

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

---



ISO 9001:2008

**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

**NGÀNH: TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG**

**Sinh viên : Nguyễn Thị Hương**  
**Giảng viên hướng dẫn: ThS. Nguyễn Thị Tình**

**HẢI PHÒNG - 2013**

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

-----

**GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG  
CHO VAY KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI  
PHÒNG GIAO DỊCH THUỶ NGUYÊN – NGÂN HÀNG  
THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUỐC TẾ VIỆT NAM**

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

**Sinh viên : Nguyễn Thị Hương**

**Giảng viên hướng dẫn: ThS. Nguyễn Thị Tình**

**HẢI PHÒNG - 2013**

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

---

**NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP**

Sinh viên: Nguyễn Thị Hương

Mã SV: 1354040208

Lớp: QT1303T

Ngành: Tài chính ngân hàng

Tên đề tài: Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Phòng giao dịch Thủy Nguyên – Ngân hàng thương mại cổ phần Quốc tế Việt Nam.

# NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

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

**Chương I:** Lý luận chung về hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp của Ngân hàng thương mại

**Chương II:** Thực trạng hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại PGD Thủy Nguyên – Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam

**Chương III:** Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại PGD Thủy Nguyên – Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam

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

- Sơ đồ mô hình tổ chức của PGD Thủy Nguyên – Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam

- Báo cáo thường niên PGD Thủy Nguyên – Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam năm 2010 - 2012

- Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh PGD Thủy Nguyên – Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam năm 2010 - 2012

- Báo cáo tín dụng PGD Thủy Nguyên - Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam năm 2010 - 2012

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

Phòng giao dịch Thủy Nguyên – Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam

Số 9 đường Bạch Đằng, huyện Thủy Nguyên, Hải Phòng

## **CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP**

### **Người hướng dẫn thứ nhất:**

Họ và tên: Nguyễn Thị Tình

Học hàm, học vị: Thạc sĩ

Cơ quan công tác: Trường Đại Học Dân Lập Hải Phòng

Nội dung hướng dẫn: Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Phòng giao dịch Thủy Nguyên – Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam.

### **Người hướng dẫn thứ hai:**

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

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

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

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

*Sinh viên*

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

*Người hướng dẫn*

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

**Hiệu trưởng**

**GS.TS. NGUYỄN *Trần Hữu Nghị***

## PHẦN NHẬN XÉT CỦA CÁN BỘ HƯỚNG DẪN

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

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

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

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

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

.....  
.....  
.....

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

**Cán bộ hướng dẫn**

*(Ký và ghi rõ họ tên)*

## MỤC LỤC

<b>LỜI MỞ ĐẦU</b> .....	<b>1</b>
<b>CHƯƠNG I : LÝ LUẬN CHUNG VỀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI</b> .....	<b>2</b>
<b>1.1. Khái quát về ngân hàng thương mại</b> .....	<b>2</b>
1.1.1. Khái niệm ngân hàng thương mại .....	2
1.1.2. Chức năng, vai trò của ngân hàng thương mại .....	2
1.1.3. Các hoạt động kinh doanh cơ bản của ngân hàng thương mại .....	3
1.1.3.1. Hoạt động huy động vốn .....	3
1.1.3.2. Hoạt động sử dụng vốn .....	4
1.1.3.3. Hoạt động khác .....	4
<b>1.2. Khái niệm và phân loại hoạt động cho vay</b> .....	<b>5</b>
1.2.1. Khái niệm hoạt động cho vay .....	5
1.2.2. Phân loại .....	5
<b>1.3. Vai trò của hoạt động cho vay</b> .....	<b>8</b>
1.3.1. Đối với nền kinh tế .....	8
1.3.2. Đối với hoạt động của ngân hàng .....	9
1.3.3. Đối với khách hàng doanh nghiệp .....	10
<b>1.4. Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động cho vay với khách hàng doanh nghiệp của ngân hàng thương mại</b> .....	<b>11</b>
1.4.1. Quan niệm hiệu quả hoạt động cho vay .....	11
1.4.2. Nhóm chỉ tiêu định tính .....	11
1.4.3. Nhóm chỉ tiêu định lượng .....	13
<b>1.5. Nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp của ngân hàng thương mại</b> .....	<b>15</b>
1.5.1. Từ phía ngân hàng .....	15

1.5.2. Từ phía khách hàng .....	18
1.5.3. Nhân tố khác .....	19
<b>CHƯƠNG II : THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI PHÒNG GIAO DỊCH THỦY NGUYÊN - NGÂN HÀNG TMCP QUỐC TẾ VIỆT NAM.....</b>	<b>21</b>
<b>2.1. Tổng quan về PGD Thủy Nguyên – Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam .....</b>	<b>21</b>
2.1.1. Giới thiệu chung về PGD Thủy Nguyên – Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam .....	21
2.1.2. Cơ cấu tổ chức.....	22
2.1.3. Tình hình hoạt động kinh doanh .....	24
<b>2.2. Hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại PGD Thủy Nguyên .....</b>	<b>31</b>
2.2.1. Sản phẩm cho vay với khách hàng doanh nghiệp.....	31
2.2.2. Cơ sở pháp lý của hoạt động cho vay với khách hàng doanh nghiệp...	32
2.2.3. Quy trình cho vay khách hàng doanh nghiệp.....	33
2.2.3.1. Quy trình cho vay .....	33
2.2.3.2. Quy trình chấm điểm tín dụng khách hàng doanh nghiệp .....	34
<b>2.3. Thực trạng hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại PGD Thủy Nguyên.....</b>	<b>38</b>
2.3.1. Quy mô cho vay khách hàng doanh nghiệp.....	38
2.3.2. Tình hình thu nợ khách hàng doanh nghiệp.....	46
2.3.3. Tình hình nợ quá hạn, nợ xấu khách hàng doanh nghiệp .....	48
2.3.4. Lợi nhuận cho vay khách hàng doanh nghiệp.....	50
<b>2.4. Đánh giá hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại PGD Thủy Nguyên .....</b>	<b>51</b>



2.4.1. Những kết quả đạt được .....	51
2.4.2. Những tồn tại và nguyên nhân .....	52
<b>CHƯƠNG III : GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI PGD THỦY NGUYÊN – NGÂN HÀNG TMCP QUỐC TẾ VIỆT NAM.....</b>	<b>56</b>
<b>3.1. Định hướng hoạt động cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp tại PGD Thủy Nguyên – Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam .....</b>	<b>56</b>
<b>3.2. Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại PGD Thủy Nguyên – Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam.....</b>	<b>57</b>
3.2.1. Xây dựng chính sách cho vay hợp lý với khách hàng doanh nghiệp ...	57
3.2.2 Nâng cao chất lượng thẩm định khi cho vay doanh nghiệp.....	61
3.2.3 Tăng cường các biện pháp thu hồi nợ, xử lý các khoản nợ quá hạn.....	63
3.2.4 Tăng cường huy động vốn, đáp ứng nhu cầu về vốn cho doanh nghiệp	65
3.2.5 Tăng cường các biện pháp phân tán rủi ro.....	66
3.2.6. Nâng cao chất lượng đào tạo, đội ngũ cán bộ nhân viên .....	67
3.2.7 Tăng cường hoạt động kiểm tra, kiểm soát sau cho vay.....	68
<b>3.3 Một số kiến nghị .....</b>	<b>69</b>
3.3.1 Kiến nghị với Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam.....	69
3.3.2 Kiến nghị với Ngân hàng Nhà nước .....	70
3.3.3 Kiến nghị với Nhà nước.....	71
<b>KẾT LUẬN.....</b>	<b>73</b>

## LỜI CẢM ƠN



Để hoàn thành bản khóa luận này, em xin chân thành cảm ơn sự hướng dẫn tận tình của cô giáo **Ths. Nguyễn Thị Tinh** trong suốt quá trình viết và hoàn thành khóa luận.

Em xin bày tỏ lòng biết ơn tới các thầy cô giáo trong Khoa Quản trị kinh doanh, Ngành Tài chính – Ngân hàng, Trường Đại học Dân lập Hải Phòng đã tạo điều kiện và giúp đỡ em hoàn thành khóa luận này.

Sinh viên

Nguyễn Thị Hương

## DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT



1	Cán bộ tín dụng	CBTD
2	Doanh nghiệp	DN
3	Ngân hàng	NH
4	Ngân hàng Nhà nước	NHNN
5	Ngân hàng thương mại	NHTM
6	Ngân hàng thương mại cổ phần Quốc tế Việt Nam	VIB
7	Phòng giao dịch	PGD
8	Quyết định	QĐ
9	Tài sản đảm bảo	TSĐB
10	Thương mại cổ phần	TMCP
11	Tổ chức tín dụng	TCTD

## **DANH MỤC BẢNG**

Bảng 1 : Tình hình huy động vốn tại PGD Thủy Nguyên .....	25
Bảng 2 : Hoạt động cho vay tại PGD Thủy Nguyên .....	28
Bảng 3 : Kết quả hoạt động kinh doanh của PGD Thủy Nguyên .....	30
Bảng 4 : Quy mô cho vay khách hàng doanh nghiệp của PGD Thủy Nguyên.....	38
Bảng 5 : Cơ cấu cho vay khách hàng doanh nghiệp theo kỳ hạn.....	42
Bảng 6 : Cơ cấu cho vay khách hàng doanh nghiệp theo loại tiền .....	44
Bảng 7 : Hệ số sử dụng vốn của hoạt động cho vay doanh nghiệp.....	45
Bảng 8 : Tình hình thu nợ khách hàng doanh nghiệp.....	46
Bảng 9 : Tỷ lệ nợ quá hạn và nợ xấu của khách hàng doanh nghiệp .....	48
Bảng 10 : Lợi nhuận từ hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp .....	50

## **DANH MỤC SƠ ĐỒ, BIỂU ĐỒ**

Sơ đồ 1 : Cơ cấu tổ chức của Phòng giao dịch Thủy Nguyên .....	22
Biểu đồ 1 : Biến động của tổng nguồn vốn huy động .....	24
Biểu đồ 2 : Sự biến động của tổng dư nợ cho vay.....	27
Biểu đồ 3 : Dư nợ cho vay khách hàng doanh nghiệp so với nền kinh tế..	39
Biểu đồ 4 : Thị phần cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Thủy Nguyên	40
Biểu đồ 5 : Tình hình dư nợ doanh nghiệp theo kỳ hạn .....	42
Biểu đồ 6 : Tình hình dư nợ doanh nghiệp theo loại tiền.....	44
Biểu đồ 7 : Tình hình cho vay, dư nợ, thu nợ khách hàng doanh nghiệp...	46

## LỜI MỞ ĐẦU

Việt Nam đang trong quá trình thực hiện công nghiệp hóa, hiện đại hóa nền kinh tế nên việc phát triển các doanh nghiệp là vô cùng cần thiết. Trong quá trình sản xuất kinh doanh, dù có nhiều ưu ái từ phía Nhà nước nhưng các doanh nghiệp vẫn gặp phải những khó khăn chủ yếu do tiềm lực tài chính còn hạn chế. Thiếu vốn luôn là trở ngại lớn cho khả năng phát triển của doanh nghiệp. Hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại chính là công cụ đặc lực để hỗ trợ khi doanh nghiệp thiếu hụt vốn kinh doanh. Nhận thấy nhu cầu vay vốn từ phía các doanh nghiệp là rất lớn, phòng giao dịch Thủy Nguyên - Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam đã có những chiến lược nhằm thu hút và đẩy mạnh cho vay với đối tượng này. Tuy nhiên, hiệu quả cho vay chưa cao, dư nợ cho vay đối với doanh nghiệp chỉ chiếm một tỷ trọng khiêm tốn trong tổng dư nợ của phòng giao dịch, lợi nhuận cho vay doanh nghiệp còn nhỏ.

Chính vì vậy, trong quá trình thực tập tại phòng giao dịch Thủy Nguyên, em đã lựa chọn đề tài: ***“Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Phòng giao dịch Thủy Nguyên – Ngân hàng thương mại cổ phần Quốc tế Việt Nam”*** cho bài khóa luận tốt nghiệp của mình.

Ngoài phần mở đầu và kết luận, kết cấu bài khóa luận gồm 3 chương:

**Chương I: Lý luận chung về hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp của Ngân hàng thương mại**

**Chương II: Thực trạng hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại PGD Thủy Nguyên – Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam**

**Chương III: Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại PGD Thủy Nguyên – Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam**

Là một sinh viên mới được trang bị kiến thức căn bản, thời gian nghiên cứu, kinh nghiệm thực tế còn hạn chế nên bài khóa luận không tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được sự đóng góp ý kiến của các thầy cô giáo, ban giám đốc ngân hàng và những ai quan tâm đến vấn đề này để đề tài được hoàn thiện hơn.

## **CHƯƠNG I : LÝ LUẬN CHUNG VỀ HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI**

### **1.1. Khái quát về ngân hàng thương mại**

#### **1.1.1. Khái niệm ngân hàng thương mại**

Ở Việt Nam : Luật các tổ chức tín dụng năm 2010 đã định nghĩa :  
“*Ngân hàng thương mại là loại hình ngân hàng được thực hiện tất cả các hoạt động ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác theo quy định của Luật này nhằm mục tiêu lợi nhuận*” (Điều 4, mục 3)

Luật Ngân hàng Nhà nước định nghĩa: “*Hoạt động ngân hàng là hoạt động kinh doanh tiền tệ và dịch vụ ngân hàng với nội dung thường xuyên nhận tiền gửi và sử dụng số tiền này để cấp tín dụng, cung ứng dịch vụ thanh toán*”.

#### **1.1.2. Chức năng, vai trò của ngân hàng thương mại**

❖ Ngân hàng thương mại có ba chức năng cơ bản

- *Chức năng trung gian tín dụng* : Ngân hàng đóng vai trò là trung gian đứng ra tập trung, huy động các nguồn vốn tiền tệ tạm thời nhàn rỗi trong nền kinh tế, biến nó thành nguồn vốn tín dụng để cho vay, đáp ứng các nhu cầu vốn kinh doanh, vốn đầu tư cho các ngành kinh tế, nhu cầu vốn tiêu dùng của xã hội.

- *Chức năng trung gian thanh toán* : NH thay khách hàng thực hiện thanh toán việc mua hàng hoá và dịch vụ thông qua phương thức thanh toán bằng tiền mặt và không bằng tiền mặt như: séc, thẻ thanh toán, uỷ nhiệm chi, nhờ thu...

- *Chức năng tạo tiền* : NH sử dụng số vốn huy động được để cho vay, số tiền cho vay 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 dùng để mua hàng, thanh toán dịch vụ...

❖ Vai trò của ngân hàng thương mại trong nền kinh tế :

- *Ngân hàng thương mại là nơi cung cấp vốn cho nền kinh tế* : NH đứng ra huy động vốn tạm thời nhàn rỗi của cá nhân, tổ chức trong xã hội và thông qua hoạt động tín dụng, đáp ứng nhu cầu vốn kịp thời cho sản xuất kinh doanh.

- *Ngân hàng thương mại là cầu nối các doanh nghiệp với thị trường* : Tín dụng NH tăng cường vốn lưu động cho DN; cho DN vay vốn nhập dây chuyền sản xuất hiện đại năng suất cao, thực hiện chuyển giao công nghệ; tạo ngân quỹ cho việc đào tạo đội ngũ lao động phù hợp với sự phát triển của khoa học.

- *Ngân hàng thương mại là nơi thực thi chính sách tiền tệ quốc gia*: Chính sách tiền tệ quốc gia do Ngân hàng Trung Ương 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. NHTM là môi trường để thực hiện các công cụ của chính sách tiền tệ.

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

- *Ngân hàng thương mại là cầu nối giữa nền tài chính quốc gia với nền tài chính quốc tế*: Nền tài chính quốc gia là cầu nối với nền tài chính quốc tế thông qua hoạt động của NHTM trong các lĩnh vực kinh doanh như nhận tiền gửi, cho vay, nghiệp vụ thanh toán, nghiệp vụ ngoại hối và các nghiệp vụ khác.

### **1.1.3. Các hoạt động kinh doanh cơ bản của ngân hàng thương mại**

#### **1.1.3.1. Hoạt động huy động vốn**

Huy động vốn là hoạt động cơ bản, tạo ra nguồn vốn chủ yếu, mang tính chất sống còn của NHTM. NHTM huy động vốn từ các nguồn sau:

- Nhận tiền gửi của cá nhân và tổ chức kinh tế : Các loại tiền gửi NH huy động là: tiền gửi thanh toán không kỳ hạn, tiền gửi có kỳ hạn, tiền gửi tiết kiệm...

- Phát hành các giấy tờ có giá : NHTM được quyền phát hành giấy tờ có giá thông qua một số hình thức như phát hành trái phiếu, kỳ phiếu ngân hàng... để huy động vốn có kỳ hạn và có mục đích sử dụng.

- Nguồn vốn đi vay: Đôi khi NH lâm vào tình trạng thiếu hụt vốn tạm thời để đáp ứng nhu cầu thanh toán chi trả hay vay vốn của khách hàng. NHTM có thể tạo vốn bằng việc vay các TCTD khác trên thị trường tiền tệ, vay NHNN.

### 1.1.3.2. Hoạt động sử dụng vốn

#### ❖ *Hoạt động tín dụng*

Hệ thống NHTM cung cấp khối lượng vốn tín dụng rất lớn cho nền kinh tế. Đây cũng là hoạt động tạo khả năng sinh lời chính, chiếm tỷ trọng chủ yếu trong tổng tài sản có. Hoạt động tín dụng của NHTM gồm có :

- Cho vay (cho vay ngắn hạn, cho vay trung hạn, cho vay dài hạn...)
- Chiết khấu chứng từ có giá (cho vay gián tiếp)
- Cho thuê tài chính.
- Bảo lãnh ngân hàng (tín dụng bằng chữ ký)
- Các hình thức khác (thấu chi, trả góp...)

#### ❖ *Hoạt động dịch vụ thanh toán và ngân quỹ*

Đây là hoạt động có tính đặc thù của NHTM, giúp cho các giao dịch thanh toán của nền kinh tế được thực hiện thông suốt, thuận lợi, góp phần giảm lượng tiền mặt lưu hành... Hoạt động dịch vụ thanh toán ngân quỹ gồm :

- Mở tài khoản giao dịch cho các pháp nhân trong nước và ngoài nước.
- Cung ứng các phương tiện thanh toán cho khách hàng như séc, uỷ nhiệm chi, uỷ 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 dịch vụ ngân quỹ: thu phát tiền mặt, kiểm đếm, vận chuyển tiền.
- Tham gia thanh toán bù trừ trong nước và hệ thống thanh toán quốc tế khi được phép thanh toán của Ngân hàng Nhà nước.

### 1.1.3.3. Hoạt động khác

- 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 ngoại hối, mua bán vàng bạc, ngoại tệ, dịch vụ bảo hiểm.
- Thực hiện các nghiệp vụ uỷ thác và đại lý.
- 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



## 1.2. Khái niệm và phân loại hoạt động cho vay

### 1.2.1. Khái niệm hoạt động cho vay

Trong quá trình phát triển của nền kinh tế hàng hóa, xuất phát từ nhu cầu đi vay và cho vay giữa người thiếu vốn và thừa vốn trong cùng một thời điểm đã hình thành nên quan hệ vay mượn lẫn nhau. Đó là mối quan hệ kinh tế với nội dung vốn được dịch chuyển từ nơi tạm thời dư thừa sang nơi thiếu hụt với điều kiện vốn được hoàn trả kèm một khoản lợi nhuận từ việc cho sử dụng vốn vay.

Quy chế cho vay của TCTD (ban hành kèm theo QĐ số 1627/2001/QĐ-NHNN ngày 31/12/2001) nêu: *“Cho vay là một hình thức của cấp tín dụng, theo đó tổ chức tín dụng giao cho khách hàng một khoản tiền để sử dụng vào mục đích, thời gian nhất định theo thoả thuận với nguyên tắc có hoàn trả cả gốc và lãi”*.

Đối với các NHTM Việt Nam thì hoạt động cho vay đang là lĩnh vực chủ đạo chiếm tỷ trọng từ 70% - 80% doanh thu. Hoạt động cho vay của NHTM là giao dịch về tài sản trên cơ sở hoàn trả và có những đặc điểm sau :

- Tài sản giao dịch trong quan hệ cho vay chủ yếu thực hiện dưới hình thức tiền tệ. Đây là loại hình tín dụng phổ biến, linh hoạt, đáp ứng nhu cầu của mọi đối tượng trong nền kinh tế.

- Vốn cho vay của ngân hàng thương mại chủ yếu bằng nguồn huy động từ bên ngoài, chứ không hoàn toàn là vốn chủ sở hữu.

- Xuất phát từ nguyên tắc hoàn trả, vì vậy ngân hàng khi chuyển giao tài sản cho khách hàng phải có cơ sở để tin rằng khách hàng sẽ hoàn trả đúng hạn.

- Giá trị hoàn trả thông thường phải lớn hơn giá trị lúc cho vay, hay nói cách khác là khách hàng phải trả thêm phần lãi ngoài vốn gốc.

- Lợi nhuận ngân hàng thu được là lợi nhuận sau khi đã trừ tất cả các chi phí. Đi kèm với lợi nhuận là rủi ro tín dụng.

### 1.2.2. Phân loại

Dựa trên các tiêu thức phân loại khác nhau, NHTM chia hoạt động cho vay thành:

- ❖ **Căn cứ vào thời hạn cho vay** : gồm có cho vay ngắn hạn, cho vay trung hạn, cho vay dài hạn.

*Cho vay ngắn hạn* : là loại cho vay có thời hạn không quá 12 tháng, được dùng để bổ sung vốn lưu động cho DN và phục vụ nhu cầu thiếu hụt vốn của các chủ thể vay. Thời gian hoàn vốn nhanh, tránh được rủi ro lãi suất, lạm phát...

*Cho vay trung hạn* : là loại cho vay có thời hạn từ 1 đến 5 năm, chủ yếu được sử dụng để mua sắm tài sản cố định, sửa chữa cải tạo tài sản cố định, cải tiến và đổi mới kỹ thuật, mở rộng sản xuất, xây dựng các dự án có quy mô nhỏ... có thời hạn thu hồi vốn nhanh.

*Cho vay dài hạn* : là loại cho vay có thời hạn trên 5 năm, được sử dụng để cấp vốn cho xây dựng cơ bản, đầu tư xây dựng các xí nghiệp mới, phát triển cơ sở hạ tầng, cải tiến và mở rộng sản xuất với quy mô lớn. Thời hạn sử dụng vốn dài và hiệu quả đầu tư chỉ là dự tính nên loại cho vay này chứa đựng nhiều rủi ro.

❖ ***Căn cứ vào mục đích sử dụng vốn vay*** : gồm có cho vay sản xuất và cho vay tiêu dùng.

*Cho vay tiêu dùng* : là các khoản cho vay để tài trợ cho nhu cầu tiêu dùng, phục vụ đời sống. Đối tượng được vay là các cá nhân và hộ gia đình vay để phục vụ cho các mục đích như : mua nhà, mua ô tô, du học, du lịch...

*Cho vay sản xuất kinh doanh, lưu thông hàng hóa* : là loại hình cho vay với các dự án đầu tư, phương án sản xuất kinh doanh, của cá nhân, tổ chức. Các khoản vay này thường được sử dụng vào việc mua sắm máy móc thiết bị, tài trợ cho vốn lưu động, dự trữ nguyên vật liệu, chi phí sản xuất...

❖ ***Căn cứ vào mức độ tín nhiệm đối với khách hàng*** : gồm có cho vay có bảo đảm và cho vay không có bảo đảm bằng tài sản

*Cho vay có bảo đảm bằng tài sản*: là loại hình cho vay mà ngân hàng nắm giữ tài sản của người vay để xử lý, thu hồi nợ khi người vay không thực hiện các nghĩa vụ đã được cam kết trong hợp đồng tín dụng. Gồm hai loại :

- + Khoản vay được đảm bảo bằng tài sản của khách hàng vay.
- + Khoản vay đảm bảo bằng tài sản hình thành từ nguồn tài trợ của NH.

*Cho vay không có bảo đảm bằng tài sản*: là loại hình cho vay không có tài sản cầm cố, thế chấp, cho vay chỉ dựa vào uy tín của bản thân khách hàng.

- + Cho vay bảo đảm bằng uy tín của người vay
- + Cho vay đảm bảo bằng uy tín của bên thứ ba
- + Cho vay không có bảo đảm bằng tài sản theo chỉ định của Chính phủ

❖ **Căn cứ vào đặc điểm luân chuyển vốn** : gồm có cho vay vốn lưu động và cho vay vốn cố định.

*Cho vay vốn lưu động* : nhằm hỗ trợ nguồn vốn cho doanh nghiệp có nhu cầu bổ sung vốn lưu động như: mua nhiên/nguyên vật liệu, hàng hoá dự trữ, tài trợ các khoản đối tác chậm trả, trả lương nhân công, điện nước...

*Cho vay vốn cố định* : nhằm hỗ trợ nguồn vốn đối với DN có nhu cầu đầu tư tài sản cố định: mua/sửa chữa máy móc thiết bị, phương tiện vận tải...

❖ **Căn cứ vào đồng tiền được sử dụng trong cho vay** : gồm có cho vay bằng đồng bản tệ và cho vay bằng ngoại tệ.

*Cho vay bằng đồng bản tệ*: là loại hình cho vay mà ngân hàng cấp tiền cho khách hàng bằng đồng tiền của nước mình. Nước ta quy định, cho vay để thanh toán trong nước thì chỉ được bằng VND.

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

❖ **Căn cứ vào phương thức cho vay** : đây là cách phân chia thông dụng nhất mà các NHTM hay sử dụng. Cho vay được phân chia thành :

*Cho vay thấu chi* : là nghiệp vụ cho vay mà NH cho phép người vay được chi vượt trên số dư tiền gửi thanh toán đến một giới hạn nhất định và trong khoảng thời gian xác định. Giới hạn này là mức thấu chi. Khi khách hàng có tiền nhập vào tài khoản tiền gửi, NH sẽ thu nợ gốc và lãi. Thấu chi là hình thức tín dụng ngắn hạn, linh hoạt, thủ tục đơn giản, phần lớn không có TSDB, thường áp dụng với khách hàng có uy tín, độ tin cậy cao, thu nhập ổn định.

*Cho vay trực tiếp từng lần* : là hình thức NH cho vay với khách hàng không có nhu cầu vay thường xuyên, không đủ điều kiện để cấp hạn mức thấu

chi. Nghiệp vụ cho vay từng lần đơn giản, dễ kiểm soát từng món vay riêng lẻ. Tiền vay được cấp dựa trên giá trị của tài sản bảo đảm.

*Cho vay theo hạn mức* : là nghiệp vụ mà ngân hàng thoả thuận cung cấp cho khách hàng một hạn mức tín dụng trong một khoảng thời gian nhất định. Với hạn mức này khách hàng sẽ được vay nhiều lần trong thời gian đó với điều kiện nhu cầu vay vốn là hợp lý và không vượt quá hạn mức. Hình thức cho vay này phù hợp với khách hàng có nhu cầu vay thường xuyên, vốn vay tham gia thường xuyên vào quá trình sản xuất kinh doanh.

*Cho vay luân chuyển* : là nghiệp vụ cho vay dựa trên luân chuyển của hàng hoá. Theo đó, NH căn cứ vào chu kì luân chuyển của hàng hoá để cho vay và thu nợ. Hình thức này thường được áp dụng đối với DN sản xuất kinh doanh có chu kỳ tiêu thụ ngắn ngày, có quan hệ vay mượn thường xuyên với NH.

*Cho vay trả góp* : là hình thức mà ngân hàng cho phép khách hàng trả gốc làm nhiều lần trong thời hạn tín dụng. Hình thức này thường được áp dụng với các khoản vay trung và dài hạn, cho vay mua tài sản cố định hoặc lâu bền.

*Cho vay theo dự án đầu tư* : khi khách hàng có nhu cầu vay thêm vốn phục vụ dự án đầu tư mà ngân hàng xét thấy dự án khả thi, hiệu quả cao thì sẽ đưa ra quyết định cho vay.

### **1.3. Vai trò của hoạt động cho vay**

#### **1.3.1. Đối với nền kinh tế**

Hoạt động cho vay của NH có vai trò rất quan trọng đối với nền kinh tế. Nó là đòn bẩy kinh tế phục vụ cho quá trình sản xuất, lưu thông hàng hóa bởi đặc trưng cơ bản của tín dụng là sự vận động dựa trên cơ sở hoàn trả và có lợi tức.

*Hoạt động cho vay thúc đẩy quá trình tập trung vốn tạm thời nhàn rỗi trong xã hội và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.* Với chức năng là trung gian tài chính đứng giữa người gửi tiền và người đi vay, NHTM tập hợp mọi nguồn tiền tệ phân tán trong xã hội thành nguồn vốn tập trung bằng cách huy động vốn từ các tổ chức kinh tế, cá nhân và các tầng lớp dân cư trong xã hội. Thông qua hoạt động cho vay, NH đã đáp ứng hầu hết nhu cầu về vốn của các thành phần kinh tế

trong xã hội, giúp cho quá trình sản xuất được liên tục. Khi sử dụng vốn vay, khách hàng bị ràng buộc bởi trách nhiệm hoàn trả vốn gốc cộng lãi trong thời gian nhất định ghi trong hợp đồng tín dụng. Do đó, khách hàng phải hết sức nỗ lực, tận dụng tối đa khả năng của mình để sử dụng một cách hiệu quả nhất nguồn vốn tín dụng, đem lại lợi nhuận cho khách hàng và đảm bảo nghĩa vụ với NH.

*Hoạt động cho vay góp phần đẩy nhanh quá trình tái sản xuất mở rộng, đẩy mạnh đầu tư phát triển.* Thực tế cho thấy bất kỳ DN nào muốn sản xuất kinh doanh cũng cần một lượng vốn nhất định, trong trường hợp muốn mở rộng sản xuất thì cần có lượng vốn lớn hơn. Việc cho vay của NH là nguồn cơ bản hình thành nên vốn cố định và vốn lưu động của DN. Nước ta đang mở rộng thông thương với các nước trên thế giới, do vậy nhu cầu về vốn ngày càng cao, đòi hỏi NH phải nỗ lực hơn nữa để đáp ứng nhu cầu về vốn ngày càng lớn của các DN.

*Hoạt động cho vay góp phần quan trọng trong việc tổ chức điều hòa lưu thông tiền tệ.* Các NHTM khi thực hiện cấp tín dụng cho nền kinh tế, tức là tạo ra khả năng cung ứng tiền tệ. Ngược lại, khi ngân hàng Nhà nước thu hẹp tín dụng tức là giảm lượng tiền trong lưu thông. NHNN sử dụng tín dụng như một công cụ điều tiết lưu thông tiền tệ qua việc thực hiện chính sách tiền tệ như dự trữ bắt buộc, lãi suất tái chiết khấu, hạn mức tín dụng, công cụ thị trường mở....

### **1.3.2. Đối với hoạt động của ngân hàng**

Hoạt động của ngân hàng trong cơ chế thị trường là hoạt động trong môi trường cạnh tranh gay gắt. Để có thể đứng vững trong môi trường cạnh tranh gay gắt đòi hỏi mỗi NH phải thực sự quan tâm đến hiệu quả hoạt động kinh doanh. Vì vậy hoạt động cho vay được xem là sự cần thiết mang tính cạnh tranh của NH. Trong những năm trở lại đây, nền kinh tế với nhu cầu mở rộng quy mô, trang bị cơ sở vật chất hiện đại, tiến tới đổi mới toàn bộ nền kinh tế đã cho thấy nhu cầu vốn là cần thiết và quan trọng. Nguồn vốn tạo điều kiện cho các DN đổi mới kỹ thuật, trang thiết bị công nghệ mới, phương pháp sản xuất mới để tạo ra hàng hóa mới. Đây là điều kiện để các NH mở rộng phạm vi hoạt động và ngày càng khẳng định vai trò và vị trí của mình trong nền kinh tế thị trường.

Hơn nữa, hoạt động này còn là cách thức khả thi để giải quyết nguồn vốn huy động còn dư thừa tại mỗi ngân hàng. Vì vậy nghiệp vụ cho vay cần phải được tăng cường để các ngân hàng có thể tham gia nỗ lực vào sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước. Ngoài ra nó còn là một nghiệp vụ mang lại lợi nhuận chủ yếu cho ngân hàng.

### **1.3.3. Đối với khách hàng doanh nghiệp**

Để đảm bảo cho hoạt động kinh doanh diễn ra liên tục, các DN phải có lượng vốn đủ lớn. Bên cạnh nguồn vốn tự có (vốn chủ) và tín dụng thương mại, nguồn vốn vay từ NH từ lâu đã trở thành một nguồn vốn thường xuyên và quan trọng, quyết định sự tồn tại và phát triển của DN. Hoạt động cho vay của NHTM sẽ hỗ trợ DN nguồn vốn để tái sản xuất, mở rộng sản xuất theo cả chiều sâu và chiều rộng. Nếu chỉ dựa vào nội lực và nguồn lợi nhuận giữ lại để tái sản xuất thì sẽ không đạt hiệu quả cao nhất, và mất nhiều thời gian.

Khi doanh nghiệp tiếp cận được nguồn vốn vay, sẽ chớp được thời cơ để tiến hành sản xuất kinh doanh, tăng thu nhập, giải quyết vấn đề việc làm, đóng góp vào thu nhập quốc dân... Đồng thời doanh nghiệp có cơ hội dịch chuyển vốn đầu tư từ ngành này sang ngành khác. Việc NH cho vay doanh nghiệp thuộc các ngành, lĩnh vực sản xuất khác nhau sẽ giúp nền kinh tế phân phối vốn vào các ngành phù hợp với yêu cầu sử dụng vốn của nền kinh tế một cách hiệu quả, thúc đẩy chuyển dịch cơ cấu công nghiệp hóa, hiện đại hóa.

Hoạt động vay vốn cũng làm tăng sức cạnh tranh giữa các doanh nghiệp với nhau và với các doanh nghiệp ngoài nước khác. Doanh nghiệp sẽ phải có phương án sản xuất kinh doanh hiệu quả, quản lý tài chính tốt, không ngừng nâng cao chất lượng nguồn lao động, có thể mới tiếp cận và sử dụng được nguồn vốn vay một cách hiệu quả, tăng doanh thu, lợi nhuận giữ lại. Việc tiếp cận được nguồn vốn vay đặt ra cho doanh nghiệp luôn phải có trách nhiệm với từng đồng vốn vay khi chịu sự giám sát và kiểm tra của các ngân hàng, TCTD ... Qua đó thúc đẩy DN kinh doanh lành mạnh, hiệu quả hơn.

## **1.4. Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động cho vay với khách hàng doanh nghiệp của ngân hàng thương mại**

### **1.4.1. Quan niệm hiệu quả hoạt động cho vay**

Hiệu quả cho vay là khả năng đáp ứng tốt các yêu cầu của khách hàng về vốn vay phù hợp với định hướng phát triển kinh tế của địa phương, cũng như của Nhà nước, trên cơ sở đảm bảo sự an toàn, tồn tại và phát triển vững chắc của NH đáp ứng đầy đủ kịp thời vốn cho nhu cầu vay vốn hợp lý của DN cũng như tạo tâm lý thoải mái cho doanh nghiệp trước, trong và sau khi giao dịch với NH.

Hiệu quả cho vay được xét ở các mặt :

*Đối với ngân hàng* : hiệu quả cho vay được xét trên hai phương diện là khả năng cho vay của NH và khả năng thu hồi món vay. Khi NH thực hiện cho vay được nhiều món và khả năng thu hồi nợ từ các món vay đó là cao, tức là đã nâng cao được hiệu quả cho vay và ngược lại.

*Đối với doanh nghiệp vay vốn ngân hàng* : một khoản vay có hiệu quả phải đảm bảo các yếu tố vay đủ số lượng, tốc độ giải ngân món vay là kịp thời, từ đó giúp cho hoạt động sản xuất được thực hiện theo đúng tiến độ, kế hoạch đã đặt ra, lưu thông hàng hoá được trôi chảy, giúp DN hoàn thành tốt phương án sản xuất kinh doanh, tăng doanh thu, lợi nhuận và trả nợ đúng hạn cho NH.

*Đối với nền kinh tế* : món vay hiệu quả sẽ góp phần giải quyết công ăn việc làm cho người lao động, thúc đẩy sự dịch chuyển vốn từ ngành này sang ngành khác, mở rộng sản xuất kinh doanh giữa các ngành nghề, giải quyết tốt mối tăng trưởng giữa tăng trưởng tín dụng và tăng trưởng kinh tế.

### **1.4.2. Nhóm chỉ tiêu định tính**

Ngân hàng cần quan tâm đến sự đánh giá của khách hàng ngay từ khi đến giao dịch. Cán bộ tín dụng sẽ tiếp xúc với khách hàng đầu tiên, qua đó họ sẽ đánh giá thái độ phục vụ để có cái nhìn tổng quát về ngân hàng. Sau đó là quy trình tín dụng, thủ tục vay, điều kiện vay có phức tạp không, lãi suất có được ưu đãi hoặc ưu đãi có nhiều không, thời gian ngân hàng quyết định cho vay sẽ ảnh hưởng đến cơ hội kinh doanh của doanh nghiệp.

Bên cạnh đó, cơ sở vật chất, công nghệ hiện đại của ngân hàng cũng ảnh hưởng tích cực đến hiệu quả cho vay. Một cơ sở tốt có ảnh hưởng tốt tới tâm lý khách hàng, phục vụ một cách chính xác và nhanh nhất. Việc ứng dụng các công nghệ hiện đại giúp ngân hàng có thể tiếp cận được những thông tin phục vụ cho công tác thẩm định tốt nhất trên các mặt thông tin về khách hàng, thông tin về dự án, thông tin về thị trường một cách nhanh chóng và chuẩn xác nhất, thông tin quản lý đối với các khách hàng lớn vay vốn của TCTD.

*Tiêu chuẩn thỏa mãn nhu cầu của khách hàng :*

- Nhân viên ngân hàng có thái độ đón tiếp lịch sự, cơ sở vật chất khang trang, hiện đại.
- Thủ tục đơn giản.
- Phục vụ nhanh nhất cho khách hàng trong phạm vi thời gian quy định.
- Đảm bảo cung ứng đúng, đủ lượng tiền theo hợp đồng tín dụng đã ký.

Các ngân hàng, TCTD khi tiến hành hoạt động cho vay đều phải tuân theo Luật Ngân hàng và Luật các tổ chức tín dụng, các quy chế, quy trình nghiệp vụ, chế độ thể lệ tín dụng và văn bản chỉ đạo của Ngân hàng Nhà nước cũng như của Chính phủ. Các văn bản này được thiết lập nhằm hạn chế rủi ro có thể xảy ra, giúp nâng cao hiệu quả của việc cho vay nói riêng và hiệu quả hoạt động của NH nói chung. Việc này càng đặc biệt quan trọng đối với các NH khi cho vay DN vì cho vay đối tượng này ẩn chứa nhiều rủi ro. Mặc dù vậy, việc thực thi các văn bản này còn phụ thuộc vào trình độ năng lực chuyên môn nghiệp vụ của cán bộ tín dụng, cũng như năng lực chỉ đạo, điều hành của cơ quan quản lý.

*Cho vay phải tuân thủ các nguyên tắc cơ bản, chung nhất :*

- Khách hàng phải cam kết hoàn trả lãi, gốc theo thỏa thuận trong HĐTD.
- Khách hàng phải cam kết sử dụng khoản vay theo mục đích đã thỏa thuận.
- Ngân hàng tài trợ dựa trên phương án (dự án) có hiệu quả.
- Việc tuân thủ chặt chẽ các quy chế, chế độ, thể lệ tín dụng vừa là điều kiện cần thiết, vừa là biểu hiện của chất lượng, hiệu quả cho vay tốt.



### 1.4.3. Nhóm chỉ tiêu định lượng

#### ❖ *Nhóm chỉ tiêu phản ánh quy mô cho vay*

*Doanh số cho vay* : phản ánh tất cả các khoản tín dụng mà NH cho vay trong một khoảng thời gian nhất định bao gồm vốn đã thu hồi hay chưa thu hồi. Đây là chỉ tiêu cơ bản khi đánh giá một cách khái quát và hệ thống với những khoản vay tại một thời điểm. Chỉ tiêu này cho biết khả năng luân chuyển vốn, quy mô đầu tư và cấp vốn tín dụng của NH đó với nền kinh tế trong một thời kỳ.

*Dư nợ cho vay* : là chỉ tiêu phản ánh doanh số cho vay tại một thời điểm xác định mà ngân hàng chưa thu hồi lại. Tổng dư nợ cho biết trạng thái thanh khoản, khả năng đáp ứng nhu cầu về vốn vay của ngân hàng đó. Dư nợ là cơ sở để xác định hiệu quả của khoản vay.

$$\text{Chỉ tiêu dư nợ} = \frac{\text{Dư nợ cho vay doanh nghiệp}}{\text{Tổng dư nợ tín dụng}}$$

Chỉ tiêu này cho thấy biến động tỷ trọng dư nợ cho vay DN là lớn hay nhỏ trong tổng dư nợ tín dụng của NH qua các năm. Nếu tỷ lệ này cao chứng tỏ NH tập trung cho vay ở một ngành, lĩnh vực nào đó. Điều này tuy là có lợi nhưng vẫn tiềm tàng rủi ro khi NH cho vay tập trung một ngành, lĩnh vực.

#### ❖ *Nhóm chỉ tiêu phản ánh độ an toàn*

*Nợ quá hạn* : phản ánh các khoản nợ khi đến hạn thỏa thuận trên hợp đồng tín dụng mà khách hàng không trả được, cũng không có nguyên nhân chính đáng thì NH sẽ chuyển tài khoản dư nợ sang tài khoản khác gọi là nợ quá hạn.

$$\text{Tỷ lệ nợ quá hạn doanh nghiệp} = \frac{\text{Nợ quá hạn doanh nghiệp} \times 100\%}{\text{Tổng dư nợ cho vay doanh nghiệp}}$$

Chỉ tiêu này được sử dụng chủ yếu để đánh giá hiệu quả tín dụng ngân hàng đối với khách hàng doanh nghiệp. Tỷ lệ nợ quá hạn doanh nghiệp cho biết tỷ trọng của khoản cho vay khách hàng doanh nghiệp đã bị quá hạn trả nợ gốc và lãi trong tổng dư nợ bao nhiêu %. Nếu tỷ lệ này cao thì hiệu quả cho vay sẽ thấp bởi điều đó đồng nghĩa với khối lượng tín dụng quá hạn lớn,

nguy cơ rủi ro mất vốn tăng lên. Nợ quá hạn làm giảm hiệu quả cho vay, ngân hàng luôn cố gắng giảm tỷ lệ này.

$$\text{Tỷ lệ nợ quá hạn khó đòi doanh nghiệp} = \frac{\text{Nợ quá hạn khó đòi doanh nghiệp}}{\text{Tổng dư nợ cho vay doanh nghiệp}}$$

Tỷ lệ nợ quá hạn khó đòi DN áp dụng cho khoản nợ quá hạn trên 1 năm. Nếu tỷ lệ này cao, nó phản ánh rằng món vay của NH có hiệu quả thấp. Nợ khó đòi có nguy cơ làm giảm lợi nhuận và nếu có quá nhiều sẽ làm cho NH mất khả năng thanh toán, có thể dẫn đến phá sản. Các NH luôn cố gắng giảm đến mức tối đa các khoản nợ khó đòi để nâng cao hiệu quả cho vay DN.

❖ **Nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh**

Hiệu quả hoạt động cho vay đối với doanh nghiệp thể hiện bằng chỉ tiêu lợi nhuận và thu nhập của ngân hàng từ hoạt động cho vay, sự tăng trưởng của NH về nguồn vốn, sử dụng vốn, về khách hàng, thị trường...

Chỉ tiêu phản ánh khả năng sinh lời :

$$\text{Chỉ tiêu lợi nhuận 1} = \frac{\text{Lợi nhuận từ hoạt động cho vay doanh nghiệp}}{\text{Dư nợ cho vay doanh nghiệp}}$$

Chỉ tiêu này cho biết một đồng dư nợ cho vay doanh nghiệp sẽ mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận. Tỷ lệ này càng cao chứng tỏ lợi nhuận càng lớn, đó là một trong những nhân tố tạo nên hiệu quả cho vay doanh nghiệp của ngân hàng.

$$\text{Chỉ tiêu lợi nhuận 2} = \frac{\text{Lợi nhuận từ hoạt động cho vay doanh nghiệp}}{\text{Tổng lợi nhuận của ngân hàng}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh mức độ đóng góp của hoạt động cho vay doanh nghiệp vào toàn bộ kết quả kinh doanh của ngân hàng. Tỷ lệ này càng cao chứng tỏ lợi nhuận của ngân hàng có được hầu hết là từ hoạt động cho vay DN. Điều đó chỉ có thể có được khi quy mô cho vay DN của ngân hàng chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu tài sản của ngân hàng đồng thời hiệu quả do hoạt động này mang lại cũng cao.

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

Hệ số thu nợ đánh giá khả năng thu hồi nợ từ đồng vốn NH cho vay. Nếu hệ số thu nợ này cao chứng tỏ công tác thu hồi nợ của NH tốt, rủi ro tín dụng thấp. Nếu hệ số này thấp cho thấy việc cho vay của NH có khả năng gặp rủi ro.

$$\text{Hệ số sử dụng vốn} = \frac{\text{Dư nợ cho vay doanh nghiệp}}{\text{Tổng nguồn vốn huy động}} \times 100\%$$

Hiệu suất sử dụng vốn của NH cho biết cứ 1 đồng vốn huy động được, NH sẽ sử dụng bao nhiêu để cho vay DN. Hiệu suất sử dụng vốn càng cao, thể hiện NH càng quan tâm và ưu tiên cho vay đối với các doanh nghiệp. Nhưng nếu tỷ lệ này quá cao thì rủi ro cho ngân hàng cũng theo đó mà tăng lên.

$$\text{Vòng quay vốn tín dụng} = \frac{\text{Doanh số thu nợ doanh nghiệp}}{\text{Dư nợ doanh nghiệp bình quân}} \times 100\%$$

Vòng quay vốn tín dụng là chỉ tiêu đánh giá hiệu quả tín dụng, nó phản ánh tần suất sử dụng vốn. Vòng quay vốn tín dụng càng lớn, với số dư nợ tăng chứng tỏ đồng vốn NH bỏ ra đã được sử dụng một cách có hiệu quả, vốn vay được hoàn trả đúng thời hạn, tiết kiệm chi phí, tạo ra lợi nhuận cho NH.

## **1.5. Nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp của ngân hàng thương mại**

### **1.5.1. Từ phía ngân hàng**

#### **❖ Chính sách và quy trình cho vay của ngân hàng**

Đối với mỗi ngân hàng, cho vay là hoạt động chiếm tỷ trọng cao trong cơ cấu tài sản và thu nhập, nhưng cũng là hoạt động phức tạp và tiềm ẩn nhiều rủi ro nhất. Bởi vậy để đảm bảo mục tiêu nâng cao hiệu quả cho vay, kiểm soát rủi ro... nhất thiết phải xây dựng chính sách cho vay nhất quán, phù hợp với đặc điểm của NH, phát huy được thế mạnh, khắc phục, hạn chế được những điểm yếu nhằm mục tiêu an toàn và sinh lợi. Chính sách này bao gồm hạn mức cho

vay đối với từng khách hàng, từng nhóm khách hàng, lãi suất, quy định về thời hạn cho vay, hình thức cho vay, các khoản phí dịch vụ, hình thức xử lý nợ có vấn đề, nợ quá hạn, nợ xấu ... Quy trình cho vay là trình tự thực hiện việc cấp tín dụng theo các nguyên tắc, thủ tục của NH, phải tuân thủ các quy định của pháp luật và chính sách cho vay của NHNN. Có thể nói chính sách và quy trình cho vay là kim chỉ nam cho hoạt động cho vay. Chính sách cho vay hợp lý, đúng đắn, chặt chẽ, đồng bộ với mức lãi suất hợp lý sẽ tạo điều kiện cho CBTD có phương hướng triển khai hoạt động cho vay một cách thuận lợi, nhanh chóng, tiết kiệm thời gian, chi phí, hạn chế rủi ro, nâng cao hiệu quả cho vay.

#### **❖ *Tình hình huy động vốn của ngân hàng***

Việc ngân hàng huy động được bao nhiêu nguồn vốn từ bên ngoài cũng có ảnh hưởng không nhỏ đến khả năng cho vay, hiệu quả cho vay doanh nghiệp. Nếu nguồn vốn của ngân hàng dồi dào, doanh nghiệp sẽ có nhiều cơ hội để tiếp cận vốn hơn. Ngân hàng cũng cần chứng minh với khách hàng về uy tín và trình độ phát triển của mình thông qua các sản phẩm hỗ trợ cho hoạt động cho vay như thanh toán, tài trợ thương mại, chuyển tiền... Bên cạnh đó cũng cần phải nhấn mạnh đến hoạt động marketing sẽ giúp ngân hàng mở rộng thị phần, khả năng huy động vốn tăng cao, đồng thời tăng uy tín.

#### **❖ *Công tác thẩm định hoạt động cho vay***

Thẩm định cho vay là việc xét một cách toàn diện các nội dung cơ bản ảnh hưởng trực tiếp đến tính khả thi của dự án, phương án vay vốn để ra quyết định đầu tư và cho phép đầu tư. Mục đích của thẩm định nhằm giúp NH đưa ra kết luận chính xác về tính khả thi, hiệu quả kinh tế, khả năng trả nợ và rủi ro có thể xảy ra của dự án, để ra quyết định cho vay hay từ chối. Thẩm định là khâu phức tạp và hay mắc sai sót nhất, nếu thực hiện tốt thì sẽ giảm thiểu được rủi ro cho NH khi ra quyết định cho vay, hiệu quả cho vay cũng tăng lên.

#### **❖ *Chất lượng nhân sự***

Trong hoạt động tín dụng, cán bộ tín dụng là người có vai trò quyết định tính chính xác của các quyết định cho vay vì họ là người trực tiếp nắm rõ

về khách hàng nhất. Chất lượng CBTD được đánh giá trên hai tiêu chí là trình độ nghiệp vụ và đạo đức nghề nghiệp. Trình độ nghiệp vụ bao gồm kiến thức chuyên môn và kinh nghiệm thực tiễn. Nếu trình độ của CBTD hạn chế do không được đào tạo chính quy, chuyên sâu hoặc thiếu kinh nghiệm nên không đánh giá được tính khả thi của dự án, không phân tích chính xác báo cáo tài chính, khả năng quản lý của khách hàng... sẽ dẫn đến quyết định không chính xác về việc cho vay. Đạo đức nghề nghiệp của CBTD là điều kiện kiên quyết để đảm bảo hoạt động cho vay đạt hiệu quả cao bởi đây là công việc có liên quan đến tiền bạc, CBTD phải là người có lòng trung thực, có lương tâm và đạo đức tốt, ý chí cao, tránh khỏi những cám dỗ vật chất.

#### ❖ *Thông tin tín dụng*

Đối với hoạt động tín dụng thì thông tin mang ý nghĩa sống còn. Do vậy chất lượng thông tin có vai trò quan trọng trong việc xác định tính chính xác của các phân tích và làm cơ sở cho việc ra quyết định. Chất lượng thông tin được đánh giá qua khả năng thu thập thông tin, độ chính xác của nguồn tin. Thông tin tín dụng có thể thu được từ những nguồn sẵn có ở ngân hàng (hồ sơ vay vốn, thông tin giữa các TCTD, phân tích của các cán bộ tín dụng...), từ khách hàng, từ các cơ quan chuyên về thông tin tín dụng ở trong nước và ngoài nước (trung tâm thông tin CIC...), từ các nguồn thông tin khác (báo, đài, tòa án...)... Thông tin càng đầy đủ, nhanh nhạy, chính xác và toàn diện thì khả năng phòng ngừa rủi ro trong hoạt động tín dụng của ngân hàng càng cao.

#### ❖ *Công nghệ ngân hàng*

Cơ sở vật chất hiện đại, đầy đủ, tiện nghi sẽ đem lại cái nhìn tích cực, đầy thiện cảm từ khách hàng, thể hiện được uy tín và khả năng tài chính của NH. Trong việc thực hiện thu thập thông tin, thực hiện quy trình tín dụng, chính sách cho vay, thì khoa học công nghệ và các phương tiện kỹ thuật hiện đại có vai trò quan trọng. Nó giúp tìm kiếm thông tin nhanh chóng, thuận lợi, giúp việc thực hiện quy trình tín dụng được chính xác hơn, rút ngắn thời gian giao dịch, giảm thiểu sai sót trong khi soạn thảo, thư tín, đem lại sự thuận tiện cho khách hàng ...

### ❖ *Kiểm soát nội bộ*

Thông qua hoạt động kiểm tra, kiểm soát nội bộ sẽ phát hiện được thiếu sót trong quá trình cho vay, mức độ nghiêm chỉnh của việc chấp hành các quy định, thể lệ cho vay của CBTD để từ đó có biện pháp xử lý kịp thời, ngăn chặn những rủi ro có thể xảy đến với NH. Giúp NH chủ động kiểm soát được tình hình hoạt động kinh doanh, đảm bảo khả năng thanh toán của mình. Để kiểm soát nội bộ có hiệu quả, NH cần có cơ cấu tổ chức hợp lý, cán bộ kiểm tra phải giỏi nghiệp vụ, trung thực, có chính sách thưởng phạt nghiêm minh.

### 1.5.2. Từ phía khách hàng

#### ❖ *Nguồn lực cơ sở vật chất, và tiềm lực tài chính của doanh nghiệp*

Khi doanh nghiệp có nguồn lực cơ sở vật chất dồi dào sẽ đáp ứng được những điều kiện vay vốn của ngân hàng như : giá trị TSĐB cao, theo đó DN có thể vay được nhiều vốn hơn. Cơ sở vật chất tốt làm cho khả năng khai thác và sử dụng vốn vay của các DN linh hoạt hơn và ít có tình trạng máy móc thiết bị không sử dụng được hoặc nằm im không tham gia vào quá trình sản xuất. Do đó, DN thường có điều kiện khấu hao máy móc thiết bị để thu hồi vốn, trả nợ vay NH. Có tiềm lực tài chính mạnh, DN sẽ dễ dàng hơn trong việc thoả thuận về các khoản vay và dịch vụ tài chính khác cũng như có uy tín trong việc trả nợ. Tiềm lực tài chính của DN thể hiện qua các chỉ tiêu như vốn tự có, hệ số nợ, khả năng thanh toán, khả năng sinh lợi hàng năm...

#### ❖ *Tính hiệu quả của dự án, phương án sản xuất kinh doanh*

Hiệu quả của phương án sản xuất kinh doanh là yếu tố quan trọng trong việc ra quyết định đồng ý hay từ chối cho vay đối với các DN. Hiệu quả của dự án ảnh hưởng đến việc DN tạo ra được bao nhiêu doanh thu, lợi nhuận, một trong những nguồn trả nợ cho NH. Nếu dự án sản xuất kinh doanh được đánh giá là có hiệu quả thì khả năng trả lãi và nợ gốc đúng hạn là cao, doanh số thu nợ của NH được đảm bảo, hạn chế nợ xấu, nâng cao hiệu quả cho vay. Nếu dự án không hiệu quả, rất khó để được cho vay. Vì thế nên các doanh nghiệp cần đặc biệt coi trọng tới hiệu quả của phương án sản xuất kinh doanh.

### ❖ *Khả năng điều hành, quản lý của doanh nghiệp*

Năng lực quản lý điều hành của chủ DN là yếu tố quan trọng trong việc đánh giá DN đó. Nếu chủ DN quản lý tốt, hoạt động kinh doanh thuận lợi, có biện pháp giảm chi phí sản xuất, nâng cao chất lượng sản phẩm, tăng doanh thu, khi đó dòng vốn của NH được đảm bảo sử dụng hiệu quả, sẽ thu nợ được đúng hạn. Nếu DN yếu kém về mặt quản lý dẫn đến hệ thống sổ sách thiếu minh bạch, sẽ gây khó khăn cho NH trong việc kiểm tra, thẩm định tình hình thực tế DN.

### ❖ *Ý thức trả nợ và đạo đức của khách hàng*

Ý thức trả nợ và đạo đức của khách hàng là việc khách hàng sử dụng vốn vay có đúng mục đích không, có trung thực, thiện chí trong việc cung cấp thông tin. DN sử dụng vốn sai mục đích làm giảm hiệu quả cho vay của NH. Thậm chí DN còn sử dụng vốn đi vay ngắn hạn đầu tư vào tài sản cố định, kinh doanh bất động sản, đẩy vốn của NH vào nguy cơ rủi ro cao, làm giảm hiệu quả cho vay.

### 1.5.3. Nhân tố khác

#### ❖ *Môi trường kinh tế*

Môi trường kinh tế là tổng hoà các quan hệ về kinh tế và xã hội. Môi trường kinh tế ảnh hưởng lớn đến hoạt động của NH nói riêng và hoạt động cho vay nói chung. Do đặc tính của NH là một tổ chức kinh doanh trên lĩnh vực tiền tệ, hoạt động kinh doanh rất nhạy cảm với biến động kinh tế vĩ mô. Đối với hoạt động cho vay của NH, môi trường kinh tế tác động theo hai hướng. Thứ nhất, tác động trực tiếp : ảnh hưởng đến khả năng cho vay và huy động, lãi suất cho vay, chính sách cho vay. Chẳng hạn khi lạm phát cao, lãi suất thực sẽ giảm xuống và nếu NH không cân đối giữa các loại nguồn và sử dụng các nguồn nhạy cảm với lãi suất thì có thể khoản cho vay không đem lại hiệu quả mong đợi. Thứ hai, tác động đến DN hay chính là con nợ của NH. Do hoạt động kinh doanh của họ chịu tác động trực tiếp bởi môi trường kinh tế. Cũng có thể có những biến động về tỷ giá hoặc biến động về thị trường làm cho DN bị bất ngờ, dẫn đến thu không đủ, làm giảm khả năng trả nợ cho NH. Do đó, NH luôn phải theo dõi những biến động kinh tế để đưa ra định hướng chiến lược kinh doanh phù hợp trong từng thời kỳ.

**❖ Môi trường pháp lý**

Môi trường pháp lý có ý nghĩa hết sức quan trọng trong quá trình hoạt động cũng như trong việc nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay. Nó tạo ra hành lang pháp lý thông thoáng cho các NH hoạt động được an toàn, hiệu quả. Việc hoàn chỉnh các cơ chế, thể lệ tín dụng của ngành ngân hàng, phù hợp với chuẩn mực quốc tế, với thực tiễn, với cơ chế thị trường hiện tại là điều kiện tiên quyết trong việc nâng cao hiệu quả cho vay tại các NH. Nếu môi trường pháp lý đồng bộ, đầy đủ, chặt chẽ sẽ tác động mạnh tới hiệu quả cho vay. Bởi vì nó giúp DN và NH dễ dàng giao dịch cũng như tránh được việc lợi dụng kẽ hở của những đối tượng làm ăn không chân chính. Còn nếu những văn bản, quy định pháp luật không rõ ràng, đồng bộ sẽ gây khó khăn cho NH và DN khi đưa ra các chính sách đầu tư vào ngành nào đó. Các cơ chế, thể lệ này không chỉ thực hiện trong ngành ngân hàng mà còn phải thực hiện đồng bộ ở tất cả các ngành, lĩnh vực khác có liên quan, có như vậy mới tạo điều kiện tốt cho sự phát triển của các doanh nghiệp nói riêng, và toàn bộ nền kinh tế nói chung.

**❖ Môi trường chính trị - xã hội**

Môi trường chính trị - xã hội ổn định là điều kiện vô cùng quan trọng trong việc tạo lòng tin đối với các nhà đầu tư. Do vậy, một môi trường chính trị - xã hội ổn định sẽ là cơ sở rất tốt cho mục tiêu mở rộng hoạt động tín dụng của ngân hàng. Ngược lại khi tình hình chính trị - xã hội không ổn định như đình công, bãi công, sự đấu tranh các Đảng phái, thể lực trong xã hội, chiến tranh biên giới, gây nên tình trạng mất lòng tin của các nhà đầu tư, không những hạn chế những khoản đầu tư mới mà còn tác động không tốt tới những khoản vay cũ thông qua những ảnh hưởng của nó đến hoạt động của các doanh nghiệp vay vốn ngân hàng, dẫn đến giảm hiệu quả cho vay. Hơn nữa, sự bất ổn về chính trị - xã hội sẽ dẫn đến mất lòng tin của dân chúng như các chủ doanh nghiệp trong và ngoài nước. Ngân hàng không huy động được vốn, cũng khó có thể tập trung vào đầu tư, mở rộng kinh doanh.



## **CHƯƠNG II : THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI PHÒNG GIAO DỊCH THỦY NGUYÊN - NGÂN HÀNG TMCP QUỐC TẾ VIỆT NAM**

### **2.1. Tổng quan về PGD Thủy Nguyên – Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam**

#### **2.1.1. Giới thiệu chung về PGD Thủy Nguyên – Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam**

Ngân hàng thương mại cổ phần Quốc tế Việt Nam được thành lập theo quyết định số 22/QĐ/NH5 ngày 25/01/1996 của Thống Đốc Ngân Hàng Nhà Nước Việt Nam, dưới hình thức một công ty cổ phần và có tư cách pháp nhân theo quy định của pháp luật Việt Nam. Ngân hàng Quốc tế có trụ sở đặt tại 198B Tây Sơn Q. Đống Đa – Hà Nội. Ngân hàng khai trương hoạt động vào ngày 18/09/1996 với số vốn điều lệ ban đầu là 50 tỷ đồng Việt Nam và thời gian hoạt động là 99 năm. Cổ đông sáng lập của Ngân hàng Quốc tế bao gồm các cá nhân, doanh nhân thành đạt tại Việt Nam và trên trường quốc tế, cùng hai hệ thống ngân hàng lớn là Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam và Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam.

Tên đầy đủ : Ngân hàng thương mại cổ phần Quốc tế Việt Nam

Tên viết tắt : Ngân hàng Quốc tế (VIB)

Ngân hàng Quốc tế đang hoạt động trên 3 lĩnh vực chủ yếu là Dịch vụ Ngân hàng Doanh nghiệp, Dịch vụ Ngân hàng Cá nhân và Dịch vụ Ngân hàng Định chế. Ngân hàng Quốc tế cung cấp một loạt các sản phẩm, dịch vụ tài chính trọn gói cho khách hàng với nòng cốt là các doanh nghiệp vừa và nhỏ hoạt động lành mạnh và những cá nhân, gia đình có thu nhập ổn định.

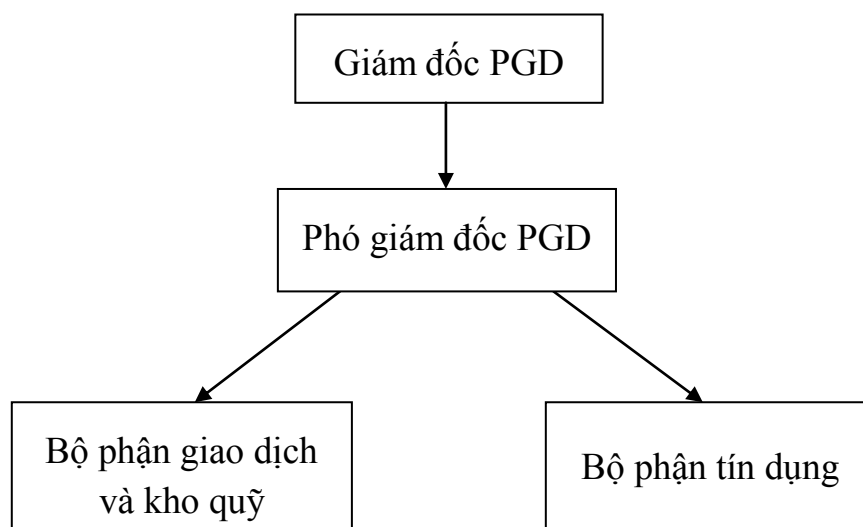
Đến năm 2011, sau 15 năm hoạt động, VIB đã trở thành một trong những ngân hàng thương mại cổ phần hàng đầu Việt Nam với tổng tài sản đạt trên 100 nghìn tỷ đồng, vốn điều lệ 4.250 tỷ đồng, vốn chủ sở hữu đạt trên 8.200 tỷ đồng. VIB hiện có 4.300 cán bộ nhân viên, tại 160 chi nhánh và phòng giao dịch tại trên 27 tỉnh/thành trọng điểm trong cả nước.

Trong điều kiện nền kinh tế Việt Nam đang phát triển nhanh như hiện nay thì nhu cầu gửi tiền, vay vốn và sử dụng các dịch vụ do ngân hàng cung cấp khá lớn, đặc biệt tại thành phố cảng Hải Phòng - là một trong những trung tâm kinh tế và giao dịch lớn của miền Bắc thì việc ra đời các phòng giao dịch của các NHTM là tất yếu. Trong điều kiện đó và với mong muốn đưa sản phẩm dịch vụ ngân hàng đến gần hơn, phục vụ tốt hơn cho nhu cầu của người dân trên địa bàn, ngày 28/2/2006 Ngân hàng Quốc Tế chính thức khai trương phòng giao dịch Thủy Nguyên tại số 9 Bạch Đằng, Thủy Nguyên, Hải Phòng.

Thời gian đầu, PGD Thủy Nguyên còn gặp nhiều khó khăn, thách thức, cụ thể là : PGD ra đời trong điều kiện cơ sở vật chất lúc ban đầu còn thiếu, khách hàng còn chưa biết nhiều về địa điểm hoạt động kinh doanh; PGD chịu sự cạnh tranh mạnh mẽ về lãi suất tiền gửi và tiền vay của các ngân hàng trên cùng địa bàn. Ngoài ra, về mặt nhân sự thì ban đầu khi mới thành lập chỉ có 6 người gồm có : 1 trưởng phòng, 2 nhân viên tín dụng và 3 nhân viên dịch vụ khách hàng. Tuy vậy, chỉ trong thời gian ngắn với sự chỉ đạo đúng đắn của Ngân hàng Quốc tế chi nhánh Hải Phòng và sự nỗ lực, cố gắng của toàn thể cán bộ nhân viên, hoạt động của PGD đã dần dần từng bước đi vào ổn định.

**2.1.2. Cơ cấu tổ chức**

**Sơ đồ 1 : Cơ cấu tổ chức của Phòng giao dịch Thủy Nguyên**



*(Nguồn : Phòng giao dịch Thủy Nguyên – Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam)*

Hiện tại, nhân sự của VIB Thủy Nguyên đã lên tới 17 người, gồm có 1 giám đốc, 1 phó giám đốc, 9 nhân viên tín dụng, 4 giao dịch viên, 1 kiểm soát viên, 1 thủ quỹ. Trình độ đều là đại học.

Chức năng và nhiệm vụ các phòng ban :

- *Quyền hạn và nhiệm vụ của giám đốc PGD*: Giám đốc là người đại diện theo uỷ quyền và là người điều hành cao nhất mọi hoạt động của PGD, thực hiện công tác quản lý hoạt động tại PGD trong phạm vi phân cấp quản lý, phù hợp với các quy chế của Ngân hàng Quốc tế. Giám đốc PGD phải chịu trách nhiệm trước Tổng Giám Đốc, trước pháp luật về hoạt động kinh doanh, về các mục tiêu nhiệm vụ, về kết quả kinh doanh của PGD.

- *Chức năng nhiệm vụ của Phòng tín dụng*:

+ Tìm kiếm khách hàng vay vốn, phân loại khách hàng và đề xuất các chính sách ưu đãi đối với từng loại khách hàng.

+ Thẩm định dự án để lựa chọn biện pháp cho vay an toàn đạt hiệu quả cao.

+ Thường xuyên phân loại dư nợ, phân tích nợ quá hạn, tìm nguyên nhân và đề xuất hướng khắc phục.

+ Phổ biến hướng dẫn, giải đáp thắc mắc cho khách hàng về các quy định quy trình tín dụng, dịch vụ của Ngân hàng.

+ Xử lý, gia hạn nợ, đôn đốc khách hàng trả nợ đúng hạn, chuyển nợ quá hạn, thực hiện các biện pháp thu nợ.

+ Thực hiện thẩm định các dự án cho vay và giám sát chất lượng khách hàng, xếp loại rủi ro tín dụng và đánh giá xếp hạng khách hàng.

- *Chức năng nhiệm vụ của Phòng giao dịch – kho quỹ*

+ Thực hiện giải ngân vốn vay trên cơ sở hồ sơ xin vay đã phê duyệt

+ Thực hiện tất cả các giao dịch nhận tiền gửi, chuyển tiền, rút tiền của khách hàng, cung cấp dịch vụ thẻ cho khách hàng.

+ Giới thiệu sản phẩm dịch vụ mới cho khách hàng.

+ Tiếp nhận hồ sơ, thông tin phản hồi từ khách hàng.

- + Quản lý thu chi tiền mặt, quản lý chứng chỉ có giá, hồ sơ tài sản thế chấp, cầm cố, thực hiện xuất nhập tiền mặt để đảm bảo thanh khoản tiền mặt.
- + Thực hiện kế toán thu chi nội bộ.

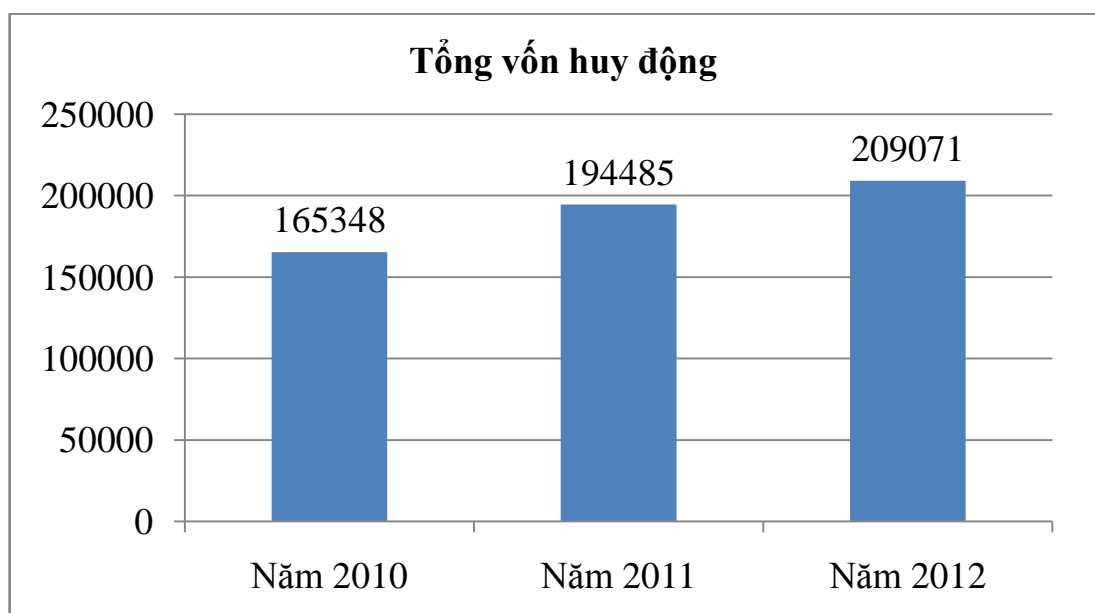
### 2.1.3. Tình hình hoạt động kinh doanh

#### ❖ *Hoạt động huy động vốn*

PGD Thủy Nguyên luôn xác định được tầm quan trọng của công tác huy động vốn. Để đáp ứng nhu cầu vốn cho sản xuất kinh doanh của các thành phần kinh tế trên địa bàn, PGD Thủy Nguyên đã tích cực chủ động trong khai thác nguồn vốn nhân rồi, đưa ra nhiều hình thức huy động phù hợp với mọi tầng lớp dân cư như : huy động tiền gửi không kỳ hạn, tiết kiệm có kỳ hạn, tiết kiệm lũy tiến, tiết kiệm gửi góp. PGD cũng sử dụng nhiều hình thức tiếp thị khách hàng, nâng cao chất lượng phục vụ, có chính sách khuyến khích, ưu đãi với các khách hàng có nguồn tiền gửi lớn, các cơ quan đơn vị có tài khoản thanh toán mở tại ngân hàng; tạo điều kiện cho nhiều cá nhân, hộ kinh doanh, doanh nghiệp mở tài khoản chuyển qua ngân hàng...thường xuyên thông báo mức lãi suất và các hình thức huy động vốn.

**Biểu đồ 1 : Biến động của tổng nguồn vốn huy động**

*Đơn vị : triệu đồng*



*(Nguồn : Báo cáo tổng kết PGD Thủy Nguyên năm 2010 – 2012)*

Qua biểu đồ cho thấy nguồn vốn huy động của PGD tăng qua các năm, từ 165.348 triệu đồng năm 2010 lên 194.485 triệu đồng năm 2011, tăng 29.137 triệu đồng tương ứng với 17,6% và lên 209.071 triệu đồng năm 2012, tăng 14.586 triệu đồng so với năm 2011 tương ứng với tỉ lệ tăng 7,5%. Bình quân đầu người đạt 12.298 triệu đồng tăng 858 triệu đồng so với năm 2011 tỷ lệ tăng 7,5%. Kết quả này tuy không cao nhưng trong nền kinh tế còn khó khăn nó cũng giúp ngân hàng mở rộng hoạt động tín dụng và nâng cao thu nhập. Năm 2011, 2012, NHNN liên tục áp mức lãi suất trần huy động đối với đồng Việt Nam, năm 2011 là 14%, năm 2012 lãi suất huy động giảm từ 3- 6% so với cuối năm 2011, lãi suất huy động ngoại tệ là 2%, khiến việc huy động của các ngân hàng gặp nhiều khó khăn, tốc độ tăng trưởng không cao như những năm trước.

**Bảng 1 : Tình hình huy động vốn tại PGD Thủy Nguyên**

*Đơn vị : triệu đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Tổng vốn huy động	165.348	100	194.485	100	209.071	100
<b>1. Cơ cấu nguồn vốn huy động theo loại tiền</b>						
Vốn nội tệ	150.963	91,3	180.287	92,7	197.572	94,5
Vốn ngoại tệ (quy về VNĐ)	14.385	8,7	14.198	7,3	11.499	5,5
<b>2. Cơ cấu nguồn vốn huy động theo đối tượng khách hàng</b>						
Tiền gửi dân cư	133.436	80,7	160.061	82,3	176.874	84,6
Tiền gửi của tổ chức kinh tế	31.912	19,3	34.424	17,7	32.197	15,4

*(Nguồn : Báo cáo thường niên PGD Thủy Nguyên năm 2010 – 2012)*

Nhìn vào bảng số liệu, ta thấy :

*Thứ nhất*, cơ cấu nguồn vốn huy động theo loại tiền. Tốc độ tăng trưởng của nguồn vốn huy động bằng đồng nội tệ qua các năm khá đồng đều, mức chênh lệch không đáng kể. Nguồn vốn nội tệ huy động năm 2011 đạt 180.287 triệu đồng tăng 29.324 triệu đồng so với năm 2010, năm 2012 đạt 197.572 triệu đồng tăng 17.285 triệu đồng so với năm 2011. Nguồn vốn huy động bằng ngoại tệ vẫn chiếm tỷ trọng nhỏ so với tổng nguồn vốn huy động, chỉ chiếm 8,7% năm 2010; 7,3% năm 2011 và 5,5% năm 2012. Nguồn vốn huy động bằng ngoại tệ năm 2012 đã giảm 19% so với năm 2011. Điều này cho thấy rằng việc huy động nguồn tiền nhân rồi từ dân cư mà chủ yếu là nội tệ cho thấy NH đang tập trung thu hút loại tiền này nhằm phục vụ các mục tiêu kinh doanh của mình. Về phía tâm lý khách hàng nay đã có niềm tin vào tiền đồng hơn, nắm giữ tiền đồng nhiều hơn không như trước kia chủ yếu là nắm giữ vàng và ngoại tệ. Thêm vào đó trong bối cảnh giá vàng bất ổn; lãi suất huy động đối với ngoại tệ vẫn giữ nguyên; năm 2011, 2012 NHNN có một hệ thống gói giải pháp khá toàn diện để ngăn chặn tình trạng đô la hóa, vàng hóa nền kinh tế như hạ trần lãi suất huy động USD xuống các mức 3%, 2%, tăng tỷ lệ dự trữ bắt buộc với ngoại tệ thêm 2%, hạ lãi suất tiền gửi dự trữ bắt buộc ngoại tệ khiến tiền gửi ngoại tệ giảm nên nguồn vốn huy động bằng nội tệ đạt hiệu quả hơn.

*Thứ hai*, cơ cấu nguồn vốn huy động theo đối tượng khách hàng. Tỷ trọng nguồn vốn huy động từ dân cư vẫn chiếm phần lớn trong tổng nguồn vốn (năm 2010 là 80,7%; năm 2011 là 82,3%, năm 2012 là 84,6%). Tiền gửi của dân cư tăng cả về tỷ trọng và số tuyệt đối, năm 2011 số tuyệt đối tăng 26.625 triệu đồng so với năm 2010 ; năm 2012 số tuyệt đối tăng 16.813 triệu đồng so với năm 2011. Tiền gửi của tổ chức kinh tế biến động cả về tỷ trọng, số tuyệt đối. Năm 2011 tăng 2.512 triệu đồng so với năm 2010. Năm 2012 giảm 2.227 triệu đồng so với năm 2011. Tiền gửi của tổ chức kinh tế có xu hướng giảm về tỷ trọng và đang giảm về số tuyệt đối là do xu thế của nền kinh tế, các doanh nghiệp rút vốn khỏi NH đầu tư vào hoạt động kinh doanh nhiều hơn. PGD cần

phải tích cực tiếp thị, mở rộng khai thác nguồn vốn từ doanh nghiệp.

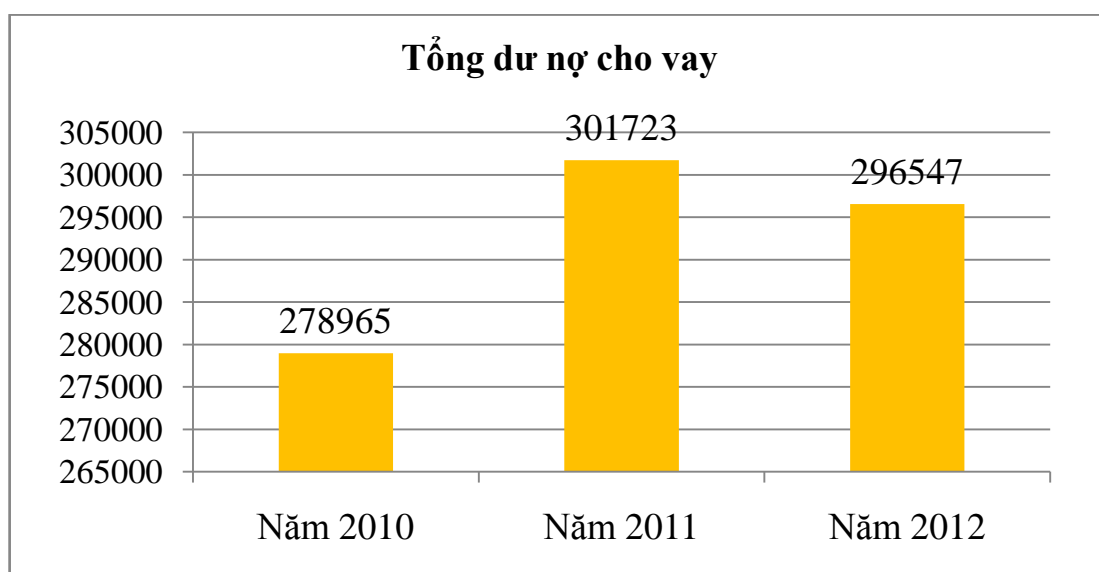
Nguồn vốn huy động qua hai năm có sự biến động nhẹ : nguồn vốn huy động từ dân cư tăng trong khi vốn huy động từ tổ chức kinh tế giảm. Điều này nói lên công tác tạo lập nguồn vốn của PGD cần phải được chú trọng hơn nữa, tăng khả năng cạnh tranh trên địa bàn và tạo uy tín với khách hàng.

❖ **Hoạt động cho vay**

Trên địa bàn huyện Thủy Nguyên thời gian qua đã hình thành và phát triển các khu công nghiệp, khu dân cư mới, làm tăng nhu cầu về vốn đầu tư mở rộng sản xuất, tạo thêm nhiều cơ hội cho vay đối với các ngân hàng trên địa bàn. Hoạt động tín dụng trong những năm qua vẫn được PGD Thủy Nguyên xác định là hoạt động trọng tâm. PGD luôn chú trọng cho vay các đối tượng là cá nhân, doanh nghiệp sản xuất kinh doanh, ngoài ra còn đầu tư cho xây dựng cơ sở hạ tầng, sản xuất đồ mộc, cơ khí, khai thác chế biến vật liệu xây dựng, các loại dịch vụ phục vụ cho cá nhân và cộng đồng ... Bằng những biện pháp tổng thể như tăng cường đào tạo nghiệp vụ cho nhân viên, đổi mới quy trình nghiệp vụ, tăng cường công tác tiếp thị quảng bá hình ảnh, trong những năm qua hoạt động cho vay của PGD Thủy Nguyên đã có những bước chuyển biến tích cực.

**Biểu đồ 2 : Sự biến động của tổng dư nợ cho vay**

*Đơn vị : triệu đồng*



*(Nguồn : Báo cáo tổng kết PGD Thủy Nguyên năm 2010 – 2012)*

Hoạt động cho vay tại PGD Thủy Nguyên trong những năm qua có biến động. Kết thúc năm 2010 tổng dư nợ cho vay nền kinh tế đạt 278.965 triệu đồng, năm 2011 đạt 301.723 triệu đồng, tăng 22.758 triệu đồng tương đương với tốc độ tăng 8,16% so với năm 2010. Năm 2011, NHNN thực hiện áp trần lãi suất huy động ở mức 14%, chủ trương hạ lãi suất cho vay xuống 17-19% để các doanh nghiệp có cơ hội vay nhiều hơn nhằm đầu tư kinh doanh. Đến năm 2012, tổng dư nợ cho vay nền kinh tế của PGD đạt 296.547 triệu đồng giảm 5.176 triệu đồng so với năm 2011. Kinh tế Việt Nam năm 2012 còn nhiều khó khăn, người dân thắt chặt chi tiêu, cầu tiêu dùng giảm, gián tiếp ảnh hưởng đến nhu cầu sử dụng dịch vụ ngân hàng, tín dụng phát sinh khá hạn chế.

**Bảng 2 : Hoạt động cho vay tại PGD Thủy Nguyên**

*Đơn vị : triệu đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Tổng dư nợ	278.965	100	301.723	100	296.547	100
<b>1. Cơ cấu dư nợ theo thành phần kinh tế</b>						
Dư nợ doanh nghiệp	54.956	19,7	65.172	21,6	63.461	21,4
Dư nợ cá nhân, hộ gia đình	224.009	80,3	236.551	78,4	233.086	78,6
<b>2. Cơ cấu dư nợ theo kỳ hạn</b>						
Dư nợ cho vay ngắn hạn	222.614	79,8	241.982	80,2	239.017	80,6
Dư nợ cho vay trung và dài hạn	56.351	20,2	59.741	19,8	57.530	19,4

*(Nguồn : Báo cáo thường niên PGD Thủy Nguyên năm 2010 – 2012)*



Nhìn vào bảng số liệu, ta thấy :

*Thứ nhất*, cơ cấu dư nợ theo thành phần kinh tế : dư nợ cho vay đối với doanh nghiệp có sự biến động qua các năm. Năm 2011 đạt 65.172 triệu đồng tăng 10.216 triệu so với năm 2010. Điều này cho thấy gần đây PGD đang mở rộng cho vay đối với các doanh nghiệp bởi năm 2011 NHNN quyết tâm giảm mặt bằng lãi suất cho vay xuống 17 - 19% tạo điều kiện cho các doanh nghiệp được tiếp cận với nguồn vốn ngân hàng, đồng thời xóa bỏ hạn chế 80% đối với tỷ lệ cho vay từ huy động kể từ tháng 9/2011. Các doanh nghiệp đang muốn duy trì vững quy mô sản xuất kinh doanh, thiết lập lại các mối quan hệ với bạn hàng cũng đến vay vốn ngân hàng. Năm 2012 dư nợ cho vay doanh nghiệp đạt 63.461 triệu đồng giảm 1.711 triệu so với năm 2011. Do đặc thù của huyện Thủy Nguyên, chủ yếu là doanh nghiệp vừa và nhỏ, doanh nghiệp ngoài quốc doanh vì thế PGD Thủy Nguyên chủ yếu là cho vay kinh tế hộ và cho vay tiêu dùng. Cụ thể năm 2010 cho vay 224.009 triệu đồng, năm 2011 cho vay 236.551 triệu đồng, tăng 12.542 triệu đồng ; năm 2012 cho vay 233.086 triệu đồng giảm nhẹ so với năm 2011. Như vậy cho vay đối với cá nhân, hộ gia đình và doanh nghiệp đang có những bước tăng trưởng, như định hướng của PGD là đẩy mạnh cho vay các doanh nghiệp vừa và nhỏ và cho vay tiêu dùng.

*Thứ hai*, cơ cấu dư nợ theo kỳ hạn : dư nợ giữa cho vay ngắn hạn với trung dài hạn biến động không nhiều. Sang năm 2012 dư nợ ngắn hạn có chiều hướng tăng, năm 2012 đạt 239.017 triệu đồng giảm nhẹ so với năm 2011 là 241.982 triệu đồng. Nguyên nhân là do biến động theo nhu cầu vay của khách hàng. Nhu cầu vay vốn ngắn hạn tăng do nhu cầu tiêu dùng và bổ sung vốn lưu động của doanh nghiệp trên địa bàn tăng lên. Cho vay trung dài hạn tỷ trọng giảm dần, năm 2010 đạt 56.351 triệu đồng chiếm 20,2% tổng dư nợ, năm 2011 đạt 59.741 triệu đồng chiếm 19,8%, năm 2012 đạt 57.530 triệu đồng chiếm 19,4%. Năm 2012, ngày càng nhiều doanh nghiệp phá sản hơn, PGD cũng hạn chế cho vay các khoản trung, dài hạn hơn, thay vào đó là những khoản vay ngắn hạn. Những khoản cho vay ngắn hạn thường rủi ro thấp hơn các khoản cho vay

trung và dài hạn vì nó phù hợp với nguồn mà PGD có thể huy động được và giúp ngân hàng có thể quay vòng vốn nhanh hơn.

❖ **Hoạt động khác**

Bên cạnh hai hoạt động chính là huy động vốn và cho vay, PGD Thủy Nguyên còn chú trọng đến việc mở rộng kinh doanh đa năng, nhằm đa dạng hóa các sản phẩm dịch vụ, các hoạt động dịch vụ ngân hàng khác như: bảo lãnh, thanh toán, tín dụng dự phòng, kinh doanh vàng bạc, chuyển tiền điện tử, ngân hàng điện tử Mobile Banking... Các dịch vụ này không những góp phần đa dạng hoá hoạt động mà còn làm gia tăng thu nhập cho PGD. Đồng thời, ngân hàng cũng quan tâm đến công tác đảm bảo an toàn kho quỹ với các biện pháp : tăng cường lực lượng bảo vệ, có xe chuyên dụng điều chuyển tiền, trang bị máy đếm tiền, két sắt hiện đại.... Hệ thống sổ sách được ghi chép đầy đủ theo quy định. Cán bộ PGD đã nêu cao tinh thần trách nhiệm, giữ gìn phẩm chất đạo đức nghề nghiệp, tạo niềm tin cho khách hàng với ngân hàng.

❖ **Kết quả kinh doanh của Phòng giao dịch Thủy Nguyên**

**Bảng 3 : Kết quả hoạt động kinh doanh của PGD Thủy Nguyên**

*Đơn vị: triệu đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Chênh lệch 2011/2010		Chênh lệch 2012/2011	
				Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
Tổng doanh thu	39.705	46.245	46.195	6.540	16,4	(50)	(10,8)
Tổng chi phí	30.397	34.679	34.830	4.282	14	151	0,43
Lợi nhuận trước thuế	9.308	11.566	11.365	2.258	24,2	(201)	(1,7)
Thuế TNDN (25%)	2.327	2.891	2.841	564	24,2	(50)	(1,7)
Lợi nhuận ròng	6.981	8.675	8.524	1.694	24,2	(151)	(1,7)

*(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh PGD Thủy Nguyên 2010 - 2012)*

Qua bảng số liệu cho thấy, hoạt động kinh doanh của ngân hàng năm 2011 có hiệu quả hơn 2010, năm 2012 hiệu quả giảm nhẹ. Lợi nhuận ròng năm 2011 cao hơn năm 2010 là 1.694 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 24,2%. Lợi nhuận năm 2012 giảm 1,7% so với năm 2011. Chi phí hoạt động kinh doanh của ngân hàng không ngừng tăng lên, cụ thể là 30.397 triệu đồng năm 2010 tăng lên thành 34.679 triệu đồng năm 2011, và tăng đến 34.830 triệu đồng năm 2012, tương đương tăng 14% và 0,43%. Chi phí huy động vốn tăng cao do ngân hàng đưa ra chương trình khuyến mãi như tiết kiệm dự thưởng, phải trích quỹ dự phòng rủi ro,... Dù sao đây cũng là một kết quả rất khả quan, bởi lẽ trong năm 2012 nền kinh tế suy thoái, hoạt động kinh doanh khó khăn, nhiều ngân hàng phải sát nhập. Tuy nhiên ngân hàng cần có những biện pháp tích cực hơn để có thể gia tăng thu nhập và giảm thiểu chi phí tới mức thấp nhất.

## **2.2. Hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại PGD Thủy Nguyên**

### **2.2.1. Sản phẩm cho vay với khách hàng doanh nghiệp**

Tính đến cuối năm 2011 trên địa bàn huyện Thủy Nguyên đã có hơn 1.400 doanh nghiệp đang hoạt động ở hầu hết lĩnh vực sản xuất kinh doanh, chủ yếu là các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Nhìn chung các doanh nghiệp đều có quy mô vốn còn hạn chế nên phải tìm đến sự giúp đỡ của ngân hàng để mở rộng sản xuất và phát triển quy mô. Khách hàng doanh nghiệp của phòng giao dịch Thủy Nguyên có nhiều loại hình đa dạng : công ty cổ phần, công ty trách nhiệm hữu hạn, doanh nghiệp tư nhân...

Phòng giao dịch Thủy Nguyên cung cấp các sản phẩm cho vay khách hàng doanh nghiệp căn cứ theo mục đích vay vốn :

- Cho vay thực hiện hợp đồng xuất khẩu
- Cho vay cầm cố giấy tờ có giá
- Dịch vụ cầm đồ doanh nghiệp
- Cho vay trung dài hạn
- Cho vay tài trợ dự án
- Cho vay ngắn hạn.

- Cho vay chiết khấu bộ chứng từ thanh toán hợp đồng xuất khẩu
- Tài trợ nhanh vốn lưu động
- Thấu chi tài khoản
- Cho vay mua ô tô 48h
- Cho vay đồng tài trợ

### **2.2.2. Cơ sở pháp lý của hoạt động cho vay với khách hàng doanh nghiệp**

#### **❖ Nguyên tắc cho vay**

*Vốn vay phải được hoàn trả đầy đủ cả gốc và lãi theo kỳ hạn đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng* : nguyên tắc này đề ra nhằm bảo đảm cho các NHTM tồn tại và hoạt động một cách bình thường và duy trì uy tín của doanh nghiệp. Bởi vì nguồn vốn cho vay của các NHTM chủ yếu là nguồn huy động từ bên ngoài, là một bộ phận tài sản của các chủ sở hữu mà các ngân hàng tạm thời quản lý và sử dụng. Nếu các khoản tín dụng không được DN hoàn trả đúng hạn thì cũng sẽ ảnh hưởng đến khả năng hoàn trả và uy tín của NH.

*Vốn vay phải được sử dụng đúng mục đích đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng* : các khoản tín dụng được sử dụng đúng mục đích, có hiệu quả không những là nguyên tắc mà còn là phương châm hoạt động tín dụng của các ngân hàng. Điều đó giúp đẩy nhanh tốc độ phát triển của nền kinh tế hàng hóa, đồng thời có thể hạn chế tới mức thấp nhất những rủi ro không đáng có đối với tiền vốn của NH. Khi vay vốn, DN phải trình bày phương án, kế hoạch tín dụng, đồng thời phải xác định rõ mục đích, đối tượng sử dụng vốn và cam kết sẽ sử dụng vốn đúng mục đích. Trong quá trình sử dụng vốn, nếu sai cam kết DN sẽ chịu trách nhiệm trước NH theo luật định và hợp đồng.

*Vốn vay phải được đảm bảo bằng giá trị vật tư hàng hóa tương đương* : mỗi một món vay từ ngân hàng phải gắn liền với tài sản đảm bảo, rằng nếu trong trường hợp món vay đó không được doanh nghiệp hoàn trả đúng hạn, hoặc không được hoàn trả đầy đủ, thì những tài sản được đem đi làm vật đảm bảo sẽ dùng để hoàn trả thay thế cho ngân hàng. TSĐB có thể được thực hiện bằng :

- Thế chấp, cầm cố tài sản
- Bảo lãnh bằng tài sản thế chấp, cầm cố
- Bảo đảm bằng tài sản hình thành từ vốn vay
- Cho vay không có bảo đảm bằng tài sản
- Bảo lãnh bằng tín chấp của các tổ chức chính trị - xã hội đối với các doanh nghiệp mới thành lập, đang gặp nhiều khó khăn.

#### ❖ *Điều kiện cho vay*

Doanh nghiệp xin vay trước hết phải trình cho ngân hàng các bộ hồ sơ theo yêu cầu : hồ sơ pháp lý, hồ sơ kinh tế, hồ sơ vay vốn. Để có thể trả lời được câu hỏi có cho vay hay không, ngân hàng căn cứ vào điều kiện vay vốn, có nghĩa là các doanh nghiệp phải đáp ứng được các điều kiện cụ thể như sau:

- Có năng lực pháp luật dân sự: theo Điều 86 Bộ luật Dân sự 2005 quy định năng lực pháp luật dân sự phát sinh từ thời điểm được cơ quan nhà nước có thẩm quyền thành lập hoặc cho phép thành lập; nếu pháp nhân phải đăng ký hoạt động thì năng lực pháp luật tính từ thời điểm đăng ký.

- Mục đích vay vốn hợp pháp
- Có dự án đầu tư, phương án sản xuất, kinh doanh khả thi, hiệu quả
- Thực hiện đúng các thủ tục về đảm bảo tiền vay theo quy định của pháp luật và của Ngân hàng Quốc Tế.

### **2.2.3. Quy trình cho vay khách hàng doanh nghiệp**

#### **2.2.3.1. Quy trình cho vay**

Quy trình cho vay và quản lý tín dụng doanh nghiệp giúp cho quá trình cho vay diễn ra thống nhất, khoa học, nắm hạn chế, phòng ngừa rủi ro và nâng cao chất lượng tín dụng, góp phần đáp ứng tốt hơn nhu cầu vay vốn của doanh nghiệp. Quy trình cho vay được bắt đầu khi cán bộ tín dụng tiếp nhận hồ sơ của doanh nghiệp và kết thúc khi ngân hàng thanh lý hợp đồng tín dụng, trình tự theo các bước :

Bước 1 : Tiếp nhận, hướng dẫn khách hàng lập hồ sơ vay vốn

Bước 2 : Kiểm tra hồ sơ và mục đích vay vốn

Bước 3 : Thẩm định, xác minh các điều kiện vay vốn, phương án, dự án sản xuất kinh doanh

Bước 4 : Các biện pháp đảm bảo tiền vay

Bước 5 : Chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng

Bước 6 : Xác định phương thức và nhu cầu cho vay

Bước 7 : Xem xét khả năng nguồn vốn, điều kiện thanh toán, xác định lãi suất cho vay

Bước 8 : Lập tờ trình thẩm định cho vay

Bước 9 : Tái thẩm định khoản vay

Bước 10 : Trình duyệt khoản vay

Bước 11 : Ký kết hợp đồng tín dụng, hợp đồng đảm bảo tiền vay với doanh nghiệp xin vay

Bước 12 : Giải ngân

Bước 13 : Kiểm tra, giám sát khoản vay

Bước 14 : Thu nợ lãi và gốc, xử lý phát sinh

Bước 15 : Thanh lý hợp đồng tín dụng và hợp đồng bảo đảm tiền vay

Bước 16 : Giải chấp tài sản đảm bảo

Bước 17 : Lưu hồ sơ tín dụng và hồ sơ bảo đảm tiền vay

### **2.2.3.2. Quy trình chấm điểm tín dụng khách hàng doanh nghiệp**

Hệ thống chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng là quy trình đánh giá khả năng thực hiện các nghĩa vụ tài chính của của một khách hàng với NH cho vay nhằm xác định rủi ro trong hoạt động cấp tín dụng của NHTM. Mức độ rủi ro tín dụng thay đổi theo từng đối tượng khách hàng và được xác định thông qua quá trình đánh giá bằng thang điểm, dựa vào các thông tin tài chính.

Việc chấm điểm tín dụng nhằm mục đích hỗ trợ NH trong việc ra quyết định cấp tín dụng, xác định hạn mức tín dụng, số tiền cho vay, thời hạn cho vay, mức lãi suất, giám sát và đánh giá khách hàng khi khoản tín dụng đang dư nợ. Hạng khách hàng cho phép ngân hàng lường trước được những dấu hiệu xấu về chất lượng khoản vay và có những biện pháp đối phó kịp

thời. Vì vậy có thể nói, làm tốt công tác chấm điểm tín dụng sẽ góp phần nâng cao hiệu quả cho vay đối với các doanh nghiệp.

Phòng giao dịch xếp các khách hàng doanh nghiệp thành 10 hạng mức có độ rủi ro từ thấp đến cao.

<b>Loại</b>	<b>Đặc điểm</b>	<b>Mức độ rủi ro</b>
<b>AAA</b> loại tối ưu	Tình hình tài chính lành mạnh, năng lực quản trị cao, hoạt động hiệu quả cao, ổn định, triển vọng phát triển lâu dài. Khả năng cạnh tranh vững vàng trước những tác động của môi trường kinh doanh, đạo đức tín dụng cao.	<b>Thấp nhất</b>
<b>AA</b> loại ưu	Tình hình tài chính lành mạnh, khả năng sinh lời tốt, hoạt động hiệu quả, ổn định, quản trị tốt, triển vọng phát triển lâu dài, uy tín tín dụng tốt	<b>Thấp</b> nhưng về dài hạn có thể hơn khách hàng AAA
<b>A</b> loại tốt	Tình hình tài chính ổn định nhưng có những hạn chế nhất định. Hoạt động hiệu quả nhưng không ổn định như khách hàng AA. Quản trị tốt, triển vọng phát triển lâu dài, uy tín tín dụng tốt.	<b>Thấp</b>
<b>BBB</b> loại khá	Hoạt động hiệu quả và có triển vọng trong ngắn hạn. Tình hình tài chính ổn định trong ngắn hạn do có một số hạn chế về tài chính và năng lực quản lý, có thể bị tác động mạnh bởi các điều kiện kinh tế tài chính trong môi trường kinh doanh.	<b>Trung bình</b>
<b>BB</b> loại trung bình khá	Tiềm lực tài chính trung bình, có những nguy cơ tiềm ẩn. Hoạt động kinh doanh tốt trong hiện tại nhưng dễ bị tổn thất bởi những biến động lớn trong kinh doanh do sức ép từ nền kinh tế.	<b>Trung bình</b> , khả năng trả nợ gốc và lãi trong tương lai sẽ bảo đảm hơn khách hàng BBB

<p><b>B</b> loại trung bình</p>	<p>Khả năng tự chủ tài chính thấp, dòng tiền biến động theo chiều hướng xấu. Hiệu quả hoạt động kinh doanh không cao, chịu nhiều sức ép cạnh tranh hơn, dễ bị tác động lớn từ những biến động kinh tế nhỏ.</p>	<p><b>Cao</b>, do khả năng tự chủ tài chính thấp. NH chưa có nguy cơ mất vốn ngay nhưng về lâu dài sẽ khó khăn nếu tình hình hoạt động kinh doanh của khách hàng không được cải thiện.</p>
<p><b>CCC</b> loại dưới trung bình</p>	<p>Hiệu quả hoạt động kinh doanh thấp, kết quả kinh doanh nhiều biến động. Năng lực tài chính yếu, bị thua lỗ trong một hay một số năm tài chính gần đây và hiện tại đang vật lộn để duy trì khả năng sinh lời. Năng lực quản lý kém.</p>	<p><b>Cao</b>, là mức cao nhất có thể chấp nhận, xác suất vi phạm hợp đồng tín dụng cao. Nếu không có những biện pháp kịp thời NH có nguy cơ mất vốn trong ngắn hạn.</p>
<p><b>CC</b> loại xa dưới trung bình</p>	<p>Năng lực hoạt động thấp. Năng lực tài chính yếu kém, đã có nợ quá hạn (dưới 90 ngày). Năng lực quản lý kém.</p>	<p><b>Rất cao</b>, khả năng trả nợ NH kém. Nếu không có những biện pháp kịp thời NH có nguy cơ mất vốn trong ngắn hạn.</p>
<p><b>C</b> loại yếu kém</p>	<p>Hiệu quả hoạt động rất thấp, bị thua lỗ, không có triển vọng phục hồi. Năng lực tài chính yếu kém, đã có nợ quá hạn (dưới 90 ngày). Năng lực quản lý kém.</p>	<p><b>Rất cao</b>, NH phải mất nhiều thời gian và công sức để thu hồi vốn cho vay.</p>
<p><b>D</b> loại rất yếu kém</p>	<p>Khách hàng bị thua lỗ kéo dài, tài chính yếu kém, có nợ khó đòi, năng lực quản lý kém</p>	<p><b>Đặc biệt cao</b>, NH hầu như sẽ không thể thu hồi được vốn vay.</p>



***Quy trình chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng doanh nghiệp***

Bước 1 : Thu thập thông tin

Bước 2 : Xác định lĩnh vực ngành nghề sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp

Bước 3 : Chấm điểm và xác định quy mô của doanh nghiệp

Bước 4 : Chấm điểm các chỉ số tài chính

Bước 5 : Chấm điểm các chỉ số phi tài chính

Bước 6 : Tổng hợp điểm và xếp hạng doanh nghiệp

Bước 7 : Đánh giá rủi ro tín dụng theo kết quả xếp hạng doanh nghiệp

Bước 8 : Trình phê duyệt kết quả chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng

Bước 9 : Rà soát kết quả chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng

Bước 10 : Hoàn thiện hồ sơ kết quả chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng

Bước 11 : Phê duyệt kết quả chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng

Bước 12 : Cập nhật dữ liệu, lưu trữ hồ sơ.

<b>Hạng</b>	<b>Số điểm đạt được</b>
AAA	92,4 – 100
AA	84,8 – 92,3
A	77,2 – 84,7
BBB	69,6 – 77,1
BB	62 – 69,5
B	54,4 – 61,9
CCC	46,8 – 54,3
CC	39,2 – 46,7
C	31,6 – 39,1
D	< 36,1

Trên cơ sở kết quả chấm điểm thu được, NH sẽ quyết định cấp tín dụng và giám sát sau khi cấp tín dụng. Quy trình chấm điểm tín dụng này được áp dụng chung cho tất cả các khách hàng doanh nghiệp.

### 2.3. Thực trạng hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại PGD Thủy Nguyên

#### 2.3.1. Quy mô cho vay khách hàng doanh nghiệp

Hiện nay, PGD Thủy Nguyên chủ yếu cho vay hai thành phần kinh tế là cá nhân, hộ gia đình và doanh nghiệp, đều tập trung vào hai hình thức : cho vay ngắn hạn và cho vay trung dài hạn. Năm 2011, phòng giao dịch có những chính sách thúc đẩy cho vay, làm quy mô tín dụng mở rộng thông qua doanh số cho vay và dư nợ tín dụng được thể hiện qua bảng số liệu sau:

**Bảng 4 : Quy mô cho vay khách hàng doanh nghiệp của PGD Thủy Nguyên**

*Đơn vị : triệu đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
Doanh số cho vay doanh nghiệp	66.754	78.370	81.431
Tăng trưởng doanh số cho vay DN		17,4%	3,9%
Dư nợ cho vay doanh nghiệp	54.956	65.172	63.461
Tăng trưởng dư nợ cho vay DN		18,5%	(2,6%)
Tỷ lệ dư nợ cho vay DN/Tổng dư nợ cho vay	19,7%	21,6%	21,4%

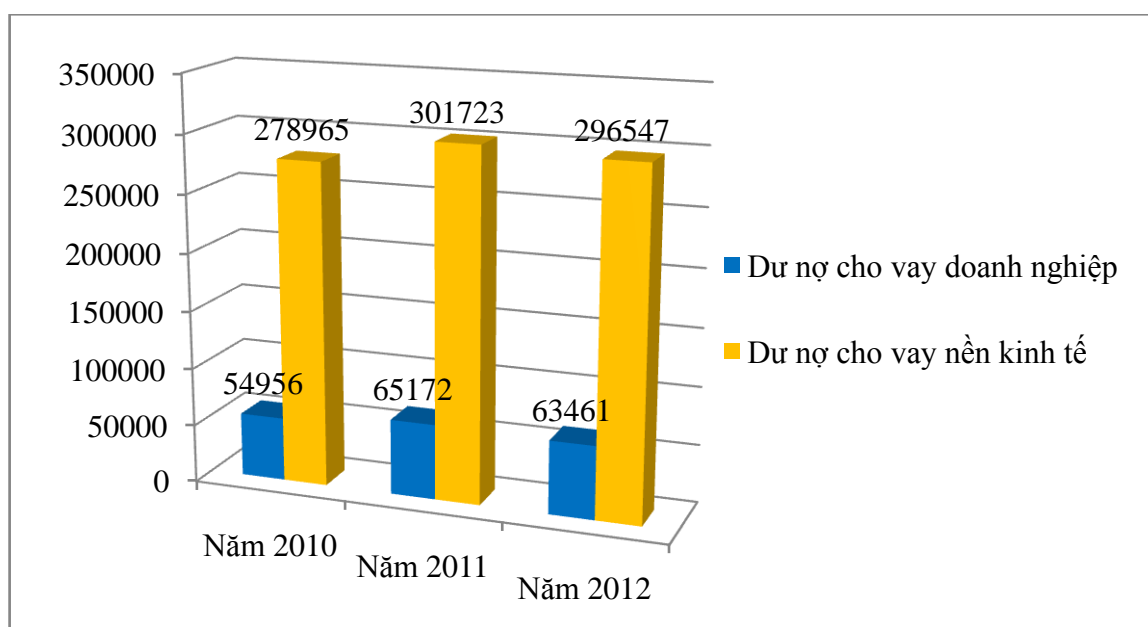
*(Nguồn: Bộ phận tín dụng phòng giao dịch Thủy Nguyên 2010 - 2012)*

Nhìn vào bảng trên thấy doanh số cho vay doanh nghiệp qua ba năm đều tăng. Xét về doanh số cho vay doanh nghiệp, năm 2010 mới chỉ đạt 66.754 triệu đồng, nhưng năm 2011 doanh số cho vay doanh nghiệp đạt 78.370 triệu đồng, tăng 11.616 triệu đồng tương ứng với tốc độ tăng 17,4%. Đến năm 2012 doanh số cho vay doanh nghiệp là 81.431 triệu đồng tăng so với năm 2011 là 3.061 triệu đồng, tương ứng với tốc độ tăng là 3,9%. Như vậy doanh số cho vay doanh nghiệp của PGD tăng cả về số tương đối và tuyệt đối tuy nhiên tốc độ tăng không đều. Năm 2011 tỷ lệ lạm phát tăng cao (tháng 12 năm 2011 đạt 18,13%) đã làm cho năng lực sản xuất kinh doanh và năng lực tài chính của khách hàng doanh nghiệp bị suy giảm. Cộng thêm với nỗ lực của NHNN trong việc hạ lãi suất cho vay để các doanh nghiệp dễ tiếp

cận với nguồn vốn ngân hàng hơn nên dư nợ năm 2011 tăng 18,5% so với năm 2010. Trong cho vay doanh nghiệp PGD cũng chú trọng đầu tư vào các ngành các lĩnh vực có xu hướng phát triển mạnh của huyện Thủy Nguyên, các sản phẩm dịch vụ có ưu thế cạnh tranh cao như : ngành du lịch, khai thác chế biến vật liệu xây dựng, xi măng, vận tải, cơ khí, mộc dân dụng... Năm 2012 dư nợ cho vay khách hàng cá nhân đã giảm nhẹ so với năm 2011, cụ thể là giảm 1.711 triệu đồng tương ứng với 2,6%. Do tình hình nợ xấu có xu hướng tăng nên NHNN cũng hạn chế quy mô tăng trưởng tín dụng ở mức dưới 20%.

**Biểu đồ 3 : Dư nợ cho vay khách hàng doanh nghiệp so với nền kinh tế**

*Đơn vị : triệu đồng*

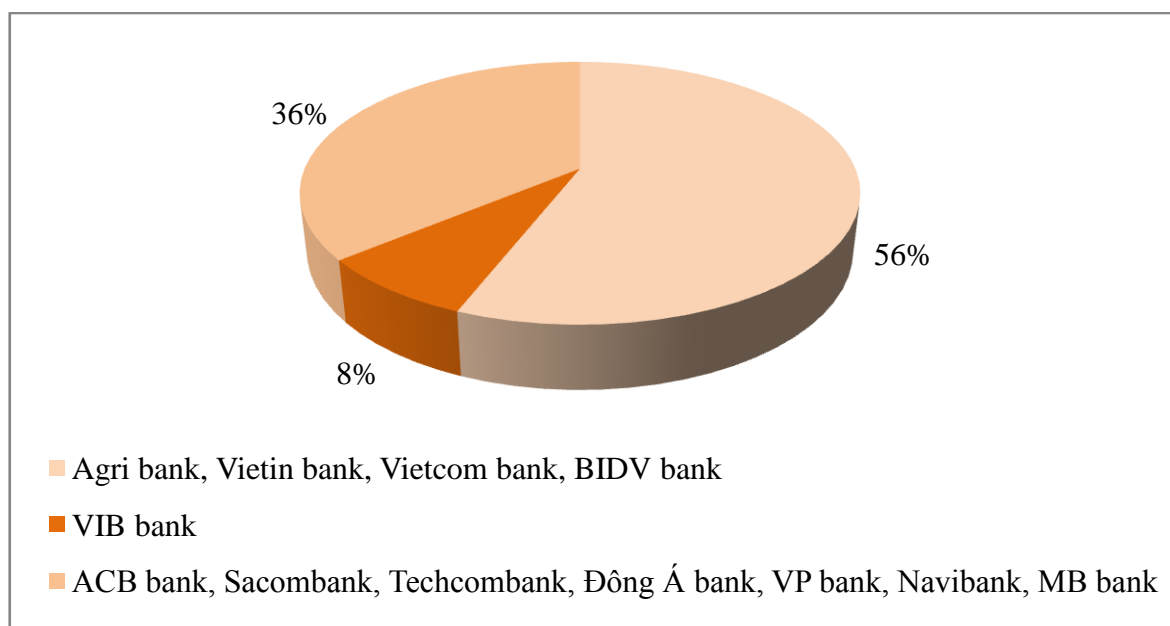


(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh PGD Thủy Nguyên 2010 - 2012)

Nhìn vào biểu đồ và bảng số liệu ta thấy, qua ba năm 2010, 2011, 2012, PGD Thủy Nguyên đã quan tâm hơn, mở rộng hoạt động cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp. Điểm lại tình hình dư nợ của PGD trong thời gian gần đây ta có thể thấy: nếu năm 2010 dư nợ cho vay doanh nghiệp là 54.956 triệu đồng chiếm tỷ trọng 19,7% so với dư nợ cho vay nền kinh tế, năm 2011 tăng lên là 65.172 triệu đồng chiếm tỷ trọng 21,6% so với dư nợ cho vay nền kinh tế, đến năm 2012 đạt 63.461 triệu đồng chiếm tỷ trọng 21,4% so với dư nợ cho vay nền kinh tế. Năm 2012 dư nợ doanh nghiệp giảm cả về số tuyệt đối và tỷ trọng so với

năm 2011. Nguyên nhân là do năm 2012 một số khách hàng doanh nghiệp của PGD tiếp tục phải thu hẹp sản xuất hoặc hoạt động cầm chừng, lượng hấp thụ vốn của các doanh nghiệp này giảm xuống. Cầu tín dụng sản xuất bị thu hẹp, tín dụng mới phát sinh khá hạn chế trong khi NH đang triệt để thu hồi nợ xấu. Dư nợ cho vay DN qua ba năm đã có biến chuyển nhất định, có lúc đã tăng khá, do vậy PGD cần phát triển hơn nữa hoạt động cho vay với khách hàng doanh nghiệp.

**Biểu đồ 4 : Thị phần cho vay khách hàng doanh nghiệp tại Thủy Nguyên**



(Nguồn : Bộ phận tín dụng phòng giao dịch Thủy Nguyên năm 2012)

Qua biểu đồ ta thấy, thị phần cho vay khách hàng doanh nghiệp của PGD Thủy Nguyên – Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam năm 2012 đạt 8%. Trên địa bàn huyện Thủy Nguyên, thị phần cho vay khách hàng doanh nghiệp của 4 ngân hàng quốc doanh là Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, Ngân hàng Công thương, Ngân hàng Ngoại thương, Ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam luôn chiếm thị phần lớn, cụ thể năm 2012 là 56%. Khách hàng chủ yếu của các ngân hàng này là những doanh nghiệp quốc doanh, doanh nghiệp lớn : công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên Phà Rừng, xi măng Hải Phòng, công ty đóng tàu sông Giá... Thị phần cho vay khách hàng doanh nghiệp của các ngân hàng khác trên địa bàn là Ngân hàng Á Châu, Ngân hàng Sài Gòn

thương tín, Ngân hàng Kỹ thương, Ngân hàng Đông Á, Ngân hàng Việt Nam Thịnh Vượng, Ngân hàng Nam Việt, Ngân hàng Quân đội chiếm 36%. Trong số các ngân hàng trên, chỉ có Ngân hàng Nông nghiệp và Ngân hàng Á Châu đặt chi nhánh, còn lại các NH khác chỉ đặt phòng giao dịch. Phòng giao dịch của các ngân hàng này mới mở trong thời gian gần đây nên chưa có lượng khách hàng quen thuộc như ngân hàng Quốc tế, quy mô của các PGD này cũng không lớn.

Trong chiến lược kinh doanh của mình, khách hàng nòng cốt mà ngân hàng Quốc tế hướng tới là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, hoạt động lành mạnh. Vì vậy khách hàng chủ yếu của phòng giao dịch VIB Thủy Nguyên là doanh nghiệp vừa và nhỏ, doanh nghiệp ngoài quốc doanh hoạt động lành mạnh trên địa bàn Thủy Nguyên như : công ty cổ phần bê tông và phát triển hạ tầng Hải Phòng, công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại Thái Hùng, công ty cổ phần thương mại vận tải Hiệp Lực, công ty trách nhiệm hữu hạn Hùng Thắng, công ty trách nhiệm hữu hạn dịch vụ thương mại Bắc Việt, công ty trách nhiệm hữu hạn dịch vụ vận tải Thành Sơn... Sở dĩ phòng giao dịch VIB Thủy Nguyên đạt được thị phần như trên là do quá trình hoạt động lâu dài trên địa bàn, từ năm 2006 đến nay, PGD đã tạo được niềm tin cho khách hàng. Các chính sách sản phẩm và dịch vụ được phát triển, thiết kế phù hợp nhằm phục vụ theo đặc thù nhu cầu của các DN, trong đó chất lượng dịch vụ được tập trung ưu tiên đặt lên hàng đầu.

Sự khó khăn chung của nền kinh tế đã ảnh hưởng rất lớn tới các doanh nghiệp nói chung, đặc biệt là các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Trong thời điểm nền kinh tế khó khăn, các doanh nghiệp vừa và nhỏ khó tiếp cận với các nguồn vốn của ngân hàng, VIB đã triển khai rất nhiều gói ưu đãi lãi suất đặc biệt cho đối tượng khách hàng này như : vốn luân 3.000 tỷ đồng, gói ưu đãi 5.000 tỷ đồng, gói ưu đãi lãi suất 100 triệu USD, 60 triệu USD dành cho doanh nghiệp xuất nhập khẩu. VIB cũng tập trung dành những gói ưu đãi lãi suất cho những ngành hàng đặc thù trọng tâm như gói ưu đãi 1.500 tỷ đồng dành cho ngành gỗ, 2.000 tỷ đồng dành cho ngành gạo & thủy sản, 2.000 tỷ đồng cho ngành thực phẩm. Không những đáp ứng nhu cầu về vốn lưu động của các DN, VIB còn hỗ trợ

về nguồn vốn trung dài hạn với những ưu đãi lớn về lãi suất, thời gian ân hạn linh hoạt, thời hạn cho vay phù hợp với nhu cầu của DN. Xem xét cụ thể hơn về cơ cấu dư nợ cho vay doanh nghiệp tại PGD Thủy Nguyên :

**Bảng 5 : Cơ cấu cho vay khách hàng doanh nghiệp theo kỳ hạn**

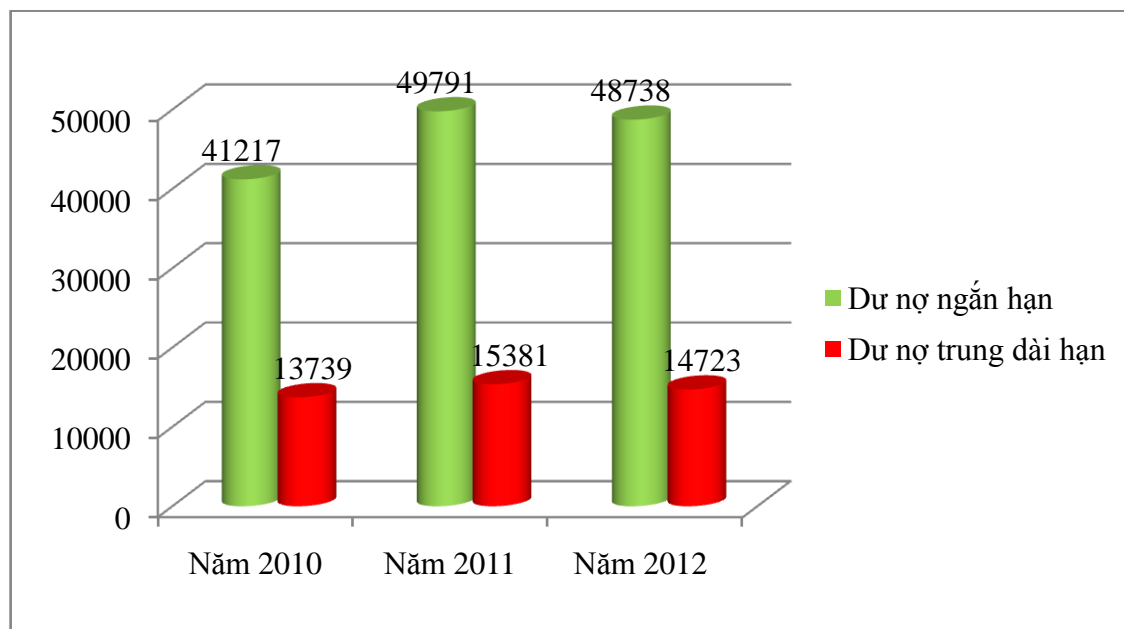
*Đơn vị : triệu đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Dư nợ doanh nghiệp	54.956	100	65.172	100	63.461	100
Dư nợ ngắn hạn	41.217	75	49.791	76,4	48.738	76,8
Dư nợ trung dài hạn	13.739	25	15.381	23,6	14.723	23,2

*(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh PGD Thủy Nguyên 2010 - 2012)*

**Biểu đồ 5 : Tình hình dư nợ doanh nghiệp theo kỳ hạn**

*Đơn vị : triệu đồng*



*(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh PGD Thủy Nguyên 2010 - 2012)*

Nhìn vào bảng trên, có thể thấy trong cơ cấu dư nợ doanh nghiệp theo thời hạn : dư nợ cho vay ngắn hạn chiếm tỷ trọng lớn, trên 75%. Cụ thể là năm 2010 dư nợ doanh nghiệp ngắn hạn chiếm 75% (41.217 triệu đồng), tới năm 2011 là 76,4% (49.791 triệu đồng), năm 2012 đạt 76,8% (48.738 triệu đồng). Năm 2011, dư nợ ngắn hạn tăng 8.574 triệu đồng so với năm 2010. Trong năm 2011, NHNN liên tục giảm các lãi suất điều hành, hạ trần lãi suất huy động và cho vay, điều này khác biệt so với nhiều năm trước lãi suất chỉ có tăng, đua và căng thẳng vào cuối năm. Lãi suất cho vay giảm nhanh, các doanh nghiệp dễ tiếp cận với nguồn vốn ngân hàng. Tuy nhiên đến năm 2012, dư nợ doanh nghiệp ngắn hạn giảm nhẹ nhưng tỷ trọng vẫn tăng 0,4%. Năm 2010 dư nợ doanh nghiệp trung dài hạn mới đạt 13.739 triệu đồng, thì tới năm 2011 đã lên tới 15.381 triệu đồng tăng 1.642 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 11,9% so với năm 2010; năm 2012 đạt 14.723 triệu đồng giảm 4,3% so với năm 2011.

Việc vay vốn ngắn hạn chủ yếu là để các doanh nghiệp trên địa bàn Thủy Nguyên đáp ứng nhu cầu vốn lưu động thiếu hụt, duy trì quy mô sản xuất kinh doanh hiện tại khi nền kinh tế khó khăn, còn vay vốn trung dài hạn chủ yếu nhằm mua sắm máy móc, trang thiết bị, đổi mới dây chuyền sản xuất, thực hiện các phương án kinh doanh trong thời gian dài. Dư nợ trung dài hạn tăng lên về số tuyệt đối trong năm 2011 cho thấy cán bộ tín dụng khách hàng doanh nghiệp đã có cố gắng trong việc tiếp cận, thẩm định các dự án đầu tư lớn, trong thời gian dài để đáp ứng nhu cầu vay vốn nhanh chóng cho khách hàng nhưng vẫn phải đảm bảo an toàn, hiệu quả. Tuy nhiên, quy trình cho vay và các điều kiện cho vay còn chặt chẽ như ngoài việc doanh nghiệp có dự án kinh doanh hiệu quả, có vốn tham gia vào dự án, có TSĐB nhưng trước khi cho vay PGD vẫn cử cán bộ xuống tận doanh nghiệp để kiểm tra tình hình kinh doanh, nếu không khả quan PGD sẽ xem xét lại quyết định cho vay nên số lượng các dự án được duyệt vẫn còn ít. Trong những năm tới, PGD định hướng cùng với việc tiếp tục duy trì đóng góp của dư nợ ngắn hạn, thì dư nợ trung và dài hạn sẽ có cơ hội để tăng cao hơn.

**Bảng 6 : Cơ cấu cho vay khách hàng doanh nghiệp theo loại tiền**

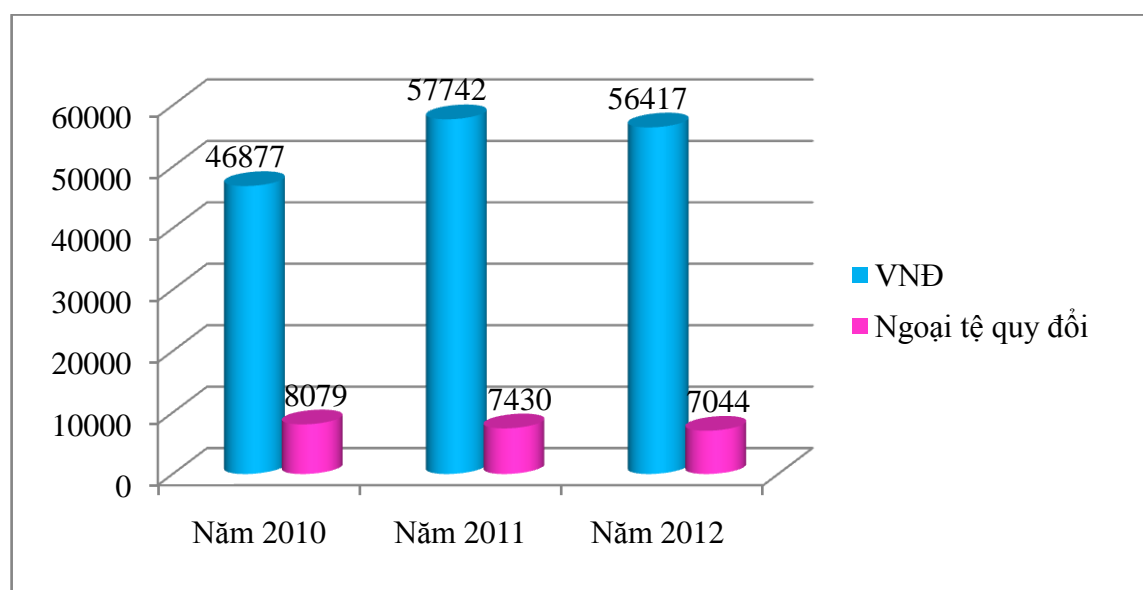
*Đơn vị : triệu đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Dư nợ doanh nghiệp	54.956	100	65.172	100	63.461	100
VNĐ	46.877	85,3	57.742	88,6	56.417	88,9
Ngoại tệ quy đổi	8.079	14,7	7.430	11,4	7.044	11,1

*(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh PGD Thủy Nguyên 2010 - 2012)*

**Biểu đồ 6 : Tình hình dư nợ doanh nghiệp theo loại tiền**

*Đơn vị : triệu đồng*



*(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh PGD Thủy Nguyên 2010 - 2012)*

Qua bảng số liệu và biểu đồ ở trên ta thấy cơ cấu cho vay doanh nghiệp theo các loại tiền tệ cũng có nhiều biến động trong ba năm qua : cho vay doanh nghiệp bằng đồng Việt Nam có xu hướng tăng cả về số tuyệt đối và tỷ trọng còn bằng đồng ngoại tệ có xu hướng giảm về tỷ trọng. Cụ thể, năm 2010 dư nợ bằng Việt Nam đồng đạt 46.877 triệu đồng, chiếm 83,5% tổng dư nợ cho vay doanh nghiệp. Năm 2011 dư nợ Việt Nam đồng đạt 57.742 triệu đồng, chiếm 88,6%



tổng dư nợ cho vay doanh nghiệp, đến năm 2012 dư nợ Việt Nam đồng đạt 56.417 chiếm 88,9% tổng dư nợ cho vay doanh nghiệp. Cũng qua biểu đồ nhận thấy cho vay bằng đồng Việt Nam là thế mạnh của PGD.

Cho vay đồng ngoại tệ qua ba năm có xu hướng giảm năm 2010 đạt 8.079 triệu đồng chiếm 14,7% tổng dư nợ cho vay doanh nghiệp, sang năm 2011 giảm xuống còn 7.430 triệu đồng chiếm 11,4% tổng dư nợ cho vay doanh nghiệp, đến năm 2012 đạt 7.044 triệu đồng chiếm 11,1% tổng dư nợ cho vay doanh nghiệp. Tỷ trọng cho vay doanh nghiệp bằng ngoại tệ giảm dần qua 3 năm, từ năm 2010 đến 2011 giảm 3,3%, năm, từ năm 2011 đến năm 2012 giảm 0,3%. Nhu cầu về ngoại tệ giảm do sự biến động về tỷ giá và sự khủng hoảng của đồng USD nên các doanh nghiệp cũng ít xin vay bằng các đồng tiền ngoại tệ. Chỉ có những doanh nghiệp có hoạt động xuất, nhập khẩu hàng hóa hoặc mua dây chuyền công nghệ của nước ngoài mới xin vay bằng đồng ngoại tệ.

**Bảng 7 : Hệ số sử dụng vốn của hoạt động cho vay doanh nghiệp**

*Đơn vị : triệu đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
Tổng dư nợ cho vay doanh nghiệp	54.956	65.172	63.461
Tổng vốn huy động	165.348	194.485	209.071
Hệ số sử dụng vốn	33,32 %	33,35 %	30,35 %

(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh PGD Thủy Nguyên 2010 - 2012)

$$\text{Hệ số sử dụng vốn} = \frac{\text{Dư nợ cho vay doanh nghiệp}}{\text{Tổng nguồn vốn huy động}} \times 100\%$$

Hệ số sử dụng vốn : cho biết vốn huy động tham gia vào việc đầu tư tín dụng và khả năng huy động vốn tại địa phương. Từ bảng trên cho ta thấy hệ số sử dụng vốn đối với DN của PGD qua ba năm còn thấp, trung bình chỉ ở mức trên 30%, vì các DN vẫn chưa đáp ứng đủ yêu cầu khi vay vốn, chưa tạo dựng được niềm tin tối đa nên việc vay vốn còn khó khăn. Mặc dù dư nợ cho vay DN đang tăng nhưng tốc độ tăng vẫn nhỏ so với tổng nguồn vốn huy động. Thêm vào đó,

vấn đề nợ xấu ngày càng gia tăng, việc NH cần trọng hơn các khoản cho vay cũng làm cho hệ số sử dụng vốn của hoạt động cho vay DN giảm 3% vào năm 2012. PGD Thủy Nguyên là đơn vị có hiệu suất cho vay cao vì tổng dư nợ cho vay luôn cao hơn so với tổng lượng vốn huy động được. Tuy nhiên, đối tượng vay chủ yếu của PGD là khách hàng cá nhân, dư nợ cho vay cá nhân chiếm gần 80% trong tổng dư nợ cho vay nền kinh tế. Do dư nợ cho vay khách hàng DN chỉ chiếm khoảng 20% nên hệ số sử dụng vốn của hoạt động cho vay DN không cao.

Quy mô cho vay doanh nghiệp của PGD Thủy Nguyên còn nhỏ, chỉ tập trung ở các khách hàng truyền thống. Tuy đã đạt thị phần cho vay doanh nghiệp nhất định trong địa bàn, nhưng PGD vẫn cần cố gắng hơn nữa để giữ vững và tăng mức thị phần. Quy mô cho vay doanh nghiệp của PGD cũng có một số ưu điểm :

- Dư nợ ngắn hạn vẫn chiếm tỷ trọng chủ yếu giúp giảm một phần rủi ro cho PGD vì những khoản vay trung, dài hạn tiềm ẩn rủi ro nhiều hơn. Đồng thời nó cũng phù hợp hơn với nguồn vốn mà PGD có thể huy động được.

- PGD nằm trong khu vực có nhu cầu về vốn doanh nghiệp bằng Việt Nam đồng rất lớn. Các doanh nghiệp trên địa bàn đang cần nguồn vốn để đáp ứng nhu cầu mua sắm tài sản cố định, đổi mới máy móc, công nghệ sản xuất.

### 2.3.2. Tình hình thu nợ khách hàng doanh nghiệp

**Bảng 8 : Tình hình thu nợ khách hàng doanh nghiệp**

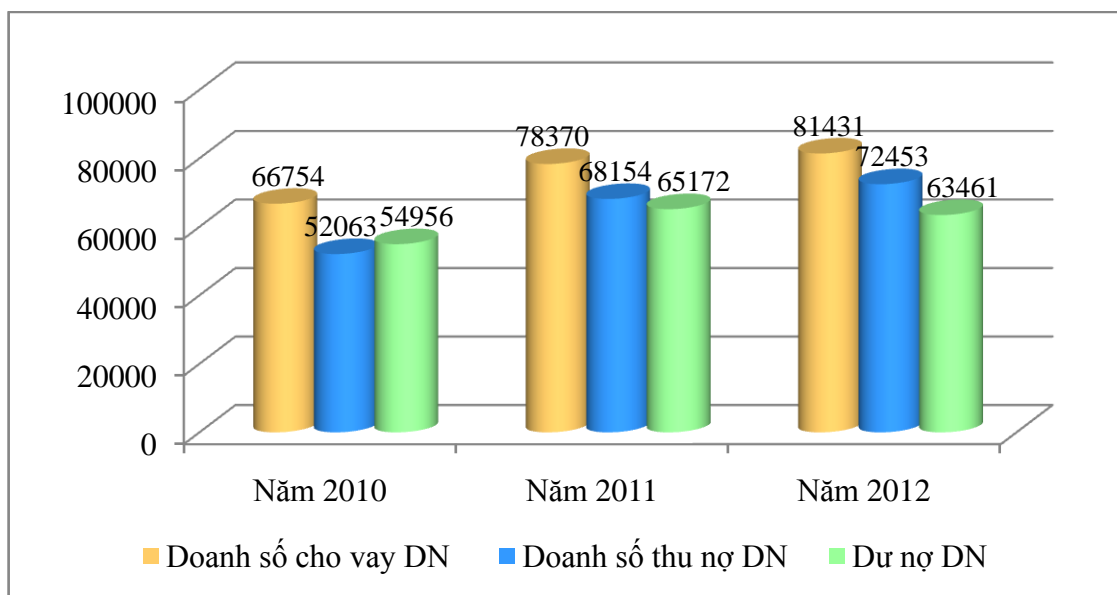
*Đơn vị : triệu đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
Doanh số cho vay doanh nghiệp	66.754	78.370	81.431
Doanh số thu nợ doanh nghiệp	52.063	68.154	72.453
Dư nợ doanh nghiệp	54.956	65.172	63.461
Dư nợ doanh nghiệp bình quân	48.521	60.064	64.316
Vòng quay vốn tín dụng	1,07 vòng	1,13 vòng	1,12 vòng
Hệ số thu nợ	77,9%	86,9%	88,9%

*(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh PGD Thủy Nguyên 2010 - 2012)*

**Biểu đồ 7 : Tình hình cho vay, dư nợ, thu nợ khách hàng doanh nghiệp**

*Đơn vị : triệu đồng*



(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh PGD Thủy Nguyên 2010 - 2012)

Kết quả thu nợ có ý nghĩa rất quan trọng, nó phản ánh chất lượng hoạt động tín dụng, bảo đảm kinh doanh NH an toàn và có lãi. Số liệu trên biểu đồ cho thấy PGD đang tập trung vào công tác thu nợ, năm 2011 doanh số thu nợ tăng 16.091 triệu đồng tương đương tăng 30,9% so với năm 2010. Năm 2012 doanh số thu nợ tăng so với năm 2011 là 4.299 triệu đồng tương đương tăng 6,3%. Những con số này cho thấy doanh số thu nợ DN được nâng lên rõ rệt qua từng năm.

$$\text{Vòng quay vốn tín dụng} = \frac{\text{Doanh số thu nợ doanh nghiệp}}{\text{Dư nợ doanh nghiệp bình quân}} \times 100\%$$

Vòng quay vốn tín dụng : phản ánh tình hình luân chuyển vốn của NH trong một kỳ nhất định. Năm 2010 vòng quay vốn tín dụng là 1,07 vòng và tăng lên là 1,13 vòng năm 2011, năm 2012 đạt 1,12 vòng. Tuy chỉ số này đạt chưa cao nhưng có chiều hướng khá dần qua các năm. Như vậy đồng vốn của NH được thu hồi và luân chuyển tốt qua ba năm, điều này làm cho quy mô hoạt động tín dụng của PGD được mở rộng. Mặt khác, ta thấy được công tác chỉ đạo thu hồi nợ của NH tốt, NH đầu tư đúng hướng giúp khách hàng vay vốn trả được gốc và lãi tiền vay nên góp phần giữ vững, ổn định vòng quay vốn tín dụng.

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

Hệ số thu nợ : đánh giá khả năng thu hồi nợ từ đồng vốn NH cho vay. Hệ số thu nợ của PGD năm 2010 đạt 77,9%, năm 2011 là 86,9% và năm 2012 tăng lên 88,9%. Nhìn chung hệ số thu nợ của PGD đạt khá. Công tác thu nợ DN được đẩy mạnh hơn do tình hình nợ xấu có xu hướng tăng cao. PGD chú trọng cử cán bộ tín dụng kiểm soát chặt chẽ mọi nguồn thu của DN để thu hồi nợ vay đúng hạn, khi tài khoản của DN tại PGD có nguồn thu thì trích trả nợ ngay, đồng thời tích cực xử lý sớm các khoản vay có dấu hiệu trả nợ không đúng hạn. Trước hạn trả nợ, CBTD đôn đốc thu hồi nợ và lãi, gửi công văn thông báo thời hạn trả nợ cho DN tối thiểu trước 10 ngày. Trường hợp DN không trả được hoặc trả nợ không đủ, CBTD phối hợp cùng bộ phận kế toán thực hiện việc chuyển nợ quá hạn.

### 2.3.3. Tình hình nợ quá hạn, nợ xấu khách hàng doanh nghiệp

**Bảng 9 : Tỷ lệ nợ quá hạn và nợ xấu của khách hàng doanh nghiệp**

*Đơn vị : triệu đồng*

Chỉ tiêu	31/12/2010		31/12/2011		31/12/2012	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Tổng dư nợ DN	54.956	100	65.172	100	63.461	100
Nợ đủ tiêu chuẩn	53.582	97,5	62.760,6	96,3	61.240	96,5
Nợ cần chú ý	989,2	1,8	1.368,6	2,1	1.205,7	1,9
Nợ dưới tiêu chuẩn	0	0	847,3	1,3	761,5	1,2
Nợ nghi ngờ	384,8	0,7	0	0	253,8	0,4
Nợ có khả năng mất vốn	0	0	195,5	0,3	0	0
Tỷ lệ nợ quá hạn/Tổng dư nợ	2,5%		3,7%		3,5%	
Tỷ lệ nợ xấu/ Tổng dư nợ	0,7%		1,6%		1,6%	

*(Nguồn : Báo cáo kết quả hoạt động tín dụng PGD Thủy Nguyên 2010 – 2012)*

Bảng số liệu trên cho thấy dư nợ quá hạn của PGD Thủy Nguyên qua các năm 2011, 2012 có xu hướng tăng do PGD Thủy Nguyên được thành lập khá sớm so với các NH khác trên cùng địa bàn, đây cũng là mặt thuận lợi vì tạo được mối quan hệ uy tín, tin cậy với nhiều khách hàng trên địa bàn và đã có một lượng khách hàng truyền thống đáng kể, song lại phải đối đầu với các khoản vay không tốt, đó là điều khó tránh khỏi. Dư nợ cho vay tăng, tỷ lệ nợ quá hạn cũng có xu hướng tăng lên theo, từ 2,5% năm 2010 lên 3,7% năm 2011. Tháng 6/2011 khi NHNN áp mức lãi suất trần huy động là 14% khiến việc huy động của các NH khó khăn. Các ngân hàng khác trên địa bàn Thủy Nguyên có lúc đã áp mức lãi suất huy động tới 18-19% để hấp dẫn tiền gửi. Lãi suất huy động tăng đẩy lãi suất cho vay vượt quá sức chịu đựng của doanh nghiệp. Đồng thời, hàng hóa tiêu thụ chậm, hàng tồn kho tăng, khiến các doanh nghiệp vừa và nhỏ trên địa bàn rơi vào tình trạng phá sản, hoặc phải thu hẹp quy mô. Sản xuất kinh doanh gặp khó khăn, các doanh nghiệp không thanh toán được nợ, tỷ lệ nợ xấu của PGD vì thế mà tăng cao.

Tỷ lệ nợ quá hạn của PGD năm 2012 có giảm 0,2% so với năm 2011 nhưng tỷ lệ nợ xấu vẫn giữ ở mức 1,6%. Kết quả hoạt động của doanh nghiệp ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả hoạt động của PGD nên PGD chỉ có thể giảm bớt rủi ro bằng cách giám sát chặt chẽ quá trình sử dụng tiền vay, cùng doanh nghiệp có những giải pháp tháo gỡ khó khăn. PGD đã thực hiện nhiều biện pháp nhằm thực hiện chấn chỉnh hoạt động ngân hàng theo chỉ đạo của chính phủ và ngành như: điều chỉnh kỳ hạn nợ, gia hạn nợ, định lại kỳ hạn nợ, giãn nợ... và thực hiện các biện pháp để thu hồi nợ tối đa.

Nguyên nhân của những khoản nợ có vấn đề :

- Sự giám sát của cấp quản lý thiếu chặt chẽ.
- Không kiểm tra định kỳ, đột xuất tài sản kinh doanh của khách hàng.
- Cho vay dựa trên giá trị sổ sách của doanh nghiệp.
- Không đánh giá chính xác/ đánh giá quá cao tài sản thế chấp/ không quản lý hợp lý tài sản thế chấp.

- Giải ngân trước khi hoàn thành chứng từ.
- Kế hoạch nợ và kỳ hạn nợ chưa hợp lý.

### 2.3.4. Lợi nhuận cho vay khách hàng doanh nghiệp

Mục tiêu cuối cùng của ngân hàng cũng như bao doanh nghiệp khác là lợi nhuận. Việc nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay có thể giúp giảm chi phí, tăng độ an toàn của các món vay làm tăng lợi nhuận, đảm bảo an toàn tín dụng cho ngân hàng.

**Bảng 10 : Lợi nhuận từ hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp**

*Đơn vị : triệu đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
Tổng lợi nhuận	6.981	100	8.675	100	8.524	100
Lợi nhuận từ hoạt động cho vay DN	1.243	17,8	1.752	20,2	1.696	19,9

*(Nguồn: Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh PGD Thủy Nguyên 2010 - 2012)*

Nhìn vào bảng biểu ta nhận thấy mức đóng góp của hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp vào lợi nhuận của ngân hàng qua các ba năm có biến động. Năm 2010 lợi nhuận từ hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp đạt 17,8 % nhưng đến năm 2011 lợi nhuận từ hoạt động tín cho vay khách hàng doanh nghiệp đã chiếm 20,2 % , năm 2012 lợi nhuận đạt 19,9% trong tổng lợi nhuận hoạt động của PGD. Tăng trưởng lợi nhuận từ hoạt động cho vay doanh nghiệp năm 2011 so với năm 2010 tăng 509 triệu đồng tương ứng với tốc độ tăng 40,9%, năm 2012 giảm nhẹ 56 triệu đồng tương ứng giảm 3%. Năm 2011 so với năm 2010, lợi nhuận từ hoạt động cho vay DN đã có sự gia tăng mạnh vì dư nợ cho vay và doanh số thu nợ năm 2011 đều tăng đáng kể. Đây là sự cố gắng của PGD trong hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp trước hoàn cảnh kinh tế khó khăn hiện nay.

## **2.4. Đánh giá hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại PGD Thủy Nguyên**

### **2.4.1. Những kết quả đạt được**

Trong bối cảnh môi trường hoạt động tín dụng của các NHTM còn gặp nhiều khó khăn, PGD Thủy Nguyên đã đạt những kết quả đáng khích lệ. Sau một thời gian mở rộng và phát triển thị trường cho vay đến nay, PGD đã có một lượng khách hàng tương đối. Trong cho vay doanh nghiệp PGD cũng chú trọng đầu tư vào các ngành, các lĩnh vực có xu hướng phát triển mạnh của huyện Thủy Nguyên, các sản phẩm dịch vụ có ưu thế cạnh tranh cao như : ngành du lịch, khai thác chế biến vật liệu xây dựng, xi măng, vận tải, cơ khí, mộc dân dụng...

Hiệu quả cho vay của PGD có chuyển biến tích cực, thể hiện qua :

- Số lượng khách hàng doanh nghiệp đến với PGD có xu hướng tăng trong năm 2011. Đã có thêm những khách hàng mới, tiềm năng với những dự án có tính khả thi đã được giải ngân.

- Doanh số cho vay đang tăng dần qua 3 năm với tốc độ tăng từ năm 2010 đến 2011 là 17,4%, năm 2011 đến năm 2012 là 3,9%, doanh số thu nợ đạt kết quả khả quan. Dư nợ cho vay thời điểm năm 2011 có bước tăng 18,5%, sang năm 2012 giảm nhẹ 2,6%. Có những biến chuyển trong dư nợ cho vay là do PGD đã xây dựng cơ chế lãi suất linh hoạt, bám sát với lãi suất của những ngân hàng khác trong cùng địa bàn, nhưng không vượt quá mức lãi suất quy định của Ngân hàng Quốc tế. Mức lãi suất này còn dựa trên cơ chế lãi suất, thoả thuận lãi suất, tùy từng khách hàng và lịch sử tín dụng của họ mà PGD đưa ra các mức lãi suất phù hợp.

Trong quá trình tiến hành cho vay, PGD thực hiện đầy đủ những quy định về thủ tục vay vốn theo các văn bản mà NHNN và Ngân hàng Quốc tế đề ra. Cán bộ tín dụng thực hiện các vấn đề xem xét thị trường, sản phẩm tiêu thụ, theo dõi khách hàng .... hướng dẫn khách hàng trong việc lập hồ sơ vay vốn.

## 2.4.2. Những tồn tại và nguyên nhân

### ❖ *Một số tồn tại*

- Có thể thấy số lượng DN tiếp cận được với nguồn vốn vay của PGD năm 2011 có tăng so với những năm trước, nhưng đến 2012 lại tăng chậm.

- Mặc dù PGD đã quan tâm hơn tới đối tượng cho vay là doanh nghiệp, nhưng tỷ trọng dư nợ cho vay khách hàng doanh nghiệp còn thấp trong tổng dư nợ cho vay với nền kinh tế. Chất lượng nợ bị suy giảm do PGD đầu tư vốn vào các lĩnh vực chịu bất lợi từ khủng hoảng kinh tế như vận tải, sản xuất vật liệu xây dựng, kinh doanh sắt thép...

- Hiệu quả sử dụng vốn còn thấp, dư nợ cho vay DN thấp so với tổng nguồn vốn huy động được, tỷ lệ lợi nhuận từ hoạt động cho vay DN vẫn còn khá khiêm tốn do đối tượng vay chủ yếu của PGD là khách hàng cá nhân, dư nợ cho vay cá nhân chiếm gần 80% tổng dư nợ cho vay cả nền kinh tế.

- Nguy cơ phát sinh nợ quá hạn trong hoạt động cho vay đối với doanh nghiệp vẫn đang gia tăng. Nợ quá hạn làm giảm khả năng tốc độ chu chuyển vốn của PGD dẫn đến giảm hiệu quả sử dụng vốn. Mặc dù tỷ lệ nợ quá hạn năm 2012 giảm nhẹ, nhưng nợ xấu vẫn giữ nguyên ở mức 1,6%, dễ dẫn đến những hệ lụy xấu nếu không kịp thời theo dõi nguyên nhân và giải quyết triệt để.

- Công tác giám sát và kiểm tra sau vay chưa được quan tâm đúng mức, thường mang tính chiếu lệ, do công tác này chưa có sự chuyên môn hoá vẫn do cán bộ tín dụng đảm nhận và chịu trách nhiệm. Thu thập thông tin về khách hàng còn thiếu thường xuyên và không đầy đủ.

### ❖ *Nguyên nhân hạn chế*

#### *Nguyên nhân khách quan*

- Một số yếu tố của môi trường kinh tế vĩ mô chưa thật sự ổn định như lạm phát tăng nhanh trong giai đoạn 2010 – 2011, cùng với đó là các biện pháp kiềm chế lạm phát, giảm tiêu dùng nhằm ổn định nền kinh tế là những nguyên nhân cơ bản trực tiếp góp phần làm giảm hiệu quả hoạt động kinh doanh nói chung và hoạt động cho vay doanh nghiệp của PGD nói riêng.



- Các doanh nghiệp còn khá lúng túng trong lựa chọn hướng đầu tư, dự án thiếu khả thi, chủ yếu kinh doanh theo mùa vụ, không có chiến lược phát triển lâu dài và không đủ điều kiện về mức vốn tự có tham gia. DN có nhu cầu vay vốn rất cao nhưng họ lại không đủ điều kiện vay vốn: như không có các dự án khả thi, không đủ vốn tự có tham gia dự án, không có đủ tài sản thế chấp hợp pháp.

- Do sự cạnh tranh gay gắt giữa các NH khác trên cùng địa bàn hoạt động.

- Các doanh nghiệp nhỏ thường không có đầy đủ tài liệu báo cáo về tình hình sản xuất kinh doanh vì sổ sách kế toán của họ rất đơn giản, không cập nhật, thiếu chính xác gây khó khăn cho PGD trong việc đánh giá, thẩm định DN.

#### *Nguyên nhân chủ quan*

- Từ khi tiếp xúc khách hàng đến khi giải ngân phải trải qua nhiều thủ tục, điều kiện, giấy tờ phức tạp, tốn nhiều thời gian làm lỡ cơ hội kinh doanh, kế hoạch thực thi dự án của doanh nghiệp.

- Chiến lược khách hàng, hoạt động marketing, quảng bá dịch vụ của PGD chưa được quan tâm đúng mức, còn thụ động chờ khách hàng đến vay vốn.

- PGD chưa có đầy đủ các thông tin chính xác về doanh nghiệp. Những thông tin mà DN cung cấp cho PGD qua các báo cáo tài chính có nhiều lúc là không chính xác, phản ánh sai lệch tiềm lực tài chính của DN. Do vậy, nếu công tác thu thập thông tin không tốt sẽ dẫn đến việc đánh giá không đúng hiệu quả của dự án cũng như khả năng của khách hàng.

- Cán bộ thẩm định tuy có trình độ chuyên môn, song còn thiếu kinh nghiệm thực tiễn và hiểu biết về khách hàng, trong khi đó môi trường kinh doanh đầy biến động phức tạp đòi hỏi cán bộ tín dụng phải có khả năng phân tích và tổng hợp thông tin rất rộng điều này dẫn đến xác định thời hạn, lãi suất tín dụng chưa chính xác, chưa phù hợp điều này làm giảm chất lượng cho vay của PGD.

**Kết luận :**

Trong hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp, PGD cũng có những thuận lợi và khó khăn nhất định :

- *Thuận lợi*

- Được sự quan tâm chỉ đạo sát sao của ban lãnh đạo Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam, PGD là đơn vị được áp dụng những chương trình, hệ thống phần mềm hiện đại, trang bị máy tính đầy đủ, nối mạng để phục vụ công việc của cán bộ công nhân viên.

- Bên cạnh đó vị trí địa lý cũng là một thế mạnh: PGD VIB Thủy Nguyên đặt văn phòng tại : số 9 đường Bạch Đằng, thị trấn Núi Đèo, huyện Thủy Nguyên, TP. Hải Phòng. Đây là một vị trí thuận lợi cho hoạt động ngân hàng vì nằm ở dải đường đẹp, thị trấn Núi Đèo – đầu não của cả huyện, có mức độ phát triển lớn nhất, là nơi tập trung đông đúc dân cư và các cơ quan hành chính quan trọng như UBND huyện, kho bạc, phòng thuế..., cơ sở hạ tầng phát triển: nhà văn hóa – thể thao, sân vận động thành phố, trung tâm thương mại....

- PGD có đội ngũ cán bộ nhân viên trẻ, năng động và đầy nhiệt huyết với công việc. Phong cách phục vụ của cán bộ công nhân viên đã được đa số khách hàng công nhận là luôn tận tình và chu đáo.

- PGD có một lợi thế lớn là nguồn tiền gửi có kỳ hạn hoàn toàn là tiền gửi dân cư và tổ chức kinh tế nên PGD có thể chủ động trong việc tăng trưởng dư nợ, ổn định nguồn vốn cũng như chủ động trong việc sử dụng vốn. Do kỳ hạn của nguồn vốn này xác định được nên giúp ngân hàng đưa ra quyết định về quy mô hoạt động cho vay và sử dụng hiệu quả nguồn tiền gửi huy động được.

- PGD nằm trong khu vực có nhu cầu về vốn doanh nghiệp bằng Việt Nam đồng rất lớn. Các doanh nghiệp trên địa bàn chủ yếu vay vốn bằng đồng Việt Nam, phù hợp với nguồn vốn mà PGD huy động được.

- *Khó khăn*

- Nguồn nhân lực trẻ nhưng đa số những nhân viên này chưa có nhiều kinh nghiệm do thời gian tiếp xúc với công việc chuyên môn chưa lâu.

- Hoạt động trên địa bàn có rất nhiều NHTM cũng kinh doanh tiền tệ, tín dụng và dịch vụ ngân hàng nên luôn phải cạnh tranh để tồn tại và phát triển, do đó dễ dẫn tới những rủi ro.

- Nền kinh tế trong nước chịu sự ảnh hưởng của nền kinh tế thế giới, sự suy thoái của một số nền kinh tế lớn trên thế vào đó tình hình thiên tai, dịch bệnh, ô nhiễm môi trường vẫn tiềm ẩn nhiều yếu tố bất lợi.

- Khi trần lãi suất huy động giảm xuống 12%/năm, PGD đã công bố giảm lãi suất cho vay đối với cho vay ngắn hạn thông thường. Tuy nhiên, nhiều doanh nghiệp vẫn chưa tiếp cận được nguồn vốn ngân hàng. Có 2 lý do khiến doanh nghiệp không thể vay vốn:

- + Thứ nhất là do doanh nghiệp có nợ xấu lớn, hiện nợ chồng nợ, nợ cũ chưa trả nên không thể vay được nợ mới.

- + Thứ hai là nhiều doanh nghiệp đủ điều kiện được vay, có khả năng trả nợ nhưng không vay vì không tiêu thụ được sản phẩm, hàng hóa tồn kho còn nhiều do đó phải thu hẹp sản xuất.

- Năm 2012, sức hấp thụ vốn của doanh nghiệp trên địa bàn Thủy Nguyên giảm vì một số doanh nghiệp không có nhu cầu vay, hàng tồn kho nhiều, sức cầu giảm. Còn đối với những doanh nghiệp “vay bằng mọi giá” lúc này thì PGD rất ngại rủi ro nên không cho vay. Doanh nghiệp không vay vốn, tăng trưởng tín dụng của PGD năm 2012 giảm so với năm 2011.

- Sản xuất kinh doanh gặp khó khăn khiến nhiều doanh nghiệp không thanh toán được nợ, tỷ lệ nợ xấu của ngân hàng có xu hướng tăng.

### **CHƯƠNG III : GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CHO VAY KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TẠI PGD THỦY NGUYÊN – NGÂN HÀNG TMCP QUỐC TẾ VIỆT NAM**

#### **3.1. Định hướng hoạt động cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp tại PGD Thủy Nguyên – Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam**

Kinh tế năm 2013 sẽ còn nhiều khó khăn, thách thức. Với mục tiêu tiếp tục đẩy mạnh tăng trưởng, cán bộ nhân viên PGD cần nỗ lực quyết tâm phấn đấu khắc phục khó khăn để thực hiện mục tiêu nhiệm vụ kinh doanh năm 2013. Theo kế hoạch đề ra của PGD, phương hướng phát triển hoạt động cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp được cụ thể hóa như sau :

- Tiếp tục đẩy mạnh công tác huy động vốn, phấn đấu tăng trưởng nguồn vốn, mở rộng mạng lưới huy động một cách hợp lý tạo điều kiện để mở rộng quy mô cho vay với khách hàng doanh nghiệp.

- Cẩn trọng, chọn lọc khách hàng tốt nhất để cho vay, lựa chọn những dự án hiệu quả của doanh nghiệp để xét duyệt cho vay. Khi xét duyệt dự án, lấy hiệu quả và tính khả thi của dự án là tiêu chuẩn hàng đầu. Đồng thời luôn quan tâm đến hiệu quả cho vay, coi trọng tính an toàn, khả năng thu hồi nợ của các khoản vay.

- Có chính sách lãi suất cho vay phù hợp với từng khách hàng doanh nghiệp, làm tốt công tác chăm sóc khách hàng. Giữ gìn và phát triển quan hệ gắn bó mật thiết với các khách hàng lớn, khách hàng truyền thống của PGD.

- Phấn đấu tăng trưởng dư nợ cho vay doanh nghiệp lành mạnh, an toàn và hiệu quả. Phân tích, đánh giá thế mạnh từng ngành nghề, từng doanh nghiệp sản xuất kinh doanh hiệu quả để chủ động tiếp thị, mở rộng quan hệ với những khách hàng tiềm năng, có tình hình tài chính ổn định, chiến lược kinh doanh tốt để đầu tư.

- Đối với những doanh nghiệp có nợ gia hạn, nợ quá hạn, tập trung đôn đốc, theo dõi nguồn tài chính của khách hàng. Bám sát tình hình kinh doanh của doanh nghiệp theo dõi từng dự án đầu tư, từng hạng mục để đề ra biện pháp thu nợ để giảm thiểu rủi ro có thể xảy ra. Hạn chế phát sinh nợ quá hạn, nợ xấu.

- Thực hiện nghiêm túc luật tổ chức tín dụng, quy trình cho vay của ngành và các quy định của Ngân hàng Nhà nước, tăng cường công tác kiểm tra kiểm soát. PGD Thuỷ Nguyên quyết tâm thực hiện và lập nhiều thành tích, hoàn thành tốt chỉ tiêu, nhiệm vụ từ NHTMCP Quốc tế Việt Nam đã giao phó.

### **3.2. Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp tại PGD Thuỷ Nguyên – Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam**

#### **3.2.1. Xây dựng chính sách cho vay hợp lý với khách hàng doanh nghiệp**

Chính sách cho vay bao gồm các quy định về giới hạn cho vay đối với từng khách hàng, đối với nhóm khách hàng : quy định về thời gian cho vay, hình thức cho vay, lãi suất, các khoản phí dịch vụ, hình thức xử lý nợ có vấn đề và những vấn đề khác liên quan đến hoạt động cho vay. Để đảm bảo mục tiêu nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay, hạn chế được rủi ro, phát triển bền vững hoạt động tín dụng, cần phải xây dựng được một chính sách cho vay phù hợp với đặc điểm của các NHTM, với môi trường kinh doanh, với thị trường hội nhập như hiện nay. Qua đó, giúp các NH phát huy thế mạnh, khắc phục và hạn chế được các điểm yếu nhằm mục tiêu an toàn và sinh lời trong hoạt động kinh doanh.

#### **❖ Chính sách khách hàng**

Xây dựng chính sách cho vay hợp lý trước hết thể hiện qua việc xây dựng chính sách khách hàng hợp lý. Hiện nay, PGD Thuỷ Nguyên đã triển khai tốt công tác tiếp cận khách hàng, tuy nhiên PGD phải cố gắng hơn nữa để có thể thu hút được đông khách hàng hơn. Đối với các khách hàng truyền thống, PGD Thuỷ Nguyên cần thiết lập và duy trì quan hệ tín dụng ổn định, lâu dài, đặc biệt là với doanh nghiệp thuộc các ngành thương nghiệp, công nghiệp, vận tải ... Với DN có khó khăn về tài chính, PGD sẽ đáp ứng dần những nhu cầu vay vốn từ thấp đến cao, trên cơ sở đảm bảo an toàn tín dụng, không để xảy ra rủi ro. Như vậy vừa giúp đỡ được doanh nghiệp vừa tạo ra khách hàng tiềm năng tốt và lâu dài. Bên cạnh việc củng cố, duy trì mối quan hệ bền vững với khách hàng cũ thì PGD cũng cần xây dựng chính sách khách hàng để mở rộng và thu hút thêm các khách hàng mới.

### ❖ *Chính sách lãi suất*

Lãi suất là một yếu tố quan trọng trong việc thực hiện các khoản cho vay của ngân hàng. Lãi suất cho vay được xây dựng trên cơ sở lãi suất huy động bình quân cộng với hệ số bù rủi ro và tỷ lệ lợi nhuận dự kiến. Ngoài ra, lãi suất cho vay còn phụ thuộc vào chính sách tiền tệ của Nhà nước, thời hạn vay, khối lượng vay... Chính sách lãi suất phù hợp sẽ thu hút được khách hàng và làm tăng dư nợ cho vay, tăng khả năng cạnh tranh cho ngân hàng. Để có được một chính sách cho vay có hiệu quả, cán bộ tín dụng cần nắm được thực tế lãi suất và xu hướng biến động của nó. Trong những năm qua, PGD đã và đang áp dụng chính sách lãi suất tùy theo từng đối tượng khách hàng và tùy từng loại khoản vay. Tuy nhiên chính sách lãi suất của PGD vẫn còn chưa linh hoạt. Năm 2011, khi lãi suất huy động ở mức 13% - 14% thì lãi suất cho vay dao động từ 19% đến trên 21%. Năm 2012, mức lãi suất huy động giảm xuống còn 9% - 10% thì lãi suất cho vay chỉ còn 16% - 19%. Các khoản vay từ cuối năm 2011 chịu lãi suất cao nhưng đến năm 2012 khi lãi suất cho vay giảm 2% - 3% thì PGD chưa lập tức áp dụng mức lãi suất này do nguồn vốn huy động trước đây cho các khoản vay này vẫn phải chịu mức lãi suất cao. PGD chỉ giảm lãi với các khoản vay mới, ngắn hạn. Điều này gây khó khăn cho doanh nghiệp bởi năm 2012 tất cả chi phí đều tăng, lãi suất vay như vậy còn cao hơn cả lợi nhuận có được trong năm 2011 của các doanh nghiệp nhỏ, gây tâm lý e ngại vay vốn ngân hàng trong những năm tới. Vì vậy, tùy xem thời gian vay vốn cuối năm 2011 của doanh nghiệp, nếu chủ yếu ở năm 2011 thì PGD có thể xem xét áp dụng mức lãi suất cũ trong khoảng 2/3 thời gian vay; với 1/3 thời gian còn lại áp dụng mức lãi suất mới, nhằm thể hiện những ưu đãi, khuyến khích của PGD đối với khách hàng DN.

Với những doanh nghiệp là khách hàng truyền thống, quen thuộc, có uy tín, PGD có thể áp dụng một mức lãi suất cho vay ưu đãi hơn. Ví dụ như doanh nghiệp có khoản vay từ 9 tháng đến 12 tháng thì trong 3 tháng đầu PGD sẽ áp dụng mức lãi suất từ 12% - 15%, từ các tháng sau mới áp dụng mức lãi suất 16% - 18% và sẽ điều chỉnh theo quy định của ngân hàng TMCP Quốc tế. Điều đó

góp phần tăng cường, củng cố mối quan hệ lâu dài giữa PGD với khách hàng. Đồng thời, giúp doanh nghiệp tích cực làm ăn có hiệu quả, trả nợ gốc và lãi đúng hạn cho ngân hàng. Ngoài ra, tùy từng trường hợp như doanh nghiệp đến vay vốn lần đầu tiên, PGD có thể giảm lãi suất và có nhiều ưu đãi khác về thời hạn vay hoặc tổng giá trị món vay. Thêm vào đó, để tạo điều kiện phù hợp với đặc điểm, tính chất của từng ngành nghề, chu kỳ sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp mà PGD có thể đưa ra các mức lãi suất khác nhau. PGD có thể tham khảo thêm chính sách lãi suất cho vay của ngân hàng TMCP Tiền Phong, ngân hàng Việt Nam Thịnh Vượng (VP Bank) và ngân hàng TMCP Quân đội (MB Bank). Theo đó, từ ngày 11/6 – 11/9/2012 Tiền Phong Bank áp dụng mức lãi suất ưu đãi dao động từ 12,5% - 14% cho doanh nghiệp đủ điều kiện vay vốn, xếp hạng tín dụng từ nhóm AAA đến BBB. Từ ngày 11/6/2012, VP Bank cũng áp dụng mức lãi suất ưu đãi 12% cố định trong 3 tháng đầu tiên tính từ ngày nhận nợ đầu tiên của khoản vay cho khách hàng doanh nghiệp, lãi suất các kỳ tiếp theo điều chỉnh định kỳ. Tháng 9/2012 MB Bank cũng cho vay ưu đãi từ 11,8% - 12,5%/năm với doanh nghiệp vừa và nhỏ có xếp hạng tín dụng từ loại A trở lên, không có nợ xấu tại thời điểm xét giải ngân, thời gian cho vay tối đa lên tới 6 tháng và ưu đãi lãi suất trong 3 tháng.

#### ❖ *Xác định thời hạn cho vay và kỳ hạn nợ hợp lý*

PGD cần căn cứ vào mục đích sử dụng của khoản vay để đưa ra thời hạn và kỳ hạn nợ hợp lý và hiệu quả, bởi vì nếu không đưa ra kỳ hạn phù hợp với các kỳ hạn thu nhập của doanh nghiệp thì sẽ gây khó khăn trong khả năng thanh toán của doanh nghiệp, điều này hoàn toàn có thể xảy ra khi thời điểm thu nợ của ngân hàng không trùng với thời điểm các nguồn thu nhập của doanh nghiệp, như thế doanh nghiệp sẽ gặp khó khăn khi thanh toán lãi và gốc, gây ra nợ quá hạn, làm giảm hiệu quả hoạt động cho vay. Vì vậy, tùy thuộc vào đặc điểm của từng doanh nghiệp, đặc điểm về các nguồn thu nhập, thời điểm phát sinh mà PGD cần đưa ra thời hạn và kỳ hạn nợ hợp lý, tạo điều kiện tốt cho DN trả nợ gốc và lãi.

### ❖ *Đa dạng hoá các hình thức cho vay*

Các doanh nghiệp trên địa bàn Thủy Nguyên có ngành nghề kinh doanh rất đa dạng và linh hoạt nên nhu cầu vay vốn của họ cũng rất đa dạng. Do đó, để đáp ứng tối đa nhu cầu vay vốn của các doanh nghiệp, PGD cần đưa ra nhiều hình thức cho vay hơn phù hợp với yêu cầu của khách hàng, qua đó mở rộng được hoạt động cho vay. Mặc dù Ngân hàng TMCP Quốc tế có khá nhiều các hình thức cho vay đối với doanh nghiệp nhưng ở PGD Thủy Nguyên thì chủ yếu vẫn là cho vay từng lần và cho vay theo hạn mức. Tuy nhiên, nếu chỉ chú trọng vào hai hình thức này sẽ chưa khai thác hết các nhu cầu của doanh nghiệp trên địa bàn. PGD Thủy Nguyên cần có các biện pháp để mở rộng các hình thức, phương thức cho vay mới, đáp ứng kịp thời nhu cầu vốn của các doanh nghiệp như : cho vay dựa trên các khoản phải thu của doanh nghiệp, cho vay thông qua việc mua lại các khoản phải thu ... Qua đó, góp phần nâng cao được uy tín cũng như doanh số cho vay, hiệu quả cho vay của PGD. PGD có thể tham khảo hình thức cho vay vốn lưu động trả góp mà Ngân hàng Việt Nam Thịnh Vượng đang áp dụng. Hình thức này phù hợp với những khách hàng doanh nghiệp nhỏ trên địa bàn Thủy Nguyên, có nhu cầu vay vốn để bổ sung vốn lưu động. Đây là hình thức kết hợp giữa cho vay từng lần và cho vay trả góp với số tiền cho vay tối đa là 2 tỷ đồng cho 1 món vay và không quá 70% nhu cầu vốn của phương án kinh doanh; thời hạn không quá 36 tháng; nợ gốc thì trả góp định kỳ hàng tháng, hàng quý; lãi thì tính theo dư nợ gốc thực tế hàng tháng. Hình thức vay này rất linh hoạt và phù hợp với nguồn trả nợ thực tế của khách hàng.

### ❖ *Vận dụng linh hoạt các khoản đảm bảo*

Tài sản đảm bảo là điều kiện rất quan trọng đối với cho vay các đối tượng tiềm ẩn rủi ro cao như doanh nghiệp. Để vay được một khoản tiền từ ngân hàng thì các doanh nghiệp cần thế chấp tài sản có giá trị lớn hơn khoản vay đó. Quy mô các doanh nghiệp trên địa bàn Thủy Nguyên còn khiêm tốn, vốn chủ sở hữu chưa lớn, giá trị tài sản không cao. Với tình hình nền kinh tế khó khăn như hiện nay, các doanh nghiệp phá sản ngày một nhiều hơn, ngân



hàng cũng e ngại khi cho vay nên PGD khi xem xét đến hồ sơ xin vay hầu như chỉ quan tâm tới giá trị tài sản thế chấp và các giấy tờ liên quan đến tài sản thế chấp của doanh nghiệp có đầy đủ và hợp pháp không. Trong khi thực tế thì tài sản đảm bảo tiền vay chỉ là nguồn thu thứ hai để thu nợ tiền vay, nguồn thu thứ nhất vẫn lấy từ doanh thu, lợi nhuận của doanh nghiệp. Một khoản vay cho dù có đủ tài sản thế chấp nhưng khi doanh nghiệp làm ăn thua lỗ, kém hiệu quả thì cũng dẫn đến việc ngân hàng bị mất vốn hoặc ứ đọng vốn vì việc giải quyết, xử lý tài sản thế chấp ở nước ta là không đơn giản. Chính vì vậy, PGD cần xem xét vấn đề tài sản đảm bảo một cách thông thoáng và linh hoạt hơn, không nên coi tài sản thế chấp là điều kiện tiên quyết để cho vay mà có thể sử dụng các hình thức như bảo lãnh. Nếu doanh nghiệp có dự án khả thi, phương án sản xuất kinh doanh tốt, có hiệu quả và có lịch sử quan hệ tốt với PGD thì có thể cho vay theo hình thức tín chấp, hoặc dùng một phần tài sản từ vốn vay để đảm bảo cho khoản nợ vay.

### **3.2.2 Nâng cao chất lượng thẩm định khi cho vay doanh nghiệp**

Một trong những yếu tố có ảnh hưởng lớn đến hiệu quả cho vay của ngân hàng là chất lượng thẩm định. Thẩm định cho vay là khâu thẩm tra khách hàng và phương án, dự án xin vay trên nhiều tiêu chí, từ đó mới làm cơ sở đưa ra quyết định cho vay hay không, cho vay như thế nào. Nếu thẩm định sai phương án, dự án NH có thể bị mất vốn, ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh, làm giảm lợi nhuận. Ngược lại, nếu phương án, dự án được thẩm định đúng, có chất lượng sẽ giúp NH tránh được những rủi ro không đáng có. Do vậy, hiệu quả cho vay phụ thuộc rất nhiều vào chất lượng thẩm định. Để làm tốt công tác thẩm định dự án đầu tư PGD Thủy Nguyên cần thực hiện một số giải pháp :

- *Nâng cao chất lượng thu thập thông tin* : thông tin là cơ sở, là đầu vào cho việc thẩm định, giúp NH ra quyết định có đầu tư hay không. Thông tin từ phía khách hàng cung cấp thường không đầy đủ, thiếu chính xác, do vậy cán bộ tín dụng không thể chỉ dựa vào các luồng thông tin một chiều do khách hàng cung cấp mà cần thu thập thông tin từ nhiều kênh khác nhau, phải chọn lọc

thông tin, tránh những thông tin sai lệch. CBTD có thể gặp gỡ tại cơ sở để tìm hiểu căn cứ về ngành nghề sản xuất kinh doanh, tiềm năng của sản phẩm DN sản xuất, mục đích vay vốn, tình hình tài chính của DN. Một số thông tin khác như lịch sử và xu hướng phát triển, đội ngũ cán bộ, trình độ quản lý, quan hệ đối tác đều tiết lộ khả năng, triển vọng của doanh nghiệp. Bên cạnh đó, CBTD có thể thu thập thông tin từ bên ngoài qua các nguồn chính thức hoặc không chính thức. Nguồn thông tin chính thức là từ các cơ quan chức năng như kiểm toán độc lập, trung tâm thông tin tín dụng, các cơ quan hữu quan như cơ quan thuế, hải quan, công an, toà án... Nguồn thông tin không chính thức như thông tin từ đối tác của khách hàng, các ngân hàng khác, phương tiện thông tin đại chúng... Đồng thời PGD cũng cần liên hệ thường xuyên với các cơ quan quản lý và Hiệp hội doanh nghiệp huyện Thủy Nguyên để có thể cập nhật và nắm bắt tình hình của các doanh nghiệp một cách nhanh chóng và chính xác nhất.

- *Nâng cao chất lượng xử lý thông tin* : căn cứ vào những thông tin thu thập được, cán bộ tín dụng đưa ra những nhận định, đánh giá về hoạt động sản xuất kinh doanh, phương án, dự án của doanh nghiệp làm cơ sở cho việc ra quyết định cho vay hay không. Để nâng cao hiệu quả cho vay, PGD cần đẩy mạnh hoạt động phân tích, xác định đúng tiềm năng và rủi ro của doanh nghiệp.

- *Nội dung thẩm định cần được tiến hành đầy đủ, chính xác và khoa học*: trong quá trình thẩm định, không nên quá chú trọng một chỉ tiêu nào đó mà bỏ qua các chỉ tiêu khác. Nguyên tắc quan trọng đối với PGD là cho vay căn cứ vào tính hiệu quả của phương án, dự án. Cán bộ thẩm định tín dụng ngoài việc phân tích kỹ lưỡng về năng lực tài chính, giá trị tài sản đảm bảo của DN thì cần đánh giá các yếu tố khác như : vị trí, uy tín của doanh nghiệp trên thị trường ; đánh giá năng lực quản lý, trình độ, kinh nghiệm của chủ DN. PGD cũng nên cập nhật thông tin về thị trường, lĩnh vực kinh doanh của DN, việc tiêu thụ sản phẩm trên thị trường, xu hướng phát triển và rủi ro mà DN có thể gặp phải trong quá trình kinh doanh. Những điều này là những nhân tố quan trọng tác động đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của các DN, nó cho thấy được khả năng trả nợ của DN. Khi

công tác thẩm định được thực hiện một cách đúng quy trình và đầy đủ các nội dung nó sẽ trở thành một công cụ hữu hiệu cho việc giảm thiểu rủi ro cho vay.

- *Kết quả thẩm định phải đảm bảo kỹ, sâu, sát thực tế về tư cách, năng lực quản trị, tổ chức thực hiện của doanh nghiệp, tình hình sản xuất kinh doanh...* Trong quá trình giải ngân PGD phải : kiểm định lại thông tin về giá trị hàng hoá trên chứng từ (tham khảo giá thị trường của hàng hoá tương tự), không được giải ngân cho vay cao hơn nhu cầu thực, giải ngân khi DN đáp ứng đầy đủ điều kiện cấp tín dụng, đặc biệt lưu ý với dự án đầu tư, việc yêu cầu DN phải bỏ vốn tự có trước hoặc song song với vốn vay NH theo tỷ lệ là bắt buộc, giải ngân vốn vay cần phải căn cứ vào tiến độ triển khai dự án, phải đầy đủ hồ sơ chứng từ phù hợp với khối lượng công việc đã nghiệm thu.

- *Tăng cường công tác quản lý, kiểm tra thực tế khách hàng.* Công việc này phải thực hiện trước, trong và sau khi cấp tín dụng, đảm bảo vốn vay sử dụng đúng mục đích, trong tầm kiểm soát của PGD và tạo nguồn trả nợ khi đến hạn. Đối với cho vay dự án đầu tư phải kiểm tra thực tế tiến độ dự án tại công trình.

### **3.2.3 Tăng cường các biện pháp thu hồi nợ, xử lý các khoản nợ quá hạn**

Xử lý các khoản nợ quá hạn là biện pháp nhằm hạn chế những thiệt hại có thể xảy ra cho ngân hàng. Đây là một vấn đề bức xúc đối với hầu hết các NHTM Việt Nam hiện nay khi các khoản nợ khó đòi đang chiếm tỷ lệ cao trong tổng dư nợ cho vay quá hạn. PGD cần có những biện pháp xử lý kiên quyết.

*Xử lý nợ cũ* : chủ yếu là biện pháp khai thác và thanh lý tài sản thế chấp. Trước hết PGD cần tập trung thu hồi dứt điểm các khoản nợ quá hạn của DN. PGD có thể khuyến DN mở rộng sản xuất, cải tiến phương thức bán hàng, tăng sản phẩm mới, hoặc loại bỏ một số hoạt động không sinh lời hay không có môi trường triển khai tốt... PGD giúp DN thu hồi các khoản công nợ từ các DN có quan hệ với PGD để tăng thêm nguồn trả nợ, đề nghị DN quản lý chặt chẽ ngân quỹ, giảm lượng hàng tồn kho, thanh lý các tài sản không sử dụng... Tất cả được hoạch định để giảm bớt rủi ro, chi phí, tăng doanh số bán ra và lợi nhuận, tăng khả năng trả nợ của người vay, giảm bớt được rủi ro cho NH.

- Dừng quan hệ tín dụng, bằng mọi biện pháp thu hồi nợ đối với các doanh nghiệp đã bị lỗ, không có khả năng phục hồi hoặc có nợ quá hạn lớn, xử lý các tài sản đảm bảo mà PGD đang nắm giữ để thu hồi vốn.

- Đối với những DN có nợ được gia hạn, nợ quá hạn, tập trung đôn đốc, theo dõi chặt chẽ các nguồn tài chính của DN, bám sát tình hình hoạt động kinh doanh của DN, theo sát từng công trình, hạng mục, từng dự án đầu tư để đề ra biện pháp thu nợ. Tăng cường bổ sung tài sản đảm bảo nhằm giảm thiểu những rủi ro có thể xảy ra. Thực hiện hoàn chỉnh, bổ sung, quản lý chặt chẽ hồ sơ tín dụng. Tăng cường kiểm tra, kiểm soát quá trình xử lý và thu hồi nợ.

- Trong trường hợp PGD thấy không có khả năng thu hồi nợ thì sẽ áp dụng biện pháp thanh lý để xử lý các khoản vay khó đòi. Nếu là các khoản cho vay có thể chấp hoặc đảm bảo, PGD sẽ nhờ các chuyên gia tư vấn pháp luật, nhân viên thanh lý thực hiện bán đấu giá các tài sản đó theo pháp luật hiện hành. Nếu các khoản cho vay không có thể chấp, đảm bảo thì PGD phải chờ sự phán quyết của tòa án kinh tế mới có biện pháp thu hồi vốn như bán tài sản của doanh nghiệp. Việc áp dụng phương pháp nào phụ thuộc vào các yếu tố : khả năng chi trả của DN; thái độ của DN đối với các khoản đi vay; các chi phí thu hồi nợ...

*Quản lý các khoản cho vay mới* : thực hiện rà soát, đánh giá tình hình nợ thường xuyên, định kỳ và phân loại nợ để nắm rõ thực trạng dư nợ cho vay. Định kỳ cán bộ tín dụng rà soát, quản lý danh mục cho vay. Tăng cường quản lý vốn đã cho vay đối với các doanh nghiệp, cử cán bộ có năng lực bám sát hoạt động và nguồn thu của đơn vị, đảm bảo thu hồi ngay sau khi dự án có lợi nhuận, không để tình trạng DN sử dụng vốn vay ngoài tầm kiểm soát của PGD.

Chỉ cho vay, bảo lãnh đối với các doanh nghiệp đang có nợ quá hạn trong các trường hợp :

- Các phương án sản xuất kinh doanh đang thực hiện, sắp hoàn thành, có nguồn vốn thanh toán chắc chắn và PGD đã cho vay phần lớn giá trị của phương án, nếu không tiếp tục cho vay sẽ không hoàn thành được kế hoạch sản xuất.

- Các phương án, dự án thực sự có hiệu quả, nguồn vốn thanh toán chắc chắn, khả thi : nguồn thu của dự án phải được chuyển về tài khoản của doanh nghiệp mở tại PGD, đảm bảo thu đủ gốc, lãi đúng hạn, tránh tình trạng cho vay mới để thu nợ cũ.

- Việc cho vay mới đảm bảo PGD phải theo dõi được việc sử dụng vốn vay hợp lý, đúng mục đích vay vốn.

- Tăng cường cho vay có đảm bảo bằng tài sản đối với doanh nghiệp. Thực hiện các biện pháp đảm bảo tài sản bổ sung đối với khoản cho vay dự án, phương án sản xuất kinh doanh chưa đủ tài sản thế chấp theo quy định.

### **3.2.4 Tăng cường huy động vốn, đáp ứng nhu cầu về vốn cho doanh nghiệp**

Thủy Nguyên là một huyện lớn, đông dân, tiềm năng kinh tế dồi dào, phát triển đa dạng nên nguồn vốn nhân rỗi trong dân cư là rất lớn. Trong khi đó PGD lại chưa thể đáp ứng hết nhu cầu của các doanh nghiệp. Do đó công tác huy động vốn phải càng được chú trọng hơn, đặc biệt là nguồn vốn ổn định và lâu dài. Ngoài một số biện pháp đã làm, để nâng cao chất lượng huy động vốn hơn nữa PGD nên thực hiện một số biện pháp sau :

- Thường xuyên bám sát thị trường, tăng cường mở rộng khai thác các khách hàng có nguồn tiền nhân rỗi lớn.

- Đa dạng hoá các loại hình tiền gửi, các hình huy động với các mức lãi suất khác nhau, cải tiến gọn nhẹ thủ tục gửi và rút tiền, có thái độ phục vụ niềm nở, nhiệt tình tạo niềm tin cho khách hàng .

- Triển khai nhiều hình thức huy động vốn trọng tâm là các loại hình lãi suất ổn định.

- Có mức lãi suất linh hoạt, hấp dẫn mang tính cạnh tranh, chủ động nắm bắt các diễn biến trên thị trường lãi suất để đưa ra một mức lãi suất phù hợp qua đó có thể tư vấn mọi diễn biến của lãi suất cho khách hàng nhằm tạo lập mối quan hệ tốt hơn nữa với khách hàng gửi tiền.

- Có chính sách khuyến mãi hợp lý cho khách hàng có số tiền gửi lớn, thời gian gửi lâu, ổn định ; khuyến khích gửi dài hạn bằng mức lãi suất hấp dẫn.

- Tăng cường làm tốt chính sách chăm sóc khách hàng, đặc biệt giữ gìn và phát triển quan hệ với khách hàng lớn, truyền thống của PGD, tạo điều kiện thuận lợi khi khách hàng đến giao dịch.

- Ngoài hình thức tuyên truyền quảng cáo sản phẩm mới khi có đợt huy động vào tầm cao điểm cần vốn, PGD có thể sắp xếp các giao dịch ngoài giờ hành chính, vào ngày nghỉ hàng tuần để tăng cường thu hút vốn trong dân cư.

- Nâng cao tốc độ và chất lượng của dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt để thu hút tiền gửi thanh toán của khách hàng.

- Khen thưởng thích hợp với cá nhân có thành tích trong huy động vốn.

### **3.2.5 Tăng cường các biện pháp phân tán rủi ro**

Trong kinh doanh đặc biệt là kinh doanh tiền tệ thì rủi ro là điều khó tránh khỏi, các rủi ro này xuất phát từ các nguyên nhân khách quan như : thiên tai, hỏa hoạn, kinh tế, chính trị... hay nguyên nhân chủ quan như lừa đảo, chiếm dụng vốn, thông tin không trung thực... Vấn đề là NH cần có biện pháp hạn chế rủi ro đồng thời đạt được mục tiêu lợi nhuận. PGD có thể tham khảo các biện pháp sau :

*Đa dạng hoá đối tượng đầu tư, tránh dồn vốn* : đây là biện pháp chủ yếu và chủ động trong việc phân tán rủi ro. PGD nên chia nguồn tiền của mình vào nhiều loại hình đầu tư tài trợ cho các doanh nghiệp ở nhiều ngành nghề khác nhau cũng như ở các địa điểm khác nhau. Điều này vừa mở rộng được phạm vi hoạt động cho vay của PGD, vừa phân tán được rủi ro. Để thực hiện tốt điều này, PGD cần thực hiện các chiến lược cụ thể :

- Đầu tư vào các DN thuộc các ngành nghề kinh tế khác nhau, tránh sự cạnh tranh của các TCTD trong việc giành thị phần một số ngành phát triển, cũng như tránh gặp rủi ro với chính sách mới của Nhà nước ban hành có mục đích hạn chế hoạt động của một số ngành nghề trong kế hoạch cơ cấu nền kinh tế.

- Đầu tư vào nhiều doanh nghiệp sản xuất kinh doanh các loại hàng hoá khác nhau, tránh tình trạng cho vay quá nhiều đối với một doanh nghiệp nào đó, luôn đảm bảo một tỷ lệ cho vay nhất định trong tổng số vốn hoạt động của doanh nghiệp để tránh sự ỷ lại và rủi ro bất ngờ của doanh nghiệp đó.

- Cho vay với nhiều thời hạn khác nhau đảm bảo sự cân đối giữa số vốn cho vay ngắn hạn, trung hạn, dài hạn, đảm bảo sự phát triển vững chắc và tránh rủi ro tín dụng do sự thay đổi của lãi suất thị trường.

*Cho vay đồng tài trợ, cho vay hợp vốn* : trong thực tế có những DN có nhu cầu vay vốn rất lớn và một NH không thể đáp ứng được do lượng vốn đầu tư vào các dự án này quá lớn hoặc bị ràng buộc bởi Luật ngân hàng : “không được cho vay một doanh nghiệp quá 15% vốn tự có của ngân hàng”, và khó xác định mức độ rủi ro có thể xảy ra. Trong trường hợp này, các NH cùng nhau liên kết để thẩm định dự án cho vay và chia sẻ rủi ro, đảm bảo quyền lợi và nghĩa vụ, trách nhiệm của mỗi bên trong hợp đồng đầu tư. Nếu rủi ro xảy ra thì cũng không ảnh hưởng lớn đến hoạt động kinh doanh của PGD.

*Bảo hiểm tín dụng* : bảo hiểm tín dụng là biện pháp quan trọng, mang tính nguyên tắc cần phải có trong kinh doanh tín dụng, nhằm san sẻ rủi ro. Bảo hiểm tín dụng thực hiện dưới các hình thức : bảo hiểm hoạt động cho vay, bảo hiểm tài sản, bảo hiểm tiền vay. Biện pháp này được áp dụng phổ biến ở nước phát triển, nhưng ở Việt Nam trong điều kiện hiện nay hoạt động bảo hiểm tín dụng chưa được áp dụng rộng rãi.

### **3.2.6. Nâng cao chất lượng đào tạo, đội ngũ cán bộ nhân viên**

Nguyên nhân của những khoản nợ khó đòi chủ yếu xuất phát từ phía doanh nghiệp. Tuy nhiên điều đó không có nghĩa là các rủi ro của ngân hàng không có lỗi của cán bộ tín dụng. Điều đó thể hiện ở chỗ năng lực thẩm định đánh giá của một số cán bộ tín dụng còn hạn chế, thiếu cập nhật... đã dẫn đến quyết định cho vay gây lãng phí vốn của ngân hàng. Thực tế cho thấy, các doanh nghiệp trên địa bàn Thủy Nguyên hoạt động rất linh hoạt trong nhiều ngành nghề và lĩnh vực khác nhau. Để có thể đưa ra những đánh giá chính xác về một doanh nghiệp thì ngoài trình độ chuyên môn nghiệp vụ còn đòi hỏi các cán bộ tín dụng phải có những hiểu biết nhất định về thị trường, về các loại hình doanh nghiệp và lĩnh vực kinh doanh khác nhau. Vì vậy việc cấp thiết là PGD phải chuẩn hoá đội ngũ cán bộ bằng cách :

- Cử đại diện xuất sắc đi học tập, tu nghiệp chuyên môn. Có chính sách khen thưởng cả bằng vật chất và tinh thần, khuyến khích CBTD học cao học nâng cao trình độ chuyên môn, tiếp thu những kiến thức mới nhất phục vụ công việc.
- Thường xuyên hệ thống hoá lại các văn bản cũ, mới để cán bộ tin dụng nắm bắt được, tập trung đào tạo lý luận, phổ biến các chủ trương chính sách của Nhà nước và các quyết định của Ngân hàng Nhà nước.
- Tổ chức các cuộc hội thảo, tham quan các đơn vị tiên tiến trong ngành, các cuộc thi cán bộ giỏi để các cán bộ có thể học hỏi và rút kinh nghiệm.
- Các CBTD cần tích cực học hỏi tham gia các đợt tập huấn nghiệp vụ do Ngân hàng Nhà nước và Ngân hàng Quốc tế tổ chức để tự tích lũy thêm kiến thức.
- Trang bị kiến thức, kỹ thuật về sử dụng máy tính cho CBTD để có thể áp dụng các thành tựu khoa học công nghệ thông tin trong việc đánh giá khách hàng.
- Kinh nghiệm thẩm định một số lĩnh vực của CBTD còn hạn chế, đặc biệt là thẩm định về phương diện kỹ thuật như các thông số kỹ thuật máy móc, chất lượng, máy móc... Nên chăng PGD nên cử một số CBTD đi học và nghiên cứu chuyên sâu về phương diện này thì việc thẩm định sẽ có hiệu quả hơn.

### **3.2.7 Tăng cường hoạt động kiểm tra, kiểm soát sau cho vay**

Quản lý vốn sau khi cho vay là theo dõi, giám sát và kiểm tra xem DN có sử dụng vốn đúng mục đích không, hiệu quả sử dụng vốn thấp hay cao. Đây là khâu khá quan trọng, giúp NH đánh giá được mức độ rủi ro của khoản vay.

Hiện nay, mặc dù đã có cố gắng song hoạt động kiểm tra, kiểm soát sau cho vay của PGD vẫn chưa được thực hiện đầy đủ và nghiêm ngặt. Trên thực tế, CBTD chỉ chú trọng đến phân tích tín dụng trước khi cho vay và xem nhẹ khâu kiểm tra sau cho vay dẫn đến tình trạng DN sử dụng vốn sai mục đích nhưng PGD không thể kiểm soát. Đây cũng là một trong những nguyên nhân làm tăng tình trạng nợ quá hạn và nợ khó đòi của PGD trong thời gian qua. PGD cần nâng cao hơn nữa công tác quản lý rủi ro : cần xác định được dòng tiền vào ra của DN để lên phương án cho vay và thu nợ phù hợp, đồng thời thường xuyên giám sát chặt chẽ các khoản vay, phát hiện sớm rủi ro để có giải pháp ứng phó kịp thời.



### 3.3 Một số kiến nghị

#### 3.3.1 Kiến nghị với Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam

Để đáp ứng nhu cầu hội nhập và tăng khả năng cạnh tranh của PGD so với các ngân hàng khác trên địa bàn thì việc cải tiến và tự hoàn thiện cơ cấu, quy trình trong hoạt động của mình là một biện pháp cần thiết.

- PGD cần xây dựng hoàn thiện chính sách tín dụng phù hợp với từng thời kì, quy trình cho vay nhanh gọn, chặt chẽ, cơ sở vật chất hiện đại, chất lượng phục vụ được đảm bảo.

- PGD cần có sự phối hợp chặt chẽ, thống nhất hơn trong việc phòng ngừa và xử lý rủi ro tín dụng giữa các phòng ban, và với hội sở.

- Thiết lập một cơ sở dữ liệu về khách hàng, về ngành kinh tế, các dự án đầu tư, đặc biệt là các dự án đặc thù để cán bộ tín dụng có thể tiếp cận dễ dàng tạo điều kiện thuận lợi cho quá trình thẩm định trước khi cấp tín dụng.

- Đẩy mạnh và tăng cường hơn nữa công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ nhằm phát hiện kịp thời những sai sót, những vi phạm trong quá trình cho vay, trong quy trình tín dụng, góp phần hạn chế rủi ro, tổn thất cho PGD.

- Nâng cao hơn nữa đội ngũ cán bộ, thường xuyên mở lớp đào tạo nghiệp vụ cho cán bộ tín dụng, cán bộ thẩm định và cán bộ kiểm soát, đặc biệt về vốn kiến thức pháp luật và các chính sách mới.

- Do tính chất phức tạp của công tác cho vay, nên cần 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.

- Tăng cường năng lực công nghệ cả về trang thiết bị và các chương trình tiện ích, các chương trình phần mềm ứng dụng, nhất là các chương trình cung cấp thông tin phục vụ cho công tác cho vay.

### 3.3.2 Kiến nghị với Ngân hàng Nhà nước

Ngân hàng Nhà nước cần áp dụng các chính sách tiền tệ có hiệu quả nhằm hạn chế tình trạng lạm phát ngày càng tăng mạnh như hiện nay và cần tăng cường công tác thanh tra, giám sát ngân hàng. Công tác thanh tra rất có hiệu quả đối với hoạt động của hệ thống ngân hàng. Vừa phát hiện kịp thời xử lý những sai sót đồng thời thấy được những điểm chưa hợp lý trong hệ thống văn bản pháp quy của NHNN, từ đó có sự điều chỉnh và thay đổi kịp thời hợp lý hơn.

Về cơ chế chính sách liên quan đến hoạt động tín dụng : nhìn chung hệ thống văn bản pháp quy của Ngân hàng Nhà nước về hoạt động tín dụng đã có nhiều điểm mới, tạo điều kiện thuận lợi hơn cho các ngân hàng thương mại tháo gỡ phần nào khó khăn, vướng mắc cho NHTM trong quá trình làm thủ tục thế chấp, cầm cố, bảo lãnh bằng tài sản, cho vay và xử lý tài sản đảm bảo để thu nợ. Ngân hàng nhà nước cần không ngừng nghiên cứu, bổ sung và hoàn thiện các cơ chế, chính sách liên quan đến hoạt động tín dụng trên cơ sở đảm bảo tính đồng bộ, thống nhất, tránh luật chồng chéo luật để tạo điều kiện cho công cho vay tại các NHTM được an toàn và hiệu quả hơn.

Ngoài việc chỉ đạo thi hành các quy định, quy chế, Ngân hàng Nhà nước cần tích cực giám sát để nắm được tình hình hoạt động kinh doanh của NHTM để có biện pháp hỗ trợ kịp thời, đặc biệt là việc xử lý nợ tồn đọng. Nếu đánh giá nợ cho vay của các NHTM hiện nay theo chuẩn mực quốc tế, thì nợ dưới tiêu chuẩn, nợ khó đòi và nợ mất vốn vẫn chiếm tỷ trọng rất lớn. Số vốn bị mắc kẹt trong các khoản nợ chiếm tỷ trọng lớn gây khó khăn cho hoạt động tín dụng ngân hàng. Để giải quyết vấn đề này cần phối hợp với các cấp, các ngành thực hiện các biện pháp cụ thể như : các toà án, cơ quan công an... tạo điều kiện cho ngân hàng thu giữ tài sản thế chấp, giải quyết nhanh các vụ án để thu hồi vốn cho ngân hàng ; NHNN thành lập các công ty mua bán nợ, giải toả bớt nợ quá hạn giúp NHTM vượt qua khó khăn để có vốn quay vòng ; NHNN ban hàng văn bản quy định những hệ số an toàn để quản lý hoạt động ngân hàng gần tới những tiêu chuẩn quốc tế.

Nâng cao chất lượng hoạt động của Trung tâm thông tin phân tích tín dụng CIC. CIC nghiên cứu, thu thập thông tin và được phép cung cấp thông tin tín dụng, xếp hạng tín dụng. Hiện nay nguồn thông tin cơ bản của CIC là thông tin của các tổ chức tín dụng cung cấp, nên nguồn thông tin này đã được chọn lọc, không đầy đủ, không được cập nhật kịp thời. Do vậy, để có thông tin đầy đủ, kịp thời và trung thực phải nâng cao chất lượng hoạt động của trung tâm CIC trên cơ sở thay đổi nguồn và phương pháp thu thập thông tin. Ngoài những thông tin chung về nền kinh tế như: xu hướng thay đổi nhu cầu thị trường về sản phẩm dịch vụ ngân hàng, những tiến bộ về công nghệ trong lĩnh vực ngân hàng, tình hình hoạt động, kinh nghiệm cạnh tranh của các ngân hàng khác trong và ngoài hệ thống, triển vọng phát triển kinh tế trong ngoài nước... thì những thông tin về khách hàng do các tổ chức tín dụng cung cấp phải được kiểm chứng bằng nhiều nguồn thông tin khác, đồng thời quản lý thông tin về khách hàng theo mã số thuế.

Thực hiện nhất quán, có hệ thống chương trình đào tạo và đào tạo lại đội ngũ cán bộ, bồi dưỡng cán bộ nghiệp vụ dưới các hình thức như đào tạo tập trung, bồi dưỡng cán bộ tại chỗ, mời các chuyên gia về nói chuyện, giảng dạy, cử cán bộ kiến tập tại các NHTM trong khu vực...

### **3.3.3 Kiến nghị với Nhà nước**

Chính phủ cần sớm hoàn thiện và thống nhất các văn bản pháp luật nhằm tạo môi trường kinh tế, môi trường pháp lý ổn định, là căn cứ cho các doanh nghiệp tồn tại, phát triển và tạo điều kiện thuận lợi cho việc nâng cao hiệu quả cho vay của NHTM đặc biệt là cho vay doanh nghiệp. Trong thời gian qua, Chính phủ đã ban hành các điều luật quan trọng liên quan đến hoạt động tín dụng ngân hàng. Tuy nhiên vẫn còn tồn tại thiếu sót trong các điều luật, vì vậy kiến nghị Chính phủ xem xét, sửa đổi quy định rõ về các vấn đề về phát mại, bán đấu giá tài sản đảm bảo của NHTM ; các trường hợp vô hiệu hoá hợp đồng tín dụng ; trách nhiệm rõ ràng của các cấp, ngành trong việc xử lý tài sản thế chấp ; quy định về thời gian, thủ tục xử lý, hạn chế thủ tục rườm rà, cản trở xử lý nợ.

Hoạt động của các doanh nghiệp ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động cho vay của ngân hàng. Việc nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp là một trong những biện pháp hữu hiệu nhằm hạn chế những rủi ro trong hoạt động cho vay của ngân hàng. Vì vậy cần tăng cường phối hợp trong quản lý Nhà nước đối với doanh nghiệp: xây dựng Quy chế phối hợp trong quản lý doanh nghiệp sau đăng ký kinh doanh; các ngành thường xuyên phối hợp, thông tin về doanh nghiệp, từng ngành, cấp theo chức năng có trách nhiệm quản lý doanh nghiệp. Tăng cường hướng dẫn, trợ giúp khởi sự doanh nghiệp, khuyến khích các hộ sản xuất kinh doanh chuyển sang thành lập doanh nghiệp; hướng dẫn kiểm tra, đào tạo, cấp chứng chỉ kế toán trưởng cho doanh nghiệp thực hiện tốt Luật Quản lý thuế, Luật Kế toán, Luật Thống kê. Tăng cường cán bộ và phương tiện cho các sở trực tiếp làm công tác quản lý và kiểm tra doanh nghiệp.

Thành lập và phát triển các công ty bảo hiểm tín dụng, yêu cầu các ngân hàng thương mại tham gia bảo hiểm tín dụng. Đây là biện pháp hết sức quan trọng nhằm giảm rủi ro tín dụng cho hoạt động của ngân hàng. Bảo hiểm có lợi về mặt kinh tế cho mọi người, mọi tổ chức nó giảm mất mát thiệt hại về tài sản, và bảo hiểm ngày nay đang đi sâu vào đời sống kinh tế và xã hội. Bảo hiểm tín dụng ngày nay vẫn còn khá mới lạ, song nó giúp cho các ngân hàng khi phát sinh rủi ro không còn phải dùng các biện pháp phi kinh tế để ngăn chặn như không cho các tổ chức cá nhân rút tiền, phát hành thêm tiền để bù đắp. . . mà lúc này các công ty bảo hiểm sẽ hỗ trợ các ngân hàng giải quyết các khó khăn trước mắt, hạn chế ảnh hưởng đến nền kinh tế. Vì vậy ngày nay tham gia bảo hiểm tín dụng là một biện pháp giúp ngân hàng đề phòng rủi ro không lường trước được.

## KẾT LUẬN

Qua một thời gian thực tập nghiên cứu về hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp đã giúp em nhận thức được phần nào vai trò quan trọng của hoạt động cho vay doanh nghiệp đối với nền kinh tế nói chung và ngân hàng nói riêng. Khoá luận đã nêu được những lý luận cơ bản về cho vay doanh nghiệp, phân tích thực trạng hoạt động cho vay doanh nghiệp tại PGD Thủy Nguyên – Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam, từ đó đưa ra một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay doanh nghiệp tại đây. Trong hoạt động cho vay, PGD đã đạt được một số thành tựu, tuy nhiên bên cạnh đó vẫn còn tồn tại và hạn chế. Hy vọng trong thời gian tới, PGD sẽ nỗ lực trong việc nâng cao hiệu quả hoạt động ngân hàng nói chung và hoạt động cho vay doanh nghiệp nói riêng, có được sự thích ứng ngày càng cao với nền kinh tế. Qua chuyên đề này, em mong muốn đóng góp một phần ý kiến nhỏ bé của mình trong vấn đề nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay khách hàng doanh nghiệp, để PGD ngày một phát triển bền vững.

Với thời gian nghiên cứu tìm hiểu không nhiều, nội dung chuyên đề của em chắc chắn không tránh khỏi những sai sót. Là một sinh viên thực tập với hiểu biết có hạn, chưa có kinh nghiệm thực tế, việc sưu tầm tài liệu, kiến thức, trình độ của bản thân còn hạn chế nên sẽ có những vấn đề chưa được đề cập đến hoặc được đề cập nhưng còn thiếu tính thực tế, chưa xem xét đến bối cảnh cũng như hoàn cảnh áp dụng. Em rất mong các thầy cô giáo, các anh chị cán bộ trong phòng giao dịch Thủy Nguyên - Ngân hàng TMCP Quốc tế đóng góp ý kiến giúp em hoàn thiện tốt đề tài này.

Một lần nữa, em xin gửi lời cảm ơn chân thành và sâu sắc nhất tới cô giáo **Ths. Nguyễn Thị Tình**, ban giám đốc cùng các anh chị cán bộ tín dụng của PGD Thủy Nguyên - Ngân hàng TMCP Quốc tế, những người đã tận tình chỉ bảo, tạo điều kiện thuận lợi giúp đỡ em hoàn thành bài khoá luận này.

*Em xin chân thành cảm ơn !*

## DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO



1. Tiền tệ ngân hàng – PGS.TS Nguyễn Văn Tiến
2. Nghiệp vụ ngân hàng thương mại – PGS.TS Nguyễn Văn Tiến
3. Luật các Tổ chức tín dụng số 47/2010/QH12
4. Quyết định 493/2005/QĐ-NHNN của Ngân hàng Nhà nước về việc ban hành Quy định về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng.
5. Quyết định 1627/2001/QĐ-NHNN của Ngân hàng Nhà nước về việc ban hành Quy chế cho vay của tổ chức tín dụng đối với khách hàng.
6. Các số báo, tạp chí ngân hàng năm 2010, năm 2011, năm 2012
7. Trang web <http://www.vib.com.vn>  
<http://www.sbv.gov.vn>
8. Các tài liệu khác