

LỜI MỞ ĐẦU



Trong nền kinh tế thị trường thì thị trường tài chính đóng vai trò hết sức quan trọng, sự lớn mạnh của thị trường tài chính ảnh hưởng rất lớn đến nền kinh tế của mỗi quốc gia mà chủ thể quan trọng của thị trường tài chính là ngân hàng. Ngân hàng là một trong những mắt xích quan trọng cấu thành nên sự vận động nhịp nhàng của nền kinh tế. Cùng với các ngành kinh tế khác, ngân hàng có nhiệm vụ tham gia bình ổn thị trường tiền tệ, kiềm chế và đẩy lùi lạm phát, tạo công ăn việc làm cho người lao động, giúp đỡ các nhà đầu tư, phát triển thị trường vốn, thị trường ngoại hối, tham gia thanh toán và hỗ trợ thanh toán... Vì vậy, muốn có một nền kinh tế ổn định và phát triển thì đòi hỏi bản thân hệ thống ngân hàng cũng phải ổn định và phát triển.

Trong hoạt động ngân hàng thì hoạt động tín dụng là một lĩnh vực quan trọng, quan hệ tín dụng là quan hệ xương sống, quyết định mọi hoạt động kinh tế trong nền kinh tế quốc dân, nó còn là nguồn sinh lợi chủ yếu, quyết định sự tồn tại, phát triển của ngân hàng. Tuy nhiên, hoạt động tín dụng ngân hàng lại là hoạt động chứa đựng nhiều rủi ro.

Trước tình hình kinh tế khó khăn như hiện nay, để hoạt động của Ngân hàng thương mại có hiệu quả và giảm thiểu rủi ro thì vấn đề trước tiên là phải quan tâm đến việc nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng. Nhận thức tính cấp thiết của vấn đề này, xuất phát từ thực tiễn hoạt động tín dụng trên địa bàn, qua quá trình nghiên cứu, học tập, thực tập tại Ngân hàng thương mại cổ phần Xuất Nhập Khẩu Việt Nam - Chi nhánh Quảng Ninh, được sự giúp đỡ của các cán bộ nhân viên ngân hàng cùng với sự hướng dẫn nhiệt tình của giáo viên

hướng dẫn, em đã mạnh dạn chọn đề tài: ***“Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Xuất Nhập Khẩu Việt Nam – Chi nhánh Quảng Ninh”*** cho khóa luận tốt nghiệp của mình. Ngoài phần mở đầu và kết luận, kết cấu khóa luận gồm 3 chương:

Chương I: Một số vấn đề cơ bản về Ngân hàng thương mại và hoạt động tín dụng của Ngân hàng thương mại.

Chương II: Thực trạng hiệu quả hoạt động tín dụng tại Ngân hàng thương mại Cổ phần Xuất Nhập Khẩu Việt Nam – Chi nhánh Quảng Ninh.

Chương III: Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam – Chi nhánh Quảng Ninh

Là một sinh viên thực tập với hiểu biết có hạn, thiếu kinh nghiệm thực tế, kiến thức chuyên môn còn hạn chế cùng với thời gian thực tập, nghiên cứu tìm hiểu không nhiều nên nội dung bài khóa luận này của em chắc chắn không tránh khỏi sai sót. Vì vậy, em rất mong nhận được sự đóng góp ý kiến của các thầy cô giáo cũng như các cán bộ công nhân viên ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam – Chi nhánh Quảng để đề tài được hoàn thiện hơn.

CHƯƠNG I: MỘT SỐ VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VÀ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.



1.1. Tổng quan về NHTM

1.1.1. Khái niệm NHTM

Mặc dù NHTM ra đời từ rất lâu nhưng các nhà kinh tế học vẫn chưa nhất trí với nhau về định nghĩa ngân hàng bởi lẽ do sự khác biệt về luật pháp, số lượng các nghiệp vụ, bối cảnh kinh tế, xã hội của các vùng khác nhau... Để đưa ra được một định nghĩa về NHTM, người ta phải dựa vào tính chất mục đích hoạt động của nó trên thị trường tài chính và đôi khi còn kết hợp tính chất, mục đích và đối tượng hoạt động. Với mỗi quốc gia khác nhau, hình thành một khái niệm khác nhau về NHTM.

Theo Luật Ngân hàng Đan Mạch năm 1930: *“Những nhà băng thiết yếu bao gồm những nghiệp vụ nhận tiền gửi, buôn bán vàng bạc, hành nghề thương mại và các giá trị địa ốc, các phương tiện tín dụng và hối phiếu, thực hiện các nghiệp vụ chuyển ngân, đứng ra bảo hiểm..”*

Theo Luật Ngân hàng Pháp năm 1941: *“NHTM là những xí nghiệp hay cơ sở hành nghề thường xuyên là nhận tiền bạc của công chúng dưới hình thức ký thác hoặc dưới các hình thức khác và sử dụng tài nguyên đó cho chính họ trong các nghiệp vụ chiết khấu, tín dụng hay dịch vụ tài chính”.*

Việt Nam, theo pháp lệnh “Ngân hàng, hợp tác xã tín dụng và công ty tài chính” ban hành ngày 24/05/1990 thì *“NHTM là tổ chức kinh doanh tiền tệ mà hoạt động chủ yếu và thường xuyên là nhận tiền kí gửi từ khách hàng với trách nhiệm hoàn trả và sử dụng số tiền đó để cho vay, thực hiện nghiệp vụ chiết khấu và làm phương tiện thanh toán”.* Còn theo luật các tổ chức tín dụng

ban hành 26/12/1997 “*Ngân hàng là loại hình tổ chức tín dụng thực hiện hoạt động kinh doanh tiền tệ và dịch vụ ngân hàng với nội dung thường xuyên là nhận tiền gửi, sử dụng số tiền này để cấp tín dụng, cung ứng dịch vụ thanh toán, và các hoạt động kinh doanh khác có liên quan*”.

1.1.2. Chức năng, vai trò của Ngân hàng thương mại (NHTM).

1.1.2.1. Chức năng của NHTM trong nền kinh tế.

Tầm quan trọng của NHTM được thể hiện qua các chức năng của nó. Các nhà kinh tế học đã ví NHTM là trái tim của nền kinh tế. Ngân hàng rút tiền về, bơm tiền đi vì thế các nguồn vốn nhàn rỗi được khơi thông đưa tiền từ nơi thừa đến nơi thiếu, giúp cho quá trình lưu chuyển tiền tệ một cách hiệu quả. Các chức năng của ngân hàng có thể được nêu ra dưới nhiều khía cạnh khác nhau, nhưng bao gồm ba chức năng chủ yếu :

➤ Chức năng trung gian tín dụng.

NHTM một mặt thu hút các khoản tiền nhàn rỗi trong nền kinh tế, mặt khác nó dùng chính số tiền đã huy động được để cho vay đối với các thành phần kinh tế trong xã hội hay nói cách khác là một tổ chức đóng vai trò là cầu nối giữa các chủ thể thừa vốn với đơn vị thiếu vốn. Thông qua sự điều chuyển này ngân hàng thương mại có vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, tăng việc làm, cải thiện đời sống dân cư, ổn định thu chi của chính phủ. Đồng thời chức năng này còn góp phần quan trọng trong việc điều hòa lưu thông tiền tệ, ổn định sức mua đồng tiền, kiểm soát lạm phát. Từ đó có thể thấy đây là chức năng cơ bản nhất của NHTM.

➤ Chức năng trung gian thanh toán.

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

khoản tiền gửi của khách hàng tiền thu bán hàng và các khoản thu khác theo lệnh của họ.

Các NHTM cung cấp cho khách hàng nhiều phương tiện thanh toán tiện lợi như séc, ủy nhiệm chi, ủy nhiệm thu, thẻ rút tiền, thẻ thanh toán, thẻ tín dụng... Tùy theo nhu cầu, khách hàng có thể chọn cho mình phương thức thanh toán phù hợp. Nhờ đó mà các chủ thể kinh tế không phải giữ tiền trong túi, mang theo tiền để gặp chủ nợ, gặp người phải thanh toán dù ở gần hay xa mà họ có thể sử dụng một phương thức nào đó để thực hiện các khoản thanh toán. Do vậy các chủ thể kinh tế sẽ tiết kiệm được rất nhiều chi phí, thời gian, lại đảm bảo thanh toán an toàn. Chức năng này vô hình chung đã thúc đẩy lưu thông hàng hóa, đẩy nhanh tốc độ thanh toán, tốc độ lưu chuyển vốn, từ đó góp phần phát triển kinh tế.

➤ *Chức năng tạo tiền.*

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

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

bắt buộc của ngân hàng trung ương đã áp dụng đối với NHTM. Do vậy ngân hàng trung ương có thể tăng tỉ lệ này khi lượng cung tiền vào nền kinh tế lớn.

1.1.2.2. Vai trò của NHTM trong nền kinh tế.

- *NHTM là nơi cung cấp vốn cho nền kinh tế:* NHTM là chủ thể chính cung ứng vốn cho nền kinh tế. NHTM đứng ra huy động nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi của các tổ chức, cá nhân trong xã hội. Với số vốn huy động này qua hoạt động tín dụng ngân hàng sẽ cung cấp vốn cho nền kinh tế, đáp ứng nhu cầu vốn một cách kịp thời. Nhờ đó giúp doanh nghiệp có điều kiện mở rộng quy mô sản xuất, cải tiến máy móc thiết bị, năng suất lao động.

- *NHTM là nơi thực thi chính sách tiền tệ quốc gia:* Chính sách tiền tệ quốc gia do NHTW chủ trì xây dựng và điều hành thông qua việc sử dụng các công cụ: lãi suất, tỷ lệ dự trữ bắt buộc, nghiệp vụ thị trường mở và NHTM chính là môi trường để thực hiện các công cụ của chính sách tiền tệ.

- *NHTM là góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng công nghiệp hóa – hiện đại hóa (CNH – HĐH):* Thông qua việc cấp tín dụng cho nền kinh tế, NHTM thực hiện việc dặt các luồng tiền, tập hợp và phân chia vốn của thị trường cho các ngành nghề, vùng miền theo hướng CNH – HĐH và thực thi vai trò điều tiết gián tiếp vĩ mô: “Nhà nước điều tiết ngân hàng, ngân hàng dẫn dắt thị trường”.

- *NHTM là cầu nối giữa nền tài chính quốc gia với nền tài chính quốc tế:* Trong nền kinh tế thị trường khi các mối quan hệ hàng hóa tiền tệ ngày càng mở rộng thì nhu cầu giao lưu kinh tế - xã hội giữa các nước trên thế giới ngày càng trở lên cần thiết và cấp bách. Việc phát triển kinh tế của mỗi quốc gia luôn gắn với sự phát triển của nền kinh tế thế giới và là bộ phận cấu thành nên sự phát triển đó. Vì vậy, thông qua các hoạt động thanh toán quốc tế, kinh doanh ngoại hối, quan hệ tín dụng với các NHTM các nước, hệ thống các

NHTM trong nước đã thực hiện vai trò điều tiết nền tài chính trong nước phù hợp với sự vận động của nền tài chính quốc tế.

1.1.3. Các hoạt động kinh doanh cơ bản của Ngân hàng thương mại.

1.1.3.1. Hoạt động huy động vốn.

Đây là nghiệp vụ đầu tiên và cũng là sự khởi tạo cho hoạt động của ngân hàng. Hoạt động huy động vốn phản ánh quá trình hình thành vốn cho hoạt động kinh doanh của NHTM. NHTM có thể huy động vốn từ các nguồn sau:

- Nhận tiền gửi của các cá nhân và tổ chức kinh tế: Hoạt động nguyên thủy của ngân hàng là nhận tiền gửi của khách hàng và đây cũng là nguồn đầu vào chủ yếu của NHTM. Các loại tiền gửi mà ngân hàng cung cấp để huy động vốn là: tiền gửi thanh toán không kỳ hạn, tiền gửi có kỳ hạn, tiền gửi tiết kiệm.
- Phát hành các giấy tờ có giá: Các NHTM sử dụng nghiệp vụ này để thu hút các khoản vốn có tính dài hạn nhằm đảm bảo khả năng đầu tư các khoản vốn dài hạn của ngân hàng vào nền kinh tế. Thông qua một số hình thức như phát hành trái phiếu, kỳ phiếu ngân hàng...
- Nguồn vốn đi vay: Trong quá trình kinh doanh, đôi khi NHTM có thể lâm vào tình trạng thiếu hụt vốn tạm thời để đáp ứng nhu cầu thanh toán chi trả hay nhu cầu vay vốn của khách hàng. NHTM tiến hành tạo vốn cho mình bằng việc vay các TCTD khác trên thị trường tiền tệ và vay NHTW dưới các hình thức tái chiết khấu hay vay có đảm bảo.
- NHTM còn có thể tận dụng các nguồn vốn khác thông qua việc nhận làm đại lý hay ủy thác vốn cho các tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước, nguồn vốn phát sinh trong quá trình thanh toán giữa các ngân hàng, các khoản nợ như thuế nộp hay lương chưa trả... Tuy nhiên nguồn vốn này thường không ổn định và không phải ngân hàng nào cũng có điều kiện sử dụng.

1.1.3.2. Hoạt động sử dụng vốn.

- Hoạt động tín dụng:

Đây là nghiệp vụ có khả năng sinh lời chính trong hoạt động kinh doanh của các NHTM. Hoạt động này chiếm tỷ trọng chủ yếu trong tổng tài sản Có của NHTM. Để quản lý các khoản cho vay, các NHTM thường phân loại chúng theo các tiêu thức khác nhau:

- Căn cứ vào thời hạn cho vay thì tín dụng chia thành: Cho vay ngắn hạn, cho vay trung hạn và cho vay dài hạn:

- + Cho vay ngắn hạn (thời hạn cho vay < 12 tháng): Đây là khoản vay truyền thống nhằm bù đắp sự thiếu hụt vốn lưu động và các nhu cầu chi tiêu ngắn hạn của các tổ chức, cá nhân.

- + Cho vay trung hạn là loại tín dụng có thời hạn từ 1 đến 5 năm, được cấp để đầu tư mua sắm TSCĐ, cải tiến hoặc đổi mới trang thiết bị, xây dựng các dự án có quy mô nhỏ, thời gian thu hồi vốn nhanh.

- + Cho vay dài hạn là loại tín dụng có thời hạn trên 5 năm, tối đa 20 – 30 năm, được sử dụng để cấp vốn cho xây dựng cơ bản, đầu tư xây dựng các xí nghiệp, các công trình thuộc cơ sở hạ tầng, cải tiến và mở rộng sản xuất với quy mô lớn.

- Căn cứ mức độ đảm bảo trong hoạt động cho vay:

- + Tín dụng có đảm bảo: là loại tín dụng dựa trên cơ sở các bảo đảm: thế chấp, cầm cố tài sản, bảo lãnh của người thứ ba.

- + Tín dụng không có đảm bảo: việc cho vay chỉ dựa vào uy tín của bản thân khách hàng mà không cần tài sản đảm bảo.

- Căn cứ xuất xứ tín dụng:

+ Tín dụng trực tiếp: là hình thức tín dụng trong đó ngân hàng trực tiếp cấp tiền và thu nợ khách hàng.

+ Tín dụng gián tiếp: là hình thức cấp tín dụng thông qua một trung gian tài chính như ngân hàng thương mại hoặc TCTD khác.

– Căn cứ mục đích sử dụng vốn: tín dụng sản xuất và lưu thông hàng hóa, tín dụng tiêu dùng.

– Căn cứ phương thức cấp tín dụng: Cho vay, chiết khấu giấy tờ có giá, bảo lãnh ngân hàng, cho thuê tài chính, bao thanh toán, thẻ tín dụng...

▪ Hoạt động dịch vụ thanh toán và ngân quỹ:

- Mở tài khoản giao dịch cho khách hàng.
- Cung ứng các phương tiện thanh toán cho khách hàng như séc, ủy nhiệm chi, ủy nhiệm thu, lệnh chi, lệnh thu, lệnh chuyển tiền.
- Thực hiện các dịch vụ thanh toán trong nước và quốc tế.
- Thực hiện các dịch vụ thu hộ, chi hộ có thu phí.
- Thực hiện các dịch vụ ngân quỹ: thu phát tiền mặt, kiểm đếm tiền, vận chuyển tiền.
- Tham gia thanh toán bù trừ trong nước và quốc tế khi được phép thanh toán của NHNN.

1.1.3.3. Hoạt động khác.

Bên cạnh những hoạt động cơ bản, NHTM còn có các hoạt động trung gian cũng góp phần mang lại nguồn thu lợi nhuận cho các NHTM. Đó là các hoạt động sau:

- Góp vốn, mua cổ phần của các doanh nghiệp và các TCTD khác.

- Mua bán các chứng từ có giá trên thị trường tiền tệ.
- Kinh doanh dịch vụ bảo hiểm.
- Cung ứng các dịch vụ bảo quản cầm đồ, cho thuê tủ két sắt
- Cung ứng các dịch vụ tư vấn tài chính, tiền tệ và các dịch vụ khác có liên quan.

1.2. Hoạt động tín dụng của Ngân hàng thương mại.

Tín dụng là hoạt động quan trọng nhất của các ngân hàng nói riêng và các tổ chức trung gian tài chính nói chung, chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng tài sản, tạo thu nhập từ lãi lớn nhất và cũng là hoạt động mang lại rủi ro cao nhất. Tín dụng là hoạt động tài trợ của ngân hàng cho khách hàng (còn gọi là tín dụng ngân hàng).

1.2.1. Khái niệm tín dụng ngân hàng.

Có rất nhiều quan niệm khác nhau về tín dụng, bản thân tín dụng xuất phát từ chữ Latinh Credo (tin tưởng – tín nhiệm), nhưng trong quan hệ tài chính hoặc cuộc sống, nó được hiểu khác nhau, tùy góc độ nhìn nhận của nó.

Có thể đưa ra các cách nhìn:

- Tín dụng là sự chuyển dịch quỹ cho vay từ người cho vay sang người đi vay. Nếu xét trên góc độ chuyển dịch quỹ.
- Tín dụng là một giao dịch về tài sản trên cơ sở có hoàn trả - nếu xét trong mối quan hệ tài chính cụ thể.
- Tín dụng ở nghĩa hẹp được hiểu như một số tiền cho vay mà các định chế tài chính cung cấp cho khách hàng.

Tuy nhiên, nếu xét ở góc độ Ngân hàng, mà cụ thể là chức năng của nó, thì tín dụng được hiểu là: *Tín dụng là một giao dịch về tài sản (tiền hoặc hàng*

hóa) giữa bên cho vay (Ngân hàng và các định chế tài chính) và bên đi vay (cá nhân, doanh nghiệp và các chủ thể kinh tế khác), trong đó bên cho vay chuyển giao tài sản cho bên đi vay sử dụng trong một thời gian nhất định theo thỏa thuận, bên đi vay có trách nhiệm hoàn trả vốn gốc và lãi cho bên cho vay khi đến hạn thanh toán.

 Nguồn vốn cho vay được huy động từ nguồn sau:

- Nguồn huy động từ tiền gửi khách hàng: là những nguồn huy động từ tiền gửi tiết kiệm của cá nhân, doanh nghiệp. Nguồn vốn huy động này cũng chiếm tỷ lệ tương đối lớn và tùy vào từng ngân hàng, từng địa bàn và từng thời điểm nhưng đây là nguồn vốn an toàn, rẻ nhất mà các ngân hàng muốn tập trung huy động.
- Đi vay NHNN: Ngân hàng thường chỉ sử dụng nguồn này khi thấy thực sự khó khăn bởi còn phụ thuộc vào chính sách tiền tệ, điều kiện vay và các ràng buộc khác với NHNN thường gây nhiều khó khăn cho các NHTM.
- Nguồn vốn vay liên ngân hàng: lãi suất qua đêm (tính theo ngày...)
- Vay nợ nước ngoài: Đây là nguồn vốn huy động được với khối lượng lớn, lãi suất vừa phải nhưng lại chịu những điều kiện vay vốn đôi khi còn liên quan tới vấn đề chính trị nên nguồn này rất hạn chế.
- Nguồn tài trợ ủy thác: Nguồn này do ngân hàng được tổ chức quốc tế chuyển một khoản vốn ủy thác cho ngân hàng cho vay theo thỏa thuận ký kết giữa hai bên. Ngân hàng thực hiện cho vay hay đầu tư theo chỉ định của nước ngoài và được hưởng một tỷ lệ phần trăm và chênh lệch lãi suất cho vay. Nguồn này có xu hướng ngày càng tăng do chính sách thu hút vốn đầu tư nước ngoài vào trong nước.

1.2.2. Phân loại tín dụng của Ngân hàng thương mại.

Các NHTM ngày nay không ngừng mở rộng và đa dạng hóa các hình thức tín dụng cho phù hợp với nhu cầu và thị hiếu của khách hàng. Tùy theo mục đích nghiêm cứu mà có nhiều cách phân loại tín dụng. Sau đây là một số cách phân loại tín dụng phổ biến.

1.2.2.1. Phân loại theo thời hạn tín dụng.

Tín dụng được phân thành 3 loại sau:

- Tín dụng ngắn hạn: Là loại tín dụng có thời hạn dưới một năm, thường được sử dụng vào nghiệp vụ thanh toán, cho vay bổ sung thiếu hụt tạm thời về vốn lưu động của các doanh nghiệp hay cho vay phục vụ nhu cầu sinh hoạt tiêu dùng của cá nhân.
- Tín dụng trung hạn: Có thời hạn từ 1 đến 5 năm, được dùng để cho vay vốn phục vụ nhu cầu mua sắm tài sản cố định, cải tiến đổi mới kỹ thuật, mở rộng là xây dựng các công trình nhỏ có thời hạn thu hồi vốn nhanh.
- Tín dụng dài hạn: Là loại tín dụng có thời hạn trên 5 năm, được sử dụng để cung cấp vốn cho xây dựng cơ bản, cải tiến và mở rộng sản xuất có quy mô lớn.

Thường thì tín dụng trung và dài hạn được đầu tư để hình thành vốn cố định và một phần vốn tối thiểu cho hoạt động sản xuất.

1.2.2.2. Phân loại theo mục đích sử dụng vốn vay:

Tín dụng Ngân hàng gồm:

- Cho vay kinh doanh bất động sản: gồm các khoản cho vay xây dựng ngắn hạn; dài hạn tài trợ cho việc mua đất canh tác, nhà cửa và bất động sản.
- Cho vay nông nghiệp: Loại vay này nhằm hỗ trợ nông dân trong sản xuất.

- Cho vay công nghiệp và thương mại: Loại vay này giúp doanh nghiệp trang trải các chi phí trong sản xuất.
- Cho vay cá nhân: Là loại đáp ứng nhu cầu tiêu dùng của cá nhân.
- Cho vay với các tổ chức tài chính: Là loại tín dụng dành cho tín dụng ngân hàng, công ty bảo hiểm, công ty tài chính và các tổ chức tài chính khác.
- Tài trợ thuê mua: Tín dụng Ngân hàng mua thiết bị, máy móc... cho khách hàng thuê.
- Cho vay khác: gồm các loại không xếp hạng trên và các khoản cho vay kinh doanh chứng khoán.

1.2.2.3. Phân loại theo hình thức cấp tín dụng của NHTM.

Căn cứ vào nhu cầu của khách hàng, Ngân hàng đa dạng hóa tín dụng dưới nhiều hình thức nhằm phù hợp với quá trình luân chuyển vốn và chu kỳ thu nhập của khách hàng, bao gồm cho vay trực tiếp và cho vay gián tiếp:

✚ **Cho vay trực tiếp:** Ngân hàng cấp vốn trực tiếp cho những người có nhu cầu, đồng thời người đi vay trực tiếp hoàn trả nợ vay cho ngân hàng:

➤ Theo phương thức cấp tín dụng có:

- Thấu chi: Ngân hàng cho phép người vay được chi vượt quá số dư tiền gửi thanh toán của mình (tại ngân hàng) đến một giới hạn nhất định và trong khoảng thời gian xác định.
- Cho vay theo món: Là hình thức cho vay của Ngân hàng đối với các khách hàng không có nhu cầu vay thường xuyên, không có đủ điều kiện để được cấp hạn mức thấu chi.
- Cho vay theo hạn mức: Ngân hàng thỏa thuận cấp cho khách hàng hạn mức tín dụng (tính cho cả kỳ hoặc cuối kỳ). Trong kỳ, khách hàng có thể

thực hiện vay trả nhiều lần song dư nợ không được vượt quá hạn mức tín dụng.

➤ Theo phương thức hoàn trả nợ vay, có thể phân loại cho vay thành:

- Cho vay trả nợ một lần khi đáo hạn: Khách hàng chỉ phải hoàn trả nợ gốc và lãi vào thời điểm đáo hạn, tức là chỉ có một kỳ hạn trả nợ.
- Cho vay trả góp: Ngân hàng cho phép khách hàng trả nợ gốc làm nhiều kỳ trong thời hạn tín dụng đã thỏa thuận.
- Cho vay luân chuyển: Là nghiệp vụ cho vay dựa trên luân chuyển của hàng hóa, ngân hàng cho doanh nghiệp vay khi mua hàng và thu nợ khi doanh nghiệp bán hàng.

✚ *Cho vay gián tiếp*: Là khoản cho vay được thực hiện thông qua việc mua lại các khế ước hoặc chứng từ nợ đã phát sinh và còn trong thời hạn thanh toán.

➤ Chiết khấu thương phiếu và các giấy tờ có giá (GTCG):

Là việc Ngân hàng ứng trước tiền cho khách hàng (tương ứng với giá trị của thương phiếu hay các GTCG trừ đi phần thu nhập của Ngân hàng) để sở hữu một chứng từ có giá chưa đến hạn. So với cho vay, chiết khấu có điểm khác biệt là:

- Không cần tài sản thế chấp mà sử dụng ngay chứng từ nhận chiết khấu làm đảm bảo tín dụng.
- Ngân hàng thu lãi trước khi phát hành tiền vay bằng cách khấu trừ vào mệnh giá.

➤ Bảo lãnh: Là cam kết của Ngân hàng (bên bảo lãnh) dưới hình thức thư bảo lãnh về việc thực hiện nghĩa vụ tài chính thay cho khách hàng (bên được

bảo lãnh) khi khách hàng không thực hiện đúng nghĩa vụ như cam kết với bên thứ ba (bên hưởng bảo lãnh). Khi ngân hàng thực hiện nghĩa vụ tài chính thay khách hàng thì khách hàng phải nhận nợ và hoàn trả cho ngân hàng số tiền đã được trả thay.

Bảo lãnh ngân hàng có nhiều loại khác nhau tùy theo yêu cầu của bên được bảo lãnh. Theo quy chế về bảo lãnh của Việt Nam, gồm các loại sau:

- Bảo lãnh vay vốn
- Bảo lãnh thanh toán
- Bảo lãnh dự thầu
- Bảo lãnh thực hiện hợp đồng
- Bảo lãnh bảo đảm chất lượng sản phẩm
- Bảo lãnh hoàn thanh toán

1.2.2.4. Phân loại theo độ tín nhiệm của khách hàng.

Cho vay có đảm bảo: Là loại cho vay dựa trên cơ sở các khoản tiền đảm bảo cho khoản vay như cầm cố, thế chấp hoặc có bảo lãnh của bên thứ ba nào khác.

Cho vay không đảm bảo: Là loại cho vay không có tài sản cầm cố, thế chấp hoặc bảo lãnh của bên thứ ba mà chỉ dựa vào uy tín của bản thân khách hàng vay vốn để quyết định cho vay.

1.2.2.5. Phân loại theo mức độ rủi ro của khoản tín dụng.

Các NHTM đánh giá mức độ rủi ro của các khoản mục tài sản và phân loại chúng vào các nhóm nợ tương ứng. Theo tiêu chí này, có thể chia tín dụng ngân hàng thành các loại sau:

- Tín dụng lành mạnh: Các khoản tín dụng có khả năng thu hồi cao.

- Tín dụng có vấn đề: Các khoản tín dụng có dấu hiệu không lành mạnh như khách hàng chậm tiêu thụ, tiến độ thực hiện chậm, khách hàng gặp thiên tai, khách hàng trì hoãn nộp báo cáo tài chính...
- Nợ có khả năng thu hồi: Các khoản nợ đã quá hạn ngắn và khách hàng có kế hoạch khắc phục tốt, tài sản đảm bảo có giá trị lớn...
- Nợ quá hạn khó đòi: Nợ quá hạn quá lâu, khả năng trả nợ rất kém, tài sản thế chấp nhỏ, khách hàng chây ì...

1.2.2.6. Phân loại theo đối tượng khách hàng nhận tín dụng.

- Tín dụng đối với khách hàng cá nhân.
- Tín dụng đối với khách hàng doanh nghiệp.
- Tín dụng đối với các tổ chức kinh tế.

1.2.3. Chức năng, vai trò của tín dụng trong nền kinh tế.

1.2.3.1. Chức năng của tín dụng trong nền kinh tế.

➤ Chức năng tập trung và phân phối lại vốn tiền tệ.

Tín dụng được xem như chiếc cầu nối giữa các nguồn cung – cầu về vốn tiền tệ trong nền kinh tế. Thông qua hoạt động tín dụng, các quá trình tập trung và phân phối vốn mới được thực hiện, nó trực tiếp điều phối các nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi trong xã hội đến bổ sung kịp thời cho những đối tượng có nhu cầu là các cá nhân, doanh nghiệp nhằm phục vụ chủ yếu cho hoạt động sản xuất, lưu thông hàng hóa và dịch vụ hay nhu cầu đầu tư, tiêu dùng. Hoặc gián tiếp phân phối vốn thông qua các tổ chức trung gian tài chính.

➤ Chức năng thúc đẩy lưu thông hàng hóa và phát triển sản xuất.

Qua hình thức tín dụng, những khoản vốn đang tạm thời nhàn rỗi sẽ được đưa vào chu chuyển, nghĩa là tín dụng đã làm tăng nhịp độ quay của đồng tiền, giảm lượng tiền cần thiết cho lưu thông.

Tín dụng tạo ra nguồn vốn hỗ trợ cho quá trình SXKD được diễn ra một cách bình thường và liên tục, tạo ra nguồn vốn để đầu tư mở rộng phạm vi và quy mô sản xuất.

Nhờ vào các công cụ nói trên mà hàng hóa đi từ hình thái tiền tệ vào sản xuất và ngược lại, một cách trôi chảy hơn. Nói cách khác, tín dụng thúc đẩy lưu thông hàng hóa và phát triển kinh tế.

➤ *Chức năng phản ánh và kiểm soát các hoạt động kinh tế*

Nhờ vào hoạt động của Ngân hàng, từ các số liệu về lượng tiền gửi của các thành phần kinh tế, cá nhân hoặc thông qua doanh số cho vay, người ta có thể đánh giá được khả năng tiết kiệm, mức sống của người dân hay thực trạng hoạt động của các doanh nghiệp, đánh giá được nhu cầu về vốn cần thiết để phục vụ mục tiêu phát triển kinh tế. Từ đó, công tác quản lý vĩ mô của Nhà nước có thể đề ra các kế hoạch về đầu tư, các chính sách thuế, lãi suất phù hợp đảm bảo yêu cầu ổn định và phát triển kinh tế - xã hội trong từng thời kỳ.

1.2.3.2. Vai trò của tín dụng trong nền kinh tế.

Là trung gian tài chính lớn nhất và đóng vai trò chủ đạo trong việc lưu chuyển vốn trong nền kinh tế, hoạt động của hệ thống NHTM nói chung mà chủ đạo là hoạt động tín dụng có vai trò quan trọng đối với sự phát triển kinh tế của mỗi quốc gia, khu vực về nền kinh tế toàn cầu.

➤ *Vai trò của tín dụng đối với các NHTM.*

- Tín dụng là hoạt động đặc trưng cơ bản nhất của NHTM mà qua đó ngân hàng thực hiện chức năng trung gian tài chính dẫn vốn từ người cho vay đến người đi vay.

- Tín dụng là hoạt động chủ yếu và quan trọng nhất của mỗi ngân hàng. Hoạt động tín dụng có ảnh hưởng và chịu ảnh hưởng từ mọi hoạt động khác của ngân hàng.
- Quy mô, kết cấu và khả năng sinh lời từ hoạt động huy động vốn có ảnh hưởng quan trọng đối với hiệu quả hoạt động tín dụng. Đồng thời xuất phát từ nhu cầu của khách hàng về loại hình sản phẩm tín dụng mà ngân hàng phải điều chỉnh kết cấu nguồn huy động và kết cấu tài trợ tín dụng trên nguyên tắc kết hợp mục tiêu sinh lời và mục tiêu an toàn hoạt động ngân hàng.
- Tín dụng là hoạt động cho tỷ lệ sinh lời lớn nhất nhưng cũng chứa đựng nhiều rủi ro cao nhất.

➤ *Vai trò của tín dụng ngân hàng đối với các doanh nghiệp, cá nhân.*

- Tín dụng ngân hàng là kênh tài trợ vốn quan trọng hàng đầu đối với mọi hoạt động của các chủ thể trong nền kinh tế, thúc đẩy hoạt động sản xuất kinh doanh, thương mại và tiêu dùng phát triển.
- Trước các yêu cầu khắt khe của tín dụng ngân hàng, đòi hỏi các doanh nghiệp nhận tín dụng phải sử dụng vốn hiệu quả, nâng cao năng lực cạnh tranh và minh bạch thông tin.
- Tín dụng nói chung, đặc biệt là cho vay tiêu dùng góp phần nâng cao chất lượng cuộc sống cho người dân.
- Với việc phát hành các giấy tờ có tính thanh khoản cao, các NHTM cho phép người đi vay có nguồn vốn thanh khoản khi họ cần, hỗ trợ cho công tác quản trị tài chính trong doanh nghiệp và các tổ chức kinh tế xã hội.

➤ *Vai trò của tín dụng đối với nền kinh tế.*

- Tín dụng ngân hàng góp phần thúc đẩy lực lượng sản xuất xã hội phát triển, làm tăng hiệu quả kinh tế.

- Tín dụng ngân hàng giúp cho việc điều hòa nguồn vốn, góp phần ổn định thị trường tiền tệ, phát triển cân đối các ngành trong nền kinh tế quốc dân và chuyển dịch cơ cấu 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 có hiệu quả.
- Tín dụng ngân hàng góp phần thúc đẩy quá trình mở rộng mối quan hệ giao lưu kinh tế quốc tế.

1.2.4. Nguyên tắc tín dụng.

Khi vay vốn khách hàng phải tuân thủ nguyên tắc:

➤ *Sử dụng vốn vay đúng mục đích đã thỏa thuận trong HĐTD.*

Trong quá trình cho vay, ngân hàng phải thường xuyên kiểm tra, giám sát việc sử dụng vốn của khách hàng nhằm đảm bảo hiệu quả sử dụng vốn vay đúng mục đích. Trường hợp phát hiện khách hàng sử dụng vốn sai mục đích, ngân hàng có thể ra quyết định không tiếp tục giải ngân, thu hồi nợ trước hạn hoặc khởi kiện ra tòa do khách hàng vi phạm thỏa thuận trong HĐTD để yêu cầu áp dụng các biện pháp nhằm thu hồi nợ cho ngân hàng trong khuôn khổ pháp luật.

➤ *Hoàn trả nợ gốc và lãi đúng thời hạn đã thỏa thuận trong HĐTD.*

Ngân hàng thỏa thuận thời gian cho vay phù hợp nhằm tạo điều kiện thuận lợi để người đi vay trả được nợ, đảm bảo thu hồi cả vốn lẫn lãi.

Thực tế hiện nay cho thấy tình trạng đảo nợ (vay nợ mới, trả nợ cũ) ngày càng phổ biến ở các cá nhân, doanh nghiệp làm gia tăng rủi ro tín dụng. Do đó, khi cho vay ngân hàng cần phải tính toán kỳ hạn, thời hạn nợ hợp lý để mục tiêu và hiệu quả vốn vay được hoàn thành tốt, đáp ứng lợi ích cả hai bên đi vay và cho vay.

➤ *Việc bảo đảm tiền vay phải thực hiện theo quy định của Chính phủ.*

Bảo đảm tiền vay nhằm đảm bảo tính an toàn cho khoản vay cũng như hạn chế rủi ro tín dụng trong quá trình cho vay. Bảo đảm tiền vay có thể thực hiện bằng thế chấp, cầm cố hoặc bảo lãnh của bên thứ ba, hoặc bảo đảm bằng chính tài sản được tạo ra do sử dụng vốn vay hoặc bảo đảm bằng tín chấp.

1.2.5. Rủi ro tín dụng ngân hàng.

1.2.5.1. Khái niệm rủi ro tín dụng.

Rủi ro tín dụng là khả năng xảy ra tổn thất trong hoạt động ngân hàng của Tổ chức tín dụng do khách hàng không thực hiện hoặc không có khả năng thực hiện nghĩa vụ của mình theo cam kết.

Rủi ro tín dụng ngân hàng không chỉ giới hạn ở hoạt động cho vay mà còn ở các hoạt động khác mang tính chất tín dụng như các cam kết, bảo lãnh, hoạt động tài trợ thương mại, bao thanh toán, đồng tài trợ, cho vay trên thị trường liên ngân hàng...

1.2.5.2. Các loại rủi ro trong hoạt động tín dụng ngân hàng.

Rủi ro trong hoạt động ngân hàng rất đa dạng và được đề cập tới theo nhiều tiêu thức khác nhau, theo những quan điểm và yêu cầu quản lý khác nhau. Nhưng có một số loại rủi ro thường được nhắc tới nhiều nhất như:

✓ *Rủi ro tín dụng:* là khả năng khách hàng không hoàn trả được nợ đúng thời hạn hoặc không trả nợ cho ngân hàng. Khả năng này có thể xuất hiện do khách hàng sử dụng vốn không hiệu quả hoặc không có khả năng trả nợ cho ngân hàng, hoặc do khách hàng không muốn trả nợ. Một nguyên nhân khác là do lỗi của chính ngân hàng: việc thẩm định dự án không chuẩn xác, chính sách tín dụng không hợp lý, không thực hiện tốt khâu kiểm soát trong quá trình cho vay.

✓ *Rủi ro thanh khoản*: là khả năng những thay đổi trên thị trường thứ cấp gây khó khăn cho ngân hàng trong việc chuyển đổi các tài sản thành tiền để đáp ứng các nhu cầu chi trả. Khả năng này xảy ra khi chi phí giao dịch tăng, hoặc thời gian giao dịch bị kéo dài. Tổn thất mà ngân hàng phải gánh chịu là chi phí phát sinh do phải tìm kiếm các nguồn chi trả khác.

✓ *Rủi ro lãi suất*: là khả năng biến động lãi suất thị trường gây tổn thất cho ngân hàng. Rủi ro này xuất hiện trong trường hợp lãi suất của thị trường tăng lên, khi đó, các khoản cho vay và đầu tư của ngân hàng sẽ sụt giảm giá trị và ngân hàng sẽ gặp tổn thất. Một trường hợp khác của rủi ro lãi suất là khi lãi suất thị trường giảm, làm cho ngân hàng phải chấp nhận đầu tư và cho vay các khoản tiền huy động với lãi suất cao vào các tài sản với mức sinh lời thấp.

✓ *Rủi ro hối đoái*: là khả năng xảy ra những tổn thất mà ngân hàng phải chịu khi tỷ giá hối đoái thay đổi vượt quá thay đổi dự tính. Ngoài ra, cũng phải kể đến những loại rủi ro khác trong hoạt động ngân hàng như rủi ro thị trường, rủi ro phá sản, rủi ro pháp lý, rủi ro chính trị ...

✓ *Rủi ro mất vốn*: Là rủi ro cho vay không thu hồi được nợ. Ngân hàng cho vay tín chấp có mức độ rủi ro cao hơn cho vay có tài sản thế chấp. Tài sản thế chấp bằng giấy tờ có giá dễ chuyển đổi ra tiền ít rủi ro hơn tài sản thế chấp bằng bất động sản.

✓ *Rủi ro sai hạn*: Là các khoản cho vay mà khi đến hạn khách hàng vẫn chưa thu hồi được vốn để trả cho ngân hàng. Thông thường trường hợp này khách hàng sẽ xin ngân hàng gia hạn thêm thời hạn trả nợ. Nếu lý do của khách hàng không được ngân hàng chấp nhận, họ sẽ phải chịu lãi suất phạt. Khoản tiền thu hồi chậm này có thể làm đảo lộn kế hoạch kinh doanh của ngân hàng và luôn tiềm ẩn nguy cơ mất vốn.

1.2.5.3. Nguyên nhân của rủi ro tín dụng.

➤ *Thông tin không cân xứng.*

Việc thiếu thông tin tạo ra những vấn đề trong hệ thống tài chính ở hai mặt, trước khi cuộc giao dịch diễn ra và sau khi cuộc giao dịch diễn ra.

Một thực tế đang tồn tại lâu nay là tình trạng các doanh nghiệp vay vốn luôn đối phó với Ngân hàng thông qua việc cung cấp các số liệu không trung thực, mặc dù những số liệu này đã được các cơ quan có chức năng kiểm duyệt. Điều này gây rất nhiều khó khăn cho Ngân hàng trong việc nắm bắt tình hình hoạt động kinh doanh, cũng như việc quản lý vốn vay của đơn vị. Nhiều khi các Ngân hàng thương mại có những quyết định đầu tư không căn cứ vào số liệu báo cáo của đơn vị mà thường dựa vào những cảm nhận trực quan của mình, điều này nếu kéo dài sẽ rất nguy hiểm.

➤ *Môi trường kinh tế.*

Hoạt động kinh doanh tiền tệ là một loại hình kinh doanh đặc biệt, rất nhạy cảm, chịu tác động mạnh mẽ từ các yếu tố của nền kinh tế trong nước và thế giới. Trong thời gian qua nền kinh tế nước ta cũng như một số nước trong khu vực có những biến động gây ảnh hưởng không nhỏ đến ngành Ngân hàng.

➤ *Môi trường pháp lý.*

Hệ thống văn bản pháp luật có liên quan đến hoạt động Ngân hàng hiện nay, tuy đã được cải tiến nhiều nhưng vẫn chưa thực sự khoa học và thiếu đồng bộ, chưa đủ sức điều chỉnh những diễn biến phức tạp trong thực tế kinh doanh của Ngân hàng thương mại. Nhiều hướng dẫn của các bộ, ngành khác nhau còn chồng chéo, rất khó khăn trong việc triển khai thực hiện.

➤ *Những nguyên nhân bất khả kháng.*

Đó là những nguyên nhân như bão lụt, hạn hán, động đất, hoả hoạn..., các vụ ăn cắp, lừa đảo... gây thiệt hại về tài sản của Ngân hàng hoặc của khách hàng khiến người vay mất khả năng trả nợ vay.

Đối với loại rủi ro này, Ngân hàng phòng ngừa bằng các biện pháp như: mua bảo hiểm, tăng cường bảo vệ trực tiếp, giáo dục ý thức, trách nhiệm cho nhân viên Ngân hàng ...

1.3. Hiệu quả hoạt động tín dụng tại các NHTM.

1.3.1. Quan điểm về hiệu quả hoạt động tín dụng.

1.3.1.1. Quan điểm của ngân hàng về hiệu quả hoạt động tín dụng.

Hoạt động tín dụng của ngân hàng được coi là hiệu quả khi nó mang lại thu nhập và tỷ lệ sinh lời lớn nhất ứng với mức độ rủi ro chấp nhận được của ngân hàng trong quá trình thực hiện tài trợ của ngân hàng và phục vụ mục tiêu phát triển của từng ngân hàng trong từng giai đoạn.

Hiệu quả hoạt động tín dụng bao gồm sự tăng trưởng về mặt quy mô tín dụng và sự nâng cao về mặt chất lượng tín dụng.

1.3.1.2. Quan điểm của khách hàng về hiệu quả hoạt động tín dụng.

Đứng trên góc độ người đi vay, hoạt động tín dụng ngân hàng được coi là có hiệu quả khi nó đáp ứng được nhu cầu sử dụng vốn với chi phí vốn thấp nhất và thuận lợi nhất cho khách hàng nhận tín dụng. Như vậy, hiệu quả hoạt động tín dụng thể hiện trên một số khía cạnh cơ bản sau:

- Hoạt động tín dụng phải đa dạng về loại hình sản phẩm, đáp ứng nhu cầu khác nhau của các đối tượng khách hàng khác nhau.
- Lãi và phí của khoản tín dụng thấp.
- Giá trị khoản tín dụng, phương thức cho vay và phương thức thu nợ của ngân hàng đối với các khoản tín dụng phải phù hợp với yêu cầu sử dụng vốn và chu kỳ sản xuất kinh doanh của từng đối tượng khách hàng.
- Quy trình, thủ tục phải nhanh chóng, đơn giản, tạo thuận tiện cho khách hàng.

➤ Như vậy, hiệu quả hoạt động tín dụng xét trên quan điểm của khách hàng và ngân hàng có sự khác biệt đáng kể, thậm chí có những mâu thuẫn về lợi ích, xuất phát từ hai mặt của quá trình cung cầu tín dụng trên thị trường. Chính vì thế, khi đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng và xây dựng chính sách tín dụng thì ngân hàng luôn phải xét trên cả hai góc độ mức độ thỏa mãn nhu cầu của ngân hàng và khách hàng, từ đó có những điều chỉnh phù hợp để hoạt động tín dụng đạt hiệu quả cao nhất.

1.3.2. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng.

Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả hoạt động tín dụng bao hàm nội dung về mặt số lượng và chất lượng như sau:

1.3.2.1. Các chỉ tiêu phản ánh tăng trưởng quy mô tín dụng.

a) Tỷ trọng và tốc độ tăng trưởng dư nợ tín dụng.

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

– Tốc độ tăng trưởng dư nợ tín dụng (%):

$$\begin{aligned} & \text{Tốc độ tăng trưởng dư nợ tín dụng} \\ &= \frac{\text{Dư nợ tín dụng kỳ này} - \text{Dư nợ tín dụng kỳ trước}}{\text{Dư nợ tín dụng kỳ trước}} \times 100\% \end{aligned}$$

Chỉ tiêu này phản ánh quy mô tín dụng của Ngân hàng kỳ này so với kỳ trước tăng hay giảm bao nhiêu, cũng như phản ánh sự uy tín của Ngân hàng đối với các cá nhân, doanh nghiệp.

- Tỷ trọng dư nợ tín dụng (%):

$$\text{Tỷ trọng dư nợ tín dụng} = \frac{\text{Dư nợ tín dụng}}{\text{Tổng tài sản có}} \times 100\%$$

Ngoài ra, chỉ tiêu kết cấu dư nợ còn phản ánh tỷ trọng của các loại dư nợ trong tổng dư nợ.

- Tỷ trọng dư nợ ngắn hạn/trung hạn/dài hạn (%):

$$\text{Tỷ trọng dư nợ} = \frac{\text{Dư nợ (ngắn hạn, trung hạn, dài hạn)}}{\text{Tổng dư nợ}} \times 100\%$$

Phân tích kết cấu dư nợ sẽ giúp ngân hàng biết được ngân hàng cần đẩy mạnh quy mô cho vay theo loại hình nào để cân đối với thực lực của ngân hàng. Kết cấu dư nợ khi so sánh với kết cấu nguồn vốn huy động sẽ cho biết rủi ro của loại hình cho vay nào là cao nhất.

b) Doanh thu cho vay và tốc độ tăng trưởng doanh số cho vay.

- Doanh số cho vay: Là tổng số tiền cho vay trong kỳ tính theo tháng, quý, năm. Chỉ tiêu này phản ánh chính xác, tuyệt đối về hoạt động cho vay trong một thời gian dài. Thấy được khả năng hoạt động tín dụng qua các năm.

$$\text{Tỷ trọng doanh số cho vay} = \frac{\text{Doanh số cho vay}}{\text{Nguồn vốn huy động}}$$

- Tốc độ tăng trưởng doanh số tín dụng (%):

$$\begin{aligned} &\text{Tốc độ tăng trưởng doanh số tín dụng} \\ &= \frac{\text{Doanh số kỳ này} - \text{Doanh số kỳ trước}}{\text{Doanh số kỳ trước}} \times 100\% \end{aligned}$$

1.3.2.2. Các chỉ tiêu phản ánh chất lượng hoạt động tín dụng.

Việc đánh giá chất lượng tín dụng đối với một ngân hàng là hết sức quan trọng. Bởi chất lượng tín dụng biểu hiện khả năng hoạt động của ngân hàng tốt hay xấu, làm cơ sở để đánh giá ngân hàng. Mặt khác, việc đánh giá chất lượng tín dụng cũng giúp cho ngân hàng có những thay đổi hợp lý, điều chỉnh hoạt động để nâng cao khả năng cạnh tranh của mình. Việc nâng cao chất lượng tín dụng không những làm cho ngân hàng tăng thu nhập mà còn giúp ngân hàng được an toàn. Phương pháp đánh giá chất lượng tín dụng mang tính khoa học, nó vừa cụ thể vừa trừu tượng nên để đánh giá chất lượng hoạt động tín dụng người ta dựa vào 2 hệ thống chỉ tiêu:

Chỉ tiêu định lượng.

a) Chỉ tiêu nợ quá hạn:

Nợ quá hạn là những khoản cho vay đến hạn mà khách hàng không trả được số tiền trong hợp đồng tín dụng và tiền lãi của số tiền đó và không được ngân hàng gia hạn. Để đánh giá chất lượng tín dụng trên cơ sở nợ quá hạn, người ta thường thông qua tỷ lệ nợ quá hạn:

$$\text{Tỷ lệ nợ quá hạn} = \frac{\text{Tổng dư nợ quá hạn}}{\text{Tổng dư nợ}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu này càng nhỏ thì chất lượng tín dụng càng cao. Chỉ tiêu này cho thấy khả năng thu hồi vốn của Ngân hàng đối với các khoản vay.

b) Chỉ tiêu nợ xấu:

Thông thường khi lập bảng theo dõi nợ quá hạn ngân hàng thường phân nợ quá hạn theo:

- Nhóm 1: (Nợ đủ tiêu chuẩn): là các khoản nợ trong hạn được đánh giá là có khả năng thu hồi đầy đủ cả gốc và lãi đúng thời hạn.

- Nhóm 2: (Nợ cần chú ý), bao gồm: Các khoản nợ quá hạn dưới 90 ngày; Đây là các khoản nợ được đánh giá là có khả năng thu hồi đủ cả nợ gốc và lãi nhưng có dấu hiệu suy giảm khả năng trả nợ.
- Nhóm 3: (Nợ dưới tiêu chuẩn), bao gồm: Các khoản nợ quá hạn từ 91 đến 180 ngày; Đây là các khoản nợ được đánh giá là không khả năng thu hồi đủ cả nợ gốc và lãi khi đến hạn, có thể gây tổn thất một phần nợ gốc và lãi.
- Nhóm 4: (Nợ nghi ngờ), bao gồm: Các khoản nợ quá hạn từ 181 đến 360 ngày; Đây là các khoản nợ được đánh giá là không khả năng thu hồi đủ cả nợ gốc và lãi khi đến hạn, gây tổn thất cho ngân hàng.
- Nhóm 5: (Nợ có khả năng không thu hồi được), mất vốn, bao gồm: Các khoản nợ quá hạn trên 360 ngày.

Nợ xấu (NPL): Là các khoản nợ thuộc nhóm 3,4,5. Tỷ lệ nợ xấu trên tổng dư nợ là tỷ lệ để đánh giá chất lượng tín dụng của Ngân hàng.

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

Sự phân loại này có ý nghĩa đối với việc quản lý chất lượng tín dụng và đánh giá để thiết lập dự phòng mất vốn.

c) Chỉ tiêu vòng quay vốn tín dụng:

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

Trong đó: $\text{Dư nợ bình quân trong kỳ} = (\text{Dư nợ đầu kỳ} + \text{Dư nợ cuối kỳ})/2$

Tỷ lệ này càng cao chứng tỏ vòng quay của tín dụng của ngân hàng càng nhanh, điều này cũng chứng tỏ việc thu hồi nợ nhanh và đúng hạn, do đó tỷ lệ này cao cũng chứng tỏ chất lượng tín dụng của ngân hàng rất tốt. Mặt

khác vòng quay vốn tín dụng nhanh chứng tỏ tốc độ luân chuyển tiền tệ trong nền kinh tế nhanh, ngân hàng đã tham gia vào nhiều chu kỳ sản xuất và lưu thông hàng hoá. Với một lượng vốn nhất định nhưng do tốc độ chu chuyển vốn tín dụng nhanh nên ngân hàng có thể đáp ứng nhu cầu vốn tín dụng của doanh nghiệp trong phát triển kinh doanh.

d) Chỉ tiêu các thông số quy định.

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

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

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

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

+ Dư nợ của một khách hàng không quá 10% vốn điều lệ và các quỹ.

e) Chỉ tiêu hiệu suất sử dụng vốn.

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

Chỉ tiêu này phản ánh Ngân hàng cho vay được bao nhiêu so với nguồn vốn huy động, nó còn nói lên khả năng huy động vốn tại địa phương của Ngân hàng. Chỉ tiêu này lớn thể hiện vốn huy động tham gia vào dư nợ ít, khả năng huy động vốn của Ngân hàng còn chưa tốt.

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

f) Chỉ tiêu hệ số thu nợ:

$$\text{Hệ số thu nợ} = \frac{\text{Doanh số thu nợ}}{\text{Doanh số cho vay}} \times 100\%$$

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

g) Tỷ lệ thu lãi (%):

$$\text{Tỷ lệ thu lãi} = \frac{\text{Tổng lãi đã thu trong năm}}{\text{Tổng lãi phải thu trong năm}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu này dùng để đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch tài chính của ngân hàng, đánh giá khả năng đôn đốc, thu hồi lãi và tình hình thực hiện kế hoạch doanh thu của ngân hàng từ việc cho vay. Tỷ lệ này càng cao thì tình hình thực hiện kế hoạch tài chính cũng như tình hình tài chính của ngân hàng càng tốt, ngược lại ngân hàng đang gặp khó khăn trong việc thu lãi, ảnh hưởng nghiêm trọng đến doanh thu của ngân hàng, chỉ tiêu này cũng thể hiện tình hình bất ổn trong cho vay của ngân hàng, có thể nợ xấu trong ngân hàng tăng cao nên ảnh hưởng đến khả năng thu hồi lãi của ngân hàng và có thể ảnh hưởng đến khả năng thu hồi nợ trong tương lai. Thông thường tỷ lệ này phải trên 95% mới là tốt.

h) Tỷ lệ doanh số cho vay/ Vốn huy động (%):

$$\text{Tỷ lệ doanh số cho vay/ Vốn huy động} = \frac{\text{Doanh số cho vay}}{\text{Vốn huy động}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu này phản ánh có bao nhiêu vốn dùng vào việc cho vay trên 100 đơn vị vốn huy động được. Tỷ lệ này càng gần đến 100% cho thấy việc huy động vốn của ngân hàng đáp ứng đủ nhu cầu cho vay. Nếu tỷ lệ này >100% thì việc huy động vốn của ngân hàng không đủ đáp ứng nhu cầu vốn cho vay. Ngân hàng phải sử dụng các nguồn khác với lãi suất cao hơn và điều này làm giảm hiệu quả hoạt động tín dụng của ngân hàng.

i) Tỷ lệ dư nợ/ Vốn huy động (%):

$$\text{Tỷ lệ dư nợ / Vốn huy động} = \frac{\text{Tổng dư nợ}}{\text{Tổng vốn huy động}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu này phản ánh ngân hàng cho vay được bao nhiêu so với nguồn vốn huy động, cho biết hiệu quả sử dụng vốn huy động của ngân hàng, thể hiện ngân hàng đã chủ động trong việc tích cực tạo lợi nhuận từ nguồn vốn huy động hay chưa. Đồng thời cũng phản ánh tính thanh khoản của ngân hàng (khả năng đáp ứng nhu cầu rút vốn của khách hàng gửi tiết kiệm) và cũng đồng thời phản ánh khả năng sinh lợi từ tài sản huy động của ngân hàng. Tỷ lệ này càng thấp thì tính thanh khoản của ngân hàng càng cao. Tuy nhiên, nếu tỷ lệ này thấp thì hoạt động cho vay của ngân hàng chưa phát huy được hết hiệu quả và ngược lại.

j) Tỷ lệ thu nợ đến hạn (%):

$$T l \text{ thu n đ n hn} = \frac{\text{Doanh s thu n đ n hn}}{\text{Tng dư n đ n hn}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu này đánh giá hiệu quả tín dụng thông qua việc thu hồi nợ của ngân hàng. Tức là phản ánh chất lượng tín dụng của ngân hàng thông qua việc đánh giá khả năng thu hồi các khoản nợ đến hạn, đồng thời đánh giá hiệu quả thực hiện kế hoạch tín dụng của ngân hàng: kế hoạch cho vay và đơn đốc thu hồi nợ. Tỷ lệ này càng cao càng tốt.

 Chỉ tiêu định tính.

Trong quá trình đánh giá chất lượng tín dụng ngoài những chỉ tiêu có thể lượng hoá được thì còn có rất nhiều yếu tố mà không thể lượng hoá được. Các chỉ tiêu định tính được qua quy chế, chế độ, thể lệ tín dụng, qua độ thoả mãn của khách hàng đối với sản phẩm của khách hàng, độ tín nhiệm của khách hàng đối với ngân hàng. Ví dụ như:

- Cảm giác an tâm của khách hàng khi đến giao dịch với Ngân hàng nếu Ngân hàng có bảo vệ, có bãi gửi xe, có nhân viên trông xe không thu lệ phí thì Ngân hàng sẽ tạo được một ấn tượng đầu tiên rất tốt đẹp trong lòng khách hàng.
- Nếu Ngân hàng có sơ đồ làm việc của các phòng ban sẽ giúp khách hàng không bị bối rối và đỡ tốn thời gian. Từ đó khách hàng sẽ có ấn tượng tốt về Ngân hàng.
- Cách bố trí sắp xếp trong phòng làm việc của Ngân hàng, trang phục của nhân viên, đặc biệt là thái độ phục vụ của cán bộ tín dụng ảnh hưởng rất lớn tới chất lượng tín dụng của Ngân hàng.
- Uy tín của Ngân hàng cũng góp phần làm nên chất lượng tín dụng của Ngân hàng.

1.3.3. Sự cần thiết và một số giải pháp phải nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại các ngân hàng thương mại.

1.3.3.1. Sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng.

➤ Đối với Ngân hàng:

Hiệu quả của hoạt động tín dụng góp phần lành mạnh hóa các quan hệ tín dụng, các thủ tục tín dụng đơn giản, thuận tiện sẽ tạo điều kiện mở rộng quan hệ tín dụng nhưng vẫn đảm bảo an toàn cho ngân hàng.

Hiệu quả hoạt động tín dụng cao làm tăng khả năng cung cấp dịch vụ của các NHTM do tạo thêm nguồn vốn từ việc tăng vòng quay vốn tín dụng và

thu hút được nhiều khách hàng bởi các hình thức của sản phẩm, dịch vụ tạo ra một hình ảnh về biểu tượng, uy tín của ngân hàng và sự trung thành của khách hàng. Hiệu quả hoạt động tín dụng tốt làm tăng khả năng sinh lời của sản phẩm, dịch vụ ngân hàng do giảm được sự chậm trễ, chi phí nghiệp vụ, chi phí quản lý... Mặt khác, nó đảm bảo khả năng thanh toán và lợi nhuận của ngân hàng, tạo thuận lợi cho sự tồn tại lâu dài của ngân hàng vì hiệu quả hoạt động tín dụng tốt cho phép ngân hàng giữ được những khách hàng trung thành, thu hút nhiều khách hàng khác và tạo cho ngân hàng những khoản lợi nhuận bổ sung để bổ sung vốn đầu tư.

➤ ***Đối với doanh nghiệp:***

Hiệu quả hoạt động tín dụng ngân hàng được nâng cao tạo niềm tin cho khách hàng đối với ngân hàng. Trong nền kinh tế thị trường, khách hàng có quyền lựa chọn ngân hàng làm đối tác, khách hàng chỉ đến những ngân hàng nào giúp họ thực hiện các dự án có hiệu quả thông qua các dịch vụ của ngân hàng về tín dụng. Điều này tác động trở lại ngân hàng: khi chất lượng tín dụng của ngân hàng được nâng cao thì thị trường của ngân hàng được mở rộng.

Nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng góp phần phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh, lành mạnh hóa tình hình tài chính của doanh nghiệp. Hiệu quả hoạt động tín dụng tốt sẽ đáp ứng kịp thời, đầy đủ nhu cầu vay vốn với thời gian, lãi suất hợp lý sẽ giúp doanh nghiệp mở rộng hoạt động sản xuất, làm tăng doanh thu, tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp. Mặt khác để đảm bảo nâng cao chất lượng tín dụng, các ngân hàng phải giúp đỡ, kiểm tra, giám sát tình hình tài chính của doanh nghiệp, qua đó chấn chỉnh những sai sót trong hoạt động tài chính của doanh nghiệp.

➤ ***Đối với nền kinh tế:***

Hiệu quả hoạt động tín dụng tạo điều kiện cho ngân hàng làm chức năng trung gian tín dụng trong nền kinh tế quốc dân, là cầu nối giữa tiết kiệm và

đầu tư, góp phần điều hòa vốn trong nền kinh tế, giảm lượng tiền mặt trong lưu thông, giải quyết mối quan hệ cung cầu về vốn. Việc sử dụng hiệu quả tín dụng ngân hàng góp phần kiềm chế lạm phát, ổn định tiền tệ, tăng trưởng kinh tế.

Tín dụng ngân hàng là công cụ để thực hiện các chủ trương chính sách của Đảng và Nhà nước về phát triển kinh tế xã hội, hiệu quả từ hoạt động tín dụng nâng cao sẽ góp phần làm tăng hiệu quả sản xuất xã hội, đầu tư đúng hướng để khai thác tiềm năng về tài nguyên, lao động, đảm bảo sự chuyển dịch cơ cấu kinh tế, phát triển cân đối giữa các ngành nghề, các vùng trong cả nước theo hướng công nghiệp hóa hiện đại hóa.

Chính vì những lý do trên, việc nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng là sự cần thiết khách quan để ngân hàng có thể tồn tại và phát triển vững chắc đồng thời tạo ra hiệu quả kinh tế cho toàn xã hội.

1.3.3.2. Các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả hoạt động tín dụng.

➤ Các yếu tố khách quan.

a- Tình hình biến động nền kinh tế quốc gia, khu vực và thế giới.

Sự biến động của các yếu tố kinh tế như lạm phát, thất nghiệp, tăng trưởng kinh tế, các giai đoạn vận động của chu kỳ kinh tế... hay các biến động về chính trị, xã hội như: thiên tai, dịch bệnh, chiến tranh... luôn là những nhân tố có thể gây nên những tác động trực tiếp hoặc gián tiếp tới hiệu quả hoạt động tín dụng.

b- Chính sách tiền tệ trong từng thời kỳ.

Thông thường khi chính sách tiền tệ nới lỏng tạo điều kiện cho các Ngân hàng mở rộng hoạt động tín dụng, đáp ứng nhu cầu vốn trong nền kinh tế; nhưng sự nới lỏng trong các quy định về tín dụng có thể khiến ngân hàng nhận về những khoản tín dụng chất lượng kém, điều này phụ thuộc vào hiệu quả công tác quản trị rủi ro tín dụng.

Khi Ngân hàng thực thi một chính sách tiền tệ thắt chặt cũng có nghĩa quy mô cung tiền trong nền kinh tế cần thu hẹp lại, kéo theo đó là các vấn đề về tăng trưởng kinh tế, việc làm... và tác động tới hiệu quả hoạt động tín dụng từ phía khả năng trả nợ của khách hàng nhận tín dụng và từ bản thân ngân hàng.

c- Môi trường văn hóa, xã hội.

Hoạt động tín dụng ngân hàng trước hết phụ thuộc vào nhu cầu tín dụng và thị hiếu, tập quán của khách hàng. Chính vì thế các yếu tố văn hóa, xã hội như sự phân bố ngành nghề, tiềm năng phát triển kinh tế từng vùng, tốc độ đô thị hóa, tập quán tiêu dùng của người dân... đều là các yếu tố cần được xem xét trong suốt quá trình hoạt động của ngân hàng vì nó có ảnh hưởng không nhỏ tới hiệu quả hoạt động tín dụng và có thể mở ra những thị trường tiềm năng cho ngân hàng.

d- Môi trường pháp lý.

Hoạt động tín dụng ngân hàng liên quan đến hầu hết các ngành nghề kinh tế nên bất cứ sự thay đổi nào trong các quy định của pháp luật đều tác động tới hoạt động tín dụng ngân hàng.

Môi trường pháp lý ổn định với hệ thống luật lệ chặt chẽ, hoàn thiện tạo điều kiện cho các hệ thống thị trường khác phát triển và hỗ trợ cho hoạt động tín dụng đạt hiệu quả cao. Trái lại, khi hệ thống pháp luật còn nhiều khiếm khuyết và lỏng lẻo làm gia tăng rủi ro tín dụng cho ngân hàng và không đảm bảo quyền lợi của ngân hàng trong các quan hệ tín dụng.

➤ Các nhân tố chủ quan.

a- Chính sách và quy trình tín dụng của ngân hàng.

Chính sách tín dụng phản ánh cương lĩnh tài trợ của một ngân hàng, trong đó nêu lên một hệ thống các quy định về quy trình và nguyên tắc cho

hoạt động tín dụng, trở thành hướng dẫn chung cho cán bộ tín dụng và nhân viên ngân hàng.

Cương lĩnh tài trợ của một ngân hàng nêu lên quan điểm của người lãnh đạo ngân hàng trong việc cấp tín dụng với các mức rủi ro có thể chấp nhận và tỷ lệ sinh lời mong muốn của ngân hàng, từ đó ảnh hưởng tới doanh số và chất lượng tín dụng.

Một chính sách tín dụng hợp lý, khoa học có ảnh hưởng quyết định đến hiệu quả hoạt động tín dụng.

Quy trình tín dụng bao gồm những bước mà cán bộ tín dụng phải thực hiện khi tài trợ cho khách hàng. Một quy trình khoa học với các thủ tục nhanh gọn và thuận tiện cho khách hàng nhưng vẫn đảm bảo tính chặt chẽ, an toàn cho ngân hàng là một trong những yếu tố quan trọng hàng đầu tạo nên tính cạnh tranh của ngân hàng và nâng cao hiệu quả tín dụng cả về quy mô và chất lượng tín dụng.

b- Mạng lưới chi nhánh và thị trường hoạt động chủ yếu.

Một hệ thống ngân hàng với mạng lưới chi nhánh rộng và được tổ chức, phân cấp, phân quyền một cách chặt chẽ, hợp lý thì có thể tạo nên hiệu quả quy mô lớn, nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng. Trái lại, một ngân hàng chỉ theo đuổi chính sách tăng trưởng tín dụng mà ra sức mở rộng địa bàn hoạt động mà công tác quản trị tín dụng không tốt là một trong những yếu tố làm gia tăng rủi ro tín dụng.

c- Khả năng đa dạng hóa các khoản cho vay.

Một ngân hàng có thể giảm thiểu rủi ro tín dụng thông qua đa dạng hóa các khoản cho vay thông qua việc cấp tín dụng cho nhiều đối tượng khách hàng, trên nhiều thị trường khác nhau, ở nhiều khu vực khác nhau...với sự phong phú của các loại hình sản phẩm từ hoạt động tín dụng.

Tuy nhiên, đa dạng hóa chỉ có thể giảm thiểu rủi ro nếu trình độ quản lý của ngân hàng tốt vì nó làm giảm khả năng tập trung và làm phân tán chuyên môn của cán bộ ngân hàng nên có thể làm gia tăng các khoản tín dụng kém chất lượng.

d- Chất lượng cán bộ tín dụng.

Cán bộ ngân hàng, đặc biệt là cán bộ tín dụng là những người trực tiếp làm việc với khách hàng, đánh giá các khoản tín dụng. Vì vậy, trình độ và đạo đức nghề nghiệp của cán bộ tín dụng là những yếu tố quan trọng hàng đầu quyết định hiệu quả hoạt động tín dụng.

Đội ngũ cán bộ chất lượng cao là một trong những nguồn lực quan trọng nhất cho sự phát triển của một hệ thống ngân hàng.

e- Trình độ công nghệ ngân hàng.

Công nghệ ngân hàng hiện đại với những chương trình phần mềm tiên tiến, khoa học và những thiết bị hiện đại cho phép thu thập và quản trị thông tin nhanh chóng, hiệu quả...từ đó phát hiện kịp thời những rủi ro trong hoạt động của mình và cho phép điều hành hoạt động trong toàn hệ thống một cách nhanh chóng, linh hoạt.

Mặt khác, công nghệ hiện đại, phù hợp sẽ hỗ trợ đắc lực cho cán bộ tín dụng ngân hàng, cho phép xử lý thông tin một cách nhanh chóng và chính xác, hạn chế những đánh giá mang tính chủ quan...từ đó giảm thiểu rủi ro và nâng cao hoạt động tín dụng.

f- Trình độ marketing ngân hàng.

Các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng cũng giống như các hàng hóa khác, để có thể đến tay người tiêu dùng và được thị trường chấp nhận đòi hỏi trình độ marketing phải tốt.

Đặc biệt trong điều kiện thị trường chưa hiệu quả, có nhiều sản phẩm dịch vụ ngân hàng còn mới mẻ và xa lạ đối với khách hàng như các hợp đồng tài chính phái sinh, thuê tài chính...thì vai trò của công tác marketing lại càng quan trọng để có thể làm cho khách hàng thấy được các tiện ích của sản phẩm đó.

g- Trình độ quản lý rủi ro tín dụng.

Có thể nói kinh doanh ngân hàng là kinh doanh rủi ro nên hoạt động ngân hàng chỉ có thể đạt hiệu quả cao khi trình độ quản lý tốt.

Công tác quản trị rủi ro tín dụng cho phép ngân hàng đánh giá, hạn chế và phòng ngừa rủi ro tín dụng, từ đó lựa chọn tài trợ cho những khách hàng có mức rủi ro có thể chấp nhận với tỷ lệ lợi tức (lãi và phí) phù hợp, và loại bớt những khoản tín dụng vẫn đảm bảo an toàn cho hoạt động của mình.

➤ Các nhân tố liên quan đến khách hàng nhận tín dụng.

a- Nhu cầu vay vốn của khách hàng trong từng thời kỳ.

Chính sách tín dụng và quy mô tín dụng ngân hàng trước hết phụ thuộc vào nhu cầu tín dụng của khách hàng.

Nhu cầu tín dụng tùy thuộc vào từng đối tượng khách hàng, lĩnh vực ngành nghề của khách hàng...thị trường của ngân hàng và sự phát triển của nền kinh tế.

b- Đặc thù của đối tượng khách hàng chủ yếu: ngành nghề, lĩnh vực kinh doanh, thị trường hoạt động.

Gắn với từng đối tượng khách hàng với những đặc điểm riêng biệt về ngành nghề, thị trường hoạt động...mà ngân hàng phải lựa chọn những phương thức tài trợ tín dụng phù hợp với các đặc thù đó. Mặt khác, mỗi đối

tượng khách hàng lại gắn với những rủi ro tín dụng căn bản. Chính vì vậy, hiểu được đặc thù của từng nhóm đối tượng khách hàng là yếu tố tiên quyết để đạt hiệu quả tín dụng cao.

c- Khả năng tài chính của khách hàng.

Khả năng tài chính của khách hàng gồm khả năng thanh toán, khả năng hoạt động, khả năng sinh lời, khả năng cân đối vốn... Khả năng tài chính sẽ quyết định đến tính sinh lời, tính hiệu quả của việc sử dụng vốn, do đó ảnh hưởng đến khả năng hoàn trả tiền vay cho ngân hàng.

Thẩm định khả năng tài chính của khách hàng trước, trong và sau khi tài trợ tín dụng là một yêu cầu bắt buộc đối với hoạt động của ngân hàng để đảm bảo an toàn và sinh lời của hoạt động tín dụng.

d- Các đảm bảo tín dụng.

Thông thường các khoản tín dụng ngân hàng đều đòi hỏi phải có đảm bảo. Đảm bảo tín dụng có thể từ chính thu nhập của dự án, từ việc cầm cố, thế chấp tài sản đảm bảo hoặc đảm bảo bằng cam kết của bên thứ ba. Tuy nhiên, cũng có trường hợp ngân hàng cấp tín dụng cho khách hàng có uy tín cao hoặc món vay quá nhỏ bé so với tài sản của doanh nghiệp thì có thể không cần đảm bảo cho khoản tín dụng.

Đảm bảo tín dụng tạo ra nguồn thu nợ thứ hai cho ngân hàng trong trường hợp khách hàng không thể trả nợ theo như cam kết ban đầu khi nhận tín dụng. Vì thế, chất lượng và tính thanh khoản của tài sản đảm bảo và tỷ lệ cho vay theo giá trị tài sản bảo đảm có ảnh hưởng không nhỏ tới rủi ro tín dụng và chất lượng hoạt động tín dụng.

Tóm lại: Chương I phân tích các vấn đề lý luận, khái quát về hoạt động tín dụng của ngân hàng bao gồm khái niệm, phân loại tín dụng, vai trò của tín dụng và các vấn đề liên quan đến hiệu quả hoạt động tín dụng như: quan niệm về hiệu quả hoạt động tín dụng, các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng và các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động tín dụng. Những nền tảng lý luận này là cơ sở để phân tích, là công cụ để đánh giá thực trạng hoạt động tín dụng tại ngân hàng cũng như việc đề ra các giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại chi nhánh.

CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU VIỆT NAM – CHI NHÁNH QUẢNG NINH



2.1. Tổng quan về ngân hàng Thương mại cổ phần Xuất Nhập Khẩu Việt Nam – Chi nhánh Quảng Ninh.

2.1.1. Giới thiệu về Ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam – Eximbank.

Eximbank được thành lập ngày 24/05/1989 theo quyết định số 140/CT của Chủ tịch Hội Đồng Bộ trưởng với tên gọi đầu tiên là Ngân hàng Xuất Nhập Khẩu Việt Nam (Vietnam Export Import Bank), là một trong những Ngân hàng thương mại cổ phần đầu tiên của Việt Nam.

Ngân hàng đã chính thức đi vào hoạt động ngày 17/01/1990. Ngày 06/04/1992, Thống Đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam ký giấy phép số 11/NH-GP cho phép Ngân hàng hoạt động trong thời hạn 50 năm với số vốn điều lệ đăng ký là 50 tỷ đồng VN tương đương 12.5 triệu USD với tên mới là Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Xuất Nhập Khẩu Việt Nam (Vietnam Export Import Commercial Joint-Stock Bank), gọi tắt là Vietnam Eximbank.

Đến nay vốn điều lệ của Eximbank đạt 12.335 tỷ đồng. Vốn chủ sở hữu đạt 13.317 tỷ đồng. Eximbank hiện là một trong những Ngân hàng có vốn chủ sở hữu lớn nhất trong khối Ngân hàng TMCP tại Việt Nam.

Ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam có địa bàn hoạt động rộng khắp cả nước với Trụ Sở Chính đặt tại TP. Hồ Chí Minh và 207 Chi nhánh và phòng giao dịch được đặt tại Hà Nội, Đà Nẵng, Nha Trang, Cần Thơ, Quảng Ngãi, Nghệ An, Huế, Bạc Liêu, Long An, Hải Phòng, Quảng Ninh, Đồng Nai, Bình Dương, Tiền Giang, An Giang, Bà Rịa- Vũng Tàu, Đắk Lắk, Lâm Đồng,

TP.HCM và đã thiết lập quan hệ đại lý với 869 Ngân hàng tại 84 quốc gia trên thế giới.

2.1.2. Lịch sử hình thành và phát triển Ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam – Chi nhánh Quảng Ninh.

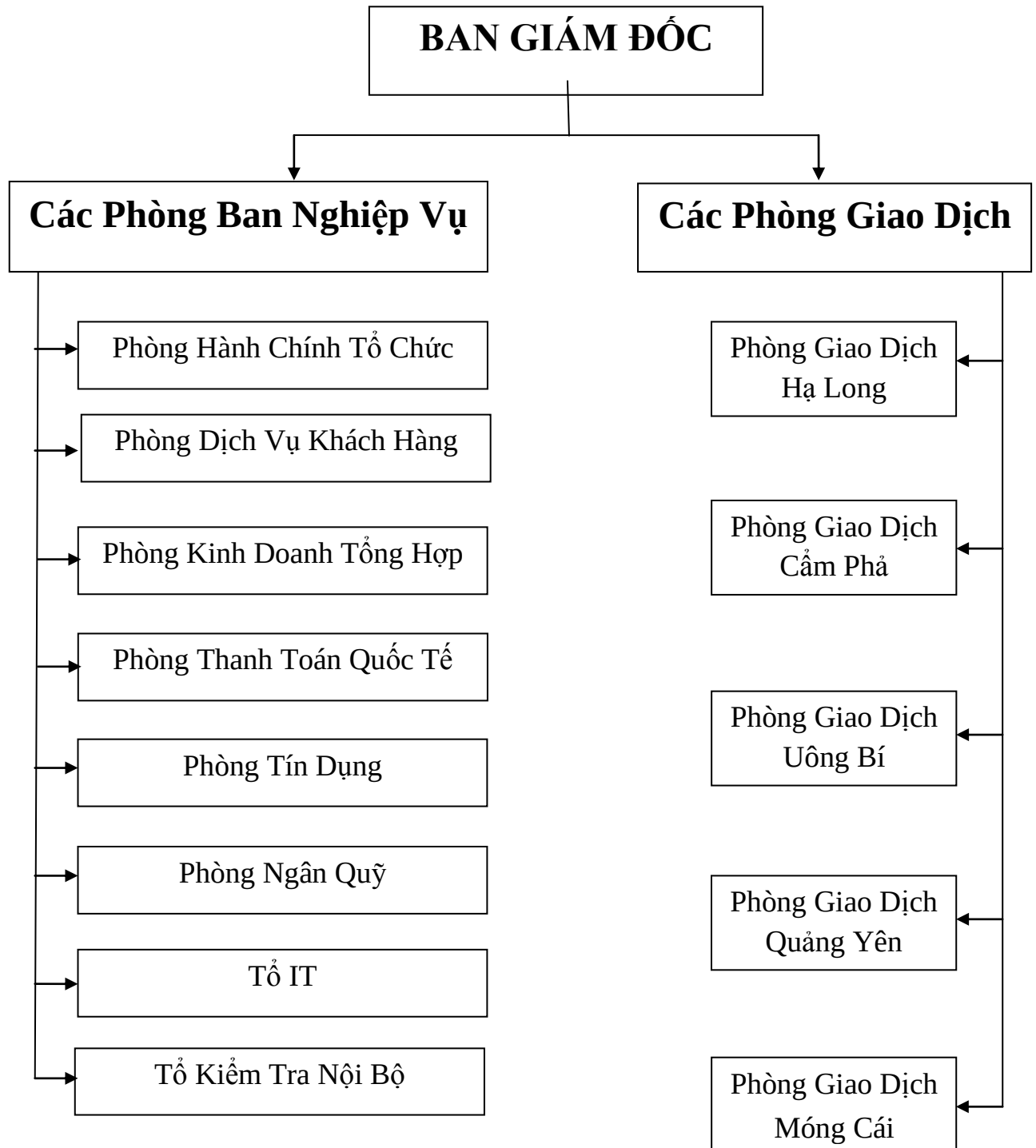
Ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam - Chi nhánh Quảng Ninh là một chi nhánh trực thuộc Ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam, nằm tại tòa nhà số 14-16 Trần Hưng Đạo, TP. Hạ Long, tỉnh Quảng Ninh và là chi nhánh đầu tiên của Eximbank tại Quảng Ninh được chính thức khai trương và đưa vào hoạt động vào ngày 08/06/2007 tại Thành phố Hạ Long.

Eximbank chi nhánh Quảng Ninh nằm trong tỉnh thuộc vùng kinh tế trọng điểm Bắc Bộ nhưng có nhiều đặc điểm riêng biệt khác với các tỉnh khác trong vùng. Với vị trí địa kinh tế, địa chính trị đặc biệt đối với vùng Đông Bắc của Tổ quốc, cùng với Hà Nội, Hải Phòng, Quảng Ninh được xác định là cực tăng trưởng của Vùng kinh tế trọng điểm Bắc Bộ. Phát huy lợi thế đó, trong nhiều năm liền, tốc độ tăng trưởng kinh tế của tỉnh luôn duy trì ở mức cao hơn so với bình quân của cả nước, tổng thu ngân sách nhà nước trên địa bàn tỉnh tiếp tục đứng vào top năm tỉnh có số thu cao nhất cả nước.

Chi nhánh Eximbank Quảng Ninh đi vào hoạt động là điểm giao dịch thứ 33 trong hệ thống, đây được coi là bước tiếp theo trong lộ trình mở rộng mạng lưới hoạt động lên 61 điểm giao dịch trong năm 2012 của Eximbank. Tính đến ngày 31/12/2011, tổng số nhân viên của Chi nhánh Eximbank Quảng Ninh là 86 người. Nhân viên chi nhánh hầu hết là những nhân viên trẻ, tuổi không quá 35 (chiếm 75% nhân viên toàn chi nhánh) và có trình độ chuyên môn tương đối cao. Chi nhánh có trên 80% nhân viên trình độ đại học và trên đại học. Nhìn chung, đội ngũ nhân viên trẻ, năng động nhiệt tình và có trình độ là một trong những nhân tố quan trọng quyết định sự thành công trong sự nghiệp kinh doanh của chi nhánh trong những năm vừa qua.

2.1.2.1. Cơ cấu tổ chức hoạt động, chức năng nhiệm vụ của các bộ phận tại Eximbank – Chi nhánh Quảng Ninh.

Bảng 2.1: Cơ cấu tổ chức của Ngân hàng.



(Nguồn: Phòng tổ chức hành chính – NH TMCP Xuất Nhập Khẩu – Chi nhánh Quảng Ninh)

❖ Chức năng nhiệm vụ của các bộ phận:

a) Phòng Hành Chính Tổ Chức

Phòng Tổ chức – hành chính là phòng nghiệp vụ thực hiện công tác tổ chức cán bộ và đào tạo chi nhánh theo đúng chủ trương chính sách của Nhà nước và quy định của Ngân hàng Xuất Nhập Khẩu Việt Nam. Thực hiện công tác quản trị và văn phòng phục vụ hoạt động kinh doanh tại chi nhánh, thực hiện công tác bảo vệ, an toàn của chi nhánh.

b) Phòng Dịch Vụ Khách Hàng

Là phòng thực hiện các giao dịch trực tiếp với khách hàng; cung cấp các dịch vụ ngân hàng liên quan đến nghiệp vụ thanh toán, xử lý hạch toán các giao dịch. Quản lý và chịu trách nhiệm đối với hệ thống giao dịch trên máy, quản lý quỹ tiền mặt đến từng giao dịch, thực hiện nhiệm vụ tư vấn cho khách hàng về sử dụng các sản phẩm của ngân hàng.

c) Phòng Kinh Doanh Tổng Hợp

Là phòng nghiệp vụ thực hiện các giao dịch kinh doanh vàng bạc, ngoại tệ cho bản thân NH và tham mưu cho Ban Giám Đốc thực hiện các nhiệm vụ và các công việc liên quan đến công tác quản lý tài chính, chỉ tiêu nội bộ tại chi nhánh theo đúng qui định của nhà nước và Ngân hàng Xuất Nhập Khẩu Việt Nam.

d) Phòng Thanh Toán Quốc Tế

Là phòng nghiệp vụ tổ chức thực hiện nghiệp vụ về thanh toán xuất nhập khẩu và kinh doanh ngoại tệ tại chi nhánh

e) Phòng Tín Dụng

Là phòng nghiệp vụ trực tiếp giao dịch với khách hàng là DN lớn, DN vừa và nhỏ, khách hàng cá nhân để thực hiện các nghiệp vụ tín dụng: cho vay, bảo lãnh...Có nhiệm vụ:

- Thẩm định, xác định, quản lý các giới hạn tín dụng cho các khách hàng có nhu cầu giao dịch về tín dụng và tài trợ thương mại, trình cấp có thẩm quyền quyết định theo quy định của NH XNK Việt Nam.

- Thực hiện nghiệp vụ tín dụng và xử lý giao dịch:

- + Nhận và xử lý đề nghị vay vốn, bảo lãnh và các hình thức cấp tín dụng khác;

- + Thẩm định khách hàng, dự án, phương án vay vốn, bảo lãnh và các hình thức cấp tín dụng khác theo thẩm quyền và quy định của NH XNK Việt Nam;

- + Đưa ra các đề xuất chấp nhận/từ chối đề nghị cấp tín dụng, cơ cấu lại thời hạn trả nợ cho khách hàng trên cơ sở hồ sơ và kết quả thẩm định;

- + Kiểm tra, giám sát chặt chẽ trong và sau khi cấp các khoản tín dụng. Phối hợp với các phòng liên quan thực hiện thu gốc, thu lãi, thu phí đầy đủ, kịp thời, đúng hạn, đúng hợp đồng đã ký.

- Cập nhật, phân tích thường xuyên hoạt động kinh tế, khả năng tài chính của khách hàng, đáp ứng yêu cầu quản lý hoạt động tín dụng.

- Thực hiện chấm điểm xếp hạng tín nhiệm đối với khách hàng có nhu cầu quan hệ giao dịch và đang có quan hệ giao dịch tín dụng đối với chi nhánh.

- Thực hiện phân loại nợ cho từng khách hàng theo quy định hiện hành, chuyển kết quả phân loại nợ cho Tổ quản lý nợ có vấn đề để tính toán trích lập dự phòng rủi ro...

f) Phòng Ngân Quỹ

Phòng tiền tệ kho quỹ là phòng nghiệp vụ quản lý an toàn kho quỹ, quản lý quỹ tiền mặt theo qui định của NHNN và Ngân hàng Xuất Nhập Khẩu Việt Nam. Ứng và thu tiền cho các quỹ tiết kiệm, các Điểm giao dịch trong và ngoài quầy, thu chi tiền mặt cho các doanh nghiệp có thu, chi tiền mặt lớn.

g) Tổ Kiểm tra nội bộ

Tổ Kiểm tra nội bộ có chức năng giám sát việc chấp hành các nội qui, qui chế và qui trình nghiệp vụ, độ chính xác của các báo cáo tài chính, làm đầu mối trong việc kiểm toán độc lập, thanh tra, kiểm soát của ngành NH và các cơ quan pháp luật khác.

h) Tổ IT

Thực hiện công tác quản lý, duy trì hệ thống thông tin điện toán, bảo trì bảo dưỡng máy tính đảm bảo thông suốt hoạt động của hệ thống mạng, máy tính của chi nhánh

2.1.2.2. Các nghiệp vụ chủ yếu của Ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu – Chi nhánh Quảng Ninh.

Ngân hàng Eximbank – Chi nhánh Quảng Ninh cung cấp đầy đủ các dịch vụ của một Ngân hàng quốc tế, cụ thể:

- Huy động tiền gửi tiết kiệm, tiền gửi thanh toán của cá nhân và đơn vị bằng VND, ngoại tệ và vàng. Tiền gửi của khách hàng được bảo hiểm theo quy định của Nhà nước.

- Cho vay ngắn hạn, trung và dài hạn; cho vay đồng tài trợ; cho vay thấu chi; cho vay sinh hoạt, tiêu dùng; cho vay theo hạn mức tín dụng bằng VND, ngoại tệ và vàng với các điều kiện thuận lợi và thủ tục đơn giản.

- Mua bán các loại ngoại tệ theo phương thức giao ngay (Spot), hoán đổi (Swap), kỳ hạn (Forward) và quyền lựa chọn tiền tệ (Currency Option).

- Thanh toán, tài trợ xuất nhập khẩu hàng hóa, chiết khấu chứng từ hàng hóa và thực hiện chuyển tiền qua hệ thống SWIFT bảo đảm nhanh chóng, chi phí hợp lý, an toàn với các hình thức thanh toán bằng L/C, D/A, D/P, T/T, P/O, Cheque.

- Phát hành và thanh toán thẻ tín dụng nội địa và quốc tế: Thẻ Eximbank MasterCard, thẻ Eximbank Visa, thẻ nội địa Eximbank Card. Chấp nhận thanh toán thẻ quốc tế Visa, MasterCard, JCB...thanh toán qua mạng bằng Thẻ.

- Thực hiện giao dịch ngân quỹ, chi lương, thu chi hộ, thu chi tại chỗ, thu đổi ngoại tệ, nhận và chi trả kiều hối, chuyển tiền trong và ngoài nước.

- Các nghiệp vụ bảo lãnh trong và ngoài nước (bảo lãnh thanh toán, thanh toán thuế, thực hiện hợp đồng, dự thầu, chào giá, bảo hành, ứng trước...)

- Dịch vụ tài chính trọn gói hỗ trợ du học. Tư vấn đầu tư - tài chính - tiền tệ

- Dịch vụ đa dạng về Địa ốc;

- Home Banking; Mobile Banking; Internet Banking.

- Các dịch vụ khác: Bồi hoàn chi phiếu bị mất cấp đối với trường hợp Thomas Cook Traveller' Cheques, thu tiền làm thủ tục xuất cảnh (I.O.M), cùng với những dịch vụ và tiện ích Ngân hàng khác đáp ứng yêu cầu của Quý khách.

2.2. Kết quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam – Chi nhánh Quảng Ninh giai đoạn 2010 – 2012.

❖ Tình hình kinh tế xã hội trên địa bàn tỉnh Quảng Ninh.

Năm 2012, tình hình kinh tế thế giới và trong nước tiếp tục diễn biến phức tạp. Kinh tế vĩ mô gặp nhiều khó khăn, tiềm ẩn nhiều rủi ro, thị trường trong nước thu hẹp, sức mua giảm mạnh, hàng tồn kho lớn, lãi suất cao, nhiều doanh nghiệp phải giải thể hoặc tạm ngừng hoạt động... ảnh hưởng không nhỏ tới việc làm và thu nhập của người lao động.

Mặc dù có nhiều khó khăn thách thức, nhưng nhờ xác định đúng mục tiêu và triển khai tổ chức thực hiện chủ động, tích cực, có hiệu quả cơ chế, chính sách... tình hình kinh tế - xã hội tỉnh Quảng Ninh trong năm 2012 tiếp tục được duy trì ổn định và phát triển đúng hướng, kết quả đạt được trên những lĩnh vực chủ yếu như sau:

- Về tăng trưởng kinh tế: Tốc độ tăng trưởng kinh tế (GDP) đến cuối năm ước đạt 7,4%, giảm 5,1% so với kế hoạch. Trong đó: Giá trị tăng thêm ngành nông, lâm nghiệp và thủy sản tăng 2,3%; ngành công nghiệp và xây dựng tăng 3,1%; ngành dịch vụ tăng 13,7%.
- Sản xuất công nghiệp: Giá trị sản xuất công nghiệp ước đạt 30.079 tỷ đồng, bằng 99% so với cùng kỳ. Sản xuất công nghiệp tăng trưởng thấp do một số ngành công nghiệp chủ lực đều giảm so với cùng kỳ (than, điện, xi măng...). Những sản phẩm tăng so với cùng kỳ phần lớn là các sản phẩm có tỷ trọng nhỏ và giá trị gia tăng không cao trong ngành công nghiệp và GDP.
- Tổng mức bán lẻ hàng hóa và doanh thu dịch vụ ước đạt 39.470 tỷ đồng, vượt 5,3% kế hoạch và tăng 25,5% so với cùng kỳ. Chỉ số giá tiêu dùng năm 2012 ước tăng dưới 7% so với cùng kỳ.

- Tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hóa trên địa bàn ước đạt 1.813,4 triệu USD, bằng 67,7% kế hoạch, giảm 28,4% so với cùng kỳ; tổng kim ngạch nhập khẩu ước đạt 3.055,5 triệu USD, tăng 14,9% so với cùng kỳ.
- Tổng số khách du lịch đến Quảng Ninh ước đạt 7 triệu lượt, tăng 5,3% so với cùng kỳ. Tổng doanh thu du lịch ước đạt 4.300 tỷ đồng, tăng 21% so với cùng kỳ.
- Tổng nguồn vốn hoạt động của các ngân hàng dự kiến đạt 64.000 tỷ đồng, tăng 12,6% so với 31/12/2011. Tổng doanh số cho vay ước đạt 102.000 tỷ đồng, tăng 19% so với cùng kỳ. Dự kiến đến 31/12/2012 nợ xấu là 1.200 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 2% tổng dư nợ.
- Tổng doanh thu vận tải ước đạt 7.448 tỷ đồng, tăng 27,7% so với cùng kỳ. Dịch vụ bưu chính, chuyển phát hoạt động ổn định; hàng hóa, bưu phẩm, bưu kiện, vật phẩm được chuyển, phát phục vụ nhanh chóng, kịp thời đáp ứng yêu cầu.

Bên cạnh những kết quả đạt được, tình hình kinh tế - xã hội của tỉnh vẫn còn một số hạn chế: GDP tăng khá nhưng chưa đạt kế hoạch đề ra. Sản xuất công nghiệp tăng thấp nhất trong nhiều năm qua. Dịch vụ có bước phát triển song còn chậm và chưa tương xứng với tiềm năng. Tổng vốn đầu tư phát triển toàn xã hội giảm sút. Tổng thu ngân sách trên địa bàn vượt kế hoạch, nhưng thu nội địa không đạt dự toán nên công tác điều hành thu chi ngân sách gặp nhiều khó khăn...

Từ cái nhìn khách quan về tình hình kinh tế xã hội của tỉnh Quảng Ninh trong năm 2012 như ta đã phân tích ở trên, từ đó ta thấy được những thuận lợi cũng như khó khăn trong hoạt động của ngân hàng Xuất Nhập Khẩu – Chi nhánh Quảng Ninh như sau:

2.2.1. Những thuận lợi và khó khăn của Ngân hàng:

2.2.1.1. Thuận lợi:

Ngân hàng Xuất Nhập Khẩu - chi nhánh Quảng Ninh nằm trong tỉnh thuộc vùng kinh tế trọng điểm Bắc Bộ nhưng có nhiều đặc điểm riêng biệt khác với các tỉnh khác trong vùng. Với vị trí địa kinh tế, địa chính trị đặc biệt đối với vùng Đông Bắc của Tổ quốc, cùng với Hà Nội, Hải Phòng, Quảng Ninh được xác định là cực tăng trưởng của Vùng kinh tế trọng điểm Bắc Bộ. Phát huy lợi thế đó, trong nhiều năm liền, tốc độ tăng trưởng kinh tế của tỉnh luôn duy trì ở mức cao hơn so với bình quân của cả nước, tổng thu ngân sách nhà nước trên địa bàn tỉnh tiếp tục đứng vào top năm tỉnh có số thu cao nhất cả nước.

Bên cạnh đó mặc dù là ngân hàng mới thành lập nhưng Ngân hàng Xuất Nhập Khẩu - chi nhánh Quảng Ninh đã tận dụng những lợi thế riêng góp phần khẳng định vị thế của mình trên thị trường cũng như tăng khả năng cạnh tranh với các NHTM khác cùng địa bàn. Trong các dịch vụ mà Ngân hàng cung cấp thì hoạt động kinh doanh ngoại tệ, kinh doanh vàng, thanh toán xuất nhập khẩu, hoạt động tín dụng được xem là hoạt động kinh chính của ngân hàng đặc biệt là hoạt động kinh doanh vàng được xem là thế mạnh của Ngân hàng cũng như chi nhánh Quảng Ninh do cơ cấu của Ngân hàng Xuất Nhập Khẩu Việt Nam có cổ đông chính là Công ty vàng bạc đá quý SJC.

Yếu tố quyết định đến sự thành công của Ngân hàng đều nằm ở Cán bộ nhân viên trong chi nhánh đều là những người trẻ tuổi, có trình độ cao, năng động và đầy nhiệt huyết rất thuận lợi cho việc tìm kiếm khách hàng cũng như giao dịch với khách hàng.

2.2.1.2. Khó khăn:

Mặc dù nằm trên địa bàn tỉnh có kinh tế ổn định và tăng trưởng, song với sự “nở rộ” của một loạt các ngân hàng thương mại trên địa bàn Tp. Hạ Long (Quảng Ninh) thời gian qua và sự biến động thường xuyên của thị trường tiền tệ dẫn đến việc gia tăng cạnh tranh huy động vốn và cho vay giữa các ngân hàng đã gây những khó khăn không nhỏ đối với Ngân hàng Xuất Nhập Khẩu

– Chi nhánh Quảng Ninh. Nhưng trong khó khăn, với sự nhạy bén, năng động, quyết đoán, Ban giám đốc cùng toàn thể cán bộ nhân viên chi nhánh Quảng Ninh đã đồng sức, đồng lòng tập trung mọi nguồn lực để giữ vững sự ổn định và không ngừng phát triển.

Cũng giống như các Ngân hàng thương mại cổ phần khác, Ngân hàng Xuất Nhập Khẩu Quảng Ninh cũng gặp khó khăn về vốn. Quy mô vốn điều lệ còn khá nhỏ so với các NHTM quốc doanh, đã hạn chế Ngân hàng cũng như chi nhánh Quảng Ninh trong các hoạt động cho vay, bảo lãnh, đầu tư...

Mạng lưới các phòng giao dịch của chi nhánh còn tương đối mỏng so với các ngân hàng khác trên cùng địa bàn. Tại Quảng Ninh, Eximbank mới chỉ có 5 phòng giao dịch. Trong khi đó, nhu cầu giao dịch của các doanh nghiệp xuất nhập khẩu với Quảng Ninh là rất lớn và có tiềm năng. Đây chính là một trong những trở ngại lớn của chi nhánh trong việc tiếp cận khách hàng.

Bên cạnh đó do ảnh hưởng từ nền kinh tế suy thoái trong mấy năm gần đây, hoạt động của hệ thống ngân hàng nói chung và Ngân hàng Xuất Nhập Khẩu – Chi nhánh Quảng Ninh nói riêng gặp nhiều khó khăn trong hoạt động kinh doanh như: khả năng huy động và cho vay thấp, khả năng thu hồi nợ kém cùng với đó là tình hình nợ quá hạn, nợ xấu tăng cao làm ảnh hưởng không nhỏ đến kết quả kinh doanh của ngân hàng.

2.2.2. Kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng (2010 – 2012).

Bảng 2.2: Kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng (2010 – 2012).

DVT: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	2010	2011	2012	So sánh 2011/2010		So sánh 2012/2011	
				+, -	%	+, -	%
Thu nhập	245.1	233.4	181.3	-11.7	-4.8%	-52.1	-22.3%
Chi phí	212.3	201.9	162.7	-10.4	-4.9%	-39.2	-19.4%
Lợi nhuận trước thuế	32.8	31.5	18.6	-1.3	-4.0%	-12.9	-41.0%

(Nguồn: Báo cáo tổng kết Eximbank – Chi nhánh Quảng Ninh 2012)

Bảng số liệu cho thấy cả thu nhập, chi phí và lợi nhuận của ngân hàng đều có xu hướng giảm dần trong giai đoạn 2010 – 2012.

Năm 2010, tổng thu nhập đến hết năm 2010 đạt 245.1 tỷ đồng, tổng chi phí 212.3 tỷ đồng, lợi nhuận trước thuế đạt 32.8 tỷ đồng.

Năm 2011, tình hình kinh tế có dấu hiệu đi xuống, lạm phát tăng cao (18.13%), chính sách thắt chặt tín dụng được ban hành, chính sách điều chỉnh tỷ giá hối đoái dẫn đến đồng VNĐ mất giá (tăng tỷ giá từ 18.932 đồng lên 20.693 đồng 1 USD), nợ xấu có dấu hiệu tăng trên 3%. Điều này có tác động ảnh hưởng không nhỏ đến kết quả hoạt động của ngân hàng Xuất Nhập Khẩu chi nhánh Quảng Ninh nói riêng, theo đó tổng thu nhập của chi nhánh đến hết năm 2011 là 233.4 tỷ đồng giảm 4.8% so với cùng kỳ năm 2010, tổng chi phí là 201.9 tỷ đồng giảm 4.9% so với năm 2010, lợi nhuận đạt 31.5 tỷ đồng giảm 4% so với cùng kỳ năm 2010.

Sang năm 2012 tình hình kinh tế khó khăn không chỉ ảnh hưởng đến hoạt động của ngành ngân hàng trên địa bàn tỉnh nói chung mà còn ảnh hưởng trực tiếp đến tình hình kết quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng Xuất Nhập Khẩu nói riêng. Theo đó, tổng thu nhập của chi nhánh kết thúc năm 2012 đạt 181.3 tỷ đồng giảm 52.1 tỷ đồng so với cùng kỳ năm 2011, chi phí cho hoạt động ngân hàng là 162.7 tỷ đồng giảm 39.2 tỷ đồng so với cùng kỳ năm 2011, dẫn đến lợi nhuận trước thuế của ngân hàng giảm mạnh chỉ còn

18.6 tỷ đồng. Nguyên nhân của sự sụt giảm về kết quả hoạt động kinh doanh của chi nhánh phải nói đến ảnh hưởng không nhỏ từ chính sách vĩ mô của NHTW, điển hình là thông tư 24/12/TT-NHNN ngày 23/8/2012 sửa đổi Điều 1 Thông tư 11/2011/TT-NHNN về việc chấm dứt huy động và cho vay vốn bằng vàng của tổ chức tín dụng; Nghị định số 24/2012/NĐ-CP về quản lý hoạt động kinh doanh vàng ngày 3/4/2012. Điều này đã làm giảm đáng kể doanh thu từ vàng của chi nhánh bởi lẽ đây được coi như một hoạt động thế mạnh của chi nhánh trong những năm trước đây. Cùng với đó hoạt động tín dụng của chi nhánh năm 2012 không mang lại nhiều lợi nhuận cho ngân hàng mặc dù đây là hoạt động kinh doanh chính của ngân hàng. Nguyên nhân là do ảnh hưởng của tình hình kinh tế suy thoái, tình hình lạm phát đã đẩy mặt bằng lãi suất cho vay lên cao ($> 20\%/năm$) ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của khách hàng dẫn đến tình hình nợ xấu tăng cao, làm giảm khả năng thu nợ cũng như doanh thu của ngân hàng.

Bảng 2.3: Thực hiện kế hoạch của Hội sở giao năm 2012.

DVT: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Thực hiện đến 31.12.12	Kế hoạch 2012	Tỷ lệ hoàn thành
Huy động vốn	598.7	1.160	51,61%
Dư nợ tín dụng	868.2	1.193	72.77%
Lợi nhuận trước thuế TNDN	18.6	55	33.82%

(Nguồn: Báo cáo tổng kết Eximbank – Chi nhánh Quảng Ninh 2012)

Thực hiện theo kế hoạch của Hội sở giao năm 2012, chi nhánh đạt 51.61% về huy động vốn, dư nợ tín dụng đạt 72.77%, lợi nhuận trước thuế đạt 33.82%. Tuy lợi nhuận không đạt chỉ tiêu theo kế hoạch nhưng trong tình hình khó khăn chung thì đây cũng là sự cố gắng và nỗ lực của chi nhánh trong việc

thúc đẩy mạnh huy động vốn đồng thời nâng cao khả năng cho vay nhằm mục đích tăng trưởng ổn định.

2.2.2.1. Hoạt động huy động vốn.

Hoạt động huy động vốn là hoạt động hết sức quan trọng đối với mỗi NHTM nói chung và với Ngân hàng Eximbank – Chi nhánh Quảng Ninh nói riêng, bởi hoạt động huy động vốn là tiền đề, cơ sở quyết định hiệu quả hoạt động kinh doanh của các ngân hàng. Khi nguồn vốn huy động có cơ cấu hợp lý, chi phí huy động thấp sẽ góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh cho các ngân hàng.

Bảng 2.4: Cơ cấu nguồn vốn huy động tại Ngân hàng Eximbank – Chi nhánh Quảng Ninh. (2010- 2012)

ĐVT: tỷ đồng

Chỉ tiêu (Theo loại hình huy động)	2010		2011		2012		So sánh 2011/2010		So sánh 2012/2011	
	Số đư	Tỷ trọng	Số đư	Tỷ trọng	Số đư	Tỷ trọng	+, -	%	+, -	%
1. Tiền gửi khách hàng	167.1	63.5%	187.3	62.7%	422.1	70.5%	20.2	12.1%	234.8	125.4%
<i>Tiền gửi thanh toán</i>	<i>14.6</i>	<i>8.7%</i>	<i>16.1</i>	<i>8.6%</i>	<i>16.3</i>	<i>3.9%</i>	1.5	10.1%	0.2	1.2%
<i>Tiền gửi tiết kiệm</i>	<i>152.5</i>	<i>91.3%</i>	<i>171.2</i>	<i>91.4%</i>	<i>405.8</i>	<i>96.1%</i>	18.7	12.3%	234.6	137.0%
2. Phát hành kỳ phiếu	95.6	36.3%	110.7	37.1%	175.6	29.3%	15.1	15.8%	64.9	58.6%
3. Các khoản ký quỹ	0.5	0.2%	0.6	0.2%	1	0.2%	0.1	20%	0.4	66.7%
Tổng huy động	263.2	100%	298.6	100%	598.7	100%	35.4	-	300.1	-

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán NH TMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam – Chi nhánh Quảng Ninh)

Qua bảng số liệu trên ta thấy, tình hình huy động vốn tại chi nhánh có xu hướng tăng qua các năm từ 2010 đến 2012. Năm 2011, tiền gửi của khách hàng là 187.3 tỷ đồng chiếm 62.7% trong tổng huy động và tăng 12.1% so với năm 2010. Năm 2012 tiếp tục tăng 125.4% so với năm 2011 và chiếm tới 70.5% trên tổng nguồn vốn huy động. Mức tăng này chủ yếu là từ nguồn tiền gửi tiết kiệm của khách hàng, nguyên nhân là do trong năm mấy năm gần đây, chi nhánh đã chú trọng đến công tác huy động vốn thông qua các biện pháp: đa dạng hóa các sản phẩm tiết kiệm, đẩy mạnh các đợt huy động tiết kiệm có thưởng, gặp gỡ khách hàng giới thiệu về sản phẩm, nhất là các khách hàng có lượng tiền gửi lớn, mở rộng mạng lưới... Bên cạnh đó do tình hình kinh tế suy thoái, các lĩnh vực đầu tư không mang lại hiệu quả khiến các khách hàng có xu hướng tìm giải pháp an toàn là gửi tiết kiệm vào ngân hàng như một kênh đầu tư có lãi và ổn định.

Bên cạnh huy động bằng tiền gửi khách hàng ngân hàng còn phát hành các kỳ phiếu với thời hạn ngắn nhằm thu hút tối đa nguồn tiền nhàn rỗi của khách hàng. Tuy nhiên tỷ trọng của nguồn huy động này không lớn chỉ 29.3% so với tổng nguồn vốn năm 2012. Các khoản ký quỹ của khách hàng tại ngân hàng chủ yếu là do khách hàng chưa đáp ứng đủ điều kiện cho vay của ngân hàng để đảm bảo cho vay, ngân hàng cũng coi đây là một khoản huy động tạm thời với tỷ trọng rất nhỏ.

Bảng 2.5: Cơ cấu huy động vốn của ngân hàng phân theo loại tiền tệ.

ĐVT: tỷ đồng

Cơ cấu huy động vốn (theo loại tiền tệ)	2010		2011		2012		So sánh 2011/2010		So sánh 2012/2011	
	Số đư	Tỷ trọng	Số đư	Tỷ trọng	Số đư	Tỷ trọng	+, -	%	+, -	%
VNĐ	140.6	53%	158.3	55%	482.5	81%	17.7	12.6%	324.2	204.8%
Vàng (quy đổi VNĐ)	81.5	31%	92.1	30%	52.8	9%	10.6	13.0%	-39.3	-42.7%
Ngoại tệ (quy đổi VNĐ)	41.1	16%	48.2	15%	63.4	11%	7.1	17.2%	15.2	31.5%
Tổng huy động vốn	263.2	100%	298.6	100%	598.7	100%	35.4	-	300.1	-

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán NH TMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam – Chi nhánh Quảng Ninh)

Xem xét nguồn huy động vốn phân theo loại tiền tệ ta nhận thấy nguồn vốn huy động bằng đồng nội tệ có xu hướng tăng, luôn chiếm tỷ trọng lớn và duy trì ở mức cao hơn so với các loại tiền tệ khác. Năm 2011 vốn huy động nội tệ tăng 12.6% so với năm 2010 và 2012 tăng mạnh 134.2% so với năm 2011. Bởi đây là nguồn tiền có khả năng thanh khoản cao hơn các loại tiền khác mà ngân hàng huy động được.

Vàng quy đổi VNĐ cũng có xu hướng biến động khoảng 2010 – 2012: năm 2010 là 81.5 tỷ đồng, đến năm 2011 tăng 10.6 đạt 92.1 tỷ đồng nhưng năm 2012 lại giảm 39.3 tỷ đồng chỉ còn 52.8 tỷ đồng, giảm 42.7% so với năm 2011. Nguyên nhân là giữa năm 2012 chính sách của NHNN đã được thay đổi theo thông tư 24/12/TT-NHNN ngày 23/8/2012 sửa đổi Điều 1 Thông tư 11/2011/TT-NHNN về việc chấm dứt huy động vàng tại các TCTD, nên hoạt động huy động vàng tại chi nhánh đã bị giảm sút đáng kể.

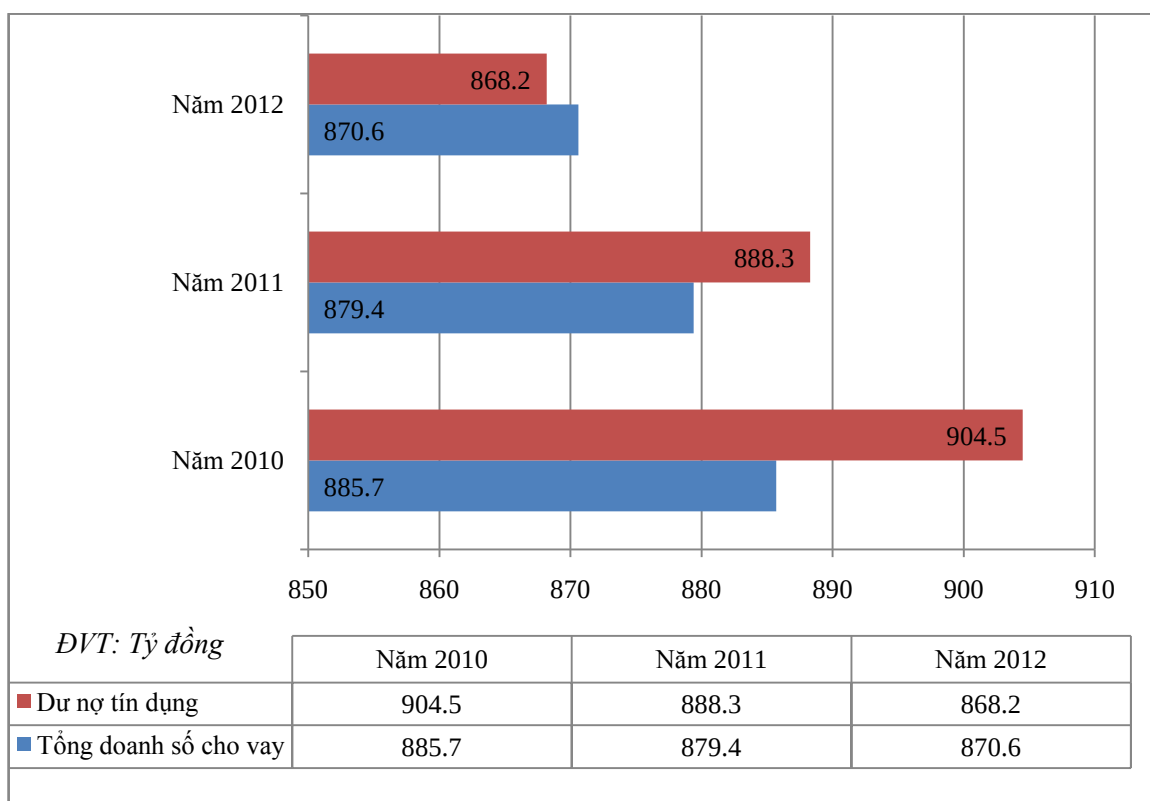
Nguồn huy động bằng ngoại tệ lại có xu hướng tăng do ngân hàng đã có những chính sách ưu đãi đối với các doanh nghiệp có hoạt động xuất nhập khẩu, nguồn tiền này chủ yếu là tiền gửi của tổ chức có hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu tại ngân hàng thông qua tiền gửi thanh toán.

➤ Tuy nhiên, do sự cạnh tranh của nhiều ngân hàng trên địa bàn nên nguồn vốn bị san sẻ, cùng với đó là tâm lý người dân đã quen gửi tiền tại các ngân hàng lớn như Agribank, Vietinbank, Vietcombank... nên việc thu hút nguồn tiền gửi từ dân cư gặp khá nhiều khó khăn. Trong thời gian tới, ngoài việc mở rộng quy mô kinh doanh, chi nhánh cũng sẽ nỗ lực quảng bá hình ảnh Eximbank với việc mở rộng mạng lưới kết hợp với công tác tiếp thị để nâng cao vị thế thương hiệu, tạo uy tín trên địa bàn tỉnh.

2.2.2.2. Hoạt động tín dụng.

Tín dụng là hoạt động rất quan trọng trong mỗi ngân hàng do nó vừa chiếm tỷ trọng lớn vừa đem lại thu nhập chủ yếu cho các ngân hàng. Với chức năng đi vay để cho vay nên các ngân hàng nói chung cũng như Ngân hàng Eximbank – Chi nhánh Quảng Ninh nói riêng phải tìm mọi cách để thu hút khách hàng như: đầu tư, phát triển các yếu tố nhằm nâng cao chất lượng của công tác tín dụng, đảm bảo kinh doanh có hiệu quả và an toàn vốn. Trong những năm vừa qua, do diễn biến phức tạp của nền kinh tế trong nước, hoạt động cho vay của chi nhánh ngân hàng cũng có nhiều biến động.

Biểu đồ 2.1: Tình hình hoạt động tín dụng tại Eximbank – Chi nhánh Quảng Ninh.



(Nguồn : Báo cáo tổng kết Eximbank – Chi nhánh Quảng Ninh)

Nhìn vào bảng trên ta thấy rõ sự đi xuống của dư nợ tín dụng lẫn doanh số cho vay. Kết thúc năm 2010 tổng doanh số cho vay đạt 885.7 tỷ đồng, dư nợ tín dụng đạt 904.5 tỷ đồng. Đến năm 2011 doanh số cho vay giảm 16.2 tỷ đồng tương đương 0.7% và dư nợ tín dụng giảm 1.8% so với năm 2010. Sang năm 2012 doanh số cho vay tiếp tục giảm còn 870.6 tỷ đồng tương đương giảm 2.3% so với năm 2011, cùng với đó là dư nợ tín dụng giảm 1% so với năm 2011. Nguyên nhân của sự giảm sút về tình hình hoạt động tín dụng của ngân hàng là do mấy năm gần đây đặc biệt là năm 2012 tình hình lạm phát tăng cao (6.81%) đã đẩy mặt bằng lãi suất cho vay của các NHTM lên cao (lãi suất cho vay ngắn hạn tại Eximbank 19.9%/năm, trung và dài hạn 20.6%/năm) ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của khách hàng, cùng với đó là chính sách thắt chặt tín dụng của nhà nước đối với một số lĩnh vực kinh doanh bất động sản, kinh doanh vàng... và các lĩnh vực phi sản xuất nói chung làm các doanh nghiệp và cá nhân có nhu cầu khó tiếp cận được nguồn vốn ngân hàng.

2.2.2.3. Hoạt động thanh toán quốc tế.

Bảng 2.6 : Doanh số thanh toán quốc tế của chi nhánh qua các năm.

DVT : Ngàn USD

Chỉ tiêu	2010	2011	2012	So sánh 2011/2010		So sánh 2012/2011	
				+, -	%	+, -	%
Doanh số L/C nhập khẩu	738.5	1051	1667	312.5	42.3%	616	58.6%
Doanh số L/C xuất khẩu	1276	976.3	1174	-299.7	-23.5%	197.7	20.2%
Tổng	2014.5	2027.3	2841	12.8	0.6%	813.7	40.1%

(Nguồn : Báo cáo tổng kết Eximbank – Chi nhánh Quảng Ninh)

Doanh số thanh toán quốc tế của chi nhánh có xu hướng tăng dần trong những năm gần đây. Doanh số thanh toán quốc tế năm 2012 đạt 2841 ngàn USD, tăng 813.7 ngàn USD tương đương 40.1% so với năm 2011. Năm 2011 tăng 12.8 ngàn USD tăng 0.6% so với năm 2010. Trong đó Doanh số L/C nhập khẩu chiếm đa số trong tổng doanh số thanh toán quốc tế.

Đúng như tên gọi Ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu, thì TTQT được xem như thế mạnh của ngân hàng tuy đạt được một số thành tựu nhất định nhưng nhìn chung hoạt động thanh toán quốc tế của chi nhánh chưa cạnh tranh được với các ngân hàng có thế mạnh và hoạt động lâu năm trong lĩnh vực thanh toán quốc tế trên địa bàn tỉnh như Ngoại thương, Nông nghiệp, Công thương, Á Châu ... Hơn nữa ngân hàng cũng chưa tận dụng được thế mạnh kinh tế cửa khẩu hiện đang được các ngân hàng Nông nghiệp Móng Cái, Đồng Bằng Sông Cửu Long Móng Cái, Đầu tư Móng Cái, Techcombank Móng Cái... khai thác triệt để qua hình thức thanh toán biên mậu do Eximbank chưa triển khai thanh toán biên mậu qua biên giới Việt - Trung. Việc chưa tiếp cận được với nhiều doanh nghiệp chuyên về xuất nhập khẩu

cũng làm giảm nguồn thanh toán L/C, hoạt động thanh toán quốc tế của chi nhánh chủ yếu là chuyển tiền thanh toán.

2.2.2.4. Hoạt động kinh doanh vàng.

Bảng 2.7 : Doanh số kinh doanh vàng của chi nhánh qua các năm.

Chỉ tiêu	ĐVT	2010	2011	2012	So sánh 2011/2010		So sánh 2012/2011	
					+, -	%	+, -	%
Kinh doanh vàng	Lượng GD	125,516	109,800	55,129	-15,72	-12.5%	-54,67	-49.8%
Vàng giữ hộ	Tỷ đồng	426.7	402.5	206.5	-24.2	-5.7%	-196	-48.7%

(Nguồn : Báo cáo tổng kết Eximbank – Chi nhánh Quảng Ninh)

Nhìn vào bảng trên ta thấy doanh số kinh doanh vàng tại chi nhánh có xu hướng giảm trong mấy năm gần đây. Doanh số mua bán vàng của chi nhánh đến 31/12/2012 đạt 55,129 lượng vàng, giảm 54,671 lượng so với năm 2011 tương đương 49.8%. Năm 2011 số lượng vàng kinh doanh cũng giảm 12.5% so với năm 2010. Theo đó vàng giữ hộ cũng có xu hướng giảm qua các năm.

Nguyên nhân của sự sụt giảm này là do hoạt động kinh doanh vàng miếng của ngân hàng đã được điều chỉnh bởi Nghị định 24/2012/NĐ-CP của chính phủ về quản lý hoạt động kinh doanh vàng ngày 3/4/2012 khiến cho số lượng vàng mua bán với các hiệu vàng sụt giảm đáng kể. Đồng thời, theo thông tư 24/12/TT-NHNN ngày 23/8/2012 sửa đổi Điều 1 Thông tư 11/2011/TT-NHNN về việc chấm dứt huy động vàng tại các TCTD, dẫn đến việc huy động vàng miếng tại chi nhánh đã chuyển sang hình thức giữ hộ vàng có thu phí khiến cho khách hàng không còn mặn mà với việc giữ vàng mà chuyển sang các kênh đầu tư khác.

2.2.2.5. Hoạt động kinh doanh ngoại tệ.

Bảng 2.8 : Doanh số kinh doanh ngoại tệ tại chi nhánh 2010-2012.

ĐVT : Triệu USD

Chỉ tiêu	2010	2011	2012	So sánh 2011/2010		So sánh 2012/2011	
				+, -	%	+, -	%
Doanh số mua	6.23	5.6	12	-0.6	-10%	6.4	113.9%
Doanh số bán	5.7	6.8	12.9	1.1	19.3%	6.1	89.7%
Tổng	11.93	12.41	24.9	0.5	4%	12.5	100.6%

(Nguồn : Báo cáo tổng kết Eximbank – Chi nhánh Quảng Ninh)

Doanh số mua bán ngoại tệ giai đoạn 2010 – 2012 có xu hướng tăng dần theo thời gian: năm 2011 tổng doanh số mua bán ngoại tệ đạt 12.41 triệu USD tăng 4% so với 2010, năm 2012 đạt 24.9 triệu USD, tăng 12.5 triệu USD (tương đương 100,6%) so với năm 2011.

Doanh số bán ngoại tệ có xu hướng tăng dần trong khi doanh số mua ngoại tệ lại có sự biến động tăng, giảm trong thời gian qua. Cụ thể: Năm 2011 doanh số mua giảm 10% , doanh số bán tăng 1.1% so với năm 2010. Năm 2012 doanh số mua vào lại tăng lên 113.9% và doanh số bán ra tăng 89.7% so với năm 2011. Sự tăng giảm này biến động cùng với hoạt động TTQT của ngân hàng, mặt khác do nhu cầu về việc sử dụng ngoại tệ cho các mục đích cá nhân cũng thay đổi theo từng thời kỳ.

Trong doanh số mua bán ngoại tệ thì USD là chủ yếu chiếm khoảng 70%, còn lại là các ngoại tệ khác như EUR, JPY, CNY, AUD...

Tận dụng lợi thế địa bàn tỉnh Quảng Ninh có thế mạnh về kinh tế cửa khẩu và du lịch, cùng với thương hiệu là Ngân hàng TMCP Xuất nhập khẩu, chi nhánh đã dần tạo được chỗ đứng nhất định của mình trong hoạt động kinh doanh ngoại tệ đối với các ngân hàng trên cùng địa bàn.

2.2.2.6. Hoạt động phát hành và thanh toán thẻ.

Tổng số thẻ tích lũy đến 31/12/2012 là 20.244 thẻ, trong đó thẻ tín dụng đạt 975 thẻ, tăng 364 thẻ so với năm 2011; thẻ ghi nợ đạt 19.269 thẻ, tăng 7.114 thẻ so với năm 2011. Trong năm tới chi nhánh sẽ tiếp tục đẩy mạnh việc phát triển thẻ đồng thương hiệu với các doanh nghiệp thương mại, nhất là các khách hàng có quan hệ lâu năm trên địa bàn, góp phần mang thương hiệu Eximbank đến với đông đảo người dân Quảng Ninh. Hơn nữa, việc mở rộng mạng lưới phòng giao dịch và hệ thống máy ATM sẽ giúp việc phát hành và thanh toán thẻ thuận lợi hơn.

Với những tiện ích và tính năng ưu việt trên thẻ tín dụng: thanh toán không dùng tiền mặt, được chấp nhận tại hàng triệu điểm ATM, POS trên toàn quốc và cả thế giới... đã khiến cho chiếc thẻ tín dụng trở nên thân thiết đối với người sử dụng. Quy mô dân số trẻ cùng sự phát triển của công nghệ và xu hướng thương mại điện tử là những yếu tố cơ bản hứa hẹn mang lại cho thị trường thẻ Việt Nam một sức sống mới, góp phần thay đổi thói quen chi tiêu không dùng tiền mặt.

Eximbank Quảng Ninh đã và đang tiếp tục đẩy mạnh phát triển thị trường thẻ đưa ra các chương trình khuyến mãi, ưu đãi hấp dẫn, gia tăng tiện ích cho chủ thẻ như tích lũy điểm thưởng, liên kết với các thương hiệu được ưa chuộng, các trung tâm mua sắm để giảm giá cho khách hàng sử dụng thẻ, tặng quà khi đăng ký sử dụng thẻ...

2.3. Thực trạng hoạt động tín dụng tại Ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam – Chi nhánh Quảng Ninh.

Để đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng cần xem xét cả hai khía cạnh là quy mô tăng trưởng tín dụng và chất lượng các khoản tín dụng.

2.3.1. Quy mô tăng trưởng tín dụng tại Eximbank – Chi nhánh Quảng Ninh.

2.3.1.1. Tỷ lệ tăng trưởng doanh số cho vay.

Sự biến động của quy mô tín dụng trong ba năm 2010 – 2012 thể hiện qua bảng số liệu dưới đây:

Bảng 2.9 : Quy mô tín dụng giai đoạn 2010 – 2012.

ĐVT : Tỷ đồng

Chỉ tiêu	2010		2011		2012		So sánh 2011/2010		So sánh 2012/2011	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	+, -	%	+, -	%
Cho vay ngắn hạn	379.3	42.8%	398.7	45.3%	425.5	48.9%	19.4	5.1%	26.8	6.7%
Cho vay trung hạn	182.1	20.6%	169.4	19.3%	121.5	14.0%	-12.7	-7.0%	-47.9	-28.3%
Cho vay dài hạn	229.4	25.9%	204.2	23.2%	160.1	18.4%	-25.2	-11%	-44.1	-21.6%
Cho vay CCTP>CCG	91.8	10.4%	103.8	11.8%	159.2	18.3%	12	13.1%	55.4	53.4%
Cho vay khác	3.1	0.4%	3.3	0.4%	4.3	0.5%	0.2	6.5%	1	30.3%
Tổng doanh số cho vay	885.7	100%	879.4	100%	870.6	100%	-6.3	-	-8.8	-

(Nguồn : Báo cáo tổng kết Eximbank – Chi nhánh Quảng Ninh)

Qua bảng số liệu trên ta thấy tổng doanh số cho vay tại chi nhánh trong những năm gần đây có xu hướng giảm. Năm 2010 đạt 885.7 tỷ đồng đến năm 2011 giảm 879.4 tỷ đồng và đến năm 2012 giảm còn 870.6 tỷ đồng. Mức giảm này tương đương với 6.3 tỷ đồng từ năm 2010 đến 2011, đến năm 2012 giảm tiếp 8.8 tỷ đồng. Nguyên nhân của sự sụt giảm doanh số cho vay trong mấy năm gần đây là do ảnh hưởng của suy thoái kinh tế toàn cầu, sự thay đổi của chính sách tín dụng đã làm cho nguồn cung cũng như nhu cầu về tín dụng giảm.

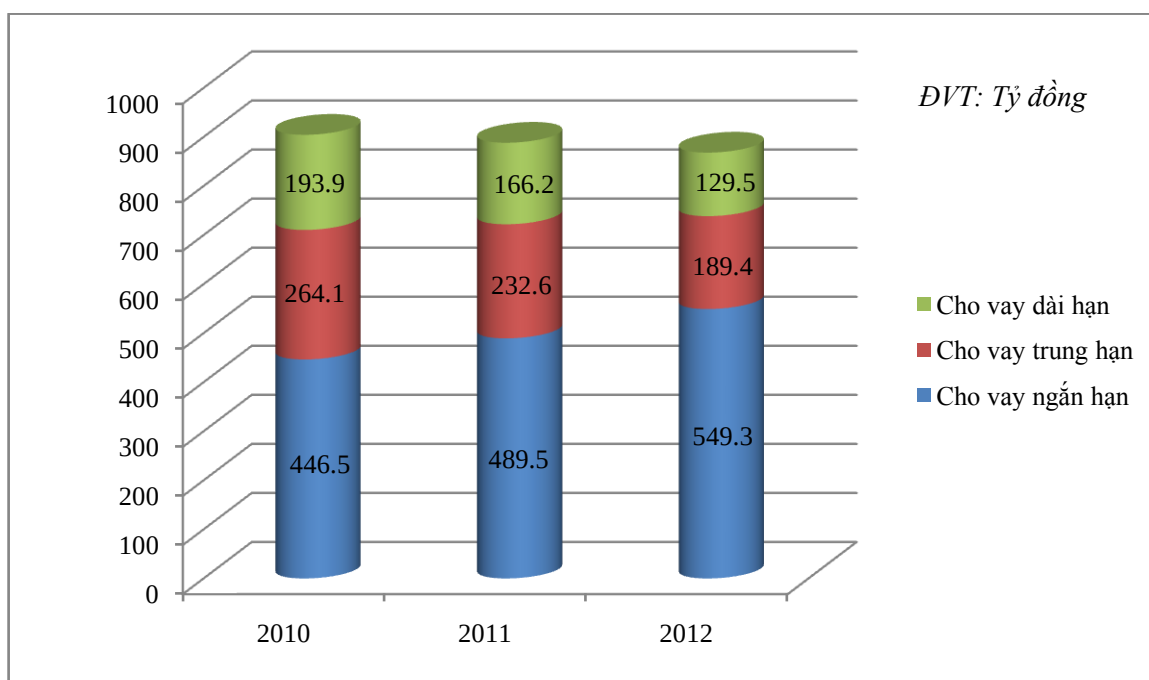
Mặc dù tình hình kinh doanh khó khăn nhưng chi nhánh vẫn duy trì và đẩy mạnh dư nợ đối với các khách hàng lớn, có thể mạnh trên địa bàn như: Tổng Công ty Đông Bắc, Công ty Cổ phần Quốc tế Hoàng Gia, Công ty TNHH 1TV than Thống Nhất – Vinacomin, Công ty TNHH 1TV than Hòn Gai – Vinacomin, Công ty TNHH 1TV than Mạo Khê – Vinacomin... Bên cạnh đó chi nhánh cũng áp dụng chính sách ưu đãi tín dụng đối với những khách hàng đang gặp khó khăn.

Trong thời gian tới, chi nhánh sẽ tiếp tục duy trì quan hệ tín dụng với những khách hàng hiện tại, đẩy mạnh tiếp thị khách hàng mới tiềm năng trên địa bàn. Đồng thời, thực hiện thẩm định và thanh lọc để nâng cao chất lượng tín dụng, đa dạng hóa các sản phẩm cho vay để có thể tiếp cận với nhiều đối tượng khách hàng.

Sự sụt giảm về quy mô tín dụng chưa đủ để đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng của toàn chi nhánh trong những năm qua mà đây là điều tất yếu và mang tính hợp lý nhằm đảm bảo hiệu quả cũng như giảm thiểu rủi ro trong hoạt động cấp tín dụng của chi nhánh.

2.3.1.2. Tỷ lệ tăng trưởng dư nợ.

Biểu đồ 2.2: Biến động dư nợ tín dụng (2010 – 2012).



Bảng 2.10 : Tình hình dư nợ tín dụng phân theo kỳ hạn.

DVT: tỷ đồng

Chỉ tiêu	31/12/2010		31/12/2011		31/12/2012		So sánh 2011/2010		So sánh 2012/2011	
	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng	+, -	%	+, -	%
Cho vay ngắn hạn	446.5	49.4%	489.5	55.1%	549.3	63.3%	42.99	9.6%	59.81	12.2%
Cho vay trung hạn	264.1	29.2%	232.6	26.2%	189.4	21.8%	-31.52	-11.9%	-43.18	-18.6%
Cho vay dài hạn	193.9	21.4%	166.2	18.7%	129.5	14.9%	-27.67	-14.3%	-36.73	-22.1%
Tổng dư nợ	904.5	100%	888.3	100%	868.2	100%	-16.2	-	-20.1	-

(Nguồn : Báo cáo tổng kết Eximbank – Chi nhánh Quảng Ninh)

Nhìn bảng trên ta có thể thấy rõ cơ cấu dư nợ tín dụng của ngân hàng: cho vay ngắn hạn của chi nhánh luôn chiếm tỷ trọng lớn hơn so với các hình thức cho vay trung, dài hạn và có xu hướng tăng qua các năm. Năm 2011 cho

vay ngắn hạn tăng 42.99 tỷ đồng tăng 9.6% so với năm 2010, theo xu hướng tăng đó năm 2012 tăng 59.81 tỷ đồng tương đương mức tăng 12.2% so với năm 2011. Trái với cho vay ngắn hạn, cho vay trung và dài hạn lại có xu hướng giảm dần qua các năm, theo đó cho vay trung hạn đã giảm 31.52 tỷ đồng tương đương giảm 11.9% từ năm 2010 đến 2011, giảm tiếp 43.18 tỷ đồng tương đương 18.6% từ năm 2011 đến 2012. Năm 2011 cho vay dài hạn giảm 14.3% giảm 27.67 tỷ đồng so với năm 2010, giảm tiếp 22.1% tương đương 36.73 tỷ đồng trong 2011 - 2012. Dẫn đến tổng dư nợ cho vay cũng có xu hướng biến động giảm từ 904.5 tỷ đồng năm 2010 xuống 888.3 tỷ đồng năm 2011 và còn 868.2 tỷ đồng năm 2012.

Nguyên nhân của sự biến động theo hai chiều đối ngược này là do với tình hình khó khăn như hiện nay, ngân hàng đã có những thay đổi về chính sách tín dụng, tập trung cho vay với các cá nhân tổ chức có dự án kinh doanh với thời hạn ngắn có quay vòng vốn nhanh nhằm giảm thiểu rủi ro về khả năng trả nợ của khách hàng. Điển hình như các khách hàng lớn có tiềm năng về tài chính cũng như uy tín trên thị trường như: Công ty Cổ phần Quốc tế Hoàng Gia, Khách sạn Heritage Ha Long – Vinacomin...

Để thấy rõ hơn về tình hình dư nợ tín dụng tại chi nhánh những năm qua ta xem xét cụ thể hơn về cơ cấu dư nợ tín dụng theo loại tiền tệ và qua các hình thức cấp tín dụng:

➤ **Cơ cấu dư nợ tín dụng phân theo loại tiền tệ:**

Bao gồm đồng Việt Nam, vàng quy đổi VNĐ và ngoại tệ quy đổi VNĐ, được thể hiện cụ thể qua bảng sau:

Bảng 2.11: Cơ cấu dư nợ tín dụng theo loại tiền tệ.

DVT: tỷ đồng

Chỉ tiêu	31/12/2010		31/12/2011		31/12/2012		So sánh 2011/2010		So sánh 2012/2011	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	+, -	%	+, -	%
VNĐ	873.3	96.9%	865.9	97.5%	862.2	99.31%	-7.4	-0.9%	-3.7	-0.4%
Vàng	18.4	2.0%	11.8	1.3%	0.3	0.03%	-6.6	-55.9%	-11.5	-97.5%
Ngoại tệ	12.8	1.4%	10.6	1.2%	5.7	0.7%	-2.2	-20.8%	-4.9	-46%
Tổng dư nợ	904.5	100%	888.3	100.0%	868.2	100%	-16.2	-	-20.1	-

(Nguồn : Báo cáo tổng kết Eximbank – Chi nhánh Quảng Ninh)

Bảng số liệu trên phản ánh một cách rõ nét cơ cấu dư nợ cũng như xu hướng biến động trong cơ cấu dư nợ theo loại tiền của Ngân hàng trong những năm vừa qua. Trong đó cho vay bằng đồng Việt Nam tuy chiếm tỷ trọng lớn trong tổng dư nợ cho vay ($> 96\%$) nhưng năm sau lại giảm đi so với năm trước. Năm 2012 giảm 3.7 tỷ đồng so với năm 2011, năm 2011 giảm 7.4 tỷ đồng so với năm 2010. Còn lại cho vay bằng vàng và ngoại tệ chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng dư nợ ($< 3\%$) và đặc biệt cho vay bằng vàng năm 2012 có xu hướng giảm dần về 0 (không cho vay).

Mặc dù kinh doanh vàng được coi như một thế mạnh của chi nhánh nhưng chính sách tín dụng lại không định hướng chú trọng vào cho vay bằng vàng, dẫn đến cho vay bằng vàng chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng dư nợ ($< 2\%$). Cùng với đó là việc ban hàng thông tư 24/2012/TT-NHNN sửa đổi Điều 1 Thông tư 11/2011/TT-NHNN của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước có hiệu lực ngày 23/8/2012 quy định về chấm dứt việc cho vay vốn bằng vàng của tổ chức tín dụng nhằm quản lý việc lưu thông vàng trên thị trường, không dùng vàng làm phương tiện thanh toán. Điều này dẫn đến dư nợ cho vay bằng vàng

tại chi nhánh năm 2012 giảm mạnh chỉ còn 0.3 tỷ đồng của các món vay chưa đến hạn thanh toán từ đầu năm và dần dần tiến gần đến mức 0. Trong khi đó con số này trước đây là 18.4 tỷ đồng năm 2010 và 11.8 tỷ đồng năm 2011.

Nhìn bảng trên ta thấy đồng ngoại tệ cho vay tại chi nhánh cũng không nhiều. Một phần do nhu cầu vay bằng ngoại tệ không cao, phần khác là do chính sách quản lý ngoại hối của nhà nước khá chặt chẽ, nên việc thẩm định và cho vay bằng đối tượng này cũng được quản lý chặt hơn cũng như gặp nhiều khó khăn trong quá trình cho vay. Vì vậy, chính sách tín dụng của ngân hàng của không chú trọng đến cho vay bằng ngoại tệ mà tập trung cho vay bằng đồng nội địa VNĐ nhiều hơn. Theo đó, dư nợ cho vay giảm dần theo thứ tự từ năm 2010 đến năm 2012 là 12.8 tỷ đồng – 10.6 tỷ đồng – 5.7 tỷ đồng.

➤ **Cơ cấu dư nợ theo hình thức cấp tín dụng :**

Bảng 2.12 : Cơ cấu dư nợ tín dụng theo hình thức cấp tín dụng.

ĐVT: tỷ đồng

Hình thức cấp tín dụng	2010		2011		2012	
	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng
Cho vay các TCKT, cá nhân trong nước	879.5	97.24%	871.2	98.07%	849.6	97.86%
Cho vay CKTP và GTCT	6.01	0.66%	5.2	0.59%	6.1	0.70%
Cho thuê tài chính	10.85	1.20%	5.83	0.66%	4.32	0.50%
Cho vay tài trợ, ủy thác đầu tư	8.14	0.90%	6.07	0.68%	8.18	0.94%
Tổng dư nợ	904.5	100%	888.3	100%	868.2	100%

(Nguồn : Báo cáo tổng kết Eximbank – Chi nhánh Quảng Ninh)

Nhìn vào bảng trên ta thấy rõ cơ cấu dư nợ tín dụng phân theo hình thức cấp tín dụng thì hình thức cho vay đối với các cá nhân, tổ chức kinh tế trong nước là chiếm tỷ trọng cao nhất (>97%), còn lại là các hình thức cấp tín dụng

khác chiếm tỷ trọng không nhiều. Tình hình biến động của dư nợ tín dụng theo hình thức cấp tín dụng phù hợp với biến động kinh tế từng thời kỳ.

Nếu như tình hình nợ xấu và lãi suất cho vay tăng cao ảnh hưởng đến khả năng trả nợ và lợi nhuận của ngân hàng dẫn đến hình thức cho vay tổ chức cá nhân có dư nợ xu hướng giảm thì với hình thức chiết khấu trái phiếu và GTCG lại tăng nhẹ do nó đáp ứng được nhu cầu thanh khoản cũng như khả năng thu hồi được vốn nhanh của ngân hàng, tuy nhiên hình thức này không được chú trọng bởi quy trình thẩm định phức tạp tốn kém nhiều chi phí và rất khó đối với môi trường Việt Nam.

➤ **Cơ cấu doanh số cấp tín dụng theo ngành kinh tế :**

Bảng 2.13 : Doanh số và cơ cấu cấp tín dụng theo ngành nghề kinh tế.

DVT: tỷ đồng

Ngành	2010		2011		2012		So sánh 2011/2010		So sánh 2012/2011	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	+, -	%	+, -	%
Công nghiệp	486.6	54.9%	471.5	53.6%	446.4	51.3%	-15.1	-3.1%	- 25.1	-5.3%
Thương mại, dịch vụ	369.4	41.7%	383.3	43.6%	402.6	46.2%	13.9	3.8%	19.3	5.0%
Nông, Lâm, Nghiệp	12.6	1.4%	11.1	1.3%	9.3	1.1%	-1.5	- 11.9%	-1.8	-16.2%
Ngành khác	17.1	1.9%	13.5	1.5%	12.3	1.4%	-3.6	- 21.1%	-1.2	-8.9%
Tổng doanh số	885.7	100%	879.4	100%	870.6	100%	-6.3	-	-8.8	-

(Nguồn : Báo cáo tổng kết Eximbank – Chi nhánh Quảng Ninh)

Doanh số cấp tín dụng của chi nhánh đối với các ngành Công nghiệp, Thương mại dịch vụ chiếm trên 90% trong tổng doanh số cho vay. Điều này là

tất yếu đối với một địa bàn tỉnh mà ngành Công nghiệp khai thác than khoáng sản và Du lịch dịch vụ được xem như là mũi nhọn phát triển kinh tế của tỉnh.

Từ năm 2010 đến năm 2012, tình hình kinh tế biến động đi xuống kéo theo đó doanh số cấp tín dụng cho ngành Công nghiệp mặc dù giảm nhưng vẫn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng doanh số năm 2012 là 51.3%. Nếu như mấy năm trước đây ngành Công nghiệp khai thác than khoáng sản hoạt động mạnh mẽ, các doanh nghiệp có quan hệ tín dụng với Ngân hàng nhiều thì gần đây con số này đã giảm đi khá nhiều, tuy nhiên Ngân hàng vẫn chú trọng, đẩy mạnh và duy trì quan hệ tốt với các Công ty lớn có thế mạnh trên địa bàn tỉnh như: Công ty TNHH một thành viên than Thống Nhất – Vinacomin, Công ty TNHH một thành viên than Hòn Gai – Vinacomin, Tổng công ty Đông Bắc....

Về Thương mại, dịch vụ thì doanh số cấp tín dụng lại có xu hướng tăng do Ngân hàng Xuất Nhập Khẩu chi nhánh Quảng Ninh nhận thấy rằng Quảng Ninh không chỉ phát triển từ ngành công nghiệp than mà còn là tỉnh có tiềm năng du lịch rất lớn, cùng với tầm nhìn vĩ mô của tỉnh thì dần dần xu thế phát triển Du lịch, thương mại dịch vụ sẽ được đầu tư hơn nữa. Do vậy, nhận thấy được điều này Ngân hàng Xuất Nhập Khẩu chi nhánh Quảng Ninh đã thúc đẩy các sản phẩm dịch vụ cho vay nhằm vào khối ngành kinh tế này nhờ lợi ích mà nó mang lại là không hề nhỏ. Vì vậy ngân hàng sẽ tiếp tục duy trì quan hệ tín dụng tốt với những khách hàng lớn có tiềm năng như: Công ty Cổ Phần Quốc tế Hoàng Gia, Công ty Cổ phần Du lịch Saigon Tourist... và đẩy mạnh mở rộng mạng lưới, tìm kiếm các khách hàng tiềm năng mới.

Dư nợ các ngành thuộc khối Nông, Lâm nghiệp và các ngành khác chiếm tỷ trọng không nhiều trong tổng doanh số cho vay và có xu hướng giảm. Bởi lẽ hoạt động kinh doanh tại các ngành này có quy mô nhỏ, vốn đầu tư không lớn, hiệu quả kinh doanh mang lại không cao nên khách hàng ít có nhu cầu vay trong lĩnh vực này. Hơn nữa lợi nhuận từ hoạt động cho vay từ

các ngành này cũng không cao nên ngân hàng không chú trọng cho vay với khối ngành này.

2.3.1.3. Tỷ lệ doanh số cho vay/ Vốn huy động.

Bảng 2.14: Tỷ lệ doanh số cho vay / Vốn huy động (2010 – 2012).

ĐVT: tỷ đồng

Chỉ tiêu	2010	2011	2012
Doanh số cho vay	885.7	879.4	870.6
Vốn huy động	263.2	298.6	598.7
Doanh số cho vay/ Vốn huy động	336.5%	294.5%	145.4%

(Nguồn : Báo cáo tổng kết Eximbank – Chi nhánh Quảng Ninh)

Qua số liệu tổng hợp trên ta thấy tỷ lệ Doanh số cho vay/ Vốn huy động qua các năm có xu hướng giảm, năm 2010 tỷ lệ này là 336.5% năm 2011 là 294.5% và năm 2012 là 145.4%. Tỷ lệ này >100 chứng tỏ vốn huy động không đủ để đáp ứng nhu cầu cho vay của ngân hàng. Điều này chứng tỏ ngân hàng chưa cân bằng được nguồn vốn huy động và nguồn vốn cho vay dẫn đến làm giảm hiệu quả hoạt động kinh doanh cũng như hiệu quả hoạt động tín dụng của chi nhánh trong mấy năm gần đây. Tỷ lệ này đang có xu hướng giảm dần là dấu hiệu tốt cho ngân hàng để đảm bảo được cân đối nguồn vốn của mình, góp phần tăng hiệu quả hoạt động kinh doanh ngân hàng nói chung và hoạt động tín dụng nói riêng. Điều này là cần thiết khi ngân hàng cần có những chính sách cân đối vốn hợp lý, tăng cường công tác huy động vốn bằng nhiều hình thức khác nhau, đa dạng hóa các sản phẩm tiền gửi để đáp ứng đủ nhu cầu tín dụng của chi nhánh.

2.3.1.4. Tỷ lệ dư nợ / Vốn huy động.

Bảng 2.15: Tỷ lệ dư nợ / vốn huy động (2010 – 2012).

ĐVT: tỷ đồng

Chỉ tiêu	2010	2011	2012
Dư nợ	904.5	888.3	868.2
Huy động	263.2	298.6	598.7
Dư nợ / Vốn huy động	343.7%	297.5%	145.0%

(Nguồn : Báo cáo tổng kết Eximbank – Chi nhánh Quảng Ninh)

Ta nhận thấy tỷ lệ Dư nợ / Vốn huy động của chi nhánh trong 3 năm từ 2010 – 2012 có xu hướng giảm dần tuy nhiên đều luôn lớn hơn 100%.Điều này cho thấy rằng tại chi nhánh Quảng Ninh dư nợ cho vay luôn lớn hơn tổng vốn ngân hàng huy động được,tức là ngân hàng đã sử dụng tối đa nguồn vốn huy động được để cho vay.Tuy nhiên điều này không hẳn đã tốt vì huy động ít trong khi đó cho vay lại quá nhiều dẫn đến tính thanh khoản của ngân hàng trong giai đoạn này không cao,khả năng chi trả tiền gửi tiết kiệm cho khách hàng kém, ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng cũng như ảnh hưởng đến uy tín của ngân hàng đối với khách hàng.

2.3.2. Tình hình thu nợ.

2.3.2.1. Tỷ lệ thu nợ đến hạn :

Bảng 2.16 : Tỷ lệ thu nợ đến hạn (2010 – 2012). ĐVT : Tỷ đồng

Chỉ tiêu	2010	2011	2012
Doanh số thu nợ đến hạn	695.3	562.4	511.2
Tổng dư nợ đến hạn	753.4	634.9	682.4
Tỷ lệ thu nợ đến hạn	92.3%	88.6%	74.9%

(Nguồn : Báo cáo tổng kết Eximbank – Chi nhánh Quảng Ninh)

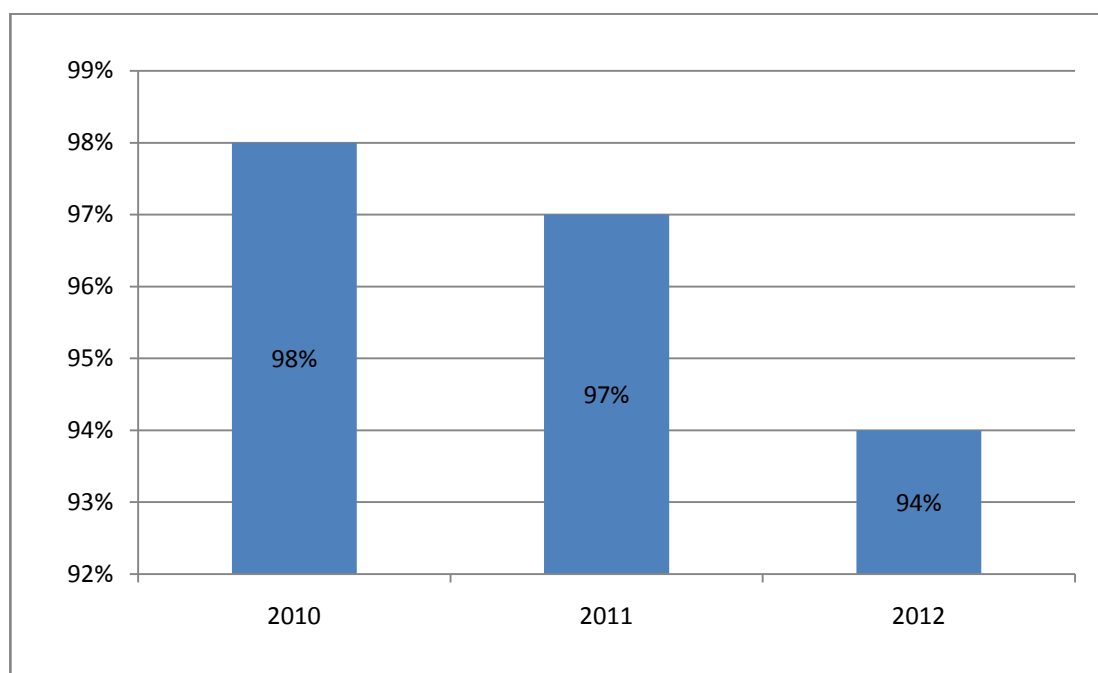
Ta nhận thấy tình hình thu nợ đến hạn tại chi nhánh trong ba năm gần đây có xu hướng giảm, năm 2010 tỷ lệ này đạt 92.3%, đến năm 2011 đạt 88.6% và sang năm 2012 chỉ đạt 74.9%.

Những năm gần đây chính sách tín dụng của ngân hàng đã được điều chỉnh, nếu như trước đây năm 2010 dư nợ tín dụng trung và dài hạn chiếm đa số thì những năm sau 2011 và 2012 dư nợ tín dụng ngắn hạn lại chiếm đa số. Điều này cho thấy ngân hàng đang nhắm vào những khoản vay có thời hạn ngắn, có thể thu hồi được nợ vay nhanh, giảm thiểu được rủi ro về tín dụng. Mặc dù ngân hàng đã thay đổi chính sách nhằm phù hợp với tình hình kinh tế nhưng hiệu quả mà nó mang lại vẫn chưa cao. Bởi lẽ bên cạnh việc chú trọng đến các khoản cho vay ngắn hạn nhằm giảm thiểu rủi ro thì vẫn còn những khoản vay đến hạn mà ngân hàng chưa thu hồi được do ảnh hưởng của nền kinh tế suy thoái, hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp, cá nhân bị ảnh hưởng không nhỏ, đầu tư không mang lại hiệu quả, nguồn vốn bị ứ đọng không quay vòng được dẫn đến khả năng trả nợ của khách hàng thấp. Vì vậy bên cạnh tập trung cho vay ngắn hạn thì ngân hàng đã có các biện pháp kịp thời để thu hồi được nợ đúng thời hạn và đạt hiệu quả cao nhất, bằng cách thắt chặt quy trình cho vay, tăng cường công tác theo dõi các khoản vay sau giải ngân nhằm nắm bắt được tình hình sử dụng vốn và tình hình hoạt động kinh doanh của các khách hàng được cấp tín dụng để có các biện pháp xử lý kịp thời.

2.3.2.2. Tỷ lệ thu lãi.

Biểu đồ 2.3: Tỷ lệ thu lãi (2010 – 2012).

DVT : Tỷ đồng



(Nguồn : Báo cáo tổng kết Eximbank – Chi nhánh Quảng Ninh)

Qua biểu đồ trên ta thấy tỷ lệ thu lãi của ngân hàng đạt tỷ lệ cao nhưng lại có xu hướng giảm. Năm 2010 tỷ lệ này đạt mức khá cao 98%, năm 2011 tỷ lệ này giảm xuống còn 97% giảm 1% so với năm 2010, sang năm 2012 tỷ lệ này còn 94% giảm 3% so với năm 2011. Nguyên nhân khách quan là từ phía khách hàng gặp khó khăn trong kinh doanh dẫn đến việc chậm trễ trả lãi cho ngân hàng. Tuy nhiên mức giảm này vẫn nằm trong mức ổn định an toàn của ngân hàng.

2.3.3. Tình hình nợ quá hạn.

Bảng 2.17: Tỷ lệ nợ quá hạn (2010 – 2012).

ĐVT : Tỷ đồng

Chỉ tiêu	2010	2011	2012
Nợ quá hạn	10.9	13.3	27.8
Tổng dư nợ	904.5	888.3	868.2
Tỷ lệ nợ quá hạn	1.2%	1.5%	3.2%

(Nguồn : Báo cáo tổng kết Eximbank – Chi nhánh Quảng Ninh)

Nhìn vào bảng trên ta thấy các khoản nợ quá hạn tuy chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng dư nợ nhưng thực tế lại là con số lớn hơn, bởi lẽ các khoản cho vay chưa thu hồi được nợ gốc và lãi khi đến hạn sẽ được ngân hàng nói lỏng kỳ hạn tức là gia hạn nợ hay điều chỉnh kỳ hạn nợ để khách hàng có khoảng thời gian trả nợ cho ngân hàng. Nếu sau thời gian gia hạn khách hàng vẫn chưa trả được nợ cho ngân hàng thì khoản cho vay sẽ bị chuyển nhóm nợ sang nợ quá hạn. Tuy nhiên điều này lại tiềm ẩn rủi ro về khả năng thu hồi nợ của ngân hàng, ảnh hưởng lợi nhuận của ngân hàng, ảnh hưởng đến chất lượng các khoản tín dụng và giảm hiệu quả hoạt động tín dụng của ngân hàng.

Năm 2012 tỷ lệ nợ quá hạn tăng cao so với mọi năm, điều này là tất yếu khi mà nền kinh tế trở lên khó khăn, nợ quá hạn tăng cao xảy ra không chỉ riêng ngân hàng Xuất nhập khẩu chi nhánh Quảng Ninh mà đã là tình trạng chung của các ngân hàng cùng địa bàn tỉnh. Hiện nay các khoản cho vay nằm ở nhóm nợ quá hạn chính thuộc các khách hàng có quan hệ lâu năm với ngân hàng như Công ty TNHH một thành viên than Mạo Khê Đông Triều, Công ty Cổ phần thương mại và sản xuất Quảng Long Cẩm Phả... và một số khách hàng cá nhân, theo đó ngân hàng đã áp dụng chính sách ưu đãi tín dụng đối với những khách hàng lớn có quan hệ tín dụng lâu năm với ngân hàng nhằm chia sẻ khó khăn với khách hàng nhằm duy trì tỷ lệ nợ quá hạn ở mức an toàn.

Bảng 2.18 : Nợ quá hạn phân theo ngành kinh tế (2010 – 2012).

ĐVT : Tỷ đồng

Ngành	2010		2011		2012	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
Công nghiệp	4.8	44%	6.1	45.9%	13.1	47.1%
Thương mại - Dịch vụ	2.9	26.6%	3.6	27.1%	7.8	28.1%
Nông - Lâm nghiệp	1.2	11%	1.5	11.3%	2.4	8.6%
Các ngành khác	1.7	15.6%	2.1	15.8%	4.5	16.2%
Tổng nợ quá hạn	10.9	100%	13.3	100%	27.8	100%

(Nguồn : Báo cáo tổng kết Eximbank – Chi nhánh Quảng Ninh)

Tỷ lệ nợ quá hạn phân theo khối ngành kinh tế có sự phân bố không đều tập trung chủ yếu ở ngành công nghiệp. Theo đó năm 2010 số nợ quá hạn chỉ có 4.8 tỷ đồng thì năm 2011 đã tăng lên 6.1 tỷ đồng và đến năm 2012 con số này đã tăng mạnh 13.1 tỷ đồng. Nguyên nhân một phần do dư nợ tín dụng của ngành này chiếm tỷ trọng lớn trong tổng dư nợ tại chi nhánh, phần khác là do những năm gần đây hoạt động kinh doanh ngành công nghiệp nói chung mà đặc biệt là ngành than nói riêng năm qua hoạt động kém hiệu quả ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của khách hàng. Dư nợ cho vay đối với ngành này chủ yếu tập trung những khách hàng lớn có uy tín như : Công ty TNHH một thành viên than Hòn Gai - Vinacomin, Công ty TNHH một thành viên than Mạo Khê – Vinacomin, Tổng Công ty Đông Bắc...

Ngành thương mại - dịch vụ có tỷ lệ nợ quá hạn cao thứ hai sau ngành công nghiệp, chiếm tỷ trọng trên 26 % trong tổng nợ quá hạn. Nguyên nhân là do tình hình kinh tế khó khăn chung tác động đến tất cả các ngành nghề kinh tế trong xã hội dẫn đến người tiêu dùng thắt chặt chi tiêu ảnh hưởng đến doanh thu của các công ty ngành này có quan hệ tín dụng với ngân hàng.

Ngành nông – lâm nghiệp hầu như không cho vay mới mà chỉ tập trung thu hồi các khoản nợ quá hạn cũ và những khoản quá hạn phát sinh trong năm nhưng không đáng kể. Các ngành khác (y tế, giáo dục...).

2.3.4. Tình hình nợ xấu :

Bảng 2.19: Phân loại nhóm nợ (2010 – 2012).

ĐVT : Tỷ đồng

Nhóm nợ	31/12/2010		31/12/2011		31/12/2012	
	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng
1. Nợ đủ tiêu chuẩn	874.9	96.73%	854.1	96%	825.3	95.06%
2. Nợ cần chú ý	12.1	1.34%	14.2	1.6%	17.3	1.99%
3. Nợ dưới tiêu chuẩn	9.5	1.05%	10.5	1.18%	13.1	1.51%
4. Nợ nghi ngờ	7.2	1.8%	8.4	0.95%	11.2	1.29%
5. Nợ có khả năng mất vốn	0.8	0.09%	1.1	0.12%	1.3	0.15%
Tổng	904.5	100%	888.3	100%	868.2	100%

(Nguồn : Báo cáo tổng kết Eximbank – Chi nhánh Quảng Ninh)

Nhìn bảng trên ta thấy nhóm 1 (nợ đủ tiêu chuẩn) có xu hướng giảm còn các nhóm 2-5 lại có xu hướng tăng. Các khoản nợ nhóm 1 tính đến 31/12/2012 là 825.3 tỷ đồng giảm 3.1 tỷ đồng so với năm 2011 (854.1 tỷ đồng), năm 2011 lại giảm 2.1 tỷ đồng so với năm 2010 (874.9 tỷ đồng). Nhóm nợ này bao gồm cả các khoản nợ quá hạn chưa quá 10 ngày ngân hàng vẫn có khả năng thu hồi nợ cao. Nợ nhóm 2 (nợ cần chú ý) đây là các khoản nợ quá hạn dưới 30 ngày và đã được ngân hàng gia hạn lại thời gian trả nợ, năm 2012 con số này là 17.3 tỷ đồng tăng cao so với những năm trước, năm 2011 là 14.2 tỷ đồng và 2010 là 12.1 tỷ đồng. Khách hàng thuộc nhóm nợ này là Công ty TNHH một thành viên than Mạo Khê - Đông Triều, Công ty Cổ phần Thương mại và dịch vụ Hải Long, và một số khách hàng cá nhân.

Nhóm nợ xấu thuộc các nhóm nợ 3,4,5 của chi nhánh tính đến 31/12/2012 là 25.6 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 2.95% trong tổng dư nợ (năm 2010 là 1.93%, năm 2011 là 2.25%). Con số này tuy vẫn nằm trong mức an toàn của ngân hàng (3%) nhưng lại ảnh hưởng không nhỏ đến tình hình doanh thu cũng như hoạt động tín dụng của ngân hàng. Trong đó nợ nhóm 5 có khả năng mất vốn có xu hướng tăng qua các năm đến năm 2012 là 1.3 tỷ đồng, khách hàng thuộc nhóm nợ này là Công ty Cổ phần thương mại và sản xuất Quảng Long Cẩm Phả tuy là khách hàng quen thuộc nhưng do tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp năm vừa qua gặp nhiều khó khăn mặc dù đã được ngân hàng áp dụng các chính sách tín dụng ưu đãi nói lỏng kỳ hạn nợ đủ dài để công ty có khả năng phục hồi khả năng trả nợ nhưng đứng trước tình hình khó khăn như hiện nay thì khả năng trả nợ của khách hàng này là rất khó. Bên cạnh đó khách hàng thuộc nhóm nợ này còn có một số khách hàng cá nhân tại Uông Bí và một khách hàng thuộc khu vực Quảng Yên.

Việc trích lập dự phòng rủi ro là yếu tố bắt buộc nhằm đảm bảo an toàn cho ngân hàng trong hoạt động tín dụng. Tình hình nợ xấu tăng cao buộc chi nhánh phải trích lập dự phòng rủi ro cao hơn những năm trước đây. Nếu như trước đây tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro năm 2010 là 6.6 tỷ đồng thì đến năm 2011 tỷ lệ này là 7.8 tỷ đồng và sang năm 2012 là 8.5 tỷ đồng. Điều này cho thấy mức rủi ro của các khoản cho vay tăng lên đồng nghĩa với việc chi nhánh cũng phải tăng dự phòng rủi ro để xử lý được kịp thời các khoản nợ xấu.

Có rất nhiều nguyên nhân dẫn đến tình trạng nợ xấu tăng trong mấy năm gần đây, nguyên nhân chủ quan về phía ngân hàng cụ thể là từ phía cán bộ tín dụng đã chưa sát sao trong việc thẩm định hồ sơ cho vay, thẩm định tài sản đảm bảo cho khoản vay dẫn đến tình trạng một số khách hàng không đủ điều kiện cho vay nhưng vẫn được cho vay mặc dù trường hợp này không nhiều. Nguyên nhân khách quan từ phía khách hàng do tình hình , doanh nghiệp kinh doanh thua lỗ phải tạm ngừng sản xuất làm giảm khả năng trả nợ

của khách hàng với ngân hàng, hoặc có số ít khách hàng cá nhân chai lý cổ tình không hoàn trả nợ cho ngân hàng.

2.3.5. Vòng quay vốn tín dụng :

Bảng 2.20 : Vòng quay vốn tín dụng (2010 – 2012)

ĐVT: tỷ đồng

Chỉ tiêu	2010	2011	2012
Doanh số thu nợ	706.2	625.7	538.9
Dư nợ bình quân	943.7	896.4	878.3
Vòng quay vốn tín dụng	0.75	0.70	0.61

(Nguồn : Báo cáo tổng kết Eximbank – Chi nhánh Quảng Ninh)

Như chúng ta đã biết, vòng quay vốn tín dụng càng nhanh thì cho thấy hoạt động tín dụng của ngân hàng càng hiệu quả. Nhìn vào bảng trên ta thấy vòng quay vốn tín dụng tại chi nhánh có xu hướng giảm. Năm 2010 đạt 0.75 vòng/ năm, năm 2011 đạt 0.70 vòng/ năm và năm 2012 chỉ có 0.61 vòng/năm. Vòng quay vốn tín dụng giảm là do cả doanh số dư thu nợ và dư nợ bình quân đều giảm trong thời gian qua. Điều này có thể được giải thích là do 2 năm gần đây, nền kinh tế địa phương gặp nhiều khó khăn, lãi suất cho vay cao (trên 20%) khiến khách hàng e ngại đồng thời tỷ lệ nợ xấu cao khiến ngân hàng thận trọng hơn trong cho vay dẫn đến dư nợ tín dụng giảm. Hậu khủng hoảng kinh tế, tỷ lệ lạm phát cao, giá cả leo thang ảnh hưởng xấu đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, đầu tư cá nhân không mang lại lợi nhuận khiến cho khả năng trả nợ của khách hàng giảm sút, dẫn đến doanh số thu nợ giảm (năm 2010 là 706.2 tỷ đồng; năm 2011 là 625.7 tỷ đồng; năm 2012 là 538.9 tỷ đồng).

Với tình hình kinh tế khó khăn như hiện nay thì mặc dù ngân hàng đã áp dụng các chính sách tín dụng phù hợp với nền kinh tế tại từng thời kỳ nhằm

giảm thiểu các rủi ro cho ngân hàng đến mức thấp nhất. Chính sách này tập trung vào các khoản cho vay ngắn hạn có số dư nợ thấp giúp ngân hàng nhanh thu hồi được vốn đúng hạn, thay vì tập trung các khoản cho vay với số dư nợ lớn và thời gian quá dài khiến cho việc thu hồi nợ của ngân hàng gặp nhiều khó khăn. Đây được coi là quyết định đúng đắn chứng tỏ ngân hàng đang đi đúng hướng trong việc nỗ lực nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng.

2.3.6. Tình hình thu hồi nợ ngoại bảng.

Các khoản nợ quá hạn đã chuyển nhóm nợ sang nhóm 5 tức là nợ có khả năng mất vốn sau khi ngân hàng đã dùng các biện pháp như đôn đốc khách hàng trả nợ, phối hợp với các cơ quan chức năng để cùng hỗ trợ thu hồi nợ khó đòi, xử lý tài sản đảm bảo... vẫn không thu hồi được hết nợ thì ngân hàng phải xử lý các khoản nợ này bằng chính nguồn vốn đã trích lập dự phòng rủi ro hàng năm. Tuy nhiên việc xử lý nợ này không cho khách hàng biết mà ngân hàng sẽ chuyển các khoản nợ đã được xử lý này sang tài khoản ngoại bảng để tiếp tục theo dõi và đôn đốc khách hàng trả nợ, nếu thu hồi được nợ vẫn ghi nhận vào thu nhập của ngân hàng. Năm 2012, tổng số thu hồi nợ đã được xử lý tại chi nhánh là 864 triệu đồng.

2.3.7. Lợi nhuận từ hoạt động tín dụng.

Mục tiêu cuối cùng của ngân hàng là lợi nhuận. Việc nâng cao hiệu quả tín dụng của ngân hàng có thể dẫn đến chi phí tăng, làm cho lợi nhuận giảm, nếu mở rộng quy mô tín dụng không hợp lý thì an toàn tín dụng có thể bị đe dọa. Do vậy nâng cao hiệu quả tín dụng phải phù hợp khả năng của ngân hàng, đảm bảo an toàn tín dụng nhưng vẫn phải mang lại lợi nhuận cho ngân hàng. Trong những năm qua ngân hàng đã đạt được những kết quả như sau:

Bảng 2.21 : Kết quả kinh doanh tín dụng (2010 – 2012).

DVT: tỷ đồng

Chỉ tiêu	2010	2011	2012
Lợi nhuận từ hoạt động tín dụng	24.6	21.7	11.4
Dư nợ tín dụng bình quân	943.7	896.4	878.3
Tổng lợi nhuận của ngân hàng	33.8	31.5	18.6
Tỷ suất sinh lời của hoạt động tín dụng	2.61%	2.42%	1.30%
Mức đóng góp của hoạt động tín dụng	72.8%	68.9%	61.3%

(Nguồn : Báo cáo tổng kết Eximbank – Chi nhánh Quảng Ninh)

Theo số liệu trên ta thấy tỷ suất sinh lời của hoạt động tín dụng trong ba năm gần đây có xu hướng giảm: Năm 2010 là 2.61%, năm 2011 là 2.42%, năm 2012 chỉ còn 1.30%.Điều này cho thấy quy mô hoạt động tín dụng đang bị thu hẹp, lợi nhuận mà nó mang lại cho chi nhánh tuy vẫn là chủ yếu nhưng lại không cao như những năm trước đây.

Năm 2010 nếu như chi nhánh chỉ tập trung cho vay thì đến năm 2011 và 2012 ngân hàng đã có những chính sách cân bằng vốn giữa vốn cho vay và vốn huy động (868.2/598.7), không chỉ khai thác nguồn lợi từ cho vay mà ngân hàng còn chú trọng đến nguồn vốn huy động nhằm nâng cao hiệu quả tín dụng cho ngân hàng.Điều này đồng nghĩa với việc mức đóng góp của hoạt động tín dụng tuy vẫn chiếm đa số nhưng đã giảm đi khá nhiều(năm 2010 là 72.8%, năm 2011 là 68.9% và năm 2012 chỉ còn 61.3%), thêm nữa việc tăng nguồn vốn huy động dẫn đến chi phí trả lãi cho huy động cũng tăng lên trong khi đó lãi từ hoạt động cho vay lại giảm đi dẫn đến tổng lợi nhuận của ngân hàng giảm (năm 2010 là 33.8 tỷ đồng, năm 2011 là 31.5 tỷ đồng và năm 2012 chỉ còn 18.6 tỷ đồng).

Nguyên nhân sự biến động giảm hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng là điều tất yếu khi tình hình kinh tế đang dần trở nên khó khăn các doanh nghiệp làm ăn thua lỗ, thu hẹp quy mô sản xuất dẫn đến giảm khả năng trả nợ cho ngân hàng thì hoạt động tín dụng của ngân hàng cũng bị ảnh hưởng

lớn. Theo đó ngân hàng đã có những chính sách mới không chỉ tập trung vào hoạt động tín dụng mà còn phát triển các hoạt động khác nhằm phân tán rủi ro và tăng nguồn thu từ các hoạt động như dịch vụ và thanh toán.

2.3.8. Một số chỉ tiêu định tính.

Ngoài những chỉ tiêu định lượng nhằm đảm bảo hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng nói chung và hiệu quả hoạt động tín dụng nói riêng thì ta cần xem xét đến các chỉ tiêu định tính, các chỉ tiêu này cũng góp phần không nhỏ trong việc làm tăng hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

➤ Quy trình cho vay đơn giản phù hợp với quy chế cho vay.

Hiện nay quy trình cho vay tại chi nhánh được thực hiện bởi ba bộ phận chính tại phòng tín dụng là: bộ phận quan hệ khách hàng (FO), bộ phận thẩm định tín dụng (MO) và bộ phận hỗ trợ tín dụng (BO). Mỗi bộ phận đều có các chức năng nhiệm vụ riêng biệt đồng thời hỗ trợ lẫn nhau nhằm tạo điều kiện tốt nhất cho khách hàng vay. Theo đó khách hàng được bộ phận FO tư vấn hướng dẫn làm thủ tục cho vay chu đáo, nhiệt tình, đơn giản gọn nhẹ không gây phiền phức cho khách hàng. Quá trình thẩm định hồ sơ vay được bộ phận MO tiếp nhận đánh giá thẩm định một cách chính xác nhanh gọn. Tất cả các vướng mắc hay khó khăn trong quá trình cho vay đều được bộ phận BO giải quyết một cách nhanh chóng tránh tình trạng khách hàng phải chờ quá lâu để được xét duyệt cho vay nhưng vẫn đảm bảo thực hiện đúng nguyên tắc cho vay.

➤ Thời gian xét duyệt cho vay nhanh chóng.

– Theo quy định của ngân hàng, thời gian xử lý hồ sơ đề nghị cấp tín dụng của Bộ phận FO kể từ ngày tiếp nhận đầy đủ bộ hồ sơ của khách hàng cho đến ngày chuyển giao cho Bộ phận MO thực hiện thẩm định và phân tích rủi ro tín dụng không được vượt quá 02 ngày làm việc.

- Thời gian thẩm định và đánh giá rủi ro tín dụng của Bộ phận MO kể từ ngày tiếp nhận đầy đủ bộ hồ sơ của Bộ phận FO cho đến ngày trình Trưởng Phòng tín dụng xem xét, có ý kiến không được vượt quá 01 ngày làm việc. Trường hợp hồ sơ phức tạp, các dự án lớn thì thời gian thẩm định và đánh giá rủi ro tín dụng có thể lâu hơn nhưng không được vượt quá 03 ngày làm việc.
- Thời gian kể từ lúc có Thông báo cấp tín dụng đến khi khách hàng đến ký kết Hợp đồng không được vượt quá 30 ngày làm việc.
- Cơ sở vật chất, khoa học công nghệ ngân hàng luôn được nâng cấp và đổi mới.

Ngân hàng Xuất Nhập Khẩu chi nhánh Quảng Ninh là ngân hàng TMCP thành lập sớm nhất trong số các ngân hàng TMCP trên địa bàn tỉnh Quảng Ninh, lại nằm tại trung tâm thành phố Hạ Long – nơi được xem như trung tâm kinh tế du lịch của tỉnh nên về cơ sở vật chất rất được ngân hàng rất chú trọng vì đây được coi như là bộ mặt của ngân hàng. Ngân hàng đã trang bị hệ thống ứng dụng mạng lưới tin học tại tất cả các phòng ban làm việc, đặc biệt là phòng kinh doanh và phòng kế toán. Nhờ đó mà công việc giấy tờ của cán bộ tín dụng trở nên gọn nhẹ và được sắp xếp khoa học hơn, có nhiều thời gian tiếp cận và tìm kiếm khách hàng hơn. Các giao dịch thủ tục với khách hàng trở nên nhanh chóng chính xác hơn tạo tâm lý thoải mái và tin tưởng ở khách hàng.

Bên cạnh việc đầu tư đổi mới công nghệ ngân hàng thì việc đầu tư cho con người cũng được ngân hàng hết sức chú trọng. Theo đó, chi nhánh đã tạo điều kiện cho các cán bộ tín dụng đi học nâng cao trình độ nghiệp vụ và đạo đức nghề nghiệp để nâng cao hiệu quả công việc.

2.4. Đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng tại Ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam – Chi nhánh Quảng Ninh.

2.4.1. Một số thành tựu trong hoạt động tín dụng

Trong những năm qua, do tác động của môi trường kinh tế hoạt động của ngân hàng gặp nhiều khó khăn, nhưng dưới sự chỉ đạo của ban lãnh đạo ngân hàng, sự quan tâm sát sao của Ngân hàng Xuất Nhập Khẩu Việt Nam, chi nhánh Quảng Ninh cùng với sự nỗ lực của toàn thể cán bộ công nhân viên đã khắc phục được khó khăn và phấn đấu hoàn thành kế hoạch đặt ra.

- Chi nhánh ngân hàng đã tận dụng triệt để các nguồn huy động vốn từ VNĐ để cho vay với lãi suất hợp lý, đảm bảo đúng quy định, góp phần làm cân bằng khoảng cách giữa nguồn vốn huy động và nguồn vốn cho vay.
- Chi nhánh đã có những chính sách tín dụng hợp lý theo từng thời kỳ, thay vì tập trung cho vay trung và dài hạn như những năm trước thì nay chi nhánh đã chú trọng đến các khoản vay ngắn hạn, có khả năng thu hồi cao nhằm giảm thiểu rủi ro tín dụng cho ngân hàng.
- Mặc dù kinh tế khó khăn nhưng trong những năm qua chi nhánh vẫn duy trì được lợi nhuận, duy trì tỷ lệ nợ xấu ở mức an toàn.

2.4.2. Những tồn tại và nguyên nhân.

Bên cạnh những kết quả đạt được hoạt động tín dụng của chi nhánh ngân hàng Eximbank Quảng Ninh trong thời gian qua cũng bộc lộ một số hạn chế và tồn tại.

2.4.2.1. Những tồn tại.

- Mạng lưới khách hàng quan hệ tín dụng tại chi nhánh mặc dù đã được quan tâm phát triển song vẫn còn ít. Dư nợ cho vay vẫn tập trung lớn vào một số khách hàng như: Tổng Công ty Đông Bắc, Công ty cổ phần Quốc tế Hoàng Gia, Công ty TNHH một thành viên than Thống Nhất – Vinacomin, Công ty TNHH một thành viên than Hòn Gai – Vinacomin...
- Chi nhánh vẫn chưa đáp ứng đủ nguồn vốn huy động để cho vay, gây mất cân đối vốn, làm giảm hiệu quả sử dụng vốn.

- Mặc dù là ngân hàng xuất nhập khẩu nhưng hoạt động cho vay xuất nhập khẩu tại chi nhánh vẫn chưa phát huy được lợi thế của mình.
- Tình trạng nợ quá hạn, nợ xấu vẫn còn chưa kiểm soát được. Kết quả hoạt động kinh doanh tín dụng chưa cao.

2.4.2.2. Những nguyên nhân.

- Ngân hàng còn quá thận trọng với các khách hàng vay vốn là các doanh nghiệp tư nhân, cá thể. Dư nợ phần lớn tập trung chủ yếu tại các doanh nghiệp nhà nước đặc biệt là ngành than nhằm đảm bảo vốn vay. Tuy nhiên khi xảy ra rủi ro ngân hàng khó xử lý kịp. Vẫn biết cho vay đối với các doanh nghiệp tư nhân có rủi ro cao hơn song điều này lại giúp ngân hàng phân tán được rủi ro và dễ kiểm soát hơn.
- Sự mất cân đối giữa nguồn vốn huy động và nguồn vốn cho vay của ngân hàng xuất phát từ đặc thù kinh doanh của ngân hàng tập trung chủ yếu vào hoạt động cho vay mà không chú trọng đến hoạt động huy động vốn, bởi lẽ lợi nhuận chủ yếu của ngân hàng cũng từ hoạt động cho vay mang lại. Bên cạnh đó công tác huy động vốn mấy năm gần đây đã được quan tâm nhiều hơn song chưa đạt hiệu quả cao.
- Mặc dù là ngân hàng Xuất Nhập Khẩu nhưng ngân hàng vẫn còn hạn chế trong việc cho vay xuất nhập khẩu do một phần ngân hàng chưa biết tận dụng lợi thế của mình để cạnh tranh với các ngân hàng khác, phần khác do thói quen của khách hàng đã quen giao dịch với các ngân hàng nhà nước lớn và lâu đời cũng có thể mạnh về thanh toán quốc tế như Vietinbank, Vietcombank...
- Tình trạng nợ quá hạn, nợ xấu tăng cao dẫn đến hiệu quả hoạt động tín dụng thấp xuất phát từ nhiều nguyên nhân như: môi trường khách quan, từ phía khách hàng và từ chính ngân hàng.

+ Nguyên nhân từ môi trường khách quan:

- Môi trường pháp lý cho hoạt động tín dụng chưa được hoàn thiện. Sự thiếu thống nhất, thiếu đồng bộ trong các quy định của pháp luật gây khó khăn cho hoạt động tín dụng trong việc nâng cao mức dư nợ và an toàn tín dụng tại chi nhánh.
- Một số yếu tố của môi trường kinh tế vĩ mô chưa thực sự ổn định như tỷ giá hối đoái, lạm phát ảnh hưởng đến lãi suất cho vay, cũng như tình hình kinh tế bất ổn ảnh hưởng đến chất lượng cho vay của ngân hàng.
- Do sự cạnh tranh gay gắt giữa các TCTD, các ngân hàng khác trên cùng địa bàn hoạt động.

+ Nguyên nhân từ phía khách hàng:

- Do trình độ quản lý và kinh doanh của các doanh nghiệp còn hạn chế nên thường thua thiệt trong kinh doanh, làm thất thoát vốn và những chi phí không cần thiết dẫn đến không đủ sức đứng vững trong sự cạnh tranh gay gắt của nền kinh tế thị trường, làm giảm khả năng trả nợ cho ngân hàng.
- Khách hàng cung cấp các thông tin về tình hình sản xuất kinh doanh, về tài chính không đầy đủ, nếu có thì không kịp thời và sai lệch so với thực tế. Điều này gây khó khăn cho công tác kiểm tra, kiểm soát của ngân hàng.

+ Nguyên nhân từ chính ngân hàng:

- Xét về quy trình tín dụng: nhân viên ngân hàng tuy đều được phổ biến một cách cụ thể về quy trình tín dụng nhưng trong quá trình thực hiện vẫn còn một số hạn chế nhất định. Công tác thu thập thông tin thường dựa vào số liệu do khách hàng cung cấp và cũng có tham khảo thêm một số thông tin thu thập từ bên ngoài. Nhưng nhiều khi công tác này chưa tốt, dẫn đến việc đánh giá không đúng hiệu quả của dự án cũng như khả năng thực tế của khách hàng.

- Môi quan hệ giữa ngân hàng và khách hàng chưa rộng rãi do chưa có sự hiểu biết lẫn nhau.

Tóm lại, trong giai đoạn 2010 – 2012 hoạt động tín dụng tại chi nhánh đã đạt được một số thành công nhất định như: dư nợ tín dụng vẫn giữ được mức ổn định, khoảng cách giữa vốn huy động và vốn cho vay đang dần được thu hẹp, có những quyết định đúng đắn trong việc thay đổi chính sách tín dụng nhằm nỗ lực nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng, duy trì tỷ lệ nợ xấu ở mức an toàn. Nhưng do một số nguyên nhân khách quan và chủ quan, chi nhánh vẫn còn tồn tại một số hạn chế như: doanh số và dư nợ cho vay giảm, chưa phát huy được lợi thế đa dạng hóa các sản phẩm cho vay đặc biệt là cho vay tài trợ xuất nhập khẩu, tỷ lệ thu nợ thấp, tỷ lệ nợ quá hạn tăng cao, vòng quay vốn tín dụng giảm. Việc phân tích thực trạng hoạt động tín dụng tại chi nhánh là cơ sở để đề ra những giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại Ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu – Chi nhánh Quảng Ninh trong thời gian tới.

CHƯƠNG III: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU VIỆT NAM – CHI NHÁNH QUẢNG NINH.



3.1. Định hướng hoạt động tín dụng tại ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam – Chi nhánh Quảng Ninh giai đoạn 2013 – 2015.

Với mục tiêu “ổn định – an toàn – phát triển” Ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam – Chi nhánh Quảng Ninh đã đề ra định hướng chiến lược hoạt động tín dụng cho giai đoạn 2012 – 2015 như sau:

- Định hướng trong tương lai gần (năm 2013), chi nhánh phấn đấu đạt :
 - Tổng nguồn vốn đạt 1.055 tỷ đồng, tăng 111.5 tỷ đồng (tương đương 11.82%) so với năm 2012.
 - Dự nợ tín dụng đạt 968.2 tỷ đồng, tăng 100 tỷ đồng (tương đương 11,52%) so với năm 2012.
 - Lợi nhuận trước thuế đạt 19,51 tỷ đồng, tăng 0,91 tỷ đồng (tương đương 4,89%) so với năm 2012.
- Định hướng trong tương lai xa (giai đoạn 2013 – 2015).
 - Tập trung các biện pháp để đẩy mạnh hoạt động huy động vốn, tích cực quảng bá tiếp thị các sản phẩm huy động của ngân hàng nhằm khai thác tối đa nguồn tiền gửi của các tổ chức kinh tế - xã hội trên địa bàn tỉnh, đảm bảo cân bằng giữa nguồn vốn huy động và nguồn vốn cho vay, đáp ứng được nhu cầu cho vay cũng như nhu cầu thanh toán của khách hàng.
 - Tiếp tục mở rộng và tăng cường tín dụng, phát triển, chú trọng tiếp cận để tài trợ vốn vào các ngành khai thác chế biến than, du lịch, thương mại, khu công nghiệp, khu chế xuất... vốn là thế mạnh của tỉnh.

- Duy trì thường xuyên việc đánh giá, phân loại khách hàng định kỳ từ đó xây dựng hạn mức tín dụng cho từng khách hàng.
- Tiếp cận và tìm kiếm thông tin khách hàng từ nhiều nguồn nhằm mở rộng quy mô hoạt động tín dụng.
- Thực hiện nghiêm túc luật tổ chức tín dụng và quy trình tín dụng, nâng cao vai trò của công tác thẩm định dự án trong xét duyệt cho vay, tăng cường công tác kiểm tra kiểm soát, nhất là đối với các doanh nghiệp có dấu hiệu khó khăn để ngăn chặn việc không phát sinh thêm nợ quá hạn, nợ xấu và rủi ro tín dụng.
- Hoàn thành tốt nhiệm vụ, chỉ tiêu được giao từ hội sở.

3.2. Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam – Chi nhánh Quảng Ninh.

3.2.1. Đẩy mạnh việc thu hút vốn huy động nhằm cân đối cơ cấu vốn.

Trên thực tế công tác huy động vốn tại chi nhánh trong mấy năm gần đây (2011 – 2012) có xu hướng tăng nhưng vẫn chưa đáp ứng đủ nguồn vốn để cho vay. Vì vậy, ngân hàng cần xây dựng chiến lược huy động vốn để đáp ứng nhu cầu đầu tư phát triển hoạt động tín dụng. Coi đây là một trong những nhiệm vụ trọng tâm của chi nhánh vì có vốn thì mới có thể cấp tín dụng được và để chủ động đáp ứng nhu cầu vốn ngày càng cao. Có thể nói vốn huy động là tiền đề cho việc nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng. Khai thác tối đa tạm thời nguồn vốn nhàn rỗi trên địa bàn để có nguồn giải ngân phục vụ các dự án.

Một số biện pháp mà ngân hàng có thể thực hiện để thu hút vốn như:

- Đa dạng hóa hơn nữa các sản phẩm tiền gửi nhằm tạo thêm nhiều lựa chọn cho khách hàng. Hiện nay ngân hàng đang có các sản phẩm rất đa dạng như tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn, tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn, tiết kiệm qua

đem, tiền kiệm gửi góp, tiết kiệm tích lũy tiền lương, tiết kiệm “Call 48 giờ”, tiền gửi online, tiết kiệm Phúc Bảo An, tiết kiệm lãi suất tự điều chỉnh... Tuy nhiên để thúc đẩy hơn hoạt động huy động vốn ngân hàng cần có các sản phẩm mang lại nhiều tiện ích hơn cho khách hàng như: Tiết kiệm chọn kỳ lĩnh lãi (khách hàng được rút vốn, lãi và điều chỉnh lãi suất định kỳ theo thỏa thuận của khách hàng với ngân hàng), tiết kiệm linh hoạt hay tiết kiệm hỗn hợp (khách hàng có thể gửi tiền một lần và rút nhiều lần bất kỳ lúc nào).

- Chi nhánh cần không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ thanh toán để thu hút tiền gửi thanh toán của khách hàng. Cần quan tâm đến công tác huy động vốn của các doanh nghiệp có quan hệ tín dụng nhưng chưa quan hệ tiền gửi. Đặc biệt là tăng cường tiếp thị với các doanh nghiệp có giao dịch thanh toán qua tài khoản tiền gửi tại ngân hàng vì tiền gửi thanh toán của các doanh nghiệp là nguồn vốn huy động hấp dẫn với lượng tiền gửi lớn.

- Điều chỉnh lãi suất hợp lý, cạnh tranh so với các ngân hàng khác để giữ chân khách hàng cũ đồng thời thu hút khách mới. Hiện nay lãi suất tiền gửi tiết kiệm của ngân hàng là 7.9%/năm, khá thấp so với ngân hàng khác nên chưa thu hút được nhiều lượng khách đến gửi tiền. Chính vì vậy ngân hàng cần có những chính sách lãi suất phù hợp nhằm cạnh tranh với các ngân hàng khác kết hợp cùng với các ưu đãi đặc biệt đối với khách hàng có nguồn tiền gửi lớn như: khách hàng gửi 100 triệu trở lên sẽ được nhận một bộ cốc hay bát sứ có in logo của ngân hàng, các ngày lễ tết hay sinh nhật có một phần quà nhỏ như đồng hồ tặng khách hàng có số tiền gửi tiết kiệm trên 150 triệu...

- Nâng cao chất lượng phục vụ, bồi dưỡng văn hóa giao tiếp cho đội ngũ giao dịch viên tại chi nhánh cần phải năng động hơn, thân thiện hơn, tạo cảm giác thoải mái cho khách hàng đến gửi tiền.

- Tăng cường công tác tiếp thị các sản phẩm tiết kiệm của ngân hàng đến từng khách hàng. Không chỉ ngồi đợi khách hàng tìm đến ngân hàng gửi tiền mà trực tiếp nhân viên ngân hàng đặc biệt là các giao dịch viên phải đi đến

các khu trung tâm, các cửa hàng kinh doanh, các doanh nghiệp, các cá nhân hộ gia đình tiếp thị các sản phẩm dịch vụ của ngân hàng, đồng thời thực hiện bán chéo các sản phẩm cho vay của ngân hàng nếu khách hàng có nhu cầu.

– Một biện pháp khác được coi là khá cứng rắn trong việc thúc đẩy nhanh hoạt động huy động vốn là ngân hàng nên áp chỉ tiêu huy động cho các giao dịch viên theo từng thời kỳ. Tuy nhiên biện pháp này có thể gây áp lực cho nhân viên ngân hàng, ảnh hưởng đến không khí làm việc căng thẳng, tác động xấu ngược trả lại công việc.

3.2.2. Đa dạng hóa các sản phẩm cho vay với nhiều thành phần kinh tế.

Việc đa dạng hóa các sản phẩm cho vay là cần thiết nhằm đáp ứng được nhiều nhu cầu của khách hàng hơn, không những tạo nguồn thu phong phú hơn mà còn góp phần giảm thiểu rủi ro tín dụng và nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng. Ngân hàng cần có những biện pháp thực hiện sau:

– Sản phẩm cho vay của ngân hàng hiện nay được thiết kế theo hướng mở nhằm đảm bảo tính linh hoạt, đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng như: Cho vay mua phương tiện vận tải, cho vay sửa chữa xây dựng nhà ở, cho vay hỗ trợ vốn sản xuất, cho vay mua nhà, cho vay du học, cho vay bất động sản, cho vay cầm cố GTCG. Tuy nhiên ngân hàng cần quan tâm phát triển hơn sản phẩm cho vay tài trợ xuất nhập khẩu để xứng tầm với thương hiệu và lợi thế là Ngân hàng xuất nhập khẩu. Đồng thời tìm hiểu, nghiên cứu, phát triển thêm các sản phẩm mới để tạo ra sự khác biệt, tăng tính cạnh tranh với các ngân hàng khác, tạo sức hút với khách hàng.

– Bên cạnh việc đa dạng hóa các sản phẩm cho vay thì ngân hàng cần chú trọng xây dựng củng cố mở rộng các quan hệ tín dụng với các khách hàng thuộc thành phần kinh tế tư nhân cá thể, duy trì quan hệ tốt với các khách hàng lâu năm. Để làm được điều này, ngân hàng cần khai thác thông tin khách hàng mới có thể là các đối tác làm ăn của các khách hàng đã có quan hệ tín

dụng với ngân hàng, có các chiến dịch marketing như phát tờ rơi đến từng cơ quan, doanh nghiệp đặc biệt là các doanh nghiệp tư nhân, các cá nhân hộ gia đình, tư vấn thuyết phục cũng như giải đáp thắc mắc cho khách hàng ngay tại chỗ...

– Ngoài ra, ngân hàng cần xây dựng chính sách lãi suất cho vay hợp lý hấp dẫn và đa dạng, linh hoạt với từng đối tượng khách hàng. Năm 2012, lãi suất cho vay ngắn hạn VNĐ là 19.5%, cho vay trung và dài hạn là 20.4%, mức lãi suất này là khá cao so với nhiều ngân hàng khác, làm giảm tính cạnh tranh của ngân hàng và không thu hút được nhiều khách hàng đến vay. Chính điều này đã khiến doanh số cho vay cũng như dư nợ tín dụng của ngân hàng năm 2012 giảm đi rõ rệt, biết rằng lợi nhuận từ cho vay là chủ yếu nhưng ngân hàng cũng cần điều chỉnh lãi suất cho vay hợp lý phù hợp với từng đối tượng cho vay để vừa đạt được mục tiêu lợi nhuận và vừa đạt được mục tiêu tăng trưởng.

3.2.3. Tăng cường công tác quản lý nợ và giải quyết nợ xấu.

Đây là một biện pháp có ảnh hưởng trực tiếp, quyết định đến thực hiện chu trình khép kín của khoản tín dụng, đây là vấn đề sống còn của Ngân hàng. Trong bối cảnh hiện nay, Chi nhánh cần chủ động thực hiện tốt vấn đề này.

➤ Để tăng cường công tác quản lý nợ ngân hàng cần phải :

– Thực hiện đúng quy trình cho vay, thường xuyên cập nhật thông tin về khách hàng, thực hiện việc định kỳ hạn nợ chính xác, phù hợp với chu kỳ sản xuất của khách hàng, thực hiện việc đánh giá, phân loại nợ để định hướng mức độ rủi ro và phải được thực hiện ngay khi xem xét cho vay, thực hiện việc tốt công tác chấm điểm, xếp loại khách hàng, kiểm tra giám sát sau khi cho vay. Bên cạnh đó, ngân hàng cần phải xác định số lượng khách hàng và dư nợ phù hợp với trình độ, kinh nghiệm và khả năng quản lý của từng cán bộ tín dụng để thực hiện tốt việc kiểm tra trước, trong và sau khi cho vay.

- Ngân hàng nên hạn chế việc giải ngân hàng tiền mặt, giải ngân qua tài khoản tiền gửi sẽ giúp cho khách hàng sử dụng vốn cho hiệu quả hơn và dễ dàng hơn cho ngân hàng trong việc quản lý nợ.

- Ngân hàng cần phải tích cực theo dõi thu hồi nợ gốc và nợ lãi theo định kỳ. Theo đó khi khoản vay đã được giải ngân thì cán bộ tín dụng phải có trách nhiệm kiểm tra định kỳ việc thực hiện trả nợ, đôn đốc việc trả nợ khi khoản nợ đó đã quá hạn theo kế hoạch trả nợ mà không có sự điều chỉnh.

- Tổ chức đánh giá phân loại các khoản nợ để lượng định rủi ro trong quá trình cho vay. Việc đánh giá phân loại này được tiến hành ngay từ khi quyết định cho vay, bởi thông qua quyết định đánh giá, phân loại Ngân hàng mới có thể lượng định được rủi ro để đi đến quyết định mở rộng hay thu hẹp một loại tín dụng nào đó, đồng thời để có biện pháp theo dõi, quản lý phù hợp với từng khoản nợ.

➤ ***Để giải quyết nợ xấu, chi nhánh cần tiến hành các biện pháp:***

- Trước hết các Chi nhánh cần có biện pháp hữu hiệu để ngăn chặn nợ quá hạn mới tiếp tục phát sinh như chấn chỉnh lại các thiếu sót ở các khâu trong quá trình cho vay, thiết lập bổ sung đầy đủ các hồ sơ pháp lý, hạn chế đến mức tối đa những kẽ hở trong khâu nghiệp vụ để đề phòng lừa đảo, chiếm đoạt vốn Ngân hàng.

- Để việc xử lý nợ xấu được kịp thời, đạt hiệu quả cao thì khâu cảnh báo, phát hiện nợ xấu phát sinh là rất quan trọng, quyết định trực tiếp đến quá trình xử lý nợ sau này. Duy trì thường xuyên kiểm tra, phân tích, đánh giá thực trạng nguyên nhân phát sinh nợ xấu, làm rõ trách nhiệm của cá nhân có liên quan nhất là ở những cá nhân phụ trách có tỷ lệ nợ xấu tăng nhanh, gắn trách nhiệm thu hồi nợ xấu, nợ đã xử lý rủi ro với trách nhiệm cá nhân trong cho vay. Căn cứ vào chỉ tiêu được giao từng chi nhánh, ngân hàng phải xây dựng được phương án thu nợ quá hạn cho từng thời kỳ, giao chỉ tiêu, quyết toán chỉ tiêu này đến từng cán bộ tín dụng, có cơ chế khen thưởng kịp thời cho những

cán bộ hoàn thành tốt nhiệm vụ, xử lý nghiêm khắc những cán bộ thiếu tinh thần trách nhiệm gây thất thoát vốn.

- Cơ cấu lại nợ cho khách hàng trên cơ sở nguồn thu đảm bảo, chắc chắn và phương án trả nợ cơ cấu khả thi. Đối với khoản nợ xấu phát sinh nguyên nhân khách quan chưa phải bất khả kháng, khách hàng còn tồn tại và hoạt động sản xuất kinh doanh bình thường và ngân hàng có đủ thông tin để đánh giá khách hàng có khả năng phát triển trong tương lai, thì ngân hàng có thể xem xét thực hiện việc cơ cấu lại nợ cho khách hàng nhằm giảm bớt sức ép trả nợ đến hạn, giúp cho khách hàng có được cơ hội để tiếp tục sản xuất kinh doanh và có nguồn thu để trả nợ cho khách hàng.

- Những trường hợp khách hàng cố tình dây dưa, chây ỳ để nợ quá hạn kéo dài, các Ngân hàng cần sử dụng những biện pháp cứng rắn kết hợp với sự hỗ trợ của chính quyền địa phương, các cơ quan chức năng để phát mại tài sản thế chấp, khởi kiện, cưỡng chế để thu hồi nợ. Làm cương quyết, dứt điểm từng trường hợp tránh sự lan truyền trong việc chây ỳ không trả nợ Ngân hàng trong các địa phương.

- Trích lập và sử dụng quỹ dự phòng rủi ro hợp lý và có hiệu quả. Để đảm bảo an toàn cho hoạt động kinh doanh trong trường hợp có rủi ro xảy ra, ngân hàng cần tuân thủ các quy định về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng và tổ chức tín dụng.

- Bán các khoản nợ xấu. Bằng việc tham gia thị trường mua bán nợ, ngân hàng có thể xem xét bán các khoản nợ xấu cho các công ty mua bán nợ, các ngân hàng hoặc các chủ thể kinh tế khác theo quy định hiện hành.

- Xóa nợ cho khách hàng. Đây là giải pháp sau cùng trong tất cả các giải pháp xử lý nợ xấu để làm sạch bảng tổng kết tài sản ngân hàng cho các khoản nợ không có khả năng thu hồi.

3.3. Một số kiến nghị

3.3.1. Kiến nghị đối với cơ quan quản lý Nhà nước.

- Bổ sung văn bản hướng dẫn và có quy định cho phép ngân hàng có thể yêu cầu cơ quan thi hành tham gia cưỡng chế thu hồi tài sản trong trường hợp người thế chấp cố tình gây khó khăn hoặc không giao tài sản.
- Đề nghị chính phủ nên đưa ra những chỉ tiêu đánh giá xếp loại doanh nghiệp như những doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả, để từ đó tạo sự tin tưởng đối với các tổ chức ngân hàng trong việc cho vay vốn, các ngân hàng sẽ mạnh dạn hơn trong việc cho những doanh nghiệp được đánh giá làm ăn có hiệu quả.
- Khuyến khích thành lập những công ty mua bán nợ để giúp các doanh nghiệp giải quyết vấn đề nợ đọng. Ban hành những cơ chế chính sách kiểm tra tình hình sản xuất kinh doanh cũng như tình hình nợ của họ nhưng độc lập, tránh trường hợp can thiệp sâu vào hoạt động nội bộ của doanh nghiệp.

3.3.2. Kiến nghị với Ngân hàng Nhà nước.

- Ngân hàng nhà nước nên sớm thống nhất các văn bản theo hướng không những đơn giản hóa trong áp dụng mà còn dễ kiểm tra, kiểm soát trong việc tổ chức thực hiện.
- Đẩy mạnh công tác trình lên Chính phủ những khó khăn vướng mắc của các ngân hàng cũng như cho những tổ chức có nhu cầu vay vốn, từ đó có thể hạn chế những rủi ro đáng tiếc có thể xảy ra. Ngân hàng nhà nước cần đề nghị Chính phủ sửa đổi bổ sung những văn bản quy phạm pháp luật liên quan đến những thủ tục cho vay vốn để ngày càng hoàn thiện hơn.
- Đưa ra những nguồn thông tin có chất lượng mang tính chính xác và kịp thời đến các ngân hàng thương mại cũng như đến các doanh nghiệp. Bên cạnh đó đưa ra những biện pháp tuyên truyền thích hợp để các ngân hàng thương mại thấy được quyền lợi cũng như nghĩa vụ trong việc cung cấp những thông tin chính xác về khách hàng vay vốn.
- Tiếp tục nâng cao vai trò điều tiết vĩ mô nền kinh tế từng thời điểm thích hợp bằng các công cụ mạnh như: lãi suất, tỷ lệ dự trữ bắt buộc... tăng cường quản lý chất lượng tín dụng nhằm đảm bảo thị trường tài chính hoạt

động và cạnh tranh lành mạnh, ngăn chặn việc hạ thấp tiêu chuẩn. Nâng cao hiệu quả công tác thanh tra, kiểm soát hoạt động tín dụng tại các ngân hàng thương mại.

3.3.3. Kiến nghị với Ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam.

- Thường xuyên tổ chức các lớp tập huấn trong và ngoài nước cho cán bộ tín dụng để nâng cao trình độ chuyên môn, nắm bắt kịp thời những xu hướng phát triển của lĩnh vực tài chính, ngân hàng hiện nay.
- Phối hợp chặt chẽ với ngân hàng nhà nước để tổ chức hiệu quả chương trình thông tin tín dụng, nâng cao chất lượng và mở rộng phạm vi thông tin, giúp các chi nhánh phòng ngừa rủi ro một cách tốt nhất.
- Cần hỗ trợ phần mềm giúp chi nhánh xây dựng hệ thống thông tin đa chiều. Nghiên cứu và đưa vào áp dụng các mô hình quản trị rủi ro phù hợp với các quy định hiện hành với đặc điểm hoạt động của hệ thống ngân hàng và thông lệ quốc tế.
- Ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam nên đưa ra những chiến lược và chính sách mới phù hợp với từng thời điểm để định hướng cho hoạt động của các chi nhánh. Nâng cao năng lực cũng như hiệu quả hoạt động của công ty mua bán, quản lý khai thác nợ và khai thác tài sản Việt Nam tạo điều kiện thuận lợi cho các chi nhánh trong việc xử lý các khoản nợ quá hạn, nợ xấu, nợ khó thu hồi, lành mạnh hoạt động tín dụng.
- Ngân hàng nên sớm nghiên cứu ban hành cơ chế về chính sách, chế độ, thể lệ làm việc, nghĩa vụ quyền lợi của đội ngũ cán bộ tín dụng, có chính sách ưu đãi với cán bộ tín dụng về thu nhập, phương tiện đi lại, đảm bảo an toàn. Thường xuyên quan tâm tới việc động viên, khen thưởng với những cán bộ tín dụng giỏi để có cơ sở đề nghị xét chọn, khen thưởng hàng năm. Có chính sách khuyến khích thỏa đáng mới đảm bảo được chất lượng tín dụng và hoạt động kinh doanh của ngân hàng đạt hiệu quả cao.

Tóm lại, để nâng cao khả năng tranh của hoạt động tín dụng trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế là một vấn đề không đơn giản, không chỉ đối với bản thân các NHTM mà còn liên quan tới hệ thống pháp luật điều chỉnh của NHNN, các tổ chức tín dụng nhằm thực hiện giám sát an toàn hoạt động ngân hàng theo hướng minh bạch, hiện đại và phù hợp với thông lệ quốc tế. Trong thời gian tới, để có thể khai thác tốt nhất lợi thế so sánh của mình trước các đối thủ ngân hàng theo hướng minh bạch, hiện đại và phù hợp với thông lệ quốc tế. Trong thời gian tới, để có thể khai thác tốt nhất lợi thế so sánh của mình trước các đối thủ, nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng, Ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam – Chi nhánh Quảng Ninh cần tập trung vào các giải pháp sau: Đa dạng hóa các sản phẩm cho vay với nhiều thành phần kinh tế, đẩy mạnh việc thu hút vốn huy động nhằm cân đối cơ cấu vốn, tăng cường công tác quản lý nợ và giải quyết nợ xấu.

KẾT LUẬN



Trong những năm gần đây, diễn biến kinh tế trở lên phức tạp, bất ổn ảnh hưởng xấu đến toàn hệ thống ngân hàng nói chung mà đặc biệt là Ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam – Chi nhánh Quảng Ninh nói riêng. Nhìn chung hoạt động tín dụng tại chi nhánh tuy gặp nhiều khó khăn nhưng cũng đã đạt được một số kết quả đáng khích lệ như ngân hàng đã có những chính sách tín dụng kịp thời tập trung cho vay ngắn hạn nhằm giảm thiểu rủi ro tín dụng, duy trì được lợi nhuận và tỷ lệ nợ xấu ở mức an toàn. Thực tế cho thấy, sự mất cân đối giữa nguồn vốn huy động và cho vay, mạng lưới quan hệ tín dụng hẹp, tình hình nợ xấu tăng cao... dẫn đến hiệu quả hoạt động tín dụng tại chi nhánh chưa cao, điều này thể hiện ở việc doanh số cho vay giảm, dư nợ giảm, khả năng thu hồi nợ thấp, nợ xấu nợ quá hạn tăng cao làm giảm lợi nhuận của ngân hàng. Đây không chỉ là tình trạng của riêng chi nhánh gặp phải mà được coi như là tình trạng khó khăn chung của toàn hệ thống ngân hàng trong những năm qua. Thiết nghĩ trong tương lai nếu chi nhánh không khắc phục được những hạn chế còn tồn tại trên thì sẽ là một trở ngại lớn trong việc thực hiện mục tiêu tăng trưởng của ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam mà đặc biệt là chi nhánh Quảng Ninh. Chính vì vậy, để khắc phục được các hạn chế nêu trên, chi nhánh cần tập trung vào một số giải pháp như: đẩy mạnh thu hút nguồn vốn huy động, đa dạng hóa các sản phẩm cho vay với nhiều thành phần kinh tế và đặc biệt là tăng cường công tác quản lý nợ và giải quyết nợ xấu...

Do trình độ lý luận cũng như kinh nghiệm thực tiễn còn nhiều hạn chế nên bài luận văn này sẽ không tránh khỏi những sai sót, em rất mong nhận được ý kiến đóng góp của các thầy cô giáo và các bạn để luận văn tốt nghiệp của em được đầy đủ và hòa thiện hơn.