

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC QUẢN LÝ VÀ CÔNG NGHỆ HẢI PHÒNG



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

NGÀNH : TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG

Sinh viên : Hoàng Kim Ngân

Giáo viên hướng dẫn: ThS. Nguyễn Thị Tình

Hải Phòng – 2023

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC QUẢN LÝ VÀ CÔNG NGHỆ HẢI PHÒNG**

**MỘT SỐ GIẢI PHÁP MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG TÍN
DỤNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP TIÊN PHONG
– CHI NHÁNH HẢI PHÒNG**

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

Sinh viên : Hoàng Kim Ngân

Giảng viên hướng dẫn: ThS. Nguyễn Thị Tình

Hải Phòng – 2023

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC QUẢN LÝ VÀ CÔNG NGHỆ HẢI PHÒNG

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên : Hoàng Kim Ngân Mã SV: 1712402014
Lớp : QT2101T
Ngành : Tài chính ngân hàng
Tên đề tài : Một số giải pháp nhằm mở rộng hoạt động tín dụng tại Ngân hàng TMCP Tiên Phong - Chi Nhánh Hải Phòng

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

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

- Nghiên cứu về Ngân hàng thương mại, các chức năng NHTM, hoạt động tín dụng của các NHTM.

- Nghiên cứu quá trình hình thành và phát triển cũng như phân tích thực trạng hoạt động tín dụng tại NHTMCP Tiên Phong – CN Hải Phòng

- Đề ra một số giải pháp nhằm mở rộng hoạt động tín dụng tại NHTMCP Tiên Phong – CN Hải Phòng.

2. Các tài liệu, số liệu cần thiết

- Báo cáo kết quả kinh doanh của NHTMCP Tiên Phong – CN Hải Phòng từ 2020 – 2022.

- Bảng lãi suất huy động, lãi suất cho vay, Hoạt động tín dụng của NHTMCP Tiên Phong – CN Hải Phòng giai đoạn 2020 - 2022

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp

Ngân hàng TMCP Tiên Phong – CN Hải Phòng số 219 Tô Hiệu, Phường Hồ Nam, Quận Lê Chân, Thành phố Hải Phòng.

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Họ và tên : Nguyễn Thị Tình

Học hàm, học vị : Thạc sĩ

Cơ quan công tác : Trường Đại học Quản lý và Công nghệ Hải Phòng

Nội dung hướng dẫn:

Một số giải pháp mở rộng hoạt động tín dụng tại Ngân hàng TMCP Tiên Phong – Chi Nhánh Hải Phòng

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

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

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Sinh viên

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

Giảng viên hướng dẫn

Hoàng Kim Ngân

ThS. Nguyễn Thị Tình

Hải Phòng, ngày tháng năm 2023

XÁC NHẬN CỦA KHOA

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

PHIẾU NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN TỐT NGHIỆP

Họ và tên giảng viên: Nguyễn Thị Tình

Đơn vị công tác: Trường Đại học Quản lý và Công nghệ Hải Phòng

Họ và tên sinh viên: Hoàng Kim Ngân. Chuyên ngành: Tài chính – Ngân hàng

Đề tài tốt nghiệp: Một số giải pháp mở rộng hoạt động tín dụng tại Ngân hàng
TMCP Tiên Phong – CN Hải Phòng

Nội dung hướng dẫn: Một số giải pháp mở rộng hoạt động tín dụng tại Ngân hàng
TMCP Tiên Phong – CN Hải Phòng

1. Tinh thần, thái độ của sinh viên trong quá trình làm đề tài tốt nghiệp
 - Thực hiện đúng tiến độ được giao.
 - Có tinh thần học hỏi.

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

Đạt yêu cầu của khóa luận tốt nghiệp đại học.

.....

.....

3. Ý kiến của giảng viên hướng dẫn tốt nghiệp

Được bảo vệ Không được bảo vệ Điểm hướng dẫn

Hải Phòng, ngày ... tháng ... năm

Giảng viên hướng dẫn

(Ký và ghi rõ họ tên)

Nguyễn Thị Tình

DANH MỤC BẢNG BIỂU

BIỂU ĐỒ

Biểu đồ 1: Biểu đồ huy động vốn theo kỳ hạn	38
Biểu đồ 2: Biểu đồ huy động vốn theo tiền gửi.....	39
Biểu đồ 3: Biểu đồ chỉ tiêu cho vay theo kỳ hạn.....	46
Biểu đồ 4: Biểu đồ chỉ tiêu cho vay theo đối tượng	47
Biểu đồ 5: Doanh số thu nợ theo kỳ hạn.....	50
Biểu đồ 6: Doanh số thu nợ đối tượng.....	51

BẢNG BIỂU

Bảng 1: Báo cáo kết quả kinh doanh	31
Bảng 2: Bảng lãi suất huy động.....	35
Bảng 3: Bảng huy động vốn	36
Bảng 4: Bảng tỷ trọng huy động vốn.....	36
Bảng 5: Lãi suất cho vay	43
Bảng 6: Bảng chỉ tiêu cho vay.....	44
Bảng 7: Bảng tỷ trọng chỉ tiêu cho vay.....	45
Bảng 8: Bảng doanh số thu nợ.....	48
Bảng 9: Bảng tỷ trọng doanh số thu nợ	49
Bảng 10: Bảng tỷ lệ nợ xấu	52
Bảng 11: Bảng tỷ lệ nợ xấu	52
Bảng 12: Bảng hiệu quả sử dụng vốn	53
Bảng 13: Bảng vòng quay vốn tín dụng.....	54
Bảng 14: Bảng tỷ lệ sinh lời từ hoạt động tín dụng.....	55
Bảng 15: Bảng chi phí quảng cáo dự kiến	59
Bảng 16: Bảng kết quả dự kiến.....	60

DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

Stt	Ký hiệu chữ viết tắt	Nguyên văn
1	DNVVN	Doanh nghiệp vừa và nhỏ
2	DN	Doanh nghiệp
3	NHTM	Ngân hàng thương mại
4	TMCP	Thương mại cổ phần
5	GD	Giám đốc
6	BGD	Ban giám đốc
7	KTT	Kế toán trưởng
8	TCTD	Tổ chức tín dụng
9	TSBĐ	Tài sản bảo đảm
10	PGD	Phòng giao dịch
11	CVTD	Chuyên viên thẩm định
12	PTKD	Phát triển kinh doanh
13	DVKD	Đơn vị kinh doanh
14	TCKT	Tổ chức kinh tế
15	TPKT	Thành phần kinh tế
16	QC	Quảng cáo
17	HP	Hải Phòng
18	VNĐ	Việt Nam đồng

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU.....	1
CHƯƠNG 1 : CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....	3
1.1. NHMT và các chức năng của NHTM.....	3
1.1.1. Ngân hàng thương mại	3
1.1.2. Chức năng của ngân hàng thương mại.....	3
1.2. Các nghiệp vụ chủ yếu của ngân hàng thương mại	4
1.2.1. Nghiệp vụ tài sản nợ.....	5
1.2.2. Nghiệp vụ tài sản có	6
1.2.3. Nhóm nghiệp vụ trung gian	7
1.3. Tổng quan về tín dụng.....	7
1.3.1. Sự ra đời của tín dụng.....	7
1.3.2. Bản chất, chức năng và vai trò của tín dụng trong nền kinh tế.....	8
1.3.3. Chức năng của tín dụng	10
1.3.4. Vai trò của tín dụng	11
1.4. Lãi suất tín dụng.....	14
1.5. Các hình thức tín dụng	15
1.6. Các nguyên tắc thẩm định tín dụng.....	22
1.6.1. Yếu tố cá nhân.....	22
1.6.2. Mục đích của khoản vay	23
1.6.3. Hạn mức tín dụng	23
1.6.4. Khả năng trả nợ	23
1.6.5. Tài sản bảo đảm.....	24
1.7. Điều kiện cho vay.....	24
1.8. Rủi ro tín dụng	25
1.9. Tầm quan trọng của việc mở rộng tín dụng	26
1.10. Bảo đảm tín dụng	26
CHƯƠNG 2: TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG TIÊN PHONG CHI NHÁNH HẢI PHÒNG.....	28
2.1. Giới thiệu về Ngân Hàng TMCP Tiên Phong – Chi nhánh Hải Phòng.....	28
2.1.1. Giới thiệu về ngân hàng TMCP Tiên Phong – CN Hải Phòng	28
2.1.2. Cơ cấu tổ chức Ngân hàng TPBANK – CN Hải Phòng	28
2.2. Tình hình kết quả kinh doanh 3 năm gần đây	31

2.3.Thực trạng hoạt động tín dụng tại ngân hàng Tiên Phong.....	33
2.3.1. Chính sách tín dụng của Ngân hàng.....	33
2.3.2. Các nghiệp vụ tín dụng mà Ngân hàng đang thực hiện	34
2.3.3. Hoạt động huy động vốn	35
2.3.4. Hoạt động cho vay.....	39
2.4. Những ưu nhược điểm trong hoạt động tín dụng tại ngân hàng TMCP Tiên Phong – CN Hải Phòng	55
CHƯƠNG 3 : MỘT SỐ GIẢI PHÁP MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP TIÊN PHONG – CN HẢI PHÒNG.....	57
3.1 Phương hướng của ngân hàng TMCP Tiên Phong – Chi nhánh Hải Phòng	57
3.2 Một số giải pháp mở rộng tín dụng của Ngân hàng Tiên Phong – Chi Nhánh...	58
3.2.1 Giải pháp về tăng cường hoạt động maketing	58
3.2.2 Giải pháp cải tiến quy trình tín dụng.....	60
3.2.3 Giải pháp đa dạng hóa hình thức tín dụng đối với DN.....	61
KẾT LUẬN.....	64
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	65

LỜI CẢM ƠN

Đầu tiên em xin chân thành cảm ơn cô Nguyễn Thị Tình, giảng viên ngành Tài chính – Ngân hàng trường Đại học Quản lý và công nghệ Hải Phòng đã tận tình hướng dẫn, giúp đỡ em hoàn thành Khóa luận tốt nghiệp của mình.

Em cũng xin cảm ơn các thầy cô giáo trong khoa Quản trị kinh doanh, trường Đại học Quản lý và công nghệ 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 TMCP Tiên Phong – Chi nhánh Hải Phòng. Em xin chân thành cảm ơn các các 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 cũng sẽ không tránh khỏi những sai sót. Em kính mong thầy cô góp ý để bài khóa luận của em được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!

Sinh viên

Hoàng Kim Ngân

LỜI MỞ ĐẦU

Tính cấp thiết của đề tài

Trong tình hình kinh tế trong nước đang hội nhập và 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 ồ ạt xâm nhập vào nền kinh tế nước nhà. Trước tình hình đó đòi hỏi các doanh nghiệp phải 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. Tuy nhiên, trong bối cảnh các Ngân hàng thương mại cạnh tranh ngày càng khốc liệt như hiện nay, để mở rộng hoạt động cho vay một cách an toàn và hiệu quả không phải điều đơn giản và dễ dàng.

Trong quá trình học tập tại Đại học Quản lý và Công nghệ Hải Phòng và nghiên cứu thực tế tại Ngân hàng thương mại cổ phần Tiên Phong – Chi nhánh Hải Phòng, em nhận thấy được tầm quan trọng của việc mở rộng tín dụng, đồng thời cũng mong muốn tìm hiểu về thực trạng và khả năng phát triển hoạt động tín dụng của Ngân hàng. Do đó, em đã lựa chọn đề tài nghiên cứu cho bài khóa luận tốt nghiệp của mình là: ***“Một số giải pháp mở rộng hoạt động tín dụng tại Ngân hàng TMCP Tiên Phong – Chi nhánh Hải Phòng”***

Mục tiêu của đề tài

- Làm rõ cơ sở lý luận của hoạt động tín dụng và việc mở rộng hoạt động tín dụng.
- Phân tích, đánh giá thực trạng hoạt động tín dụng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Tiên Phong – Chi nhánh Hải Phòng thời gian qua, từ đó rút ra các vấn đề còn tồn tại.
- Dựa trên quan điểm, định hướng và mục tiêu phát triển của Ngân hàng để đưa ra một số giải pháp mở rộng hoạt động tín dụng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Tiên Phong – Chi nhánh Hải Phòng”

Đối tượng và phạm vi nghiên cứu của đề tài

Đối tượng nghiên cứu: Những lí luận và mục tiêu phát triển của Ngân hàng để đưa ra một số giải pháp nhằm mở rộng hoạt động tín dụng của Ngân hàng thương mại cổ phần Tiên Phong – Chi nhánh Hải Phòng

Phạm vi nghiên cứu: Hoạt động tín dụng của Ngân hàng thương mại cổ phần Tiên Phong – Chi nhánh Hải Phòng trong giai đoạn từ năm 2020 – 2022.

Phương pháp nghiên cứu

Bài khóa luận sử dụng phương pháp thống kê, so sánh và phân tích để có thể thấy được những thành tựu và hạn chế của Ngân hàng trong hoạt động tín dụng.

Kết cấu bài viết

Ngoài phần mở đầu, kết luận và danh mục các từ viết tắt, danh mục bảng biểu, sơ đồ, danh mục tài liệu tham khảo, khóa luận được cấu thành ba chương như sau:

Chương 1: Cơ Sở Lý Luận Về Ngân Hàng Thương Mại

Chương 2: Tình Hình Hoạt Động Tín Dụng Tại Ngân Hàng Tiên Phong Chi nhánh Hải Phòng

Chương 3: Một số giải pháp mở rộng hoạt động tín dụng tại Ngân hàng TMCP Tiên Phong – Chi nhánh Hải Phòng

CHƯƠNG 1 : CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. NHMT và các chức năng của NHTM

Ngân hàng thương mại

Ngân hàng thương mại (commercial bank) Theo nghĩa rộng, khái niệm này dùng để chỉ các định chế tài chính được phép nhận tiền gửi và cho vay dưới nhiều hình thức và điều kiện khác nhau. Theo nghĩa hẹp, khái niệm này dùng để chỉ các ngân hàng tổng hợp thực hiện các nghiệp vụ như nhận tiền gửi viết séc, tiền gửi tiết kiệm cầm cố, cho vay (thường là ngắn hạn), môi giới chứng khoán v.v...

1.1.1. Chức năng của ngân hàng thương mại

Chức năng trung gian tín dụng

Chức năng trung gian tín dụng được xem là chức năng quan trọng nhất của ngân hàng thương mại. Khi thực hiện chức năng trung gian tín dụng, ngân hàng thương mại đóng vai trò như là cầu nối giữa đơn vị thặng dư và đơn vị thâm hụt trong nền kinh tế. Với chức năng này, ngân hàng thương mại vừa đóng vai trò nhận tiền gửi, vừa đóng vai trò là người cho vay và hưởng lợi nhuận là khoản chênh lệch giữa lãi suất nhận gửi và lãi suất cho vay và góp phần tạo lợi ích cho tất cả các bên tham gia: người gửi tiền và người đi vay... Nhận tiền gửi và cho vay luôn là hoạt động quan trọng nhất của ngân hàng thương mại, nó mang đến lợi nhuận lớn nhất cho ngân hàng thương mại.

Chức năng trung gian thanh toán

Ở đây ngân hàng thương mại đóng vai trò là thủ quỹ cho các doanh nghiệp và cá nhân, thực hiện các thanh toán theo yêu cầu của khách hàng như trích tiền từ tài khoản tiền gửi của họ để thanh toán tiền hàng hóa, dịch vụ hoặc nhập vào tài khoản tiền gửi của khách hàng tiền thu bán hàng và các khoản thu khác theo lệnh của họ.

Các ngân hàng thương mại cung cấp cho khách hàng nhiều phương tiện thanh toán tiện lợi cả ở trong nước hay ở nước ngoài như séc, ủy nhiệm chi, ủy nhiệm thu, thẻ rút tiền, thẻ thanh toán, thẻ tín dụng... Tùy theo nhu cầu, khách hàng có thể chọn cho mình phương thức thanh toán phù hợp. Nhờ đó mà các chủ

thể kinh tế không phải giữ tiền trong túi, mang theo tiền để gặp chủ nợ, gặp người phải thanh toán dù ở gần hay xa mà họ có thể sử dụng một phương thức nào đó để thực hiện các khoản thanh toán. Do vậy các chủ thể kinh tế sẽ tiết kiệm được rất nhiều chi phí, thời gian, lại đảm bảo thanh toán an toàn. Chức năng này vô hình trung đã thúc đẩy lưu thông hàng hóa, đẩy nhanh tốc độ thanh toán, tốc độ lưu chuyển vốn, từ đó góp phần phát triển kinh tế.

Chức năng tạo tiền

Tạo tiền là một chức năng quan trọng, phản ánh rõ bản chất của ngân hàng thương mại. Với mục tiêu là tìm kiếm lợi nhuận như là một nhiệm vụ chính cho sự tồn tại và phát triển của mình, các ngân hàng thương mại với nghiệp vụ kinh doanh mang tính đặc thù của mình đã vô hình trung thực hiện chức năng tạo tiền cho nền kinh tế.

Chức năng tạo tiền được thực thi trên cơ sở hai chức năng khác của ngân hàng thương mại là chức năng tín dụng và chức năng thanh toán. Thông qua chức năng trung gian tín dụng, ngân hàng sử dụng số vốn huy động được để cho vay, số tiền cho vay ra lại được khách hàng sử dụng để mua hàng hóa, thanh toán dịch vụ hay kinh doanh trong khi số dư trên tài khoản tiền gửi thanh toán của khách hàng vẫn được coi là một bộ phận của tiền giao dịch, được họ sử dụng để mua hàng hóa, thanh toán dịch vụ... Với chức năng này, hệ thống ngân hàng thương mại đã làm tăng tổng phương tiện thanh toán trong nền kinh tế, đáp ứng nhu cầu thanh toán, chi trả của xã hội. Ngân hàng thương mại tạo tiền phụ thuộc vào tỉ lệ dự trữ bắt buộc của ngân hàng trung ương đã áp dụng đối với ngân hàng thương mại. Do vậy ngân hàng trung ương có thể tăng tỉ lệ này khi lượng cung tiền vào nền kinh tế lớn.

1.2. Các nghiệp vụ chủ yếu của ngân hàng thương mại

Dịch vụ ngân hàng đã tạo ra nhằm đáp ứng nhu cầu thị trường. nhu cầu thị trường lại thường xuyên thay đổi theo hướng ngày càng cao về chất lượng, đa dạng phong phú về chủng loại. Đáp ứng sự thay đổi đó, các nghiệp vụ ngân hàng cũng được cải tiến và tăng lên tương ứng về số lượng và chất lượng. về

cơ bản các nghiệp vụ chủ yếu của NHTM bao gồm: nghiệp vụ tài sản nợ, nghiệp vụ tài sản có và nghiệp vụ trung gian.

1.2.1. Nghiệp vụ tài sản nợ

Đây là nhóm các nghiệp vụ nhằm tạo lập nguồn vốn cho ngân hàng. Là một đơn vị kinh doanh tiền tệ, nguồn vốn của ngân hàng là yếu tố quyết định tới quy mô hoạt động, uy tín và sức cạnh tranh của ngân hàng trên thị trường.

Trước hết, để có thể thành lập và đi vào hoạt động, chủ ngân hàng phải tạo lập vốn tự có. Cách thức tạo lập nguồn vốn này tùy thuộc đó là loại hình ngân hàng nào

- Đối với ngân hàng quốc doanh, vốn ban đầu do Nhà nước cấp, quy mô các ngân hàng này thường khá lớn
- Các ngân hàng cổ phần: Vốn ban đầu do các cổ động đóng góp bằng việc mua cổ phiếu.
- Các ngân hàng liên doanh tạo lập vốn bằng việc góp vốn của các bên liên doanh.
- Đối với các chi nhánh ngân hàng nước ngoài, vốn điều lệ do ngân hàng mẹ cung cấp.

Trong quá trình hoạt động, NHTM thường xuyên sử dụng các biện pháp nghiệp vụ để bảo toàn vốn và không ngừng nâng cao quy mô, chất lượng vốn tự có bằng cách tránh lập quỹ như: Quỹ dự trữ, quỹ bảo toàn vốn... từ lợi nhuận thu được. Một số ngân hàng còn nâng mức vốn tự có bằng các nghiệp vụ như: phát hành thêm cổ phiếu, huy động vốn liên doanh... có vậy, ngân hàng mới mở rộng được quy mô hoạt động của mình và nâng cao uy tín, khả năng cạnh tranh của mình trên thị trường.

Nghiệp vụ huy động vốn: NHTM được coi là tổ chức kinh doanh tiền gửi, điều đó cho thấy nghiệp vụ huy động tiền gửi quan trọng tới mức nào trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Trong nền kinh tế thị trường, có một số lượng vốn rất lớn của khách hàng gửi tiền vào ngân hàng với các mục đích cơ bản như: lưu giữ tiền tệ an toàn, kiếm lãi từ khoản tiền nhàn rỗi...

Thông qua hoạt động nghiệp vụ, ngân hàng đáp ứng được nhu cầu của các khách hàng bằng cách đưa ra nhiều loại tiền gửi: tiền gửi tiết kiệm, tiền gửi có kỳ hạn, tiền gửi không kỳ hạn... nguồn vốn huy động dưới hình thức gửi thường chiếm tỷ lệ lớn trong tổng nguồn vốn mà ngân hàng dùng vào kinh doanh (thường chiếm từ 70-80%). Ngân hàng cũng huy động vốn dưới hình thức phát hành trái phiếu, chứng chỉ tiền gửi...nhằm mở rộng nguồn vốn, đáp ứng nhu cầu tín dụng ngày càng đa dạng hóa các khách hàng.

Nguồn vốn vay: khi tạm thời thiếu vốn, NHTM có thể đi vay từ ngân hàng Nhà nước, hoặc từ các tổ chức tín dụng, các NHTM khác. Trên thực tế, trong quá trình hoạt động, quan hệ vay mượn giữa các ngân hàng thường xuyên xảy ra với thời gian ngắn do nguồn vốn và sử dụng vốn của mỗi ngân hàng biến động liên tục, lúc thừa lúc thiếu.

Trên cơ sở nguồn vốn tạo lập được, sau khi đã trích dự trữ theo quy định, ngân hàng sử dụng nguồn vốn này để cho vay, đầu tư và thực hiện các dịch vụ khách. Các hoạt động này được thể hiện ở nhóm tài sản có của ngân hàng.

1.2.2. Nghiệp vụ tài sản có

Nghiệp vụ ngân quỹ: là các hoạt động tạo lập, quản lý, sử dụng các khoản tiền dự trữ để đáp ứng các yêu cầu quản lý kinh doanh của ngân hàng.

Để đáp ứng nhu cầu rút tiền, nhu cầu thanh toán của khách hàng và cũng chính là bản thân ngân hàng, mỗi ngân hàng đều phải giữ một khoản tiền mặt nhất định tại quỹ, tạo tài khoản tiền gửi thanh toán ở ngân hàng nhà nước và các ngân hàng khác. Khoản dự trữ này không trực tiếp nhưng sinh lời cho ngân hàng nó rất cần thiết. Nó đảm bảo đáp ứng kịp thời, đầy đủ nhu cầu thanh toán chi trả cho khách hàng, đều có liên quan trực tiếp uy tín của mỗi ngân hàng.

Nghiệp vụ tín dụng: là việc NHTM cho khách hàng vay một số tiền để họ sử dụng trong một khoản tiền nhất định, khi đến hạn khách hàng sẽ phải trả tiền cho ngân hàng một khoản tiền lớn hơn khoản cho vay ban đầu bao gồm cả gốc và lãi.

Nghiệp vụ đầu tư: ngân hàng thực hiện đầu tư vào chứng khoán nhà nước, chứng khoán công ty hoặc có thể đầu tư trực tiếp. Nhìn chung hoạt động đầu tư

luôn có khả năng sinh lời cao và chứa đựng nhiều rủi ro. Do đó, để đảm bảo an toàn của hệ thống ngân hàng hầu hết đều quy định: NHTM chỉ được sử dụng vốn tự có để hùn vốn và tổng các khoản đầu tư không được vượt quá tỷ lệ quy định.

1.2.3. Nhóm nghiệp vụ trung gian

Ngoài hai nghiệp vụ cơ bản nói trên, trong quá trình hoàn thiện thức năng và vai trò của mình, các NHTM còn được thực hiện một số các nghiệp vụ khách của một trung gian tài chính như:

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

- Nghiệp vụ thanh toán không tiền mặt: thu hộ, chi hộ, chuyển tiền, thanh toán theo L/C...

- Thanh toán ngoại hối, vàng bạc đá quý

- Nhận ủy thác, ký gửi, tư vấn tài chính...

1.3. Tổng quan về tín dụng

1.3.1. Sự ra đời của tín dụng

Vào thời kỳ tan rã của chế độ công xã nguyên thủy, khi chế độ tư hữu tư liệu sản xuất ra đời thì trong nội bộ từng công xã đã phân hóa thành kẻ giàu người nghèo. Trong điều kiện đó, việc điều hòa sản phẩm dư thừa chủ yếu được thực hiện bằng cách vay mượn. Việc cho vay và đi vay lúc đầu mang tính chất giúp đỡ lẫn nhau, nhưng người vay tự giác trả lãi dưới nhiều dạng khác nhau, dần dần việc cho vay trở thành một nghề kinh doanh của người giàu, chúng được mở rộng ra phạm vi toàn xã hội. Việc vay mượn lúc này trở thành phổ biến, người vay phải trả một khoản lãi nhất định cho người vay, khi đó quan hệ vay mượn được gọi là tín dụng.

Tín dụng là khái niệm thể hiện mối quan hệ giữa người cho vay và người vay. Tín dụng ra đời, tồn tại qua nhiều hình thái kinh tế - xã hội. Quan hệ tín dụng được phát sinh ngay từ thời kỳ chế độ công xã nguyên thủy bắt đầu tan rã. Khi chế độ tư hữu về tư liệu sản xuất xuất hiện, cũng là đồng thời xuất hiện quan hệ trao đổi hàng hóa. Thời kỳ này, tín dụng được thực hiện dưới hình thức vay mượn bằng hiện vật - hàng hóa. Xuất hiện sở hữu tư nhân tư liệu sản xuất, làm cho xã

hội có sự phân hóa: giàu, nghèo, người nắm quyền lực, người không có gì....Khi người nghèo gặp phải những khó khăn không thể tránh thì buộc họ phải đi vay, mà những người giàu thì câu kết với nhau để ấn định lãi suất cao, chính vì thế, tín dụng nặng lãi ra đời. Trong giai đoạn tín dụng nặng lãi, tín dụng có lãi suất cao nhất là 40-50%, do việc sử dụng tín dụng nặng lãi không phục vụ cho việc sản xuất mà chỉ phục vụ cho mục đích tín dụng nên nền kinh tế bị kìm hãm động lực phát triển. Về sau, tín dụng đã chuyển sang hình thức vay mượn bằng tiền tệ.

Cho vay, còn gọi là tín dụng, là việc một bên (bên cho vay) cung cấp nguồn tài chính cho đối tượng khác (bên đi vay) trong đó bên đi vay sẽ hoàn trả tài chính cho bên cho vay trong một thời hạn thỏa thuận và thường kèm theo lãi suất. Do hoạt động này làm phát sinh một khoản nợ nên bên cho vay còn gọi là chủ nợ, bên đi vay gọi là con nợ. Do đó, Tín dụng phản ánh mối quan hệ giữa hai bên - Một bên là người cho vay, và một bên là người đi vay. Quan hệ giữa hai bên ràng buộc bởi cơ chế tín dụng, thỏa thuận thời gian cho vay, lãi suất phải trả,...

Thực chất, tín dụng là biểu hiện mối quan hệ kinh tế gắn liền với quá trình tạo lập và sử dụng quỹ tín dụng nhằm mục đích thỏa mãn nhu cầu vốn tạm thời cho quá trình tái sản xuất và đời sống, theo nguyên tắc hoàn trả.

Tín dụng (Credit) là khái niệm dùng để chỉ mối quan hệ vay – cho vay giữa các cá nhân và tổ chức dựa trên nguyên tắc hoàn trả. Trong đó, người vay có thể là cá nhân hay tổ chức kinh tế có nhu cầu huy động vốn; còn người cho vay là ngân hàng thương mại và các tổ chức tài chính khác hoặc ngược lại. Sản phẩm vay có thể là tiền hoặc hàng hóa.

Ví dụ: Ngân hàng cho anh A vay một khoản tiền để mua nhà với điều kiện, lãi suất và hạn mức cho vay cụ thể. Điều này có nghĩa là ngân hàng đang cấp tín dụng cho anh A. Khi đến một thời hạn nhất định theo thỏa thuận cho vay, anh A phải hoàn trả số tiền đã vay kèm theo tiền lãi cho ngân hàng thương mại.

Thẻ tín dụng cũng là một hình thức cấp tín dụng phổ biến mà theo đó, ngân hàng cho phép bạn chi tiêu trước và trả tiền sau.

1.3.2. Bản chất, chức năng và vai trò của tín dụng trong nền kinh tế

Bản chất của tín dụng ngân hàng theo lý luận kinh điển của Mác, tín dụng tạo tiền là T-H-T, nguồn gốc xuất xứ của tiền tín dụng ngân hàng là tiền đưa vào lưu thông phải có vật tư tương đương làm đảm bảo nợ vay, phải phục vụ phát triển sản xuất và lưu thông hàng hóa tạo ra của cải vật chất cho xã hội.

Tín dụng là quan hệ sử dụng vốn lẫn nhau giữa người cho vay và người đi vay, giữa họ có mối liên hệ với nhau thông qua vận động giá trị vốn tín dụng được biểu hiện dưới hình thái tiền tệ hoặc hàng hóa.

Quá trình vận động của vốn tín dụng có thể được khái quát qua ba giai đoạn sau:

Giai đoạn phân phối vốn tín dụng: Giai đoạn này còn gọi là giai đoạn cho vay, ở giai đoạn này vốn tiền tệ hoặc giá trị vật tư hàng hóa được chuyển từ chủ thể cho vay sang chủ thể đi vay. Như vậy, khi cho vay giá trị vốn tín dụng được chuyển sang chủ thể sử dụng vốn, đây là đặc điểm cơ bản khác với việc mua bán hàng hóa thông thường.

Giai đoạn phân phối vốn được mô tả như sau:



Giai đoạn sử dụng vốn tín dụng: Ở giai đoạn này vốn tiền tệ hoặc giá trị vật tư hàng hóa được vận động trong chính tay người đi vay.

Trong quá trình tái sản xuất, sau khi nhận được giá trị vốn tín dụng, chủ thể đi vay được quyền sử dụng giá trị đó để thỏa mãn một mục đích nhất định. Ở giai đoạn này, vốn vay được sử dụng trực tiếp nếu vay bằng hàng hóa; hoặc vốn vay được sử dụng để mua hàng hóa nếu vay bằng tiền để thỏa mãn nhu cầu sản xuất kinh doanh dịch vụ hoặc tiêu dùng của người đi vay. Tuy nhiên, chủ thể đi vay không có quyền sở hữu giá trị đó, mà chỉ được quyền sử dụng vốn vay trong một thời gian nhất định.

Giai đoạn hoàn trả vốn tín dụng: Đây là giai đoạn kết thúc một vòng tuần hoàn của vốn tín dụng. Sau khi vốn tín dụng đã hoàn thành một chu kỳ sản xuất

để trở về hình thái tiền tệ thì vốn tín dụng được chủ thể đi vay hoàn trả lại cho chủ thể cho vay.

Như vậy, sự hoàn trả của tín dụng là đặc trưng thuộc về bản chất vận động của tín dụng và là đặc điểm để phân biệt quan hệ tín dụng với quan hệ kinh tế khác, như quan hệ tài chính, quan hệ cho mượn. Mặt khác, sự hoàn trả của tín dụng là quá trình quay trở về của giá trị, hình thái vật chất của sự hoàn trả là vận động dưới hình thái giá trị.

Tuy nhiên, sự vận động đó không phải với tư cách là phương tiện lưu thông, mà với tư cách là phương tiện thanh toán cho một lượng giá trị được vận động, chính vì thế mà sự hoàn trả luôn luôn phải được bảo tồn về mặt giá trị và có phần tăng thêm so với cái ban đầu dưới hình thức lợi tức.

Giai đoạn hoàn trả tín dụng được mô tả qua sơ đồ sau:



Các nhà nghiên cứu về tín dụng và lãi suất tín dụng rút ra bản chất của tín dụng như sau:

Tín dụng là hình thức vận động của vốn tiền tệ trong xã hội theo nguyên tắc: tin tưởng, có hoàn trả và có lợi cho cả hai phía, bởi vậy việc hoàn trả tín dụng phải bao gồm nợ gốc và nợ lãi là một điều tất yếu, việc hoàn trả này phải đúng thời hạn đã cam kết.

Vì vậy, Karl Marx cho rằng: Tín dụng là sự vận động của tư bản cho vay T – T’.

1.3.3. Chức năng của tín dụng

Thứ nhất: Tín dụng là điều kiện đảm bảo quá trình sản xuất kinh doanh diễn ra thường xuyên liên tục.

Trong một thời điểm trong nền kinh tế luôn tồn tại hai nhóm doanh nghiệp: Một nhóm “Tạm thời thừa vốn” và muốn sử dụng số vốn nhàn rỗi này để kiếm lời

trong một thời gian nhất định. Một nhóm “Tạm thời thiếu vốn” và muốn tìm kiếm nguồn vốn nhân rồi khác để đáp ứng nhu cầu hiện tại. Nhờ hoạt động tín dụng mà cả hai nhóm doanh nghiệp đều được thỏa mãn về vốn và dẫn đến quá trình sản xuất kinh doanh diễn ra một cách thường xuyên, liên tục, nguồn vốn được sử dụng một cách tối đa.

Thứ hai: Tín dụng huy động, tập trung vốn thúc đẩy sự phát triển kinh tế.

Bất kỳ một quốc gia nào muốn phát triển nền kinh tế cũng cần phải có một nguồn vốn đầu tư lớn để đổi mới công nghệ, tăng năng suất lao động, giảm giá thành phẩm, chiến thắng trong cạnh tranh. Nhưng để có lượng vốn đầu tư lớn như vậy thì chỉ có quan hệ tín dụng với đáp ứng được điều đó bởi quan hệ tín dụng sẽ tập trung huy động mọi nguồn vốn nhân rồi trong nền kinh tế và đáp ứng nhu cầu đó.

Thứ ba: Tín dụng góp phần nâng cao mức sống của dân cư.

Một trong những ví dụ điển hình để minh chứng cho điều này là thông qua quan hệ tín dụng mà những người có thu nhập thấp những người tàn tật đã có được nhà ở, phương tiện đi lại, điện thoại, v.v... Bởi họ có thể sử dụng phương thức vay trả góp.

Thứ tư: Là công cụ điều tiết vĩ mô của Nhà nước.

Như ta đã biết cơ cấu kinh tế được quyết định bởi cơ cấu đầu tư mà tín dụng lại quyết định đến cơ cấu đầu tư. Nhà nước thông qua hoạt động của các Ngân hàng thương mại, chủ yếu là hoạt động tín dụng để điều chỉnh cơ cấu kinh tế.

1.3.4. Vai trò của tín dụng

- Đáp ứng nhu cầu vốn để duy trì quá trình sản xuất liên tục đồng thời góp phần đầu tư phát triển kinh tế.

- Thúc đẩy kinh tế phát triển

- Tín dụng là công cụ tài trợ cho các ngành kinh tế kém phát triển và các ngành mũi nhọn

- Góp phần tác động đến việc tăng cường chế độ hoạch toán kinh tế của doanh nghiệp

- Tạo điều kiện phát triển các quan hệ kinh tế với các doanh nghiệp nước ngoài

1.3.4.1. Đối với người tiêu dùng

Đối với dân cư: Đặc biệt là thế hệ trẻ và người có thu nhập thấp, họ không thể đợi cho đến già mới tiết kiệm đủ tiền mua nhà, mua ô tô và các đồ dung gia đình khác. Tín dụng giúp họ có được cuộc sống ổn định ngay từ khi còn trẻ, bằng việc mua trả góp những gì cần thiết, tạo cho họ động lực to lớn để làm việc, tiết kiệm, nuôi dưỡng con cái.

1.3.4.2. Đối với doanh nghiệp

Tín dụng kéo nhu cầu tương lai về hiện đại, quy mô sản xuất tăng nhanh, mức độ đổi mới phong phú về chất lượng ngày càng lớn. Chính điều này đã làm cho toàn bộ quá trình sản xuất, trao đổi, phân phối, tiêu dung diễn ra nhanh chóng và hiệu quả, đó chính là nền tảng tăng trưởng kinh tế.

Không phải lúc nào các cá nhân và tổ chức kinh tế cũng có sẵn một lượng vốn nhất định để tài trợ cho hoạt động chi tiêu, mua sắm hay duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh. Đặc biệt là đối với các trường hợp người có nhu cầu về vốn là những người lao động có thu nhập thấp hoặc các hộ gia đình sản xuất, doanh nghiệp có quy mô vừa và nhỏ.

Việc thiếu vốn sẽ trở thành gánh nặng kinh tế lớn trong cuộc sống và làm gián đoạn quá trình sản xuất kinh doanh. Do đó, tín dụng ra đời với mục tiêu giải quyết “cơn khát vốn” của các cá nhân và doanh nghiệp. Hơn nữa, các tổ chức tín dụng thường tạo điều kiện vay vốn cho bên có nhu cầu với mức lãi suất ưu đãi và thời gian vay có thể ngắn hay dài tùy theo nguyện vọng của bên vay.

1.3.4.3. Đối với ngân hàng

Cho vay được xem là nghiệp vụ chiếm thị phần lớn và đem lại lợi nhuận rất lớn cho các tổ chức tín dụng

Việc cho vay và lãi suất thu từ các khoản vay là nguồn thu nhập quan trọng của các tổ chức tín dụng này. Nhờ vậy mà các ngân hàng có thể duy trì và mở rộng hoạt động kinh doanh.

Ngân hàng ra đời gắn liền với sự vận động trong quá trình sản xuất và lưu thông hàng hoá. Nền sản xuất hàng hoá phát triển nhanh chóng đã thúc đẩy hàng hoá - tiền tệ ngày càng sâu sắc, phức tạp và bao trùm lên mọi sinh hoạt kinh tế xã hội. Mặt khác, chính sản xuất và lưu thông hàng hoá ra đời và được mở rộng xã

kéo theo sự vận động vốn và là nền tảng tạo nên những tổ chức kinh doanh tiền tệ đầu tiên mang những đặc trưng của một ngân hàng.

Vì vậy, chúng ta thấy rằng còn tồn tại quan hệ hàng hoá tiền tệ thì hoạt động tín dụng không thể mất đi mà trái lại ngày càng phát triển một cách mạnh mẽ. Bởi trong nền kinh tế, tại một thời điểm tất yếu sẽ phát sinh hai loại nhu cầu là người thừa vốn cho vay để hưởng lãi và người thiếu vốn đi vay để tiến hành sản xuất kinh doanh. Hai loại nhu cầu này ngược nhau nhưng cũng chung một đối tượng đó là tiền, chung nhau về tính tạm thời và cả hai bên đều thoả mãn nhu cầu và đều có lợi. Ngân hàng ra đời với vai trò là nơi hiểu biết rõ nhất về tình hình cân đối giữa cung và cầu vốn trên thị trường như thế nào. Và với hoạt động tín dụng, ngân hàng đã giải quyết được hiện tượng thừa vốn, thiếu vốn này bằng cách huy động mọi nguồn tiền nhàn rỗi để phân phối lại vốn trên nguyên tắc có hoàn trả phục vụ kịp thời cho nhu cầu sản xuất, kinh doanh...

1.3.4.4. Đối với nền kinh tế

Theo các chuyên gia kinh tế, tài chính, để hạn chế tình trạng giảm phát và giải quyết bài toán khó khăn khi thị trường xuất khẩu bị ảnh hưởng bởi cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu, cần phải kích cầu cho vay trong ước đối với các doanh nghiệp và các cá nhân.

Hoạt động tín dụng góp phần điều hòa dòng vốn trong nền kinh tế. Theo đó, vốn sẽ được chuyển từ những đối tượng chưa có nhu cầu sử dụng sang những người đang có nhu cầu về vốn.

Trong trường hợp nền kinh tế không ổn định, chính phủ có thể vay vốn từ các nước phát triển hay tổ chức tín dụng thế giới để ổn định nền kinh tế quốc gia. Mặt khác, để kích thích tiêu dùng hay xử lý khó khăn mà các cuộc khủng hoảng kinh tế gây ra, chính phủ cũng có thể áp dụng chính sách giảm lãi suất cho vay trong hoạt động tín dụng.

Đặc trưng cơ bản của tín dụng là cho vay có hoàn trả và có lợi tức Ngân hàng huy động vốn của doanh nghiệp khi họ có vốn nhàn rỗi và cho vay khi họ cần vốn để bổ xung cho sản xuất kinh doanh. Khi sử dụng vốn vay của ngân hàng, doanh nghiệp phải tôn trọng mọi điều kiện ghi trong hợp đồng tín dụng, trả nợ

vay đúng hạn cả gốc và lãi. Do đó thúc đẩy các doanh nghiệp phải tìm mọi biện pháp tăng hiệu quả sử dụng vốn, giảm chi phí, tăng vòng quay vốn... để tạo điều kiện nâng cao doanh lợi cho doanh nghiệp. Muốn vậy các doanh nghiệp phải tự vươn lên thông qua các hoạt động của mình, một trong những hoạt động khá quan trọng là hạch toán kinh tế.

Quá trình hạch toán kinh tế là quá trình quản lý đồng vốn sao cho có hiệu quả. Để quản lý đồng vốn có hiệu quả thì hạch toán kinh tế phải giám sát chặt chẽ quá trình sử dụng vốn để nó được sử dụng đúng mục đích, tạo ra doanh lợi cho doanh nghiệp. Điều này đã thúc đẩy các doanh nghiệp ngày càng hoàn thiện hơn quá trình hạch toán của đơn vị mình.

1.4. Lãi suất tín dụng

Một trong những đặc trưng của tín dụng là sau một thời gian nhất định người sử dụng phải hoàn trả cho người chuyển nhượng một lượng giá trị lớn hơn giá trị ban đầu, phần giá trị lớn hơn chính là lợi tức tín dụng. Lợi tức tín dụng chính là phần người đi vay phải trả cho người vay giá trị sử dụng vốn vay. Lợi tức tín dụng cũng biến động theo quan hệ cung cầu trên thị trường vốn như giá cả hàng hóa thông thường. Nhưng lợi tức tín dụng chỉ là hình thái bí ẩn của giá cả vốn vay mà theo mức đó là hình thái giá cả phi lý, vì nó chi trả cho giá trị sử dụng mà không phải quyền sở hữu cũng không phải quyền sử dụng vĩnh viễn mà chỉ là trong một thời gian nhất định, hơn nữa lợi tức tín dụng cũng không phải là biểu hiện bằng tiền của giá trị vốn vay như giá cả hàng hóa thông thường mà nó độc lập tương đối hay nhỏ hơn nhiều so với giá trị vốn vay. Lợi tức tín dụng là số tuyệt đối nên để biểu hiện một cách tổng quát về lợi tức tín dụng người ta sử dụng chỉ tiêu tương đối là lãi suất tín dụng.

Lãi suất tín dụng là % giữa số tiền mà người đi vay phải trả cho người đi vay (lợi tức) trên tổng số tiền vay sau một thời gian nhất định sử dụng số tiền vay đó. Lãi suất tín dụng có thể được tính theo tháng hoặc năm (ở Việt Nam thường công bố theo tháng còn hầu hết các nước công bố theo năm).

Tùy theo từng hình thức tín dụng mà người ta phân biệt lãi suất tín dụng thành các loại hình khác nhau với những quy định cụ thể khác nhau.

- Lãi suất tín dụng thương mại tính trên cơ sở giá giữa việc trả tiền ngay với việc trả tiền kéo dài thời gian trả tiền, người ta thông báo cho người mua biết có thể mua chịu hoặc trả tiền ngay và nếu trả tiền ngay có thể sẽ được giảm giá.

- Lãi suất tín dụng nhà nước chính là lãi suất các trái phiếu, tín phiếu theo công bố khi nhà nước phát hành trái phiếu, tín phiếu, lãi suất này có thể cố định trong suốt thời gian vay.

Trong thực tế lãi suất được quan niệm thống nhất là: “lãi suất tín dụng là tỷ lệ phần trăm so sánh giữa số lợi tức thu được với số tiền bỏ ra cho vay trong một thời gian nhất định” nó được xác định như sau:

$$\text{Lãi suất tín dụng} = \frac{\text{Lãi suất tín dụng}}{\text{Số tiền vay phát ra trong kỳ}} * 100\%$$

Trong đó lợi tức tín dụng là số tiền người đi vay phải trả cho người vay ngoài phần vốn gốc sau một thời gian sử dụng tiền vay, hay nói cách khác đó chính là phần giá trị tăng thêm so với phần vốn gốc mà người cho vay thu được sau thời gian nhất định.

Lãi suất tín dụng là một chỉ tiêu đặc biệt đánh giá mức độ lợi tức cao hay thấp.

1.5. Các hình thức 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.

➤ *Phân loại tín dụng theo thời gian*

- **Cho vay ngắn hạn:** Là loại cho vay có kỳ hạn dưới 1 năm và được sử dụng để bù đắp sự thiếu hụt vốn lưu động của các doanh nghiệp và các nhu cầu chi tiêu ngắn hạn của cá nhân. Khoản cho vay ngắn hạn chủ yếu tài trợ cho các hoạt động như sau:
- **Cho vay mua hàng dự trữ.**

Từ trước tới nay, ngân hàng thường cho các hàng vay hạn mức bổ sung tạm thời vốn hoạt động. Trên thực tế cho tới sau chiến tranh thế giới thứ II, ngân hàng chủ yếu tập trung cấp tín dụng cho các doanh nghiệp dưới hình thức các khoản

vay mang tính tự thanh toán. Các khoản cho vay này chủ yếu được sử dụng để tài trợ cho việc mua hàng dự trữ như nguyên liệu. Các khoản cho vay như vậy tận dụng được chu kỳ tiền mặt thông thường trong một hãng kinh doanh như sau:

- Tiền mặt được chi dùng mua dự trữ nguyên vật liệu và bán thành phẩm
- Hàng hóa được sản xuất hoặc dự trữ để bán
- Hàng đã bán (thường là bán chịu)
- Tiền mặt thu về (ngay khi bán hàng hoặc thu từ các khoản bán chịu) và được dùng để trả các khoản vay ngân hàng.

Trong trường hợp này, kỳ hạn của các khoản vay bắt đầu được tính từ khi hàng cần vốn để đáp ứng yêu cầu mua hàng, kết thúc (có thể trong vòng từ 60 đến 90 ngày) khi hàng thu được tiền bán hàng và nhập vào tài khoản để trả nợ cho Ngân hàng.

- **Cho vay lưu động.**

Đây là những khoản cho vay ngắn hạn đối với các hãng kinh doanh với kỳ hạn kéo dài từ vài ngày đến 1 năm. Các khoản vay vốn lưu động thường được dùng để mua hàng dự trữ hoặc mua nguyên vật liệu. Do đó chúng có những đặc điểm gần giống với các khoản vay tự thanh toán như đã đề cập ở trên.

Thông thường các khoản vay vốn lưu động được sử dụng để đáp ứng mức sản xuất và nhu cầu tín dụng trong thời kỳ cao điểm của chu kỳ kinh doanh. Ví dụ một hãng sản xuất quần áo dự đoán rằng nhu cầu đối với quần áo học sinh vào mùa thu và quần áo ấm vào mùa đông rất lớn. Do vậy hãng cần các khoản tín dụng ngắn hạn vào cuối mùa xuân và mùa hạ để mua vải và thuê thêm nhân công nhằm tăng trưởng sản lượng để đáp ứng hàng hóa cho người bán lẻ trong giai đoạn từ tháng 8 đến tháng 12. Ngân hàng của hãng lập ra một hạn mức tín dụng thời hạn từ 6 đến 9 tháng cho phép hãng sản xuất quần áo có thể rút tiền trong suốt giai đoạn này. Quy mô của hạn mức tín dụng được xác định trên cơ sở dự tính về lượng vốn lớn nhất mà hãng có thể sẽ cần tại bất cứ thời điểm nào trong suốt thời hạn của hợp đồng tín dụng.

Thông thường các khoản cho vay vốn lưu động được đảm bảo bằng các khoản phải thu hoặc thế chấp bằng hàng tồn kho và khách hàng sẽ phải chịu lãi

suất thả nổi trên lượng tiền thực tế họ đã sử dụng. Khoản lệ phí cam kết được tính trên phần tín dụng thuộc hạn mức không sử dụng và đôi khi tính trên toàn bộ giá trị của hạn mức. Ngân hàng thường yêu cầu khách hàng phải có số dư bù tiền gửi. Số dư bù tiền gửi bao gồm lượng tiền gửi tối thiểu bắt buộc được xác định trên cơ sở quy mô hạn mức tín dụng và một lượng tiền gửi bắt buộc bổ sung bằng một tỉ lệ phần trăm quy định trên tổng tượng tín dụng mà khách hàng thực sử dụng.

- **Cho vay ngắn hạn các công trình xây dựng.**

Một hình thức cho vay ngắn hạn có bảo đảm phổ biến trong ngân hàng thương mại là cho vay hỗ trợ các công trình xây dựng, nhà ở, các tòa nhà văn phòng, trung tâm thương mại, các công trình khác. Mặc dù thời gian xây dựng công trình kéo dài những các khoản vay lại mang tính tạm thời. Các khoản cho vay này cung cấp vốn cho bên thi công để thuê công nhân, thuê thiết bị xây dựng, mua vật liệu xây dựng và giải phóng mặt bằng. Khi giai đoạn xây dựng kết thúc, bên thi công thường vay thế chấp dài hạn từ các tổ chức tài chính khác, để lấy tiền thanh toán cho các khoản vay xây dựng ngắn hạn. Trong thực tế chỉ khi công ty xây dựng chắc chắn có một cam kết cho vay thế chấp để tiếp tục tài trợ dài hạn cho các dự án sau khi kết thúc giai đoạn xây dựng thì ngân hàng mới thực hiện các khoản vay xây dựng ngắn hạn. Gần đây một vài ngân hàng đã cho vay với thời hạn khá dài 5 đến 7 năm, cung ứng vốn cho việc xây dựng hoạt động trong giai đoạn đầu của công trình.

- **Cho vay kinh doanh chứng khoán.**

Những người kinh doanh chứng khoán chính phủ và chứng khoán tư nhân thường cần sự hỗ trợ vốn ngắn hạn để mua chứng khoán mới và duy trì danh mục đầu tư chứng khoán hiện có cho tới khi các chứng khoán này được bán hoặc hết hạn thanh toán. Các ngân hàng lớn thường sẵn sàng cho vay đối với người kinh doanh chứng khoán vì những khoản cho vay này có chất lượng cao, thường được đảm bảo bằng chứng khoán chính phủ do nhà kinh doanh chứng khoán nắm giữ. Hơn nữa nhiều khoản vay kinh doanh chứng khoán có kỳ hạn rất ngắn, chỉ là vay qua đêm hoặc vài ngày. Nhờ vậy ngân hàng có thể nhanh chóng thu hồi vốn

hoặc cho vay các khoản mới với lãi suất cao hơn nếu thị trường tín dụng trở lên căng thẳng.

Một hình thức tín dụng khác thuộc loại này cho vay đối với các tổ chức ngân hàng đầu tư. Hỗ trợ cho hoạt động bảo lãnh phát hành trái phiếu, cổ phiếu công ty và các giấy nợ của chính phủ. Việc bảo lãnh phát hành chứng khoán thường diễn ra khi ngân hàng đầu tư giúp đỡ khách hàng trong việc mua lại công ty khác, giúp đỡ công ty phát hành chứng khoán lần đầu, phát hành thêm cổ phiếu để tăng quy mô vốn kinh doanh hiện có, hoặc hỗ trợ doanh nghiệp thực hiện hoạt động đầu tư mới. Khi ngân hàng bán chứng khoán mới cho các nhà đầu tư trên thị trường vốn thì khoản vay cùng với lãi suất sẽ được hoàn trả.

- **Cho vay kinh doanh bán lẻ.**

Các ngân hàng hỗ trợ người tiêu dùng trong việc mua trả góp xe máy, đồ dùng gia đình, nội thất và các hàng hóa lâu bền khác bằng cách tài trợ cho các khoản phải thu mà người bán những hàng hóa này sẽ nhận được sau khi họ ký hợp đồng bán trả góp. Hợp đồng trả góp sẽ được ngân hàng của người bán lẻ xem xét. Nếu đáp ứng các yêu cầu tín dụng, ngân hàng sẽ mua những hợp đồng này với mức lãi suất thay đổi tùy theo chất lượng tín dụng người vay vốn, chất lượng của vật thế chấp và thời hạn của mỗi khoản vay.

Đối với người kinh doanh mô tô, ti vi, đồ nội thất và các hàng hóa lâu bền khác Ngân hàng có thể tài trợ dự trữ tồn kho thông qua việc xác định kế hoạch sản xuất. Ngân hàng sẽ tài trợ tín dụng cho người bán lẻ để họ có thể yêu cầu hãng sản xuất chuyển hàng. Lúc đầu hầu hết các khoản vay như vậy có kỳ hạn 90 ngày và say đó nó có thể được tái gia hạn với thời gian một tháng hay vài tháng. Để có được khoản tín dụng này người bán lẻ phải ký hợp đồng bảo đảm an toàn cho phép ngân hàng có quyền sở hữu hàng hóa trong trường hợp họ không thể thanh toán khoản vay. Sau đó, nhà sản xuất sẽ có thể chuyển hàng cho người bán lẻ và gửi đơn thanh toán cho ngân hàng. Định kỳ ngân hàng sẽ cử cán bộ đến kiểm tra hàng hóa trong kho của người bán lẻ để xác định lượng hàng đã được bán và lượng hàng tồn kho. Sau khi bán được hàng hóa, người bán lẻ sẽ gửi séc tới ngân hàng để thanh toán dần khoản nợ cho ngân hàng.

Nếu cán bộ ngân hàng xác định thấy bất kỳ một hàng hóa nào đã được bán mà ngân hàng không nhận được tiền thanh toán thì cán bộ ngân hàng sẽ yêu cầu người bán lẻ viết ngay séc trả tiền cho số hàng hóa đó. Nếu người bán lẻ không thanh toán được, ngân hàng có thể buộc thu hồi hàng và trả một phần hoặc toàn bộ số hàng đó cho nhà sản xuất kinh doanh để thu hồi số vốn cho vay. Hợp đồng kế hoạch sản thương bao gồm một khoản dự phòng tổn thất tín dụng, tích lũy các khoản lãi thu được khi người vay trả tiền.

Quy mô của quỹ dự phòng sẽ giảm nếu có bất cứ khoản vay nào không được hoàn trả. Khi dự phòng tổn thất tín dụng đạt tới mức định trước, người bán lẻ sẽ được giảm trừ một phần số lãi của hợp đồng trả góp.

- **Cho vay tiêu sản.**

Trong những năm gần đây, những khoản cho vay trên tài sản là khoản tín dụng được đảm bảo bằng các tài sản ngắn hạn của hãng được dự tính sẽ chuyển thành tiền mặt trong tương lai. Ngày càng chiếm một tỷ trọng lớn trong tổng cho vay ngắn hạn. Tài sản chủ yếu được dùng để bảo đảm cho các khoản vay bao gồm các khoản phải thu, nguyên vật liệu hoặc thành phẩm tồn kho. Ngân hàng cho vay theo một tỷ lệ phần trăm nhất định trên giá trị ghi sổ của tài khoản phải thu, hoặc trên giá trị hàng tồn kho. Ví dụ ngân hàng có thể sẵn sàng cho vay một khoản tiền bằng 70% khoản phải thu trên tài khoản thanh toán vãng lai của doanh nghiệp. Một cách khác ngân hàng có thể cho vay tới 40% giá trị hàng tồn kho hiện tại của doanh nghiệp gồm hàng hóa đang bán hoặc hàng hóa trong kho. Khi thu hồi được các khoản phải thu hoặc bán được hàng doanh nghiệp sẽ chuyển một phần tiền mặt thu về tới ngân hàng để trả nợ tiền vay.

Đối với hầu hết các khoản vay được thế chấp bằng cả khoản phải thu hay hàng tồn kho doanh nghiệp đi vay vẫn có quyền sở hữu đối với các tài sản đó. Tuy nhiên đôi khi quyền sở hữu cũng được chuyển sang cho ngân hàng để hạn chế rủi ro khi một số khoản nợ không được thanh toán như dự tính.

- **Cho vay trung hạn:** Là loại cho vay có thời hạn từ 1 đến 5 năm, loại tín dụng này chủ yếu được sử dụng để đầu tư mua sắm tài sản cố định, cải tiến hoặc

đổi mới thiết bị, công nghệ mở rộng sản xuất kinh doanh, xây dựng các dự án mới có quy mô nhỏ và thời gian thu hồi vốn nhanh.

• **Cho vay dài hạn:** Là loại cho vay thời hạn từ 5 năm trở lên, loại cho vay này chủ yếu để đáp ứng nhu cầu dài hạn như: Xây dựng nhà ở, các thiết bị phương tiện vận tải có quy mô lớn, xây dựng các xí nghiệp mới. Loại cho vay này tài trợ cho các loại:

- Cho vay kỳ hạn mua thiết bị và các tài sản cố định khác.
- Cho vay luân chuyên.
- Cho vay theo dự án.
- Cho vay tài trợ hoạt động mua lại công ty.

➤ **Phân loại tín dụng theo mục đích sử 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 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, 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 bảo đảm cho vay tiền như thế chấp, cầm cố, hoặc bảo lãnh của một bên thứ ba nào khác. Tín dụng dựa trên cam kết đảm bảo yêu cầu ngân hàng và khách hàng phải ký hợp đồng đảm bảo.

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

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

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

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

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

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

- Cho vay nợ nhiều lần nhưng không có kỳ hạn trả nợ cụ thể mà tùy khả năng tài chính của người đi vay có thể trả nợ bất cứ lúc nào hay còn gọi là vay hoàn trả theo yêu cầu: Là loại cho vay mà khách hàng có thể hoàn trả nợ vay bất cứ lúc nào

➤ ***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 nhất định.

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

- Cho thuê: Là việc ngân hàng bỏ số 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.

1.6. Các nguyên tắc thẩm định tín dụng

1.6.1. Yếu tố cá nhân

❖ Nhân cách, phẩm chất:

Uy tín, địa vị mỗi quan hệ trong quá khứ với ngân hàng là yếu tố quan trọng. Các phẩm chất cá nhân, tính trung thực và ý thức trả nợ của khách hàng.

Lý lịch rõ ràng, nơi ở cố định, cơ sở kinh doanh hoạt động bình thường là các đặc điểm tăng cường ổn định.

❖ Kinh nghiệm:

Khách hàng có kinh nghiệm trong lĩnh vực kinh doanh mà họ nêu trong phương án vay vốn không?

❖ Vốn:

Nền tảng tài sản, khả năng tài chính và muốn đầu tư.

Yêu cầu khách hàng phải có vốn tự có tham gia vào phương án, dự án vay vốn nhằm tăng trách nhiệm của khách hàng khi thực hiện phương án và chia sẻ rủi ro với Ngân hàng.

Đây cũng là quy định trong quy chế cho vay của Ngân hàng nhà nước.

❖ Các thông tin tài chính và chi phí tài chính

CBTD tiếp xúc ban đầu với khách hàng để phỏng vấn và thu thập thông tin, tìm hiểu về khách hàng.

Kiểm tra đối chiếu thông tin từ các nguồn thông tin khác từ bên ngoài.

Yêu cầu khách hàng cung cấp các thông tin tài chính, thông tin về phương án vay, kế hoạch kinh doanh.

❖ **Đánh giá, kết luận:**

CBTD sau khi tiếp xúc ban đầu với khách hàng phải đưa ra quyết định chủ quan của mình về khách hàng.

Yếu tố cá nhân rất quan trọng trong quyết định cho vay hoặc từ chối đối với khách hàng trên cơ sở đánh giá ý chí trả nợ

1.6.2. Mục đích của khoản vay

Ngân hàng có quyền biết mục đích đích thực của khoản vay, phải đúng với chức năng, chuyên môn của khách hàng và phù hợp với chính sách tín dụng của ngân hàng.

1.6.3. Hạn mức tín dụng

➤ Mức tiền vay

CBTD phải tính toán chính xác được số tiền cho vay phù hợp với nhu cầu của phương án vay vốn và đảm bảo khả năng trả nợ của khách hàng.

➤ Thời gian vay kỳ trả nợ

Xác định thời hạn cho vay phù hợp với chu kỳ kinh doanh và khả năng trả nợ của khách hàng.

Xác định kỳ trả nợ, phân kỳ trả nợ đối với những khoản vay trên 12 tháng để giảm áp lực cho khách khi đến hạn thanh toán

Tính toán phân kỳ trả nợ phải phù hợp với thu nhập thường xuyên của khách hàng để tránh việc phân kỳ mà thu nhập của khách hàng không đủ để trả theo phân kỳ.

1.6.4. Khả năng trả nợ

➤ Khả năng trả lãi vay

Thu lãi tiền vay là nguồn thu nhập chính của hoạt động tín dụng. Do đó cán bộ tín dụng phải đảm bảo khách hàng trả lãi vay đầy đủ và đúng hạn.

➤ Khả năng hoàn trả nợ gốc

Thẩm định nguồn trả nợ từ các nguồn thu nhập sao cho phù hợp với thực tế hoạt động của khách hàng

Phải thường xuyên quan tâm, hỏi thăm và kiểm tra khách hàng để nắm tình hình hoạt động, các nguồn thu để trả nợ khi đến hạn. Không nên xem việc phát mãi tài sản là nguồn trả nợ chính mình.

1.6.5. Tài sản bảo đảm

➤ Thẩm định tài sản bảo đảm

Tài sản bảo đảm là phần quan trọng không thể xem nhẹ trong quyết định tín dụng. TSBD là hình thức bảo hiểm trước những thay đổi bất thường của người vay và gây bất lợi cho Ngân hàng. Đây là nguồn thu cuối cùng để thu hồi vốn tín dụng.

Thẩm định giá trị tài sản là nghiệp vụ quan trọng để xác định giá trị tài sản và tính toán hạn mức tín dụng phù hợp với quy định của Ngân hàng về tỷ lệ cho vay.

Tài sản được thế chấp tại ngân hàng nhằm đảm bảo cho khoản vay được an toàn, có khả năng thu hồi vốn vay khi đến hạn. Vì vậy, tài sản đảm bảo đó phải được thẩm định giá theo các tiêu chuẩn và quy định của Luật thẩm định giá và quy định của Ngân hàng. Việc thẩm định giá tài sản đảm bảo nhằm mục đích:

Xác định khách quan, chính xác giá trị tài sản đảm bảo, từ đó giúp Ngân hàng cấp đúng hạn mức tín dụng.

Kiểm tra tính pháp lý, minh bạch của tài sản đảm bảo, giảm thiểu rủi ro về tranh chấp kiện tụng nếu phải thu hồi, phát mãi tài sản đảm bảo đó.

Tuân thủ đúng các quy định pháp luật của Nhà nước về Luật tổ chức tín dụng.

➤ Loại tài sản bảo đảm

Là loại tài sản bảo đảm phù hợp với chính sách tín dụng của Ngân hàng. Lưu ý đến khía cạnh bảo hiểm đối với các trường hợp tài sản phải mua bảo hiểm.

Các loại tài sản nhận là tài sản bảo đảm tín dụng phải là tài sản dễ bán, có tính khả mại cao trên thị trường.

1.7. Điều kiện cho vay

a) Có năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự và chịu trách nhiệm dân sự theo quy định của pháp luật:

❖ Đối với khách hàng vay là pháp nhân và các nhân Việt Nam:

- Cá nhân và chủ doanh nghiệp tư nhân phải có năng lực pháp luật và năng lực hành vi dân sự.

- Pháp nhân phải có năng lực pháp luật dân sự

- Đại diện tổ hợp tác phải có năng lực pháp luật và năng lực hành vi dân sự

- Đại diện của hộ gia đình phải có năng lực pháp luật và năng lực hành vi dân sự

- Thành viên hợp danh của công ty hợp danh phải có năng lực pháp luật và năng lực hành vi dân sự.

❖ Đối với khách hàng vay là pháp nhân và các nhân nước ngoài phải có năng lực pháp luật dân sự và năng lực hành vi dân sự theo quy định của nước mà pháp nhân đó có quốc tịch hoặc đó là công dân, nếu pháp luật nước người đó được bộ luật dân sự của nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam, các văn bản pháp luật khác của Việt Nam quy định hoặc được điều ước quốc tế Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam ký kết hoặc tham gia quy định.

b) Mục đích sử dụng vốn vay hợp pháp

c) Có khả năng tài chính đảm bảo trả nợ trong từng thời hạn cam kết.

d) Có dự án đầu tư, phương án sản xuất, kinh doanh, dịch vụ khả thi và có hiệu quả, hoặc có dự án đầu tư, phương án phục vụ đời sống khả thi và phù hợp với quy định của pháp luật.

e) Thực hiện các quy định về đảm bảo tiền vay theo quy định của chính phủ và hướng dẫn của Ngân hàng nhà nước Việt Nam.

1.8. Rủi ro tín dụng

Là ngôn từ thường được sử dụng trong hoạt động cho vay của Ngân hàng hoặc trên thị trường tài chính. Đó là khả năng không chi trả được nợ của người đi vay đối với người cho vay khi đến hạn phải thanh toán. Luôn là người cho vay phải chịu rủi ro khi chấp nhận một hợp đồng cho vay tín dụng. Bất kỳ một hợp đồng cho vay nào cũng có rủi ro tín dụng.

Một trong những hoạt động chính của ngân hàng thương mại là hoạt động cho vay nên rủi ro tín dụng là một nhân tố hết sức quan trọng, đòi hỏi các ngân hàng phải có khả năng phân tích, đánh giá và quản lý rủi ro hiệu quả vì nếu ngân hàng chấp nhận nhiều khoản cho vay có rủi ro tín dụng cao thì ngân hàng có khả năng phải đối mặt với tình trạng thiếu vốn hay tính thanh khoản thấp. Điều này có thể làm giảm hoạt động kinh doanh thu lợi nhuận của ngân hàng, thậm chí phá

sản. Vì thế bộ phận quản lý tín dụng và quản trị rủi ro là hai bộ phận không thể thiếu trong cơ cấu tổ chức của bất kỳ ngân hàng thương mại nào.

1.9. Tầm quan trọng của việc mở rộng tín dụng

Hoạt động tín dụng là hoạt động cho vay của ngân hàng đối với các chủ thể trong nền kinh tế nhằm tạo điều kiện cho sự phát triển của tổ chức kinh tế này, cũng như thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế của đất nước và đặc biệt là tạo ra được lợi nhuận cho các ngân hàng cũng như uy tín của các ngân hàng trên thị trường. Vì vậy việc mở rộng các hoạt động tín dụng trong hệ thống Ngân hàng là một việc làm cần thiết trong gian đoạn hiện nay. Mặc dù vậy muốn mở rộng hoạt động tín dụng cũng như phát triển nó thì cần phải chú trọng đến rủi ro tín dụng đây là điều kiện cần thiết để hoạt động tín dụng có được sự an toàn cao nhất.

1.10. Bảo đảm tín dụng

Là việc tổ chức tín dụng áp dụng các biện pháp nhằm phòng ngừa rủi ro, tạo cơ sở kinh tế và pháp lý để thu hồi được các khoản nợ đã cho khách hàng vay. Nói chung bất kỳ tài sản nào hoặc các quyền phát sinh từ tài sản có thể tạo ra ngân lưu để có thể dùng làm bảo đảm tiền vay.

Bảo đảm tín dụng nói chung có thể thực hiện bằng nhiều cách, bao gồm bảo đảm bằng tài sản thế chấp, bảo đảm bằng tài sản cầm cố, bảo đảm bằng tài sản hình thành từ vốn vay, bảo đảm bằng hình thức bảo lãnh của bên thứ ba.

Biện pháp bảo đảm tín dụng bằng tài sản

Biện pháp bảo đảm tín dụng bằng tài sản bao gồm: Cầm cố, thế chấp bằng tài sản của khách hàng vay; bảo lãnh bằng tài sản của bên thứ ba; bảo đảm bằng tài sản hình thành từ vốn vay.

Trong thực tế, các loại tài sản thường được dùng làm bảo đảm tiền vay bao gồm:

– Tài khoản phải thu: Ngân hàng nhận bảo đảm tín dụng bằng việc qui định tỉ lệ % (thông thường từ 40 đến 90%) giá trị của tài khoản phải thu (bán hàng chịu, hay tín dụng thương mại) theo số liệu trên bảng cân đối tài chính.

– Bao thanh toán: Ngân hàng có thể mua tài khoản phải thu của người vay theo một tỉ lệ % nhất định theo giá trị ghi sổ.

– Hàng tồn kho: Để bảo đảm tín dụng, ngân hàng có thể nhận hàng tồn kho, vật tư, nguyên liệu của người vay làm tài sản cầm cố. Thông thường, ngân hàng chỉ cho vay một tỉ lệ % nhất định (từ 30 đến 80%) trên giá trị thị trường hiện hành của tài sản cầm cố, nhằm phòng ngừa hàng hóa giảm giá.

Tài sản cầm cố có thể do người vay kiểm soát hoàn toàn, nhưng giấy tờ sở hữu do ngân hàng nắm giữ. Một sự lựa chọn khác có thể là, ngân hàng là người nắm giữ tài sản cầm cố cho đến khi nào nợ được trả hoàn toàn.

– Thế chấp tài sản cố định: Các ngân hàng cũng có thể chấp nhận bảo đảm tín dụng bằng tài sản cố định (đất đai và những công trình gắn liền với đất).

– Cầm cố các động sản lâu bền, có giá trị: như phương tiện vận tải, xe hơi, dây chuyền sản xuất, bằng phát minh, sáng chế...

– Thế chấp tài sản cố định: Các ngân hàng cũng có thể chấp nhận bảo đảm tín dụng bằng tài sản cố định (đất đai và những công trình gắn liền với đất).

– Bảo lãnh bằng tài sản của bên thứ ba: Trong trường hợp người vay không có tài sản bảo đảm tín dụng thì phải có một bên thứ ba đứng ra dùng tài sản của mình để bảo lãnh. Bảo lãnh là việc bên thứ ba cam kết với bên cho vay là sẽ thực hiện nghĩa vụ trả nợ thay cho người vay nếu người vay không trả được nợ khi đến hạn.

Bảo đảm tín dụng trong trường hợp cho vay không có bảo đảm bằng tài sản

Tổ chức tín dụng chủ động lựa chọn khách hàng vay không có bảo đảm bằng tài sản (cho vay tín chấp); tổ chức tín dụng nhà nước được cho vay không có bảo đảm theo chỉ định của Chính phủ; Tổ chức tín dụng cá nhân, hộ gia đình nghèo vay có bảo lãnh bằng tín chấp của tổ chức đoàn thể chính trị – xã hội.

Tổ chức chính trị – xã hội ở cơ sở có thể bảo đảm bằng tín chấp cho cá nhân, hộ gia đình nghèo vay một khoản tiền tại tổ chức tín dụng để sản xuất, kinh doanh, tiêu dùng theo quy định của pháp luật.

CHƯƠNG 2 : TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG TIÊN PHONG CHI NHÁNH HẢI PHÒNG

2.1. Giới thiệu về Ngân Hàng TMCP Tiên Phong – Chi Nhánh Hải Phòng

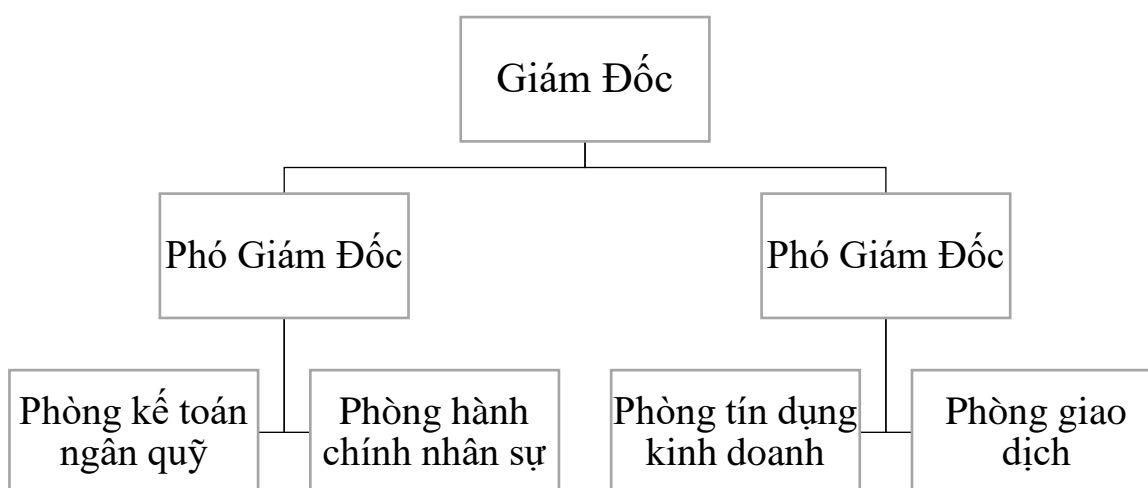
2.1.1. Giới thiệu về ngân hàng TMCP Tiên Phong – CN Hải Phòng

Ngân hàng TMCP Tiên Phong (TP Bank) Chi nhánh Hải Phòng được thành lập và chính thức đi vào hoạt động vào ngày 16/07/2011 tại số 219 Tô Hiệu, Phường Hồ Nam, Quận Lê Chân, Thành phố Hải Phòng. Ngân hàng Tiên Phong Hải Phòng là chi nhánh cấp 1, thực hiện các dịch vụ ngân hàng hiện đại, thực hiện các nghiệp vụ huy động vốn và cho vay, đóng góp vào sự phát triển kinh tế xã hội thành phố.

Sau 11 năm xây dựng và trưởng thành, hoạt động của Ngân hàng TMCP Tiên Phong – CHI NHÁNH HẢI PHÒNG đã tập trung sức mạnh tổng hợp, phát huy nội lực, vươn lên từ khó khăn không ngừng đổi mới và phát triển, khẳng định vị trí là một trong những ngân hàng thương mại hàng đầu, thể hiện thế đi vững chắc và khả năng to lớn góp phần thực hiện có kết quả chính sách tiền tệ - tín dụng Quốc gia, từng bước hạn chế đẩy lùi lạm phát, thúc đẩy sự hình thành và phát triển cơ cấu của kinh tế nhiều thành phần, vận hành theo cơ chế thị trường, có sự quản lý của Nhà nước.

2.1.2. Cơ cấu tổ chức Ngân hàng TPBANK – CN Hải Phòng

2.1.2.1 Sơ đồ cơ cấu tổ chức của chi nhánh



(Nguồn: Phòng hành chính nhân sự)

2.1.1.2. Chức năng, nhiệm vụ các bộ phận

- Giám đốc:

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

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

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

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

- Phó giám đốc phụ trách mảng kinh doanh:

Điều hành hoạt động kinh doanh của chi nhánh và chịu trách nhiệm trước giám đốc cũng như trước pháp luật trong mọi quyết định điều hành. Chịu trách nhiệm điều hành chi nhánh khi giám đốc vắng mặt. Kí một số văn bản được theo uỷ quyền của giám đốc.

- Phó giám đốc phụ trách ngân quỹ:

Gồm những nhiệm vụ phụ trách phòng kế toán và hành chính nhân sự.

- Phòng kế toán – ngân quỹ:

Nhân viên kế toán: Tổng hợp số liệu cuối ngày, gửi file phát sinh về hội sở; cân đối nội bảng – ngoại bảng hàng ngày. Hạch toán bù trừ, báo cáo tài khoản khách hàng, theo dõi thu chi nội bộ. kiểm tra, đánh số hoàn tất các chứng từ phát sinh trong ngày. Cho và giải ký hiệu mật thanh toán điện tử liên NH. Lập và kiểm tra các bảng cân đối, các báo cáo hàng tháng, hàng năm gửi về hội sở và các cơ quan có liên quan (NHNN, cục thuế, Cục thống kê, ...). Tổng hợp, báo cáo số liệu hàng ngày cho GD. Xây dựng các chỉ tiêu kế hoạch tài chính, quyết toán các kế hoạch thu chi tài chính, quỹ tiền lương.

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

- Phòng hành chính nhân sự:

Chức năng văn thư: Nhận và lưu trữ công văn, fax đến. Photocopy và phân phối các văn bản, tài liệu GD, các phòng nghiệp vụ, soạn thảo văn bản theo yêu cầu của GD.

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

- Phòng tín dụng – kinh doanh:

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

✓ Khách hàng doanh nghiệp

- Thực hiện việc giải ngân vốn vay cho khách hàng vay là tổ chức trên cơ sở giải ngân được duyệt

- Mở tài khoản tiền gửi cho khách hàng. Chịu trách nhiệm xử lý các yêu cầu của khách hàng về tài khoản hiện tại và tài khoản mới.

- Thực hiện tất cả các giao dịch nhận tiền gửi và rút tiền gửi bằng nội, ngoại tệ của khách hàng

✓ Khách hàng cá nhân

- Chịu trách nhiệm xử lý giao dịch với khách hàng là cá nhân

- Thực hiện giải ngân vốn vay trên cơ sở hồ sơ giải ngân được duyệt

- Mở tài khoản tiền gửi, chịu trách nhiệm xử lý các yêu cầu của khách hàng về tài khoản hiện tại và tài khoản mới. Thực hiện tất cả các giao dịch nhận tiền gửi và rút bằng nội, ngoại tệ của khách hàng về tài khoản hiện tại và tài khoản mới.

- Thực hiện tất cả các giao dịch nhận tiền gửi và rút tiền gửi bằng nội, ngoại tệ của khách hàng.

- Phòng giao dịch:

Có chức năng hạch toán báo sổ thực hiện một số giao dịch với khách hàng theo ủy quyền của chi nhánh.

Bộ phận giao dịch thực hiện việc giao dịch trực tiếp giữa khách hàng với ngân hàng như những giao dịch gửi, rút tiền, lập và tắt toán sổ tiết kiệm...

Các nhân viên giao dịch đồng thời thực hiện hạch toán cá giao dịch của khách hàng với ngân hàng, đảm bảo các giao dịch của khách hàng được thực hiện nhanh chóng.

2.2. Tình hình kết quả kinh doanh 3 năm gần đây

Bảng 1: Báo cáo kết quả kinh doanh

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022	Chênh lệch 2021 - 2022		Chênh lệch 2022 - 2021	
	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền	Tỷ lệ
Tổng thu nhập	85.200	91.200	88.800	6.000	7,04%	-2.400	-2,63%
Thu từ hoạt động tín dụng	75.600	79.200	76.800	3.600	4,76%	-2.400	-3,03%
Thu từ hoạt động dịch vụ	6.000	8.400	7.200	2.400	40,00%	-1.200	-14,29%
Thu từ các hoạt động khác	3.600	3.600	4.800	-	0,00%	1.200	33,33%
Tổng chi phí	72.000	79.400	75.000	7.400	10,28%	-4.400	-5,54%
Chi phí hoạt động tín dụng	26.400	27.600	26.400	1.200	4,55%	-1.200	-4,35%
Chi phí hoạt động dịch vụ	1.200	2.000	1.800	800	66,67%	-200	-10,00%
Chi cho nhân viên	30.000	32.400	31.200	2.400	8,00%	-1.200	-3,70%
Chi cho hoạt động quản lý công vụ	1.200	1.800	1.200	600	50,00%	-600	-33,33%
Chi về tài sản	7.200	7.200	7.200	-	0,00%	-	0,00%
Chi dự phòng và BHTG	6.000	7.200	6.000	1.200	20,00%	-1.200	-16,67%
Chi phí khác	1.200	1.200	1.200	-	0,00%	-	0,00%
Lợi nhuận	13.200	11.800	13.800	-1.400	-10,61%	2.000	16,95%

(Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2020, 2021, 2022)

Qua bảng số liệu cho thấy tổng quát tình hình kinh doanh của ngân hàng trong 3 năm 2020, 2021, 2022 có biến động tăng ở giai đoạn 2020 – 2021 tổng

thu nhập năm 2020 đạt 85.000 triệu đồng tăng lên 6.000 triệu đồng ứng với tăng 7,04% và đạt 91.200 triệu đồng ở năm 2021. Giai đoạn năm 2021 – 2022 lại có dấu hiệu giảm xuống của tổng thu nhập từ 81.200 triệu đồng ở năm 2021 giảm xuống 2.400 triệu ứng với giảm 2,63% và chỉ đạt 88.800 triệu đồng ở năm 2022. Để làm rõ hơn tình hình kinh doanh của ngân hàng em xin phân tích rõ hơn những chỉ tiêu sau:

➤ **Doanh thu:**

Khoản thu từ hoạt động tín dụng chiếm tỷ trọng chủ yếu trong tổng thu nhập của ngân hàng. Năm 2021 khoản thu từ hoạt động tín dụng đạt 79.200 triệu đồng chiếm 86,84% tăng 3.600 triệu đồng ứng với tăng 4,76%. Nhưng đến năm 2022 con số này đã giảm xuống 2.400 triệu đồng ứng với giảm 3,03% và chỉ đạt 88.800 triệu đồng ứng với 86,49%. giảm 0,36% tỷ trọng.

Tiếp theo là khoản thu từ hoạt động dịch vụ chiếm tỷ trọng lớn thứ hai trong tổng thu nhập. Năm 2021 khoản thu từ hoạt động dịch vụ chiếm 9.21% ứng với 8.400 triệu đồng. tăng 2.400 triệu đồng ứng với tăng 40% so với năm 2020 chỉ đạt 6.000 triệu đồng ứng với 9,21% tỷ trọng trên tổng thu nhập. Năm 2022 Khoản thu này giảm 1.200 triệu đồng ứng với giảm 14,29% so với năm 2021 và chỉ đạt 7.200 triệu đồng đồng thời giảm tỷ trọng của khoản vay này xuống 8,11%.

Khoản thu từ các hoạt động khác chiếm tỷ trọng nhỏ nhất trong tổng thu nhập. Năm 2020 – 2021 khoản thu này chỉ là 3.600 triệu đồng ứng với 3,95% ở năm 2020 và 5,41% ở năm 2021. Năm 2022 con số này tăng lên 1.200 triệu đồng ứng với tăng 33,33% và đạt 4.800 triệu đồng.

➤ **Chi phí:**

Qua bảng số liệu có thể thấy chi phí cho nhân viên và chi phí hoạt động dịch vụ chiếm tỷ trọng lớn trên tổng chi phí.

Năm 2021 chi phí cho nhân viên là 32.400 triệu đồng ứng với 41,86%. tăng 2.400 triệu đồng ứng với tăng 8,00% so với năm 2020 chỉ là 30.000 triệu đồng ứng với 41,67%. tăng tỷ trọng của khoản chi này lên 0,19% so với năm 2020. Năm 2022 khoản chi này là 31.200 triệu đồng ứng với 42,62% giảm 1.200 triệu đồng ứng với giảm 3,70% so với năm 2021.

Chi phí hoạt động dịch vụ năm 2021 đạt 27.600 triệu đồng tăng 1.200 triệu đồng ứng với tăng 4,55% so với năm 2020 chỉ là 26.400 triệu đồng ứng với 36,67%. Năm 2020 khoản chi này là 26.400 triệu đồng ứng với 36,07% giảm 1.000 triệu đồng ứng với giảm 4,35%.

Ngoài ra còn một số loại chi phí chiếm tỷ trọng nhỏ và không có biến động nào qua các năm như chi về tài sản và chi phí khác. Khoản chi về tài sản đều là 7.200 triệu đồng qua các năm và chỉ thay đổi về tỷ trọng. Năm 2020 là 8,33%. năm 2021 là 9,30% giảm 0,97% so với năm 2020. và năm 2022 là 8,20%. Tiếp theo là khoản chi phí khác đều là 1.200 triệu đồng qua các năm. Năm 2020 là 1,97%. năm 2021 là 1,55% và cuối cùng năm 2022 là 1,64%. và một số chi phí khác có biến động nhỏ là: Chi cho hoạt động quản lý công vụ. chi cho dự phòng BHTG.

- Lợi nhuận:

Qua bảng số liệu và phân tích về tổng thu nhập và tổng chi phí có thể thấy. lợi nhuận năm 2020 là 13.200 triệu đồng. Đến năm 2011 con số này đã tăng lên 600 triệu đồng ứng với tăng 4,55% và đạt 13.800 triệu đồng là do sự tăng trưởng cả về thu nhập và chi phí. Năm 2022 lợi nhuận đạt được tiếp tục tăng lên 1.800 triệu đồng ứng với tăng 13,4% và đạt 15.600 triệu đồng cao nhất trong 3 năm 2020, 2021, 2022.

2.3. Thực trạng hoạt động tín dụng tại ngân hàng Tiên Phong

2.3.1. Chính sách tín dụng của Ngân hàng

2.3.1.1. Các giới hạn tín dụng của Ngân hàng

Tổng dư nợ cho vay của TCTD đối với 1 khách hàng không vượt quá 15% vốn tự có của TCTD

Tổng dư nợ cho vay của TCTD đối với 1 nhóm khách hàng có liên quan không vượt quá 50% vốn tự có của TCTD

Trường hợp nhu cầu vốn của 1 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.

2.3.1.2. Các đối tượng khách hàng

Các TCTD được thành lập và thực hiện nhiệm vụ cho vay theo quy định của Luật các TCTD.

Khách hàng 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
- Hộ gia đình
- Tổ hợp tác
- Doanh nghiệp tư nhân
- Công ty hợp danh

2.3.1.3. Thời hạn cho vay

TCTD và khách hàng thỏa thuận về thời hạn cho vay theo 02 loại:

Cho vay ngắn hạn: Tối đa lên đến 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 của khách hàng, tính chất nguồn vốn cho vay của tổ chức tín dụng.

Thời gian 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.

2.3.2. Các nghiệp vụ tín dụng mà Ngân hàng đang thực hiện

- cho vay ngắn hạn từng lần
- cho vay ngắn hạn theo hạn mức tín dụng
- cho vay theo dự án đầu tư
- cho vay hợp vốn
- cho vay trả góp
- cho vay lưu vụ
- cho vay theo hạn mức thấu chi

- cho vay theo hạn mức tín dụng dự phòng
- cho vay thông qua nghiệp vụ phát hành và sử dụng thẻ tín dụng
- cho vay đối với người lao động đi làm việc có thời hạn ở nước ngoài

2.3.3. Hoạt động huy động vốn

Bảng 2: Bảng lãi suất huy động năm 2023

Kỳ hạn	TK lĩnh lãi cuối kỳ				Tiết kiệm lĩnh lãi đầu kỳ				Tiết kiệm lĩnh lãi định kỳ		Tài khoản Gửi góp		Tiền gửi Bảo An Lộc		
	TK Trường An Lộc	TK Tài Lộc	TK thường	TK 6th lãi 12	TK Đặc Lộc	TK Bảo Lộc	TK thường	Hàng tháng	Hàng quý	Future Savings	Future Savings Kids	Cuối kỳ	Hàng tháng	Hàng quý	
01 tuần			0.50												
02 tuần			0.50												
03 tuần			0.50												
1 tháng			5.80				5.75					5.80			
2 tháng			5.80				5.75	5.78				5.80	5.78		
3 tháng	5.95		5.95				5.90	5.93				5.95	5.93		
4 tháng	5.95	5.95										5.95			
5 tháng	5.95	5.95													
6 tháng	6.80		6.60		7.30	6.80	6.30	6.50	6.55			6.80	6.50	6.55	
6 tháng đầu				6.60											
6 tháng BQ				7.20											
7 tháng	6.90	6.70										6.90			
9 tháng			7.00				6.60	6.80	6.85				6.80	6.85	
12 tháng	7.20				7.70	7.00	6.50	6.75	6.80	5.95	5.95	7.20	6.75	6.80	
13 tháng	7.30	7.10										7.30			
16 tháng	7.40	7.20													
18 tháng			7.40				6.50	7.00	7.05	5.95	5.95		7.00	7.05	
19 tháng	7.40	7.20													
24 tháng	7.40					6.70	6.20	6.90	6.95	5.95	5.95	7.40	6.90	6.95	
25 tháng	7.40	7.20													
31 tháng	7.40	7.20													
36 tháng			7.40			6.10	5.60	6.60	6.70	5.95	5.95		6.60	6.70	
37 tháng	7.40	7.20													
48 tháng										5.95	5.95				
60 tháng										5.95	5.95				
364 ngày			7.10												

Lãi suất rút trước hạn		Không kỳ hạn			
------------------------	--	--------------	--	--	--

Bảng 3: Bảng huy động vốn

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022	Chênh lệch 2021 - 2020		Chênh lệch 2022 - 2021	
	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền	Tỷ lệ
Tổng số dư tiền gửi	1.800.000	1.992.000	1.956.000	192.000	10,67%	-36.000	-1,81%
Theo kỳ hạn							
Không kỳ hạn	84.000	108.000	96.000	24.000	28,57%	-12.000	-11,11%
Ngắn hạn	600.000	660.000	624.000	60.000	10,00%	-36.000	-5,45%
Trung và dài hạn	1.116.000	1.224.000	1.236.000	108.000	9,68%	12.000	0,98%
Theo loại tiền							
VNĐ	1.440.000	1.692.000	1.488.000	252.000	17,50%	-204.000	-12,06%
Ngoại tệ	360.000	300.000	468.000	-60.000	-16,67%	168.000	56,00%

(Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2020,2021,2022)

Bảng 4: Bảng tỷ trọng huy động vốn

Đơn vị: Triệu đồng

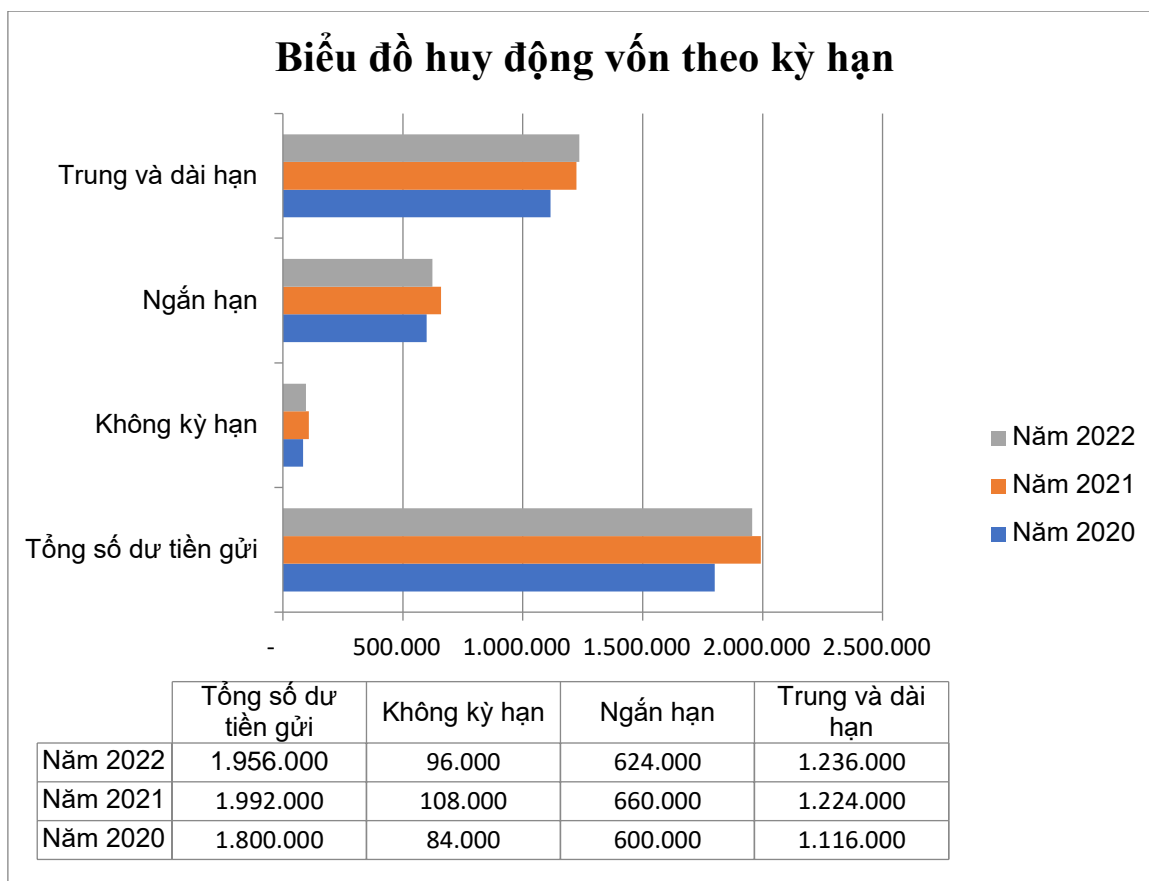
Chỉ tiêu	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022	Chênh lệch 2021 - 2020		Chênh lệch 2022 - 2021	
	Tỷ trọng	Tỷ trọng	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền	Tỷ lệ
Tổng số dư tiền gửi	100%	100%	100%	192.000	0,00%	-36.000	0,00%
Theo kỳ hạn							
Không kỳ hạn	4,67%	5,42%	4,91%	24.000	0,76%	-12.000	-0,51%
Ngắn hạn	33,33%	33,13%	31,90%	60.000	-0,20%	-36.000	-1,23%
Trung và dài hạn	62,00%	61,45%	63,19%	108.000	-0,55%	12.000	1,74%
Theo loại tiền							
VNĐ	80,00%	84,94%	76,07%	252.000	4,94%	-204.000	-8,87%
Ngoại tệ	20,00%	15,06%	23,93%	-60.000	-4,94%	168.000	8,87%

(Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2020, 2021, 2022)

Qua bảng số liệu trên có thể quan sát được tình hình huy động vốn của ngân hàng qua các năm. Huy động từ trung và dài hạn chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng số vốn huy động được. chiếm tỷ trọng lớn thứ hai là huy động ngắn hạn và cuối cùng còn lại là vốn huy động không kỳ hạn. Chủ yếu vốn huy động được là VNĐ.

- Vốn huy động theo kỳ hạn:

Biểu đồ 1: Biểu đồ huy động vốn theo kỳ hạn



Đơn vị: Triệu đồng

Qua bảng số liệu và biểu đồ có thể thấy nguồn vốn huy động trung và dài hạn năm 2021 đạt 1.224.000 triệu đồng ứng với 61,45% tăng 108.000 triệu đồng ứng với tăng 9,68% so với năm 2020. Đến năm 2022 con số này tiếp tục tăng lên 12.000 triệu đồng ứng với tăng 0,98% và đạt 1.236.000 triệu đồng ứng với 63,19% tỷ trọng vốn huy động là do sự biến động lãi suất huy động tăng cao qua các năm để thu hút nguồn vốn nhằm phục vụ kinh doanh cho Ngân hàng.

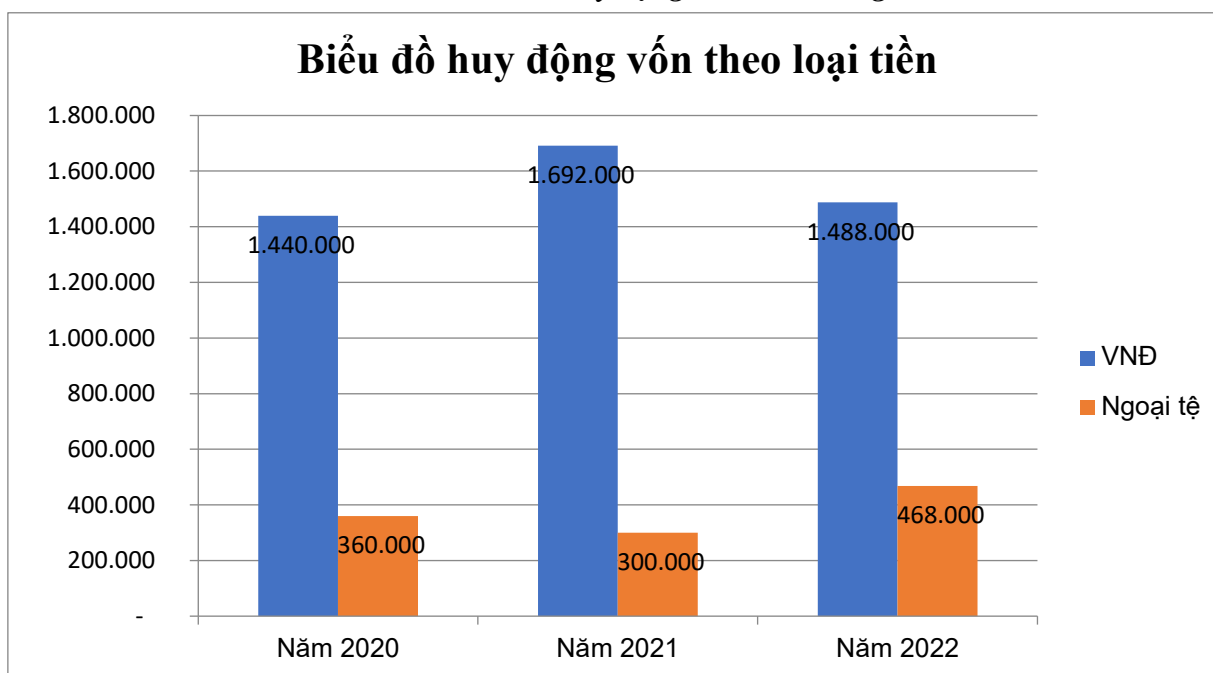
Khoản huy động lớn thứ hai là huy động ngắn hạn. Đạt 660.000 triệu đồng ở năm 2021 ứng với 33,33% tăng 60.000 triệu đồng tương ứng với tăng 10% so với năm 2020. Năm 2022 có sự suy giảm là do ảnh hưởng từ biến động thị trường khi mọi người đều muốn giữ tiền chi tiêu trong thời điểm kinh tế biến động, con số này giảm xuống 36.000 triệu đồng ứng với giảm 5,45% và chỉ đạt 624.000 triệu đồng ứng với 31,90%.

Cuối cùng là huy động không kỳ hạn chiếm tỷ trọng nhỏ nhất. Năm 2020 huy động không kỳ hạn là 84.000 triệu đồng ứng với 4,67%. Đến năm 2021 tăng lên 108.000 triệu đồng ứng với tăng 28,57% so với năm 2020. Năm 2022 con số

huy động giảm xuống 12.000 triệu đồng ứng với giảm 11,11% và chỉ đạt 96.000 triệu đồng ứng với 4,91%.

- **Vốn huy động theo loại tiền:**

Biểu đồ 2: Biểu đồ huy động vốn theo tiền gửi



Đơn vị: Triệu đồng

Qua biểu đồ có thể thấy rõ số tiền huy động được chủ yếu là VNĐ qua các năm. Năm 2021 vốn huy động từ VNĐ đạt 1.692.000 triệu đồng ứng với 84,94% tăng 252.000 triệu đồng so với năm 2020 chỉ là 1.440.000 triệu đồng ứng với 80%. Năm 2022 giảm 204.000 triệu đồng ứng với giảm 12,06% và chỉ đạt 1.488.000 triệu đồng ứng với 76,07%. Có thể thấy ngân hàng chủ yếu thu hút được tiền gửi là từ nội tệ.

Còn về huy động bằng ngoại tệ năm 2020 đạt 360.000 triệu đồng ứng với 20%. Đến năm 2021 con số này giảm xuống 16,67% ứng với giảm 60.000 triệu đồng. Năm 2022 tăng 168.000 triệu đồng ứng với tăng 56% và đạt 468.000 triệu đồng ứng với 23,93% cao nhất trong 3 năm. Con số này tuy không cao nhưng có thể thấy nó là sự phát triển chứng tỏ sản phẩm ưu đãi của Ngân hàng đưa ra đã thu hút được khách hàng gửi ngoại tệ tại Ngân hàng.

2.3.4. Hoạt động cho vay

2.3.4.1. Quy trình tín dụng của Ngân hàng Tiên Phong

Bước 1: Tiếp nhận hồ sơ đề nghị cấp tín dụng của khách hàng

Nhân sự PTKD hoặc lãnh đạo ĐVKD tiếp thị khách hàng, tư vấn và tiếp nhận đề nghị cấp tín dụng của khách hàng.

Nhân sự PTKD hướng dẫn khách hàng cung cấp hồ sơ và lập hồ sơ tín dụng theo quy định TIEN PHONG Bank, lập phiếu tiếp nhận hồ sơ khách hàng.

Bước 2: PGD gửi hồ sơ đề nghị về chi nhánh

Hồ sơ thuộc thẩm quyền của PGD nhưng tại PGD chưa có CVTĐ hoặc hồ sơ cấp tín dụng vượt thẩm quyền của PGD:

Nhân sự PTKD tại PGD lập giấy đề nghị thẩm định và giấy đề nghị thẩm định TSBD trình lãnh đạo PGD ký về gửi hồ sơ đề nghị thẩm định về chi nhánh quản lý để phân công CVTĐ CN phụ trách thẩm định.

Hồ sơ gửi kèm theo các giấy tờ đề nghị thẩm định bao gồm:

- Phiếu tiếp nhận hồ sơ
- Hồ sơ pháp lý
- Hồ sơ tài chính
- Hồ sơ mục đích vay vốn
- Hồ sơ liên quan đến TSBD
- Các hồ sơ khác theo quy định của từng sản phẩm.

Các giấy đề nghị phải ghi đầy đủ nội dung theo mẫu quy định. Ký tên, đóng dấu của PGD và ghi rõ ngày, tháng, năm, họ tên người lập, lãnh đạo PGD.

PGD có thể gửi hồ sơ trực tiếp về chi nhánh hoặc scan và gửi toàn bộ hồ sơ khách hàng kèm theo giấy đề nghị thẩm định về địa chỉ Email của lãnh đạo chi nhánh để phân công nhân sự phụ trách.

Trường hợp hồ sơ thuộc thẩm quyền của PGD và tại PGD đã có CVTĐ hoặc hồ sơ phát sinh tại chi nhánh: Chuyển sang thực hiện **Bước 3**

Bước 3: Phân công CVTĐ phụ trách hồ sơ

Hồ sơ cấp tín dụng phát sinh tại PGD trực thuộc chi nhánh:

Trường hợp hồ sơ cấp tín dụng thuộc thẩm quyền của PGD và PGD đã có CVTĐ: Lãnh đạo PGD phân công nhân sự PTKD và CVTĐ phụ trách hồ sơ và thẩm định khách hàng.

Trường hợp hồ sơ cấp tín dụng vượt thẩm quyền của PGD nhưng thuộc thẩm quyền quyết định của chi nhánh hoặc PGD chưa có CVTĐ: Lãnh đạo chi nhánh phân công CVTĐ CN phụ trách thẩm định hồ sơ cho khách hàng của PGD trực thuộc.

Hồ sơ cấp tín dụng phát sinh tại chi nhánh hoặc PGD đặc thù: Lãnh đạo P. PTKD phân công CVTĐ CN phụ trách hồ sơ và thẩm định khách hàng.

Bước 4: Thẩm định khách hàng

Nhân sự PTKD phối hợp với CVTĐ ĐVKD chủ động liên hệ, hẹn lịch thẩm định khách hàng.

Các nhân sự thẩm định được phân công thực hiện thẩm định tín dụng và thẩm định TSBD theo đúng các quy định, quy trình, hướng dẫn hiện hành hoặc theo thông báo của Tiên Phong Bank trong thời kỳ.

Bước 5: Lập báo cáo thẩm định TSBD

Hồ sơ cấp tín dụng phát sinh tại PGD trực thuộc chi nhánh:

Trường hợp hồ sơ cấp tín dụng thuộc thẩm quyền của PGD và PGD đã có CVTĐ: CVTĐ PGD sẽ thẩm định và lập báo cáo thẩm định TSBD.

Trường hợp hồ sơ cấp tín dụng vượt thẩm quyền của PGD nhưng thuộc thẩm quyền của chi nhánh hoặc PGD chưa có CVTĐ: CVTĐ CN sẽ thẩm định và lập báo cáo thẩm định TSBD.

Hồ sơ cấp tín dụng phát sinh tại chi nhánh hoặc PGD đặc thù:

CVTĐ CN sẽ thẩm định và lập báo cáo thẩm định TSBD.

Bước 6: PGD lập tờ trình đề xuất cấp tín dụng

Trường hợp hồ sơ cấp tín dụng thuộc thẩm quyền của PGD:

CVTĐ PGD phối hợp với nhân sự PTKD tại PGD lập tờ trình đề xuất cấp tín dụng.

Nếu PGD chưa có CVTĐ: CVTĐ CN được phân công phối hợp với nhân sự PTKD tại PGD lập tờ trình đề xuất cấp tín dụng.

CVTĐ ĐVKD trình hồ sơ cho CTQ tại PGD để phê duyệt (**Bước 8**)

Trường hợp hồ sơ cấp tín dụng vượt thẩm quyền của PGD và thuộc thẩm quyền của chi nhánh:

Nhân sự PTKD và CVTĐ PGD (nếu có) lập tờ trình đề xuất cấp tín dụng. trình lãnh đạo PGD ký trước khi gửi về chi nhánh quản lý để trình trình CTQ tại chi nhánh phê duyệt.

Bước 7: Chi nhánh lập tờ trình đề xuất cấp tín dụng

Hồ sơ cấp tín dụng phát sinh tại PGD trực thuộc chi nhánh

CVTĐ CN căn cứ vào hồ sơ cấp tín dụng của khách hàng và tờ trình của PGD. lập tờ trình đề xuất cấp tín dụng và trình cho lãnh đạo phòng PTKD kiểm tra và ký kiểm soát nội dung trước khi CTQ tại chi nhánh phê duyệt (**Bước 8**).

Trong quá trình thực hiện tờ trình đề xuất cấp tín dụng. CVTĐ CN phải phối hợp chặt chẽ với nhân sự PTKD. CVTĐ PGD (nếu có) để trao đổi, thống nhất nội dung trình hoặc làm rõ thêm các thông tin liên quan đến khoản cấp tín dụng cho khách hàng.

Hồ sơ cấp tín dụng phát sinh tại chi nhánh hoặc PGD đặc thù:

CVTĐ CN phối hợp với nhân sự PTKD lập tờ trình đề xuất cấp tín dụng.

Bước 8: Phê duyệt theo thẩm quyền

Hồ sơ cấp tín dụng phát sinh tại PGD:

Trường hợp hồ sơ cấp tín dụng thuộc thẩm quyền của PGD: CTQ tại PGD thực hiện phê duyệt định giá TSBD và phê duyệt cấp tín dụng cho khách hàng.

Trường hợp hồ sơ cấp tín dụng vượt thẩm quyền của PGD và thuộc thẩm quyền của chi nhánh: CTQ tại chi nhánh thực hiện phê duyệt định giá TSBD và phê duyệt cấp tín dụng trên cho khách hàng trên báo cáo thẩm định TSBD và tờ trình đề xuất cấp tín dụng cho CVTĐ CN lập.

Hồ sơ cấp tín dụng phát sinh tại chi nhánh hoặc PGD đặc thù: CTQ tại chi nhánh hoặc PGD đặc thù thực hiện phê duyệt định giá TSBD và phê duyệt cấp tín dụng cho khách hàng.

Trong trường hợp tờ trình đề xuất cấp tín dụng hoặc báo cáo thẩm định TSBD do thiếu thông tin hoặc sai sót trong nội dung dẫn đến không đủ cơ sở để

thực hiện phê duyệt. CTQ có thể từ chối phê duyệt và trả hồ sơ cho nhân sự có liên quan để thực hiện lại.

Bước 9: Thông báo kết quả phê duyệt khách hàng và lưu giữ hồ sơ tín dụng

Hồ sơ cấp tín dụng phát sinh tại PGD trực thuộc chi nhánh:

Sau khi hồ sơ cấp tín dụng được phê duyệt, nhân sự PTKD bàn giao toàn bộ hồ sơ khách hàng cho BP QLTD lưu giữ hồ sơ theo quy định.

Trên cơ sở các nội dung đã được phê duyệt, PGD thông báo kết quả phê duyệt cho khách hàng.

Trường hợp hồ sơ cấp tín dụng vượt thẩm quyền và PGD và thuộc thẩm quyền của chi nhánh:

CVTD CN gửi tờ trình đề xuất cấp tín dụng đã được CTQ tại chi nhánh phê duyệt cho PGD để thực hiện.

Phòng phát triển kinh doanh bàn giao toàn bộ hồ sơ khách hàng và hồ sơ tín dụng đã được phê duyệt cho phòng quản lý tín dụng lưu giữ hồ sơ theo quy định.

Trên cơ sở các nội dung đã được phê duyệt, PGD thông báo kết quả phê duyệt cho khách hàng.

Hồ sơ cấp tín dụng phát sinh tại chi nhánh hoặc PGD đặc thù:

Sau khi hồ sơ cấp tín dụng được phê duyệt, phòng phát triển kinh doanh bàn giao toàn bộ hồ sơ khách hàng cho phòng quản lý tín dụng lưu giữ hồ sơ theo quy định.

Trên cơ sở các nội dung được phê duyệt, chi nhánh hoặc PGD đặc thù thông báo kết quả phê duyệt cho khách hàng.

- Lãi suất cho vay

Bảng 5: Lãi suất cho vay

Sản phẩm	Lãi suất	Vay tối đa	Thời gian vay
Vay mua xe	13%	85% giá trị xe	7 năm
Vay sản xuất kinh doanh	13%	Linh hoạt	5 năm
Vay mua nhà	13%	90% nhu cầu	20 năm
Vay sản xuất nông nghiệp	13%	90% nhu cầu	5 năm
Vay tiêu dùng	13%	Linh hoạt	5 năm

Vay xây dựng - Sửa nhà	13%	80% nhu cầu	10 năm
Vay trả góp chợ	13%	50 triệu	180 ngày
Thấu chi tài khoản thẻ	13%	50 triệu	1 năm
Vay du học	13%	100% học phí du học	10 năm
Vay chứng khoán	13%	Linh hoạt	1 năm
Vay đầu tư máy móc thiết bị	13%	70% TSBD	5 năm

2.3.4.2. Chỉ tiêu cho vay

Bảng 6: Bảng chỉ tiêu cho vay

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022	Chênh lệch 2021 - 2020		Chênh lệch 2022 - 2021	
	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền	Tỷ lệ
Tổng doanh số cho vay theo kỳ hạn	756.000	852.000	816.000	96.000	12,70%	36.000	-4,23%
Cho vay theo kỳ hạn							
Cho vay ngắn hạn	360.000	420.000	384.000	60.000	16,67%	36.000	-8,57%
Cho vay trung hạn	300.000	324.000	348.000	24.000	8,00%	24.000	7,41%
cho vay dài hạn	96.000	108.000	84.000	12.000	12,50%	24.000	22,22%
Theo đối tượng							
Doanh nghiệp và các TCKT ngoài nhà nước	480.000	600.000	564.000	120.000	25,00%	36.000	-6,00%
Cá nhân và các TPKT khác	276.000	252.000	252.000	-24.000	-8,70%	-	0,00%
Cho vay theo loại tiền							
Cho vay bằng VNĐ	756.000	852.000	816.000	96.000	12,70%	36.000	-4,23%

Cho vay bằng ngoại tệ	-	-	-	-	-	-	-
-----------------------	---	---	---	---	---	---	---

(Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2020, 2021, 2022)

Bảng 7: Bảng tỷ trọng chỉ tiêu cho vay

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022	Chênh lệch 2021-2020		Chênh lệch 2022 - 2021	
	Tỷ trọng	Tỷ trọng	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền	Tỷ lệ
Tổng doanh số cho vay theo kỳ hạn	100%	100%	100%	96.000	12,70%	-36.000	-4,23%
Cho vay theo kỳ hạn							
Cho vay ngắn hạn	47,62%	49,30%	47,06%	60.000	16,67%	-36.000	-8,57%
Cho vay trung hạn	39,68%	38,03%	42,65%	24.000	8,00%	24.000	7,41%
Cho vay dài hạn	12,70%	12,68%	10,29%	12.000	12,50%	-24.000	-22,22%
Theo đối tượng							
Doanh nghiệp và các TCKT ngoài nhà nước	63,49%	70,42%	69,12%	120.000	25,00%	-36.000	-6,00%
Cá nhân và các TPKT khác	36,51%	29,58%	30,88%	-24.000	-8,70%	-	0,00%
Cho vay theo loại tiền							
Cho vay bằng VNĐ	100%	100%	100%	96.000	12,70%	-36.000	-4,23%
Cho vay bằng ngoại tệ	-	-	-	-	-	-	-

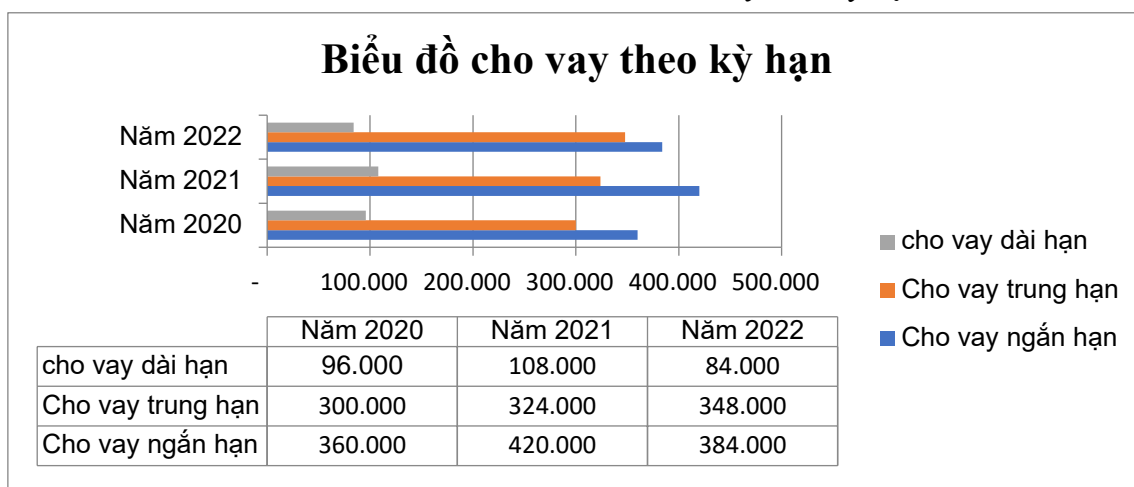
(Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2020, 2021, 2022)

Qua bảng số liệu có thể thấy tình hình cho vay của ngân hàng chủ yếu là cho vay theo kỳ ngắn hạn và trung hạn. chủ yếu là cho các doanh nghiệp và các TCKT

ngoài nhà nước và hoàn toàn là cho vay bằng VNĐ. Để có cái nhìn rõ nhất về tình hình cho vay em xin phân tích rõ một số chỉ tiêu sau:

- **Cho vay theo kỳ hạn:**

Biểu đồ 3: Biểu đồ chỉ tiêu cho vay theo kỳ hạn



Đơn vị: Triệu đồng

Có thể thấy cho vay theo kỳ ngắn hạn chiếm tỷ trọng lớn nhất qua các năm. Năm 2021 cho vay ngắn hạn đạt 420.000 triệu đồng ứng với 49,30% tăng 60.000 triệu đồng ứng với tăng 16,67% so với năm 2020 chỉ đạt 360.000 triệu đồng ứng với 47,62% là do sự tăng trưởng lại sau các doanh nghiệp dần làm quen với tình hình dịch Covid 19. Đến năm 2022 con số này giảm xuống 36.000 triệu đồng ứng với giảm 8,57% chỉ đạt 384.000 triệu đồng ứng với 47,06% giảm 4,54% tỷ trọng so với năm 2021 là do sự biến động lãi suất cho vay tăng cao trong khi Ngân hàng nhà nước đang thắt chặt room tín dụng.

Có tỷ trọng lớn thứ hai qua các năm là chỉ tiêu cho vay trung hạn. Năm 2020 cho vay trung hạn là 300.000 triệu đồng ứng với 39,68%. đến năm 2021 tăng lên 24.000 triệu đồng ứng với tăng 8% đạt 324.000 triệu đồng ứng với 38,03%. Năm 2022 con số này tiếp tục tăng lên 24.000 triệu đồng ứng với tăng 7,41% và đạt 348.000 triệu đồng ứng với 42,65%. tăng tỷ trọng cho vay trung hạn lên 7,41%. Con số này cho thấy việc lựa chọn khách hàng vay của Ngân hàng thắt chặt hơn khi giảm tỷ trọng cho vay ngắn hạn xuống để ưu tiên cho những khách hàng có nhu cầu vay vốn trung hạn để bổ sung vốn kinh doanh, đầu tư lâu dài.

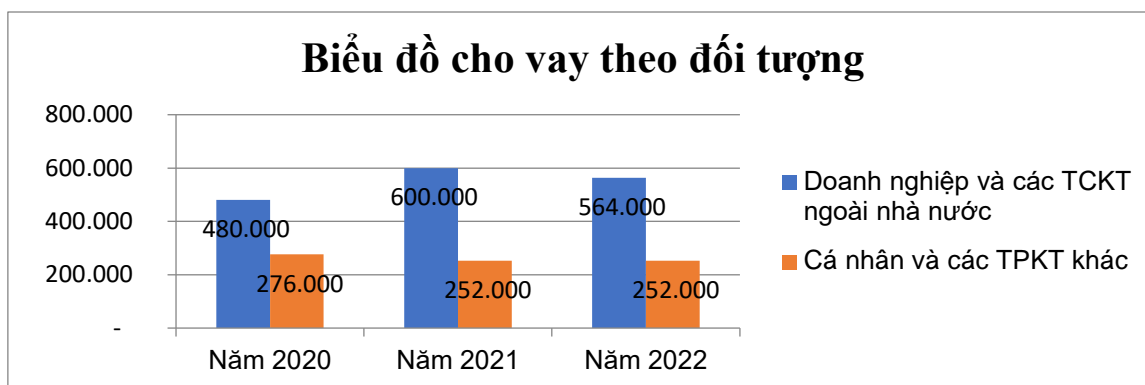
Cuối cùng cho vay dài hạn là chỉ tiêu cho vay có tỷ trọng thấp nhất. Năm 2021 cho vay dài hạn đạt 108.000 triệu đồng ứng với 12,68%. tăng 12.000 triệu

đồng ứng với tăng 12,50% và chỉ đạt 96.000 triệu đồng ở năm 2020. Năm 2022 cho vay dài hạn giảm 24.000 triệu đồng ứng với giảm 22,22% và chỉ đạt 84.000 triệu đồng ứng với 10,29%.

- **Cho vay theo đối tượng:**

Biểu đồ 4: Biểu đồ chỉ tiêu cho vay theo đối tượng

Đơn vị: Triệu đồng



Qua biểu đồ có thể thấy đối tượng cho vay ngân hàng là các doanh nghiệp và các TCKT ngoài nhà nước và các cá nhân TPKT khác. Năm 2021 cho vay các doanh nghiệp và TCKT ngoài nhà nước đạt 600.000 triệu đồng ứng với 70,42% tăng 120.000 triệu đồng ứng với tăng 25% so với năm 2020 chỉ đạt 480.000 triệu đồng ứng với 63,49%. Đến năm 2022 con số này giảm 36.000 triệu đồng ứng với giảm 6% so với năm 2021 và chỉ đạt 564.000 triệu đồng ứng với 69,12%.

Còn chỉ tiêu cho vay cá nhân và các TPKT khác năm 2020 đạt 276.000 triệu đồng ứng với 36,51%. Đến năm 2021 và năm 2022 con số này chỉ đạt 252.000 triệu đồng ứng với 29,58% ở năm 2019 và 30,88% ở năm 2022. Cho thấy sự giữ cân bằng và mức độ xét duyệt cho vay với đối tượng cá nhân là thận trọng hơn.

2.3.4.3. Doanh số thu nợ

Bảng 8: Bảng doanh số thu nợ

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022	Chênh lệch 2021 - 2020		Chênh lệch 2022 - 2021	
	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền	Tỷ lệ
Tổng doanh số thu nợ	438.000	396.000	480.000	-42.000	-9,59%	84.000	21,21%
Theo kỳ hạn							
Ngắn hạn	396.000	372.000	420.000	-24.000	-6,06%	48.000	12,90%
Trung hạn	36.000	12.000	12.000	-24.000	- 66,67%	-	0,00%
Dài hạn	6.000	12.000	48.000	6.000	100%	36.000	300%
Theo đối tượng							
Doanh nghiệp và các TCKT ngoài nhà nước	384.000	336.000	252.000	-48.000	- 12,50%	- 84.000	- 25%
Cá nhân và các TPKT khác	54.000	60.000	108.000	6.000	11,11%	48.000	80%
Theo loại tiền							
VNĐ	438.000	396.000	480.000	-42.000	-9,59%	84.000	21,21%
Ngoại tệ	-	-	-	-	-	-	-

(Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2020, 2021, 2022)

Bảng 9: Bảng tỷ trọng doanh số thu nợ

Đơn vị: Triệu đồng

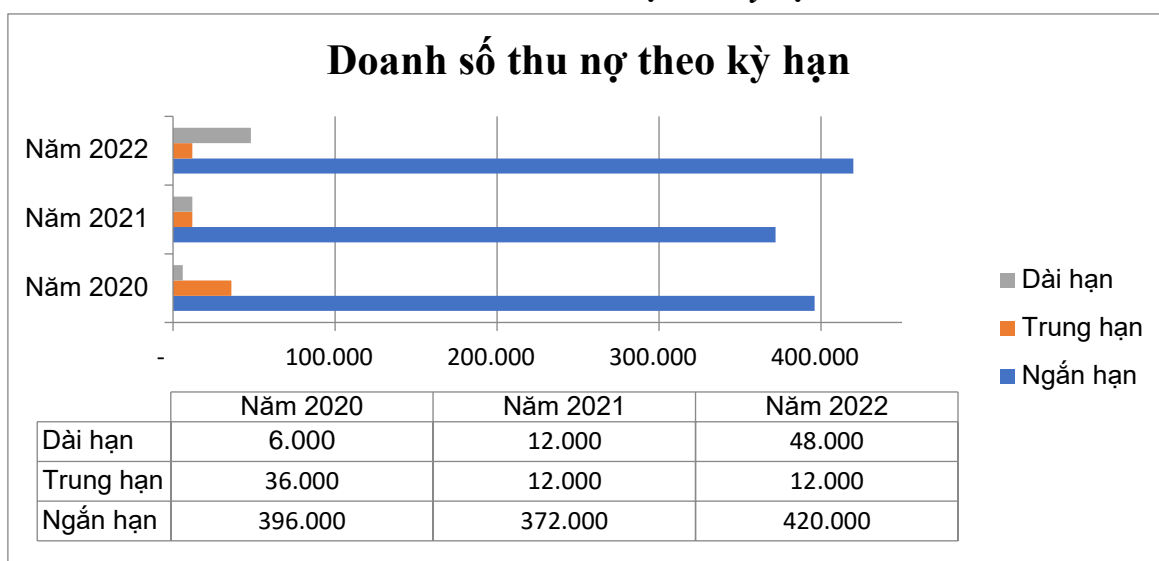
Chỉ tiêu	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022	Chênh lệch 2021 - 2020		Chênh lệch 2022 - 2021	
	Tỷ trọng	Tỷ trọng	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền	Tỷ lệ
Tổng doanh số thu nợ	100%	100%	100%	- 42.000	-	84.000	-
Theo kỳ hạn							
Ngắn hạn	90,41%	93,94%	87,50%	-24.000	3,53%	48.000	-6,44%
Trung hạn	8,22%	3,03%	2,50%	-24.000	-5,19%	-	-0,53%
Dài hạn	1,37%	3,03%	10,00%	6.000	1,66%	36.000	6,97%
Theo đối tượng							
Doanh nghiệp và các TCKT ngoài nhà nước	80,00%	70,00%	52,50%	-48.000	-10,00%	-84.000	-17,50%
Cá nhân và các TPKT khác	12,33%	12,50%	22,50%	6.000	0,17%	48.000	10,00%
Theo loại tiền							
VNĐ	100%	100%	100%	-42.000	-	84.000	-
Ngoại tệ	-	-	-	-	-	-	-

(Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2020, 2021, 2022)

Qua bảng có thể thấy tổng doanh số thu nợ năm 2021 đạt 396.000 triệu đồng giảm 42.000 triệu đồng ứng với giảm 9,59% so với năm 2020 đạt 438.000 triệu đồng. Đến năm 2022 con số này đã tăng lên 480.000 triệu đồng ứng với tăng 21,21% và đạt 480.000 triệu đồng. Để phân tích rõ hơn doanh số thu nợ được chia làm 3 nhóm phân tích: Theo kỳ hạn, theo đối tượng và theo loại tiền. Trong đó tổng doanh số thu nợ qua các năm theo loại tiền đều là VNĐ.

- **Doanh số thu nợ theo kỳ hạn:**

Biểu đồ 5: Doanh số thu nợ theo kỳ hạn



Đơn vị: Triệu đồng

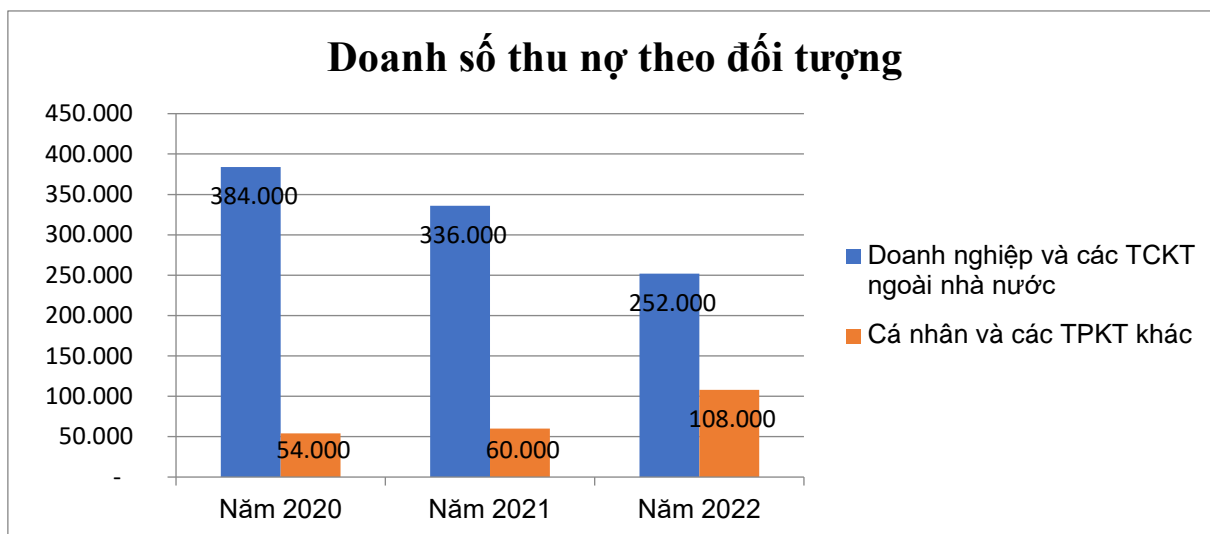
Qua biểu đồ và bảng số liệu cho thấy doanh số thu nợ từ nợ ngắn hạn chiếm tỷ trọng chủ yếu trong doanh số thu nợ theo kỳ hạn. Năm 2021 cho vay ngắn hạn đạt 372.000 triệu đồng ứng với 93,94% giảm 24.000 triệu đồng ứng với giảm 6,06% so với năm 2020 đạt 372.000 triệu đồng ứng với 90,41%. Đến năm 2022 cho vay ngắn hạn tăng lên 48.000 triệu đồng ứng với tăng 12,90% và đạt 420.000 triệu đồng ứng với 87,50%, chỉ số này tăng lên là do Ngân hàng có những động thái tích cực thu hồi nợ.

Tiếp theo là thu nợ theo kỳ trung hạn. Năm 2020 thu nợ trung hạn đạt 36.000 triệu đồng ứng với 8,22%. đến năm 2021 thu nợ trung hạn giảm xuống 24.000 triệu đồng ứng với giảm 66,67%. Năm 2022 con số này vẫn giữ ở mức 12.000 triệu đồng ứng với 2,50%.

Cuối cùng là thu nợ dài hạn có dấu hiệu tăng trưởng qua các năm. Năm 2020 chỉ đạt 6.000 triệu đồng ứng với 1,37%. đến năm 2021 tăng lên 6.000 triệu đồng ứng với tăng 100% và đạt 12.000 triệu đồng ứng với 3,03% ở năm 2021. Năm 2022 cho vay dài hạn tăng đột biến lên 300% ứng với tăng 36.000 triệu đồng, chỉ số này tăng đột biến chứng tỏ khả năng thu hồi nợ của ngân hàng là rất tốt.

- **Doanh số thu nợ theo đối tượng:**

Biểu đồ 6: Doanh số thu nợ đối tượng



Đơn vị: Triệu đồng

Qua biểu đồ thu nợ theo đối tượng doanh nghiệp và các TCKT ngoài nhà nước có chiều hướng giảm dần qua các năm. ngược lại cho vay cá nhân và các TPKT khác lại có chiều hướng tăng dần qua các năm. Năm 2020 thu nợ doanh nghiệp và các TCKT ngoài nhà nước đạt 384.000 triệu đồng ứng với 87,67%. Đến năm 2021 con số này giảm xuống 48.000 triệu đồng ứng với giảm 12,50% và chỉ đạt 336.000 triệu đồng ứng với 84,85%. Năm 2022 thu nợ từ doanh nghiệp và các TCKT ngoài nhà nước chỉ đạt 252.000 triệu đồng ứng với 52,50% giảm 84.000 triệu đồng ứng với giảm 25%.

Thu nợ cá nhân và các TPKT khác năm 2021 đạt 60.000 triệu đồng ứng với 15,15% tăng 6.000 triệu đồng ứng với tăng 11,11% so với năm 2020 chỉ đạt 54.000 triệu đồng ứng với 12,33%. Đến năm 2022 con số này tăng mạnh 48.000 triệu đồng ứng với tăng 80% và đạt 108.000 triệu đồng ứng với 22,50%. năm 2022 là năm tỷ trọng thu nợ cá nhân và các TPKT khác chiếm tỷ trọng cao nhất.

2.3.4.4. Tỷ lệ nợ xấu

Bảng 10: Bảng tỷ lệ nợ xấu

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022	Chênh lệch 2021 - 2020		Chênh lệch 2022 - 2021	
	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền	Tỷ lệ
Tổng dư nợ	948.000	1.212.000	1.188.000	264.000	27,85%	-24.000	-1,98%
Nợ xấu	2.200	2.800	3.400	600	27%	600	21%
Nợ dưới tiêu chuẩn	1.400	1.200	2.200	-200	-14%	1.000	83%
Nợ nghi ngờ	2.600	2.400	1.200	-200	-8%	-1.200	-50%
Nợ có khả năng mất vốn	1.200	1.200	1.900	-	0%	2700	58%

(Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2020, 2021, 2022)

Bảng 11: Bảng tỷ lệ nợ xấu

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022	Chênh lệch 2020 - 2021		Chênh lệch 2021 - 2022	
	Tỷ trọng	Tỷ trọng	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền	Tỷ lệ
Tổng dư nợ	100%	100%	100%	264.000	-	-24.000	-
Nợ xấu	0,23%	0,23%	0,29%	600	0,00%	600	0,06%
Nợ dưới tiêu chuẩn	0,15%	0,10%	0,19%	-200	-0,05%	1.000	0,09%
Nợ nghi ngờ	0,27%	0,20%	0,10%	-200	-0,08%	-1.200	-0,10%
Nợ có khả năng mất vốn	0,13%	0,10%	0,16%	-	-0,03%	700	0,06%

(Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2020, 2021, 2022)

Qua bảng số liệu có thể thấy nợ xấu của ngân hàng chỉ giao động ở mức 0,23% đến 0,29%. Năm 2020 tỷ trọng nợ xấu là 0,23% ứng với 2.200 triệu đồng. đến năm 2021 con số này tăng lên 600 triệu đồng ứng với tăng 27% và đạt 2.800

triệu đồng ứng với 0,23%. Năm 2022 chỉ số nợ xấu tăng lên 3.400 triệu đồng ứng với tăng 21% và đạt 3.400 triệu đồng ứng với 0,29% cao nhất trong 3 năm.

Tiếp đến là chỉ số nợ dưới tiêu chuẩn. Năm 2020 số nợ dưới tiêu chuẩn là 1.400 triệu đồng ứng với 0,15%. đến năm 2021 con số này giảm xuống 200 triệu đồng ứng với giảm 14% và đạt 1.200 triệu đồng ứng với 0,10%. Năm 2022 số nợ dưới tiêu chuẩn tăng đột biến 85% ứng với tăng 1.000 triệu đồng và đạt 2.200 triệu đồng ứng với 0,19%.

Nhóm nợ nghi ngờ có chiều hướng giảm dần qua các năm. Năm 2020 số nợ nghi ngờ là 2.600 triệu đồng ứng với 0,27%. đến năm 2021 giảm xuống 200 triệu đồng ứng với giảm 8% và đạt 2.400 triệu đồng ứng với 0,20%. Năm 2022 tiếp tục giảm xuống 1.200 triệu đồng ứng với giảm 50% và đạt 1.200 triệu đồng.

Cuối cùng là nhóm nợ có khả năng mất vốn. không có biến động từ năm 2020 đến năm 2021 vẫn giữ ở mức 1.200 triệu đồng ứng với 0,13% ở năm 2020 và 0,10% ở năm 2021. Đến năm 2022 nhóm nợ này tăng lên 1.900 triệu đồng và đạt 1.900 triệu đồng ứng với 0,16% cao nhất trong 3 năm.

2.3.4.5. Hiệu quả hoạt động tín dụng

2.3.4.5.1. Hiệu quả sử dụng vốn

Bảng 12: Bảng hiệu quả sử dụng vốn

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022
Tổng dư vốn	948.000	1.212.000	1.188.000
Tổng huy động vốn	1.800.000	1.992.000	1.956.000
Hiệu suất sử dụng vốn	52,67%	60,84%	60,74%

(Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2020, 2021, 2022)

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

Qua bảng số liệu. ta thấy hiệu suất sử dụng vốn của chi nhánh dao động trong khoảng từ 52,67% đến 60,84% cho thấy chi nhánh hoạt động sử dụng vốn còn thấp. cụ thể hiệu suất sử dụng vốn năm 2020 là 52,67%. năm 2021 là 60,84% và năm 2022 là 60,74%. 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. Do tình hình kinh tế có nhiều khó khăn. các doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn làm ảnh hưởng đến nhu cầu vay vốn ngân hàng. Ngân hàng cần có biện pháp xử lý hiệu quả nguồn vốn này để có thể tạo ra lợi nhuận. tránh lãng phí nguồn vốn huy động.

2.3.4.5.2. Vòng quay vốn tín dụng

Bảng 13: Bảng vòng quay vốn tín dụng

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022
Doanh số thu nợ	438.000	396.000	480.000
Dư nợ bình quân	728.000	1.080.000	1.200.000
Vòng quay vốn tín dụng	60,16%	38,67%	40,00%

(Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2020, 2021, 2022)

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

Vòng quay vốn tín dụng năm 2020 đạt 0,60 vòng là do doanh số thu nợ đạt 438.000 triệu đồng, dư nợ bình quân trong kỳ đạt 728.000 triệu đồng. Năm 2021 tốc độ luân chuyển vốn tín dụng đạt 0,38 vòng là do doanh số thu nợ đạt 396.000 triệu đồng, dư nợ bình quân trong kỳ là 1.080.000 triệu đồng. Năm 2022 đạt 0,4 vòng đã có sự biến động tăng so với năm 2021. 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 2022. cơ cấu cho vay 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 ngân hàng nâng cao hiệu quả tín dụng và chất lượng tín dụng.

2.3.4.5.3. Tỷ lệ sinh lời từ hoạt động tín dụng

Bảng 14: Bảng tỷ lệ sinh lời từ hoạt động tín dụng

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022
Lợi nhuận từ hoạt động tín dụng	9.960	10.440	11.520
Tổng lợi nhuận	13.200	13.800	15.600
Tổng dư nợ	948.000	1.212.000	1.188.000
Tỷ lệ sinh lời của tín dụng	1,05%	0,86%	0,97%
Tỷ lệ lợi nhuận từ tín dụng	75,45%	75,65%	73,85%

(Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2020, 2021, 2022)

Qua bảng số liệu, ta thấy tình hình kinh doanh của chi nhánh đang có chiều hướng tăng dần qua các năm. Năm 2020 tỷ lệ lợi nhuận từ tín dụng đạt 75,45% là do lợi nhuận từ hoạt động tín dụng đạt 9.960 triệu đồng, tổng lợi nhuận đạt 13.200 triệu đồng. Đến năm 2021 tỷ lệ lợi nhuận từ tín dụng tiếp tục tăng lên 75,65% là do sự tăng trưởng của cả lợi nhuận từ hoạt động tín dụng và tổng lợi nhuận. Năm 2022 tỷ lệ lợi nhuận từ tín dụng đạt 73,85% là do lợi nhuận từ hoạt động tín dụng đạt 11.520 triệu đồng và tổng lợi nhuận là 15.600 triệu đồng. Như vậy tỷ trọng đóng góp của hoạt động tín dụng là cao, bởi vậy nếu hoạt động tín dụng tốt sẽ làm cho kết quả hoạt động kinh doanh tốt và ngược lại nếu hoạt động tín dụng xấu sẽ làm ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh.

2.4. Những ưu nhược điểm trong hoạt động tín dụng tại ngân hàng TMCP Tiên Phong – CN Hải Phòng

- Đối với huy động vốn:

Ngân hàng có tỷ trọng vốn huy động có kỳ hạn khá cao. Tỷ trọng huy động nguồn vốn trung và dài hạn luôn chiếm phần lớn đạt trên 60%, tiếp theo là đến huy động ngắn hạn trên 30% và cuối cùng là huy động không kỳ hạn chiếm từ 6% trở xuống, tình hình huy động đều có dấu hiệu tăng trưởng, đây là một lợi thế. Tuy nhiên vốn huy động có kỳ hạn bao giờ cũng kéo theo chi phí tăng, ảnh hưởng đến hiệu quả chung. Vì vậy ngân hàng Tiên Phong một mặt giữ vững tỷ trọng nguồn vốn kỳ hạn, vì nguồn vốn này được sử dụng để cho vay mà không bị giới

hạn quy định của Ngân hàng Nhà nước, mặt khác cần chú ý về mặt bằng lãi suất huy động. Không nên quá chạy đua dẫn đến hiệu quả thấp.

- Đối với hoạt động tín dụng:

Dư nợ cho vay cá nhân và các TPKT khác còn thấp, chỉ khoảng trên dưới 30%, cho vay các TCKT ngoài nhà nước chiếm tỷ trọng lớn hơn khoảng 60% – 70%. Trong đó tỷ trọng cho vay ngắn hạn của Ngân hàng chiếm tỷ trọng lớn khoảng 47% - 49%, cho vay ngắn hạn của Ngân hàng năm 2022 đang có dấu hiệu cân bằng với dư nợ cho vay trung hạn. Tiếp đến là cho vay trung hạn khoảng 38% - 42% chiếm tỷ trọng lớn thứ hai, dư nợ cho vay trung hạn đang tăng trưởng dần qua các năm cao nhất là năm 2022, cho thấy Ngân hàng đang dần cân đối được tỷ trọng cho vay. Cuối cùng tỷ trọng cho vay dài hạn chiếm tỷ trọng thấp nhất trên dưới 10%. Từ đó cho thấy Ngân hàng cần phát triển khác hàng cá nhân và các TPKT khác trong cơ cấu cho vay của TPB. Công tác tiếp thị, quảng cáo và thu hút khách hàng cần được chú trọng thêm. Với mức cân đối các khoản vay theo kỳ hạn hiện này là tương đối hợp lý và bảo đảm an toàn.

CHƯƠNG 3 : MỘT SỐ GIẢI PHÁP MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP TIỀN PHONG – CN HẢI PHÒNG

3.1 Phương hướng của ngân hàng TMCP Tiên Phong – Chi nhánh Hải Phòng

Tầm nhìn chiến lược:

Không ngừng nâng cao chất lượng về mọi mặt để đưa ngân hàng Tiên Phong nói chung. Ngân hàng Tiên Phong – CHI NHÁNH HẢI PHÒNG nói riêng trở thành một trong những thương hiệu có uy tín trong lĩnh vực tài chính ngân hàng tại Việt Nam nói chung và tại khu vực Hải Phòng nói riêng.

Phát triển hệ thống dịch vụ nâng cao chất lượng và hiệu quả các dịch vụ ngân hàng truyền thống. tiếp cận nhanh hoạt động ngân hàng hiện đại và dịch vụ tài chính công nghệ cao.

Giữ vững thị trường truyền thống. mở rộng thị trường mới. Phát huy thế mạnh của mạng lưới. tăng cường tiếp cận khách hàng. phát triển hài hòa mảng ngân hàng bán buôn và bán lẻ. Đẩy mạnh tiến độ triển khai áp dụng CNTT tiên tiến. phát triển các sản phẩm và dịch vụ ngân hàng hiện đại. Tăng cường tiếp thị khuyến khích khách hàng sử dụng các sản phẩm dịch vụ của ngân hàng. nâng cao năng lực tài chính đáp ứng yêu cầu cạnh tranh và hội nhập. Nâng cao hiệu quả hoạt động thông qua việc áp dụng các thông lệ quốc tế vào việc tổ chức quản lý và điều hành ngân hàng. Nâng cao năng suất lao động và xây dựng văn hóa doanh nghiệp hướng tới phục vụ khách hàng.

Sứ mệnh:

Xây dựng ngân hàng Tiên Phong – Chi nhánh Hải Phòng trở thành một ngân hàng bán lẻ năng động, hiện đại, có chất lượng phục vụ hàng đầu tại Hải Phòng. đủ khả năng để cạnh tranh và phát triển trong giai đoạn mới.

Giá trị cốt lõi:

- ✓ Đào tạo nguồn nhân lực có chuyên môn cao. giàu kinh nghiệm và nhiệt tình
- ✓ Hệ thống công nghệ thông tin hiện đại
- ✓ Mô hình tổ chức và quản lý khoa học

Xây dựng Ngân hàng Tiên Phong – CHI NHÁNH HẢI PHÒNG trở thành đơn vị có tốc độ tăng trưởng cho vay cao nhất, an toàn nhất và hiệu quả nhất tại khu vực Hải Phòng nói riêng và trên toàn hệ thống Ngân hàng Tiên Phong nói chung.

Tăng trưởng cho vay về cả chất và lượng

Tiến hành công tác nghiên cứu, đánh giá thị trường, tham mưu cho các lãnh đạo tại Hội sở nhằm đưa ra những sản phẩm cho vay mới đáp ứng được đông đảo hơn nữa nhu cầu của nhiều đối tượng khách hàng nói chung và phù hợp với những ngành nghề đặc thù của khu vực Hải Phòng nói riêng.

Mở rộng thị trường hoạt động sang những địa bàn ở ngoại thành khi vực Hải Phòng nhưng có nhiều tiềm năng về phát triển như: Thủy Nguyên, Kiến Thụy, Tiên Lãng, An Lão, Vĩnh Bảo...

Chú trọng hơn nữa công tác xây dựng hình ảnh, quảng bá thương hiệu Ngân hàng Tiên Phong đến đông đảo các đối tượng, thành phần kinh tế tại khu vực Hải Phòng.

3.2 Một số giải pháp mở rộng tín dụng của Ngân hàng Tiên Phong – Chi Nhánh Hải Phòng

3.2.1 Giải pháp về tăng cường hoạt động marketing

❖ Căn cứ đưa ra giải pháp:

Bên cạnh việc nâng cao chất và lượng của sản phẩm dịch vụ, Ngân hàng Tiên Phong cần coi trọng hoạt động marketing thông qua nhiều hình thức như tuyên truyền, quảng cáo trên phương tiện truyền thông đại chúng, tăng cường hoạt động khuyến khích tài trợ nhằm quảng bá thương hiệu, khai thác lượng khách hàng hiện hữu và tiềm năng.

Hiện nay, hình thức quảng cáo của Ngân hàng Tiên Phong nói riêng và các ngân hàng trong nước nói chung khá đơn điệu, không bắt mắt, kém thu hút khách hàng so với các ngân hàng nước ngoài

Thương hiệu Ngân hàng Tiên Phong đã được khẳng định qua thời gian và được nhiều khách hàng tin tưởng tuy nhiên vẫn còn nhiều người chưa biết đến

Ngân hàng Tiên Phong. Để khắc phục điều này, có nhiều cách thức quảng cáo tiếp thị, trong đó Ngân hàng Tiên Phong cần tận dụng phương thức quảng cáo như:

❖ Nội dung giải pháp:

Đây mạnh kênh quảng cáo qua mạng xã hội về hình thức marketing này sẽ giúp ngân hàng dễ dàng quảng bá các sản phẩm với khách hàng hơn. Tận dụng được kênh quảng cáo này có thể quảng bá một cách sâu rộng hình ảnh một Ngân hàng Tiên Phong năng động sẵn sàng phục vụ đối tượng khách hàng nhỏ lẻ như cá nhân, hộ gia đình. Từ đó xóa bỏ tâm lý e ngại của khách hàng khi giao dịch với Ngân hàng Tiên Phong giúp cho việc phát triển tín dụng cá nhân được thuận lợi hơn.

Quảng cáo trên màn hình LCD, biển quảng cáo, phát tờ rơi ở nơi công cộng giúp hướng đến phân đông đại chúng như tại các sảnh chờ thang máy, sân bay, nhà ga, siêu thị, xe taxi... Kiểu quảng cáo trên LCD có điểm mạnh là tập trung vào từng nhóm người tiêu dùng theo định vị từng sản phẩm. Người xem tiếp nhận mọi cách thụ động trong khoảng “thời gian chết” khi chờ đợi.

Bảng 15: Bảng chi phí quảng cáo dự kiến

Đơn vị: Triệu đồng

Loại hình	Địa điểm	Tổng chi phí
QC bằng mạng xã hội:	Facebook, Zalo, Youtube, v.v...	1.500
QC bằng Banner, Poster	Trung tâm thương mại, bến xe, chợ, v.v...	1.500

Các hình thức quảng cáo này sẽ được diễn ra đồng thời. Thời điểm dự kiến sẽ vào những khoảng thời gian như: Tháng 3,6,9,12. Nội dung quảng cáo chủ yếu là các sản phẩm Cho vay tiêu dùng, cho vay mua oto, xây sửa nhà, bổ sung vốn sản xuất kinh doanh, v.v...

Nhân sự:

Để nâng cao chất lượng dịch vụ nhằm hoàn thiện không ngừng và đáp ứng ngày càng tốt các yêu cầu của khách hàng, chi nhánh cần chú trọng tới việc cải

thiện không ngừng mạng lưới công nghệ thông tin để đảm bảo hệ thống của ngân hàng Tiên Phong luôn hoạt động tốt nhất. Đội ngũ làm công tác marketing phải được tuyển chọn và đào tạo chuyên nghiệp có đủ kỹ năng trong lĩnh vực marketing. In các tờ rơi giới thiệu sản phẩm dịch vụ cũng như tính năng từng sản phẩm một cách ngắn gọn, dễ hiểu và đặt ở những vị trí dễ thu hút khách hàng để khách hàng có thể nắm bắt về sản phẩm dịch vụ của ngân hàng Tiên Phong và chủ động tìm đến ngân hàng khi có nhu cầu. Ví dụ như đặt các bảng giới thiệu sản phẩm cho vay mua nhà dự án tại các sàn giao dịch bất động sản, văn phòng chủ đầu tư dự án bất động sản, giới thiệu sản phẩm cho vay mua ô tô tại các showroom ô tô, giới thiệu sản phẩm thẻ tín dụng tại các trung tâm mua sắm.

❖ Kết quả dự kiến:

Qua các hình thức marketing nêu trên ngân hàng sẽ dễ dàng tiếp cận được thêm nhiều khách hàng trong tương lai và khách hàng sẽ đa dạng hóa hơn. Từ đó có thể đẩy mạnh hơn hoạt động tín dụng của toàn ngân hàng.

Bảng 16: Bảng kết quả dự kiến

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Trước khi thực hiện giải pháp	Sau khi thực hiện giải pháp	So sánh	
	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Tỷ lệ
Tổng dư cho vay	1.1880.000	1.300.000	122.000	9,43%
Tổng doanh thu	76.800	94.400	5.600	6,31%
Tổng chi phí	75.000	78.000	3.000	3,85%
Tổng lợi nhuận	15.600	16.400	2.600	15,85%

3.2.2 Giải pháp cải tiến quy trình tín dụng

❖ Căn cứ đưa ra giải pháp:

Quy trình cho vay rõ ràng, cụ thể nhưng vẫn còn một vài bước bất cập, từ đó kéo theo nhiều thủ tục giấy tờ dẫn tới kéo dài thời gian thẩm định hồ sơ vay vốn của khách hàng, liên quan đến nhiều bộ phận, phòng ban chức năng khác nhau từ đó dẫn đến việc NVTD không thể hoàn toàn chủ động trong việc quyết

định tiến độ công việc được triển khai thực hiện để có chất lượng dịch vụ tốt nhất cung cấp cho khách hàng.

❖ Nội dung giải pháp:

Cần nghiên cứu rút gọn các bước. đặc biệt bước 3 có thể thuê thẩm định tài sản của bên thứ 3 để giảm thiểu thời gian và trách nhiệm cho VNTD. Phân cấp thêm quyền hạn và hạn mức tín dụng (Từ mức 2.000 triệu lên 8.000 triệu) cho giám đốc chi nhánh có quyền xét duyệt hồ sơ không thông qua hội sở để giảm bớt thời gian trình và phê duyệt tín dụng. Nâng cấp hệ thống thông tin liên lạc tại chi nhánh để giảm thiểu bớt thời gian chờ phê duyệt.

❖ Nhân sự:

Để đáp ứng được một quy trình tín dụng đơn giản, hiệu quả những vẫn đảm bảo thúc đẩy hoạt động cho vay phát triển. trước mắt chi nhánh Hải Phòng cần lên kế hoạch hoàn thiện, nâng cao chất lượng, trình độ nghiệp vụ của đội ngũ CBNV của mình bằng cách:

Tạo điều kiện hỗ trợ các nhân viên tự học hoặc tham gia các khóa học nâng cao trình độ từ cao đẳng lên đại học, từ đại học lên sau đại học... lên kế hoạch đào tạo nội bộ bằng cách đăng ký tổ chức các lớp học nâng cao nghiệp vụ như: đào tạo kỹ năng bán hàng, đào tạo kỹ năng đàm phán, tổ chức các cuộc hội thảo nội bộ để rút kinh nghiệm những vấn đề chuyên môn...

Đào tạo cho các nhân viên nghiệp vụ toàn diện về ngân hàng để mỗi nhân viên có kiến thức toàn diện về tất cả các mảng nghiệp vụ tín dụng của ngân hàng.

❖ Kết quả dự kiến:

Quy trình cho vay giảm từ 9 bước xuống còn 8 bước và giảm thiểu rủi ro và trách nhiệm cho VNTD thời gian giải ngân giảm từ 7 – 10 xuống 3-5 ngày sau khi nhận đủ hồ sơ.

Giúp cải thiện doanh số cho vay, tăng thu nhập từ hoạt động tín dụng và giảm chi phí từ hoạt động tín dụng. Từ đó giúp lợi nhuận tăng trưởng. Cải thiện hiệu suất sử dụng vốn tăng lên từ 10 – 15%.

3.2.3 Giải pháp mở rộng quy mô tín dụng

❖ Mở rộng mạng lưới khách hàng

Hiện nay chi nhánh của ngân hàng 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. Bởi vậy, 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 cá nhân, doanh nghiệp, hộ kinh doanh, nhưng số lượng hkoong nhiều bởi có doanh nghiệp có năng lực tài chính không đảm bảo kiến 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 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 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 ngoài tệ.

❖ Sử dụng hiệu quả nguồn vốn vay

Khả năng huy động vốn của ngân hàng TMCP Tiên Phong CHI NHÁNH HẢI PHÒNG 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, TPB Hải Phòng 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 hóa các hình thức tín dụng sẽ giúp cho ngân hàng giảm được rủi ro 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 tiền 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 như: Cảng biển, công nghiệp đóng tàu, vận tải biển, công nghiệp thép,... và các ngành dịch vụ cảng biển.

❖ Kết quả dự kiến

Bảng 17: Bảng kết quả dự kiến

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Trước giải pháp	Sau giải pháp
Tổng dư vốn	816.000	1.300.000
Tổng huy động vốn	1.956.000	1.956.000
Hiệu suất sử dụng vốn	41,72%	66,46%

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 trưởng qua các năm. doanh số thu nợ cũng tăng và rủi ro tín dụng của chi nhánh đang ở mức an toàn. nợ xấu ở mức 1%. Tuy nhiên hiệu quả sử dụng vốn chưa cao. hiệu suất sử dụng vốn chỉ đạt 40% - 42%. Qua đó. em xin đề xuất các giải pháp như sau:

- (1) Giải pháp về tăng cường hoạt động marketing
- (2) Giải pháp cải tiến quy trình tín dụng
- (3) Giải pháp đa dạng hóa hình thức tín dụng đối với DN

Với thời gian thìm hiểu nghiên cứu có giurới hạn. 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.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Đề tài giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng:
<https://www.slideshare.net/trongthuy1/de-tai-giai-phap-nang-cao-chat-luong-tin-dung-tai-vietcombank>
2. Tiên Phong Bank: <https://tpb.vn/ca-nhan>
3. Lãi suất tiền gửi tiết kiệm tháng 2/2023 của các ngân hàng:
<https://thitruongtaichinhliente.vn/lai-suat-tien-gui-tiet-kiem-thang-2-2023-cua-cac-ngan-hang-44151.html>
4. Kênh thông tin kinh tế - Tài chính Việt Nam: <https://cafef.vn/>
5. Mạng xã hội U&Bank: <https://ub.com.vn/>
6. Vietstock: <https://vietstock.vn/tai-chinh.htm>