

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 : Vũ Thị Kim Loan

Giảng viên hướng dẫn: ThS. Cao Thị Thu

HẢI PHÒNG - 2012

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

**GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG
TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN DẦU KHÍ
TOÀN CẦU - CHI NHÁNH HẢI PHÒNG**

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC HỆ CHÍNH QUY

NGÀNH: Tài chính – Ngân hàng

Sinh viên : Vũ Thị Kim Loan
Giảng viên hướng dẫn : ThS. Cao Thị Thu

HẢI PHÒNG - 2012

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

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên : Vũ Thị Kim Loan .Mã SV: 121560.

Lớp : QT1203T. Ngành: Tài chính – Ngân hàng.

Tên đề tài: Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Dầu khí Toàn cầu - chi nhánh Hải Phòng.

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

1. Nội dung và các yêu cầu cần giải quyết trong nhiệm vụ đề tài tốt nghiệp
 - Xây dựng cơ sở lý luận về hoạt động tín dụng và hiệu quả hoạt động tín dụng tại các ngân hàng thương mại hiện nay.
 - Phân tích thực trạng chất lượng tín dụng tại GP.Bank Hải Phòng .
 - Đề ra các giải pháp và kiến nghị hợp lý nhằm nâng cao chất lượng tín dụng tại GP.Bank Hải Phòng.

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

Số liệu thu thập tại Ngân hàng Ngân hàng Thương mại Cổ phần Dầu khí Toàn cầu - chi nhánh Hải Phòng.

 - Bảng cân đối kế toán

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

Ngân hàng Thương mại Cổ phần Dầu khí Toàn cầu - chi nhánh Hải Phòng - 55 Điện Biên Phủ - Hồng Bàng - Hải Phòng.

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên: Cao Thị Thu
Học hàm, học vị: Thạc sĩ
Cơ quan công tác: Đại học Dân lập Hải Phòng.
Nội dung hướng dẫn:

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 02 tháng 04 năm 2012
Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày 30 tháng 06 năm 2012

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN
Sinh viên

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN
Người hướng dẫn

Hải Phòng, ngày tháng.....năm 2012

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 2012

Cán bộ hướng dẫn

DANH MỤC CÁC TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1]. Bảng cân đối tài khoản kế toán của ngân hàng TMCP Dầu khí toàn cầu Hải Phòng năm 2009, 2010, 2011.
- [2]. Báo cáo thường niên của ngân hàng TMCP Dầu Khí Toàn Cầu năm 2009, 2010, 2011.
- [3]. Lý thuyết tiền tệ - ngân hàng – Nhà xuất bản thống kê năm 1997.
- [4]. Giáo trình ngân hàng thương mại – Nhà xuất bản thống kê năm 2009.
- [5]. Giáo trình quản trị ngân hàng thương mại - Nhà xuất bản giao thông vận tải năm 2009.
- [6]. Giáo trình tín dụng ngân hàng – Nhà xuất bản giao thông vận tải năm 2010.
- [7]. Giáo trình tín dụng và thẩm định tín dụng ngân hàng - Nhà xuất bản lao động xã hội năm 2011.

LỜI NÓI ĐẦU

1/ Tính cấp thiết của đề tài:

Đất nước ta đang chuyển mình hòa nhập cùng với sự phát triển của khu vực và thế giới Việt Nam, với những tiềm năng sẵn có đang được khai thác một cách kịp thời và hiệu quả nhất đã và đang hoàn thành nhiệm vụ công nghiệp hóa-hiện đại hóa xây dựng đất nước. Trên con đường đó có sự góp mặt đáng kể của hệ thống tài chính – tiền tệ, đặc biệt là hệ thống ngân hàng trong đó phần lớn là các ngân hàng thương mại.

Trong hoạt động của ngân hàng thì hoạt động tín dụng là một lĩnh vực quan trọng, quan hệ tín dụng là quan hệ xương sống, quyết định mọi hoạt động kinh tế trong nền kinh tế quốc dân và nó còn là nguồn sinh lợi chủ yếu quyết định sự tồn tại và phát triển của ngân hàng thương mại.

Hòa cùng với sự đổi mới của toàn bộ hệ thống ngân hàng, ngân hàng thương mại cổ phần Dầu Khí Toàn Cầu - Chi nhánh Hải Phòng (GP-Bank HP) trong những năm qua đã rất chú trọng đến hoạt động tín dụng và đang từng bước hoàn thiện trong hoạt động kinh doanh của mình để đáp ứng yêu cầu phát triển kinh tế trong quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước.

Với mục tiêu gắn liền lí luận khoa học và thực tiễn qua quá trình thực tập tại GP –Bank HP, được sự giúp đỡ của ban lãnh đạo, của cán bộ nhân viên phòng Dịch vụ khách hàng, đồng thời có sự góp ý tận tình của thạc sĩ Cao Thị Thu, tôi đã cân nhắc và chọn đề tài : “ ***Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Dầu Khí Toàn Cầu - Chi nhánh Hải Phòng*** ”.

2/ Mục đích nghiên cứu:

- Hệ thống hóa những vấn đề cơ bản về nghiệp vụ tín dụng.
- Phân tích thực trạng hoạt động tín dụng và chất lượng tín dụng tại GP-Bank HP.

- Nêu lên những giải pháp có tính khả thi nhằm nâng cao chất lượng tín dụng từ đó nâng cao hiệu quả hoạt động kinh của các NHTM nói chung và GP-Bank HP nói riêng .

3/ Đối tượng nghiên cứu:

Nghiên cứu những nội dung chủ yếu về tín dụng, chất lượng tín dụng và tồn tại của nó tại GP-Bank HP.

4/ Phạm vi nghiên cứu:

Đề tài nghiên cứu tác động đến nghiệp vụ tín dụng đối với hoạt động kinh doanh tiền tệ của NHTM nói chung và GP-Bank HP nói riêng, mối quan hệ của nghiệp vụ này với sự phát triển của nền kinh tế từ đó rút ra những mặt hạn chế, nêu lên những kiến nghị nhằm hoàn thiện và mở rộng nghiệp vụ tín dụng tại GP-Bank HP.

Về thời gian nghiên cứu: nghiên cứu nghiệp vụ khai thác vốn trong điều kiện kinh tế hiện nay và đề ra phương hướng trong thời gian tới.

5/ Phương pháp nghiên cứu:

Đề tài sử dụng các phương pháp nghiên cứu: duy vật biện chứng và duy vật lịch sử trên cơ sở các học thuyết kinh tế đặc biệt là học thuyết chính trị Mac- Lê Nin; sử dụng phương pháp chỉ số; phương pháp so sánh khái quát hóa tương lai và phương pháp tổng hợp sử dụng số liệu thống kê và mô hình ước lượng để luận chứng.

6/ Những đóng góp mới của đề tài:

- Đề tài đã làm sáng tỏ những luận cứ khoa học mang tính lí luận thực tiễn về hoạt động tín dụng của NHTM trong cơ chế thị trường.
- Đề tài đã phân tích và chứng minh được thực trạng về hoạt động tín dụng của GP-Bank HP và những vấn đề tồn tại cần được tiếp tục giải quyết để hoàn thiện trong tương lai.

- Đề tài đã đưa ra những giải pháp về vi mô, vĩ mô để nhằm hoàn thiện và nâng cao hiệu quả của hoạt động tín dụng của NHTM nói chung và GP-Bank HP nói riêng.

7/ Kết cấu các chương:

Ngoài phần mở đầu, kết luận, mục lục và danh mục tài liệu tham khảo khóa luận của tôi gồm có 3 chương :

Chương 1: Lý luận về tín dụng ngân hàng và chất lượng tín dụng ngân hàng.

Chương 2: Thực trạng chất lượng tín dụng tại GP-Bank Hải Phòng.

Chương 3: Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng tại GP-Bank Hải Phòng.

Mặc dù đã có nhiều cố gắng trong việc nghiên cứu, học hỏi để hoàn thành khóa luận nhưng không thể tránh khỏi những thiếu sót nhất định. Tôi rất mong nhận được sự đóng góp ý kiến quý báu của thầy cô và các bạn để khóa luận có ý nghĩa hơn.

Tôi xin bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc tới cô giáo hướng dẫn của tôi: thạc sĩ Cao Thị Thu - người đã tận tình giúp đỡ tôi hoàn thành khóa luận này. Qua đây, tôi xin gửi lời cảm ơn chân thành đến các thầy cô trong khoa đã dạy dỗ và cung cấp cho tôi những kiến thức lí luận quý báu.

Tôi cũng xin gửi lời cảm ơn đến Ban lãnh đạo và các anh chị phòng Dịch vụ khách hàng chi nhánh GP-Bank HP, những người đã nhiệt tình tiếp nhận, tạo điều kiện và cung cấp những kinh nghiệm thực tiễn quan trọng cho tôi trong quá trình thực hiện khóa luận.

CHƯƠNG 1: LÝ LUẬN VỀ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG VÀ CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG NGÂN HÀNG.

1.1. Tín dụng ngân hàng.

1.1.1. Khái niệm và đặc trưng của tín dụng ngân hàng.

1.1.1.1. Khái niệm tín dụng ngân hàng.

Ngân hàng là nơi biểu hiện tập trung nhất mọi hoạt động kinh tế của đất nước, những thông tin liên quan đến hoạt động NH luôn là mối quan tâm hàng đầu của các doanh nghiệp, chính phủ và tầng lớp dân cư. NHTM là một tổ chức kinh tế, hoạt động trên lĩnh vực tiền tệ trong đó hoạt động tài trợ cho KH trên cơ sở tín nhiệm (tín dụng) là hoạt động chủ yếu đem lại lợi nhuận cho NHTM. Để đảm bảo cho NHTM có thể duy trì và phát triển vững chắc, đòi hỏi hoạt động tín dụng của NHTM phải an toàn và hiệu quả. Muốn vậy, các khâu của hoạt động tín dụng phải được thực hiện một cách trôi chảy theo những nguyên tắc nhất định để đảm bảo cho NHTM thu hồi được cả vốn lẫn lãi khi hết thời hạn cho vay.

Vậy: *“Tín dụng ngân hàng là quan hệ tín dụng bằng tiền tệ mà một bên là ngân hàng – một tổ chức chuyên kinh doanh trên lĩnh vực tiền tệ với một bên là tất cả các tổ chức, cá nhân trong xã hội trong đó ngân hàng giữ vai trò vừa là người đi vay vừa là người cho vay”*. Đây là hình thức tín dụng chủ yếu trong nền kinh tế thị trường, nó luôn đáp ứng nhu cầu tái sản xuất xã hội.

Với tư cách là người đi vay: NH huy động mọi nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi trong xã hội bằng hình thức nhận tiền gửi của các doanh nghiệp, các tổ chức, cá nhân hoặc phát hành chứng chỉ tiền gửi, trái phiếu để huy động vốn trong xã hội.

Với tư cách là người cho vay: NH đáp ứng nhu cầu của các doanh nghiệp, tổ chức, cá nhân khi có nhu cầu thiếu vốn cần được bổ sung trong hoạt động kinh doanh và tiêu dùng. Với vai trò này, NH đã thực hiện chức năng phân phối lại vốn, tiền tệ để đáp ứng nhu cầu tái sản xuất xã hội.

1.1.1.2. Đặc trưng của tín dụng ngân hàng.

Thực chất tín dụng là một quan hệ kinh tế giữa người cho vay và người đi vay thông qua sự vận động của giá trị. Tín dụng được cấu thành nên từ sự kết hợp của 3 yếu tố chính: lòng tin (sự tin tưởng vào khả năng hoàn trả đầy đủ và đúng hạn của người cho vay với người đi vay), thời hạn của quan hệ tín dụng (thời gian người vay sử dụng tiền vay) và sự hứa hẹn hoàn trả. Như vậy, tín dụng có những đặc trưng sau đây:

a. Tín dụng ngân hàng dựa trên cơ sở lòng tin: Yếu tố lòng tin tuy vô hình nhưng không thể thiếu trong quan hệ tín dụng, đây là yếu tố bao trùm trong hoạt động tín dụng là điều kiện cần cho quan hệ tín dụng phát sinh.

Trong quan hệ tín dụng, lòng tin được biểu hiện từ nhiều phía, không chỉ có lòng tin một phía từ NH với KH mà lòng tin còn xuất phát từ phía KH với NH. NH chỉ cấp tín dụng khi có lòng tin vào việc KH sử dụng vốn vay đúng mục đích, hiệu quả và có khả năng hoàn trả nợ vay (gốc,lãi) đúng hạn. Còn KH chỉ sử dụng tín dụng khi KH có lòng tin vào NH đáp ứng đủ khối lượng tín dụng và thời hạn vay. Tuy nhiên trong quan hệ tín dụng thì lòng tin của NH đối với KH là quan trọng hơn nhiều bởi lẽ NH là người giao phó tiền bạc hoặc tài sản cho KH sử dụng.

b. Tín dụng là sự chuyển nhượng một tài sản có thời hạn: NH là trung gian tài chính “đi vay để cho vay”, nên mọi khoản tín dụng của NH để phải có thời hạn để bảo đảm cho NH hoàn trả vốn huy động.

Để xác định thời hạn cho vay hợp lí, NH phải căn cứ vào tính chất thời hạn nguồn vốn của mình và quá trình luân chuyển vốn của đối tượng vay. Nếu NH có nguồn vốn dài hạn ổn định thì có thể cấp được nhiều tín dụng dài hạn còn nếu nguồn vốn có kì hạn ngắn và không ổn định mà cấp nhiều tín dụng dài hạn thì sẽ gặp rủi ro thanh khoản.

Mặt khác, thời hạn cho vay phải phù hợp với chu kì luân chuyển vốn của đối tượng vay thì KH mới có đủ điều kiện để trả nợ. Nếu NH xác định thời hạn vay

nhỏ hơn chu kì luân chuyển vốn của đối tượng vay thì KH không có đủ nguồn để trả nợ khi đúng hạn, gây khó khăn cho KH. Còn nếu thời hạn cho vay lớn hơn chu kì luân chuyển vốn sẽ tạo điều kiện cho KH sử dụng vốn vay không đúng mục đích, tiềm ẩn rủi ro tín dụng cho NH.

c. Tín dụng phải trên nguyên tắc hoàn trả cả gốc và lãi: đây là đặc trưng thuộc về bản chất vận động của tín dụng và là dấu ấn để phân biệt phạm trù tín dụng với các phạm trù kinh tế khác. Giá trị hoàn trả phải lớn hơn giá trị gốc, nghĩa là ngoài việc hoàn trả giá trị gốc, KH còn phải trả cho NH một khoản lãi, đây chính là giá của quyền sử dụng vốn vay. Khoản lãi luôn luôn phải là một số dương, có như vậy mới bù đắp được chi phí hoạt động và tạo ra lợi nhuận cho NH, phản ánh bản chất hoạt động kinh doanh của NH.

1.1.2. Phân loại tín dụng ngân hàng.

1.1.2.1. Căn cứ vào thời hạn tín dụng.

a. Tín dụng ngắn hạn: là loại tín dụng có thời hạn đến 1 năm, được sử dụng để bù đắp thiếu hụt vốn lưu động tạm thời của các doanh nghiệp, phục vụ nhu cầu tiêu dùng cá nhân và hộ gia đình.

b. Tín dụng trung hạn: là loại tín dụng có thời hạn từ trên 1 năm đến 5 năm, được sử dụng để đầu tư mua sắm tài sản cố định, cải tiến và đổi mới trang thiết bị, mở rộng sản xuất và xây dựng công trình vừa và nhỏ có thời hạn thu hồi vốn nhanh. Đây còn là nguồn quan trọng hình thành nên vốn lưu động thường xuyên của các doanh nghiệp, đặc biệt là đối với doanh nghiệp mới thành lập.

c. Tín dụng dài hạn: là loại tín dụng có thời hạn trên 5 năm, phục vụ cho các nhu cầu dài hạn như: xây dựng cơ bản (nhà xưởng, dây chuyền sản xuất...); xây dựng cơ sở hạ tầng (cảng biển, sân bay...); cải tiến và mở rộng sản xuất có quy mô lớn.

Phân chia tín dụng theo thời gian có ý nghĩa quan trọng đối với NH vì thời gian liên quan mật thiết đến tính an toàn và sinh lợi của tài sản. Tỷ trọng tín dụng

ngắn hạn tại các NHTM thường cao hơn tín dụng trung, dài hạn do tín dụng trung - dài hạn rủi ro cao hơn, nguồn vốn đắt và khan hiếm hơn.

1.1.2.2. Căn cứ vào hình thức tài trợ.

a. Cho vay: là việc NH đưa tiền cho KH với cam kết KH phải hoàn trả gốc và lãi trong khoản thời gian xác định.

b. Chiết khấu thương phiếu: là việc NH ứng trước tiền cho KH tương ứng với giá trị của thương phiếu trừ đi phần thu nhập của NH để sở hữu một thương phiếu chưa đến hạn (hoặc một giấy nợ).

c. Cho thuê: là việc NH bỏ tiền mua tài sản để cho KH thuê theo những thỏa thuận nhất định. Sau khoảng thời gian nhất định, KH phải trả cả gốc lẫn lãi cho NH.

d. Bảo lãnh: là việc NH cam kết thực hiện các nghĩa vụ tài chính hộ KH của mình. Mặc dù không phải xuất tiền ra, song NH đã cho KH sử dụng uy tín của mình để thu lợi.

1.1.2.3. Căn cứ vào chủ thể vay vốn.

a. Tín dụng doanh nghiệp: hay còn gọi là tín dụng bán buôn do những doanh nghiệp thường vay với những khoản vay có giá trị lớn.

b. Tín dụng cá nhân, hộ gia đình: hay còn gọi là tín dụng bán lẻ do cá nhân thường vay với những khoản vay có giá trị nhỏ phục vụ mục đích tiêu dùng.

c. Tín dụng cho các tổ chức tài chính: là khoản tín dụng cấp cho NH, công ty bảo hiểm, công ty tài chính và các tổ chức tài chính khác. Khoản này trở thành nguồn vốn của NH đi vay, có thể dùng để trả nợ hay cho vay lại. Ngoài ra, tín dụng NH còn được phân loại theo xuất xứ tín dụng; phân loại theo mục đích tín dụng...

1.1.3. Vai trò của tín dụng ngân hàng.

1.1.3.1. Đối với nền kinh tế:

a. Tín dụng ngân hàng góp phần vào quá trình luân chuyển vốn giữa các chủ thể, giữa các vùng trong xã hội, thúc đẩy nâng cao hiệu quả kinh tế.

Trong nền kinh tế thị trường hiện nay, sản xuất hàng hóa ngày càng phát triển, lưu thông hàng hóa ngày càng mở rộng, xã hội xuất hiện người thì có vốn nhàn rỗi, người thì cần vốn để thực hiện hoạt động sản xuất kinh doanh. NHTM ra đời chính là chìa khóa giúp cho việc luân chuyển vốn giữa các chủ thể diễn ra một cách có hiệu quả thông qua nghiệp vụ tín dụng NH. NH cung cấp tín dụng cho KH để họ có vốn để tiến hành tái sản xuất với trang thiết bị hiện đại, tạo ra sản phẩm tốt hơn, có lợi nhuận cao hơn, góp phần tăng trưởng kinh tế.

Bên cạnh đó, trong quá trình phát triển kinh tế của một nước và đặc biệt là các nước đang phát triển thì hiện tượng thừa và thiếu vốn giữa các vùng diễn ra thường xuyên. Cho nên một vấn đề cần giải quyết được đặt ra là làm sao thực hiện được việc tập trung vốn từ vùng thừa vốn sang vùng thiếu để phát triển kinh tế. Chính NH thực hiện hoạt động này thông qua hoạt động tín dụng nhằm phân bổ vốn giữa các vùng qua đó tạo điều kiện phát triển đồng đều giữa các vùng khác nhau trong cùng một quốc gia.

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

Trong hoạt động của mình, NH có thể giảm bớt lượng tiền mặt trong lưu thông bằng cách tăng lãi suất huy động để thu hút tiền mặt vào đồng thời tăng lãi suất cho vay để hạn chế lượng tiền mặt ra trong thời kì kinh tế lạm phát cao hoặc ngược lại. Qua việc thay đổi trong chính sách huy động và cho vay như trên, NH góp phần làm ổn định sức mua của đồng tiền, ngăn chặn được sự tăng quá đột ngột, kiềm chế lạm phát làm ổn định nền kinh tế.

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

Trên thế giới, trong thời đại ngày nay, mỗi quốc gia độc lập thường xuyên tiến hành những mối quan hệ đa dạng và phức tạp trên nhiều lĩnh vực: kinh tế, chính trị, văn hóa, xã hội trong đó quan hệ kinh tế thường chiếm vị trí quan trọng.

Áp lực cạnh tranh buộc nền kinh tế của mỗi quốc gia khi mở cửa hội nhập phải có tiềm lực mạnh và toàn diện về mọi mặt mà quan trọng nhất là tài chính. Các DN không chỉ có mối quan hệ mua bán với các thành phần kinh tế mà còn có mối quan hệ xuất nhập khẩu với các DN nước ngoài. Chính các NHTM sẽ thúc đẩy mối quan hệ này thông qua các hình thức cho vay, bảo lãnh...để nâng cao uy tín của DN trên thị trường quốc tế, để nền kinh tế trong nước hòa nhập với nền kinh tế thế giới.

1.1.3.2. Đối với khách hàng:

Trước hết, tín dụng NH đáp ứng kịp thời nhu cầu về số lượng và chất lượng vốn cho KH. Với các ưu điểm như an toàn, thuận tiện, nhanh chóng, dễ tiếp cận và có khả năng đáp ứng được các nhu cầu vốn lớn, tín dụng NH thỏa mãn được nhu cầu đa dạng của KH.

Đặc trưng cơ bản của tín dụng NH là cho vay có hoàn trả với một mức lãi suất nhất định, chính điều này đã bắt buộc mọi cá nhân và DN khi vay vốn của NH phải cân nhắc và phải sử dụng vốn đó một cách có hiệu quả nhất để có thể trả vốn vay và lãi đúng thời hạn. Đây chính là động lực đã thúc đẩy các DN tăng cường công tác hoạch toán, giảm chi phí sản xuất nhưng phải tăng cường chất lượng sản phẩm và tăng vòng quay của vốn qua đó tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Mặt khác, trước khi quyết định một món vay NH thường tiến hành thẩm định tín dụng, chỉ thực hiện cho vay với những cá nhân, DN phải có sự sắp xếp, bố trí tổ chức sản xuất phù hợp để có cơ hội vay vốn của NH. Đây chính là động lực, là cơ sở để giúp cho việc tăng hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của các DN qua đó tăng hiệu quả của nền kinh tế.

1.1.3.3. Đối với ngân hàng:

Tín dụng là hoạt động truyền thống, chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng tài sản có và mang lại nguồn thu nhập chủ yếu cho NH (từ 70% đến 90%). Mặc dù tỉ trọng của hoạt động tín dụng đang có xu hướng giảm, nhưng tín dụng NH vẫn luôn là nghiệp vụ sử dụng vốn quan trọng nhất đối với mỗi NH.

Bên cạnh đó, thông qua hoạt động tín dụng, NH mở rộng được các loại hình dịch vụ khác như thanh toán, thu hút tiền gửi, kinh doanh ngoại tệ...

1.2. Chất lượng tín dụng ngân hàng.

1.2.1. Khái niệm chất lượng tín dụng ngân hàng.

Chất lượng tín dụng là sự đáp ứng yêu cầu của KH (người gửi tiền và người vay tiền) phù hợp với sự phát triển kinh tế xã hội và đảm bảo sự tồn tại, phát triển của NH. Chất lượng tín dụng được hình thành và bảo đảm từ hai phía là NH và KH. Bởi vậy, chất lượng hoạt động của NH không những phụ thuộc vào bản thân của NH mà còn phụ thuộc vào chất lượng hoạt động của DN.

Chất lượng tín dụng được thể hiện:

- **Đối với sự phát triển kinh tế xã hội:** Tín dụng NH phục vụ sản xuất và lưu thông hàng hóa, góp phần giải quyết việc làm, khai thác khả năng tiềm tàng trong nền kinh tế, thúc đẩy quá trình tích tụ và tập trung sản xuất, giải quyết tốt các quan hệ giữa tăng trưởng tín dụng với tăng trưởng kinh tế.
- **Đối với ngân hàng:** Phạm vi, mức độ, giới hạn tín dụng NH phải phù hợp với thực lực của bản thân NH và đảm bảo được tính cạnh tranh trên thị trường với nguyên tắc hoàn trả đúng hạn và có lãi.
- **Đối với khách hàng:** Tín dụng NH phát ra phù hợp với mục đích, sử dụng của KH với lãi suất kì hạn nợ hợp lí, thủ tục đơn giản, thu hút được nhiều KH nhưng vẫn đảm bảo nguyên tắc tín dụng.

Như vậy: *”Chất lượng tín dụng là một phạm trù rộng lớn. Để có được chất lượng tín dụng thì hoạt động tín dụng phải có hiệu quả và quan hệ tín dụng phải được thiết lập trên cơ sở tin cậy và uy tín trong hoạt động. Hay nói cách khác, chất lượng tín dụng tỉ lệ thuận với hiệu quả và độ tin cậy trong hoạt động tín dụng NH”.*

1.2.2. Chỉ tiêu định tính đánh giá chất lượng tín dụng ngân hàng.

Có thể nói, thước đo chất lượng tín dụng của một NH chính là sự hài lòng của KH, đảm bảo hài hòa cùng với sự an toàn và đạt hiệu quả tín dụng cao nhất. Chất lượng tín dụng của NH được phản ánh thông qua chỉ tiêu định tính - những chỉ tiêu hết sức quan trọng có tính chất quyết định đối với chất lượng và độ an toàn, hiệu quả của tín dụng NH.

1.2.2.1. Thủ tục và quy chế cho vay vốn.

Đây là một khâu tiếp xúc đầu tiên của KH với NH. Thủ tục làm việc, tinh thần thái độ phục vụ KH của cán bộ tín dụng sẽ gây ấn tượng mạnh cho KH. Yêu cầu về các thủ tục giấy tờ, thời gian làm việc đơn giản, không gây phiền hà kết hợp với tinh thần, thái độ phục vụ chu đáo, nhiệt tình của cán bộ tín dụng sẽ tạo cho KH một tâm lý thoải mái, tạo niềm tin và hình ảnh tốt trong mỗi KH.

Phục vụ tốt nhất cho KH nhưng phải đảm bảo đúng quy chế cho vay vốn tín dụng. Thực hiện tuân thủ, chuẩn xác trong công tác thẩm định về dự án, khả năng tài chính, năng lực pháp lý của KH, tài sản đảm bảo...nhằm đưa ra được quyết định hợp lý nhất vừa phục vụ tốt KH vừa phòng ngừa rủi ro cho chính bản thân NH.

1.2.2.2.Xét duyệt cho vay.

Khách hàng đến với NH mong muốn được vay vốn phù hợp với thời gian nhanh nhất và chi phí thấp nhất. Nâng cao chất lượng tín dụng trên cơ sở phục vụ KH tốt nhất nhưng cũng phải đảm bảo an toàn tín dụng. Hiện nay quy định thời hạn xét duyệt cho vay là tối đa 30 ngày kể từ ngày nhận được đơn xin vay vốn. Trong khoảng thời gian này, NH phải làm rất nhiều công việc trong công tác thẩm định. Với một KH lâu năm và truyền thống thì công tác thẩm định tốn ít thời gian và chi phí, hơn nữa các thông tin có độ chính xác và độ tin cậy cao, thời gian xét duyệt ngắn hơn. Với một KH mới thì công tác thẩm định vất vả hơn, việc thu thập thông tin có nhiều hạn chế nên chi phí và thời gian cho thẩm định là cao hơn. Việc tiếp xúc giữa KH và NH có nhiều thủ tục phiền phức hơn.

Giai đoạn này yêu cầu phải có những cán bộ tín dụng giỏi và có khả năng chuyên môn tốt nhằm đưa ra những quyết định chính xác trong khoảng thời gian nhanh nhất đồng thời đảm bảo an toàn và hiệu quả trong những khoản vay đó thì mới đáp ứng được yêu cầu nâng cao chất lượng tín dụng của NH.

1.2.2.3. Tinh thần thái độ phục vụ, đạo đức nghề nghiệp của cán bộ tín dụng.

Khi cho vay, nếu cán bộ tín dụng có tinh thần thái độ, đạo đức nghề nghiệp tốt thì trong quá trình tiếp cận, phục vụ sẽ tạo một hình ảnh tốt trong mỗi NH.

Năng lực, trình độ chuyên môn, kinh nghiệm của cán bộ tín dụng có ảnh hưởng rất lớn đến chất lượng các món vay. Với năng lực, trình độ chuyên môn và kinh nghiệm cao thì khi thẩm định cho vay sẽ đưa ra được những quyết định đúng đắn, có hiệu quả, KH gặp rủi ro thấp.

1.2.2.4. Cơ sở vật chất, công nghệ hiện đại của ngân hàng.

Một cơ sở tốt có ảnh hưởng tốt tới tâm lý KH, phục vụ cho các hoạt động nghiệp vụ của NH một cách chính xác và nhanh nhất, sẽ tạo hứng khởi cho chính cán bộ tín dụng thực hiện tốt công việc của mình.

Việc ứng dụng các công nghệ hiện đại giúp cho NH có thể tiếp cận được những thông tin phục vụ cho công tác thẩm định tốt nhất trên các mặt: thông tin về KH, thông tin về dự án (tính hiệu quả, giá cả...) một cách nhanh chóng và chuẩn xác nhất, thông tin quản lý đối với KH lớn vay vốn của nhiều tổ chức tín dụng. Độ tin cậy của các thông tin này là yếu tố trước tiên để cán bộ tín dụng ra quyết định cho vay và ảnh hưởng rất lớn đến độ an toàn của món vay.

1.2.3. Chỉ tiêu định lượng đánh giá chất lượng tín dụng ngân hàng.

1.2.3.1. Vòng quay vốn tín dụng: là chỉ tiêu phản ánh chính sách tín dụng là thiên về cho vay ngắn hạn hay dài hạn.

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

Nếu chỉ tiêu này bằng 1 chứng tỏ NH thiên về cho vay dài hạn. Ngược lại chỉ tiêu này lớn hơn 1 chứng tỏ NH thiên về cho vay ngắn hạn.

1.2.3.2. Hệ số thu nợ: là chỉ tiêu cho biết trong 100 đồng vốn cho vay thì thu nợ được bao nhiêu đồng. Chỉ tiêu này càng lớn thì chất lượng tín dụng của NH càng cao và ngược lại.

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

1.2.3.3. Hiệu suất sử dụng vốn H1: là chỉ tiêu cho biết cứ 100 đồng vốn huy động thì có bao nhiêu đồng để cho vay. Trong điều kiện bình thường, chỉ tiêu này đạt 65%-70%.

$$\text{Hiệu suất sử dụng vốn H1} = \frac{\text{Tổng dư nợ cho vay}}{\text{Tổng nguồn vốn huy động}} * 100\%$$

1.2.3.4. Hiệu suất sử dụng vốn H2: là chỉ tiêu cho biết cứ 100 đồng thuộc tài sản có thì có bao nhiêu đồng được sử dụng để cho vay trực tiếp KH. Trong điều kiện bình thường, hiệu suất sử dụng vốn H2 của NH thường từ 70%-80%.

$$\text{Hiệu suất sử dụng vốn H2} = \frac{\text{Tổng dư nợ cho vay}}{\text{Tổng tài sản có}} * 100\%$$

1.2.3.5. Tỷ lệ nợ quá hạn: là chỉ tiêu cho biết trong 100 đồng dư nợ hiện hành thì có bao nhiêu đồng đã quá hạn.

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

Tỷ lệ này cao ($\geq 3\%$) chứng tỏ chất lượng tín dụng thấp NH nên ngừng cho vay, ngược lại tỷ lệ này thấp ($< 3\%$) chứng tỏ chất lượng tín dụng cao NH nên tích cực cho vay.

1.2.3.6. Tỷ lệ nợ xấu: là chỉ tiêu cho biết trong 100 đồng dư nợ hiện hành thì có bao nhiêu đồng nợ xấu.

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

Chỉ tiêu này càng thấp chứng tỏ chất lượng tín dụng càng cao và ngược lại.

1.2.3.7. Tỷ lệ lợi nhuận từ tín dụng: là chỉ tiêu cho biết trong 100 đồng tổng lợi nhuận có bao nhiêu đồng là do tín dụng mang lại.

$$\text{Tỷ lệ lợi nhuận từ tín dụng} = \frac{\text{Lãi từ tín dụng}}{\text{Tổng lợi nhuận}} * 100\%$$

1.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng ngân hàng thương mại.

1.3.1. Nhân tố từ phía ngân hàng.

1.3.1.1. Khả năng về nguồn vốn huy động.

Ngân hàng hoạt động dựa trên nguyên tắc “đi vay để cho vay”, vì vậy muốn mở rộng hoạt động tín dụng thì trước hết phải huy động vốn. Quy mô và cơ cấu vốn quyết định lựa chọn các hình thức đầu tư tín dụng. NHTM có thể sử dụng nguồn vốn trung dài hạn cho vay ngắn hạn nhưng chỉ được phép sử dụng 20% nguồn vốn ngắn hạn để cho vay dài hạn, bởi vì nếu NH lạm dụng một lượng vốn ngắn hạn quá quy định cho phép sẽ làm NH mất khả năng thanh toán, từ đó NH không thể cấp tín dụng cho KH đủ lượng đúng hạn được, làm ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng. Chính vì vậy, để thực hiện chiến lược đa dạng hóa, đa phương hóa các phương thức, giải pháp huy động vốn từ mọi nguồn kể cả nước ngoài NH phải tạo được cơ cấu vốn hợp lý.

1.3.1.2. Chính sách tín dụng ngân hàng.

Một trong những biện pháp quan trọng để các khoản tín dụng NH đáp ứng được các tiêu chuẩn pháp lý là việc hình thành một chính sách “tín dụng an toàn và hiệu quả”. Chính sách tín dụng đúng đắn sẽ thu hút nhiều KH, đảm bảo khả năng sinh lời từ hoạt động tín dụng dựa trên cơ sở phân tán rủi ro, tuân thủ pháp luật và đường lối chính sách của Nhà Nước.

Chính sách tín dụng bao gồm: chính sách khách hàng, quy mô giới hạn tín dụng, lãi suất, phí suất tín dụng, thời hạn tín dụng, kì hạn nợ và các khoản đảm bảo. Chính sách tín dụng mang lại nhiều ưu điểm trong quá trình thực hiện cho

vay. Trước hết, đối với cán bộ tín dụng, họ biết được cần phải làm các bước như thế nào khi tiến hành một khoản cho vay và biết được trách nhiệm của mình đến đâu. Đối với NH, thông qua chính sách tín dụng NH có thể đạt được một danh mục tín dụng đa mục đích như làm tăng khả năng sinh lời, kiểm soát được tiềm ẩn rủi ro và đáp ứng được các đòi hỏi từ phía nhà quản lý.

1.3.1.3. Quy trình tín dụng.

Quy trình tín dụng bao gồm những quy định phải thực hiện trong quá trình cho vay, thu nợ nhằm đảm bảo an toàn vốn tín dụng. Trong đó bước chuẩn bị cho vay là quan trọng nhất, là cơ sở để định lượng rủi ro trong quá trình cho vay, công tác thẩm định đối tượng được phép vay vốn cũng như quy định về điều kiện và thủ tục cho vay của NH quyết định tới chất lượng tín dụng.

Bên cạnh đó, khâu thu nợ và thanh lý có tính quyết định đến sự tồn tại của NH, đòi hỏi NH phải nhạy bén để phát hiện kịp thời những điều kiện bất lợi xảy ra đối với KH để từ đó có biện pháp xử lý giảm thiểu các khoản nợ quá hạn, có tác dụng tích cực tới chất lượng tín dụng. Sự phối hợp nhịp nhàng giữa các bước trong quy trình tín dụng sẽ tạo điều kiện cho vốn tín dụng luân chuyển theo đúng kế hoạch, góp phần nâng cao chất lượng tín dụng. Ngoài ra, việc linh hoạt trong quy trình tín dụng cũng sẽ gây thiện cảm cho KH từ đó quy mô tín dụng có cơ sở được mở rộng.

1.3.1.4. Công tác tổ chức ngân hàng.

Tổ chức của NH cần cụ thể hóa và sắp xếp có khoa học, linh hoạt đảm bảo được sự phối hợp chặt chẽ, nhịp nhàng giữa các phòng ban, giữa các NH với nhau trong toàn hệ thống và các cơ quan liên quan khác. Có như vậy, NH mới đáp ứng kịp thời các yêu cầu của KH, quản lý hiệu quả các khoản vốn tín dụng, phát hiện kịp thời các nguyên nhân sai sót phát sinh trong quá trình thực hiện để từ đó có biện pháp khắc phục kịp thời, góp phần nâng cao chất lượng tín dụng.

1.3.1.5. Chất lượng nhân sự và cơ sở vật chất.

Chất lượng đội ngũ cán bộ NH là nhân tố quyết định đến sự thành bại trong hoạt động kinh doanh của NH nói chung và trong hoạt động tín dụng NH nói riêng vì cán bộ tín dụng là người tham gia trực tiếp vào mọi khâu của quy trình tín dụng từ bước đầu đến bước cuối cùng. Cán bộ tín dụng giỏi về chuyên môn, nghiệp vụ, có kỹ năng, có khả năng đánh giá chính xác tính khả thi của dự án, phát hiện được các hành vi lừa đảo của KH...sẽ có quyết định cho vay hay không, nâng cao chất lượng tín dụng, đem lại nguồn lợi nhuận cho NH. Còn nếu cán bộ tín dụng mà không có đạo đức nghề nghiệp, thiếu tinh thần trách nhiệm, cấp tín dụng bừa bãi sẽ đem đến tổn thất nặng cho NH.

Bên cạnh đó, cơ sở vật chất của NH cũng góp phần nâng cao chất lượng tín dụng vì KH sẽ lựa chọn NH có cơ sở hạ tầng hiện đại, ứng dụng công nghệ khoa học tiên tiến nhất...phù hợp với khả năng tài chính, phạm vi, quy mô hoạt động sẽ giúp cho các cấp quản lý của NH kịp thời nắm bắt tình hình hoạt động tín dụng, điều chỉnh kịp thời cho phù hợp với tình hình thực tế, thỏa mãn nhu cầu ngày càng cao của KH.

1.3.2. Nhân tố từ phía khách hàng.**1.3.2.1. Năng lực của khách hàng.**

Năng lực của KH là nhân tố quan trọng, quyết định đến việc KH có sử dụng vốn vay hiệu quả không? Nếu năng lực của KH cao, thể hiện ở việc dự đoán được những biến động lên xuống của nhu cầu thị trường, linh hoạt trong điều hành sản xuất kinh doanh, phân phối quảng bá sản phẩm...sẽ đem lại lợi nhuận cho NH từ đó trả được nợ cho NH, góp phần nâng cao chất lượng tín dụng. Ngược lại, nếu KH năng lực yếu kém, dẫn đến việc không trả được nợ cho NH đúng hạn, gây rủi ro tín dụng cho NH.

1.3.2.2. Sự trung thực của khách hàng.

Sự trung thực của KH thể hiện ở việc cung cấp cho NH các số liệu trung thực giúp cho NH nắm bắt được tình hình thực tế hoạt động sản xuất kinh doanh của KH cũng như quản lý nguồn vốn vay của KH, từ đó NH có thể dự đoán được những rủi ro có thể xảy ra để có biện pháp khắc phục kịp thời, giúp cho hoạt động tín dụng đi đúng quỹ đạo và ngược lại.

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

Rủi ro phát sinh muôn màu muôn vẻ và là hệ quả của những nhân tố khách quan hay chủ quan, chủ yếu là những nhân tố khách quan ngoài dự đoán của KH. Trong sản xuất kinh doanh, rủi ro có thể phát sinh do thiên tai, do hỏa hoạn, do sự thay đổi chính sách của Nhà Nước...ảnh hưởng trực tiếp đến cả KH và NH.

1.3.3. Các nhân tố khác.

1.3.3.1. Môi trường kinh tế.

Nền kinh tế là một hệ thống bao gồm các hoạt động kinh tế có quan hệ ràng buộc lẫn nhau nên bất kì một sự biến động của một hoạt động kinh tế nào đó cũng sẽ gây ảnh hưởng đến việc sản xuất kinh doanh của các lĩnh vực còn lại, đặc biệt hoạt động của NHTM có thể được coi là cầu nối giữa các lĩnh vực khác nhau của nền kinh tế. Một nền kinh tế ổn định, lạm phát vừa phải, khả năng tạo ra lợi nhuận của KH cao hơn, có thể trả nợ cho NH, góp phần nâng cao chất lượng tín dụng; ngược lại; khi nền kinh tế không ổn định, các yếu tố lạm phát, khủng hoảng ảnh hưởng đến thu nhập của KH, làm cho khả năng tín dụng và khả năng trả nợ vay biến động lớn làm ảnh hưởng trực tiếp đến việc thu nợ khi cho vay của NH.

Bên cạnh đó, chu kì phát triển kinh tế có tác động không nhỏ tới hoạt động tín dụng của NH. Trong thời kì kinh tế đình trệ, hoạt động sản xuất kinh doanh gặp nhiều khó khăn, quy mô bị thu hẹp làm cho nhu cầu vốn tín dụng giảm hoặc vốn tín dụng đã được giải ngân cũng khó có thể sử dụng hiệu quả để trả nợ đúng hạn cho NH. Còn khi nền kinh tế hưng thịnh, tốc độ tăng trưởng cao, các lĩnh vực chạy đua trong sản xuất kinh doanh làm tăng nhu cầu vốn tín dụng dẫn tới chất lượng tín

dụng tăng; tuy nhiên nếu tăng quá cao sẽ dẫn đến nền kinh tế lạm phát và cuối cùng dẫn đến suy thoái.

1.3.3.2. Môi trường xã hội.

Quan hệ tín dụng là sự kết hợp giữa ba nhân tố: NH, KH và sự tín nhiệm. Khi NH có sự tín nhiệm của KH thì sẽ thu hút được nhiều KH, mở rộng được quy mô tín dụng; còn khi KH được sự tín nhiệm của NH sẽ được NH tạo điều kiện cho vay vốn một cách linh động hơn.

Nền kinh tế nước ta đang trong thời kì chuyển đổi nền cơ chế, vì vậy chính sách của ta cũng phải thay đổi để thích ứng và hoàn thiện. Chính sách tín dụng trong thời gian qua đã có những đổi mới cơ bản theo cơ chế thị trường nên góp phần quan trọng trong việc thực thi chính sách tiền tệ tín dụng của Đảng và Nhà Nước, góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế và kiềm chế lạm phát. Nó có ý nghĩa đến sự thành công hay thất bại của một NHTM.

1.3.3.3. Môi trường pháp luật.

Hệ thống pháp luật là cơ sở để điều tiết các hoạt động trong nền kinh tế. Nếu hệ thống pháp luật không đồng bộ, các chính sách của Nhà Nước không ổn định hay thay đổi, gây khó khăn cho hoạt động kinh doanh của DN, làm ảnh hưởng đến các hoạt động của NH đặc biệt là hoạt động tín dụng. Ngược lại, nếu hệ thống pháp luật phù hợp với thực tế khách quan, các chính sách NH ổn định sẽ tạo một môi trường pháp lí cho mọi hoạt động sản xuất kinh doanh tiến hành một cách thuận lợi và đạt được kết quả cao.

1.3.3.4. Môi trường tự nhiên.

Biến động của môi trường tự nhiên như: lũ lụt, hạn hán, động đất... có tác động trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh của KH, đặc biệt là các ngành có liên quan đến nông nghiệp, nuôi trồng thủy sản. Do đó, khi môi trường tự nhiên không thuận lợi thì KH sẽ gặp khó khăn, làm giảm chất lượng tín dụng của NHTM.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TẠI GP-BANK HẢI PHÒNG.

2.1. Một vài nét khái quát về GP-Bank Hải Phòng.

2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển chi nhánh.

Ngân hàng TMCP Dầu Khí Toàn Cầu, với tiền thân là NHTM nông thôn Ninh Bình được thành lập tháng 11/1993 với tổng tài sản là 300 tỷ đồng. Vào đúng ngày Việt Nam trở thành thành viên thứ 150 của đại gia đình WTO 7/11/2005, NHTM nông thôn Ninh Bình - một NHCP địa phương đã chính thức chuyển đổi thành một NH đô thị đa năng- NHTMCP Toàn Cầu (G.Bank) cùng với sự gia nhập của cổ đông chiến lược là Tổng công ty dầu khí Việt Nam (Petro VN) chiếm tới 20% cổ phần G.Bank đã nâng vốn điều lệ lên tới 500 tỷ đồng, tổng tài sản trên 1.600 tỷ đồng và mở thêm 4 phòng giao dịch tại Hà Nội.

Năm 2006, NHTMCP Toàn Cầu đổi tên thành NHTMCP Dầu Khí Toàn Cầu theo công văn số 372/QĐ-NHNN của NHNN Việt Nam. Viết tắt tên tiếng Việt là Ngân hàng Dầu Khí Toàn Cầu. Tên đầy đủ bằng tiếng Anh: Global Petro Commercial Joint Stock Bank với tên giao dịch tiếng Anh viết tắt là GP-Bank. Từ một tổ công tác chưa đầy 10 thành viên tháng 11/2005, đến nay toàn NH có khoảng hơn 1.400 cán bộ công nhân viên công tác tại hội sở chính, 1 phòng giao dịch trung tâm, 13 chi nhánh cùng với 63 phòng giao dịch trên toàn quốc và 1 công ty trực thuộc là công ty GP-Bank AMC.

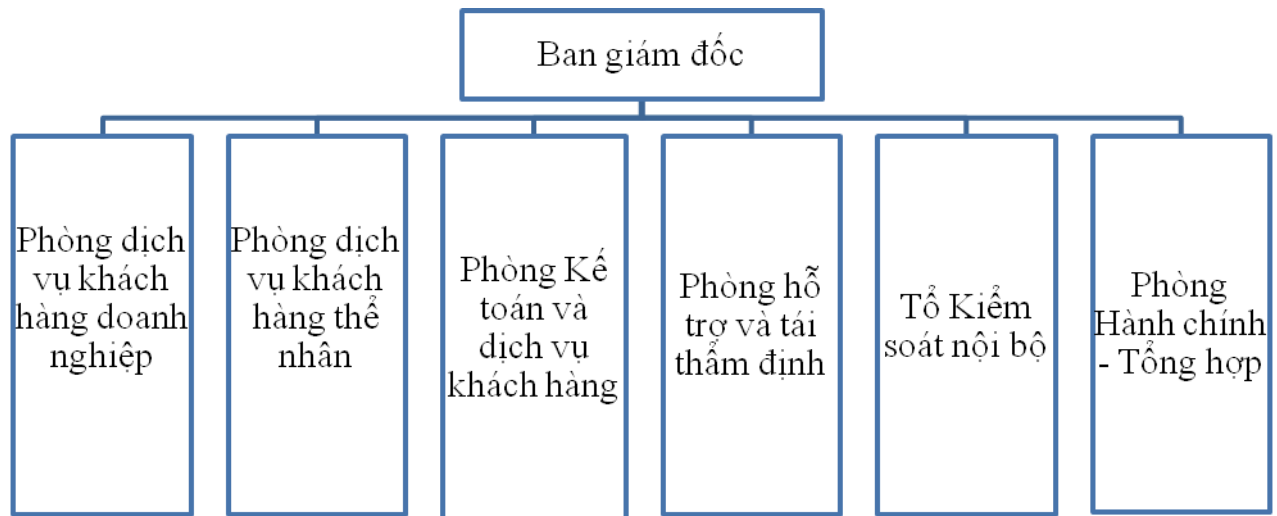
Tháng 12/2007, GP-Bank đã nâng vốn điều lệ lên 1000 tỷ đồng bằng việc phát hành chứng khoán ra công chúng. Đây là năm khởi đầu thắng lợi và khẳng định tiềm năng phát triển mạnh mẽ của GP-Bank với tất cả các mặt hoạt động đều đạt và vượt mức chỉ tiêu kế hoạch đề ra. Với số vốn điều lệ 1.000 tỷ đồng, lợi nhuận thu về đạt được 101 tỷ đồng. Như vậy, tỷ suất lợi nhuận trên vốn điều lệ của GP-Bank đạt 19.44%, GP-Bank cũng đã xây dựng được một đội ngũ 600 nhân viên trẻ trung chuyên nghiệp, làm việc trong hệ thống mạng lưới gồm 5 chi nhánh và 24 phòng giao dịch trên toàn quốc.

Cuối năm 2009, tổng tài sản của GP-Bank đạt gần 18.000 tỷ đồng, tổng vốn huy động từ tổ chức kinh tế và dân cư đạt trên 9.000 tỷ đồng, lợi nhuận sau trích dự phòng đạt 174 tỷ đồng. Được sự chấp thuận của NHNN Việt Nam, Ủy ban Chứng Khoán, ngày 11/01/2010 GP-Bank đã chính thức thông báo hoàn thành việc nâng vốn điều lệ từ 1.000 tỷ đồng lên 2.000 tỷ đồng. Đây là lần thứ 6 GP-Bank tăng vốn điều lệ. Tính đến hết ngày 31/12/2009, các chỉ tiêu của GP-Bank đều tăng xấp xỉ 200% so với thời điểm 31/12/2008.

Đến ngày 31/07/2010, tổng tài sản của GP-Bank đạt trên 19.000 tỷ đồng, tổng huy động vốn tăng 71% so với cuối năm 2009, lợi nhuận trước thuế và trích lập dự phòng rủi ro đạt gấp 8 lần so với cùng kì năm trước. Doanh số của các hoạt động dịch vụ đều tăng trưởng ở mức cao, đạt gấp 2 lần so với cùng kì năm trước.

GP-Bank đang nỗ lực phấn đấu để trở thành một trong những NHTM hàng đầu Việt Nam đúng như phương châm “không phải là đầu tiên nhưng phải là tốt nhất”. Và trong năm 2010, Ngân hàng đã thành lập công ty trực thuộc đầu tiên là công ty TNHH một thành viên quản lý nợ và khai thác tài sản NHTMCP Dầu Khí Toàn Cầu (GP-Bank AMC).

Ngày 25/05/2007, GP-Bank chính thức khai trương chi nhánh GP-Bank Hải Phòng; đóng vai trò tạo lập nguồn vốn, cung cấp các hình thức dịch vụ NH, đáp ứng nhu cầu tín dụng của các thành phần kinh tế trên địa bàn, góp phần thực hiện các mục tiêu, chương trình, giải pháp của Thống đốc NHNN đề ra, định hướng phát triển kinh doanh của NHTMCP GP-Bank và công cuộc công nghiệp hóa - hiện đại hóa đất nước.

2.1.2. Cơ cấu bộ máy quản lý của chi nhánh.

- **Ban giám đốc:** Giám đốc chi nhánh là người thuộc Hội đồng quản trị và Tổng giám đốc trực tiếp giao trách nhiệm tổ chức, quản lý và điều hành ổn định toàn bộ các lĩnh vực hoạt động của chi nhánh nhằm thực hiện công tác kế hoạch kinh doanh định kỳ và chiến lược phát triển của GP-Bank.
- **Phòng dịch vụ khách hàng doanh nghiệp:** Tham mưu cho giám đốc chi nhánh và tổ chức thực hiện hoạt động kinh doanh NH tại chi nhánh trong các lĩnh vực: khai thác nguồn vốn; cho vay ngắn, trung-dài hạn; khai thác các loại hình dịch vụ NH khác như thanh toán, bảo lãnh đối với các DN thuộc mọi thành phần kinh tế. Thẩm định hoặc tái thẩm định các khoản cấp tín dụng cho KHDN vượt thẩm quyền của các đơn vị trực thuộc.
- **Phòng dịch vụ khách hàng thể nhân:** Tham mưu cho giám đốc chi nhánh và tổ chức thực hiện hoạt động kinh doanh NH tại chi nhánh trong các lĩnh vực: cho vay kinh doanh, tiêu dùng và cung cấp các dịch vụ NH bán lẻ đối với các hộ gia đình, cá nhân. Thẩm định hoặc tái thẩm định các khoản cấp tín dụng cho KH cá nhân, hộ gia đình vượt thẩm quyền của các đơn vị trực thuộc.
- **Phòng Kế toán và Dịch vụ khách hàng:** Tham mưu cho giám đốc chi nhánh và tổ chức thực hiện hoạt động kinh doanh NH tại chi nhánh trong các lĩnh vực: hạch toán kế toán, thống kê, quản lý tài chính, quản lý tiền lương, huy động

tiết kiệm, cân đối nguồn vốn, quản lý kho quỹ và cung cấp các dịch vụ tài khoản, thanh toán cho tất cả các đối tượng khách hàng.

- **Tổ kiểm soát nội bộ:** Tổ kiểm tra Kiểm soát nội bộ là đơn vị thuộc chi nhánh có chức năng giúp giám đốc chi nhánh tổ chức thực hiện tại chi nhánh (kể cả các phòng giao dịch) các lĩnh vực: kiểm tra mọi nghiệp vụ kinh doanh và quản lý tài chính tại chi nhánh nhằm thực hiện đúng các quy định hiện hành của Pháp luật, các quy chế quản lý của ngành, các quy định, quy trình nghiệp vụ của GP-Bank.
- **Phòng Hỗ trợ và Tái thẩm định:** Tổ chức thực hiện công việc tại chi nhánh trong các lĩnh vực: Tái thẩm định các khoản cấp tín dụng, thanh toán quốc tế hoàn thiện hồ sơ cấp tín dụng và xử lý, hạch toán các giao dịch trực tiếp với KH có quan hệ cấp tín dụng với NH từ khi cấp tín dụng tới khi tất toán khoản cấp tín dụng.
- **Phòng Hành chính-Tổng hợp:** Tổ chức thực hiện các công việc hỗ trợ các phòng, ban chuyên môn nhằm đảm bảo điều kiện vật chất, kỹ thuật, quản lý tài sản, văn thư lưu trữ, đảm bảo an ninh nội quy lao động...nhằm phục vụ công tác quản lý và tổ chức hoạt động kinh doanh tại chi nhánh, tổ chức tuyển dụng, đào tạo và quản lý nhân sự, quản lý tiền lương tại chi nhánh phù hợp với các quy định nội bộ của GP-Bank và pháp luật lao động.

2.2. Khái quát về hoạt động kinh doanh của GP-Bank Hải Phòng.

2.2.1. Hoạt động huy động vốn.

Huy động vốn là một trong những nhiệm vụ quan trọng nhất của NHTM, là cơ sở để NHTM tiến hành các hoạt động kinh doanh khác của mình. Có thể nói, từ khi thành lập đến nay, GP-Bank HP đã rất chú trọng đến công tác huy động vốn, thông qua việc phát triển mạng lưới, sử dụng rất nhiều hình thức và biện pháp tích cực chủ động nhằm thu hút nguồn vốn nhàn rỗi trong dân cư và tranh thủ những nguồn vốn khác nên qua các năm NH luôn có tốc độ tăng trưởng nguồn vốn tương đối cao và đều đặn. Trước hết, chúng ta hãy xem xét tình hình huy động vốn của GP-Bank HP qua các năm trong bảng dưới đây:

BẢNG 2.1: Vốn huy động theo loại tiền của GP-Bank Hải Phòng.

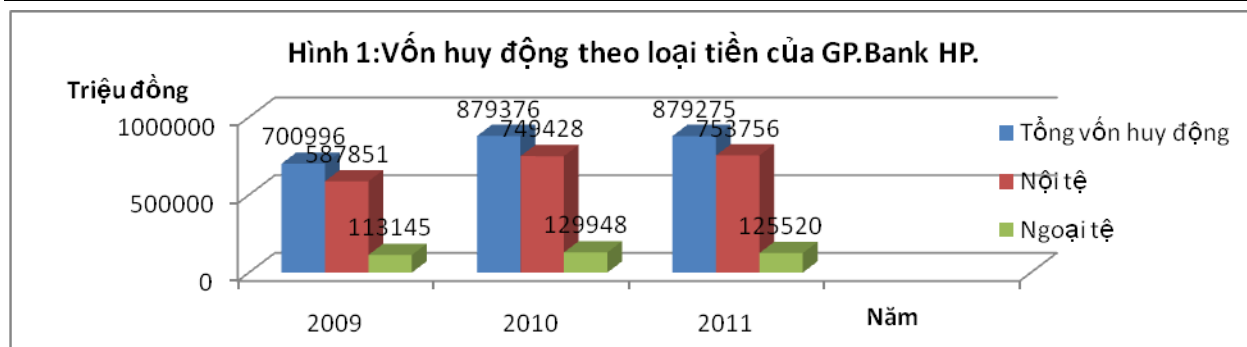
Đơn vị: triệu đồng.

<i>Chỉ tiêu</i>	<i>Năm 2009</i>		<i>Năm 2010</i>		<i>Năm 2011</i>		<i>So sánh 2010/2009</i>		<i>So sánh 2011/2010</i>	
	<i>Số tiền</i>	<i>Tỷ trọng (%)</i>	<i>Số tiền</i>	<i>Tỷ trọng (%)</i>	<i>Số tiền</i>	<i>Tỷ trọng (%)</i>	<i>Số tiền</i>	<i>Tỷ lệ (%)</i>	<i>Số tiền</i>	<i>Tỷ lệ (%)</i>
1.Nội tệ	587.851	83,86	749.428	85,22	753.756	85,72	161.577	27,49	4.328	0,58
2.Ngoại tệ quy đổi	113.145	16,14	129.948	14,78	125.52	14,28	16.803	14,85	-4.428	-3,41
Vốn huy động	700.996	100	879.376	100	879.275	100	178.380	25,45	-101	-0,01

(Nguồn: Bảng cân đối tài khoản của GP-Bank HP qua các năm)

Năm 2008 cuộc khủng hoảng tài chính từ Mỹ bùng nổ và lan rộng ra phạm vi toàn cầu khiến cho tình hình hoạt động của các NH tại Việt Nam bị ảnh hưởng nghiêm trọng. Mặc dù còn nhiều khó khăn, tuy nhiên với đội ngũ cán bộ nhân viên phấn đấu nỗ lực, làm việc hiệu quả làm uy tín của chi nhánh tăng cao nên nguồn vốn huy động vẫn ở mức cao qua các năm. Cụ thể năm 2009 chi nhánh mới huy động được 700.996 triệu đồng nhưng đến năm 2010 đã huy động thêm được 178.380 triệu đồng (tương đương 25,45%) so với năm 2009; đến năm 2011 có giảm xuống 101 triệu đồng (tương đương giảm 0,01%) tuy nhiên lượng giảm này không đáng kể. Đây là một thành tích đáng tự hào của chi nhánh GP-Bank HP trong thời gian khó khăn vừa qua.

Sự phát triển mạnh mẽ của thị trường tài chính ở Việt Nam trong những năm gần đây đã tạo NH nhiều cơ hội cũng như không ít thách thức. NH đã không ngừng cơ cấu nguồn huy động ở mức hợp lý và hiệu quả trong từng thời kì khác nhau. Nhìn chung, cơ cấu vốn huy động của GP-Bank HP khá đa dạng và an toàn, NH đã tận dụng được nhiều nguồn vốn huy động trong nước khác nhau nhằm đảm bảo sự chủ động về nguồn vốn.



Qua bảng phân tích trên ta thấy vốn huy động nội tệ chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng nguồn vốn. Cụ thể năm 2009 vốn huy động nội tệ chiếm 83,86% (tương đương 587.851 triệu đồng); năm 2010 chiếm 85,22% (tương đương 749.428 triệu đồng); năm 2011 chiếm 85,72% (tương đương 753.756 triệu đồng). Nguyên nhân là do đối tượng khách hàng mà GP-Bank HP huy động chủ yếu là các thành phần kinh tế Việt Nam, hơn nữa lãi suất huy động nội tệ cao hơn rất nhiều so với lãi suất huy động ngoại tệ. Vốn huy động nội tệ năm 2010 của GP-Bank HP huy động được tăng lên 161.577 triệu đồng (tăng 27,49%) so với năm 2009, năm 2011 nguồn này tăng lên 4.328 triệu đồng (tăng 0,58%) so với năm 2010. Điều này cho thấy công tác huy động vốn nội tệ của NH ngày càng được chú trọng và nâng cao.

BẢNG 2.2: Vốn huy động theo đối tượng sản phẩm của GP-Bank Hải Phòng.

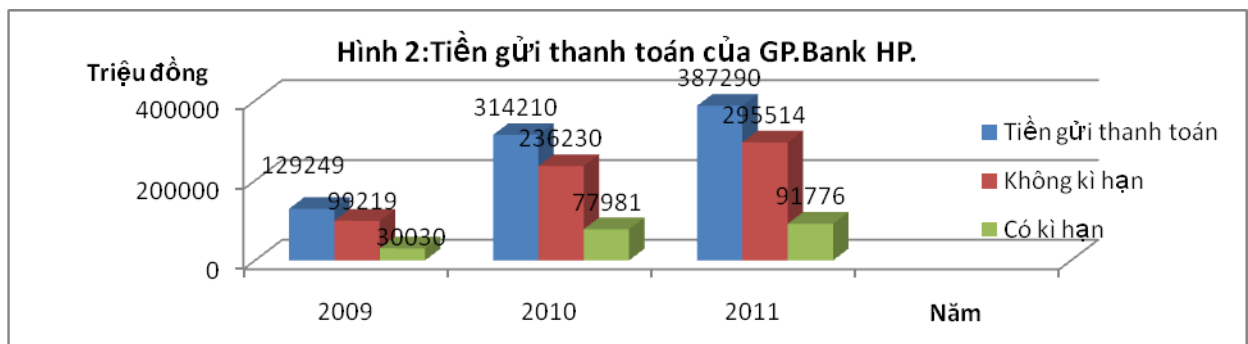
Đơn vị: triệu đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011		So sánh 2010/2009		So sánh 2011/2010	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
1.Tiền gửi thanh toán.	129.249	18,44	314.21	35,73	387.29	44,05	184.961	143,10	73.08	23,26
Không kì hạn	99.219	76,77	236.23	75,18	295.514	76,30	137.011	138,09	59.284	25,10
Có kì hạn.	30.03	23,23	77.981	24,82	91.776	23,70	47.951	159,68	13.795	17,69
2.Tiền gửi tiết kiệm	527.321	75,22	521.362	59,29	491.99	55,95	-5.959	-1,13	-29.377	-5,63
Không kì hạn	37	0,01	40	0,01	40	0,01	3	8,11	0	0
Có kì hạn.	527.284	99,99	521.322	99,99	491.945	99,99	-5.962	-1,13	-29.377	-5,64
3.Tiền gửi kì phiếu.	44.426	6,34	43.804	4,98	0	0	-622	-1,40	-43.804	-100
Vốn huy động	700.996	100	879.376	100	879.28	100	178.381	25,45	-102	-0,01

(Nguồn: Bảng cân đối tài khoản của GP-Bank HP qua các năm)

Qua bảng 2.2 ta có thể thấy cơ cấu tiền gửi huy động tại GP-Bank HP không được cân đối. Trong đó:

Tiền gửi thanh toán: chiếm tỷ trọng không cao trong tổng vốn huy động của NH. Cụ thể năm 2009 tiền gửi thanh toán chiếm 18,44% (tương đương 129.249 triệu đồng); năm 2010 chiếm 35,73% (tương đương 314.210 triệu đồng); năm 2011 chiếm 44,05% (tương đương 387.290 triệu đồng). Nguyên nhân là do đối tượng sử dụng tiền gửi thanh toán chủ yếu là các công ty, DN sản xuất kinh doanh; họ gửi tiền vào NH chủ yếu để phục vụ các hoạt động chi trả tiền hàng, tiền lương của cán bộ công nhân viên..., các DN luôn cần quay vòng vốn nên không để nhiều vốn trong NH. Mục đích sử dụng tiền gửi thanh toán của KH là nhằm đảm bảo an toàn về tài sản, chi trả lương cho nhân viên DN đồng thời hạn chế được chi phí tổ chức thanh toán, bảo quản tiền và vận chuyển tiền. Nắm rõ được những lợi ích đó mà lượng tiền gửi này đều có xu hướng tăng cụ thể năm 2010 nguồn này tăng lên 184.961 triệu đồng (tương đương tăng 143,1%) so với năm 2009 và đến năm 2011 tiếp tục tăng 73.080 triệu đồng (tương đương tăng 23,26%) so với năm 2010.

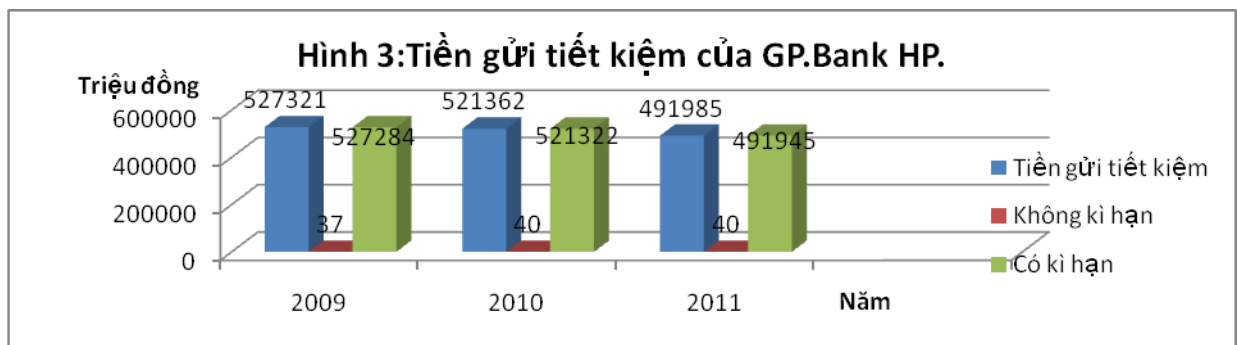


Trong đó, ta có thể dễ dàng nhận thấy tiền gửi không kì hạn chiếm tỷ trọng cao hơn và có xu hướng tăng lên qua các năm trong tổng vốn huy động tiền gửi thanh toán của NH. Năm 2009, loại tiền này NH huy động mới chỉ dừng ở mức 99.219 triệu đồng, năm 2010 lượng tiền này tăng lên 137.011 triệu đồng (tăng 138,09%) so với năm 2009 và đến năm 2011 lượng tiền tăng lên 59.284 triệu đồng (tăng 25,1%) so với năm 2010. Nguyên nhân là do năm 2006, nước ta chính thức gia nhập WTO đã tạo điều kiện thuận lợi cho sự phát triển kinh tế theo đó mà các DN mở rộng quy mô, trao đổi mua bán ngày càng nhiều, chính vì vậy mà việc gửi tiền

vào NH nhằm mục đích thanh toán an toàn và hiệu quả tăng lên đáng kể. Mặt khác, do GP-Bank mở rộng mạng lưới thanh toán không dùng tiền mặt thông qua nhiều kênh phân phối như mạng ATM, phonebanking, mobibanking, internetbanking ...phát huy được tính ưu việt cũng như tạo cho KH sự thoải mái nhanh chóng và chính xác khi giao dịch. Điều này cũng cho thấy khả năng huy động vốn từ các tổ chức kinh tế được tăng lên, tạo sự uy tín cho NH.

Riêng tiền gửi thanh toán có kì hạn mặc dù chiếm tỷ trọng nhỏ hơn nhưng đều có xu hướng tăng qua các năm cũng góp phần tăng nguồn vốn huy động của NH.

Tiền gửi tiết kiệm: là lượng tiền nhàn rỗi của dân chúng, các đơn vị kinh tế gửi vào NH nhằm mục đích chính là hưởng phần lãi suất mà NH trả cho KH khi họ gửi tiền vào, vì lẽ đó mà tiền gửi tiết kiệm luôn chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng vốn huy động của NH. Tiền gửi tiết kiệm tại GP-Bank HP trong 3 năm vừa qua có những biến động sau:



Năm 2009 tiền gửi tiết kiệm đạt 527.321 triệu đồng, năm 2010 lượng tiền này giảm xuống còn 521.362 triệu đồng (giảm 5.959 triệu đồng tương đương 1,13%) so với năm 2009, năm 2011 tiếp tục giảm xuống còn 491.985 triệu đồng (giảm 29.377 triệu đồng tương đương 5,63%) so với năm 2010. Đó là do từ đầu năm 2010, tỷ lệ lạm phát tăng cao, lãi suất huy động không đủ bù đắp cho những thiệt hại của lạm phát nên gây dao động tâm lý đối với người gửi tiền làm ảnh hưởng đến công tác huy động vốn. Đồng thời thị trường vàng biến động mạnh, trong điều kiện chỉ số tăng giá tiêu dùng (CPI) ở mức cao nên một lượng đáng kể tiền của người dân được đầu tư vào vàng. Đặc biệt đến năm 2011 là năm khá khó khăn cho toàn bộ hệ

thống NH khi NHNN ra quy định lãi suất trần không được vượt quá 14% đã tác động mạnh mẽ vào lượng vốn huy động này.

Trong đó, loại tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn được xem là sản phẩm truyền thống của các NH, nó xác định thời gian hoàn trả cho KH nên tạo được nguồn vốn ổn định giúp NH có thể chủ động cho vay trung - dài hạn. Nhìn vào hình 3 ta có thể thấy loại tiền này chiếm tỷ trọng cao nhất, đó là do GP-Bank HP đã phát triển các chương trình khuyến mãi hoạt động tiết kiệm dự thưởng lớn và nhiều hình thức tiết kiệm hấp dẫn kết hợp chăm sóc KH VIP được triển khai. Mặc dù vậy, do ảnh hưởng nghiêm trọng của cuộc khủng hoảng kinh tế nên thu nhập của người dân giảm đáng kể khiến lượng tiền gửi này giảm xuống còn 521.322 triệu đồng vào năm 2010, tiếp tục giảm xuống còn 491.945 triệu đồng vào năm 2011.

Tóm lại: Để có được nguồn vốn ổn định và tăng trưởng, GP-Bank HP đã tập trung chỉ đạo thực hiện tốt công tác huy động vốn bằng nhiều hình thức tiền gửi để KH lựa chọn. Bên cạnh đó, GP-Bank HP còn thực hiện tốt khâu giao dịch và tiếp thị đối với KH, đồng thời NH còn thường xuyên khảo sát lãi suất huy động vốn trên thị trường và các TCTD khác để đề xuất NH cấp trên điều chỉnh lãi suất cho phù hợp với các NH khác trên địa bàn. Tuy là một chi nhánh NH mới thành lập nhưng công tác huy động vốn của GP-Bank HP đã đạt được những kết quả nhất định và là tiền đề cho việc mở rộng kinh doanh của NH trong thời gian tới.

2.2.2. Hoạt động sử dụng vốn.

Sau sự kiện Việt Nam gia nhập WTO, nền kinh tế Việt Nam liên tục tăng trưởng tốc độ cao với sự hình thành và phát triển mạnh mẽ của các DN trên tất cả các lĩnh vực sản xuất kinh doanh. Trong bối cảnh nhu cầu vốn đáp ứng cho tốc độ tăng trưởng kinh tế những năm vừa qua, với vai trò là một trong những tổ chức cung ứng vốn cho nền kinh tế, GP-Bank HP đã cung ứng các sản phẩm tín dụng hấp dẫn, linh hoạt phù hợp với từng vùng, từng nhóm đối tượng cụ thể, doanh số cho vay KH đã tăng mạnh qua các năm. Chúng ta hãy xem xét tình hình doanh số tín dụng của NH qua bảng sau:

BẢNG 2.3: Doanh số cho vay theo loại tiền của GP-Bank Hải Phòng.

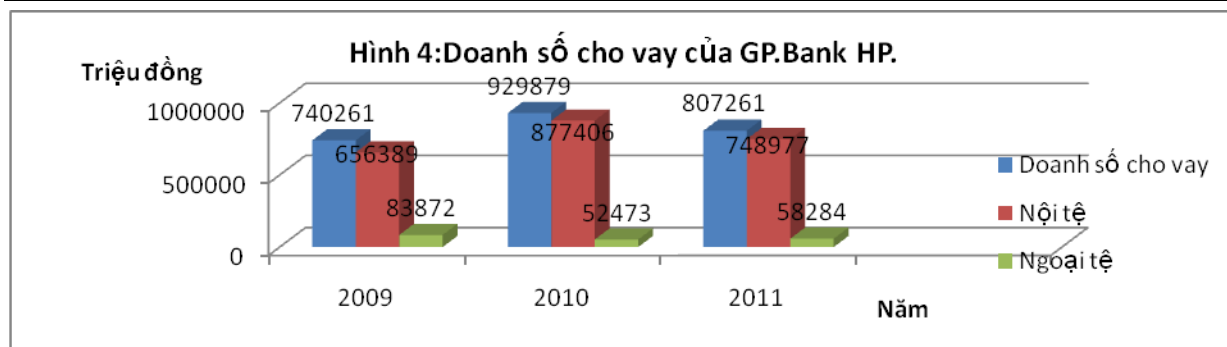
Đơn vị: triệu đồng.

<i>Chỉ tiêu</i>	<i>Năm 2009</i>		<i>Năm 2010</i>		<i>Năm 2011</i>		<i>So sánh 2010/2009</i>		<i>So sánh 2011/2010</i>	
	<i>Số tiền</i>	<i>Tỷ trọng (%)</i>	<i>Số tiền</i>	<i>Tỷ trọng (%)</i>	<i>Số tiền</i>	<i>Tỷ trọng (%)</i>	<i>Số tiền</i>	<i>Tỷ lệ (%)</i>	<i>Số tiền</i>	<i>Tỷ lệ (%)</i>
1.Nội tệ	656.389	88,67	877.406	94,36	748.977	92,78	221.017	33,67	-128.429	-14,64
2.Ngoại tệ	83.872	11,33	52.473	5,64	58.284	7,22	-31.399	-37,44	5.811	11,07
Doanh số cho vay	740.261	100	929.879	100	807.261	100	189.618	25,62	-122.618	-13,19

(Nguồn: Báo cáo tín dụng của GP-Bank Hải Phòng qua các năm)

Nhìn chung, tổng doanh số cho vay của GP-Bank HP tăng trưởng khá cao thể hiện quy mô hoạt động tín dụng của chi nhánh ngày càng được mở rộng mặc dù trong các năm trở lại đây nền kinh tế nước ta bị ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu. Đặc biệt, chỉ sau 1 năm doanh số cho vay năm 2010 đã tăng lên 189.618 triệu đồng (tăng 25,62%) so với năm 2009. Sở dĩ như vậy là do Chính phủ đưa ra các gói kích cầu nhằm khuyến khích nền kinh tế; tận dụng được cơ hội đó, GP-Bank HP đã có những quyết định đúng đắn trong chiến lược kinh doanh của mình như giảm lãi suất cho vay, cung cấp các sản phẩm tín dụng đa dạng nhiều ưu đãi...để thu hút ngày càng nhiều khách hàng. Mặc dù đến năm 2011, doanh số cho vay của NH có giảm xuống (giảm 122.618 triệu đồng, tương đương 13,19%) tuy nhiên lượng giảm này không đáng kể khi lạm phát tăng cao, diễn biến phức tạp về mặt bằng lãi suất cùng với sự tăng trưởng nóng của một số kênh đầu tư nhưng rủi ro cao như vàng, ngoại tệ, bất động sản...

Ta có thể thấy tỷ trọng doanh số cho vay nội tệ luôn cao nhất trong tổng doanh số cho vay. Năm 2009, doanh số cho vay nội tệ chiếm tới 88,67% (tương đương 656.389 triệu đồng) trong khi ngoại tệ chỉ chiếm 11,33% (tương đương 83.872 triệu đồng). Năm 2010, doanh số cho vay nội tệ chiếm tới 94,36% (tương đương 748.977 triệu đồng) trong khi ngoại tệ chỉ chiếm 5,64% (tương đương 52.473 triệu đồng). Năm 2011, doanh số cho vay nội tệ chiếm tới 92,78% (tương đương 748.977 triệu đồng) trong khi ngoại tệ chỉ chiếm 7,22% (tương đương 58.284 triệu đồng). Ta có thể thấy rõ hơn biến động của doanh số cho vay qua hình sau:



Nguyên nhân là khi cho vay ngoại tệ, NH không những phải đối phó với những rủi ro thông thường mà còn phải đối phó với rủi ro tỷ giá hối đoái; đặc biệt là trong giai đoạn khủng hoảng tài chính việc đồng nội tệ mất giá so với đồng ngoại tệ gây ra tâm lý e ngại đối với KH vay vốn bằng ngoại tệ. Điều này cũng cho ta thấy nhu cầu vay vốn của KH chủ yếu là bằng đồng nội tệ.

BẢNG 2.4: Doanh số cho vay theo kì hạn của GP-Bank Hải Phòng.

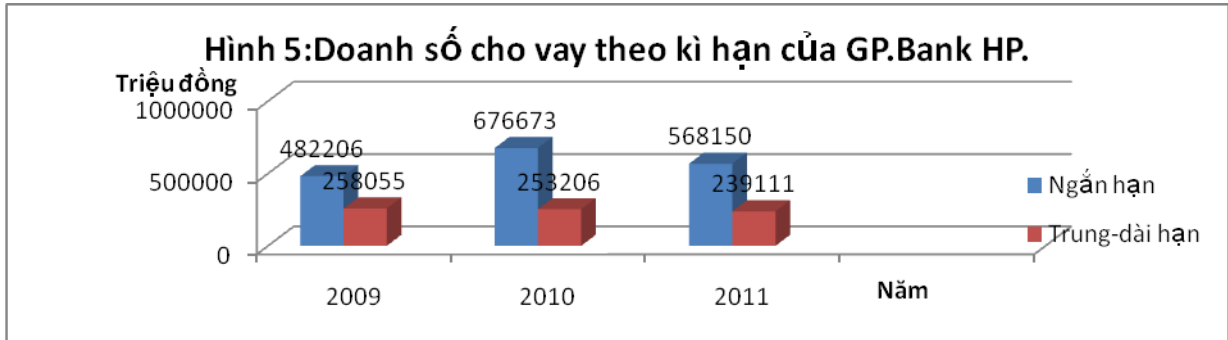
Đơn vị: triệu đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011		So sánh 2010/2009		So sánh 2011/2010	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
1. Ngắn hạn	482.206	65,14	676.673	72,77	568.15	70,38	194.467	40,33	-108.523	-16,04
2. Trung-dài hạn	258.055	34,86	253.206	27,23	239.111	29,62	-4.849	-1,88	-14.095	-5,57
Doanh số cho vay	740.261	100	929.879	100	807.261	100	189.618	25,62	-122.618	-13,19

(Nguồn: Báo cáo tín dụng của GP-Bank Hải Phòng qua các năm)

Qua bảng phân tích trên ta thấy cho vay ngắn hạn của NH chiếm tỷ trọng cao nhất (trên 65%), trong khi đó tỷ trọng của cho vay trung - dài hạn chỉ chiếm tỷ trọng thấp (dưới 35%). Nguyên nhân là do cho vay ngắn hạn có thủ tục đơn giản, tính thanh khoản cao lại ít rủi ro hơn so với trung - dài hạn. Hơn nữa, vốn huy động của NH chủ yếu là vốn ngắn hạn nên đầu tư vốn tín dụng ngắn hạn nhiều thì vòng quay tín dụng sẽ nhanh hơn, khả năng xoay vòng vốn cao và rất an toàn cho hoạt động kinh doanh của NH. Bên cạnh đó, cho vay trung - dài hạn mặc dù chiếm tỷ trọng nhỏ hơn là do mới thành lập được một thời gian ngắn nên GP-Bank HP còn thiếu kinh nghiệm trong việc tìm kiếm KH, đặc biệt là việc kí kết các hợp đồng trung - dài hạn.

Tín dụng ngắn hạn năm 2009 đạt 482.206 triệu đồng, đến năm 2010 tăng lên 676.673 triệu đồng và đến năm 2011 khoản mục này giảm xuống còn 568.150 triệu đồng tuy nhiên lượng giảm này không đáng kể. Đó là do điều kiện kinh tế của địa bàn thành phố Hải Phòng và KH mục tiêu của GP-Bank HP là các DN vừa và nhỏ, cần vốn để sản xuất nông nghiệp, chăn nuôi, luân chuyển hàng hóa thích hợp đối với tín dụng ngắn hạn.



Để hạn chế lạm phát và tăng giá, NHNN Việt Nam đã nâng mức dự trữ bắt buộc và thắt chặt vay chứng khoán và bất động sản nên tốc độ tăng trưởng của vốn trung-dài hạn giảm xuống. Năm 2009, doanh số cho vay trung-dài hạn đạt 258.055 triệu đồng, đến năm 2010 khoản mục này giảm xuống còn 253.206 triệu đồng và đến năm 2011 khoản mục này tiếp tục giảm xuống còn 239.111 triệu đồng. Thêm vào đó trên địa bàn thành phố Hải Phòng xuất hiện ngày càng nhiều các TCTD khác nên thị phần địa bàn cũng như KH vay vốn cũng sẽ bị chia nhỏ ra.

Chính vì vậy ngay từ bây giờ NH cần tìm kiếm KH doanh nghiệp, các công ty lớn uy tín và hoạt động kinh doanh tốt có nhu cầu cho vay vốn trung - dài hạn để gia tăng tỷ trọng cho vay trung-dài hạn của NH. Đồng thời, NH cũng tiếp tục cho vay ngắn hạn nhằm đáp ứng nhu cầu vốn cho người dân, mang lại lợi nhuận cho NH dựa trên cơ sở giảm dần tỷ trọng tín dụng ngắn hạn trong hoạt động kinh doanh của mình.

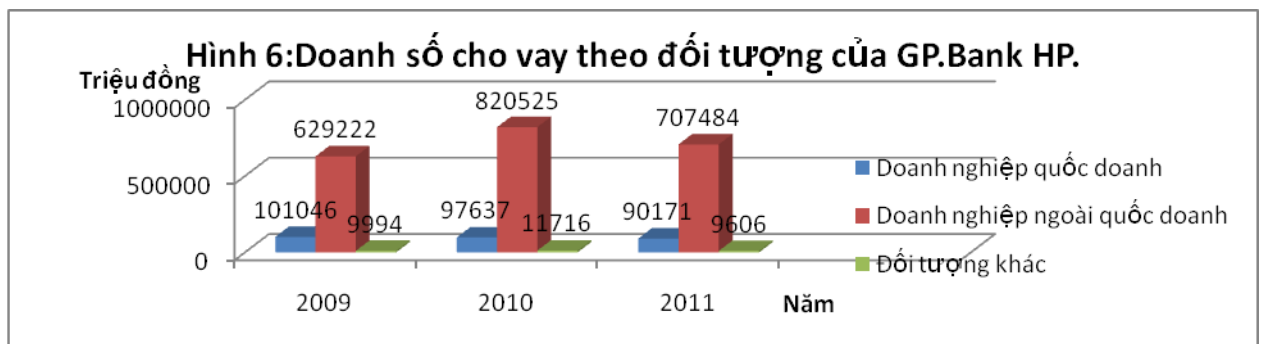
BẢNG 2.5: Doanh số cho vay theo đối tượng khách hàng của GP-Bank HP.

Đơn vị: triệu đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011		So sánh 2010/2009		So sánh 2011/2010	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
1.Doanh nghiệp quốc doanh	101.046	13,65	97.637	10,5	90.171	11,17	-3.409	-3,37	-7.466	-7,65
2.Doanh nghiệp ngoài quốc doanh	629.222	85	820.525	88,24	707.484	87,64	191.303	30,4	-113.041	-13,78
3.Đối tượng khác	9.994	1,35	11.716	1,26	9.606	1,19	1.722	17,23	-2.11	-18,01
Doanh số cho vay	740.261	100	929.879	100	807.261	100	189.618	25,62	-122.618	-13,19

(Nguồn: Báo cáo tín dụng của GP-Bank Hải Phòng qua các năm)

Nhìn vào bảng phân tích trên ta thấy, doanh số cho vay của GP-Bank HP tập trung chủ yếu vào các doanh nghiệp ngoài quốc doanh, sau đó đến các doanh nghiệp quốc doanh và sau cùng đến là các đối tượng khác. Ta có thể thấy diễn biến tình hình cho vay các đối tượng kinh tế của GP-Bank một cách cụ thể qua hình sau:



Nhìn vào hình 6 ta thấy, doanh số cho vay của GP-Bank HP tập trung chủ yếu vào các doanh nghiệp ngoài quốc doanh. Năm 2009 khoản mục này chiếm 85% (tương đương 629.222 triệu đồng) trong tổng doanh số cho vay, năm 2010 chiếm 88,24% (tương đương 820.525 triệu đồng) và đến năm 2011 chiếm 87,64% (tương đương 707.484 triệu đồng). Điều này cho thấy KH chủ lực của GP-Bank HP là các công ty cổ phần, trách nhiệm hữu hạn. Đây là hướng đi đúng đắn vì các DN này thuộc thành phần kinh tế trẻ, năng động, nhạy cảm với những biến động của thị

trường...phù hợp với xu thế phát triển công nghiệp hóa - hiện đại hóa đất nước. Hơn nữa, GP-Bank HP nằm trong khu vực đông dân cư - nơi tập trung các DN sản xuất, thương mại đặc biệt là các DN có quy mô nhỏ, sản xuất mang tính thời vụ.

Cạnh tranh giữa các TCTD trên địa bàn khá gay gắt, chi nhánh không thể đứng vững và phát triển được nếu chỉ dựa vào các KH ngoài quốc doanh mà còn phải chú ý đến các doanh nghiệp Nhà Nước nữa. Lý do doanh số cho vay của DN quốc doanh thấp hơn DN ngoài quốc doanh là một mặt, Nhà Nước ngày càng quốc hữu hóa các DNNN thành các DN cổ phần, trách nhiệm hữu hạn chỉ giữ lại một số các DNNN chủ lực; mặt khác khi cho vay vốn, DNNN thường dựa vào uy tín của Nhà Nước không có tài sản đảm bảo gây khó khăn cho công tác thu nợ của NH.

Trong một số năm gần đây, doanh số cho vay đối với cá nhân, hộ gia đình tăng lên đáng kể là do NH có chủ trương chính sách cho vay mở rộng, đặc biệt là cho vay tín chấp cán bộ công nhân viên và hộ nghèo.

Tóm lại: Công tác tín dụng của GP-Bank HP trong 3 năm vừa qua đã đạt được những thành tựu đáng kể, thu hút được nhiều tổng công ty, doanh nghiệp lớn sản xuất kinh doanh ổn định, hiệu quả đến với ngân hàng. Đó là kết quả của chính sách tín dụng hiệu quả kết hợp với chính sách nguồn vốn đa năng.

2.2.3. Kết quả hoạt động kinh doanh.

Lợi nhuận là một chỉ tiêu tổng hợp để đánh giá chất lượng kinh doanh của NHTM. Hơn thế nữa, NH lại là lĩnh vực rất nhạy cảm với thị trường nên tiềm ẩn nhiều rủi ro. Vì vậy, mục tiêu làm thế nào để đạt lợi nhuận cao nhất nhưng mức độ rủi ro thấp nhất mà vẫn đảm bảo chấp hành đúng các quy định của NHNN luôn là vấn đề quan tâm của các NH nói chung và GP-Bank HP nói riêng. Để thấy rõ hơn kết quả hoạt động kinh doanh của GP-Bank HP trong thời gian qua, ta xem xét bảng số liệu sau đây:

BẢNG 2.6: Kết quả hoạt động kinh doanh của GP-Bank Hải Phòng.

Đơn vị: triệu đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011		So sánh 2010/2009		So sánh 2011/2010	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
Tổng thu nhập	63.662	100	92.352	100	133.95	100	28.69	45,07	41.594	45,04
1.Thu nhập từ hoạt động tín dụng	57.99	91,09	86.016	93,14	121.62	90,8	28.026	48,33	35.604	41,39
2.Thu nhập khác	5.672	8,91	6.336	6,86	12.326	9,2	664	11,71	5.99	94,54
Tổng chi phí	56.205	100	82.69	100	116.36	100	26.485	47,12	33.669	40,72
1.Chi phí hoạt động tín dụng	41.538	73,9	62.836	75,99	87.426	75,13	21.298	51,27	24.59	39,13
2.Chi phí khác	14.667	26	19.854	24	28.933	25	5.187	35,37	9.079	45,73
Tổng lợi nhuận	7.457	0	9.662	0	17.587	0	2.205	29,57	7.925	82,02

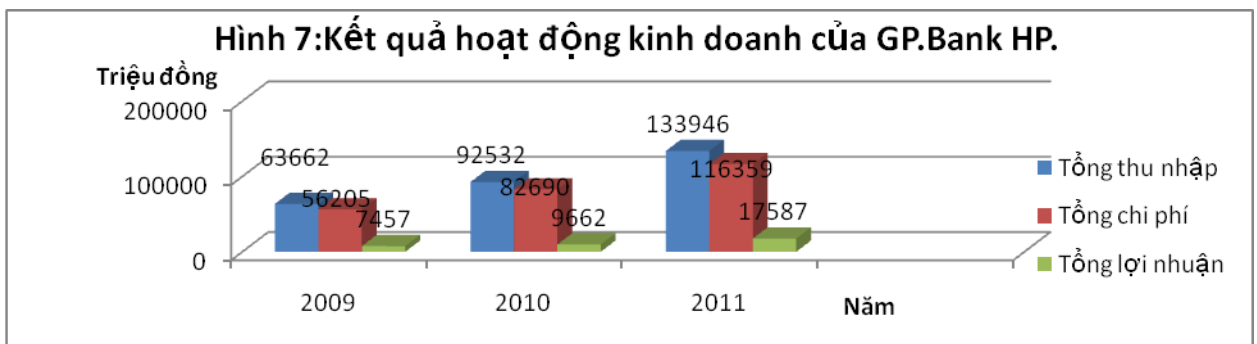
(Nguồn: Bảng cân đối tài khoản của GP-Bank HP qua các năm)

Về thu nhập: Nguồn thu nhập của GP-Bank gồm các nguồn thu từ hoạt động tín dụng, hoạt động dịch vụ và các hoạt động khác trong đó thu nhập từ hoạt động tín dụng là chủ yếu. Năm 2009, thu nhập của NH là 63.662 triệu đồng trong đó 91,09% là thu nhập tín dụng (tương đương 57.990 triệu đồng); đến năm 2010 thu nhập của NH là 92.352 triệu đồng trong đó 93,14% là thu nhập tín dụng (tương đương 86.016 triệu đồng) và đến năm 2011 thu nhập của NH là 133.946 triệu đồng trong đó 93,14% là thu nhập tín dụng (tương đương 121.620 triệu đồng). Tổng thu nhập của NH tăng liên tục qua các năm thể hiện sự phát triển của NH trong việc đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ, nâng cao hoạt động tín dụng của NH. Bên cạnh đó cũng phải kể đến sự nỗ lực nhiệt tình của cán bộ công nhân viên của toàn bộ chi nhánh GP-Bank HP.

Về chi phí: Đi đôi với thu nhập tăng thì chi phí của NH cũng tăng lên trong đó chi phí cho hoạt động tín dụng là cao nhất. Năm 2009, chi phí của NH là 56.205 triệu đồng trong đó 73,9% là chi phí tín dụng (tương đương 41.538 triệu đồng); đến năm 2010 chi phí của NH là 82.690 triệu đồng trong đó 75,99% là chi phí tín dụng (tương đương 62.836 triệu đồng) và đến năm 2011 thu nhập của NH là 116.356 triệu đồng trong đó 75,13% là chi phí tín dụng (tương đương 87.426 triệu đồng).

Nguyên nhân chi phí của NH tăng lên mà chủ yếu là chi phí tín dụng tăng mạnh là do chi phí huy động vốn tăng do tăng lãi suất cạnh tranh với các NH khác trên địa bàn. Hơn nữa, trong thời gian qua GP-Bank HP đã tổ chức nhiều chương trình khuyến mãi như tặng nón bảo hiểm, rút thăm trúng thưởng...

Về lợi nhuận: Qua bảng số liệu trên ta thấy NH kinh doanh có hiệu quả, lợi nhuận của NH biến động qua các năm đều tăng cao hơn so với năm trước. Lợi nhuận của GP-Bank HP năm 2009 đạt 7.457 triệu đồng, năm 2010 khoản mục này tăng đến 9.662 triệu đồng và đến năm 2011 khoản mục này tăng lên đến 17.587 triệu đồng.



Tóm lại: Hoạt động kinh doanh của NH luôn có lãi trong thời gian qua do tốc độ tăng của thu nhập luôn cao hơn tốc độ tăng của chi phí. Có thể nói, lợi nhuận là yếu tố quan trọng đảm bảo duy trì ổn định hoạt động kinh doanh của NH và là nguồn lực quan trọng để phát triển NH về mọi mặt. Trong 3 năm vừa qua, Hải Phòng đã xuất hiện ngày càng nhiều những NH cạnh tranh, giá cả thị trường biến động mạnh mẽ...đã khiến cho môi trường cạnh tranh của GP-Bank HP trở nên khắc nghiệt hơn. Đây là một bất lợi mà đối với bất kỳ NH nào cũng phải chấp nhận đòi hỏi NH phải có chính sách huy động hiệu quả, đủ sức cạnh tranh với các NH khác.

2.3. Thực trạng chất lượng tín dụng tại GP-Bank Hải Phòng.

2.3.1. Đánh giá chất lượng tín dụng của GP-Bank Hải Phòng theo các chỉ tiêu định tính.

2.3.1.1. Thủ tục cho vay đơn giản phù hợp với quy chế cho vay.

Chi nhánh vẫn từng bước giảm bớt mọi thủ tục đối với các nghiệp vụ nhưng vẫn đảm bảo độ an toàn tối đa.

Sự ra đời của Quy chế cho vay 1627/2001/QĐ-NHNN ngày 31/12/2001 và quyết định số 829/2006/QĐ-HĐQT ngày 05/10/2006 đã tạo cho chi nhánh có được những kết quả mong đợi: KH được hướng dẫn làm thủ tục rất chu đáo, tận tình; ngoài ra còn được cán bộ tín dụng tư vấn cho hoạt động kinh doanh của KH. Quá trình thẩm định một món vay diễn ra khá chặt chẽ: mỗi món vay đều có từ 02 cán bộ tín dụng trở lên thẩm định; với những khoản vay lớn có tài sản thế chấp thì có cả lãnh đạo (giám đốc, phó giám đốc) cùng tham gia thẩm định do đó công tác thẩm định mang tính khách quan hơn.

Việc thẩm định món vay dựa vào rất nhiều chỉ tiêu: tính khả thi của dự án, tính chất pháp lý và năng lực pháp lý của KH, tình hình thị trường...Mọi món vay dù lớn hay nhỏ, ngắn hạn hay dài hạn đều có hợp đồng tín dụng kí kết theo sự thỏa thuận của NH với KH.

Sau khi cho vay, cán bộ tín dụng rất có trách nhiệm trong công tác sử dụng vốn vay đúng mục đích và thường xuyên đôn đốc thực hiện tốt nghĩa vụ trả nợ. Kết quả đó đã chứng minh tính thiết thực và hiệu quả trong công tác thực hiện quy chế cho vay của đội ngũ cán bộ tín dụng GP-Bank Hải Phòng.

2.3.1.2. Thời gian xét duyệt một cách nhanh chóng.

Quyết định 829/2006/QĐ-HĐQT quy định thời hạn xét duyệt tối đa là 30 ngày kể từ sau khi nhận hồ sơ xin vay vốn. Riêng chi nhánh, đa số món vay được xét duyệt cho vay chỉ trong vòng 4 đến 5 ngày. Còn các món vay như vay tiêu dùng của cán bộ công nhân viên bằng tín chấp thì chỉ diễn ra trong vòng từ 1 đến 2 ngày do đó rất được KH ủng hộ và hưởng ứng.

Định giá tài sản thế chấp theo giá thị trường cũng tạo được cho KH tiếp cận được vốn NH theo đúng quy định cho vay.

2.3.1.3. Cơ sở vật chất, khoa học công nghệ NH luôn được nâng cấp và đổi mới.

Trên địa bàn thành phố Hải Phòng, GP-Bank được đánh giá là NH có cơ sở vật chất và ứng dụng mạng lưới tin học tốt nhất trong số các TCTD hoạt động tại đây. Tham gia hệ thống thanh toán điện tử, chi nhánh được trang bị và nâng cấp một loạt máy tính mới ở tất cả các phòng. Nhờ có hệ thống này mà những công

việc giấy tờ và quản lý trở nên gọn nhẹ, tạo cho cán bộ tín dụng có nhiều thời gian tiếp cận với KH. Các thủ tục làm việc với KH trở nên nhanh chóng hơn tạo tâm lý thoải mái và tin tưởng ở KH.

GP-Bank HP là một trong hai NH đầu tiên đã triển khai thành công phần mềm hệ thống NH lõi T24 (Core Banking) của hãng Temenos (Thụy Sĩ) nhằm cải tiến các dịch vụ trực tuyến, phản hồi nhanh các yêu cầu của KH cũng như cải thiện chất lượng dịch vụ. Hiện nay, GP-Bank HP đang triển khai phần mềm NH lõi (Core Banking) T24 lên phiên bản R9-phiên bản mới nhất tới toàn bộ các cán bộ nhân viên của NH. Đặc điểm nổi bật của T24-R9 là giúp cho NH tối ưu hóa được các quy trình hoạt động trong khi vẫn duy trì được sự linh hoạt trước các thay đổi trong kinh doanh.

2.3.1.4. Đội ngũ cán bộ tín dụng càng được củng cố và nâng cao về trình độ, đạo đức nghiệp vụ tín dụng.

Với phương châm đầu tư để đổi mới toàn bộ đội ngũ cán bộ tín dụng, chi nhánh đã tạo điều kiện cho các cán bộ tín dụng đi học thêm, khuyến khích học nâng cao, thường xuyên cho đi học tiếp thu về nghiệp vụ và những thay đổi mới trong hoạt động tín dụng. Đồng thời tuyển mới những cán bộ tín dụng trẻ có trình độ, có lòng nhiệt tình, hăng say công việc. Điều đó đã tạo thêm luồng sinh khí mới cho toàn bộ chi nhánh ngân hàng GP-Bank Hải Phòng.

Đặc biệt, công tác marketing NH cũng được thực hiện một cách rõ nét hơn. Tinh thần phục vụ thái độ của KH được quán triệt ở từng cán bộ tín dụng: phục vụ chu đáo, hướng dẫn tận tình với phong cách trang nhã, lịch sự đã tạo cho KH tâm lý thoải mái và thu hút được nhiều KH đến giao dịch với chi nhánh hơn.

2.3.2. Đánh giá chất lượng tín dụng của GP-Bank Hải Phòng theo các chỉ tiêu định lượng.

2.3.2.1. Doanh số thu nợ.

Doanh số cho vay chỉ phản ánh số lượng và quy mô tín dụng của NH chứ chưa phản ánh được chất lượng tín dụng của NH cũng như đơn vị vay vốn. Bởi vì chất lượng tín dụng được thể hiện ở việc trả nợ vay của KH. Nếu KH luôn trả nợ đúng hạn cho NH thì chứng tỏ NH đã sử dụng vốn vay của mình một cách có hiệu

quả, có thể luân chuyển được nguồn vốn một cách dễ dàng. Một trong những nguyên tắc trong hoạt động tín dụng là vốn vay được thu hồi cả vốn gốc và lãi theo đúng hạn định đã thỏa thuận. Như vậy, doanh số thu nợ cũng là một trong những chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng trong từng thời kì.

Doanh số thu nợ là tổng số tiền mà NH đã thu hồi từ các khoản đã giải ngân trong một khoảng thời gian nhất định. Do đó, việc thu nợ được xem là công tác quan trọng trong hoạt động tín dụng góp phần tái đầu tư tín dụng và đẩy nhanh tốc độ luân chuyển trong lưu thông. Ta xem xét bảng số liệu sau:

BẢNG 2.7: Doanh số thu nợ theo kì hạn của GP-Bank Hải Phòng.

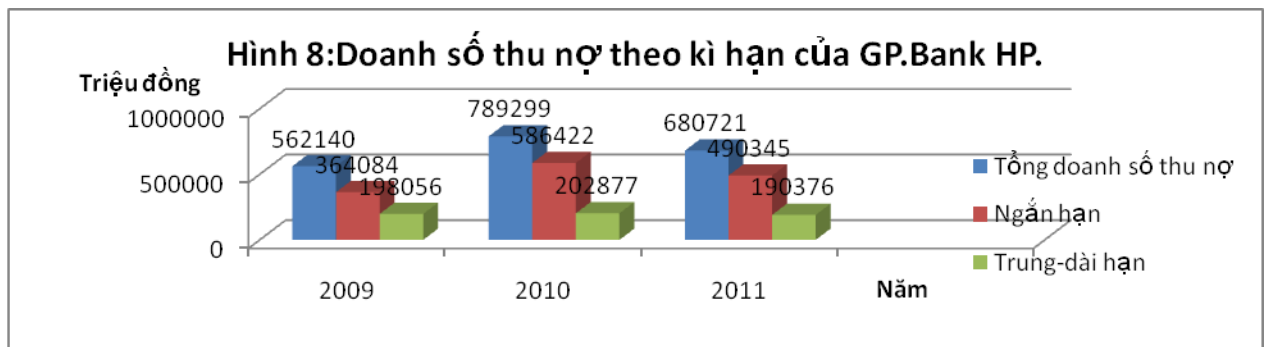
Đơn vị: triệu đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011		So sánh 2010/2009		So sánh 2011/2010	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
1. Ngắn hạn	364.084	64,77	586.422	74,3	490.345	72,03	222.338	61,07	-96.077	-16,38
2. Trung - dài hạn	198.056	35,23	202.877	25,7	190.376	27,97	4.821	2,43	-12.501	-6,16
Doanh số thu nợ	562.14	100	789.3	100	680.72	100	227.16	40,41	-108.578	-13,76

(Nguồn: Báo cáo tín dụng của GP-Bank Hải Phòng qua các năm)

Mặc dù nền kinh tế đang trong giai đoạn khủng hoảng nhưng doanh số thu nợ của GP-Bank HP vẫn tương đối ổn định qua các năm trên. Có thể thấy đây là sự thành công lớn trong công tác tín dụng nhờ sự phấn đấu nỗ lực của toàn thể cán bộ nhân viên toàn chi nhánh. Doanh số thu nợ năm 2010 đạt 789.299 triệu đồng (tăng lên 227.159 triệu đồng, tương đương 40,41% so với năm 2009); năm 2011 khoản mục này giảm xuống còn 680.721 triệu đồng (giảm 108.578 triệu đồng, tương đương giảm 13,76% so với năm 2010). Tuy nhiên, khi thu hồi vốn càng nhiều sẽ càng tăng chi phí, làm giảm lợi nhuận.

Thực tế cho thấy doanh số thu nợ phù hợp với doanh số cho vay tại GP-Bank HP. Trong doanh số cho vay thì do doanh số cho vay ngắn hạn chiếm tỷ trọng cao nhất nên doanh số thu nợ ngắn hạn chiếm phần lớn trong tổng thu nợ; và ngược lại; do doanh số cho vay dài hạn chiếm tỷ trọng nhỏ hơn nên doanh số thu nợ chiếm tỷ trọng nhỏ hơn trong tổng thu nợ.



Điều này đã thể hiện hiệu quả kinh tế từ đồng vốn vay của khách hàng, đầu tư sinh lời đáp ứng được việc hoàn trả nợ vay cho NH. Bên cạnh đó, công tác tín dụng của NH được nâng cao, đặc biệt là công tác thu nợ.

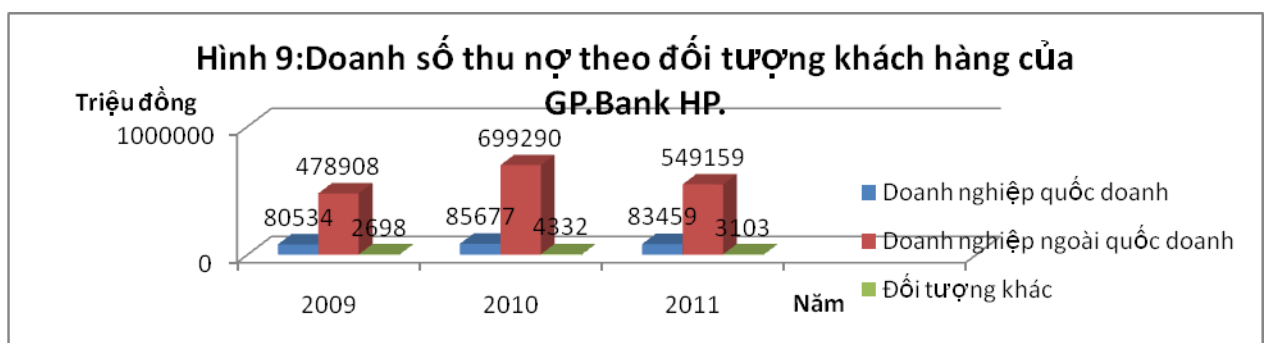
BẢNG 2.8: Doanh số thu nợ theo đối tượng khách hàng của GP-Bank HP.

Đơn vị: triệu đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011		So sánh 2010/2009		So sánh 2011/2010	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
1.Doanh nghiệp quốc doanh	80.534	14,33	85.677	10,85	83.459	12,26	5.143	6,39	-2.218	-2,59
2.Doanh nghiệp ngoài quốc doanh	478.908	85,19	699.29	88,6	594.159	87,28	220.382	46,02	-105.131	-15,03
3.Đối tượng khác	2.698	0,48	4.332	0,55	3.103	0,46	1.634	60,56	-1.229	-28,37
Doanh số thu nợ	562.14	100	789.3	100	680.72	100	227.16	40,41	-108.578	-13,76

(Nguồn: Báo cáo tín dụng của GP-Bank Hải Phòng qua các năm)

Qua bảng phân tích trên ta thấy doanh số thu nợ chủ yếu tập trung ở doanh nghiệp ngoài quốc doanh sau đó đến doanh nghiệp quốc doanh và cuối cùng là đến cá nhân, hộ gia đình. Các khoản mục này đều tăng lên đáng kể vào năm 2010 và giảm xuống nhưng không đáng kể vào năm 2011.



Trong bối cảnh khó khăn chung của toàn bộ nền kinh tế; có được kết quả như trên chính là nhờ vào sự nỗ lực hết mình của đội ngũ cán bộ trong thời gian qua trong việc chú ý kiểm tra, giám sát việc sử dụng vốn vay của KH, thường xuyên đôn đốc KH trả nợ khi đến hạn. Bên cạnh đó, các đơn vị làm ăn hiệu quả hơn đặc biệt là các doanh nghiệp ngoài quốc doanh góp phần gia tăng khả năng trả nợ của đơn vị.

2.3.2.2. Vòng quay vốn tín dụng.

BẢNG 2.9: Vòng quay vốn tín dụng của GP-Bank Hải Phòng.

Đơn vị: triệu đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011	So sánh 2010/2009		So sánh 2011/2010	
				Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
Doanh số thu nợ	562.140	789.299	680.721	227.159	40,41	-108.578	-13,76
Dư nợ bình quân	412.928	557.257	621.189	144.329	34,95	63.932	11,47
Vòng quay vốn tín dụng (vòng)	1,36	1,42	1,10	0,06		-0,32	

(Nguồn: Bảng kế hoạch của GP-Bank HP qua các năm)

Qua bảng số liệu trên ta thấy vòng quay vốn tín dụng của GP-Bank HP diễn ra khá tốt. Cụ thể năm 2009 đạt 1,36 vòng, sang năm 2010 đồng vốn của NH quay vòng nhanh hơn so với năm 2009 đạt 1,42 vòng. Nguyên nhân là do tốc độ tăng của Doanh số thu nợ nhanh hơn so với tốc độ tăng của Dư nợ bình quân. Sang năm 2011, trong khi Doanh số thu nợ giảm mà Dư nợ bình quân tăng khiến cho vòng quay vốn tín dụng lại giảm xuống còn 1,10 vòng. Điều này bắt nguồn từ tín dụng ngắn hạn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng doanh số cho vay và cả doanh số thu nợ. Trong định hướng sắp tới, NH cần phải quan tâm thu hồi những món nợ đã đến hạn, cần có những giải pháp hữu hiệu để đôn đốc KH trả nợ đúng hạn, giúp gia tăng doanh số thu nợ, đẩy nhanh tốc độ quay vòng vốn tín dụng, góp phần nâng cao hiệu quả huy động và chất lượng nghiệp vụ tín dụng của NH.

2.3.2.3. Hệ số thu nợ.

Hệ số thu nợ biểu hiện khả năng thu hồi nợ của NH hay là khả năng trả nợ của KH, công tác thu hồi nợ càng hiệu quả thì chỉ tiêu này càng cao.

BẢNG 2.10: Hệ số thu nợ của GP-Bank Hải Phòng.

Đơn vị: triệu đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011	So sánh 2010/2009		So sánh 2011/2010	
				Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
Doanh số thu nợ	562.140	789.299	680.721	227.159	40,41	-108.578	-13,76
Doanh số cho vay	740.261	929.879	807.261	189.618	25,62	-122.618	-13,19
Hệ số thu nợ	75,94%	84,88%	84,32%	8,94%		-0,56%	

(Nguồn: Bảng kế hoạch của GP-Bank HP qua các năm)

Qua bảng 2.10 ta thấy, hiệu quả đầu tư tín dụng của NH là khá tốt và chỉ số luôn gần bằng 1. Cụ thể năm 2009 hệ số thu nợ đạt 75,94% (cho biết trong 100 đồng vốn cho vay thì NH thu nợ được 75,94 đồng); sang năm 2010 hệ số này đạt 84,88% (cho biết trong 100 đồng vốn cho vay thì NH thu nợ được 84,88 đồng). Nguyên nhân là do tốc độ tăng của Doanh số thu nợ nhanh hơn tốc độ tăng của Doanh số cho vay. Đến năm 2011, do tốc độ giảm của Doanh số thu nợ chậm hơn tốc độ giảm của Doanh số cho vay làm cho hệ số thu nợ của NH giảm xuống còn 84,32% (cho biết trong 100 đồng vốn cho vay thì NH thu nợ được 84,32 đồng). Điều này cho ta thấy bên cạnh việc NH chú trọng tăng trưởng tín dụng thì NH còn quan tâm đến chất lượng tín dụng, những khoản cho vay gần như đều được thu hồi trong năm. Có được kết quả này là do một mặt các cán bộ tín dụng nỗ lực trong việc vận động, đôn đốc thu hồi nợ mặt khác thiện chí trả nợ của KH ngày càng cao hơn. GP-Bank HP cần cố gắng giữ vững và phát huy tỷ lệ này càng lớn càng tốt.

2.3.2.4. Dư nợ tín dụng.

Dư nợ cho vay có thể được hiểu là hiệu số giữa doanh số cho vay và doanh số thu nợ. Như vậy, chỉ tiêu dư nợ cho vay là khoản tiền đã giải ngân mà NH chưa thu hồi về. Dư nợ cho vay là chỉ tiêu xác thực để đánh giá về quy mô hoạt động tín dụng trong từng thời kỳ. Đây là chỉ tiêu không thể thiếu khi nói đến hoạt động tín dụng của một NH. Tuy nhiên, việc phân tích dư nợ kết hợp với nợ quá hạn sẽ cho phép ta phản ánh chính xác hơn về chất lượng tín dụng của NH. Nhìn chung, các NHTM có mức dư nợ cao thường là các NH có quy mô hoạt động tín dụng rộng,

nguồn vốn mạnh và đa dạng. Để tìm hiểu rõ hơn về tình hình dư nợ của NH điển hình như thế nào trong ba năm qua, ta xem xét bảng số liệu sau:

BẢNG 2.11: Dư nợ tín dụng theo kì hạn của GP-Bank Hải Phòng.

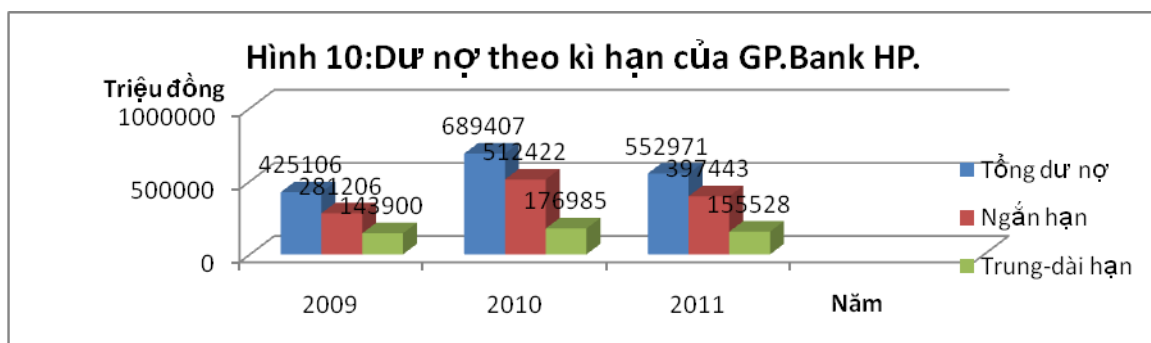
Đơn vị: triệu đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011		So sánh 2010/2009		So sánh 2011/2010	
	Số tiền	Tỉ trọng (%)	Số tiền	Tỉ trọng (%)	Số tiền	Tỉ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
1. Ngắn hạn	281.206	66,15	512.422	74,33	397.443	71,87	231.216	82,22	-114.979	-22,44
2. Trung - dài hạn	143.900	33,85	176.985	25,67	155.528	28,13	33.085	22,99	-21.457	-12,12
Dư nợ	425.106	100	689.407	100	552.97	100	264.301	62,17	-136.436	-19,79

(Nguồn: Bảng cân đối tài khoản của GP-Bank HP qua các năm)

Có thể nói, năm 2010 là năm thắng lợi của GP-Bank HP trong việc mở rộng quy mô tín dụng tăng lên 264.301 triệu đồng (tăng 62,17%) so với năm 2009 do các DN tăng cường hoạt động sản xuất kinh doanh để phát triển, hội nhập kinh tế quốc tế; cùng với sự thay đổi cơ chế thị trường NH đổi mới cơ chế tín dụng, cơ chế lãi suất thỏa thuận... Tuy nhiên, đến năm 2011 dư nợ đã giảm xuống 136.436 triệu đồng (giảm 19,79%) so với năm 2010 là do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính, suy thoái toàn cầu, cơ chế chính sách tuy có nhiều thay đổi nhưng vẫn còn nhiều vướng mắc, sự cạnh tranh ngày càng gay gắt trên địa bàn...

Theo số liệu trên ta thấy loại hình cho vay chủ yếu của GP-Bank HP là cho vay ngắn hạn. Cụ thể năm 2009 dư nợ ngắn hạn chiếm 66,15% (tương đương 281.206 triệu đồng); năm 2010 chiếm 74,33% (tương đương 512.422 triệu đồng); năm 2011 chiếm 71,87% (tương đương 397.443 triệu đồng).



Đây cũng là định hướng chính sách tín dụng trong hoạt động kinh doanh của GP-Bank HP. Nguyên nhân là do trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh, nguồn vốn lưu động của các thành phần kinh tế thường xuyên bị thiếu hụt; đặc biệt là trong giai đoạn 2009-2011, những năm mà cơn bão tài chính đang hoành hành thì việc thiếu hụt vốn lưu động là điều tất yếu. Trong khi đó, nguồn vốn để đáp ứng nhu cầu này cho DN chính là nguồn tín dụng ngắn hạn của NH. Hiện nay, nước ta đã và đang trong quá trình công nghiệp hóa, tốc độ phát triển kinh tế ở mức độ cao thì vốn lưu động lại cần thiết hơn bao giờ hết. Vì vậy, dư nợ cho vay ngắn hạn ở mức tương đối cao là điều tất nhiên. Hơn nữa khi so sánh với nguồn huy động ngắn hạn ta thấy dư nợ ngắn hạn ở GP-Bank là phù hợp bởi nguồn ngắn hạn được sử dụng chủ yếu để cho vay ngắn hạn.

Trong khi đó, tỷ lệ cho vay trung-dài hạn tương đối thấp; năm 2009 chiếm 33,85% (tương đương 143.900 triệu đồng) tổng dư nợ, năm 2010 chiếm 25,67% (tương đương 176.985 triệu đồng), năm 2011 chiếm 28,13% (tương đương 155.528 triệu đồng). Đặc trưng của những khoản tín dụng trung-dài hạn là nhằm mục đích đầu tư tài sản cố định và thực hiện các dự án đầu tư. Vì lẽ đó mà thời gian thu hồi vốn sẽ dài, vòng quay vốn chậm. Điều này lại không phù hợp với điều kiện kinh tế đang bị suy thoái, lạm phát làm cho các DN kinh doanh, đầu tư rất khó khăn. Vì vậy mà tỷ lệ vay vốn trung-dài hạn của các DN trong thời kỳ này là rất thấp.

BẢNG 2.12: Dư nợ tín dụng theo đối tượng khách hàng của GP-Bank HP.

Đơn vị: triệu đồng.

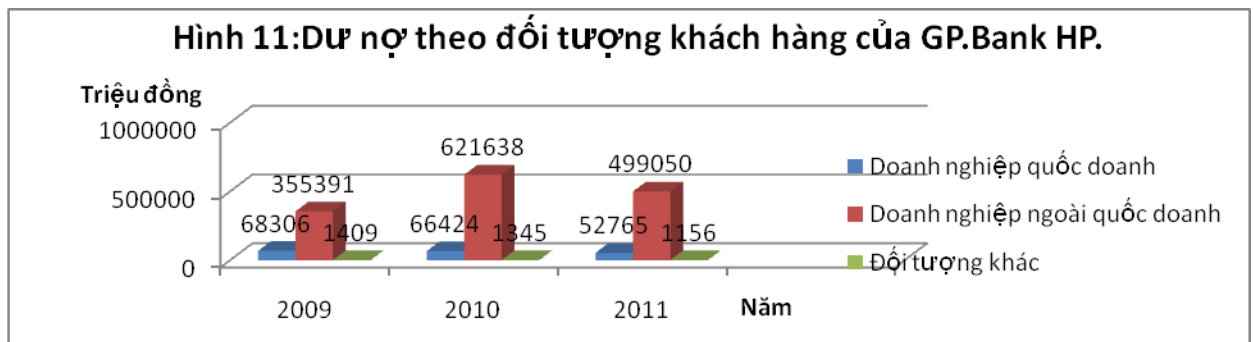
Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011		So sánh 2010/2009		So sánh 2011/2010	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
1.Doanh nghiệp quốc doanh	68.306	16,07	66.424	9,63	52.765	9,54	-1.882	-2,76	-13.659	-20,56
2.Doanh nghiệp ngoài quốc doanh	355.391	83,60	621.638	90,17	499.05	90,25	266.247	74,92	-122.588	-19,72
3.Đối tượng khác	1.409	0,33	1.345	0,20	1.156	0,21	-64	-4,54	-189	-14,05

Dư nợ	425.106	100	689.407	100	552.97	100	264.301	62,17	-136.436	-19,79
-------	---------	-----	---------	-----	--------	-----	---------	-------	----------	--------

(Nguồn: Bảng cân đối tài khoản của GP-Bank HP qua các năm)

Thực hiện chính sách đa năng trong tổng hợp kinh doanh, chi nhánh đã không ngừng mở rộng hoạt động cho vay, mở rộng đối tượng phục vụ của mình gồm các doanh nghiệp quốc doanh, doanh nghiệp ngoài quốc doanh và các đối tượng khác.

Năm 2010 thông qua việc áp dụng các hình thức tín dụng đa dạng, phong phú cùng với chính sách lãi suất tín dụng linh hoạt NH đã thu hút một lượng lớn các công ty cổ phần, trách nhiệm hữu hạn đến vay vốn góp phần đẩy khoản mục này từ 355.391 triệu đồng (chiếm 83,60% tổng dư nợ) lên đến 621.638 triệu đồng (chiếm 91,73% tổng dư nợ). Nhưng đến năm 2011, do chịu ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính dẫn đến việc NH thắt chặt tín dụng làm khoản này giảm đi còn 499.051 triệu đồng (chiếm 90,25% tổng dư nợ).



Bên cạnh đó, dư nợ đối với các DN quốc doanh tuy chiếm tỷ trọng nhỏ hơn nhưng đều là các DN làm ăn tốt, có hiệu quả thực sự vì đến khi vay vốn, NH cũng kiểm duyệt rất kỹ càng hồ sơ vay vốn cũng như khả năng trả nợ của họ.

BẢNG 2.13: Dư nợ theo chất lượng tín dụng của GP-Bank Hải Phòng.

Đơn vị: triệu đồng.

<i>Chỉ tiêu</i>	<i>Năm 2009</i>		<i>Năm 2010</i>		<i>Năm 2011</i>		<i>So sánh 2010/2009</i>		<i>So sánh 2011/2010</i>	
	<i>Số tiền</i>	<i>Tỷ trọng (%)</i>	<i>Số tiền</i>	<i>Tỷ trọng (%)</i>	<i>Số tiền</i>	<i>Tỷ trọng (%)</i>	<i>Số tiền</i>	<i>Tỷ lệ (%)</i>	<i>Số tiền</i>	<i>Tỷ lệ (%)</i>
1.Nợ đủ tiêu chuẩn	416.306	97,93	672.818	97,59	537.253	97,16	256.512	61,62	135.565	-32,56
2.Nợ cần chú ý	3.577	0,84	1.798	0,26	7.845	1,42	-1.779	-49,73	6.047	169,05
3.Nợ dưới tiêu chuẩn	470	0,11	5.177	0,75	2.519	0,46	4.707	1001,49	-2.658	-565,53
4.Nợ nghi ngờ	3.499	0,82	6.508	0,94	1.653	0,30	3.009	86,00	-4.855	-138,75
5.Nợ có khả năng mất vốn	1.254	0,29	3.106	0,45	3.701	0,67	1.852	147,69	595	47,45
Dư nợ	425.106	100	689.407	100	552.97	100	264.301	62,17	136.436	-32,09

(Nguồn: Bảng cân đối tài khoản của GP-Bank HP qua các năm)

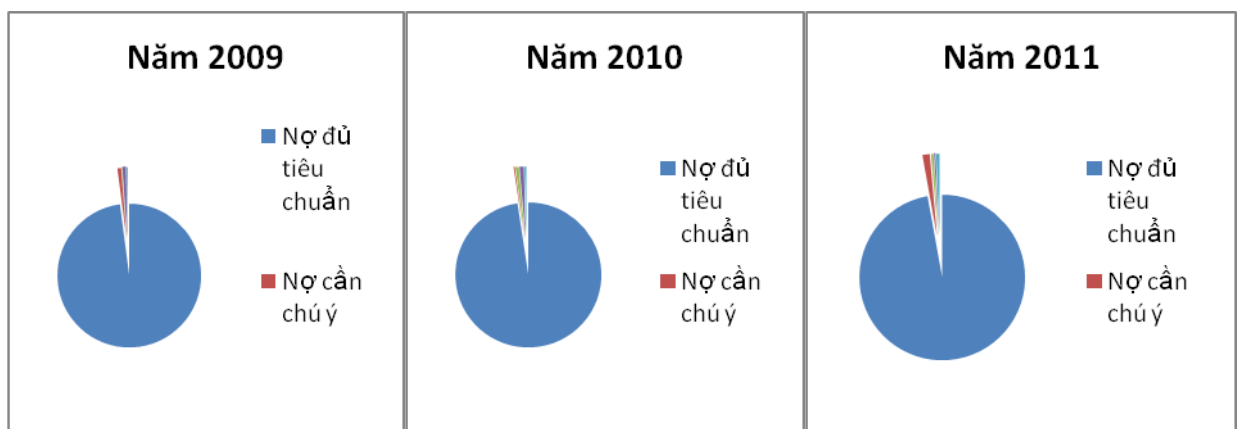
Qua bảng trên ta có thể thấy Nợ đủ tiêu chuẩn (nợ nhóm 1) luôn chiếm tỷ trọng cao nhất (trên 97%) trong tổng dư nợ. Cụ thể Nợ đủ tiêu chuẩn năm 2009 chiếm 97,73% (tương đương 416.036 triệu đồng), năm 2010 chiếm 97,59% (tương đương 672.818 triệu đồng), năm 2011 chiếm 97,16% (tương đương 537.253 triệu đồng). Mặc dù chiếm tỷ trọng cao nhất nhưng đây vẫn là con số hơi thấp, nó chứng tỏ các món vay có tiềm ẩn rủi ro cao hơn.

Trong nhóm nợ xấu (từ nhóm 3 đến nhóm 5) ta có thể thấy nợ nhóm 3 và nhóm 4 có tỷ trọng cao nhất là vào năm 2011. Cụ thể nợ nhóm 3 (Nợ dưới tiêu chuẩn) chiếm 0,75% tổng dư nợ (tương đương 5.117 triệu đồng) tăng 1001,49% so với năm 2009 và 565,53% so với năm 2011. Còn nợ nhóm 4 (Nợ nghi ngờ) chiếm 0,94% (tương đương 6.508 triệu đồng) tăng 86% so với năm 2009 và 138,75% so với năm 2011. Điều đó là do lãi suất cho vay cao, nguồn vốn bị siết nên các DN cố tình chây ì không trả nợ khi đáo hạn hợp đồng vì họ thà chịu phạt lãi suất quá hạn để giữ lại vốn kinh doanh còn hơn là thanh lý hợp đồng mà không được vay lại.

Ngoài ra, nhóm nợ này tăng cao khiến cho NH phải trích lập quỹ dự phòng rủi ro nhiều hơn làm ảnh hưởng đến lợi nhuận của NH.

Còn nợ nhóm 5(Nợ có khả năng mất vốn) có xu hướng tăng theo các năm. Năm 2010 nợ nhóm 5 chiếm 0,45% (tương đương 3.106 triệu đồng) tăng lên 147,69% so với năm 2009, năm 2011 chiếm 0,67% (tương đương 3.701 triệu đồng) tăng lên 47,45% so với năm 2010. Điều đó đồng nghĩa GP-Bank HP có nguy cơ mất vốn trắng, dấu hiệu rủi ro tín dụng của NH đang có chiều hướng tăng.

Hình 2.12: Dư nợ theo chất lượng tín dụng của GP-Bank HP.



2.3.2.5. Hiệu suất sử dụng vốn H1.

BẢNG 2.14: Hiệu suất sử dụng vốn H1 của GP-Bank Hải Phòng.

Đơn vị: triệu đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011	So sánh 2010/2009		So sánh 2011/2010	
				Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
Tổng dư nợ	425.106	689.407	552.971	264.301	62,17	-136.436	-19,79
Tổng vốn huy động	700.996	879.376	879.275	178.380	25,45	-101	-0,01
Hiệu suất sử dụng vốn H1	60,64%	78,40%	62,89%	17,75%		-15,51%	

(Nguồn: Bảng kế hoạch của GP-Bank HP qua các năm)

Nhìn chung, trong thời gian qua GP-Bank HP đã khai thác triệt để nguồn vốn huy động của mình. Năm 2009, chỉ tiêu này là 60,64% (cho biết trong 100 đồng vốn huy động được có 60,64 đồng để cho vay), đến năm 2010 thì chỉ tiêu này tăng lên đến 78,40% (cho biết trong 100 đồng vốn huy động được có 78,40 đồng

để cho vay). Nguyên nhân là do tốc độ tăng của Tổng dư nợ nhanh hơn tốc độ tăng của Tổng vốn huy động. Sang đến năm 2011, do tốc độ giảm của Tổng vốn huy động chậm hơn tốc độ giảm của Tổng dư nợ làm chỉ tiêu này giảm xuống còn 62,89% (cho biết trong 100 đồng vốn huy động được có 62,89 đồng để cho vay). Điều này cho thấy nhu cầu vốn vay của KH là khá lớn trong khi nguồn vốn huy động của NH tăng không kịp. Nếu chỉ số này duy trì như hiện nay, NH có thể gặp tình trạng thiếu vốn cho vay. Do đó, NH cần mở rộng nhiều hình thức huy động vốn mới để thu hút mạnh hơn nguồn vốn nhân rồi trong dân cư, góp phần chống lạm phát thông qua việc giảm bớt lượng tiền mặt trong lưu thông, đầu tư tín dụng đáp ứng nhu cầu vay vốn của KH cũng như mạng lại lợi nhuận và gia tăng tính tự chủ của NH trong hoạt động kinh doanh.

2.3.2.6. Hiệu suất sử dụng vốn H2.

BẢNG 2.15: Hiệu suất sử dụng vốn H2 của GP-Bank Hải Phòng.

Đơn vị: triệu đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011	So sánh 2010/2009		So sánh 2011/2010	
				Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
Tổng dư nợ	425.106	689.407	552.971	264.301	62,17	-136.436	-19,79
Tổng tài sản có	717.308	879.968	906.405	162.660	22,68	26.437	3,00
Hiệu suất sử dụng vốn H2	59,26%	78,34%	61,01%	19,08%		-17,34%	

(Nguồn: Bảng kế hoạch của GP-Bank HP qua các năm)

Tỷ lệ Tổng dư nợ/ Tổng tài sản Có của GP-Bank có xu hướng tăng cao trong các năm vừa qua. Năm 2009, chỉ tiêu này là 59,26% (cho biết trong 100 đồng tài sản Có thì có 59,26 đồng để cho vay), đến năm 2010 thì chỉ tiêu này tăng lên đến 78,34% (cho biết trong 100 đồng tài sản Có thì có 78,34 đồng để cho vay). Nguyên nhân là do tốc độ tăng của Tổng dư nợ nhanh hơn tốc độ tăng của Tổng tài sản có. Sang đến năm 2011, trong khi tài sản Có tăng trong khi Tổng dư nợ lại giảm làm cho chỉ tiêu này giảm xuống còn 61,01% (cho biết trong 100 đồng tài sản Có thì có 61,01 đồng để cho vay). Quả thật, NH không đạt hiệu quả cao trong việc sử dụng

tài sản của mình. Vì vậy, NH cần nỗ lực hơn nữa trong thời gian tới trong quá trình cân đối giữa nguồn vốn và sử dụng vốn để có thể nâng cao kết quả này.

2.3.2.7. Nợ quá hạn.

Nợ quá hạn phát sinh khi khoản vay đến hạn mà KH không hoàn trả được toàn bộ gốc hay một phần tiền gốc hoặc lãi vay. Nợ quá hạn thường là biểu hiện của yếu kém về tài chính của KH và là dấu hiệu rủi ro tín dụng cho NH.

BẢNG 2.16: Nợ quá hạn theo kì hạn của GP-Bank Hải Phòng.

Đơn vị: triệu đồng.

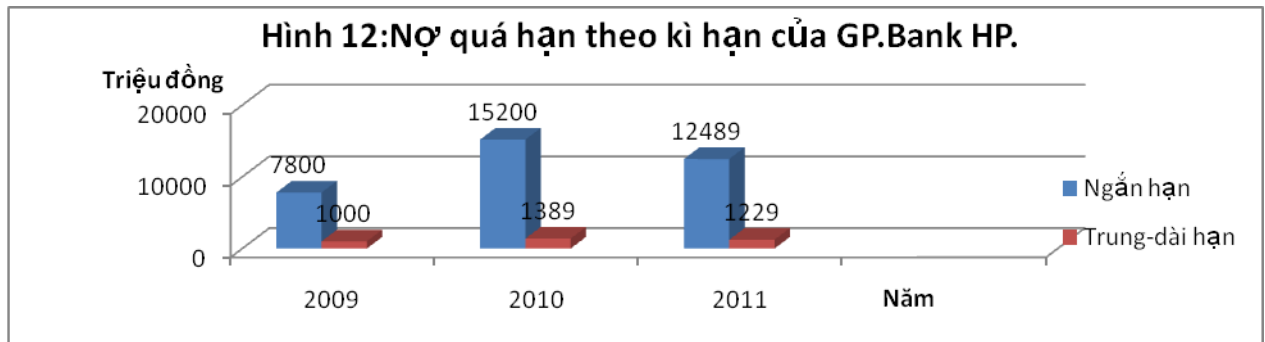
Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011		So sánh 2010/2009		So sánh 2011/2010	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
1. Ngắn hạn	7.800	88,64	15.200	91,63	12.489	91,04	7.400	94,87	-2.711	-17,84
2. Trung-dài hạn	1.000	11,36	1.389	8,37	1.229	8,96	389	38,90	-160	-11,52
Nợ quá hạn	8.800	100	16.589	100	13.718	100	7.789	88,51	-2.871	-17,31

(Nguồn: Báo cáo tín dụng của GP-Bank HP qua các năm)

Qua bảng trên ta thấy, tổng nợ quá hạn đều có xu hướng tăng khá cao. Cụ thể năm 2010 nợ quá hạn đã tăng từ 8.800 triệu đồng lên tới 16.589 triệu đồng (tăng 7.789 triệu đồng tương ứng 88,51%) so với năm 2009; năm 2011 nợ quá hạn đã giảm xuống còn 13.718 triệu đồng (giảm 2.781 triệu đồng tương ứng 17,31%) so với năm 2010. Nợ quá hạn tăng khá cao cũng là điều dễ hiểu bởi vì trong giai đoạn 2010-2011, cuộc khủng hoảng suy thoái toàn cầu đã làm ảnh hưởng tới hoạt động sản xuất kinh doanh của các thành phần kinh tế khiến họ không thể trả nợ đúng kế hoạch cho NH, ảnh hưởng phần nào đến chất lượng tín dụng của NH.

Cơ cấu nợ quá hạn của GP-Bank HP phần lớn rơi vào ngắn hạn. Cụ thể năm 2009, nợ quá hạn ngắn hạn chiếm 88,64% (tương đương 7.800 triệu đồng) trong khi đó nợ quá hạn trung-dài hạn chỉ chiếm có 11,36% (tương đương 1.000 triệu đồng); năm 2010 nợ quá hạn ngắn hạn chiếm 91,63% (tương đương 15.200 triệu đồng) trong khi đó nợ quá hạn trung-dài hạn chỉ chiếm có 8,37% (tương đương 1.389 triệu đồng); năm 2011 nợ quá hạn ngắn hạn chiếm 91,04% (tương đương

12.489 triệu đồng) trong khi đó nợ quá hạn trung-dài hạn chỉ chiếm có 8,96% (tương đương 1.229 triệu đồng).



Sở dĩ như vậy là do dư nợ chủ yếu tập trung ở ngắn hạn nên nợ quá hạn ngắn hạn là chủ yếu, dư nợ trung-dài hạn ít hơn nên nợ quá hạn trung-dài hạn cũng ít hơn. Mặt khác, khi GP-Bank HP áp dụng quyết định 1627 thì gốc quá hạn sẽ kéo theo lãi cũng là quá hạn làm cho nợ quá hạn nhiều lên.

BẢNG 2.17: Nợ quá hạn theo đối tượng của GP-Bank Hải Phòng.

Đơn vị: triệu đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011		So sánh 2010/2009		So sánh 2011/2010	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
1.Kinh tế quốc doanh	400	4,55	900	5,43	1.000	7,29	500	125	100	11,11
2.Kinh tế ngoài quốc doanh	8.000	90,91	15.271	92,05	12.129	88,42	7.271	90,89	-3.142	-20,57
3.Đối tượng khác	400	4,55	418	2,52	589	4,29	18	4,50	171	40,91
Nợ quá hạn	8.800	100	16.589	100	13.718	100	7.789	88,51	-2.871	-17,31

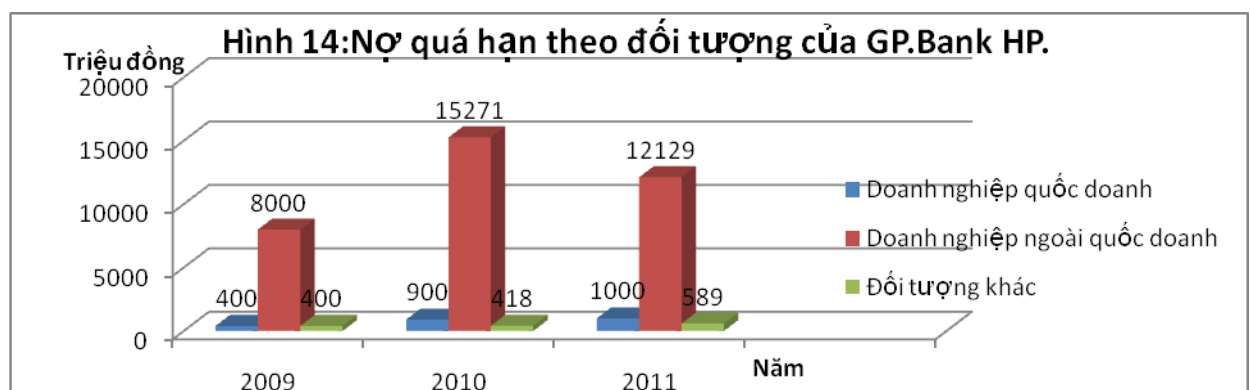
(Nguồn: Báo cáo tín dụng của GP-Bank HP qua các năm)

Nhìn chung, nợ quá hạn đối với các thành phần kinh tế là không giống nhau:

- **Thành phần kinh tế quốc doanh** bao gồm các doanh nghiệp nhà nước tuy nợ quá hạn có tỷ trọng không cao nhưng có xu hướng tăng qua các năm. Cụ thể, năm 2009 nợ quá hạn chỉ đồng chiếm 4,55% (tương đương 400 triệu đồng); đến năm 2010 nợ quá hạn tăng lên chiếm 5,43% (tương đương 900 triệu đồng) tăng lên 500 triệu đồng (tăng 125%) so với năm 2009; sang năm 2011 nợ quá hạn tiếp tục tăng lên chiếm 7,29% (tương đương 1.000 triệu đồng)) tăng lên 100 triệu đồng

(tăng 11,11%) so với năm 2009. Nguyên nhân chính là do các doanh nghiệp nhà nước thường là khách hàng truyền thống, đã có mối quan hệ đối với NH nên trong hoạt động tín dụng được NH áp dụng các chính sách ưu đãi với các KH này. Do vậy đôi khi dẫn tới tình trạng NH quá tin tưởng vào các DNNN, chưa quản lý chặt chẽ việc sử dụng vốn vay của các DN này, chưa kiểm duyệt chặt chẽ phương án kinh doanh khi cho vay. Vì vậy, có một số doanh nghiệp nhà nước đã không thực hiện được các phương án kinh doanh một cách khả thi dẫn đến thua lỗ, mất khả năng trả nợ cho NH.

Thành phần kinh tế ngoài quốc doanh bao gồm các công ty cổ phần, công ty trách nhiệm hữu hạn có nợ quá hạn chiếm tỷ trọng cao nhất. Cụ thể, năm 2009 nợ quá hạn chiếm 90,91% (tương đương 8.000 triệu đồng); năm 2010 nợ quá hạn tăng lên chiếm 92,05% (tương đương 15.271 triệu đồng) tăng lên 7.271 triệu đồng (tăng 90,89%); sang đến năm 2011 khoản mục này giảm xuống chiếm 88,42% (tương đương 12.129 triệu đồng) giảm 3.142 triệu đồng (giảm 20,57%). Điều này cho ta thấy phần lớn KH của GP-Bank là thành phần ngoài quốc doanh. Do năm 2010-2011 các DN này chịu ảnh hưởng rất lớn của cuộc khủng hoảng kinh tế làm những quan hệ làm ăn, hợp đồng kinh tế bị thay đổi hoặc hủy bỏ hàng loạt. Chính nguyên nhân này dẫn đến tình trạng các khoản vay của họ không trả đúng thời hạn dẫn đến nợ quá hạn ngày một tăng, làm chất lượng tín dụng của NH suy giảm.



- **Các đối tượng còn lại** bao gồm doanh nghiệp tư nhân, cá nhân, hộ gia đình...tuy tỷ trọng nhỏ nhất nhưng nợ có hạn cũng có xu hướng tăng qua các năm. Nguyên nhân chính là trong giai đoạn 2010-2011 nền kinh tế có nhiều biến động

nên việc chèo chống qua những biến động đó khó khăn hơn rất nhiều so với các DN lớn khác, ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng của GP-Bank HP.

2.3.2.8. Tỷ lệ nợ quá hạn.

BẢNG 2.18: Tỷ lệ nợ quá hạn GP-Bank Hải Phòng.

Đơn vị: triệu đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011	So sánh 2010/2009		So sánh 2011/2010	
				Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
Tổng nợ quá hạn	8.800	16.589	13.718	7.789	88,51	-2.871	-17,31
Tổng dư nợ	425.106	689.407	552.971	264.301	62,17	-136.436	-19,79
Tỷ lệ nợ quá hạn	2,07%	2,41%	2,48%	0,34%		0,07%	

(Nguồn: Bảng kế hoạch của GP-Bank HP qua các năm)

Nhìn chung, tỷ lệ nợ quá hạn của GP-Bank có xu hướng tăng dần qua các năm nhưng vẫn đảm bảo tính an toàn (<3%). Cụ thể tỷ lệ này năm 2009 là 2,07% (cho biết trong 100 đồng dư nợ hiện hành thì có 2,07 đồng đã quá hạn), năm 2010 tỷ lệ này tăng lên đến 2,41% (cho biết trong 100 đồng dư nợ hiện hành thì có 2,41 đồng đã quá hạn). Nguyên nhân là do tốc độ tăng của Nợ quá hạn nhanh hơn tốc độ tăng của Tổng dư nợ. Sang đến năm 2011 do tốc độ giảm của Tổng dư nợ nhanh hơn tốc độ giảm của Tổng nợ quá hạn khiến cho tỷ lệ này tiếp tục tăng lên đến 2,48% (cho biết trong 100 đồng dư nợ hiện hành thì có 2,48 đồng đã quá hạn). Có được điều này là trong những năm vừa qua GP-Bank HP đã tích cực giám sát các khoản vay và thu nợ đầy đủ, đúng tiến độ, sát sao giải quyết trong công tác thu hồi nợ quá hạn khó đòi còn tồn đọng, trình cấp trên xét duyệt, xử lý. Đặc biệt, thực hiện đề án tái cơ cấu lại GP-Bank, nợ quá hạn đã được bù đắp bằng dự phòng rủi ro, dư nợ quá hạn theo dõi ngoại bảng để làm sách bảng cân đối kế toán, tất nhiên đó không phải là xóa nợ cho KH mà đó vẫn là các khoản phải thu.

2.3.2.9. Nợ xấu.

Nợ xấu là những khoản nợ KH vay NH, do những nguyên nhân khách quan hoặc chủ quan nào đó mà đến hạn không trả được nợ, chịu lãi suất cao hơn lãi suất bình thường. Các khoản nợ xấu của NH càng lớn thì chất lượng tín dụng càng kém,

hiệu quả tín dụng không cao, chứa đựng nhiều rủi ro. Tình hình nợ xấu của GP-Bank HP được thể hiện qua bảng sau:

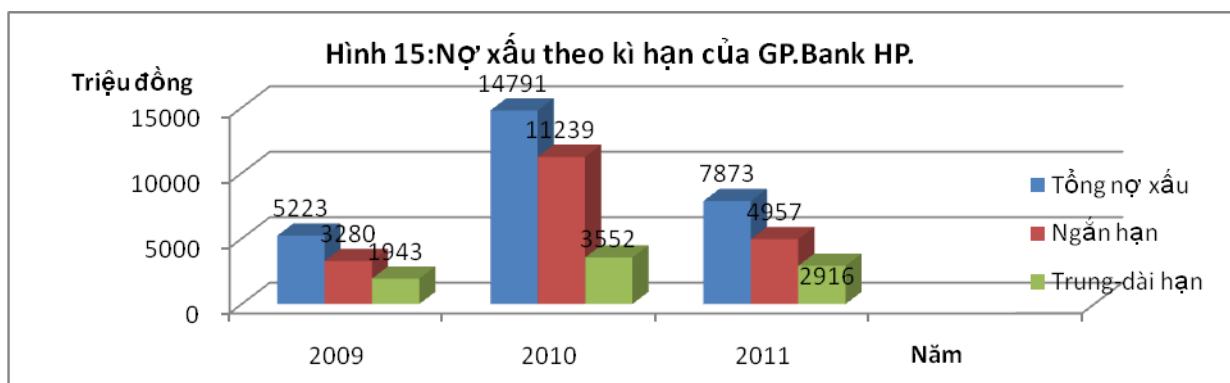
BẢNG 2.19: Nợ xấu theo kì hạn của GP-Bank Hải Phòng.

Đơn vị: triệu đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011		So sánh 2010/2009		So sánh 2011/2010	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
1. Ngắn hạn	3.280	62,80	11.239	75,99	4.957	62,96	7.959	242,65	-6.282	-55,89
2. Trung-dài hạn	1.943	37,20	3.552	24,01	2.916	37,04	1.609	82,81	-636	-17,91
Nợ xấu	5.223	100	14.791	100	7.873	100	9.568	183,19	-6.918	-46,77

(Nguồn: Báo cáo tín dụng của GP-Bank HP qua các năm)

Do các yếu tố khách quan như sự biến động của tình hình kinh tế giai đoạn 2009-2011, tốc độ tăng trưởng cao, lạm phát tăng cao làm cho chi phí tăng đáng kể vì vậy một số đối tượng KH hoạt động kém hiệu quả khiến cho Nợ xấu của GP-Bank HP năm 2010 tăng lên 9.568 triệu đồng (tăng 183,19%) so với năm 2009. Sang năm 2011 do NH đã nâng cao công tác thẩm định đúng và đầy đủ các thủ tục trước khi cấp tín dụng, kiểm soát chặt chẽ hơn nữa KH trong quá trình sử dụng vốn vay, quản lý tốt công tác thu nợ trong suốt thời gian vay vốn của KH nên Nợ xấu đã giảm xuống 6.918 triệu đồng (giảm 46,77%) so với năm 2010.



Năm 2009, nợ xấu ngắn hạn chiếm 62,8% (tương đương 3.280 triệu đồng) trong khi nợ xấu trung-dài hạn chỉ chiếm có 37,2% (tương đương 1.943 triệu đồng); năm 2010 nợ xấu ngắn hạn chiếm 75,99% (tương đương 11.239 triệu đồng) trong khi nợ xấu trung-dài hạn chỉ chiếm có 24,01% (tương đương 3.552 triệu đồng) và sang

đến năm 2011 nợ xấu ngắn hạn chiếm 62,96% (tương đương 4.957 triệu đồng) trong khi nợ xấu trung-dài hạn chiếm 37,04% (tương đương 2.916 triệu đồng). Nguyên nhân nợ xấu ngắn hạn chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng nợ xấu là do dư nợ của NH tập trung chủ yếu ở kì hạn ngắn hạn.

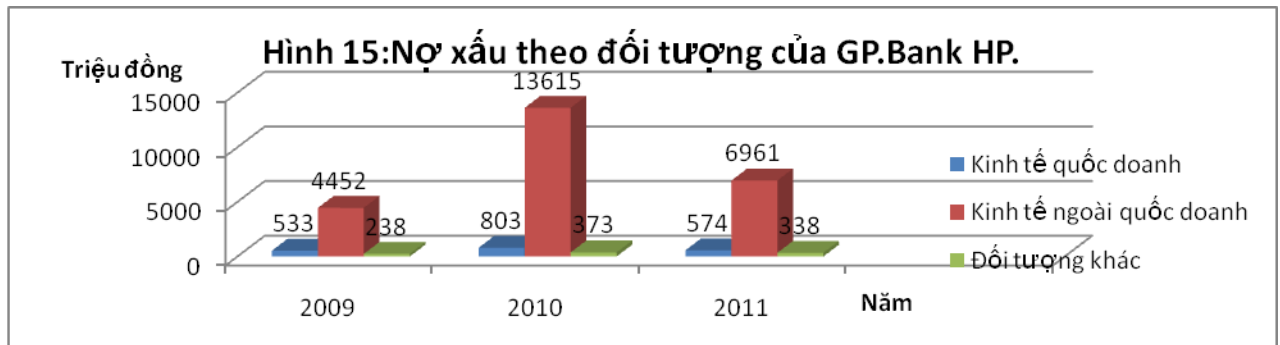
BẢNG 2.20: Nợ xấu theo đối tượng khách hàng của GP-Bank Hải Phòng.

Đơn vị: triệu đồng.

<i>Chỉ tiêu</i>	<i>Năm 2009</i>		<i>Năm 2010</i>		<i>Năm 2011</i>		<i>So sánh 2010/2009</i>		<i>So sánh 2011/2010</i>	
	<i>Số tiền</i>	<i>Tỷ trọng (%)</i>	<i>Số tiền</i>	<i>Tỷ trọng (%)</i>	<i>Số tiền</i>	<i>Tỷ trọng (%)</i>	<i>Số tiền</i>	<i>Tỷ lệ (%)</i>	<i>Số tiền</i>	<i>Tỷ lệ (%)</i>
1.Kinh tế quốc doanh	533	10,20	803	5,43	574	7,29	270	50,66	-229	-28,52
2.Kinh tế ngoài quốc doanh	4.452	85,24	13.615	92,05	6.961	88,42	9.163	205,82	-6.654	-48,87
3.Đối tượng khác	238	4,56	373	2,52	338	4,29	135	56,72	-35	-9,38
Nợ xấu	5.223	100	14.791	100	7.873	100	9.568	183,19	-6.918	-46,77

(Nguồn: Báo cáo tín dụng của GP-Bank HP qua các năm)

Nhìn vào bảng 2.21, ta có thể thấy Nợ xấu tập trung chủ yếu vào các DN ngoài quốc doanh. Năm 2009, Nợ xấu của các DN này chiếm 85,24% (tương đương 4.452 triệu đồng). Năm 2010 khoản mục này chiếm 92,05% (tương đương 13.615 triệu đồng) tăng lên 9.163 triệu đồng (tăng 205,82%) so với năm 2009. Sang năm 2011 khoản mục này chiếm 88,42% (tương đương 6.961 triệu đồng) giảm 6.654 triệu đồng (giảm 48,86%) so với năm 2010. Điều này cho thấy kết quả hoạt động kinh doanh của các thành phần kinh tế này ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động tín dụng của NH. GP-Bank HP cần xem xét, thẩm tra chặt chẽ hơn nữa trong quá trình cho vay đồng thời tư vấn cho KH để có những quyết định sáng suốt trong bối cảnh nền kinh tế hiện nay để tránh gây ra những tổn thất khôn lường cho NH.



Bên cạnh đó, do dư nợ đối với thành phần kinh tế quốc doanh chiếm tỷ trọng ít hơn nên nợ xấu của các DN này cũng chiếm tỷ trọng không cao trong tổng nợ xấu. Năm 2009, Nợ xấu của các DN này chiếm 10,20% (tương đương 533 triệu đồng). Năm 2010 khoản mục này chiếm 5,43% (tương đương 803 triệu đồng) tăng lên 270 triệu đồng (tăng 50,66%) so với năm 2009. Sang năm 2011 khoản mục này chiếm 7,29% (tương đương 574 triệu đồng) giảm 299 triệu đồng (giảm 28,52%) so với năm 2010. Do được Chính Phủ bảo trợ mà một số các DN quốc doanh làm ăn thua lỗ được NH cho vay để tránh làm tăng mức thất nghiệp khiến cho nợ xấu đối với các DN này có xu hướng gia tăng.

2.3.2.10. Tỷ lệ nợ xấu.

Tỷ lệ nợ xấu là một trong những chỉ tiêu phản ánh chính xác nhất chất lượng tín dụng của NH. Chúng ta hãy xem xét chất lượng tín dụng của GP-Bank HP qua bảng số liệu sau đây:

BẢNG 2.21: Tỷ lệ nợ xấu của GP-Bank Hải Phòng.

Đơn vị: triệu đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011	So sánh 2010/2009		So sánh 2011/2010	
				Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
Tổng nợ xấu	5.223	14.791	7.873	9.568	183,19	-6.918	-46,77
Tổng dư nợ	425.106	689.407	552.971	264.301	62,17	-136.436	-19,79
Tỷ lệ nợ xấu	1,23%	2,15%	1,42%	0,92%		-0,72%	

(Nguồn: Bảng kế hoạch của GP-Bank HP qua các năm)

Nhìn chung, tỷ lệ nợ xấu của NH là khá cao. Cụ thể tỷ lệ nợ xấu của GP-Bank HP năm 2009 là 1,23% (cho biết trong 100 đồng dư nợ hiện hành thì có 1,23 đồng nợ xấu), đến năm 2010 tăng lên 2,15% (cho biết trong 100 đồng dư nợ hiện hành thì có 2,15 đồng nợ xấu). Nguyên nhân là do tốc độ tăng của Nợ xấu nhanh hơn tốc độ tăng của Dư nợ. Sang đến năm 2011, do tốc độ giảm của Nợ xấu chậm hơn tốc độ giảm của Dư nợ nên tỷ lệ này giảm xuống còn 1,42% (cho biết trong 100 đồng dư nợ hiện hành thì có 1,42 đồng nợ xấu). Đây là chỉ số cần có sự quan tâm đúng mức vì nếu không kiểm soát được tỷ lệ này thì hậu quả NH phải gánh chịu là không hề nhỏ. Chính vì vậy để hoạt động kinh doanh hiệu quả hơn nữa thì NH phải đề cao quyết tâm khắc phục nợ quá hạn trong đó NH phải thực hiện tốt công tác thẩm định đối với KH vay vốn là điều kiện trước tiên.

2.3.2.11. Tỷ lệ lợi nhuận từ tín dụng.

Ngoài các chỉ tiêu trên thì chất lượng tín dụng còn được phản ánh bởi tỷ lệ lợi nhuận từ hoạt động tín dụng. Ta hãy quan sát bảng sau:

BẢNG 2.22: Tỷ lệ lợi nhuận từ tín dụng GP-Bank Hải Phòng.

Đơn vị: triệu đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011	So sánh 2010/2009		So sánh 2011/2010	
				Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
Lãi từ tín dụng	2.434	5.543	3.379	3.109	127,73	-2.164	-39,04
Tổng lợi nhuận	7.457	9.662	17.587	2.205	29,57	7.925	82,02
Tỷ lệ nợ xấu	32,64%	57,37%	19,21%	24,73%		-38,16%	

(Nguồn: Bảng kế hoạch của GP-Bank HP qua các năm)

Tỷ lệ lợi nhuận từ tín dụng năm 2009 đạt 32,64% (trong 100 đồng lợi nhuận thì thu được 32,64 đồng lợi nhuận từ hoạt động tín dụng) đã tăng mạnh lên 57,37% (trong 100 đồng lợi nhuận thì thu được 57,37 đồng lợi nhuận từ hoạt động tín dụng). Nguyên nhân là do tốc độ tăng của Lãi từ tín dụng nhanh hơn tốc độ tăng của Tổng lợi nhuận. Sang năm 2011, do Lãi từ tín dụng giảm xuống trong khi Tổng lợi nhuận tăng lên đã khiến cho tỷ lệ này giảm xuống chỉ còn 19,21% (trong 100 đồng lợi nhuận thì thu được 19,21 đồng lợi nhuận từ hoạt động tín dụng). Trong bối

cảnh nền kinh tế đầy biến động và là một trong những NH chịu ảnh hưởng nặng nề nhất nhưng chi nhánh vẫn đạt được những kết quả đáng tự hào trên. Đó chính là nhờ vào sự nỗ lực của toàn bộ nhân viên NH trong hoạt động kinh doanh đặc biệt là hoạt động tín dụng.

Tóm lại: Mặc dù đang trong giai đoạn khủng hoảng kinh tế xã hội và thị trường tài chính tiền tệ có những biến động phức tạp và khó lường nhưng cùng với sự nỗ lực của toàn thể nhân viên và Ban lãnh đạo, GP-Bank HP vẫn từng bước mở rộng hoạt động tín dụng đặc biệt nâng cao chất lượng tín dụng, ngày một khẳng định vị thế của mình trên thị trường.

2.4. Đánh giá thực trạng và nguyên nhân.

2.4.1. Những kết quả đạt được.

Mặc dù môi trường hoạt động kinh doanh của các NHTM còn gặp rất nhiều khó khăn lại đang trong giai đoạn suy thoái nền kinh tế; song được sự chỉ đạo sát sao của các cấp, các ngành từ Trung ương đến địa phương cùng với sự nỗ lực của toàn bộ nhân viên trong NH, GP-Bank HP trong những năm qua đã đạt được những kết quả sau trong hoạt động kinh doanh tín dụng:

BẢNG 2.23: Một số chỉ tiêu chất lượng tín dụng GP-Bank Hải Phòng.

Đơn vị: triệu đồng.

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011	So sánh 2010/2009		So sánh 2010/2009	
				Số tiền	%	Số tiền	%
Vốn huy động	700.996	879.376	879.275	178.380	25,45	-101	-0,01
Tài sản Có	717.308	879.968	906.405	162.660	22,68	26.437	3,00
Doanh số cho vay	740.261	929.879	807.261	189.618	25,62	-122.618	-13,19
Doanh số thu nợ	562.140	789.299	680.721	227.159	40,41	-108.578	-13,76
Dư nợ bình quân	412.928	557.257	621.189	144.329	34,95	63.932	11,47
Dư nợ	425.106	689.407	552.971	264.301	62,17	-136.436	-19,79
Nợ quá hạn	8.800	16.589	13.718	7.789	88,51	-2.871	-17,31
Nợ xấu	5.223	14.791	7.873	9.568	183,19	-6.918	-46,77
Lãi từ tín dụng	2.434	5.543	3.379	3.109	127,73	-2.164	-39,04

Tổng lợi nhuận	7.457	9.662	17.587	2.205	29,57	7.925	82,02
Vòng quay vốn tín dụng (vòng)	1,36	1,42	1,10	0,06		-0,32	
Hệ số thu nợ	75,94%	84,88%	84,32%	8,94%		-0,56%	
Hiệu suất sử dụng vốn H1	60,64%	78,40%	62,89%	17,75%		-15,51%	
Hiệu suất sử dụng vốn H2	59,26%	78,34%	61,01%	19,08%		-17,34%	
Tỷ lệ nợ quá hạn	2,07%	2,41%	2,48%	0,34%		0,07%	
Tỷ lệ nợ xấu	1,23%	2,15%	1,42%	0,92%		-0,72%	
Tỷ lệ lợi nhuận từ tín dụng	32,64%	57,37%	19,21%	24,73%		-38,16%	

(Nguồn: Bảng kế hoạch của GP-Bank HP qua các năm)

Một là: Công tác huy động vốn của GP-Bank HP ngày càng được ổn định và tăng trưởng. Năm 2010 nguồn vốn huy động tăng lên 178.380 triệu đồng (tăng 25,45%) so với năm 2009, năm 2011 khoản mục này giảm xuống 101 triệu đồng (giảm 0,01%) tuy nhiên lượng giảm này không đáng kể. Đặc biệt vốn huy động chiếm tỷ trọng khá cao là tiền gửi thanh toán không kì hạn (chiếm trên 75%) trong tiền gửi thanh toán và tiền gửi tiết kiệm có kì hạn (chiếm 99,99%) trong tiền gửi tiết kiệm. Điều này góp phần cho việc mở rộng hoạt động tín dụng, góp phần nâng cao chất lượng tín dụng.

Hai là: Doanh số cho vay và quy mô dư nợ năm 2010 tăng trưởng khá mạnh so với năm 2009. Doanh số cho vay năm 2010 tăng 189.618 triệu đồng (tăng 25,62%), còn dư nợ tín dụng tăng 264.301 triệu đồng (tăng 25,62%) so với năm 2009. Trong đó NH có thể mạnh về cho vay ngắn hạn (dư nợ chiếm trên 66%) và chủ yếu là cho vay với đối tượng kinh tế ngoài quốc doanh (dư nợ chiếm trên 83%) tổng dư nợ cho vay.

Ba là: Công tác thu nợ được NH thực hiện khá tốt. Hệ số thu nợ (Doanh số thu nợ/Doanh số cho vay) của NH trong 3 năm qua luôn đạt trên 75% (năm 2009 đạt 75,94%; năm 2010 đạt 84,88%; năm 2011 đạt 84,32%). Tỷ lệ Nợ quá hạn luôn thấp hơn 3% (năm 2009 là 2,07%; năm 2010 là 2,41%; năm 2011 đạt 2,48%). Đây là một thành công lớn của GP-Bank HP trong những năm qua.

Bốn là: Hoạt động sử dụng vốn của GP-Bank tương đối hiệu quả. Trong 3 năm qua, Hiệu suất sử dụng vốn H1 luôn đạt trên 60% (năm 2009 đạt 60,64%; năm 2010 đạt 78,40%; năm 2012 đạt 62,89%) còn Hiệu suất sử dụng vốn H2 luôn đạt trên 50% (năm 2009 đạt 59,26%; năm 2010 đạt 78,34%; năm 2011 đạt 61,01%). Điều đó chứng tỏ NH đã cân đối khá tốt được nguồn vốn để cho vay, không sử dụng vốn quá mức để tránh rủi ro thanh khoản nhưng cũng không lãng phí nguồn vốn.

Năm là: GP-Bank HP luôn làm ăn có lãi và lợi nhuận của năm tới luôn cao hơn so với năm trước. Lợi nhuận của NH năm 2010 tăng 2.205 triệu đồng (tăng 29,57%) so với năm 2009, năm 2010 tăng 7.925 triệu đồng (tăng 82,02%) so với năm 2010.

Sáu là: NH đã linh hoạt hơn trong quá trình áp dụng cơ chế cho vay đối với KH, hướng dẫn họ lập hồ sơ vay vốn hợp lý, đúng quy định nhằm tạo điều kiện cho họ hoàn thành các thủ tục xin vay, nhanh chóng và thuận lợi. NH từng bước gắn bó mình với DN qua vai trò tư vấn.

Bảy là: NH đã lựa chọn những cán bộ, có đủ tài năng, có trách nhiệm và nhiệt tình công tác tín dụng, tạo điều kiện giúp đỡ các DN làm ăn có hiệu quả.

2.4.2. Những vấn đề tồn tại.

Như đã nói ở trên, GP-Bank HP là một NH có chất lượng tín dụng khá tốt. Tuy nhiên, trong hoạt động tín dụng của NH còn một số hạn chế. Vì vậy, NH cần có các biện pháp nhằm duy trì các chỉ tiêu đồng thời xử lý những chỉ tiêu hạn chế để nâng cao hơn nữa chất lượng của mình trong giai đoạn tới. Những hạn chế đó là:

Một là: Với đối tượng cho vay, NH chỉ mới chú trọng đến KH ngoài quốc doanh và một số KH truyền thống mà bỏ qua một số KH làm ăn có hiệu quả. Dư nợ đối với DN ngoài quốc doanh luôn chiếm tỷ trọng cao nhất trên 83% (năm 2009 chiếm 83,60%; năm 2010 chiếm 90,17%; năm 2011 chiếm 90,25%) tổng dư nợ trong khi đối với DN quốc doanh chỉ chiếm dưới 16% (năm 2009 chiếm 16,07%;

năm 2010 chiếm 9,63%; năm 2011 chiếm 9,54%) và đối với các đối tượng khác chiếm dưới 1% trong tổng dư nợ của GP-Bank HP. Đây là một điều đáng tiếc vì khu vực quốc doanh cũng có tiềm lực và nhu cầu về vốn rất lớn. Hơn nữa, NN rất khuyến khích cho vay công bằng đối với các thành phần kinh tế nhằm tạo điều kiện cho mọi thành phần kinh tế phát triển. Vì vậy, nếu NH mở rộng cho vay các DN quốc doanh sẽ vừa có tín dụng tốt với nền kinh tế vừa giúp NH tăng thêm thị phần, tăng thêm thu nhập cũng như thực hiện chủ trương mà NH đề ra.

Hai là: Trong cơ cấu cho vay của GP-Bank HP chủ yếu là cho vay ngắn hạn. Trong 3 năm qua, Dư nợ ngắn hạn chiếm trên 65% (năm 2009 chiếm 66,15%; năm 2010 chiếm 74,33%; năm 2011 chiếm 71,87%) trong khi Dư nợ trung-dài hạn chiếm dưới 33% (năm 2009 chiếm 33,85%; năm 2010 chiếm 25,67%; năm 2011 chiếm 28,13%) . Đây là điều mà GP-Bank HP cần lưu ý bởi khi tín dụng được mở rộng sẽ kéo theo hàng loạt các hoạt động khác như thanh toán, nghiệp vụ kế toán phát triển theo. GP-Bank HP vẫn còn quá thận trọng trong cho vay, chưa đáp ứng được nhu cầu của các DN và Chính phủ.

Ba là: Nguồn thông tin mà NH cần để đánh giá, phân tích còn thiếu, không kịp thời và chất lượng không cao. Vì vậy, cán bộ tín dụng thường phải mất rất nhiều thời gian và công sức để tự đi điều tra trong khi chi phí cho hoạt động này lại rất ít hoặc không có.

Năm là: Trình độ của cán bộ chuyên môn còn có nhiều bất cập: đội ngũ cán bộ có trình độ, nhanh nhẹn, nhiệt tình, hăng hái học hỏi nhưng còn thiếu kinh nghiệm, không lường hết được rủi ro trong hoạt động kinh doanh trong nền kinh tế thị trường. GP-Bank HP còn thiếu cán bộ được đào tạo theo chuyên ngành, chuyên môn kỹ thuật để thẩm định tính khả thi của dự án. Khâu kiểm tra, kiểm soát nội bộ của NH vẫn chưa được thực hiện đúng mức, cán bộ làm công tác thanh tra còn thiếu về số lượng, kinh nghiệm thực tế và trình độ chuyên môn.

Sáu là: GP-Bank HP vẫn chưa có một cơ chế động viên khuyến khích cán bộ tín dụng, chưa có một cơ chế trách nhiệm rõ ràng. Định mức giao cho một cán

bộ tín dụng ví dụ như 10 tỷ nếu cho vay được đến 20 tỷ cũng không được khen thưởng gì, nhưng nếu có phát sinh nợ quá hạn lại bị chỉ trích, phê bình. Trong khi rõ ràng, khả năng phát sinh nợ quá hạn của một khoản vay 20 tỷ sẽ lớn hơn rất nhiều so với món vay 10 tỷ. Cơ chế thưởng phạt chưa rõ ràng đã làm giảm động lực làm việc cho cán bộ tín dụng.

2.4.3. Nguyên nhân của những tồn tại.

2.4.3.1. Nguyên nhân từ phía ngân hàng.

a. Về cơ cấu đầu tư của ngân hàng.

Tỷ trọng cho vay trung-dài hạn của GP-Bank HP còn chiếm tỷ lệ nhỏ dưới 34% (năm 2009 chiếm 33,85%; năm 2010 chiếm 25,67%; năm 2011 chiếm 28,13%) trong khi cho vay ngắn hạn trên 66% (năm 2009 chiếm 66,15%; năm 2010 chiếm 74,33%; năm 2011 chiếm 71,87%) trong tổng dư nợ. Chi nhánh cần tích cực nâng cao dư nợ cho vay trung-dài hạn không những giúp DN đổi mới thiết bị, công nghệ phục vụ cho sản xuất mà còn giúp NH hạn chế rủi ro trong quá trình cho vay.

b. Về trình độ cán bộ tín dụng.

Mặc dù chi nhánh luôn quan tâm tới việc đào tạo đội ngũ cán bộ tín dụng, ngay trong việc tuyển lựa cán bộ tín dụng cũng đặt ra yêu cầu trình độ đại học, đã qua công tác tín dụng ở NH khác, hiểu biết về các ngành kinh tế khác. Song điều bất cập xảy ra là trình độ bằng cấp thì nhiều mà việc áp dụng vào thực tế công việc lại đòi hỏi phải năng động, nhanh nhạy, đòi hỏi cán bộ tín dụng phải có năng lực quản lý, trình độ, kiến thức khoa học và thực tiễn cuộc sống để quyết định một món vay cho phù hợp, đúng cơ chế, tính toán được hiệu quả cho cả NH và KH và còn có thể lường trước được những bất trắc có thể xảy ra. Thực tế tại GP-Bank HP điều này còn đang tồn tại vì là một NH còn rất trẻ nên cán bộ tín dụng còn chưa có bề dày kinh nghiệm trong vấn đề kiểm tra, theo dõi chặt chẽ món vay dẫn đến đơn

vị sử dụng vốn sai mục đích do vậy khi đến hạn không trả được nợ phải chuyển qua nợ quá hạn.

c. Về thông tin tín dụng.

Công tác thu thập thông tin thường dựa vào số liệu do KH cung cấp (Báo cáo tài chính, Báo cáo kết quả kinh doanh...) và cũng có tham khảo thêm một số thông tin thu thập ở bên ngoài (trên báo chí, trên mạng Internet...). Nhưng nhiều khi công tác này chưa thực sự tốt, dẫn đến việc đánh giá không đúng hiệu quả của dự án cũng như khả năng thực tế của KH. Hệ thống thông tin phòng ngừa rủi ro của chi nhánh chưa đáp ứng được yêu cầu, sự phối hợp trao đổi thông tin giữa các NH trong việc xét duyệt cho vay và quản lý vốn vay đối với KH vay vốn chưa tốt, thiếu các thông tin thực cần thiết về tình trạng nợ nần, hiệu quả kinh doanh của NH nên không tránh được rủi ro.

d. Về công tác đánh giá tài sản thế chấp.

Việc đánh giá tài sản thế chấp cả về giá trị và tính pháp lý đôi khi chưa được chính xác dẫn đến việc làm giảm chất lượng tín dụng. GP-Bank HP định giá tài sản thế chấp theo quy định chung, có tham khảo thêm giá các tài sản đó trên thị trường tại thời điểm định giá. Các tài sản thế chấp mà DN sử dụng để đảm bảo tiền vay của GP-Bank HP chủ yếu là đất đai, nhà cửa, máy móc thiết bị thì theo quy định, NH yêu cầu không phải có giấy chứng nhận quyền sở hữu tài sản. Nhưng trên thực tế, các loại máy móc này thường được mua đi bán lại nhiều lần nên các DN thường không có giấy tờ sở hữu các tài sản đó. Điều này làm ảnh hưởng đến việc mở rộng tín dụng của NH.

2.4.3.2. Nguyên nhân từ phía khách hàng.

a. Về vốn.

Vốn tự có của các DN đặc biệt là các DN ngoài quốc doanh còn thấp trong khi tín dụng trung-dài hạn thì NH yêu cầu tỷ lệ vốn tự có của DN tham gia đầu tư phải đảm bảo từ 30% đến 50% tổng vốn đầu tư của dự án, NH chỉ cho vay vốn còn

thiếu. Do không đáp ứng được về vốn tự có, về tài sản thế chấp, về tính khả thi của dự án nên không đủ điều kiện để NH cho DN vay vốn.

b. Về khả năng cung cấp thông tin.

Khách hàng cung cấp thông tin về tình hình sản xuất kinh doanh, về tài chính không đầy đủ, nếu có thì không kịp thời và sai lệch so với thực tế. Điều này gây khó khăn cho công tác kiểm tra, kiểm soát của NH.

c. Về hoạt động sản xuất kinh doanh.

Các DN sản xuất kinh doanh kém hiệu quả, khả năng tự vay vốn bị hạn chế dẫn đến vốn để đầu tư chiều sâu, mở rộng bị thu hẹp, thiếu thị trường tiêu thụ trong điều kiện cạnh tranh gay gắt khiến cho tình hình sản xuất kinh doanh của DN gặp khó khăn trong cả khâu sản xuất lẫn tiêu thụ hàng hóa, ảnh hưởng trực tiếp đến tình hình tài chính của DN và khả năng trả nợ vốn vay của NH. Bên cạnh đó, sản xuất kinh doanh trong nước phải cạnh tranh gay gắt với hàng lậu, hàng nhập ngoại, các DN chậm thích nghi với cơ chế thị trường, việc chuyển hướng và điều chỉnh phương án sản xuất kinh doanh không theo kịp sự thay đổi của cơ chế và chính sách vĩ mô. Vì vậy, một số DN và ngành sản xuất kinh doanh gặp khó khăn, hàng hóa, vật tư bị tồn kho, thua lỗ, mất khả năng thanh toán làm phát sinh nợ khó đòi.

2.4.3.3. Nguyên nhân khác.

a. Môi trường kinh tế.

Nền kinh tế của nước ta hiện nay đang chịu ảnh hưởng của cuộc suy thoái toàn cầu tác động rất nhiều đến các chính sách của NN, có tác động rất lớn đến hoạt động của NH đặc biệt là hoạt động tín dụng.

b. Môi trường pháp lý.

*/ Về cơ sở pháp lý của tài sản thế chấp.

Theo quy định của luật pháp thì cơ sở đảm bảo cho việc thế chấp tài sản là bản hợp đồng được kí kết giữa hai bên là bên thế chấp và nhận thế chấp, cùng bản gốc giấy tờ chứng minh sở hữu tài sản do bên thế chấp giao cho bên nhận thế chấp. Trên thực tế, các cơ quan quản lý Nhà Nước chịu trách nhiệm cấp chứng thư nhận quyền sở hữu tài sản cho các chủ sở hữu chưa được rộng khắp. Do đó thế chấp và xử lý tài sản thế chấp vay vốn NH còn nhiều khó khăn, phức tạp do thiếu cơ sở pháp lý và quyền sở hữu tài sản.

Đối với DNNN hầu hết không có giấy tờ chứng minh quyền sở hữu hay quyền sở hữu tài sản khi giao vốn mà chỉ có bản xác nhận tổng số vốn giao của cơ quan thẩm quyền. Trên thực tế nhiều DNNN vay vốn chưa thực hiện thế chấp tài sản, một phần vì chưa làm được giấy tờ chứng nhận sở hữu.

*/ Về vấn đề phát mại tài sản thế chấp.

Pháp lệnh kế toán thống kê chưa đủ hiệu lực bắt buộc các DN thực hiện chế độ hạch toán thống kê chính xác kịp thời. Các DN ngoài quốc doanh chưa hạch toán kế toán theo quy định, chưa thực hiện chế độ kiểm toán bắt buộc đối với các báo cáo tài chính của DN nên số liệu không phản ánh chính xác tình hình sản xuất, kinh doanh tài chính của KH làm cho việc xử lý, phân tích thông tin và ra quyết định của NH cũng thiếu chính xác.

*/ Một số vấn đề khác.

- Hiệu lực của cơ quan hành pháp chưa đáp ứng được yêu cầu giải quyết các tranh chấp, tố tụng và hợp đồng kinh tế.
- Các hình thức kinh doanh tiền tệ trái phép đang phát triển nhanh chóng và hoạt động tự do như các tổ chức cho vay nặng lãi, cho vay nóng...không có cơ quan nào quản lý, kiểm tra, kiểm soát, thủ đoạn của chúng là móc nối với KH để lừa đảo NH cho vay tiền, cho vay nóng lại giúp KH đảo nợ ở các TCTD gây khó khăn cho hoạt động tín dụng của NH.

- Theo cơ chế hiện hành, “ Quỹ dự phòng đặc biệt ” thực chất là quỹ dự phòng chung cho các loại rủi ro được tính bằng 10% số lợi nhuận sau thuế là chưa phù hợp với nguyên tắc hoạch toán kinh doanh và không bình đẳng với các DN sản xuất kinh doanh khác. Khi có rủi ro xảy ra quỹ này không đủ để bù đắp gây ra những tổn thất cho NH.

Tóm lại: Qua đánh giá chất lượng hoạt động tín dụng của chi nhánh GP-Bank HP trong những năm qua đã khẳng định vai trò tín dụng NH góp phần vào sự phát triển xây dựng kinh tế, kiềm chế lạm phát, ổn định tiền tệ. Tuy vậy, GP-Bank HP vẫn còn nhiều vấn đề tồn tại cần phải xem xét một cách nghiêm túc để có giải pháp khắc phục nhằm không ngừng củng cố chất lượng tín dụng, đóng góp tốt hơn nữa cho quá trình xây dựng kinh tế và phát triển xã hội đất nước.

CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TẠI GP-BANK HẢI PHÒNG.

3.1. Định hướng nâng cao chất lượng tín dụng tại GP-Bank Hải Phòng.

Năm 2012 GP-Bank HP tiếp tục lấy công tác chấn chỉnh hoạt động NH để tăng cường sự ổn định, phát triển tín dụng đúng hướng phù hợp với khả năng quản lý, gắn hiệu quả kinh doanh với an toàn vốn làm tư tưởng chỉ đạo xuyên suốt trong công tác tín dụng và mọi lĩnh vực công tác kinh doanh dịch vụ NH. GP-Bank HP đề ra các mục tiêu sau:

3.1.1. Về công tác huy động vốn.

GP-Bank HP phấn đấu huy động được nguồn vốn trong năm 2012 sẽ tăng 15% đến 20% so với năm 2011.

Đẩy mạnh công tác huy động tại chỗ bằng cách cải tiến phong cách giao dịch, thực hiện tốt công tác mở tài khoản cá nhân, đa dạng hóa các loại hình tiền gửi dân cư, thực hiện nhanh chóng và an toàn công tác chuyển tiền và thanh toán.

NH thường xuyên tuyên truyền, quảng cáo và tiếp thị KH để khai thác nguồn vốn, đặc biệt là tiền gửi của tổ chức kinh tế xã hội, bám sát các đơn vị có số dư tiền gửi lớn để một mặt tạo lập mối quan hệ lâu dài với KH; mặt khác để tranh thủ nguồn vốn đầu vào có lãi suất thấp nhằm tạo lợi thế cạnh tranh trong sử dụng vốn, phấn đấu trong một thời gian nhất định có thể tự túc được hoàn toàn vốn tại chỗ.

3.1.2. Về công tác tín dụng.

GP-Bank HP phấn đấu đưa tổng mức dư nợ tăng lên 20% so với năm 2011. Cụ thể:

- Dư nợ thành phần kinh tế tăng 15% trong đó dư nợ kinh tế quốc dân chiếm tỷ trọng trên 35% trên tổng dư nợ. Đặc biệt quan tâm tới đầu tư tín dụng đối với

lĩnh vực kinh tế quốc doanh tạo môi trường phát triển kinh tế Nhà Nước để chỉ đạo nền kinh tế quốc dân.

- Tăng cường vững chắc trong cho vay trung-dài hạn. Hoạt động này phải tăng từ 15% đến 20% so với năm 2011. Đồng thời NH đa dạng hóa các hoạt động cho vay, đầu tư xây dựng, cải tiến kỹ thuật...
- Trên cơ sở nâng cao chất lượng tín dụng, NH phân đầu kiểm chế dư nợ quá hạn xuống dưới 2% so với tổng dư nợ. Đồng thời hạn chế tối đa phát sinh nợ quá hạn đối với các khoản vay mới.

3.2. Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng tại GP-Bank Hải Phòng.

3.2.1. Về chính sách bảo đảm tiền vay.

a. Đa dạng cách thức cho vay.

Thông thường từ trước đến nay, đối với thành phần kinh tế quốc doanh thì GP-Bank HP thường cho vay bằng tín chấp còn đối với thành phần kinh tế ngoài quốc doanh thì NH thường yêu cầu KH phải có tài sản thế chấp. Theo tôi; với thành phần kinh tế ngoài quốc doanh thì NH cũng có thể cho vay bằng tín chấp. Hình thức cho vay này sẽ được áp dụng cho những KH có tình hình tài chính lành mạnh, có cơ cấu tài sản cố định và tài sản lưu động ổn định, sản xuất kinh doanh các mặt hàng có rủi ro thấp và ổn định trên thị trường, có quan hệ tốt với ngân hàng. Thời gian cho vay không nên quá dài và mức cho vay không nên vượt quá vốn lưu động thực tế của người vay.

b. Đẩy mạnh hình thức cho vay chiết khấu thương phiếu.

GP-Bank HP cũng cần xem xét cho vay thông qua việc chiết khấu thương phiếu. Năm 2000 Pháp lệnh thương phiếu ra đời thừa nhận việc mua bán chịu giữa các DN. Đó là cơ sở để NH thực hiện việc chiết khấu; nhưng trên thực tế thì NH chưa áp dụng hình thức này mà mới áp dụng hình thức cho vay có bảo đảm bằng chứng từ. Nguyên nhân của việc này chủ yếu là có rất ít các DN Việt Nam sử dụng thương phiếu; do đó NH nên tổ chức các buổi hội thảo với KH để giới thiệu cho họ thật cụ thể về phương thức này như phạm vi ứng dụng (chỉ có những giấy tờ cho

vay ngắn hạn); quy trình nghiệp vụ gồm những bước nào, KH cần phải chuẩn bị và làm gì khi thực hiện nghiệp vụ này, cách tính giá trị hiện tại của thương phiếu khi đem đi chiết khấu.

3.2.2. Quy trình tín dụng.

Theo quy trình tín dụng tại GP-Bank HP, hồ sơ cho vay trước khi trình lãnh đạo ký duyệt cần phải được kiểm tra, xem xét toàn diện, chính xác và khách quan từ khâu lập hồ sơ, phân tích năng lực điều hành quản lý, giá trị tài sản thế chấp, biện pháp thu hồi nợ. Do vậy nếu để cho một phòng đảm nhiệm tất cả các khâu như hiện nay thì không tránh khỏi những sai sót do trình độ nghiệp vụ, yếu tố chủ quan kinh nghiệm của mỗi cán bộ tín dụng là khác nhau. Vì vậy, phòng dịch vụ KH doanh nghiệp và phòng dịch vụ KH thể nhân nên chia làm 2 bộ phận:

a. Bộ phận thứ nhất.

Bộ phận quản lý KH có trách nhiệm hướng dẫn KH làm thủ tục và đăng ký cho vay vốn; tiếp nhận các hồ sơ vay vốn của KH; phân loại hồ sơ để xem xét và đánh giá. Bộ phận này chuyên quản lý KH, thường xuyên theo dõi, kiểm tra tình hình sử dụng vốn vay, tài sản thế chấp, kết quả sản xuất kinh doanh của họ, những thuận lợi và khó khăn để từ đó đề xuất ý kiến; biện pháp giải quyết đối với từng phương án vay vốn. Bộ phận này thường xuyên xuống nơi làm việc của KH để nắm rõ tình hình thực tế để báo cáo cho lãnh đạo và bộ phận thẩm định để theo dõi và chỉ đạo.

b. Bộ phận thứ hai:

Bộ phận thẩm định tín dụng, hoạt động độc lập với bộ phận trên. Bộ phận này chủ yếu làm việc tại NH; có nhiệm vụ phân tích, xem xét dự án vay vốn về mọi mặt, phân tích khả năng trả nợ của KH. Bộ phận này có thể đến các DN để nắm tình hình thực tế và kiểm tra tài sản thế chấp, cầm cố khi thẩm định dự án; căn cứ vào ý kiến đề xuất của bộ phận quản lý DN để đưa ra các phương án xử lý các vụ việc liên quan đến vốn vay. Trong bộ phận này, NH nên tuyển thêm một số cán bộ hiểu sâu về một số lĩnh vực cụ thể như điện, máy móc... để giúp cho công tác

thẩm định, đánh giá về các yếu tố lý thuật được đúng đắn, chính xác và nhanh chóng.

Hai bộ phận này cần có sự phối hợp đồng bộ, nhịp nhàng vì nếu như một công đoạn nào đó không đúng quy định sẽ ảnh hưởng đến công đoạn sau và kết quả của toàn bộ công việc.

3.2.3. Nâng cao chất lượng công tác thẩm định.

a. Kiểm tra các điều kiện cấp tín dụng

Trước khi cho một khách hàng vay, ngân hàng phải xem xét 4 điều kiện sau:

+ Khả năng trả nợ của khách hàng $\geq$ Hạn mức tín dụng

+ Tài sản đảm bảo

+ Tổng dư nợ cho vay một khách hàng

+ Khả năng còn có thể cho vay thêm của ngân hàng

Z: khả năng còn có thể cho vay của ngân hàng

X: là tài sản Có rủi ro lý tưởng ($X = VTC/8\%$)

Y: là tài sản Có rủi ro thực tế ($Y = VTC/Hc \text{ thực tế}$)

Hc: hệ số an toàn vốn = $VTC/TS \text{ rủi ro quy đổi}$

$$Z = X - Y$$

Nếu $Z = 0$ thì Hc thực tế = 8%: NH không thể cho vay thêm

Nếu $Z < 0$ thì Hc thực tế $< 8\%$: NH không cho vay và phải tăng Hc

Nếu $Z > 0$ thì Hc thực tế $> 8\%$: NH có thể cho vay thêm

Ví dụ: Một KH có nhu cầu vay 400 triệu đồng. Ngân hàng có các thông tin về khách hàng như sau:

- Khả năng trả nợ của khách hàng là 420 triệu đồng

- Giá trị tài sản cầm cố là 620 triệu đồng, tỷ lệ cho vay của ngân hàng tối đa là 70% giá trị tài sản thế chấp, cầm cố.
- Khách hàng đã trả hết nợ vay của những đợt trước (dư nợ của khách hàng hiện nay bằng 0)

Để quyết định cho vay đối với khách hàng này, ngân hàng cần thực hiện kiểm tra 4 điều kiện vay vốn:

- Khả năng trả nợ của khách hàng là 420 trđ > nhu cầu vay 400 trđ
- Tài sản đảm bảo: $600 \times 70\% = 420 > 400$ trđ
- Giới hạn cho vay theo quy định $\leq 15\%$ vốn tự có của ngân hàng. NH có vốn tự có là 30 tỷ đồng, giới hạn cho vay là 4.500 trđ > 400 trđ
- Khả năng cho vay thêm của ngân hàng. Trước khi quyết định cho vay ngân hàng đang có tỷ lệ an toàn vốn là 8,3%.
- + Tài sản Có rủi ro lý tưởng của ngân hàng ứng với tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu 8% là: $30 \text{ tỷ đồng} / 8\% = 375.000$ trđ
- + Tài sản Có rủi ro thực tế với hệ số an toàn vốn là 8,2% là: $30 \text{ tỷ đồng} / 8,2\% = 365.853$ trđ

Khả năng cho vay thêm của ngân hàng để đảm bảo an toàn vốn tối thiểu là: $375.000 - 365.853 = 9.147$ trđ > 400 trđ.

Từ việc kiểm tra 4 điều kiện trên ngân hàng quyết định cho vay đối với khách hàng theo nhu cầu vay thực tế là 400 trđ.

b. Thu thập thông tin.

Việc thu thập thông tin là một trong những nhân tố quan trọng trong việc quyết định cho vay của NH; tuy nhiên chúng rất đa dạng và phong phú. Chính vì vậy; để có thể thu thập được những thông tin chính xác, chất lượng tôi xin đề xuất một số phương pháp sau:

- Phương pháp thu thập thông tin qua mạng máy tính giữa NH với hội sở giao dịch; với các NH khác trong cùng hệ thống sẽ giúp cho NH có thêm thông tin về DN mà NH quan tâm; giúp NH có quyết định đúng đắn và hạn chế thấp rủi ro có thể xảy ra.
- Phương pháp thu thập thông tin qua đường công văn từ các cơ quan quản lý Nhà Nước hoặc chính quyền địa phương thuộc địa bàn hoạt động NH.
- Phương pháp thu thập thông tin trực tiếp từ DN; gặp gỡ trực tiếp để phỏng vấn lãnh đạo DN hoặc gián tiếp qua điện thoại; fax hoặc tìm hiểu tại địa điểm sản xuất kinh doanh của DN để chuyển về NH các thông tin dưới dạng văn bản. Tuy nhiên, thông tin này có độ chính xác không cao do KH luôn muốn vay vốn NH một cách nhanh chóng nên thường xảy ra hiện tượng thiếu trung thực khi đưa thông tin về mình.
- Phương pháp thu thập thông tin từ trung tâm thông tin tín dụng (CIC) của NH Nhà Nước; phòng thông tin tín dụng của GP-Bank Việt Nam. Hệ thống thông tin này được đánh giá là đáng tin cậy vì do Nhà Nước quản lý; tuy nhiên hệ thống này mới được thành lập nên chưa hoàn thiện và đầy đủ cả về số lượng lẫn chất lượng. Thông tin thu được từ nguồn này mới chỉ có dư nợ và nợ quá hạn phải thanh toán của DN còn các thông tin về thị trường, kinh tế, xã hội...đều không có.
- Phương pháp thu thập thông tin từ các cơ quan báo chí. Đây là phương pháp đơn giản nhưng rất hữu hiệu; có nguồn gốc xác thực; đa dạng và phong phú.
- Phương pháp thu thập thông tin từ nhân dân; đây là nguồn thông tin mang tính khách quan nhất. NH cần có sự hợp tác và trao đổi thường xuyên tới những TCTD khác; các cơ quan, tổ chức chính quyền địa phương và giữ tốt mối quan hệ với KH vì đôi khi họ có thể cung cấp cho NH những thông tin quý báu.

c. Phân tích thông tin tín dụng.

Khi có được các thông tin cần thiết thì việc lựa chọn KH của NH là vô cùng quan trọng vì nó hạn chế rủi ro cho NH, đảm bảo vốn cho vay ra thu hồi đầy đủ đúng hạn và có lãi, góp phần nâng cao chất lượng tín dụng của NH. Để việc lựa chọn KH được khoa học, tôi xin đề xuất một số ý kiến sau với GP.Bank HP:

- Xây dựng mô hình điểm số tín dụng đối với các dự án cho vay sản xuất kinh doanh, cho vay tiêu dùng, cho vay du học...Mô hình điểm số tín dụng có rất nhiều ưu điểm là nhanh chóng, thuận tiện, tiết kiệm chi phí...

Ngân hàng có thể xây dựng mô hình điểm số tín dụng tiêu dùng như sau:

Bảng 3.1: Mô hình điểm số tín dụng tiêu dùng tại GP.Bank HP.

STT	Các hạng mục xác định chất lượng tín dụng	Điểm số	STT	Các hạng mục xác định chất lượng tín dụng	Điểm số
1	Nghề nghiệp của người vay		5	Thời gian sống tại địa chỉ hiện hành	
	Chuyên gia hay phụ trách kinh doanh	10		Nhiều hơn 1 năm	2
	Công nhân có kinh nghiệm	8		Dưới 1 năm	1
	Nhân viên văn phòng	7	6	Điện thoại cố định	
	Công nhân không có kinh nghiệm	4		Có	2
	Công nhân bán thất nghiệp	2		Không	0
2	Trạng thái nhà ở		7	Số người sống cùng	
	Nhà riêng	6		Không	3
	Nhà thuê hay căn hộ	4		Một	3
	Sống cùng bạn hay người thân	2		Hai	4
3	Xếp hạng tín dụng			Ba	4
	Tốt	10		Nhiều hơn ba	2
	Trung bình	5	8	Các tài khoản tại ngân hàng	
	Không có hồ sơ	2		Cả tài khoản tiết kiệm và phát hành séc	4
	Tồi	0		Chỉ tài khoản tiết kiệm	3
4	Kinh nghiệm nghề nghiệp			Chỉ tài khoản phát hành séc	2
	Nhiều hơn 1 năm	5		Chỉ tài khoản thanh toán	1
	Dưới 1 năm	2		Không có	0

Thông qua hệ thống máy tính nối mạng, chỉ trong vòng vài phút NH có thể thông báo kết quả tín dụng cho KH:

Bảng 3.2: Quyết định tín dụng tiêu dùng tại GP.Bank HP.

Tổng điểm số của khách hàng	Quyết định tín dụng
Từ 28 điểm trở xuống	Từ chối tín dụng
29 - 30 điểm	Cho vay đến 100 triệu đồng
31 -33 điểm	Cho vay đến 200 triệu đồng
34 - 36 điểm	Cho vay đến 400 0triệu đồng
37 - 38 điểm	Cho vay đến 500 triệu đồng
39 - 40 điểm	Cho vay đến 700 triệu đồng
41 - 43 điểm	Cho vay đến 1000 triệu đồng

Ví dụ: GP-Bank HP nhận được hồ sơ xin vay vốn tiêu dùng của 01 KH Nguyễn Văn A có các thông tin và được tính thang điểm tín dụng như sau:

Bảng 3.3: Mô hình điểm số tín dụng tiêu dùng của KH Nguyễn Văn A.

STT	Các hạng mục xác định chất lượng tín dụng	Điểm số	STT	Các hạng mục xác định chất lượng tín dụng	Điểm số
1	Nghề nghiệp của người vay		5	Thời gian sống tại địa chỉ hiện hành	
	Nhân viên văn phòng	7		Nhiều hơn 1 năm	2
2	Trạng thái nhà ở		6	Điện thoại cố định	
	Nhà riêng	6		Có	2
3	Xếp hạng tín dụng		7	Số người sống cùng	
	Không có hồ sơ	2		Ba	4
4	Kinh nghiệm nghề nghiệp		8	Các tài khoản tại ngân hàng	
	Nhiều hơn 1 năm	2		Chỉ tài khoản tiết kiệm	3

Như vậy, KH có tổng số điểm tín dụng và quyết định tín dụng của NH như sau:

Tổng điểm số của KH : 31 điểm.

Quyết định tín dụng : Cho vay đến 200 triệu đồng.

3.2.4. Tăng cường công tác quản lý nợ và giải quyết nợ quá hạn

a. Tăng cường công tác quản lý nợ.

Muốn tăng cường công tác quản lý nợ để nâng cao chất lượng công tác tín dụng, NH cần phải:

- Thực hiện tốt các quy định trong chế độ, thể lệ tín dụng.

Mỗi khi đưa ra quyết định tín dụng NH phải có sự cân nhắc kỹ lưỡng; không được xem xét một cách hời hợt và phê duyệt dễ dàng; và phải đặt nó trong mối quan hệ tác động qua lại giữa các nhân tố: pháp luật; chủ trương chính sách; quy trình cho vay... Và căn cứ vào đó; NH kiên quyết không cho vay các dự án không có tính khả thi; kém hiệu quả kinh tế mặc dù KH có đầy đủ khoản thế chấp vì mục đích cho vay không chỉ đơn thuần là thu nợ mà giúp KH có vốn để duy trì hoặc mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh; đem lại hiệu quả kinh tế cho KH; cho xã hội và chính bản thân NH. Tuy nhiên, đối với những KH có dự án khả thi xin vay vốn

thuộc đối tượng phải thế chấp tài sản bảo đảm; NH vẫn phải nghiêm túc thực hiện nhằm hạn chế rủi ro trong kinh doanh.

- Tăng cường trách nhiệm giữa các bộ phận độc lập trong cho vay.

Một khoản tín dụng phát ra phải có 3 chữ ký của 3 thành phần độc lập, quy định rõ trách nhiệm của từng thành phần bao gồm cán bộ tín dụng-là người đề nghị; lãnh đạo phòng tín dụng-là người tái thẩm định là kiểm soát; lãnh đạo NH-là người phê duyệt cho vay. Nhờ đó mà NH có thể quản lý tốt các khoản tín dụng từ khâu đầu tiên đồng thời tăng cường tính hợp tác phối hợp giữa các bộ phận. Điều này càng có ý nghĩa hơn khi hoạt động tín dụng càng trở nên phức tạp với quy mô ngày càng lớn.

- Tổ chức, đánh giá, phân loại các khoản nợ để định lượng rủi ro.
- + Đánh giá các khoản khi quyết định cho vay do bị chi phối bởi các quy định trong chế độ, thể lệ tín dụng. Bao gồm:
 - ✓ Nợ đủ tiêu chuẩn: thường được áp dụng với KH có đủ điều kiện vay vốn theo quy định hiện hành, thể hiện tình hình tài chính tốt, có uy tín và khả năng chiếm lĩnh thị trường, có tài sản thế chấp hay có người bảo lãnh theo quy định của chế độ.
 - ✓ Nợ cần chú ý: là những khoản nợ còn lại, tuy chưa đủ tiêu chuẩn vay vốn nhưng ở những mặt này hay mặt khác NH còn băn khoăn do chưa có đủ cơ sở tin cậy để kết luận chính xác.
 - + Đánh giá các khoản nợ trong quá trình theo dõi việc sử dụng tiền vay và trả nợ KH. Sau khi phát tiền vay, NH phải thường xuyên bám sát, kiểm tra việc sử dụng vốn và đôn đốc KH trả nợ đúng hạn.
 - ✓ Căn cứ vào tình hình tài chính của KH, NH xét thấy có biểu hiện khác thường nhưng chưa có dấu hiệu tổn thất thì vẫn theo dõi ở khoản Nợ cần chú ý để có biện pháp tích cực tìm ra nguyên nhân sửa chữa những sai lầm để thu nợ đúng hạn.
 - ✓ Đối với những khoản nợ có khả năng tổn thất thì NH cần phải phân loại tùy theo mức độ tổn thất dự tính có thể xảy ra.

b. Giải quyết nợ quá hạn.

- NH cần có biện pháp hữu hiệu để ngăn chặn nợ quá hạn mới phát sinh như chấn chỉnh lại các thiếu sót ở các khâu trong quá trình cho vay, thiết lập bổ sung đầy đủ hồ sơ pháp lý, hạn chế mức tối đa những kẽ hở trong khâu nghiệp vụ để đề phòng lừa đảo, chiếm đoạt vốn của NH.
- NH phải tổ chức, kiểm tra sử dụng vốn chi tiết đến từng KH, từng món vay kết hợp với đánh giá phân loại nợ cụ thể đặc biệt phân tích chính xác nguyên nhân dẫn đến không thu hồi được nợ quá hạn.
- NH cần có những biện pháp giao chỉ tiêu thu nợ quá hạn, không chế tỷ lệ nợ quá hạn đến từng cán bộ tín dụng, có cơ chế khen thưởng kịp thời cho những cán bộ hoàn thành tốt nhiệm vụ, xử lý nghiêm khắc những cán bộ thiếu tinh thần trách nhiệm, gây thất thoát vốn cho NH.
- NH cần sử dụng những biện pháp cứng rắn kết hợp với sự hỗ trợ của chính quyền địa phương, các cơ quan chức năng để phát mại tài sản thế chấp, khởi kiện, cưỡng chế để thu hồi nợ đối với những KH cố tình dây dưa, chây ỳ để nợ quá hạn kéo dài.

3.2.5. Tăng cường chất lượng cán bộ công nhân viên trong ngân hàng.

Con người là yếu tố trung tâm quyết định nhất định tới hiệu quả kinh doanh của NH, do đó việc xây dựng đội ngũ cán bộ, tổ chức điều hành hoạt động kinh doanh có ý nghĩa, tác dụng rất lớn đối với NH. Chính vì vậy, theo cá nhân tôi trong năm 2012 GP-Bank HP cần phải:

- Thường xuyên có kế hoạch tổ chức cho cán bộ được đào tạo (6 tháng/lần). Hướng dẫn, tổ chức tập huấn, bồi dưỡng kiến thức chuyên sâu, thường xuyên trang thiết bị thêm hiểu biết về pháp luật, ngoại ngữ, tin học...tạo điều kiện cho họ nâng cao trình độ kiến thức và năng lực kinh nghiệm làm việc.

Bảng 3.4: Dự kiến kế hoạch đào tạo của GP-Bank HP năm 2012.

<i>Chỉ tiêu</i>	<i>Số lượng nhân viên (người)</i>	<i>Số lần/năm</i>	<i>Chi phí/người/đợt (triệu đồng)</i>	<i>Tổng chi phí (triệu đồng)</i>
Đào tạo nghiệp vụ	20	2	2	80
Đào tạo kỹ năng	25	2	1,5	75
Tổng	45			155

Có như vậy, cán bộ NH mới có kiến thức, trình độ nghiệp vụ, có đạo đức, lối sống lành mạnh, trách nhiệm nghề nghiệp cao, có bản lĩnh kiên cường, kinh nghiệm nghề nghiệp vững chắc để đảm bảo kinh doanh hiệu quả, an toàn trong tình hình mới.

- Có kế hoạch tăng cường, bồi dưỡng cán bộ nhân viên cả số lượng và chất lượng bằng cách cử họ đi đào tạo học đại học, cao học. Kiên quyết thực hiện, sắp xếp lại những cán bộ không đáp ứng được yêu cầu công việc.

Bảng 3.5: Dự kiến kế hoạch đào tạo nguồn nhân lực của GP-Bank HP.

<i>Trình độ học vấn</i>	<i>Năm 2011</i>	<i>Năm 2012</i>	<i>Năm 2013</i>	<i>Số năm đào tạo</i>	<i>Chi phí/người/năm (triệu đồng)</i>	<i>Chi phí (triệu đồng)</i>	
	<i>Số lượng (người)</i>					<i>Năm 2012</i>	<i>Năm 2013</i>
Trên đại học	7	7	10	2	10	30	30
Đại học	40	45	45	1	6	30	
Cao đẳng, trung cấp	8	3	3				
Lao động phổ thông	5	5	5				
Tổng	60	60	63			60	30

- Thực hiện phân công công việc theo năng lực, kinh nghiệm của mỗi người. Quy định nhiệm vụ, trách nhiệm và quyền hạn rõ ràng đối với từng cán bộ nhân viên NH, thường xuyên kiểm tra giám sát các hoạt động của họ, tránh tình trạng làm sai làm hỏng không xác định được trách nhiệm thuộc về ai. Cán bộ cố tình vi phạm quy định hoặc có hành vi gian trá phải giải quyết, xử lý thực hiện chế độ thưởng phạt phân minh cần thiết có chế độ đãi ngộ, lương thưởng khác nhau đối với nhiệm vụ quan trọng khác nhau.

- Phân công các cán bộ giỏi, có kinh nghiệm kèm cặp những cán bộ trẻ, ít kinh nghiệm. Hằng năm, NH nên tổ chức các cuộc thi về chất lượng cán bộ ngành NH để giúp họ có điều kiện về học hỏi kinh nghiệm lẫn nhau và tự nâng cao trình độ của mình.

3.3. Kiến nghị.

3.3.1. Kiến nghị đối với Nhà Nước.

Vấn đề thế chấp cầm cố tài sản.

- Đề nghị Chính phủ sớm ban hành Nghị định quy định chi tiết thi hành luật DNNN trong đó có việc quy định danh mục các tài sản mà DN được quyền thế chấp, cầm cố và tài sản mà DN được phép của cơ quan quản lý tài sản cho DNNN để làm cơ sở cho việc quản lý và dùng thế chấp để cầm cố.

- Đề nghị Chính phủ sửa đổi Nghị định 18/CP về quy định chi tiết thi hành pháp lệnh về quyền và nghĩa vụ của các tổ chức trong nước được giao đất, thuê đất được thế chấp tài sản trên đất cùng với thế chấp quyền sử dụng đất được giao hoặc được thuê để phản ánh đúng giá trị thực của tài sản.

- Đề nghị Chính phủ ban hành Nghị định về đấu giá tài sản như quy định cụ thể về trình tự; thủ tục; thời hạn; bán đấu giá tài sản thế chấp. Xác định và thể chế hóa quá trình kiện tụng cho việc xét xử và tịch thu tài sản thế chấp, cầm cố đảm bảo cho NH có thể thu được nợ tới mức cao nhất trên cơ sở giải chấp các tài sản nhận cầm cố, thế chấp.

Tăng cường sự quản lý Nhà Nước đối với doanh nghiệp quốc doanh.

- Đề nghị Nhà Nước đảm bảo cung cấp đủ vốn cho các DN quốc doanh; cần có những biện pháp những DN làm ăn thua lỗ, yếu kém kéo dài để tạo môi trường cạnh tranh lành mạnh giữa các DN quốc doanh và DN ngoài quốc doanh. Đối với những DN có vai trò quan trọng đối với nền kinh tế bị lỗ cần có cơ chế bù đắp lỗ kịp thời để đảm bảo cho các DN này có đủ vốn để hoạt động.

- Đề nghị các cấp cần tiến hành và rà soát lại các DN đã được thành lập để cân đối giữa vốn và ngành nghề kinh doanh, đảm bảo nhiệm vụ kinh doanh phù hợp với

thực lực của DN trên các mặt: vốn, công nghệ mới...đảm bảo tính đồng bộ từ khâu sản xuất đến tiêu thụ sản phẩm tạo điều kiện cho hoạt động tín dụng đạt hiệu quả.

- Đề nghị Chính phủ có biện pháp kinh tế buộc các DN phải chấp hành đúng pháp lệnh kế toán thống kê, thực hiện tốt công tác quyết toán và kiểm tra theo chế độ quy định để đảm bảo tính pháp lý và nguồn số liệu cung cấp.
- Đề nghị Chính phủ, các ngành pháp luật và chính quyền địa phương có biện pháp ngăn chặn để xóa bỏ các tổ chức cá nhân kinh doanh tiền tệ, tín dụng trái phép dưới mọi hình thức. Mọi tổ chức, cá nhân chỉ được vay vốn và huy động vốn từ các tổ chức tín dụng chính thức. Mọi hình thức vay vốn và huy động vốn từ các tổ chức cá nhân không được Nhà Nước cấp giấy phép đều vi phạm pháp luật, cần được xử lý nghiêm minh như hành vi buôn lậu và kinh doanh trái phép.

3.3.2. Kiến nghị đối với Ngân hàng Nhà Nước.

- Đề nghị Ngân hàng Nhà Nước nghiên cứu làm rõ các nguyên tắc tín dụng trong cơ chế thị trường ở nước ta hiện nay. Từ nguyên tắc này mà cụ thể hóa trong nghiệp vụ sử dụng vốn vay của KH sao cho vừa đảm bảo tính hiệu quả trong việc sử dụng vốn vay của KH vừa đảm bảo hoạch toán kinh doanh của NH.
- Đề nghị Ngân hàng Nhà Nước rà soát các văn bản chồng chéo, thiếu đồng bộ không còn phù hợp với thực tế để hệ thống các văn bản của ngành mang tính pháp lý cao chứ không đơn thuần là hướng dẫn nghiệp vụ. Nâng cao hiệu lực Thanh tra và quản lý của Ngân hàng Nhà Nước trong việc khắc phục những khuyết điểm, xử lý kiên quyết những sai phạm đã được phát hiện và chủ động có giải pháp đồng bộ các ngành có liên quan.
- Đề nghị Ngân hàng Nhà Nước cần sớm có giải pháp để hoạt động trung tâm thông tin CIC phát huy hiệu quả. Cần bắt buộc các NHTM và TCTD tham gia vào hoạt động CIC, coi đó là quyền lợi và nghĩa vụ của mình.

3.3.3. Kiến nghị đối với GP-Bank Việt Nam.

- Đề nghị GP-Bank Việt Nam dành nhiều quyền tự quyết định hơn cho GP-Bank HP cũng như các chi nhánh khác để mở rộng địa bàn hoạt động cũng như nâng cao chất lượng hoạt động kinh doanh.

- Hiện nay cơ chế hoạt động của GP-Bank Việt Nam là hạch toán phụ thuộc, điều này đã làm giảm tính tự chủ trong hoạt động của các đơn vị thành viên. Cụ thể về địa bàn hoạt động, các chi nhánh chỉ được quyền cho vay đối với các đơn vị sản xuất kinh doanh trên địa bàn; nếu muốn cho vay các đơn vị khác địa bàn thì phải được sự đồng ý của GP-Bank Việt Nam và phải kết hợp với GP-Bank trên địa bàn đó. Như vậy, tính cạnh tranh trong hệ thống GP-Bank không có, các chi nhánh nỗ lực tìm kiếm KH. Mặt khác, nếu theo cơ chế như hiện nay thì nhu cầu của các DN không được đáp ứng do KH của DN có ở nhiều nơi.
- Đề nghị GP-Bank Việt Nam xem xét tăng hạn mức tín dụng đối với một KH cho GP-Bank HP. Vì theo quy định, GP-Bank Việt Nam chỉ cho phép GP-Bank HP cấp tín dụng tối đa cho một KH là 50 tỷ đồng. Khi có một KH có tổng nhu cầu vay trên 50 tỷ đồng thì GP-Bank HP sẽ không mượn mà cho vay vì thủ tục rất phiền hà. Trong khi ở Hải Phòng, các khi chế xuất, khu trang trại đang trên đà phát triển nên nhu cầu vay vốn của NH là rất nhiều.
- Đề nghị GP-Bank Việt Nam tổ chức thường xuyên các cuộc họp hội thảo chung về chuyên đề tín dụng để cho cán bộ tín dụng của các chi nhánh có điều kiện trao đổi kinh nghiệm công tác và nâng cao trình độ của mình.
- Đề nghị GP-Bank Việt Nam phối hợp chặt chẽ với Ngân hàng Nhà Nước để tổ chức hiệu quả chương trình thông tin tín dụng, nâng cao chất lượng và mở rộng phạm vi thông tin, giúp các chi nhánh phòng ngừa rủi ro một cách tốt nhất.

KẾT LUẬN:

Trên cơ sở thực hiện mục tiêu và yêu cầu của đề tài, khóa luận đã hoàn thành một số nội dung nghiên cứu sau:

1. Phân tích về mặt lý luận những vấn đề cơ bản về chất lượng tín dụng.
2. Phân tích thực trạng tín dụng của GP-Bank HP từ đó nêu được những mặt tích cực và rút ra những vấn đề còn tồn tại, hạn chế cần nghiên cứu và giải quyết để không ngừng nâng cao chất lượng tín dụng của chi nhánh.
3. Nêu một số giải pháp cụ thể đóng góp cho chi nhánh nhằm nâng cao chất lượng tín dụng của chi nhánh đảm bảo an toàn tín dụng và hiệu quả tín dụng.

Đây là một đề tài cũ nhưng khó và rộng có nhiều vấn đề phức tạp mà các nhà nghiên cứu vẫn không ngừng đề cập đến nên những phân tích trong khóa luận còn nhiều thiếu sót. Tôi rất mong nhận được sự đóng góp ý kiến của các Thầy, cô giáo và tất cả các bạn quan tâm tới vấn đề này.

MỤC LỤC

LỜI NÓI ĐẦU	1
CHƯƠNG 1: LÝ LUẬN VỀ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG VÀ CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG NGÂN HÀNG.	11
1.1. Tín dụng ngân hàng.....	11
1.1.1. Khái niệm và đặc trưng của tín dụng ngân hàng.....	11
1.1.1.1. Khái niệm tín dụng ngân hàng.	11
1.1.1.2. Đặc trưng của tín dụng ngân hàng.	12
1.1.2. Phân loại tín dụng ngân hàng.	13
1.1.2.1. Căn cứ vào thời hạn tín dụng.	13
1.1.2.2. Căn cứ vào hình thức tài trợ.....	14
1.1.2.3. Căn cứ vào chủ thể vay vốn.	14
1.1.3. Vai trò của tín dụng ngân hàng.	14
1.1.3.1. Đối với nền kinh tế:.....	14
1.1.3.2. Đối với khách hàng:	16
1.1.3.3. Đối với ngân hàng:	16
1.2. Chất lượng tín dụng ngân hàng.	17
1.2.1. Khái niệm chất lượng tín dụng ngân hàng.	17
1.2.2. Chỉ tiêu định tính đánh giá chất lượng tín dụng ngân hàng.	18
1.2.2.1. Thủ tục và quy chế cho vay vốn.	18
1.2.2.2. Xét duyệt cho vay.....	18
1.2.2.3. Tinh thần thái độ phục vụ, đạo đức nghề nghiệp của cán bộ tín dụng.	19
1.2.2.4. Cơ sở vật chất , công nghệ hiện đại của ngân hàng.	19
1.2.3. Chỉ tiêu định lượng đánh giá chất lượng tín dụng ngân hàng.....	19
1.2.3.1. Vòng quay vốn tín dụng:	19
1.2.3.2. Hệ số thu nợ:	20
1.2.3.3. Hiệu suất sử dụng vốn H1:	20
1.2.3.5. Tỷ lệ nợ quá hạn:.....	20
1.2.3.6. Tỷ lệ nợ xấu: l	20

1.2.3.7. Tỷ lệ lợi nhuận từ tín dụng:	21
1.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng ngân hàng thương mại.	21
1.3.1. Nhân tố từ phía ngân hàng.	21
1.3.1.1. Khả năng về nguồn vốn huy động.	21
1.3.1.2. Chính sách tín dụng ngân hàng.	21
1.3.1.3. Quy trình tín dụng.	22
1.3.1.4. Công tác tổ chức ngân hàng.	22
1.3.1.5. Chất lượng nhân sự và cơ sở vật chất.	23
1.3.2. Nhân tố từ phía khách hàng.	23
1.3.2.1. Năng lực của khách hàng.	23
1.3.2.2. Sự trung thực của khách hàng.	23
1.3.2.3. Rủi ro trong công việc kinh doanh của khách hàng.	24
1.3.3. Các nhân tố khác.	24
1.3.3.1. Môi trường kinh tế.	24
1.3.3.2. Môi trường xã hội.	25
1.3.3.3. Môi trường pháp luật.	25
1.3.3.4. Môi trường tự nhiên.	25
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TẠI GP-BANK	
HẢI PHÒNG.	26
2.1. Một vài nét khái quát về GP-Bank Hải Phòng.	26
2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển chi nhánh.	26
2.1.2. Cơ cấu bộ máy quản lý của chi nhánh.	28
2.2. Khái quát về hoạt động kinh doanh của GP-Bank Hải Phòng.	29
2.2.1. Hoạt động huy động vốn.	29
2.2.2. Hoạt động sử dụng vốn.	34
2.2.3. Kết quả hoạt động kinh doanh.	39
2.3. Thực trạng chất lượng tín dụng tại GP-Bank Hải Phòng.	41
2.3.1. Đánh giá chất lượng tín dụng của GP-Bank Hải Phòng theo các chỉ tiêu định tính.	41

2.3.1.1. Thủ tục cho vay đơn giản phù hợp với quy chế cho vay.	41
2.3.1.2. Thời gian xét duyệt một cách nhanh chóng.	42
2.3.1.3. Cơ sở vật chất, khoa học công nghệ NH luôn được nâng cấp và đổi mới.	42
2.3.1.4. Đội ngũ cán bộ tín dụng càng được củng cố và nâng cao về trình độ, đạo đức nghiệp vụ tín dụng.	43
2.3.2. Đánh giá chất lượng tín dụng của GP-Bank Hải Phòng theo các chỉ tiêu định lượng.	43
2.3.2.1. Doanh số thu nợ.	43
2.3.2.2. Vòng quay vốn tín dụng.	46
2.3.2.3. Hệ số thu nợ.	46
2.3.2.4. Dư nợ tín dụng.	47
2.3.2.5. Hiệu suất sử dụng vốn H1.	52
2.3.2.6. Hiệu suất sử dụng vốn H2.	53
2.3.2.7. Nợ quá hạn.	54
2.3.2.8. Tỷ lệ nợ quá hạn.	57
2.3.2.9. Nợ xấu.	57
2.3.2.10. Tỷ lệ nợ xấu.	60
2.3.2.11. Tỷ lệ lợi nhuận từ tín dụng.	61
2.4. Đánh giá thực trạng và nguyên nhân.	62
2.4.1. Những kết quả đạt được.	62
2.4.2. Những vấn đề tồn tại.	64
2.4.3. Nguyên nhân của những tồn tại.	66
2.4.3.1. Nguyên nhân từ phía ngân hàng.	66
2.4.3.2. Nguyên nhân từ phía khách hàng.	67
2.4.3.3. Nguyên nhân khác.	68
CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG TẠI GP-BANK HẢI PHÒNG.	71
3.1. Định hướng nâng cao chất lượng tín dụng tại GP-Bank Hải Phòng.	71
3.1.1. Về công tác huy động vốn.	71

3.1.2. Về công tác tín dụng.	71
3.2. Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng tại GP-Bank Hải Phòng.	72
3.2.1. Về chính sách bảo đảm tiền vay.....	72
3.2.2. Quy trình tín dụng.	73
3.2.3. Nâng cao chất lượng công tác thẩm định.....	74
3.2.4. Tăng cường công tác quản lý nợ và giải quyết nợ quá hạn	78
3.2.5. Tăng cường chất lượng cán bộ công nhân viên trong ngân hàng.	80
3.3. Kiến nghị.....	82
3.3.1. Kiến nghị đối với Nhà Nước.....	82
3.3.2. Kiến nghị đối với Ngân hàng Nhà Nước.	83
3.3.3. Kiến nghị đối với GP-Bank Việt Nam.....	83
KẾT LUẬN:	85

DANH MỤC BẢNG BIỂU

BẢNG 2.1: Vốn huy động theo loại tiền của GP-Bank Hải Phòng.....	30
BẢNG 2.2: Vốn huy động theo đối tượng sản phẩm của GP-Bank Hải Phòng.	31
BẢNG 2.3: Doanh số cho vay theo loại tiền của GP-Bank Hải Phòng.....	35
BẢNG 2.4: Doanh số cho vay theo kì hạn của GP-Bank Hải Phòng.	36
BẢNG 2.5: Doanh số cho vay theo đối tượng khách hàng của GP-Bank HP.....	38
BẢNG 2.6: Kết quả hoạt động kinh doanh của GP-Bank Hải Phòng.	40
BẢNG 2.7: Doanh số thu nợ theo kì hạn của GP-Bank Hải Phòng.	44
BẢNG 2.8: Doanh số thu nợ theo đối tượng khách hàng của GP-Bank HP.	45
BẢNG 2.9: Vòng quay vốn tín dụng của GP-Bank Hải Phòng.....	46
BẢNG 2.10: Hệ số thu nợ của GP-Bank Hải Phòng.	47
BẢNG 2.11: Dư nợ tín dụng theo kì hạn của GP-Bank Hải Phòng.	48
BẢNG 2.12: Dư nợ tín dụng theo đối tượng khách hàng của GP-Bank HP.	49
BẢNG 2.13: Dư nợ theo chất lượng tín dụng của GP-Bank Hải Phòng.	51
BẢNG 2.14: Hiệu suất sử dụng vốn H1 của GP-Bank Hải Phòng.....	52
BẢNG 2.15: Hiệu suất sử dụng vốn H2 của GP-Bank Hải Phòng.....	53
BẢNG 2.16: Nợ quá hạn theo kì hạn của GP-Bank Hải Phòng.	54
BẢNG 2.17: Nợ quá hạn theo đối tượng của GP-Bank Hải Phòng.....	55
BẢNG 2.18: Tỷ lệ nợ quá hạn GP-Bank Hải Phòng.	57
BẢNG 2.19: Nợ xấu theo kì hạn của GP-Bank Hải Phòng.	58
BẢNG 2.20:Nợ xấu theo đối tượng khách hàng của GP-Bank Hải Phòng.....	59
BẢNG 2.21:Tỷ lệ nợ xấu của GP-Bank Hải Phòng.	60
BẢNG 2.22: Tỷ lệ lợi nhuận từ tín dụng GP-Bank Hải Phòng.	61
BẢNG 2.23:Một số chỉ tiêu chất lượng tín dụng GP-Bank Hải Phòng.....	62
BẢNG 3.1: Mô hình điểm số tín dụng tiêu dùng tại GP.Bank HP.....	77
BẢNG 3.2: Quyết định tín dụng tiêu dùng tại GP.Bank HP.	77
BẢNG 3.3: Mô hình điểm số tín dụng tiêu dùng của KH Nguyễn Văn A.....	78
BẢNG 3.4: Dự kiến kế hoạch đào tạo của GP-Bank HP năm 2012.....	81
BẢNG 3.5: Dự kiến kế hoạch đào tạo nguồn nhân lực của GP-Bank HP.....	81

DANH MỤC VIẾT TẮT.

NHTM : Ngân hàng thương mại.

NH : Ngân hàng.

NHNN : Ngân hàng Nhà Nước.

TCTD : Tổ chức tín dụng.

KH : Khách hàng.

DN : Doanh nghiệp.

DANH MỤC CÁC TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [8]. Bảng cân đối tài khoản kế toán của ngân hàng TMCP Dầu khí toàn cầu Hải Phòng năm 2009, 2010, 2011.
- [9]. Báo cáo thường niên của ngân hàng TMCP Dầu Khí Toàn Cầu năm 2009, 2010, 2011.
- [10]. Lý thuyết tiền tệ - ngân hàng – Nhà xuất bản thống kê năm 1997.
- [11]. Giáo trình ngân hàng thương mại – Nhà xuất bản thống kê năm 2009.
- [12]. Giáo trình quản trị ngân hàng thương mại - Nhà xuất bản giao thông vận tải năm 2009.
- [13]. Giáo trình tín dụng ngân hàng – Nhà xuất bản giao thông vận tải năm 2010.
- [14]. Giáo trình tín dụng và thẩm định tín dụng ngân hàng - Nhà xuất bản lao động xã hội năm 2011.