

**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 : Lưu Thùy Dương
Giảng viên hướng dẫn: Ths. Cao Thị Thu

HẢI PHÒNG - 2013

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

**MỘT SỐ BIỆN PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN
DỤNG NGẮN 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 : Lưu Thùy Dương
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: Lưu Thùy Dương.

Mã SV: 1354040052

Lớp: QT1302T

Ngành: Tài chính ngân hàng.

Tên đề tài: “Một số biện pháp nâng cao chất lượng tín dụng Ngân hàng
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

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

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

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

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

Số 11 Hoàng Diệu- Hồng Bàng – 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: “Một số biện pháp nâng cao chất lượng tín dụng
Ngắn hạn tại 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. NGUYỄN 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)

Mục lục

Lời mở đầu.....	0
CHƯƠNG I: LÝ LUẬN VỀ TÍN DỤNG VÀ CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG NGẮN HẠN TRONG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NHTM.....	3
1.1 <i>Tín dụng Ngắn hạn và vai trò của tín dụng ngắn hạn trong nền KT.....</i>	3
1.1.1. <i>Khái niệm và đặc trưng của tín dụng.</i>	3
1.1.1.1. <i>Khái niệm.</i>	3
1.1.1.2. <i>Đặc trưng của tín dụng ngân hàng</i>	3
1.1.1.3. <i>Phân loại tín dụng ngân hàng.....</i>	4
1.1.2. <i>Tín dụng ngắn hạn và vai trò của tín dụng ngắn hạn trong nền KT.....</i>	7
1.1.2.1. <i>Khái niệm tín dụng ngắn hạn.</i>	7
1.1.2.2. <i>Đặc điểm của tín dụng ngắn hạn.....</i>	7
1.1.2.3. <i>Phân loại tín dụng ngắn hạn.</i>	8
1.1.2.4. <i>Vai trò của tín dụng ngắn hạn trong nền kinh tế thị trường.....</i>	9
1.1.2.5. <i>Các hình thức tín dụng ngắn hạn.</i>	14
1.2. <i>Chất lượng tín dụng, các chỉ tiêu đánh giá và nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng ngắn hạn.</i>	16
1.2.1. <i>Khái niệm chất lượng tín dụng.....</i>	16
1.2.2. <i>Các chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng ngắn hạn.....</i>	18
1.2.2.1. <i>Các chỉ tiêu định tính.</i>	18
1.2.2.2. <i>Các chỉ tiêu định lượng.....</i>	19
1.2.3. <i>Các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng ngắn hạn.</i>	22
1.2.3.1. <i>Các nhân tố thuộc về phía ngân hàng.</i>	22
1.2.3.2. <i>Các nhân tố thuộc về khách hàng.</i>	25
1.2.3.3. <i>Các nhân tố thuộc về môi trường.....</i>	27
1.2.4. <i>Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng ngắn hạn.</i>	28
CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG NGẮN HẠN TẠI NGÂN HÀNG TMCP NGOẠI THƯƠNG CHI NHÁNH HẢI PHÒNG.	33
2.1. <i>Giới thiệu khái quát về Ngân hàng TMCP Ngoại thương Hải Phòng...</i>	33

2.1.1.	<i>Quá trình hình thành và phát triển của Ngân hàng TMCP ngoại thương chi nhánh Hải Phòng.....</i>	33
2.1.2.	<i>Cơ cấu tổ chức hoạt động của Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam chi nhánh Hải Phòng.</i>	34
2.1.3.	<i>Chức năng nhiệm vụ của Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam chi nhánh Hải Phòng</i>	37
2.1.4.	<i>Những thuận lợi và khó khăn của Vietcombank trong thời gian qua... 37</i>	
2.2.	<i>Tình hình hoạt động kinh doanh của Vietcombank Hải Phòng.</i>	40
2.2.1.	<i>Tình hình huy động vốn.....</i>	40
2.2.2.	<i>Tình hình sử dụng vốn.</i>	43
2.2.3.	<i>Kết quả kinh doanh của Ngân hàng.</i>	44
2.3.	<i>Đánh giá về chất lượng tín dụng ngắn hạn tại Vietcombank Hải Phòng.</i>	49
2.3.1.	<i>Các nguyên tắc và quy trình tín dụng.</i>	49
2.3.2.	<i>Các chỉ tiêu định tính.....</i>	51
2.3.3.	<i>Các chỉ tiêu định lượng.</i>	52
2.4.	<i>Đánh giá chất lượng tín dụng ngắn hạn tại Vietcombank Hải Phòng.</i>	64
2.4.1.	<i>Những kết quả đạt được.....</i>	64
2.4.2.	<i>Những mặt hạn chế.....</i>	64
2.4.3.	<i>Nguyên nhân.....</i>	65
	CHƯƠNG III: GIẢI PHÁP VÀ KIẾN NGHỊ NHẪM NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG NGẮN HẠN TẠI NGÂN HÀNG TMCP NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM – CHI NHÁNH HẢI PHÒNG.....	67
3.1.	<i>Định hướng, mục tiêu phát triển của Ngân hàng.</i>	67
3.2.	<i>Một số giải pháp nhằm nâng cao chất lượng tín dụng ngắn hạn.</i>	68
3.4.	<i>Một số kiến nghị.</i>	76
3.4.1.	<i>Với ngân hàng Nhà nước.....</i>	76
3.4.2.	<i>Với Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – chi nhánh Hải Phòng.....</i>	78
	Kết luận.	80

Lời mở đầu.

Ngày nay ngành Ngân hàng được coi là ngành kinh tế huyết mạch, có tầm quan trọng đặc biệt góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế đất nước, để thực hiện tốt đặt ra với ngành ngân hàng là phải xây dựng được hệ thống đủ mạnh trên tất cả các lĩnh vực, thực thi chính sách, năng lực điều hành, quản lý kinh doanh, nhiệm vụ trọng tâm mà đảng và nhà nước giao cho một trong những vấn đề cấp bách độ công nghệ, kỹ thuật hiện đại thích ứng với cơ chế thị trường. Nền kinh tế hàng hóa vận hành theo cơ chế thị trường đòi hỏi sự luân chuyển vốn nhanh.

Trong bối cảnh tình hình kinh tế thế giới và trong nước biến động rất phức tạp, khó lường, nó đang vận động theo những xu hướng trái chiều, hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Hải phòng gặp rất nhiều khó khăn. Đặc biệt là hoạt động tín dụng ngắn hạn. Ngân hàng đã đưa ra hàng loạt chính sách, chiến lược nhằm ổn định lại hoạt động kinh doanh nhưng do bị tác động lớn quá Vietcombank Hải Phòng đã không hoàn thành mục tiêu đã đặt ra.

Tín dụng ngắn hạn là hoạt động chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu hoạt động tín dụng của ngân hàng, cũng là hoạt động mang lại lợi nhuận lớn cho ngân hàng. Trong giai đoạn này hoạt động tín dụng hoạt động chưa hiệu quả, tốc độ tăng trưởng thấp ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của hệ thống ngân hàng. Muốn hệ thống ngân hàng ổn định và phát triển thì đòi hỏi chất lượng hoạt động tín dụng ngắn hạn cũng phải ổn định và hiệu quả. Vì vậy, việc nâng cao chất lượng tín dụng ngắn hạn tại Vietcombank Hải phòng là cần thiết.

Từ thực tế ở Ngân hàng TMCP Ngoại thương Hải phòng và sau thời gian học tập nghiên cứu những vấn đề mang tính lý luận của công tác kinh doanh em chọn đề tài “***Một số biện pháp nâng cao chất lượng tín dụng Ngắn hạn tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam - chi nhánh Hải Phòng***”. Nhằm mục đích đưa ra những biện pháp có căn cứ khoa học và thực

tiền góp phần giải quyết những vấn đề còn hạn chế để nâng cao hơn nữa chất lượng tín dụng ngắn hạn tại Vietcombank Hải Phòng.

Nội dung đề tài bao gồm 3 chương:

Chương I: Lý luận về tín dụng và chất lượng tín dụng ngắn hạn trong hoạt động kinh doanh của NHTM.

Chương II: Thực trạng chất lượng tín dụng ngắn hạn tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương chi nhánh Hải Phòng.

Chương III: Giải pháp và kiến nghị nhằm nâng cao chất lượng tín dụng ngắn hạn tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Hải Phòng.

Để hoàn thành bài khóa luận tốt nghiệp này, bên cạnh sự nỗ lực của bản thân, em đã nhận được sự hướng dẫn tận tình của cô Cao Thị Thu, sự giúp đỡ tận tình của các cán bộ, nhân viên tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Hải Phòng. Em xin chân thành cảm ơn cô Cao Thị Thu và các cán bộ, nhân viên Ngân hàng TMCP Ngoại thương Hải Phòng đã tận tình hướng dẫn, tạo mọi điều kiện thuận lợi cho em hoàn thành khóa luận tốt nghiệp của mình.

Em xin chân thành cảm ơn.

CHƯƠNG I: LÝ LUẬN VỀ TÍN DỤNG VÀ CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG NGẮN HẠN TRONG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NHTM.

1.1 Tín dụng Ngắn hạn và vai trò của tín dụng ngắn hạn trong nền KT

1.1.1. Khái niệm và đặc trưng của tín dụng.

1.1.1.1. Khái niệm.

Qua nhiều giai đoạn tồn tại và phát triển, ngày nay tín dụng được hiểu theo định nghĩa cơ bản sau: Tín dụng là một phạm trù kinh tế phản ánh mối quan hệ kinh tế trong đó cá nhân (hay tổ chức) nhượng quyền sử dụng một khối lượng giá trị hay hiện vật cho cá nhân (hay tổ chức) khác với những ràng buộc nhất định như: thời hạn hoàn trả (cả gốc lẫn lãi) lãi suất, cách thức vay mượn và thu hồi. Nhưng chính nó lại là động lực quan trọng thúc đẩy nền kinh tế hàng hoá phát triển lên giai đoạn cao hơn. Tồn tại và phát triển qua nhiều hình thái kinh tế - xã hội, đã có nhiều khái niệm khác nhau về tín dụng được đưa ra. Song khái quát lại có thể hiểu tín dụng theo định nghĩa cơ bản sau:

“ Tín dụng là một phạm trù kinh tế phản ánh mối quan hệ giao dịch giữa hai chủ thể, trong đó một bên chuyển giao một lượng giá trị sang cho bên kia được sử dụng trong một thời gian nhất định, đồng thời bên nhận được phải cam kết hoàn trả theo thời hạn đã thoả thuận.”

Trong mỗi quan hệ giao dịch này thể hiện các nội dung sau:

+ Người cho vay chuyển giao cho người đi vay một lượng giá trị nhất định. Giá trị này có thể dưới hình thái tiền tệ hoặc dưới hình thái hiện vật như: hàng hoá, máy móc, thiết bị, bất động sản.

+ Người đi vay chỉ được sử dụng tạm thời trong một thời gian nhất định, sau khi hết thời hạn sử dụng theo thoả thuận, người đi vay phải hoàn trả cho người cho vay.

+ Giá trị hoàn trả thông thường lớn hơn giá trị lúc cho vay ban đầu hay nói cách khác người đi vay phải trả thêm phần lợi tức (lãi vay).

1.1.1.2. Đặc trưng của tín dụng ngân hàng

- Sự tín nhiệm: tín dụng thực chất là sự cung cấp một lượng giá trị dựa trên cơ sở lòng tin. Ở đây, người cho vay tin tưởng người đi vay sẽ sử dụng vốn vay đúng mục đích, có hiệu quả, có khả năng trả nợ và có thiện chí trả nợ ngân hàng trong tương lai khi hợp đồng tín dụng đến hạn.

- Tín dụng là sự chuyển nhượng một lượng giá trị có thời hạn.

Thời hạn cho vay là một trong những nội dung không thể thiếu trong bất kì hợp đồng tín dụng nào. Việc xác định thời hạn cho vay phụ thuộc vào chu kỳ sản xuất, kinh doanh, chu kỳ luân chuyển vốn, thời hạn thu hồi vốn của dự án đầu tư, khả năng trả nợ của khách hàng và nguồn vốn ngân hàng sử dụng để cho vay.

- Tính hoàn trả: tín dụng là sự chuyển nhượng tạm thời một lượng giá trị trên nguyên tắc hoàn trả cả gốc và lãi. Đây là thuộc tính riêng của nghiệp vụ tín dụng. Trong quan hệ tín dụng ngân hàng, tiền vay được cấp trên cơ sở cam kết hoàn trả vô điều kiện. Điều này có nghĩa là bên đi vay phải hoàn trả vô điều kiện cho bên cho vay khi đến hạn thanh toán.

1.1.1.3. Phân loại tín dụng ngân hàng.

Phân loại tín dụng là việc sắp xếp các khoản vay theo nhóm dựa trên một số tiêu thức nhất định. Phân loại tín dụng một cách khoa học sẽ giúp cho nhà quản trị lập một quy trình tín dụng thích hợp, giảm thiểu rủi ro tín dụng. Trong quá trình phân loại có thể dùng nhiều tiêu thức để phân loại, song thực tế các nhà kinh tế học thường phân loại tín dụng theo các tiêu chí sau đây.

- **Phân loại theo thời gian cấp tín dụng.**

+ Tín dụng ngắn hạn: là loại tín dụng có thời hạn dưới 1 năm và được sử dụng để bổ sung sự thiếu hụt tạm thời về vốn lưu động của doanh nghiệp và phục vụ các nhu cầu sinh hoạt của các cá nhân. Với loại tín dụng này, ít có rủi ro cho ngân hàng vì trong thời gian ngắn có ít biến động xảy ra và nếu có xảy ra thì ngân hàng cũng có thể dự tính được. Cụ thể là ở những dạng như: chiết khấu các chứng từ có giá, ứng trước theo hợp đồng, khấu trừ chi qua tài khoản vãng lai...

+ Tín dụng trung hạn: Là loại tín dụng có thời hạn từ 1 năm đến 5 năm và chủ yếu được sử dụng để mua sắm tài sản cố định, cải tiến và đổi mới kỹ thuật, mở rộng sản xuất và xây dựng các công trình nhỏ, có thời hạn thu hồi vốn nhanh. Loại tín dụng này có mức độ rủi ro không cao vì ngân hàng có khả năng dự đoán được những biến động có thể xảy ra.

+ Tín dụng dài hạn: Là loại tín dụng có thời hạn trên 5 năm, được sử dụng để cấp vốn cho xây dựng cơ bản, đầu tư xây dựng các xí nghiệp mới, các công trình thuộc cơ sở hạ tầng (đường xá, bến cảng, sân bay...), cải tiến và mở rộng sản xuất với quy mô lớn. Loại tín dụng này có mức độ rủi ro rất lớn vì trong thời gian dài thì có những biến động xảy ra không thể lường trước được.

- **Phân loại theo đồng tiền được sử dụng trong cho vay.**

+ Cho vay bằng đồng nội tệ: là loại tín dụng mà ngân hàng cấp tiền cho khách hàng bằng VND. Nước ta quy định, cho vay để thanh toán trong nước thì chỉ được vay bằng VND.

+ Cho vay bằng ngoại tệ: là loại tín dụng mà ngân hàng cấp tiền cho khách hàng bằng đồng ngoại tệ. Nước ta quy định, cho vay bằng ngoại tệ chỉ phục vụ cho nhập khẩu đối với khách hàng thu mua hàng xuất khẩu thì ngân hàng cho vay bằng ngoại tệ nhưng phải bán luôn cho ngân hàng và dùng VND đi mua hàng xuất khẩu.

- **Phân loại theo mức độ đảm bảo.**

+ Tín dụng có bảo đảm: là loại tín dụng dựa trên cơ sở các bảo đảm như thế chấp, cầm cố, hoặc có sự bảo lãnh của người thứ ba. Hình thức này được áp dụng đối với những khách hàng không có uy tín cao với ngân hàng. Mặc dù là có tài sản đảm bảo nhưng hình thức tín dụng này vẫn có độ rủi ro cao vì tài sản có thể bị mất giá hay người bảo lãnh không thực hiện nghĩa vụ của mình.

+ Tín dụng không có bảo đảm: là loại tín dụng không có tài sản thế chấp, cầm cố, hoặc không có sự bảo lãnh của người thứ ba. Việc cấp tín dụng

chỉ dựa vào uy tín của bản thân khách hàng. Mặc dù không có tài sản đảm bảo nhưng đây là một loại tín dụng ít rủi ro cho ngân hàng vì khách hàng có uy tín rất lớn và khả năng trả nợ rất cao thì mới được cấp tín dụng mà không cần đảm bảo.

- **Phân loại theo đối tượng hoàn trả.**

- + Cho vay đáp ứng yêu cầu về tài sản lưu động: là loại tín dụng được sử dụng để bù đắp vốn lưu động thiếu hụt tạm thời. Đây là loại tín dụng có mức độ rủi ro thấp vì vốn lưu động của doanh nghiệp là vốn luân chuyển trong chu kỳ sản xuất kinh doanh.

- + Cho vay để đáp ứng yêu cầu về tài sản cố định: là loại tín dụng được sử dụng để đầu tư mua sắm tài sản cố định, cải tiến và đổi mới kỹ thuật, mở rộng sản xuất, xây dựng các xí nghiệp và các công trình mới. Hình thức tín dụng này thường có mức độ rủi ro cao vì khả năng thu hồi vốn chậm hơn.

- **Phân loại theo phương thức hoàn trả:**

- + Cho vay hoàn trả một lần: là cho vay sẽ được hoàn trả duy nhất một lần vào thời gian xác định trong hợp đồng tín dụng, lãi vay có thể hoàn trả theo thỏa thuận trong hợp đồng.

- + Cho vay hoàn trả nhiều lần: là cho vay trong đó việc hoàn trả sẽ được tiến hành theo định kỳ, các khoản này có thể bằng nhau hoặc không tùy theo thỏa thuận và được thực hiện theo nguyên tắc trả dần trong suốt thời gian thực hiện hợp đồng.

- **Theo mục đích sử dụng tiền vay của người vay.**

- + Tín dụng đối với người sản xuất và lưu thông hàng hóa: Là loại cấp tín dụng cho các đơn vị kinh doanh để tiến hành sản xuất, lưu tồn hàng hóa. Nguồn trả nợ của hoạt động này là kết quả hoạt động kinh doanh. Vì vậy Ngân hàng cần phải có đầy đủ các thông tin cần thiết về khách hàng của mình, về phương án kinh doanh của họ.

+ Cho vay bất động sản: là loại hình cho vay liên quan đến việc mua sắm và xây dựng các bất động sản như nhà ở, đất đai, bất động sản trong các lĩnh vực công nghiệp, thương mại, dịch vụ.

+ Tín dụng tiêu dùng: là loại tín dụng cho các cá nhân để đáp ứng nhu cầu tiêu dùng như mua sắm nhà cửa, xe cộ, các loại hàng hóa lâu bền như máy giặt, điều hòa, tủ lạnh... ở đây, nguồn trả nợ là thu nhập trong tương lai của người vay.

Ngoài ra tín dụng còn được phân chia theo các cách sau:

+ Theo xuất xứ của tín dụng: tín dụng trực tiếp và tín dụng gián tiếp.

+ Theo đối tượng được cho vay: Tín dụng cho doanh nghiệp, tổ chức tài chính khác vay và tín dụng cho nhà nước vay.

1.1.2. Tín dụng ngắn hạn và vai trò của tín dụng ngắn hạn trong nền KT

1.1.2.1. Khái niệm tín dụng ngắn hạn.

Theo quyết định 324 của thống đốc Ngân hàng nhà nước Việt Nam tín dụng ngắn hạn là hình thức mà tổ chức tín dụng cho khách hàng vay ngắn hạn nhằm đáp ứng nhu cầu vốn sản xuất, kinh doanh, dịch vụ và đời sống.

Cho vay ngắn hạn là các khoản cho vay có thời hạn tối đa 12 tháng. Ngân hàng cho vay ngắn hạn nhằm đáp ứng nhu cầu về vốn sản xuất, kinh doanh dịch vụ, phục vụ đời sống của khách hàng

1.1.2.2. Đặc điểm của tín dụng ngắn hạn.

- Rủi ro tín dụng ngắn hạn thấp: Do khoản vay chỉ cấp trong thời gian ngắn (< 1 năm) có ít biến động xảy ra và nếu có xảy ra thì ngân hàng cũng có thể dự tính và kiểm soát được. Ngoài ra các khoản vay được cấp theo hình thức chiết khấu chứng từ có giá, dựa trên tài sản đảm bảo, bảo lãnh chắc chắn sẽ có khoản thu bù đắp trong tương lai vì vậy rủi ro mang đến thường thấp.

- Quy mô tín dụng ngắn hạn nhỏ hơn các khoản tín dụng trung dài hạn. Do đó ngân hàng có thể thu hồi vốn nhanh hơn, vốn có thể quay vòng nhiều hơn và tổn thất mang lại cũng ít hơn.

- Lợi nhuận thu được từ tín dụng ngắn hạn: Lợi nhuận thu về là lớn, Ngân hàng có thể dễ dàng thu hồi được khoản tín dụng của mình khi doanh nghiệp kết thúc một chu kỳ sản xuất kinh doanh.

- Thời gian sử dụng vốn ngắn, tốc độ luân chuyển vốn nhanh, bổ sung vào nguồn vốn lưu động, mua hàng hóa dự trữ, vay phục vụ tiêu dùng nên những khoản tín dụng hạn thường được sử dụng rộng rãi mang tính chất mùa vụ, vốn luân luân chuyển và tài trợ tạm thời cho các khoản chi phí sản xuất.

- Hình thức phong phú: Nhằm đáp ứng nhu cầu rất đa dạng của khách hàng, phân tán rủi ro đồng thời tăng sức cạnh tranh trên thị trường tín dụng.

- Lãi suất cho vay của các khoản tín dụng ngắn hạn này không cao.

1.1.2.3. Phân loại tín dụng ngắn hạn.

* Căn cứ vào mục đích sử dụng tiền vay, cho vay ngắn hạn bao gồm:

+ Cho vay kinh doanh: Ngân hàng cho vay nhằm đáp ứng nhu cầu vốn kinh doanh ngắn hạn cho các doanh nghiệp, hộ sản xuất kinh doanh, chủ yếu là bổ sung vốn lưu động thiếu hụt của khách hàng.

+ Cho vay tiêu dùng: nhằm đáp ứng nhu cầu tiêu dùng của các gia đình, cá nhân như chi tiêu thường xuyên, chi sửa chữa nhà cửa, chi mua sắm tài sản...

* Căn cứ vào phương pháp cho vay, cho vay ngắn hạn bao gồm:

+ Cho vay từng lần.

+ Cho vay theo hạn mức tín dụng.

+ Cho vay khác: cho vay theo hạn mức thấu chi, cho vay theo hạn mức dự phòng...

* Căn cứ vào loại tiền cho vay, cho vay ngắn hạn bao gồm:

Cho vay nội tệ và Cho vay ngoại tệ.

* Căn cứ vào bảo đảm tiền vay, cho vay ngắn hạn bao gồm:

+ Cho vay có đảm bảo bằng tài sản: cầm cố, thế chấp, bảo lãnh bằng tài sản của người thứ ba, bảo đảm bằng tài sản hình thành từ vốn vay

+ Cho vay không có tài sản đảm bảo: tín chấp, bảo lãnh tín chấp...

* Căn cứ vào tính chất của việc cấp vốn, cho vay ngắn hạn bao gồm:

+ Cho vay bổ sung vốn: Việc cho vay mang tính chất cấp thêm vốn cho khách hàng như: bổ sung vốn lưu động.

+ Cho vay trên tài sản: Ngân hàng cho vay dựa trên một loại tài sản của khách hàng. Việc cho vay này làm thay đổi hình thái vốn của khách hàng sang tiền, như: chiết khấu, bao thanh toán...

* Căn cứ vào phương thức thanh toán, cho vay ngắn hạn bao gồm:

+ Cho vay hoàn trả một lần: Người vay trả gọn một lần cả gốc và lãi.

+ Cho vay hoàn trả nhiều lần: trả không đều hay trả góp.

* Căn cứ vào đối tượng sử dụng vốn, cho vay ngắn hạn bao gồm:

+ Cho vay trực tiếp: tiền vay được phát trực tiếp cho người sử dụng.

+ Cho vay gián tiếp: Ngân hàng phát tiền vay gián tiếp thông qua một tổ chức trung gian, sau đó chuyển cho người sử dụng.

1.1.2.4. Vai trò của tín dụng ngắn hạn trong nền kinh tế thị trường.

Tín dụng đã trở thành một phần không thể thiếu trong cuộc sống của mỗi chúng ta. Tín dụng đã góp phần làm ổn định và phát triển sản xuất của nền kinh tế, các tổ chức và mỗi cá nhân. Cũng như các loại tín dụng khác, tín dụng ngắn hạn có vai trò cực kì quan trọng. Đặc biệt, trong bối cảnh Việt Nam là một nước trong giai đoạn đang phát triển thì tín dụng ngắn hạn càng có vai trò quan trọng. Là đòn bẩy mạnh mẽ thúc đẩy sự tăng trưởng kinh tế và góp phần điều hành nền kinh tế thị trường.

**** Đối với nền kinh tế.***

- Tín dụng ngân hàng góp phần vào quá trình vận động liên tục của nguồn vốn, làm tăng tốc độ chu chuyển tiền tệ trong nền kinh tế tạo cơ chế phân phối vốn một cách hiệu quả. Thúc đẩy quá trình tích tụ và tập trung vốn cho sản xuất.

Ngân hàng đáp ứng nhu cầu để duy trì quá trình sản xuất được liên tục đồng thời góp phần đầu tư phát triển kinh tế. Việc phân phối vốn tín dụng đã góp phần điều hòa vốn trong toàn bộ nền kinh tế, tạo điều kiện cho quá trình

sản xuất được liên tục. Do đặc điểm tuần hoàn vốn nên trong quá trình sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp luôn có sự không ăn khớp về thời gian và khối lượng giữa lượng tiền cần thiết để dự trữ vật tư hàng hóa cho quá trình sản xuất kinh doanh trước đó. Vì vậy, luân chuyển tiền tệ của doanh nghiệp lúc thừa lúc thiếu vốn. Nguồn vốn doanh nghiệp tạm thời nhàn rỗi cùng với các nguồn tiết kiệm dân cư, nguồn kết dư từ ngân sách... được ngân hàng thương mại huy động và sử dụng để đầu tư cho các doanh nghiệp tạm thời thiếu vốn, nhu cầu tiêu dùng tạm thời, cũng như nhu cầu chi của ngân sách nhà nước khi chưa có nguồn thu.

Thông qua cơ chế sàng lọc, giám sát Ngân hàng thương mại sẽ chỉ cho vay các dự án có tính khả thi cao, khả năng thu hồi vốn lớn. Điều này tạo nên một cơ chế phân phối vốn hiệu quả.

- Tín dụng ngân hàng góp phần hỗ trợ các chiến lược kinh tế và các chính sách tiền tệ.

Trong nền kinh tế thị trường, việc chú trọng phát triển lưu thông hàng hóa phải luôn gắn liền với ổn định lưu thông tiền tệ. Do tính ưu việt của mình, tín dụng ngân hàng đóng vai trò quyết định tới sự ổn định lưu thông tiền tệ. Trước hết ngân hàng là kênh quan trọng để đưa tiền vào lưu thông, có khả năng kiểm soát được khối lượng tiền lưu thông phù hợp với lưu thông hàng hóa. Nếu tín dụng ngân hàng hoạt động có hiệu quả thì khi cho vay sẽ đảm bảo cung ứng lượng tiền vào lưu thông là phù hợp.

Một trong những đặc điểm quan trọng của ngân hàng thương mại là khả năng tạo tiền thông qua hoạt động tín dụng và thanh toán. Khi nhà nước muốn tăng khối lượng tiền cung ứng thì ngân hàng nhà nước có thể tăng hạn mức tín dụng của các ngân hàng thương mại đối với nền kinh tế và ngược lại. Do vậy thông qua hình thức tín dụng ngân hàng nhà nước có thể kiểm soát được khối lượng tiền cung ứng trong lưu thông.

- Tín dụng ngân hàng góp phần thúc đẩy quá trình mở rộng mối quan hệ giao lưu kinh tế quốc tế.

Trước xu thế quốc tế hóa, sự giao lưu kinh tế giữa các nước luôn được đặt ra. Trong nền kinh tế mở thì các doanh nghiệp không chỉ có quan hệ mua bán với các thành phần khác trong nền kinh tế mà còn có những quan hệ xuất nhập khẩu với các doanh nghiệp nước ngoài. Ngân hàng thương mại có thể thúc đẩy mối quan hệ này thông qua hình thức bảo lãnh, cho vay... đối với các doanh nghiệp để từ đó nâng cao uy tín của doanh nghiệp trên trường quốc tế.

Như vậy, tín dụng ngân hàng có vai trò quan trọng đối với sự phát triển kinh tế xã hội của một đất nước, nó thúc đẩy nền kinh tế tăng trưởng và phát triển.

- Là công cụ điều tiết vĩ mô của nhà nước.

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

*** Đối với ngân hàng.**

Hoạt động tín dụng nói chung và hoạt động tín dụng ngắn hạn nói riêng đã đảm bảo nguồn thu chủ yếu cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Đó là công cụ để tạo nên lợi nhuận và phòng chống rủi ro của ngân hàng.

Trong quá trình hoạt động, các nhà quản trị luôn quan tâm tới vấn đề phải tạo được thu bù đắp được các chi phí, mặt khác phải đảm bảo khả năng thanh toán của ngân hàng. Tín dụng ngắn hạn có thể giúp các nhà quản trị điều này.

*** Đối với các doanh nghiệp.**

- Tín dụng ngắn hạn bổ sung vốn, tạo điều kiện cho doanh nghiệp mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh.

Ngân hàng với tư cách là một trung gian tài chính. Thông qua các hoạt động cho vay của mình ngân hàng đã đảm bảo cho các doanh nghiệp nói

chung, doanh nghiệp nhà nước nói riêng không chỉ duy trì sản xuất kinh doanh mà còn tái sản xuất mở rộng.

Tín dụng ngắn hạn là hình thức tốt nhất để đáp ứng nhu cầu vốn lưu động hoặc sử dụng nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi của doanh nghiệp bởi tính linh hoạt của nó. Tín dụng ngắn hạn không chỉ còn là nguồn vốn bổ sung nữa mà đã dần trở thành một nguồn vốn chủ yếu, quan trọng trong hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp. Tín dụng ngắn hạn giúp cho các doanh nghiệp không bỏ lỡ thời vụ làm ăn, duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh liên tục, quá trình lưu thông được thông suốt, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn trong toàn xã hội.

Mở rộng sản xuất kinh doanh, đổi mới thiết bị công nghệ, nâng cao chất lượng sản phẩm, tăng khả năng cạnh tranh, chiếm lĩnh được thị trường để thực hiện được các khoản đầu tư đó doanh nghiệp không chỉ cần có vốn lưu động tạm thời mà còn phải có một lượng vốn cố định và ổn định lâu dài. Tín dụng ngắn hạn có thể giúp cho các doanh nghiệp thoả mãn nhu cầu vốn phục vụ cho các hoạt động đầu tư mở rộng sản xuất kinh doanh đó.

- Tín dụng ngắn hạn giúp các doanh nghiệp tăng cường quản lý và sử dụng vốn kinh doanh có hiệu quả.

Bản chất của tín dụng ngắn hạn không phải là hình thức cung ứng vốn mà là hoàn trả cả gốc và lãi sau một thời hạn qui định. Do đó, các doanh nghiệp sau khi sử dụng vốn vay trong sản xuất kinh doanh không chỉ cần thu hồi vốn là đủ mà còn phải tìm ra nhiều biện pháp để sử dụng vốn có hiệu quả, tiết kiệm, tăng nhanh vòng quay của vốn, đảm bảo tỷ suất lợi nhuận lớn hơn lãi suất ngân hàng thì doanh nghiệp mới có thể trả được nợ và thu lãi.

Do ngân hàng chỉ cấp tín dụng cho các doanh nghiệp có phương án khả thi, lợi nhuận đủ cao để có thể trả nợ ngân hàng. Vậy nên doanh nghiệp muốn có được vốn vay ngân hàng thì phải hoàn thiện năng lực tổ chức quản lý sản xuất kinh doanh để đảm bảo kinh doanh có hiệu quả. Mặt khác, trong thời hạn của hợp đồng tín dụng, ngân hàng sẽ thực hiện quy trình giám sát, kiểm tra,

kiểm soát chặt chẽ trong và sau khi cho vay, buộc các doanh nghiệp phải thực hiện đúng như đã thoả thuận trong hợp đồng, sử dụng vốn đúng mục đích để đem lại hiệu quả cao nhất.

Quyền lợi của ngân hàng luôn gắn chặt với quyền lợi của khách hàng, nên ngân hàng sẽ sẵn sàng hợp tác với doanh nghiệp để tháo gỡ những khó khăn trong phạm vi cho phép, tư vấn cho doanh nghiệp về các vấn đề có liên quan, tạo điều kiện giúp doanh nghiệp tiến hành sản xuất kinh doanh có hiệu quả.

- Tín dụng ngắn hạn tác động tích cực đến nhịp độ phát triển, thúc đẩy cạnh tranh.

Trong điều kiện nền kinh tế thị trường, hoạt động của các doanh nghiệp chịu sự tác động mạnh mẽ của các quy luật kinh tế khách quan: quy luật giá trị, quy luật cung cầu, quy luật cạnh tranh, sản xuất phải trên cơ sở đáp ứng nhu cầu thị trường, thoả mãn nhu cầu thị trường trên mọi phương diện, không những thoả mãn về phương diện giá cả, khối lượng, chất lượng, chủng loại hàng hoá mà còn đòi hỏi thoả mãn cả trên phương diện thời gian, địa điểm. Để có thể đáp ứng tốt nhất các yêu cầu cạnh tranh của thị trường, doanh nghiệp không những cần nâng cao chất lượng lao động, củng cố và hoàn thiện cơ chế quản lý kinh tế, chế độ hạch toán kế toán, mà còn phải không ngừng cải tiến máy móc thiết bị, dây chuyền công nghệ, tìm tòi sử dụng vật liệu mới, mở rộng qui mô sản xuất một cách thích hợp. Giải quyết vấn đề này, doanh nghiệp có thể tìm đến ngân hàng xin vay vốn thoả mãn nhu cầu đầu tư của mình. Thông qua hoạt động tín dụng, ngân hàng là chiếc cầu nối doanh nghiệp với thị trường, nguồn vốn tín dụng ngắn hạn cấp cho các doanh nghiệp đóng vai trò quan trọng trong việc nâng cao chất lượng mọi mặt của quá trình sản xuất kinh doanh, giúp doanh nghiệp đáp ứng nhu cầu thị trường, theo kịp với nhịp độ phát triển chung, từ đó tạo cho doanh nghiệp một chỗ đứng vững chắc trong cạnh tranh.

1.1.2.5. Các hình thức tín dụng ngắn hạn.

- Tín dụng trả góp: Tín dụng trả góp là hình thức cấp tín dụng mà khách hàng được trả dần số tiền theo quy định đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng. Thông thường nghiệp vụ này gắn liền với cho vay tiêu dùng. Do đó, nó có mối quan hệ chặt chẽ với việc mua bán hàng hóa. Tín dụng trả góp thường được áp dụng đối với những người có thu nhập ổn định.

- Tín dụng chữ ký.

+ Tín dụng chấp nhận: Tín dụng chấp nhận là việc Ngân hàng đứng ra thực hiện nghiệp vụ chấp nhận thương phiếu cho khách hàng. Tức là xác nhận việc đảm bảo thanh toán của người trả tiền thương phiếu. Người phát hành thương phiếu sau khi được ngân hàng chấp nhận có thể sử dụng thương phiếu làm phương tiện chi trả hoặc chiết khấu tại ngân hàng. Ở nghiệp vụ này, Ngân hàng là chủ thể cho mượn uy tín của mình để khách hàng vay vốn.

+ Tín dụng chứng từ: Tín dụng chứng từ vừa là phương thức thanh toán quốc tế vừa là nghiệp vụ tín dụng, vì khi ngân hàng mở thư tín dụng cho khách hàng của mình là nhà nhập khẩu thì nhà xuất khẩu ở nước ngoài đã nhận được sự cam kết thanh toán của Ngân hàng khi họ xuất trình những chứng từ thanh toán phù hợp với những quy định trong thư tín dụng.

+ Tín dụng bảo lãnh: Tín dụng bảo lãnh là sự cam kết của ngân hàng sẽ thực hiện nghiệp vụ thay cho người được đảm lãnh nếu người này không thực hiện nghĩa vụ. Điều này được thực hiện bằng văn bản do ngân hàng phát hành gọi là chứng từ thư bảo lãnh. Hiện nay, có rất nhiều loại bảo lãnh như: bảo lãnh dự thầu, bảo lãnh thanh toán, bảo lãnh thuế quan...

- Tín dụng thời vụ: Hoạt động thời vụ là hoạt động sản xuất được thực hiện ở một thời điểm nào đó trong năm khi việc tiêu thụ lại được thực hiện ở một thời điểm khác hoặc ngược lại việc sản xuất được rải đều trong năm để tránh chi phí đột biến tăng cao và dàn đều tổng chi phí trong khi việc tiêu thụ lại được thực hiện trong thời gian rất ngắn. Trong trường hợp này doanh

ng nghiệp có nhu cầu thời vụ để tài trợ vốn lưu động và nó được thỏa mãn bằng tín dụng thời vụ.

- Tín dụng ngân quỹ: Là nghiệp vụ tín dụng ngắn hạn trong đó Ngân hàng cho khách hàng vay để đảm bảo sự cân đối ngân quỹ hàng ngày của khách hàng và được thực hiện chủ yếu bằng 2 hình thức:

+ Tín dụng ứng trước: Tín dụng ứng trước là một thể thức cho vay được thực hiện trên cơ sở hợp đồng tín dụng, trong đó khách hàng sử dụng một mức cho vay trong một thời hạn nhất định.

+ Thấu chi: Thấu chi là nghiệp vụ tín dụng trong đó khách hàng được ngân hàng cho phép sử dụng số tiền vượt quá số dư thực có trên tài khoản tiền gửi trong một giới hạn thỏa thuận có ghi trong hợp đồng tín dụng.

- Chiết khấu thương phiếu: Chiết khấu thương phiếu là một nghiệp vụ tín dụng ngắn hạn được thực hiện dưới hình thức khách hàng chuyển quyền sở hữu thương phiếu chưa đáo hạn cho ngân hàng để nhận được một số tiền bằng mệnh giá của thương phiếu trừ đi lãi suất chiết khấu và hoa hồng phí.

- Bao thanh toán: Bao thanh toán là nghiệp vụ do một công ty “Factor” của ngân hàng đưa ra nhằm giúp các doanh nghiệp bán đi những khoản nợ hiện có của mình để thu tiền. Những khoản nợ mà “Factor” mua thường theo nguyên tắc miễn truy đòi. “Factor” sẽ có trách nhiệm đối với việc kiểm soát toàn bộ tín dụng, thu hồi nợ và công việc kế toán bán hàng.

* Theo mục đích vay vốn, các khoản vay NH được sử dụng với các mục đích:

- Cho vay mua hàng dự trữ: Doanh nghiệp kinh doanh chưa thu được tiền bán hàng, họ cần có vốn để mua hàng mới, do đó phải vay vốn ngân hàng. Đây là các khoản vay truyền thống của ngân hàng, hiện nay chiếm 50% giá trị doanh mục cho vay của các ngân hàng thương mại.

- Cho vay vốn lưu động: Những khoản vay ngắn hạn này thường được doanh nghiệp sử dụng đáp ứng nhu cầu sử dụng trong thời kỳ cao điểm của chu kỳ sản xuất kinh doanh. Doanh nghiệp dùng để mua hàng dự trữ, trả lương công nhân, nộp thuế...

- Cho vay ngắn hạn các công trình xây dựng: Phục vụ hoạt động xây dựng, trong quá trình chờ giải ngân vốn, doanh nghiệp thường phải đi vay vốn ngắn hạn để thuê nhân công, mua thiết bị xây dựng, nguyên vật liệu. khi giai đoạn xây dựng kết thúc doanh nghiệp sử dụng vốn giải ngân để trả các khoản ngắn hạn hoặc sử dụng công trình đó để vay thế chấp dài hạn.

- Cho vay kinh doanh chứng khoán: Ngân hàng cho vay ngắn hạn với khách hàng kinh doanh chứng khoán chính phủ và chứng khoán tư nhân. Những khoản vay kinh doanh chứng khoán chính phủ thường được ngân hàng sẵn sàng cho vay bởi đây là khoản vay có chất lượng cao, đảm bảo bằng chính các chứng khoán chính phủ mà nhà kinh doanh nắm giữ. Thời hạn của khoản vay này rất ngắn có khi chỉ là vay qua đêm hoặc vài ngày.

- Cho vay kinh doanh bán lẻ: là những người kinh doanh hàng hóa lâu bền như ô tô, đồ dùng gia đình... Ngân hàng cho vay thông qua hỗ trợ người tiêu dùng mua trả góp hàng hóa các hợp đồng trả góp sẽ được ngân hàng mua lại.

- Cho vay trực tiếp: như cho vay theo hạn mức, cho vay thấu chi, cho vay luân chuyển, cho vay từng lần.

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

1.2.1. *Khái niệm chất lượng tín dụng.*

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

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

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

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

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

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

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

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

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

1.2.2. Các chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng ngắn hạn.

1.2.2.1. Các chỉ tiêu định tính.

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

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

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

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

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

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

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

- Hoạt động kiểm tra, giám sát trước, trong và sau khi vay được thực hiện tốt đảm bảo phát hiện và xử lý kịp thời các khoản tín dụng ngắn hạn có vấn đề.

- Cơ sở hạ tầng đáp ứng tốt điều kiện làm việc cũng như nhu cầu của khách hàng trong môi trường làm việc ngày càng cạnh tranh khốc liệt.

- Công tác thu hồi nợ nhanh chóng, hiệu quả.

- Uy tín của ngân hàng và các mối quan hệ với khách hàng truyền thống cũng góp phần làm nên chất lượng tín dụng của ngân hàng.

- Khách hàng có thiện chí trả nợ.

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

1.2.2.2. Các chỉ tiêu định lượng.

1. Chỉ tiêu dư nợ, doanh số cho vay ngắn hạn.

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

$$\text{Tỷ lệ dư nợ tín dụng ngắn hạn} = \frac{\text{Dư nợ ngắn hạn}}{\text{Tổng dư nợ}}$$
$$\text{Doanh số cho vay ngắn hạn}$$

$$\text{Tỷ lệ doanh số cho vay NH} = \frac{\text{Doanh số cho vay ngắn hạn}}{\text{Tổng doanh số cho vay}}$$

Hai chỉ tiêu này cho biết cơ cấu dư nợ và cơ cấu doanh số cho vay của tín dụng ngắn hạn trong tổng dư nợ và tổng doanh số cho vay. Từ đó có thể so sánh hiệu quả hoạt động tín dụng ngắn hạn với các hoạt động tín dụng trung dài hạn.

Phản ánh tổng dư nợ cho vay ngắn hạn của ngân hàng tại một thời điểm nhất định, thường là cuối kỳ kinh doanh. Tổng dư nợ cho vay ngắn hạn cao và

tăng trưởng nhìn chung phản ánh một phần hiệu quả hoạt động tín dụng và ngược lại thì ngân hàng không có khả năng mở rộng hoạt động tín dụng cho vay hay mở rộng thị phần, khả năng tiếp thị của ngân hàng kém.

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

2. Chỉ tiêu tỷ lệ thu nợ ngắn hạn.

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

Doanh số thu nợ ngắn hạn

Tỷ lệ thu hồi nợ = _____

Doanh số cho vay ngắn hạn

3. Chỉ tiêu nợ quá hạn, nợ xấu.

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

Tổng dư nợ quá hạn ngắn hạn

Tỷ lệ nợ quá hạn = _____

Tổng dư nợ cho vay ngắn hạn

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

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

Tổng Nợ xấu ngắn hạn

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

Tổng dư nợ cho vay ngắn hạn

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 càng cao biểu hiện cho dấu hiệu của một khoản tín dụng xấu. Tốt nhất nên hạn chế ở mức 5%.

Tỷ lệ nợ xấu cho ta biết trong một đồng dư nợ có bao nhiêu đồng là nợ xấu. tỷ lệ nợ xấu trên tổng dư nợ là tỷ lệ đánh giá chất lượng tín dụng của tổ chức tín dụng. Nợ xấu có độ rủi ro cao, khả năng thu hồi vốn tương đối khó, khoản vốn của ngân hàng lúc này không còn là rủi ro nữa mà đã gây thiệt hại cho ngân hàng. Đây là kết quả trực tiếp biểu hiện chất lượng của khoản tín dụng cấp cho khách hàng. Một ngân hàng có tỷ lệ nợ xấu cao chứng tỏ chất lượng tín dụng của ngân hàng là rất thấp và lúc cần xem xét lại toàn bộ hoạt động tín dụng của mình nếu không hậu quả khó lường trước được.

4. Chỉ tiêu vòng quay vốn tín dụng.

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

Doanh số thu nợ ngắn hạn

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

Dư nợ ngắn hạn bình quân

Sự quay vòng vốn nhanh hay chậm của loại tín dụng này, khả năng tổ chức, quản lý vốn tín dụng, đồng thời thể hiện chất lượng cho vay của ngân hàng trong việc sử dụng hiệu quả nguồn vốn cho vay và đáp ứng nhu cầu của

khách hàng, để có thể đánh giá chính xác chất lượng tín dụng, hoặc được quy đổi đồng nhất trong việc áp dụng cho từng loại vay cụ thể.

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

5. Chỉ tiêu hiệu suất sử dụng vốn ngắn hạn.

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

Hiệu suất sử dụng vốn ngắn hạn = Dư nợ ngắn hạn / Nguồn vốn ngắn hạn

6. Chỉ tiêu về thu nhập.

Thu nhập từ hoạt động tín dụng ngắn hạn

Tỷ trọng thu nhập =

Thu nhập của ngân hàng

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

1.2.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng ngắn hạn.

1.2.3.1. Các nhân tố thuộc về phía ngân hàng.

- Chính sách tín dụng của ngân hàng.

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

Một chính sách đúng đắn sẽ thu hút được nhiều khách hàng, đảm bảo khả năng sinh lời từ hoạt động tín dụng trên cơ sở hạn chế rủi ro, tuân thủ phương pháp đường lối, chính sách của nhà nước và bảo đảm công bằng xã hội. Điều đó cũng có nghĩa chất lượng tín dụng phụ thuộc rất nhiều vào việc

xây dựng chính sách tín dụng của ngân hàng thương mại có đúng đắn hay không. Bất cứ Ngân hàng nào muốn có chất lượng tín dụng tốt cũng đều phải có chính sách tín dụng khoa học phù hợp với thực tế của ngân hàng cũng như thị trường.

- Chất lượng của công tác thẩm định dự án.

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

- Quy trình tín dụng.

Quy trình tín dụng là trình tự tổ chức thực hiện các bước kỹ thuật nghiệp vụ cơ bản, chỉ rõ cách làm, trình tự các bước khi bắt đầu đến kết thúc một giao dịch thuộc chức năng nhiệm vụ của cán bộ tín dụng và lãnh đạo ngân hàng có liên quan. Quy trình tín dụng là yếu tố quan trọng, nếu nó được tổ chức khoa học, hợp lý sẽ cho phép đảm bảo thực hiện các khoản cho vay có chất lượng. Trong quy trình này nếu các khâu được thực hiện tốt nó sẽ giúp cho ngân hàng lựa chọn được các dự án tốt để cấp tín dụng, cũng như tạo uy tín trong lòng khách hàng.

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

có thể hỗ trợ đắc lực cho nhân viên tín dụng thực hiện công việc của mình và nó có ảnh hưởng quan trọng đến chất lượng hoạt động tín dụng của ngân hàng thương mại.

- Chất lượng của đội ngũ nhân sự.

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

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

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

Đây cũng là một nhân tố tác động tới chất lượng ngân hàng 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.

- Kiểm soát nội bộ.

Thông qua kiểm soát nội bộ giúp cho nhà lãnh đạo ngân hàng nắm được tình hình hoạt động kinh doanh đang diễn ra, phát hiện những thuận lợi,

khó khăn, sai trái từ đó đề ra các biện pháp giải quyết kịp thời, tạo điều thuận lợi cho nâng cao chất lượng tín dụng.

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

- Tình hình huy động vốn.

Tình hình huy động vốn ảnh hưởng tới chất lượng tín dụng. Vốn huy động ngắn hạn là nguồn chủ yếu để cho vay ngắn hạn, vốn huy động trung dài hạn là nguồn vốn để cho vay trung dài hạn, đôi khi do chính sách tín dụng ngân hàng cũng có thể lấy vốn đó cho vay ngắn hạn. Vốn huy động càng lớn, ngân hàng thương mại càng có khả năng cho vay, mở rộng tín dụng. Nếu ngân hàng không có sự phù hợp về kỳ hạn giữa nguồn vốn huy động và cho vay mà không dự kiến được nguồn bù đắp thì rủi ro thanh khoản sẽ xảy ra.

1.2.3.2. Các nhân tố thuộc về khách hàng.

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

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

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

- Uy tín, đạo đức của khách hàng.

Đạo đức của người vay là một yếu tố quan trọng của quy trình thẩm định, được đánh giá bằng phẩm chất đạo đức và qua những kết quả hoạt động kinh doanh trong quá khứ, hiện tại và chiến lược phát triển trong kinh doanh.

Tuy nhiên tính chân thật và khả năng chi trả của người vay có thể thay đổi sau khi món vay được thực hiện. Khách hàng có thể lừa đảo ngân hàng thông qua việc gian lận về số liệu, giấy tờ, quyền sở hữu tài sản, sử dụng vốn vay không đúng mục đích, không đúng đối tượng kinh doanh, phương án kinh doanh... Việc khách hàng gian lận tất yếu dẫn đến rủi ro cho ngân hàng.

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

- Rủi ro trong công việc kinh doanh của khách hàng.

Trong sản xuất kinh doanh, rủi ro phát sinh dưới nhiều hình thái khác nhau: do thiên tai, hỏa hoạn, do năng lực sản xuất kinh doanh yếu kém, là nạn nhân của sự thay đổi chính sách của nhà nước. do bị lừa đảo, trộm cắp... Ví dụ như giá bán nguyên vật liệu tăng vọt nhưng giá bán sản phẩm thì không thay đổi sẽ là lợi nhuận của doanh nghiệp giảm, ảnh hưởng đến việc trả nợ ngân hàng. Nếu doanh nghiệp tăng giá sản phẩm lên thì sẽ bị khó khăn trong việc tiêu thụ sản phẩm, khả năng thu hồi vốn chậm, dễ dàng vi phạm việc trả nợ Ngân hàng về mặt thời hạn.

- Tài sản đảm bảo.

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

cho vay theo đúng chế độ thì hầu hết các doanh nghiệp không đủ điều kiện để cho vay hoặc được cho vay nhưng không đáng kể.

1.2.3.3. Các nhân tố thuộc về môi trường.

- Môi trường kinh tế.

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

- Môi trường chính trị.

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

- Môi trường pháp lý.

Một trong những bộ phận của môi trường bên ngoài ảnh hưởng đến hoạt động của doanh nghiệp nói chung và NHTM nói riêng là hệ thống pháp luật. Với một môi trường pháp lý chưa hoàn chỉnh, thiếu tính đồng bộ, thống

nhất giữa các luật, văn bản dưới luật, đồng thời với nó là sự sắc nhiễu của các cơ quan hành chính có liên quan sẽ khiến cho doanh nghiệp gặp phải những khó khăn, thiếu đi tính linh hoạt cần thiết, vốn đưa vào kinh doanh dễ bị rủi ro. Do đó, xây dựng môi trường pháp lý lành mạnh sẽ tạo thuận lợi cho việc nâng cao hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp trong đó có ngân hàng.

- Môi trường cạnh tranh.

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

- Môi trường tự nhiên.

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

1.2.4. Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng ngắn hạn.

1. Xây dựng chiến lược kinh doanh

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

- Củng cố và phát triển khách hàng truyền thống. Là những khách hàng có

quan hệ tín dụng thường xuyên từ trước đến nay, giữa Ngân hàng và khách hàng có mối quan hệ khăng khít, gắn bó mật thiết lẫn nhau, hiểu rõ nhau.

- Mở rộng có chọn lọc đối với khách hàng mới, khách hàng có tiềm năng trong tương lai. Đồng thời thiết lập và nâng cao hiệu quả xử lý thông tin tín dụng trên cơ sở Ngân hàng phải lựa chọn khách hàng bằng nhiều biện pháp cần thiết để mở rộng thị phần khách hàng đối với các tổ chức kinh tế cũng như khách hàng cá nhân.

2. Đa dạng hoá hình thức huy động vốn.

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

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

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

3. Đa dạng hoá hoạt động tín dụng.

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

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

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

Để cho vay đạt hiệu quả cao khi cho vay, cần thực hiện đầy đủ và chặt chẽ quy trình cho vay, đặc biệt làm tốt công tác thẩm định dự án vay vốn, nắm bắt được các thông tin về khách hàng, tình hình sản xuất kinh doanh của khách hàng, mục đích sử dụng vốn, làm tốt công tác thẩm tra trong mỗi công đoạn của quá trình cho vay nhằm nâng cao chất lượng cho vay, giảm rủi ro

cho Ngân hàng, thúc đẩy sản xuất phát triển bởi nếu phương án dự án vay vốn khả thi, khách hàng sử dụng vốn vay có hiệu quả thì khả năng trả nợ cho Ngân hàng gần như chắc chắn. Mức độ trong các khâu kiểm định, kiểm tra, kiểm soát càng cao thì khả năng thu hồi vốn của Ngân hàng càng lớn và điều này đảm bảo chất lượng tín dụng của Ngân hàng. Do vậy, việc hoàn thiện về nghiệp vụ trong quá trình tín dụng là một việc hết sức cần thiết.

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

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

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

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

6. Xử lý tốt các khoản nợ quá hạn.

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

Khi có dấu hiệu cho thấy người vay không có khả năng trả được nợ đúng hạn, việc đầu tiên của cán bộ tín dụng cần làm là đánh giá mức độ

ng nghiêm trọng của vấn đề và áp dụng các biện pháp để điều chỉnh tình huống nhằm bảo vệ lợi ích của Ngân hàng và khôi phục lại năng lực của người đi vay.

7. Giải pháp về nhân tố con người.

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

- Vấn đề tuyển dụng và bồi dưỡng cán bộ tín dụng có tư tưởng lập trường vững vàng, đạo đức nghề nghiệp, chuyên môn nghiệp vụ giỏi, nhanh nhạy linh hoạt sáng tạo trong công việc, nắm chắc các quy định pháp luật.

- Vấn đề sắp xếp, bố trí cán bộ hợp lý: Hầu hết các ngân hàng có bộ máy tổ chức quá cồng kềnh lại chậm cải tổ, đổi mới hoạt động chưa hiệu quả. Cán bộ tín dụng hiện nay vừa làm công tác tiếp nhận hồ sơ, thẩm định, giải ngân, thu nợ, xử lý nợ. Do vậy, nảy sinh nhiều tiêu cực gây rủi ro cho hoạt động tín dụng Ngân hàng. Do đó cần phải phân tích, chuyên môn hoá quyền hạn của cán bộ tín dụng theo một số hướng công việc chuyên môn. Đồng thời ngân hàng đưa ra các chính sách đãi ngộ cán bộ tín dụng để khuyến khích tinh thần trách nhiệm, ý thức vươn lên hoàn thành nhiệm vụ của mỗi cán bộ.

*** Các giải pháp khác.**

- Lập quỹ dự phòng rủi ro

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

- Nâng cao chất lượng tín dụng bằng việc áp dụng công nghệ thông tin

trong sản phẩm vốn lưu động và bảo lãnh.

- Ngân hàng nên cung cấp dịch vụ tư vấn kinh doanh cho khách hàng
- Ngân hàng nên thành lập bộ phận phân tích thông tin tín dụng và xử lý rủi ro tín dụng.

CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG NGẮN HẠN TẠI NGÂN HÀNG TMCP NGOẠI THƯƠNG CHI NHÁNH HẢI PHÒNG.

2.1. Giới thiệu khái quát về Ngân hàng TMCP Ngoại thương Hải Phòng.

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Ngân hàng TMCP ngoại thương chi nhánh Hải Phòng.

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. Năm 1990, được tổ chức thành mô hình tổng công ty 90, 91 và được xếp hạng doanh nghiệp cấp đặc biệt. Hiện Ngân hàng Ngoại thương trở thành trung tâm thanh toán ngoại tệ liên ngân hàng của trên 100 Ngân hàng trong nước và các chi nhánh ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam và là Ngân hàng thương mại đầu tiên ở Việt Nam hoạt động kinh doanh ngoại tệ, luôn chiếm tỷ trọng lớn nhất trên thị trường ngoại tệ liên ngân hàng.

Chi nhánh Ngân Hàng Ngoại Thương Hải Phòng (Vietcom bank Hải Phòng) được thành lập vào ngày 01/01/1977 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 được thành lập và hoạt động từ đầu năm 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 và đưa cổ phiếu lên sàn giao dịch năm 2010 (Chi tiết đọc thêm tư liệu do Vietcombank công bố IPO trên mạng internet). 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).

Từ một ngân hàng chuyên phục vụ kinh tế đối ngoại, Vietcombank Hải Phòng ngày nay đã trở thành một ngân hàng đa năng hoạt động đa lĩnh vực, cung cấp cho khách hàng đầy đủ các dịch vụ tài chính hàng đầu trong lĩnh vực thương mại quốc tế, trong các hoạt động truyền thống như kinh doanh vốn, huy động vốn, tín dụng, tài trợ dự án... cũng như mảng dịch vụ ngân hàng hiện đại: kinh doanh ngoại tệ và các công vụ phái sinh, dịch vụ thẻ, ngân hàng điện tử...

* Chi nhánh Hải Phòng.

Địa chỉ: Số 11 Hoàng Diệu – Hồng bàng – Hải phòng.

Lãnh đạo: Vũ Văn Việt – Giám đốc.

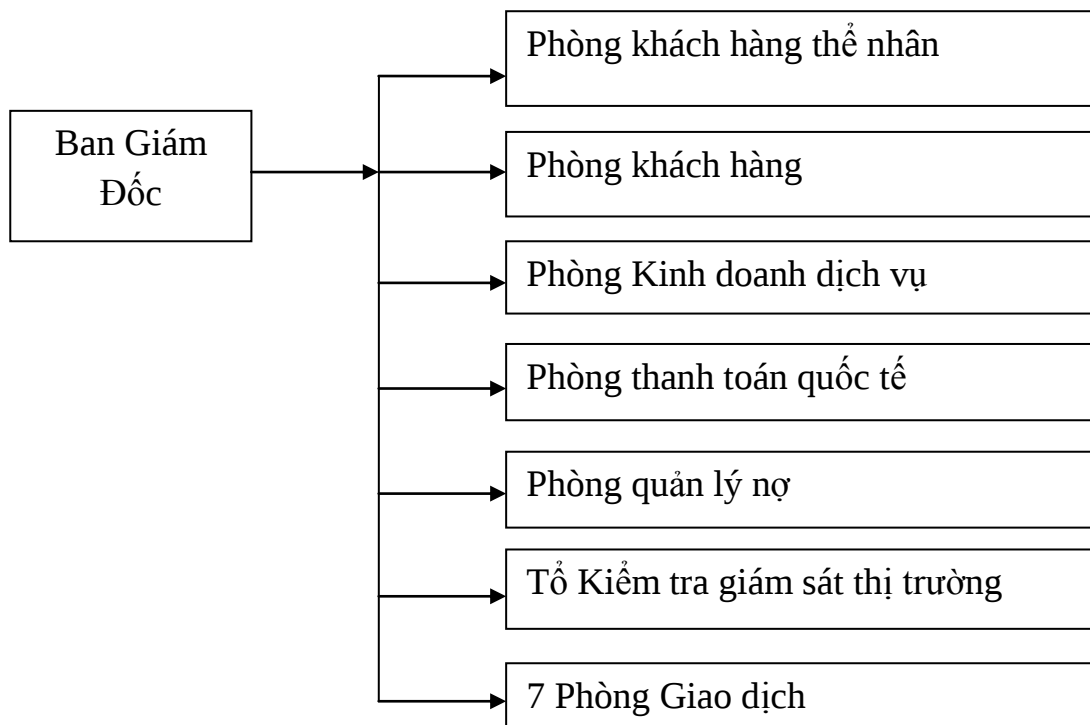
Điện thoại: 0310842658

Fax: 0310841117

2.1.2. Cơ cấu tổ chức hoạt động của Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam chi nhánh Hải Phòng.

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

Chi nhánh Hải Phòng: Ban Giám đốc, 9 phòng/tổ chuyên môn/ng nghiệp vụ và 7 phòng giao dịch.



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

* Sau đây là mô hình tổ chức của Vietcombank Hải Phòng

- Giám đốc: Ông Vũ Văn Việt là đại diện pháp nhân của Vietcombank Hải Phòng có quyền cao nhất và chịu trách nhiệm trước pháp luật, cơ quan cấp trên và tập thể CBCNV về mọi mặt hoạt động kinh doanh của chi nhánh NHNT Hải Phòng. Ông phụ trách điều hành chung về tổ chức, hoạt động kinh doanh của ngân hàng Ngoại thương Việt Nam cho phép đối với Giám đốc Chi nhánh.

- Phòng kinh doanh dịch vụ: Bao gồm 16 nhân viên và bộ phận phát hành thẻ 05 nhân viên. Nhiệm vụ của phòng:

+ Huy động vốn: nhận tiền gửi tiết kiệm, tiền gửi không kỳ hạn và có kỳ hạn, tiền gửi thanh toán. Cho vay ngắn hạn, trung dài hạn và phát hành các loại chứng chỉ tiền gửi, tín phiếu, kỳ phiếu, trái phiếu...

+Thực hiện giao dịch trên tài khoản chuyển tiền VNĐ và ngoại tệ trong nước. Làm dịch vụ thanh toán giữa các ngân hàng khác. Triển khai dịch vụ tiện ích ngân hàng bằng việc phát hành thẻ và máy rút tiền tự động ATM.

+ Phát hành các loại chứng chỉ tiền gửi, tín phiếu, kỳ phiếu, trái phiếu ngân hàng và các hình thức huy động khác.

+ Lập kế hoạch, báo cáo tình hình hoạt động huy động vốn của chi nhánh.

- Phòng quản lý rủi ro tín dụng: phòng gồm 7 nhân viên.

+ Với công việc nhận hồ sơ và thẩm định cho vay đối với khách hàng, cho vay ngắn hạn, trung và dài hạn bằng đồng Việt Nam và ngoại tệ.

+ Phân tích tính khả thi của dự án vay hoặc cho vay tín dụng.

+ Dự báo, đánh giá biến động kinh tế ảnh hưởng đến hoạt động tín dụng nhằm giảm thiểu rủi ro.

- Mạng lưới hoạt động.

Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam – Chi nhánh Hải Phòng (Vietcombank Hải Phòng)

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:

Tên phòng giao dịch	Thành lập	Ghi chú
1. Phòng giao dịch Trần Nguyên Hãn	2009	Thuộc địa bàn quận Lê Chân
2. Phòng giao dịch Vạn Mỹ	1995	Thuộc địa bàn quận Hồng Bàng
3. Phòng giao dịch Lê Chân	2004	Thuộc địa bàn quận Lê Chân
4. Phòng giao dịch số 2	2004	Thuộc địa bàn quận Ngô Quyền
5. Phòng giao dịch Quán Toan	2005	Thuộc địa bàn quận Hồng Bàng
6. Phòng giao dịch Thủy Nguyên	2007	Thuộc địa bàn huyện Thủy Nguyên
7. Phòng giao dịch Ngô Quyền	2008	Thuộc địa bàn quận Ngô Quyền.

- Các phòng giao dịch: Bao gồm 26 nhân viên.

Nhiệm vụ thực hiện như phòng kinh doanh dịch vụ tại trụ sở chính (huy động vốn), nhưng các phòng giao dịch này phải trực tiếp nhận và mở các hồ sơ tín dụng (cho vay ngắn hạn, trung hạn và dài hạn) đối với khách hàng, giải

đáp các yêu cầu khách hàng và thực hiện các dịch vụ tiện ích khác của ngân hàng (các phòng giao dịch nằm trải đều trên các quận huyện nhằm rút ngắn khoảng cách đại lý).

2.1.3. Chức năng nhiệm vụ của Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam chi nhánh Hải Phòng

- Huy động vốn bằng VNĐ và ngoại tệ, mở tài khoản tiền gửi thanh toán, huy động tài khoản tiền gửi, phát hành chứng chỉ tiền gửi, kỳ phiếu, trái phiếu... và các hình thức huy động vốn khác, phục vụ yêu cầu phát triển kinh tế và hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

- Nhận tiền gửi tiết kiệm, tiền gửi thanh toán của các tổ chức kinh tế và dân cư trong nước và nước ngoài bằng VNĐ và ngoại tệ

- Đầu tư tín dụng bằng VNĐ và ngoại tệ với các thành phần kinh tế, các loại hình doanh nghiệp, cá nhân. Dịch vụ ngân hàng đại lý, quản lý vốn đầu tư dự án theo yêu cầu. Dịch vụ tư vấn tài chính cho khách hàng .

- Thực hiện nghĩa vụ thanh toán quốc tế như sau : Thanh toán nhờ thu, thanh toán L/C nhập khẩu, bảo lãnh thanh toán, kinh doanh ngoại tệ

- Chi trả kiều hối, các dịch vụ khác về ngoại hối theo chính sách về quản lý ngoại hối của chính phủ, mua bán ngoại tệ, vàng bạc, chiết khấu thương phiếu, trái phiếu và mua bán, cho vay, cầm cố các giấy tờ có giá.

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

2.1.4. Những thuận lợi và khó khăn của Vietcombank trong thời gian qua.

*** Thuận lợi.**

- Vị trí địa lý: Hải phòng là thành phố có lợi thế về cảng biển lớn rất thuận tiện cho việc giao thương với nước ngoài. Thúc đẩy các hoạt động sản xuất cũng như hoạt động trao đổi hàng hóa phát triển, hoạt động của Ngân hàng cũng trở lên sôi nổi. Vietcombank 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 lớn từ trong dân cư cũng như nền kinh tế.

- Nguồn vốn tăng trưởng mạnh, thị phần vẫn chiếm tỉ lệ cao trên địa bàn. Đây là sự cố gắng nỗ lực rất lớn của Chi nhánh trong bối cảnh lãi suất huy động của Chi nhánh thường không có tính cạnh tranh so với các ngân hàng khác do chịu sự điều tiết của Ngân hàng Ngoại thương và Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.

- Cơ sở hạ tầng: Luôn tiên phong trong lĩnh vực công nghệ đã giúp Chi nhánh đổi mới một cách toàn diện, sâu sắc trên mọi mặt hoạt động, thậm chí ngay cả tập quán thói quen, tác phong làm việc của cán bộ cũng đã được thay đổi một cách cơ bản, năng động và chuyên nghiệp hơn

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 Hải Phòng 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...).

Các sản phẩm dịch vụ ngân hàng, nhất là các sản phẩm dịch vụ bán lẻ ngày càng được mở rộng và phát triển, tạo được sự hài lòng tối đa cho khách hàng. Việc Chi nhánh Ngân hàng Ngoại thương Hải Phòng thực hiện thành công chương trình hiện đại hoá và tái cơ cấu Ngân hàng, xây dựng nền tảng phát triển hiện đại theo chuẩn mực quốc tế đã đáp ứng tối đa nhu cầu của

khách hàng, giảm đáng kể thời gian giao dịch và ngày một nâng cao chất lượng dịch vụ cung cấp.

- 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.

- Công tác phát triển mạng lưới, mở rộng quy mô, phát triển cơ sở hạ tầng ngày càng được chú trọng, người lao động được làm việc trong môi trường hiện đại, văn minh và chuyên nghiệp góp phần nâng cao hiệu quả công tác một cách toàn diện.

*** Khó khăn.**

Mặc dù 35 năm hoạt động là 35 năm Chi nhánh Ngân hàng Ngoại Thương Hải Phòng phấn đấu nhằm đổi mới toàn diện về mọi mặt hoạt động và cũng đã gặt hái được những thành công song bên cạnh những thành công, Chi nhánh vẫn cũng có những hạn chế và tồn tại như:

- Do bối cảnh nền kinh tế thế giới và trong nước gặp rất nhiều khó khăn, suy giảm nghiêm trọng, nên trong điều kiện đó tỷ lệ nợ xấu, nợ quá hạn của Chi nhánh đó tăng khá đột biến trong một vài năm gần đây và vẫn duy trì ở mức cao.

- 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.

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

- Cơ sở hạ tầng đang triển khai, chưa được đưa vào hoạt động nên vẫn chưa đáp ứng tốt điều kiện làm việc trong môi trường làm việc ngày càng cạnh tranh khốc liệt.

- Công tác quản trị, kiểm tra giám sát rủi ro tiếp tục cần phải nâng cao năng lực, hiệu quả công tác nhằm hạn chế rủi ro tác nghiệp ở mức thấp nhất

2.2. *Tình hình hoạt động kinh doanh của Vietcombank Hải Phòng.*

Trong giai đoạn 2010 – 2012 nền kinh tế nước ta tiếp tục chịu ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng suy thoái kinh tế thế giới đặc biệt là năm 2011. Hàng loạt các doanh nghiệp trong nước gặp xấu rất nhiều khó khăn, các doanh nghiệp dần thu hẹp phạm vi kinh doanh, hạn chế hết mức việc mở rộng sản xuất kinh doanh. Nhiều doanh nghiệp không có khả năng chi trả cho các khoản nợ làm cho nợ của Ngân hàng tăng cao làm cho hệ thống Ngân hàng gặp rất nhiều khó khăn trước bối cảnh kinh tế chưa ổn định.

2.2.1. *Tình hình huy động vốn.*

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

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

Nguồn vốn kinh doanh của Ngân hàng được hình thành từ nhiều nguồn khác nhau: vốn chủ sở hữu, vốn huy động, vốn đi vay và một số vốn khác...

nhưng cơ bản và quan trọng nhất vẫn là vốn huy động, nó chứng minh khả năng kinh doanh, tồn tại, phát triển 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 –dài hạn đạt được hiệu quả cao luôn là mục tiêu hàng đầu của Vietcombank Hải phòng

Bảng 2.1 Tình hình huy động vốn của chi nhánh.

Đơn vị: Tỷ đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	So sánh 2011/2010		Năm 2012	So sánh 2012/2011	
	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền	Số tiền	Tỷ lệ
Tổng VHĐ	3,355	4,278	923	27.5%	5,267	989	23.1%
Theo đối tượng khách hàng							
TG TCKT	1,577	1,907	331	20.9%	2,014	107	5.6%
TG Dân cư	1,754	2,370	616	35.2%	3,253	882	37.2%
Nguồnkhác	24	0.085	-24	-99.6%	0.042	-0.043	-50.6%
Theo loại tiền tệ							
TG VNĐ	1,774	2,722	948	53.4%	3,628	906	33.3%
TG Ngoại tệ	1,581	1,556	-25	- 1.6%	1,639	83	5.3%

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

Qua bảng thống kê 2.1 trên ta thấy được nguồn vốn huy động của ngân hàng ổn định, có xu hướng tăng qua các năm và chủ yếu thu hút từ nguồn tiền gửi của dân cư. Năm 2011 vốn huy động đạt 4,277 tỷ đồng quy ra VND, tăng 923 tỷ đồng, tăng 27.49% so với năm 2010 (năm 2010 đạt 3,355 tỷ đồng quy ra VND). Trong đó tiền gửi dân cư đạt 2,370 tỷ đồng quy ra VND, tăng 616 tỷ đồng (35.2%) và tiền gửi của các tổ chức kinh tế đạt 1,907 tỷ đồng quy ra VND, tăng 331 tỷ đồng (20.9%) so với năm 2010. Như vậy, trong năm 2011, 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. Tại Ngân hàng TMCP ngoại thương chi nhánh 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 tỷ trọng nguồn vốn tăng trưởng đáng kể. Vietcombank Hải phòng với lợi thế nằm ở trung tâm thành phố lớn, sầm uất nên rất thuận lợi trong việc thu hút vốn nhàn rỗi trong dân cư nên nguồn vốn huy động được chủ yếu là từ tiền gửi tiết kiệm. Năm bắt được lợi thế này năm 2012 tổng vốn huy động của ngân hàng đạt 5,267 tỷ đồng quy ra VND, tăng 989 tỷ đồng (tăng 23.13%) so với năm 2011. Trong đó tiền gửi tiết kiệm dân cư đạt 3,253 tỷ đồng quy ra VND, tăng 882 tỷ đồng (37.2%) và tiền gửi của các tổ chức kinh tế đạt 2,014 tỷ đồng quy ra VND, tăng 107 tỷ đồng (5.6%) so với năm 2011. Tiền gửi từ phát hành trái phiếu kỳ phiếu chiếm tỷ trọng rất nhỏ, không đáng kể.

Với phương châm coi nguồn vốn trong nước là nguồn quyết định, nguồn vốn nước ngoài cũng có vai trò quan trọng và nhận thức được vai trò của mối quan hệ vốn nội tệ và vốn ngoại tệ Ngân hàng TMCP Ngoại thương chi nhánh Hải Phòng đã đa dạng hóa nguồn vốn bằng nhiều biện pháp thông qua các kênh khác nhau. Kết quả đạt được là nguồn vốn tăng trưởng mạnh đặc biệt là nguồn vốn nội tệ năm 2011 đạt 2,722 tỷ đồng quy ra VND, tăng 948 tỷ đồng (53.4%) so với năm 2010. Năm 2012 nguồn vốn này đạt 3,628 tỷ đồng quy ra VND, tăng 906 tỷ đồng (33.3%) so với năm 2011.

Như vậy nguồn vốn từ tiền gửi tiết kiệm của dân cư và tiền gửi VNĐ đóng vai trò quan trọng trong hoạt động huy động và gián tiếp ảnh hưởng đến hoạt động tín dụng của ngân hàng. Đây là nguồn vốn ổn định mang lại hiệu quả cao cho ngân hàng. 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.

2.2.2. Tình hình sử dụng vốn.

Giai đoạn 2010 – 2012 hoạt động tín dụng của Vietcombank có chiều hướng đi xuống, Ngân hàng phát triển tập trung các khách hàng có tiềm lực tài chính, năng lực kinh doanh tốt để đảm bảo cho vay có hiệu quả nhưng tỷ lệ dư nợ cho vay qua các năm đều giảm.

Qua bảng 2.2 ta có thể thấy năm 2010 tổng dư nợ cho vay 4,485 tỷ đồng quy ra VNĐ (cho vay ngắn hạn đạt 2,404 tỷ đồng quy ra VNĐ và cho vay trung dài hạn đạt 2,081 tỷ đồng quy ra VNĐ), năm 2011 dư nợ cho vay giảm còn 3,186 tỷ đồng quy ra VNĐ, giảm 28.9% so với năm 2010, giảm như thế là do trong năm 2011 một loạt các khoản tín dụng ngắn hạn của các tổ chức kinh tế giảm, đạt 1,400 tỷ đồng quy ra VNĐ, giảm 41.7% đây là con số lớn so với tổng dư nợ của năm 2010 và các khoản tín dụng trung dài hạn cũng giảm, đạt 1,786 tỷ đồng quy ra VNĐ, giảm đi 14.2% so với năm 2010.

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

Đơn vị: Tỷ đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	So sánh 2011/2010		Năm 2012	So sánh 2012/2011	
	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền	Số tiền	Tỷ lệ
Dư nợ cho vay	4,485	3,186	-1,299	-28.9%	2,099	-1,087	-34.1%
Cho vay ngắn hạn	2,404	1,400	-1,004	-41.7%	743	- 657	-46.9%
Cho vay TDH	2,081	1,786	-295	-14.2%	1,356	-430	-24.1%

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

Bước sang năm 2012 chiều hướng phát triển không có gì tốt hơn, dư nợ cho vay đạt 2,099 tỷ đồng quy ra VNĐ (cho vay ngắn hạn đạt 743 tỷ đồng quy ra VNĐ và cho vay trung dài hạn đạt 1,356 tỷ đồng quy ra VNĐ), giảm 34.1%

so với năm 2011 và vẫn là sự giảm của các khoản tín dụng ngắn hạn, giảm 46.9% còn các khoản cho vay trung dài hạn giảm 24.08% so với năm 2011.

Hệ quả của cuộc khủng hoảng suy thoái nền kinh tế thế giới tác động đến nền kinh tế Việt Nam làm một loạt các doanh nghiệp Việt Nam không thể tồn tại được và đã dẫn đến phá sản. Với số lượng lớn doanh nghiệp bị chết như thế thì hoạt động tín dụng của Vietcombank Hải Phòng gặp rất nhiều khó khăn là điều tất yếu.

Về cơ cấu vốn vay trong công tác tín dụng: Dư nợ các khoản cho vay ngắn hạn và các khoản cho vay trung dài hạn qua các năm có xu hướng giảm. Phân loại tốt được các khoản tín dụng thì Ngân hàng sẽ có khả năng quay vòng vốn tốt hơn, giảm thiểu được những rủi ro không đáng có. Nhưng với Vietcombank Hải Phòng các khoản tín dụng ngắn hạn giảm đáng kể so với tổng cơ cấu dư nợ cho vay. Dư nợ cho vay ngắn hạn năm 2010 đạt 2,404 tỷ đồng quy ra VNĐ (chiếm 53.6%). Năm 2011 đạt 1,400 tỷ đồng quy ra VNĐ (chiếm 43.9%), năm 2012 đạt 743 tỷ đồng quy ra VNĐ (chiếm 35.4%). Đây là hoạt động mang lại lợi nhuận khá lớn cho ngân hàng, với kỳ hạn ngắn, vốn luân chuyển nhanh, rủi ro lại thấp có thể lường trước được những biến động của thị trường trong tương lai, trong khi đó các khoản tín dụng trung và dài hạn có độ rủi lớn, thời gian các dự án diễn ra dài chiếm tỷ trọng lớn. Dư nợ cho vay trung dài hạn năm 2010 đạt 2,081 tỷ đồng quy ra VNĐ (chiếm 46.4%), năm 2011 đạt 1,786 tỷ đồng quy ra VNĐ (chiếm 56.1%), năm 2012 đạt 1,356 tỷ đồng quy ra VNĐ (chiếm 64.6%). Việc sử dụng các nguồn vốn ngắn để tài trợ cho cho vay dài hạn mang lại rủi ro cho ngân hàng rất cao. Như vậy, hiệu quả hoạt động tín dụng giảm, ngân hàng không có khả năng mở rộng hoạt động tín dụng cho vay hay mở rộng thị phần, khả năng tiếp thị của ngân hàng kém.

2.2.3. Kết quả kinh doanh của Ngân hàng.

Giai đoạn 2010 – 2012 chịu ảnh hưởng suy thoái nền kinh tế thế giới, nền kinh tế nước ta rơi vào tình trạng khủng hoảng đặc biệt là các tổ chức

kinh tế trong nước. Thấy được khó khăn của nền kinh tế Vietcombank đã tăng cường cơ cấu tổ chức, nâng cao nghiệp vụ chuyên môn cho nhân viên, tạo các sản phẩm, dịch vụ ưu đãi thu hút khách hàng, nâng cao chất lượng các khoản tín dụng mục đích là tăng hiệu quả kinh doanh. Các biện pháp tích cực luôn được Ngân hàng đưa ra nhưng do phụ thuộc quá lớn vào nền kinh tế thế giới và chịu những biến động lớn trong thời gian qua nên ngành kinh tế nước ta gặp nhiều khó khăn nhất là ngành thép và vận tải biển. Đây là hai ngành kinh tế quan trọng trong nghiệp vụ tín dụng, Khiến cho Vietcombank trong giai đoạn này hoạt động không được khả quan. Sau đây là bảng kết quả hoạt động tài chính của Vietcombank giai đoạn 2010 – 2012.

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

Đơn vị: Tỷ đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
Thu nhập.	391	100%	416	100%	532	100%
Thu lãi tiền gửi	14	3.5%	63	15.3%	267	50.2%
Thu lãi cho vay	354	90.6%	325	78.1%	198	37.3%
Thu phí dịch vụ	23	5.9%	28	6.6%	67	12.5%
+Hoàn nhập dự phòng.					20	
Chi phí.	353	100%	1,444	100%	775	100%
Chi trả lãi tiền vay	73	20.7%	72	4.9%	22	2.8%
Chi trả lãi tiền gửi	165	46.7%	273	18.9%	312	40.2%
Chi phí dịch vụ	115	32.6%	1,099	76.2%	441	57%
+Trích DPRR	62		1,046		364	
Chênh lệch thu chi	39		(1,028)		(243)	

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

Qua bảng 2.3 kết quả hoạt động tài chính của Ngân hàng TMCP Ngoại thương Hải phòng ta thấy Ngân hàng thu nhập chủ yếu từ hoạt động cho vay,

đây là một trong những nghiệp vụ chính của Ngân hàng chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu nguồn thu nhập Ngân hàng.

Trong giai đoạn 2010 – 2012 thì nguồn thu ấy đang có xu hướng giảm ngày càng giảm mạnh năm 2010 thu từ lãi cho vay đạt 354 tỷ đồng (chiếm 90.6% tổng thu nhập) năm 2011 thu từ lãi đạt 325 tỷ đồng (chiếm 78.1% tổng thu nhập) giảm 29 triệu đồng tương đương 8.1% so với năm 2010. Đến năm 2012 thu từ lãi giảm mạnh đạt 198 tỷ đồng, giảm 127 tỷ đồng tương đương với 39.04% so với năm 2011. Vietcombank đang đứng trước các khoản tín dụng không có hiệu quả một phần do tác động của nền kinh tế hàng loạt các khoản tín dụng không được cấp, các khoản tín dụng không có khả năng thu hồi vốn nhưng bên cạnh đó ngân hàng cũng phải xem xét lại quá trình cấp và xét các khoản tín dụng của mình do nhân viên tín dụng chưa thẩm định chính xác khả năng của khách hàng. Là ngân hàng có lịch sử hình thành lâu năm, kinh nghiệm kinh doanh dày dặn. Các khoản thu từ lãi giảm mạnh qua các năm nhưng bên cạnh đó các khoản thu khác như thu từ tiền gửi, thu từ phí dịch vụ tăng lên đáng kể so với những năm trước làm tổng thu nhập của ngân hàng tăng lên. Tổng thu nhập năm 2010 đạt 391 tỷ đồng, năm 2011 đạt 416 tỷ đồng, tăng 25 tỷ đồng tương ứng 6.4% so với năm 2010, năm 2012 đạt 532 tỷ đồng, tăng 27.8% so với năm 2011. Như vậy ngân hàng đã biết tận dụng được những thế mạnh mình đang có, biết linh hoạt mở rộng kinh doanh các nghiệp vụ chiếm tỷ trọng nhỏ để mang lại cho Ngân hàng nguồn thu nhập đáng kể.

Một nghiệp vụ quan trọng nữa của Ngân hàng đó chính là nghiệp vụ huy động vốn. Ngoài việc sử dụng nguồn vốn tự có của Ngân hàng để kinh doanh Ngân hàng còn phải đi huy động từ nguồn bên ngoài, muốn sử dụng nguồn vốn đi ngân hàng phải trả các khoản phí cho các khoản tiền gửi và khoản vay bằng cách đưa ra các mức lãi suất hợp lý đảm bảo huy động được nguồn vốn vừa rẻ vừa an toàn. Đặc biệt trong năm 2011, 2012 nguồn vốn kinh doanh khan hiếm

hệ thống các ngân hàng cạnh tranh nhau bằng cách hàng loạt các ngân hàng tăng lãi suất đẩy chi phí của Ngân hàng lên cao.

Ngân hàng cũng như các tổ chức kinh tế hoạt động vì mục tiêu lợi nhuận nên việc giảm thiểu tất cả các khoản chi phí trong hoạt động kinh doanh là vấn đề ngân hàng luôn quan tâm. Tổng chi phí năm 2010 đạt 352 tỷ đồng, năm 2011 tổng chi phí Ngân hàng tăng vọt lên đạt 1,444 tỷ đồng, tăng 309.7% so với năm 2010 và có xu hướng giảm vào năm 2012, năm 2012 tổng chi phí đạt 775 tỷ đồng, giảm 46.3% so với năm 2011. Nguyên nhân làm cho tổng chi phí của năm 2011 của Ngân hàng tăng cao như thế là chịu hậu quả của sự suy giảm kinh tế thế giới hàng loạt các doanh nghiệp không có khả năng trả các khoản nợ cho ngân hàng khi đến hạn đẩy nợ xấu của ngân hàng tăng cao (năm 2010 tỷ lệ nợ xấu là 11.7% sang năm 2011 tỷ lệ nợ xấu là 19.6% so với tổng dư nợ cho vay), chi phí trích dự phòng rủi ro cũng tăng cao năm 2011 đạt 1,046 tỷ đồng đẩy tổng chi phí của năm 2011 tăng cao. Sang đến năm 2012 tỷ lệ nợ xấu giảm xuống 11.5% chi phí trích dự phòng rủi ro cũng giảm còn 363 tỷ đồng, tổng chi phí năm 2012 cũng giảm xuống. Do tác động khách quan của nền kinh tế nên trong năm 2011 và 2012 Ngân hàng đã không thực hiện được mục tiêu giảm thiểu chi phí, tăng thu nhập cho ngân hàng. Năm 2010 lãi ngân hàng đạt được là 39 tỷ đồng, năm 2011 ngân hàng đã làm ăn thua lỗ, lỗ 1,028 tỷ đồng (do phải trích dự phòng quá lớn). Sang đến năm 2012 nền kinh tế dần ổn định, Ngân hàng đã đưa ra hàng loạt các biện pháp khắc phục khó khăn, xúc tiến thu hồi nợ kết quả đạt được là đã giảm được một khoản chi phí lớn, nhưng vẫn thua lỗ 243 tỷ đồng, với mức độ ít hơn rất nhiều so với năm 2011.

Trong những năm tiếp theo Vietcombank Hải Phòng 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.

Bảng 2.4 Kết quả hoạt động kinh doanh của chi nhánh.

Đơn vị: Tỷ đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	So sánh (%) 2011/2010	Năm 2012	So sánh (%) 2012/2011
Tổng doanh thu	391	416	6.4%	532	27.8%
Tổng chi phí	353	1,444	309.7%	775	-46.3%
Lợi nhuận trước thuế.	38	(1,028)	-2562.4%	(243)	76.3%
Thuế TNDN	9	-	-	-	-
Lợi nhuận sau thuế	29	-	-	-	-

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

Qua bảng 2.4 kết quả hoạt động kinh doanh ta thấy năm 2010 hoạt động có hiệu quả nhất Lợi nhuận sau thuế thu về là 29 tỷ đồng. Còn năm 2011 và năm 2012 hoạt động hoàn toàn không có hiệu quả cao. Tổng doanh thu qua các năm của ngân hàng đều có xu hướng tăng năm 2011 tăng 6.4% so với năm 2010 và năm 2012 tăng 27.8% so với năm 2011. Các dịch vụ của ngân hàng mỗi ngày đều mang về doanh thu cho ngân hàng, do có nhiều chính sách tốt nên doanh thu của ngân hàng tăng mỗi năm. Năm 2011 tăng 6.4% so với năm 2010 và năm 2012 tăng 27.8% so với năm 2011. Nhưng bên cạnh đó tổng chi phí của Ngân hàng đã không giảm được mà lại tăng đột biến vào năm 2011 tăng 309.7% so với năm 2010. Tốc độ tăng của chi phí quá lớn so với tốc độ tăng của doanh thu nên khiến Ngân hàng làm ăn thua lỗ lớn lợi nhuận trước thuế giảm 2562.4% so với năm 2010. Nguyên nhân chính là ngân hàng đã mất khoản lớn vào việc trích dự phòng rủi ro. Năm 2012 tổng chi phí đã có xu hướng giảm, giảm 46.3% so với năm 2011 nhưng vẫn ở mức cao. Như vậy ta thấy doanh thu của Ngân hàng vẫn không thể bù đắp được chi phí mà ngân hàng phải chịu nên lại thêm một năm nữa Vietcombank Hải Phòng hoạt động không mang lại hiệu quả. Mọi sự cố gắng của ngân hàng trong năm 2012 đã giúp ngân hàng giảm thua lỗ xuống còn 243 tỷ đồng và mong rằng trong năm 2013 Vietcombank Hải Phòng sẽ có kết quả kinh doanh tốt.

Hoạt động mục tiêu tìm kiếm lợi nhuận và giảm thiểu tối đa các rủi ro mà ngân hàng có thể gặp phải. Là một trong những ngân hàng đứng đầu cả nước Vietcombank Hải Phòng luôn nắm giữ đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp và sáng tạo, mức độ uy tín cao. Ngân hàng không ngừng phát triển đến ngày hôm nay. Kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng sẽ đánh giá được hoạt động của ngân hàng trong giai đoạn đó. Mặc dù nắm giữ nhiều lợi thế như thế nhưng do yếu tố khách quan từ môi trường kinh tế thế giới và trong nước tác động, không riêng gì Vietcombank Hải Phòng mà các ngân hàng khác trên địa bàn Hải Phòng cũng phải chịu các ảnh hưởng lớn.

2.3. Đánh giá về chất lượng tín dụng ngắn hạn tại Vietcombank Hải Phòng.

2.3.1. Các nguyên tắc và quy trình tín dụng.

*** Các nguyên tắc tín dụng.**

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

*** Các giới hạn tín dụng của Ngân hàng.**

- Tổng dư nợ cho vay của TCTD đối với 1 khách hàng không được vượt quá 15% vốn tự có của TCTD.
- Tổng dư nợ cho vay của TCTD đối với 1 nhóm khách hàng có liên quan không vượt quá 50% vốn tự có của TCTD.
- Trường hợp nhu cầu vốn của 1 khách hàng vượt quá 15% vốn tự có của hệ thống Ngân hàng hoặc khách hàng có nhu cầu huy động vốn từ nhiều nguồn thì Ngân hàng cho vay hợp vốn theo quy định của Thống đốc Ngân hàng.

*** Đối tượng khách hàng.**

Chính sách cho vay của ngân hàng Ngoại Thương Việt Nam không giới hạn vào một loại đối tượng nào cụ thể và hạn chế việc đưa ra nhiều loại chính

sách khác nhau cho các đối tượng khác nhau. Để đảm bảo tính bình đẳng, chính sách cho vay được áp dụng cho tất cả đối tượng cho vay.

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

- Khách hàng vay tại TCTD bao gồm:

- + Các pháp nhân là: Doanh nghiệp nhà nước, hợp tác xã, công ty TNHH, công ty cổ phần, Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và các tổ chức khác có đủ điều kiện quy định tại Điều 94 Bộ Luật dân sự.

- + Cá nhân, hộ gia đình, tổ hợp tác, doanh nghiệp tư nhân, Công ty hợp danh

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

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

- Khách hàng vay vốn phải có năng lực pháp luật, năng lực hành vi dân sự và chịu trách nhiệm dân sự theo quy định của pháp luật.

- Có khả năng tài chính và đảm bảo trả nợ đúng hạn theo quy định của hợp đồng đã ký kết. Ngân hàng dựa vào mức độ vốn chủ sở hữu của khách hàng tham gia vào quá trình sản xuất, kinh doanh, dịch vụ.

- Mục đích sử dụng vốn phải hợp pháp, khách hàng không được vay vốn để sử dụng cho các mục đích mà pháp luật cấm.

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

- Thực hiện đảm bảo tiền vay theo quy định của chính phủ và theo hướng dẫn của thống đốc NHNN Việt Nam.

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

Tổ chức tín dụng và khách hàng thỏa thuận về thời hạn cho vay theo 02 loại:

- Cho vay ngắn hạn: tối đa đến 12 tháng được xác định phù hợp với chu kỳ sản xuất kinh doanh và khả năng trả nợ của khách hàng

- Cho vay trung – dài hạn: thời hạn cho vay được xác định phù hợp với thời hạn huy động vốn của dự án đầu tư, khả năng trả nợ của khách hàng, tính chất nguồn vốn cho vay của tổ chức tín dụng.

+ Thời hạn cho vay trung hạn: trên 12 tháng đến 60 tháng

+ Thời hạn cho vay dài hạn: trên 60 tháng trở lên nhưng không quá thời hạn hoạt động còn lại theo Quyết định thành lập đối với pháp nhân và không quá 15 năm đối với cho vay các dự án đầu tư phục vụ đời sống.

*** Quy trình tín dụng.**

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

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

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

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

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

Bước 6: Kết thúc hợp đồng tín dụng.

2.3.2. Các chỉ tiêu định tính.

-Vietcombank Hải Phòng đã chấp hành pháp luật của nhà nước, trực tiếp là luật của các tổ chức tín dụng các quy chế cho vay của chính phủ và NHNN.

- Hoạt động cho vay Vietcombank chi nhánh Hải Phòng đã nghiêm khắc tuân thủ quy chế và quy trình nghiệp vụ cho vay tín dụng.
- Ngân hàng đã duy trì được quan hệ với các khách hàng truyền thống, ngoài ra còn thu hút được nhiều khách hàng mới đến gửi tiền, giao dịch.
- Cơ sở vật chất khang trang, thoáng mát, hiện đại các bố trí khoa học tạo không khí thoải mái sang trọng.
- Đội ngũ nhân viên trẻ đẹp, năng động, thái độ phục vụ nhiệt tình, có trình độ chuyên môn cao am hiểu nhiều lĩnh vực của nền kinh tế, đặc biệt trong lĩnh vực đầu tư và tín dụng, nắm rõ các văn bản pháp luật và quy chế hiện hành.
- Khách hàng đến với ngân hàng rất hài lòng khi sử dụng các dịch vụ của ngân hàng, họ sẵn sàng hợp tác với ngân hàng khi cần thiết và tự nguyện hoàn trả nợ vô điều kiện cho ngân hàng khi các khoản vay đến hạn.

2.3.3. Các chỉ tiêu định lượng.

2.3.3.1. Chỉ tiêu dư nợ, doanh số cho vay và thu nợ tín dụng ngắn hạn.

Bảng 2.5 Hoạt động tín dụng ngắn hạn của chi nhánh.

Đơn vị: Tỷ đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		So sánh 11/10	Năm 2012		So sánh 12/11
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng		Số tiền	Tỷ trọng	
Dư nợ cho vay	4,485	100%	3,186	100%	-28.9%	2,099	100%	-34.1%
Dư nợ ngắn hạn	2,404	53.6%	1,400	43.9%	-41.7%	743	35.9%	-46.9%
Doanh số cho vay	4,381	100%	3,539	100%	-19.2%	2,288	100%	-35.3%
Doanh số cho vay ngắn hạn	4,189	95.6%	3,265	92.3%	22.1%	2,107	92.1%	-35.5%
Thu nợ cho vay	4,234	100%	5,040	100%	19.1%	3,379	100%	-32.9%
Thu nợ cho vay ngắn hạn	3,932	92.8%	4,363	86.6%	10.9%	2,769	81.9%	-36.5%

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

Qua bảng 2.5 ta thấy được hoạt động tín dụng nói chung và hoạt động tín dụng ngắn hạn nói riêng có xu hướng giảm. Quy mô và hiệu quả của các khoản tín dụng ngắn hạn giảm sút mạnh qua các năm. Thực tế trong năm 2010 dư nợ ngắn hạn đạt 2,404 tỷ đồng (quy ra VND), sang năm 2011 dư nợ cho vay giảm xuống đạt 1,400 tỷ đồng (quy ra VND), giảm 1,004 tỷ đồng, tương ứng 41.7% so với năm 2010. Đến năm 2012 thì dư nợ tín dụng ngắn hạn chỉ còn đạt 734 tỷ đồng, giảm 757 tỷ đồng tương ứng 46.9%. Với sự sụt giảm như trên đã ảnh hưởng rất lớn đến sự phát triển và tốc độ tăng trưởng tín dụng ngắn hạn của ngân hàng. Bên cạnh đó, các khoản tín dụng ngắn hạn có kỳ hạn ngắn, vốn lưu chuyển nhanh, độ rủi ro thấp, tính thanh khoản cao và là hoạt động mang lại lợi nhuận lớn cho ngân hàng. Các ngân hàng thương mại thường ưu thích các khoản tín dụng ngắn hạn bởi đặc điểm này. Nhưng ở Vietcombank hải phòng tỷ trọng dư nợ ngắn hạn so với tổng dư nợ cho vay của ngân hàng năm 2010 là 53.6%, năm 2011 là 43.9%, năm 2012 là 35.9%, tỷ lệ này giảm dần chiếm tỷ lệ nhỏ trong cơ cấu tổng dư nợ tín dụng của ngân hàng.

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. Như vậy ta có thể thấy được tình hình hoạt động tín dụng ngắn hạn của chi nhánh là chưa hiệu quả, tín dụng ngắn hạn ngày một bị thu hẹp, ngân hàng chưa thể mở rộng được thị phần cũng như chưa thể tận dụng được tối đa nguồn vốn sẵn có và những khách hàng tiềm năng trên địa bàn.

Hoạt động tín dụng ngắn hạn của ngân hàng còn nhiều hạn chế dẫn đến hiệu quả kinh doanh của ngân hàng chưa cao, tốc độ tăng trưởng thấp. Điều này thể hiện qua doanh số cho vay của ngân hàng trong giai đoạn 2010- 2012 giảm. Doanh số cho vay ngắn hạn năm 2011 giảm còn 3.265 tỷ đồng, quy ra

VND so với năm 2010 (năm 2010 doanh số cho vay ngắn hạn là 4.189 tỷ đồng), năm 2012 lại giảm xuống còn 2.107 tỷ đồng, quy ra VND so với năm 2011. Năm 2012 so với năm 2011 doanh số cho vay ngắn hạn giảm cả về số tương đối và số tuyệt đối, giảm 1.158 tỷ đồng tương ứng giảm 35,47%. Năm 2011 so với năm 2010, doanh số cho vay ngắn hạn giảm 924 tỷ đồng, tương đương giảm 22,05%. Doanh số cho vay ngắn hạn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng doanh số cho vay của ngân hàng, năm 2010 là 95.6%, năm 2011 là 92.3%, năm 2012 là 92.1% hoạt động tín dụng ngắn hạn là hoạt động được ngân hàng quan tâm, dù chiếm tỷ trọng lớn nhưng tỷ trọng này có xu hướng giảm. Điều này chứng tỏ rằng, việc mở rộng hoạt động tín dụng ngắn hạn là chưa tốt, tốc độ tăng trưởng tín dụng giảm ảnh hưởng xấu đến hiệu quả kinh doanh của ngân hàng, tác động trực tiếp đến chất lượng tín dụng ngắn hạn.

Như vậy thông qua bảng trên ta thấy tình hình tín dụng ngắn hạn của ngân hàng qua các năm 2010 – 2012 gặp rất nhiều khó khăn. Đây là hoạt động tạo ra lợi nhuận chính cho Vietcombank Hải Phòng và giúp ngân hàng phát triển.

Thu nợ ngắn hạn năm 2012 đạt 2,769 tỷ đồng (quy ra VND), giảm so với năm 2011 là 1.558 tỷ đồng, tương ứng giảm 36,01%. Thu nợ cho vay trong năm 2012 giảm vì doanh số cho vay giảm, điều đó là hợp lý. Thu nợ ngắn hạn năm 2011 đạt 4,363 tỷ đồng (quy ra VND), tăng lên so với năm 2010 là 431 tỷ đồng tương ứng tăng 10.7%. Chịu ảnh hưởng lớn từ suy thoái kinh tế toàn cầu và biến động rất lớn của thị trường trong thời gian qua nên nhiều ngành kinh tế trong nước gặp khó khăn nhất là ngành thép và vận tải biển. Mặt khác, do quá trình thẩm định, kiểm tra, kiểm soát khoản vay của cán bộ tín dụng còn nhiều hạn chế, hiệu quả chưa cao làm tỷ lệ nợ xấu nợ quá hạn tăng cao (đặc biệt trong năm 2011). Với việc thực hiện tốt công tác thu hồi nợ cũng như việc cho vay đúng đối tượng cần vốn, quản lý vốn tốt hơn không những thu được các khoản nợ mới mà tỷ lệ nợ quá hạn nợ xấu được giảm xuống đáng kể. Nợ xấu nhóm 3,4,5 đến cuối năm 2011 là 625,64 tỷ quy VND, chiếm 19,6% so

với tổng dư nợ. Nợ xấu năm 2012 là 242 tỷ quy VND, chiếm 11,5% so với tổng dư nợ. Đây là một thành công lớn trong việc nâng cao chất lượng tín dụng của chi nhánh.

Trong cơ cấu cho vay ngắn hạn, lượng vốn đầu tư cho các doanh nghiệp ngoài quốc doanh chiếm phần lớn, gấp nhiều lần so với các khoản cho vay các doanh nghiệp của nhà nước, tư nhân cá thể. Ngân hàng chủ yếu cho vay bằng VND và cho vay đáp ứng nhu cầu sản xuất kinh doanh, dự trữ hàng hóa nhiều hơn là cho vay tiêu dùng

Bảng 2.6 Cơ cấu cho vay ngắn hạn của chi nhánh.

Đơn vị: Tỷ đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		So sánh 11/10	Năm 2012		So sánh 12/11
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng		Số tiền	Tỷ trọng	
Dư nợ cho vay ngắn hạn.	2,404	100%	1,400	100%	-41.7%	743	100%	-46.9%
Phân theo khu vực kinh tế								
DN quốc doanh	613	25.5%	389	27.7%	-36.5%	208	28.4%	-46.5%
DN ngoài quốc doanh	1397	58.1%	794	56.8%	-43.2%	423	56.5%	-46.7%
Tư nhân, cá thể	394	16.4%	217	15.5%	-44.9%	112	15.1%	-48.4%
Phân theo loại tiền								
VND	1,764	73.3%	1,097	78.4%	-37.8%	554	74.6%	-49.5%
Ngoại tệ (quy đổi)	640	26.7%	303	21.6%	-52.6%	189	25.4%	-37.6%
Phân theo mục đích sử dụng tiền								
Cho vay kinh doanh	1,740	72.4%	1,020	72.9%	-41.3%	551	74.2%	-45.9%
Cho vay tiêu dùng	664	27.6%	380	27.1%	-42.7%	192	25.8%	-49.4%

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

Qua bảng 2.6 ta thấy cơ cấu cho vay ngắn hạn của ngân hàng chủ yếu tập chung cấp tín dụng cho các doanh nghiệp ngoài quốc doanh nhưng đều có xu hướng giảm qua các năm của khu vực này. Dư nợ ngắn hạn cho các doanh

ngoại quốc doanh năm 2011 đạt 389 tỷ đồng (quy ra VND), giảm 224 tỷ đồng tương ứng 36.5% so với năm 2010, sang năm 2012 đạt 208 tỷ đồng (quy ra VND), giảm 181 tỷ đồng tương ứng 46.5% so với năm 2011. Dư nợ tín dụng ngắn hạn đối với các doanh nghiệp ngoài quốc doanh năm 2011 đạt 794 tỷ đồng (quy ra VND), giảm 603 tỷ đồng tương ứng 43.2% so với năm 2010, đến năm 2012 đạt 423 tỷ đồng (quy ra VND), giảm 371 tỷ đồng tương ứng 46.7% so với năm 2011. Dư nợ tín dụng ngắn hạn tư nhân, cá thể năm 2011 đạt 217 tỷ đồng (quy ra VND), giảm 44.9% so với năm 2010, sang năm 2012 đạt 112 tỷ đồng (quy ra VND), giảm 48.4% so với năm 2011. Như vậy, quy mô tín dụng ngắn hạn đang dần thu hẹp, tốc độ tăng trưởng hoạt động tín dụng ngắn hạn của ngân hàng trong các khu vực kinh tế kém phát triển. Hiệu quả kinh doanh của ngân hàng giảm sút.

Hoạt động của các doanh nghiệp ngoài quốc doanh ngày càng đa dạng và phong phú, doanh nghiệp đưa ra được các phương án kinh doanh khả thi, mang lại lợi nhuận cao và có khả năng chi trả cho ngân hàng khi các khoản vay đến hạn. Tỷ trọng dư nợ khu vực ngoài quốc doanh năm 2010 là 58.1%, năm 2011 là 56.8%, năm 2012 là 56.2%. Điều này cho ta thấy tín dụng của khu vực kinh tế ngoài quốc doanh tại ngân hàng TMCP Ngoại thương chi nhánh Hải Phòng rất phát triển. Song việc giảm tỷ trọng của các khoản tín dụng ngắn hạn nói riêng và tín dụng nói chung ngoài lý do khách quan của nền kinh tế tác động còn là do chính sách thắt chặt tín dụng của ngân hàng Nhà nước.

Với chính sách của ngân hàng nhà nước, chỉ chấp nhận cấp tín dụng cho các doanh nghiệp kinh doanh bằng đồng nội tệ. Đối với các doanh nghiệp xuất nhập khẩu nếu phải dùng đến ngoại tệ để thanh toán thì ngân hàng sẽ đồng ý cho vay bằng đồng ngoại tệ nhưng ngay sau đó phải bán lại cho ngân hàng và dùng đồng nội tệ để thanh toán. Vì vậy, dư nợ tín dụng ngắn hạn VND chiếm tỷ trọng lớn trong tổng dư nợ tín dụng ngắn hạn. Tỷ trọng dư nợ tín dụng ngắn hạn VND năm 2010 là 73.3%, năm 2011 là 78.4%, năm 2012 là 74.6%.

2.3.3.2. Tỷ lệ thu nợ ngắn hạn.

Bảng 2.7 Tỷ lệ thu nợ ngắn hạn của chi nhánh.

Đơn vị: Tỷ đồng.

Chỉ tiêu	Năm 201	Năm 2011	Năm 2012
Doanh số thu nợ ngắn hạn	3,932	4,327	2,768
Doanh số cho vay ngắn hạn	4,189	3,265	2,107
Tỷ lệ thu hồi nợ (%)	93.8%	132.5%	131.3%

Tỷ lệ thu hồi nợ qua các năm đều tăng. Với các chính sách thúc đẩy công tác thu hồi các khoản nợ khi đến hạn hay các khoản nợ đã được gia hạn đã đến hạn ngân hàng đã có được một số thành công trong công tác này. Vốn ngắn hạn phần nào được sử dụng hiệu quả hơn.

2.3.3.3. Tình hình nợ quá hạn, nợ xấu ngắn hạn tại Vietcombank Chi nhánh Hải Phòng.

Để quản lý rủi ro có thể xảy đến bất cứ lúc nào. Cán bộ quản lý tín dụng phải tiến hành phân loại nợ và trích lập dự phòng rủi ro theo quy định của ngân hàng nhà nước Việt Nam cho các khoản tín dụng mình cấp cho khách hàng, theo dõi và tìm cách giải quyết kịp thời khi các khoản nợ có biểu hiện xấu, tránh được tối đa các tổn thất có thể có. Sau đây là cơ cấu nợ ngắn hạn tại ngân hàng TMCP Ngoại thương chi nhánh Hải Phòng.

Qua bảng phân loại nợ 2.8 ta thấy dư nợ ngắn hạn của Vietcombank chủ yếu tập trung ở nhóm 1 – nợ đủ tiêu chuẩn. Các nhóm nợ khác chiếm tỷ trọng rất nhỏ trong cơ cấu dư nợ tín dụng của ngân hàng. Như ta thấy trong các năm 2010,2011,2012 thì số dư nợ của các nhóm nợ từ nhóm 2 đến nhóm 5 đang ở mức rất cao so với quy định của Ngân hàng nhà nước. Đặc biệt là các khoản nợ nhóm 5 – Nợ không có khả năng thu hồi đồng nghĩa với việc ngân hàng có thể gặp rủi ro mất vốn của mình bất cứ lúc nào. Với cơ cấu nhóm nợ như trên ngân hàng TMCP Ngoại thương chi nhánh Hải Phòng đang gặp một số khó khăn trong kinh doanh, công tác tổ chức quản lý tín dụng chưa được

tốt. Chất lượng tín dụng của các khoản vay ngắn hạn giảm ảnh hưởng đến lợi nhuận của Ngân hàng.

Bảng 2.8 Phân loại nợ ngắn hạn của chi nhánh.

Đơn vị: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
Dư nợ ngắn hạn	4,485	100%	3,186	100%	2,099	100%
Nợ nhóm 1	3,933	87.7%	2,551	80.07%	1823	86.85%
Nợ nhóm 2	132	2.94%	121	3.79%	96	4.57%
Nợ nhóm 3	231	5.15%	107	3.37%	49	2.33%
Nợ nhóm 4	141	3.14%	183	5.74%	57	2.72%
Nợ nhóm 5	48	1.07%	224	7.03%	74	3.52%

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

Một chỉ tiêu quan trọng trong việc đánh giá chất lượng của các khoản tín dụng ngân hàng nói chung và chất lượng tín dụng ngắn hạn nói riêng đó là tỷ lệ nợ quá hạn. Nợ quá hạn cao cũng có nghĩa là Ngân hàng không thu được gốc và lãi đúng hạn, do đó ảnh hưởng tới vòng quay vốn tín dụng là giảm khả năng sinh lời của đồng vốn. Đây là chỉ tiêu phản ánh độ an toàn của tín dụng ngắn hạn và có quan hệ mật thiết với tín dụng ngắn hạn.

Thực trạng tình hình nợ quá hạn ngắn hạn của Ngân hàng TMCP Ngoại thương chi nhánh Hải Phòng được thể hiện thông qua bảng 2.10. Tỷ lệ nợ quá hạn ở mức quá cao so với quy định ($< 5\%$) Thể hiện ở tỷ lệ nợ quá hạn năm 2010 là 12.5%, năm 2011 là 19.9%, năm 2012 là 13.1%. Trong năm 2011, tình hình kinh tế trong nước và thế giới bất ổn nên các doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn nhất là ngành thép và vận tải biển.

Các khoản tín dụng ngắn hạn mà Vietcombank Hải Phòng cấp cho hai ngành trên thường có quy mô lớn, chiếm tỷ trọng cao trong tổng dư nợ cho

vay ngắn hạn của ngân hàng.

Bảng 2.9 Tình hình nợ quá hạn ngắn hạn của chi nhánh.

Đơn vị: Tỷ đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	So sánh 2011/2010		Năm 2012	So sánh 2012/2011	
Dư nợ quá hạn ngắn hạn	552	635	83	15.1%	276	-361	-56.8%
Dư nợ cho vay	4,485	3,186	-1,299	-28.9%	2,099	-1,084	-34.1%
Tỷ lệ nợ quá hạn (%)	12.5%	19.9%	-	7.4%	13.1%	-	-6.8%

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

Vậy nên khi các doanh nghiệp này gặp khó khăn về khả năng thanh toán, khả năng tiêu thụ hàng hóa thì ngân hàng cũng phải chịu những ảnh hưởng tích cực về nguồn vốn cho vay khi các khoản tín dụng đến hạn, doanh nghiệp không thể hoàn trả vốn cho ngân hàng mà tính “hoàn trả” là tiêu chuẩn để xét chất lượng tín dụng. Từ đó đẩy nợ quá hạn của ngân hàng lên cao năm 2011 dư nợ quá hạn là 635 tỷ đồng tăng 83 tỷ đồng, tương đương 15.1% so với năm 2010 (dư nợ quá hạn là 525 tỷ đồng), hầu hết là những khoản nợ đã được gia hạn, giãn nợ đến hạn trả nợ.

Vietcombank Hải Phòng đã thực hiện đầy đủ các quy định về tín dụng, trích lập dự phòng đầy đủ nhưng do nguyên nhân khách quan của nền kinh tế làm cho ngân hàng không kiểm soát được hoạt động tín dụng của mình và có thể mất vốn bất cứ lúc nào, tính an toàn thấp, hiệu quả tín dụng giảm. Sang năm 2012 ngân hàng đã thực hiện các chính sách kiểm soát gắt gao, thắt chặt tín dụng, thúc đẩy quá trình thu nợ... kết quả đạt được là tỷ lệ nợ quá hạn đã giảm đáng kể chỉ còn 13.1%, dư nợ quá hạn là 276 tỷ đồng, giảm 361 tỷ đồng, tương ứng với 56.8% so với năm 2011. 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.

Do ảnh hưởng từ suy thoái toàn cầu và biến động rất lớn của thị trường trong thời gian qua nhiều ngành kinh tế gặp rất nhiều khó khăn trong việc thanh toán các khoản nợ khi đến hạn dẫn đến tỷ lệ nợ xấu (nhóm 3,4,5) của Vietcombank chi nhánh Hải Phòng tăng cao.

Bảng 2.10 Tỷ lệ nợ xấu ngắn hạn của chi nhánh.

Đơn vị: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	So sánh 2011/2010		Năm 2012	So sánh 2012/2011	
Nợ xấu ngắn hạn	420	514	94	22.3%	180	-334	-64.9%
Dư nợ ngắn hạn	4,485	3,186	-1,299	-28.9%	2,099	-1.084	-34.1%
Tỷ lệ nợ xấu	9.4%	16.1%	-	7.3%	8.6%	-	-7.5%

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

Qua bảng 2.10 Nợ xấu ngắn hạn tại Vietcombank chi nhánh Hải Phòng ở mức cao so với các ngân hàng thương mại khác. Năm 2010 dư nợ xấu là 420 tỷ đồng, đến năm 2011 dư nợ xấu là 514 tỷ đồng, tăng 94 tỷ đồng, tương ứng 22.3% so với năm 2010. Sang đến năm 2012 dư nợ ngắn hạn có chiều hướng giảm xuống do ngân hàng tích cực xử dụng các biện pháp thu hồi nợ và đồng thời các doanh nghiệp làm ăn có lãi, có khả năng hoàn trả đã trả nợ cho ngân hàng, dư nợ ngắn hạn còn là 180 tỷ đồng, giảm 334 tỷ đồng, tương ứng 64.9%. Cho dù tỷ lệ này vẫn còn khá là cao nhưng đó cũng là thành công trong công tác thu hồi nợ, nâng cao hiệu quả kinh doanh của ngân hàng.

Tỷ lệ nợ xấu được gọi ở mức an toàn đối với các ngân hàng thương mại là dưới 5%, tỷ lệ nợ xấu của Ngân hàng TMCP Ngoại thương chi nhánh Hải Phòng còn ở mức rất cao. Tỷ lệ nợ xấu năm 2010 là 9.4%, năm 2011 là 16.1%, năm 2012 là 8.6%. Nguyên nhân dẫn đến tỷ lệ này tăng cao đó là do tính chất đặc thù của kinh tế Hải Phòng là cảng biển lớn nhất miền bắc nên

các ngành thuộc các lĩnh vực đóng tàu, vận tải biển và sắt thép phát triển mạnh. Tổng dư nợ các lĩnh vực này chiếm 60% tổng dư nợ của chi nhánh. Đây là các lĩnh vực chịu tác động mạnh nhất của cuộc khủng hoảng kinh tế vừa qua. Đối với ngành sắt thép do phụ thuộc nhiều vào thị trường thế giới nên trong các năm qua, các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh sắt thép thua lỗ nhiều và gặp rất nhiều khó khăn do giá giảm khá mạnh so với các năm trước, hàng tồn đọng lớn do gặp khó khăn trong khâu tiêu thụ. Dẫn đến vốn kinh doanh của doanh nghiệp bị ứ đọng, doanh nghiệp gặp rất khó khăn trong việc thu xếp nguồn vốn để trả nợ ngân hàng khi đến hạn. Đồng nghĩa với việc ngân hàng phải chịu những tổn thất về hiệu quả kinh doanh, tỷ lệ nợ xấu tăng mạnh. Như vậy, ngân hàng hoạt động không có hiệu quả, chất lượng tín dụng thấp.

2.3.3.4. Chỉ tiêu vòng quay vốn tín dụng và hiệu suất sử dụng vốn ngắn hạn tại Vietcombank chi nhánh Hải Phòng.

*** Vòng quay vốn tín dụng ngắn hạn.**

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

Bảng 2.11 Vòng quay vốn tín dụng ngắn hạn.

Đơn vị: Tỷ đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
Doanh số thu nợ ngắn hạn.	4,234	5,040	3,379
Dư nợ ngắn hạn.	4,485	3,186	2,099
Vòng quay vốn ngắn hạn (vòng)	0.94	1.58	1.61

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

Qua bảng 2.11 ta thấy, Vòng quay vốn tín dụng ngắn hạn năm 2010 là 0.94 vòng, năm 2011 là 1.58 vòng, năm 2012 là 1.61 vòng. Tuy vòng quay

vốn tín dụng ngắn hạn của ngân hàng không cao. Điều đó thể hiện nguồn vốn của ngân hàng luân chuyển chậm, trì trệ. Hàng hóa của các doanh nghiệp sử dụng vốn của ngân hàng ứ đọng, không lưu thông ra thị trường được dẫn đến vốn của ngân hàng không thể thu hồi, quay vòng khi đến hạn khả năng tổ chức quản lý vốn tín dụng của ngân hàng kém từ đó làm suy giảm chất lượng của các khoản tín dụng. Nhưng mặt khác ta có thể thấy nó đang có xu hướng tăng lên qua các năm. Đây là dấu hiệu tốt, hứa hẹn ngân hàng có thể quản lý tốt nguồn vốn và đưa vốn vào sử dụng có hiệu quả, nâng cao chất lượng tín dụng.

*** Hiệu suất sử dụng vốn ngắn hạn.**

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

Nguồn vốn ngắn hạn ngân hàng huy động được có mức tăng trưởng đáng kể qua các năm. Bên cạnh đó hiệu suất sử dụng nguồn vốn đó lại có xu hướng giảm mạnh. Năm 2010 hiệu suất sử dụng vốn là 1.41%, sang năm 2011, con số này là 0.79 tức là giảm 0.62 so với năm 2010 là một con số khá lớn. Đến năm 2012, hiệu suất sử dụng vốn chỉ còn 0.41, nghĩa là đã giảm 0.38 so với năm 2011.

Bảng 2.12 Hiệu suất sử dụng vốn ngắn hạn.

Đơn vị: Tỷ đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
Dư nợ ngắn hạn	4,485	3,186	2,099
Vốn huy động ngắn hạn	3,189	4,054	5,107
Hiệu suất sử dụng vốn (%)	1.41	0.79	0.41

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

Điều này là do tốc độ giảm của dư nợ ngắn hạn qua các năm quá lớn. Ngân hàng đã không thể sử dụng hết khả năng nguồn vốn ngắn hạn của mình

đang có vào kinh doanh khiến cho hoạt động kinh doanh kém hiệu quả, hiệu suất sử dụng vốn ngắn hạn ngày một thấp. Nguyên nhân sâu xa là do những khủng hoảng khó khăn của nền kinh tế, môi trường đầu tư không thuận lợi, các dự án khả thi không nhiều...do chính sách thắt chặt tín dụng của ngân hàng Nhà nước.Vietcombank Hải Phòng không thể phát huy hết được khả năng vốn từ đó làm cho chất lượng của các khoản tín dụng được cấp là không cao.

2.3.3.5. Chỉ tiêu thu nhập.

Trong bất cứ hoạt động kinh doanh nào, lợi nhuận bao giờ cũng là mục tiêu quan trọng hàng đầu. Một doanh nghiệp thua lỗ kéo dài sẽ dẫn tới phá sản. Do đó, để đánh giá chất lượng tín dụng, người ta cũng sử dụng lợi nhuận như một thước đo chủ yếu.

Từ bảng 2.13 ta nhận thấy nguồn thu lãi chủ yếu từ hoạt động cho vay xuất phát từ thu lãi ngắn hạn là hoạt động chính mang lại nguồn thu lớn cho tổng thu nhập của ngân hàng. Nhưng tiếc rằng tỷ lệ này lại đang có xu hướng giảm qua các năm.

Bảng 2.13 Thu nhập từ hoạt động tín dụng ngắn hạn.

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	So sánh 2011/2010		Năm 2012	So sánh 2012/2011	
Thu từ cho vay ngắn hạn	252	202	-50	-19.8%	107	-95	-47.1%
Tổng thu nhập	391	416	25	6.4%	531	115	27.6%
Tỷ trọng thu nhập (%)	64.4%	48.6%		-15.8%	20.2%		-44.2%

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

Tỷ trọng thu nhập từ hoạt động cho vay ngắn hạn năm 2010 là 64.4% đến năm 2011 giảm xuống còn 48.6% và sang đến năm 2012 con số này còn rất nhỏ 20.2%. Qua đó cho ta thấy được hoạt động tín dụng ngắn hạn của ngân hàng trong giai đoạn này là kém hiệu quả. Quy mô ngày càng bị thu hẹp,

công tác quản lý kém chặt chẽ ngân hàng cần phải có những biện pháp điều chỉnh kịp thời để chất lượng hoạt động tín dụng ngắn hạn được nâng cao.

2.4. Đánh giá chất lượng tín dụng ngắn hạn tại Vietcombank Hải Phòng.

2.4.1. Những kết quả đạt được.

- Trong những năm qua, Ngân hàng TMCP Ngoại thương Chi nhánh Hải Phòng đã đạt được những thành tích khả quan trong hoạt động kinh doanh. Đặc biệt trong công tác huy động vốn thu hút được nguồn vốn ổn định, hình thức huy động phong phú đa dạng. Có được kết quả như trên là do trong những năm qua Ngân hàng không ngừng đổi mới và hoàn thiện mình nhằm thích nghi với môi trường kinh doanh.

- Hoạt động tín dụng ngắn hạn của ngân hàng cung cấp kịp thời vốn cho sản xuất kinh doanh và đời sống. Đây là nguồn vốn linh động, tốc độ luân chuyển nhanh và là hoạt động mang lại thu nhập lớn nhất cho ngân hàng. Tín dụng ngắn hạn 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.

- Vietcombank chi nhánh Hải Phòng ngày càng đa dạng hóa các khoản vay, phát triển tín dụng ngắn hạn theo hướng tập trung phát triển các khách hàng có tiềm lực tài chính, năng lực kinh doanh tốt, đặc biệt là các khách hàng truyền thống đảm bảo cho vay có hiệu quả.

- Công tác thu hồi nợ được tiến hành sát sao, với những biện pháp thúc đẩy thu hồi nợ ngân hàng đã phần nào thu lại được khoản vốn của mình.

- Năm 2012 tỷ lệ nợ quá hạn ngắn hạn đã giảm. Đặc biệt tỷ lệ nợ xấu ngắn hạn năm 2012 giảm đáng kể cho thấy ngân hàng đã có những biện pháp thành công để giảm tỷ lệ nợ quá hạn và nợ xấu.

2.4.2. Những mặt hạn chế.

- Cơ cấu nguồn vốn tuy có dồi dào và ổn định nhưng chưa thực sự phù

hợp với cơ cấu tín dụng. Nguồn vốn huy động ngắn hạn chưa được ngân hàng tận dụng tối đa, chênh lệch giữa nguồn vốn huy động và khả năng sử dụng vốn vẫn cao. Tỷ lệ dư nợ tín dụng ngắn hạn so với tổng nguồn vốn huy động được chưa phải là cao.

- Tỷ lệ nợ quá hạn của ngân hàng luôn ở mức cao và không ổn định. Tỷ lệ nợ xấu vẫn còn cao so với mức cho phép của ngân hàng. Công tác quản lý nợ còn kém. Nợ quá hạn tập trung ở doanh nghiệp ngoài quốc doanh và cho vay ngắn hạn cần xem xét lại công tác cho vay và thu nợ đối với kinh tế ngoài quốc doanh và cho vay ngắn hạn để tìm cách giảm hơn nữa tỷ lệ nợ quá hạn, đảm bảo được kế hoạch thu nhập của mình.

- Tổ chức sử dụng và quản lý vốn của cán bộ tín dụng còn nhiều hạn chế, bước thẩm định dự án còn chưa chặt chẽ dẫn đến việc sàng lọc khách hàng chưa tốt, khâu kiểm tra giám sát quản lý món vay còn hạn chế.

- Tốc độ tăng trưởng tín dụng ngắn hạn thấp và quy mô các khoản vay 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 thắt chặt tín dụng của ngân hàng nhà nước mà ngân hàng chưa thay đổi kịp thời để thích ứng với điều kiện thực tế trên địa bàn

- Thu nhập từ hoạt động tín dụng ngắn hạn giảm đáng kể.

2.4.3. Nguyên nhân.

*** Nguyên nhân chủ quan.**

- Trình độ của cán bộ tín dụng còn có những hạn chế nên chưa khai thác hết những tiềm năng có trên địa bàn.

- Việc phân tích khả thi của dự án chủ yếu dựa vào kết quả phân tích đánh giá trên phương diện kinh tế tài chính của dự án nhưng nguồn số liệu, cơ sở để phân tích chủ yếu được lấy từ các báo cáo của đơn vị gửi tới với độ tin cậy chưa cao.

- Ngân hàng chấp hành quá máy móc các quy định của cấp trên, còn kém linh hoạt, sáng tạo.

- Cán bộ tín dụng còn nhiều thiếu sót trong việc thực hiện các quy chế cho vay, đảm bảo tiền vay, thẩm định trước khi cho vay và kiểm tra sau khi cho vay còn sơ sài.

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

*** Nguyên nhân khách quan.**

- Nền kinh tế nước ta 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 có dần phạm vi hoạt động, hạn chế mở rộng sản xuất kinh doanh. Nhiều doanh nghiệp không trả được nợ dẫn đến nợ xấu của ngân hàng tăng cao, ảnh hưởng đến chất lượng của các khoản tín dụng.

-Tiềm lực tài chính của khách hàng yếu kém. Vốn vay không được sử dụng vào dự án, phương án kinh doanh khả thi, có triển vọng trong tương lai không mang lại hiệu quả kinh doanh cho doanh nghiệp ảnh hưởng đến quá trình thu hồi vốn của ngân hàng.

CHƯƠNG III: GIẢI PHÁP VÀ KIẾN NGHỊ NHẪM NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG NGẮN HẠN TẠI NGÂN HÀNG TMCP NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM – CHI NHÁNH HẢI PHÒNG.

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

Năm 2013, Chính phủ sẽ tập trung vào các giải pháp thúc đẩy nền kinh tế, chuyển dịch cơ cấu kinh tế, nâng cao hiệu quả, khả năng cạnh tranh của nền kinh tế. Do đó nhiệm vụ của ngành Ngân hàng nói chung và Ngân hàng TMCP Ngoại thương chi nhánh Hải Phòng nói riêng cần tiếp tục huy động vốn, đáp ứng nhu cầu vốn cho sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá, thúc đẩy chuyển dịch cơ cấu kinh tế.

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. Để thực hiện tốt nhiệm vụ kinh doanh Ngân hàng đề ra mục tiêu chủ yếu sau:

- Chú trọng khai thác nguồn vốn, nhất là nguồn vốn VNĐ
- Thực hiện nghiêm túc các chủ chương, chính sách của đảng, chính phủ và ngân hàng Nhà nước cũng như của Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam. Bên cạnh đó, chú trọng nâng cao chất lượng tín dụng, tích cực thu hồi nợ xấu, giảm tỷ lệ nợ xấu.
- Nâng cao chất lượng phục vụ, làm tốt công tác khách hàng nhằm hỗ trợ cho tất cả các mặt hoạt động. Tiếp tục đa dạng hóa và khai thác các dịch vụ ngân hàng bán lẻ, phục vụ tối đa nhu cầu khách hàng.
- Tích cực tìm kiếm và mở rộng cho vay đối với các doanh nghiệp vừa

và nhỏ.

-Tiếp tục đầu tư, ứng dụng công nghệ thông tin, khai thác triệt để khả năng ứng dụng công nghệ nhằm tạo ra sản phẩm, dịch vụ cung cấp cho khách hàng. Đẩy mạnh và giới thiệu sản phẩm, dịch vụ và quảng bá hình ảnh của ngân hàng đến với công chúng thông qua các phương tiện thông tin đại chúng

-Tập trung đổi mới và hoàn thiện quy trình, quy chế theo hướng nâng cao các kỹ năng quản trị rủi ro, đảm bảo an toàn hoạt động kinh doanh của Vietcombank Hải Phòng

- Mở rộng mạng lưới chi nhánh, phát triển nguồn lực trẻ, năng động có trình độ chuyên môn, có đạo đức nghề nghiệp đáp ứng tốt yêu cầu đổi mới.

- Nâng cao chất lượng quản trị nội bộ, bố trí cán bộ phù hợp với công việc, thực hiện chính sách tiền lương theo công việc nhằm khuyến khích, nâng cao hiệu quả công việc.

3.2. Một số giải pháp nhằm nâng cao chất lượng tín dụng ngắn hạn.

Trong nền kinh tế thị trường, kinh doanh tín dụng là một ngành kinh doanh tiềm ẩn khả năng rủi ro cao, một trong số các loại rủi ro chủ yếu và cơ bản nhất trong hoạt động của Ngân hàng là cho vay không thu hồi được nợ, ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh, làm giảm lợi nhuận, hạn chế tốc độ tăng trưởng dư nợ và tốc độ chu chuyển vốn, mức độ cao hơn là làm mất khả năng thanh toán của Ngân hàng. Chính vì lẽ đó, hạn chế và giảm thiểu rủi ro trong kinh doanh luôn là mục tiêu hàng đầu của các nhà quản trị Ngân hàng.

3.2.1. Xây dựng chiến lược kinh - đa dạng hóa đối tượng cho vay, tăng quy mô tín dụng ngắn hạn của chi nhánh.

Ngày nay kinh tế càng phát triển, nhu cầu và mong muốn của khách hàng sử dụng sản phẩm ngày càng cao và khắt khe hơn về chất lượng sản phẩm, dịch vụ ngân hàng cung ứng. Vì vậy Vietcombank chi nhánh Hải Phòng cần phải xây dựng chiến lược khách hàng hợp lý, tăng cường công tác marketing, xâm nhập ngày càng sâu hơn vào các bộ phận kinh doanh của doanh nghiệp, quảng bá hình ảnh của ngân hàng tạo niềm tin đối với khách

hàng thu hút khách hàng đến với các sản phẩm tín dụng của ngân hàng giúp ngân hàng mở rộng thị phần kinh doanh. Muốn làm được điều này đòi hỏi chi nhánh phải có tiềm lực tài chính vững mạnh, đội ngũ cán bộ năng động, am hiểu thị trường cùng với những chính sách chiến lược hợp lý.

- Chi nhánh cần đẩy mạnh hơn nữa công tác tiếp thị, nâng cao uy tín của mình trên thị trường: Có nhiều hình thức để ngân hàng giới thiệu sản phẩm của mình với khách hàng. Một trong những cách mà ngân hàng có thể tiếp cận sau vào khách hàng là việc tổ chức các hội nghị khách hàng lớn, hội nghị khách hàng truyền thống từ đó ngân hàng có thể rút ra những kinh nghiệm từ những ý kiến đóng góp của họ cũng như tiếp cận khách hàng giới thiệu sản phẩm của mình. Ngoài ra ngân hàng có thể tăng cường công tác chăm sóc khách hàng như: tặng quà, chúc tết, khuyến mại...

- Thực hiện chính sách lãi suất linh hoạt, hấp dẫn hơn nữa cho các khoản tín dụng ngắn hạn nhằm mở rộng đối tượng và quy mô cho vay của chi nhánh.

Ngân hàng đưa ra một chính sách lãi suất phù hợp, hậu hĩnh thì sẽ mang lại lợi ích cho cả khách hàng và ngân hàng, Chính sách đó như là công cụ để ngân hàng nâng cao khả năng cạnh tranh trong việc thu hút khách hàng. Để chính sách có hiệu quả, đòi hỏi ngân hàng phát triển đa dạng hóa các mức khung lãi suất, ngân hàng nên mở rộng các mức lãi suất theo thời gian và đối tượng khách hàng, quy mô món vay, mức độ sử dụng sản phẩm của chi nhánh, có chính sách khuyến khích về lãi suất cho khách hàng mới và lãi suất ưu đãi cho các khách hàng truyền thống mà vẫn tuân theo quy định của nhà nước và pháp luật

- Chi nhánh cần phân loại khách hàng ra từng nhóm và có chính sách hợp lý đối với từng nhóm khách hàng:

Ngân hàng tiếp tục duy trì các mối quan hệ tốt với các khách hàng truyền thống. ngoài ra ngân hàng phát triển ra với các khách hàng là những doanh nghiệp ngoài quốc doanh, các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Doanh nghiệp

tư nhân, các hộ kinh doanh sản xuất nhỏ lẻ. Các nhóm đối tượng khách hàng truyền thống là nhóm khách hàng mang lại lợi nhuận lớn nhất cho ngân hàng vì vậy chi nhánh cần phải nâng đỡ, tư vấn cho khách hàng về chiến lược kinh doanh về chiến lược sản phẩm để họ ngày một thích nghi với thị trường. Hoạt động sản xuất được ổn định có hiệu quả cao khả năng thu hồi vốn của ngân hàng cũng được đảm bảo.

Còn đối với nhóm khách hàng mới, đây là nhóm khách hàng tiềm năng mới của chi nhánh trong tương lai. Ngân hàng đa dạng hóa được đối tượng khách hàng đồng nghĩa với việc chi nhánh đã phân tán được rủi ro, tận dụng được lợi thế của mọi thành phần kinh tế. Do đó chi nhánh ngoài việc củng cố phát triển khách hàng truyền thống thì cũng phải mở rộng nhóm khách hàng này.

Để thu hút khách hàng Vietcombank chi nhánh hải phòng phải có những ưu tiên nhất định như: lãi suất ưu đãi, kỳ hạn trả nợ, thủ tục... Và việc mở rộng nhóm khách hàng, quy mô tín dụng ngắn hạn không phải mở rộng tràn lan mà phải có chọn lọc, tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát trong việc xác định nguồn gốc khách hàng, quá trình thực hiện hợp đồng, tình hình kinh doanh của họ.

3.2.2. Tăng cường công tác quản lý và xử lý tốt nợ quá hạn.

Nợ quá hạn là chỉ tiêu phản ánh rõ chất lượng tín dụng và là dấu hiệu báo trước khả năng thiệt hại của Ngân hàng TMCP Ngoại thương chi nhánh Hải Phòng. Tuy nhiên từ phát sinh nợ quá hạn đến thời điểm thanh lý món vay là cả một quá trình xử lý phức tạp. Xử lý tốt nợ xấu đang là yêu cầu bức thiết trong điều kiện hiện nay đối với ngân hàng, đồng thời làm tốt công tác này không những giảm được tỷ lệ nợ xấu mà còn nâng cao hiệu quả kinh doanh của ngân hàng. Để giải quyết vấn đề nợ quá hạn này Vietcombank Hải Phòng nên áp dụng các biện pháp sau:

- Tăng cường ngăn chặn nợ quá hạn phát sinh:

Chịu hệ quả của sự khủng hoảng suy thoái kinh tế thế giới. Các doanh nghiệp trong nước kinh doanh không có hiệu quả, nhiều doanh nghiệp còn đi tới bờ vực phá sản. Nguồn vốn từ các khoản tín dụng ngắn hạn do Vietcom bank hải Phòng cấp cho khách hàng không được hoàn trả khi đến hạn. Và trên thực tế còn có nhiều nguyên nhân khách quan và chủ quan khác như: người vay sử dụng sai mục đích, khách hàng không có thiện chí trả nợ, trốn nợ, hàng tồn kho ở mức cao, do thiên tai, do trình độ quản lý của cán bộ tín dụng... làm phát sinh nợ quá hạn đã đẩy tỷ lệ nợ quá hạn lên rất cao ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh và chất lượng tín dụng ngắn của ngân hàng. Muốn các khoản tín dụng ngắn hạn có chất lượng tốt Vietcombank Hải Phòng không những giảm thiểu nợ quá hạn đang có mà còn phải ngăn chặn các khoản nợ phát sinh thêm trong thời gian tới. Để ngăn chặn phát sinh nợ quá hạn chi nhánh cần tập trung làm tốt các công việc sau:

- + Thực hiện nghiêm túc các quy chế cho vay, chế độ tín dụng hiện hành và giải quyết cho vay theo đúng quy trình công việc: Nội dung trong các văn bản pháp quy còn nhiều mâu thuẫn dẫn đến sự lúng túng trong việc thi hành của cán bộ tín dụng. Ngoài việc giáo dục đào tạo ý thức cho cán bộ tín dụng thì Ngân hàng nên nâng cao công tác kiểm tra kiểm soát việc chấp hành thể lệ, quy chế tín dụng, thưởng phạt phân minh từ đó nâng cao được nghiệp vụ các cán bộ tín dụng và góp phần nâng cao chất lượng tín dụng.

- + Xác định kỳ hạn trả nợ hợp lý: ngân hàng nên xác định kỳ hạn trả nợ hợp lý, phù hợp với đặc thù sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Mặt khác, ngân hàng cũng phải lường trước được những tác động khách quan từ môi trường xã hội, tự nhiên ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

- + Nâng cao trình độ cán bộ trong việc thẩm định dự án: Trong lĩnh vực kinh doanh ngân hàng, nếu yếu tố con người được xem trọng và sử dụng đúng đắn sẽ góp phần quyết định sự thành công của ngân hàng và ngược lại. Đối với Ngân hàng TMCP Ngoại thương chi nhánh Hải Phòng thì yếu tố con

người là nhân tố quan trọng không thể thiếu. Để nâng cao chất lượng tín dụng ngắn hạn của ngân hàng thì người cán bộ tín dụng là yếu tố quyết định thành bại. Ngân hàng không ngừng nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ, am hiểu sâu sắc về tình hình tài chính của doanh nghiệp của nền kinh tế, nắm rõ các văn bản, quy định pháp luật, có thể dự báo được những biến động trong tương lai. Nếu Vietcombank Hải Phòng tổ chức tốt được như thế thì không sợ các khoản tín dụng ngắn hạn không có chất lượng.

- Cần xử lý nợ quá hạn triệt để và linh hoạt.

Khi những biện pháp phòng ngừa không thực hiện được thì ngân hàng phải có những biện pháp cụ thể để xử lý các khoản nợ quá hạn. Khả năng thu hồi nợ quá hạn phụ thuộc vào nhiều yếu tố, các biện pháp của ngân hàng, trách nhiệm và khả năng tài chính của người đi vay, khả năng chi trả và thái độ của khách hàng trả nợ. Để tránh những thiệt hại lớn cho ngân hàng, Vietcombank Hải Phòng nên thực hiện tốt những nhiệm vụ sau:

+ Khắc phục khó khăn vướng mắc trong việc áp dụng các biện pháp thế chấp cầm cố bảo lãnh vì chưa có một cơ chế phù hợp trong việc xử lý tài sản thế chấp, thủ tục xử lý còn nhiều vướng mắc, qua nhiều khâu, nhiều công đoạn. Vậy nên ngân hàng nên lựa chọn tài sản đảm bảo phù hợp.

+ Tích cực xử lý các khoản nợ quá hạn đang tồn đọng cũng như các tài sản thế chấp, cầm cố bảo lãnh: Nợ quá hạn tại Ngân hàng TMCP ngoại thương chi nhánh Hải Phòng chiếm một tỷ lệ lớn trong tổng dư nợ, cao hơn rất nhiều so với các ngân hàng khác trên địa bàn, tốc độ xử lý nợ quá hạn chậm. Ngân hàng đã không xử lý được các khoản nợ quá hạn ngắn hạn mà nợ quá hạn ngắn hạn có xu hướng tăng trong khi dư nợ ngắn hạn lại có xu hướng giảm qua các năm. Đây là vấn đề chi nhánh cần phải giải quyết trong những năm tới đây. Để giảm tỷ lệ nợ quá hạn, không phát sinh ra nợ quá hạn mới, ngân hàng nên: tăng cường công tác thẩm định và quản lý món vay sau khi giải ngân để giảm sự gia tăng của nợ quá hạn. Khi phát sinh nợ quá hạn, ngân

hàng cần phân tích phân loại nợ tìm nguyên nhân phát sinh trên cơ sở đó có biện pháp xử lý thích hợp đối với từng khoản nợ.

Đối với những khoản nợ có khả năng thu hồi: Ngân hàng nên đôn đốc doanh nghiệp bán hàng, tìm nguồn trả nợ, làm sao thu hồi được vốn nhanh nhất. Nếu thấy doanh nghiệp có còn triển vọng thì ngân hàng nên áp dụng biện pháp khôi phục sản xuất kinh doanh, tạo điều kiện trả nợ. Trong trường hợp này ngân hàng nên quan tâm và tham gia sâu hơn vào hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp bằng cách cố vấn cho doanh nghiệp đưa ra quyết định sản phẩm sản xuất, hạ giá bán, phát triển mạng lưới tiêu thụ, tăng cường chiến dịch quảng cáo... Đối với doanh nghiệp sử dụng sai mục đích, ngân hàng cần thu hồi vốn ngay.

Đối với những khoản nợ không có khả năng thu hồi mà phải dùng đến biện pháp xử lý bằng tài sản thế chấp, ngân hàng nên phối hợp với công ty quản lý nợ, các cơ quan chức năng để xử lý tài sản theo đúng quy định của pháp luật.

3.3.3. Đa dạng hóa sản phẩm ngày một phù hợp hơn với nhu cầu khách hàng nhằm tạo ra một cơ cấu dư nợ hợp lý, tận dụng tối đa nguồn vốn sẵn có của Ngân hàng.

Đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ là một nhu cầu tất yếu đối với bất cứ ngân hàng nào trong cơ chế thị trường. Giúp cho ngân hàng tận dụng được mọi tiềm lực của thành phần kinh tế, phân tán và giảm thiểu được rủi ro nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh, chiến thắng trong cạnh tranh. Ngân hàng đưa ra các sản phẩm dịch vụ phù hợp với nhu cầu của người tiêu dùng, đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ làm tăng tính hấp dẫn của nó, tạo cho khách hàng có cơ hội lựa chọn hơn, từ đó tạo nên tính hiệu quả của món vay cao hơn dẫn đến khả năng thu hồi cao hơn.

Một điều mà ta cần phải khẳng định là chính sách sản phẩm đối với khách hàng rất quan trọng, bởi nó là nền tảng của chiến lược Marketing hỗn hợp, đóng vai trò quan trọng hàng đầu. Chỉ khi ngân hàng xây dựng được

chính sách đúng đắn thì chính sách giá cả chính sách phân phối, chính sách giao tiếp khuyến khích trương mới có điều kiện thực hiện hiệu quả đáp ứng sự mong đợi của khách hàng mà còn đảm bảo khả năng sinh lời của ngân hàng.

Cơ cấu dư nợ của Ngân hàng TMCP Ngoại thương chi nhánh Hải Phòng trong giai đoạn này phát triển chậm, có chiều hướng đi xuống cả về tín dụng ngắn hạn lẫn tín dụng trung dài hạn. Làm ảnh hưởng xấu đến kết quả hoạt động kinh doanh của cả ngân hàng. Buộc ngân hàng phải xem xét để đưa ra các sản phẩm dịch vụ tốt nhất đáp ứng nhu cầu thị trường. Chính sách sản phẩm của ngân hàng có ý nghĩa sống còn đối với sự tồn tại và phát triển của ngân hàng. Vì vậy Ngân hàng nên thực hiện đầy đủ đồng bộ các vấn đề cơ bản sau:

- Đánh giá sản phẩm hiện có: xem xét sản phẩm của mình đang có chất lượng thế nào? Chiếm vị thế như thế nào? Ưu nhược điểm ra sao? Có cần cải tiến hoặc thay thế?

- Phát triển sản phẩm mới: Tạo ra sản phẩm có chất lượng cao, nâng cao tính độc đáo thỏa mãn nhu cầu khách hàng từ đó sản phẩm dễ thâm nhập thị trường, ngân hàng có thể củng cố và mở rộng thị trường tín dụng của mình tăng doanh số hoạt động, tăng thu nhập cho ngân hàng.

- Đa dạng hóa sản phẩm ngân hàng có thể khai thác tối đa tiềm năng thị trường, bên cạnh đó ngân hàng có thể hạn chế được các rủi ro có thể gặp.

*** Các giải pháp khác:**

- Nâng cao chất lượng công tác thẩm định: Làm tốt công tác thẩm định dự án vay vốn, nắm bắt được các thông tin về khách hàng, tình hình sản xuất kinh doanh của khách hàng, mục đích sử dụng vốn, làm tốt công tác thẩm tra trong mỗi công đoạn của quá trình cho vay nhằm nâng cao chất lượng cho vay, giảm rủi ro cho Ngân hàng, thúc đẩy sản xuất phát triển bởi nếu phương án dự án vay vốn khả thi, khách hàng sử dụng vốn vay có hiệu quả thì khả năng trả nợ cho Ngân hàng gần như chắc chắn. Mức độ trong các khâu kiểm định, kiểm tra, kiểm soát trước khi cho vay càng cao thì khả năng thu hồi vốn

của Ngân hàng càng lớn và điều này đảm bảo chất lượng tín dụng của Ngân hàng. Vì vậy, Công tác thẩm định dự án là rất quan trọng và cần được chú trọng.

- Đa dạng hóa hình thức huy động vốn: Nguồn vốn là yếu tố quan trọng quyết định đến quy mô lớn nhỏ và tốc độ tăng trưởng của các khoản tín dụng ngắn hạn. Nguồn vốn có dồi dào thì ngân hàng mới có thể mở rộng hoạt động tín dụng, mới có thể tạo được khoản tín dụng có chất lượng cao.

Ngân hàng cần đa dạng hóa các hoạt động huy động vốn kèm theo các chính sách khuyến mãi tặng quà, các dịch vụ ưu đãi, chính sách lãi suất... Ngoài việc nâng cao chất lượng của loại hình tiền gửi có kỳ hạn và không có kỳ hạn ngân hàng cần chú trọng các hoạt động khác như: tiết kiệm điện tử, tiết kiệm tại nhà, các hoạt động thanh toán qua thẻ... Bên cạnh đó, ngân hàng nên khuyến khích khách hàng sử dụng hình thức thanh toán bằng thẻ hoặc séc qua đó vừa tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng vừa tạo điều kiện cho ngân hàng thu hút thêm được vốn tiền gửi. Phát hành kỳ phiếu Ngân hàng có mục đích trả lãi trước, kỳ phiếu Ngân hàng trả lãi sau, lãi suất và kỳ hạn phải điều chỉnh linh hoạt hơn tùy thuộc vào môi trường cạnh tranh cũng như quan hệ cung cầu trên thị trường.

- Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát đối với các khoản tín dụng: Để tạo một khoản tín dụng ngắn hạn có chất lượng cao thì việc kiểm tra, giám sát không thể thiếu và cần chú trọng nâng cao đối với Vietcombank Hải Phòng.

Chi nhánh kiểm tra, giám sát khoản tín dụng ngắn hạn trong suốt chu kỳ cho vay. Kiểm tra trước khi vay: kiểm tra độ chính xác, tin cậy của các thông tin từ doanh nghiệp, khả năng tài chính kinh doanh, tính hợp pháp của hợp đồng đảm bảo không có sơ sót xảy ra trước khi các khoản tín dụng được cấp.

Kiểm tra trong khi vay: sau khi được giải ngân doanh nghiệp có sử dụng vốn vay đúng mục đích và có hiệu quả không? Phát hiện và xử lý kịp

thời khi chi nhánh thấy những biểu hiện làm ăn không có hiệu quả, không có khả năng trả nợ. Nếu doanh nghiệp sử dụng sai mục đích như đã thỏa thuận thì ngân hàng có thể cắt giải ngân và thu hồi vốn luôn.

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

- Biện pháp nhân tố con người: Con người luôn là nhân tố quyết định đến sự thành công của một tổ chức. Là người an 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. 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. 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. Công tác đào tạo cán bộ tín dụng cần tập trung theo trọng điểm và đào tạo một cách toàn diện để thực sự có được những cán bộ có đủ năng lực và hiểu biết phục vụ yêu cầu công tác, tránh đào tạo tràn lan, lãng phí. Nên 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. Các lớp tập huấn không nên tổ chức chung ở một hội trường lớn.

- Nâng cao chất lượng tín dụng bằng việc áp dụng công nghệ thông tin trong sản phẩm vốn lưu động và bảo lãnh.

- Ngân hàng nên cung cấp dịch vụ tư vấn kinh doanh cho khách hàng.

3.4. Một số kiến nghị.

3.4.1. Với ngân hàng Nhà nước.

Nhà nước cần tạo một môi trường, kinh tế pháp lý vững chắc cho hoạt động các doanh nghiệp cũng như hoạt động tín dụng ngắn 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 ngắn 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, 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 lí 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.

Nhà nước cần phải kiên quyết sắp xếp lại doanh nghiệp nhà nước, chỉ để những doanh nghiệp kinh doanh thực sự có hiệu quả, cần thiết cho phát triển kinh tế, tạo điều kiện nâng cao hiệu quả tín dụng. Việc đẩy nhanh quá trình cổ phần hóa doanh nghiệp nhà nước là một biện pháp nhằm huy động tối đa các nguồn lực từ các thành phần kinh tế khác nhau tham gia vào phát triển kinh tế.

Ngân hàng Nhà nước nên ban hành các thông tư liên tịch để hướng dẫn xử lý tài sản thế chấp, cầm cố vay vốn của các tổ chức tín dụng. Đề nghị ngân hàng Nhà nước cần xóa nợ hoặc cấp bù cho những ngân hàng có những khoản nợ quá hạn vì lý do khách quan.

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, hoàn thiện đồng bộ các văn bản luật và dưới luật để tạo cơ sở pháp lý cho hoạt động tín dụng ngắn 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.

3.4.2. Với Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – chi nhánh Hải Phòng.

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

Ngân hàng TMCP Ngoại thương Hải Phòng 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 Hải Phòng 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 Hải phòng 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. 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.

Việc giải quyết những khoản nợ quá hạn chậm chạp cũng một phần là do thiếu sót của các ngân hàng cấp trên. Chi nhánh không được tự ý khoan nợ và xóa nợ đối với những khoản nợ quá hạn và khó đòi, việc này phải do ngân hàng cấp cao quyết định trên cơ sở quyết định của chủ tịch hội đồng quản trị và hội đồng xóa nợ. Do vậy những năm tới. Ngân hàng TMCP Ngoại thương Hải Phòng nên đưa ra quyết định của mình về việc giải quyết những khoản nợ quá hạn không có khả năng thu hồi để giúp tình hình tài chính tại chi nhánh lành mạnh hơn.

Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam nên trích lập quỹ dự phòng rủi ro trên cơ sở tính toán rủi ro của các chi nhánh trong toàn hệ thống và để bù đắp rủi ro có hiệu quả, bù đắp những mất mát của chi nhánh trong thời gian ngắn nhất để chi nhánh nhanh chóng cân đối tình hình tài chính của mình.

Kết luận.

Ngân hàng TMCP Ngoại thương Hải Phòng đã nỗ lực rất nhiều mới có thể tồn tại và phát triển. Đa dạng hóa các hoạt động nghiệp vụ, trước tiên là phát triển tín dụng ngắn hạn, là một biện pháp để Vietcombank Hải Phòng mở rộng hoạt động của mình, nhằm sử dụng có hiệu quả các nguồn vốn được huy động, tăng thêm lợi nhuận, thu hút và mở rộng khách hàng, tạo lập một vị thế vững vàng trong cạnh tranh. Trong xu thế đa dạng hóa các hoạt động ngân hàng thế giới. Chi nhánh cần phải cố gắng hơn trong việc nâng cao chất lượng tín dụng ngắn hạn, tăng doanh thu từ các hoạt động dịch vụ của ngân hàng, tiến tới nâng cao uy tín và lòng tin đối với khách hàng trong và ngoài nước.

Phát triển 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 và thách thức. Việc Nâng cao chất lượng ngân hàng là một vấn đề vô cùng quan trọng trong hoạt động kinh doanh ngân hàng nhất là khi các ngân hàng đang hoạt động trong một nền kinh tế thị trường như hiện nay. Vì vậy việc nâng cao chất lượng ngân hàng là vấn đề đòi hỏi phải thường xuyên và thực hiện nghiêm túc.

Vietcombank Hải Phòng là một trong những Ngân hàng hàng đầu Việt Nam, hội tụ rất nhiều ưu điểm tốt. Ngân hàng cũng có rất nhiều chiến lược nhằm mang lại lợi nhuận. Tuy nhiên do các yếu tố khách quan về môi trường kinh tế thế giới tác động đã làm hoạt động của Ngân hàng trong năm 2011 và 2012 kém hiệu quả. Bên cạnh đó nguyên nhân dẫn đến kết quả kinh doanh kém đó là các nhân viên tín dụng còn chưa thẩm định kỹ các khoản tín dụng, mắc một số sai sót dẫn kết các khoản tín dụng được cấp kém có hiệu quả làm tỷ lệ nợ xấu của Ngân Hàng tăng lên. Từ đó dẫn đến chất lượng của các khoản tín dụng ngắn hạn của ngân hàng là chưa cao. Vì vậy, các biện pháp nâng cao chất lượng tín dụng tại Vietcombank hải phòng được đưa ra là cần thiết.

