổ chức hoạt động của Ngân hàng Liên doanh Việt- Nga chi nhánh Hải Phòng.

Chi nhánh Ngân hàng Liên doanh Việt- Nga Hải phòng cũng như các chi nhánh khác thuộc Thành phố khác để phục vụ tốt cho hoạt động của mình VRB Hải Phòng đã thiết lập một cơ cấu bộ máy quản lý theo kiểu trực thuộc chức năng. Đứng đầu là giám đốc Ngân hàng, giúp việc cho giám đốc có các phó giám đốc, kế toán trưởng, tiếp đó là hệ thống các phòng ban. Mỗi bộ phận thực hiện một chức năng riêng và hỗ trợ nhau trong công việc.



(Nguồn: Phòng Hành chính VRB Hải Phòng)

#### Giám đốc

- Là người trực tiếp điều hành, quản lý các bộ phòng ban trong ngân hàng, có quyền quyết định đối với các kế hoạch, chính sách của ngân hàng.
- Trực tiếp chịu trách nhiệm trước pháp luật và Tổng giám đốc ngân hàng Liên doanh Việt- Nga về các quyết định của mình
- Chịu trách nhiệm đối với kết quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng

#### Phòng kế toán tổng hợp

- Ghi nhận, phản ánh chính xác, đầy đủ, kịp thời mọi nghiệp vụ kinh tế phát sinh trong ngân hàng về các hoạt động : hoạt động nguồn vốn, sử dụng vốn và các dịch vụ ngân hàng.
- Phân loại nghiệp vụ, tổng hợp số liệu nhằm cung cấp thông tin một cách đầy đủ, chính xác và kịp thời nhất để phục vụ cho việc chỉ đạo, lãnh đạo

hoạt động kinh doanh ngân hàng và thực thi các chính sách kinh tế vĩ mô của Nhà nước.


- Hướng dẫn và hậu kiểm việc hạch toán kế toán đối với tất cả các đơn vị trực thuộc chi nhánh.
- Kiểm tra tính hợp pháp hợp lệ của chứng từ mà khách hàng cung cấp.

#### Phòng quản lý tín dụng

- Kiểm tra giám sát các khoản tín dụng của chi nhánh do phòng quan hệ khách hàng cấp nhằm tìm kiếm những vi phạm và hạn chế những rủi ro tín dụng có thể xảy ra.
- Tiến hành khâu tái thẩm định trong quy trình của chi nhánh, sau khi phòng quan hệ khách hàng nhận đơn xin vay của khách hàng và tiến hành thẩm định kế hoạch vay vốn của khách hàng, lập hồ sơ vay vốn cho khách hàng sau đó sẽ nộp sang cho phòng quản lý tín dụng. Khi đó phòng quản lý tín dụng sẽ tiến hành thẩm định lại dự án , kế hoạch vay vốn của khách hàng

#### Phòng kinh doanh

- Tổ chức xây dựng và thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch do Giám đốc giao.
- Tổ chức huy động vốn ngắn hạn, trung và dài hạn từ mọi nguồn vốn trong nước của các tổ chức kinh tế và cộng đồng dân cư.
- Thực hiện chính sách và chủ trương của ngân hàng Sài Gòn Công Thương về tiền tệ, tín dụng, ngân hàng...
- Đánh giá tình hình thị trường và địa bàn định kỳ
- Chịu trách nhiệm trực tiếp đối với việc thực hiện các chỉ tiêu kinh doanh, chất lượng tín dụng do mình phụ trách.
- Hỗ trợ các đơn vị trực thuộc chi nhánh thực hiện chỉ tiêu bán hàng.
- Thu thập, tiếp nhận, xử lý và phản hồi thông tin về các ý kiến đóng góp, khiếu nại, thắc mắc của khách hàng.
- Tham mưu cho Ban lãnh đạo chi nhánh giao, điều phối chỉ tiêu bán hàng cho đơn vị trực thuộc chi nhánh.

 Phòng hành chính

- Phòng hành chính là bộ phận tham mưu cho ban giám đốc trong công tác đào tạo tập huấn cho cán bộ, nhân viên, đề xuất các vấn đề liên quan đến công tác nhân sự, ngoài ra còn là bộ phận thực hiện các chế độ lao động tiền lương, thi đua khen thưởng và kỷ luật đơn vị.
- Thực hiện nhiệm vụ soạn thảo các văn bản về nội quy cơ quan, chế độ, thời gian làm việc, thực hiện các chế độ an toàn lao động, quyết định phân phối quỹ tiền lương, xác định chương trình nội dung thi đua nhằm nâng cao năng suất lao động.
- Thực hiện công tác mua sắm tài sản và công cụ phục vụ hoạt động kinh doanh, quản lý tài sản, đảm bảo trang thiết bị dụng cụ làm việc chăm lo đời sống cho cán bộ nhân viên.

**2.1.3. Chức năng nhiệm vụ của Ngân hàng Liên doanh Việt- Nga- Chi nhánh Hải Phòng**

- Huy động vốn bằng VNĐ và ngoại tệ, mở tài khoản tiền gửi thanh toán, huy động tài khoản tiền gửi, phát hành chứng khoán tiền gửi, kì phiếu, trái phiếu... và các hình thức huy động vốn khác, phục vụ yêu cầu phát triển kinh doanh thực tế và hoạt động kinh doanh của ngân hàng.
- Nhận tiền gửi tiết kiệm, tiền gửi thanh toán của các tổ chức kinh tế và dân cư trong nước và nước ngoài bằng VNĐ và ngoại tệ.
- Đầu tư tín dụng bằng VNĐ và ngoại tệ với các thành phần kinh tế, các loại hình doanh nghiệp, cá nhân. Dịch vụ ngân hàng đại lí, quản lí vốn đầu tư dự án theo yêu cầu. Dịch vụ tư vấn tài chính cho khách hàng.
- Chi trả kiều hối, các dịch vụ khác về ngoại hối theo chính sách về quản lý ngoại hối của chính phủ, mua bán ngoại tệ, vàng bạc, chiết khấu thương phiếu, trái phiếu và mua bán, cho vay, cầm cố các giấy tờ có giá.

Với chức năng nhiệm vụ của mình, Ngân hàng Liên doanh Việt- Nga chi nhánh Hải Phòng có vai trò và vị trí đặc biệt quan trọng trong việc thúc đẩy nền kinh tế- xã hội phát triển trên tất cả các lĩnh vực.

#### ***2.1.4. Những thuận lợi và khó khăn của VRB trong thời gian qua.***

##### **❖ Thuận lợi**

- Là ngân hàng có lịch sử lâu năm và có uy tín với khách hàng nên luôn chiếm được sự tin tưởng, tín nhiệm của khách hàng.
- Đội ngũ cán bộ nhân viên có trình độ chuyên môn, tuổi đời khá trẻ, nhiệt huyết và tinh thần đoàn kết của các cán bộ công nhân viên trong đơn vị là thế mạnh nội tại đã tạo điều kiện thuận lợi cho ngân hàng vượt qua nhiều thử thách gay go để đứng vững và tồn tại, phát triển trong nền kinh tế thị trường
- Hơn nữa, các nhân sự đều là người địa phương nên rất am hiểu địa bàn, cũng như luôn nhận được sự ủng hộ tích cực từ người thân, bạn bè và nhất là các cơ quan ban ngành địa phương đã tạo điều kiện thuận lợi cho ngành Ngân hàng phát triển vững chắc trong khuôn khổ pháp luật giúp cho hoạt động của chi nhánh luôn thuận lợi.

##### **❖ Khó khăn**

- Tình hình Kinh tế- Xã hội đang và sẽ có nhiều khó khăn, nguy cơ phát sinh nợ quá hạn tăng cao.
- Hoạt động trên địa bàn có rất nhiều Ngân hàng thương mại cũng kinh doanh tiền tệ, tín dụng và dịch vụ Ngân hàng nên luôn phải cạnh tranh để tồn tại và phát triển, do đó dễ dẫn tới những rủi ro.
- Cơ sở vật chất của Chi nhánh và các Phòng giao dịch tuy đã được đầu tư song vẫn chưa đáp ứng được yêu cầu đòi hỏi ngày càng cao trong kinh doanh tiền tệ, tín dụng và dịch vụ Ngân hàng. Sản phẩm Ngân hàng còn đơn điệu chưa thật sự hấp dẫn để thu hút khách hàng. Nguồn vốn huy động chưa được khai thác triệt để, không đủ đáp ứng cho nhu cầu của người vay.

## **2.2. Tình hình hoạt động kinh doanh của VRB Hải phòng.**

### **2.2.1. Tình hình huy động vốn.**

Huy động vốn là nghiệp vụ không thể thiếu của các Ngân hàng ví đó là nguồn vốn chính để Ngân hàng có thể duy trì và phát triển kinh doanh, Công tác huy động vốn của một ngân hàng được đánh giá có hiệu quả khi Ngân hàng đó luôn đảm bảo cho mình một nguồn vốn dồi dào đáp ứng nhu cầu của khách hàng đến vay vốn và đáp ứng được nhu cầu cho quá trình phát triển của đất nước. Bên cạnh đó, huy động vốn phải dựa trên cơ sở xác định được thị trường đầu ra, định hướng được hiệu quả của các dự án đầu tư cũng như nắm được mức độ ảnh hưởng của lãi suất.

Thông qua việc đa dạng hóa các hình thức huy động vốn khác, nắm bắt nhanh nhạy được các nhu cầu thiết yếu của thị trường kinh tế từ đó công tác huy động vốn Ngân hàng đã bước đầu đạt được kết quả đáng khích lệ. Nguồn vốn tăng trưởng với tốc độ khá và ổn định, đáp ứng được khối lượng nhu cầu vốn phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh của các tổ chức doanh nghiệp và cá nhân trên địa bàn. Với vị trí và uy tín đã tạo dựng qua nhiều năm qua chi nhánh VRB Hải Phòng đã hoàn thành tốt công tác huy động vốn theo kế hoạch đã xây dựng, đóng góp vào thành tích huy động vốn chung của toàn thể hệ thống Ngân hàng. Các kết quả đạt được trong công tác huy động vốn của chi nhánh được thể hiện qua bảng 2.1

Nguồn vốn kinh doanh của Ngân hàng được hình thành từ nhiều nguồn khác nhau: vốn chủ sở hữu, vốn huy động, vốn đi vay và một số vốn khác...nhưng cơ bản và quan trọng nhất là vốn huy động, nó chứng minh khả năng kinh doanh, tồn tại và phát triển, chức năng trung gian tài chính của ngân hàng. Làm thế nào để tạo một chính sách thu hút vốn, tạo tiền đề cho quá trình đầu tư ngắn hạn, trung và dài hạn đạt được hiệu quả cao luôn là mục tiêu hàng đầu của Liên doanh Việt- Nga Hải Phòng.



**Bảng 2.1 Tình hình huy động vốn của chi nhánh.**

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2015		Năm 2016		Năm 2017	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
<b>Tổng số dư tiền gửi</b>	<b>784.980</b>	<b>100%</b>	<b>920.590</b>	<b>100%</b>	<b>1.012.000</b>	<b>100%</b>
<b>Theo kỳ hạn</b>						
Không kỳ hạn	90.675	11,55%	98.539	10,70%	119.856	11,84%
Ngắn hạn	616.844	78,58%	724.000	78,65%	784.568	77,53%
Trung và dài hạn	77.461	9,87%	98.051	10,65%	107.576	10,63%
<b>Theo loại tiền</b>						
VND	720.156	91,74%	868.910	94,39%	967.563	95,61%
Ngoại tệ	64.824	8,26%	51.680	5,61%	44.437	4,39%

(Nguồn: Báo cáo hoạt động kinh doanh năm 2015, 2016, 2017)

Qua bảng huy động vốn theo kì hạn và theo loại tiền gửi 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.

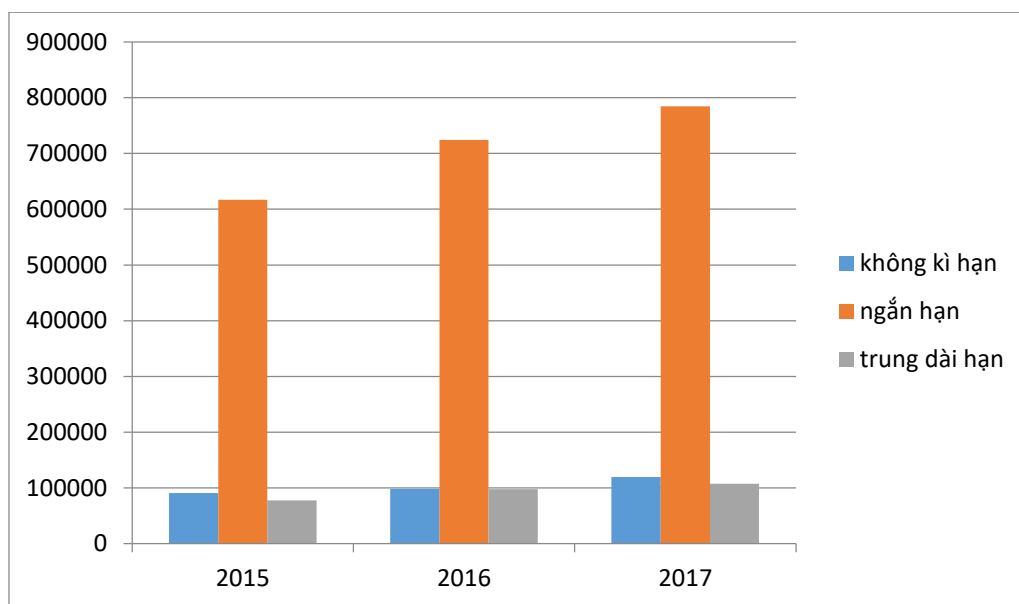
Tổng số dư tiền gửi năm 2015 đạt 784.980 triệu đồng, hoạt động huy động vốn của chi nhánh có hiệu quả khi năm 2016 tăng mạnh 135.610 triệu đồng so với năm 2015 và đạt 920.590 triệu đồng. Năm 2017, tình hình huy động vốn tiếp tục tăng 9,93% và đạt 1.012.000 triệu đồng. Đi sâu vào phân tích, ta thấy:

❖ *Cơ cấu huy động vốn theo kỳ hạn.*

✚ Cơ động vốn theo kì hạn.

**Biểu đồ1: Huy động vốn theo kì hạn**

Đơn vị: triệu đồng



Tiền gửi không kì hạn có xu hướng tăng đều trong 3 năm. Do tiền gửi không kì hạn là loại tiền gửi mà người gửi tiền có thể rút bất cứ lúc nào nên đây là nguồn tiền có tính chất kém ổn định nhưng chi phí hoạt động rất thấp, loại tiền gửi này có mục đích chính là để thanh toán. Năm 2015, tiền gửi không kì hạn là 90.675 triệu đồng chiếm 11,55% tổng nguồn vốn huy động. Năm 2016 đạt 98.539 triệu đồng chiếm 10,7% vốn huy động, tăng 7.864 triệu đồng. Năm 2017, tiền gửi không kì hạn tăng lên 119.856 triệu đồng, chiếm 11,84% vốn huy động.

Có thể dễ dàng thấy, tổng số dư tiền gửi tăng lên chủ yếu là do tiền gửi ngắn hạn tăng mạnh. Đây là loại tiền chiếm tỉ trọng lớn nhất trong tổng vốn huy động. Do biến động của lãi suất và thị trường nên khách hàng có xu hướng gửi tiền trong thời ngắn. Năm 2015, tiền gửi ngắn hạn đạt 616.844 triệu đồng chiếm 78,58% vốn huy động. Năm 2016, lượng tiền gửi ngắn hạn tăng mạnh lên 107.156 triệu đạt 724.000 triệu ứng với 78,65% vốn huy động. Sang năm 2017, lượng tiền này vẫn duy trì tăng lên 60.568 triệu đồng, đạt 784.568 triệu chiếm 77,53%.

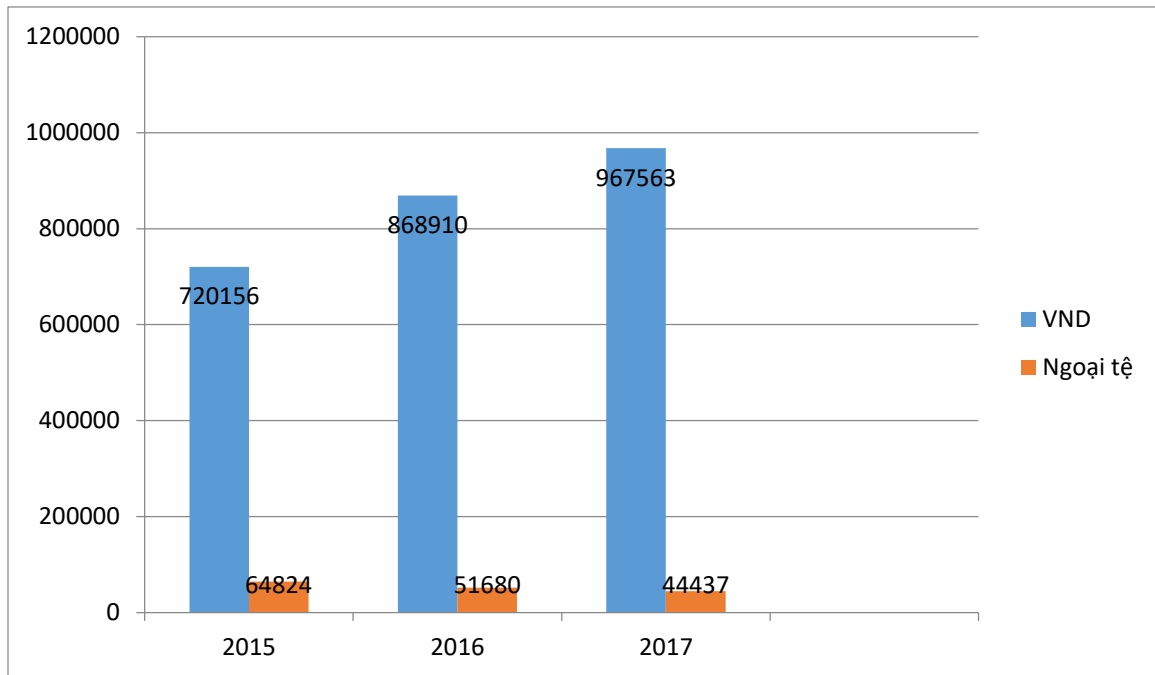
Tiền gửi trung và dài hạn là loại tiền gửi có tính chất ổn định cao của ngân hàng. Năm 2015, lượng tiền gửi trung và dài hạn của chi nhánh đạt 77.461 triệu chiếm 9,87% vốn huy động. Năm 2016, nhu cầu gửi tiền trung và dài hạn tăng lên 20.590 triệu so với năm 2015, đạt 98.051 triệu tương ứng với 10,65% tổng

số dư tiền gửi. Năm 2017, lượng tiền này cũng có sự tăng nhẹ với 9.525 triệu đạt 107.576 triệu và chiếm 10,63% vốn huy động.

✚ Cơ cấu huy động vốn theo loại tiền

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

Đơn vị: triệu đồng



Nhìn vào biểu đồ có thể thấy, huy động vốn nội tệ tăng trưởng mạnh qua các năm trong khi đó huy động vốn ngoại tệ lại có xu hướng giảm. Năm 20125, huy động vốn VND đạt 720.156 triệu đồng chiếm 91,74% tổng vốn huy động, lượng tiền nội tệ tăng mạnh ở năm 2016 với 148.754 triệu đồng và đạt 868.910 triệu đồng chiếm 94,39% tổng vốn huy động. Năm 2017, lượng tiền tăng lên 98.653 triệu đồng, đạt 967.563 triệu đồng tương ứng với 95,61% tổng số dư tiền gửi.

Tình hình huy động vốn ngoại tệ có sự giảm sút khi năm 2016 lượng tiền huy động ngoại tệ là 51.680 triệu đồng giảm 13.144 triệu đồng so với năm 2015 đạt 64.824 triệu đồng. Do kinh tế thế giới có sự biến động, năm 2017 lượng vốn huy động ngoại tệ tiếp tục giảm 7.243 triệu đồng và chỉ đạt 44.437 triệu đồng chiếm 4,39% trong tổng vốn huy động.

2.2.2. Tình hình sử dụng vốn

**Bảng 2.2 Cơ cấu dư nợ theo thời gian của chi nhánh**

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2015		Năm 2016		Năm 2017	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
<b>Tổng dư nợ cho vay</b>	<b>492.750</b>	<b>100%</b>	<b>582.053</b>	<b>100%</b>	<b>745.540</b>	<b>100%</b>
<b>Cho vay ngắn hạn</b>	<b>333.893</b>	<b>67,76%</b>	<b>440.426</b>	<b>75,67%</b>	<b>580.205</b>	<b>77,82%</b>
Cho vay bằng VND	329.456	66,86%	435.562	74,83%	575.234	77,16%
Cho vay bằng ngoại tệ	4.437	0,90%	4.864	0,84%	4.971	0,67%
<b>Cho vay trung hạn</b>	<b>91.746</b>	<b>18,62%</b>	<b>99.653</b>	<b>17,12%</b>	<b>92.154</b>	<b>12,36%</b>
Cho vay bằng VND	89.042	18,07%	96.584	16,59%	90.499	12,14%
Cho vay bằng ngoại tệ	2.704	0,55%	3.069	0,53%	1.655	0,22%
<b>Cho vay dài hạn</b>	<b>67.111</b>	<b>13,62%</b>	<b>41.974</b>	<b>7,21%</b>	<b>73.181</b>	<b>9,82%</b>
Cho vay bằng VND	60.178	12,21%	39.782	6,83%	70.453	9,45%
Cho vay bằng ngoại tệ	6.933	1,41%	2.192	0,38%	2.728	0,37%

( Nguồn: Báo cáo hoạt động kinh doanh VRB Hải Phòng)

Qua bảng số liệu trên ta thấy tổng số dư cho vay qua 3 năm có xu hướng tăng: năm 2015 đạt 492.750 triệu đồng; năm 2016 đạt 582.053 triệu đồng, tăng

89.303 triệu đồng tăng 18,12% so với năm 2015; năm 2017 đạt 745.540 triệu đồng, tăng 163.487 triệu đồng tương ứng với mức tăng 28,09%.

Cụ thể là:

Cho vay ngắn hạn năm 2015 đạt 333.893 triệu đồng, năm 2016 đạt 440.426 triệu đồng tức là tăng 106.533 triệu đồng tương ứng với tăng 31,91%. Nguyên nhân là cho vay bằng ngoại tệ năm 2016 là 4.864 triệu đồng tăng lên 427 triệu đồng tương ứng với tăng 9,62%, cho vay bằng nội tệ cũng tăng mạnh lên tới 435.562 triệu đồng tương ứng với 74,83% tổng dư nợ, tăng mạnh 106.106 triệu đồng. Năm 2017, cho vay ngắn hạn là 580.205 triệu đồng tăng lên 139.672 triệu đồng tương ứng với 77,82% tổng dư nợ. Nguyên nhân là do cho vay bằng VND tăng 139.672 triệu đồng tương ứng với tăng 32,07%, cho vay bằng ngoại tệ cũng tăng lên 107 triệu đồng tương ứng với tăng 2,2%.

Cho vay trung hạn năm 2016 đạt 99.653 triệu đồng, tăng 7.907 triệu đồng tương ứng với tăng 8,62% so với năm 2015. Nguyên nhân là cho vay bằng VND tăng 7.542 triệu đồng so với năm 2015 đạt 96.584 triệu đồng tương ứng với 16,59% tổng dư nợ, cho vay bằng ngoại tệ năm 2016 là 3.069 triệu đồng tăng lên 365 triệu đồng tương ứng với mức tăng 13,5%. Năm 2017, cho vay trung hạn là 92.154 triệu đồng giảm xuống 7.499 triệu đồng so với năm trước. Nguyên nhân là do cho vay bằng VND giảm 6.085 triệu đồng, đạt 90.499 triệu đồng, cho vay bằng ngoại tệ cũng giảm xuống 1.414 triệu đồng.

Ngược lại, cho vay dài hạn năm 2016 đạt 41.974 triệu đồng giảm 25.137 triệu đồng. Nguyên nhân là do cho vay nội tệ trong kỳ giảm 20.396 triệu đồng với tốc độ 33,89% so với năm 2015 và đạt 39.782 triệu đồng. Cho vay bằng ngoại tệ cùng kỳ cũng giảm 4.741 triệu đồng và chiếm 0,38% tổng dư nợ. Năm 2017 khoản cho vay nội tệ tăng 30.671 triệu đồng đồng thời cho vay ngoại tệ cũng tăng 31.207 triệu đồng và đạt 73.181 triệu đồng.

2.2.3. Kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng.

**Bảng 2.3 Kết quả hoạt động tài chính của chi nhánh.**

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2015		Năm 2016		Năm 2017	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
<b>Tổng thu nhập</b>	<b>46.234</b>	<b>100%</b>	<b>53.831</b>	<b>100%</b>	<b>59.059</b>	<b>100%</b>
Thu từ hoạt động tín dụng	41.978	90,79%	49.602	92,14%	54.683	92,59%
Thu từ hoạt động dịch vụ	801	1,73%	876	1,63%	997	1,69%
Thu từ các hoạt động khác	3.455	7,47%	3.353	6,23%	3.379	5,72%
<b>Tổng chi phí</b>	<b>48.128</b>	<b>100%</b>	<b>55.239</b>	<b>100%</b>	<b>56.279</b>	<b>100%</b>
Chi phí hoạt động TCTD	31.028	64,47%	34.705	62,83%	33.206	59%
Chi phí hoạt động dịch vụ	49	0,10%	57	0,10%	46	0,08%
Chi cho nhân viên	3.598	7,48%	3.349	6,06%	3.266	5,8%
Chi cho hoạt động quản lý công vụ	1.011	2,10%	1.405	2,54%	1.516	2,69%
Chi về tài sản	3.011	6,26%	4.174	7,56%	3.492	6,2%
Chi dự phòng và BHTG	8.976	18,65%	10.905	19,74%	14.003	24,88%
Chi phí khác	455	0,95%	644	1,17%	750	1,34%
<b>Lợi nhuận trước thuế</b>	<b>-1.894</b>		<b>-1.408</b>		<b>2.780</b>	

➤ **Doanh thu**

Có thể nhận thấy thu nhập của chi nhánh tăng trưởng đều qua các năm (năm 2016 tăng 7.597 triệu đồng tương ứng với mức tăng 16,43%; năm 2017 tăng 5.228 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 2016 tăng từ 41.978 triệu đồng lên 49.602 triệu đồng tương ứng tăng 18,16%; năm 2017 nguồn thu này còn làm cho tổng doanh thu tăng thêm 10,24% tương ứng với tăng 5.081 triệu đồng.

Thu nhập từ hoạt động dịch vụ cuối năm 2015 là 801 triệu đồng tăng lên 75 triệu đồng tương ứng với tăng 9,36% và đạt mức 876 triệu đồng tính đến cuối năm 2016; sang năm 2017, thu nhập từ hoạt động dịch vụ là 997 triệu đồng, tăng 121 triệu đồng tương ứng với 13,81%.

Thu từ các hoạt động kinh doanh khác của chi nhánh năm 2016 là 3.353 triệu đồng giảm 102 triệu đồng so với năm 2015 là 3.455 triệu đồng tức giảm 2,95%. Năm 2017, thu nhập từ các hoạt động kinh doanh khác tăng lên 26 triệu đồng so với năm 2016 tương đương với tăng lên 0,78%.

➤ **Chi phí**

Doanh thu trong 3 năm 2015, 2016, 2017 tăng nhanh, đồng thời chi phí cũng tăng mạnh. Chi phí năm 2016 là 55.239 triệu đồng, tăng 7.111 triệu đồng so với năm trước tức là tăng 14,78%; năm 2017, chi phí tiếp tục tăng lên tới 56.279 triệu đồng, tăng 1.040 triệu đồng tương đương với tăng 1,88%.

Nguyên nhân làm cho chi phí của ngân hàng Liên doanh Việt-Nga 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 2016, chi phí hoạt động TCTD là 34.705 triệu đồng chiếm 62,83% tổng chi phí và tăng 3.677 triệu đồng so với năm trước tương đương với tăng 11,85%; năm 2017 chi phí hoạt động TCTD là 33.206 triệu đồng giảm 1.499 triệu đồng tương đương với 4,32%.

Tiếp theo là các loại chi phí dự phòng và bảo hiểm tiền gửi, chi cho nhân viên và chi về tài sản là ba khoản chi phí cũng chiếm một tỷ trọng tương đối lớn trong tổng chi phí. Trong đó, chi cho nhân viên trong các năm qua không ổn định, do hoạt động kinh doanh của ngân hàng đang gặp khó khăn, các khoản lương, thưởng cho nhân viên bị giảm xuống; năm 2016 chi cho nhân viên là 3.349 triệu đồng giảm 249 triệu đồng so với năm 2015 với tốc độ giảm 6,92%; năm 2017, tuy tình hình kinh doanh có khả quan hơn nhưng ngân hàng mới cắt giảm bớt nhân viên cho nên các khoản chi cho nhân viên giảm nhẹ xuống 83 triệu đồng và đạt 3.266 triệu đồng. Ngân hàng Liên doanh Việt- Nga cũng chú trọng đầu tư cải tiến trang thiết bị cho ngân hàng, cụ thể là năm 2016 ngân hàng đã chi 4.174 triệu đồng cho tài sản, chi nhiều hơn năm trước 1.163 triệu đồng tăng 38,63%; ngân hàng giảm đầu tư vào tài sản ở năm 2017 với 3.492 triệu đồng làm cho tổng chi phí trong năm này giảm xuống 682 triệu đồng tương đương với giảm 16,34%. Năm 2015 và năm 2016 do tình hình kinh doanh của ngân hàng gặp nhiều khó khăn nên để hạn chế rủi ro cho nguồn vốn tiền gửi của khách hàng, ngân hàng tăng cường chi cho dự phòng và bảo hiểm tiền gửi; năm 2016, chi dự phòng và bảo hiểm tiền gửi là 10.905 triệu đồng, tăng 1.929 triệu đồng so với năm 2015; năm 2017, khoản chi này lại tiếp tục tăng 3.098 triệu đồng so với năm 2016 tương đương với tăng 28,41%.

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 2016 là 57 triệu đồng chiếm 0,1% tổng chi phí, tăng 8 triệu đồng so với năm trước nhưng đến năm 2017 khoản chi phí này lại giảm 11 triệu đồng với tốc độ giảm 19,3%. Chi phí hoạt động quản lý công vụ tăng đều qua các năm, năm 2016 là 1.405 triệu đồng tăng 394 triệu đồng tương ứng tăng 38,97% so với năm trước, năm 2017 tăng 111 triệu đồng tương đương với 7,9%. Các khoản chi phí khác tăng đều trong 3 năm, năm 2016 đạt 644 triệu đồng tăng 189 triệu đồng so với năm 2015, năm 2017 tăng lên 16,46% với 106 triệu đồng và đạt 750 triệu đồng.



➤ **Lợi nhuận kế toán trước thuế**

Dựa vào bảng kết quả kinh doanh của chi nhánh có thể dễ dàng nhận thấy lợi nhuận kế toán trước thuế của chi nhánh VRB năm 2015 và năm 2016 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 chi phí còn cao hơn thu nhập làm cho lợi nhuận giảm. Năm 2015, lợi nhuận sau thuế của chi nhánh lỗ 1.894 triệu đồng do doanh thu đạt 46.234 nhưng chi phí lên tới 48.128. Năm 2016, doanh thu là 53.831 triệu đồng nhưng chi phí bỏ ra là 55.239 triệu đồng làm cho lợi nhuận trước thuế lỗ 1.408 triệu đồng. Con số này phản ánh tình hình kinh doanh trong thời kỳ này của chi nhánh gặp nhiều khó khăn thu không đủ bù chi. Tuy nhiên sang năm 2017, tình hình kinh doanh của chi nhánh đã có dấu hiệu khả quan hơn, điều này thể hiện qua số liệu lợi nhuận kế toán trước thuế tăng 4.188 triệu đồng so với năm 2016 và đạt 2.780 triệu đồng, chi nhánh đã cân đối được thu chi tốt hơn trong năm này. Tuy nhiên, chi nhánh cần có những biện pháp tích cực hơn để có thể gia tăng thu nhập và giảm thiểu chi phí tới mức thấp nhất để có thể thu được lợi nhuận như mong muốn.

**2.3. Đánh giá chất lượng tín dụng tại ngân hàng Liên doanh Việt- Nga- Chi nhánh Hải Phòng.**

**2.3.1 Các nguyên tắc và quy trình tín dụng**

❖ **Các nguyên tắc tín dụng.**

- Tiền vay phải được sử dụng đúng mục đích đã thỏa thuận trong HĐTD.
- Tiền vay phải được hoàn trả cả gốc và lãi đúng hạn đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng.

❖ **Các giới hạn tín dụng của ngân hàng**

- Tổng dư nợ cho vay của TCTD đối với một khách hàng không được vượt quá 15% vốn tự có của TCTD.
- Tổng dư nợ cho vay của TCTD đối với một nhóm khách hàng có liên quan không vượt quá 50% vốn tự có của TCTD.

- Trường hợp nhu cầu vốn của một khách hàng vượt quá 15% vốn tự có của hệ thống Ngân hàng hoặc khách hàng có nhu cầu huy động vốn từ nhiều nguồn thì Ngân hàng cho vay hợp vốn theo quy định của Thống đốc Ngân hàng.

❖ **Đối tượng khách hàng.**

- Chính sách cho vay của ngân hàng không giới hạn với một đối tượng nào cụ thể và hạn chế việc đưa ra nhiều loại chính sách khác nhau cho các đối tượng khác nhau. Để đảm bảo tính bình đẳng, chính sách cho vay được áp dụng cho tất cả đối tượng cho vay.
- Các TCTD được thành lập và thực hiện nhiệm vụ cho vay theo quy định của Luật các TCTD.
- Khách hàng cho vay tại TCTD bao gồm:
  - + Các pháp nhân là: Doanh nghiệp nhà nước, hợp tác xã, công ty TNHH, công ty cổ phần, Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và các tổ chức khác có đủ điều kiện quy định tại Điều 94 Bộ luật Dân sự.
  - + Cá nhân, gia đình, tổ hợp tác, doanh nghiệp tư nhân, Công ty hợp danh,

❖ **Điều kiện cấp tín dụng đối với từng khoản tín dụng.**

Ngân hàng chỉ cho vay đối với khách hàng đáp ứng được yêu cầu do ngân hàng đề ra đối với khách hàng vay vốn là cá nhân hay các tổ chức kinh tế.

- Khách hàng vay vốn phải có năng lực pháp luật, năng lực hành vi dân sự và chịu trách nhiệm dân sự theo quy định của pháp luật.
- Có khả năng tài chính và đảm bảo trả nợ đúng hạn theo quy định của hợp đồng đã kí kết. Ngân hàng dựa vào mức độ vốn chủ sở hữu của khách hàng tham gia vào quá trình sản xuất, kinh doanh, dịch vụ.
- Mục đích sử dụng vốn phải hợp pháp, khách hàng không được vay vốn để sử dụng cho các mục đích mà pháp luật cấm.
- Thực hiện đảm bảo tiền vay theo quy định của chính phủ và theo hướng dẫn của thống đốc NHNN Việt Nam.

❖ **Thời hạn cấp tín dụng tối đa đối với từng sản phẩm tín dụng.**

- Cho vay ngắn hạn: tối đa 12 tháng được xác định phù hợp với chu kỳ sản xuất kinh doanh và khả năng trả nợ của khách hàng.
- Cho vay trung- dài hạn: thời hạn cho vay được xác định phù hợp với thời hạn huy động vốn của dự án đầu tư, khả năng trả nợ khách hàng, tính chất nguồn vốn cho vay của TCTD.
  - + Thời hạn cho vay trung hạn: trên 12 tháng đến 60 tháng
  - + Thời hạn cho vay dài hạn: trên 60 tháng trở lên nhưng không quá thời hạn hoạt động còn lại theo Quyết định thành lập đối với pháp nhân và không quá 15 năm đối với cho vay các dự án đầu tư phục vụ đời sống.

❖ **Quy trình tín dụng.**

Bước 1: Hướng dẫn khách hàng lập hồ sơ vay vốn, kiểm tra tính đầy đủ, hợp pháp, hợp lệ của hồ sơ.

Bước 2: Ngân hàng thẩm định hồ sơ vay vốn và khả năng trả nợ. Ngân hàng nhận hồ sơ vay vốn của KH gửi tới, ngân hàng tiến hành thẩm định hồ sơ.

Bước 3: Quyết định tín dụng, Ngân hàng xác định các chỉ tiêu cho vay kí kết hợp đồng tín dụng với khách hàng: ( ngân hàng sẽ quyết định đồng ý hay từ chối khoản tín dụng hoặc có một số thông báo khác đối với hồ sơ vay vốn của KH).

Bước 4: Giải ngân, theo dõi, giám sát việc sử dụng vốn vay.

Bước 5: Thu nợ, thu lãi, phí và xử lí phát sinh.

Bước 6: Kết thúc hợp đồng tín dụng.

**2.3.2 Các chỉ tiêu định tính.**

- VRB Hải Phòng đã chấp hành pháp luật của nhà nước, trực tiếp là luật của các tổ chức tín dụng các quy chế cho vay của chính phủ và NHNN.
- Hoạt động cho vay của ngân hàng đã nghiêm khắc tuân thủ quy chế và quy trình nghiệp vụ cho vay tín dụng.
- Ngân hàng đã duy trì được quan hệ với các khách hàng truyền thống, ngoài ra còn thu hút được nhiều khách hàng mới đến gửi tiền, giao dịch.

- Cơ sở vật chất khang trang, thoáng mát, hiện đại các bố trí hoa học tạo không khí thoải mái sang trọng.
- Đội ngũ nhân viên trẻ đẹp, năng động, thái độ phục vụ nhiệt tình, có trình độ chuyên môn cao am hiểu nhiều lĩnh vực của nền kinh tế, đặc biệt trong lĩnh vực đầu tư và tín dụng, nắm rõ các văn bản pháp luật và quy chế hiện hành.
- Khách hàng đến với ngân hàng rất hài lòng khi sử dụng các dịch vụ của ngân hàng, họ sẵn sàng hợp tác với ngân hàng khi cần thiết và tự nguyện hoàn trả nợ vô điều kiện cho ngân hàng khi các khoản vay đến hạn.

### ***2.3.3. Các chỉ tiêu định lượng.***

#### ***2.3.3.1. Chỉ tiêu dư nợ, doanh số cho vay và thu nợ tín dụng.***

- **Doanh số cho vay và tỷ trọng cho vay.**

**Bảng 2.4 : Doanh số cho vay, tỷ trọng cho vay.**

Đơn vị:triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2015		Năm 2016		Năm 2017	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
<b>Doanh số cho vay</b>	<b>502.456</b>	<b>100%</b>	<b>649.620</b>	<b>100%</b>	<b>767.598</b>	<b>100%</b>
<b>Theo kỳ hạn</b>						
Ngắn hạn	408.743	81,35%	501.341	77,17%	627.058	81,69%
Trung hạn	77.031	15,33%	76.047	11,71%	79.133	10,31%
Dài hạn	16.682	3,32%	72.232	11,12%	61.407	8,00%
<b>Theo đối tượng</b>						
Doanh nghiệp Nhà nước	70.911	14,11%	81.298	12,51%	87.160	11,35%
Doanh nghiệp và các TCKT ngoài Nhà nước	390.926	77,80%	510.719	78,62%	611.252	79,63%
Cá nhân và các thành phần kinh tế khác	40.619	8,08%	57.603	8,87%	69.186	9,01%
<b>Theo loại tiền</b>						
VND	494.516	98,42%	642.712	98,94%	757.356	98,67%
Ngoại tệ	7.940	1,58%	6.908	1,06%	10.242	1,33%

(Nguồn: Báo cáo tổng kết của chi nhánh năm 2015, 2016, 2017)

○ *Cơ cấu cho vay theo kì hạn*

Theo bảng số liệu có thể nhận thấy ngân hàng chủ yếu thiên về cho vay với kỳ hạn ngắn. Do kinh tế có nhiều biến động nên ngân hàng tập trung vào cho vay ngắn hạn để hạn chế rủi ro tín dụng, thuận lợi hơn trong công tác thu hồi nợ, bên cạnh đó khách hàng cũng muốn vay trong thời gian ngắn để hưởng lãi suất thấp hơn. Doanh số cho vay ngắn hạn năm 2015 đạt 408.743 triệu đồng chiếm 81,35% tổng doanh số cho vay, năm 2016 doanh số cho vay tăng so với năm 2015 đạt 501.341 triệu đồng tăng 92.598 triệu đồng và chiếm 77,17% doanh số cho vay, đến năm 2017 doanh số tiếp tục tăng lên 125.717 triệu đồng đạt 627.058 triệu đồng chiếm 81,69% doanh số cho vay. Có thể thấy, ngân hàng vẫn tập trung vào cho vay với kỳ hạn ngắn.

Bên cạnh hoạt động cho vay ngắn hạn, ngân hàng còn đầu tư, hỗ trợ vào các nhu cầu vay có kỳ hạn dài hơn, các khoản vay trung 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 tình hình kinh tế khó khăn như hiện nay, khoản cho vay này cũng chịu ảnh hưởng lớn và có nhiều biến động.

Năm 2015, doanh số cho vay trung hạn đạt 77.031 triệu đồng chiếm 15,33% tổng doanh số. Năm 2016, khoản vay này giảm xuống chiếm 11,71% tổng doanh số, đạt 76.047 triệu đồng (giảm 984 triệu đồng so với năm trước). Năm 2017 tình hình cho vay trung hạn có khởi sắc tăng lên 3.086 triệu đồng đạt 79.133 triệu đồng tương ứng với 10,31% tổng doanh số cho vay. Doanh số cho vay dài năm 2015 đạt 16.682 triệu đồng chiếm 3,32% trong tỷ trọng doanh số cho vay, khoản vay dài hạn tăng mạnh trong năm 2016 với 55.550 triệu đồng đạt 72.232 triệu đồng và chiếm đến 11,12% doanh số cho vay, nhưng đến năm 2017 doanh số cho vay các khoản vay dài hạn lại giảm xuống 10.825 triệu đồng, chiếm 8% doanh số cho vay và đạt 61.407 triệu đồng.

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

Hiện nay, các doanh nghiệp tư nhân, doanh nghiệp nước ngoài, doanh nghiệp liên doanh, các công ty TNHH càng ngày càng đông đảo, phát triển và

mở rộng trong nước, đồng thời nhu cầu vay vốn để sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp này cũng 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 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 2015 đạt 390.926 triệu đồng chiếm đến 77,8% tổng doanh số cho vay. Năm 2016 các khoản vay đối với các doanh nghiệp này tăng 119.793 triệu đồng đạt 510.719 triệu đồng tương ứng 78,62%. Năm 2017 tăng thêm 100.533 triệu đồng so với năm trước và đạt 611.252 triệu đồng chiếm 79,63% tổng doanh số.

Doanh số cho vay đối với doanh nghiệp Nhà nước cũng tăng đều trong 3 năm nghiên cứu, tuy nhiên tỷ trọng của nhóm doanh nghiệp này trong tổng doanh số cho vay lại có xu hướng giảm xuống. Năm 2015, khoản vay của các doanh nghiệp Nhà nước đạt 70.911 triệu đồng chiếm 14,11% doanh số cho vay. Khoản vay này tăng lên 10.387 triệu đồng ở năm 2016 đạt 81.298 triệu đồng tương ứng với tỷ trọng 12,51% trong tổng doanh số. Năm 2017 tiếp tục tăng thêm 5.862 triệu đồng đạt 87.160 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 2015, khoản vay đối với cá nhân và các thành phần kinh tế khác chiếm 8,08% doanh số cho vay, đạt 40.619 triệu đồng. Năm 2016 tăng lên 16.984 triệu đồng đạt 57.603 triệu đồng tương đương với tỷ trọng 8,87% doanh số cho vay. Năm 2017 doanh số cho vay đối với cá nhân và các thành phần kinh tế khác đạt 69.186 triệu đồng chiếm 9,01%, tăng 11.583 triệu đồng so với năm 2016.

○ *Cơ cấu cho vay theo loại tiền*

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 2016 doanh số cho

vay nội tệ đạt 642.712 triệu đồng tăng 148.196 triệu đồng so với năm trước, năm 2017 lại tăng lên 114.644 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 2016 đạt 6.908 triệu đồng giảm 1.032 triệu đồng so với năm trước, năm 2017 tăng lên 3.334 triệu đồng và đạt 10.242 triệu đồng.

➤ **Doanh số thu nợ.**

**Bảng 2.5: Doanh số thu nợ, tổng số, tỷ trọng từng loại.**

Đơn vị: triệu đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2015		Năm 2016		Năm 2017	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
<b>Doanh số thu nợ</b>	<b>413.153</b>	<b>100%</b>	<b>486.133</b>	<b>100%</b>	<b>541.234</b>	<b>100%</b>
<b>Theo kỳ hạn</b>						
Ngắn hạn	302.210	73,15%	361.562	74,38%	416.526	76,96%
Trung hạn	69.124	16,73%	83.546	17,19%	86.266	15,94%
Dài hạn	41.819	10,12%	41.025	8,44%	38.442	7,10%
<b>Theo đối tượng</b>						
Doanh nghiệp Nhà nước	78.452	18,99%	74.798	15,39%	82.456	15,23%
Doanh nghiệp và các TCKT ngoài Nhà nước	298.455	72,24%	361.668	74,40%	404.523	74,74%
Cá nhân và các thành phần kinh tế khác	36.246	8,77%	49.667	10,22%	54.255	10,02%
<b>Theo loại tiền</b>						
VND	401.264	97,12%	478.454	98,42%	533.456	98,56%
Ngoại tệ	11.889	2,88%	7.679	1,58%	7.778	1,44%

Nguồn: Báo cáo tổng kết của chi nhánh năm 2015, 2016, 2017



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 2015– 2017, doanh số thu nợ ngắn hạn có xu hướng tăng dần. Năm 2016 doanh số thu nợ ngắn hạn đạt 361.562 triệu đồng, tăng 59.352 triệu đồng so với năm 2015 là 302.210 triệu đồng và chiếm 74,38% doanh số thu nợ. Năm 2017, doanh số thu nợ ngắn hạn tăng 54.964 triệu đồng đạt 416.526 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 năm 2016 doanh số thu nợ trung hạn tăng 14.422 triệu đồng so với năm trước và đạt 83.546 triệu đồng chiếm 17,19% doanh số thu nợ. Năm 2017 doanh số lại tăng mạnh lên 2.720 triệu đồng so với đầu năm đạt 86.266 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 2016, doanh số thu nợ dài hạn đạt 41.025 triệu đồng giảm xuống 794 triệu đồng so với năm 2015 và chiếm tỷ trọng 8,44% tỷ trọng doanh số thu nợ, đến năm 2017, doanh số thu nợ lại tiếp tục giảm xuống 2.583 triệu đồng đạt 38.442 triệu đồng tương đương với tỷ trọng 7,1% doanh số thu nợ. Nhưng xét về theo cơ cấu dư nợ đối tượng và loại tiền thì 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 tổng doanh số thu nợ. Năm 2015 doanh số thu nợ của nhóm doanh nghiệp ngoài Nhà nước đạt 298.455 triệu đồng chiếm 72,24% doanh số thu nợ, năm 2016, khoản thu nợ này tăng lên 63.213 triệu đồng đạt 361.668 triệu đồng chiếm 74,4% doanh số thu nợ. Năm 2017, tiếp tục tăng lên 42.855 triệu đồng đạt 404.523 triệu đồng tương đương với 74,74% trong tỷ trọng doanh số thu nợ.

Doanh số thu nợ của doanh nghiệp Nhà nước năm 2016 giảm 3.654 triệu đồng so với năm 2015, đạt 74.798 triệu đồng chiếm 15,39% doanh số thu nợ. Năm 2017, doanh số thu nợ của doanh nghiệp Nhà nước tăng 7.658 triệu đồng và đạt 82.456 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 2015 khoản thu nợ của cá nhân và các TPKT khác là 36.246 triệu đồng, chiếm 8,77% doanh số thu nợ. Năm 2016 khoản thu tăng lên 13.421 triệu đồng, đạt 49.667 triệu đồng chiếm 10,22% tổng doanh số. Năm 2017 tiếp tục tăng lên 4.588 triệu đồng đạt 54.255 triệu đồng và chiếm tỷ trọng 10,02% trong tổng doanh số thu nợ.

Cũng như cơ cấu doanh số cho vay theo loại tiền, doanh số thu nợ nội tệ chiếm tỷ trọng lớn hơn trong tổng doanh số thu nợ (chiếm khoảng trên 97% tổng doanh số thu nợ) và có xu hướng tăng qua các năm, năm 2016 doanh số thu nợ nội tệ đạt 478.454 triệu đồng tăng trưởng mạnh lên 77.190 triệu đồng so với năm 2015, năm 2017 doanh số thu nợ nội tệ đạt 533.456 triệu đồng tăng 55.002 triệu đồng. Doanh số thu nợ ngoại tệ tăng trưởng không ổn định, năm 2016 đạt 7.679 triệu đồng giảm 4.210 triệu đồng nhưng sang năm 2017 doanh số thu nợ lại tăng lên 99 triệu đồng và đạt 7.778 triệu đồng.

➤ **Tổng dư nợ**

**Bảng 2.6: Tổng dư nợ, tổng số, tỷ trọng từng loại,**

Đơn vị: triệu đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2015		Năm 2016		Năm 2017	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
<b>Tổng dư nợ</b>	<b>492.750</b>	<b>100%</b>	<b>582.053</b>	<b>100%</b>	<b>745.540</b>	<b>100%</b>
<b>Theo kỳ hạn</b>						
Ngắn hạn	333.893	67,76%	440.426	75,67%	580.205	77,82%
Trung hạn	91.746	18,62%	99.653	17,12%	92.154	12,36%
Dài hạn	67.111	13,62%	41.974	7,21%	73.181	9,82%
<b>Theo đối tượng</b>						
Doanh nghiệp Nhà nước	99.655	20,22%	92.114	15,83%	98.614	13,23%
Doanh nghiệp và các TCKT ngoài Nhà nước	324.650	65,89%	417.121	71,66%	566.172	75,94%
Cá nhân và các thành phần kinh tế khác	68.445	13,89%	72.818	12,51%	80.754	10,83%
<b>Theo loại tiền</b>						
VND	478.676	97,14%	571.928	98,26%	736.186	98,75%
Ngoại tệ	14.074	2,86%	10.125	1,74%	9.354	1,25%

*Nguồn: Báo cáo tổng kết của chi nhánh năm 2015, 2016, 2017*

Như đã phân tích ở bảng 2 ở trên, tổng dư nợ ngắn hạn chiếm tỷ trọng lớn nhất trong cơ cấu tổng dư nợ theo kỳ hạn. Trong các năm 2012 – 2014, 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 khoảng 98% tổng dư nợ.

### 2.3.3.2. Tỷ lệ thu nợ của chi nhánh.

**Bảng 2.7: Tỷ lệ thu hồi nợ của chi nhánh**

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2017
<b>Doanh số thu nợ</b>	<b>413.153</b>	<b>486.133</b>	<b>541.234</b>
Ngắn hạn	302.210	361.562	416.526
Trung hạn	69.124	83.546	86.266
Dài hạn	41.819	41.025	38.442
<b>Doanh số cho vay</b>	<b>502.456</b>	<b>649.620</b>	<b>767.598</b>
Ngắn hạn	408.743	501.341	627.058
Trung hạn	77.031	76.047	79.133
Dài hạn	16.682	72.232	61,407
<b>Tỷ lệ thu hồi nợ(%)</b>	<b>82.2%</b>	<b>74.8%</b>	<b>70.5%</b>
Ngắn hạn	73.9%	72.1%	66.4%
Trung hạn	89.7%	109.9%	109%
Dài hạn	250.7%	56.8%	62.6%

Qua bảng số liệu trên ta thấy, tình hình thu nợ của chi nhánh biến động như sau: năm 2015 tỷ lệ thu nợ là 82.2%; năm 2016 giảm là 74.8% và tới năm 2017 giảm xuống là 70.5%. Điều này cho thấy, do nền kinh tế gặp nhiều khó khăn ảnh hưởng tới hoạt động của nhiều doanh nghiệp nên tỷ lệ thu nợ đến hạn của chi nhánh không cao cho thấy cán bộ tín dụng của chi nhánh đã làm việc chưa hiệu quả trong việc đốc thúc khách hàng, kiểm tra giám sát tình hình sử dụng vốn vay, tình hình tài sản đảm bảo dẫn đến kết quả thu hồi nợ chưa tốt.

Để cải thiện tình hình này, cán bộ tín dụng cần nắm rõ hoạt động của khách hàng để có phương thức xử lý hợp lý, cần chú trọng đến khả năng thanh toán và hiệu quả kinh doanh của khách hàng. Đồng thời chủ động, quyết liệt tìm mọi biện pháp đôn đốc thu hồi nợ đến hạn, chủ động nhắc nhở khách hàng thu xếp nguồn trả nợ sắp đến hạn, giảm đến mức thấp nhất tình trạng nợ chuyển nhóm cao hơn.

**2.3.3.3. Tình hình nợ quá hạn, nợ xấu tại ngân hàng Liên doanh Việt- Nga chi nhánh Hải Phòng.**

**Bảng 2.8 Tỷ lệ nợ quá hạn của chi nhánh.**

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2015		Năm 2016		Năm 2017	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
<b>Tổng dư nợ</b>	<b>492.750</b>	<b>100%</b>	<b>582.053</b>	<b>100%</b>	<b>745.540</b>	<b>100%</b>
- Nợ quá hạn	38.284	7,77%	46.293	7,95%	53.391	7,16%
- Nợ cần chú ý	23.091	4,69%	28.687	4,93%	30.958	4,15%
-Nợ dưới tiêu chuẩn	9.064	1,84%	9.565	1,64%	11.897	1,61%
- Nợ nghi ngờ	4.626	0,94%	6.385	1,10%	8.969	1,20%
- Nợ có khả năng mất vốn	1.503	0,31%	1.656	0,28%	1.567	0,21%
<b>Tỷ lệ nợ quá hạn (%)</b>		<b>7,77</b>		<b>7,95</b>		<b>7,03</b>

*Nguồn: Báo cáo tổng kết của chi nhánh năm 2015, 2016, 2017*

Qua bảng số liệu có thể thấy tỷ lệ nợ quá hạn của ngân hàng Liên doanh Việt- Nga dao động trong khoảng 7% đến 8%. Năm 2015 , nợ quá hạn của chi nhánh chiếm đến 7,77% tổng dư nợ trong đó nợ 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 2016 tỷ lệ nợ quá hạn lại tăng thêm 0.18% so với năm 2012 đạt 7,95%. Cụ thể là nợ cần chú ý chiếm 4,93% tổng dư nợ (chênh lệch tăng 0,24% so với năm 2012), 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 2017, 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. Công tác quản lý và thu hồi nợ của ngân hàng vẫn chưa tốt, bên cạnh đó còn do ảnh hưởng từ suy thoái kinh tế làm giảm khả năng thu hồi nợ. Tuy năm 2017, 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 2.10 Tỷ lệ nợ xấu của chi nhánh.**

*Đơn vị: triệu đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2015		Năm 2016		Năm 2017	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
<b>Tổng dư nợ</b>	<b>492.750</b>	<b>100%</b>	<b>582053</b>	<b>100%</b>	<b>745540</b>	<b>100%</b>
Nợ xấu	14.993	3,04%	17.606	3,02%	22.433	3,01%
-Nợ dưới tiêu chuẩn	8.864	1,80%	9.565	1,64%	11.897	1,60%
-Nợ nghi ngờ	4.626	0,94%	6.385	1,10%	8.969	1,20%
-Nợ có khả năng mất vốn	1.503	0,31%	1.656	0,28%	1.567	0,21%
<b>Tỷ lệ nợ xấu (%)</b>		<b>3,04</b>		<b>3,02</b>		<b>3,01</b>

*Nguồn: Báo cáo tổng kết của chi nhánh năm 2015, 2016, 2017*

Nợ xấu bao gồm dư nợ từ nhóm 3 đến nhóm 5 trong tổng dư nợ quá hạn. Theo bảng số liệu, tỷ lệ nợ xấu của ngân hàng giảm qua các năm. Năm 2015 nợ xấu của chi nhánh đạt 14.993 chiếm 3,04% tổng dư nợ. Năm 2016, tuy nợ xấu tăng lên 2.613 triệu đồng đạt 17.606 triệu đồng nhưng tổng dư nợ cũng đồng thời tăng lên 89.303 triệu đồng làm cho tỷ lệ nợ xấu giảm xuống 0,02% và chiếm 3,02% tổng dư nợ. Năm 2017, tỷ lệ nợ xấu tiếp tục giảm xuống 0,01% so với năm trước do nợ xấu tăng 4.827 triệu đồng đạt 22.433 và tổng dư nợ lại tăng mạnh lên 163.487 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 suy thoái, các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh khó khăn không đủ khả năng để trả nợ đúng hạn, bên cạnh đó, công tác thẩm định tài sản đảm bảo của ngân hàng còn thấp, tài sản đảm bảo không thể phát mại để bù đắp các khoản nợ, tuy ngân hàng đã tăng cường giải quyết nợ xấu, tỷ lệ nợ xấu đang có dấu hiệu giảm dần nhưng tỷ lệ này vẫn còn cao, tiềm ẩn khả năng mất vốn. Ngân hàng cần có giải pháp để duy trì nợ xấu ở mức thấp nhất như kiểm tra lại các khoản nợ quá hạn, tìm hiểu nguyên nhân để có hướng giải quyết phù hợp.

#### ***2.3.3.4. Chỉ tiêu vòng quay vốn tín dụng và hiệu suất sử dụng vốn tại ngân hàng Liên doanh Việt- Nga chi nhánh Hải Phòng.***

##### **❖ Vòng quay vốn tín dụng.**

Chỉ tiêu này đánh giá khả năng tổ chức quản lý vốn tín dụng và đáp ứng nhu cầu khách hàng. Hệ số này phản ánh vòng chu chuyển của vốn tín dụng. Vòng quay vốn tín dụng càng cao chứng tỏ nguồn vốn vay ngân hàng đã luân chuyển nhanh, tham gia vào nhiều cho kỳ sản xuất và lưu thông hàng hóa.

**Bảng 2.11 Vòng quay vốn tín dụng.**

Đơn vị: triệu đồng.

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Năm 2015</b>	<b>Năm 2016</b>	<b>Năm 2017</b>
Doanh số thu nợ	413.153	486.133	541234
Dư nợ bình quân	458.745	537.402	663.797
<b>Vòng quay vốn tín dụng (vòng)</b>	<b>0,9</b>	<b>0,9</b>	<b>0,82</b>

(Nguồn: Báo cáo tổng kết của chi nhánh năm 2015, 2016, 2017)

Vòng quay vốn tín dụng năm 2015 của chi nhánh đạt 0,9 vòng là do doanh số thu nợ đạt 413.153 triệu đồng, dư nợ bình quân trong kỳ đạt 458.745 triệu đồng. Năm 2016, tốc độ luân chuyển vốn tín dụng của chi nhánh vẫn không đổi là do doanh số thu nợ tăng lên 72.980 triệu đồng đồng thời dư nợ bình quân cũng tăng lên 78.657 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 2017, tốc độ luân chuyển vốn tín dụng lại có chuyển biến 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 2017, 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 nâng cao hiệu quả tín dụng và chất lượng tín dụng.

#### ❖ Hiệu suất sử dụng vốn

Chỉ tiêu hiệu suất sử dụng vốn cho ta biết trong một đồng vốn huy động được thì bao nhiêu đồng được sử dụng để cho vay, nó phản ánh quy mô, khả năng tận dụng vốn trong cho vay của ngân hàng. Hiệu suất sử dụng vốn cao thì hoạt động kinh doanh càng hiệu quả.

**Bảng 2.12 Hiệu suất sử dụng vốn**

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2017
Tổng dư nợ	492.750	582.053	745.540
Tổng vốn huy động	784.980	920.590	1.012.000
<b>Hiệu suất SD vốn (%)</b>	<b>62,77</b>	<b>63,23</b>	<b>73,67</b>

(Nguồn: Báo cáo tổng kết của chi nhánh năm 2015, 2016, 2017)

Qua bảng số liệu, ta thấy hiệu suất sử dụng vốn của ngân hàng 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 2015 là 62,77%, năm 2016 là 63,23% và năm 2017 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 tế suy thoái, các doanh nghiệp hàng loạt phá sản 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.

### 2.3.3.5 Chỉ tiêu thu nhập

**Bảng 2.13 Thu nhập từ hoạt động tín dụng**

Đơn vị: triệu đồng

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Năm 2015</b>	<b>Năm 2016</b>	<b>Năm 2017</b>
Tổng thu nhập	46.234	53.831	59.059
Thu từ hoạt động tín dụng	41.978	49.602	54.683
<b>Tỷ lệ TN từ tín dụng</b>	90.8%	92.1%	92.6%

(Nguồn: Trích Báo cáo kết quả kinh doanh NH VRB Hải Phòng)

Nhìn vào bảng 2.11 trên ta thấy tỷ lệ thu nhập từ hoạt động tín dụng đều đang có xu hướng tăng dần. Năm 2015 là 90.8% đến năm 2016 tăng một cách nhanh chóng là 92.1% và sang đến năm 2017 tăng 92.6%. 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.

## 2.4 Đánh giá chất lượng tín dụng tạo Ngân hàng Liên doanh Việt- Nga- chi nhánh Hải Phòng.

Chỉ tiêu	2015	2016	2017	So sánh 2016 so 2015	So sánh 2017 so 2016
Doanh số cho vay	502.406	649.62	767.598	147.214	117.978
Tỷ lệ thu hồi nợ	82.2%	74.8%	70.4%	-7.4%	-4.3%
Tỷ lệ nợ quá hạn	7.77%	7.95%	7.03%	0.18%	0.92%
Tỷ lệ nợ xấu	3.04%	3.02%	3.01%	-0.02%	-0.01%
Vòng quay vốn tín dụng	0.9	0.9	0.82	0	-0.08
Hiệu suất sử dụng vốn	62.77%	63.23%	73.67%	0.46%	10.44%
Tỷ lệ thu nhập	90.8%	92.1%	92.6%	1.3%	0.5%

### 2.4.1. Những kết quả đạt được.

Với những số liệu đã phân tích ở trên có thể thấy được trong 3 năm qua ngân hàng VRB Hải Phòng đã đạt được những kết quả như sau:

- Hoạt động tín dụng của chi nhánh liên tục được mở rộng qua các năm thể hiện ở dư nợ tín dụng và doanh số cho vay tăng lên trong 3 năm nghiên cứu. Hoạt động cho vay của ngân hàng đã làm thúc đẩy, tạo cơ hội cho các doanh nghiệp có vốn để mở rộng sản xuất, kinh doanh, kiếm được nhiều lợi nhuận và góp phần làm tăng trưởng, phát triển kinh tế. Bên cạnh đó, đây cũng là hoạt động kinh doanh chủ yếu của ngân hàng, phần lớn lợi nhuận mà ngân hàng kiếm được là từ hoạt động tín dụng. Dư nợ tín dụng và doanh số cho vay tăng cho thấy ngân hàng đã và đang mở rộng về quy mô tín dụng.
- Trong tình hình kinh tế đang suy thoái, các doanh nghiệp phá sản hàng loạt gây ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của các doanh nghiệp vay vốn từ ngân hàng và làm khó khăn cho các cán bộ tín dụng trong công tác thu hồi nợ. Tuy nhiên, nhờ có những biện pháp phòng ngừa rủi ro cùng với sự

linh hoạt của cán bộ ngân hàng từ bước thẩm định khách hàng vay vốn cho đến giám sát quá trình sử dụng vốn vay, ngân hàng đã kiểm soát được các khoản nợ để giảm thiểu rủi ro tín dụng, nâng cao chất lượng tín dụng, nhờ vậy mà doanh số thu nợ có xu hướng tăng qua các năm. Ngân hàng đang từng bước mở rộng được thị phần cho vay của mình đối với các chi nhánh ngân hàng khác trong khu vực.

- Công tác thu hồi nợ được tiến hành sát cao, với những biện pháp thúc đẩy thu hồi nợ ngân hàng đã được phần nào thu lại được khoản vốn của mình.
- Năm 2017 tỷ lệ nợ quá hạn cũng như tỷ lệ nợ xấu đã giảm đáng kể cho thấy ngân hàng đã có biện pháp thành công để giảm tỷ lệ quá hạn và nợ xấu.
- Thu nhập từ hoạt động tín dụng tăng đáng kể.
- Thái độ làm việc tin cậy và công tác chăm sóc khách hàng chu đáo của các cán bộ nhân viên tín dụng đã lấy được sự tin tưởng của khách hàng, giữ vững được các khách hàng truyền thống và mở rộng tìm kiếm được nhiều khách hàng mới khác.
- Cán bộ ngân hàng còn thường xuyên trích lập dự phòng rủi ro cho các khoản vay theo thông tư của Ngân hàng Nhà nước làm hạn chế được rủi ro tín dụng.

#### ***2.4.2. Những mặt hạn chế và nguyên nhân***

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

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

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

➤ Quy mô tín dụng

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

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

➤ Hiệu suất sử dụng vốn thấp

Hoạt động sử dụng vốn của ngân hàng vẫn còn thấp. Tuy trong năm 2017, hiệu suất sử dụng vốn của ngân hàng đã được cải thiện nhưng tỷ lệ sử dụng vốn vẫn chưa cao. Ngân hàng cần phải đẩy mạnh hơn nữa cho hoạt động tín dụng, tích cực tìm kiếm tạo cơ hội cho các khách hàng có uy tín tiếp cận vốn của ngân hàng để thu lại lợi nhuận, tránh để thừa vốn dẫn đến lãng phí. Mặc dù công tác thu nợ của ngân hàng khá tốt nhưng vẫn cần chú ý nâng cao khả năng thu nợ để cải thiện tốc độ luân chuyển vốn tín dụng, giảm chi phí cho ngân hàng.

➤ Chất lượng tín dụng

Hoạt động tín dụng vẫn còn tiềm ẩn nhiều rủi ro. Nợ quá hạn và nợ xấu của ngân hàng vẫn 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 ngân hàng đề rakiểm soát nợ xấu dưới 3%.

Nguyên nhân khách quan là do ảnh hưởng của tình hình kinh tế suy thoái, các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh khó khăn không đủ khả năng để trả nợ đúng hạn, 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.

**TÓM LẠI:** Bên cạnh những thành tựu đạt được, chi nhánh còn những vấn đề cần phải có biện pháp để giải quyết như:

**Một là:** Hiệu suất sử dụng vốn của ngân hàng thấp, dao động trong khoảng 60%- 70%, cho thấy ngân hàng chưa sử dụng hiệu quả nguồn vốn tín dụng, còn hiện tượng ứ đọng vốn. Ngân hàng nên sử dụng vốn hiệu quả mở rộng quy mô tín dụng.

**Hai là:** Tỷ lệ nợ quá hạn và nợ xấu của chi nhánh đang ở mức khá cao, đặc biệt là nợ xấu ở mức trên 3%. Tuy năm 2017, tỷ lệ nợ quá hạn và nợ xấu 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 và duy trì nợ xấu ở mức thấp nhất.

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

### **CHƯƠNG III: GIẢI PHÁP VÀ KIẾN NGHỊ NHẪM NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG LIÊN DOANH VIỆT-NGA CHI NHÁNH HẢI PHÒNG.**

#### **3.1. Định hướng, mục tiêu phát triển của Ngân hàng.**

Với định hướng trở thành một ngân hàng thuận tiện đối với khách hàng của ngành ngân hàng nói chung và chi nhánh VRB nói riêng đã hoạch định ra các kế hoạch và chính sách trong năm 2018 một cách linh hoạt, hợp lý phù hợp với diễn biến kinh tế vĩ mô và tình hình của ngân hàng.

Ngân hàng đang triển khai chương trình tái cấu trúc các tổ chức tín dụng, giải quyết nợ xấu, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, đáp ứng các nhu cầu vốn trong nền kinh tế trong khi vẫn đảm bảo và nâng tầm công tác quản trị rủi ro.

Hướng đến khách hàng, ngân hàng tập trung phát triển các dịch vụ tích hợp hàm lượng công nghệ cao, gia tăng các tiện ích cho tất cả các phân khúc khách hàng lựa chọn trên nền tảng công nghệ thông tin và chất lượng dịch vụ hàng đầu.

Với mục tiêu phát triển bền vững, ngân hàng tiếp tục nâng cao hiệu quả của hệ thống quản trị rủi ro, rà soát lại các quy trình, quy định hiện hành để kiểm soát tốt hoạt động tín dụng.

Thực hiện định theo định hướng chung của Ngân hàng về hoạt động tín dụng trong những năm tiếp theo, nghiên cứu thực tế thị trường địa bàn Hải Phòng, VRB xác định định hướng, cụ thể:

- Mở rộng thị trường hoạt động tín dụng tới mọi lĩnh vực thuộc mọi thành phần kinh tế, trong đó chú trọng mở rộng cho vay đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ và cho vay tiêu dùng -giữ vững thị phần hoạt động tín dụng.
- Tiếp tục chuyển dịch mạnh mẽ cơ cấu tín dụng theo hướng: Nâng cao tỷ lệ cho vay có tài sản đảm bảo, lựa chọn khách hàng có tình hình tài chính lành mạnh, có uy tín.
- Đa dạng hoá loại hình tín dụng, sản phẩm tín dụng phù hợp với đối tượng khách hàng để thực hiện chuyển dịch cơ cấu hoạt động tín dụng

- Tiếp tục tham gia đồng tài trợ và uỷ thác cho vay đối với các dự án lớn.
- Không chế tỷ lệ nợ xấu ở mức cho phép < 2% tổng dư nợ.
- Không ngừng nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng, nhằm nhanh chóng nâng cao tỷ trọng thu nhập phi tín dụng, hướng tới tỷ trọng này đạt được là 20%.
- Công tác quản lý tín dụng sẽ được thực hiện chi tiết đến từng ngành nghề kinh doanh, từng vùng, từng loại hình sản phẩm.
- Tiếp tục nâng cao chất lượng tín dụng, kiểm soát chặt chẽ quá trình giải ngân và thu nợ, từng bước giảm dần dư nợ xấu.

### **3.2. Một số giải pháp nhằm nâng cao chất lượng tín dụng tại ngân hàng Liên doanh Việt- Nga chi nhánh Hải Phòng.**

Với những số liệu đã được phân tích ở phần trên, có thể thấy hoạt động tín dụng của ngân hàng VRB Chi nhánh Hải Phòng trong những năm gần đây vẫn còn tồn đọng nhiều vấn đề chưa được xử lý làm cho chất lượng tín dụng của chi nhánh còn thấp. Từ thực trạng đó, em xin đề xuất một số giải pháp để nâng cao chất lượng tín dụng của chi nhánh như sau:

*3.2.1. Kiểm soát các khoản nợ quá hạn và nợ xấu ở mức thấp nhất thông qua việc thường xuyên thanh tra, kiểm tra HĐTD.*

**\* Cơ sở của giải pháp:** Hiện tại tỷ lệ trích lập dự phòng của ngân hàng cao, đồng nghĩa với việc ngân hàng đang gặp phải nhiều rủi ro về tín dụng hơn làm cho chất lượng tín dụng bị suy giảm và ảnh hưởng đến lợi nhuận của ngân hàng. Vì vậy, ngân hàng cần phải có giải pháp để giảm thiểu rủi ro tín dụng.

#### **\* Biện pháp thực hiện:**

##### **➤ Ngăn ngừa và xử lý các khoản nợ quá hạn**

Dựa trên số liệu bên trên nợ quá hạn và nợ xấu của ngân hàng so với các ngân hàng khác cùng khu vực thì nợ quá hạn và nợ xấu của ngân hàng là khá cao. Sau khi xác định nợ quá hạn trên tổng dư nợ ta có thể đánh giá về chất lượng tín dụng thông qua nợ quá hạn và nợ xấu của ngân hàng đang có dấu hiệu

tích cực với xu hướng giảm dần về tỷ lệ. Tuy nhiên ngân hàng vẫn đứng trước nhiều rủi ro về tín dụng.

Để giảm thiểu nợ xấu và nợ quá hạn ta cần chú trọng hơn nữa vào khâu thẩm định hồ sơ của khách hàng, dự án đầu tư,.. vì đầu tư có những khoản vay vốn một cách tốt hơn nữa, làm tốt được khâu này có nghĩa là ta giảm nhẹ cho các khâu theo dõi quá trình cho vay cũng như quá trình thu hồi nợ. Làm tốt công tác thẩm định không có nghĩa là chúng ta làm cho thủ tục vay trở nên phức tạp lên mà ở đây phải nâng cao chất lượng của khâu này. Thế chấp và tín chấp phải được phát huy trên cơ sở đã làm tốt của Ngân hàng. Chỉ có như thế Ngân hàng mới giảm nợ quá hạn trên tổng dư nợ của mình xuống một mức độ cho phép.

Cơ chế tín dụng cũng gây nên nợ quá hạn. Một cơ chế tín dụng thích hợp với từng loại hình doanh nghiệp trong từng lĩnh vực ngành nghề sẽ làm giảm nợ quá hạn. Cơ chế tín dụng phải phù hợp với đặc điểm sản xuất của các đơn vị có nhu cầu vốn thường xuyên sẽ tránh được ứ đọng hay nợ quá hạn.

Cơ cấu lại các khoản nợ bằng cách phân tích thực trạng các món nợ quá hạn, nợ tiềm ẩn rủi ro và các khoản nợ đã được xử lý rủi ro để đánh giá khả năng thu hồi nợ. Ngân hàng cần phải kiểm tra thường xuyên các loại tài sản đảm bảo, thực trạng tài sản đảm bảo và tài sản thế chấp để có phương án xử lý và thu hồi nợ. Việc cơ cấu phải dựa trên tính khả thi các dự án, phương án kinh doanh của doanh nghiệp. Đối với các dự án có tính khả thi cao, ngân hàng có thể giãn nợ, gia hạn nợ cho doanh nghiệp.

Hiện nay, do công tác thẩm định tài sản đảm bảo còn lỏng lẻo, lơ là, không đánh giá được chính xác giá trị thật của tài sản làm hành hưởng đến công tác thu hồi nợ của ngân hàng khi phát mại tài sản đảm bảo không bù đắp được nợ xấu làm ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Bởi vậy, ngân hàng cũng cần phải nâng cao trách nhiệm, ý thức trong việc thẩm định tài sản đảm bảo, tài sản thế chấp của khách hàng vay vốn.



➤ ***Thường xuyên thanh tra, kiểm soát hoạt động tín dụng***

Dư nợ tại ngân hàng khá lớn nên việc quản lý, phát hiện được các hoạt động sử dụng vốn sai mục đích, làm ăn không hiệu quả, xử lý thu hồi nợ cho ngân hàng còn tồn tại nhiều khuyết điểm. Để giải quyết vấn đề này ngân hàng VRB cần phải quan tâm hơn nữa đến công tác kiểm tra, kiểm soát nhằm tránh rủi ro, tăng cao hiệu quả tín dụng. Công tác thanh tra, kiểm soát không chỉ đơn thuần là kiểm tra khách hàng mà còn quan trọng ở chỗ phải kiểm tra, thanh lọc những cán bộ tín dụng yếu kém, tiêu cực, gây thất thoát tài sản và làm mất uy tín của Ngân hàng. Ngân hàng cần thường xuyên tổ chức tự kiểm tra để đảm bảo quá trình thực hiện đúng quy trình, thủ tục và các quy định nhằm đảm bảo an toàn vốn và bảo vệ quyền lợi của ngân hàng.

➤ ***Tăng cường giám sát sau khi vay***

Đây là công việc khó khăn của VRB nói riêng và các NHTM nói chung thường là chưa thực hiện một cách chặt chẽ và có hiệu quả. Do đó, các biện pháp mà ngân hàng VRB cần thực hiện:

- Ngay sau khi giải ngân hoặc sau 5-10 ngày kể từ ngày giải ngân CBTD định kỳ đến khách hàng vay vốn để kiểm tra mục đích sử dụng vốn vay xem có đúng hay không. Kiểm tra mục đích vay vốn bằng cách kiểm tra hàng hoá lưu kho, máy móc thiết bị tại công ty, khối lượng thi công xây dựng cơ bản; kiểm tra các hoá đơn chứng từ xuất khẩu, hoá đơn bán hàng, phiếu xuất kho, phiếu thu, phiếu chi...
- CBTD cần quan tâm và theo dõi dòng tiền của khách hàng vay vốn (đặc biệt là thanh toán chuyển khoản về tài khoản của khách hàng tại Chi nhánh) để đảm bảo khả năng trả nợ cho ngân hàng.
- VRB yêu cầu doanh nghiệp định kỳ nộp các báo cáo hàng tháng, cuối quý, cuối năm... các loại báo cáo đã được kiểm toán thì càng tốt như vậy sẽ giảm khối lượng rất lớn cho CBTD. Trong báo cáo tài chính CBTD cần phải đặc biệt chú ý từ những khoản mục có sự nhạy cảm như khoản: nợ phải trả, hàng tồn kho, các khoản phải thu...

- Trong quá trình cho vay, định kỳ VRB cần phải định giá lại tài sản đảm bảo. Nếu giá trị tài sản đảm bảo giảm giá thì phải yêu cầu khách hàng bổ sung sao cho giá trị tài sản đảm bảo tăng phù hợp với giá trị khoản vay. Điều này cần phải quy định rõ trong hợp đồng tín dụng.
- Trong trường hợp doanh nghiệp gặp khó khăn trong sản xuất kinh doanh, CBTD có thể là những chuyên gia tư vấn miễn phí cho khách hàng trong việc khắc phục một số những khó khăn, đưa doanh nghiệp trở lại hoạt động sản xuất một cách bình thường.
- CBTD thường xuyên đánh giá, phân tích và dự báo về khách hàng, ngành nghề/lĩnh vực kinh doanh của khách hàng. CBTD đưa ra những biện pháp hạn chế rủi ro nếu có những sự thay đổi bất lợi về khách hàng, ngành nghề/lĩnh vực kinh doanh của khách hàng.

**\* Dự kiến kết quả:**

- Giảm được nợ xấu xuống < 5% tổng dư nợ để giảm thiểu rủi ro tín dụng và mang lợi nhuận cao cho ngân hàng.

***3.2.2 Mở rộng quy mô tín dụng***

**\* Cơ sở của giải pháp:** Hiện nay, chi nhánh VRB Hải Phòng đang được đặt ở vị trí trọng điểm của thành phố. Tuy nhiên quy mô tín dụng của chi nhánh vẫn còn hạn chế là do chưa mở rộng được số lượng khách hàng. Từ chương 2 ta có thể thấy NH đang có dư nợ tín dụng là 745.549 triệu, khả năng cho vay có thể nhận thấy ngân hàng chủ yếu thiên về cho vay với kỳ hạn ngắn là 767.598 triệu

**\* Biện pháp thực hiện:**

➤ ***Mở rộng mạng lưới khách hàng***

Biện pháp đầu tiên để mở rộng quy mô tín dụng là phải đa dạng hóa được đối tượng khách hàng. Những năm gần đây, các doanh nghiệp tư nhân, các công ty trách nhiệm hữu hạn và các công ty cổ phần mọc lên ngày càng nhiều. Mặc dù đối tượng cho vay chủ yếu của chi nhánh là các doanh nghiệp này nhưng số lượng không nhiều bởi có nhiều doanh nghiệp có năng lực tài chính không đảm bảo khiến cho ngân hàng gặp khó khăn trong việc xét duyệt cho vay.

Trước tình hình này, để mở rộng quy mô tín dụng thì trình độ chuyên môn của cán bộ tín dụng chính là yếu tố quan trọng. Cán bộ tín dụng cần phải nhanh nhạy trong việc đánh giá khách hàng thông qua quan sát kết hợp đánh giá dựa trên hồ sơ mà khách hàng cung cấp. Cán bộ tín dụng còn cần phải thường xuyên tìm kiếm các khách hàng có nhu cầu vay vốn.

Ngoài ra, chi nhánh cũng cần phải có những chính sách để kích thích nhu cầu vay vốn của khách hàng như cho vay với lãi suất thấp hoặc khách hàng sẽ được hưởng nhiều ưu đãi khi vay các khoản vốn lớn. Ngân hàng nên mở rộng phạm vi cho vay hơn nữa với các đối tượng là doanh nghiệp nước ngoài (đây cũng là đối tượng có hoạt động kinh doanh tốt trong khu vực) và các doanh nghiệp có hoạt động xuất khẩu bởi vì đây là lĩnh vực có hoạt động thanh toán quốc tế thu được phí dịch vụ cao, hơn nữa còn giúp ngân hàng tăng lượng tiền cho vay bằng ngoại tệ.

### ➤ *Sử dụng hiệu quả nguồn vốn vay*

Khả năng huy động vốn của ngân hàng Liên doanh Việt- Nga trong những năm gần đây là rất tốt, lượng vốn huy động luôn đạt và thậm chí còn vượt mức kế hoạch đề ra. Tuy nhiên việc sử dụng vốn vay như thế nào để tránh được tình trạng ứ đọng vốn và có hiệu quả đang là vấn đề mà ngân hàng cần phải giải quyết.

Với mục tiêu trở thành một ngân hàng thuận tiện với khách hàng và đặc biệt trong thời buổi cạnh tranh khốc liệt giữa các ngân hàng, VRB cần phải đẩy mạnh việc đa dạng hóa các sản phẩm dịch vụ, không ngừng nâng cao công tác tư vấn cho khách hàng về phương thức sản xuất kinh doanh của họ, xây dựng các phương án đầu tư giúp khách hàng. Thực hiện đa dạng hoá các hình thức tín dụng sẽ giúp cho Ngân hàng giảm được rủi ro do và kích thích khách hàng vay vốn. Ngân hàng nên tiếp tục giữ vững quan điểm lập trường của mình trong công tác cho vay: cho vay với những doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả, có uy tín, năng lực tài chính đảm bảo an toàn và giảm cho vay tiến tới không cho vay hoàn toàn với những doanh nghiệp làm ăn thua lỗ triền miên hoặc không tạo ra công ăn việc làm thực sự cho xã hội.

Khả năng mở rộng các ngành nghề sản xuất kinh doanh hiện nay rất đa dạng. Ngân hàng muốn mở rộng việc cho vay thì nên hướng hoạt động của mình vào lĩnh vực mới mẻ này chứ không chỉ bó hẹp ở những lĩnh vực mà Ngân hàng đã quen thuộc nhằm tìm kiếm thêm những khách hàng mới cho Ngân hàng. Ngân hàng nên hướng tới khách hàng vừa và nhỏ trên địa bàn Hải Phòng, tập trung hơn nữa vào các ngành thế mạnh của Hải Phòng là Cảng biển, công nghiệp Đóng tàu, vận tải biển, công nghiệp thép,... và các ngành dịch vụ cảng biển.

**\* Dự kiến kết quả:**

Dự kiến mở rộng tín dụng sẽ tăng chỉ tiêu tổng dư nợ cho ngân hàng. Chỉ tiêu tổng dư nợ phản ánh quy mô tín dụng của Ngân hàng, sự uy tín NH đối với doanh nghiệp. Tổng dư nợ cao chứng tỏ hoạt động ngân hàng tốt, khả năng tiếp thị ngân hàng tốt, trình độ cán bộ công nhân viên cao.

***3.2.3. Nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ tín dụng***

**\* Cơ sở của giải pháp:** Yếu tố con người trong việc nâng cao chất lượng hoạt động tín dụng là không thể thiếu. Con người có thể nói là yếu tố quyết định đến sự thành bại trong hoạt động kinh doanh của NH. Trong tổng số cán bộ nhân viên của chi nhánh, số lượng những cán bộ nhân viên trẻ chiếm tỷ trọng rất lớn, kinh nghiệm thực tế chưa nhiều, khả năng kỹ năng giao tiếp còn hạn chế. Do đó chi nhánh cần có biện pháp nâng cao chất lượng của toàn thể hệ thống cán bộ nhân viên.

**\* Biện pháp thực hiện:**

Để hạn chế rủi ro tín dụng và nâng cao chất lượng tín dụng thì việc chú trọng nâng cao năng lực và trách nhiệm cũng như hạn chế rủi ro đạo đức của cán bộ làm công tác tín dụng là vô cùng quan trọng. VRB cần quan tâm những công tác sau:

**Thứ nhất là cần tiêu chuẩn hoá cán bộ làm công tác tín dụng**

- Những cán bộ được chọn làm nghiệp vụ phải là những người có phẩm chất đạo đức nghề nghiệp cao, trung thực, có trách nhiệm và tâm huyết với ngân hàng.

- CBTD phải có năng lực chuyên môn vững vàng, được đào tạo bồi dưỡng chu đáo về kiến thức chuyên môn, am hiểu thị trường, pháp luật, chuyên môn hoá trong thâm định từng ngành, nghề và từng đối tượng khách hàng
- Riêng đối với CBTD quản lý một số khách hàng ở xa hoặc địa điểm thực hiện phương án, dự án vay vốn ở các vùng sâu vùng xa thì CBTD phải là người năng động, có khả năng đi lại giám sát hoạt động kinh doanh của khách hàng vay vốn.
- Cần kiên quyết loại bỏ các cán bộ yếu về tư cách đạo đức, không trung thực và chuyển CBTD sang bộ phận công tác khác nếu thiếu kiến thức về chuyên môn nghiệp vụ.

Đội ngũ CBTD của VRB phải nắm vững các kỹ năng:

- Kỹ năng phục vụ khách hàng: đòi hỏi CBTD có những kỹ năng và kiến thức nhất định về marketing để thu hút khách hàng và phục vụ khách hàng. CBTD phải nắm vững nghiệp vụ tín dụng và hiểu biết nghiệp vụ Ngân hàng khác để khi tiếp xúc trực tiếp khách hàng có khả năng thu hút và mở rộng cho vay.
- Kỹ năng khai thác thông tin: CBTD phải có cách thu thập và khai thác thông tin có ích, đồng thời phải giữ thông tin để bảo vệ quyền lợi trước hết là Ngân hàng sau đó là khách hàng của mình, khắc phục một phần tình trạng thông tin mất cân xứng giữa Ngân hàng và khách hàng nhằm mở rộng cho vay đồng thời hạn chế được rủi ro.
- Kỹ năng đàm phán khách hàng: CBTD phải biết cách đàm phán thương lượng với khách hàng về các vấn đề có liên quan tới việc tuân thủ các điều khoản trong chế độ, thể lệ cho vay nhằm bảo vệ quyền lợi cho ngân hàng.
- Kỹ năng phân tích: đòi hỏi CBTD có khả năng từ những thông tin, số liệu đã thu thập được qua phân tích phát hiện và khai thác các khía cạnh khác nhau của nó để phục vụ công tác cho vay.

- Kỹ năng tổng hợp: Trên tất cả các dữ liệu đã thu thập được CBTD phải có khả năng tổng hợp được điểm mạnh, điểm yếu của khách hàng đồng thời nêu được quan điểm của mình trên từng điểm đó. Đây là khả năng hết sức quan trọng đối với CBTD, không phải ai cũng có khả năng này.
- Kỹ năng suy diễn: Trên những nhận định về khách hàng hiện tại, bằng phương pháp suy diễn trên cơ sở khoa học, CBTD đưa ra những nhận định trong tương lai. Kỹ năng này giúp cho CBTD mở rộng hay thu hẹp cho vay đối với khách hàng của mình đang quản lý cho phù hợp từng thời kỳ.

Công tác chuẩn hoá cán bộ làm công tác tín dụng đòi hỏi VRB cần quan tâm thực hiện ngay từ khâu tuyển dụng cán bộ làm công tác tín dụng và trong quá trình làm công tác tín dụng.

#### Thứ hai là chính sách đào tạo, bồi dưỡng CBTD

VRB cần chủ động hơn trong việc tự đào tạo trong lĩnh vực tín dụng đối với CBTD mà không cần thiết phải bị động trông chờ ở Hội sở tổ chức. Việc đào tạo CBTD chú trọng và tập trung nhiều hơn vào các kiến thức, kỹ năng thực tế công việc, do đó cần phải chủ động tổ chức nhiều hơn các buổi tự đào tạo dưới hình thức Hội thảo hay phổ biến văn bản tại chỗ nhằm phổ biến và trao đổi được nhiều hơn những kinh nghiệm thiết thực trong hoạt động tín dụng thường ngày và làm rõ hơn các kiến thức về pháp luật phát sinh nhằm vận dụng nhanh chóng vào hoạt động tín dụng của chi nhánh. Không chỉ đào tạo mang tính nội bộ như vậy, có thể mời những người có kinh nghiệm chuyên sâu từ các Ngân hàng khác sang trao đổi kinh nghiệm và có thể mời các chuyên gia trong các lĩnh vực kỹ thuật liên quan đến thẩm định tín dụng để phổ biến kiến thức về ngành, chuyên môn (như đóng tàu, xây dựng..) bổ sung cho CBTD nhằm tiếp cận các khách hàng, phương án, dự án nhanh chóng, đảm bảo tốt khả năng thẩm định cũng như hạn chế được rủi ro do không nắm vững về lĩnh vực mình thẩm định.

#### Thứ ba là chính sách khuyến khích vật chất đối với CBTD

Căn cứ vào kết quả công tác của CBTD để có chính sách đãi ngộ, đối xử công bằng: đối với cán bộ có thành tích xuất sắc, cần biểu dương, khen thưởng

cả về vật chất lẫn tinh thần tương xứng với kết quả họ mang lại, kể cả việc nâng lương trước hạn hoặc đề bạt lên đảm nhiệm ở vị trí cao hơn, đối với cán bộ có sai phạm, tùy theo tính chất, mức độ mà có thể giáo dục, thuyết phục hoặc phải xử lý kỷ luật. Có như vậy, không những kỷ cương trong hoạt động tín dụng sẽ ngày càng nâng cao mà chất lượng tín dụng chắc chắn sẽ được cải thiện đáng kể.

**\* Dự kiến kết quả:**

- Nâng cao chất lượng phục vụ của Ngân hàng, mục tiêu phát triển kinh tế của đất nước và không ngừng nâng cao uy tín của hệ thống Ngân hàng trong nền kinh tế.
- Cải thiện hình ảnh của ngân hàng.
- Nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng của Ngân hàng.

**3.3 Một số kiến nghị.**

***3.3.1. Với Ngân hàng nhà nước có thẩm quyền.***

- Tạo ra môi trường pháp lý, môi trường kinh tế - xã hội ổn định cho hoạt động của hệ thống ngân hàng thương mại, hoàn thiện các hệ thống pháp luật, Luật các Tổ chức tín dụng và luật Doanh nghiệp cùng các văn bản pháp luật liên quan.

- 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 lý 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.

- Hoàn thiện việc cấp giấy chứng nhận sử dụng đất cho người dân vì đây là tài sản đảm bảo chính khi vay vốn ngân hàng.

***3.3.2. Với Ngân hàng Nhà nước.***

- Thực hiện tốt chức năng của Ngân hàng Trung Ương trong điều hành hiệu quả chính sách tiền tệ, đảm bảo hoạt động ngân hàng an toàn, hiệu quả; gắn

kết chặt chẽ với chính sách tài khóa, kiểm soát lạm phát, ổn định kinh tế vĩ mô, đồng thời bám sát các chỉ đạo của Chính Phủ.

- Ngân hàng nhà nước cần phải ban hành kịp thời các quyết định, chính sách thể lệ đối với hoạt động Ngân hàng nhằm tạo nên sự phù hợp với thực tế.

- Hoàn thiện thị trường chứng khoán và thị trường tiền tệ, thiết lập củng cố và mở rộng quan hệ tín dụng giữa Ngân hàng với khách hàng, đòi hỏi các Ngân hàng phải không ngừng đổi mới hoạt động, mở rộng và nâng cao chất lượng hoạt động, đưa ra các công cụ và phương tiện thanh toán thuận tiện phục vụ khách hàng, nâng cao chất lượng hoạt động của thị trường liên Ngân hàng, đảm bảo điều hòa kịp thời giữa nơi thừa và nơi thiếu vốn.

- Mở rộng quan hệ đối ngoại với các tổ chức tài chính nước ngoài, tranh thủ sự giúp đỡ và tài trợ các nguồn vốn với lãi suất thấp, mở rộng quan hệ tín dụng, đa dạng hóa các hoạt động về ngoại tệ, tham gia hoạt động thị trường ngoại tệ liên Ngân hàng, điều hành tỷ giá đồng Việt Nam một cách phù hợp với tình hình hoạt động thị trường.

- Ngân hàng Nhà nước thực hiện tốt chức năng quản lý Nhà nước, tăng cường các hoạt động thanh tra, chấn chỉnh kịp thời những hành vi, biểu hiện sai trái làm thất thoát vốn của Nhà nước, của nhân dân; đưa hoạt động của Ngân hàng thương mại đi vào nề nếp, có hiệu quả, phục vụ tốt cho chương trình, mục tiêu phát triển kinh tế của đất nước và không ngừng nâng cao uy tín của hệ thống Ngân hàng trong nền kinh tế.

- Lành mạnh hóa hệ thống Ngân hàng không chỉ là mục tiêu phấn đấu của bản thân ngành Ngân hàng mà còn bao quát cả một phạm vi khá rộng và phức tạp, cần sự phối hợp đồng bộ của mọi ngành chức năng của Nhà nước, từ lập pháp đến hành pháp và tư pháp trong việc vận hành chính sách tiền tệ quốc gia đúng như quy định trong luật Ngân hàng Nhà nước và luật các tổ chức tín dụng.

- Một vấn đề mà Ngân hàng Nhà nước cần quan tâm đó là hoàn thiện hệ thống thông tin tín dụng của ngành Ngân hàng.



- Các cơ quan bảo vệ và thi hành pháp luật cần đẩy mạnh tiến độ xét xử các vụ án liên quan đến hoạt động Ngân hàng, tránh kéo dài gây ảnh hưởng đến nguồn vốn huy động của Ngân hàng.

### **3.3.3. Với ngân hàng Liên doanh Việt- Nga- Chi nhánh Hải Phòng.**

- Ngân hàng nên phát triển việc nhận và trả tiền gửi tiết kiệm tại nhà theo yêu cầu của khách hàng (có thu phí thấp). Thẻ thức này sẽ đáp ứng được nhu cầu cho những khách hàng muốn tránh được rủi ro khi mang tiền trên đường.

- Áp dụng thẻ thức tín dụng dài hạn nhưng trả lãi hàng tháng nhằm kích thích những ai có một khoản tiền lớn nhàn rỗi đến gửi vào Ngân hàng để dùng cho sinh hoạt hàng tháng.

- Mở công ty con như công ty bảo hiểm, công ty tài chính để thu hút thêm vốn đầu tư dưới hình thức này.

- Tặng quà và mở một số tài khoản tượng trưng cho một số học sinh, sinh viên tiêu biểu để khuếch trương tên tuổi của Ngân hàng mình.

- Thường xuyên tổ chức khóa tập huấn trong và ngoài nước nhằm nâng cao kiến thức nghiệp vụ, bồi dưỡng chuyên môn cho cán bộ trong toàn hệ thống của mình để nắm bắt kịp thời những xu hướng phát triển của lĩnh vực tài chính, Ngân hàng hiện nay.

- Thường xuyên tổ chức khóa tập huấn trong và ngoài nước nhằm nâng cao kiến thức nghiệp vụ, bồi dưỡng chuyên môn cho cán bộ trong toàn hệ thống của mình để nắm bắt kịp thời những xu hướng phát triển của lĩnh vực tài chính, Ngân hàng hiện nay.

- Cần hỗ trợ công nghệ phần mềm giúp chi nhánh xây dựng hệ thống thông tin đa chiều.

## KẾT LUẬN

Trong xu thế hội nhập và phát triển kinh tế Việt Nam hiện nay, vấn đề nâng cao chất lượng tín dụng luôn là một vấn đề lớn trong nền kinh tế nói chung và với Ngân hàng nói riêng. Tín dụng là hoạt động kinh doanh chủ yếu của mỗi ngân hàng thương mại bởi vậy nó cũng đem lại nguồn lợi nhuận chính cho ngân hàng. Hoạt động tín dụng cũng tác động đến sự phát triển kinh tế trong nước, nó tạo ra mối quan hệ giữa ngân hàng và doanh nghiệp, giữa ngân hàng và dân cư. Nhờ có hoạt động tín dụng mà doanh nghiệp có vốn để thúc đẩy sản xuất kinh doanh, nhờ có hoạt động tín dụng mà các khách hàng cá nhân có thể đáp ứng được nhu cầu tiêu dùng của mình, nâng cao mức sống. Bên cạnh đó, ngân hàng cũng thu được một khoản lợi nhuận để tiếp tục đầu tư. Hoạt động tín dụng còn thúc đẩy sự luân chuyển vốn trong nền kinh tế khi ngân hàng tận dụng được nguồn tiền nhàn rỗi trong dân cư và các tổ chức và thúc đẩy kinh tế phát triển.

Dư nợ tín dụng của chi nhánh tăng mạnh qua các năm, doanh số thu nợ cũng tăng đều tuy nhiên rủi ro tín dụng của chi nhánh vẫn cao, nợ xấu ở trên mức 3% và hiệu quả sử dụng vốn chưa cao, hiệu suất sử dụng vốn chỉ đạt 60%-70%. Qua đó, em xin đề xuất các giải pháp như sau:

- (1) Mở rộng quy mô tín dụng.
- (2) Kiểm soát các khoản nợ quá hạn và nợ xấu ở mức thấp nhất thông qua việc thường xuyên thanh tra, kiểm tra hoạt động tín dụng.
- (3) Một số các giải pháp khác như nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ tín dụng, nâng cao khả năng thu thập thông tin khách hàng.

Với thời gian tìm hiểu nghiên cứu không nhiều, việc sưu tầm tài liệu, kiến thức và trình độ của bản thân còn nhiều hạn chế nên nội dung khóa luận của em không thể tránh khỏi những sai sót. Em rất mong các thầy cô giáo đóng góp ý kiến để giúp em hoàn thiện tốt đề tài này.

## DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Nguyễn Đăng Dòn, ( 2009), Nghiệp vụ Ngân hàng thương mại, NXB Đại học quốc gia thành phố Hồ Chí Minh.
2. Phan Thu Hà, ( 2013), Giáo trình Ngân hàng thương mại, NXB Đại học Kinh tế quốc dân.
3. Nguyễn Minh Kiều, (2009), Tín dụng và thẩm định tín dụng ngân hàng, NXB Thống kê.
4. Luật các tổ chức tín dụng, ( 2010) và Thông tư của Ngân hàng Nhà nước số 02/2013/TT- NHNN.
5. Nguyễn Văn Tiên, (2009), Ngân hàng thương mại, NXB thống kê.
6. <http://www.google.com.vn>
7. [www.123doc.org](http://www.123doc.org)  
[www.doc.edu.vn](http://www.doc.edu.vn)