

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



ISO 9001:2008

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

NGÀNH: TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG.

Sinh viên : Phạm Thị Minh Ngọc

Giảng viên hướng dẫn: Ths. Cao Thị Thu

HẢI PHÒNG – 2013

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

GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG
TRUNG VÀ DÀI HẠN TẠI NGÂN HÀNG TMCP
NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM
CHI NHÁNH HẢI PHÒNG

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

Sinh viên : Phạm Thị Minh Ngọc

Giảng viên hướng dẫn: Ths. Cao Thị Thu

HẢI PHÒNG – 2013

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

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Phạm Thị Minh Ngọc

Mã SV:1354040153

Lớp: QT1301T

Ngành: Tài chính Ngân hàng.

Tên đề tài: Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng trung và dài hạn tại
Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam chi nhánh Hải phòng.

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

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

Khóa luận nghiên cứu về tình hình tín dụng trung và dài hạn, chất lượng tín dụng trung và dài hạn tại ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam chi nhánh Hải phòng. Từ đó, nghiên cứu, đánh giá thực trạng tín dụng trung và dài hạn để đưa ra một số giải pháp, kiến nghị giúp nâng cao chất lượng tín dụng trung và dài hạn của Ngân hàng Ngoại thương Hải phòng.

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

Khóa luận sử dụng số liệu từ Báo cáo kết quả kinh doanh của Ngân hàng trong 3 năm gần nhất là 2010, 2011, 2012. Khóa luận sử dụng các phương pháp luận khoa học như: phương pháp so sánh, thống kê, tổng hợp để phân tích. Ngoài ra, khóa luận còn sử dụng bảng biểu để minh họa làm tăng tính thuyết phục.

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam chi nhánh Hải phòng.

Địa chỉ: số 11 đường Hoàng Diệu quận Hồng Bàng TP Hải phòng.

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên: Cao Thị Thu

Học hàm, học vị: Thạc sĩ

Cơ quan công tác: trường Đại Học Dân Lập Hải Phòng.

Nội dung hướng dẫn: Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng trung và dài hạn ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam chi nhánh Hải phòng.

Người hướng dẫn thứ hai:

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

Đề tài tốt nghiệp được giao ngày 25 tháng 03 năm 2013

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày 29 tháng 06 năm 2013

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Sinh viên

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

Người hướng dẫn

Hải Phòng, ngày tháng.....năm 2013

Hiệu trưởng

GS.TS.NGƯT *Trần Hữu Nghị*

PHẦN NHẬN XÉT CỦA CÁN BỘ HƯỚNG DẪN

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

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

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

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

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

.....

.....

.....

Hải Phòng, ngày ... tháng ... năm 2013

Cán bộ hướng dẫn

(Ký và ghi rõ họ tên)

Danh mục tài liệu tham khảo

- Luật Ngân hàng Nhà nước và luật các Tổ Chức Tín dụng.
- Giáo trình Quản trị ngân hàng thương mại-Khoa tài chính ngân hàng.
- Giáo trình Nghiệp vụ ngân hàng thương mại.
- Báo cáo kết quả kinh doanh của Vietcombank Hải phòng.
- Trang web của ngân hàng: www.vietcombank.com.

Danh mục các từ viết tắt

- TMCP: Thương mại cổ phần.
- NHTM: Ngân hàng thương mại.
- TDH: Trung, dài hạn.
- HC-NS: Hành chính –nhân sự.
- GD: Giao dịch.
- TT: Thị trường.
- SLCB: Số lượng cán bộ.
- SLCBQL: Số lượng cán bộ quản lý.
- TP: Thành phố.
- CBNV: Cán bộ nhân viên.
- NHNT: Ngân hàng ngoại thương.
- NHNN: Ngân hàng nhà nước.
- CT: Chỉ thị.
- CSTT: Chính sách tiền tệ.
- ND-CP: Nghị định –chính phủ.
- CSTD: Chính sách tín dụng.
- QLTD: Quản lý tín dụng.
- TCTD: Tổ chức tín dụng.
- CBTD: Cán bộ tín dụng.
- TNHH: Trách nhiệm hữu hạn.

Lời cảm ơn

Lời đầu tiên của khóa luận này, em xin chân thành cảm ơn cô giáo –ThS. Cao Thị Thu –Ngành tài chính ngân hàng –Khoa Quản trị kinh doanh – trường ĐHDL Hải phòng đã trực tiếp hướng dẫn, nhiệt tình giúp đỡ em hoàn thành đề tài nghiên cứu của mình.

Em cũng xin chân thành cảm ơn các thầy , cô giáo khoa Quản trị kinh doanh –Ngành Tài chính ngân hàng – trường ĐHDL Hải phòng đã dạy dỗ đào tạo và giúp đỡ em trong suốt quá trình học tập tại trường.

Em cũng xin chân thành cảm ơn các cô, chú, anh, chị nhân viên Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam chi nhánh Hải phòng, đặc biệt là chú Đỗ Việt Hùng –trưởng phòng Hành chính nhân sự của chi nhánh. Em xin cảm ơn những ý kiến, đóng góp, những thông tin, số liệu sát thực của phòng kế toán, phòng hành chính nhân sự đã cung cấp để em có thể hoàn thành bài khóa luận này.

Em xin chân thành cảm ơn sự giúp đỡ nhiệt tình này.

Hải phòng, ngày 11 tháng 06 năm 2013.

LỜI MỞ ĐẦU

1.Tính cấp thiết của đề tài

Cùng với quá trình hội nhập kinh tế thế giới của đất nước, các ngân hàng thương mại Việt Nam cũng ngày càng phát triển hoạt động kinh doanh về cả chiều sâu và chiều rộng. Ngân hàng thương mại là một tổ chức gắn chặt với nền kinh tế thị trường, đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy nền kinh tế hàng hoá phát triển. Mặc dù các sản phẩm dịch vụ mới ngày càng phát triển chiếm tỷ trọng tăng dần trong doanh thu nhưng hoạt động tín dụng vẫn là hoạt động mang lại

thu nhập chính cho các ngân hàng thương mại, đặc biệt là tín dụng trung –dài hạn. Gắn với kinh tế thị trường, để tồn tại và không ngừng phát triển, hệ thống NHTM nói chung cũng như Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam chi nhánh Hải phòng, tất yếu đòi hỏi công tác tín dụng trung và dài hạn phải được nâng cao chất lượng đầu tư, phát huy tối đa vai trò đòn bẩy của nó.

Nhận thức được tính cấp thiết ấy, sau một thời gian thực tập và tìm hiểu thực tế tại cơ sở, em chọn đề tài:” ***Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng trung và dài hạn tại ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam chi nhánh Hải phòng***” làm nội dung nghiên cứu trong chuyên đề tốt nghiệp của mình .

Khoá luận tập trung nghiên cứu các vấn đề có liên quan tới công tác tín dụng cũng như chất lượng tín dụng trung dài hạn của ngân hàng. Từ đó đưa ra các kiến nghị, giải pháp để nâng cao chất lượng tín dụng trung dài hạn.

2.Mục đích nghiên cứu

- Hệ thống hóa các vấn đề lý luận cơ bản về NHTM, tín dụng, chất lượng tín dụng trung và dài hạn của NHTM.
- Khảo sát tình hình thực tế, phân tích, đánh giá về chất lượng tín dụng trung và dài hạn tại ngân hàng ngoại thương chi nhánh Hải phòng, những kết quả đạt được, những yếu kém và tìm ra những nguyên nhân của những yếu kém đó.
- Đề xuất các giải pháp và kiến nghị nhằm nâng cao chất lượng tín dụng trung và dài hạn tại Vietcombank Hải phòng, đảm bảo an toàn phát triển bền vững trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

Khóa luận nghiên cứu các vấn đề cơ bản về hoạt động tín dụng trung dài hạn và tình hình chất lượng tín dụng trung dài hạn của ngân hàng thương mại, xem xét đánh giá về thực trạng chất lượng tín dụng trung dài hạn tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam chi nhánh Hải phòng. Từ đó đưa ra các giải pháp, kiến nghị nhằm nâng cao chất lượng tín dụng trung dài hạn tại chi nhánh, góp phần nâng cao chất lượng tín dụng trung và dài hạn tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam chi nhánh Hải phòng.

3.Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

- Đối tượng nghiên cứu là hoạt động tín dụng trung dài hạn và chất lượng tín

dụng trung dài hạn.

- Phạm vi nghiên cứu:

+ Về không gian:

Đề tài chỉ khảo sát hoạt động của ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam chi nhánh Hải phòng.

Địa chỉ số 11 đường Hoàng Diệu-Hồng Bàng-Hải Phòng.

+ Về thời gian :

Luận văn có sử dụng số liệu trong khoảng thời gian 3 năm gần nhất 2010, 2011, 2012 của ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam chi nhánh Hải phòng.

Giới hạn nội dung nghiên cứu: đề tài nghiên cứu về chất lượng hoạt động tín dụng của ngân hàng, cụ thể là tín dụng trung dài hạn. Từ đó nghiên cứu và đánh giá thực trạng hoạt động để đưa ra một số giải pháp, kiến nghị giúp nâng cao chất lượng tín dụng trung dài hạn của ngân hàng trong thời gian tới.

4. Phương pháp nghiên cứu

Khóa luận nghiên cứu dựa trên cơ sở vận dụng các phương pháp luận khoa học cụ thể như phương pháp phân tích, tổng hợp, thống kê do nền kinh tế biến động không ngừng và rất phức tạp. Ngoài ra, khóa luận còn sử dụng hệ thống các sơ đồ bảng biểu để minh họa, làm tăng tính thuyết phục.

5. Kết cấu của khóa luận

Ngoài lời mở đầu, kết luận thì nội dung của khóa luận gồm 3 chương:

Chương I: Tổng quan về hoạt động tín dụng và chất lượng tín dụng trung dài hạn tại ngân hàng thương mại.

Chương II: Thực trạng chất lượng tín dụng trung dài hạn tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam chi nhánh Hải phòng.

Chương III: Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng trung dài hạn tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam chi nhánh Hải phòng.

Để hoàn thành bài luận văn tốt nghiệp này, bên cạnh sự nỗ lực của bản thân, em còn nhận được rất nhiều sự ủng hộ giúp đỡ của các thầy, cô giáo trường ĐHDL Hải Phòng và các anh, chị trong đơn vị thực tập.

Em xin gửi lời cảm ơn chân thành tới các thầy, cô giáo trường ĐHDL Hải Phòng, đặc biệt là cô Cao Thị Thu đã truyền đạt cho em những phương pháp học tập, nghiên cứu kiến thức quý báu trong suốt quá trình em học tập tại trường và tạo điều kiện để em có thể thực hiện và hoàn thành bài luận văn của mình.

Em cũng xin cảm ơn ban lãnh đạo, cùng toàn thể các cán bộ nhân viên trong Vietcombank Hải phòng đã giúp đỡ tận tình và tạo điều kiện tốt nhất cho em trong quá trình thực tập tại ngân hàng.

Em xin chân thành cảm ơn và em xin gửi những lời chúc tốt đẹp nhất trong cuộc sống và trong công tác tới các thầy, cô cùng các cô, chú, anh, chị trong ngân hàng.

Do thời gian cũng như trình độ và kinh nghiệm thực tiễn còn hạn chế nên bài viết sẽ không tránh khỏi những thiếu sót, em rất mong nhận được sự đóng góp ý kiến của các thầy, cô giáo và bạn bè cùng các anh, chị trong Chi nhánh để luận văn của em được hoàn thiện và có chất lượng tốt hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!

CHƯƠNG I: TỔNG QUAN VỀ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TRUNG DÀI HẠN VÀ CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TRUNG VÀ DÀI HẠN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.

1.1.Các khái niệm.

1.1.1.Khái niệm ngân hàng thương mại.

Ngân hàng là loại hình tổ chức kinh doanh đã ra đời từ lâu và có vai trò quan trọng đối với nền kinh tế nói chung và đối với từng cộng đồng địa phương nói riêng. Tuy nhiên, vẫn có sự nhầm lẫn trong việc định nghĩa ngân hàng là gì? Để

định nghĩa, người ta có thể căn cứ vào tính chất, mục đích hoạt động của các tổ chức trên thị trường, hay dựa vào sự kết hợp giữa tính chất, mục đích và đối tượng hoạt động của các tổ chức này. Có thể định nghĩa về ngân hàng như sau: Theo luật các tổ chức tín dụng sửa đổi năm 2004 ở Việt Nam:” *NHTM là một tổ chức tín dụng được thực hiện toàn bộ hoạt động ngân hàng và các hoạt động khác có liên quan.*”

Luật này cũng định nghĩa:” *Tổ chức tín dụng là loại hình doanh nghiệp được thành lập theo quy định của luật này và các quy định khác của pháp luật để hoạt động kinh doanh tiền tệ, làm dịch vụ ngân hàng với nội dung thường xuyên là nhận tiền gửi và sử dụng tiền gửi để cấp tín dụng, cung ứng các dịch vụ thanh toán*”.

1.1.2. Khái niệm tín dụng ngân hàng.

Tín dụng là một khái niệm đã tồn tại từ lâu trong xã hội loài người. Tín dụng theo nghĩa latinh là *creditim*, là sự tín nhiệm, tin tưởng, tên gọi này xuất phát từ bản chất của quan hệ tín dụng. Trong quan hệ tín dụng, người cho vay sẽ cho người cần vay vốn theo các điều kiện đã được thỏa thuận trước như thời gian cho vay, thời hạn trả nợ, lãi suất cho vay... Trong quan hệ đó người cho vay tin tưởng rằng người đi vay sẽ sử dụng vốn vay đúng mục đích, đúng các thỏa thuận, làm ăn có lãi và có khả năng hoàn trả đủ cả gốc và lãi đúng thời hạn.

Mặc dù có thể diễn giải tín dụng bằng các từ ngữ khác nhau, song chúng ta có thể hiểu một cách đơn giản nhất, tín dụng là quan hệ vay mượn trên nguyên tắc có hoàn trả cả vốn và lãi giữa người đi vay và người cho vay.

Như vậy có thể định nghĩa tín dụng như sau:

“Tín dụng ngân hàng là quan hệ tín dụng bằng tiền tệ giữa một bên là ngân hàng, tổ chức chuyên kinh doanh trên lĩnh vực tiền tệ với một bên là các tổ chức, cá nhân trong xã hội, trong đó ngân hàng đóng vai trò vừa là người đi vay vừa là người cho vay”.

Hiện nay, ngân hàng thương mại là người cho vay lớn nhất đối với các tổ chức kinh tế, và dân cư. Với tư cách là tổ chức huy động vốn để cho vay, ngân hàng đã góp phần đáp ứng nhu cầu vốn của các tổ chức kinh tế, các thương nhân

giúp họ có thêm vốn để bổ sung vào hoạt động sản xuất kinh doanh, tận dụng được cơ hội làm ăn tăng lợi nhuận cho chính mình.

Có thể nói tín dụng ngân hàng đã và đang là nhân tố thúc đẩy lực lượng sản xuất phát triển, điều tiết và di chuyển vốn, tăng thêm tính hiệu quả của vốn tiền tệ trong nền kinh tế thị trường.

1.1.3. Khái niệm tín dụng trung- dài hạn của NHTM.

Trong hoạt động kinh doanh của NHTM, tín dụng trung dài hạn được hiểu là: *”hoạt động tài chính cho khách hàng vay vốn trung –dài hạn nhằm thực hiện các dự án phát triển sản xuất kinh doanh, phục vụ đời sống”*, là loại tín dụng có thời gian hoàn vốn từ 1 đến 5 năm, được sử dụng để thực hiện dự án đầu tư phát triển sản xuất kinh doanh, dịch vụ đời sống. Tín dụng trung hạn được cấp cho khách hàng để mở rộng cải tạo, khôi phục, hoàn thiện, hợp lý hóa quy trình công nghệ, quy trình sản xuất. tín dụng dài hạn là loại tín dụng có thời gian hoàn vốn trên 5 năm, được sử dụng để thực hiện các dự án đầu tư phát triển sản xuất, kinh doanh, dịch vụ và đời sống. Hình thức tín dụng này được NHTM cấp cho khách hàng nhằm hỗ trợ việc xây dựng mới, mở rộng hoặc hoàn thiện quy trình công nghệ, quy trình sản xuất.

Đối với điều kiện nền kinh tế Việt Nam hiện nay, nhu cầu vốn trung-dài hạn rất lớn, trong khi các doanh nghiệp chưa có nhiều thời gian để tích lũy vốn và chưa tích lũy được nhiều. Đồng thời việc đầu tư trực tiếp của công chúng qua việc mua trái phiếu, cổ phiếu do các doanh nghiệp phát hành còn là một vấn đề rất hạn chế. Cho nên trong thực tiễn nhu cầu về vốn trung –dài hạn của các doanh nghiệp chủ yếu đáp ứng bởi vốn tự có của doanh nghiệp và đa phần còn lại là bằng sự tài trợ của hệ thống ngân hàng thương mại thông qua hoạt động tín dụng trung –dài hạn.

1.1.4. Đặc điểm của tín dụng trung và dài hạn của NHTM.

– *Độ rủi ro cao*: Do khối lượng vốn đầu tư lớn, thời gian đầu tư dài, thu hồi vốn chậm nên độ rủi ro của tín dụng trung và dài hạn là cao. Kết quả của một dự án đầu tư chịu ảnh hưởng của nhiều yếu tố như: những thay đổi về chính sách, thị trường, thiên tai, chiến tranh... Trong khi đó sự phân tích và nhận định của ngân

hàng về các rủi ro này có hạn, do đó các ngân hàng cũng không thể khắc phục được hết. Điều này khiến dự án bị thua lỗ hoặc không có khả năng thu hồi vốn.

– *Lợi nhuận từ tín dụng trung và dài hạn lớn*: khi độ rủi ro của các dự án đầu tư càng cao thì lợi nhuận kỳ vọng mà nhà đầu tư mong đợi càng lớn.

Không nằm ngoài quy luật này các khoản tín dụng trung và dài hạn của ngân hàng thường mang lại những khoản lợi nhuận lớn. biểu hiện cụ thể đó là lãi suất tín dụng trung và dài hạn rất cao. Sở dĩ lãi suất cao như vậy là để bù đắp những chi phí trong việc huy động vốn cũng như bù đắp những rủi ro trong suốt thời gian dự án đầu tư.

– *Vốn đầu tư lớn, thời gian dài, thu hồi vốn chậm*: Tín dụng trung và dài hạn phần lớn tài trợ cho bất động sản, xây dựng cơ sở hạ tầng, hay đổi mới công nghệ. Do đó, việc tài trợ đòi hỏi một khối lượng vốn lớn, thời gian đầu tư dài. Trong khi đó nguồn trả nợ chủ yếu dựa vào khấu hao và lợi nhuận của dự án đầu tư. Vì thế chỉ khi dự án được hoàn thành và đi vào hoạt động có hiệu quả thì ngân hàng mới có thể thu hồi nợ.

1.1.5.Vai trò của tín dụng trung và dài hạn của NHTM.

1.1.5.1.Đối với doanh nghiệp.

– *Tín dụng trung và dài hạn là nguồn tài trợ giúp các doanh nghiệp có điều kiện mở rộng quy mô sản xuất, mở rộng thị trường.*

Mở rộng quy mô sản xuất, mở rộng thị trường luôn là mục tiêu hàng đầu của các doanh nghiệp. Bất cứ doanh nghiệp nào cũng muốn mở rộng thị trường hoạt động của mình, mà muốn vậy thì phải mở rộng sản xuất kinh doanh. Tuy nhiên, các doanh nghiệp luôn gặp phải một vấn đề là thiếu vốn, đặc biệt là thiếu vốn trung và dài hạn để phát triển sản xuất, kinh doanh. Vì vậy, ngân hàng là nguồn tài trợ vốn trung dài hạn cho các doanh nghiệp phát triển sản xuất kinh doanh. Khi vay vốn ngân hàng doanh nghiệp có thể vay với kì hạn phù hợp yêu cầu kinh doanh, thủ tục thì cũng ít phức tạp và nhanh chóng. Ngoài ra, vay vốn ngân hàng vừa giúp doanh nghiệp thực hiện chiến lược kinh doanh đem lại lợi tức cho mình mà không gia tăng sự kiểm soát từ bên ngoài đối với hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Mặc dù có nhiều lợi nhuận song lãi suất của tín dụng trung

dài hạn là chi phí khá cao đối với doanh nghiệp. Nó buộc các doanh nghiệp phải nghĩ đến hiệu quả đầu tư, doanh thu đạt được không chỉ đủ trả vốn và lãi cho ngân hàng mà còn phải đem lại lợi tức cho mình. Do vậy lãi suất ngân hàng là đòn bẩy thúc đẩy doanh nghiệp khai thác triệt để đồng vốn để kinh doanh có lãi và cạnh tranh thắng lợi.

– Tín dụng trung và dài hạn tạo điều kiện cho các doanh nghiệp đổi mới công nghệ, thay đổi cơ cấu sản xuất.

Đổi mới công nghệ sản xuất, thay đổi cơ cấu sản xuất giúp doanh nghiệp thích nghi với tình hình thị trường cũng như của chính doanh nghiệp, tạo điều kiện cho doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả hơn. Đặc biệt trong nền kinh tế Việt Nam hiện nay, nhu cầu vốn để xây dựng cơ bản là rất lớn vì trong lúc này các nhà kinh doanh chưa tích lũy được nhiều lợi nhuận, chưa có thời gian để tích lũy vốn, tâm lý đầu tư trực tiếp của dân cư vào các doanh nghiệp còn hạn chế. Việc vay vốn trung và dài hạn ở ngân hàng thương mại sẽ làm cho doanh nghiệp có thể tự chủ và có khả năng kiểm soát độc lập được hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp mà không phải phân chia quyền kiểm soát với các cổ đông nếu như huy động vốn bằng phát hành cổ phiếu.

– Tín dụng trung và dài hạn còn giúp doanh nghiệp nắm bắt kịp thời các cơ hội kinh doanh.

Khi có cơ hội kinh doanh, các doanh nghiệp có thể nhanh chóng vay vốn của ngân hàng để mở rộng sản xuất kinh doanh, gia tăng sản lượng để chiếm lĩnh thị trường. Khi doanh nghiệp đi vay vốn trung – dài hạn tại ngân hàng có thể điều chỉnh kì hạn nợ, nghĩa là họ có thể trả nợ sớm hơn thời gian đáo hạn nếu họ không cần sử dụng đến vốn trung – dài hạn nữa. Khi doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc trả nợ tại một thời điểm nhất định nào đó thì có thể xin ngân hàng gia hạn nợ. Ngoài ra, tín dụng trung – dài hạn còn giúp doanh nghiệp tránh được các chi phí như: chi phí phát hành, lệ phí bảo hiểm, lệ phí đăng kí... Việc trả nợ trung – dài hạn cũng được xây dựng theo một sự phân chia ổn định và hợp lý, do đó doanh nghiệp có thể chủ động tìm kiếm các nguồn trả nợ một cách dễ dàng hơn.

1.1.5.2. Đối với nền kinh tế.

– Tín dụng trung và dài hạn thúc đẩy quá trình tích tụ và tập trung vốn, điều hòa lượng cung cầu về vốn trong nền kinh tế.

Hoạt động tín dụng trung – dài hạn đáp ứng nhu cầu về vốn cho nền kinh tế quốc dân, điều hòa lượng cung cầu về vốn cho nền kinh tế. Hoạt động tín dụng làm nhiệm vụ chuyển vốn từ nơi thừa sang nơi thiếu, từ những nhà tiết kiệm sang nhà đầu tư, phục vụ phát triển kinh tế. Do tập trung được nguồn vốn và điều hòa cung cầu vốn trong nền kinh tế, hoạt động tín dụng trung – dài hạn góp phần thúc đẩy nhanh quá trình tái sản xuất, mở rộng đầu tư phát triển kinh tế, thực hiện chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng công nghiệp-nông nghiệp-dịch vụ. Các khoản cho vay cung cấp vốn cho các ngành theo cả chiều sâu và chiều rộng, đầu tư trọng điểm, hình thành các ngành sản xuất mũi nhọn.

– Đảm bảo phát triển kinh tế theo chiều sâu: Một nền kinh tế chỉ có thể phát triển bền vững nếu các hoạt động đầu tư được đẩy mạnh và có hiệu quả. Tín dụng trung và dài hạn cho phép các tổ chức có được nguồn vốn lớn với thời hạn lâu dài đủ để đầu tư vào các dự án mang ý nghĩa chiến lược, phát huy được hiệu quả. Việc sử dụng có hiệu quả vốn trung dài hạn đối với các chính phủ sẽ giúp họ theo đuổi được các chính sách kinh tế vĩ mô, đảm bảo nền kinh tế phát triển bền vững trong dài hạn.

– Thúc đẩy chuyển dịch cơ cấu kinh tế phù hợp với mục tiêu của đất nước.

Trong hoạt động tín dụng trung dài hạn, NHTM có thể tăng cường đáp ứng nhu cầu vay vốn của ngành kinh tế này, cũng như hạn chế với ngành khác. Như vậy, NHTM có thể tham gia vào quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế.

– Tín dụng trung và dài hạn tạo điều kiện phát triển các quan hệ kinh tế đối ngoại.

Trong điều kiện kinh tế hiện nay sự phát triển kinh tế của mỗi quốc gia luôn gắn với thị trường thế giới, nền kinh tế đóng trước đây đã nhường bước cho nền kinh tế mở phát triển. Tín dụng trung dài hạn đã trở thành một trong những phương tiện nối liền kinh tế các nước với nhau dưới các hình thức: tín dụng tài

trợ xuất nhập khẩu, tín dụng hỗ trợ phát triển, cho vay viện trợ....Nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng là nhiệm vụ có ý nghĩa với sự phát triển kinh tế. Vấn đề này càng trở nên cấp thiết với thực trạng nền kinh tế nước ta hiện nay: nhu cầu vốn cho sự nghiệp công nghiệp hóa hiện đại hóa là rất lớn trong khi việc sử dụng vốn còn nhiều bất cập, hiệu quả sử dụng vốn không cao, còn thất thoát và gây lãng phí lớn.

1.1.5.3. Đối với ngân hàng.

– Tín dụng trung và dài hạn tạo ra lợi nhuận chủ yếu cho NHTM, đồng thời nâng cao khả năng cạnh tranh của ngân hàng. Bởi lẽ đây là những khoản tín dụng có quy mô lớn, lãi suất cao, thời gian dài cho nên nếu hoạt động tín dụng có hiệu quả chúng sẽ mang lại lợi nhuận ổn định và lâu dài cho ngân hàng. Do vậy tín dụng trung dài hạn mang lại thu nhập chủ yếu trong tổng thể các hoạt động của ngân hàng từ trước đến nay.

– Khi ngân hàng cấp tín dụng cho khách hàng chính là ngân hàng đang tạo ra và duy trì khách hàng của mình trong tương lai.

Khi ngân hàng không đa dạng hóa các hoạt động cho vay, đa dạng hóa khách hàng, thời hạn tiền vay thì ngân hàng không thể đứng vững được trong nền kinh tế thị trường với sự cạnh tranh gay gắt như hiện nay. Mặt khác, tín dụng trung dài hạn còn là công cụ cạnh tranh hiệu quả của ngân hàng nhằm thu hút khách hàng về phía mình. Khi có được mối quan hệ, ngân hàng có điều kiện thu hút khách hàng sử dụng dịch vụ do mình cung cấp. Từ đó, tạo điều kiện mở rộng phạm vi hoạt động và khẳng định vai trò cũng như vị thế của mình trong nền kinh tế.

– Tín dụng trung và dài hạn là cách thức để tài trợ vốn để thúc đẩy phát triển kinh tế xã hội.

Thông qua tín dụng trung và dài hạn, NHTM đã thực hiện chức năng xã hội của mình. NHTM đã thể hiện vai trò là người tài trợ lớn đối với toàn bộ nền kinh tế, góp phần mở rộng đầu tư, gia tăng sản xuất và cải thiện đời sống nhân dân.

1.1.6. Các hình thức tín dụng trung và dài hạn.

Ngày nay, trong hoạt động của nền kinh tế thị trường, khoa học kỹ thuật không ngừng phát triển, do đó đòi hỏi nghiệp vụ tín dụng trung dài hạn cũng phải phát triển theo góp phần quan trọng trong việc đổi mới hiện đại hóa trang thiết bị và công nghệ sản xuất cho các ngành kinh tế của mọi thành phần kinh tế. Nghiệp vụ tín dụng trung dài hạn của các ngân hàng trong những năm gần đây đã triển khai theo các hình thức sau:

1.1.6.1.Cho vay theo dự án đầu tư.

Hiện nay có nhiều quan niệm khác nhau về dự án đầu tư như: quan niệm về Ngân hàng Thế Giới, ISO 8402... Nhìn chung các quan niệm vay đều có những điểm khác nhau khi tiếp cận dự án đầu tư. Nhưng khi xem xét một dự án đầu tư họ đều chú ý đặc trưng sau :

- Dự án đầu tư có mục tiêu rõ ràng cần đạt tới khi thực hiện.
- Dự án đầu tư không phải là một nghiên cứu hay dự báo mà là một quá trình tác động để đạt đến mục tiêu mong đợi.
- Dự án đầu tư là một hoạch định cho tương lai nên bao giờ cũng có bất ổn định và rủi ro nhất định.
- Các hoạt động của dự án đầu tư theo một kế hoạch (trong một khoảng thời gian) và có giới hạn nhất định về nguồn lực.

Xét về mặt hình thức thì dự án đầu tư là tập hồ sơ, tài liệu trình bày một cách chi tiết và có hệ thống một chương trình hoạt động và các chi phí tương ứng để đạt mục tiêu nhất định trong tương lai. Các khoản cho vay dự án có thể được thế chấp trên cơ sở bảo lãnh theo đó người cho vay có thể khôi phục vốn từ những tổ chức thực hiện bảo lãnh nếu như dự án không trả nợ đúng kế hoạch đã định. Tuy nhiên, khoản vay cũng có thể cung cấp không dựa trên cơ sở bảo lãnh, không có người đứng ra bảo lãnh, dự án tồn tại hay sụp đổ dựa trên chính giá trị của nó. Trong trường hợp này người cho vay đối mặt với rủi ro rất lớn và họ yêu cầu một mức lãi suất cao hơn những khoản cho vay có đảm bảo. Các khoản vay như vậy ngân hàng thường đòi hỏi các tổ chức tài trợ dự án phải thế chấp tài sản cho đến khi dự án hoàn tất .

1.1.6.2.Cho vay luân chuyển.

Một khoản tín dụng luân chuyển cho phép khách hàng kinh doanh có thể vay tới một mức tối đa xác định trước, hoàn trả toàn bộ hoặc một phần khoản vay, và tiếp tục vay khi có nhu cầu cho đến khi hợp đồng tín dụng hết hạn. Là một trong những khoản cho vay kinh doanh linh hoạt nhất, yêu cầu tín dụng luân chuyển thường được ngân hàng chấp nhận mà không đòi hỏi bảo đảm bằng bất cứ tài sản nào. Các khoản cho vay như vậy có thể là ngắn hạn hoặc có thể kéo dài 3, 4 thậm chí 5 năm. Loại hình tín dụng này được áp dụng nhiều nhất khi khách hàng không chắc chắn về thời gian của các luồng tiền mặt hoặc về quy mô chính xác của nhu cầu vay vốn trong tương lai. Tín dụng luân chuyển giúp hãng có thể giảm mức độ biến động trong chu kì kinh doanh, cho phép hãng vay thêm tiền mặt trong lúc khó khăn khi mà doanh số bán hàng giảm và cho phép hoàn trả khi nguồn thu bằng tiền của hãng tăng lên. ở những nơi mà pháp luật quy định về việc ngân hàng phải chấp nhận mọi yêu cầu vay vốn trong thời hạn của hạn mức tín dụng thì ngân hàng thường sẽ tính phí cam kết vay vốn trên phần tín dụng không sử dụng hoặc trên toàn bộ giá trị hợp đồng cho vay luân chuyển.

Cam kết vay vốn thường có 2 loại:

- Loại phổ biến nhất là cam kết vay vốn chính thức, là cam kết có tính chất hợp đồng trong đó ngân hàng đảm bảo sẽ cho khách hàng vay tới lượng vốn tối đa xác định trước với lãi suất đã ấn định hoặc với lãi suất thay đổi trên cơ sở những lãi suất cơ bản như LIBOR. Đối với loại cam kết này, ngân hàng có thể không thực hiện nghĩa vụ cho vay nếu như tình hình tài chính của người vay có những thay đổi bất lợi nghiêm trọng hoặc khi người vay không thực hiện đầy đủ các điều khoản trong hợp đồng với ngân hàng.
- Loại thứ hai ít chặt chẽ hơn là hạn mức tín dụng bảo đảm, theo đó ngân hàng đồng ý cho khách hàng vay trong trường hợp khẩn cấp. Mặc dù lãi suất không được ấn định trước và khách hàng ít khi có ý định vay tiền theo hình thức này nhưng họ vẫn kí hợp đồng với mục đích dùng nó như một vật bảo đảm để có thể vay vốn từ những nguồn khác. Ngân hàng chỉ dùng những cam kết nói lỏng cho các hãng có chất lượng tín dụng cao nhất và thường định giá thấp hơn nhiều so

với lại cam kết cho vay chính thức. Cam kết tín dụng loại này cho phép khách hàng nhanh chóng nhận được tiền vay và đây là một ưu điểm quan trọng nếu như khách hàng muốn vay vốn từ một tổ chức khác.

Trong những năm gần đây một loại hình tín dụng luân chuyển mới đã xuất hiện thông qua việc sử dụng thẻ tín dụng. Hiện nay, hơn 1/3 các doanh nghiệp sử dụng thẻ tín dụng như một nguồn vốn hoạt động hiệu quả và nhờ đó tránh việc phải thường xuyên lập các đơn xin vay cho ngân hàng. Tuy nhiên, một vấn đề hạn chế đối với việc sử dụng loại vốn này là chi phí vay vốn thường rất cao.

1.1.6.3. Cho thuê tài chính.

Cho thuê tài chính là một hoạt động tín dụng trung –dài hạn thông qua việc cho thuê máy móc thiết bị, phương tiện vận chuyển và các động sản khác trên cơ sở hợp đồng cho thuê với bên thuê. Bên cho thuê cam kết mua máy móc thiết bị, phương tiện vận chuyển và các động sản khác theo yêu cầu của bên thuê và nắm quyền sở hữu đối với tài sản cho thuê. Bên thuê sử dụng tài sản và thanh toán tiền thuê trong suốt thời hạn thuê được hai bên thỏa thuận. Cho thuê tài chính về bản chất là một hoạt động tín dụng trong đó mục đích của người cho thuê cũng giống mục đích của người cho vay là thu lãi tiền vốn đầu tư, còn mục đích của người đi thuê cũng giống mục đích của người đi vay vốn. Nhưng vẫn có đặc trưng riêng, cụ thể:

- Hình thức cấp tín dụng của cho thuê tài chính là bằng tài sản, người đi thuê chỉ có quyền sử dụng tài sản, định kỳ thanh toán tiền thuê theo thỏa thuận.
- Thời gian cho thuê thường chiếm phần lớn thời gian hoạt động của tài sản, trong thời gian này người đi thuê không được huỷ hợp đồng ngang. Hết thời hạn của hợp đồng thuê có thể được chuyển nhượng quyền sở hữu tài sản hay tiếp tục thuê theo thỏa thuận hai bên.
- Bên cho thuê dễ dàng kiểm tra việc sử dụng tài sản đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản thuê, phát hiện sớm những rủi ro tiềm ẩn để có những biện pháp xử lý kịp thời.

Tất cả tài sản cho thuê phải được bảo hiểm trong suốt thời gian cho thuê, việc mua bảo hiểm phải được thực hiện trên cơ sở hợp đồng bảo hiểm tại một công ty

bảo hiểm được phép hoạt động tại Việt Nam do bên cho thuê chỉ định.

Quy trình quản lý và theo dõi hồ sơ bảo hiểm tài sản cho thuê do giám đốc bên cho thuê quyết định.

1.1.6.4. Cho vay tiêu dùng.

Nhằm giúp người tiêu dùng có nguồn vốn tài chính để trang trải nhu cầu về nhà ở, đồ dùng gia đình....Ngân hàng thương mại thực hiện cho vay tiêu dùng, căn cứ vào cách thức hoàn trả, cho vay tiêu dùng có thể chia làm 3 loại sau:

- Cho vay tiêu dùng trả một lần: Theo cách cho vay này, khách hàng thanh toán cho ngân hàng một lần cho đến khi đến hạn. Loại cho vay này thường áp dụng đối với khoản vay có giá trị nhỏ, thời gian cho vay không dài.
- Cho vay tiêu dùng trả góp: Loại cho vay thường áp dụng đối với các khoản vay có giá trị lớn hay thu nhập định kỳ của người vay không đủ khả năng thanh toán hết một lần số nợ vay.
- Cho vay tiêu dùng tuần hoàn: Cho vay tiêu dùng tuần hoàn là khoản cho vay trong đó ngân hàng cho phép khách hàng sử dụng thẻ tín dụng. Trong thời gian thoả thuận, căn cứ vào nhu cầu chi tiêu và thu nhập từng thời kỳ, khách hàng thực hiện vay và trả nợ một cách tuần hoàn theo một hạn mức tín dụng.

Hình thức cho vay này có rủi ro tương đối thấp nhưng có lãi suất cao, tuy nhiên ngân hàng chịu những chi phí cao về dịch vụ và quản lý.

1.1.6.5.Cho vay hợp vốn.

Cho vay hợp vốn là hình thức cho vay trong đó có từ 2 hay nhiều tổ chức tín dụng tham gia vào một dự án đầu tư hay phương án sản xuất kinh doanh của một khách hàng vay vốn. Bên cho vay hợp vốn là hai hay nhiều tổ chức tín dụng cam kết với nhau để thực hiện hợp đồng tài trợ cho một dự án. Bên nhận tài trợ là pháp nhân hay tổ chức có nhu cầu và được bên đồng tài trợ cấp tín dụng để thực hiện dự án.

Điều kiện áp dụng cho vay hợp vốn:

- Nhu cầu xin cấp tín dụng để thực hiện dự án của bên nhận tài trợ vượt quá giới hạn cho vay của một ngân hàng theo quy định hiện hành.
- Khả năng tài chính và nguồn vốn của một ngân hàng không đáp ứng được nhu cầu cấp tín dụng của dự án đầu tư.
- Nhu cầu phân tán rủi ro của ngân hàng.
- Bên nhận tài trợ có nhu cầu huy động vốn từ nhiều ngân hàng.

Nguyên tắc tổ chức việc cho vay hợp vốn:

- Các thành viên tự nguyện tham gia và phối hợp với nhau để thực hiện.
- Các thành viên thống nhất lựa chọn một ngân hàng làm đầu mối.
- Hình thức cấp tín dụng và phương thức giao dịch giữa các bên tham gia cho vay hợp vốn với bên nhận tài trợ phải được các bên thỏa thuận ghi trong hợp đồng cho vay hợp vốn.

Trường hợp có vấn đề phát sinh trong quá trình hợp vốn, các bên tham gia cho vay hợp vốn cùng thỏa thuận và thống nhất với bên nhận tài trợ để xử lý theo hợp đồng. Mọi tranh chấp do vi phạm hợp đồng cho vay hợp vốn và hợp đồng tín dụng được các bên giải quyết trên cơ sở đàm phán thỏa thuận. Trường hợp không giải quyết được các bên có quyền khởi kiện theo quy định của pháp luật.

1.2.Chất lượng tín dụng trung và dài hạn của ngân hàng, các nhân tố ảnh hưởng.

1.2.1.Khái niệm chất lượng tín dụng.

Tín dụng là một trong những hoạt động mang lại nguồn thu nhập chủ yếu và

nó chiếm phần lớn hoạt động trong các ngân hàng thương mại, song không phải tất cả các ngân hàng đều thực hiện tốt hoạt động này. Một số ngân hàng gặp khó khăn trong việc quản lý và thu hồi nợ, một số khác lại gặp khó khăn trong việc không thể tìm được dự án thích hợp để cho vay hoặc gặp khó khăn trong việc huy động vốn. Vì vậy, việc xem xét chất lượng hiệu quả hoạt động tín dụng, nhất là tín dụng trung- dài hạn là hết sức cần thiết. Nó giúp các Ngân hàng có thể đánh giá lại hoạt động tín dụng của mình. Từ đó đưa ra các giải pháp nhằm khắc phục những tồn tại, thiếu sót và đẩy mạnh hơn nữa hoạt động tín dụng.

Chất lượng là *“sự phù hợp với mục đích sử dụng”*, là *“một trình độ được dự kiến trước về độ đồng đều và sự tin cậy với chi phí thấp nhất và phù hợp với thị trường”* hoặc *“chất lượng là năng lực của một sản phẩm hoặc một dịch vụ nhằm thỏa mãn nhu cầu của người sử dụng”*. Chất lượng tín dụng là *“sự đáp ứng yêu cầu hợp lý của khách hàng có lựa chọn, đảm bảo sự tồn tại và phát triển của ngân hàng đồng thời góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế xã hội”*.

Chất lượng tín dụng trung –dài hạn là chất lượng của các khoản vay có thời hạn trên một năm, được đánh giá là có chất lượng tốt khi vốn vay được sử dụng đúng mục đích phục vụ cho các hoạt động sản xuất kinh doanh đem lại hiệu quả, đảm bảo trả nợ cho ngân hàng đúng hạn, vừa bù đắp được chi phí vừa có lợi nhuận vừa đem lại hiệu quả kinh tế cho xã hội.

Chất lượng, hiệu quả công tác tín dụng Ngân hàng được nhìn nhận từ 3 phía: các nhà Ngân hàng, các doanh nghiệp, và từ nền kinh tế. Nếu xét theo quan điểm của các nhà Ngân hàng thì hoạt động tín dụng trung –dài hạn được xem là có hiệu quả khi nó đảm bảo được 3 yếu tố: khả năng sinh lời, khả năng thu hồi cả gốc và lãi đúng hạn, và khả năng thanh khoản từ phía nguồn.

Từ khái niệm trên ta thấy rằng: khách hàng, NHTM, và bối cảnh kinh tế là 3 nhân tố được đề cập đến khi xem xét chất lượng hoạt động tín dụng trung-dài hạn. Việc xem xét chất lượng tín dụng trung-dài hạn mà thiếu đi một trong ba nhân tố đó là phiến diện vì ba nhân tố này tác động qua lại, vừa thúc đẩy vừa kiềm chế lẫn nhau.

***) Đối với ngân hàng:** chất lượng tín dụng thể hiện ở phạm vi, mức độ giới hạn tín dụng phải phù hợp với thực lực theo hướng tích cực của ngân hàng và phải đảm bảo được khả năng cạnh tranh trên thị trường, làm lành mạnh hóa các quan hệ kinh tế, phục vụ tăng trưởng và phát triển. Chất lượng tín dụng trung dài hạn thể hiện ở chỉ tiêu lợi nhuận hợp lý, dư nợ tăng trưởng, tỷ lệ nợ quá hạn hợp lý, đảm bảo cơ cấu nguồn vốn ngắn hạn, trung dài hạn trong nền kinh tế.

***) Đối với khách hàng:** chất lượng tín dụng trung dài hạn là sự thỏa mãn yêu cầu hợp lý của khách hàng với lãi suất hợp lý, thủ tục đơn giản đảm bảo thu hút khách hàng nhưng vẫn tuân thủ đúng những quy định của tín dụng, góp phần làm lành mạnh hóa tình hình tài chính của doanh nghiệp, cải thiện hoạt động sản xuất kinh doanh và duy trì sự tồn tại, phát triển của ngân hàng.

***) Đối với nền kinh tế:** khoản tín dụng trung dài hạn có chất lượng phải hỗ trợ cho hoạt động sản xuất kinh doanh, giải quyết công ăn việc làm, xây dựng cơ sở hạ tầng kinh tế, vừa thúc đẩy tiêu dùng, thu hút tối đa nguồn vốn trong nước, đồng thời tranh thủ vốn đầu tư nước ngoài phục vụ cho quá trình phát triển kinh tế.

1.2.2. Sự cần thiết nâng cao chất lượng tín dụng trung-dài hạn.

– Nâng cao chất lượng tín dụng trung và dài hạn là cần thiết để phát triển kinh tế.

Cùng với sự phát triển của sản xuất và lưu thông hàng hóa, hoạt động cho vay cũng ngày càng phát triển nhằm cung cấp các phương tiện giao dịch để đáp ứng mọi nhu cầu sản xuất kinh doanh của xã hội. Trong điều kiện đó, chất lượng cho vay ngày càng được quan tâm, đặc biệt là chất lượng cho vay trung và dài hạn là điều kiện để ngân hàng làm tốt vai trò trung gian thanh toán của mình. Khi chất lượng cho vay trung và dài hạn đảm bảo thì sẽ làm tăng vòng quay vốn cho vay, với một lượng tiền như cũ nhưng có thể thực hiện số lần giao dịch lớn hơn, tạo điều kiện tiết kiệm tiền trong lưu thông, củng cố sức mua của đồng tiền. Như vậy, đảm bảo chất lượng tín dụng trung và dài hạn tạo khả năng giảm bớt lượng tiền thừa trong lưu thông góp phần hạn chế lạm phát, ổn định tiền tệ. Cho vay trung và dài hạn còn là công cụ thực hiện chủ trương của nhà nước về phát triển

kinh tế xã hội theo từng ngành, từng lĩnh vực. Thông qua sự đánh giá, phân tích hiệu quả dự án đầu tư đã góp phần khai thác mọi tiềm năng về tài nguyên, lao động và vốn để tăng năng lực sản xuất, cung cấp ngày càng nhiều sản phẩm cho xã hội, giải quyết công ăn việc làm cho xã hội, tăng thu cho người cho người lao động...

– *Nâng cao chất lượng tín dụng trung và dài hạn quyết định sự tồn tại và phát triển của các NHTM.*

Chất lượng cho vay trung và dài hạn làm tăng vòng quay vốn cho vay, tăng khả năng cung cấp dịch vụ của ngân hàng có điều kiện thu hút nhiều khách hàng. Tạo ra hình ảnh đẹp về uy tín của ngân hàng, và sự gắn bó trung thành của khách hàng với ngân hàng. Chất lượng cho vay trung và dài hạn làm tăng khả năng sinh lời của các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng thông qua việc giảm chi phí nghiệp vụ, quản lý và các chi phí khác. Chất lượng cho vay trung và dài hạn đảm bảo khả năng thanh toán, lợi nhuận của ngân hàng, tạo thế mạnh cho ngân hàng trong cạnh tranh, tạo thuận lợi cho phát triển bền vững của ngân hàng. Nhờ vậy mà có khách hàng trung thành, uy tín, sản xuất kinh doanh có hiệu quả, từ đó đem lại nhiều lợi nhuận cho ngân hàng. Như vậy, chất lượng cho vay trung và dài hạn sẽ củng cố thêm mối quan hệ xã hội của ngân hàng.

Từ những ưu thế trên việc cho vay trung và dài hạn là cần thiết cho sự tồn tại và phát triển lâu dài của ngân hàng.

1.2.3. Các chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng trung và dài hạn.

Chất lượng tín dụng trung và dài hạn là một khái niệm tương đối, nó vừa cụ thể (thể hiện qua các chỉ tiêu tính toán như kết quả kinh doanh, nợ quá hạn...) lại vừa trừu tượng (thể hiện qua năng lực thu hút khách hàng, tác động đến nền kinh tế...).

Do đó để nhìn nhận đúng nhất về chất lượng tín dụng trung và dài hạn, ta sử dụng các chỉ tiêu phản ánh nó như sau:

1.2.3.1. 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 thấy 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 vốn huy động sẽ cho biết rủi ro của loại hình cho vay nào là nhiều nhất.

-Chỉ tiêu tỷ lệ nợ quá hạn:

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

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.

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.

Chỉ tiêu nợ quá hạn phản ánh trực tiếp chất lượng tín dụng trung –dài hạn của ngân hàng. Theo thông lệ quốc tế, tỷ lệ nợ quá hạn trên tổng dư nợ không nên vượt quá 2%. Tuy nhiên, với các ngân hàng ở Việt Nam thì chỉ số này thường ở mức 5-7%. Như vậy, tỷ lệ nợ quá hạn càng cao thì ngân hàng càng gặp khó khăn trong kinh doanh vì sẽ có nguy cơ mất vốn, mất khả năng thanh toán và giảm lợi

nhuận, tức chất lượng tín dụng càng thấp. Bởi vì, phần lớn những khoản nợ quá hạn là các khoản nợ có vấn đề có khả năng mất vốn. Tuy nhiên, để có thể đánh giá chính xác hơn chúng ta có thể chia nợ quá hạn thành 2 loại sau:

Tỷ lệ nợ quá hạn có khả năng thu hồi được (nợ nhóm I, II, III)

$$= \frac{\text{Nợ quá hạn có khả năng thu hồi}}{\text{Nợ quá hạn}}$$

Nợ quá hạn

Tỷ lệ nợ quá hạn không có khả năng thu hồi (nợ nhóm IV, V)

$$= \frac{\text{Nợ quá hạn không có khả năng thu hồi}}{\text{Nợ quá hạn}}$$

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 hai chỉ tiêu này cho phép đánh giá chính xác hơn chất lượng tín dụng.

$$\text{-Chỉ tiêu nợ quá hạn khó đòi} = \frac{\text{Nợ quá hạn khó đòi TD trung-dài hạn}}{\text{Tổng dư nợ trung –dài hạn}} \times 100$$

Phản ánh tỉ lệ % nợ quá hạn khó đòi của toàn bộ hoạt động tín dụng trung-dài hạn. tỉ lệ này càng thấp càng tốt.

$$\text{-Tỷ lệ nợ xấu TDH} = \frac{\text{Nợ xấu TDH}}{\text{Tổng dư nợ tín dụng TDH}} \times 100\%$$

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

-Chỉ tiêu vòng quay vốn tín dụng:

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

Chỉ tiêu này 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.

Chỉ tiêu này phản ánh số vòng chu chuyển 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 kinh doanh và lưu thông hàng hóa. Thông thường vòng quay lớn thể hiện việc thu hồi nợ tốt và ngược lại. Do đó, hệ số này càng tăng chứng tỏ tình hình quản lý tín dụng tốt, chất lượng tín dụng càng cao.

-Chỉ tiêu thu nhập từ hoạt động tín dụng:

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

Nguồn thu từ hoạt động tín dụng là nguồn thu chủ yếu của ngân hàng để 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. Có thể thấy rằng, nếu ngân hàng 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 gì. Chất lượng tín dụng được nâng cao chỉ có ý nghĩa khi nó góp phần nâng cao khả năng sinh lời của ngân hàng. Chỉ tiêu này cho biết mức độ đóng góp của hoạt động tín dụng vào toàn bộ kết quả kinh doanh của ngân hàng. Tỷ lệ này cao tức thu nhập tín dụng lớn, chất lượng cao.

-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. Khi doanh số cho vay lớn cho thấy ngân hàng có uy tín và cung cấp dịch vụ đa dạng, phong phú cho khách hàng. Chất lượng cho vay tốt là cơ sở để tăng doanh số cho vay, vì vậy chỉ tiêu này cho biết một phần về chất lượng tín dụng trung –dài hạn.

-Chỉ tiêu hiệu suất sử dụng vốn:

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

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 những đòi hỏi về vốn của nền kinh tế chưa. Trên cơ sở đó, các ngân hàng 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 lợi nhuận cao nhất có thể.

-Chỉ tiêu tỷ lệ thanh toán nợ do bán tài sản của người vay:

$$\text{Tỷ lệ TT nợ do bán TS của người vay} = \frac{\text{Thu nợ do bán TS thế chấp}}{\text{Tổng Doanh số thu nợ}} * 100\%$$

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 được đầu tư bằng nguồn vốn vay, lợi nhuận sau thuế có thể có từ tài sản hoặc tất cả hoạt động sản xuất kinh doanh (đối với tín dụng trung và dài hạn).

Tuy nhiên, 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.

-Chỉ tiêu tăng trưởng tín dụng:

$$\text{Tốc độ tăng trưởng tín dụng TDH} = \left(\frac{\text{Dư nợ TD TDH năm sau}}{\text{Dư nợ TD TDH năm trước}} - 1 \right) \times 100$$

Chỉ tiêu này phản ánh mức tăng trưởng dư nợ tín dụng trung –dài hạn của NHTM, chỉ tiêu này càng cao càng chứng tỏ khả năng đầu tư vào tín dụng trung và dài hạn của ngân hàng lớn. Mức tăng trưởng qua các kỳ, năm đều đặn và ổn định chứng tỏ chất lượng tín dụng trung –dài hạn của ngân hàng là rất tốt.

-Lãi treo:

Lãi treo là lãi được 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 càng 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.

-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, cụ thể:

- + Hệ số an toàn vốn tối thiểu (không quá 9%).
- + Giới hạn cho vay một khách hàng: Để đảm bảo khả năng thanh toán, bất cứ một ngân hàng nào cũng chỉ được cấp tín dụng cho một khách hàng không quá 15% vốn tự có.
- + Dư nợ một khách hàng không quá 10% vốn điều lệ và các quỹ.
- + 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:

$$\text{Tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu} = \frac{\text{Vốn tự có}}{\text{Tài sản có rủi ro quy đổi}}$$

1.2.3.2.Các chỉ tiêu định tính.

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

- Chính sách quản trị điều hành đúng đắn, chiến lược phát triển phù hợp với thực tế hoạt động kinh doanh của ngân hàng trong từng giai đoạn.
- Hệ thống trang thiết bị, công nghệ hiện đại hỗ trợ cho công tác nghiệp vụ một cách thuận lợi, hiệu quả.
- Đội ngũ cán bộ nhân viên nghiệp vụ có trình độ chuyên môn, năng lực và đạo đức nghề nghiệp. đây là yếu tố quan trọng nhất trong mọi hoạt động của ngân hàng.
- Quy trình nghiệp vụ tín dụng khoa học, phù hợp với thực tế, đảm bảo quản lý chặt chẽ quá trình cấp tín dụng, vừa thuận tiện cho khách hàng, vừa đảm bảo uy

tín cho ngân hàng.

- Uy tín mà ngân hàng đã tạo dựng được trong nền kinh tế và các mối quan hệ với các khách hàng truyền thống.

1.2.4. Các nhân tố ảnh hưởng tới chất lượng tín dụng trung và dài hạn của NHTM.

1.2.4.1. Các nhân tố thuộc về NHTM.

**** Chính sách tín dụng.***

Chính sách tín dụng là kim chỉ nam cho hoạt động tín dụng của ngân hàng. Một chính sách tín dụng đúng đắn sẽ thu hút được nhiều khách hàng, đảm bảo khả năng sinh lời từ hoạt động tín dụng dựa trên cơ sở phân tán rủi ro, tuân thủ pháp luật, đường lối chính sách của Đảng và Nhà nước. Điều này có nghĩa chất lượng tín dụng tùy thuộc vào chính sách tín dụng của ngân hàng có đúng đắn hay không.

**** Quy trình tín dụng.***

Quy trình tín dụng bao gồm các quy định phải được thực hiện trong quá trình cho vay, thu nợ nhằm đảm bảo an toàn vốn tín dụng. Chất lượng tín dụng có được bảo đảm hay không phụ thuộc vào việc thực hiện tốt các quy định ở từng bước. Sự phối hợp nhịp nhàng giữa các bước trong quy trình tín dụng đảm bảo vốn tín dụng được luân chuyển bình thường, đúng kế hoạch. Ngoài ra, việc linh hoạt trong quy trình tín dụng sẽ gây cảm tình cho khách hàng và từ đó chất lượng tín dụng được nâng cao.

**** Chất lượng công tác thẩm định dự án đầu tư.***

Ngân hàng thẩm định dự án đầu tư nhằm rút ra những kết luận chính xác về tính khả thi của dự án, khả năng trả nợ và những rủi ro có thể xảy ra của dự án để ra quyết định cho vay hay từ chối cho vay. Thẩm định dự án là cơ sở để xác định số tiền cho vay, thời hạn cho vay, mức thu nợ hợp lý, tạo điều kiện cho dự án hoạt động có hiệu quả tối ưu. Do đó, công tác thẩm định dự án nếu được thực hiện một cách nghiêm túc, chặt chẽ, cẩn thận với chất lượng cao sẽ mang lại các quyết định chính xác và hạn chế được rủi ro, đảm bảo được khả năng thu hồi vốn đầu tư và lợi nhuận cho ngân hàng.

*** Thông tin tín dụng.**

Thông tin tín dụng là những thông tin về khách hàng, môi trường kinh doanh của khách hàng, rủi ro mà khách hàng có thể gặp phải... Thông tin càng đầy đủ, nhanh nhạy, chính xác bao nhiêu thì khả năng phòng ngừa rủi ro của ngân hàng càng lớn, chất lượng tín dụng ngày càng được nâng cao. Mặt khác, một ngân hàng với lượng thông tin phong phú có thể đưa ra những tư vấn hữu ích cho khách hàng. Đây chính là yếu tố để nâng cao chất lượng tín dụng.

*** Công tác tổ chức của ngân hàng.**

Tổ chức ngân hàng cần cụ thể hóa và sắp xếp có tính khoa học, tính linh hoạt trên cơ sở tôn trọng các nguyên tắc đã quy định.

Ngân hàng tổ chức một cách có khoa học sẽ đảm bảo được sự phối hợp chặt chẽ, nhịp nhàng giữa các phòng ban, giữa các ngân hàng với nhau trong toàn hệ thống ngân hàng cũng như với các cơ quan liên quan khác. Qua đó, tạo điều kiện đáp ứng kịp thời các yêu cầu của khách hàng, quản lý có hiệu quả các khoản vốn tín dụng, phát hiện và giải quyết kịp thời các khoản tín dụng có vấn đề từ đó nâng cao chất lượng tín dụng.

*** Chất lượng nhân sự.**

Chất lượng nhân sự chính là trình độ nghiệp vụ, khả năng giao tiếp, marketing của người cán bộ ngân hàng. Đây là yếu tố ảnh hưởng mạnh mẽ đến sự thu hút khách hàng của ngân hàng. Đặc biệt đối với đối tượng khách hàng là khu vực kinh tế, khả năng tiếp xúc khách hàng của cán bộ công nhân viên là yếu tố quyết định đến mở rộng quy mô tín dụng. Ngoài ra, trình độ nghiệp vụ của cán bộ tín dụng cũng ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng của khoản vay.

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

Đây cũng là một nhân tố tác động tới chất lượng tín dụng trung và dài hạn của ngân hàng, nhất là trong thời đại khoa học kỹ thuật phát triển như vũ bão hiện nay. Một ngân hàng sử dụng công nghệ hiện đại được trang bị các phương tiện kỹ thuật chất lượng cao sẽ tạo điều kiện đơn giản hóa các thủ tục, rút ngắn thời gian giao dịch, đem lại sự tiện lợi tối đa cho khách hàng vay vốn. Đó là tiền đề để ngân hàng thu hút thêm khách hàng, mở rộng tín dụng. Sự hỗ trợ của các

phương tiện kỹ thuật chất lượng cao sẽ giúp cho việc thu thập thông tin nhanh chóng, chính xác, công tác lập kế hoạch, xây dựng chính sách tín dụng cũng có hiệu quả hơn.

1.2.4.2. Các nhân tố về phía khách hàng.

****Năng lực của doanh nghiệp.***

Không một doanh nghiệp nào đi vay lại không muốn món vay đem lại hiệu quả. Nhưng nhiều khi do năng lực có hạn, họ không thực hiện được các mục tiêu của mình và làm ảnh hưởng đến khoản tín dụng mà họ đã nhận từ ngân hàng.

**** Trình độ khả năng của cán bộ đội ngũ cán bộ lãnh đạo của doanh nghiệp.***

Đội ngũ cán bộ có trình độ chuyên môn, đạo đức tốt sẽ có khả năng đưa ra chiến lược kinh doanh, cạnh tranh phù hợp giúp doanh nghiệp đứng vững và phát triển. Doanh nghiệp làm ăn tốt là điều kiện để họ bù đắp chi phí kinh doanh và trả nợ ngân hàng cả gốc và lãi đúng hạn, qua đó giảm rủi ro và nâng cao chất lượng tín dụng. Trình độ năng lực cán bộ của doanh nghiệp là điều kiện quan trọng và được ngân hàng xem xét kỹ trước khi cấp tín dụng.

****Chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp:*** Việc xây dựng những kế hoạch kinh doanh đúng đắn quyết định đến sự thành công hay thất bại của doanh nghiệp, do đó cũng ảnh hưởng tới chất lượng khoản vay.

****Khách hàng sử dụng vốn sai mục đích, không đúng với phương án sản xuất kinh doanh đã đề ra.***

Nhiều khách hàng dùng tiền vay được đầu tư vào những kế hoạch sản xuất có rủi ro cao nhằm tìm kiếm lợi nhuận, sử dụng vốn của ngân hàng để vui chơi, dùng vốn của ngân hàng đầu tư vào tài sản cố định, khi doanh nghiệp bất động sản nên không trả được nợ cho ngân hàng. Trong thực tế, hoạt động thẩm định đã xuất hiện nhiều trường hợp khách hàng lập phương án kinh doanh (thực chất là phương án kinh doanh giả, thậm chí nhờ tư vấn lập phương án kinh doanh chỉ để rút được tiền của ngân hàng) có vẻ rất hiệu quả, ký kết hợp đồng kinh tế chứng minh đầu vào, đầu ra rất khả thi, tài sản thế chấp rất cụ thể nhưng đến khi vay được vốn ngân hàng lại không kinh doanh lại cho vay lại hoặc bỏ chốn để chiếm số tiền vay, vật tư hàng hóa thế chấp là hàng chậm luân chuyển, ứ đọng hoặc bất

động sản rất khó chuyển thành tiền để thu nợ.

*** Khả năng tài chính của doanh nghiệp.**

Khả năng tài chính tốt là điều kiện để doanh nghiệp có thể mở rộng sản xuất kinh doanh, đầu tư mua sắm trang thiết bị hiện đại, sản phẩm có chất lượng cao, chiếm lĩnh được thị trường và đem lại lợi nhuận. Do đó, doanh nghiệp có khả năng trả nợ cho ngân hàng.

*** Tư cách, đạo đức của người vay.**

Tư cách đạo đức xét trên phương diện ý muốn hoàn trả khoản nợ vay, trong nhiều trường hợp người vay có ý muốn chiếm đoạt vốn, không hoàn trả nợ vay mặc dù có khả năng trả nợ, điều này gây ra những rủi ro không nhỏ cho ngân hàng.

1.2.4.3. Các nhân tố khách quan khác.

Ngoài những nhân tố chủ quan trên còn nhiều nhân tố khách quan mà tác động của nó cũng không nhỏ đến chất lượng của các khoản tín dụng ngân hàng.

*** Môi trường kinh tế.**

Đây là nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tài chính của người vay hay nói rõ hơn là nếu môi trường kinh tế xấu làm cho hoạt động của doanh nghiệp gặp khó khăn ảnh hưởng đến thời gian trả nợ và khả năng hoàn trả vốn vay cho ngân hàng, từ đó ảnh hưởng đến chất lượng của khoản tín dụng đó. Về tổng thể, nền kinh tế phát triển ổn định sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động tín dụng. Khi đó các quá trình sản xuất kinh doanh trong nền kinh tế nói chung và của các doanh nghiệp nói riêng sẽ phát triển lành mạnh. Do đó chất lượng tín dụng được nâng cao. Ngược lại, một khi môi trường kinh tế không ổn định, môi trường kinh doanh biến động sẽ gây khó khăn cho hoạt động của các doanh nghiệp và ảnh hưởng tới chất lượng tín dụng.

*** Môi trường chính trị - xã hội.**

Môi trường chính trị xã hội ổn định là một điều kiện vô cùng quan trọng trong việc tạo lòng tin đối với các nhà đầu tư, đặc biệt là các nhà đầu tư dài hạn. một môi trường chính trị xã hội ổn định sẽ là cơ hội rất tốt cho những dự án lớn mang tính dài hạn, lúc đó nguồn vốn trung –dài hạn của ngân hàng sẽ trở nên rất

quan trọng. Ngược lại, sự mất ổn định về chính trị xã hội sẽ ảnh hưởng không tốt đến hoạt động của các doanh nghiệp và nếu doanh nghiệp đang vay vốn ngân hàng thì rõ ràng việc thu hồi nợ của ngân hàng cũng gặp khó khăn. Chất lượng tín dụng trung và dài hạn của ngân hàng cũng bị ảnh hưởng.

****Môi trường 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 pháp luật và trình độ dân trí. Pháp luật có nhiệm vụ tạo lập một môi trường pháp lý cho mọi hoạt động sản xuất kinh doanh diễn ra thuận lợi và đạt hiệu quả cao là cơ sở pháp lý để giải quyết tranh chấp. Vì vậy nhân tố pháp luật có vị trí hết sức quan trọng đối với hoạt động ngân hàng nói chung và hoạt động tín dụng nói riêng. Chỉ có trong điều kiện các chủ thể tham gia quan hệ tín dụng tuân thủ pháp luật một cách nghiêm túc thì quan hệ tín dụng mới đem lại lợi ích cho cả 2 phía, chất lượng hoạt động tín dụng mới được đảm bảo và nâng cao.

CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TRUNG VÀ DÀI HẠN TẠI NGÂN HÀNG TMCP NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH HẢI PHÒNG.

2.1. Khái quát về ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam chi nhánh Hải Phòng.

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển.

*) Tên doanh nghiệp:

Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam-Chi nhánh Hải Phòng.

Tên viết tắt là Vietcombank Hải phòng.

*) Giám đốc doanh nghiệp:

Giám đốc Vietcombank Hải phòng là Ông Vũ Văn Việt, sinh năm 1972.

*) Địa chỉ:

Trụ sở chính: số 11 đường Hoàng Diệu, Phường Minh khai, Quận Hồng Bàng, TP.Hải phòng.

- Số điện thoại: 0313.842658.

-Fax: 0313.841117.

*) Cơ sở pháp lý của doanh nghiệp:

Vietcombank Hải phòng được thành lập theo quyết định số 143/NH-QĐ ngày 27/12/1976 của Tổng Giám đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam nay là Thống đốc Ngân hàng Nhà nước về việc thành lập Chi nhánh Ngân hàng Ngoại thương Hải phòng.

*) Loại hình doanh nghiệp:

Vietcombank Hải phòng là NHTM quốc doanh được cổ phần hóa thành công năm 2008. Là chi nhánh của ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam tại Hải phòng.

*) Nhiệm vụ của doanh nghiệp:

- Là trung gian tài chính huy động nguồn vốn nhàn rỗi trong xã hội để cho vay và đầu tư.

- Là trung gian thanh toán sử dụng các công cụ hạch toán không dùng tiền mặt

làm giảm bớt lưu thông tiền mặt, chu chuyển vốn nhanh, an toàn và tiết kiệm, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của nền kinh tế.

-Thực hiện dịch vụ kinh doanh tiền tệ, tín dụng và các dịch vụ liên quan đến tài chính, tiền tệ, ngân hàng.

-Là trung gian trong việc thực hiện chính sách kinh tế quốc gia.

Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam là một trong những Ngân hàng quốc doanh lâu đời ở Việt Nam được thành lập theo quyết định 115/CP ngày 30/10/1962 trên cơ sở tách ra từ Cục quản lý Ngoại hối Ngân hàng TW (nay là Ngân hàng Nhà nước) hoạt động dưới sự lãnh đạo trực tiếp của Ngân hàng Nhà nước với chức năng là ngân hàng duy nhất phục vụ kinh tế đối ngoại và cho vay xuất nhập khẩu của cả nước trong thời kỳ xây dựng đất nước và đấu tranh bảo vệ tổ quốc.

Ngày 1/04/1963 Vietcombank chính thức khai trương hoạt động NHNT như là một ngân hàng đối ngoại độc quyền. Ngày 21 tháng 09 năm 1996, Thống đốc Ngân Hàng Nhà Nước ra Quyết định số 286/QĐ-NH5 về việc thành lập lại NHNT trên cơ sở Quyết định số 68/QĐ-NH5 ngày 27 tháng 3 năm 1993 của Thống đốc Ngân Hàng Nhà Nước. Theo đó, Ngân hàng Ngoại thương được hoạt động theo mô hình Tổng công ty 90, 91 quy định tại Quyết định số 90/QĐ-TTg ngày 07 tháng 03 năm 1994 của Thủ tướng Chính phủ với tên giao dịch quốc tế: Bank for Foreign Trade of Vietnam, tên viết tắt là Vietcombank.

Vietcombank Hải Phòng được thành lập theo Quyết định số 143/NH-QĐ ngày 27/12/1976 của Tổng giám đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam nay là Thống đốc Ngân hàng Nhà nước về việc thành lập Chi nhánh Ngân hàng Ngoại thương Hải Phòng. Vietcombank Hải Phòng hoạt động từ đầu ngày 01/01/1977.

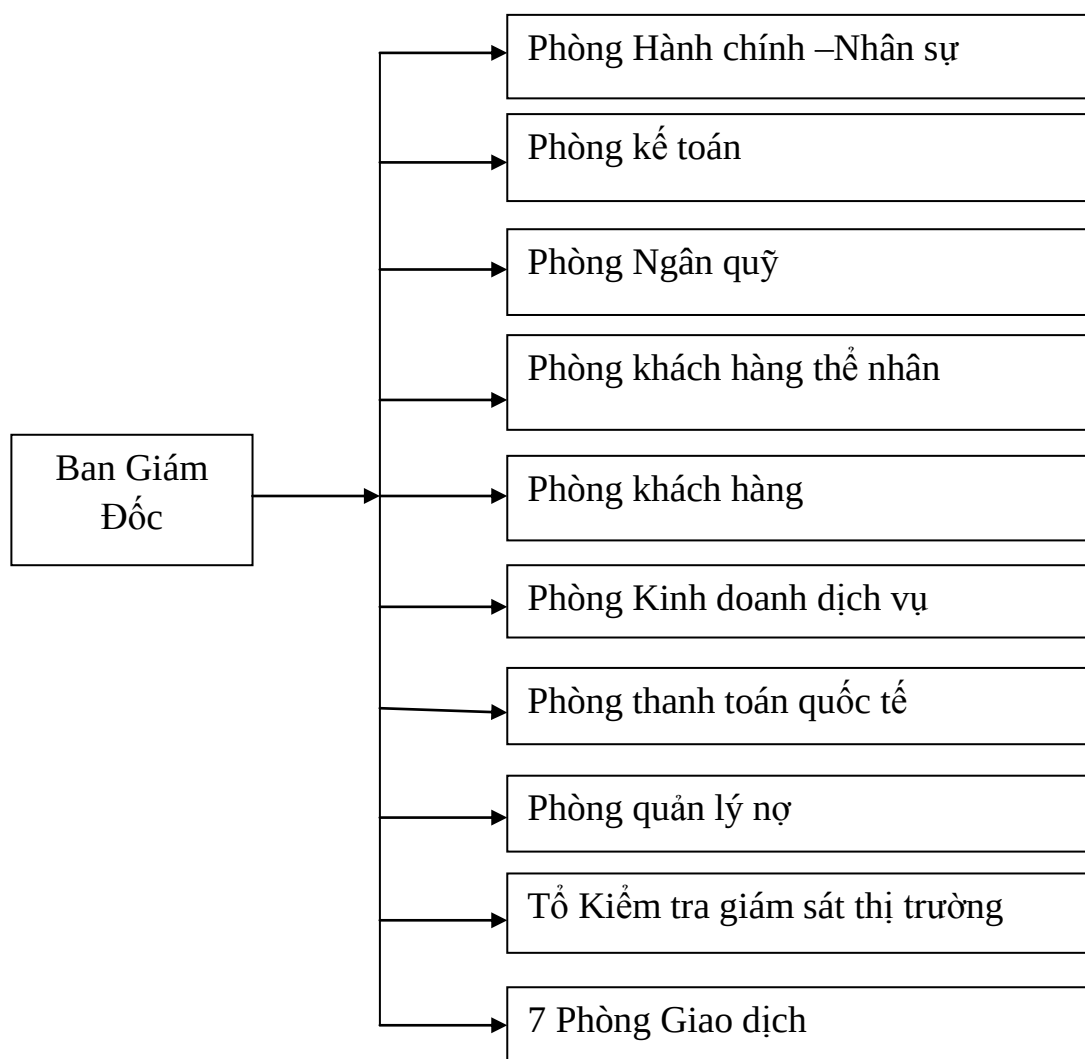
Trải qua quá trình hoạt động 30 năm đã có những thành tích vượt trội về quy mô lẫn tầm vóc phát triển. Hiện nay, trên địa bàn Hải Phòng, Vietcombank Hải Phòng là một trong những ngân hàng hàng đầu về số lượng lẫn uy tín trong tín dụng, thanh toán, huy động tiết kiệm ... Năm 2006, với những thành tích đạt được, Vietcombank Hải Phòng đã được nhà nước trao tặng huân chương lao động hạng 3 cùng nhiều bằng khen tổ chức, cá nhân lập thành tích xuất sắc.

Thực hiện chương trình hội nhập kinh tế quốc tế và chiến lược phát triển kinh tế của Đảng, Nhà nước, Vietcombank đã tiến hành cổ phần hoá năm 2008 và được chuyển đổi thành Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam.

Theo đó, Chi nhánh Ngân hàng Ngoại thương Hải Phòng được chuyển đổi thành Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Hải Phòng (Vietcombank Hải Phòng).

2.1.2.Cơ cấu tổ chức và chức năng các bộ phận.

Sơ đồ 2.1.Cơ cấu tổ chức.



(Nguồn: Phòng Hành chính- Nhân sự chi nhánh Vietcombank Hải phòng).

2.1.2.1.Mô hình tổ chức

Tình hình bố trí nhân sự tại chi nhánh được thể hiện qua bảng sau:

Bảng 2.1. Bố trí lao động và trình độ của CBNV trong các Phòng ban.

Phòng/ban	SLCB	SL CBQL	Trình độ				
			Thạc sỹ	Đại học	Cao đẳng	Trun g cấp	Phổ thông
1. Ban Giám đốc	5	5	1	4			
2. Phòng Khách hàng	18	4	5	13			
3. Phòng Khách hàng thể nhân	7	1	3	4			
4. Phòng Thanh toán quốc tế	7	2		7			
5. Tổ Kiểm tra giám sát TT	3	1		3			
6. Phòng HC - NS	17	2		7	1	1	8
7. Phòng Kế toán	14	2	3	11			
8. Phòng Ngân quỹ	14	2		12			2
9. Phòng Kinh doanh dịch vụ	30	4	6	23	1		
10. Phòng Quản lý nợ	8	2	2	5	1		
11. Phòng Giao dịch Vạn Mỹ	7	2	1	5			
12. Phòng Giao dịch số 2	8	2	3	5			
13. Phòng GD Quán Toan	7	2	1	6			
14. Phòng GD Lê Chân	7	2		7			
15. Phòng GD Thủy Nguyên	7	2	2	5			
16. Phòng GD Ngô Quyền	8	2		6	2		1
17. Phòng GD Trần Nguyên Hãn	7	2	1	5			1
Cộng:	174	39	28	128	5	1	12

(Nguồn: Phòng Hành chính- Nhân sự chi nhánh Vietcombank Hải phòng).

- Tổng số lao động đến hết 31/12/2012: 174 người.

+ Lao động nữ : 106 người (60,92%)

+ Lao động nam: 68 người (39,08%)

Năm 2012, Chi nhánh không được giao chỉ tiêu phát triển mạng lưới. Hiện Chi nhánh hiện đang quản lý 07 phòng Giao dịch. Cụ thể:

Bảng 2.2. Các phòng giao dịch của Vietcombank Hải phòng.

TÊN PHÒNG GIAO DỊCH	Năm khai trương hoạt động	Địa chỉ
1. Phòng Giao dịch Vạn Mỹ	1995	Số 75 Quang trung-Hồng Bàng-Hải phòng.
2. Phòng Giao dịch Lê Chân	2004	Số 272 Tô Hiệu-Lê Chân-Hải phòng.
3. Phòng Giao dịch Số 2	2004	Số 136 Văn Cao-Ngô Quyền-Hải phòng.
4. Phòng Giao dịch Quán Toan	2005	Số 395 Đường 5 cũ-Hồng Bàng-Hải phòng.
5. Phòng Giao dịch Thủy Nguyên	2007	Số 1 đường 25/10 Núi Đèo-Thủy Nguyên-Hải phòng.
6. Phòng Giao dịch Ngô Quyền	2008	Số 331 Đà Nẵng- Ngô Quyền-Hải phòng.
7. Phòng Giao dịch Trần Nguyên Hãn	2009	Số 233A Trần Nguyên Hãn- Lê Chân- Hải phòng.

(Nguồn: Phòng Hành chính- Nhân sự chi nhánh Vietcombank Hải phòng).

2.1.2.2. Chức năng các bộ phận.

Là đơn vị kinh tế trực thuộc doanh nghiệp Nhà nước, chi nhánh NHNT Hải phòng cũng như các chi nhánh thuộc các TP khác để phục vụ tốt cho hoạt động của mình Vietcombank Hải phòng đã thiết lập một cơ cấu bộ máy theo kiểu trực tuyến chức năng. Đứng đầu là Giám đốc Ngân hàng, giúp việc cho Giám đốc là các phó giám đốc, kế toán trưởng, và hệ thống các phòng ban. Mỗi phòng ban có chức năng và nhiệm vụ riêng, hỗ trợ nhau trong công việc.

Sau đây là mô hình tổ chức của Vietcombank Hải phòng:

1. *Ban Giám đốc chi nhánh*: Chịu trách nhiệm điều hành toàn bộ bộ máy quản lý của ngân hàng, trực tiếp chỉ đạo Phòng khách hàng doanh nghiệp, công tác tổ chức cán bộ, Phòng kiểm tra kiểm soát nội bộ và hai phòng giao dịch.

- Giám đốc: ông Vũ Văn Việt là đại diện pháp nhân của chi nhánh Vietcombank Hải phòng. Có quyền cao nhất và chịu trách nhiệm trước pháp luật, cơ quan cấp trên và tập thể CBNV về mọi mặt hoạt động kinh doanh của chi nhánh. Ông phụ trách điều hành chung về tổ chức, hoạt động kinh doanh chung của ngân hàng, giải quyết mọi việc trong hạn mức mà Tổng giám đốc NHNT Việt Nam cho phép đối với một giám đốc chi nhánh.

- Phó giám đốc: Giúp việc cho Giám đốc, chỉ huy và điều hành các chức năng quản trị nhưng ở mức độ sâu hơn và cụ thể hơn theo sự phân công và ủy quyền của Giám đốc. Chịu trách nhiệm trước giám đốc về nhiệm vụ mình được giao.

Trong ban Giám đốc cơ chế ủy quyền được phân bổ theo nguyên tắc nếu Giám đốc đi vắng thì mọi việc điều hành chung được ủy quyền cho các Phó giám đốc điều hành và báo cáo lại. Nếu một Phó giám đốc đi vắng thì các phó giám đốc còn lại sẽ điều hành toàn bộ hoạt động của chi nhánh.

2. *Phòng kế toán*: Gồm 14 nhân viên. Có nhiệm vụ :

Phản ánh kịp thời chính xác các nghiệp vụ kế toán phát sinh thực hiện tính đúng tính đủ các khoản thu nhập, chi phí lỗ lãi hỗ trợ cho Phó giám đốc phụ trách kế toán và Giám đốc chi nhánh. Tham mưu cho ban giám đốc về hoạt động kinh doanh chung của toàn chi nhánh. Lập kế hoạch tài chính hàng năm và báo cáo với cơ quan chủ quản là NHNT Việt Nam. Cân đối vốn của chi nhánh sau từng ngày, tháng, năm. Hạch toán và phân tích tài chính, quản lý công nợ, báo cáo hoạt động thu chi, lợi nhuận của chi nhánh. Quản lý các tài sản, vật tư, vốn...

3. *Phòng ngân quỹ*: Gồm 14 nhân viên, có nhiệm vụ quản lý, điều hoà tiền mặt và ngân phiếu thanh toán một cách linh hoạt đáp ứng kịp thời các nhu cầu thu chi tiền của khách hàng, quản lý tài sản cầm cố, cầm đồ và các chứng từ, ấn chỉ có giá ngắn hạn khác. Kiểm đếm thu chi tiền mặt cho khách hàng, các dịch vụ đối ngoại tệ, thanh toán séc du lịch....

4. *Phòng khách hàng cá nhân*: bao gồm 7 bàn tiết kiệm, có chức năng huy động nguồn vốn (ngoại tệ và nội tệ) tạm thời nhàn rỗi trong dân cư để điều chuyển nguồn vốn huy động này phục vụ cho Phòng kinh doanh thực hiện công tác cho vay đối với khách hàng.

5. *Tổ kiểm tra giám sát thị trường*: Đứng đầu là trưởng phòng chịu trách nhiệm kiểm tra kiểm soát tình hình thực hiện các hoạt động nghiệp vụ trong ngân hàng. Góp phần giúp các phòng ban khác chấp hành đúng các chế độ quy định của Nhà nước và của ngành. tế.

6. *Phòng hành chính –nhân sự*: Gồm 17 nhân viên, có nhiệm vụ:

-Thực hiện công tác giao dịch trong các lĩnh vực về liên hệ công tác. Tham mưu cho Giám đốc về công tác tổ chức cán bộ như đề bạt, miễn nhiệm, kỷ luật, khen thưởng...Nhận và điều chuyển công văn trong nội bộ các phòng ban trong và ngoài ngân hàng.

-Quản lý nhân sự, xây dựng kế hoạch bồi dưỡng đào tạo chuyên môn, tuyển dụng CBNV trong ngân hàng.

-Tổ chức thực hiện các công văn hành chính quản trị, tổ chức hội nghị, quản lý tài sản cơ quan, cấp dưỡng, bảo vệ cơ quan...

7. *Phòng khách hàng*: Gồm 18 nhân viên, có nhiệm vụ:

Quản lý quan hệ với các khách hàng trong hệ thống ngân hàng. Thực hiện các chức năng cho vay ngắn, trung và dài hạn bằng VND và ngoại tệ. Quản lý, kiểm soát công nợ các đối tượng, tổ chức kinh tế đã cho vay. Lập kế hoạch báo cáo tình hình hoạt động tín dụng của chi nhánh.

8. *Phòng quản lý nợ*: Gồm 8 nhân viên. Chịu trách nhiệm nhận hồ sơ và thẩm định cho vay đối với khách hàng. Phân tích tính khả thi của dự án hoặc cho vay tín dụng. Theo dõi và quản lý toàn bộ các khoản vay khó đòi(trên 180 ngày).Theo dõi tính toán trích lập dự phòng rủi ro và xử lý nợ khó đòi từ quỹ dự phòng rủi ro. Xem xét thẩm định các khoản miễn giảm lãi vượt mức phán quyết của Giám đốc chi nhánh.

9. *Phòng thanh toán quốc tế*: Gồm 7 nhân viên. Thực hiện các nghiệp vụ thanh toán L/C, bảo lãnh, tái bảo lãnh tín dụng cho các doanh nghiệp và tổ chức tín

dụng trong và ngoài nước. thực hiện các dịch vụ liên quan đến kiều hối, thanh toán và xử lý các hợp đồng có yếu tố nước ngoài, thực hiện các hợp đồng mua bán ngoại tệ,....

10. *Phòng kinh doanh dịch vụ*: Thực hiện các nghiệp vụ huy động vốn, các hoạt động giao dịch trên tài khoản chuyển tiền, phát hành các chứng chỉ tiền gửi, tín phiếu, kỳ phiếu, trái phiếu và các hình thức huy động vốn khác, tái thẩm định các dự án đầu tư vượt hạn mức phán quyết của Giám đốc chi nhánh, trực tiếp thẩm định cho vay các dự án lớn tại thành phố.

11. *Các phòng giao dịch*: có nhiệm vụ như phòng kinh doanh dịch vụ tại trụ sở chính(huy động vốn), nhưng các phòng này phải trực tiếp nhận và mở hồ sơ tín dụng(cho vay), giải đáp các thắc mắc của khách hàng và thực hiện các dịch vụ tiện ích của ngân hàng.

2.2.Kết quả hoạt động kinh doanh của Vietcombank Hải Phòng.

2.2.1.Những thuận lợi và khó khăn, các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng của Vietcombank Hải phòng.

2.2.1.1.Những thuận lợi.

-Vị trí địa lý: Nằm ở trung tâm thành phố Hải phòng, đông đúc dân cư, giao thông thuận tiện giúp chi nhánh huy động được các nguồn tiền nhàn rỗi từ trong dân cư cũng như nền kinh tế.

-Cơ sở hạ tầng: Sở hữu hạ tầng kỹ thuật ngân hàng hiện đại, Vietcombank có lợi thế rõ nét trong việc ứng dụng công nghệ tiên tiến vào xử lý tự động các dịch vụ ngân hàng, phát triển các sản phẩm, dịch vụ điện tử dựa trên nền tảng công nghệ cao. Các dịch vụ: VCB Internet Banking, VCB Money, SMS Banking, VCB Cyber Bill Payment,...đã, đang và sẽ tiếp tục thu hút đông đảo khách hàng bằng sự tiện lợi, nhanh chóng, an toàn, hiệu quả, dần tạo thói quen thanh toán không dùng tiền mặt (qua ngân hàng) cho khách hàng.

- Sản phẩm:

Vietcombank cung cấp rất nhiều sản phẩm dịch vụ đa dạng nhằm đáp ứng mọi nhu cầu của các khách hàng là định chế tài chính, như: dịch vụ tài khoản và thanh toán, ngân hàng điện tử (e-Banking), tài trợ thương mại, bao thanh toán

(factoring), và các dịch vụ về vốn và ngoại tệ (thị trường tiền tệ, mua bán trái phiếu, ngoại hối và các sản phẩm phái sinh, v.v...).

-Cán bộ công nhân viên:

Với bề dày hoạt động và đội ngũ cán bộ có chuyên môn vững vàng, nhạy bén với môi trường kinh doanh hiện đại, mang tính hội nhập cao...Vietcombank luôn là sự lựa chọn hàng đầu của các tập đoàn, các doanh nghiệp lớn và của khách hàng cá nhân.

Bằng trí tuệ và tâm huyết, các thế hệ cán bộ nhân viên Vietcombank đã, đang và sẽ luôn nỗ lực để xây dựng Vietcombank xứng đáng với vị thế là “Ngân hàng hàng đầu vì Việt Nam thịnh vượng”.

2.2.1.2.Những khó khăn

-Số lượng các Ngân hàng thành lập chi nhánh mới tại địa bàn thành phố Hải phòng gia tăng làm cho thị phần hoạt động bị chia sẻ.

-Kinh tế trong nước gặp nhiều khó khăn dẫn đến dòng tiền của các khách hàng tổ chức luân chuyển qua ngân hàng bị tiết giảm làm cho kênh huy động vốn từ các tổ chức kinh tế gặp nhiều trở ngại.

-Các khoản nợ được xử lý từ quỹ dự phòng rủi ro của chi nhánh là các khoản khó có khả năng thu hồi.

-Kinh tế toàn cầu suy thoái dẫn đến các doanh nghiệp vừa và nhỏ làm ăn thua lỗ hoặc bị phá sản, giải thể...gây khó khăn cho chi nhánh trong việc mở rộng hoạt động cho vay đối với các doanh nghiệp đó.

2.2.1.3.Các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng trung –dài hạn của Vietcombank Hải phòng.

*)Môi trường bên ngoài.

-*Môi trường kinh tế:* giai đoạn 2010-2012 nền kinh tế nước ta tiếp tục chịu ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng suy thoái kinh tế thế giới. Các doanh nghiệp trong nước gặp rất nhiều khó khăn, vì thế các doanh nghiệp co dần phạm vi hoạt động, hạn chế mở rộng sản xuất kinh doanh. Nhiều doanh nghiệp không trả được nợ ngân hàng dẫn đến nợ xấu tăng cao. Trong lĩnh vực tài chính ngân hàng, hệ thống ngân hàng gặp nhiều khó khăn trước bối cảnh kinh tế chưa ổn định. Hải

phòng là một thành phố có các ngành vận tải biển, đóng tàu, xi măng... phát triển mạnh cũng đã và đang chịu ảnh hưởng rất lớn từ sự biến động của nền kinh tế. Các ngành trên là thế mạnh của hải phòng lại là những ngành chịu ảnh hưởng lớn nhất, các ngành này lại chiếm tỷ trọng dư nợ tín dụng cao của Vietcombank Hải phòng. Khủng hoảng và lạm phát làm cho nhu cầu về vận tải hàng hóa giảm, trực tiếp ảnh hưởng tới ngành vận tải biển và đóng tàu, ngoài ra sự sụp đổ của Vinashin cũng tác động không nhỏ tới ngành đóng tàu Hải phòng. Ngành sắt thép thì chịu ảnh hưởng từ sự lên xuống thất thường của giá cả trên thế giới mà nó lại lệ thuộc nhiều vào ngành đóng tàu nên cũng bị ảnh hưởng. Những khó khăn của các doanh nghiệp ở Hải phòng buộc Vietcombank Hải phòng phải dùng nhiều biện pháp như hoãn nợ, gia hạn nợ, điều chỉnh lãi suất... để khuyến khích các doanh nghiệp tái sản xuất. Đó là nguyên nhân làm tăng tỷ lệ nợ quá hạn và nợ xấu tại Vietcombank Hải phòng trong thời gian qua, ảnh hưởng tới chất lượng tín dụng. Trong thời gian tới, khi nền kinh tế đã có những dấu hiệu phục hồi và với những nỗ lực, cố gắng thì chắc chắn chất lượng tín dụng trung – dài hạn của Vietcombank Hải phòng sẽ được cải thiện.

-Môi trường chính trị-pháp luật: Để đối phó với lạm phát và ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế trong những năm qua, NHNN đã ban hành các văn bản khống chế trần lãi suất huy động, khống chế trần lãi suất cho vay, khống chế tăng trưởng tín dụng. Do đó, không chỉ Vietcombank Hải phòng mà còn cả hệ thống ngân hàng đều gặp trở ngại. Việt Nam là một quốc gia có nền chính trị ổn định, có môi trường kinh doanh thuận lợi, có tốc độ phát triển thuộc loại cao trên thế giới. Bên cạnh đó, Chính Phủ Việt Nam đã và đang có những chính sách điều chỉnh kịp thời nền kinh tế Việt Nam đang dần khởi sắc. Điều này tạo thuận lợi cho các NHTM trong đó có Vietcombank Hải phòng hoạt động hiệu quả.

-Sức ép cạnh tranh: Cùng với quá trình hội nhập của các ngành, lĩnh vực trong nước, các NHTM Việt Nam cũng đứng trước nhiều sức ép cạnh tranh rất quyết liệt. Không chỉ giữa các ngân hàng trong nước với nhau mà còn với các ngân hàng nước ngoài, do Việt Nam phải từng bước mở cửa thị trường. Hiện nay, Vietcombank Hải phòng cũng phải đối mặt với sự cạnh tranh gay gắt của nhiều

NHTM trên địa bàn thành phố Hải phòng như Vietinbank, ACB, Agribank, sacombank, GP Bank.....Các ngân hàng đều nhận thức được tầm quan trọng của việc nâng cao chất lượng tín dụng, vì vậy đều tập trung đầu tư cơ sở vật chất, bồi dưỡng cán bộ, xây dựng quy trình nhanh chóng, thuận tiện....nhằm thu hút khách hàng.

**)Môi trường bên trong.*

-Chính sách tín dụng của Vietcombank Hải phòng: Do tình hình kinh tế chung không thuận lợi nên chi nhánh thực hiện phát triển tín dụng theo định hướng của Chính Phủ, tập trung thu hồi nợ xấu, thực hiện kiểm tra và giám sát cho vay.

Chính sách tín dụng của Vietcombank Hải phòng trong thời gian tới là mở rộng cho vay đối với thành phần kinh tế ngoài quốc doanh, nhất là khuyến khích các doanh nghiệp vừa và nhỏ, bên cạnh đó phát triển bán lẻ, cho vay cá nhân, cho vay tiêu dùng cũng được chú trọng. Đây là chính sách đúng đắn phù hợp với điều kiện hiện tại của thành phố.

-Năng lực quản lý, trình độ chuyên môn của nhân lực ngân hàng: Muốn nâng cao chất lượng tín dụng thì một nhân tố không thể thiếu là cán bộ tín dụng. Phòng khách hàng Vietcombank Hải phòng có 18 nhân viên tín dụng, tuổi trung bình từ 26 đến 35, tất cả các cán bộ đều tốt nghiệp các trường Đại học chuyên ngành kinh tế-ngân hàng, trong đó có 5 cán bộ có trình độ Thạc sĩ, 13 cán bộ còn lại có trình độ Đại học. Như vậy trình độ chuyên môn của cán bộ tín dụng cao, được đào tạo bài bản. Tuy nhiên do kinh nghiệm làm việc chưa nhiều nên vẫn còn một số hạn chế trong việc nắm bắt tâm lý khách hàng, thẩm định các dự án lớn, giám sát việc sử dụng vốn vay của khách hàng. Vì vậy, nâng cao chất lượng cán bộ nhân viên là vấn đề quan trọng để nâng cao chất lượng tín dụng tại chi nhánh.

-Công nghệ ngân hàng: một ngân hàng được sử dụng công nghệ hiện đại, được trang bị các phương tiện kỹ thuật cao sẽ tạo điều kiện đơn giản hóa các thủ tục, rút ngắn thời gian giao dịch, đem lại sự thuận tiện tối đa cho khách hàng. Đó là tiền đề để có thể thu hút thêm khách hàng, mở rộng tín dụng. hiện nay,

Vietcombank Hải phòng trang bị công nghệ khá hiện đại nhưng vẫn chưa đồng bộ, khả năng ứng dụng chưa đầy đủ.

2.2.2. Kết quả hoạt động kinh doanh của Vietcombank Hải phòng trong những năm qua.

2.2.2.1. Tình hình hoạt động huy động vốn.

Nguồn vốn kinh doanh của ngân hàng được hình thành từ nhiều nguồn khác nhau như: vốn điều lệ, vốn huy động, vốn vay, vốn tài trợ, lợi nhuận để lại... Song cơ bản nhất và quan trọng nhất vẫn là vốn huy động- nó chứng minh khả năng tồn tại và chức năng trung gian tài chính của ngân hàng. Làm thế nào để tạo một chính sách thu hút vốn, tạo tiền cho quá trình đầu tư ngắn hạn, trung và dài hạn đạt được hiệu quả cao luôn là mục tiêu hàng đầu của Vietcombank Hải phòng.

Trong những năm qua, sự vận hành của nền kinh tế thị trường đã tạo ra một hệ quả tất yếu là sự cạnh tranh trong các ngành nghề, cũng như các đơn vị, tổ chức kinh tế. Và tất nhiên hoạt động ngân hàng cũng không nằm ngoài sự ảnh hưởng của quy luật này, đặc biệt là khi ngân hàng kinh doanh một đối tượng đặc biệt đó là tiền tệ. Trong những năm qua Vietcombank Hải phòng luôn chú trọng trong hoạch định chiến lược khách hàng, chiến lược huy động vốn trên địa bàn thành phố. Vietcombank Hải phòng có những hình thức huy động vốn sau:

- Nhận tiền gửi của các cá nhân, tổ chức kinh tế, tiền gửi tiết kiệm.
- Phát hành giấy tờ có giá.
- Vay vốn Ngân hàng nhà nước, tổ chức tín dụng khác.

Qua bảng 2.3 có thể thấy tình hình huy động vốn của Vietcombank Hải phòng là rất khả quan, luôn vượt chỉ tiêu được đặt ra qua tốc độ tăng trưởng cao. Năm 2010, tình hình kinh tế trong nước gặp nhiều khó khăn. Công tác huy động vốn ngày càng được cạnh tranh gay gắt giữa các ngân hàng.

Để huy động được nguồn vốn, các ngân hàng TMCP, đặc biệt là ngân hàng nhỏ đã đẩy lãi suất huy động lên khá cao kèm theo các chính sách khuyến mãi, tặng quà, lãi suất... nhằm thu hút khách hàng. Tuy nhiên, chỉ thị 02/CT-NHNN của ngân hàng Nhà nước ban hành ngày 07/09/2011 về việc thực hiện nghiêm túc

trần lãi suất huy động tiền gửi đã tạo được môi trường cạnh tranh lành mạnh giữa các ngân hàng với nhau. Năm 2011, chi nhánh NHTMCP Ngoại thương Hải phòng đã áp dụng linh hoạt các sản phẩm dịch vụ mới, đồng thời nâng cao chất lượng hoạt động chăm sóc khách hàng nên nguồn vốn tăng trưởng đáng kể.

Cụ thể: Nguồn vốn hoạt động của chi nhánh trong năm 2011 đạt 4.277 tỷ quy VND, tăng 27% so với năm 2010 (năm 2010 đạt 3.355 tỷ quy VND), trong đó nguồn vốn huy động VND đạt 2.722 tỷ VND, tăng 53% so với năm 2010.

Bảng 2.3. Tình hình huy động vốn.

Đơn vị: Tỷ đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	So sánh 2011/2010		So sánh 2012/2011	
	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
Nguồn vốn huy động	3.368	4.293	5.286	925	27,5	993	23,1
Vốn huy động bằng VND	1.778	2.726	3.634	948	53,4	908	33,3
Vốn huy động bằng ngoại tệ (ngàn USD)	83.500	74.691	78.679	-8.809	-10,55	3.988	5,34

(Nguồn: Báo cáo thường niên của Vietcombank Hải phòng).

Nguồn vốn huy động ngoại tệ đạt 74.691 ngàn USD, giảm 10,55% so với năm 2010. Về cơ cấu nguồn vốn: tỷ trọng huy động vốn VND chiếm gần 64% trên tổng nguồn vốn. Năm 2012 nguồn vốn hoạt động của chi nhánh đạt 5.286 tỷ VND, trong đó nguồn vốn huy động VND đạt 3.628 tỷ VND, tăng 33,3% so với năm 2011, nguồn vốn huy động ngoại tệ đạt 78.679 ngàn USD, tăng 5,34%.

Trong nguồn vốn huy động được chủ yếu là từ tổ chức kinh tế và cá nhân, hộ gia đình:

Trong nguồn vốn huy động được thì chủ yếu là tiền gửi tiết kiệm, cá nhân. Năm 2010 tiền gửi tiết kiệm cá nhân là 1.754 tỷ VND, năm 2011 là 2.370 tỷ VND,

như vậy năm 2011 so với năm 2010 tăng là 616 tỷ VND, tương đương tăng 35,13%. Đến năm 2012 thì tiền gửi tiết kiệm, cá nhân tăng lên là 3.253 tỷ VND, so với năm 2011 đã tăng 37,22%, tương đương tăng 882 tỷ VND.

Năm 2011 tiền gửi của các tổ chức kinh tế đạt 1.907 tỷ VND, so với năm 2010 tăng 20,9%, tương đương tăng 330 tỷ VND. Đến năm 2012 tiền gửi của các tổ chức kinh tế đạt 2.014 tỷ VND, tăng 5,61% so với năm 2011.

Bảng 2.4. Cơ cấu huy động theo thành phần kinh tế.

Đơn vị: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	So sánh 2011/2010		So sánh 2012/2011	
	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
Tiền gửi TCKT	1.577	1.907	2.014	330	20,9	107	5,61
Tiền gửi tiết kiệm, cá nhân	1.754	2.370	3.253	616	35,13	882	37,22
Kỳ phiếu, trái phiếu	24,2	0,085	0,042	-24,2	-99,6	-43	-50,6

(Nguồn: Báo cáo thường niên của Vietcombank Hải phòng).

Qua bảng số liệu 2.4 cũng cho thấy ngân hàng đang có xu hướng giảm huy động vốn từ kỳ phiếu, trái phiếu. Có thể là do trong những năm gần đây thị trường chứng khoán có nhiều biến động, tình hình huy động vốn từ kỳ phiếu trong năm 2011 so với năm 2010 giảm 99,6%, tương đương giảm 24,2 tỷ VND, năm 2012 so với năm 2011 cũng giảm 50,6%, tương đương giảm 43 tỷ VND. Như vậy, trong tổng nguồn vốn huy động từ khách hàng của chi nhánh thì huy động vốn từ dân cư chiếm tỷ trọng lớn. Xu hướng trên thể hiện trạng thái dư tiền trong dân do đời sống kinh tế trong dân cư tăng, thu nhập của dân cư tăng nên tỷ lệ tiết kiệm trong dân cư tăng. Nhìn vào công tác huy động vốn của chi nhánh ta có thể thấy được sự quan tâm sát sao của lãnh đạo, sự chỉ đạo đúng đắn của lãnh đạo trong công tác huy động vốn. Nguồn vốn của ngân hàng chủ yếu là ngắn hạn và không kì hạn chiếm trên 80%.

Điều đó là hợp lý vì trên địa bàn Hải phòng có nhiều doanh nghiệp vừa và nhỏ nên vốn huy động được là những khoản tiền gửi thanh toán, còn đối với hộ gia đình chủ yếu mang tiền đi gửi tiết kiệm với kỳ hạn ngắn để tăng thu nhập cho gia đình.

Bảng 2.5. Cơ cấu huy động theo kỳ hạn.

Đơn vị: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	So sánh 2011/2010		So sánh 2012/2011	
	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
TG không kỳ hạn	198	250	298	52	26,3	48	19,2
TG < 12 tháng	2.673	3.425	4.223	752	28,1	798	23,3
TG > 12 tháng	497	602	746	105	21,1	144	23,9

(Nguồn: Báo cáo thường niên của Vietcombank Hải phòng).

Có được kết quả trên một mặt là do Vietcombank Hải phòng nằm ở trung tâm thành phố nên rất thuận lợi trong việc thu hút vốn nhàn rỗi trong dân cư Mặt khác, đó còn là do trong thời gian qua nước ta đã kiểm soát được tốc độ lạm phát giữ cho đồng tiền ổn định không bị trượt giá nhiều nên dân chúng tin tưởng vào giá trị đồng tiền và dần chuyển từ hình thức tiết kiệm bằng vàng sang hình thức gửi tiết kiệm ở ngân hàng. Và nhu cầu thanh toán không dùng tiền mặt của các doanh nghiệp và người dân trở nên phổ biến. Đặc biệt trong năm 2012, chi nhánh ứng dụng công nghệ ngân hàng hiện đại tạo thuận lợi hơn cho ngân hàng cũng như khách hàng trong hoạt động giao dịch, việc quảng cáo các tiện ích của các sản phẩm dịch vụ ngân hàng cùng với việc bố trí đội ngũ cán bộ trẻ trung năng động, được đào tạo bài bản về chuyên môn, về kỹ năng giao tiếp đã góp phần tăng trưởng vốn tín dụng của chi nhánh.

Để có được những kết quả trên Vietcombank Hải phòng đã có những cố gắng thay đổi phong cách giao dịch với khách hàng, đồng thời vận dụng lãi suất

linh hoạt phù hợp với cơ chế thị trường. Những hoạt động này tạo cho người dân tâm lý yên tâm và tin tưởng khi gửi tiền tại chi nhánh. Do vậy, nguồn vốn dân cư tăng nhanh, từ đó tạo thế chủ động trong cân đối nguồn vốn vào đầu tư tín dụng, nhất là tín dụng trung dài hạn.

2.2.2.2. Tình hình hoạt động tín dụng.

Trong năm 2012, kinh tế đất nước và hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp gặp rất nhiều khó khăn. Khách hàng của chi nhánh chiếm phần lớn là doanh nghiệp kinh doanh sắt thép, đóng tàu, vận tải biển...nên chịu nhiều biến động lớn và suy giảm về doanh thu, hàng hóa ứ đọng, tiêu thụ khó khăn, ...phát sinh nhiều nợ xấu.

Do tình hình kinh tế không thuận lợi trong năm 2012, chi nhánh thực hiện phát triển tín dụng theo định hướng nghị quyết 11 của Chính Phủ, tập trung thu hồi nợ xấu và đặc biệt thực hiện việc kiểm tra, kiểm soát khoản vay. Đồng thời chi nhánh quán triệt thực hiện nghiêm túc chỉ thị số 01/CT-NHNN ngày 13/02/2012 của NHNN về việc: tổ chức thực hiện chính sách tiền tệ và đảm bảo hoạt động ngân hàng an toàn, hiệu quả, và công văn số 674/NHNN-CSTT ngày 13/02/2012 của NHNN về việc kiểm soát tín dụng năm 2012 và công văn số 657/VCB.CSTD ngày 11/05/2012 của NHTMCP Ngoại thương Việt Nam về việc chỉ đạo hoạt động tín dụng. Thực hiện theo Nghị định 178/1999/NĐ-CP ngày 29/12/1999 về bảo đảm tiền vay của các TCTD và nghị định 85/2002/ NĐ-CP ngày 25/10/2002 về việc sửa đổi, bổ sung một số điều của nghị định 178/ NĐ-CP về bảo đảm tiền vay của các TCTD và thông tư hướng dẫn có liên quan. Để kiểm soát tăng trưởng và cơ cấu danh mục tín dụng, chi nhánh luôn bám sát chỉ tiêu được giao và những chỉ đạo của Chính phủ, NHNN, NHNT nhằm đảm bảo chủ động thực hiện, đặc biệt kiểm soát dư nợ cho vay ngoại tệ, dư nợ cho vay trung dài hạn, dư nợ cho vay phi sản xuất.

Đồng thời chi nhánh hỗ trợ các doanh nghiệp vừa và nhỏ, doanh nghiệp có nguồn thu ngoại tệ.

Hoạt động tín dụng trong những năm qua chưa thực sự phát triển, vẫn còn nhiều những khoản nợ có vấn đề, nợ xấu, doanh số cho vay giảm qua các năm,

tình hình thu nợ cho vay chưa thực sự hiệu quả, công tác thu hồi nợ xấu còn chưa đem lại hiệu quả tích cực, tổng dư nợ cũng có xu hướng giảm làm ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng của Vietcombank Hải phòng. Tình hình cụ thể được thể hiện qua bảng 2.2.4.

Nhìn vào bảng số liệu ta thấy tổng dư nợ của Vietcombank Hải phòng giảm qua các năm, cụ thể là năm 2010 đạt 4.485 tỷ đồng, năm 2011 đạt 3.186 tỷ đồng, năm 2012 đạt 2.099 tỷ đồng. Tổng dư nợ có xu hướng giảm qua các năm, năm 2011 so với 2010 giảm -1.299 tỷ đồng, tương ứng giảm 28,96%, năm 2012 so với năm 2011 giảm là -1.087 tỷ đồng, tương ứng giảm 34,11%.

Bảng 2.6. Tình hình hoạt động tín dụng tại Vietcombank Hải phòng.

Đơn vị: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	So sánh 2011/2010		So sánh 2012/2011	
				Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
Tổng dư nợ	4.485	3.186	2.099	-1.299	-28,96	-1.087	-34,1
Doanh số cho vay	4.381	3.539	2.288	-842	-19,2	-1.251	-35,3
Tổng thu nợ cho vay	4.234	5.040	3.378	806	19,05	-1.661	-32,9

(Nguồn: Báo cáo thường niên của Vietcombank Hải phòng).

Nguyên nhân là do có xu hướng biến động theo nhu cầu vay của khách hàng. Nhu cầu vay vốn ngắn hạn tăng do nhu cầu tiêu dùng và bổ sung vốn lưu động trên địa bàn tăng lên. Đồng thời nó cũng là chiến lược tập trung cho mảng cho vay vốn đối với cá nhân, tổ chức mua ô tô, du học, nâng cấp nhà cửa, mua nhà đất. Số hợp đồng cho vay này đang tăng đáng kể trong những năm gần đây.

Qua bảng số liệu trên ta thấy doanh số cho vay cũng có xu hướng giảm. Năm 2012 doanh số cho vay đạt 2.288 tỷ đồng. Như vậy, so với năm 2011 thì doanh số cho vay giảm 35,3%, tương đương giảm 1.251 tỷ đồng (năm 2011 doanh số

cho vay là 3.539 tỷ đồng, năm 2010 là 4.381 tỷ đồng). Trong tổng doanh số cho vay năm 2012, doanh số cho vay ngắn hạn chiếm tỷ trọng lớn (92%). Trong tình hình nền kinh tế gặp nhiều khó khăn, suy thoái, hàng hóa sản xuất ra không tiêu thụ được dẫn đến các doanh nghiệp gặp khó khăn, phá sản...nên gây khó khăn cho chi nhánh trong việc mở rộng hoạt động cho vay. Bên cạnh đó, thị trường bất động sản và ngành công nghiệp tàu thủy vẫn chưa có dấu hiệu phục hồi nên ảnh hưởng rất lớn đến các ngành khác. Vì vậy doanh số cho vay của chi nhánh trong năm 2012 cũng là điều dễ hiểu.

Một số khách hàng đang có dư nợ lớn tại Vietcombank Hải phòng là: Công ty cổ phần vận tải biển Việt Nam (trên 500 tỷ), tập đoàn Vạn Lợi (150 tỷ), Công ty cổ phần thép Đình Vũ (trên 300 tỷ), Công ty xi măng Hải phòng (trên 450 tỷ), Công ty bia Hà Nội (gần 200 tỷ)....Theo các số liệu trên ta có thể thấy Vietcombank Hải phòng tập trung cho vay đối với các công ty cổ phần, các công ty TNHH.

Qua bảng số liệu ta thấy thu nợ cho vay trong năm 2012 đang có xu hướng giảm. Điều đó cũng hợp lý vì doanh số cho vay và tổng dư nợ cho vay trong năm 2012 đều giảm.

Tổng thu nợ cho vay năm 2012 đạt 3.378 tỷ đồng, năm 2011 đạt 5.040 tỷ đồng. Năm 2012 tổng thu nợ cho vay giảm so với năm 2011 là 32,9%, tương đương giảm 1.661 tỷ đồng. Thu nợ cho vay trong năm 2012 giảm vì doanh số cho vay giảm, và do trong năm 2012 chi nhánh đã có những biện pháp tích cực trong thu hồi nợ xấu, chi nhánh cũng tập trung cho vay những khách hàng có tiềm năng nên việc thu nợ cho vay giảm đi là hợp lý.

Nợ xấu nhóm 3,4,5 đến cuối năm 2012 là 242 tỷ quy VND, chiếm 11,5% so với tổng dư nợ. Nợ xấu cuối năm 2011 là 625,64 tỷ quy VND, chiếm 19,6% so với tổng dư nợ. Như vậy năm 2012 chi nhánh đã giảm được tỷ lệ nợ xấu xuống. Điều đó cho thấy chi nhánh đã thực hiện tốt công tác thu hồi nợ, cũng như việc cho vay đúng đối tượng cần vốn, quản lý vốn tốt hơn.

Lãi suất cho vay hiện đang có chiều hướng giảm từ sự đồng thuận của các NHTM và chỉ đạo của NHNN là một thuận lợi trong hoạt động kinh doanh cho

các doanh nghiệp trong năm 2013.

Bên cạnh hai hoạt động chính là huy động vốn và cho vay, Chi nhánh cũng thực hiện các hoạt động dịch vụ ngân hàng khác như: bảo lãnh, tín dụng dự phòng, kinh doanh vàng bạc,... Các dịch vụ này không những góp phần đa dạng hoá hoạt động mà còn làm gia tăng thu nhập cho Chi nhánh. Thu nhập ròng từ hoạt động dịch vụ của Chi nhánh năm 2011 chiếm 2,63% tổng thu nhập của Chi nhánh, trong đó nổi bật là:

-Kinh doanh dịch vụ:

+Công tác thẻ:

Hiện nay chi nhánh đã lắp đặt tổng số 30 máy ATM tại các quận, huyện, trung tâm thương mại nhằm cung cấp dịch vụ tiện ích tới khách hàng trên địa bàn thành phố.

Trong năm 2012, tổng giá trị thanh toán thẻ TD đạt 173 tỷ quy VND, tăng 38% so với năm 2011. Tổng giá trị thanh toán thẻ ATM đạt 2.927 tỷ quy VND, tăng 11% so với năm 2011.

+Ngoài ra ngân hàng còn một số nghiệp vụ kinh doanh khác nữa như: bảo lãnh, tái bảo lãnh tín dụng, cho thuê tài chính

2.2.2.3.Kết quả kinh doanh.

Kết quả kinh doanh của Vietcombank Hải phòng có chiều hướng tích cực qua các năm. Cụ thể được thể hiện qua bảng 2.2.5.

Nhìn vào bảng trên ta thấy: năm 2011 doanh thu từ hoạt động cho vay là thu nhập chủ yếu của Chi nhánh đạt hơn 78 % so với tổng thu nhập của Chi nhánh. Năm 2012 thu từ hoạt động cho vay đạt 307,99 tỷ đồng, giảm so với năm 2011 là 16,8 tỷ đồng, tương ứng giảm 5,17%. Năm 2012 thu nhập của chi nhánh chủ yếu là từ tiền gửi. Năm 2012 thu nhập tiền gửi đạt 156,75 tỷ đồng, năm 2011 đạt 63,448 tỷ đồng, năm 2012 tăng so với năm 2011 là 93,3 tỷ đồng, tương ứng với tỷ lệ tăng 147,04%.

Như vậy năm 2011 Chi nhánh lệ thuộc khá nhiều vào các khoản tín dụng cho vay. Nếu các khoản cho vay này phát sinh bất trắc ngoài dự kiến thì Chi

nhánh sẽ phải đối phó với khó khăn gấp bội do các khoản thu khác chiếm tỷ trọng rất nhỏ.

Bảng 2.7. Kết quả kinh doanh.

Đơn vị: Tỷ đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	So sánh 2011/2010		So sánh 2012/2011	
	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
Tổng thu nhập	390,92	415,78	531,38	24,86	6,36	115,6	27,8
Thu lãi cho vay	354,33	324,79	307,99	-29,54	-8,34	-16,8	-5,17
Thu nhập tiền gửi	13,67	63,45	156,75	49,78	364,16	93,3	147,04
Thu phí dịch vụ	22,92	27,54	66,64	4,62	20,15	39,1	141,98
Tổng chi	352,32	1.443,57	774,88	1.091,25	309,73	-668,7	-46,32
Chi trả tiền vay	72,89	71,49	21,81	-1,410	-1,93	-49,680	-69,5
Chi trả lãi tiền gửi	164,43	272,79	311,57	108,36	65,9	38,786	14,21
Chi phí dịch vụ	115	1.099,29	441,5	984,29	855,93	-657,8	-59,84
Trong đó: trích DPRR	61,897	1.046,25	363,39	984,35	1590,3	-682,9	-65,3
Lãi kinh doanh	38,604	-1.027,8	-243,5	-1.066,4		784,29	

(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh của Vietcombank Hải phòng).

Do đó cần phải thường xuyên nắm bắt các thông tin tài chính của khách hàng, theo dõi chặt chẽ các khoản vay, giám sát việc sử dụng vốn vay của khách hàng. Năm 2012 thu từ các hoạt động ngoài tín dụng, thu nợ đã xử lý rủi ro đã tăng 19,559 tỷ đồng. Điều này thể hiện chi nhánh đã chú trọng hơn đến việc thu hồi các khoản nợ xấu, nợ có vấn đề. Chi nhánh cũng cần có biện pháp tích cực hơn nữa để quản lý vốn và có thể thu hồi tốt hơn các khoản nợ xấu.

Về cơ cấu thu nhập đóng góp vào kết quả hoạt động kinh doanh: Thu nhập từ hoạt động tín dụng (chủ yếu là lãi vay) chiếm tỷ trọng chủ yếu (khoảng 80%) trong khi thu nhập từ những hoạt động khác (thu từ dịch vụ, tiền gửi, thu khác) chiếm tỷ trọng thấp (khoảng 20%). Tỷ trọng của thu nhập từ hoạt động tín dụng có xu hướng giảm qua các năm (năm 2010 là 354,33 tỷ đồng, năm 2011 là 324,79 tỷ đồng, năm 2012 là 307,99 tỷ đồng, năm 2011 giảm so với năm 2010 là 29,54 tỷ đồng, tương ứng giảm 8,34%, năm 2012 giảm so với năm 2011 là 16,8 tỷ đồng, tương ứng giảm 5,17%). Ngược lại, thu nhập từ tiền gửi lại có xu hướng tăng qua các năm do nguồn tiền gửi ngày càng tăng (năm 2010 là 13,67 tỷ đồng, năm 2011 là 63,45 tỷ đồng, năm 2012 là 156,75 tỷ đồng).

Mặc dù có những khoản nợ đã được dùng dự phòng để bù đắp nhưng cán bộ tín dụng vẫn phải kiên trì thu hồi nợ để giảm thiệt hại xuống mức thấp nhất.

Chi phí hoạt động huy động vốn là một trong những chỉ tiêu quan trọng đánh giá hiệu quả hoạt động huy động vốn, nó bao gồm chi phí trả lãi và các chi phí khác. Trong đó chi phí trả lãi là bộ phận chính chiếm tỷ trọng cao nhất bao gồm chi phí trả lãi tiền gửi, trả lãi tiền vay; Các chi phí khác là chi phí phục vụ cho hoạt động huy động vốn như trả lương, khấu hao tài sản, chi phí bảo hiểm tiền gửi...

Nhìn vào bảng ta thấy mức chi phí huy động vốn đang có chiều hướng tăng qua các năm. Năm 2011 chi phí trả lãi tiền gửi là 272,79 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 18,9%, năm 2012 chi phí trả lãi tiền gửi là 311,57 tỷ đồng, tăng so với năm 2011 là 33.786 tỷ đồng, tương đương tăng 14,21%. Chi trả tiền vay năm 2011 là 71.486 tỷ đồng, năm 2012 là 21.81 tỷ đồng. Như vậy, năm 2012 giảm so với năm 2011 là 49,68 tỷ đồng. Chi phí dịch vụ trong năm 2012 cũng giảm mạnh, năm 2011 chi dịch vụ là 1.099,29 tỷ đồng, năm 2012 là 441,5 tỷ đồng, năm 2012 so với năm 2011 giảm là 657,79 tỷ đồng.

Như vậy trong năm 2012 chi nhánh đã thực hiện huy động vốn tiền gửi từ các khách hàng, giảm nguồn đi vay các tổ chức kinh tế cũng như nhà nước cũng như giảm các chi phí dịch vụ. Nguyên nhân do trong năm 2011-2012, các ngân hàng đồng loạt dùng công cụ lãi suất để tiến hành cạnh tranh nhằm thu hút khách hàng về với mình, do vậy Chi nhánh cũng phải điều chỉnh nâng lãi suất lên cho

phù hợp với sự biến động của thị trường nên thu hút được nhiều khách hàng đến gửi tiền. Còn một nhân tố nữa không kém phần quan trọng làm thay đổi mức lãi suất huy động bình quân là thay đổi cơ cấu nguồn vốn huy động (thời hạn, loại đồng tiền huy động).

Sang đến năm 2012 Chi nhánh có ít khoản nợ xấu hơn so với 2011 nên các khoản trích lập dự phòng cũng giảm đi, cụ thể năm 2011 chi DPRR là 1.046,25 tỷ đồng, sang năm 2012 chi cho khoản này giảm xuống còn 363,39 tỷ đồng giảm 682,86 tỷ đồng, tương đương giảm 65,27%. Nợ xấu nhóm 3,4,5 đến cuối năm 2012 là 242 tỷ quy VND, chiếm 11,5% so với tổng dư nợ.

Lợi nhuận có xu hướng giảm qua các năm, trong năm 2011 đã giảm đi so với năm 2010 là 1.066,39 tỷ đồng, nhưng đến năm 2012 mặc dù lợi nhuận vẫn âm song đã tăng so với năm 2011 là 784,29 tỷ đồng, điều này cho thấy chi nhánh đã có những biện pháp tích cực trong việc thu hồi các khoản nợ có vấn đề. Nhìn chung năm 2012 đã có những sự thay đổi tốt hơn so với năm 2011, các hoạt động huy động vốn, tín dụng đã có sự thay đổi tốt phù hợp với thị trường, tuy nhiên vẫn còn một số hoạt động chưa được chú trọng như kinh doanh dịch vụ còn chiếm tỷ lệ thấp, đóng góp chưa xứng với tiềm năng.

Trong những năm tiếp theo Ngân hàng cần tích cực tìm kiếm những nguồn vốn rẻ để giảm chi phí huy động vốn xuống mức thấp nhất, đồng thời cần phải thẩm định kỹ trước khi quyết định cho vay tránh tình trạng bỏ qua khách hàng tốt và cấp tín dụng cho những khách hàng xấu.

2.3.Đánh giá chất lượng tín dụng trung và dài hạn của Vietcombank Hải phòng.

2.3.1.Thực trạng tín dụng trung và dài hạn của Vietcombank Hải phòng.

2.3.1.1.Quy trình cho vay trung và dài hạn của Vietcombank Hải phòng.

*) Các văn bản nghiệp vụ mà ngân hàng ngoại thương hải phòng áp dụng.

Vietcombank Hải phòng là một chi nhánh của Ngân hàng ngoại thương Việt Nam, hoạt động tín dụng cũng như kinh doanh của chi nhánh phải tuân thủ theo các quy định của ngân hàng nhà nước Việt Nam và Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam. Ngân hàng ngoại thương Hải phòng phải chủ động trong tìm kiếm

các dự án sản xuất kinh doanh, dịch vụ khả thi, có khả năng hoàn trả nợ để cho vay, và chịu trách nhiệm về quyết định cho vay của mình. Hiện nay, Chi nhánh Hải phòng đang áp dụng các văn bản nghiệp vụ tín dụng sau:

- Quyết định số 1627/QĐ-NHNN ngày 31/12/2001 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam về quy chế cho vay đối với một khách hàng.
 - Nghị định số 178/1999/NĐ-CP ngày 29/12/1999 của Chính Phủ về bảo đảm tiền vay của các Tổ chức tín dụng.
 - Nghị định số 85/2002/CP ngày 25/10/2002 về sửa đổi, bổ sung nghị định số 178/1999/NĐ-CP ngày 29/12/1999 của Chính Phủ về bảo đảm tiền vay của các Tổ chức tín dụng.
 - Thông tư số 07/2003/TT-NHNN ngày 19/05/2003 của Thống đốc NHNN hướng dẫn thực hiện một số quy định về Bảo đảm tiền vay của Tổ chức tín dụng.
 - Quyết định số 407/ QĐ-NHNT-HĐQT ngày 29/03/2002 của Hội đồng quản trị NHNT về việc ban hành hướng dẫn của NHNT về quy chế cho vay đối với khách hàng.
 - Quyết định số 407/ QĐ-NHNT-QLTD ngày 21/2/2002 của Tổng Giám đốc về quy định mức cho vay không có tài sản đảm bảo đối với chi nhánh.
 - Quyết định số 408/QĐ-NHNT ngày 29/03/2002 của Tổng Giám đốc về xác định giới hạn tín dụng đối với một khách hàng.
 - Quyết định số 100/QĐ-NHNT ngày 12/06/2002 của Tổng Giám đốc về điều chỉnh thẩm quyền duyệt giới hạn tín dụng.
 - Công văn số 1418/NHNT-QLTD ngày 22/11/2002 của Tổng Giám đốc về việc thực hiện một số điểm tại QĐ 408/QĐ-NHNT về xác định giới hạn tín dụng.
- *) Quan điểm của ngân hàng ngoại thương trong cho vay.

Là không tập trung cấp tín dụng quá cao cho một khách hàng, một ngành nghề, lĩnh vực, các nhóm khách hàng, ngành nghề, lĩnh vực có liên quan với nhau một loại tiền tệ và tại một địa bàn. Khi quyết định cho vay một dự án lớn phải được thực hiện theo chế độ tập thể (nhiều thành viên cùng tham gia quyết định cho vay thông qua nhiều mức xét duyệt và biểu quyết hoạt động của hội

đồng tín dụng), bảo đảm tính khách quan.

*) Mục đích cho vay.

Nếu như tín dụng ngắn hạn cho vay chủ yếu để bổ sung vào nguồn vốn lưu động của doanh nghiệp thì tín dụng trung-dài hạn lại nhằm đầu tư vào các dự án có thời gian tương đối dài như mua sắm máy móc thiết bị, đổi mới trang thiết bị và công nghệ, xây dựng sửa chữa nhà xưởng cơ sở vật chất kỹ thuật nhằm đáp ứng cho nhu cầu sản xuất kinh doanh, và phát triển tương lai của doanh nghiệp.

*) Đối tượng khách hàng.

Với mục đích cho vay như trên, đối tượng cho vay trung –dài hạn là các chi phí cấu thành trong tổng mức đầu tư của dự án, không phân biệt thành phần kinh tế, là tổ chức hay cá nhân hay là doanh nghiệp, bao gồm: giá trị vật tư, máy móc thiết bị, công nghệ chuyển giao, chi phí nhân công, giá thuê và chuyển nhượng đất đai, giá thuê mua các tài sản, chi phí mua bảo hiểm và các chi phí khác.

*) Điều kiện cấp tín dụng.

NHNT Hải phòng xem xét và ra quyết định cấp tín dụng khi khách hàng có đủ các điều kiện sau:

- Có năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự và chịu mọi trách nhiệm dân sự theo quy định của pháp luật.
- Mục đích sử dụng vốn vay hợp pháp.
- Có khả năng tài chính đảm bảo trả nợ trong thời hạn cam kết.
- Có dự án đầu tư, phương án sản xuất kinh doanh, dịch vụ khả thi, có hiệu quả hoặc có dự án/ phương án phục vụ đời sống khả thi, phù hợp với quy định của pháp luật.
- Thực hiện các quy định về bảo đảm tiền vay theo quy định.

*) Thời hạn cho vay.

Thời hạn cho vay là trên 1 năm. Thời hạn cho vay được xác định căn cứ vào chu kỳ sản xuất kinh doanh, thời hạn thu hồi vốn của dự án đầu tư, khả năng trả nợ của khách hàng, khả năng nguồn vốn của ngân hàng, và thời hạn được phép kinh doanh của khách hàng. Thời gian cho vay được tính từ khi bên vay nhận được khoản vốn đầu tiên cho đến khi trả nợ. Thông thường, ngân hàng căn cứ

vào thời gian khấu hao để xác định thời gian cho vay. Thời gian cho vay ngắn hơn hoặc dài hơn quá nhiều so với thời gian khấu hao đều ảnh hưởng đến quá trình hoàn trả của khách hàng vì khấu hao từ tài sản là một trong những nguồn chủ yếu để trả nợ. Thời hạn cho vay bao gồm thời gian ân hạn (nếu có) và thời gian trả nợ.

***) Lãi suất.**

Về cơ bản, khoản đầu tư có kỳ hạn càng dài thì rủi ro càng lớn. Vì thế, lãi suất cho vay trung – dài hạn thường cao hơn lãi suất cho vay ngắn hạn. Lãi suất cho vay được xác định tùy thuộc vào dự án, ngành nghề, lĩnh vực đầu tư, chính sách của ngân hàng cũng như sự thỏa thuận giữa ngân hàng và khách hàng.

NHNT thực hiện chính sách lãi suất cho vay linh hoạt. Hội sở chính không thực hiện áp dụng các biện pháp quản lý đối với lãi suất cho vay của chi nhánh, mà chi nhánh thông qua công cụ lãi suất cho vay và những hướng dẫn không mang tính bắt buộc. Lãi suất cho vay được chi nhánh và khách hàng thỏa thuận phù hợp với quy định của ngân hàng nhà nước về lãi suất cho vay tại thời điểm ký hợp đồng và phù hợp với biểu lãi suất công bố của ngân hàng do Tổng giám đốc ngân hàng ngoại thương quy định trong từng thời kỳ.

Lãi suất cho vay có thể tính theo lãi suất cố định hoặc lãi suất biến động. Trong cho vay trung-dài hạn, phần lớn sử dụng lãi suất biến đổi để tránh rủi ro cho ngân hàng và người vay khi lãi suất trên thị trường biến động. Thông thường, lãi suất được điều chỉnh 6 tháng một lần và được tính theo công thức sau:

$$\text{Lãi suất điều chỉnh} = \text{lãi suất huy động tiết kiệm 12 tháng} + 0,1\%$$

***) Mức cho vay.**

Được xác định căn cứ vào nhu cầu vay vốn của khách hàng, tỷ lệ cho vay tối đa so với giá trị tài sản đảm bảo nợ vay theo đúng luật và tùy thuộc vào vốn tự có của khách hàng, khả năng trả nợ của khách hàng, khả năng nguồn vốn của ngân hàng. Mức phán quyết cho vay tối đa do Tổng giám đốc ngân hàng ngoại thương quy định, thông thường là:

$$\text{Mức cho vay} = \text{tổng nhu cầu vay vốn của dự án} - \text{Vốn tự có của các bên tham gia} - \text{Nguồn vốn huy động khác (trong đó có vay của các TCTD khác)}.$$

Tổng nhu cầu vay bao gồm cả Vốn lưu động và vốn cố định. Việc phát tiền vay thực hiện theo quy định của hợp đồng.

*) Trả gốc và lãi.

Do ngân hàng và khách hàng thỏa thuận, có thể trả gốc và lãi theo một kỳ hạn hay nhiều kỳ hạn.

Khi đến kỳ hạn trả nợ hoặc kết thúc thời hạn cho vay, khách hàng phải chủ động chuyển tiền trả nợ. Nợ chưa có khả năng trả đúng hạn thì khách hàng phải gia hạn nợ, nếu không ngân hàng sẽ tự động rút tiền trong tài khoản tiền gửi của khách hàng để thu nợ gốc và lãi. Nếu số dư trên tài khoản tiền gửi không đủ thu nợ thì số nợ này có thể được chuyển sang nợ quá hạn và khách hàng phải chịu mức lãi suất nợ quá hạn.

*) Phương thức cho vay.

Khi khách hàng có nhu cầu vay vốn không thường xuyên, ngân hàng áp dụng hình thức cho vay từng lần. Trong thời hạn rút vốn của hợp đồng khách hàng có thể rút vốn nhiều lần hoặc một lần, tổng số tiền rút ra không vượt quá số tiền vay. Mỗi lần rút vốn vay, khách hàng phải nhận giấy tờ nhận nợ theo mẫu quy định của ngân hàng ngoại thương cùng các giấy tờ cần thiết khác.

Ngân hàng có thể cho vay theo hạn mức nếu ngân hàng và khách hàng có thỏa thuận về một hạn mức cho vay trong thời hạn nhất định hoặc theo chu kỳ sản xuất kinh doanh áp dụng với khách hàng có nhu cầu vay vốn thường xuyên và có tín nhiệm với ngân hàng. CBTD phải luôn thực hiện kiểm tra đảm bảo nợ vay bằng phương pháp cân đối vật tư đảm bảo nợ vay.

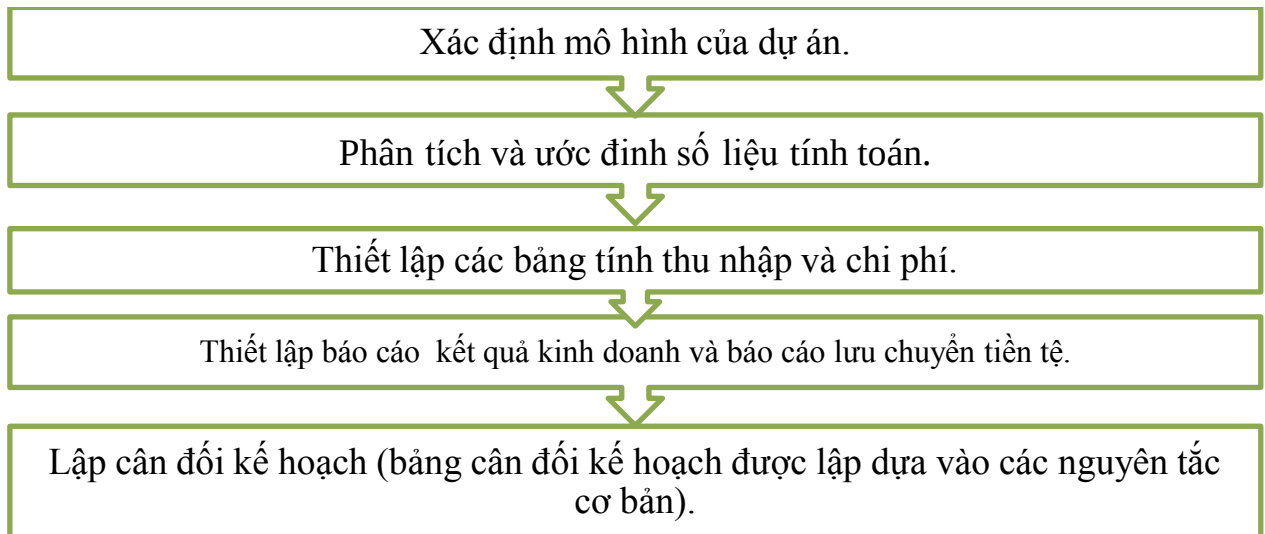
Cho vay theo dự án đầu tư để phát triển sản xuất kinh doanh, cơ sở hạ tầng, kinh doanh phục vụ đời sống. Đối với các dự án cải tiến kỹ thuật, mở rộng sản xuất, hợp lý hóa sản xuất phải có vốn tự có tối thiểu tham gia dự án là 15% tổng mức đầu tư. Đối với dự án mới khách hàng phải có tối thiểu là 20% tổng mức đầu tư.

*) Giới hạn cho vay.

- Tổng dư nợ đối với một khách hàng không vượt quá 15% vốn tự có của ngân hàng tại thời điểm xét duyệt cho vay, trừ trường hợp có chỉ thị của Chính phủ. Ngoài ra, có một số quy định khác

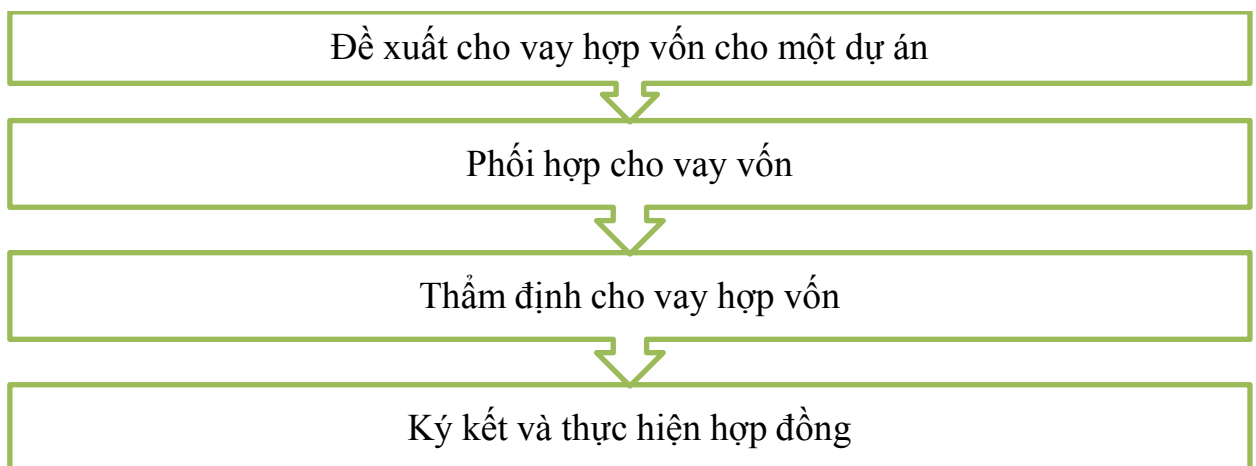
*) Quy trình cho vay của Vietcombank Hải phòng.

Sơ đồ 2.2. Quy trình cho vay theo dự án đầu tư.



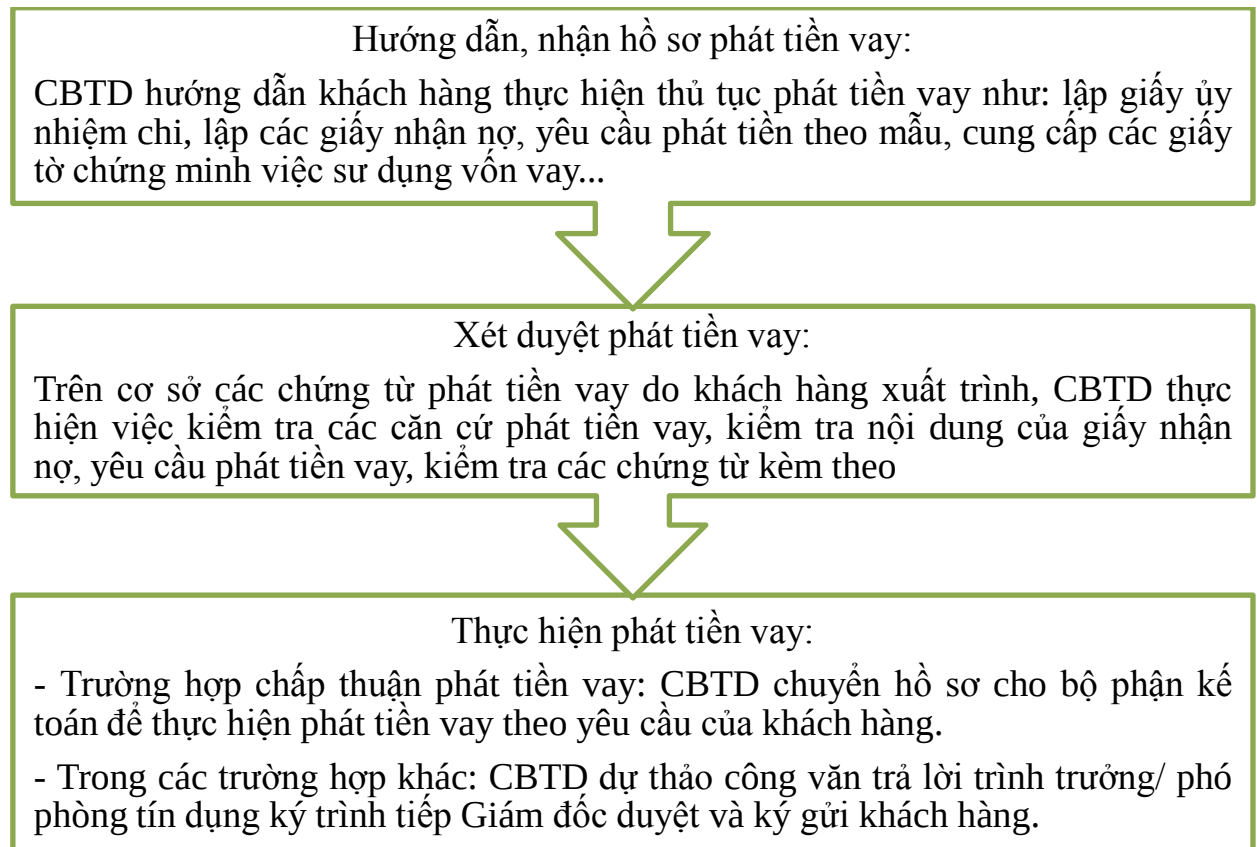
(Nguồn: phòng Hành chính –Nhân sự ngân hàng Ngoại thương Hải phòng).

Sơ đồ 2.3. Quy trình cho vay hợp vốn.



(Nguồn: phòng Hành chính –Nhân sự ngân hàng Ngoại thương Hải phòng).

Sơ đồ 2.4. Quy trình phát tiền vay



(Nguồn: phòng Hành chính –Nhân sự ngân hàng Ngoại thương Hải phòng).

2.3.1.5. Thực trạng chất lượng tín dụng trung và dài hạn của Vietcombank Hải phòng.

Hoạt động cho vay là một hoạt động đóng vai trò quan trọng quyết định đến hiệu quả kinh doanh của chi nhánh. Hoạt động cho vay của chi nhánh trong những năm qua có xu hướng giảm và được thể hiện cụ thể qua bảng 2.8.

Qua bảng số liệu trên ta thấy tình hình doanh số cho vay của Vietcombank Hải phòng có xu hướng giảm. Năm 2010 Doanh số cho vay là 192 tỷ đồng, năm tăng lên 274 tỷ đồng, tăng 42,7% tương đương 82 tỷ đồng. Nhưng đến năm 2012 doanh số cho vay giảm còn 181 tỷ đồng, giảm 33,9% tương đương giảm 93 tỷ đồng. Năm 2012 Doanh số vay giảm là do trong năm 2011 tình hình kinh tế có nhiều biến đổi khiến các doanh nghiệp trên địa bàn thành phố Hải phòng gặp khó khăn trong hoạt động sản xuất kinh doanh dẫn đến sụp đổ, phá sản, dẫn đến nợ xấu tại ngân hàng tăng cao. Nhận thấy sự khó khăn của các doanh nghiệp nên

ngân hàng đã tiến hành gia hạn nợ, hoãn nợ đối với các doanh nghiệp có khả năng tiếp tục kinh doanh giúp các doanh nghiệp vượt qua khó khăn.

Trước tình hình nền kinh tế có nhiều bất lợi, nền kinh tế đang dần phục hồi, các doanh nghiệp đang tập trung sản xuất kinh doanh trở lại nên ngân hàng đã tập trung vào chính sách thu hồi nợ xấu và cho vay đối với các doanh nghiệp có tiềm năng phát triển, ngân hàng đã thận trọng hơn trong cho vay.

Bảng 2.8. Tình hình tín dụng trung, dài hạn của Vietcombank Hải phòng.

Đơn vị: tỷ đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	So sánh 2011/2010		So sánh 2011/2012	
	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
Dư nợ cho vay TDH	2.081	1.786	1.356	-295	-14,2	-430	-24,1
Doanh số cho vay TDH	192	274	181	82	42,7	-93	-33,9
Thu nợ cho vay TDH	302	714	610	412	136,4	-104	-14,6

(Nguồn: Báo cáo thường niên của Vietcombank Hải phòng).

Tình hình thu nợ cho vay giảm nhẹ, năm 2010 thu nợ cho vay là 302 tỷ đồng, đến năm 2011 là 714 tỷ đồng, tăng 136,4% tương đương tăng 412 tỷ đồng. Do trong năm 2011, các doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn trong sản xuất kinh doanh, hàng hóa không tiêu thụ được dẫn đến thua lỗ, phá sản. Vì vậy, ngân hàng phải tiến hành thu hồi nợ xấu nên thu nợ tăng cao trong năm 2011. Đến năm 2012 thu nợ cho vay đã giảm xuống còn 610 tỷ đồng, so với năm 2011 thu nợ cho vay đã giảm 14,6% tương đương giảm 104 tỷ đồng, nhưng nhìn chung thu nợ cho vay vẫn còn cao.

Tình hình dư nợ cho vay giảm dần qua các năm. Năm 2010 dư nợ cho vay đạt 2.081 tỷ đồng, năm 2011 giảm xuống còn 1.786 tỷ đồng giảm 14,2% tương đương giảm 295 tỷ đồng. Năm 2012 so với năm 2011 giảm 24,1% tương đương

giảm 430 tỷ đồng. Dư nợ cho vay giảm vì ngân hàng đang thực hiện chính sách thu hồi nợ xấu và ngân hàng đang thận trọng hơn trong cho vay. Hiện nay, ngân hàng đang tập trung cho vay đối với các doanh nghiệp có tiềm năng phát triển. Không tiến hành cho vay đối với những doanh nghiệp làm ăn thua lỗ hay kém phát triển. Dư nợ tín dụng giảm cũng bởi vì ngân hàng cho vay ngắn hạn nhiều hơn, vì những khoản vay ngắn hạn đảm bảo an toàn hơn mà nguồn thu ổn định hơn giúp ngân hàng phát triển tín dụng trong thời gian tới.

Ngân hàng thường ưa thích những khoản cho vay ngắn hạn hơn do ngân hàng có thể quay vòng vốn nhanh hơn, nó phù hợp với nguồn mà Chi nhánh có thể huy động được, rủi ro thấp hơn các khoản cho vay trung và dài hạn.

Bảng 2.9. Cơ cấu dư nợ tín dụng trung, dài hạn trong tổng dư nợ tín dụng.

Đơn vị: tỷ đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Tổng dư nợ	4.485	100	3.186	100	2.099	100
Dư nợ ngắn hạn	2.404	53,6	1.399	43,9	743	35,4
Dư nợ cho vay TDH	2.081	46,4	1.786	56,1	1.356	64,6

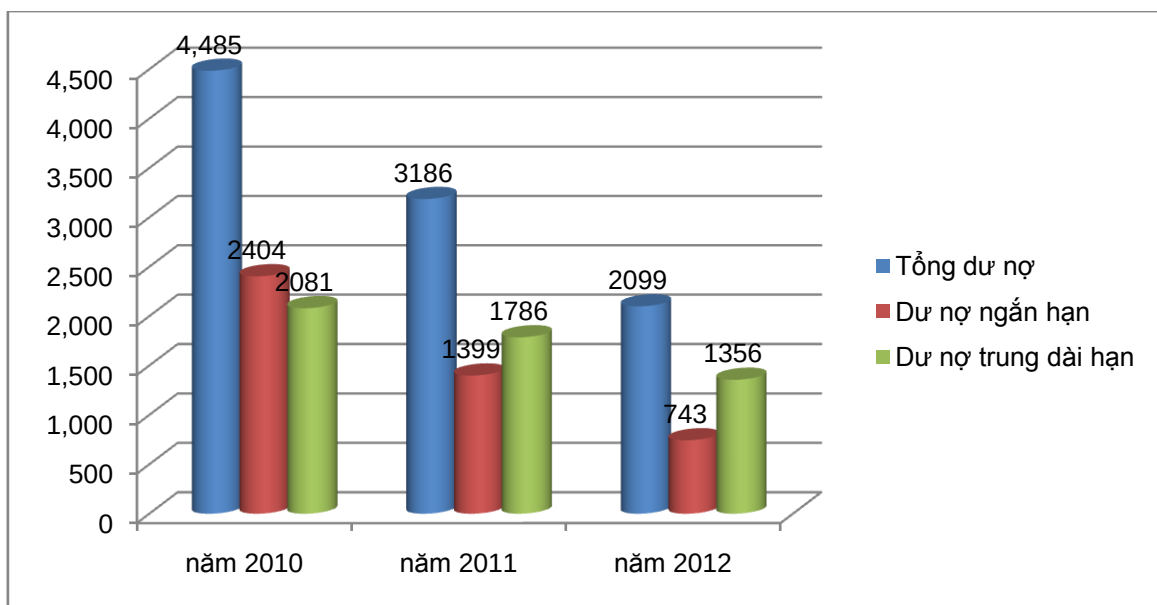
(Nguồn: Báo cáo thường niên của Vietcombank Hải phòng).

Qua số liệu trên ta có thể thấy, dư nợ tín dụng trung, dài hạn trong những năm qua tăng trưởng nhanh, tuy số tuyệt đối có xu hướng giảm nhẹ bởi vì tổng dư nợ có xu hướng giảm. Nhưng dư nợ tín dụng trung, dài hạn chiếm tỷ lệ cao trong tổng dư nợ tín dụng tại ngân hàng: năm 2010 dư nợ tín dụng trung, dài hạn chiếm 46,4% tổng dư nợ, tỷ lệ này liên tục tăng trong các năm tiếp theo, đến năm 2011 chiếm 56,1% trong tổng dư nợ, đến năm 2012 chiếm 64,6% trong tổng dư nợ tín dụng.

Điều này có thể thấy rằng: Mặc dù cho vay trung, dài hạn gặp nhiều rủi ro hơn so với vay ngắn hạn do có các loại rủi ro như rủi ro kì hạn, rủi ro lãi suất ...thì khả năng hấp thụ vốn của nền kinh tế là thấp, không có nhiều dự án đầu tư có hiệu quả. Bên cạnh đó công tác Marketing ở ngân hàng ngoại thương chi nhánh Hải phòng chưa hiệu quả, chưa thật chủ động để tìm kiếm các dự án hiệu quả để cho vay...Nhưng ngân hàng đã hướng tới đầu tư cho các dự án có hiệu quả. Bởi vì, cho vay trung –dài hạn có nhiều rủi ro nhưng lợi nhuận mang lại là rất lớn.

Biểu đồ 1: Tương quan giữa dư nợ ngắn hạn và trung dài hạn.

Đơn vị tính: tỷ đồng.



Qua bảng 2.10 ta thấy doanh số cho vay đối với các doanh nghiệp nhà nước giảm mạnh, cụ thể là năm 2010 doanh số cho vay đạt 8,862 tỷ đồng, năm 2011 giảm còn 8,041 tỷ đồng, năm 2012 giảm còn có 4,982 tỷ đồng. Như vậy năm 2012 so với năm 2011 giảm 38,04% tương đương giảm 3,059 tỷ đồng, năm 2011 so với năm 2010 giảm 9,3% tương đương giảm 821 tỷ đồng. Cho vay doanh nghiệp cổ phần, TNHH trong năm 2012 cũng đã giảm so với năm 2011 là 90.566 tỷ đồng, tương đương giảm 44,96%. Việc cho vay đối với các doanh nghiệp này giảm cũng là hợp lý với chính sách của Ngân hàng Nhà nước, cũng như ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam trước tình hình kinh tế gặp nhiều khó khăn trong những năm qua. Tuy tỷ lệ cho vay đối với các doanh nghiệp nhà nước và công ty cổ phần, công ty TNHH trong những năm qua giảm đi nhưng

cho vay tư nhân và các đối tượng khác lại có xu hướng tăng nhẹ.

Cụ thể là năm 2012 so với năm 2011 cho vay tư nhân, đối tượng khác tăng 1,6% tương đương 1,020 tỷ đồng, năm 2011 so với năm 2010 tăng 8,95% tương đương tăng 5.267 tỷ đồng.

Bảng 2.10. Cơ cấu cho vay trung-dài hạn theo thành phần kinh tế.

Đơn vị: tỷ đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	So sánh 2011/2010		So sánh 2011/2012	
	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
Cho vay DNNN	8,862	8,041	4,982	-821	-9,3	-3,059	-38,04
Cho vay công ty cổ phần, TNHH	124,328	201,426	110,860	77,098	62,01	-90,566	-44,96
Cho vay tư nhân, đối tượng khác	58,848	64,115	65,135	5,267	8,95	1,020	1,6
Doanh số cho vay TDH	192,038	273,582	180,977	81,544	42,5	-92,605	-33,8

(Nguồn: Báo cáo thường niên của Vietcombank Hải phòng).

Việc dư nợ tín dụng của các doanh nghiệp ngoài quốc doanh chiếm tỷ trọng cao bởi thực tế cho thấy rằng đầu tư vào khu vực ngoài quốc doanh, ngân hàng sẽ gặp nhiều rủi ro hơn, ngay cả trong trường hợp có tài sản thế chấp thì ngân hàng cũng khó có thể đảm bảo an toàn.

Qua số liệu trên ta thấy Vietcombank Hải phòng tập trung cho vay đối với các công ty cổ phần, các công ty TNHH. Khách hàng chủ yếu của Vietcombank Hải phòng là: Công ty cổ phần vận tải biển Việt Nam, Tập đoàn Vạn Lợi, Công ty cổ phần thép Đình Vũ, Công ty xi măng Hải phòng, Công ty bia Hà Nội....

2.3.2. Đánh giá chất lượng tín dụng trung –dài hạn của Vietcombank Hải phòng theo các chỉ tiêu định lượng.

2.3.2.1. Phân tích tỷ lệ nợ quá hạn và nợ xấu.

Qua bảng số liệu trên ta thấy tỷ lệ nợ quá hạn trung và dài hạn / Tổng dư nợ trung và dài hạn của Vietcombank Hải phòng ở mức cao. Tuy nhiên, năm 2010

nợ quá hạn trung –dài hạn là 175,43 tỷ đồng trong tổng dư nợ 2.081 tỷ đồng, nhưng đến năm 2011 nợ quá hạn trung –dài hạn của Vietcombank Hải phòng giảm xuống còn 162,06 tỷ đồng trong tổng dư nợ 1.786 tỷ đồng.

Bảng 2.11. Tình hình nợ quá hạn TDH của Vietcombank Hải phòng.

Đơn vị: Tỷ đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	So sánh 2011/2010		So sánh 2012/2011	
	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
Nợ quá hạn TDH	175,43	162,06	110,36	-13,37	-7,62	-51,7	-31,9
Tổng dư nợ TDH	2.081	1.786	1.356	-295	-14,2	-430	-24,1
Tỷ lệ nợ quá hạn/ Tổng dư nợ TDH	8,43	9,07	8,14				

(Nguồn: Báo cáo thường niên của Vietcombank Hải phòng).

Như vậy là năm 2011 nợ quá hạn trung –dài hạn giảm so với năm 2010 là 13,37 tỷ đồng, tương đương giảm 7,62%. Đến năm 2012 nợ quá hạn trung –dài hạn trong tổng dư nợ trung –dài hạn là 110,36 tỷ đồng, giảm so với năm 2011 là 51,7 tỷ đồng, tương đương giảm 31,9%.

Tỷ lệ nợ quá hạn trên tổng dư nợ năm 2011 cao nhất trong 3 năm (năm 2010 là 8,43%, năm 2011 là 9,07%, năm 2012 là 8,14%). Vậy nguyên nhân nào khiến tỷ lệ nợ quá hạn năm 2011 cao như vậy? Trong năm 2011 nợ quá hạn trung –dài hạn là 162,06 tỷ đồng, hầu hết là những khoản nợ đã được gia hạn, giãn nợ đến hạn trả nợ. Bên cạnh đó, ngân hàng còn gặp khó khăn trong việc thu hồi nợ của những đơn vị làm ăn cầm chừng, thua lỗ, TSDB hầu hết là những hàng hóa tồn đọng lâu ngày. Mặt khác, do ảnh hưởng của suy thoái kinh tế nên các doanh nghiệp cũng bị ảnh hưởng làm giảm lợi nhuận và khả năng trả nợ cũng bị trì trệ...Nhưng đến năm 2012 tỷ lệ nợ quá hạn trên tổng dư nợ cũng đã giảm xuống còn 8,14%.

Như vậy có thể thấy chi nhánh đã có những biện pháp tích cực trong việc giám sát các khoản vay và thu hồi nợ đầy đủ, đúng tiến độ, giải quyết công tác thu hồi nợ khó đòi còn tồn đọng. Ngân hàng đã thúc giục việc trả nợ tới các doanh nghiệp một cách cấp bách, một số khách hàng quen khi làm ăn có lãi cũng đã trả nợ ngân hàng để tiếp tục giữ mối quan hệ với khách hàng. Nợ quá hạn trung –dài hạn giảm qua các năm là do tổng dư nợ trung –dài hạn cũng giảm. Bởi lẽ, trong những năm qua chi nhánh được phát triển theo hướng thận trọng trên cơ sở tập trung thu hồi nợ xấu, điều chỉnh cơ cấu tín dụng hợp lý, đa dạng hóa ngành nghề, tập trung vào phát triển những khách hàng có tiềm lực tài chính, năng lực kinh doanh tốt để đảm bảo cho vay có hiệu quả cao. Bên cạnh đó tình hình kinh tế đã ổn định tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp phát triển. Vì vậy, chi nhánh đã và đang tích cực thu hồi nợ xấu, cho vay có hiệu quả hơn, quản lý cho vay sát sao hơn để đảm bảo chất lượng khoản cho vay.

Bảng 2.12. Tình hình nợ xấu của Vietcombank Hải phòng.

Đơn vị: Tỷ đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	So sánh 2011/2010		So sánh 2012/2011	
	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
Nợ xấu nhóm 3,4,5	525	625,64	242	100,64	19,17	-383,64	-61,3
Dư nợ	4.485	3.186	2.099	-1.298,91	-28,9	-1.086,9	-34,1
Tỷ lệ nợ xấu (%)	11,7	19,6	11,5				

(Nguồn: Báo cáo thường niên của Vietcombank Hải phòng).

Nhìn vào bảng 2.12 ta thấy tỷ lệ nợ xấu trong năm 2012 đã giảm đi so với năm 2011 (năm 2010 là 11,7%, năm 2011 là 19,6%, năm 2012 là 11,5%). Nợ xấu nhóm 3,4,5 năm 2011 so với năm 2010 tăng 100,64 tỷ đồng, tương đương tăng 19,17%, nhưng đến năm 2012 đã giảm xuống so với năm 2011 là 383,64 tỷ đồng, tương đương giảm 61,32%. Điều này cho thấy năm 2010, 2011 chịu ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế, dẫn đến các doanh nghiệp gặp khó khăn

trong kinh doanh, làm ăn thua lỗ, không trả được nợ nên nợ xấu ngân hàng tăng cao.

Nhưng đến năm 2012, trước tình hình kinh tế khó khăn, các doanh nghiệp gặp nhiều bất lợi, Vietcombank Hải phòng đã thực hiện chính sách của NHNN cũng như của ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam là tập trung thu hồi nợ xấu, tích cực giảm tỷ lệ nợ xấu, nâng cao chất lượng tín dụng. Nhờ vậy mà đã giảm được nợ xấu và tỷ lệ nợ xấu từ 625,64 tỷ đồng năm 2011 xuống còn 242 tỷ đồng năm 2012 và tỷ lệ nợ xấu cũng giảm từ 19,6% năm 2011 xuống còn 11,5% năm 2012.

Bảng 2.13. Tỷ lệ nợ xấu trung –dài hạn của Vietcombank Hải phòng.

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	So sánh 2011/2010		So sánh 2012/2011	
	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
Nợ xấu TDH	160,05	173,736	103,268	13,686	8,6	-70,468	-40,6
Nợ nhóm 3	95,4	120,142	72,9	24,742	25,9	-47,242	-39,3
Nợ nhóm 4	-	-	-	-	-	-	-
Nợ nhóm 5	64,650	53,594	30,368	-11,06	-17,1	-23,226	-43,3
Dư nợ TDH	2.081,2	1.786,4	1.356,1	-294,8	-14,2	-430,3	-24,1
Tỷ lệ nợ xấu/ Tổng dư nợ (%)	7,7	9,7	7,6				

(Nguồn: Báo cáo thường niên của Vietcombank Hải phòng).

Qua bảng 2.13 ta thấy tỷ lệ nợ xấu trung –dài hạn/ Tổng dư nợ trung –dài hạn của chi nhánh năm 2011 tăng quá cao so với năm trước đó: từ 7,7% năm 2010 tăng lên 9,7% năm 2011, và năm 2012 là 7,6%. Trong đó tăng mạnh nhất là tỷ lệ nợ xấu nhóm 3 từ 95,4 tỷ đồng năm 2010 lên 120,142 tỷ đồng năm 2011 (tăng 25,9%, tương đương tăng 24,742 tỷ đồng), nhưng đến năm 2012 đã giảm xuống còn 72,9 tỷ đồng so với năm 2011(giảm 39,3%, tương đương giảm 47,242 triệu).

Nguyên nhân của việc tăng tỷ lệ nợ nhóm 3 năm 2011 là do các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh thua lỗ, gặp nhiều khó khăn do giảm giá khá mạnh so với năm 2010, hàng hóa tồn đọng do gặp khó khăn trong khâu tiêu thụ.

Tuy nhiên, nợ xấu nhóm 5 lại có xu hướng giảm qua các năm, từ 64,65 tỷ đồng năm 2010 xuống 53,594 tỷ đồng năm 2011 và giảm xuống 30,368 tỷ đồng năm 2012 (năm 2011 so với năm 2010 giảm 17,1%, tương đương giảm 11,056 tỷ đồng, năm 2012 so với năm 2011 giảm 43,3% tương đương giảm 23,226 tỷ đồng). Điều đó cho thấy chi nhánh đã có những biện pháp tích cực để giảm mạnh nợ xấu nhóm 5 này, tuy nhiên chi nhánh cần có những biện pháp triệt để, lâu dài để kiểm soát và quản lý nợ xấu nhằm tăng trưởng ổn định, tránh tình trạng tỷ lệ nợ xấu tăng đột biến, không kiểm soát được như năm 2011. Nguyên nhân của việc cải thiện tỷ lệ nợ xấu này là do ngân hàng đã thúc giục việc trả nợ tới các doanh nghiệp một cách đúng đắn. Các doanh nghiệp có quan hệ lâu năm với ngân hàng khi làm ăn có lời thì trả nợ ngân hàng để tiếp tục giữ mối quan hệ với ngân hàng. Một số doanh nghiệp kinh doanh để có khả năng tiếp tục vay ngân hàng cũng có biện pháp trả nợ cho ngân hàng những khoản nợ cũ. Bên cạnh đó, tình hình kinh tế trong nước cũng như quốc tế đã ổn định nên tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp phát triển.

2.3.2.2. Chỉ tiêu vòng quay vốn tín dụng trung và dài hạn.

Bảng 2.14. Vòng quay vốn tín dụng trung và dài hạn.

Đơn vị: tỷ đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
Doanh số thu nợ	301,51	713,65	610,07
Dư nợ bình quân	2096,5	1933,8	1571,26
Vòng quay vốn tín dụng	0,14	0,36	0,39

(Nguồn: Báo cáo thường niên của Vietcombank Hải phòng).

Qua số liệu trên ta thấy Vòng quay vốn tín dụng năm 2012 cao nhất trong 3 năm. Đó là do tốc độ tăng của doanh số thu nợ lớn hơn tốc độ tăng của dư nợ bình quân. Vòng quay vốn tín dụng của chi nhánh qua các năm thấp, điều này thể hiện vốn quay vòng chậm. Vòng quay vốn thấp như vậy thể hiện việc thu hồi

nợ của ngân hàng chưa tốt, vốn được sử dụng chưa hiệu quả dẫn đến chất lượng tín dụng trung và dài hạn của ngân hàng chưa cao. Như vậy, ngân hàng cần có những biện pháp tích cực để luân chuyển vốn nhanh, đặc biệt là sử dụng hiệu quả hơn vốn trung, dài hạn. Và nâng cao chất lượng tín dụng trung và dài hạn hơn nữa.

2.3.2.3. Chỉ tiêu doanh số cho vay.

Dựa vào bảng phân tích số liệu 2.15, ta thấy doanh số cho vay đang có xu hướng giảm trong năm 2012. Năm 2010 doanh số cho vay đạt 192,04 tỷ đồng, năm 2011 doanh số cho vay tăng lên 273,6 tỷ đồng. Do nhu cầu vay vốn của doanh nghiệp lớn. Nhưng đến năm 2012 doanh số cho vay giảm xuống còn 180,98 tỷ đồng. Doanh số cho vay giảm đi một phần là do ảnh hưởng của nền kinh tế, một phần là do chính sách cho vay của ngân hàng trong năm 2012 là chính sách thận trọng trong cho vay, tập trung cho vay với những khách hàng có tiềm năng và tập trung thu hồi nợ xấu, nợ quá hạn.

Qua bảng số liệu 2.15 ta thấy hai ngành công nghiệp và thương mại chiếm tỷ trọng khá cao (trên 80% trong tổng doanh số cho vay trung và dài hạn). Doanh số cho vay ngành công nghiệp chiếm tỷ trọng là 42,6% (năm 2010), 42,8% (năm 2011) và 41,8% (năm 2012). Doanh số cho vay ngành công nghiệp chiếm tỷ trọng không cao (<7%). Doanh số cho vay đối với ngành giao thông và các ngành khác cũng chỉ tăng nhẹ qua các năm. Qua đó, cho thấy từ khi nền kinh tế biến động ảnh hưởng tới các ngành nghề kinh doanh thì ngân hàng ngoại thương Hải phòng đã thận trọng hơn trong đầu tư cũng như cho vay vốn đối với các lĩnh vực trong ngành xây dựng như: khách sạn, bất động sản,... Cho vay đối với các ngành công nghiệp cũng giảm nhẹ bởi trên địa bàn Hải phòng chủ yếu là các ngành công nghiệp tàu thủy, xi măng, sắt thép đang chịu ảnh hưởng của biến động kinh tế, các ngành này vẫn chưa hồi phục nên doanh số cho vay đối với những ngành này giảm đi cũng là điều dễ hiểu.

Hiện nay, các ngành nghề trong nền kinh tế đang có dấu hiệu phục hồi thu hút các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam. Do đó, nhu cầu vay vốn của các dự án nâng cấp cơ sở hạ tầng, giao thông, đường sá,...đều có xu hướng

tăng. Điều này thể hiện ở tỷ trọng của ngành giao thông năm 2010 là 9,4%, sang năm 2011 là 10% và đến năm 2012 là 9,67%.

Bảng 2.15. Doanh số cho vay trung và dài hạn.

Đơn vị: tỷ đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Doanh số cho vay	192,04	100	273,6	100	180,98	100
1.Công nghiệp	81,9	42,6	117	42,8	75,68	41,8
2.Xây dựng	13,05	6,8	18,67	6,8	12,7	7
3.Giao thông	17,91	9,4	27,38	10	17,5	9,67
4.Thương mại	76,9	40	106,8	39	72,3	39,95
5.Ngành khác	2,25	1,2	3,75	1,4	2,8	1,5

(Nguồn: Báo cáo thường niên của Vietcombank Hải phòng).

Qua đây cho thấy ngân hàng vẫn còn thiếu các dự án có khả năng hấp thu vốn lớn, thời hạn cho vay dài. Cũng có thể là do ngân hàng áp dụng cho vay đối với các doanh nghiệp thuộc ngành thương mại, công nghiệp vẫn chiếm tỷ trọng lớn, cho vay đối với ngành nông lâm nghiệp, thủy sản ít hơn.

2.3.2.4. Phân tích chỉ tiêu thu nhập.

Qua bảng 2.16 ta thấy thu nhập từ hoạt động tín dụng trung –dài hạn tăng qua các năm.

Cụ thể là: năm 2010 thu nhập từ hoạt động tín dụng trung –dài hạn là 161,689 tỷ đồng, chiếm 41,36% trong tổng thu nhập của ngân hàng. Sang năm 2011 con số trên tăng lên là 180,247 tỷ đồng, chiếm 43,35% trong tổng thu nhập của ngân hàng.

Đến năm 2012 thu nhập từ hoạt động tín dụng trung và dài hạn của ngân hàng là 240,356 tỷ đồng, chiếm 45,23% trong tổng thu nhập của ngân hàng.

Bảng 2.16. Tỷ lệ thu nhập từ cho vay trung và dài hạn.

Đơn vị: tỷ đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	So sánh 2011/2010		So sánh 2012/2011	
	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
TN từ hoạt động tín dụng TDH	161,689	180,247	240,356	18,558	11,48	60,109	33,4
Tổng thu nhập	390,925	415,773	531,379	24,848	6,36	115,61	27,8
Tỷ trọng TN từ hoạt động tín dụng TDH	41,36	43,35	45,23				

(Nguồn: Báo cáo thường niên của Vietcombank Hải phòng).

Như vậy năm 2012 so với năm 2011 thu nhập từ hoạt động tín dụng trung và dài hạn của ngân hàng tăng 33,4%, tương đương tăng 60,109 tỷ đồng; năm 2011 so với năm 2010 tăng 11,48%, tương đương tăng 18,558 tỷ đồng.

Qua những số liệu trên ta thấy nguồn thu từ tín dụng trung và dài hạn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng doanh thu từ hoạt động cho vay nói riêng và trong tổng thu nhập nói chung. Vì vậy để tăng tỉ lệ thu nhập từ tín dụng trung và dài hạn thì lãnh đạo Vietcombank Hải phòng cần quan tâm tới công tác nâng cao chất lượng tín dụng trung và dài hạn hơn nữa.

2.3.2.5. Tốc độ tăng trưởng tín dụng trung và dài hạn tại Vietcombank Hải phòng.

Qua bảng 2.17 ta thấy tốc độ tăng trưởng tín dụng trung và dài hạn của Vietcombank Hải phòng đang có xu hướng giảm. Cụ thể, năm 2011 so với năm 2010 tốc độ tăng trưởng tín dụng trung –dài hạn giảm 14,16% (giảm 294,8 tỷ đồng). Năm 2012 so với năm 2011 giảm 24,09% (giảm 430,3 tỷ đồng).

Tốc độ tăng trưởng tín dụng giảm là do trong năm 2012 chi nhánh còn nhiều khoản nợ khó đòi, doanh số cho vay giảm dẫn đến dư nợ tín dụng giảm.

Bảng 2.17. Tốc độ tăng trưởng tín dụng trung, dài hạn.

Đơn vị: tỷ đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	So sánh 2011/2010		So sánh 2012/2011	
	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
Tổng dư nợ TDH	2.081,2	1.786,4	1.356,12	-294,8	-14,16	-430,3	-24,09
Tốc độ tăng trưởng tín dụng TDH	-	- 14,16%	- 24,09%				

(Nguồn: Báo cáo thường niên của Vietcombank Hải phòng).

Vì vậy, chi nhánh cần quan tâm hơn nữa đến hoạt động tín dụng trung và dài hạn để có thể nâng cao chất lượng tín dụng trung dài hạn trong thời gian tới.

2.3.2.6. Tổng hợp kết quả điều tra khách hàng.

Qua số liệu tổng hợp được từ 30 phiếu điều tra khách hàng sử dụng tín dụng trung dài hạn của Vietcombank Hải phòng, ta thấy chất lượng tín dụng trung dài hạn của Vietcombank Hải phòng qua đánh giá của khách hàng có một số mặt tốt như:

- Thái độ phục vụ và trình độ của cán bộ nhân viên (100% đánh giá cao).
- Thủ tục cho vay đơn giản (87% đồng tình).
- Quá trình giải ngân nhanh (93% khách hàng đồng ý).
- Lãi suất phù hợp (83% khách hàng đồng tình).

Tuy nhiên, vẫn còn tồn tại một số điểm yếu kém như: phương thức cho vay còn chưa đa dạng và phong phú, quá trình lập hồ sơ xin vay còn nhiều vướng mắc, công tác tuyên truyền và quảng bá sản phẩm còn chưa thu hút được nhiều khách hàng.

Trong số các khách hàng được điều tra có thể thấy chủ yếu đều là những khách hàng quen của ngân hàng (60% vay trên 3 lần, 20% từ 1 đến 3 lần) nhưng lại tồn tại một vấn đề là mức độ trung thành không cao (54% một vài lần vay tại ngân hàng khác, 13% thường xuyên vay tại ngân hàng khác).

Bảng 2.18. Kết quả điều tra khách hàng của Vietcombank Hải phòng năm 2012.

Nội dung điều tra	Kết quả
1.Số lần vay vốn tại vietcombank Hải phòng từ trước đến nay?	-20% 1 lần(6/30) -20% từ 1 đến 3 lần(6/30) -60% trên 3 lần(18/30)
2.Mức độ thường xuyên vay vốn tại ngân hàng khác?	-33% Chưa bao giờ(10/30) -54% Một vài lần(16/30) -13% Thường xuyên(4/30)
3.Địa điểm giao dịch của Vietcombank Hải phòng có thuận tiện không?	-100% Có (30/30) -0% Không
4.Đánh giá về các phương thức cho vay TDH hiện nay?	-50% Đa dạng, phong phú (15/30) -50% Còn thiếu chưa đáp ứng được nhu cầu (15/30)
5.Sự hài lòng về thái độ và trình độ của nhân viên Vietcombank Hải phòng ?	-100% Có (30/30) -0% Không
6.Đánh giá về thủ tục vay vốn TDH của Vietcombank Hải phòng ?	-90% Đơn giản, thuận tiện cho khách hàng (27/30) -10% Phức tạp, nhiều thủ tục (3/30)
7.Khách hàng có gặp vướng mắc trong quá trình lập hồ sơ vay vốn không ?	-33% Có (10/30) -67% Không (20/30)
8.Các vướng mắc thường gặp là:	-20% Tài liệu về khả năng sử dụng và hoàn trả vốn (6/30) -80% Tài liệu liên quan đến đảm bảo tín dụng (24/30)
9.Nhân viên tín dụng có giúp đỡ khách hàng giải quyết vướng mắc không ?	-100% Có (30/30) -0% Không
10.Đánh giá về thời gian thẩm định tín	-17% Nhanh chóng (5/30)

dụng TDH của Vietcombank Hải phòng ?	-73% Đạt yêu cầu (22/30) -10% Chậm trễ (3/30)
11.Đánh giá về quá trình giải ngân của Vietcombank Hải phòng ?	-93% Kịp thời, nhanh chóng (28/30) 7% Chậm trễ nhiều thủ tục (2/30)
12.Đánh giá về lãi suất cho vay TDH hiện nay mà Vietcombank Hải phòng áp dụng ?	-83% Phù hợp (25/30) -17% Không phù hợp (5/30)
13.Phương thức thanh toán nợ mà Vietcombank Hải phòng áp dụng cho khách hàng ?	-0% Thu nợ gốc và lãi 1 lần khi đáo hạn. -0% Thu nợ gốc 1 lần khi đáo hạn và thu lãi nhiều lần. -100% Thu nợ gốc và lãi nhiều kỳ (30/30).
14.Đánh giá về sự phù hợp của kỳ hạn và phương thức thanh toán nợ tại Vietcombank Hải phòng ?	-90% Phù hợp (27/30). -10% Không phù hợp (3/30).
15. Đánh giá về các hình thức tuyên truyền quảng bá Vietcombank Hải phòng áp dụng ?	-23% Có thu hút (7/30). -77% Không thu hút (23/30).
16. Đánh giá về chất lượng tín dụng TDH của Vietcombank Hải phòng ?	-20% Rất tốt (6/30). -70% Tốt (21/30). -10% Bình thường (3/30).

(Nguồn: Phòng khách hàng của Vietcombank Hải phòng).

Điều này thực sự cần được lãnh đạo Vietcombank Hải phòng quan tâm, bởi lẽ mức độ trung thành của khách hàng cũng gián tiếp ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng của ngân hàng. Trong thời gian tới, ngân hàng cần phải hoàn thiện bổ sung cơ chế chính sách, nâng cao năng lực quản trị ngân hàng, chú trọng công tác xây dựng và phát triển thương hiệu. Bên cạnh đó, ngân hàng cũng nên chú trọng tới công tác chăm sóc khách hàng, công tác thu hút khách hàng mới và giữ chân những khách hàng quen.

2.4. Những thành công và hạn chế trong hoạt động tín dụng trung-dài hạn của Vietcombank Hải Phòng.

2.4.1. Những thành công của Vietcombank Hải phòng trong hoạt động tín dụng.

Trong những năm vừa qua Vietcombank Hải phòng có được sự phát triển mạnh mẽ. Cùng với sự phát triển toàn diện của ngân hàng, tín dụng trung và dài hạn cũng đã đạt được những bước tiến mới góp phần quan trọng vào sự nghiệp phát triển kinh tế của thành phố hải phòng nói riêng và sự nghiệp công nghiệp hóa hiện đại hóa của đất nước nói chung. Một số thành công phải kể đến trong hoạt động tín dụng trung và dài hạn của Vietcombank Hải phòng là:

- Năm 2012 tỷ lệ nợ quá hạn trung và dài hạn/ tổng dư nợ trung và dài hạn đã giảm từ 9,07% (năm 2011) xuống còn 8,14% (năm 2012). Đặc biệt tỷ lệ nợ xấu trung và dài hạn năm 2012 giảm đáng kể, từ 9,7% (năm 2011) xuống còn 7,6% (năm 2012) cho thấy ngân hàng đã có những biện pháp thành công để giảm tỷ lệ nợ quá hạn và nợ xấu.
- Thu nhập từ hoạt động tín dụng trung và dài hạn tăng dần theo các năm và chiếm tỷ lệ cao trong tổng thu nhập của ngân hàng. Năm 2010 tỷ trọng thu nhập từ hoạt động tín dụng trung và dài hạn là 41,36 thì đến năm 2011 tăng lên là 43,35 và đến năm 2012 tăng lên là 45,23.
- Ngân hàng ngày càng đa dạng hóa các khoản vay không phân biệt thành phần kinh tế, nhưng hầu hết là các khoản vay cá nhân, vay sản xuất hộ gia đình và các doanh nghiệp ngoài quốc doanh. Nhờ đó giảm tỷ lệ rủi ro và tăng sức cạnh tranh cũng như nâng cao uy tín của ngân hàng đối với khách hàng.
- Ngân hàng từng bước đơn giản hóa các thủ tục cho vay, giảm thời gian cho khách hàng trong quá trình đến vay vốn tại ngân hàng.
- CBTD có trình độ chuyên môn cao, nhiệt tình. Đây là nhân tố quan trọng quyết định đến chất lượng tín dụng cũng như thành công của hoạt động tín dụng.

2.4.2. Những hạn chế của Vietcombank Hải phòng trong hoạt động tín dụng.

Mặc dù hoạt động tín dụng trung và dài hạn tại chi nhánh đã đạt được một số kết quả quan trọng đóng góp vào sự phát triển chung của hệ thống ngân hàng. Nhưng hoạt động tín dụng trung và dài hạn của chi nhánh vẫn còn một số tồn tại và hạn chế.

- Tốc độ tăng trưởng thấp và đang có xu hướng giảm dần trong những năm gần đây. Một mặt là do sự bất ổn của nền kinh tế, mặt khác là do chính sách tín dụng của ngân hàng chưa thay đổi kịp thời để thích ứng với điều kiện thực tế trên địa bàn.
- Dư nợ tín dụng, doanh số cho vay giảm qua các năm, hoạt động tín dụng vẫn còn chưa tương xứng với tiềm năng, đặc biệt là tiềm năng về hoạt động tín dụng trung và dài hạn.
- Công tác xử lý xiết nợ còn kém hiệu quả: ngân hàng còn khá cứng nhắc trong việc thực hiện các quyết định của cấp trên. Công tác marketing chưa được coi trọng đúng mức. Ngân hàng thiếu thông tin trung thực về khách hàng đặc biệt là khách hàng mới.
- Môi trường pháp luật ở nước ta chưa thật tốt, gây nhiều khó khăn cho ngân hàng trong công tác xử lý nợ quá hạn và phát mại tài sản thế chấp.
- Môi trường kinh tế vĩ mô chưa thật ổn định, đặc biệt là tỷ giá hối đoái. Đây là một trong những nguyên nhân dẫn đến cho vay bằng ngoại tệ giảm.
- CBNV có trình độ chuyên môn, nhiệt tình và nhanh nhẹn nhưng lại thiếu kinh nghiệm, chưa lường hết được rủi ro trong kinh doanh. Ngân hàng ngoại thương Hải phòng còn thiếu cán bộ được đào tạo chuyên môn kỹ thuật để thẩm định tính khả thi của dự án.

2.4.3. Nguyên nhân của những thành công và tồn tại, hạn chế của ngân hàng.

***) Nguyên nhân chủ quan:**

- Về phía ngân hàng:
 - Nguồn huy động vốn trung và dài hạn (vốn huy động >12 tháng) của ngân

hàng chưa cao dẫn đến việc cho vay trung và dài hạn còn hạn chế. Trình độ của cán bộ tín dụng cho vay trung và dài hạn còn có những hạn chế nên việc cho vay trung và dài hạn chưa khai thác hết những tiềm năng có trên địa bàn trong việc cho vay trung và dài hạn.

-Trình độ thu thập và phân tích thông tin còn mang tính một chiều nên chưa khai thác xử lý thông tin kịp thời và độ chính xác chưa cao. Việc thu thập, khai thác thông tin còn nhiều hạn chế. Có thể nói 80% nguyên nhân của các khoản nợ xấu là do ngân hàng không đủ khả năng thu thập và phân tích thông tin cũng như giám sát hoạt động của người đi vay sau khi đi vay.

-Công tác xây dựng chiến lược cho vay trung và dài hạn chưa được quan tâm đúng mức. Ngân hàng chưa có chiến lược phù hợp mở rộng cho vay trung và dài hạn. Công việc cho vay còn bị động, phụ thuộc vào khách hàng, ngân hàng chỉ thẩm định những dự án do khách hàng đưa đến để xin vay mà chưa chủ động tham mưu với khách hàng để tạo ra những dự án khả thi để mở rộng cho vay.

- Cán bộ tín dụng chấp hành quá máy móc các quy định của cấp trên, còn kém linh hoạt, sáng tạo.

-Do sự cạnh tranh gay gắt của các tổ chức tín dụng khác trên địa bàn.

****)Nguyên nhân khách quan:***

Về phía doanh nghiệp:

Nguyên nhân chủ yếu là do khách hàng còn lúng túng trong lựa chọn đầu tư, dựa án thiếu tính khả thi, không đủ điều kiện về mức vốn tự có tham gia. Các doanh nghiệp có nhu cầu vay vốn rất cao nhưng họ lại không hội đủ các điều kiện vay vốn.

-Không có dự án, phương án khả thi: một dự án khả thi phải được xây dựng trên cơ sở khoa học, thông tin đầy đủ, phân tích đánh giá tình hình một cách chính xác. Vì vậy dự án phải được nghiên cứu tỉ mỉ, phải do người có đầy đủ chuyên môn, kinh nghiệm, trách nhiệm xây dựng và thẩm định. Trong thực tế hầu hết các doanh nghiệp tự xây dựng dự án đầu tư trung –dài hạn. Có những doanh nghiệp có ý tưởng đầu tư kế hoạch làm ăn lớn nhưng không lập được kế hoạch dưới dạng bảng biểu.

-Không đủ vốn tự có tham gia dự án: nhiều doanh nghiệp có nhu cầu vay vốn để đầu tư cho các dự án lớn. Tuy nhiên, vốn tự có của các doanh nghiệp tham gia vào dự án là rất nhỏ. Do vậy ngân hàng không dám cho các doanh nghiệp vay vốn.

-Không đủ tài sản thế chấp hợp pháp: Điều kiện doanh nghiệp phải có đủ tài sản thế chấp hợp pháp là biện pháp bảo đảm vốn vay, phòng ngừa rủi ro khi dự án sản xuất kinh doanh gặp khó khăn, hoạt động không hiệu quả.

CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TRUNG VÀ DÀI HẠN TẠI NGÂN HÀNG TMCP NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH HẢI PHÒNG.

3.1. Định hướng phát triển

Khi nền kinh tế đang dần ổn định và có dấu hiệu phục hồi mở ra một triển vọng lớn cho các NHTM nói chung và Vietcombank Hải phòng nói riêng. Với vị thế là một trong những ngân hàng hàng đầu tại Hải phòng, Vietcombank có cơ hội lớn để mở rộng hoạt động tín dụng, thu hút khách hàng. Bên cạnh đó, với bề dày truyền thống, bản thân có nhiều năm kinh nghiệm, đội ngũ quản lý có trình độ chuyên môn đã tạo cho Vietcombank được vị trí trên thương trường, xây dựng được khách hàng truyền thống. Những thế mạnh đó đã và đang làm nên thành công của chi nhánh. Nâng cao năng lực tài chính, khả năng cạnh tranh, lấy hiệu quả kinh tế làm mục tiêu hàng đầu, tăng trưởng bền vững làm mục tiêu xuyên suốt. Phấn đấu đạt và vượt mức các chỉ tiêu thi đua là nhiệm vụ chính của Vietcombank Hải phòng trong thời gian tới.

3.2. Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng trung –dài hạn tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương chi nhánh Hải phòng.

3.2.1. Về công tác huy động vốn.

- Cần làm tốt các khâu thanh toán từ nội tệ đến ngoại tệ, đa dạng hóa các hình thức thanh toán, phát triển tốt các mối quan hệ với khách hàng truyền thống, những đơn vị có nguồn vốn lớn với phương châm nhanh chóng thuận lợi, chu đáo. Từ đó thu hút sự quan tâm của khách hàng, mở rộng quan hệ với khách hàng mới đồng thời thu hút thêm nguồn vốn nhàn rỗi từ dân cư và các tổ chức kinh tế.

- Theo dõi phân tích chặt chẽ tình hình biến động của lãi suất cũng như nguồn vốn trên thị trường để từ đó kịp thời đưa ra những kế hoạch điều chỉnh cụ thể phù hợp. Có kế hoạch theo dõi, quản lý nguồn vốn cụ thể để nắm bắt một cách kỹ càng tình hình kinh doanh của các đối tượng vay vốn từ đó giúp họ đưa ra được những giải pháp hiệu quả tạo thuận lợi cho cả hai bên.

- Đa dạng hóa các loại hình gửi tiền, kì hạn gửi tiền, cần phải nâng cao tinh thần, tác phong phục vụ, giáo dục cán bộ nhân viên trong giao tiếp.
- Phát triển số lượng tài khoản cá nhân thông qua việc khuyến khích các công ty, đơn vị điện, nước, điện thoại, xăng dầu mở tài khoản chuyển tiền trả lương cho cán bộ công nhân viên.
- Tăng cường công tác tiếp thị và Marketing tới các khách hàng đặc biệt là tầng lớp dân cư bằng các phương thức như tờ rơi, quảng cáo qua loa đài, báo chí, truyền thông... Qua đó giúp người dân hiểu rõ về các dịch vụ Ngân hàng cung cấp, các chính sách ưu đãi tới khách hàng nhằm thu hút nguồn vốn nhàn rỗi từ dân cư, đặc biệt là nguồn vốn trung, dài hạn).
- Có các chương trình quảng bá sản phẩm và dịch vụ mới, các đợt gửi tiền dự thưởng hay quà tặng cho các khách hàng lớn để tăng thêm số lượng khách hàng gửi tiền vào ngân hàng (đặc biệt là tiền gửi trên 12 tháng).
- Đặc biệt chú trọng công tác nghiên cứu tìm kiếm sản phẩm mới, hình thức huy động mới và đặc biệt là hoạt động chăm sóc khách hàng, từ đó một mặt tăng nguồn vốn cho Ngân hàng một mặt đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng.
- Có biện pháp khuyến khích (như: các chương trình bốc thăm trúng thưởng, tặng quà,...) các doanh nghiệp lớn có thu nhập thường xuyên hay định kỳ bằng ngoại tệ gửi vào ngân hàng theo tài khoản tiền gửi có kì hạn với lãi suất thấp hay vào tài khoản tiền gửi thanh toán và được đảm bảo thanh toán nhanh gọn với chi phí thấp hơn. Nên có sự ưu đãi về lãi suất với khách hàng có mức dư nợ đạt đến một mức nào đó hoặc thông qua hình thức khen thưởng để khuyến khích người gửi tiền.
- Ngân hàng có thể chuyển một phần nhỏ vốn ngắn hạn sang tín dụng trung, dài hạn nhưng còn tùy thuộc vào tính ổn định của nguồn tiền gửi và khả năng cân đối vốn của ngân hàng.
- Tuyên truyền, quảng cáo giới thiệu hình ảnh ngân hàng tới các khách hàng mới nhằm thu hút vốn trung và dài hạn.

- Nâng cao uy tín và tạo dựng hình ảnh đẹp về chất lượng phục vụ của ngân hàng để thu hút vốn, nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường.
- Nâng cao chất lượng dịch vụ và chất lượng phục vụ khách hàng. Chú trọng khâu chăm sóc khách hàng hơn nữa.

3.2.2. Về công tác tín dụng.

Cần tiến hành triển khai tốt có bài bản các chủ trương chính sách của Đảng và Nhà nước, định hướng kinh doanh của ngành, các văn bản của NHNN, NHNT Việt Nam một cách kịp thời. Ngoài ra cần kiên trì tiến hành kinh doanh theo cơ chế thị trường, xác định đúng mục tiêu đặt ra để mỗi cán bộ ở Chi nhánh hiểu rõ và quyết tâm thực hiện.

- Tổ chức tập huấn cho 100% cán bộ tín dụng về các văn bản, chế độ thể lệ mới của ngành, tháo gỡ kịp thời các vướng mắc trong hoạt động tín dụng, tạo hành lang pháp lý thuận lợi cho việc mở rộng tín dụng.
- Đa dạng hóa các hình thức tín dụng trung và dài hạn. hiện nay, ngân hàng có các hình thức cho vay quá đơn điệu nên làm giảm hiệu quả sử dụng vốn, gây ứ đọng vốn. Khi không có khách hàng phù hợp, có thể hiểu là ngân hàng chưa khai thác hết được thị trường. Mà điều kiện của mỗi khách hàng xin vay vốn là khác nhau, để thu hút được nhiều khách hàng cần có hình thức tín dụng đa dạng và phù hợp. Đa dạng hóa các hình thức tín dụng cũng là một biện pháp để giảm rủi ro trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng.
- Giảm bớt các thủ tục không cần thiết cũng như thời gian xét duyệt hồ sơ vay vốn.
- Cần tích cực tìm kiếm các Doanh nghiệp có quy mô vừa và nhỏ hoạt động có hiệu quả để tiến hành cho vay. Tăng cường hoạt động Marketing, công tác tiếp thị, cải tiến tinh thần thái độ phục vụ, qua đó tạo niềm tin cho khách hàng. Đẩy mạnh quan hệ với các đơn vị có nhu cầu vay vốn lớn.
- Chú trọng công tác kiểm tra trước trong và sau khi cho vay cũng như công tác thẩm định – khâu quyết định chất lượng hiệu quả hoạt động đầu tư, qua đó kịp thời phát hiện sai sót và chỉ đạo sửa sai kịp thời tránh rủi ro. Kiểm tra, giám sát

khoản vay định kì hay đột xuất với 100% khoản vay. Kiểm tra một lần hay nhiều lần tùy theo độ an toàn.

- Củng cố mạng lưới hoạt động, bộ máy lãnh đạo, nâng cao khả năng điều hành công tác tín dụng để đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của khách hàng.

- Có chính sách lãi suất hợp lý, linh hoạt. Để có được một chính sách lãi suất cho vay có hiệu quả thì cán bộ tín dụng phải nắm được thực tế lãi suất và xu hướng biến động của lãi suất để có chính sách lãi suất cho vay phù hợp.

- Xây dựng chiến lược cho vay hợp lý. Có chính sách quan tâm đến việc phát triển quan hệ với khách hàng thay vì khách hàng tự tìm đến như trước đây. Chủ động tham mưu cho khách hàng để tạo ra những dự án khả thi, có hiệu quả. Ngân hàng nên tăng cường công tác khách hàng, mở rộng các đối tượng khách hàng thông qua các cách như:

- + Tổ chức hội nghị khách hàng là các doanh nghiệp trên địa bàn hải phòng, hội nghị khách hàng truyền thống. qua đó 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 khi khách hàng đến vay vốn tại Ngân hàng Ngoại thương Hải phòng.

- + Mở rộng đối tượng cho vay đối với các ngành kinh tế như ngành công nghiệp, dịch vụ, thương mại vì trên địa bàn Hải phòng chủ yếu là những ngành công nghiệp như ngành công nghiệp tàu thủy, ngành xi măng, sắt thép, công nghiệp phụ trợ.

- Thiết lập mạng lưới thông tin để phục vụ cho công tác thẩm định khách hàng. Nâng cao khả năng thu thập và phân tích thông tin. Khi có được các thông tin cần thiết thì ngân hàng có thể tiến hành lựa chọn khách hàng, đây là việc làm là rất quan trọng. Vì nó hạn chế rủi ro cho ngân hàng, đảm bảo vốn cho vay được thu hồi đầy đủ, đúng hạn và có lãi, góp phần nâng cao chất lượng tín dụng của ngân hàng. Để có thể thu thập thông tin, em xin đề xuất một số phương pháp sau:

- + Thu thập thông tin qua mạng máy tính nối với các tổ chức tín dụng khác hay qua mạng thông tin như: internet, vinanet, mạng trí tuệ Việt Nam của FPT....

- + Thu thập thông tin từ các biểu báo cáo.

- + Thu thập trực tiếp từ doanh nghiệp, gặp gỡ trực tiếp để phỏng vấn lãnh đạo doanh nghiệp hoặc gián tiếp qua điện thoại, fax, tìm hiểu trực tiếp tại địa điểm sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.
- + Thu thập từ trung tâm thông tin tín dụng (CIC) của ngân hàng nhà nước, phòng thông tin tín dụng của Ngân hàng Ngoại thương Việt nam.
- Ngân hàng Ngoại thương Hải phòng phải hoàn thiện hơn công tác thẩm định dự án, chuyển từ phân tích tài chính đơn giản sang phân tích tài chính bằng phương pháp hiện đại hóa. Ngân hàng nên sử dụng phương pháp phân tích độ nhạy và phương pháp so sánh để có cách nhìn chính xác hơn về tính khả thi và độ an toàn của dự án, có nghĩa là phải đặt dự án trong sự biến động của các yếu tố liên quan: Nếu một dự án trong trường hợp xấu nhất vẫn đạt được một tỉ suất thu hồi vốn nội bộ (IRR) và giá trị hiện tại thuần (NPV) đủ bù đắp được lãi phải trả ngân hàng ở mức độ các doanh nghiệp chấp nhận được thì dự án đó có khả năng trả nợ chắc chắn nhất.
- Ngân hàng nên thành lập phòng hoặc nhóm chuyên trách thẩm định dự án. Để công tác thẩm định đạt hiệu quả cao, ngân hàng có thể quy định đối với những dự án có số vốn lớn hơn một mức nào đó thì phải có bộ phận chuyên trách thẩm định sẽ toàn diện và bao quát hơn.
- Nâng cao chất lượng thẩm định cho cán bộ tín dụng, thường xuyên mở các lớp bồi dưỡng và nâng cao chất lượng cho các cán bộ tín dụng, mở các khóa học để phổ biến các văn bản pháp luật mới được ban hành của ngành cũng như của các lĩnh vực cho vay. Đặc biệt là các văn bản về hạch toán trong doanh nghiệp.
- Nâng cao hơn nữa trong việc chỉ đạo theo chuyên đề kinh doanh đối với các phòng giao dịch nhằm đảm bảo tập trung thống nhất nhưng vẫn phát huy quyền tự chủ của các phòng giao dịch.
- Thực hiện chính sách bảo đảm tiền vay theo quy định của Ngân hàng nhà nước. Do các khoản vay trung và dài hạn có chứa nhiều rủi ro có thể dẫn đến việc không thu hồi được vốn vay nên cần thực hiện bảo đảm tiền vay theo quy định.

- Có các biện pháp xử lý nợ khó đòi: Đây là một vấn đề bức xúc đối với ngân hàng Ngoại thương chi nhánh Hải phòng trong việc xử lý nợ khó đòi đang chiếm tỷ lệ cao trong tổng dư nợ cho vay. Những khoản nợ này hầu như đã không còn khả năng thu hồi. Ngân hàng có thể sử dụng các biện pháp như:

+ Nếu thấy doanh nghiệp còn khả năng kinh doanh, hay có thể phục hồi việc kinh doanh thì ngân hàng nên theo dõi các khoản thu của doanh nghiệp để có thể tiến hành thu nợ (đối với các khách hàng truyền thống của ngân hàng).

+ Ngân hàng kết hợp với cơ quan pháp luật tiến hành kê khai tài sản thế chấp để phát mại.

+ Nếu trường hợp giá trị tài sản thế chấp đem thanh lý không đủ thu nợ thì ngân hàng buộc khách hàng phải trả tiếp phần còn lại.

- Tăng cường công tác kiểm soát, kiểm tra nội bộ: Công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng là một hình thức quản lý hoạt động của ngân hàng có hiệu quả về chiều sâu. Hoạt động này làm hoàn thiện công tác của cán bộ tín dụng, góp phần ngăn ngừa, chấn chỉnh những sai sót trong quá trình thực hiện nghiệp vụ. Vì vậy, ngân hàng cần thực hiện các biện pháp để tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ như:

+ Tăng cường những cán bộ có năng lực nghiệp vụ bổ sung cho phòng kiểm soát.

+ Quan tâm đào tạo, nâng cao trình độ nghiệp vụ cho cán bộ phòng kiểm soát.

+ Quan tâm tới việc kiểm tra, kiểm soát và cả việc chỉnh sửa sau thanh tra và tham mưu cho giám đốc xử lý nghiêm và kịp thời các sai phạm nhằm hạn chế mức rủi ro thấp nhất cho ngân hàng.

- Chú trọng công tác Marketing:

+Đẩy mạnh công tác tiếp thị khách hàng lớn như: Các doanh nghiệp, các tổng công ty và các đơn vị có hoạt động xuất nhập khẩu giao dịch với chi nhánh. Từ đó tạo ra nguồn mở rộng tín dụng trung, dài hạn.

+Thu thập thông tin về khách hàng định đầu tư, chủ động tìm đến khách hàng có những dự án trung, dài hạn khả thi góp phần phát triển, tiến hành mở rộng sản xuất trên địa bàn.

+ Mở rộng cho vay tiêu dùng trung, dài hạn như cho vay mua oto, cho vay mua nhà ...

- Ngân hàng nên mở thêm nghiệp vụ tư vấn cho khách hàng về công tác sử dụng vốn trung, dài hạn, đem lại hiệu quả cao cho khách hàng và cũng tác động tích cực tới ngân hàng.

3.2.3.Đổi mới chính sách tín dụng.

Chính sách tín dụng vừa phải phù hợp với đường lối phát triển của Nhà nước đồng thời phải đảm bảo kết hợp hài hòa quyền lợi của người gửi và người đi vay và của chính ngân hàng. Muốn vậy, ngân hàng phải xây dựng chính sách tín dụng trên cơ sở khoa học, đảm bảo khả năng sinh lời của các hoạt động tín dụng trên cơ sở phân tán rủi ro , tuân thủ pháp luật và đường lối chính sách của Nhà nước. Chính sách tín dụng phải tiếp tục hoàn thiện, đảm bảo vừa huy động được tiền gửi vào ngân hàng (đặc biệt là vốn trung và dài hạn) vừa đảm bảo NHTM kinh doanh có lãi, bảo toàn được vốn khuyến khích các doanh nghiệp tiếp cận vốn của ngân hàng, kích thích mở rộng tín dụng trung và dài hạn, đổi mới kỹ thuật và hiện đại hóa công nghệ.

- Tổ chức bộ máy tín dụng ngày càng chuyên nghiệp hơn. Vietcombank Hải phòng đã chuyển đổi mô hình tổ chức bộ máy tín dụng trong toàn hệ thống với các chức năng độc lập, vừa đảm bảo tính chuyên nghiệp cao, vừa tăng cường khả năng giám sát giữa các chức năng, trong đó chức năng tham mưu ban hành chính sách tín dụng được tách biệt với chức năng quản lý khách hàng, thẩm định tín dụng, theo dõi, quản lý nợ, giám sát tín dụng.

- Xây dựng hệ thống khuôn khổ cơ chế, chính sách tín dụng rõ ràng, đồng bộ, gồm:

+ Định hướng chiến lược, tư tưởng chỉ đạo chính sách tín dụng thể hiện trong Sổ tay tín dụng. Chiến lược phát triển Vietcombank đến năm 2020 và các kế hoạch tín dụng hàng năm.

+ Các quy trình nghiệp vụ tín dụng được chuẩn hóa theo tiêu chuẩn ISO 9001:2000 và các tài liệu hướng dẫn như Sổ tay hướng dẫn tín dụng, phân tích đảm bảo nợ vay, quy trình quản lý cho vay trên hệ thống INCAS.

+ Khung chính sách tín dụng được ban hành, quy định giới hạn tín dụng và thẩm quyền quyết định giới hạn tín dụng....

3.2.4. Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực.

Con người luôn là nhân tố quyết định đến sự thành công của một tổ chức. Để có một khoản tín dụng có chất lượng thì yếu tố trước tiên thuộc về nhân viên cán bộ tín dụng. Họ phải là người am hiểu khách hàng, hiểu biết sâu sắc thực lực tài chính, khả năng thanh toán của khách hàng kể cả hiện tại và tương lai, xác định được tiềm năng cũng như triển vọng của khách hàng và dự báo được những biến động trong tương lai. Bên cạnh đó, cán bộ tín dụng phải hiểu được tâm lý khách hàng, xem xét được mức độ trung thực của khách hàng để đảm bảo tính an toàn của khoản tín dụng. Có khả năng giao tiếp ứng xử hợp lý để có thể duy trì được các khách hàng có mối quan hệ từ trước, đồng thời lại thu hút được những khách hàng mới có tiềm năng. Sự tác động của các chính sách kinh tế của chính phủ hay sự biến động của nền kinh tế ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của khách hàng là vô cùng phức tạp. Điều này đòi hỏi cán bộ tín dụng cần có kiến thức, có hiểu biết nhất định về thị trường và lĩnh vực mà khách hàng đang tiến hành kinh doanh. Tất cả các yêu cầu đó đối với một cán bộ tín dụng là quá nhiều, một cán bộ tín dụng dù có tài giỏi đến đâu cũng không thể có đủ các yếu tố đó. Vì vậy, ngân hàng cần có kế hoạch đào tạo cán bộ tín dụng, sớm thực hiện tiêu chuẩn hóa cán bộ tín dụng, đưa việc nâng cao trình độ trở thành mục tiêu phấn đấu.

- Chuyên môn hóa cán bộ tín dụng: Mỗi cán bộ tín dụng sẽ được giao phụ trách một nhóm khách hàng nhất định, có những đặc điểm chung về ngành nghề kinh doanh hoặc loại hình doanh nghiệp. Việc phân nhóm tùy theo năng lực, sở trường, kinh nghiệm của từng cán bộ tín dụng. Qua đó, cán bộ tín dụng có thể hiểu biết khách hàng một cách sâu sắc, tập trung vào một công việc của mình và giảm chi phí trong điều tra, tìm hiểu khách hàng, giảm sai sót trong quá trình thẩm định, góp phần nâng cao chất lượng tín dụng.

- Đào tạo kỹ năng: Ngân hàng đào tạo cán bộ tín dụng theo các kỹ năng như: kỹ năng giao tiếp, kỹ năng điều tra, kỹ năng phân tích, kỹ năng viết, kỹ năng đàm phán....

- Có cơ chế thưởng phạt, đãi ngộ hợp lý với cán bộ tín dụng: Những cán bộ thiếu tinh thần trách nhiệm, làm thất thoát vốn, vi phạm cơ chế cần được xử lý nghiêm minh, đặc biệt đối với những cán bộ có hành vi tiêu cực làm ảnh hưởng đến lợi ích của ngân hàng. Tùy theo mức độ có thể áp dụng các hình thức xử lý như: chuyển công tác, đình chỉ, sa thải...
- Ngân hàng cần sớm thực hiện tiêu chuẩn hóa cán bộ tín dụng, đưa việc nâng cao trình độ trở thành mục tiêu phấn đấu. Công tác đào tạo cần tập trung theo trọng điểm và đào tạo một cách toàn diện để thực sự có được những cán bộ đủ năng lực và hiểu biết phục vụ yêu cầu công tác, tránh đào tạo lan tràn, lãng phí.
- Ưu tiên đào tạo cán bộ chủ chốt trước, sau đó đào tạo cán bộ kế cận, có năng lực và phẩm chất đạo đức. Ngân hàng nên chú trọng đào tạo nâng cao chất lượng hơn là số lượng.
- Ngân hàng nên chọn những cán bộ có đầy đủ năng lực và nhiệt tình công tác vào hoạt động tín dụng trung, dài hạn. Tuyển chọn những cán bộ trẻ tuổi có năng lực thực sự chuẩn bị cho đội ngũ kế cận.
- Tổ chức tập huấn đào tạo lại cán bộ hoặc bổ sung kiến thức nghiệp vụ. Các lớp tập huấn không nên tổ chức chung ở một hội trường lớn là nơi mà ai cũng có thể làm việc riêng. Nên tổ chức thành các lớp nhỏ với số lượng trên dưới 10 học viên như vậy sẽ đảm bảo chất lượng hơn.
- Ngân hàng có thể tạo điều kiện thuận lợi về giờ giấc, học phí ... để giúp cán bộ tham gia lớp học nâng cao trình độ. Cán bộ sau khi được ngân hàng cử đi học cũng phải chịu trách nhiệm cụ thể tránh bệnh hình thức, tránh việc ngân hàng bỏ tiền cho cán bộ đi học nhưng sau khi kết thúc lại không mang lại hiệu quả trong công việc.

3.3. Một số kiến nghị nhằm nâng cao chất lượng tín dụng trung – dài hạn.

3.3.1. Đối với nhà nước.

Nhà nước cần tạo một môi trường kinh tế pháp lý đồng bộ cho hoạt động tín dụng trung và dài hạn theo đúng hướng. Có quy hoạch phát triển theo vùng lãnh thổ, theo khu vực cũng như quy hoạch và phát triển từng ngành kinh tế. Định kỳ lập và công bố định hướng phát triển từng thời kì đó. Đây là cơ sở để Ngân hàng

TMCP Ngoại thương hoạch định chính sách đầu tư tín dụng trung –dài hạn cho từng ngành kinh tế cụ thể. Việc điều chỉnh lãi suất cho phù hợp với tình hình kinh tế-xã hội là cần thiết nhưng không nên điều chỉnh quá nhiều lần trong năm làm ảnh hưởng đến tâm lý người gửi tiền, ngân hàng khó huy động được vốn dài hạn, ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động tín dụng. Nghiên cứu mở rộng hoạt động của các cơ quan kiểm toán tài chính và các tổng cục quản lý vốn doanh nghiệp. Các cơ quan này có nhiệm vụ kiểm tra, giám sát quá trình hạch toán vốn của doanh nghiệp theo định kỳ và khi có yêu cầu, xác nhận vào báo cáo tài chính trước khi chủ đầu tư gửi báo cáo đến.

Tăng cường các biện pháp quản lý nhà nước đối với doanh nghiệp, cần có biện pháp kinh tế, hành chính bắt buộc các doanh nghiệp chấp hành đúng các quy định.

Ban hành và hệ thống hóa các văn bản luật và dưới luật để tạo cơ sở pháp lý cho hoạt động tín dụng trung –dài hạn của ngân hàng, bao gồm các văn bản chủ yếu sau:

- Luật về mua bán và chuyển nhượng chứng khoán và giấy tờ có giá.
- Luật về sở hữu tài sản, các văn bản dưới luật quy định rõ ràng.
- Các văn bản về thế chấp, cầm cố tài sản, phát mại tài sản, xử lý công nợ của doanh nghiệp thua lỗ, phá sản...

Thành lập các công ty bảo hiểm tiền gửi-một hình thức tạo lập niềm tin cho người gửi tiền, khuyến khích người dân gửi tiền dài hạn vào ngân hàng.

3.3.2.Đối với Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam.

- Xây dựng và hoàn thiện hệ thống xếp hạng và xếp loại chi nhánh.

Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam cần nghiên cứu và hoàn thiện công tác chấm điểm, xếp hạng và xếp loại đối với các chi nhánh hàng năm. Xếp hạng chi nhánh nhằm đánh giá qui mô chi nhánh, từ đó cho phép chi nhánh có mức phán quyết hợp lý với quy mô và kinh nghiệm hoạt động. Xếp loại chi nhánh nhằm đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh của chi nhánh trong năm tài chính, qua đó có mức lương, thưởng xứng đáng với kết quả hoạt động của chi nhánh.

- Đào tạo lại cán bộ tín dụng.

Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam cần thường xuyên tổ chức mở các lớp đào tạo, nâng cao chất lượng cán bộ tín dụng, đặc biệt là nâng cao kiến thức về lý luận và nghiệp vụ thẩm định dự án đầu tư. Đồng thời ngân hàng cần có cơ chế lương thưởng nhằm khuyến khích đội ngũ cán bộ tín dụng nâng cao chất lượng công việc, năng động sáng tạo trong cơ chế mới. Điều này sẽ tác động đến nhận thức và hiệu quả làm việc của cán bộ tín dụng, từ đó tác động đến chất lượng hoạt động tín dụng.

-Xây dựng cơ sở dữ liệu thông tin ngành và hiện đại hóa công nghệ.

Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam cần xây dựng một hệ thống cơ sở dữ liệu đối với ngành, lĩnh vực quan trọng của nền kinh tế nhằm cung cấp thông tin cho các chi nhánh trong hoạt động tín dụng. Việc xây dựng dữ liệu tốn rất nhiều thời gian, chi phí, nhân sự và phải có sự kết hợp của rất nhiều chi nhánh nhằm hoàn thiện cơ sở dữ liệu.

-Đối với các dự án lớn, ngân hàng cân đối và hỗ trợ nguồn vốn với lãi suất hợp lý đảm bảo khả năng cạnh tranh của chi nhánh. Ban hành các chế độ nghiệp vụ tín dụng tránh mâu thuẫn chồng chéo với các quy định chung của Nhà nước.

3.3.3.Đối với Vietcombank Hải phòng.

Sự thành công của khách hàng cũng chính là sự thành công của ngân hàng, vì vậy không thể không nói tới vai trò của khách hàng trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Đối với các khách hàng lớn của ngân hàng, cần thường xuyên giữ mối quan hệ làm ăn lâu dài. Nhiều khách hàng lớn hiện nay là các doanh nghiệp nhà nước vì thế trong việc vay vốn không phải thế chấp là điều kiện thuận lợi cho khách hàng nhưng cũng là điều kiện bất lợi cho ngân hàng. Đối với các doanh nghiệp ngoài quốc doanh và cá nhân muốn vay vốn của ngân hàng cần thực hiện đầy đủ các thủ tục cầm cố, thế chấp, bảo lãnh...giúp cho ngân hàng thực hiện nhanh chóng các nghiệp vụ của mình, đảm bảo an toàn đồng vốn và sử dụng vốn đúng mục đích.

KẾT LUẬN

Trong bối cảnh kinh tế cả nước hội nhập vào nền kinh tế thế giới, giữa những cơ hội đan xen với nhiều khó khăn, thách thức. Cùng với toàn hệ thống ngân hàng Vietcombank phấn đấu trở thành ngân hàng hàng đầu Việt Nam cũng như của khu vực. Và Vietcombank Hải phòng cũng đã nỗ lực, không ngừng khẳng định vai trò của mình trong quá trình kinh doanh. Hoạt động tín dụng là một trong những hoạt động kinh doanh tiền tệ của ngân hàng và mang lại lợi nhuận chủ yếu cho ngân hàng. Muốn tồn tại và đứng vững trên thị trường thì ngân hàng phải đảm bảo được hoạt động của mình an toàn và hiệu quả. Vì vậy, nâng cao chất lượng tín dụng trung –dài hạn là việc mà các ngân hàng không chỉ riêng Vietcombank Hải phòng cần làm.

Trong điều kiện kinh tế thị trường ngày càng cạnh tranh gay gắt, có nhiều biến động mạnh và bất ổn như hiện nay, hy vọng những kiến nghị trên sẽ giúp cải thiện được chất lượng hoạt động tín dụng trung –dài hạn tại ngân hàng trong thời gian tới.

Là sinh viên chưa có nhiều kinh nghiệm thực tế, bên cạnh đó thời gian nghiên cứu không phải là dài nên trong bài viết không tránh khỏi những sai sót. Vì vậy, em mong nhận được sự góp ý của các thầy, cô cùng toàn thể cán bộ nhân viên ngân hàng để nghiên cứu được hoàn thiện hơn nữa. Một lần nữa em xin chân thành cảm ơn cô Cao Thị Thu đã tận tình giúp đỡ em trong suốt quá trình nghiên cứu và hoàn thiện luận văn.

Em xin chân thành cảm ơn!

Hải phòng, ngày 11 tháng 06 năm 2013.

Sinh viên thực hiện

Phạm Thị Minh Ngọc

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG I: TỔNG QUAN VỀ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TRUNG DÀI HẠN VÀ CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TRUNG VÀ DÀI HẠN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.	14
1.1.Các khái niệm.....	14
1.1.1.Khái niệm ngân hàng thương mại.....	14
1.1.2.Khái niệm tín dụng ngân hàng.....	15
1.1.3.Khái niệm tín dụng trung- dài hạn của NHTM.....	16
1.1.4.Đặc điểm của tín dụng trung và dài hạn của NHTM.....	16
1.1.5.Vai trò của tín dụng trung và dài hạn của NHTM.....	17
1.1.6. Các hình thức tín dụng trung và dài hạn.....	20
1.2.Chất lượng tín dụng trung và dài hạn của ngân hàng, các nhân tố ảnh hưởng.....	25
1.2.1.Khái niệm chất lượng tín dụng.....	25
1.2.2. Sự cần thiết nâng cao chất lượng tín dụng trung-dài hạn.....	27
1.2.3.Các chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng trung và dài hạn.....	28
1.2.4. Các nhân tố ảnh hưởng tới chất lượng tín dụng trung và dài hạn của NHTM.....	34
CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TRUNG VÀ DÀI HẠN TẠI NGÂN HÀNG TMCP NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH HẢI PHÒNG.....	39
2.1.Khái quát về ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam chi nhánh Hải Phòng.....	39
2.1.1.Quá trình hình thành và phát triển.....	39
2.1.2.Cơ cấu tổ chức và chức năng các bộ phận.....	41
2.2.Kết quả hoạt động kinh doanh của Vietcombank Hải Phòng.....	46
2.2.1.Những thuận lợi và khó khăn, các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng của Vietcombank Hải phòng.....	46

2.2.2.Kết quả hoạt động kinh doanh của Vietcombank Hải phòng trong những năm qua.	50
2.3.2.Đánh giá chất lượng tín dụng trung –dài hạn của Vietcombank Hải phòng theo các chỉ tiêu định lượng.	70
2.4. Những thành công và hạn chế trong hoạt động tín dụng trung-dài hạn của Vietcombank Hải Phòng.	81
2.4.1. Những thành công của Vietcombank Hải phòng trong hoạt động tín dụng.....	81
2.4.2. Những hạn chế của Vietcombank Hải phòng trong hoạt động tín dụng...	82
2.4.3.Nguyên nhân của những thành công và tồn tại, hạn chế của ngân hàng. ..	82
CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TRUNG VÀ DÀI HẠN TẠI NGÂN HÀNG TMCP NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH HẢI PHÒNG.....	85
3.1.Định hướng phát triển	85
3.2.Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng trung –dài hạn tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương chi nhánh Hải phòng.	85
3.2.1.Về công tác huy động vốn.....	85
3.2.2.Về công tác tín dụng.	87
3.2.3.Đổi mới chính sách tín dụng.	91
3.2.4.Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực.....	92
3.3.Một số kiến nghị nhằm nâng cao chất lượng tín dụng trung –dài hạn.....	93
3.3.1.Đối với nhà nước.....	93
3.3.2.Đối với Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam.	94
3.3.3.Đối với Vietcombank Hải phòng.	95
KẾT LUẬN	96