

Lời mở đầu

1. Sự cần thiết của đề tài :

Ngân hàng là một trong những mắt xích quan trọng cấu thành nên sự vận động nhịp nhàng của nền kinh tế. Cùng với các ngành kinh tế khác, ngân hàng có nhiệm vụ tham gia bình ổn thị trường tiền tệ, kiềm chế và đẩy lùi lạm phát, tạo công ăn việc làm cho người lao động, giúp đỡ các nhà đầu tư, phát triển thị trường vốn, thị trường ngoại hối, tham gia thanh toán và hỗ trợ thanh toán...

Trong hoạt động của ngân hàng thì hoạt động tín dụng là một lĩnh vực quan trọng, quan hệ tín dụng là quan hệ xương sống, quyết định mọi hoạt động kinh tế trong nền kinh tế quốc dân và nó còn là nguồn sinh lợi chủ yếu, quyết định sự tồn tại, phát triển của ngân hàng. Nhưng hoạt động tín dụng mang lại nhiều rủi ro nhất ngay cả đối với các khoản vay có tài sản cầm cố, thế chấp cũng được xác định có hệ số rủi ro là 50%. Trên thực tế, nhiều nhân viên ngân hàng quan niệm cho vay có tài sản thế chấp và không vượt quá tỷ lệ quy định là an toàn nhất. Thực ra quan niệm này là hoàn toàn sai lầm, bởi khi cho vay phải chú ý đến tình hình hoạt động và khả năng tài chính của công ty thì đó mới là vấn đề quan trọng nhất, còn thế chấp chỉ là một trong những điều kiện cần phải có để đảm bảo khả năng thu hồi khi khách hàng không trả được cho ngân hàng.

Hoà cùng với sự đổi mới của toàn bộ hệ thống ngân hàng, Ngân hàng Phát triển Việt nam trong những năm qua đã rất chú trọng tới hoạt động tín dụng và đang từng bước hoàn thiện trong hoạt động kinh doanh của mình để đáp ứng yêu cầu phát triển kinh tế trong quá trình công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước trong lúc sự quản lý kinh tế, sự chuyển đổi cơ chế quản lý trong lĩnh vực ngân hàng đang diễn ra hết sức phong phú và đa dạng. Song sẽ là không phải khi muốn hoàn thiện hơn mà lại không chấp nhận những phần còn thiếu sót còn tồn tại trong hoạt động tín dụng của mình.

2. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu của đề tài :

Đối tượng nghiên cứu của đề tài là chất lượng tín dụng tại ngân hàng Phát triển Việt Nam –Chi nhánh Hải phòng .Trong phạm vi thời gian với điều kiện cho phép , đề tài tập trung nghiên cứu ở các nội dung tính chất sau :

- Một số lý luận chung về hoạt động Tín dụng và chất lượng Tín dụng của Ngân hàng thương mại.
- Nghiên cứu thực trạng tình hình chất lượng Tín dụng trong bối cảnh nền kinh tế Hải phòng hiện nay từ đó đưa ra giải pháp nhằm nâng cao chất lượng Tín dụng tại Ngân hàng Phát triển Việt Nam – Chi nhánh Hải Phòng .

3. Phương pháp nghiên cứu:

Để thực hiện đề tài này em sử dụng :

- Phương pháp tổng hợp, so sánh, phân tích .
- Phương pháp tham khảo ý kiến các chuyên gia.

4. Tính mới, tính độc đáo của đề tài :

Ngân hàng Phát triển Việt Nam –Chi nhánh Hải Phòng mới được khai trương vào năm 2006 , đến nay mới hoạt động hơn 7 năm .Công tác nâng cao chất lượng tín dụng tại ngân hàng tuy đã được nghiên cứu ở nhiều đề tài vì đây thực sự là một đề tài cấp thiết tuy nhiên tại Ngân hàng phát triển chi nhánh Hải phòng thì là một vấn đề mới , chưa được nghiên cứu . Chính vì lí do đó nên đề tài này được coi là mới nhất nghiên cứu về giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng tại chi nhánh Hải Phòng cho đến thời điểm hiện nay.

5. Mục tiêu đề tài :

Đề tài tổng hợp và làm rõ các vấn đề lý luận về công tác nâng cao chất lượng tín dụng tại ngân hàng phát triển .Từ đó phân tích đánh giá hoạt động tín dụng chất lượng của ngân hàng phát triển Việt nam – chi nhánh Hải phòng trong giai

đoạn từ năm 2010 đến 2012 qua đó đưa ra những giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng tại Ngân hàng trong giai đoạn sắp tới 2012-2015.

6. Bố cục đề tài :

Qua quá trình nghiên cứu, học tập, tìm hiểu để có thể tiếp cận, xâm nhập và từ những yêu cầu từ tiền đặt ra, đặc biệt trong quá trình thực tập tại Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội được sự giúp đỡ và khuyến khích của các thầy cô giáo trong khoa, các cô chú, anh chị trong ngân hàng, em đã mạnh dạn đi vào nghiên cứu đề tài: “Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng tại Ngân hàng Phát triển – Chi nhánh Hải Phòng” .

Khóa luận gồm 3 chương:

Chương 1: Lý luận cơ bản về tín dụng ngân hàng và chất lượng tín dụng của ngân hàng thương mại

Chương 2: Thực trạng tín dụng tại Ngân hàng phát triển Việt Nam –Chi nhánh Hải Phòng

Chương 3: Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng tại Ngân hàng phát triển Việt Nam-Chi nhánh Hải Phòng .

CHƯƠNG 1: LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG VÀ CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1. 1 Lý luận cơ bản về tín dụng ngân hàng thương mại.

1. 1. 1 Khái niệm Ngân hàng thương mại

Ngân hàng thương mại được hiểu theo nhiều cách khác nhau ở các nước trên thế giới. ở một số nước thì khái niệm này dùng để chỉ một số tổ chức tài chính tiền tệ mà hoạt động kinh doanh chủ yếu của nó là nhận tiền gửi từ các cá nhân hay tổ chức kinh tế rồi lại để cho các tổ chức này vay lại.

Ở Việt nam, ngân hàng thương mại được quy định rõ trong luật ngân hàng và các tổ chức tín dụng: “ *Ngân hàng thương mại là tổ chức kinh doanh tiền tệ mà hoạt động chủ yếu và thường xuyên là nhận tiền gửi của khách hàng với trách nhiệm hoàn trả và sử dụng số tiền đó để cho vay và thực hiện nghiệp vụ chiết khấu và làm phương tiện thanh toán*”.

Trên thực tế, các ngân hàng thương mại ở nước ta ngoài việc thực hiện các hoạt động ghi trong luật nêu trên thì còn phải thực hiện các hoạt động khác phù hợp với yêu cầu phát triển kinh tế, xã hội thực hiện theo định hướng xã hội chủ nghĩa. Đó là cho vay để phát triển một số thành phần kinh tế, ưu đãi đối với một số dự án, một số đối tượng. Do đó, ở Việt nam các ngân hàng thương mại thường được hiểu như một ngân hàng thực hiện các dịch vụ tổng hợp về kinh doanh tiền tệ như nhận gửi của khách hàng để cho vay, cung cấp lại vốn đầu tư... và chịu sự giám sát chặt chẽ của Nhà nước.

1.1.2. Các hoạt động cơ bản của ngân hàng thương mại.

Hoạt động cơ bản của ngân hàng thương mại xoay quanh việc kinh doanh tiền tệ. Cụ thể là các nghiệp vụ sau:

*** Nghiệp vụ tài sản nợ:**

Nghiệp vụ nợ của ngân hàng thương mại là nghiệp vụ huy động vốn bằng nhiều hình thức khác nhau để tạo nguồn vốn hoạt động. Các nguồn cung cấp vốn cho ngân hàng thương mại bao gồm các loại tiền gửi cá nhân, tổ chức kinh doanh, tổ chức phi thương mại, cơ quan chính phủ và các ngân hàng thương mại khác: các loại tiền vay ngắn hạn và dài hạn của các tổ chức đầu tư và các ngân hàng khác; tiền kỳ phiếu, nhờ thu, chậm trả... Những nguồn huy động quan trọng nhất là:

- Các loại tiền gửi:

+ Tiền gửi không kỳ hạn: là số tiền nằm trong tài khoản vãng lai hoặc tài khoản thanh toán của khách hàng và có thể rút ra bất kỳ lúc nào.

+ Tiền gửi có kỳ hạn: gồm 2 loại, loại tới hạn được rút ra và loại rút ra phải báo trước. Loại thứ nhất sẽ bị “phong tỏa” toàn bộ trong thời gian trước khi tới hạn và chịu sự chi phối của toàn bộ ngân hàng. Loại thứ hai là loại tiền gửi có kỳ hạn mà khi rút ra người gửi phải báo trước cho ngân hàng theo các điều khoản mà khách hàng và ngân hàng đã thỏa thuận.

+ Tiền gửi tiết kiệm: Tiền gửi tiết kiệm là nguồn vốn quan trọng của ngân hàng. Đặc điểm của loại tiền gửi này là người gửi tiền được ngân hàng giao cho một quyển sổ tiết kiệm, sổ này coi như giấy chứng nhận có tiền gửi vào quỹ của ngân hàng.

- Nguồn vốn vay: Ngân hàng có thể huy động vốn vay bằng cách vay ngắn, trung hoặc dài hạn từ ngân hàng hay các tổ chức tín dụng khác hoặc nhận quỹ uỷ thác đầu tư của các tổ chức tài trợ (chính phủ hay quốc tế) để cho vay ưu đãi đối với một số đối tượng được lựa chọn.

- Các nguồn vốn huy động khác: Ngân hàng có thể huy động vốn bằng cách phát hành các loại chứng khoán (kỳ phiếu, trái phiếu...) để huy động vốn từ dân cư hay tổ chức kinh tế...

*** *Nghịệp vụ tài sản có:***

Nghịệp vụ có là nghiệp vụ sử dụng nguồn vốn huy động của ngân hàng thương mại vào các hoạt động kinh doanh chủ yếu sau:

- Nghiệp vụ cho vay: Là việc ngân hàng thương mại cho khách hàng vay một số tiền để họ sử dụng trong một thời gian nhất định và khi hết hạn vay, người vay phải trả ngân hàng một khoản tiền bao gồm cả gốc và lãi.

Tín dụng có thể được phân loại theo các tiêu thức khác nhau như:

+ Theo thời gian: gồm có tín dụng ngắn hạn và tín dụng trung, dài hạn.

+ Theo đối tượng vay: tín dụng nông nghiệp, công nghiệp, công ích, cá nhân.

- Nghiệp vụ bảo lãnh: Là việc ngân hàng cam kết trả thay cho khách hàng trong trường hợp khách hàng không có khả năng thanh toán. Cách cho vay như vậy gọi là tín dụng bảo lãnh.

- Nghiệp vụ trung gian: Trong hoạt động ngân hàng, các dịch vụ ngân hàng được coi là các nghiệp vụ bên thứ ba bên cạnh nghiệp vụ có và nghiệp vụ nợ. Thông thường ngân hàng cung cấp các dịch vụ trung gian như:

+ Thanh toán, ngoại hối, vàng bạc đá quý, nhò thu...

+ Nhận uỷ thác, ký gửi...

Trong quá trình thực hiện các nghiệp vụ của mình, ngân hàng phải đối diện với rất nhiều rủi ro: rủi ro hoạt động, rủi ro thị trường, rủi ro quản lý...

1.2. Hoạt động tín dụng của ngân hàng thương mại

1.2.1. Khái niệm về tín dụng ngân hàng

Theo quan niệm cổ điển, ***tín dụng được coi là một quan hệ vay mượn lẫn nhau giữa người cho vay và người đi vay với điều kiện có hoàn trả cả vốn lẫn lãi sau một thời gian nhất định.*** Hay nói một cách khác, tín dụng là một phạm

trù kinh tế phản ánh mối quan hệ kinh tế mà trong đó mỗi cá nhân hay tổ chức nhường quyền sử dụng (chuyển nhượng) một khối lượng giá trị hoặc hiện vật cho một cá nhân hay tổ chức khác với những ràng buộc nhất định về: thời gian hoàn trả (gốc và lãi), lãi suất, cách thức vay mượn và thu hồi...

Đối tượng của sự chuyển nhượng bao gồm:

- Hình thái hiện vật - hàng hoá; đó chính là việc kéo dài thời hạn thanh toán trong quan hệ mua bán.

- Hình thức giá trị: thực chất là việc “ứng trước” hay “đầu tư” trực tiếp bằng tiền (cho vay bằng tiền).

Ngoài ra, trong quan hệ tín dụng còn có những đặc trưng khác cần đề cập như khả năng rủi ro, tính bảo đảm, quy luật cung cầu, cạnh tranh, giá trị và quy luật lưu thông tiền tệ...

Trong lịch sử, quan hệ tín dụng có một quá trình hình thành và phát triển lâu dài. Trong chế độ công xã nguyên thủy lực lượng sản xuất còn thấp kém nên xã hội chưa có sản phẩm dư thừa để dự trữ, chưa có cơ sở để nảy sinh mầm mống của chế độ tư hữu. Trong xã hội này chưa có quan hệ trao đổi, mua bán và vay mượn. Cùng với sự phát triển của xã hội loài người lực lượng sản xuất ngày càng phát triển, phân công lao động được hình thành. Lúc này, con người sản xuất sản phẩm không chỉ đủ tiêu dùng mà còn có một phần tích lũy để dự trữ. Trong xã hội bắt đầu xuất hiện mầm mống của chế độ tư hữu về tư liệu lao động và của cải làm ra. Xã hội có sự phân chia giàu nghèo và các giai cấp hình thành. Chế độ tư hữu về tư liệu sản xuất cùng với sự phân công lao động xã hội là cơ sở cho sản xuất hàng hoá ra đời. Và những quan hệ vay mượn đầu tiên chính là nguồn gốc sâu xa của các quan hệ tín dụng. Như vậy có thể khẳng định tín dụng là một phạm trù kinh tế, ra đời, tồn tại và phát triển cùng với sự ra đời tồn tại và phát triển của của nền sản xuất và lưu thông hàng hoá. Tín dụng ra đời là một yếu tố khách quan của sự phát triển kinh tế xã hội.

1.2.2. Sự cần thiết của tín dụng Ngân hàng:

Trong suốt sự phát triển lâu dài của tín dụng thì hình thức tín dụng Ngân hàng tỏ ra có ưu thế hơn là các hình thức tín dụng trước nó: tín dụng cho vay nặng lãi, tín dụng thương mại.

Hình thức tín dụng Ngân hàng ra đời tỏ rõ ưu thế của mình bởi:

- Nguồn vốn cho vay rất lớn vì đó là toàn bộ nguồn vốn trong nền kinh tế mà Ngân hàng có thể tập trung và huy động được.

- Đây là hình thức tín dụng rất linh hoạt vì đối tượng vay mượn là tiền.

Hình thức tín dụng Ngân hàng là hình thức tín dụng chủ yếu trong nền kinh tế thị trường và nó luôn luôn đáp ứng nhu cầu về vốn cho nền kinh tế một cách linh hoạt kịp thời.

Là trung gian tài chính, Ngân hàng đóng vai trò là người môi giới giữa một bên là những người có tiền cho vay và bên kia là những người có nhu cầu cần vay vốn. Thông qua cơ chế thị trường bằng những biện pháp kinh tế năng động và áp dụng các phương pháp kỹ thuật hiện đại, tiên tiến Ngân hàng có khả năng thu hút những nguồn vốn tiền tệ, tiết kiệm, dự trữ trong xã hội để chuyển giao đúng nơi, đúng lúc, phù hợp với nhu cầu vốn trong sản xuất kinh doanh. Chính nhờ có tín dụng Ngân hàng mà những đồng tiền tạm thời nhàn rỗi đã trở thành tiền hoạt động, biến những đồng tiền nằm phân tán thành vốn tiền tệ tập trung phục vụ cho nhu cầu sản xuất kinh doanh và qua đó làm cho phát triển mọi hoạt động sản xuất kinh doanh, giúp cho nền kinh tế ngày càng phát triển.

1.2.3. Các hình thức tín dụng Ngân hàng

Hình thức tín dụng cho vay nặng lãi là hình thức tín dụng đầu tiên trong lịch sử xuất hiện ở thời kỳ tan rã của chế độ công xã nguyên thủy Trong thời kỳ này do lực lượng sản xuất phát triển, phân công lao động mở rộng, gia đình của chế độ tư hữu và Nhà nước xuất hiện; trong xã hội có sự phân chia giai cấp, người giàu kẻ nghèo. Trong quá trình đầu tiên chủ yếu cho vay bằng hiện vật,

càng về sau các khoản cho vay chủ yếu bằng tiền. Đặc điểm nổi bật nhất của tín dụng nặng lãi là lãi suất (lợi tức) rất cao, không có giới hạn và là hình thức tín dụng tiêu dùng chủ yếu để giải quyết những nhu cầu sinh hoạt hàng ngày.

Trong quan hệ mua bán chịu, thông thường giá bán chịu hàng hoá cao hơn giá bán bằng tiền mặt. Phần chênh lệch này chính là lãi suất của hàng hoá đem bán chịu. Quan hệ mua bán hàng hoá chịu chỉ diễn ra giữa các đơn vị liên quan trực tiếp với nhau. Chính vì thế mà nó không đáp ứng được nhu cầu vay mượn ngày càng tăng của nền sản xuất hàng hoá. Khắc phục nhược điểm này tín dụng Ngân hàng đã ra đời.

Tuy nhiên trong nền kinh tế hiện đại tín dụng có phạm vi hoạt động rộng lớn và đa dạng, việc phân loại chỉ có tính chất tương đối. Trên cơ sở các căn cứ phân loại khác nhau mà hình thành các hình thức tín dụng khác nhau.

☐ Căn cứ vào thời hạn:

- Tín dụng ngắn hạn: là các khoản cho vay mà thời hạn không quá 12 tháng (1 năm). Mục đích là đáp ứng nhu cầu vốn lưu động phát sinh trong quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp về mua nguyên vật liệu, chi phí sản xuất.

- Tín dụng trung hạn: thường là trên 1 năm đến 3, 5, 7 năm tùy theo quan điểm của mỗi quốc gia (ở Việt Nam là 3 năm). Mục đích là vay vốn để sửa chữa, khôi phục, thay thế tài sản cố định hoặc cải tiến kỹ thuật hợp lý hoá sản xuất, đổi mới quy trình công nghệ và xây dựng mới những công trình loại nhỏ thời hạn thu hồi vốn nhanh.

- Tín dụng dài hạn: trên 3, 5, 7 năm tùy theo điều kiện ở mỗi nước. Mục đích là sử dụng vốn vay gần như tín dụng trung hạn nhưng với những công trình quy mô lớn, thời hạn thu hồi vốn lâu hơn.

☐ Căn cứ vào mục đích tín dụng :

- Tín dụng phục vụ sản xuất lưu thông hàng hoá: là loại tín dụng được cung cấp cho các nhà sản xuất và kinh doanh hàng hoá. Nó 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.

- Tín dụng tiêu dùng: Cho vay đáp ứng nhu cầu tiêu dùng như mua chịu hàng hoá, xây dựng nhà ở hoặc các phương tiện cần thiết khác.

□ Phân loại theo thành phần kinh tế:

- Tín dụng đối với kinh tế ngoài quốc doanh: Là quan hệ tín dụng giữa Ngân hàng với các doanh nghiệp ngoài quốc doanh bao gồm: Tổ sản xuất, HTX, Công ty cổ phần, Công ty trách nhiệm hữu hạn, Doanh nghiệp tư nhân và hộ cá thể.

- Tín dụng đối với kinh tế quốc doanh: Là quan hệ tín dụng của Ngân hàng với các doanh nghiệp Nhà nước.

□ 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.

□ Căn cứ vào chủ thể tín dụng được chia làm các loại sau:

- Tín dụng ngân hàng: Đó là quan hệ tín dụng giữa các cá nhân, các doanh nghiệp với Ngân hàng.

- Tín dụng thương mại:

- Tín dụng Nhà nước

- Tín dụng tư nhân.

- Tín dụng quốc tế

□ Căn cứ vào sự bảo đảm trong quan hệ tín dụng :

- Tín dụng có đảm bảo (thế chấp).
- Tín dụng không có đảm bảo (tín chấp).
- Ngoài ra còn có có nghiệp vụ cho thuê và đại lý:
 - Cho thuê: (OPERATE-LEASING): Loại này được các cửa hàng lớn áp dụng để cho thuê sản phẩm của mình. Người thuê có thể xoá bỏ hợp đồng và do đó có thể ký hợp đồng mới để thuê thiết bị hiện đại.
 - Cho thuê bất động sản: loại này thường được các nhà kinh doanh bất động sản hợp tác với Ngân hàng. Họ hùn vốn với nhau để xây dựng các văn phòng, các cư xá cho thuê
 - Cho thuê động sản trong kinh doanh: (FINANCE-LEASING): Loại này thường được công ty cho thuê chuyên doanh sử dụng. Đối tượng cho thuê là Ôtô, máy bay, thiết bị chuyên dùng..., thời hạn cho thuê thường là 2 đến 6 năm.
 - Đại lý (FACTORING): là dịch vụ mua các yêu cầu (giấy đòi nợ) của các công ty, sau đó nhận tiền thanh toán về các yêu cầu này. Các yêu cầu ở đây thường là các giấy đòi nợ ngắn hạn phát sinh do cung cấp hàng hoá.

1.2.4. Các quy định pháp lý về tín dụng ngân hàng

1.2.4.1. Nguyên tắc tín dụng:

Nguyên tắc tín dụng là kim chỉ nam cho việc điều hành tín dụng, đó cũng là chuẩn mực và thước đo để các cán bộ thừa hành và thực hiện nhiệm vụ một cách tốt nhất. Thông thường, nguyên tắc tín dụng phải phải đảm bảo nội dung cơ bản là phải giải quyết hợp lý giữa 3 lợi ích: lợi ích của Nhà nước, của khách hàng và của Ngân hàng, đồng thời phải hạn chế tới mức tối đa rủi ro tín dụng vì sự tồn tại và phát triển của ngân hàng.

Nguyên tắc cho vay hiệu quả là điều kiện và biện pháp hàng đầu đảm bảo cho Ngân hàng duy trì sự tồn tại và phát triển ổn định. Muốn vậy, hoạt động cho vay của Ngân hàng phải lành mạnh và có hiệu quả. Cụ thể, các TCTD phải

thực hiện tốt việc kiểm tra khả năng hoàn trả của người xin vay trước khi cho vay , bảo đảm tính độc lập trong quá trình kiểm tra , kiểm soát , tuân thủ quy trình cho vay , cho vay chỉ được tiến hành trên cơ sở bảo đảm theo đúng quy định .

Ngân hàng chỉ cho vay khi khách hàng đảm bảo các nguyên tắc sau:

- Sử dụng vốn vay đúng mục đích đã thỏa thuận trong Hợp đồng tín dụng .Đây là nguyên tắc cơ bản , vì có sử dụng vốn đúng mục đích thì khách hàng mới có thể thực hiện được dự án , phương án sản xuất kinh doanh theo lợi ích dự kiến, do vậy mới có thể thu hồi được vốn để hoàn trả nợ cho Ngân hàng . Nguyên tắc này nhằm hạn chế rủi ro đạo đức và hạn chế khả năng khách hàng dùng vốn vay để thực hiện các hành vi mà pháp luật cấm.
- Phải hoàn trả gốc và lãi đúng thời hạn. Nguyên tắc này đảm bảo phương châm hoạt động của Ngân hàng là “ đi vay để cho vay “ thực hiện nguyên tắc trong hạch toán kinh doanh lấy thu bù chi và có lãi .

1.2.4.2. Điều kiện vay vốn:

Điều kiện vay vốn là những quy định cụ thể của Ngân hàng đối với khách hàng có nhu cầu vay vốn. Ngân hàng chỉ cho vay đối với khách hàng đáp ứng được yêu cầu do Ngân hàng đề ra . Điều kiện vay vốn bao gồm:

- Địa vị pháp lý của khách hàng vay vốn: khách hàng vay vốn phải có năng lực pháp luật , năng lực hành vi dân sự và chịu trách nhiệm dân sự theo quy định của pháp luật . Do mỗi khách hàng có một địa vị pháp lý khác nhau nên điều kiện vay vốn cần quy định cụ thể cho từng loại khách hàng là tổ chức, doanh nghiệp, cá nhân ...phù hợp các quy định pháp luật hiện hành .
- Có khả năng tài chính và đảm bảo trả nợ đúng hạn theo Hợp đồng tín dụng đã ký kết. Khả năng tài chính của khách hàng được thể hiện thông qua mức độ vốn chủ sở hữu của khách hàng tham gia vào quá trình sản xuất , kinh doanh , dịch vụ và đời sống , tình hình tài chính lành mạnh , kinh doanh có lãi ,

cam kết khách hàng về việc phải mua bảo hiểm đối với tài sản là đối tượng vay vốn (tài sản hình thành sau khi vay) mà theo pháp luật quy định phải mua bảo hiểm .Trong trường hợp pháp luật không quy định mua bảo hiểm nhưng xét thấy cần thiết phải đảm bảo an toàn vốn vay , các ngân hàng xem xét quyết định khách hàng vẫn phải cam kết mua bảo hiểm đối với đối tượng vay vốn mà pháp luật không bắt buộc mua bảo hiểm .Nếu khách hàng không thực hiện đúng cam kết theo Hợp đồng thì ngân hàng cho vay được quyền chấm dứt cho vay, thu hồi nợ hoặc chuyển nợ quá hạn .

➤ Mục đích sử dụng vốn vay hợp pháp: khách hàng không được vay vốn để sử dụng cho các mục đích mà pháp luật cấm như: để mua sắm , chi phí thành tài sản mà pháp luật cấm mua bán , chuyển nhượng , chuyển đổi , để thanh toán chi phí cho việc thực hiện các giao dịch mà pháp luật cấm , để đáp ứng các nhu cầu tài chính của các giao dịch mà pháp luật cấm .

➤ Có tài liệu chứng minh khả năng hấp thụ vốn vay phù hợp với quy định của pháp luật (như có dự án đầu tư được cấp có thẩm quyền phê duyệt theo quy định của pháp luật) và khả năng hoàn trả vốn vay ngân hàng . Ngân hàng chỉ cấp tín dụng cho các phương án/dự án vay vốn có hiệu quả kinh tế đảm bảo tạo ra nguồn để trả nợ vay ngân hàng cả gốc và lãi.

➤ Thực hiện bảo đảm tiền vay theo quy định của Chính phủ và theo hướng dẫn của Thống đốc NHNN Việt Nam .

Trên cơ sở các điều kiện trên , căn cứ tính chất , quy mô , phạm vi ảnh hưởng của các quan hệ giữa các chủ thể khi tham gia giao dịch , các ngân hàng cần quy định cụ thể điều kiện vay vốn đối tượng vay vốn khác nhau cho phù hợp.

1.2.4.3.Đối tượng cho vay:

Mục đích cho vay của các NHTM nhằm đáp ứng nhu cầu vay vốn hợp pháp của khách hàng, thông qua đó để tìm kiếm lợi nhuận . Tuy nhiên ngân

hàng chỉ cho vay đáp ứng những nhu cầu vay vốn hợp pháp, phù hợp với quy định của pháp luật. Các nước khác nhau có quy định cụ thể đối tượng cho vay khác nhau.

1.2.4.4. Đảm bảo an toàn trong hoạt động cho vay:

Hoạt động cho vay luôn tiềm ẩn rủi ro, để đảm bảo an toàn hiệu quả trong hoạt động cho vay, tránh rủi ro đổ vỡ đối với từng ngân hàng và hệ thống các tổ chức tín dụng, pháp luật cho vay các nước đều có những quy định nhằm đảm bảo an toàn trong cho vay, trong đó chú trọng các vấn đề về nguyên tắc cho vay có hiệu quả, các hạn chế để đảm bảo an toàn tín dụng, các biện pháp bảo đảm trong cho vay, Hợp đồng tín dụng, xét duyệt cho vay, kiểm tra việc sử dụng vốn vay.

➤ Điều kiện về biện pháp hàng đầu để đảm bảo sự ổn định của ngân hàng là hoạt động cho vay lành mạnh, có hiệu quả. Để thực hiện được các điều này, các ngân hàng phải thực hiện tốt việc kiểm tra, đánh giá khả năng hoàn trả của người xin vay trước khi cho vay và trong quá trình sử dụng vốn vay, việc cho vay chỉ tiến hành trên cơ sở khách hàng đầy đủ điều kiện được vay theo đúng quy định. Mọi trường hợp hạ thấp điều kiện cho vay đều đưa đến rủi ro tín dụng.

➤ Các hạn chế để đảm bảo an toàn tín dụng có vai trò quan trọng trong việc thực hiện cho vay bởi nó quy định giới hạn cho vay của ngân hàng đối với mỗi khách hàng, mỗi lĩnh vực kinh doanh. Thông qua các hạn chế cho vay, ngân hàng hạn chế được việc tập trung vốn vào một số ít khách hàng một số ngành, lĩnh vực kinh doanh, nhờ đó tránh được rủi ro ngành và thực hiện phân tán rủi ro tín dụng.

➤ Các biện pháp bảo đảm trong cho vay 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. Tùy từng trường hợp cụ thể mà ngân hàng có thể áp dụng riêng lẻ hoặc phối hợp

sử dụng các biện pháp cho vay đảm bảo bằng tài sản , cho vay không có đảm bảo bằng tài sản

- Cho vay có đảm bảo bằng tài sản : là việc cho vay vốn của TCTD mà theo đó nghĩa vụ trả nợ của khách hàng vay được cam kết bảo đảm thực hiện bằng tài sản thế chấp cầm cố , tài sản hình thành từ vốn vay hoặc bảo lãnh bằng tài sản của bên thứ 3. Trong trường hợp này tài sản bảo đảm tiền vay là tài sản của khách hàng , của bên bảo lãnh để đảm bảo thực hiện nghĩa vụ trả nợ , bao gồm tài sản thuộc quyền sở hữu, giá trị quyền sử dụng đất của khách hàng , của bên bảo lãnh, tài sản thuộc quyền quản lý , sử dụng của khách hàng vay , của bên bảo lãnh là doanh nghiệp nhà nước, tài sản hình thành từ vốn vay.

Cho vay đảm bảo bằng tài sản áp dụng đối với các khách hàng uy tín không cao đối với ngân hàng. Sự đảm bảo này là căn cứ pháp lý để ngân hàng có thêm nguồn thu nới thứ 2, bổ sung cho nguồn thu nợ thứ nhất (nguồn thu từ hiệu quả của dự án, phương án sản xuất kinh doanh mang lại) thiếu chắc chắn.

- Cho vay không có đảm bảo bằng tài sản: là việc tổ chức tín dụng cho khách hàng vay vốn không có tài sản cầm cố, thế chấp hoặc không có bảo lãnh của người thứ 3. Ngân hàng cho vay chỉ dựa vào uy tín của người vay để xét duyệt. Loại cho vay này chỉ áp dụng đối với khách hàng có uy tín. Khách hàng có uy tín là khách hàng tốt , trung thực trong kinh doanh, có khả năng tài chính lành mạnh, quản trị có hiệu quả, có tín nhiệm đối với ngân hàng cho vay trong sử dụng vốn và hoàn trả nợ.

Hiện nay theo nghị định 85/2002/NĐ –CP ngày 25/12/2003 của Chính phủ, khách hàng có đủ các điều kiện được vay không đảm bảo bằng tài sản: sử dụng vốn vay có hiệu quả và trả nợ gốc lãi đúng hạn trong quan hệ vay vốn với tổ chức tín dụng cho vay hoặc tổ chức tín dụng khác; có dự án đầu tư, phương án phục vụ đời sống khả thi, phù hợp với quy định của pháp luật; có khả năng tài chính để thực hiện trả nợ; cam kết thực hiện biện pháp đảm bảo bằng tài sản

theo yêu cầu của tổ chức tín dụng; cam kết trả nợ trước hạn nếu không thực hiện được các biện pháp bảo đảm tài sản theo quy định của điểm này.

1.2. Chất lượng tín dụng của ngân hàng thương mại.

1.2.1. Chất lượng tín dụng Ngân hàng.

*Khái niệm về chất lượng tín dụng ngân hàng:

Trong nền kinh tế thị trường, bất kỳ một loại hàng hoá nào sản xuất ra cũng phải là những hàng hoá mang tính cạnh tranh. Điều đó có nghĩa là mọi loại hàng hoá sản xuất ra đều phải có chất lượng. Chất lượng của bất kỳ một loại hàng hoá nào cũng đều được thể hiện bằng giá trị sử dụng của nó. Muốn tạo ra được những loại hàng hoá mang giá trị sử dụng cao thì đòi hỏi người sản xuất ra chúng phải trả lời được 3 câu hỏi quan trọng. Đó là: sản xuất ra cái gì? cho ai cần chúng và sản xuất như thế nào? Và các nhà kinh tế đã nhận xét rằng: "Chất lượng là sự phù hợp mục đích của người sản xuất và người sử dụng về một loại hàng hoá nào đó" hay "Chất lượng là năng lực của một sản phẩm hoặc dịch vụ thoả mãn nhu cầu khách hàng".

Từ những nhận xét như vậy, có thể quan niệm ***chất lượng tín dụng Ngân hàng là việc đáp ứng nhu cầu của khách hàng, đáp ứng nhu cầu tồn tại, phát triển ngân hàng và mục tiêu phát triển kinh tế - xã hội.***

* Chất lượng tín dụng thể hiện:

Đối với khách hàng: Tín dụng đưa ra phải phù hợp với yêu cầu của khách hàng với lãi suất, kỳ hạn, phương thức thanh toán, hình thức thanh toán phù hợp, thủ tục đơn giản, thuận tiện nhưng luôn đảm bảo các nguyên tắc tín dụng .

Đối với ngân hàng thương mại: Đưa ra các hình thức tín dụng phù hợp với phạm vi, mức độ, giới hạn phù hợp với bản thân ngân hàng mình để luôn đảm bảo tính cạnh tranh, an toàn, sinh lời theo nguyên tắc hoàn trả đầy đủ và có lãi.

Đối với sự phát triển kinh tế - xã hội: Tín dụng phải luôn đảm bảo sự lưu thông hàng hoá, góp phần giải quyết công ăn việc làm cho người lao động, khai thác khả năng tiềm tàng của nền kinh tế, thúc đẩy quá trình tích tụ và tập trung sản xuất, giải quyết tốt mối quan hệ giữa tăng trưởng tín dụng và tăng trưởng kinh tế.

Như vậy, là chất lượng tín dụng Ngân hàng là một khái niệm hoàn toàn tương đối, nó vừa cụ thể (Thể hiện qua chỉ tiêu có thể tính toán được: kết quả kinh doanh của ngân hàng, nợ quá hạn...) vừa trừu tượng (Thể hiện qua khả năng thu hút khách hàng, tác động đến nền kinh tế qua các ảnh hưởng xuôi và ngược...). Chất lượng tín dụng còn chịu ảnh hưởng của các nhân tố chủ quan(khả năng, trình độ quản lý của cán bộ tín dụng)và khách quan (sự thay đổi trong môi trường kinh doanh, xu hướng phát triển nền kinh tế, sự thay đổi giá cả thị trường).

- Chất lượng tín dụng là một chỉ tiêu tổng hợp, nó phản ánh mức độ thích nghi của ngân hàng thương mại với sự thay đổi của môi trường bên ngoài và thể hiện sức mạnh của một ngân hàng thương mại trong quá trình cạnh tranh để tồn tại.

- Chất lượng tín dụng được xác định qua nhiều yếu tố: thu hút được nhiều khách hàng, thủ tục đơn giản, thuận tiện, mức độ an toàn trong tín dụng cao, chi phí thấp...

- Chất lượng tín dụng không phải cái tự nhiên có mà nó là kết quả của một quy trình kết hợp giữa con người với tổ chức, giữa các tổ chức với nhau vì một mục đích chung, do đó chất lượng tín dụng cần có sự quản lý.

Quản lý chất lượng nói chung về cơ bản là những hoạt động và kỹ thuật được sử dụng nhằm đạt được và duy trì chất lượng của một loại sản phẩm, quy trình hoặc dịch vụ, nó bao gồm theo dõi, tìm hiểu và loại trừ những nguyên nhân những trục tặc trong việc cấp tín dụng để các yêu cầu của khách hàng liên

tục được đáp ứng. Đảm bảo chất lượng là việc ngăn ngừa những trục trặc về chất lượng bằng các hoạt động có kế hoạch và có hệ thống (gồm cả công tác tư liệu), bao gồm việc thiết lập một hệ thống quản lý chất lượng tốt, thích hợp, có khả năng kiểm tra, kiểm soát và đánh giá bản thân sự hoạt động của cả hệ thống.

Để có chất lượng tín dụng cao, cần phải có sự quản lý chất lượng đồng bộ. Đây là một cách quản lý mới không chỉ đảm bảo chất lượng tín dụng mà còn cải tiến tính hiệu quả và linh hoạt của toàn bộ ngân hàng nhằm ngày càng thoả mãn đầy đủ yêu cầu của khách hàng trong mọi công đoạn. Để làm được điều này mỗi thành viên trong ngân hàng thương mại cần phải hiểu và thực hiện tốt quy trình quản lý chất lượng tín dụng.

Như vậy chất lượng tín dụng là một khái niệm tương đối rộng. Để có chất lượng tín dụng thì trong hoạt động tín dụng phải thực hiện có hiệu quả và quan hệ tín dụng phải được thiết lập trên cơ sở sự tin cậy và uy tín. Cụ thể hơn, chất lượng tín dụng là kết quả đạt được với hiệu quả và độ tin cậy trong hoạt động tín dụng.

Nhờ hiểu đúng được bản chất của chất lượng tín dụng sẽ giúp các ngân hàng thương mại phân tích, đánh giá đúng được hiệu quả tín dụng ở hiện tại cũng như xác định được chính xác nguyên nhân của những tồn tại mà có thể đưa ra những biện pháp quản lý hữu hiệu để có thể đứng vững trên thị trường cạnh tranh.

1.2.2 Các chỉ tiêu phản ánh chất lượng tín dụng.

Chất lượng tín dụng là một chỉ tiêu tổng hợp, nó phản ánh độ thích nghi của Ngân hàng thương mại với sự thay đổi của môi trường bên ngoài, nó thể hiện sức mạnh của một ngân hàng trong quá trình cạnh tranh để tồn tại và phát triển. Chính vì vậy, để đánh giá được ngân hàng đó mạnh hay yếu thì phải đánh

giá được chất lượng tín dụng. Có rất nhiều chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng, có chỉ tiêu mang tính định lượng có chỉ tiêu mang tính định tính.

1.2.2.1 Chỉ tiêu định tính

- Cảm giác an tâm của khách hàng khi đến giao dịch với Ngân hàng nếu Ngân hàng có bảo vệ, có bãi gửi xe, có nhân viên trông xe không thu lệ phí thì Ngân hàng sẽ tạo được một ấn tượng đầu tiên rất tốt đẹp trong lòng khách hàng.

- Nếu ngân hàng có sơ đồ làm việc của các phòng ban sẽ giúp khách hàng không bị bối rối và đỡ tốn thời gian. Từ đó khách hàng sẽ có ấn tượng tốt về Ngân hàng.

- Cách bố trí sắp xếp trong phòng làm việc của ngân hàng, trang phục của nhân viên, đặc biệt là thái độ của cán bộ tín dụng ảnh hưởng rất lớn tới chất lượng tín dụng của ngân hàng. Nếu chất lượng tín dụng cao thì chắc chắn Ngân hàng sẽ có nhiều khách hàng mới.

- Uy tín của ngân hàng cũng góp phần làm nên chất lượng tín dụng của Ngân hàng.

- Các Ngân hàng nước ngoài, ngân hàng cổ phần trong nước vào Việt Nam không lâu nhưng phong cách làm việc, thái độ phục vụ khách hàng của họ là rất tốt. Trong số này có thể kể đến ngân hàng ANZ, là một ngân hàng của Úc mới vào Việt Nam từ năm 1992. Khách hàng khi đến giao dịch với ANZ bao giờ cũng rất yên tâm và thoải mái bởi ở đây có một đội ngũ nhân viên bảo vệ rất chuyên nghiệp, một ban lễ tân niềm nở và hướng dẫn khách hàng tận tình, chu đáo, một không khí làm việc nghiêm túc. Tất cả những điều đó đã góp phần tạo nên uy tín của ngân hàng ANZ ở Việt Nam.

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

1.2.2.2 Các chỉ tiêu định lượng

Chỉ tiêu tổng dư nợ và kết cấu dư nợ

Tổng dư nợ là một chỉ tiêu phản ánh khối lượng tiền ngân hàng cấp cho nền kinh tế tại một thời điểm. Tổng dư nợ bao gồm dư nợ cho vay ngắn hạn, trung hạn, dài hạn. Tổng dư nợ thấp chứng tỏ hoạt động của ngân hàng yếu kém, không có khả năng mở rộng, khả năng tiếp thị của ngân hàng kém, trình độ cán bộ công nhân viên thấp. Mặc dù vậy, không có nghĩa là chỉ tiêu này càng cao thì chất lượng tín dụng càng cao bởi vì đằng sau những khoản tín dụng đó còn những rủi ro tín dụng mà ngân hàng phải gánh chịu.

Chỉ tiêu tổng dư nợ phản ánh quy mô tín dụng của ngân hàng, sự uy tín của Ngân hàng đối với doanh nghiệp. Tổng dư nợ của ngân hàng khi so sánh với thị phần tín dụng của ngân hàng trên địa bàn sẽ cho chúng ta biết được dư nợ của ngân hàng là cao hay thấp.

Kết cấu dư nợ phản ánh tỷ trọng của các loại dư nợ trong tổng dư nợ. Phân tích kết cấu dư nợ sẽ giúp ngân hàng biết được ngân hàng cần đẩy mạnh cho vay theo loại hình nào để cân đối với thực lực của ngân hàng. Kết cấu dư nợ khi so với kết cấu nguồn huy động sẽ cho biết rủi ro của loại hình cho vay nào là nhiều nhất.

Chỉ tiêu tỷ lệ nợ quá hạn

Nợ quá hạn là hiện tượng phát sinh từ mối quan hệ tín dụng không hoàn hảo khi người đi vay không thực hiện được nghĩa vụ trả nợ của mình cho ngân hàng đúng hạn.

Tỷ lệ nợ quá hạn là tỷ lệ phần trăm giữa nợ quá hạn và tổng dư nợ của ngân hàng thương mại ở một thời điểm nhất định, thường là cuối tháng, cuối quý, cuối năm.

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

Xét về mặt bản chất, tín dụng là sự hoàn trả, do đó tính an toàn là yếu tố quan trọng bậc nhất để cấu thành chất lượng tín dụng. Khi một khoản vay không

được trả đúng hạn như đã cam kết, mà không có lý do chính đáng thì nó sẽ bị chuyển sang nợ quá hạn với lãi suất cao hơn lãi suất bình thường. Trên thực tế, phần lớn các khoản nợ quá hạn là các khoản nợ có vấn đề có khả năng mất vốn. Như vậy, tỷ lệ nợ quá hạn càng cao thì ngân hàng thương mại càng gặp khó khăn trong kinh doanh vì sẽ có nguy cơ mất vốn, mất khả năng thanh toán và giảm lợi nhuận, tức là tỷ lệ nợ quá hạn càng cao, chất lượng tín dụng càng thấp.

Mặt khác, để đánh giá chính xác hơn chỉ tiêu này người ta chia tỷ lệ nợ quá hạn ra làm hai loại:

Tỷ lệ quá hạn không có khả năng thu hồi = Nợ quá hạn không có khả năng thu hồi / Nợ quá hạn

Hai chỉ tiêu này cho chúng ta biết được bao nhiêu phần trăm trong tổng nợ quá hạn có khả năng thu hồi, bao nhiêu phần trăm không có khả năng thu hồi. Do vậy sử dụng thêm chỉ tiêu này cho phép đánh giá chính xác hơn chất lượng tín dụng.

Chỉ tiêu vòng quay vốn tín dụng

Đây là chỉ tiêu thường được các ngân hàng thương mại tính toán hàng năm để đánh giá khả năng tổ chức quản lý vốn tín dụng và chất lượng tín dụng trong việc đáp ứng nhu cầu của khách hàng.

Vòng quay vốn tín dụng = Doanh số thu nợ / Dư nợ bình quân

Hệ số này phản ánh số vòng chu chuyển của vốn tín dụng. Vòng quay vốn tín dụng càng cao chứng tỏ nguồn vốn vay ngân hàng đã luân chuyển nhanh, tham gia vào nhiều chu kỳ sản xuất và lưu thông hàng hoá. Với một số vốn nhất định, nhưng do vòng quay vốn tín dụng nhanh nên ngân hàng đã đáp ứng được nhu cầu vốn cho các doanh nghiệp, mặt khác ngân hàng có vốn để tiếp tục đầu tư vào các lĩnh vực khác. Như vậy, hệ số này càng tăng phản ánh tình hình quản lý vốn tín dụng càng tốt, chất lượng tín dụng càng cao.

Chỉ tiêu thu nhập từ hoạt động tín dụng

Không thể nói một khoản tín dụng có chất lượng cao khi nó không đem lại một khoản thu nhập cho ngân hàng. Nguồn thu từ hoạt động tín dụng là nguồn thu chủ yếu để ngân hàng tồn tại và phát triển. Lợi nhuận do tín dụng đem lại chứng tỏ các khoản vay không những thu hồi được gốc mà còn có lãi, đảm bảo được độ an toàn của nguồn vốn cho vay.

Thu nhập từ hoạt động tín dụng = Lãi từ hoạt động tín dụng/ Tổng thu nhập

Ta thấy rằng nếu ngân hàng thương mại chỉ chú trọng vào việc giảm và duy trì một tỷ lệ nợ quá hạn thấp mà không tăng được thu nhập từ hoạt động tín dụng thì tỷ lệ nợ quá hạn thấp cũng không có ý nghĩa. Chất lượng tín dụng được nâng cao chỉ thực sự có ý nghĩa khi nó góp phần nâng cao khả năng sinh lời của ngân hàng.

Chỉ tiêu doanh số cho vay

Doanh số cho vay là chỉ tiêu phản ánh quy mô cấp tín dụng của ngân hàng đối với nền kinh tế. Đây là chỉ tiêu phản ánh chính xác, tuyệt đối về hoạt động cho vay trong một thời gian dài, thấy được khả năng hoạt động tín dụng qua các năm

Chỉ tiêu các thông số quy định

Ngoài các chỉ tiêu trên thì chất lượng tín dụng còn được đánh giá thông qua việc đảm bảo các quy chế thể lệ tín dụng như cho vay một khách hàng, hệ số an toàn vốn tối thiểu 8%.

+ Giới hạn cho vay một khách hàng: Để đảm bảo khả năng thanh toán, bất cứ một Ngân hàng thương mại nào cũng chỉ được cấp tín dụng cho một khách hàng không quá 15% vốn tự có.

+ Tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu (hệ số Cook): Tỷ lệ này cho biết một đồng vốn tự có bảo vệ cho bao nhiêu đồng tài sản có rủi ro của Ngân hàng thương mại. Nó được tính bằng công thức sau:

Tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu = Vốn tự có/ Tài sản có rủi ro qui đổi
+ Dư nợ của 1 khách hàng không quá 10% vốn điều lệ và các quỹ.

Trên đây là các chỉ tiêu cơ bản để đánh giá chất lượng tín dụng. Dựa vào các chỉ tiêu đó ta có thể nhận định được chất lượng tín dụng ngân hàng cao hay thấp. Tuy nhiên chất lượng tín dụng còn chịu tác động của các nhân tố khác.

Chỉ tiêu hiệu suất sử dụng vốn

Phân tích cơ cấu cho vay trong tổng nguồn vốn huy động là việc xem xét đánh giá tỷ trọng cho vay đã phù hợp với khả năng đáp ứng của bản thân ngân hàng cũng như đòi hỏi về vốn của nền kinh tế chưa. Trên cơ sở đó, các ngân hàng thương mại có thể biết được khả năng mở rộng tín dụng của mình. Từ đó, có thể quyết định quy mô, tỷ trọng đầu tư vào các lĩnh vực một cách hợp lý để vừa đảm bảo an toàn vốn cho vay, vừa có thể thu lại lợi nhuận cao nhất có thể.

Chỉ tiêu này có thể được biểu thị bằng công thức

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

Tỷ lệ thanh toán nợ do bán tài sản của người vay

Về nguyên tắc, nguồn trả nợ cho ngân hàng chính là tiền bán hàng (với tín dụng ngắn hạn), là khấu hao tài sản cố định của tài sản cố định được đầu tư bằng nguồn vốn vay đó, lợi nhuận sau thuế có thể từ tài sản đó hoặc tất cả hoạt động sản xuất kinh doanh (đối với tín dụng trung và dài hạn).

Tuy vậy, có nhiều trường hợp do sử dụng vốn kém hiệu quả, sản xuất kinh doanh thua lỗ, phá sản. .. nên người vay phải bán tài sản thế chấp (có thể do tự nguyện hoặc bắt buộc) để trả nợ Ngân hàng. Tỷ lệ này được xác định như sau:

$$\text{Tỷ lệ thanh toán nợ do bán tài sản của người vay} = \frac{\text{Số tiền thu nợ do bán tài sản thế chấp}}{\text{Tổng doanh số thu nợ}} * 100\%$$

Lãi treo

Lãi treo là lãi tính trên nợ gốc và các khoản cho vay của ngân hàng nhưng chưa thu hồi được.

Tổng các khoản lãi treo trên các món nợ càng thấp càng tốt. Lãi treo càng cao phản ánh rủi ro mất vốn của ngân hàng càng lớn, ngân hàng có khả năng mất cả vốn lẫn lãi. Từ đó chất lượng tín dụng giảm và ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của ngân hàng.

Trên đây là các chỉ tiêu được sử dụng để đánh giá chất lượng tín dụng, tuy nhiên để đánh giá một cách chính xác cần xem xét các nhân tố ảnh hưởng tới chất lượng tín dụng.

1.2.3 Các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng Ngân hàng.

1.2.3.1. Sự cần thiết phải nâng cao chất lượng tín dụng Ngân hàng

- Đối với Ngân hàng;

Hoạt động tín dụng mang lại nguồn lợi nhuận lớn, chiếm tỷ trọng cao trong doanh thu của ngân hàng, đồng thời hoạt động tín dụng cũng tiềm ẩn rủi ro cao có thể gây mất vốn của ngân hàng, khách hàng. Trong thời điểm hiện nay, khi ngân hàng nhà nước đang áp trần lãi suất cho vay, hạn chế tín dụng và hệ thống ngân hàng đang thực hiện tái cơ cấu thì hoạt động tín dụng của mỗi ngân hàng không chỉ chú trọng đến doanh số cho vay, số lượng khách hàng mà chất lượng tín dụng là điều được quan tâm nhất. Chất lượng tín dụng không chỉ là thước đo chất lượng hoạt động của ngân hàng, một ngân hàng hoạt động tốt, có uy tín, làm ăn có lãi, tình hình tài chính minh bạch thì những chỉ tiêu về chất lượng tín dụng cũng cần đạt đến mức độ nhất định. Bên cạnh đó trong tình hình hiện nay thì chất lượng tín dụng còn nâng cao khả năng cạnh tranh của ngân hàng. Khi mà với mỗi ngân hàng, việc sử dụng công cụ lãi suất để cạnh tranh là điều khó khăn, danh mục sản phẩm tín dụng tương đồng, không có sự khác biệt quá lớn thì quả thực chất lượng tín dụng là yếu tố quyết định giúp khách hàng

chọn lựa sử dụng sản phẩm, dịch vụ của ngân hàng nào. Ngoài ra việc nâng cao chất lượng tín dụng cũng đồng nghĩa việc ngân hàng nâng cao sự an toàn trong hoạt động của mình, tránh được những rủi ro từ môi trường bên ngoài cũng như nội bộ ngân hàng thì việc nâng cao chất lượng tín dụng làm lành mạng hóa các quan hệ tín dụng, các thủ tục tín dụng được đơn giản thuận tiện, nhanh chóng mở rộng mối quan hệ tín dụng mà vẫn đảm bảo an toàn cho hoạt động của ngân hàng. Từ đó tăng doanh thu và uy tín cho ngân hàng. Vì lí do trên, việc nâng cao chất lượng tín dụng ngân hàng là điều hết sức quan trọng và cần thiết.

- Đối với khách hàng:

Có thể nói khách hàng rất khó đánh giá chất lượng tín dụng của ngân hàng mà hầu hết khi đi vay, khách hàng chỉ chú trọng đến lãi suất cho vay, uy tín và công tác chăm sóc khách hàng của ngân hàng. Điều này đồng nghĩa là khách hàng chỉ đánh giá được một mặt nhất định nào đó về chất lượng tín dụng của ngân hàng. Tuy nhiên việc nâng cao chất lượng tín dụng cũng thực sự cần thiết đối với ngân hàng. Trong nền kinh tế thị trường, khách hàng có quyền lựa chọn ngân hàng, khách hàng chỉ đến những ngân hàng thỏa mãn được nhu cầu của họ một cách hiệu quả, nhanh chóng. Điều này tác động ngược lại đến ngân hàng khiến ngân hàng tích cực nâng cao chất lượng tín dụng.

-Đối với nền kinh tế:

Đặc biệt đối với nền kinh tế, việc nâng cao chất lượng tín dụng là điều vô cùng cần thiết và quan trọng. Như ta đã biết tín dụng là công cụ để điều tiết, công cụ để thực hiện chủ trương chính sách về phát triển kinh tế của Đảng, Nhà nước. Qua đó việc nâng cao chất lượng tín dụng sẽ góp phần làm tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh của xã hội, giúp phân đầu tư đúng hướng để khai thác khả năng tiềm tàng về tài nguyên, lao động, đảm bảo cho sự dịch chuyển cơ cấu kinh tế, phát triển cân đối giữ các ngành nghề, khu vực. Đồng thời chất lượng tín dụng cũng góp phần kiềm chế lạm phát, ổn định thị trường tiền tệ, thúc đẩy khả

năng tăng trưởng kinh tế của đất nước, góp phần vào việc xóa đói giảm nghèo, giải quyết vấn đề việc làm. Nâng cao chất lượng tín dụng giúp cho hoạt động sản xuất kinh doanh trong nền kinh tế được nâng cao, tạo môi trường kinh doanh thuận lợi lành mạnh để mọi đối tượng kinh tế đều có khả năng phát huy tiềm lực của bản thân.

1.2.3.2. Các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng Ngân hàng

a) Các nhân tố bên ngoài

Như chúng ta đều biết, tín dụng Ngân hàng là một trong những yếu tố hết sức quan trọng đối với sự tồn tại và phát triển của các ngân hàng thương mại và đối với toàn bộ nền kinh tế. Để quản lý chất lượng tín dụng có hiệu quả và đồng bộ đòi hỏi các ngân hàng thương mại phải hiểu rất rõ các tác nhân bên ngoài gây nên các ảnh hưởng. Có thể chia các ảnh hưởng thành nhóm các yếu tố: kinh tế, xã hội, pháp lý.

***Nhóm các nhân tố kinh tế:**

Hoạt động tín dụng là hoạt động cho vay với mọi nhu cầu vốn. Như vậy, chất lượng tín dụng còn phụ thuộc quan trọng nhất là yếu tố chất lượng khách hàng. Tín dụng là chiếc cầu nối giữa các ngành sản xuất và kinh doanh dịch vụ với nhau nhưng đặc biệt nó lại là hoạt động "sản xuất kinh doanh" của các ngân hàng thương mại. Do vậy, mọi dấu hiệu tốt hay xấu trong hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp đều có ảnh hưởng tương ứng tới hoạt động tín dụng thông qua việc tác động dây chuyền theo các mối quan hệ tín dụng. Với các doanh nghiệp làm ăn có lãi, có xu thế phát triển, có khả năng chiếm lĩnh thị trường và quan hệ tín dụng tốt (vay và trả sòng phẳng) thì mọi hoạt động tín dụng của ngân hàng sẽ thông suốt, nguồn vốn được quay vòng thường xuyên. Ngược lại, các ngân hàng thương mại với các chính sách tín dụng phù hợp, phương pháp phân tích kinh tế doanh nghiệp được xây dựng trên cơ sở tương thích với đặc điểm hoạt động tín dụng sẽ tìm được khách hàng tốt để huy động

và cho vay, thấy được sự hợp lý giữa nguồn vốn huy động được với việc đáp ứng nhu cầu vốn vay của khách hàng.

Chu kỳ kinh tế cũng ảnh hưởng không nhỏ tới hoạt động tín dụng. Trong thời kỳ nền kinh tế đình trệ, sản xuất kinh doanh bị thu hẹp, hoạt động tín dụng sẽ gặp nhiều khó khăn trên tất cả các mặt. Nhu cầu vốn tín dụng sẽ giảm trong thời kỳ này, nếu tín dụng đã được thực hiện thì cũng khó có thể sử dụng hiệu quả hoặc trả nợ ngân hàng. Tuy nhiên, trong thời kỳ hưng thịnh của nền kinh tế, nhu cầu vốn tín dụng tăng lên, rủi ro tín dụng giảm, thì hoạt động tín dụng của các ngân hàng thương mại sẽ thuận lợi hơn.

Mức độ phù hợp giữa lãi suất ngân hàng với mức lợi nhuận đạt được của doanh nghiệp sản xuất kinh doanh và dịch vụ trong nền kinh tế quốc dân cũng ảnh hưởng không nhỏ tới chất lượng tín dụng ngắn hạn. Như Mác nói: " Lợi tức chỉ là một phần lợi nhuận mà nhà tư bản công nghiệp trả cho nhà tư bản kinh doanh tiền tệ mà giới hạn tối đa của lợi tức là bản thân lợi nhuận" (Tư bản quyền 3 - tập 2 NXB Sự Thật - 1962). Như vậy, mức lợi tức của các ngân hàng thương mại thu được từ hoạt động tín dụng sẽ bị giới hạn bởi mức lợi nhuận đạt được của doanh nghiệp sản xuất kinh doanh khi sử dụng nguồn vốn vay của ngân hàng. Vì vậy, với một mức lãi suất cao hơn mức lợi nhuận mà các doanh nghiệp vay vốn ngân hàng thu được từ hoạt động sản xuất kinh doanh thì các doanh nghiệp này sẽ không có khả năng trả nợ, ảnh hưởng rất lớn đến quá trình tái sản xuất giản đơn và tái sản xuất mở rộng của doanh nghiệp nói riêng và nền kinh tế nói chung. Hoạt động tín dụng lúc này không còn là đòn bẩy để thúc đẩy sản xuất kinh doanh phát triển và theo đó chất lượng tín dụng cũng bị ảnh hưởng.

****Nhóm các nhân tố xã hội:***

Các yếu tố xã hội ảnh hưởng trực tiếp tới chất lượng tín dụng là các nhân tố trực tiếp tham gia quan hệ tín dụng. Đó là người gửi tiền, người vay tiền, ngân hàng thương mại.

Các biến động kinh tế, chính trị, xã hội ở các nước trong khu vực cũng như trên thế giới cũng ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng ngắn hạn. Trong tình hình hiện tại bất kỳ một quốc gia nào trên thế giới cũng đều đặt mình trong hợp tác toàn diện với các nước khác nhau trên thế giới, các quan hệ kinh tế, xã hội được mở rộng, theo đó là loại hình doanh nghiệp đa quốc gia cũng ngày càng tăng về số lượng và quy mô hoạt động. Vì vậy, mọi sự biến động về kinh tế, văn hoá, xã hội ở nước ngoài cũng có ảnh hưởng không nhỏ tới tình hình kinh tế, chính trị, xã hội trong nước và cũng ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng ngắn hạn. Có thể dễ dàng nhận ra rằng, do cuộc khủng hoảng tiền tệ trong khu vực mà các mặt hàng xuất khẩu của ta đi các nước liên tiếp bị hạ giá để cạnh tranh, điều này có nghĩa là các doanh nghiệp vay vốn ngắn hạn làm hàng xuất khẩu đã bị động trong kế hoạch trả nợ vốn các ngân hàng thương mại dẫn đến chất lượng tín dụng bị suy giảm... Ngoài ra, chất lượng tín dụng còn phụ thuộc vào nhiều yếu tố môi trường như thời tiết, dịch bệnh... cũng như các biện pháp tích cực bảo vệ và cải thiện môi trường sinh thái.

*** Nhóm các nhân tố pháp lý.**

Nhân tố pháp lý bao gồm tính đồng bộ của hệ thống pháp luật, tính đầy đủ, thống nhất của các văn bản dưới luật, đồng thời gắn liền với quá trình chấp hành luật và trình độ dân trí trong lĩnh vực này.

Yếu tố pháp luật có vị trí hết sức quan trọng đối với hoạt động của ngân hàng thương mại nói chung và chất lượng tín dụng nói riêng. Chỉ có trong điều kiện các chủ thể tham gia quan hệ tín dụng tuân thủ chấp hành pháp luật một cách nghiêm chỉnh thì quan hệ tín dụng mới mang lại hiệu quả, lợi ích cho cả 2 bên và chất lượng tín dụng mới được bảo đảm.

Việc nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng nhằm:

- Hạn chế rủi ro, bảo toàn vốn, nâng cao thu nhập, lợi nhuận từ hoạt động tín dụng của các ngân hàng thương mại.
- Xã hội hoá hoạt động ngân hàng, biến ngân hàng thương mại thành người bạn cho mọi tổ chức, cá nhân, các thành phần kinh tế trong xã hội, tạo điều kiện cho ngân hàng thương mại có thể mạnh riêng trong cạnh tranh.
- Hợp pháp hoá các hoạt động ngân hàng, đảm bảo cho ngân hàng hoạt động theo đúng pháp luật; tạo môi trường pháp lý lành mạnh và ổn định để hoạt động tín dụng có hiệu quả, an toàn.

b) Các nhân tố bên trong:

Các yếu tố bên trong thường liên quan đến sự phấn đấu của bản thân ngân hàng trên tất cả các mặt của hoạt động tín dụng như việc xây dựng chiến lược, sách lược trong quá trình phát triển, các chính sách tín dụng, xây dựng cơ cấu tổ chức ngân hàng nói chung và quản lý hoạt động tín dụng nói riêng, công tác kiểm tra, kiểm soát và thiết lập hệ thống thông tin.

- *Chính sách tín dụng:*

Chính sách tín dụng là quỹ đạo quyết định đến hoạt động tín dụng của các ngân hàng thương mại, nó quyết định thành công hay thất bại của một ngân hàng. Một chính sách tín dụng đúng đắn sẽ thu hút được nhiều khách hàng đến với ngân hàng, đảm bảo khả năng sinh lời của hoạt động tín dụng trên cơ sở phân tán rủi ro, tuân thủ pháp luật, theo các đường lối, chính sách của Nhà nước và đảm bảo công bằng xã hội. Điều đó cũng có nghĩa là chất lượng tín dụng tùy thuộc vào việc xây dựng chính sách của ngân hàng thương mại có đúng đắn hay không. Bất cứ một ngân hàng thương mại nào muốn có chất lượng tín dụng đều phải có một chính sách tín dụng rõ ràng, phù hợp với bản thân ngân hàng mình.

- Công tác tổ chức của ngân hàng:

Tổ chức ngân hàng được sắp xếp một cách có khoa học, bảo đảm sự phối hợp chặt chẽ, nhịp nhàng giữa các phòng, ban trong từng ngân hàng, trong toàn bộ hệ thống ngân hàng cũng như giữa ngân hàng với các cơ quan khác như tài chính, pháp lý... sẽ tạo điều kiện đáp ứng kịp thời yêu cầu của khách hàng, quản lý sát sao các khoản huy động vốn cũng như các khoản vốn cho vay. Đây là cơ sở để tiến hành các nghiệp vụ tín dụng lành mạnh và quản lý có hiệu quả nguồn vốn tín dụng. Tổ chức ngân hàng theo nguyên tắc tập trung có phân cấp là một khâu quan trọng trong quá trình quản lý chất lượng tín dụng đồng bộ, góp phần thực hiện chính sách tiền tệ quốc gia trong từng thời kỳ.

- Chất lượng nhân sự ngân hàng:

Con người là một yếu tố hết sức quan trọng quyết định đến sự thành bại trong quản lý vốn tín dụng cũng như trong hoạt động của ngân hàng, xã hội ngày càng phát triển đòi hỏi chất lượng nhân sự ngày càng cao để đối phó kịp thời, có hiệu quả với các tình huống khác nhau của hoạt động tín dụng. Việc tuyển chọn nhân sự có đạo đức nghề nghiệp tốt và chuyên môn giỏi sẽ giúp cho ngân hàng ngăn ngừa được những sai phạm có thể xảy ra khi thực hiện một chu trình khép kín của một khoản tín dụng.

- Quy trình tín dụng:

Quy trình tín dụng bao gồm những quy định cần phải thực hiện trong quá trình cho vay, thu nợ nhằm bảo đảm an toàn nguồn vốn tín dụng. Nó được bắt đầu từ khi chuẩn bị cho vay, phát tiền vay, kiểm tra quá trình cho vay cho đến khi thu hồi được nợ. Chất lượng tín dụng có bảo đảm hay không tùy thuộc vào việc thực hiện tốt các quy định ở từng bước và sự phối hợp chặt chẽ, nhịp nhàng giữa các bước trong quy trình tín dụng.

Kiểm tra quá trình cho vay giúp ngân hàng nắm được diễn biến của khoản vay đã cung cấp để có thể điều chỉnh hoặc can thiệp khi cần thiết, sớm

thấy được nguyên nhân và ngăn ngừa rủi ro có thể xảy ra. Việc lựa chọn và áp dụng có hiệu quả các hình thức kiểm tra sẽ thiết lập được một hệ thống phòng ngừa hữu hiệu cho chất lượng tín dụng ngắn hạn.

Sự phối hợp nhịp nhàng giữa các bước trong quy trình tín dụng sẽ tạo điều kiện cho vốn tín dụng được luân chuyển bình thường, theo đúng kế hoạch đã định mà nhờ đó bảo đảm được chất lượng tín dụng ngắn hạn.

- Thông tin tín dụng :

Thông tin tín dụng có vai trò quan trọng trong quản lý chất lượng tín dụng. Nhờ có thông tin tín dụng, người quản lý có thể đưa ra các quyết định cần thiết có liên quan đến cho vay, theo dõi và quản lý tài khoản cho vay. Thông tin tín dụng có thể lấy được từ các nguồn sẵn có từ ngân hàng (hồ sơ vay vốn, thông tin giữa các tổ chức tín dụng, phân tích của các cán bộ tín dụng ...), từ các nguồn của khách hàng (theo chế độ báo cáo định kỳ, các dự án sản xuất kinh doanh), từ các cơ quan chuyên thông tin tín dụng trong và ngoài nước, từ các bộ, các ngành chủ quản... Số lượng và chất lượng thông tin thu nhận được có liên quan đến việc cho vay, theo dõi và quản lý tài khoản cho vay. Thông tin tín dụng có thể thu được từ các nguồn sẵn có ở Ngân hàng (hồ sơ xin vay, thông tin giữa các tổ chức tín dụng, phân tích của cán bộ tín dụng ...); từ khách hàng (theo chế độ báo cáo định kỳ hoặc phản ánh trực tiếp); từ các cơ quan chuyên về thông tin tín dụng ở trong và ngoài nước; từ các nguồn thông tin khác. Số lượng, chất lượng của thông tin thu nhận được có liên quan đến mức độ chính xác trong việc phân tích, nhận định tình hình thị trường, khách hàng... để đưa ra những quyết định phù hợp. Vì vậy, thông tin càng đầy đủ, nhanh nhạy, chính xác và toàn diện thì khả năng phòng ngừa rủi ro trong hoạt động kinh doanh ngày càng lớn, chất lượng tín dụng ngày càng cao.

- Kiểm soát nội bộ:

Đây là biện pháp giúp cho ban lãnh đạo Ngân hàng có được các thông tin về tình trạng kinh doanh nhằm duy trì có hiệu quả các hoạt động kinh doanh đang xúc tiến, phù hợp với các chính sách, đáp ứng các mục tiêu đã định.

- Trang thiết bị phục vụ cho hoạt động tín dụng.

Để có thể quản lý và theo dõi có hiệu quả hoạt động tín dụng, song song với việc nâng cao chất lượng công tác hoạch định chính sách, công tác tổ chức quản lý Ngân hàng, công tác nhân sự, quản lý quá trình cho vay, công tác thông tin, kiểm soát nội bộ, cần chú ý tới các phương tiện cần thiết phục vụ cho quá trình quản lý hoạt động tín dụng. Trang bị đầy đủ trang thiết bị tiên tiến phù hợp với khả năng tài chính và phạm vi, quy mô hoạt động của ngân hàng.

- Quản lý rủi ro tín dụng:

Rủi ro tín dụng là khả năng có thể xảy ra khi một khách hàng không đáp ứng được nghĩa vụ trả nợ theo những điều khoản đã thoả thuận và rủi ro là chủ yếu trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

Rủi ro tín dụng do nhiều nguyên nhân, nhưng khái quát lại, nguyên nhân chính là việc thực hiện quy trình quản lý tín dụng của ngân hàng thương mại.

Rủi ro tín dụng có mối quan hệ chặt chẽ với chất lượng tín dụng và tỷ lệ nghịch với chất lượng tín dụng bởi nó ảnh hưởng trực tiếp tới quá trình chu chuyển của vốn tín dụng, những vấn đề an toàn trong kinh doanh và từ đó ảnh hưởng tới khả năng đáp ứng kịp thời yêu cầu của khách hàng.

Quản lý rủi ro tín dụng được thực hiện dựa trên cơ sở chính sách, thể lệ cho vay và chế độ thông tin quản lý theo các tiêu chuẩn quản lý tín dụng.

Trên đây là một số biện pháp cơ bản về tổ chức quản lý tín dụng. Mỗi biện pháp đều tác động tới việc quản lý tín dụng ở từng khía cạnh khác nhau. Nắm vững quy trình quản lý, biết vận dụng các hình thức tín dụng trong các hoàn cảnh cụ thể dựa trên cơ sở các tiêu chuẩn quản lý tín dụng và nguyên tắc cho vay, nắm chắc tình hình khách hàng, quản lý tốt tài sản có - tài sản nợ để

đảm bảo đáp ứng kịp thời yêu cầu của khách hàng cũng như có biện pháp quản lý tốt rủi ro tín dụng sẽ góp phần hạn chế tới mức tối đa rủi ro tín dụng và nhờ đó, chất lượng tín dụng được đảm bảo

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG PHÁT TRIỂN VDB - CHI NHÁNH HẢI PHÒNG

2.1. Lịch sử hình thành và phát triển của NH Phát triển Chi nhánh Hải Phòng

2.1.1 Ngân hàng Phát triển Việt Nam (Vietnam Development Bank - VDB)

Vào đúng ngày kỷ niệm 116 năm ngày sinh của Chủ tịch Hồ Chí Minh vĩ đại, ngày 19/5/2006, Thủ tướng Chính phủ đã ban hành Quyết định số 108/2006/QĐ-TTg thành lập Ngân hàng Phát triển Việt Nam (VDB) trên cơ sở tổ chức lại hệ thống Quỹ Hỗ trợ phát triển.

Trải qua 5 năm hình thành và hoạt động của VDB theo mô hình mới, một thời gian chưa phải là dài đối với một tổ chức song tập thể 3.000 cán bộ viên chức VDB đã nỗ lực không ngừng, sáng tạo, đoàn kết, vượt qua thách thức, hoàn thành nhiệm vụ được giao và VDB đã từng bước phát huy vai trò của một Ngân hàng chính sách của Chính phủ, trở thành một định chế tài chính quan trọng cung cấp nguồn lực tài chính cho tăng trưởng kinh tế, có những đóng góp nhất định vào sự thành công của các doanh nghiệp, các tập đoàn kinh tế và tăng trưởng kinh tế của đất nước. Kết quả hoạt động của VDB gắn liền với kết quả thực hiện kế hoạch phát triển kinh tế xã hội 5 năm qua của Chính phủ, là một mốc son trong tiến trình phát triển của đất nước.

Ngày 19/05/2006, Thủ tướng Chính phủ đã ban hành Quyết định số 108/2006/QĐ-TTg về việc thành lập Ngân hàng phát triển Việt Nam (NHPT) trên cơ sở tổ chức lại hệ thống Quỹ Hỗ trợ phát triển (HTPT) để thực hiện chính sách tín dụng đầu tư và tín dụng xuất khẩu của Nhà nước.

Ngày 19/5/2006, Thủ tướng Chính phủ cũng ban hành Quyết định số 110/2006/QĐ-TTg về việc phê duyệt Điều lệ tổ chức và hoạt động của NHPT. Tiếp đó, ngày 30/3/2007, Thủ tướng Chính phủ đã ban hành Quyết định số

44/2007/QĐ-TTg về việc ban hành Quy chế quản lý tài chính đối với Ngân hàng Phát triển Việt Nam.

Đặc điểm về chức năng nhiệm vụ của ngân hàng phát triển Việt Nam

a. Chức năng

Vốn Điều lệ của NHPT là 5.000 tỷ đồng từ nguồn vốn điều lệ hiện có của Quỹ Hỗ trợ phát triển. Tại Quyết định số 44/2007/QĐ-TTg ngày 30/3/2007, Thủ tướng Chính phủ quyết định: Ngân hàng Phát triển Việt Nam thuộc sở hữu nhà nước, có vốn điều lệ là 10.000 tỷ đồng.

Hoạt động của Ngân hàng Phát triển Việt Nam không vì mục đích lợi nhuận, tỷ lệ dự trữ bắt buộc bằng 0% (không phần trăm), không phải tham gia bảo hiểm tiền gửi.

Ngân hàng Phát triển được Chính phủ bảo đảm khả năng thanh toán, được miễn nộp thuế và các khoản nộp ngân sách nhà nước theo quy định của pháp luật.

Thời hạn hoạt động của Ngân hàng Phát triển là 99 năm, kể từ ngày Quyết định số 108/2006/QĐ-TTg ngày 19/5/2006 của Thủ tướng Chính phủ về việc thành lập NHPT có hiệu lực.

b. Nhiệm vụ :

- Huy động, tiếp nhận vốn của các tổ chức trong và ngoài nước để thực hiện tín dụng đầu tư phát triển và tín dụng xuất khẩu theo quy định của Chính phủ;

- Thực hiện chính sách tín dụng đầu tư phát triển và tín dụng xuất khẩu của Nhà nước theo quy định;

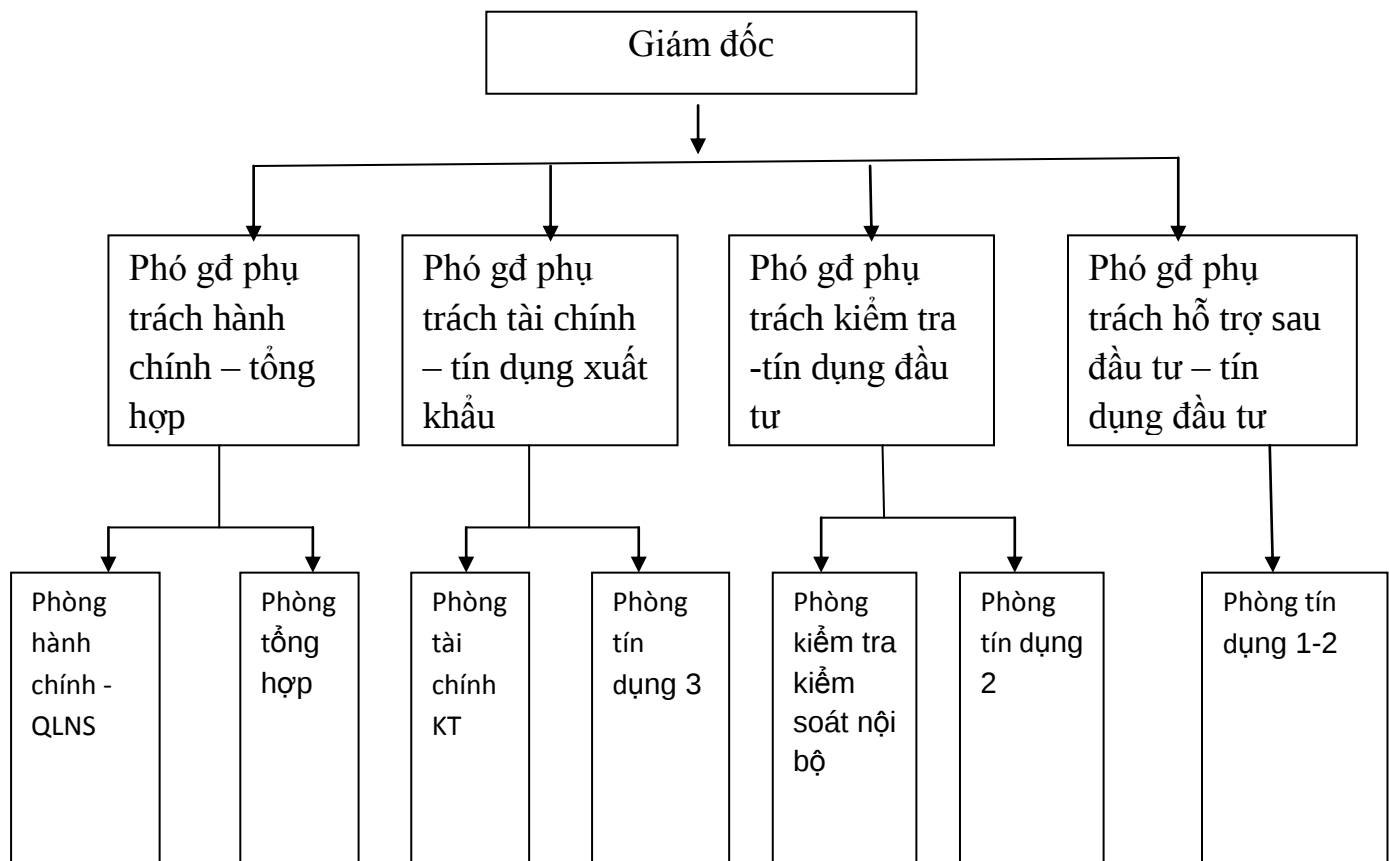
- Nhận uỷ thác quản lý nguồn vốn ODA được Chính phủ cho vay lại; nhận uỷ thác, cấp phát cho vay đầu tư và thu hồi nợ của khách hàng từ các tổ chức trong và ngoài nước thông qua hợp đồng nhận uỷ thác giữa Ngân hàng Phát triển với các tổ chức uỷ thác;

- Ủy thác cho các tổ chức tài chính, tín dụng thực hiện nghiệp vụ tín dụng của Ngân hàng Phát triển;
- Cung cấp các dịch vụ thanh toán cho khách hàng và tham gia hệ thống thanh toán trong nước và quốc tế phục vụ các hoạt động của Ngân hàng Phát triển theo quy định của pháp luật.
- Thực hiện nhiệm vụ hợp tác quốc tế trong lĩnh vực tín dụng đầu tư phát triển và tín dụng xuất khẩu.

2.1.2. Ngân hàng Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Hải Phòng

Được thành lập theo Quyết định số 03/QĐ –NHPT ngày 01/7/2006 của Tổng Giám đốc Ngân hàng Phát triển Việt Nam về việc thành lập Chi nhánh Ngân hàng Phát triển tại các tỉnh thành phố trực thuộc trung ương.

Sơ đồ tổ chức bộ máy



(Nguồn: phòng tổng hợp)

Chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn của các phòng ban

a. PHÒNG TỔNG HỢP.

- **Chức năng:**

Phòng Tổng hợp là đơn vị thuộc Chi nhánh NHPT Hải Phòng, có chức năng tham mưu cho Giám đốc Chi nhánh và tổ chức thực hiện các hoạt động:

1. Xây dựng và điều hành các kế hoạch hoạt động nghiệp vụ của Chi nhánh;
2. Huy động, quản lý, điều hành và cân đối nguồn vốn tại Chi nhánh;
3. Thẩm định dự án đầu tư.
4. Công tác tổng hợp, báo cáo thống kê.
5. Công tác tự đào tạo và bồi dưỡng nghiệp vụ.

b. PHÒNG KIỂM TRA KIỂM SOÁT NỘI BỘ

- **Chức năng:**

Phòng kiểm tra kiểm soát nội bộ là đơn vị thuộc Chi nhánh NHPT Hải Phòng, có chức năng tham mưu, giúp Giám đốc Chi nhánh tổ chức triển khai công tác kiểm tra, giám sát toàn diện các hoạt động phát sinh tại Chi nhánh; công tác pháp chế; giải quyết khiếu nại tố cáo; phòng chống tham nhũng; phòng chống rửa tiền tại Chi nhánh.

c. PHÒNG TÍN DỤNG 1

- **Chức năng:**

Phòng Tín dụng 1 là đơn vị thuộc Chi nhánh, có chức năng tham mưu cho Giám đốc Chi nhánh và tổ chức triển khai thực hiện các hoạt động nghiệp vụ về cho vay Tín dụng đầu tư; hỗ trợ sau đầu tư; cho vay thí điểm; cấp phát ủy thác; kiểm soát cho vay dự án đường ô tô cao tốc Hà nội - Hải Phòng; thực hiện chính sách khách hàng.

d. PHÒNG TÍN DỤNG 2

- **Chức năng:**

Phòng Tín dụng 2 là đơn vị thuộc Chi nhánh, có chức năng tham mưu cho Giám đốc Chi nhánh và tổ chức triển khai thực hiện các hoạt động nghiệp vụ về cho vay Tín dụng đầu tư đối với các chủ đầu tư được Giám đốc giao quản lý trong từng thời kỳ; bảo lãnh cho doanh nghiệp vay vốn của Ngân hàng thương mại; cho vay doanh nghiệp gặp khó khăn do suy giảm kinh tế; hỗ trợ sau đầu tư; cấp phát ủy thác; cho vay xúc tiến; thực hiện chính sách khách hàng.

e. PHÒNG TÍN DỤNG 3

- **Chức năng:**

Phòng Tín dụng 3 là đơn vị thuộc Chi nhánh, có chức năng tham mưu cho Giám đốc Chi nhánh và tổ chức triển khai thực hiện các hoạt động nghiệp vụ về cho vay Tín dụng xuất khẩu, cho vay lại vốn nước ngoài (ODA), bảo lãnh cho doanh nghiệp vay vốn của Ngân hàng thương mại; cho vay ủy thác, cho vay theo quyết định số 87/2010/QĐ-TTg ngày 24/12/2010 của Thủ tướng Chính phủ; thực hiện chính sách khách hàng.

f. PHÒNG TÀI CHÍNH KẾ TOÁN - KHO QUỸ

- **Chức năng:**

Phòng Tài chính kế toán - kho quỹ (TCKT-KQ) là đơn vị thuộc Chi nhánh NHPT Hải Phòng, có chức năng tham mưu cho Giám đốc Chi nhánh và tổ chức thực hiện công tác quản lý tài chính, công tác kế toán, thanh toán, tiền lương, kho quỹ theo quy định pháp luật và của NHPT.

g. PHÒNG HÀNH CHÍNH QUẢN LÝ NHÂN SỰ

- **Chức năng:**

Phòng Hành chính quản lý nhân sự (viết tắt là Phòng HCNS) là đơn vị thuộc Chi nhánh NHPT Hải Phòng có chức năng tham mưu giúp Giám đốc Chi nhánh quản lý và tổ chức thực hiện các công tác: Tổ chức và cán bộ, tiền lương, thi đua, khen thưởng, kỷ luật, hành chính - quản trị; đào tạo; Theo dõi việc thực hiện nội quy, quy chế làm việc và công tác an ninh, an toàn tại Chi nhánh.

2.2. Khái quát về hoạt động kinh doanh của ngân hàng phát triển Việt Nam chi nhánh Hải Phòng.

2.2.1. Kết quả kinh doanh của CN Ngân hàng phát triển Hải Phòng

Các ngân hàng luôn quan tâm đến vấn đề làm thế nào để có thể đạt lợi nhuận cao nhất và có mức độ rủi ro ở mức thấp nhất, đồng thời vẫn thực hiện được kế hoạch kinh doanh của ngân hàng. Đây chính là mục tiêu hàng đầu của Ngân hàng trong suốt quá trình hoạt động kinh doanh của mình. Để thấy rõ hơn hoạt động kinh doanh của ngân hàng trong thời gian qua, ta xem bảng số liệu sau:

Bảng 2.1: Báo cáo kết quả kinh doanh.

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	So sánh	
			(+/-)	(%)
Doanh thu thuần	62.032	78.172	16.140	26,02%
Doanh thu lãi	53.219	55.212	1.993	3,7%
Chi phí	60.310	76.012	15.702	26,04%
Chi phí lãi	39.211	45.812	6.601	16,83%
Lợi nhuận trước thuế	1.722	2.160	438	25,4%
Lợi nhuận sau thuế	1.291,5	1.620	328,5	25,4%

(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh của ngân hàng VDB)

Bảng số liệu trên cho thấy hoạt động kinh doanh của ngân hàng qua 2 năm 2011 và 2012 đều có hiệu quả. Lợi nhuận trước thuế đều dương và có xu hướng tăng trưởng với tốc độ 25%. Kết quả đó có được là do sự quản trị hoạt động ngân hàng có hiệu quả.

Doanh thu năm 2012 tăng hơn 16 triệu đồng so với doanh thu năm 2011 tương ứng với tỷ lệ tăng 26,02%, kết quả có được là do ngân hàng tiếp tục duy trì được các khoản tín dụng với những khách hàng truyền thống và mức lãi suất có chiều hướng ổn định; đồng thời ngân hàng tiếp cận được nhu cầu vốn của các doanh nghiệp công ty trong địa bàn đang thực hiện cấu trúc lại vốn và mở rộng sản xuất kinh doanh.

Mức chi phí năm 2012 cũng tăng 15.702 triệu đồng so với năm 2011 tương ứng với tỷ lệ 26,04%. Tuy nhiên chi phí lãi lại có chiều hướng gia tăng hơn so với năm 2011. Sở dĩ chi phí lãi tăng là do ngân hàng thực hiện huy động các nguồn vốn trung, dài hạn hơn để thực hiện cho các kế hoạch tín dụng trong tương lai và để cạnh tranh trên thị trường huy động ngân hàng phải chấp nhận cạnh tranh lãi suất bằng một số chi phí phụ trợ khác cho khách hàng, linh hoạt lãi suất cho các khoản vốn huy động lớn.

2.2.2. Hoạt động huy động vốn

Nhìn chung trong những năm 2010, 2011, 2012 tình hình sản xuất, kinh doanh dịch vụ của cả nước không ngừng tăng lên. Tuy nhiên, nhiều biến động trên thị trường trong và ngoài khu vực đã không thuận lợi cho các doanh nghiệp sản xuất trong nước sản xuất kinh doanh do năng lực tài chính, kỹ thuật công nghệ chưa đáp ứng được nhu cầu, vốn tự có thấp và nhỏ, nợ lớn ở nhiều đơn vị... Việc tăng giá điện, xăng dầu, ngoại tệ... kéo theo giá thành sản phẩm của nhiều loại hàng hoá tăng lên; thêm vào đó là việc nhập lậu, trốn thuế, ngày càng gia tăng làm cho hàng hoá trong nước không thể nào cạnh tranh nổi, gây khó khăn

cho sản xuất trong nước. Mặt khác do khủng hoảng kinh tế toàn cầu khiến sức mua của dân có phần chững lại, có chiều hướng giảm sút làm cho nhiều doanh nghiệp kinh doanh kém hiệu quả; một số doanh nghiệp thiếu việc làm, công nhân phải nghỉ làm vì sản phẩm làm ra bị ứ đọng.

Tình hình sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp gặp khó khăn đã làm ảnh hưởng trực tiếp đến kinh doanh dịch vụ của ngân hàng. Tình trạng gia hạn nợ, chuyển nợ quá hạn đang có chiều hướng gia tăng, dẫn đến hoạt động tín dụng ngân hàng bị hạn chế.

Để đối phó với thực trạng nêu trên, trong công tác chỉ đạo kinh doanh dịch vụ tiền tệ Ngân hàng của Ngân hàng phát triển Việt Nam đã kết hợp công tác chấn chỉnh hoạt động Ngân hàng với việc thực hiện phương án kinh doanh lấy mục tiêu “Hiệu quả kinh doanh gắn liền với an toàn vốn” làm tư tưởng chỉ đạo để động viên cán bộ công nhân viên hoàn thành các chỉ tiêu kinh doanh do Ngân hàng đã đề ra. Bên cạnh đó, hoạt động tín dụng được định hướng từng bước theo tỉ lệ đầu tư, cho vay các thành phần kinh tế ngoài quốc doanh, ưu tiên đáp ứng yêu cầu của các công ty cổ phần, công ty TNHH có uy tín trong hoạt động và thanh toán, các dự án có tính khả thi cao. Nhờ có mục tiêu đó Ngân hàng phát triển Việt Nam chi nhánh Hải Phòng đã đạt được kết quả như sau:

**** Tình hình huy động vốn tại Ngân hàng phát triển Việt Nam***

- ***Tiền gửi:*** để mở rộng và phát triển hoạt động ngân hàng theo hướng ngân hàng đa năng, với nhiều sản phẩm và dịch vụ ngân hàng hiện đại, đáp ứng nhu cầu của xã hội và đẩy nhanh tiến trình hội nhập quốc tế, Chi nhánh đã tiến hành mở rộng công tác huy động vốn và đẩy mạnh đầu tư, từng bước lành mạnh hoá tình hình tài chính thông qua việc thành lập thêm điểm giao dịch và một số quỹ tiết kiệm, tăng cường cho vay đối với các đối tượng kinh tế tại các địa bàn trung tâm, các khu dân cư, khu công nghiệp...

Với một cách làm mới, hoạt động kinh doanh của Chi nhánh Ngân hàng VDB Hải Phòng trong những năm gần đây đã đạt được những thành quả nhất định, dần khắc phục được những tồn tại từ nhiều năm trước để lại, thể hiện ở một số mảng hoạt động chủ yếu sau:

Bảng 2.2: Cơ cấu nguồn vốn huy động

Đơn vị: triệu đồng

	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012	
	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng
TỔNG VỐN HUY ĐỘNG	160.117	100%	180.309	100%	254.366	100%
Theo kì hạn						
- Không kì hạn	49.875	31,14%	75.658	41.96%	64.100	25.19%
- Có kì hạn	110.242	68,86%	104.651	58,04%	190.266	74,80%
Theo loại tiền						
- VND	98.126	61,28%	120.348	66,75%	198.586	78,07%
- Ngoại tệ và vàng	62.051	38,72%	59.961	33,25%	55.780	21,93%

Nhìn vào bảng số liệu 2.2 bên trên ta có thể thấy tổng nguồn vốn huy động của Ngân hàng qua 3 năm đều có sự tăng trưởng rất rõ rệt. Nếu năm 2010, tổng nguồn vốn huy động của Ngân hàng là 160.117 triệu đồng thì đến năm 2011 đã tăng lên đạt ngưỡng 180.309 triệu đồng, tăng 20.192 triệu đồng tương đương tăng 12,6%. Còn đến năm 2012 con số này đã có sự tăng trưởng khá mạnh, tăng 74.057 triệu đồng tương đương 41,1% so với năm 2011, dừng lại ở mức là 254.366 triệu đồng. Như vậy có thể thấy tuy giai đoạn năm 2010 – 2012

là một giai đoạn kinh tế đầy sự biến động và bất ổn nhưng Ngân hàng với vị thế là một ngân hàng Nhà nước hoạt động lâu năm, có thương hiệu uy tín với các tổ chức và cá nhân kinh tế nên lượng tiền vốn huy động vẫn tăng trưởng một cách đều đặn.

Đi sâu vào phân tích tổng nguồn vốn huy động theo kỳ hạn, ta có thể thấy nguồn vốn huy động không kỳ hạn luôn chiếm tỷ lệ thấp hơn so với nguồn vốn có kỳ hạn. Điều này là hoàn toàn đúng và cho thấy sự an toàn bởi lẽ nguồn vốn huy động không kỳ hạn là một nguồn vốn không có tính ổn định cao và dễ đem lại rủi ro cho ngân hàng. Tuy nhiên có thể thấy vào năm 2011, ngân hàng đã để tỷ lệ nguồn vốn không kỳ hạn tăng trưởng một cách quá cao. Nếu năm 2010, nguồn vốn không kỳ hạn là 49.875 triệu đồng chiếm 31,14% tổng nguồn vốn huy động thì đến năm 2011 nó đã tăng lên thành 75.658 triệu đồng, tăng 25.783 triệu đồng tương đương 51,7%. Điều này cũng là dễ hiểu bởi năm 2011 là năm nền kinh tế bị ảnh hưởng nặng nề nhất trong 3 năm 2010 – 2012 bởi khủng hoảng kinh tế toàn cầu. Thời gian này tất cả các khách hàng đều đang rất hoang mang về sự an toàn về nguồn tiền gửi của mình đồng thời nhu cầu gửi tiền không kỳ hạn cũng bị đẩy lên cao hơn bao giờ hết. Tuy nhiên nắm được điều này ngân hàng sang đến năm 2012, cũng đã thực thi một loạt các chính sách huy động hiệu quả để cải thiện tình trạng này, và có thể nói ngân hàng đã đạt được các thành công nhất định. Năm 2012 tuy tổng nguồn vốn huy động có một sự tăng trưởng mạnh mẽ nhưng xét riêng về nguồn vốn huy động không kỳ hạn lại có sự giảm sút. Năm 2012 nguồn vốn không kỳ hạn đạt 64.100 triệu đồng giảm 11.558 triệu đồng, chiếm 25,19% trên tổng nguồn vốn huy động. Nhưng nhìn chung ngân hàng cần cố gắng cân đối tỷ lệ nguồn vốn huy động của mình một cách hợp lý hơn nữa bởi nguồn vốn huy động không kỳ hạn là một nguồn vốn vô cùng không ổn định nên cần phải giảm tỷ lệ của chúng trên tổng nguồn vốn một cách tích cực hơn nữa.

Xét về tình hình nguồn vốn huy động theo loại tiền gửi ta thấy có một sự trái ngược. Nếu nguồn vốn huy động theo tiền gửi VNĐ có sự tăng trưởng đều đặn trong 3 năm 2010 – 2012 thì ngược lại, loại nguồn vốn huy động theo ngoại tệ và vàng lại có xu hướng giảm dần. Điều này có thể nói là hoàn toàn dễ hiểu. Trong tình hình nền kinh tế đang bị khủng hoảng toàn cầu thì sự giảm sút về mặt xuất nhập khẩu cũng như là sự đầu tư của các tổ chức nước ngoài vào Việt Nam đều có xu hướng giảm sút. Do vậy nên dẫn đến tình trạng giảm sút nhu cầu gửi tiền ngoại tệ. Nhưng có thể thấy sự giảm sút này cũng không quá lớn. Nếu năm 2010 nguồn vốn huy động bằng ngoại tệ và vàng đạt mức 62.051 triệu đồng thì đến năm 2012 đạt mức 55.780 triệu đồng, chỉ giảm 6.271 triệu đồng, có thể nói là một lượng giảm không đáng kể trong 3 năm. Nhưng ngược lại thì nguồn vốn huy động bằng VNĐ lại có sự tăng trưởng mạnh mẽ. Nếu năm 2010, nguồn vốn huy động bằng VNĐ đạt 98.126 triệu đồng thì đến năm 2012 đã tăng lên 100.460 triệu đồng tương đương 102,4% so với năm 2010, đạt mức 198.586 triệu đồng. Như vậy tại thời điểm cuối năm 2012, nguồn vốn huy động bằng VNĐ đã đạt mức gấp hơn 2 lần so với con số ở thời điểm cuối năm 2010.

Như vậy nhìn chung tổng nguồn vốn huy động của ngân hàng mặc dù là trong tình hình kinh tế đầy khó khăn nhưng cũng đã có những bước tiến vững chắc. Tuy nhiên ngân hàng cần chú ý cân đối lại tỷ lệ giữa nguồn vốn huy động không kỳ hạn với có kỳ hạn để giảm thiểu các rủi ro tài chính trong tương lai.

2.2.3. Hoạt động sử dụng vốn của ngân hàng.

Hoạt động tín dụng là hoạt động mang lại doanh thu chủ yếu cho Chi nhánh, là một nghiệp vụ có thể mạnh của Chi nhánh. Chi nhánh đã tích cực trong việc tìm kiếm và thu hút khách hàng bằng nhiều chính sách khách hàng hấp dẫn. Kết quả hoạt động tín dụng như sau:

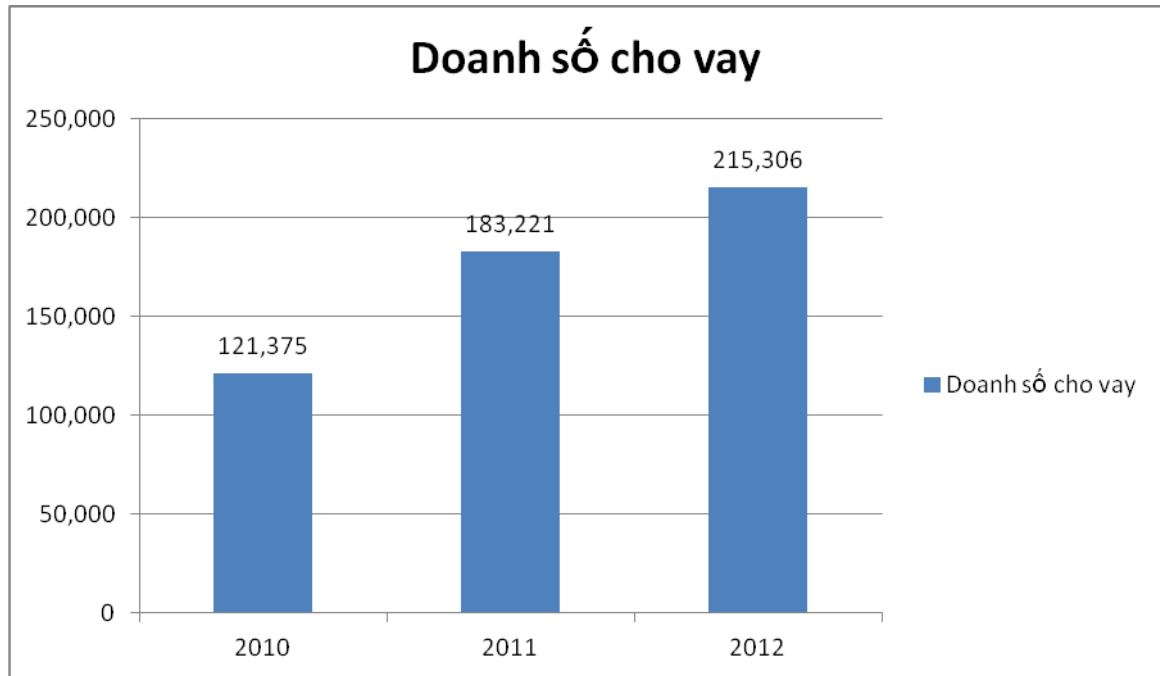
Bảng 2.3. Hoạt động tín dụng

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	So sánh 2010-2011		So sánh 2011-2012	
				Số tiền	%	Số tiền	%
Doanh số cho vay	121.375	183.221	215.306	61.846	50,95	32.085	17,51
Doanh số thu nợ	116.457	161.975	174.320	45.518	39,09	12.345	7,62
Tổng dư nợ	113.278	131.310	163.178	18.032	15,91	31.868	24,26

Nhìn vào số liệu của bảng 2.3 , ta có thể thấy toàn cảnh tình hình sử dụng vốn của Ngân hàng phát triển Việt Nam chi nhánh Hải Phòng. Ta thấy đã có sự thay đổi trong 3 năm, điều đáng mừng là cả doanh số cho vay, doanh số thu nợ và tổng dư nợ đều tăng dần qua các năm.

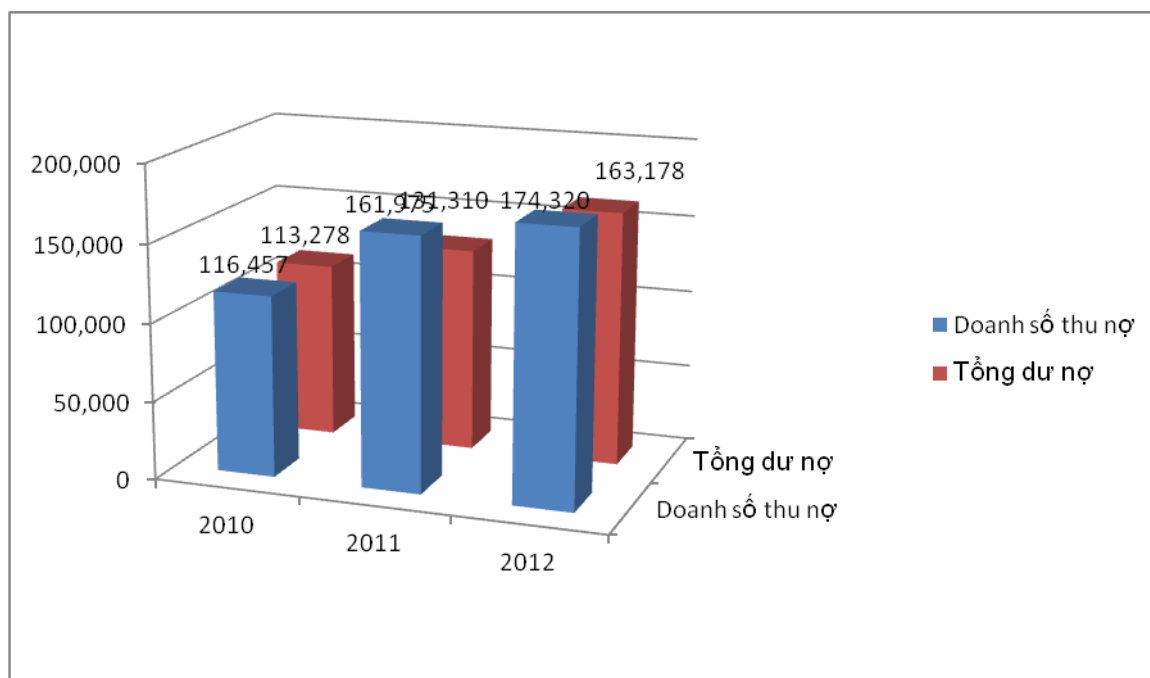
Xét cụ thể về doanh số cho vay:



Biểu đồ 2.1: Doanh số cho vay qua các năm. (Đơn vị: triệu đồng)

Nhìn vào biểu đồ 2.1 ta có thể thấy doanh số cho vay của năm 2011 là 183.221 triệu đồng đã tăng 61.846 triệu đồng tương ứng với 50,95 % so với năm 2010. Đến năm 2012 thì con số đã được tăng lên thêm 32.085 triệu đồng tương đương với tăng 17,51 % so với năm 2011. Như vậy có thể thấy doanh số cho vay khá ổn định và tăng dần qua 3 năm. Sở dĩ năm từ năm 2011 đến năm 2012 doanh số cho vay có tốc độ tăng có phần giảm sút so với giai đoạn năm 2010 – 2011 bởi lẽ từ cuối năm 2011 chúng ta đã bị chịu hậu quả nặng nề từ khủng hoảng kinh tế do với ngân hàng đã phải có chính sách cho vay chặt chẽ hơn.

Về doanh số thu nợ và tổng dư nợ cũng không nằm ngoài xu hướng đó:



Biểu đồ 2.2: Doanh số thu nợ và Tổng dư nợ qua các năm.

(Đơn vị tính: triệu đồng)

Có thể thấy trong giai đoạn đầy biến động do khủng hoảng kinh tế như vậy mà ngân hàng vẫn giữ được doanh số thu nợ tăng đều qua các năm. Điều đó cho thấy ngân hàng đang có chính sách khá hiệu quả. Cả doanh số cho vay và doanh số thu nợ đều tăng cho thấy không chỉ là năng lực cho vay mà cả năng lực quản lý, thu hồi nợ của ngân hàng đều rất tốt.

Về tổng dư nợ thì cũng có sự thay đổi tăng dần qua các năm. Cụ thể là năm 2011 dư nợ tín dụng tăng 45.518 triệu đồng, tương ứng với 39,09% so với năm 2010. Đến năm 2012 số dư nợ tín dụng có tăng thêm 7,62% tương ứng với 12.345 triệu đồng đạt 310.868 triệu đồng.

Để đạt được kết quả trên, ngân hàng đã phải luôn bám sát các đơn vị đã phát sinh nợ quá hạn từ năm cũ để bàn biện pháp xử lý tài sản trả nợ cho ngân hàng. Nhìn chung trong 3 năm qua, hoạt động tín dụng của ngân hàng đã gặp

không ít khó khăn do tình hình kinh tế chung và tình hình lạm phát trong nước cao, nhiều doanh nghiệp không trụ vững nổi dẫn đến tình trạng các doanh nghiệp phá sản hàng loạt. Tuy nhiên ngân hàng vẫn tích cực trong việc thu hồi các khoản nợ quá hạn, đồng thời tìm kiếm khách hàng tăng doanh số cho vay.

Bảng 2.4: Dư nợ tín dụng

ĐVT: triệu đồng

Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	So sánh 2010-2011		So sánh 2011-2012	
			Số tiền	%	Số tiền	%
113.278	131.310	163.178	18.032	15,91	31.868	24,26

(nguồn: báo cáo phòng tín dụng)

Nhìn vào bảng số liệu 2.4 trên ta thấy có sự thay đổi từ năm 2010 đến năm 2012. Cụ thể là năm 2011 dư nợ tín dụng tăng 15,91% so với năm 2010, đạt 18.032 triệu đồng, đến năm 2012 số dư nợ có tăng thêm 24,26% tương ứng với 31.868 triệu đồng. Điều này do tình hình kinh tế năm 2010 chịu ảnh hưởng nặng nề của cuộc khủng hoảng kinh tế. Thế giới năm 2009, chỉ số lạm phát trong nước cao nên hoạt động tín dụng của ngân hàng bị ảnh hưởng. Năm 2011, tình hình kinh tế trong nước và địa bàn Hải Phòng đã ổn định nên hoạt động tín dụng có xu hướng tăng.

2.2.4. Một vài nét về địa bàn hoạt động của Ngân hàng phát triển Hải Phòng

Chi nhánh ngân hàng phát triển Hải Phòng hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực tiền tệ ngân hàng trên địa bàn thành phố Hải Phòng, thành phố cấp 1 của quốc gia với những tiềm năng to lớn về cảng biển, du lịch, công nghiệp. Đây là nơi tập trung rất nhiều loại hình doanh nghiệp đặc biệt là doanh nghiệp vừa và nhỏ. Trong thời gian qua Hải Phòng là một trong những thành phố có tốc độ tăng trưởng lớn trong cả nước, tốc độ đầu tư đổi mới sản xuất, đầu tư xây dựng

cơ bản tăng mạnh trong 10 năm qua. Ngoài ra hoạt động thu hút vốn đầu tư nước ngoài vào thành phố cũng được quan tâm đáng kể đã thúc đẩy tăng trưởng kinh tế nhanh chóng hơn. Chính vì vậy nhu cầu vốn nói chung cho đầu tư và nhu cầu vay vốn ngân hàng nói riêng của các doanh nghiệp trên địa bàn thành phố là khá lớn. Đây là một trong những thuận lợi cho ngân hàng phát triển Hải Phòng.

Bên cạnh đó với những thay đổi trong chính sách kinh tế, pháp lý đã tạo điều kiện thuận lợi và môi trường thông thoáng cho sự hình thành, hoạt động của các loại hình doanh nghiệp nhỏ và vừa. Tuy rằng đây là thành phần kinh tế có quy mô hoạt động chưa lớn nhưng lại rất nhạy bén với nhu cầu xã hội, đa dạng linh hoạt trong kinh doanh. Tuy nhiên, khi môi trường kinh doanh trở nên thông thoáng hơn, dễ dàng hơn thì cũng xuất hiện những kẽ hở, hạn chế trong quản lý để những doanh nghiệp “ma”, kẻ xấu dễ dàng lợi dụng để trục lợi, lừa đảo. Chính vì thế các ngân hàng nói chung phải tích cực trong việc tìm kiếm thông tin, thẩm định tín dụng đối với khách hàng vay vốn để sàng lọc lựa chọn khách hàng có đủ điều kiện vay để cấp vốn; đồng thời không ngừng nâng cao trình độ chuyên môn, phẩm chất đạo đức của cán bộ nhân viên ngân hàng.

Trên địa bàn thành phố Hải Phòng cũng là nơi có lượng lớn ngân hàng, chi nhánh ngân hàng, phòng giao dịch của rất nhiều loại hình ngân hàng. Các ngân hàng cạnh tranh rất khốc liệt trong việc tìm kiếm thị trường đầu vào và đầu ra của mình. Các ngân hàng không ngừng tạo ra các sản phẩm, dịch vụ, đa dạng các loại hình sản phẩm, nâng cao chất lượng dịch vụ, thái độ phục vụ chuyên nghiệp, nhanh chóng, ân cần. Đây vừa là thế mạnh của các ngân hàng vừa là “vũ khí” để nâng cao khả năng cạnh tranh trên thị trường.

2.3. Thực trạng chất lượng hoạt động tín dụng tại CN ngân hàng phát triển Hải Phòng

2.3.1. Đánh giá chất lượng tín dụng qua các chỉ tiêu định tính

2.3.1.1. Chính sách tín dụng

Đối với khách hàng cá nhân, ngân hàng triển khai các sản phẩm sau:

- **Cho vay du lịch dành cho người cao tuổi**

Mức cho vay: từ 5 triệu đồng đến tối đa 100% Chi phí chuyến du lịch dành cho hai người

Thời hạn cho vay : Tối đa đến 36 tháng.

Loại tiền cho vay: Đồng Việt Nam (VNĐ).

Lãi suất , phí: Theo quy định của VDB trong từng thời kỳ.

Phương thức trả nợ: Nợ gốc được trả theo định kỳ hàng tháng phù hợp với điều kiện của từng khách hàng. Khách hàng có thể chọn một trong các cách tính lãi suất khác nhau, phương thức trả lãi linh hoạt.

- **Cho vay mua xe ô tô**

Thời hạn cho vay

- Cách 1: được xác định trên cơ sở nhu cầu vay vốn và khả năng trả nợ của khách hàng, tối đa có thể lên đến 72 tháng

- Cách 2: linh hoạt, tối đa có thể lên đến 72 tháng

Loại tiền cho vay: Việt Nam Đồng (VNĐ).

Mức cho vay: Tùy thuộc vào nhu cầu và khả năng trả nợ của khách hàng nhưng tối đa không quá 90% giá trị xe mua.

Phương thức trả nợ gốc và lãi: Linh hoạt tùy theo thu nhập và khả năng trả nợ của khách hàng.

- **Cho vay cầm cố chứng khoán niêm yết để kinh doanh chứng khoán**

Lợi ích: Đáp ứng kịp thời nhu cầu vốn ngắn hạn để kinh doanh chứng khoán của khách hàng.

Đối tượng khách hàng

- Cá nhân là người Việt Nam, hoặc người nước ngoài cư ngụ tại Việt Nam (trên 12 tháng) thực hiện vay cầm cố chứng khoán niêm yết để kinh doanh chứng khoán tại Việt Nam.

- Các doanh nghiệp thực hiện vay cầm cố chứng khoán niêm yết để kinh doanh chứng khoán tại Việt Nam.

Mục đích cho vay: Để kinh doanh chứng khoán.

Thời hạn cho vay: Tối đa không quá 06 tháng.

Loại tiền cho vay: Bằng đồng Việt Nam (VND).

Chứng khoán cầm cố: Chứng khoán đã được niêm yết tại Sở Giao dịch chứng khoán TP.HCM hoặc Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội và được VDB chấp thuận theo từng thời kỳ.

- **Repo cổ phiếu chưa niêm yết.**

Đối tượng: Khách hàng là cá nhân, tổ chức trong và ngoài nước.

Thời hạn hợp đồng: Thời hạn của mỗi kỳ hạn mua lại cổ phiếu tối đa không quá 12 tháng.

Loại cổ phiếu VDB nhận thực hiện Repo: Là các cổ phiếu chưa niêm yết và được VDB chấp thuận theo từng thời kỳ.

2.3.1.2. Quy trình tín dụng

Bước 1: Tiếp nhận nhu cầu vay vốn và hướng dẫn khách hàng thủ tục vay vốn.

Bước 2: Thẩm định hồ sơ tín dụng

Nội dung thẩm định.

- ❖ Thẩm định sơ bộ hồ sơ tài liệu do khách hàng cung cấp
- ❖ Nội dung thẩm định cụ thể:
 - Năng lực khách hàng.
 - Khả năng tài chính.
 - Tình hình sản xuất và bán hàng.
 - Phân tích về tài chính khách hàng.
 - Phân tích thẩm định dự án đầu tư, phương án sản xuất kinh doanh.
 - Quan hệ với các tổ chức tín dụng ; CVQHKH đánh giá quan hệ của khách hàng với Ngân hàng và các tổ chức tín dụng khác bao gồm cả quá khứ lẫn hiện tại, lấy thông tin CIC.
 - Đánh giá lợi ích của ngân hàng nếu khoản vay được phê duyệt.
 - Phân tích, thẩm định biện pháp bảo đảm tiền vay.
 - Điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng;

Lập tờ trình thẩm định(theo mẫu)

Bước 3: Quyết định tín dụng.

Sau khi nhận được tờ trình/ báo cáo thẩm định cùng với toàn bộ hồ sơ vay vốn do Cấp kiểm soát tín dụng trình, cấp có thẩm quyền tín dụng kiểm tra lại các thông tin tại tờ trình, đánh giá tính khả thi, hiệu quả của khoản vay, căn cứ phạm vi quyền hạn được phân công, ra quyết định và ghi rõ nội dung sau tờ trình:

- ❖ Đồng ý cho vay: ghi rõ mức cho vay, các điều kiện cho vay (nếu có), ký tên, ghi ngày ký tên và chuyển trả hồ sơ.
- ❖ Từ chối cho vay: trong trường hợp này, ghi rõ lý do không đồng ý cho vay, ký tên, ghi ngày ký tên và chuyển trả hồ sơ.
- ❖ Trong trường hợp vượt quyền hạn được phân công, Cấp quyết định tín dụng trình cấp có thẩm quyền quyết định tín dụng cao hơn theo quy định xử lý.

Bước 4 : Hoàn thiện hồ sơ và ký hợp đồng tín dụng .

Bước 5: Giải ngân.

- ❖ Sau khi lập hồ sơ giải ngân, CVQLTD chuyển hồ sơ giải ngân sang cho Bộ phận DVKH để thực hiện giải ngân và hoạch toán. Hồ sơ giải ngân chuyển cho Bộ phận DVKH gồm có;
 - Hợp đồng tín dụng.
 - Khế ước nhận nợ.
 - Giấy lĩnh tiền mặt, Ủy nhiệm chi.
 - Phiếu nhập ngoại bảng tài sản bảo đảm (nếu có)
- ❖ Bộ phận dịch vụ khách hàng có trách nhiệm kiểm tra lại Ủy nhiệm chi, giấy lĩnh tiền mặt,...phù hợp với nội dung của Hợp đồng tín dụng, khế ước nhận nợ đã được duyệt và tiến hành giải ngân cho khách hàng.

Bước 6: Theo dõi và kiểm tra giải ngân sau khi cho vay

Bước 7: Thu nợ gốc, lãi và phí khoản vay.

Bước 8: Thanh lý hợp đồng tín dụng.

- ❖ Khi bên vay trả xong nợ gốc và lãi thì hợp đồng tín dụng đương nhiên hết hiệu lực và các bên không cần lập biên bản thanh lý hợp đồng.
- ❖ Trường hợp bên vay yêu cầu, CVLTD soạn thảo biên bản thanh lý hợp đồng trình Cấp kiểm soát tín dụng và trình cấp có thẩm quyền ký biên bản thanh lý. Việc giải chấp tài sản bảo đảm thực hiện theo Quy định Bảo đảm tiền vay.

2.3.2. Đánh giá chất lượng tín dụng qua các chỉ tiêu định lượng

2.3.2.1. Chỉ tiêu dư nợ và kết cấu dư nợ

Hoạt động tín dụng là hoạt động mang lại doanh thu chủ yếu cho Chi nhánh, là một nghiệp vụ có thể mạnh của Chi nhánh. Chi nhánh đã tích cực trong việc tìm kiếm và thu hút khách hàng bằng nhiều chính sách khách hàng hấp dẫn. Kết quả hoạt động tín dụng như sau:

Bảng 2.5: Dư nợ và kết cấu dư nợ

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012	
	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%
Theo kì hạn						
Ngắn hạn	71.478	63,1	77.735	59,2	113.571	69,6
Trung, dài hạn	41.800	36,9	53.575	40,8	49.607	30,4
Theo thành phần kinh tế						
DN QD	22.768	20,1	25.868	19,7	35.735	21,9
DN ngoài QD	64.115	56,5	79.967	60,9	107.371	65,8
Hộ GD, cá nhân	26.395	23,4	25.475	19,4	20.072	12,3
Theo ngành nghề kinh doanh						
Công nghiệp	64.228	56,7	78.392	59,7	98.069	60,1
Nông nghiệp	16.538	14,6	20.746	15,8	24.966	15,3
Dịch vụ	32.512	28,7	32.172	24,5	40.143	24,6
Theo tiền tệ						
VNĐ	77.142	68,1	92.179	70,2	123.199	75,5
Ngoại tệ quy đổi	36.136	31,9	39.131	29,8	39.979	24,5

Trước hết xét về cơ cấu dư nợ tín dụng theo kì hạn:

Là một ngân hàng thương mại cổ phần, ngân hàng đã xác định đúng đắn mức vốn cho vay ngắn hạn trong cơ cấu vốn đầu tư. Trong các năm 2010, 2011, 2012, tỷ trọng cho vay ngắn hạn luôn ổn định ở mức cao, đạt mức gần 60% ở năm 2011 và trên 60% ở năm 2010, 2012. Mục tiêu lợi nhuận luôn đặt lên hàng đầu nên Ngân hàng nhận thấy rõ ràng cho vay ngắn hạn có ưu thế hơn cho vay trung và dài hạn sau khi nghiên cứu kỹ các dự án có tính khả thi, đem lại hiệu quả, góp phần tăng trưởng kinh tế. Đồng thời trong thời điểm kinh tế đang trong thời gian khủng hoảng thì điều đó càng đúng hơn bao giờ hết. Nếu dư nợ ngắn hạn năm 2010 là 71.478 triệu đồng chiếm 63,1% thì đến năm 2011 là 77.735 triệu đồng tăng 6.257 triệu đồng so với năm 2011 nhưng cơ cấu lại giảm xuống chiếm 59,2%. Đến năm 2012, thì con số này đã tăng lên thêm 35.836 triệu đồng đạt mức 113.571 triệu đồng chiếm 69,6% trên tổng dư nợ. Còn dư nợ dài hạn năm 2010 ở mức 41.800 triệu đồng chiếm 36,9% thì đến năm 2011 là 53.575 triệu đồng tăng 11.775 triệu đồng chiếm 40,8% . Còn dư nợ dài hạn năm 2012 ở mức 49.607 triệu đồng chiếm 30,4% giảm xuống 3.968 triệu đồng so với năm 2011.

Xét về mặt cơ cấu nhìn cụ thể các con số ta cũng thấy chi nhánh đang có chiến lược cho vay hoàn toàn hiệu quả. Trước đây Hải Phòng luôn nổi bật trong thị trường bất động sản thì nay các dự án bất động sản đều bị đóng băng và chỉ đến khoảng nửa cuối năm 2012 mới có dấu hiệu phục hồi. Song song đây là một loạt các tai tiếng của ngành đóng tàu vốn là niềm tự hào của Hải Phòng. Mà vốn các hợp đồng vay bất động sản và vay đóng tàu thường là các hợp đồng vay dài hạn nên điều này lý giải tại sao các khoản vay dài hạn chiếm tỷ trọng không cao trong tổng dư nợ.

Tại ngân hàng, đầu tư tín dụng đã bám sát yêu cầu thực tại, mở rộng đầu tư với mọi ngành nghề kinh tế, sử dụng tối đa nguồn vốn vào tái đầu tư nhằm

thu lợi nhuận.

Nhìn vào bảng số liệu ta có thể thấy phát triển theo xu hướng chung của xã hội thì tỷ trọng dự nợ tín dụng của ngành dịch vụ với ngành công nghiệp chiếm tỷ trọng chủ yếu trong đó ngành thương mại và dịch vụ ngày càng có xu hướng tăng còn ngành nông nghiệp thì có tỷ trọng ngày càng nhỏ.

Nhìn vào biểu đồ 2.3 ta thấy về dự nợ tín dụng ngành công nghiệp đã có sự tăng trưởng một cách mạnh mẽ còn ngành nông nghiệp và thương mại dịch vụ có tăng trưởng nhưng không nhiều. Nếu năm 2010 dự nợ tín dụng ngành công nghiệp là 64.228 triệu đồng chiếm 56,7% thì đến năm 2011 là 78,392 triệu đồng chiếm 59,7%, tăng lên 14.164 triệu đồng so với năm 2010. Còn năm 2012 con số này đã tăng thêm 19.677 triệu đồng so với năm 2011, đạt mức 98.069 triệu đồng chiếm 60,1%.

Hải Phòng là một thành phố nổi tiếng với các ngành công nghiệp lâu năm như đóng tàu, tuy nhiên do khủng hoảng kinh tế làm ăn thua lỗ nên sự tăng trưởng ở đây không phải do ngành công nghiệp đóng tàu mà chủ yếu là từ ngành công nghiệp xi măng, ngành công nghiệp khai thác đánh bắt thủy hải sản. Song song với sự phát triển của ngành công nghiệp, Hải Phòng cũng đang từng bước phát triển ngành dịch vụ. Bởi lẽ vốn ngành công nghiệp phát triển kéo theo là hàng loạt các ngành dịch vụ thương mại tăng theo. Đặc biệt Hải Phòng còn sở hữu khá nhiều các địa điểm thu hút khách du lịch. Chính vì vậy tỷ trọng dự nợ ngành dịch vụ đang dần tăng lên. Năm 2010, tỉ trọng ngành dịch vụ ở mức 32.512 triệu đồng chiếm 28.7% thì đến năm 2011 đã đạt mức 32.172 triệu đồng chiếm 24,5% giảm 340 triệu đồng so với năm 2010. Điều này dễ hiểu bởi lẽ trong năm 2011 cả thế giới đang chao đảo bởi khủng hoảng kinh tế do với lượng khách du lịch đã bị giảm đi rất nhiều.

Tuy nhiên đến năm 2012, khi thành phố cho vào hoạt động hàng loạt các khu dịch mới như Hòn Dấu Resort cũng như tổ chức các lễ hội lớn thu hút sự

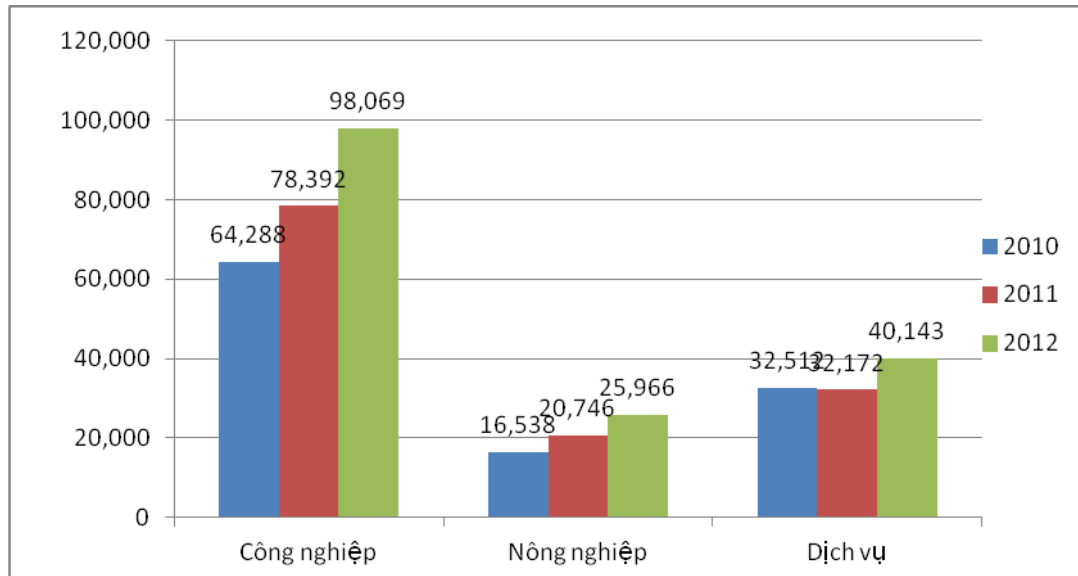
quan tâm của công chúng như lễ hội hoa phượng đỏ, lễ hội Phật Đản,.. Điều này đã kéo ngành du lịch dịch vụ của thành phố đi lên, và chúng được thể hiện qua các con số biết nói. Năm 2012 tỉ trọng ngành dịch vụ đã tăng thêm 7.971 triệu đồng so với năm 2011 đạt mức 40.143 triệu đồng chiếm 24,6%. Cũng theo xu hướng chung của sự phát triển và chuyển dịch ngành kinh tế, cùng với định hướng phát triển hải phòng thành một thành phố cảng công nghiệp dẫn đầu cả nước thì ngành nông nghiệp đang dần thu hẹp. Các khu đồng ruộng đang dần được thay thế bởi các nhà máy xí nghiệp, những người nông dân đang dần chuyển thành những người công nhân lành nghề. Chính vì vậy mà tỷ trọng của dư nợ tín dụng của ngành nông nghiệp có tăng nhưng không nhiều và chiếm tỷ trọng ít nhất. Nếu năm 2010 là 16.538 triệu đồng chiếm 14,6% thì năm 2012 là 24.966 triệu đồng tuy tăng 8.428 triệu đồng nhưng về tỷ trọng lại chỉ chiếm 15,3% không có sự tăng trưởng lớn.

Xét theo cơ cấu loại tiền thì năm 2012 dư nợ tín dụng theo ngoại tệ quy đổi là 39.979 triệu đồng chiếm 24,5%, tăng 3.837 triệu đồng so với năm 2010 và tăng 848 triệu đồng so với năm 2011. Như vậy có thể thấy tốc độ tăng trưởng dư nợ tín dụng theo ngoại tệ có xu hướng giảm dần. Tuy có tăng về mặt số lượng nhưng lại bị giảm sút khi xét về mặt tỉ trọng. Vốn là một thành phố cảng nên có rất nhiều các công ty xuất nhập khẩu thường xuyên có các hợp đồng vay ngoại tệ. Tuy nhiên do khủng hoảng kinh tế với sự phá sản của hàng loạt các công ty dịch vụ cảng biển cũng như đóng tàu nên giờ các hợp đồng này chủ yếu là của các khách hàng vay cá nhân với mục đích là dùng để thanh toán các khoản phí du học.

Về mặt dư nợ tín dụng VNĐ thì năm 2010 là 77.142 triệu đồng chiếm 68,1%, đến năm 2011 là 92.179 triệu đồng chiếm 70,2% tăng 15.037 triệu đồng so với năm 2010. Còn năm 2012, dư nợ tín dụng đạt 123.199 triệu đồng chiếm 75,5% tăng lên 31.020 triệu đồng so với năm 2011. Như vậy dư nợ VNĐ cũng

đã có mức tăng trưởng vượt bậc đặc biệt trong năm 2012 đã có tốc độ tăng trưởng nhanh hơn so với năm 2011.

Biểu đồ 2.3: Dư nợ tín dụng ngành công nghiệp (ĐVT: triệu đồng)



Như vậy nhìn chung qua những phân tích ở trên ta thấy rằng công tác tín dụng được ngân hàng hết sức quan tâm, từ các chiến lược khách hàng đến những thao tác nghiệp vụ đối với mỗi đối tượng khách hàng, từng gói sản phẩm, dịch vụ. Hoạt động tín dụng của ngân hàng trong những năm qua có thể nói có nhiều thay đổi tích cực và có chiều sâu hơn.

2.3.2.2. Chỉ tiêu nợ quá hạn**Bảng 2.6 : Phân loại nợ của Chi nhánh**

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
Tổng dư nợ	113.278	131.310	163.178
Nợ đủ tiêu chuẩn	105.466,84	120.448,28	147.533
Nợ cần chú ý	7.131,5	10.231,5	14.231,4
Nợ dưới tiêu chuẩn	679,66	527,92	1.103,4
Nợ nghi ngờ	0	102,3	310,2
Nợ có khả năng mất vốn	0	0	0
Tỷ lệ nợ quá hạn/Tổng dư nợ	6,9%	8,27%	9,59%
Tỷ lệ nợ xấu/Tổng dư nợ	0,6%	0,48%	0,87%

(Nguồn: Báo cáo thường niên của phòng Tín dụng)

Trước hết xét về tỷ lệ nợ quá hạn:

Bảng 2.7: Tỷ lệ nợ quá hạn

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
Nợ quá hạn	7.811,16	10.861,72	15.645
Dư nợ tín dụng	113.278	131.310	163.178
Tỷ lệ nợ quá hạn/ Tổng dư nợ (%)	6,9%	8,27%	9,59%

(Nguồn : Báo cáo thường niên phòng tín dụng)

Nhìn vào bảng tỷ lệ nợ quá hạn trên ta có thể thấy rõ được tình hình nợ quá hạn tại chi nhánh Hải Phòng trong 3 năm vừa qua. Do năm 2011 chịu ảnh hưởng nặng nề của khủng hoảng kinh tế toàn cầu nên nợ quá hạn đã có sự tăng

đột biến. Năm 2010, nợ quá hạn chỉ ở mức là 7.811,16 triệu đồng và tỷ lệ nợ quá hạn là 6,9%. Nhưng đến năm 2011 nợ quá hạn đã bị tăng đột biến lên mức 10.861,72 triệu đồng, tăng 3.050,56 triệu đồng so với 2010 và tỷ lệ nợ quá hạn trên tổng dư nợ là 8,27%. Tuy nhiên đến năm 2012, ngân hàng đã tích cực cải thiện tình hình này, nợ quá hạn vẫn tăng 4.783,28 triệu đồng so với năm 2011 và tỷ lệ nợ quá hạn trên tổng dư nợ là 9,59%. Có thể thấy tỷ lệ nợ quá hạn trên tổng dư nợ năm 2012 vẫn ở mức tương đối cao, trên 5%. Do vậy trong năm 2013 này ngân hàng cần phải có các chính sách thu hồi nợ chặt chẽ hơn để tích cực cải thiện tình hình hiện tại.

Ta tiếp tục xét về tình hình nợ xấu của ngân hàng qua bảng dưới đây:

Bảng 2.8: Tỷ lệ nợ xấu và Cơ cấu nhóm nợ xấu.

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
Tỷ lệ nợ xấu/ Tổng dư nợ (%)	0,6%	0,48%	0,87%
Cơ cấu nợ xấu theo nhóm nợ			
Nợ nhóm 3	0,6%	0,4%	0,676%
Nợ nhóm 4	0	0,08%	0,194%
Nợ nhóm 5	0	0	0

(Nguồn tài liệu: Báo cáo thường niên của Phòng tín dụng)

Nhìn vào bảng 2.8 ta có thể thấy tỷ lệ nợ xấu của ngân hàng biến động qua các năm, tuy nhiên điều này có thể hiểu được trong tình hình kinh tế đang chịu sự khủng hoảng toàn cầu. Và đến năm 2012 tỷ lệ nợ xấu trên tổng dư nợ của ngân hàng đã ở mức 0.87% nhưng chưa xuất hiện nợ khó đòi (nợ nhóm 5). Đây là những khoản nợ chủ yếu là nợ đã được khoanh, nợ vay thanh toán công nợ, nợ của những đơn vị đã ngừng hoạt động và nợ của những đơn vị kinh doanh yếu kém nhiều năm chưa được tổ chức, sắp xếp lại. Những khoản nợ này

đã gây ảnh hưởng không tốt đến chất lượng tín dụng của Chi nhánh. Cùng với đó là ảnh hưởng nặng nề do khủng hoảng kinh tế khiến các doanh nghiệp phá sản không đủ khả năng chi trả nợ. Song song với đó là sự đóng băng của thị trường bất động sản Hải Phòng.

Tuy nhiên xét theo cơ cấu nhóm nợ thì ta có thể thấy một dấu hiệu khả quan là nợ xấu có chiều hướng tăng lên nhưng tập trung chủ yếu vẫn là nợ nhóm 3, tỷ lệ cao nhất, chưa có nợ khó đòi, nợ có nguy cơ mất vốn. Năm bắt được tình hình này ngân hàng đã khẩn trương đề ra ngay một số biện pháp để cải thiện tình hình thu hồi nợ trong năm 2013 như:

Cho vay luôn dựa trên 3 nguyên tắc cơ bản:

- Tiền vay phải được hoàn trả đúng hạn cả lãi lẫn vốn. Nếu các khoản vay không được hoàn trả đúng hạn, thì nhất định sẽ ảnh hưởng tới khả năng thanh toán của ngân hàng.
- Vốn vay phải được sử dụng đúng mục đích.. Để thực hiện nguyên tắc này thì ngân hàng cho vay yêu cầu khách hàng vay vốn phải sử dụng tiền vay đúng mục đích đã ghi trong đơn xin vay, bởi vì mục đích đó đã được ngân hàng thẩm định nếu phát hiện khách hàng vi phạm nguyên tắc này, ngân hàng được quyền thu hồi nợ trước hạn nếu khách hàng không có đủ tiền trả nợ thì chuyển thành nợ quá hạn.
- Vay vốn phải có tài sản tương đương làm đảm bảo.Đảm bảo tín dụng là một tiêu chuẩn bổ xung những mặt hạn chế của nhà quản trị tín dụng cũng như phòng ngừa những diễn biến không thuận lợi của môi trường kinh doanh.

Đối với khách hàng cho vay là cá nhân, hộ gia đình và khách hàng có quy mô vừa và nhỏ.

- Tìm hiểu, phân tích và nhận định thông tin về khách hàng.
- Làm tốt công tác thẩm định trong khi xem xét cho vay.

Đối với khách hàng vay vốn có quy mô lớn

Ban lãnh đạo ngân hàng thực hiện các nguyên tắc cơ bản về kiểm soát và quản lý rủi ro. Nội dung nguyên tắc bao gồm:

- + Thứ nhất: Tạo ra môi trường có mức độ rủi ro hợp lý.
- + Thứ hai: xây dựng cấp tín dụng hợp lý.
- + Thứ ba: Duy trì quá trình đo lường và quản lý rủi ro.
- + Thứ tư: Đảm bảo kiểm soát rủi ro cho vay đầy đủ và nâng cao vai trò của công tác kiểm soát.

Thực hiện tốt công tác giám sát, xếp hạng rủi ro và những biện pháp xử lý thu hồi nợ.

Xem xét kỹ việc giải ngân đối với các sản phẩm đang sốt ảo trên thị trường

- Cho vay phục vụ kinh doanh chứng khoán
- Cho vay kinh doanh các dự án bất động sản có giá trị định giá gấp nhiều lần so với giá trị định giá của ngân hàng

2.3.2.3. Chỉ tiêu vòng quay vốn tín dụng

Để đánh giá chất lượng tín dụng của ngân hàng và khả năng quản trị các khoản tín dụng của ngân hàng ta xem xét chỉ tiêu vòng quay vốn tín dụng trong 3 năm từ năm 2010 đến năm 2012.

Bảng 2.9: Vòng quay vốn tín dụng

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
Doanh số thu nợ	116.457	161.975	174.320
Dư nợ bình quân	113.278	131.310	163.178
Vòng quay vốn tín dụng	1,02	1,23	1,06

Ở bảng 2.9 cho thấy qua 3 năm, vòng quay vốn tín dụng của ngân hàng có xu hướng biến động , tuy nhiên có thể thấy là tăng chưa nhiều. Nhưng điều này

cũng đã cho thấy tốc độ tăng của doanh số thu nợ lớn hơn so với tốc độ tăng của dư nợ. Điều này rất tốt và cần được duy trì phát huy trong các năm tiếp theo. Vòng quay vốn tín dụng càng cao cho thấy sự luân chuyển vốn càng tốt, chất lượng tín dụng cao. Do vậy trong năm 2013 ngân hàng cần cố gắng phát huy và tăng vòng quay vốn tín dụng lên ở mức trên 2 vòng.

2.3.2.4. Hiệu suất sử dụng vốn tín dụng

Bảng 2.10: Hiệu suất sử dụng vốn

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
Tổng dư nợ	113.278	131.310	163.178
Tổng vốn huy động	160.117	180.309	254.366
Hiệu suất sd vốn tín dụng	0,707	0,728	0,642

Nhìn vào hiệu suất tín dụng vốn của chi nhánh ta có thể thấy hiệu suất sử dụng vốn của ngân hàng có sự biến động trong 3 năm vừa qua. Trong năm 2010 ngân hàng có hiệu suất sử dụng vốn là 70%. Và đến năm 2011 con số này đã tiếp tục được tăng lên ở mức 73%. Có thể nói trong thời điểm 2 năm 2010 và 2011 khi duy trì được hiệu suất sử dụng vốn trên 70% là một thành công rất lớn của ngân hàng khi mà các ngân hàng lớn trên địa bàn thậm chí còn khó duy trì được nó ở mức trên 60%. Cũng là nhờ sự chuẩn bị kỹ lưỡng lẫn những bước đi chiến lược đúng đắn mà ngân hàng đã đạt được kết quả khả quan đây. Đã có sự tăng đột biến giữa cả nguồn vốn huy động lẫn dư nợ tín dụng cùng với cả những phương án kinh doanh, những quyết định thẩm định cho vay đúng đắn. Tuy nhiên đến năm 2012 con số này đã bị giảm xuống 64%. Nhưng đây là một điều hoàn toàn có thể hiểu được khi mà nền kinh tế đang bị ảnh hưởng nặng nề của khủng hoảng kinh tế. Trong thời gian này ngân hàng cần một sự đảm bảo chắc chắn, thực thi những chính sách cho vay thắt chặt nên không thể tránh được việc

hiệu suất sử dụng vốn bị giảm sút. Con số này trong năm 2013 có thể được tăng lên tuy nhiên sẽ là không nhiều bởi lẽ nền kinh tế hiện nay vẫn đang trong tình trạng bấp bênh.

2.3.2.5. Thu nhập từ hoạt động kinh doanh tín dụng

Bảng 2.11: Thu nhập từ hoạt động tín dụng

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
Tổng thu nhập	56.268	62.032	78.172
Thu từ hoạt động tín dụng	44.217	53.219	55.212
Tỷ lệ TN từ hoạt động TD	78,6%	85,8%	70,6%

Nhìn vào bảng 2.11 trên ta thấy tỷ lệ thu nhập từ hoạt động tín dụng hoàn toàn phù hợp với những gì đang diễn ra hiện nay, phản ánh đúng những gì đang diễn ra. Sự tăng giảm của thu nhập từ hoạt động tín dụng hoàn toàn trùng khớp với sự biến động của hiệu suất sử dụng vốn. Có thể nói trong năm 2012 giữ được tỷ lệ thu nhập từ hoạt động tín dụng trên 70% là vô cùng thành công. Điều này cho thấy hiện thời ngân hàng đang thực thi các biện pháp vô cùng hiệu quả trong quãng thời gian đen tối của nền kinh tế như hiện nay. Nó cho thấy ngân hàng có năng lực quản lý cho vay và thu hồi nợ khá chắc chắn. Ngân hàng cần tiếp tục xem xét và phát huy điều này hơn nữa trong tương lai. Hiện nay sang năm 2013 nền kinh tế đang có dấu hiệu phục hồi, ngân hàng cần xem xét đến việc nới lỏng hơn một chút chính sách cho vay góp phần hỗ trợ các doanh nghiệp phục hồi giúp nâng lại nền kinh tế của địa bàn nói riêng và cả nước nói chung. Nhưng nới lỏng hơn không có nghĩa là tăng tính rủi ro lên mà vẫn phải xem xét đủ tiêu chuẩn, đủ điều kiện hay không.

2.4. Đánh giá những thành tựu đạt được và những tồn tại.

2.4.1. Những thành tựu đã đạt được.

- Ngân hàng VDB đã góp phần không nhỏ trong quá trình đẩy mạnh công nghiệp hóa, hiện đại hóa. Ngân hàng VDB đã vận dụng có hiệu quả chế độ cho vay vào hoàn cảnh thực tế nên đã hạn chế rủi ro tín dụng.

Sự phối kết hợp giữa các đồng chí trong Ban giám đốc với các phòng nghiệp vụ, phòng giao dịch trực thuộc gắn kết chặt chẽ, thống nhất trong chỉ đạo điều hành. Phân công cán bộ điều hành trong Ban giám đốc cũng như các trưởng, phó phòng nghiệp vụ rất cụ thể, việc điều hành chủ động, kịp thời và sát thực tế.

- Triển khai thể lệ chế độ tín dụng và các quy định trong công tác thẩm định dự án, các văn bản pháp luật của Nhà nước đầy đủ và kịp thời, hiệu quả với các hình thức, cách thức đa dạng. Công tác thẩm định trước khi cho vay luôn được coi trọng. Từ đó đã hạn chế nợ xấu phát sinh. Tổ chức phân tích chất lượng tín dụng, nhằm phân loại đánh giá chất lượng tín dụng, đánh giá tiềm ẩn rủi ro trong kinh doanh. Từ đó đề ra các giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng và mở rộng đầu tư, phân đấu hoàn thành kế hoạch được giao. Mở rộng đầu tư tín dụng một cách hiệu quả, ngày càng hoàn thiện hơn trong công tác thẩm định. Kết quả thực hiện chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh được cập nhật kịp thời, đã giúp cho việc điều hành của ban lãnh đạo được thuận lợi.

2.4.2. Những mặt còn hạn chế.

- Thực hiện chính sách tín dụng, chính sách khách hàng chưa hiệu quả, thiếu sự linh hoạt. Lãi suất cho vay đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ chưa linh hoạt, còn cao hơn so với các NHTM khác cùng cho vay tại địa bàn thiếu sự cạnh tranh.

- Quy mô tín dụng còn nhỏ, tốc độ tăng trưởng chậm, chưa tương xứng với tiềm năng phát triển kinh tế địa phương, cho vay còn phân tán chưa tập trung đúng mức vào các vùng quy hoạch, các ngành kinh tế mũi nhọn, trọng điểm.

- Sản phẩm tín dụng đơn điệu chủ yếu là sản phẩm truyền thống, chưa đưa ra sản phẩm mới, chưa đa dạng hóa hình thức tín dụng, quy trình cho vay thiếu sự linh hoạt các dịch vụ trợ giúp tín dụng chưa phát triển.

- Cạnh tranh về lãi suất làm cho thị phần của Ngân hàng VDB bị thu hẹp và gặp rất nhiều khó khăn đặc biệt những rủi ro trong hoạt động tín dụng buộc các ngân hàng phải thận trọng hơn nữa trong quá trình cấp vốn.

CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG PHÁT TRIỂN VIỆT NAM - CHI NHÁNH HẢI PHÒNG

3.1 Định hướng phát triển hoạt động tín dụng của Ngân hàng phát triển Việt Nam chi nhánh Hải Phòng trong thời gian tới.

Năm 2013 Ngân hàng phát triển Việt Nam chi nhánh Hải phòng tiếp tục lấy công tác chấn chỉnh hoạt động Ngân hàng để tăng cường sự ổn định, phát triển tín dụng đúng hướng phù hợp với khả năng quản lý, gắn hiệu quả kinh doanh với an toàn vốn làm tư tưởng chỉ đạo xuyên suốt trong công tác tín dụng và mọi lĩnh vực công tác kinh doanh dịch vụ Ngân hàng. Ngân hàng phát triển Việt nam chi nhánh Hải Phòng đề ra mục tiêu sau:

a. Về công tác huy động nguồn vốn: nguồn vốn huy động trong năm 2013 sẽ tăng 15% đến 20% so với năm 2012. Tổng dư nợ cho vay trong nền kinh tế của Ngân hàng phải tăng lên 20% nữa . Huy động vốn của các tổ chức kinh tế phần đầu đạt tỷ trọng 31% tăng 4,6% so với năm 2012. Mức lợi nhuận phải lớn hơn năm 2012, tăng 6,9%.

b. Về công tác cho vay: Phần đầu đưa tổng mức dư nợ cho vay các thành phần kinh tế đạt tăng 15%.

Tăng cường vững chắc cho vay trung và dài hạn. Hoạt động cho vay trong lĩnh vực trung và dài hạn phải tăng từ 16% đến 20% so với năm 2002. Đồng thời Ngân hàng sẽ phải đa dạng hoá các hoạt động như: cho vay đầu tư xây dựng mới, cải tiến kỹ thuật, bảo lãnh trả chậm.

Trên cơ sở nâng cao chất lượng tín dụng, phần đầu kiểm chế dư nợ quá hạn xuống dưới 5% so với tổng dư nợ. Đồng thời hạn chế tối đa phát sinh nợ quá hạn đối với các khoản cho vay mới.

c. Năm 2013 Ngân hàng sẽ tập trung vốn cho các mục tiêu, các ngành nghề quan trọng, đáp tốt nhu cầu thu mua chế biến xuất khẩu, mở rộng quan hệ tín dụng đối với các doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả kinh tế, đồng thời thu hẹp

cho vay đối với các đơn vị kinh tế làm ăn thua lỗ liên miên không có hiệu quả hoặc sử dụng vốn không đúng mục đích và dần dần không cho vay hẳn đối với các đơn vị kinh tế loại này.

d. Ngân hàng sẽ mở rộng cho vay trong kinh tế đối ngoại, thực hiện việc giải ngân các dự án đã xét duyệt, mở rộng cho vay đối với các đơn vị hoạt động kinh doanh đối ngoại có hiệu quả, đây là hoạt động có tính chất chiến lược khách hàng lâu dài đối của Ngân hàng. Phấn đấu nâng tỷ lệ thu nhập về kinh doanh dịch vụ đối ngoại từ 3,5 đến 4% trên tổng thu nhập.

e. Ngân hàng sẽ có phương án tổng thể và kế hoạch từng bước để xử lý khai thác tài sản thế chấp, bắt nợ đối với các đơn vị, cá nhân có các khoản nợ quá hạn để sớm thu hồi nợ nhằm đòi lại vốn tín dụng của Ngân hàng đã bị các tổ chức, cá nhân này chiếm dụng trong thời gian trước đó.

g. Ngân hàng sẽ đẩy mạnh việc thu lãi, kể cả đối với lãi thông thường và lãi treo của các khoản cho vay nhằm đem thêm thu nhập cho Ngân hàng; đồng thời sẽ tiết kiệm trong mọi mặt để giảm được các chi phí không cần thiết, và thực hiện tốt kế hoạch tài chính của năm 2013.

h. Trong năm 2013 này Ngân hàng sẽ tiếp tục việc đào tạo, nâng cao trình độ hiểu biết về pháp luật và công nghệ của cán bộ công nhân viên của mình nhằm từng bước mở rộng và ứng dụng kỹ thuật hiện đại vào trong quá trình kinh doanh. Tập huấn cho Cán bộ công nhân viên nắm vững các quy định về luật Ngân hàng Nhà nước, luật tài chính tín dụng và các văn bản dưới Luật.

i. Chuẩn bị tốt công tác tổng kết 4 năm hoạt động của Ngân hàng. Đẩy mạnh các hoạt động văn thể gây không khí phấn khởi trong Ngân hàng, tạo nếp sống vui tươi lành mạnh trong toàn thể các Cán bộ công nhân viên của Ngân hàng.

3.2. Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng tại Ngân hàng phát triển Việt Nam chi nhánh Hải Phòng.

3.2.1. Hoàn thiện chính sách tín dụng:

Có thể nói chính sách tín dụng là nhân tố đầu tiên quyết định hướng chiến lược kinh doanh của ngân hàng. Để xây dựng hoàn thiện một chính sách tín dụng phù hợp, Ngân hàng cần quan tâm đến các vấn đề sau:

Thứ nhất: chính sách tín dụng

- Duy trì sự ổn định về hoạt động tín dụng, khắc phục nhanh chóng có hiệu quả các khoản nợ quá hạn, chấn chỉnh kịp thời những tồn tại, thiếu sót trong chấp hành thể lệ nghiệp vụ. Chủ động và tích cực lựa chọn những khách hàng sản xuất kinh doanh có hiệu quả, những dự án có tính khả thi, đủ điều kiện cho vay để tăng dư nợ lành mạnh nhất là đối với các doanh nghiệp Nhà nước. Loại nhanh những doanh nghiệp, hộ tư nhân làm ăn không nghiêm túc, kinh doanh thua lỗ, thiếu trách nhiệm trả nợ và lãi vay, có hành vi thiếu trung thực ra khỏi lĩnh vực tín dụng của Ngân hàng.

Hết sức coi trọng công tác kiểm tra kiểm soát nội bộ. Huy động các cán bộ có năng lực về nghiệp vụ tín dụng tăng cường cho phòng kiểm soát để tiến hành kiểm soát 100% các món cho vay phát sinh trong năm 2012 và các khoản cho vay trong năm 2013 của chi nhánh. Duy trì việc kiểm tra định kỳ, kiểm tra đột xuất kho thế chấp tài sản. Giải quyết kịp thời các đơn thư khiếu tố, phản ánh, phát sinh trong năm 2013 không để tồn tại sang năm sau.

- Tăng cường mối quan hệ hợp tác có hiệu quả với chính quyền địa phương, viện kiểm soát các quận, huyện để quản lý tín dụng, tạo điều kiện kinh doanh được thuận lợi, an toàn tài sản cho khách hàng vay vốn .

Thứ hai: chính sách khách hàng

- Trong nền kinh tế thị trường, các khách hàng ngày càng có sự lựa chọn rộng hơn, đòi hỏi chất lượng cao hơn và mong muốn nhận được giá trị lớn hơn

cho đồng tiền mà họ bỏ ra. Chính vì vậy, Ngân hàng phải ngày càng quan tâm đến việc phát triển mối quan hệ với khách hàng thay vì khách hàng tự tìm đến Ngân hàng như trước đây. Hiện nay Ngân hàng cần thực hiện chính sách khách hàng để khuyến khích trưng quảng bá hình ảnh của mình. Các nhân viên của Ngân hàng đồng thời là nhân viên marketing, họ vừa cung ứng sản phẩm, dịch vụ vừa thu hút khách hàng trong thái độ niềm nở và sự hiểu biết về sản phẩm của chính Ngân hàng cũng như về xã hội, nắm bắt rất nhanh chóng nhu cầu của khách hàng đến với Ngân hàng.

- Tổ chức hội nghị khách hàng là các doanh nghiệp trên địa bàn, hội nghị khách hàng truyền thống. Qua đó Ngân hàng có thể rút ra được kinh nghiệm từ những ý kiến đóng góp của khách hàng, tuyên truyền sâu rộng về Ngân hàng và lợi ích của khách hàng khi đến vay vốn tại Ngân hàng, cũng như tiếp cận các khách hàng mới.

- Mở rộng đối tượng cho vay đối với khu vực kinh tế ngoài quốc doanh.

- Tiếp tục củng cố, tăng cường và mở rộng hoạt động tín dụng đối với các doanh nghiệp xuất nhập khẩu và các khách hàng truyền thống trên địa bàn. Đó là những khách hàng có quan hệ thường xuyên với Ngân hàng, có nhu cầu đổi mới công nghệ, mở rộng sản xuất thường xuyên.

- Theo tâm lý khách hàng thì họ tin tưởng vào hệ thống NHTM quốc doanh hơn các Ngân hàng cổ phần. Vì thế Ngân hàng cần tạo lập, củng cố uy tín khách hàng. Bên cạnh việc tạo lập uy tín với khách hàng, Ngân hàng cần tăng cường chương trình quảng cáo, xây dựng hình ảnh tốt đẹp với khách hàng. Ngoài ra, Ngân hàng VDB có thể áp dụng phương thức chọn mẫu điều tra nhu cầu khách hàng thỏa mãn tốt nhất nhu cầu của khách hàng.

Thứ ba: lãi suất cho vay

Ngân hàng cho tăng cường xây dựng chính sách lãi suất hợp lý. Lãi suất phải phù hợp với thời hạn của nguồn tiền huy động, phải có mục tiêu trọng điểm tức là nhằm vào đối tượng cụ thể nào đó như những người có thu nhập cao sẽ có những điều kiện ưu đãi, hoặc dựa vào tổng thể các mối quan hệ Ngân hàng với

khách hàng. Việc xây dựng lãi suất hợp lý làm cho Ngân hàng tối ưu hóa lợi nhuận và tùy vào từng thời kỳ mà Ngân hàng có chính sách lãi suất cụ thể.

3.2.2. Mở rộng quy mô tín dụng của ngân hàng
Một là, tăng cường công tác huy động vốn

-Đối với một Ngân hàng thương mại trong nền kinh tế thị trường như hiện nay, việc huy động vốn là một vấn đề hết sức cần thiết bởi Ngân hàng cần phải có vốn tín dụng để tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh tiền tệ tìm kiếm lợi nhuận đồng thời thỏa mãn nhu cầu phát triển của nền kinh tế. Nhu cầu về vốn của xã hội ngày càng tăng khi xã hội ngày càng phát triển. Do vậy, để đáp ứng được nhu cầu đó thì Ngân hàng cần phải có được một nguồn vốn huy động ngày càng tăng về mặt số lượng. Trong điều kiện nền kinh tế thị trường có sự cạnh tranh quyết liệt thì Ngân hàng phải có một phương sách huy động vốn thích hợp nhất.

- Đẩy mạnh công tác huy động vốn nội tệ và vốn ngoại tệ. Cán bộ tín dụng chuyên quản bám sát các doanh nghiệp, nắm vững thực trạng sản xuất kinh doanh và tình hình tài chính của từng đơn vị và những diễn biến trên thị trường có liên quan đến sản xuất kinh doanh để có đối sách trong việc đầu tư vốn, đảm bảo các khoản đầu tư mới đạt hiệu quả và an toàn vốn tín dụng.

-Một cơ chế lãi suất hợp lý sẽ là một cơ hội để huy động vốn nhàn rỗi trong nền kinh tế nhằm đáp ứng kịp thời nhu cầu vốn cho các doanh nghiệp, tổ chức kinh tế nhằm kích thích sản xuất và lưu thông hàng hoá phát triển.

-Áp dụng các hình thức huy động đa dạng hơn để phù hợp với từng khách hàng từ trẻ đến già, từ mọi thành phần kinh tế. Chẳng hạn, với những khoản tiền lớn sẽ có người đến tận nhà, cơ quan... để nhận.

-Ngân hàng cần phải mở rộng mạng lưới giao dịch. Tuy nhiên, phải trên cơ sở các mạng lưới cũ đã hoạt động hết công suất và đã được nâng cấp về mặt hình thức cũng như về mặt chất lượng.

-Tăng cường hoạt động trên các phương tiện thông tin đại chúng để Ngân hàng tự giới thiệu về mình với khách hàng. Có thể nói cho đến nay trong phần lớn bộ phận dân cư còn chưa hiểu biết đầy đủ về Ngân hàng nên việc làm trên sẽ tạo uy thế cho Ngân hàng trên thị trường nhờ vậy mà các nguồn tiền nhàn rỗi trong dân cư mới có thể tập trung về Ngân hàng. Việc Ngân hàng sử dụng các phương tiện thông tin đại chúng sẽ xóa bỏ quan niệm không tốt bấy lâu nay về cán bộ tín dụng trong thời kỳ trước của người dân; tránh được hiện tượng “cò tín dụng” mà có khi cán bộ Ngân hàng cũng trực tiếp tham gia lợi dụng sự kém hiểu biết của khách hàng.

-Ngân hàng cũng nên đưa ra áp dụng các hình thức huy động mới mẻ như là phát hành kỳ phiếu, trái phiếu ngoại tệ nhằm tạo nguồn vốn ngoại tệ cho Ngân hàng của mình. Tuy vậy Ngân hàng phải xem xét thật kỹ càng về khả năng của mình... trước khi quyết định tham gia vào lĩnh vực này thì mới có thể thành công trong việc thu hút nguồn vốn ngoại tệ này.

-Hình thức huy động bằng kỳ phiếu, trái phiếu ngoại tệ rất đã được sử dụng trong một vài năm gần đây, Ngân hàng phải mạnh dạn tiếp tục mở rộng lĩnh vực này để có thể mở ra một hướng đi mới cho mình. Mặc dù Ngân hàng còn bộc lộ nhiều yếu điểm như chưa có kinh nghiệm hoạt động trong lĩnh vực này và bản thân hoạt động của lĩnh vực này khá phức tạp về thủ tục, thời gian chuẩn bị lâu hơn so với các hình thức khác nhưng nó có rất nhiều ưu điểm so với các hình thức huy động khác như:

Cơ cấu nhà đầu tư rộng nên giảm rủi ro cho các nhà đầu tư, mặt khác chủ nợ cũng khó sử dụng quan hệ vay nợ để gây sức ép với con nợ trong các quan hệ khác.

Khả năng thanh toán cao do có thể mua bán trên thị trường thứ cấp nên tương đối hấp dẫn các nhà đầu tư, lý do này cho phép người phát hành có thể được hưởng mức lãi suất ưu đãi hơn so với các hình thức vay nợ khác.

Có thể vay được một số lượng vốn lớn trong một thời gian dài tạo cho Ngân hàng một lượng vốn tín dụng ổn định.

Để tăng cường tính hấp dẫn của trái phiếu, có thể sử dụng nhiều yếu tố kích thích như: cho phép chuyển nhượng trái phiếu thành cổ phiếu hoặc nếu mua đợt này thì sẽ được ưu tiên mua trong đợt phát hành tới. Với những yếu tố kích thích như trên có thể giảm bớt giá phát hành tới 1%.

Việc Ngân hàng mở rộng kinh tế đối ngoại để thu hút nguồn vốn cho vay bằng ngoại tệ và vốn uỷ thác từ nước ngoài phải thực hiện bề nổi như qua MARKETING Ngân hàng, tổ chức các cuộc hội thảo mang tính chất quốc tế để có thể thu hút sự quan tâm của các tổ chức kinh tế, đảm bảo trả nợ đúng hạn để khẳng định chữ tín của Ngân hàng với khách hàng.

Nền kinh tế nước ta đang trong giai đoạn phát triển nên lượng vốn để đáp ứng nhu cầu đó chưa thể đủ và sẽ còn đòi hỏi rất nhiều. Điều gay gắt nhất là trong khi nền kinh tế cần có một tỷ lệ trôi nổi vốn vay dài hạn trong tổng lượng vốn vay thì trình độ và năng lực thực tế của Ngân hàng chỉ có thể đảm bảo nguồn vốn ngắn hạn là chính. Muốn đáp ứng nổi nhu cầu về vốn dài hạn của các doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường thì Ngân hàng đã sử dụng một tỷ lệ nhất định vốn vay ngắn hạn để cho vay dài hạn. Nhưng kể cả việc làm đó cũng chỉ đáp ứng được một phần nhu cầu vay vốn dài hạn. Chính vì vậy, Ngân hàng thương mại cổ phần cần phải huy động được nguồn vốn trung, dài hạn nhiều hơn nữa để tài trợ cho các dự án vay dài hạn.

Hai là, sử dụng tốt nguồn vốn vay:

Ngân hàng nên đa dạng hoá các hình thức tín dụng, không ngừng nâng cao công tác tư vấn cho khách hàng về phương thức sản xuất kinh doanh của họ, xây dựng các phương án đầu tư giúp khách hàng. Thực hiện đa dạng hoá các hình thức tín dụng sẽ giúp cho Ngân hàng giảm được rủi ro do tránh được việc bỏ trứng vào một giỏ, kích thích khách hàng. Việc đáp ứng nhu cầu của khách

hàng cũng đã khó nhưng việc gọi cho họ nảy sinh những nhu cầu mới thì mới khó. Chính việc đa dạng hoá các hình thức tín dụng sẽ giải quyết được yêu cầu đó.

Ngân hàng nên tiếp tục giữ vững quan điểm lập trường của mình trong công tác cho vay: cho vay với những đơn vị kinh tế làm ăn có hiệu quả, có tín nhiệm và giảm cho vay tiến tới không cho vay hoàn toàn với những đơn vị làm ăn thua lỗ triền miên hoặc không tạo ra công ăn việc làm thực sự cho xã hội.

Ngân hàng không nên sử dụng nguồn vốn ngắn hạn để cho vay dài hạn. Nhiều đạo Luật Ngân hàng trên thế giới cấm làm việc này bởi nó tiềm ẩn những rủi ro to lớn không thể lường trước được. Công tác cho vay trung và dài hạn của Ngân hàng cần phải tương xứng phù hợp với nguồn vốn huy động được.

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. Tuy nhiên việc làm này cần phải xem xét kỹ lưỡng bởi nó là con dao hai lưỡi có thể giúp Ngân hàng có cơ hội phát triển công tác cho vay đồng thời cũng có thể gây ra những khó khăn cho Ngân hàng.

Ba là, thực thi chiến lược khách hàng lâu dài:

Ngân hàng phải xây dựng cho mình một chính sách khách hàng lâu dài bởi khách hàng vừa là người cung cấp vốn cho Ngân hàng vừa là người sử dụng nguồn vốn này.

Khách hàng có một ý nghĩa rất quan trọng đối với hoạt động kinh doanh của Ngân hàng. Việc thiết lập mối quan hệ lâu dài giữ Ngân hàng và khách hàng quyết định tới sự tồn tại và phát triển của Ngân hàng.

Thông qua quan hệ lâu dài của mình với khách hàng, Ngân hàng có thể huy động một khối lượng vốn lớn từ nguồn tiền gửi của khách hàng. Qua quan

hệ lâu dài với khách hàng mà Ngân hàng giảm được các chi phí do không phải tìm hiểu, đánh giá khách hàng. Thông qua các giao dịch của khách hàng trên tài khoản tiền gửi mà Ngân hàng có thể biết được khả năng tiềm tàng và chu kỳ sử dụng tiền mặt của người vay tiền cũng như các quan hệ của khách hàng. Đây là cách tốt nhất để thu thập thông tin về khách hàng một cách đầy đủ nhất và là cơ sở để Ngân hàng tiết kiệm chi phí cho việc thẩm định, sàng lọc thông tin, giám sát khách hàng; tránh được rủi ro đạo đức, kế hoạch hoá được nguồn vốn của mình kịp thời đáp ứng nhu cầu tín dụng của khách hàng với mức lãi suất thấp hơn do giảm được chi phí. Chính nhờ đó mà Ngân hàng sẽ nâng cao được chất lượng tín dụng.

- Với khách hàng gửi tiền ngân hàng có thể áp dụng các mức lãi suất ưu đãi, lãi suất thỏa thuận cao hơn lãi suất thị trường, hoặc thực hiện các chương trình tặng quà khuyến mãi, thực hiện các hoạt động tri ân đối với khách hàng.
- Với khách hàng vay vốn ngân hàng có thể hỗ trợ tư vấn lập các dự án đầu tư, lập kế hoạch kinh doanh, hỗ trợ quản trị doanh nghiệp, cho vay với lãi suất ưu đãi, có thể điều chỉnh kì hạn trả nợ, gia hạn nợ trong những trường hợp biến động khách quan của thị trường tác động xấu tới doanh nghiệp.

Bốn là, ngăn chặn sự gia tăng của nợ quá hạn:

Chúng ta phải xác định nợ quá hạn trên tổng dư nợ qua đó mới có thể đánh giá chính xác. Con số nợ quá hạn của Ngân hàng cho phép ta khẳng định: chất lượng tín dụng tại Ngân hàng là chưa tốt, vẫn còn những tồn tại.

Muốn vậy, chúng ta cần coi trọng hơn nữa vào khâu thẩm định vì đầu tư có những khoản vay vốn một cách tốt hơn nữa, làm tốt được khâu này có nghĩa là ta giảm nhẹ cho các khâu theo dõi quá trình cho vay cũng như quá trình thu hồi nợ. Làm tốt công tác thẩm định không có nghĩa là chúng ta làm cho thủ tục

vay trở nên phức tạp lên mà ở đây phải nâng cao chất lượng của khâu này. Thế chấp và tín chấp phải được phát huy trên cơ sở đã làm tốt của Ngân hàng. Chỉ có như thế Ngân hàng mới giảm nợ quá hạn trên tổng dư nợ của mình xuống một mức độ cho phép.

- Đối với hoạt động thẩm định tài chính ngân hàng cần xem xét, đánh giá độ tin cậy của các thông tin liên quan tới tài chính của doanh nghiệp và dự án đầu tư; thẩm định bằng các tiêu chuẩn hiệu quả tài chính phải đi đôi với việc dự báo mức độ thay đổi của các yếu tố tác động tới các tiêu chuẩn hiệu quả.
- Đối với hoạt động thẩm định tài sản đảm bảo ngân hàng cần có sự so sánh đối chiếu với các thông số liên quan tới công nghệ kỹ thuật nhằm đánh giá giá trị thực tế của các tài sản và dự báo mức độ giảm giá vô hình trong tương lai. Sau khi cấp các khoản vay ngân hàng phải thực hiện tái thẩm định giá đối với các tài sản đảm bảo dựa trên các biến động thị trường nhằm xác định các nguồn trả nợ bổ sung cho doanh nghiệp nếu xảy ra các rủi ro.

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

3.2.3. Các giải pháp khác

- ***Tăng cường công tác kiểm tra kiểm soát:***

Dư nợ tại Ngân hàng vẫn còn rất lớn và do mới thành lập được vài năm nên việc cán bộ chuyên trách chưa quản lý, kiểm soát chặt chẽ được tất cả các món cho vay là điều dễ hiểu do chưa có kinh nghiệm nhiều trong việc phát hiện được các hoạt động sử dụng vốn sai mục đích, làm ăn không hiệu quả, lừa đảo

để có thể kịp thời đình chỉ cho vay, xử lý thu hồi lại vốn cho Ngân hàng. Qua đó ta thấy nếu chỉ chạy theo khối lượng tín dụng cung cấp cho các đơn vị kinh tế sẽ gây ra hậu quả quá tải đối với cán bộ chuyên trách. Để giải quyết vấn đề này Ngân hàng cần phải quan tâm hơn nữa đến công tác kiểm tra, kiểm soát nhằm tránh rủi ro, tăng cao hiệu quả tín dụng. Công tác thanh tra, kiểm soát không chỉ đơn thuần là kiểm tra khách hàng mà còn quan trọng ở chỗ phải kiểm tra, thanh lọc những cán bộ tín dụng yếu kém, tiêu cực, gây thất thoát tài sản XHCN và làm mất uy tín của Ngân hàng.

- ***Tiếp tục đào tạo, bồi dưỡng và nâng cao trình độ cán bộ ngân hàng***

Hiện trạng nợ quá hạn vẫn còn cao trong tổng số dư nợ tại Ngân hàng mà có một phần nguyên nhân không thể không nói đến là trình độ bất cập của đội ngũ cán bộ. Thực tế cho ta thấy, cán bộ ngân hàng của ta còn hạn chế nhiều về trình độ cũng như kinh nghiệm so với các ngân hàng nước ngoài dẫn đến món nợ vay trở thành món nợ khó đòi ngay từ khâu xét duyệt và thẩm định dự án sản xuất kinh doanh do cán bộ xử lý thẩm định dự án chỉ hiểu một cách mơ hồ về ngành nghề dự định đầu tư, điều đó tất yếu sẽ dẫn đến sự sai lệch trong khâu thẩm định. Do đó, muốn nâng cao hiệu quả tín dụng thì cần phải bổ sung, nâng cao trình độ chuyên môn của đội ngũ cán bộ tín dụng.

Thị trường chứng khoán ra đời, các Ngân hàng đều trở thành một mắt xích, một tổ chức tài chính trung gian giữa người cấp vốn và người nhận vốn đầu tư. Nhiều dịch vụ mới hình thành như: dịch vụ in ấn, bảo quản chứng khoán, làm đại lý bán chứng khoán mới phát hành, chi trả chứng khoán đến hạn, làm môi giới mua bán chứng khoán, trực tiếp kinh doanh chứng khoán. Vì vậy, Ngân hàng phải đào tạo một đội ngũ cán bộ năng động, có trình độ chuyên môn vững vàng trong lĩnh vực trên để có thể đáp ứng kịp thời với sự phát triển đó.

3.3 Một số đề xuất khác.

**** Với Ngân hàng phát triển Việt Nam chi nhánh Hải Phòng:***

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

Khuyến khích người gửi tiền gửi luân lãi của họ khi đến hạn mà họ không cần đến.

Áp dụng thẻ thức tín dụng dài hạn nhưng sẽ trả lãi hàng tháng nhằm kích thích những ai có một khoản tiền lớn mà không kinh doanh không dùng đến gửi vào Ngân hàng để dùng cho sinh hoạt hàng tháng

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

Đối với các khách hàng khác nhau thì có thể sẽ áp dụng từng loại lãi suất khác nhau.

Tặng quà và mở một số tài khoản tượng trưng cho một số trẻ em tiêu biểu để khuếch trương tên tuổi của Ngân hàng mình.

Mở một số văn phòng tư vấn về nghiệp vụ tín dụng miễn phí giúp cho người dân.. hiểu được quyền lợi, lợi ích của họ khi tham gia vào nghiệp vụ này để từ đó lôi kéo nhiều người gửi và vay tiền hơn.

**** Với Ngân hàng Trung ương:***

Cần tiếp tục mở rộng các phương tiện thanh toán không dùng tiền mặt như séc, hối phiếu... mà quan trọng là trong các giao dịch Ngân hàng song song với việc hiện đại hóa hệ thống thanh toán. Trên cơ sở đó và cùng với các trái phiếu chính phủ làm phương tiện thế chấp, như vậy thì thị trường liên hàng mới có thể phát triển các giao dịch ngắn hạn, nâng cao hiệu quả quản lý vốn và chu chuyển vốn.

Khẩn trương đề Luật Ngân hàng Nhà nước và luật các tổ chức tín dụng tiếp tục nhanh chóng đi sâu vào cuộc sống và phát huy hiệu lực. Muốn như vậy đòi hỏi Ngân hàng phải tuyên truyền phổ biến sâu rộng để hệ thống các Ngân hàng, các tổ chức kinh tế xã hội và người dân nắm được những nội dung cơ bản và cụ thể các điều luật để tự giác và thực hiện nghiêm chỉnh. Mặt khác, Ngân hàng cần trình chính phủ hoặc phối hợp với các cơ quan, các ban ngành có liên quan, ban hành những văn bản hướng dẫn dưới luật nhằm triển khai đồng bộ luật Ngân hàng nhà nước, luật các tổ chức tín dụng và đồng thời phải nhanh chóng có những văn bản chỉ đạo và hướng dẫn nghiệp vụ cụ thể để thi hành thống nhất trong toàn hệ thống. Chỉ có như vậy thì các ngân hàng mới có thể có một môi trường hoạt động tốt đẹp, chấp hành nghiêm chỉnh Luật sẽ tránh được những rủi ro không đáng có và sẽ nâng cao được hiệu quả công tác tín dụng.

Cần có sự đồng bộ trong các chính sách với hoạt động của các ngân hàng thương mại. Cụ thể là, phải khuyến khích các ngân hàng thương mại tìm các nguồn vốn rẻ. Hoặc quy định lãi suất huy động vốn trung và dài hạn không cao hơn ngắn hạn là bao nhiêu mà lại chứa đựng nhiều rủi ro nên chưa thực sự thu hút được nguồn vốn này.

Cần tạo sự công bằng trong cạnh tranh với các tổ chức, các ngân hàng trong nước và nước ngoài khi mà đặt tỷ lệ thuế thu nhập chưa đồng đều.

Cần đẩy mạnh công tác kiểm tra, kiểm soát; giúp cho trung tâm phòng ngừa rủi ro tín dụng hoạt động hữu hiệu hơn nữa.

Với các khách hàng truyền thống, làm ăn có hiệu quả có tín nhiệm cao thì có thể cho vay không cần thế chấp.

****Với các cơ quan Nhà nước có thẩm quyền***

Nhà nước nên phát triển hình thức bảo hiểm tín dụng. Các ngành chức năng có liên quan tạo điều kiện giúp đỡ Ngân hàng trong khâu thẩm định các tài sản thế chấp có hợp pháp hay không, trong khâu thu hồi nợ quá hạn của Ngân hàng một cách tốt hơn nữa.

KẾT LUẬN

Chất lượng tín dụng luôn là đề tài được Nhà nước, Ngân hàng và chính bản thân khách hàng đặc biệt quan tâm. Đây chưa bao giờ trở thành đề tài cũ với hệ thống ngân hàng nói chung và với Ngân hàng phát triển Việt Nam chi nhánh Hải Phòng nói riêng, đặc biệt hơn trong thời điểm nhạy cảm như hiện nay thì vấn đề này còn trở thành vấn đề quyết định đến hoạt động của ngân hàng. Đề tài này đã hệ thống các lý luận cơ bản về tín dụng, chất lượng Tín dụng, tầm quan trọng của việc nâng cao chất lượng tín dụng. Từ nghiên cứu lý luận đánh giá thực tiễn hoạt động tại ngân hàng, phân tích chất lượng tín dụng để từ đó tìm ra nguyên nhân, những nhân tố ảnh hưởng tới chất lượng Tín dụng và đưa ra một số giải pháp phù hợp với điều kiện hiện nay của Ngân hàng nhằm nâng cao chất lượng tín dụng. Đề tài gồm 3 chương chính:

Chương 1 : Lý luận cơ bản về tín dụng ngân hàng và chất lượng tín dụng của ngân hàng thương mại

Chương này em đã đưa ra những kiến thức, khái niệm cơ bản về ngân hàng thương mại, hoạt động và chất lượng tín dụng của ngân hàng thương mại. Để qua đó ta có thể có cái nhìn bao quát về hệ thống ngân hàng thương mại nói chung và ngân hàng phát triển Việt Nam- Chi nhánh Hải Phòng nói riêng.

Chương 2 : Thực trạng tín dụng tại Ngân hàng phát triển Việt Nam –Chi nhánh Hải Phòng

Trong chương 2 em đã đưa ra các số liệu mà mình thu thập được trong quá trình nghiên cứu để phân tích, đánh giá hoạt động cũng như chất lượng tín dụng của ngân hàng phát triển Việt Nam –Chi nhánh Hải Phòng trong 3 năm từ năm 2010 đến năm 2012. Đồng thời nghiên cứu chất lượng tín dụng cũng như công tác tín dụng của ngân hàng trong bối cảnh nền kinh tế Hải Phòng hiện nay.

Hoạt động tín dụng của Ngân hàng 3 năm qua tương đối tốt, dư nợ tín dụng, doanh số cho vay và thu nợ tín dụng đều có xu hướng tăng. Mặc dù tỷ lệ nợ quá hạn và nợ xấu tăng nhưng chưa xuất hiện nợ khó đòi, điều này cũng do ảnh hưởng của các nhân tố từ môi trường kinh tế chung. Công tác quản lý, kiểm soát của Ngân hàng được quan tâm đặc biệt, chất lượng tín dụng được chú trọng.

Chương 3 : Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng tại Ngân hàng phát triển Việt Nam-Chi nhánh Hải phòng .

Từ những đánh giá ở chương 2, tại chương 3 em đã đưa ra những giải pháp trong dài hạn và ngắn hạn nhằm nâng cao chất lượng tín dụng tại Ngân hàng phát triển Việt Nam –Chi nhánh Hải Phòng trong giai đoạn sắp tới. Những giải pháp bao gồm cả về hoạt động huy động vốn và hoạt động tín dụng của ngân hàng bởi lẽ hai mảng hoạt động này có liên hệ mật thiết với nhau, công tác huy động vốn tốt thì mới làm cơ sở cho hoạt động tín dụng, chất lượng tín dụng được nâng cao. Ngoài ra còn bao gồm các biện pháp khác về công tác kiểm tra kiểm soát về công tác đào tạo cán bộ nhân viên về hoạt động marketing về hiện đại hóa ngân hàng, công tác quản lý, giám sát các khoản nợ xấu, nợ quá hạn.

Trong gần 7 năm hoạt động , Ngân hàng phát triển Việt Nam-Chi nhánh Hải Phòng đã đạt được một số thành tựu đáng kể tuy nhiên vẫn còn những điểm hạn chế . Em hi vọng trong tương lai ngân hàng vẫn sẽ duy trì và phát triển hơn nữa những thành quả đó, góp phần cấp vốn một cách có hiệu quả cho nền kinh tế Hải Phòng đồng thời cũng hạn chế thấp nhất những thiếu sót, rủi ro, mang lại chất lượng tín dụng tốt nhất cho khách hàng.

Một lần nữa em xin trân trọng cảm ơn sự hướng dẫn nhiệt tình của Thạc sĩ Cao Thị Thu và các anh chị cán bộ nhân viên công tác tại Ngân hàng Phát triển

Việt Nam-Chi nhánh Hải Phòng đã giúp đỡ em trong thời gian qua để hoàn thành đề tài nghiên cứu của mình.

Em xin trân trọng cảm ơn!

Hải Phòng , tháng 6 năm 2013

Sinh viên thực hiện

Phạm Quỳnh Nga