

**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

Giảng viên hướng dẫn

:Nguyễn Thị Ngọc Diệp

: ThS. Hoàng Thị Hồng Lan

HẢI PHÒNG - 2012

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

**GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG
TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI
CỔ PHẦN NAM VIỆT – CHI NHÁNH HẢI PHÒNG**

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

**Sinh viên : Nguyễn Thị Ngọc Diệp
Giảng viên hướng dẫn: ThS. Hoàng Thị Hồng Lan**

HẢI PHÒNG – 2012

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

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Nguyễn Thị Ngọc Diệp Mã SV: 120552

Lớp: QT1203T

Ngành Tài chính – Ngân hàng

Tên đề tài: Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại Ngân hàng

Thương mại cổ phần Nam Việt – 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 hiệu quả hoạt động tín dụng tại ngân hàng thương mại cổ phần Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng.
 - Đề ra các giải pháp và kiến nghị hợp lý nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại ngân hàng thương mại cổ phần Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng.

2. Các số liệu cần thiết để thiết kế, tính toán.
 - Số liệu thu thập tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Nam Việt – Chi nhánh Hải Phòng.
 - Bảng báo cáo kết quả kinh doanh
 - Bảng cân đối kế toán
 - Báo cáo tài chính...

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.
 - Ngân hàng Thương mại cổ phần Nam Việt – Chi nhánh Hải Phòng

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên: Hoàng Thị Hồng Lan

Học hàm, học vị: Thạc sỹ

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

Nội dung hướng dẫn: Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Nam Việt – Chi nhánh Hải Phòng.

Người hướng dẫn thứ hai:

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

Đề tài tốt nghiệp được giao ngày 02 tháng 04 năm 2012

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày 07 tháng 07 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.NGŨT Trần Hữu Nghị

DANH MỤC CÁC TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1]. Báo cáo kết quả kinh doanh của ngân hàng TMCP Nam Việt - Chi nhánh Hải Phòng năm 2009, 2010, 2011.
- [2]. Bảng cân đối tài khoản kế toán của ngân hàng TMCP Nam Việt - Chi nhánh Hải Phòng năm 2009, 2010, 2011.
- [3]. Báo cáo thường niên của ngân hàng TMCP Nam Việt năm 2009, 2010, 2011.
- [4]. Lý thuyết tiền tệ - ngân hàng – Nhà xuất bản thống kê năm 1997.
- [5]. Giáo trình ngân hàng thương mại – Nhà xuất bản thống kê năm 2009.
- [6]. Giáo trình quản trị ngân hàng thương mại - Nhà xuất bản giao thông vận tải năm 2009.
- [7]. Giáo trình tín dụng ngân hàng – Nhà xuất bản giao thông vận tải năm 2010.
- [8]. Giáo trình tín dụng và thẩm định tín dụng ngân hàng - Nhà xuất bản lao động xã hội năm 2011.

DANH MỤC VIẾT TẮT.

NHTM : Ngân hàng thương mại.

TMCP : Thương mại cổ phần.

NH : Ngân hàng.

NHNN : Ngân hàng Nhà Nước.

TCTD : Tổ chức tín dụng.

KH : Khách hàng.

DN : Doanh nghiệp.

DPRR : Dự phòng rủi ro

CL : Chênh lệch.

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Biểu đồ 1: Tổng lượng vốn huy động tại ngân hàng qua các năm.	35
Bảng 1: Kết cấu nguồn vốn theo loại tiền tại ngân hàng TMCP Nam Việt – Chi nhánh Hải Phòng.	36
Bảng 2: Kết cấu nguồn vốn huy động theo hình thức huy động tại ngân hàng TMCP Nam Việt – Chi nhánh Hải Phòng.....	37
Bảng 3: Tình hình biến động nguồn vốn huy động từ tiền gửi của khách hàng tại ngân hàng TMCP Nam Việt – Chi nhánh Hải Phòng.....	38
Bảng 4: Tình hình huy động vốn từ tiền gửi của khách hàng chi tiết theo thời hạn tại ngân hàng TMCP Nam Việt – Chi nhánh Hải Phòng.	40
Bảng 5: Tình hình phát hành giấy tờ có giá tại ngân hàng TMCP Nam Việt – Chi nhánh Hải Phòng.	41
Biểu đồ 2: Tổng dư nợ cho vay tại ngân hàng qua các năm.....	44
Bảng 6: Bảng kết cấu dư nợ cho vay theo loại tiền tại ngân hàng TMCP Nam Việt – Chi nhánh Hải Phòng.	45
Bảng 7: Bảng cơ cấu dư nợ cho vay theo hình thức cho vay tại ngân hàng TMCP Nam Việt – Chi nhánh Hải Phòng.....	46
Biểu đồ 3: Tình hình hoạt động ngân quỹ tại ngân hàng qua các năm.....	48
Bảng 8: Bảng cơ cấu tình hình hoạt động ngân quỹ tại ngân hàng TMCP Nam Việt – Chi nhánh Hải Phòng.....	49
Bảng 9: Bảng tình hình hoạt động tín dụng tại ngân hàng TMCP Nam Việt – Chi nhánh Hải Phòng.	50
Bảng 10: Bảng tỷ trọng hoạt động tín dụng tại ngân hàng TMCP Nam Việt – Chi nhánh Hải Phòng.	51
Bảng 11: Tình hình dư nợ quá hạn tại ngân hàng TMCP Nam Việt – Chi nhánh Hải Phòng.	53
Bảng 12: Tình hình dư nợ xấu tại ngân hàng TMCP Nam Việt – Chi nhánh Hải Phòng.....	54

LỜI CẢM ƠN

Để hoàn thành bản khóa luận này, em xin chân thành cảm ơn sự hướng dẫn tận tình của giảng viên hướng dẫn ThS. Hoàng Thị Hồng Lan trong suốt quá trình viết và hoàn thành khóa luận.

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

Sinh viên

Nguyễn Thị Ngọc Diệp

LỜI NÓI ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài.

Ngân hàng thương mại là một loại hình doanh nghiệp đặc biệt kinh doanh trong lĩnh vực tiền tệ, hoạt động của các ngân hàng thương mại đóng một vai trò hết sức quan trọng cho nền kinh tế. Các ngân hàng thương mại có nhiều hoạt động kinh doanh khác nhau như: hoạt động huy động vốn, hoạt động tín dụng, hoạt động ngân quỹ... trong đó hoạt động tín dụng luôn là hoạt động truyền thống, nền tảng, chiếm tỉ trọng cao và đóng vai trò rất lớn trong cơ cấu tài sản và cơ cấu thu nhập của mỗi ngân hàng thương mại. Do đó, để có thể tồn tại và phát triển các ngân hàng thương mại phải không ngừng nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng. Việc nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng hiện nay là rất cần thiết với mỗi ngân hàng thương mại nói chung và với ngân hàng Thương mại cổ phần Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng nói riêng. Nhận thức được vấn đề đó, sau quá trình thực tập, tìm hiểu về ngân hàng Thương mại cổ phần Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng được sự giúp đỡ của cán bộ, nhân viên ngân hàng cùng với sự hướng dẫn nhiệt tình của giáo viên hướng dẫn ThS. Hoàng Thị Hồng Lantôi đã mạnh dạn chọn đề tài: “Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Nam Việt – Chi nhánh Hải Phòng”.

2. Mục đích nghiên cứu

- Cơ sở lý luận về hoạt động tín dụng tại các ngân hàng thương mại hiện nay.
- Phân tích thực trạng hoạt động tín dụng tại ngân hàng thương mại cổ phần Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng.
- Đề ra các giải pháp hợp lý, có tính khả thi nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại ngân hàng thương mại cổ phần Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Nghiên cứu về hoạt động tín dụng, đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng tại ngân hàng thương mại cổ phần Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng để từ đó đưa ra các giải pháp thích hợp.

4. Phương pháp nghiên cứu

Trong quá trình nghiên cứu đề án đã sử dụng các phương pháp nghiên cứu khoa học để phân tích lý luận thực tiễn : phương pháp duy vật biện chứng, duy vật lịch sử, phương pháp chi số, phương pháp so sánh...

5. Nội dung các chương

Ngoài lời nói đầu ,kết luận, mục lục và danh mục tài liệu tham khảo thì bài viết được chia thành 3 chương:

Chương 1: Lý luận về hoạt động tín dụng và hiệu quả hoạt động tín dụng tại các ngân hàng thương mại.

Chương 2: Thực trạng hiệu quả hoạt động tín dụng tại ngân hàng thương mại cổ phần Nam Việt – Chi nhánh Hải Phòng.

Chương 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại ngân hàng thương mại cổ phần Nam Việt – Chi nhánh Hải Phòng.

Do trình độ lý luận cũng như kinh nghiệm thực tế bản thân còn hạn chế nên bài viết không tránh khỏi những thiếu sót và khiếm khuyết, tôi rất mong được sự đóng góp ý kiến của thầy cô và các bạn để bài đề án tốt nghiệp của tôi được hoàn thiện hơn và có ý nghĩa hơn.

Tôi xin bày tỏ lòng biết ơn vô cùng sâu sắc của tôi tới giáo viên hướng dẫn Th.s Hoàng Thị Hồng Lan - người đã giúp đỡ tôi rất nhiều trong quá trình hoàn thành đề án tốt nghiệp này. Qua đây, tôi cũng xin gửi lời cảm ơn đến toàn bộ thầy cô trong khoa cũng như nhà trường đã tạo điều kiện để tôi có thể viết đề án tốt nghiệp này.

Tôi cũng xin gửi lời biết ơn đến ban lãnh đạo ngân hàng thương mại cổ phần Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng và các anh chị phòng quan hệ khách hàng trong ngân hàng đã giúp đỡ tôi để tôi có thể hoàn thành tốt đề án tốt nghiệp này.

CHƯƠNG 1: LÝ LUẬN VỀ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG VÀ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. Khái quát về hoạt động tín dụng tại Ngân hàng thương mại.

1.1.1. Khái quát về ngân hàng thương mại.

1.1.1.1. Khái niệm ngân hàng thương mại.

Ngân hàng thương mại là một trong những tổ chức tài chính quan trọng đóng vai trò rất lớn trong việc điều tiết vốn giữa các chủ thể trong nền kinh tế góp phần thúc đẩy phát triển đất nước. Để có thể hiểu rõ hơn về các ngân hàng thương mại trước hết ta đi xem xét khái niệm ngân hàng thương mại:

- Theo pháp lệnh NH Việt Nam ban hành ngày 23/05/1990 thì ngân hàng thương mại được định nghĩa : “Ngân hàng thương mại là một tổ chức kinh doanh tiền tệ mà hoạt động chủ yếu và thường xuyên là nhận tiền gửi từ khách hàng với trách nhiệm hoàn trả và sử dụng số tiền đó để cho vay, thực hiện các nghiệp vụ chiết khấu và phương tiện thanh toán”.
- Theo Luật các Tổ chức Tín dụng: “ Ngân hàng thương mại là loại hình ngân hàng được thực hiện tất cả các hoạt động ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác theo quy định của Luật này nhằm mục tiêu lợi nhuận ”.

1.1.1.2. Chức năng của ngân hàng thương mại.

Ngân hàng thương mại là một tổ chức kinh doanh tiền tệ đóng vai trò rất lớn trong quá trình thúc đẩy phát triển kinh tế với 3 chức năng cơ bản sau:

- Chức năng trung gian tín dụng:

Thực hiện chức năng trung gian tín dụng, ngân hàng thương mại đóng vai trò là cầu nối giữa người dư thừa vốn và người cần vốn. Với chức năng này, ngân hàng thương mại đã góp phần tạo lợi ích cho tất cả các bên tham gia bao gồm người gửi tiền, ngân hàng và người đi vay, góp phần thúc đẩy phát triển kinh tế:

+ Đối với người gửi tiền:họ thu được lợi (lãi tiền gửi) đồng thời được ngân hàng đảm bảo về tính an toàn của khoản tiền gửi.

+ Đối với người đi vay:họ thỏa mãn được nhu cầu vốn để kinh doanh,chi tiêu,thanh toán mà an toàn,tiện lợi,hợp pháp.

+Đối với chính ngân hàng:họ sẽ được lợi nhuận từ chênh lệch lãi suất cho vay và lãi suất tiền gửi hoặc hoa hồng môi giới.

+Đối với nền kinh tế:chức năng này đáp ứng nhu cầu vốn để đảm bảo quá trình tái sản xuất được thực hiện liên tục,mở rộng quy mô sản xuất,thúc đẩy tăng trưởng kinh tế.

- Chức năng trung gian thanh toán:

Ngân hàng thương mại làm chức năng trung gian thanh toán khi nó thực hiện thanh toán theo yêu cầu của khách hàng như trích từ tài khoản tiền gửi của khách hàng hoặc nhập vào tài khoản tiền gửi của khách hàng. Ở đây ngân hàng thương mại đóng vai trò là người thủ quỹ cho các doanh nghiệp và cá nhân bởi ngân hàng là người giữ tài khoản của họ,mang lại lợi ích cho các bên tham gia:

+ Đối với khách hàng: tiết kiệm được rất nhiều chi phí,thời gian, đảm bảo thanh toán an toàn.

+ Đối với ngân hàng: thu được lợi nhuận thông qua việc thu phí đồng thời tăng nguồn vốn cho ngân hàng thể hiện trên số dư có trong tài khoản của khách hàng.Chức năng này là cơ sở hình thành chức năng tạo tiền của ngân hàng thương mại.

+Đối với nền kinh tế: thúc đẩy lưu thông hàng hóa, lưu chuyển vốn,từ đó góp phần phát triển kinh tế;việc thanh toán không dùng tiền mặt đã giảm được lượng tiền mặt trong lưu thông dẫn đến tiết kiệm chi phí in ấn,kiềm chế lạm phát...

- Chức năng tạo tiền:

Khi có sự phân hóa trong hệ thống ngân hàng,hình thành nên ngân hàng phát hành và các ngân hàng trung gian thì ngân hàng trung gian không còn thực hiện chức năng phát hành giấy bạc ngân hàng nữa.Nhưng với chức năng trung gian tín dụng và trung gian thanh toán, ngân hàng thương mại có khả năng tạo

tiền tín dụng (hay tiền ghi sổ) thể hiện trên tài khoản tiền gửi thanh toán của khách hàng tại ngân hàng thương mại.

1.1.1.3.Các nghiệp vụ kinh doanh cơ bản của ngân hàng thương mại.

Với mỗi loại hình ngân hàng khác nhau thì có các nghiệp vụ kinh doanh cơ bản khác nhau và các ngân hàng thương mại cũng vậy, với những đặc trưng, chức năng riêng biệt của mình thì ngân hàng thương mại có những nghiệp vụ cơ bản sau:

a. Nghiệp vụ huy động vốn.

Đây là nghiệp vụ cơ bản nhất nhưng lại quan trọng nhất, ảnh hưởng tới chất lượng hoạt động của ngân hàng bởi đây là nghiệp vụ đầu tiên khởi tạo nguồn vốn cho hoạt động kinh doanh của các ngân hàng. Vốn được ngân hàng huy động dưới nhiều hình thức khác nhau như: tiền gửi, đi vay, phát hành giấy tờ có giá.... Ngân hàng thương mại phải đa dạng các loại hình thức huy động vốn với lãi suất thu hút để có thể huy động được nguồn vốn chất lượng, chủ động trong hoạt động kinh doanh, thu được lợi nhuận đồng thời đáp ứng nhu cầu vốn cho sự nghiệp công nghiệp hóa – hiện đại hóa đất nước.

b. Nghiệp vụ tín dụng.

Ngay từ thời kì sơ khai của các ngân hàng thương mại, nghiệp vụ tín dụng đã được coi là một hoạt động quan trọng bậc nhất đối với sự phát triển của mỗi ngân hàng, cũng như đem lại hiệu quả to lớn cho khách hàng. Các sản phẩm gắn liền với tín dụng bao gồm: cho vay kinh doanh, cho vay tiêu dùng, đầu tư vào giấy tờ có giá, góp vốn liên doanh liên kết.

c. Nghiệp vụ ngân quỹ.

Để có thể đạt tới mục tiêu cuối cùng là lợi nhuận, một trong những nhân tố mà ngân hàng thương mại phải quan tâm là tính “an toàn”. Vì vậy, ngoài việc cho vay và đầu tư để thu lại được lợi nhuận, ngân hàng phải sử dụng một phần nguồn vốn huy động được để đảm bảo tính an toàn về khả năng thanh toán và thực hiện các quy định dự trữ bắt buộc do ngân hàng trung ương đề ra.

d. Nghiệp vụ khác.

Ngoài các nghiệp vụ cơ bản trên, ngân hàng thương mại còn có các nghiệp vụ trung gian góp phần mang lại lợi nhuận cho các ngân hàng thương mại như: nghiệp vụ mua bán chứng từ có giá trị, nghiệp vụ kinh doanh ngoại hối, vàng bạc, đá quý và các hoạt động dịch vụ như: dịch vụ bảo hiểm, tư vấn tài chính tiền tệ....

1.1.2. Khái niệm tín dụng ngân hàng.

1.1.2.1. Khái niệm tín dụng ngân hàng.

Tín dụng (credit) xuất phát từ chữ La tinh là credo (tin tưởng, tín nhiệm). Trong thực tế cuộc sống, thuật ngữ tín dụng được hiểu theo nhiều nghĩa khác nhau; ngay cả trong quan hệ tài chính, tùy theo từng bối cảnh cụ thể mà thuật ngữ tín dụng có một nội dung riêng. Trong quan hệ tài chính, tín dụng có thể hiểu theo nghĩa sau đây:

- Xét trên góc độ chuyển dịch quỹ cho vay từ chủ thể thặng dư tiết kiệm sang chủ thể thiếu hụt tiết kiệm, thì tín dụng được coi là phương pháp chuyển dịch vốn từ người sở hữu sang người đi vay.
- Trong một quan hệ tài chính cụ thể, tín dụng là một giao dịch giao dịch về tài sản trên cơ sở có hoàn trả giữa hai chủ thể. Như một công ty công nghiệp hoặc thương mại bán hàng trả chậm cho một công ty khác, trong trường hợp này, người bán chuyển giao hàng hóa cho bên mua và sau một thời gian nhất định, theo thỏa thuận, bên mua phải trả tiền cho bên bán. Phổ biến hơn cả là giao dịch giữa ngân hàng và các định chế tài chính khác với các doanh nghiệp và cá nhân dưới hình thức cho vay, tức là ngân hàng cấp tiền vay cho bên đi vay và sau một thời gian nhất định người đi vay phải thanh toán vốn gốc và lãi.
- Tín dụng còn được hiểu là sự bảo lãnh của bên thứ ba thường được gọi là tín dụng bằng chữ ký, như việc ngân hàng mở thư tín dụng cho nhà xuất khẩu hướng theo yêu cầu của nhà nhập khẩu hoặc các loại bảo đảm khác.
- Tín dụng còn có nghĩa là một số tiền cho vay mà các định chế tài chính cung cấp cho khách hàng.

Trong một số ngữ cảnh cụ thể thuật ngữ tín dụng đồng nghĩa với thuật ngữ cho vay. Ví dụ: tín dụng ngắn hạn đồng nghĩa với cho vay ngắn hạn... Tín dụng được xem xét như là một chức năng cơ bản hoạt động của ngân hàng, vì vậy trên cơ sở tiếp cận theo chức năng hoạt động của ngân hàng thì tín dụng ngân hàng được hiểu như sau:

Tín dụng ngân hàng là một giao dịch về tài sản (tiền hoặc hàng hóa) giữa bên cho vay (ngân hàng và các định chế tài chính khác) và bên đi vay (cá nhân, doanh nghiệp và các chủ thể khác), trong đó bên cho vay chuyển giao tài sản cho bên đi vay sử dụng trong một khoảng thời gian nhất định theo thỏa thuận, bên đi vay có trách nhiệm hoàn trả vô điều kiện vốn gốc và lãi cho bên cho vay khi đến hạn thanh toán.

1.1.2.2. Hoạt động cấp tín dụng của các Ngân hàng thương mại.

Theo nghị định số 49/2000/NĐ-CP ngày 12/09/2000 của Chính phủ về tổ chức và hoạt động của ngân hàng thương mại thì: Ngân hàng thương mại được cấp tín dụng cho tổ chức, cá nhân dưới các hình thức cho vay, chiết khấu thương phiếu và giấy tờ có giá khác, bảo lãnh, cho thuê tài chính và các hình thức khác theo quy định của Ngân hàng Nhà nước. Trong các hoạt động cấp tín dụng, cho vay là hoạt động quan trọng và chiếm tỷ trọng lớn nhất.

Theo Nghị định này thì hoạt động cấp tín dụng của các ngân hàng thương mại bao gồm:

- Ngân hàng thương mại được cho các tổ chức, cá nhân vay vốn dưới các hình thức sau:

+ Cho vay ngắn hạn nhằm đáp ứng nhu cầu vốn cho sản xuất, kinh doanh, dịch vụ và đời sống.

+ Cho vay trung hạn, dài hạn để thực hiện các dự án đầu tư phát triển sản xuất, kinh doanh, dịch vụ và đời sống.

- Ngân hàng thương mại được bảo lãnh vay, bảo lãnh thanh toán, bảo lãnh thực hiện hợp đồng, bảo lãnh đấu thầu và các hình thức bảo lãnh ngân hàng khác bằng uy tín và bằng khả năng tài chính của mình đối với người nhận bảo lãnh.

+ Mức bảo lãnh đối với một khách hàng và tổng mức bảo lãnh của một ngân hàng thương mại không được vượt quá tỷ lệ so với vốn tự có của ngân hàng thương mại.

- Ngân hàng thương mại được chiết khấu thương phiếu và các giấy tờ có giá ngắn hạn khác đối với tổ chức, cá nhân và có thể tái chiết khấu các thương phiếu và các giấy tờ có giá ngắn hạn khác đối với các tổ chức tín dụng khác.

- Ngân hàng thương mại được hoạt động cho thuê tài chính nhưng phải thành lập công ty tài chính riêng. Việc thành lập, tổ chức và hoạt động của công ty cho thuê tài chính thực hiện theo Nghị định của Chính phủ về tổ chức và hoạt động của công ty cho thuê tài chính.

1.1.3. Phân loại tín dụng ngân hàng.

Kinh tế thị trường ngày càng phát triển, sự cạnh tranh giữa các ngân hàng ngày càng trở nên gay gắt thì các ngân hàng phải không ngừng nghiên cứu đưa ra các hình thức tín dụng đa dạng nhằm đáp ứng tốt nhất nhu cầu của khách hàng, từ đó đa dạng hóa danh mục đầu tư, thu hút khách hàng, tăng lợi nhuận, thực hiện phân tán rủi ro và đứng vững trong cạnh tranh. Chính vì vậy, ngân hàng cung cấp rất nhiều loại tín dụng, cho nhiều đối tượng khách hàng với những mục đích sử dụng khác nhau. Để tránh nhầm lẫn và có cái nhìn tổng quát về các loại tín dụng, người ta phân loại tín dụng theo các tiêu chí sau:

1.1.3.1. Căn cứ vào thời hạn tín dụng, tín dụng ngân hàng được phân chia thành:

+ Tín dụng ngắn hạn: Là loại cho vay này có thời hạn đến một năm và được sử dụng để bù đắp sự thiếu hụt vốn lưu động tạm thời của các doanh nghiệp, phục vụ nhu cầu chi tiêu của cá nhân, hộ gia đình.

+ Tín dụng trung hạn: Là loại cho vay có thời hạn từ 1 đến 5 năm và được sử dụng chủ yếu 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. Tín dụng trung hạn còn là nguồn quan trọng hình thành nên vốn lưu động thường xuyên của các doanh nghiệp.

+ Tín dụng dài hạn: Là loại cho vay có thời hạn trên 5 năm, đáp ứng nhu cầu đầu tư dài hạn như: xây dựng cơ bản (nhà xưởng, dây chuyền sản xuất...), xây

dựng cơ sở hạ tầng (đường xá, cảng biển...), cải tiến và mở rộng sản xuất có quy mô lớn.

1.1.3.2. Căn cứ vào bảo đảm tín dụng thì tín dụng được phân chia thành :

- Tín dụng có tài sản bảo đảm: Là tín dụng có tài sản thế chấp, cầm cố, hoặc bảo lãnh của một bên thứ ba nào khác. Hình thức tín dụng này áp dụng đối với những khách hàng không đủ uy tín, khi vay vốn phải có tài sản đảm bảo hoặc sự bảo lãnh của bên thứ ba. Tài sản đảm bảo hoặc bảo lãnh của người thứ 3 là căn cứ pháp lý để ngân hàng có thêm nguồn thu dự phòng khi nguồn thu chính gặp rủi ro.

- Tín dụng không có tài sản đảm bảo: Là tín dụng không có tài sản thế chấp, cầm cố hoặc bảo lãnh của bên thứ ba mà chỉ dựa vào uy tín của bản thân khách hàng vay vốn để quyết định cho vay. Đối với những khách hàng tốt, trung thực trong kinh doanh, có khả năng tài chính lành mạnh, quản trị có hiệu quả thì ngân hàng có thể cấp tín dụng dựa vào uy tín của bản thân khách hàng mà không cần một nguồn thu nợ dự phòng.

1.1.3.3. Căn cứ mục đích tín dụng, tín dụng ngân hàng được phân chia thành.

- Tín dụng bất động sản: đây là các khoản tín dụng đầu tư vào bất động sản, bao gồm: tín dụng ngắn hạn cho xây dựng và mở rộng đất đai, tín dụng trung dài hạn để mua đất đai, nhà cửa, căn hộ, cơ sở dịch vụ...

- Tín dụng công nghiệp thương nghiệp: đây là các khoản tín dụng cấp cho các doanh nghiệp để trang trải các chi phí như mua hàng hóa, nguyên vật liệu, trả thuế và chi trả lương.

- Tín dụng nông nghiệp: đây là các khoản tín dụng cấp cho các hoạt động nông nghiệp nhằm trợ giúp các hoạt động trồng trọt, thu hoạch mùa màng và chăn nuôi gia súc.

- Tín dụng tiêu dùng: đây là các khoản tín dụng cấp cho cá nhân, hộ gia đình để đáp ứng nhu cầu tiêu dùng như mua sắm các vật dụng đắt tiền. Ngày nay ngân hàng còn thực hiện các khoản cho vay để trang trải các chi phí thông thường của đời sống thông qua phát hành thẻ tín dụng.

1.1.3.4. Căn cứ vào chủ thể vay vốn, tín dụng được phân chia thành:

- Tín dụng doanh nghiệp (tín dụng bán buôn) : gọi là bán buôn vì các doanh nghiệp này thường vay với những khoản vay có giá trị lớn.
- Tín dụng cá nhân, hộ gia đình (tín dụng bán lẻ): gọi là bán lẻ vì những cá nhân thường vay với những khoản vay có giá trị nhỏ nhằm vào mục đích tiêu dùng.
- Tín dụng cho các tổ chức tài chính: đây là các khoản tín dụng cấp cho các ngân hàng, công ty bảo hiểm, công ty tài chính và các tổ chức tài chính khác.

1.1.3.5. Căn cứ vào phương thức hoàn trả nợ vay, tín dụng có thể phân chia thành các loại sau:

- Tín dụng trả góp: là loại tín dụng mà khách hàng phải hoàn trả vốn gốc và lãi vay định kỳ thành những khoản bằng nhau. Loại tín dụng này chủ yếu được áp dụng cho vay bất động sản, nhà ở, cho vay tiêu dùng, cho vay với những người kinh doanh nhỏ.
- Tín dụng hoàn trả một lần: là loại tín dụng mà khách chỉ hoàn trả vốn gốc và lãi vay một lần khi đến hạn. Loại tín dụng này thường áp dụng cho những khoản vay nhỏ và có thời hạn ngắn.
- Tín dụng hoàn trả theo yêu cầu: là loại tín dụng mà khách có thể hoàn trả nợ vay bất cứ khi nào. Loại tín dụng này thường áp dụng cho những khoản vay thấu chi, thẻ tín dụng.

1.1.3.6. Căn cứ vào hình thái giá trị tín dụng ,tín dụng có thể chia thành các loại sau:

- Tín dụng bằng tiền: là tín dụng mà hình thái giá trị của tín dụng được cung cấp bằng tiền. Hình thức của tín dụng này chính là cho vay.
- Tín dụng bằng tài sản: là tín dụng mà hình thái giá trị của nó là bằng tài sản. Hình thức của tín dụng này chính là cho thuê tài chính.
- Tín dụng bằng uy tín: là tín dụng mà hình thái giá trị của nó là bằng uy tín. Hình thức tín dụng này chính là bảo lãnh ngân hàng.

1.1.4. Đặc điểm hoạt động tín dụng ngân hàng.

Tín dụng là một giao dịch về tài sản giữa bên cho vay và bên đi vay, là hoạt động quan trọng nhất với mỗi ngân hàng thương mại và có những đặc điểm sau:

- Thứ nhất, tín dụng ngân hàng dựa trên cơ sở lòng tin. Ngân hàng chỉ cấp tín dụng khi có lòng tin vào việc khách hàng sử dụng vốn vay đúng mục đích, hiệu quả và có khả năng hoàn trả nợ vay (gốc, lãi) đúng hạn.

- Thứ hai, tín dụng là sự chuyển nhượng một tài sản có thời hạn. Ngân hàng là trung gian tài chính “ đi vay để cho vay ”, nên mọi khoản tín dụng của ngân hàng đều phải có thời hạn, đảm bảo cho ngân hàng hoàn trả vốn huy động. Để xác định được thời hạn cho vay hợp lý, ngân hàng phải căn cứ vào tính chất thời hạn nguồn vốn của mình và quá trình luân chuyển vốn của đối tượng đi vay. Nếu ngân hàng có nguồn vốn dài hạn ổn định, thì có thể cấp được nhiều tín dụng dài hạn; ngược lại, nếu nguồn vốn không ổn định và kỳ hạn ngắn, 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 kỳ luân chuyển vốn của đối tượng vay thì người vay mới có điều kiện trả nợ đúng hạn. Nếu ngân hàng xác định thời hạn vay nhỏ hơn chu kỳ luân chuyển vốn của đối tượng vay, thì khách hàng không có đủ nguồn để trả nợ khi hết hạn, gây khó khăn cho khách hàng. Ngược lại, nếu thời hạn cho vay lớn hơn chu kỳ luân chuyển vốn sẽ tạo điều kiện cho khách hàng sử dụng vốn vay không đúng mục đích, tiềm ẩn rủi ro tín dụng cho ngân hàng.

- Thứ ba, tín dụng phải trên nguyên tắc hoàn trả cả gốc và lãi. Nếu không có sự hoàn trả thì không được coi là tín dụng. Giá trị hoàn trả phải lớn hơn giá trị lúc cho vay (giá trị gốc), nghĩa là ngoài việc hoàn trả giá trị gốc, khách hàng phải trả cho ngân hàng một khoản lãi, đây chính là giá của quyền sử dụng vốn vay. Khoản lãi phải luôn luôn là một số dương, có như vậy mới bù đắp được chi phí hoạt động và tạo ra lợi nhuận cho ngân hàng, phản ánh bản chất hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

- Thứ tư, tín dụng là hoạt động tiềm ẩn rủi ro cao cho ngân hàng. Việc thu hồi tín dụng phụ thuộc không những vào bản thân khách hàng, mà còn phụ thuộc vào môi trường hoạt động, ngoài tầm kiểm soát của khách hàng như sự biến động về

giá cả, lãi suất, tỷ giá, lạm phát, tăng trưởng kinh tế, thị trường, thiên tai...khi khách hàng gặp khó khăn do môi trường kinh doanh thay đổi, dẫn đến khó khăn trong việc trả nợ, điều này khiến cho ngân hàng gặp rủi ro tín dụng.

- Thứ năm, tín dụng phải trên cơ sở cam kết hoàn trả vô điều kiện quá trình xin vay và cho vay diễn ra trên cơ sở những căn cứ pháp lý chặt chẽ như: hợp đồng tín dụng, khế ước vay tiền, hợp đồng bảo đảm tiền vay, bảo lãnh...,trong đó bên đi vay phải cam kết hoàn trả vô điều kiện khoản vay cho ngân hàng khi đến hạn.

Từ các đặc điểm trên cho thấy, tín dụng ngân hàng phải bảo đảm được hai nguyên tắc cơ bản sau:

Thứ nhất, vốn vay phải được sử dụng đúng mục đích.

Thứ hai, vốn vay phải được hoàn trả cả gốc và lãi đúng thời hạn đã cam kết trong hợp đồng.

1.1.5.Vai trò của tín dụng ngân hàng.

Với mỗi đối tượng khác nhau thì tín dụng ngân hàng đóng một vai trò khác nhau, để hiểu rõ hơn vai trò của tín dụng ngân hàng ta xem xét vai trò của nó với nền kinh tế, với khách hàng và với các ngân hàng.

1.1.5.1.Vai trò của tín dụng ngân hàng đối với nền kinh tế.

- Thứ nhất, vai trò kinh tế cơ bản của tín dụng ngân hàng là luân chuyển vốn từ những người (cá nhân, hộ gia đình, công ty và chính phủ) có nguồn vốn thặng dư (do chi tiêu ít hơn thu nhập) đến những người thiếu hụt (do chi tiêu vượt quá thu nhập). Nhu cầu vay vốn không chỉ để đầu tư kinh doanh mà còn dùng để thỏa mãn nhu cầu tiêu dùng trước mắt. tại sao việc luân chuyển vốn từ người tiết kiệm sang người sử dụng vốn lại quan trọng đối với nền kinh tế? câu trả lời là vì những người tiết kiệm thường không đồng thời là những người có cơ hội đầu tư sinh lời cao. Như vậy, nếu không có ngân hàng, thì việc luân chuyển vốn giữa các chủ thể trong nền kinh tế sẽ ách tắc. Chính vì vậy, kênh luân chuyển vốn qua ngân hàng có ý nghĩa rất lớn trong việc thúc đẩy tính hiệu quả của nền kinh tế.

- Thứ hai, tín dụng ngân hàng không giới hạn chỉ trong chức năng truyền thông là luân chuyển vốn từ nơi dư thừa đến nơi thiếu hụt mà còn giúp phân bổ hiệu quả các nguồn lực tài chính trong nền kinh tế. Thông qua tín dụng ngân hàng mà vốn từ những người thiếu các dự án đầu tư hiệu quả được chuyển tới những người có dự án đầu tư hiệu quả hơn nhưng thiếu vốn. Kết quả là kinh tế tăng trưởng, tạo công ăn việc làm và năng suất lao động cao.
- Thứ ba, thông qua việc đầu tư vốn tín dụng vào những ngành nghề, khu vực kinh tế trọng điểm sẽ thúc đẩy sự phát triển của những ngành nghề đó, hình thành nên cơ cấu hiện đại, hợp lý, hiệu quả.
- Thứ tư, tín dụng ngân hàng góp phần lưu thông tiền tệ, hàng hóa, điều tiết thị trường, kiểm soát giá trị đồng tiền và thúc đẩy quá trình mở rộng giao lưu kinh tế giữa các nước.
- Thứ năm, tín dụng ngân hàng mang lại nguồn thu lớn cho ngân sách nhà nước thông qua thuế thu nhập và lãi từ ủy thác đầu tư vốn của chính phủ.
- Thứ sáu, tín dụng ngân hàng là kênh truyền tải vốn tài trợ của nhà nước đến nông nghiệp, nông thôn, góp phần xóa đói giảm nghèo, ổn định chính trị, xã hội.

1.1.5.2. Vai trò của tín dụng ngân hàng đối với ngân hàng.

- Thứ nhất, tín dụng là hoạt động truyền thông, chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng tài sản có và mang lại nguồn thu nhập chủ yếu cho ngân hàng, là nghiệp vụ sử dụng vốn quan trọng nhất đối với mỗi ngân hàng.
- Thứ hai, thông qua hoạt động tín dụng mà ngân hàng đa dạng hóa được danh mục tài sản có, giảm thiểu rủi ro.
- Thứ ba, thông qua hoạt động tín dụng, ngân hàng mở rộng được các loại hình dịch vụ khác, như thanh toán, thu hút tiền gửi, kinh doanh ngoại tệ, tư vấn...

1.1.5.3. Vai trò của tín dụng ngân hàng đối với khách hàng.

- Thứ nhất, tín dụng ngân hàng đáp ứng kịp thời nhu cầu về số lượng và chất lượng vốn cho khách hàng. Với các ưu điểm như an toàn, thuận lợi, nhanh chóng, dễ tiếp cận và có khả năng đáp ứng được nhu cầu vốn lớn, tín dụng ngân hàng thỏa mãn được nhu cầu đa dạng của khách hàng.

- Thứ hai, tín dụng ngân hàng giúp nhà đầu tư nắm bắt được những cơ hội kinh doanh, doanh nghiệp có vốn để mở rộng sản xuất, các cá nhân có đủ khả năng tài chính để trang trải cho các khoản chi tiêu nâng cao chất lượng cuộc sống...

- Thứ ba, tín dụng ngân hàng ràng buộc trách nhiệm khách hàng hoàn trả gốc và lãi trong thời hạn nhất định như thỏa thuận. Do đó, buộc khách hàng phải nỗ lực, tận dụng hết khả năng của mình để sử dụng vốn vay hiệu quả, đẩy nhanh quá trình tái sản xuất, đem lại lợi nhuận cho doanh nghiệp và đảm bảo nghĩa vụ trả nợ cho ngân hàng.

1.2. Khái quát hiệu quả hoạt động tín dụng ngân hàng.

1.2.1. Khái niệm hiệu quả hoạt động tín dụng ngân hàng.

Hiệu quả tín dụng là một trong những biểu hiện của hiệu quả kinh tế trong lĩnh vực ngân hàng, nó phản ánh chất lượng của các hoạt động tín dụng ngân hàng. Hiệu quả hoạt động tín dụng ngân hàng được thể hiện qua khả năng cung ứng tín dụng của ngân hàng phù hợp với yêu cầu phát triển các mục tiêu kinh tế xã hội và nhu cầu của khách hàng đảm bảo nguyên tắc hoàn trả nợ vay đúng hạn, mang lại lợi nhuận cho ngân hàng thương mại, trên cơ sở đó đảm bảo sự tồn tại và phát triển bền vững của ngân hàng.

1.2.2. Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng ngân hàng.

Một ngân hàng muốn hoạt động tín dụng được hiệu quả thì phải nâng cao được chất lượng hoạt động tín dụng. Chất lượng tín dụng là một phạm trù phản ánh mức độ rủi ro và sinh lời trong bảng tổng hợp cho vay của một tổ chức tín dụng. Do đó, chỉ tiêu cơ bản và quan trọng nhất để đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng của một ngân hàng đó chính là chất lượng hoạt động tín dụng. Để phản ánh về chất lượng tín dụng, có rất nhiều chỉ tiêu, nhưng nói chung người ta thường quan tâm đến một số chỉ tiêu sau:

1.2.2.1. Tỷ lệ nợ quá hạn.

Tỷ lệ nợ quá hạn phản ánh số dư nợ gốc và lãi đã quá hạn mà chưa thu hồi được, công thức xác định:

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

Tỷ lệ nợ quá hạn thể hiện trong 100 đồng dư nợ hiện hành có bao nhiêu đồng đã quá hạn, đây là một chỉ tiêu cơ bản cho biết chất lượng hoạt động tín dụng của ngân hàng. Tỷ lệ nợ quá hạn cao chứng tỏ chất lượng tín dụng thấp và ngược lại, tỷ lệ nợ quá hạn thấp chứng tỏ chất lượng tín dụng cao.

1.2.2.2. Chỉ tiêu cơ cấu nợ quá hạn.

Trong các khoản nợ, thường bao gồm các khoản nợ ngắn hạn, trung hạn, dài hạn, chỉ tiêu cơ cấu nợ quá hạn nhằm phản ánh cơ cấu các khoản nợ quá hạn ngắn hạn, trung hạn, dài hạn:

$$\text{Tỷ lệ nợ quá hạn ngắn hạn} = \frac{\text{Nợ quá hạn ngắn hạn}}{\text{Nợ ngắn hạn}} * 100\%$$

Chỉ tiêu này được hiểu trong 100 đồng nợ ngắn hạn có bao nhiêu đồng nợ quá hạn ngắn hạn.

$$\text{Tỷ lệ nợ quá hạn trung hạn} = \frac{\text{Nợ quá hạn trung hạn}}{\text{Nợ trung hạn}} * 100\%$$

Chỉ tiêu này được hiểu trong 100 đồng nợ trung hạn có bao nhiêu đồng nợ quá hạn trung hạn.

$$\text{Tỷ lệ nợ quá hạn dài hạn} = \frac{\text{Nợ quá hạn dài hạn}}{\text{Nợ dài hạn}} * 100\%$$

Chỉ tiêu này được hiểu trong 100 đồng nợ dài hạn có bao nhiêu đồng nợ quá hạn dài hạn.

1.2.2.3. Tỷ lệ nợ xấu.

Nợ xấu là các khoản nợ thuộc các nhóm 3,4,5 (*). Tỷ lệ nợ xấu là một chỉ tiêu cơ bản phản ánh chất lượng hoạt động tín dụng của ngân hàng, công thức xác định như sau:

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

Tỷ lệ nợ xấu cho biết, trong 100 đồng tổng dư nợ thì có bao nhiêu đồng là nợ xấu. Nợ xấu phản ánh khả năng thu hồi vốn khó khăn, vốn của ngân hàng lúc này không còn ở mức độ rủi ro thông thường nữa mà là nguy cơ mất vốn.

1.2.2.4. Chỉ tiêu sinh lời từ hoạt động tín dụng.

Ngoài các chỉ tiêu nợ quá hạn, nợ xấu ... thì chất lượng tín dụng phải được phản ánh bởi tỷ lệ lợi nhuận và tỷ lệ sinh lời thu được từ hoạt động tín dụng, sau đây là công thức xác định:

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

Chỉ tiêu này thể hiện trong 100 đồng tổng lợi nhuận thu được thì có bao nhiêu đồng thu được từ lãi hoạt động tín dụng. Lợi nhuận do hoạt động tín dụng mang lại chứng tỏ các khoản vay không những thu hồi được gốc mà còn cả lãi, đảm bảo an toàn vốn vay.

$$\text{Tỷ lệ sinh lời của tín dụng} = \frac{\text{Lãi từ tín dụng}}{\text{Tổng dư nợ bình quân}} * 100\%$$

Chỉ tiêu này phản ánh khả năng sinh lời của hoạt động tín dụng, nó cho biết số tiền lãi thu được trên 100 đồng dư nợ là bao nhiêu. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ chất lượng tín dụng càng cao.

1.2.2.5. Chỉ tiêu hiệu suất sử dụng vốn.

Hiệu suất sử dụng vốn cũng là một trong những chỉ tiêu quan trọng phản ánh chất lượng hoạt động tín dụng, ta có công thức xác định như sau:

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

Đây là chỉ tiêu phản ánh tương quan giữa nguồn vốn huy động và dư nợ cho vay trực tiếp khách hàng. Vốn huy động là nguồn vốn có chi phí thấp (rẻ hơn đi vay), ổn định về số dư và kỳ hạn, nên năng lực cho vay của một ngân hàng thương mại thường bị giới hạn bởi năng lực huy động vốn. Nếu ngân hàng thương mại chủ động được nguồn vốn huy động để cho vay thì lúc này tỷ lệ

$H1=100\%$. Tuy nhiên trên thực tế, không phải lúc nào ngân hàng cũng cân đối được nguồn vốn huy động và cho vay, thông thường có 2 trường hợp xảy ra:

+Hệ số $H1>100\%$: Trường hợp này xảy ra khi nhu cầu vay vốn tại ngân hàng là quá lớn trong khi nguồn vốn huy động được là không đủ, để giải quyết mâu thuẫn này buộc ngân hàng phải đi vay từ các ngân hàng khác để cho vay lại. Do phải đi vay với chi phí cao nên có thể làm cho hiệu quả hoạt động tín dụng giảm, chính vì vậy ngân hàng phải chủ động cải thiện nguồn vốn huy động của mình.

+Hệ số $H1<100\%$: Trường hợp này xảy ra khi nhu cầu vay vốn của ngân hàng là rất ít trong khi nguồn vốn huy động được lớn, để giải quyết mâu thuẫn này buộc ngân hàng phải cho các ngân hàng khác vay lại nguồn vốn huy động. Do phải cho vay lại nguồn vốn huy động với lãi suất thấp nên có thể làm giảm hiệu quả hoạt động tín dụng của ngân hàng, chính vì vậy ngân hàng phải chủ động tìm đầu ra (cho vay, đầu tư) để sử dụng hiệu quả nguồn vốn huy động.

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

Hệ số H2 cho biết, cứ 100 đồng thuộc tài sản có thì có bao nhiêu đồng được sử dụng để cho vay trực tiếp khách hàng. Vì tín dụng là hạng mục sinh lời chủ yếu nên hiệu suất sử dụng vốn H2 càng cao thì hoạt động tín dụng của ngân hàng càng hiệu quả và ngược lại. Tuy nhiên nếu ngân hàng sử dụng vốn vay quá mức thì phải chịu rủi ro thanh khoản, ngược lại hệ số này quá thấp chứng tỏ ngân hàng đang lãng phí nguồn vốn, tức nguồn vốn chưa được sử dụng hiệu quả một cách tối ưu.

1.2.2.6. Chỉ tiêu trích lập dự phòng và bù đắp rủi ro tín dụng.

Tỷ lệ trích lập dự phòng phản ánh mức độ dự phòng của ngân hàng cho những rủi ro tín dụng mà ngân hàng gặp phải, công thức xác định:

$$\text{Tỷ lệ trích lập DPRR tín dụng} = \frac{\text{DPRR tín dụng trích lập}}{\text{Dư nợ bình quân}} * 100\%$$

Tùy theo cấp độ rủi ro mà tổ chức tín dụng phải trích lập DPRR từ 0 đến 100% giá trị từng khoản cho vay(sau khi trừ đi giá trị tài sản đảm bảo đã được định giá lại).Như vậy nếu một ngân hàng có danh mục cho vay càng rủi ro thì tỷ lệ trích lập dự phòng càng cao.

(*) *Quy định về việc phân loại nhóm nợ tại các ngân hàng thương mại.*

Theo quyết định số 18/2007/QĐ-NHNN ban hành ngày 25/4/2007 nhằm sửa đổi, bổ sung một số điều của Quy định về việc phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng của tổ chức tín dụng ban hành theo Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/4/2005, tổ chức tín dụng thực hiện phân loại nợ theo năm (05) nhóm như sau:

- *Nhóm 1 (Nợ đủ tiêu chuẩn) bao gồm:*

+ Các khoản nợ trong hạn và tổ chức tín dụng đánh giá là có khả năng thu hồi đầy đủ cả gốc và lãi đúng hạn;

+ Các khoản nợ quá hạn dưới 10 ngày và tổ chức tín dụng đánh giá là có khả năng thu hồi đầy đủ cả gốc và lãi đã bị quá hạn và thu hồi đầy đủ gốc và lãi đúng thời hạn còn lại.

- *Nhóm 2 (Nợ cần chú ý) bao gồm:*

+ Các khoản nợ quá hạn từ 10 đến 90 ngày;

+ Các khoản nợ điều chỉnh kỳ hạn trả nợ lần đầu (đối với khách hàng là doanh nghiệp, tổ chức thì tổ chức tín dụng phải có hồ sơ đánh giá khách hàng về khả năng trả nợ đầy đủ nợ gốc và lãi đúng kỳ hạn được điều chỉnh lần đầu).

- *Nhóm 3 (Nợ dưới tiêu chuẩn) bao gồm:*

+ Các khoản nợ quá hạn từ 91 ngày đến 180 ngày;

+ Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu, trừ các khoản nợ điều chỉnh lại kỳ hạn trả nợ lần đầu phân loại vào nhóm 2;

+ Các khoản nợ được miễn hoặc giảm lãi do khách hàng không đủ khả năng trả nợ theo hợp đồng tín dụng.

- *Nhóm 4 (Nợ nghi ngờ) bao gồm:*

+ Các khoản nợ quá hạn từ 181 đến 360 ngày;

- + Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu quá hạn dưới 90 ngày theo thời hạn trả nợ được cơ cấu lại lần đầu;
- + Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ hai.
- *Nhóm 5 (Nợ có khả năng mất vốn) bao gồm:*
 - + Các khoản nợ quá hạn 360 ngày;
 - + Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu quá hạn quá 90 ngày trở nên theo thời hạn trả nợ được cơ cấu lại lần đầu;
 - + Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ hai quá hạn theo thời hạn trả nợ được cơ cấu lại lần thứ hai;
 - + Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ ba trở lên, kể cả chưa bị quá hạn hoặc đã quá hạn.
 - + Các khoản nợ khoanh, nợ chờ xử lý.

1.3. Nguyên nhân ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động tín dụng ngân hàng.

Có rất nhiều nguyên nhân ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động tín dụng của ngân hàng, có thể là nguyên nhân thuộc về chủ quan ngân hàng như : chính sách tín dụng, quy trình tín dụng, trình độ của cán bộ, nhân viên ngân hàng... nhưng cũng có thể là các nguyên nhân xuất phát từ khách quan như: nguyên nhân từ khách hàng hay môi trường kinh doanh, môi trường pháp lý, môi trường tự nhiên... Để hiểu rõ hơn về các nguyên nhân ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động tín dụng ngân hàng ta đi xem xét cụ thể sau đây:

1.3.1. Nguyên nhân khách quan.

- Tác động của môi trường kinh doanh: sự biến động của môi trường kinh tế có ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động của các doanh nghiệp. Nếu nền kinh tế tăng trưởng, điều này sẽ giúp các doanh nghiệp hoạt động tốt, việc sản xuất và tiêu thụ sản phẩm được thuận lợi, từ đó giúp doanh nghiệp làm ăn có lãi và hoàn trả được nợ đúng hạn cho ngân hàng. Nhưng ngược lại, nếu nền kinh tế đang trong giai đoạn suy thoái, hoạt động của doanh nghiệp sẽ trở nên khó khăn hơn do đó sẽ không trả nợ đúng hạn được cho ngân hàng, các khoản nợ xấu gia tăng làm hiệu quả hoạt động tín dụng ngân hàng bị giảm sút.

- Tác động của môi trường pháp lý: ngân hàng thương mại là một doanh nghiệp đặc biệt kinh doanh trong lĩnh vực tiền tệ nên cũng như các doanh nghiệp khác, đều phải hoạt động theo pháp luật nhà nước quy định. Do đó chính sách pháp luật của nhà nước trong từng thời điểm có ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả hoạt động tín dụng của các ngân hàng thương mại.

- Tác động của môi trường tự nhiên: những nguyên nhân bất khả kháng tác động đến người đi vay như: thiên tai, chiến tranh... vượt quá tầm kiểm soát của người đi vay làm họ mất khả năng thanh toán cho ngân hàng gây ra ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả hoạt động tín dụng của ngân hàng.

- Nguyên nhân thuộc về chủ quan người vay:

Khách hàng là người lập phương án, dự án xin vay và sau khi được ngân hàng chấp nhận, khách hàng là người trực tiếp sử dụng vốn vay để kinh doanh do đó hoạt động tín dụng của ngân hàng có được hiệu quả hay không là phụ thuộc rất lớn vào khách hàng vay vốn.

+ Năng lực của khách hàng: năng lực của khách hàng là nhân tố quyết định khách hàng sử dụng vốn vay có hiệu quả hay không. Bất cứ một doanh nghiệp kinh doanh nào cũng đều muốn tối đa hóa lợi nhuận, để làm được điều này họ phải đi vay rất nhiều để mở rộng hoạt động kinh doanh của mình. Tuy nhiên, không phải doanh nghiệp nào cũng sử dụng được vốn vay có hiệu quả, chỉ những doanh nghiệp có năng lực tốt, khả năng cạnh tranh cao mới có thể làm được điều này.

+ Trình độ quản lý của các nhà doanh nghiệp: một doanh nghiệp muốn hoạt động hiệu quả thì phải có một nhà quản lý có kinh nghiệm, trình độ cao, luôn nắm bắt được sự biến động của môi trường để đưa ra được những thay đổi cho phù hợp giúp doanh nghiệp hoạt động kinh doanh hiệu quả.

+ Sự trung thực của khách hàng: sự trung thực của khách hàng có ảnh hưởng lớn tới hiệu quả hoạt động tín dụng của ngân hàng. Nếu khách hàng không cung cấp các số liệu trung thực, vi phạm chuẩn mực kế toán ban hành thì

sẽ gây khó khăn cho ngân hàng trong việc nắm bắt tình hình hoạt động kinh doanh để qua đó có thể đưa ra quyết định cho vay đúng đắn.

1.3.2. Nguyên nhân chủ quan.

Những nguyên nhân xuất phát từ chính bản thân các ngân hàng thương mại cũng có tác động rất lớn đến hiệu quả hoạt động tín dụng của các ngân hàng:

- Chính sách tín dụng: Chính sách này được coi là chiến lược cho hoạt động tín dụng của Ngân hàng, nó có ý nghĩa quyết định sự thành công hay thất bại của Ngân hàng. Do đó đưa ra được một chính sách tín dụng rõ ràng, thích hợp sẽ giúp ngân hàng nâng cao được hiệu quả hoạt động tín dụng, ngược lại một chính sách mập mờ, khó hiểu sẽ làm giảm hiệu quả hoạt động tín dụng của ngân hàng.

- Quy trình tín dụng: Quy trình tín dụng là bảng tổng hợp mô tả các bước đi cụ thể từ khi tiếp nhận nhu cầu vay vốn của khách hàng cho đến khi ngân hàng ra quyết định cho vay, giải ngân và thanh lý hợp đồng tín dụng. Mỗi ngân hàng thương mại đều tự xây dựng cho mình một quy trình tín dụng riêng. Một quy trình tín dụng hoàn thiện và chặt chẽ sẽ góp phần nâng cao chất lượng và giảm thiểu rủi ro tín dụng, từ đó giúp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng cho các ngân hàng.

- Khả năng huy động vốn của ngân hàng: Đặc trưng hoạt động kinh doanh của ngân hàng chính là “đi vay để cho vay” do đó để có thể mở rộng cho vay, nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng thì ngân hàng không thể không quan tâm đến việc huy động vốn. Nếu nhu cầu vay vốn của khách hàng lớn mà ngân hàng không thể huy động đủ vốn để cho vay thì ngân hàng sẽ phải vay vốn từ các tổ chức tín dụng khác với chi phí cao hơn, điều này sẽ làm cho hiệu quả hoạt động tín dụng của ngân hàng bị giảm sút. Ngược lại, nếu huy động quá nhiều trong khi nhu cầu vay vốn của khách hàng ít thì ngân hàng bị mất chi phí huy động vốn không cần thiết, điều này cũng tác động rất lớn đến hiệu quả hoạt động tín dụng. Do đó quan tâm đến việc huy động vốn có ảnh hưởng rất lớn đến việc nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng cho các ngân hàng thương mại.

- Cơ cấu tổ chức ngân hàng: Có thể nói đây là nhân tố có ảnh hưởng lớn đến hoạt động của ngân hàng đặc biệt là hoạt động tín dụng. Ngân hàng nào có cơ cấu tổ chức được sắp xếp một cách khoa học, hợp lý, sự phân công công việc được tiến hành một cách cụ thể, có sự liên kết giữa các bộ phận thì việc đáp ứng các yêu cầu của khách hàng sẽ diễn ra kịp thời, không bỏ lỡ các khách hàng tiềm năng giúp ngân hàng tăng hiệu quả tín dụng.

- Chất lượng cán bộ, công nhân viên tín dụng: đây là yếu tố quan trọng có ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả hoạt động tín dụng của các ngân hàng thương mại. Nếu chất lượng cán bộ kém, không đủ trình độ đánh giá khách hàng hoặc đánh giá không tốt sẽ dẫn đến rủi ro tín dụng làm giảm hiệu quả hoạt động tín dụng, còn nếu ngân hàng nào có đội ngũ nhân viên giỏi chuyên môn, đạo đức tốt, đưa ra được các quyết định tín dụng hợp lý sẽ giúp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng cho ngân hàng.

- Kiểm soát nội bộ: Hoạt động kiểm soát nội bộ giúp các nhà lãnh đạo ngân hàng nắm bắt được tình hình hoạt động của ngân hàng từ đó đưa ra các chính sách hợp lý giúp ngân hàng nâng cao hiệu quả hoạt động. Do đó, đây là công tác mà Ngân hàng nào cũng cần tiến hành một cách thường xuyên và liên tục nhằm duy trì chất lượng và đảm bảo mọi hoạt động của ngân hàng đang đi đúng hướng đáp ứng được các yêu cầu mà ngân hàng đã đề ra. Tuy nhiên, ngân hàng phải có một đội ngũ những cán bộ có chuyên môn tốt, có tinh thần trách nhiệm cao và đặc biệt phải trung thực.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP NAM VIỆT – CHI NHÁNH HẢI PHÒNG.

2.1. Giới thiệu tổng quan về ngân hàng TMCP Nam Việt – Chi nhánh Hải Phòng.

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển.

2.1.1.1. Quá trình hình thành và phát triển ngân hàng TMCP Nam Việt.

- Ngân hàng thương mại cổ phần Nam Việt trước đây có tên gọi là Ngân hàng TMCP nông thôn Sông Kiên, là Ngân hàng TMCP được thành lập vào ngày 18 tháng 9 năm 1995 với mức vốn điều lệ: 1.000.000.000.000 đồng (một ngàn tỷ Việt Nam Đồng).

- Ngân hàng còn nắm quyền kiểm soát toàn bộ Công ty con là Công ty TNHH Quản lý nợ và Khai thác Tài sản Nam Việt Ngân hàng, được thành lập ngày 19/12/2006 với tỷ lệ góp vốn của Ngân hàng là 100%, với mức vốn điều lệ là 50.000.000.000 đồng.

- Trụ sở chính của ngân hàng đặt tại: 343 Phạm Ngũ Lão, Phường Phạm Ngũ Lão, Quận 1, TpHCM.

- Tên viết tắt: Navibank, địa chỉ website: <http://www.navibank.com.vn>

Trải qua hơn 16 năm hoạt động, ngân hàng TMCP Nam Việt – navibank đã khẳng định được vị trí của mình trên thị trường tài chính tiền tệ Việt Nam thể hiện qua sự tăng trưởng ổn định, an toàn và hiệu quả trong hoạt động.

2.1.1.2. Quá trình hình thành và phát triển ngân hàng TMCP Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng.

- Ngân hàng TMCP Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng (Navibank Hải Phòng) Chi nhánh Hải Phòng được thành lập vào ngày 6/1/2007.

- Trước đây, địa chỉ chi nhánh được đặt tại: 18A Lạch Tray, Phường Lạch Tray, Quận Ngô Quyền, Thành phố Hải Phòng.

- Đến ngày 11/11/2011 địa chỉ chi nhánh Navibank Hải Phòng được chuyển về :

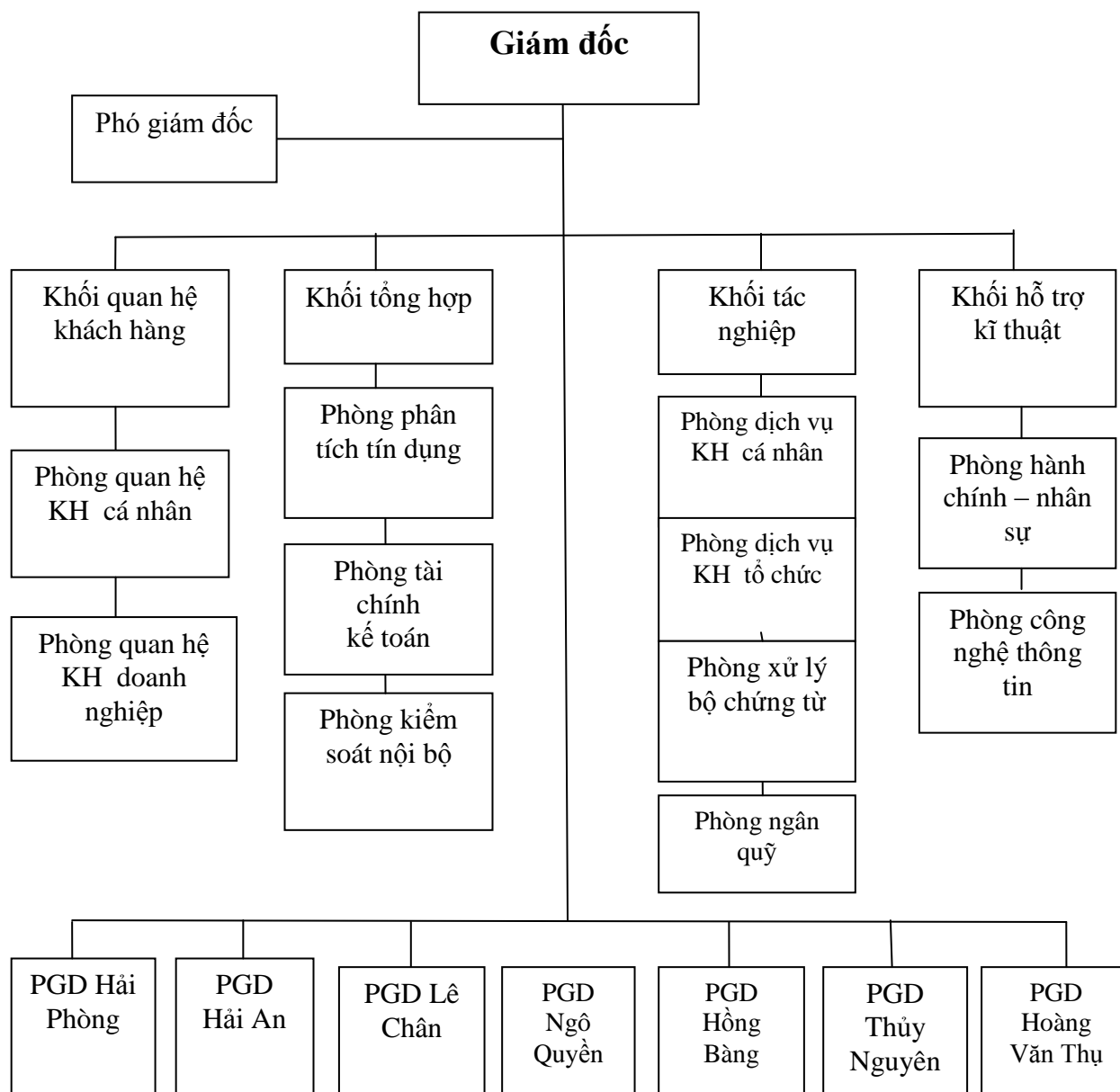
326 - 328 Tô Hiệu, Phường Hồ Nam, Quận Lê Chân, Thành phố Hải Phòng.

Mạng lưới giao dịch của navibank Hải Phòng gồm 7 điểm trên địa bàn: ngoài trụ sở chính chi nhánh còn có 6 phòng giao dịch: PGD Hải An, PGD Lê Chân, PGD Ngô Quyền, PGD Hồng Bàng, PGD Hoàng Văn Thụ, PGD Thủy Nguyên.

Sau 05 năm có mặt tại Hải Phòng, Navibank Hải Phòng đã đạt tổng tài sản gần 1.000 tỷ đồng, mạng lưới giao dịch rộng khắp, cùng một danh mục sản phẩm dịch vụ tài chính đa dạng, phong phú, hiện đại và sự tín nhiệm của gần 10.000 khách hàng cá nhân và tổ chức.

2.1.2. Cơ cấu tổ chức và chức năng, nhiệm vụ của các bộ phận tại ngân hàng TMCP Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng.

Cơ cấu tổ chức là một nhân tố hết sức quan trọng, tác động đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Do đó, bên cạnh việc tập trung thực hiện có hiệu quả các chiến lược kinh doanh ngân hàng cũng hết sức quan tâm đến công tác tổ chức cán bộ tạo điều kiện thu gọn bộ máy cán bộ, giảm thiểu chi phí quản lý góp phần thực hiện kế hoạch của ngân hàng. Sau đây là mô hình cơ cấu tổ chức tại ngân hàng TMCP Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng:



Trong đó, chức năng, nhiệm vụ của từng bộ phận là:

➤ **Ban giám đốc**

Giám đốc

- Điều hành chung – chỉ đạo toàn diện hoạt động kinh doanh của chi nhánh, trực tiếp phụ trách Phòng quan hệ khách hàng, Phòng tổ chức hành chính – nhân sự. Phụ trách công tác phát triển mạng lưới, công tác vốn và tài sản của chi nhánh.

Phó giám đốc

- Thay mặt giám đốc điều hành các công việc trong trường hợp giám đốc đi vắng từ 01 ngày trở lên. Giúp giám đốc chi nhánh trong công tác quản trị điều hành, kịp thời báo cáo phát sinh bất thường tại chi nhánh.

- Trực tiếp phụ trách Phòng dịch vụ khách hàng, phòng kế toán. Phụ trách và điều hành công tác báo cáo định kỳ, đột xuất với ngân hàng nhà nước.
- Thực hiện công tác đối nội trong nội bộ chi nhánh, các quan hệ liên quan đến chính quyền và các ban ngành tại địa phương.

➤ **Khối quan hệ khách hàng**

Phòng Quan hệ khách hàng cá nhân và doanh nghiệp có chức năng:

- Đóng vai trò bộ phận tiếp thị bán hàng trực tiếp
- Thiết lập quan hệ với khách hàng: tìm hiểu nhu cầu về sản phẩm dịch vụ ngân hàng của khách hàng, xem xét sự phù hợp giữa nhu cầu của khách hàng với chính sách sản phẩm dịch vụ của Ngân hàng.
- Khai thác quan hệ với khách hàng: thực hiện cung cấp các sản phẩm dịch vụ
 - _ Với sản phẩm tín dụng: lập tờ trình đề xuất tín dụng tự phân tích, thẩm định, đánh giá hồ sơ tín dụng, lập hợp đồng tín dụng và hoàn tất các hồ sơ thủ tục cần thiết. Chuyển hồ sơ sang phòng dịch vụ khách hàng để thực hiện giải ngân, thu lãi, thu nợ. Kiểm tra sự tuân thủ các điều kiện vay vốn của khách, giám sát quá trình sử dụng vốn vay và đôn đốc khách hàng trả nợ, trả lãi.
 - _ Với sản phẩm phi tín dụng: giới thiệu sản phẩm và hướng dẫn khách hàng các hồ sơ thủ tục liên quan; tiếp nhận hồ sơ, ký hợp đồng cung cấp dịch vụ, chuyển hồ sơ sang các phòng tác nghiệp liên quan để xử lý.
- Phát triển quan hệ với khách hàng: thực hiện các chương trình chăm sóc khách hàng, tiếp tục tìm hiểu nhu cầu của khách hàng.

➤ **Khối tổng hợp**

Đóng vai trò bộ phận tham mưu, có chức năng lập kế hoạch kinh doanh, triển khai các chính sách tiếp thị; tham mưu ch ban lãnh đạo trong việc ra các quyết định về tín dụng; quản lý về tài chính, quản lý về tài chính, quản lý rủi ro, và kiểm soát nội bộ các hoạt động của Sở giao dịch, chi nhánh, đơn vị sự nghiệp.

- Phòng Phân tích tín dụng có chức năng:
 - Phân tích, thẩm định, đánh giá khách hàng, dự án vay vốn của khách hàng vượt hạn mức tự thẩm định của các phòng quan hệ khách hàng, làm cơ sở để Sở giao dịch, chi nhánh xếp loại khách hàng, cấp hạn mức tín dụng, cho vay, bảo lãnh...
 - Phân tích, thẩm định, đánh giá hiệu quả khả năng sinh lời các dự án đầu tư, phương án kinh doanh...
- Phòng Tài chính – Kế toán có chức năng:
 - Quản lý tài sản và nợ, duy trì các tỷ lệ bảo đảm an toàn của Sở giao dịch, chi nhánh theo nguyên tắc phát triển, an toàn, hiệu quả và đúng quy định của pháp luật.
 - Quản lý doanh thu, chi phí, kết quả hoạt động kinh doanh, trích lập và sử dụng các quỹ, thực hiện nghĩa vụ với ngân sách Nhà nước...
 - Quản lý lưu chuyển tiền tệ, nhu cầu thanh toán và thanh khoản nhằm bảo đảm khả năng thanh toán của chi nhánh.
 - Thực hiện công tác hạch toán kế toán, các chế độ kế toán, hậu kiểm chứng từ kế toán, công tác báo cáo kế toán, báo cáo thống kê và các công việc liên quan đến kế toán của chi nhánh.
 - Phòng kiểm soát nội bộ: phòng 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 ngân hàng.
 - Thực hiện công tác kiểm soát nội bộ qua giám sát hoạt động và kiểm tra trực tiếp việc thực hiện các quy định, quy chế, quy trình nghiệp vụ trong mọi hoạt động của các phòng ban của chi nhánh theo kế hoạch đã lập.

2.1.3. Các hoạt động nghiệp vụ đang có tại Ngân hàng.

2.1.3.1. Các hoạt động nghiệp vụ đang có tại ngân hàng TMCP Nam Việt.

Ngân hàng thương mại cổ phần Nam Việt là ngân hàng thương mại cổ phần nên hoạt động kinh doanh trong các lĩnh vực: tiền tệ, tín dụng và dịch vụ ngân hàng vì mục tiêu lợi nhuận. Phạm vi hoạt động là địa bàn có trụ sở hoặc chi nhánh hoạt động như Hà Nội, Hải Phòng, Đà Nẵng, TP Hồ Chí Minh... là những thành phố lớn của Việt Nam, có dân cư đông đúc, kinh tế - xã hội của vùng phát triển, tập trung đầy đủ các ngành nghề đặc biệt phát triển về du lịch, thương mại, dịch vụ...

Nội dung hoạt động chủ yếu của Ngân hàng là:

- Nhận tiền gửi có kì hạn và không kì hạn bằng VND và ngoại tệ của đơn vị, tổ chức kinh tế và cá nhân trong và ngoài nước.
- Cho vay ngắn hạn, trung hạn và dài hạn bằng tiền VND và ngoại tệ đối với khách hàng thuộc mọi thành phần kinh tế và các tầng lớp dân cư.
- Thực hiện nghiệp vụ thuê mua, hùn vốn liên doanh và mua cổ phần theo pháp luật hiện hành.
- Tiếp nhận vốn ủy thác đầu tư và phát triển của các tổ chức trong nước.
- Vay vốn của Ngân hàng Nhà nước và các tổ chức tín dụng khác.
- Chiết khấu thương phiếu, trái phiếu và giấy tờ có giá trị.
- Thực hiện Dịch vụ thanh toán giữa các khách hàng.
- Thực hiện kinh doanh ngoại tệ, thanh toán quốc tế, huy động các nguồn vốn từ nước ngoài và làm các dịch vụ thanh toán quốc tế khác.
- Các dịch vụ Ngân hàng khác như:
 - +Thẻ ngân hàng: thẻ Navicard
 - +Ngân hàng điện tử: Internet banking, Mobile banking...

Với phạm vi và nội dung hoạt động như trên ngân hàng TMCP Nam Việt có vai trò to lớn trong việc thu hút những khoản tiền nhàn rỗi trong dân cư để đáp ứng một khối lượng lớn nhu cầu vốn tín dụng của nền kinh tế góp phần thúc đẩy nền kinh tế phát triển, tăng thu ngân sách Nhà nước. Góp phần to lớn vào công cuộc

công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước nói chung và công cuộc hiện đại hóa công nghệ ngân hàng nói riêng.

2.1.3.2. Các hoạt động nghiệp vụ đang có tại ngân hàng TMCP Nam Việt-chi nhánh Hải phòng.

Chi nhánh Hải Phòng là một trong những chi nhánh hết sức quan trọng của ngân hàng TMCP Nam Việt vì Hải Phòng là một trong những thành phố trực thuộc trung ương, tập trung đông dân cư và có nền kinh tế phát triển. Sau 5 năm thành lập tại Hải Phòng, chi nhánh tập trung vào thực hiện các nghiệp vụ sau:

- Huy động vốn ngắn hạn, trung hạn, dài hạn dưới các hình thức có kỳ hạn, không kỳ hạn.
- Cho vay ngắn hạn, trung hạn và dài hạn các tổ chức kinh tế và cá nhân.
- Tiếp nhận vốn đầu tư và phát triển.
- Vay vốn của các tổ chức tín dụng khác.
- Làm dịch vụ thanh toán giữa các khách hàng
- Thực hiện kinh doanh ngoại tệ, vàng bạc và thanh toán quốc tế, huy động vốn từ nước ngoài.
- Các dịch vụ Ngân hàng khác: dịch vụ thanh toán, dịch vụ thẻ, dịch vụ bảo lãnh, dịch vụ kinh doanh ngoại hối...

2.2. Tình hình hoạt động tại Ngân hàng TMCP Nam Việt – Chi nhánh Hải Phòng.

Trong những gần đây, nền kinh tế nước ta phải đối mặt với rất nhiều khó khăn thử thách. Đó là do ảnh hưởng tiêu cực của cuộc khủng hoảng tài chính khu vực, sự suy giảm tốc độ tăng trưởng và phát triển nền kinh tế Mỹ và đặc biệt là cuộc khủng hoảng nợ công Châu Âu thời gian qua. Cùng với đó, xu hướng hội nhập kinh tế khu vực và thế giới đồng thời với việc Việt Nam gia nhập WTO đã tạo ra những cơ hội và thách thức không nhỏ đối với các ngân hàng thương mại Việt Nam. Đặc biệt trong năm 2011 với việc lạm phát trong nước ngày càng có xu hướng gia tăng đã ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động của các ngân hàng thương mại. Tuy nhiên, với sự nỗ lực và quyết tâm cao độ của Hội đồng quản trị, ban điều hành và toàn thể nhân viên, chi nhánh ngân hàng đã đang từng bước

khắc phục những khó khăn, gây dựng được lòng tin nơi khách hàng, nâng cao uy tín trên thị trường. Với một hướng đi đúng đắn, liên tục trong những năm gần đây ngân hàng TMCP Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng đã có những chuyển biến tích cực trong nhiều hoạt động như hoạt động huy động vốn, hoạt động sử dụng vốn...Sau đây là tình hình hoạt động cụ thể tại ngân hàng TMCP Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng:

2.2.1. Kết quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

2.2.2.1. Kết quả kinh doanh.

Sau 5 năm thành lập và đi vào hoạt động, tập thể lãnh đạo và các cán bộ công nhân viên ngân hàng thương mại cổ phần Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng đã nỗ lực hết mình để mang lại hiệu quả hoạt động cao nhất cho ngân hàng, dưới đây là bảng kết quả hoạt động kinh doanh tại ngân hàng qua 3 năm 2009, 2010 và 2011:

Bảng báo cáo kết quả kinh doanh.

Đơn vị tính: triệu đồng.

CHỈ TIÊU	31/12/2009	31/12/ 2010	31/12/2011	CL (2011-2010)	% CL
1.Thu nhập lãi và các khoản thu nhập tương tự	74.765,59	115.053,32	167.737,93	52.684,61	45,79%
2.Chi phí lãi và các chi phí tương tự	54.109,43	93.264,12	145.637,43	52.373,31	56,16%
I.Thu nhập lãi thuần	20.656,16	21.789,20	22.100,50	311,30	1,43%
3.Thu nhập từ hoạt động dịch vụ	898,56	1.458,83	1.145,04	-313,78	-21,51%
4.Chi phí hoạt động dịch vụ	747,16	669,81	668,44	-1,37	-0,20%
II.Lãi/lỗ thuần từ hoạt động dịch vụ	151,40	789,02	476,60	-312,41	-39,60%
III.Lãi/lỗ thuần từ hoạt động kinh doanh ngoại hối	92,07	156,24	-19,93	-176,18	-112,76%
IV.Lãi/lỗ thuần từ mua bán chứng khoán kinh doanh					
V.Lãi/lỗ thuần từ mua bán chứng khoán đầu tư					
5.Thu nhập từ hoạt động khác	6,17	353,04	1,86	-351,18	-99,47%
6.Chi phí hoạt động khác	5,62	2,12	291,31	289,19	13632,66%
VI.Lãi/lỗ thuần từ hoạt động khác	0,55	350,92	-289,44	-640,37	-182,48%
VII.Thu nhập từ góp vốn, mua cổ phần					
VIII.Chi phí hoạt động	13.441,25	13.637,18	17.357,92	3.720,73	27,28%
IX.Lợi nhuận thuần từ HĐKD trước chi phí dự phòng rủi ro tín dụng	7.458,92	9.448,20	4.909,80	-4.538,39	-48,03%
X.Chi phí dự phòng rủi ro tín dụng	1.812,70	8.258,26	3.819,93	-4.438,32	-53,74%
XI.Tổng lợi nhuận trước thuế	5.646,22	1.189,93	1.089,87	-100,06	-8,41%

Nhìn vào báo cáo kết quả kinh doanh trên ta thấy:

*Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh trước chi phí dự phòng rủi ro tín dụng của Ngân hàng năm 2011 đã bị giảm một lượng đáng kể so với năm 2010. Nếu như năm 2010 Ngân hàng thu được 9.448,20 triệu đồng thì đến năm 2011 ngân hàng chỉ thu được 4.909,80 triệu đồng, đã bị giảm 4.538,39 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ giảm là 48,03% nguyên nhân là do:

- Thu nhập:

+Thu nhập lãi thuần của Ngân hàng năm 2011 là 22.100,50 triệu đồng tăng lên 311,30 triệu đồng so với năm 2010 tương ứng với tỉ lệ tăng 1,43% nguyên nhân là do trong năm 2011 ngân hàng đã tăng được từ thu nhập lãi và các khoản thu nhập tương tự so với năm 2010 là 52.684,60 triệu đồng, trong khi đó chi phí lãi và các khoản chi phí tương tự mà ngân hàng phải bỏ ra là 52.373,30 triệu đồng nhỏ hơn mức thu nhập lãi mà ngân hàng có được. Tuy nhiên mức tăng này của năm 2011 so với năm 2010 là không đáng kể.

+Thu nhập từ hoạt động dịch vụ của Ngân hàng năm 2011 là 1.145,04 triệu đồng đã bị giảm đi 313,78 triệu đồng so với năm 2010 trong khi đó chi phí cho các hoạt động dịch vụ này chỉ bị giảm 1,37 triệu đồng, nhỏ hơn mức giảm của thu nhập. Điều này đã chứng tỏ hoạt động dịch vụ của ngân hàng năm 2011 không tốt bằng năm 2010. Lãi thuần từ hoạt động dịch vụ năm 2011 chỉ có 476,60 triệu đồng trong khi của năm 2010 là 789,02 triệu đồng.

+ Về hoạt động kinh doanh ngoại hối thì năm 2010 ngân hàng còn có lãi là 156,24 triệu đồng nhưng đến năm 2011 thì hoạt động này đã không mang lại hiệu quả như mong đợi do đó đã làm cho ngân hàng lỗ một khoản là 19,93 triệu đồng.

+Hoạt động khác cũng không mang lại thu nhập như mong đợi cho ngân hàng, nếu như năm 2010 các hoạt động khác mang lại cho ngân hàng một khoản thu nhập là 353,04 triệu đồng thì đến năm 2011 ngân hàng chỉ thu được một khoản thu nhập là 1,86 triệu đồng trong khi đó chi phí mà ngân hàng phải bỏ ra cho những hoạt động này là 291,31 triệu đồng lớn hơn rất nhiều so với mức thu nhập mà ngân hàng có được. Điều này đã làm cho ngân hàng phải chịu một khoản lỗ từ các hoạt động dịch vụ khác trong năm 2011 là 289,44 triệu đồng.

- Chi phí:

Chi phí hoạt động mà Ngân hàng phải bỏ ra cho năm 2011 là 17.357,92 triệu đồng trong khi năm 2010 là 13.637,18 triệu đồng. Như vậy chi phí cho năm 2011 lớn hơn chi phí cho năm 2010 là 3.720,73 triệu đồng tương ứng với 27,28%.

*Tuy chi phí hoạt động năm 2011 có cao hơn so với năm 2010 tuy nhiên bù lại chi phí dự phòng rủi ro tín dụng mà Ngân hàng phải bỏ ra cho năm 2011 lại ít hơn rất nhiều so với năm 2010. Nếu như năm 2010 Ngân hàng phải bỏ ra 8.258,26 triệu đồng cho khoản chi phí này thì đến năm 2011 Ngân hàng chỉ phải bỏ ra 3.819,93 triệu đồng đã giảm đi 4.438,32 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ giảm là 53,74%. Điều này rất có ý nghĩa đối với Ngân hàng, nó chứng tỏ rằng hoạt động tín dụng của Ngân hàng đang thực hiện rất có hiệu quả, đã giảm đi rất nhiều các khoản nợ có vấn đề mà Ngân hàng phải sử dụng dự phòng rủi ro tín dụng để bù đắp.

Năm 2010 Ngân hàng thu được lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh cao hơn năm 2011 nhưng chi phí phải bỏ ra cho các khoản dự phòng rủi ro tín dụng là rất lớn nên kết quả tổng lợi nhuận trước thuế năm 2010 ngân hàng thu được cũng không lớn, chỉ đạt được 1.089,87 triệu đồng, lớn hơn năm 2011 100,06 triệu đồng. Ngược lại, tuy năm 2011 lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh mà Ngân hàng thu được thấp hơn nhưng các khoản chi phí dự phòng rủi ro tín dụng mà Ngân hàng phải bỏ ra là rất ít nên năm 2011 Ngân hàng đã thu được một khoản lợi nhuận trước thuế là 1.089,87 triệu đồng. Điều này cho ta thấy ngân hàng đã đưa ra các chính sách hợp lý và thích hợp để hoạt động có hiệu quả hơn.

2.2.1.2. Đánh giá chung tình hình hoạt động tại ngân hàng thương mại cổ phần Nam Việt – Chi nhánh Hải Phòng.

Những biến động bất thường của nền kinh tế trong những năm vừa qua đã ảnh hưởng rất lớn đến tăng trưởng kinh tế nói chung và tăng trưởng trong lĩnh vực tài chính ngân hàng nói riêng. Với mục tiêu ổn định kinh tế, kiềm chế lạm phát, Chính phủ và Ngân hàng nhà nước đã triển khai đồng loạt các công cụ

kiểm soát thị trường như giám sát tỷ lệ tăng trưởng tín dụng, quy định trần lãi suất huy động... Trước bối cảnh đó, việc phải cân bằng đồng thời mục tiêu an toàn, lợi nhuận và tăng trưởng dường như là nhiệm vụ rất khó khăn đối với các ngân hàng thương mại. Tuy nhiên, với sự nỗ lực hết mình của ban lãnh đạo và toàn thể nhân viên, hoạt động kinh doanh tại ngân hàng TMCP Nam Việt - chi nhánh Hải Phòng đã đạt được một số kết quả sau:

- Về nghiệp vụ huy động vốn: Năm 2009 ngân hàng huy động được tổng nguồn vốn là 640.585 triệu đồng, đến năm 2010 ngân hàng huy động được tổng nguồn vốn là 960.084 triệu đồng, tăng 49,88% so với năm 2009, đến năm 2011 thì vốn huy động của ngân hàng đã tăng lên là 994.629 triệu đồng. Điều này chứng tỏ ngân hàng ngày càng chú trọng hơn đến hoạt động huy động vốn và hoạt động huy động vốn trong những năm vừa qua đã đạt được những thành quả nhất định.

- Về nghiệp vụ sử dụng vốn: Dư nợ cho vay của Ngân hàng qua 3 năm 2009, 2010, 2011 có sự biến động liên tục, có thể nói năm 2010 là năm thành công của ngân hàng trong việc mở rộng quy mô hoạt động tín dụng, đến năm 2011 tuy dư nợ cho vay của ngân hàng có giảm so với năm 2010 nhưng lượng giảm không phải là quá lớn. Điều này cho thấy ngân hàng đã và đang ngày càng có những chính sách hợp lý trong việc mở rộng quy mô hoạt động tín dụng.

- Về kết quả hoạt động kinh doanh: Nếu như năm 2010 do chi phí phải bỏ ra cho các khoản dự phòng rủi ro tín dụng là quá cao làm cho tổng lợi nhuận trước thuế của ngân hàng bị giảm đáng kể thì đến năm 2011 ngân hàng đã giảm được chi phí cho khoản dự phòng rủi ro giúp thu được một khoản lợi nhuận trước thuế là 1.089,87 triệu đồng. Điều này mang lại ý nghĩa rất lớn cho ngân hàng, chứng tỏ ngân hàng đã đưa ra được các chính sách để hoạt động kinh doanh ngày càng có hiệu quả hơn.

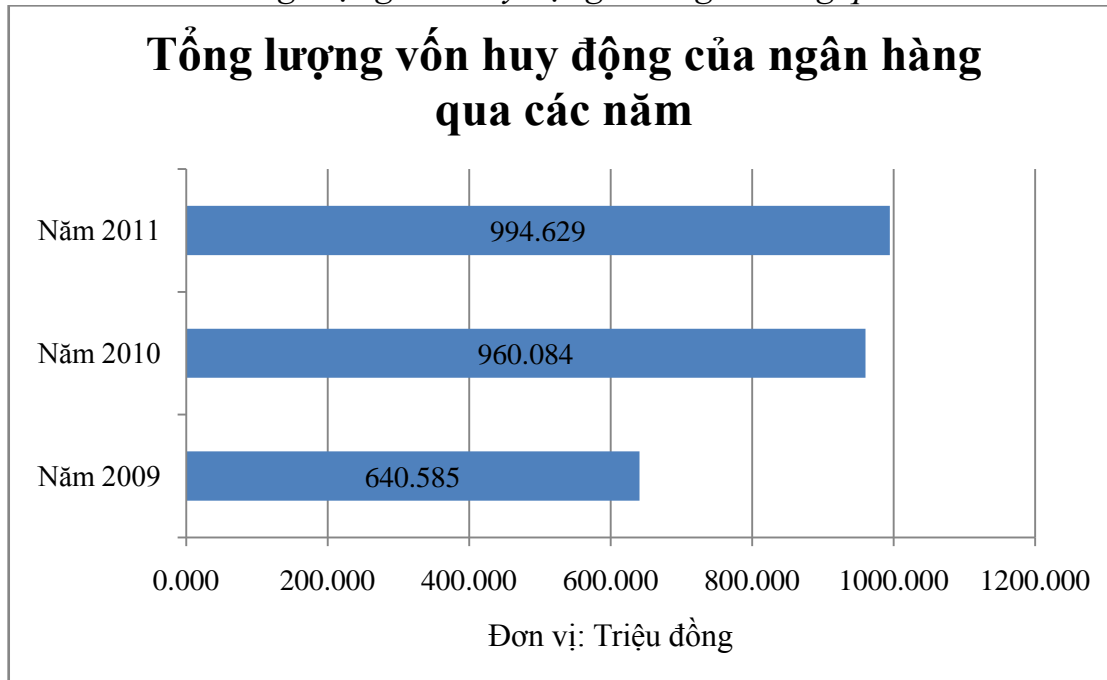
Hiện nay, do mới đi vào hoạt động nên danh mục đầu tư của ngân hàng TMCP Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng còn ít, mới tập trung chủ yếu vào cho vay, hoạt động dịch vụ còn thấp, nhiều hoạt động chưa mang lại hiệu quả như

mong đợi, rủi ro cao. Trong bối cảnh nền kinh tế toàn cầu suy thoái như hiện nay, tình hình kinh tế còn gặp nhiều khó khăn, ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động kinh doanh của các ngân hàng thương mại. Sau đây, đi tìm hiểu kỹ hơn về hoạt động kinh doanh tại chi nhánh ngân hàng trong những năm vừa qua:

2.2.2. Tình hình hoạt động huy động vốn.

Hoạt động huy động vốn là hoạt động hết sức quan trọng đối với mỗi ngân hàng thương mại nói chung và với ngân hàng thương mại cổ phần Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng nói riêng bởi hoạt động huy động vốn là tiền đề, cơ sở quyết định hiệu quả hoạt động kinh doanh của các ngân hàng. Khi nguồn vốn huy động có cơ cấu hợp lý, chi phí huy động thấp sẽ góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh cho các ngân hàng. Với vai trò quan trọng như vậy, từ khi thành lập đến nay, ngân hàng thương mại cổ phần Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng luôn rất quan tâm đến công tác huy động vốn, thông qua nhiều biện pháp và hình thức khác nhau. Trước hết xem xét tình hình huy động vốn của ngân hàng thương mại cổ phần Nam Việt - chi nhánh Hải Phòng thông qua biểu đồ sau:

Biểu đồ 1: Tổng lượng vốn huy động của ngân hàng qua các năm.



(Nguồn: Trích báo cáo tổng hợp ngân hàng TMCP Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng)

Trong những năm gần đây, hoạt động kinh doanh tại chi nhánh gặp rất nhiều khó khăn: những khó khăn do môi trường vĩ mô mang lại như sự biến

động thất thường của tỷ giá hối đoái, sự cạnh tranh hết sức gay gắt về lãi suất huy động giữa các ngân hàng thương mại, trần lãi suất huy động do ngân hàng nhà nước quy định không bù đắp được sự mất giá của đồng tiền.... và những khó khăn trong bước đầu thành lập chi nhánh, nhưng với sự nỗ lực không mệt mỏi, cán bộ nhân viên ngân hàng TMCP Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng đã đạt được một số thành quả nhất định đặc biệt là trong việc nâng cao nguồn vốn huy động. Cụ thể là năm 2009 ngân hàng chỉ huy động được 640.586 triệu đồng thì đến năm 2010 con số này tăng lên là 960.084 triệu đồng. Như vậy, từ năm 2009 đến năm 2010 ngân hàng đã tăng được 319.499 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 49,88%. Và đến năm 2011 thì lượng vốn huy động được của ngân hàng đã tăng lên là 994.629 triệu đồng, so với năm 2010 thì tăng lên là 34.545 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 3,6%. Điều này cho thấy trong những năm vừa qua chi nhánh ngân hàng đã rất chú trọng đến việc huy động vốn đặc biệt là tập trung vào việc nâng cao uy tín ngân hàng và các chính sách quảng bá giúp khách hàng biết đến ngân hàng nhiều hơn.

Để hiểu rõ hơn về hoạt động huy động vốn tại ngân hàng, xem xét bảng kết cấu nguồn vốn huy động theo loại tiền tại ngân hàng:

Bảng 1: Kết cấu nguồn vốn huy động theo loại tiền tại ngân hàng thương mại cổ phần Nam Việt – Chi nhánh Hải Phòng.

Đơn vị: triệu đồng.

Chỉ tiêu	31/12/2009		31/12/2010		31/12/2011	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
1.Nội tệ	528.290	82,47%	799.654	83,29%	837.179	84,17%
2.Ngoại tệ quy đổi	112.295	17,53%	160.430	16,71%	157.450	15,83%
Tổng vốn huy động	640.585	100.00%	960.084	100.00%	994.629	100%

(Nguồn: Trích báo cáo tổng hợp ngân hàng TMCP Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng)

Qua bảng kết cấu nguồn vốn huy động theo loại tiền trên ta thấy vốn huy động mà ngân hàng huy động được chủ yếu là nội tệ, nguồn vốn này chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng nguồn vốn huy động được tại ngân hàng. Cụ thể năm

2009 ngân hàng huy động được 528.290 triệu đồng nguồn vốn nội tệ chiếm tỷ trọng 82,47% , đến năm 2010 thì ngân hàng huy động được 799.654 triệu đồng chiếm 83,29% và đến năm 2011 thì ngân hàng huy động được 837.179 triệu đồng chiếm 84.17%. Nguyên nhân là do đối tượng khách hàng mà ngân hàng huy động chủ yếu là khách hàng trong nước, hơn nữa lãi suất huy động nội tệ cao hơn rất nhiều so với lãi suất huy động ngoại tệ. Điều này cho thấy công tác huy động vốn nội tệ của ngân hàng ngày càng được chú trọng và nâng cao.

Ngân hàng thông thường huy động vốn là thông qua hai nguồn chính đó là tiền gửi của khách hàng và phát hành giấy tờ có giá, để thấy rõ hơn tình hình huy động vốn của ngân hàng, xem xét bảng kết cấu nguồn vốn huy động theo nguồn hình thành tại ngân hàng thương mại cổ phần Nam Việt – Chi nhánh Hải Phòng:

Bảng 2: Kết cấu nguồn vốn huy động theo hình thức huy động tại ngân hàng thương mại cổ phần Nam Việt – Chi nhánh Hải Phòng.

Đơn vị tính: triệu đồng.

Chỉ tiêu	31/12/2009		31/12/2010		31/12/2011	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
1. Tiền gửi của khách hàng	627.339	97,93%	949.754	98,92%	985.629	99,10%
2. TCTD phát hành giấy tờ có giá	13.246	2,07%	10.330	1,08%	9.000	0,90%
Tổng vốn huy động	640.585	100.00%	960.084	100.00%	994.629	100%

(Nguồn: Trích báo cáo tổng hợp ngân hàng TMCP Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng)

Thông qua bảng kết cấu nguồn vốn huy động của ngân hàng thương mại cổ phần Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng ta thấy ngân hàng chủ yếu huy động vốn là từ tiền gửi của khách hàng, nguồn vốn huy động từ tiền gửi của khách hàng chiếm một tỷ trọng rất lớn và đang có xu hướng ngày càng tăng lên. Có thể nói việc tăng được nguồn vốn huy động từ tiền gửi của khách hàng mang một ý nghĩa rất lớn đối với ngân hàng. Với một chi nhánh ngân hàng mới được thành lập 5 năm như ngân hàng TMCP Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng thì việc thu hút được sự quan tâm của khách hàng là hết sức quan trọng, đặc biệt việc khách

hàng gửi tiền tại ngân hàng có xu hướng gia tăng trong những năm gần đây cho thấy khách hàng đã biết đến ngân hàng nhiều hơn và ngày càng tin tưởng hơn vào ngân hàng. Về huy động vốn từ phát hành giấy tờ có giá thì tuy chỉ chiếm một tỷ trọng nhỏ trong cơ cấu nguồn vốn huy động nhưng cũng đóng một vai trò hết sức quan trọng bởi đây là nguồn vốn huy động mà ngân hàng có thể chủ động về số lượng, thời gian cùng như lãi suất huy động. Sau đây, đi xem xét cụ thể hơn về vốn huy động từ tiền gửi của khách hàng và nguồn vốn huy động từ phát hành giấy tờ có giá tại ngân hàng:

2.2.2.1. Nguồn vốn huy động từ tiền gửi của khách hàng:

Để thấy rõ hơn tình hình biến động các khoản tiền gửi khách hàng qua các năm, xem xét bảng biến động tiền gửi khách hàng qua các năm:

Bảng 3: Tình hình biến động nguồn vốn huy động từ tiền gửi của khách hàng tại Ngân hàng TMCP Nam Việt – Chi nhánh Hải Phòng.

Đơn vị: triệu đồng.

Chỉ tiêu	31/12/2009	31/12/2010	31/12/2011	(2010-2009)	% chênh lệch	(2011-2010)	% chênh lệch
Tiền gửi của khách hàng	627.339	949.754	985.629	322.415	51,39%	35.875	3,78%
1. Tiền gửi của khách hàng trong nước	202.433	200.586	401.550	-1.847	-0,91%	200.964	100,19%
2. Tiền gửi của khách hàng nước ngoài	3.772	5.044	2.388	1.272	33,72%	-2.656	-52,66%
3. Tiền gửi tiết kiệm bằng đồng Việt Nam	420.563	743.409	580.724	322.846	76,77%	-162.685	-21,88%
4. Tiền ký quỹ	571	715	967	144	25,22%	252	35,24%

Thông qua bảng 3 nhận thấy nguồn vốn huy động từ tiền gửi của ngân hàng ngày càng tăng lên qua các năm, nếu như năm 2009 ngân hàng chỉ huy động được tiền gửi của khách hàng là 627.339 triệu đồng thì đến năm 2010 đã tăng lên là 949.754 triệu đồng và đến năm 2011 là 985.629 triệu đồng. Như vậy, từ năm 2009 đến năm 2010 ngân hàng đã tăng được 332.415 triệu đồng tương ứng với 51,39%, từ năm 2010 đến năm 2011 ngân hàng tăng 35.875 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 3,78%.

Nguồn vốn từ tiền gửi của khách hàng bao gồm các khoản: tiền gửi của khách hàng trong nước, tiền gửi của khách hàng nước ngoài, tiền gửi tiết kiệm và một khoản nhỏ tiền gửi ký quỹ. Trong các khoản tiền đó thì tiền gửi của tiết kiệm của khách hàng là chiếm tỷ trọng nhiều nhất, có được kết quả đó là do ngân hàng đã xác định được tầm quan trọng của vốn huy động từ tiền gửi tiết kiệm của khách hàng, ngân hàng đã tổ chức, triển khai nhiều biện pháp huy động vốn như : tuyên truyền, quảng cáo để nhân dân biết, khai thác được những điều kiện thuận lợi, tiềm năng dư thừa trong dân, trưng bày các biển quảng cáo ở trụ sở ngân hàng trung tâm và các ngân hàng khu vực, ở một số tuyến đường tập trung đông dân cư, huy động qua tổ vay vốn, vận động mọi người tham gia gửi tiền tiết kiệm, tạo dựng thói quen tiết kiệm trong nhân dân, tạo điều kiện cho mọi công dân có nhu cầu mở tài khoản tiền gửi cá nhân và thanh toán giao dịch qua ngân hàng.

Các khoản tiền gửi huy động được ở ngân hàng thường là các khoản tiền có kỳ hạn hoặc không có kỳ hạn, để thấy được thời hạn các khoản tiền gửi này xem xét bảng sau:

Bảng 4: Tình hình huy động vốn từ tiền gửi của khách hàng chi tiết theo thời hạn tại ngân hàng TMCP Nam Việt – Chi nhánh Hải Phòng.

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	31/12/2009	31/12/2010	31/12/2011
TIỀN GỬI CỦA KHÁCH HÀNG	627.339	949.754	985.629
Tiền gửi của khách hàng trong nước bằng đồng Việt Nam	202.433	200.586	401.550
Tiền gửi không kỳ hạn	169.583	190.887	294.277
Tiền gửi có kỳ hạn trên 1 tháng	32.850	9.699	107.273
Tiền gửi tiết kiệm bằng đồng Việt Nam	420.563	743.409	580.724
Tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn	22.306	269.227	5.196
Tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn trên 1 tháng	398.257	474.182	575.528
Tiền gửi của khách hàng nước ngoài bằng đồng Việt Nam	3.772	5.044	2.388
Tiền gửi không kỳ hạn	194	149	108
Tiền gửi có kỳ hạn trên 1 tháng	3.578	4.895	2.280
Tiền ký quỹ bằng đồng Việt Nam	571	715	967
Ký quỹ bảo lãnh	571	715	967

Theo bảng trên cho thấy trong tổng nguồn vốn huy động của ngân hàng, lượng tiền gửi không kì hạn chiếm tỉ trọng rất nhỏ mà chủ yếu là lượng tiền gửi có kì hạn. Điều này là hoàn toàn hợp lý vì khách hàng thường có xu hướng gửi vào các khoản tiền có kỳ hạn vì lãi suất của các khoản tiền gửi có kỳ hạn thường lớn hơn các khoản tiền gửi không có kỳ hạn. Như vậy ta cũng thấy được tính ổn định và chủ động của nguồn tiền gửi ngân hàng, tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động kinh doanh ngân hàng, tuy nhiên ngân hàng lại không có lợi thế về chi phí huy động vốn. Ngân hàng cần cân đối nguồn vốn, tăng tiền gửi không kỳ hạn để khai thác mọi lợi thế.

Thấy được những bất hợp lý trong cơ cấu nguồn vốn, ngân hàng TMCP Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng đã có những cố gắng rất lớn trong công tác huy động vốn bằng cách đưa ra chính sách lãi suất linh hoạt cho tiền gửi không kì hạn, áp dụng lãi suất bậc thang theo số dư tiền gửi không kì hạn bằng VNĐ. Bên cạnh đó ngân hàng thường xuyên coi trọng chất lượng dịch vụ, kết hợp tốt chính sách khách hàng như thực hiện ưu đãi lãi suất tiền gửi, thực hiện nghiệp vụ nhanh chóng bằng máy móc thiết bị mới, hiện đại. Với trụ sở mới khang trang tạo thuận tiện cho khách hàng giao dịch, thái độ phục vụ của nhân viên tận tình, hòa nhã, lịch sự và có những biện pháp quảng cáo trên các phương tiện thông tin đại chúng và một số biện pháp khác. Do vậy, nguồn vốn huy động từ tiền gửi khách hàng của ngân hàng TMCP Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng trong những năm vừa qua đã có mức tăng trưởng khá nhanh, nâng cao uy tín của ngân hàng trên thị trường.

Bên cạnh việc huy động vốn từ tiền gửi của khách hàng, ngân hàng còn huy động vốn thông qua việc phát hành giấy tờ có giá. Nghiệp vụ huy động vốn từ phát hành giấy tờ có giá của ngân hàng được thể hiện cụ thể sau đây:

2.2.2.2. Nguồn vốn huy động từ phát hành giấy tờ có giá.

Để huy động được vốn, các ngân hàng thương mại không chỉ huy động từ tiền gửi mà còn nhiều biện pháp khác nữa như đi vay hoặc thông qua phát hành giấy tờ có giá. Với ngân hàng thương mại cổ phần Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng cũng vậy, để tăng nguồn vốn huy động ngân hàng đã thông qua việc phát hành thêm giấy tờ có giá, ta có thể xem chi tiết thông qua bảng số liệu:

Bảng 5: Tình hình phát hành giấy tờ có giá tại ngân hàng TMCP Nam Việt – Chi nhánh Hải Phòng.

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	31/12/2009	31/12/2010	31/12/2011
TỔ CHỨC TÍN DỤNG PHÁT HÀNH GIẤY TỜ CÓ GIÁ	13.246	10.330	9.000
Mệnh giá giấy tờ có giá bằng đồng Việt Nam	13.246	10.330	9.000

(Nguồn: Trích báo cáo tổng hợp ngân hàng TMCP Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng)

Trong điều kiện nền kinh tế thị trường, khi kinh tế ngày càng phát triển thì nhu cầu về vốn trung và dài hạn ngày càng tăng để đầu tư mở rộng sản xuất, đổi mới công nghệ, hiện đại hoá sản xuất... Để đáp ứng nhu cầu vốn trung và dài hạn các ngân hàng cũng cần có hình thức huy động tương ứng để có đủ vốn đáp ứng nhu cầu đó. Do vậy các ngân hàng huy động vốn trung và dài hạn bằng hình thức phát hành giấy tờ có giá. Đây là hình thức huy động vốn linh hoạt giúp các ngân hàng thương mại có thể chủ động về khối lượng vốn, lãi suất và thời hạn.... Nhưng nguồn vốn này thường có chi phí cao hơn các nguồn vốn khác. Trong những năm qua ngân hàng TMCP Nam Việt tuy có phát hành giấy tờ có giá nhưng tỷ trọng chỉ chiếm một phần nhỏ và có xu hướng ngày càng giảm. Năm 2009 ngân hàng phát hành được 13.246 triệu đồng, chiếm 2,07% tổng nguồn vốn mà ngân hàng huy động được, đến năm 2010 thì ngân hàng phát hành được 10330 triệu đồng, chiếm 1,06% trong tổng nguồn vốn huy động và đến năm 2011 thì ngân hàng huy động được 9.000 triệu đồng chiếm 0.90% trong tổng nguồn vốn huy động của ngân hàng.

Từ năm 2009 nguồn vốn từ phát hành giấy tờ có giá của ngân hàng TMCP Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng có xu hướng giảm cả về số lượng và tỷ trọng. Nguyên nhân là do những năm gần đây nền kinh tế gặp nhiều khó khăn trong khi đó lãi suất ngân hàng lại tăng cao nên các doanh nghiệp có xu hướng giảm nhu cầu đầu tư dài hạn do đó ngân hàng chủ động giảm nguồn vốn từ phát hành giấy tờ có giá để giảm bớt chi phí huy động từ đó đạt được hiệu quả sử dụng vốn cao hơn. Nhưng trong tương lai ngân hàng cần chú trọng phát triển nguồn vốn này vì nhu cầu sử dụng vốn trung và dài hạn sẽ tăng lên đáng kể trong các năm tới.

Nhìn chung, hoạt động huy động vốn của ngân hàng TMCP Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng trong những năm vừa qua đã có những chuyển biến tích cực, tổng nguồn vốn huy động được của ngân hàng đang dần tăng lên điều này cho thấy ngân hàng đã đưa ra được các chính sách và biện pháp phù hợp để huy động vốn. Tuy nhiên, tổng khối lượng vốn mà ngân hàng huy động được vẫn còn ít và tập trung chủ yếu vào đối tượng khách hàng trong nước, cơ cấu nguồn vốn huy động vẫn chủ yếu là các khoản tiền gửi có kỳ hạn nên chi phí huy động

vốn còn cao. Trong tương lai, ngân hàng cần đưa ra các biện pháp để khắc phục những điểm trên nhằm nâng cao hơn nữa hiệu quả hoạt động kinh doanh ngân hàng.

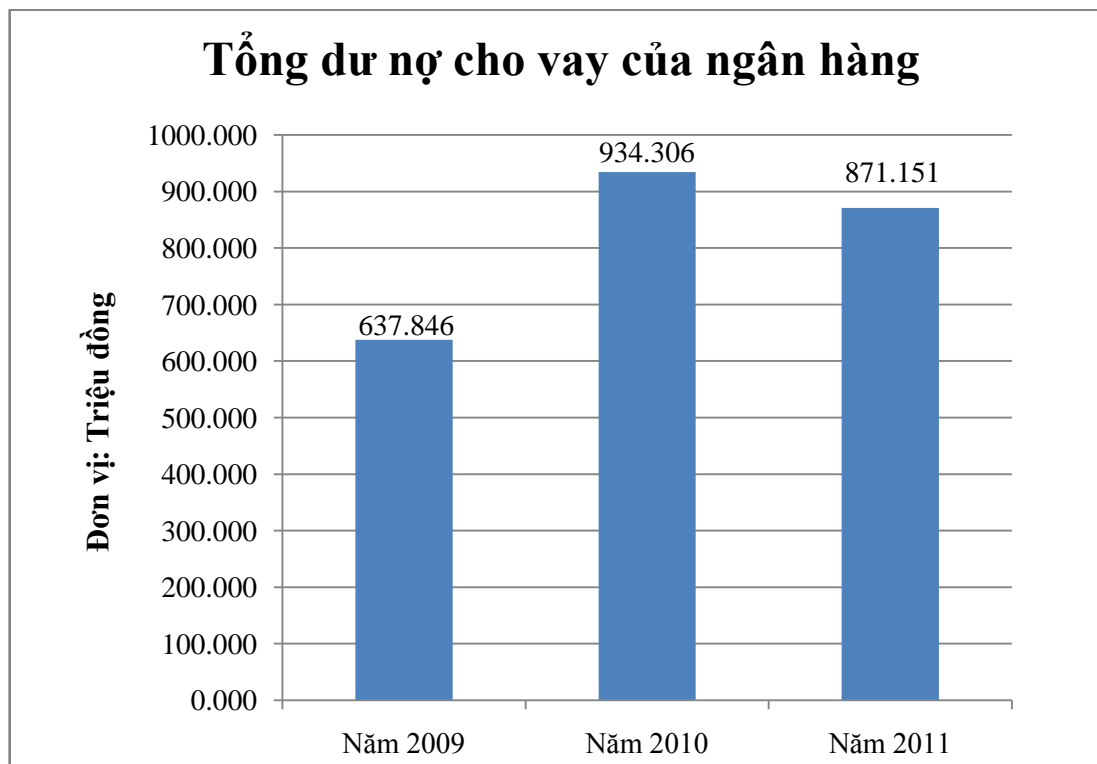
2.2.3. Tình hình hoạt động sử dụng vốn.

Hoạt động sử dụng vốn là hoạt động hết sức quan trọng đối với mỗi ngân hàng thương mại, nó là hoạt động sinh lợi chủ yếu của các ngân hàng do đó, nếu biết cách sử dụng vốn một cách hợp lý thì sẽ giúp các ngân hàng thương mại nâng cao được hiệu quả hoạt động kinh doanh của mình. Nhận biết được tầm quan trọng của hoạt động sử dụng vốn, trong những năm vừa qua ngân TMCP Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng đã rất quan tâm, chú trọng đến hoạt động này.

2.2.3.1. Tình hình hoạt động cho vay tại ngân hàng.

Cho vay trong hoạt động của các ngân hàng thương mại là một quá trình tạo lợi nhuận cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Với chức năng đi vay để cho vay nên các ngân hàng nói chung cũng như ngân TMCP Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng nói riêng phải tìm mọi cách để thu hút khách hàng như: đầu tư, phát triển các yếu tố nhằm nâng cao chất lượng của công tác tín dụng, đảm bảo kinh doanh có hiệu quả và an toàn vốn. Trong những năm vừa qua, do diễn biến phức tạp của nền kinh tế trong nước, hoạt động cho vay của chi nhánh ngân hàng cũng có nhiều biến động:

Biểu đồ 2: Tổng dư nợ cho vay của ngân hàng qua các năm.



(Nguồn: Trích báo cáo tổng hợp ngân hàng TMCP Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng)

Trước bối cảnh nền kinh tế Việt Nam còn đang gặp khó khăn do ảnh hưởng của sự suy thoái kinh tế Mỹ và cuộc khủng hoảng nợ công Châu Âu. Xu hướng toàn cầu hóa ngày càng mở rộng, vấn đề cạnh tranh càng căng thẳng hơn sau khi Việt Nam gia nhập vào WTO đã tác động rất lớn đến hoạt động kinh doanh của các ngân hàng thương mại ở Việt Nam. Qua biểu đồ trên thấy hoạt động cho vay của ngân hàng trong các năm vừa qua có sự biến động liên tục, từ năm 2009 đến năm 2010 dư nợ cho vay của ngân hàng từ 637.846 triệu đồng tăng lên 934.306 triệu đồng tương ứng với tỷ lệ tăng là 46,48%. Sở dĩ dư nợ cho vay tăng như vậy là do Chính phủ đưa ra các gói kích cầu nhằm khuyến khích nền kinh tế, tận dụng được cơ hội đó, ngân hàng TMCP Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng 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. Từ năm 2010 đến năm 2011 dư nợ cho vay của ngân hàng bị giảm xuống từ 934.306 triệu đồng trong năm 2010

xuống còn 871.151 triệu đồng trong năm 2011. Mặc dù đến năm 2011, doanh số cho vay của ngân hàng có giảm xuống 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...

Để hiểu rõ hơn hoạt động cho vay tại ngân hàng, xem xét bảng kết cấu dư nợ cho vay theo loại tiền tại ngân hàng:

Bảng 6: Bảng kết cấu dư nợ cho vay theo loại tiền tại ngân hàng thương mại cổ phần Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng.

Đơn vị: triệu đồng.

Chỉ tiêu	31/12/2009		31/12/2010		31/12/2011	
	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng
1. Nội tệ	583.757	91.52%	821.722	87,95%	742.308	85,21%
2. Ngoại tệ quy đổi	54.089	8.48%	112.584	12.05%	128.843	14,79%
Tổng dư nợ cho vay	637.846	100%	934.306	100%	871.151	100%

(Nguồn: Trích báo cáo tổng hợp ngân hàng TMCP Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng)

Xem xét bảng kết cấu trên ta thấy, tỷ trọng dư nợ cho vay tại ngân hàng chủ yếu là các khoản cho vay nội tệ, năm 2009 dư nợ cho vay nội tệ tại ngân hàng chiếm 91.52%, năm 2010 là 87,95% và năm 2011 là 85,21%. Ngân hàng tập trung chủ yếu cho vay nội tệ là do khi cho vay ngoại tệ, ngân hàng 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 và nợ công hiện nay.

Hoạt động cho vay tại ngân hàng thương mại cổ phần Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng chủ yếu xuất phát từ 2 hoạt động cho vay chính, đó là: cho vay các tổ chức kinh tế, cá nhân trong nước và cho vay bằng vốn tài trợ, ủy thác đầu tư.

Bảng 7: Bảng cơ cấu dư nợ cho vay theo hình thức cho vay tại ngân hàng thương mại cổ phần Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng.

Đơn vị: triệu đồng.

Chỉ tiêu	31/12/2009		31/12/2010		31/12/2011	
	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng
1.Cho vay tổ chức kinh tế, cá nhân trong nước	637.846	100%	915.106	97,95%	855.011	98,15%
2.Cho vay bằng vốn tài trợ, ủy thác đầu tư.		0%	19.200	2.05%	16.140	1,85%
Tổng dư nợ cho vay	637.846	100%	934.306	100%	871.151	100%

(Nguồn:Trích báo cáo tổng hợp ngân hàng TMCP Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng)

Qua bảng cơ cấu dư nợ cho vay tại ngân hàng TMCP Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng, hoạt động cho vay của ngân hàng chủ yếu là từ cho vay các tổ chức kinh tế, cá nhân trong nước, các khoản cho vay này chiếm một tỷ trọng rất lớn trong cơ cấu dư nợ cho vay của ngân hàng. Chi nhánh mới được thành lập nên việc ngân hàng quan tâm trước tiên đó là cho khách hàng trong nước biết đến thương hiệu của ngân hàng do đó trong những năm vừa qua chi nhánh rất chú trọng đến việc cho vay tổ chức kinh tế, cá nhân trong nước. Hơn nữa, với diễn biến phức tạp của nền kinh tế hiện nay cùng với sự xuất hiện của các ngân hàng nước ngoài làm cho sự cạnh tranh giữa các ngân hàng trở nên gay gắt thì ngân hàng TMCP Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng nên tập trung vào các hoạt động truyền thống như cho vay tổ chức kinh tế, cá nhân trong nước. Để giảm thiểu rủi ro, ngân hàng nên mở rộng ra các hoạt động khác để đa dạng hóa danh mục cho vay của ngân hàng, thu hút nhiều khách hàng hơn không chỉ khách hàng trong nước mà cả khách hàng nước ngoài. Trong cơ cấu dư nợ cho vay của ngân hàng còn có hoạt động cho vay bằng vốn tài trợ, ủy thác đầu tư, hoạt động này chỉ chiếm một tỷ trọng nhỏ trong cơ cấu cho vay của ngân hàng do hoạt

động cho vay bằng vốn tài trợ, ủy thác đầu tư là hoạt động mới tại ngân hàng, hoạt động cho vay chủ yếu tại ngân hàng vẫn là cho vay tổ chức kinh tế, cá nhân trong nước.

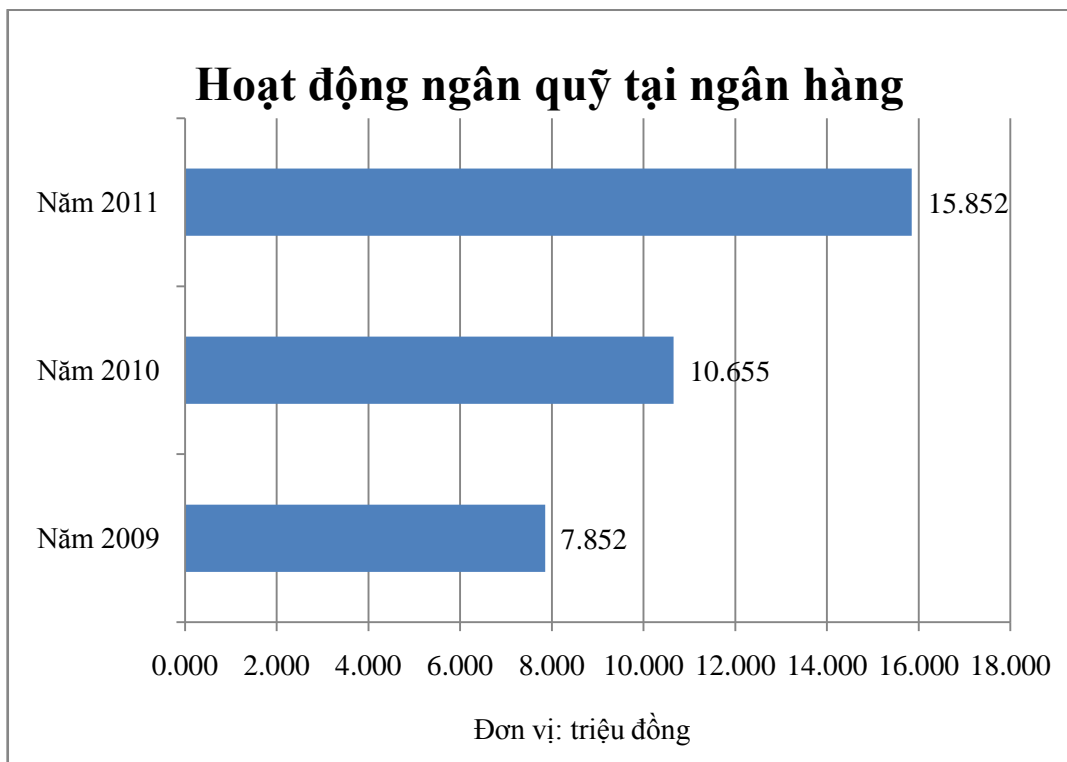
Tình hình hoạt động tín dụng tại ngân hàng TMCP Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng thường xuyên biến động qua các năm 2009, 2010 và 2011. Năm 2010 có thể nói là năm thành công của ngân hàng trong việc mở rộng quy mô hoạt động tín dụng, đến năm 2011 tuy dư nợ cho vay có bị giảm nhưng lượng giảm không phải là quá lớn.

2.2.3.2. Tình hình hoạt động ngân quỹ tại ngân hàng.

Để có thể tạo niềm tin cho khách hàng đến gửi tiền, nâng cao uy tín ngân hàng thì một trong những nhân tố rất quan trọng mà mỗi ngân hàng thương mại đều phải quan tâm đó là đảm bảo khả năng thanh toán. Vì vậy, nguồn vốn mà các ngân hàng thương mại huy động được bên cạnh việc cho vay và đầu tư để thu lại được lợi nhuận thì ngân hàng phải giữ lại một phần để dự trữ nhằm đảm bảo khả năng thanh toán cho khách hàng và thực hiện các quy định dự trữ bắt buộc do ngân hàng trung ương đề ra.

Với mục đích đảm bảo khả năng thanh toán thường xuyên, các ngân hàng thương mại nói chung và ngân hàng thương mại cổ phần Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng nói riêng luôn dự trữ một khoản tiền dưới dạng: tiền mặt tại quỹ của ngân hàng, tiền gửi tại ngân hàng nhà nước và tiền gửi tại các tổ chức tín dụng khác.

Biểu đồ 3: Tình hình hoạt động ngân quỹ tại ngân hàng qua các năm.



(Nguồn: Trích báo cáo tổng hợp ngân hàng TMCP Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng)

Qua biểu đồ trên ta thấy, ngân hàng đang ngày càng tăng các khoản tiền dự trữ, nếu như năm 2009 tổng lượng tiền dự trữ chỉ có 7.852 triệu đồng thì đến năm 2010 đã tăng lên là 10.655 triệu đồng và đến năm 2011 đã là 15.852 triệu đồng, năm 2010 so với năm 2009 đã tăng lên 35,70% còn năm 2011 so với năm 2010 thì đã tăng lên là 48,78 %. Nhận thấy ngân hàng ngày càng quan tâm hơn đến việc đảm bảo khả năng thanh toán nhằm nâng cao hơn nữa uy tín cho ngân hàng, hơn nữa trong 3 năm vừa qua lượng vốn mà ngân hàng huy động được cũng ngày càng tăng lên do đó ngân hàng cũng phải tăng lương tiền dự trữ tương ứng.

Bảng 8: Bảng cơ cấu tình hình hoạt động ngân quỹ tại ngân hàng thương mại cổ phần Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng.

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	31/12/2009		31/12/2010		31/12/2011	
	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng
Hoạt động ngân quỹ	7.852	100%	10.655	100%	15.852	100%
1. Tiền mặt, chứng từ có giá trị.	5.345	68,07%	7.014	65,83%	9.721	61,32%
2. Tiền gửi tại ngân hàng nhà nước.	1.651	21,03%	3.046	28,59%	2.433	15,35%
3. Tiền gửi tại các TCTD khác.	856	10,90%	595	5,58%	3.698	23,33%

(Nguồn: Trích báo cáo tổng hợp ngân hàng TMCP Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng)

Bảng số liệu trên đã cho thấy rõ cơ cấu các khoản tiền dự trữ của ngân hàng, trong các khoản tiền dự trữ đó thì tiền mặt, chứng từ có giá trị là khoản dự trữ chiếm tỷ trọng lớn nhất, với các khoản tiền gửi tại ngân hàng nhà nước thì 2 năm 2009 và 2010 đều chiếm tỷ trọng đứng thứ 2 nhưng đến năm 2011 thì khoản này lại chiếm tỷ trọng thấp nhất nguyên nhân có thể là do năm 2011 ngân hàng trung ương giảm lượng tiền dự trữ bắt buộc đối với các ngân hàng thương mại nên các ngân hàng có xu hướng giảm tiền gửi ở ngân hàng nhà nước để đầu tư vào các hoạt động khác mang lại lợi nhuận cao hơn.

2.3.Thực trạng hiệu quả hoạt động tín dụng tại ngân hàng thương mại cổ phần Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng.

2.3.1. Tình hình hoạt động tín dụng tại ngân hàng thương mại cổ phần Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng.

Hoạt động tín dụng luôn là hoạt động quan trọng và mang lại nguồn thu chủ yếu cho các ngân hàng thương mại. Hoạt động tín dụng gồm nhiều nghiệp vụ khác nhau như: cho vay, bảo lãnh, chiết khấu giấy tờ có giá và cho thuê tài chính. Đối với các ngân hàng thương mại thì cho vay là nghiệp vụ chiếm tỷ trọng lớn nhất và với ngân hàng thương mại cổ phần Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng cũng vậy, hoạt động tín dụng chủ yếu của ngân hàng là hoạt động cho vay.

Bảng 9: Bảng tình hình hoạt động tín dụng tại ngân hàng thương mại cổ phần Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng.

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	31/12/2009	31/12/2010	31/12/2011
Hoạt động tín dụng	637.846	934.306	871.151
Biến động		296.460	-63.155
% biến động		46,48%	-6,76%

Qua bảng số liệu thấy hoạt động tín dụng của ngân hàng năm 2010 là có số dư lớn nhất với 934.306 triệu đồng, so với năm 2009 thì đã tăng lên 46,48% nguyên nhân là do trong năm 2010 các doanh nghiệp tăng cường hoạt động sản xuất kinh doanh để phát triển, hội nhập kinh tế quốc tế; hơn nữa, cùng với sự thay đổi cơ chế thị trường các ngân hàng thương mại cũng đổi mới cơ chế tín dụng, áp dụng chính sách lãi suất thỏa thuận... tạo điều kiện cho các doanh nghiệp đến vay vốn sản xuất kinh doanh. Tuy đến năm 2011, hoạt động tín dụng của ngân hàng có giảm nhưng số giảm không quá lớn, so với năm 2010 thì bị giảm 6,76%. Đó 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

mức, sự cạnh tranh ngày càng gay gắt với các ngân hàng khác trên địa bàn...Sau đây đi xem xét cụ thể hơn về tỷ trọng hoạt động tín dụng tại ngân hàng:

Bảng 10: Bảng tỷ trọng hoạt động tín dụng tại ngân hàng thương mại cổ phần Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng.

Đơn vị: triệu đồng.

Chi tiêu	31/12/2009		31/12/2010		31/12/2011	
	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng
Hoạt động tín dụng	637.846	100%	934.306	100%	871.151	100%
1.Cho vay tổ chức kinh tế, cá nhân trong nước	637.846	100%	915.106	97,94%	855.011	98,15%
Cho vay ngắn hạn	133.391	20,91%	371.060	40,55%	350.328	40,97%
Cho vay trung hạn	146.865	23,03%	194.774	21,28%	122.587	14,34%
Cho vay dài hạn	357.590	56,06%	349.272	38,17%	382.096	44,69%
2.Cho vay bằng vốn tài trợ, ủy thác đầu tư	-	-	19.200	2,06%	16.140	1,85%
Cho vay bằng vốn nhận của các tổ chức, cá nhân khác	-	-	19.200	100,00%	16.140	100,00%

(Nguồn: Trích báo cáo tổng hợp ngân hàng TMCP Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng)

Nhận thấy, hoạt động tín dụng tại ngân hàng chủ yếu tập trung vào cho vay mà trong đó cho vay các tổ chức kinh tế, cá nhân trong nước là chiếm tỷ trọng lớn nhất. Năm 2009, dư nợ của hoạt động cho vay này chiếm 100% nguyên nhân là do trong năm này ngân hàng chỉ tập trung vào một hoạt động cho vay tổ chức kinh tế cá nhân trong nước mà chưa quan tâm đến các loại hình cho vay khác, đến năm 2010 dư nợ hoạt động cho vay này chiếm 97,74% và đến năm 2011 thì chiếm 98,15% do trong 2 năm 2010 và 2011 ngoài hoạt động cho vay này ngân hàng còn mở rộng thêm cho vay bằng vốn tài trợ, ủy thác đầu tư.

Trong hoạt động cho vay tổ chức kinh tế, cá nhân trong nước thì ngân hàng chủ yếu tập trung vào 3 loại hình cho vay là cho vay ngắn hạn, cho vay trung hạn và cho vay dài hạn. Tỷ trọng của 3 loại hình cho vay này qua 3 năm

2009, 2010 và 2011 có sự biến động liên tục, năm 2009 và 2011 thì cho vay dài hạn chiếm tỷ trọng lớn nhất, năm 2010 cho vay ngắn hạn lại chiếm tỷ trọng lớn nhất. Có sự thay đổi trong cơ cấu thời hạn cho vay là do xuất phát từ nhu cầu vay vốn của các doanh nghiệp trong từng thời kì, các khoản vay trung dài hạn thường có lãi suất cao hơn các khoản vay ngắn hạn nhưng giúp cho các doanh nghiệp có thể đầu tư được lâu dài, mở rộng quy mô và nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh. Hơn nữa, nếu những dự án vay vốn kể cả ngắn hạn hay trung dài hạn của khách hàng mà ngân hàng thấy khả thi, có khả năng trả nợ đúng thời hạn và ngân hàng đủ khả năng cho vay thì ngân hàng cũng xét duyệt cho vay.

Dư nợ hoạt động tín dụng ngân hàng có sự biến động liên tục qua các năm nguyên nhân là do trong năm 2009, lãi suất cho vay tại các ngân hàng thương mại lên quá cao, làm cho khách hàng giảm việc vay vốn, nhưng đến năm 2010, lãi suất huy động và cho vay giảm đáng kể, cùng với chính sách của nhà nước về việc hỗ trợ cho các doanh nghiệp vay vốn kinh doanh nên làm cho dư nợ cho vay của ngân hàng trong giai đoạn này tăng lên. Đến năm 2011 các ngân hàng thương mại có xu hướng tăng lãi suất huy động để tăng vốn làm cho lãi suất cho vay cũng tăng lên, khách hàng giảm vay vốn từ ngân hàng. Hơn nữa, việc khủng hoảng kinh tế thế giới mà đặc biệt là cuộc khủng hoảng nợ công Châu Âu trong giai đoạn hiện nay cũng ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp làm cho việc vay vốn để sản xuất có xu hướng giảm xuống, dư nợ cho vay trong giai đoạn này giảm.

2.3.2. Dư nợ quá hạn, dư nợ xấu và một số chỉ tiêu đánh giá chất lượng hoạt động tín dụng tại ngân hàng thương mại cổ phần Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng.

2.3.2.1. Tình hình dư nợ quá hạn tại ngân hàng thương mại cổ phần Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng.

Trong hoạt động tín dụng của các ngân hàng thương mại nợ quá hạn phát sinh là điều không thể tránh khỏi và với ngân hàng thương mại cổ phần Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng cũng vậy, trong hoạt động tín dụng của mình ngân

hàng cũng phát sinh các khoản nợ quá mà khách hàng chưa trả được khi đến hạn, ta xem xét cụ thể tình hình dư nợ quá hạn của ngân hàng qua bảng sau:

Bảng 11: Tình hình dư nợ quá hạn tại ngân hàng TMCP Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng.

Đơn vị tính : triệu đồng

Chỉ tiêu	31/12/2009	31/12/2010	31/12/2011
Tổng dư nợ quá hạn	37.115	116.652	134.464
1. Dư nợ quá hạn cho vay tổ chức kinh tế cá nhân trong nước	37.115	116.652	128.924
Nợ quá hạn ngắn hạn	7.350	14.417	31.972
Nợ quá hạn trung hạn	11.751	29.992	18.835
Nợ quá hạn dài hạn	18.014	72.243	78.117
2. Dư nợ quá hạn cho vay bằng vốn tài trợ ủy thác đầu tư	-	-	5.540
Nợ quá hạn	-	-	5.540

(Nguồn: Trích báo cáo tổng hợp ngân hàng TMCP Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng)

Tình hình dư nợ quá hạn của ngân hàng đang có xu hướng ngày càng gia tăng, nếu như năm 2009 tổng dư nợ quá hạn của ngân hàng chỉ có 37.115 triệu đồng thì đến năm 2010 đã tăng lên là 116.625 triệu đồng gấp 3 lần so với năm 2009, đến năm 2011 thì số dư nợ quá hạn này lại tăng tiếp lên 134.464 triệu đồng, tăng lên 17.839 triệu đồng so với năm 2010. Dư nợ quá hạn tăng lên qua các năm là do năm 2010-2011 các doanh nghiệp 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 ngân hàng suy giảm.

Xem xét cơ cấu các khoản dư nợ quá hạn thì dư nợ quá hạn dài hạn luôn có số dư nợ lớn nhất vì trong hoạt động kinh doanh ngân hàng thì khi thời gian

càng dài, mức độ rủi ro lại càng lớn. Trong hoạt động kinh doanh của các ngân hàng thương mại thì việc phát sinh nợ quá hạn là điều không thể tránh được, tuy nhiên nếu số dư nợ quá hạn quá lớn sẽ ảnh hưởng đến khả năng thanh toán của ngân hàng, gây nên rủi ro trong kinh doanh.

2.3.2.2. Tình hình dư nợ xấu tại ngân hàng thương mại cổ phần Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng

Nếu như nợ quá hạn phản ánh sự yếu kém về mặt tài chính và là dấu hiệu rủi ro tín dụng của ngân hàng thì nợ xấu phản ánh khả năng thu hồi vốn khó khăn, vốn của ngân hàng lúc này không còn ở mức độ rủi ro thông thường nữa mà là nguy cơ mất vốn. Do đó, việc xem xét tình hình dư nợ xấu là rất quan trọng trong việc đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng của các NHTM. Như đã nghiên cứu, nợ xấu là các khoản nợ thuộc từ nhóm 3 đến nhóm 5 theo quy định về phân loại nhóm nợ của ngân hàng nhà nước. Sau đây là bảng dư nợ xấu tại ngân hàng TMCP Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng:

Bảng 12: Tình hình dư nợ xấu tại ngân hàng TMCP Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng.

Đơn vị tính : triệu đồng

Chỉ tiêu	31/12/2009	31/12/2010	31/12/2011
Tổng dư nợ xấu	31.442	60.299	58.892
1. Dư nợ xấu cho vay tổ chức kinh tế cá nhân trong nước	31.442	60.299	56.752
Dư nợ xấu ngắn hạn	6.550	8.373	8.617
Dư nợ xấu trung hạn	7.238	15.192	13.517
Dư nợ xấu dài hạn	17.654	36.734	34.618
2. Dư nợ xấu cho vay bằng vốn tài trợ ủy thác đầu tư	-	-	2.140
Dư nợ xấu	-	-	2.140

(Nguồn: Trích báo cáo tổng hợp ngân hàng TMCP Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng)

Dư nợ xấu của ngân hàng có sự biến động qua các năm 2009, 2010 và 2011, nếu như trong năm 2009 số dư nợ xấu của ngân hàng chỉ có 31.442 triệu đồng thì đến năm 2010 đã là 60.299 triệu đồng tăng lên gấp đôi so với năm 2009, đến năm 2011 lại giảm một chút so với năm 2010 xuống còn 58.892 triệu đồng. Như đã tìm hiểu, dư nợ hoạt động tín dụng của ngân hàng năm 2010 là nhiều nhất vì thế mà số dư nợ xấu trong năm này cũng nhiều nhất. Hơn nữa, sự biến động kinh tế trong và ngoài nước như khủng hoảng kinh tế, lạm phát gia tăng, tình hình kinh tế chính trị phức tạp, hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp bị áp lực từ nhiều phía... dẫn đến khả năng trả nợ của khách hàng bị suy giảm. Hoạt động cho vay chính của ngân hàng là cho vay các tổ chức kinh tế, các nhân trong nước nên các khoản nợ xấu phát sinh chủ yếu là ở khoản cho vay này. Cũng giống như dư nợ quá hạn, khi xem xét cơ cấu dư nợ xấu thì ta thấy các khoản dư nợ xấu dài hạn luôn lớn hơn so với các khoản nợ xấu trong trung hạn và ngắn hạn bởi hoạt động tín dụng trung dài hạn tuy giúp ngân hàng thu được lợi nhuận cao hơn so với hoạt động tín dụng ngắn hạn nhưng lại tiềm ẩn nhiều rủi ro hơn.

2.3.2.3. Một số chỉ tiêu đánh giá chất lượng hoạt động tín dụng của ngân hàng TMCP Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng.

* Tỷ lệ nợ quá hạn.

Để đánh giá chất lượng hoạt động tín dụng thì không thể không nói đến chỉ tiêu phản ánh nợ quá hạn. Nợ quá hạn có nhiều mức độ khác nhau, để thấy rõ hơn về mức độ nợ quá hạn của ngân hàng, ta quan tâm đến chỉ tiêu tỷ lệ nợ quá hạn:

Chỉ tiêu	31/12/2009	31/12/2010	31/12/2011
Tổng dư nợ cho vay	637.846	934.306	871.151
Tổng dư nợ quá hạn	37.115	116.652	134.464
Tỷ lệ nợ quá hạn	5,82%	12,49%	15,44%

Do số dư nợ quá hạn của ngân hàng ngày càng tăng nên tỷ lệ nợ quá hạn của ngân hàng cũng ngày càng tăng lên. Tỷ lệ nợ quá hạn năm 2009 là 5,82% có nghĩa là cứ trên 100 đồng dư nợ thì ngân hàng có 5,82 đồng đã quá hạn, đến năm 2010 thì trong 100 đồng dư nợ tại ngân hàng thì có 12,49 đồng đã quá hạn, tăng gấp đôi so với năm 2009 và đến năm 2011 thì trong 100 đồng dư nợ quá hạn tại ngân hàng có 15,44 đồng quá hạn. Nguyên nhân là do tốc độ tăng của Nợ quá hạn nhanh hơn tốc độ tăng của Tổng dư nợ. Tỷ lệ dư nợ quá hạn tại ngân hàng ngày càng tăng chứng tỏ hoạt động tín dụng tại ngân hàng ngày càng gặp rủi ro, các khoản dư nợ gốc và lãi mà ngân hàng chưa thu hồi được ngày càng tăng lên, chất lượng tín dụng giảm xuống làm cho hiệu quả hoạt động tín dụng cũng bị giảm sút.

* Chỉ tiêu cơ cấu nợ quá hạn:

Ta đã đi xem xét chung về tỷ lệ nợ quá hạn, sau đây ta đi xem xét cụ thể về chỉ tiêu cơ cấu nợ quá hạn.

Chỉ tiêu	31/12/2009	31/12/2010	31/12/2011
Nợ ngắn hạn	133.391	371.060	350.328
Nợ quá hạn ngắn hạn	7.350	14.417	31.972
Tỷ lệ nợ ngắn hạn quá hạn	5,51%	3,89%	9,13%
Nợ trung hạn	146.865	194.774	122.587
Nợ quá hạn trung hạn	11.751	29.992	18.835
Tỷ lệ nợ trung hạn quá hạn	8,00%	15,40%	15,36%
Nợ dài hạn	357.590	349.272	382.096
Nợ quá hạn dài hạn	18.014	72.243	78.117
Tỷ lệ nợ dài hạn quá hạn	5,04%	20,68%	20,44%

+ Tỷ lệ nợ ngắn hạn quá hạn có sự thay đổi liên tục qua các năm, tỷ lệ này cao nhất là vào năm 2011 với 9,13%. So với 2 năm trước đó năm 2009 và 2010, tỷ lệ nợ quá hạn ngắn hạn năm 2011 tăng lên rất nhiều chứng tỏ ngân hàng đang

gặp khó khăn trong việc thu hồi vốn cho vay ngắn hạn gây nên rủi ro trong hoạt động tín dụng, ảnh hưởng đến chất lượng hoạt động tín dụng của ngân hàng.

+ Tỷ lệ nợ trung hạn quá hạn: trong năm 2009 tỷ lệ nợ trung hạn quá hạn của ngân hàng là 8%, đến năm 2010 thì tỷ lệ này tăng lên là 15,4%, tăng gần gấp đôi so với năm 2009, năm 2011 tỷ lệ này là 15,36% giảm một chút so với năm 2010 tuy nhiên số giảm này là không đáng kể. Điều này cho thấy việc thu hồi vốn trong cho vay trung hạn của ngân hàng cũng ngày càng khó khăn hơn, khi dư nợ cho vay càng lớn thì việc kiểm soát khả năng trả nợ của khách hàng ngày càng khó khăn mà năm 2010 lại là năm mà ngân hàng có số dư nợ cho vay trung hạn lớn nhất. Năm 2011 ngân hàng có số dư nợ cho vay trung hạn ít hơn so với 2 năm 2009 và 2010 nhưng tỷ lệ nợ trung hạn quá hạn lại rất lớn cho thấy hoạt động tín dụng ngân hàng đang ngày càng gặp nhiều rủi ro.

+ Tỷ lệ nợ dài hạn quá hạn: cũng như 2 tỷ lệ trên, năm 2009 vẫn là năm ngân hàng có tỷ lệ thấp nhất với 5,04%, sang đến năm 2010 thì tỷ lệ này tăng lên là 20,64%, so với năm 2009 thì tỷ lệ này đã tăng lên gấp 4 lần một mức tăng quá nhanh chỉ trong vòng 1 năm. So với năm 2009 thì năm 2010 ngân hàng còn có số dư nợ cho vay dài hạn ít hơn mà trong khi đó số dư nợ cho vay dài hạn quá hạn lại tăng lên rất nhiều, chính điều này đã làm cho tỷ lệ nợ dài hạn quá hạn của ngân hàng tăng nhanh như vậy. Đến năm 2011 tuy tỷ lệ này có giảm so với năm 2010 nhưng vẫn là quá lớn, ngân hàng cần phải kiểm soát chặt chẽ hơn nữa khách hàng vay vốn cũng như khả năng trả nợ của khách hàng để việc thu hồi vốn nhanh chóng hơn, nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng.

* Tỷ lệ nợ xấu:

Khi xem xét các chỉ tiêu phản ánh chất lượng hoạt động tín dụng ngân hàng thì không thể không đề cập đến tỷ lệ nợ xấu. Tỷ lệ nợ xấu tại ngân hàng TMCP Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng được thể hiện cụ thể thông qua bảng số liệu sau:

Chỉ tiêu	31/12/2009	31/12/2010	31/12/2011
----------	------------	------------	------------

Tổng dư nợ cho vay	637.846	934.306	871.151
Tổng dư nợ xấu	31.442	60.299	58.892
Tỷ lệ nợ xấu	4,93%	6,45%	6,76%

Tỷ lệ nợ xấu của ngân hàng đang có xu hướng ngày càng tăng nếu như năm 2009 chỉ có 4,93% (trong 100 đồng tổng dư nợ có 4,93 đồng nợ xấu) thì đến năm 2010 đã tăng lên là 6,45% (trong 100 đồng tổng dư nợ có 6,45 đồng nợ xấu) và đến năm 2011 thì đã tăng lên là 6,76% , tăng lên 0,31% so với năm 2010. Điều này chứng tỏ khả năng thu hồi vốn của ngân hàng ngày càng khó khăn, vốn của ngân hàng lúc này không còn là rủi ro thông thường nữa mà là nguy cơ mất vốn. Tỷ lệ nợ xấu tại ngân hàng ngày càng tăng là do sự biến động tình hình kinh tế trong nước trong những năm vừa qua đã tác động rất lớn đến hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp làm cho việc thu hồi vốn của ngân hàng trở nên khó khăn. Tỷ lệ nợ xấu ngày càng tăng làm cho chất lượng hoạt động tín dụng của ngân hàng ngày càng giảm xuống ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động tín dụng cũng như hiệu quả hoạt động kinh doanh ngân hàng, ngân hàng cần đưa ra các chính sách thích hợp để giảm thiểu các khoản nợ xấu này.

* Tỷ lệ sinh lời của tín dụng.

Chỉ tiêu	31/12/2009	31/12/2010	31/12/2011
Lãi từ hoạt động tín dụng	20.656	21.789	22.100
Tổng dư nợ bình quân		786.076	902.729
Tỷ lệ sinh lời của tín dụng		2,77%	2,45%

Tỷ lệ sinh lời từ hoạt động tín dụng phản ánh khả năng sinh lời của hoạt động tín dụng. Tỷ lệ sinh lời từ hoạt động tín dụng của ngân hàng năm 2010 là 2,77% có nghĩa là số tiền lãi mà ngân hàng thu được trên 100 đồng dư nợ là 2,77 đồng, năm 2011 tỷ lệ này là 2,45% giảm 0,32% so với năm 2010.

* Hiệu suất sử dụng vốn

+ Hiệu suất sử dụng vốn (H1)

Chỉ tiêu	31/12/2009	31/12/2010	31/12/2011
Tổng dư nợ cho vay	637.846	934.306	871.151
Tổng nguồn vốn huy động	640.585	960.084	994.629
Hiệu suất sử dụng vốn (H1)	99,57%	97,32%	87,59%

Đây là chỉ tiêu phản ánh tương quan giữa nguồn vốn huy động và dư nợ cho vay trực tiếp khách hàng, nhận thấy chỉ tiêu hiệu suất sử dụng vốn trên của ngân hàng đều nhỏ hơn 1, điều này cho thấy trong những năm vừa qua ngân hàng huy động đủ vốn để đáp ứng nhu cầu vay vốn của các doanh nghiệp và cá nhân trên địa bàn, hiệu suất sử dụng vốn mà ngân hàng có được là khá cao.

+ Hiệu suất sử dụng vốn (H2)

Chỉ tiêu	31/12/2009	31/12/2010	31/12/2011
Tổng dư nợ cho vay	637.846	934.306	871.151
Tổng tài sản có	658.105	975.855	959.806
Hiệu suất sử dụng vốn (H2)	96,92%	95,74%	90,76%

Năm 2009 chỉ tiêu này là 96,92% có nghĩa là cứ trong 100 đồng thuộc tài sản có thì có 96,92 đồng được sử dụng để cho vay trực tiếp khách hàng, đến năm 2010 thì giảm đi còn 95,74 đồng và đến năm 2011 là 90,76 đồng. Tuy hệ số này có giảm nhưng đây vẫn là một mức khá lớn, ngân hàng đang sử dụng vốn cho vay quá nhiều nên có thể dẫn đến rủi ro thanh khoản.

* Tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro tín dụng.

Chỉ tiêu	31/12/2009	31/12/2010	31/12/2011
Dự phòng RRTD trích lập	3.820	8.258	1.813
Dư nợ bình quân		786.076	902.729
Tỷ lệ trích lập DPRR tín dụng		1,05%	0,20%

So với năm 2010 thì năm 2011 ngân hàng đã giảm tỷ lệ này đi khá nhiều, năm 2011 tỷ lệ trích lập DPRR tín dụng của ngân hàng là 1,05% nhưng đến năm 2011 tỷ lệ này chỉ còn 0,20%. Điều này cho thấy năm 2011 ngân hàng đã giảm

thiếu được rủi ro tín dụng rất nhiều so với năm 2010, ngân hàng đã đưa ra được các giải pháp đúng đắn và kịp thời nhằm giảm thiểu rủi ro tín dụng.

Công tác quản lý chất lượng tín dụng trong những năm vừa qua đã được chi nhánh hết sức quan tâm. Chi nhánh vẫn luôn xác định mở rộng tín dụng phải gắn chặt với kiểm soát và quản lý chất lượng tín dụng. Để thực hiện được điều đó, chi nhánh đã đưa ra một số biện pháp sau:

+ Ban lãnh đạo Chi nhánh luôn bám sát định hướng hoạt động kinh doanh gắn với tình hình thực tế tại Chi nhánh để chỉ đạo cụ thể và có nhiều biện pháp giải quyết, xử lý nghiệp vụ phù hợp, cụ thể, kịp thời.

+ Nâng cao chất lượng cán bộ tín dụng, tổ chức đào tạo tập huấn nâng cao trình độ cho các cán bộ tín dụng và cán bộ kiểm soát. Cương quyết điều chuyển các cán bộ tín dụng có trình độ yếu kém, nâng cao phẩm chất, đạo đức nghề nghiệp.

+ Tập thể cán bộ tín dụng đoàn kết, nhất trí, có nhiều cố gắng trong thực hiện nhiệm vụ được giao, phong cách làm việc dứt khoát.

+ Tăng cường công tác kiểm tra trước, trong và sau khi cho vay, bám sát diễn biến và nâng cao chất lượng các khoản vay.

+ Tăng cường công tác thẩm định các khoản cho vay.

+ Theo dõi sát sao mục đích sử dụng vốn của các doanh nghiệp nhằm tránh hiện tượng các doanh nghiệp sử dụng vốn sai mục đích.

+ Ứng dụng công nghệ tin học vào hoạt động tín dụng.

Trong hoạt động kinh doanh luôn tồn tại những rủi ro thường trực do vậy các doanh nghiệp có thể gặp rủi ro bất cứ lúc nào và nó sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp và sẽ ảnh hưởng đến việc trả nợ của doanh nghiệp từ đó sẽ gây ra kết quả bất lợi cho Ngân hàng.

2.4. Đánh giá thực trạng hiệu quả hoạt động tín dụng tại ngân hàng thương mại cổ phần Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng.

2.4.1. Những thành quả đã đạt được.

Trong những năm vừa qua, ban lãnh đạo chi nhánh và toàn thể nhân viên ngân hàng đã nỗ lực hết mình nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh

ngân hàng nói chung và hiệu quả hoạt động tín dụng nói riêng, chi nhánh đã đưa ra và triển khai được những biện pháp nhất định nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng:

- Quy mô hoạt động tín dụng tại chi nhánh ngày càng được mở rộng, đặc biệt là trong năm 2010, so với năm 2009 dư nợ cho vay tại ngân hàng đã tăng lên 46,48 %, đến năm 2011 do tăng trưởng tín dụng được Ngân hàng Nhà nước kiểm soát dưới 20% nên ngân hàng chỉ tập trung giải ngân cho nhóm khách hàng sản xuất có hiệu quả làm cho dư nợ cho vay trong năm 2011 bị giảm đi so với năm 2010 nhưng lượng giảm không quá lớn.

- Hoạt động sử dụng vốn tại ngân hàng tương đối hiệu quả, hiệu suất sử dụng vốn H1 luôn đạt trên 80% (năm 2009 là 99,57%, năm 2010 là 97,32 %, năm 2011 là 87,59%) còn hiệu suất sử dụng vốn H2 luôn đạt trên 90% (năm 2009 là 96,92%, năm 2010 là 95,74% , năm 2011 là 90,76%). Điều đó chứng tỏ ngân hàng 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.

- Tỷ lệ trích lập dự phòng rủi ro tín dụng tại chi nhánh năm 2011 giảm đi đáng kể so với năm 2010, năm 2010 tỷ lệ này là 1,05% nhưng đến năm 2011 thì chỉ còn 0.20%. Thực hiện được điều này là do bên cạnh việc mở rộng quy mô tín dụng, ngân hàng cũng rất chú ý đến việc tăng cường công tác kiểm soát chất lượng tín dụng.

- Công tác huy động vốn tại ngân hàng có mức tăng trưởng khá ổn định, tổng lượng vốn mà ngân hàng huy động được trong những năm gần đây có xu hướng ngày càng tăng, năm 2010 nguồn vốn ngân hàng huy động được tăng 49,88% so với năm 2009, năm 2011 nguồn vốn ngân hàng huy động được tiếp tục tăng lên và tăng 3,6 % so với năm 2010. Việc tăng nguồn vốn huy động giúp ngân hàng đáp ứng yêu cầu về vốn cho nhu cầu tín dụng tại ngân hàng, giúp ngân hàng mở rộng quy mô tín dụng và nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng.

2.4.2. Những vấn đề còn tồn tại và nguyên nhân.

Để có thể nâng cao hơn nữa hiệu quả hoạt động tín dụng thì không chỉ

nhìn vào những mặt mạnh đã đạt được mà bên cạnh đó cũng cần phải nhìn thấy những yếu kém của ngân hàng để từ đó hạn chế khắc phục những thiếu sót. Sau đây là những điểm còn hạn chế tại ngân hàng:

2.4.2.1. Những vấn đề còn tồn tại.

- Thông qua việc đánh giá tình hình các khoản nợ quá hạn và nợ xấu tại ngân hàng trong những năm gần đây, nhận thấy các khoản nợ quá hạn và nợ xấu tại ngân hàng có xu hướng ngày càng tăng làm cho chất lượng hoạt động tín dụng của ngân hàng ngày càng giảm xuống ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động tín dụng cũng như hiệu quả hoạt động kinh doanh ngân hàng, ngân hàng cần đưa ra các chính sách thích hợp để giảm thiểu các khoản nợ này.

- Do mới đi vào hoạt động nên danh mục sản phẩm huy động và cho vay còn hạn chế, ngân hàng mới tập trung vào các sản phẩm truyền thống, chưa đa dạng được các loại hình sản phẩm để đáp ứng nhu cầu của khách hàng.

- Đội ngũ cán bộ nhân viên đa số còn trẻ nên bị hạn chế về kinh nghiệm thực tế cũng như trình độ chuyên môn trong quá trình thẩm định tín dụng do đó có thể dẫn đến việc cho vay vốn với các khách hàng không đủ tiêu chuẩn dẫn đến rủi ro tín dụng

- Nhìn chung, hoạt động huy động vốn tại ngân hàng tuy có tăng trưởng trong những năm vừa qua nhưng đang có xu hướng chậm lại, từ năm 2009 đến năm 2010 tăng 49,88% nhưng từ năm 2010 đến năm 2011 chỉ tăng 3,6%, do đó ngân hàng cần chú trọng hơn đến hoạt động này.

2.4.2.2. Nguyên nhân.

- Nguyên nhân chủ quan:

+ Việc kiểm soát quy trình và chính sách tín dụng tại ngân hàng chưa được thực hiện chặt chẽ làm các khoản nợ quá hạn và nợ xấu tại ngân hàng ngày càng tăng ảnh hưởng lớn đến hoạt động kinh doanh ngân hàng.

+ Chưa đầu tư đúng mức cho công tác nhận diện các rủi ro trong hoạt động kinh doanh mà đặc biệt là rủi ro tín dụng dẫn đến việc kiểm tra rủi ro tín dụng trở nên khó khăn.

+ Chưa xây dựng được văn hóa doanh nghiệp nhằm nâng cao hơn nữa tinh thần làm việc cũng như phẩm chất đạo đức của cán bộ công nhân viên ngân hàng nói chung và cán bộ công nhân viên phòng tín dụng nói riêng, các phòng ban chuyên môn chưa có sự đoàn kết và phối hợp nhịp nhàng với nhau.

- Nguyên nhân khách quan:

+ Sự biến động của nền kinh tế thế giới và gia tăng lạm phát trong nước trong những năm vừa qua có ảnh hưởng lớn đến hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp dẫn đến ngân hàng thu hồi vốn khó khăn, nợ xấu gia tăng ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động tín dụng của ngân hàng.

+ Môi trường pháp lý còn bộc lộ nhiều yếu kém về mặt hiệu lực, tính đồng bộ giữa các văn bản luật, cơ quan ban ngành liên quan, đặc biệt là các văn bản liên quan tới cơ chế cho vay.

+Hiện nay trên địa bàn thành phố cũng có khá nhiều ngân hàng hoạt động nên khó tránh khỏi đến việc phát triển của chi nhánh. Bên cạnh đó có khá nhiều ngân hàng có nền tảng vững chắc, uy tín và sự xuất hiện của các ngân hàng nước ngoài ảnh hưởng không nhỏ đến hiệu quả hoạt động của chi nhánh trong thời gian vừa qua.

+ Các doanh nghiệp thường có vốn kinh doanh ít nên việc tham gia vào các phương án, dự án thấp từ đó ảnh hưởng phần nào đến rủi ro cho ngân hàng khi đầu tư vào các doanh nghiệp này.

+ Báo cáo tài chính của các doanh nghiệp không đủ độ tin cậy, không được kiểm toán hàng năm hoặc có kiểm toán nhưng ở những doanh nghiệp kiểm toán cho có nhiều uy tín, tài sản đảm bảo của doanh nghiệp rất ít không đủ đảm bảo cho nhu cầu vay vốn sản xuất kinh doanh hoặc đầu tư mới tài sản cố định.

+ Trình độ quản lý, năng lực sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp còn yếu, đa phần chưa được đào tạo bài bản và chính quy dẫn đến chưa theo kịp được cung cách quản lý hiện đại, có tổ chức.

CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP NAM VIỆT – CHI NHÁNH HẢI PHÒNG.

3.1. Định hướng chiến lược kinh doanh của ngân hàng TMCP Nam Việt – Chi nhánh Hải Phòng trong giai đoạn 2012 - 2015.

Trên cơ sở nhận định những thuận lợi và khó khăn của chi nhánh ngân hàng trong những năm vừa qua, ngân hàng đã đề ra các chiến lược kinh doanh cho những năm sắp tới như sau:

- Chiến lược thâm nhập thị trường: Do chi nhánh Hải Phòng mới được thành lập nên chiến lược này rất quan trọng, giúp cho khách hàng nhận biết ngân hàng được nhiều hơn từ đó thu hút khách hàng nhiều hơn. Chiến lược này tập trung giải quyết vấn đề gia tăng thị phần của ngân hàng trên các thị trường hiện có. Chiến lược này được thực hiện thông qua kế hoạch quảng cáo, tiếp thị, quan hệ công chúng...nhằm tăng khả năng nhận biết cũng như khuyến khích khách hàng sử dụng các sản phẩm dịch vụ của ngân hàng. Để thực hiện thành công chiến lược này, ngân hàng dự tính sẽ sử dụng 5% tổng chi phí quản lý hàng năm của ngân hàng cho hoạt động chiêu thị.
- Chiến lược phát triển thị trường (mở rộng mạng lưới hoạt động): chiến lược tập trung phát triển hệ thống kênh phân phối (bao gồm kênh phân phối truyền thông lẫn các kênh phân phối ứng dụng công nghệ thông tin hiện đại) tại các thị trường mới nhằm đón đầu và chiếm lĩnh thị trường.
- Chiến lược phát triển sản phẩm: tạo sự khác biệt cho sản phẩm bằng việc ứng dụng công nghệ thông tin hiện đại, đầu tư cho hoạt động khảo sát nhu cầu và thị hiếu khách hàng để phục vụ cho quá trình thiết kế sản phẩm, mang lại những sản phẩm độc đáo và chất lượng đáp ứng nhu cầu của khách hàng.

3.2. Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại ngân hàng TMCP Nam Việt – Chi nhánh Hải Phòng.

Để sử dụng đồng vốn có hiệu quả và lợi nhuận ngày càng cao là mối quan tâm hàng đầu của các ngân hàng. Trong đó hạn chế rủi ro tín dụng và nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng là yêu cầu thiết thực giúp cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng ngày càng được mở rộng và phát triển vững chắc. Trên cơ sở những điều đã phân tích và định hướng chiến lược kinh doanh tại ngân hàng trong những năm sắp tới, tôi xin mạnh dạn đề ra một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại ngân hàng:

3.2.1. Giải pháp hạn chế các khoản nợ quá hạn.

Nợ quá hạn phát sinh khi khoản vay đến hạn mà khách hàng không hoàn trả được toàn bộ hay một phần tiền gốc hoặc lãi đã quá hạn. Trong hoạt động kinh doanh của các ngân hàng thương mại thì việc phát sinh nợ quá hạn là điều không thể tránh khỏi. Trong những năm vừa qua, nhờ vào sự nỗ lực của ban lãnh đạo và cán bộ công nhân viên tín dụng, hoạt động tín dụng ngân hàng ngày càng được mở rộng tuy nhiên dư nợ quá hạn cũng đang có xu hướng ngày càng tăng, do đó để nâng cao được hiệu quả hoạt động tín dụng, chi nhánh ngân hàng phải đưa ra các biện pháp nhằm hạn chế việc phát sinh các khoản nợ quá hạn.

Để kiểm chế tốc độ tăng của tỷ lệ nợ quá hạn và đưa tỷ lệ này về mức thấp hơn, chi nhánh ngân hàng phải thực hiện một số biện pháp sau:

- Cần xác định chính xác chu kỳ sản xuất kinh doanh của khách hàng trước khi cho vay để tránh trường hợp khi tới hạn trả nợ mà khách hàng vẫn chưa thu hồi được vốn nên không thể trả nợ cho ngân hàng vì thời hạn cho vay của ngân hàng ngắn hơn thời hạn thu hồi vốn của khách hàng.
- Thực hiện phân tích hoạt động kinh doanh tài chính, phân tích đảm bảo nợ vay và độ tín nhiệm của khách hàng. Nâng cao ý thức trách nhiệm và chất lượng kiểm tra, kiểm soát trong và sau khi cho vay nhằm phát hiện và cảnh báo sớm với những khoản vay có vấn đề để có biện pháp giải quyết phù hợp.

- Thường xuyên theo dõi, quan tâm đến nợ quá hạn tiềm ẩn, đảm bảo tăng trưởng gắn liền với hiệu quả. Đẩy mạnh việc xử lý tài sản, thu hồi nợ tồn đọng để tăng khả năng đáp ứng vốn tín dụng ngắn hạn cho nền kinh tế.
- rà soát các khoản nợ gia hạn, quá hạn mới phát sinh, thực hiện kiểm soát đặc biệt đối với khách hàng có nợ quá hạn, nợ quá hạn lớn hoặc gia hạn nợ nhiều lần nhằm đảm bảo xử lý thu hồi các khoản nợ quá hạn.
- 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 khách hàng cố tình dây dưa, chây ì để nợ quá hạn kéo dài.
- Ngân hàng 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 ngân hàng.

3.2.2. Giải pháp về chính sách tín dụng.

Chính sách tín dụng là chiến lược cho hoạt động tín dụng của ngân hàng, nó có ý nghĩa quyết định sự thành công hay thất bại của ngân hàng. Để có thể đảm bảo mục tiêu nâng cao hiệu quả, kiểm soát rủi ro, phát triển bền vững hoạt động tín dụng, nhất thiết phải xây dựng một chính sách tín dụng nhất quán và hợp lý, thích ứng với môi trường kinh doanh, phù hợp với đặc điểm kinh doanh của ngân hàng, phát huy được các thế mạnh, khắc phục và hạn chế được các điểm yếu nhằm mục tiêu an toàn và sinh lợi. Do đó, ngân hàng cần phải đưa ra các biện pháp điều chỉnh chính sách tín dụng:

- Điều chỉnh chính sách tín dụng nhằm đạt được mục tiêu cân bằng giữa tối đa hoá lợi nhuận và giảm thiểu rủi ro, đảm bảo tăng trưởng tín dụng an toàn, hiệu quả, từng bước phù hợp với thông lệ và chuẩn mực quốc tế.
- Xây dựng chính sách khách hàng hiệu quả, các khách hàng chiến lược, truyền thông phải được hưởng các ưu đãi về lãi suất, phí và chính sách chăm sóc cần thiết của ngân hàng.

- Áp dụng chính sách lãi suất cho vay linh hoạt, mức lãi suất cho vay không giống nhau đối với các khoản cho vay khác nhau tùy thuộc vào kỳ hạn, loại tiền, dự án vay vốn và khách hàng vay vốn cụ thể.
- Hoạt động quản lý tín dụng phải bảo đảm các tỷ lệ an toàn, cơ cấu tín dụng phải phù hợp với chiến lược khách hàng, ngành hàng, chính sách quản lý rủi ro, cơ cấu nguồn vốn, đảm bảo mức tăng trưởng tín dụng phù hợp với năng lực, quản lý, điều hành và trình độ nghiệp vụ của cán bộ tín dụng.

3.2.3. Giải pháp nâng cao chất lượng của hệ thống thông tin tín dụng.

Trong công tác tín dụng, thông tin là yếu tố đóng vai trò quyết định giúp cho ngân hàng ra quyết định có đầu tư hay không do vậy việc nâng cao chất lượng hệ thống thông tin tín dụng đóng một vai trò hết sức quan trọng trong việc nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng, sau đây tôi xin đề ra một số giải pháp:

- Các thông tin từ phía khách hàng cung cấp nhiều khi lại thiếu đầy đủ, chính xác, do vậy cán bộ tín dụng không thể chỉ dựa vào các luồng thông tin do khách hàng cung cấp trong dự án mà cần phải nắm bắt, xử lý các thông tin về mọi vấn đề liên quan đến phương án, dự án từ nhiều nguồn khác nhau như:

- + Thu thập thông tin từ trung tâm thông tin tín dụng (CIC) của Ngân hàng Nhà nước. 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 doanh nghiệp còn các thông tin về thị trường, kinh tế, xã hội...đều không có.

- + Thu thập thông tin từ cơ quan quản lý và chính quyền địa phương thuộc địa bàn hoạt động của các doanh nghiệp đến vay vốn.

- + Thu thập thông tin từ các ngân hàng khác: các doanh nghiệp thường có mối quan hệ với nhiều ngân hàng khác nhau, với mỗi ngân hàng doanh nghiệp phải cung cấp một số lượng thông tin nhất định tùy theo yêu cầu của từng ngân hàng. Do đó, để tìm hiểu sâu hơn và có cái nhìn tổng quát về doanh nghiệp đến vay vốn, ngân hàng cần thu thập thông tin từ các ngân hàng khác.

+ Thu thập thông tin từ các nguồn khác: tạp chí, sách báo.... Đây là phương pháp đơn giản nhưng rất hữu hiệu, có nguồn gốc xác thực, đa dạng và phong phú.

- Tổ chức lưu trữ, thu thập các thông tin về khách hàng, thông tin thị trường, thông tin công nghệ, xây dựng hệ thống cung cấp thông tin chấm điểm và xếp hạng tín dụng khách hàng... dựa trên việc sử dụng các phần mềm tin học. Đây sẽ là căn cứ để đánh giá chính xác hơn về khách hàng vay vốn và nâng cao khả năng, tốc độ xử lý, ra quyết định cho vay và đầu tư, nhằm giảm thiểu đến mức thấp nhất rủi ro trong hoạt động tín dụng ngân hàng để từ đó nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng cho ngân hàng.

3.2.4. Giải pháp nâng cao hoạt động kiểm tra, kiểm soát của ngân hàng.

Nâng cao vai trò của công tác thanh tra, kiểm soát là một công việc rất quan trọng để đảm bảo chất lượng cho vay từ đó nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng cho ngân hàng. Để làm được điều đó ngân hàng cần đưa ra một số biện pháp:

- Thực hiện công tác kiểm tra, kiểm soát vốn vay ngân hàng một cách thường xuyên: thông qua quá trình kiểm tra, giám sát vốn vay ngân hàng thực hiện đánh giá mức độ tín nhiệm của khách hàng. Nếu phát hiện khách hàng cung cấp thông tin sai sự thật thì ngân hàng phải xử lý theo quyền và nghĩa vụ của mình theo quy định của pháp luật. Điều này là rất cần thiết bởi vì trong quá trình sử dụng vốn vay của khách hàng, qua nhiều thời gian họ mới bộc lộ khuyết điểm của mình. Chính vì vậy, ngân hàng phải giám sát khách hàng vay vốn, theo dõi kịp thời khả năng rủi ro có thể xảy ra để có biện pháp đối phó thích hợp nhằm giảm thiểu rủi ro tín dụng.

- Ngân hàng cần cải cách bộ máy tín dụng hoạt động theo thông lệ quốc tế về quản trị rủi ro tín dụng. Tách các chức năng tiếp thị, quan hệ khách hàng, thẩm định rủi ro độc lập, quyết định tín dụng và quản lý nợ cùng với việc phân định rõ trách nhiệm, quyền hạn, đảm bảo tính độc lập, khách quan. Thực hiện sự giám sát và kiểm soát chặt chẽ, thường xuyên của cán bộ các cấp liên quan tới cấp tín dụng và bộ phận kiểm tra và giám sát tín dụng độc lập.

3.2.5. Giải pháp về đa dạng hóa khách hàng và danh mục cho vay.

Mới được thành lập từ năm 2007 nên chi nhánh ngân hàng mới chỉ tập trung vào các hoạt động truyền thống và các sản phẩm truyền thống, chưa thu hút được nhiều đối tượng khách hàng đến vay vốn. Do đó, để thu hút được nhiều khách hàng, nâng cao hiệu quả hoạt động thì ngân hàng phải đưa ra các biện pháp đa dạng hóa danh mục cho vay:

- Đề ra chiến lược phát triển sản phẩm: đa dạng hóa sản phẩm từ đó tạo sự khác biệt cho các sản phẩm dịch vụ của ngân hàng bằng cách ứng dụng công nghệ hiện đại để tăng tính chính xác, an toàn, nhanh chóng trong quá trình giao dịch. Đầu tư cho hoạt động khảo sát nhu cầu và thị hiếu của khách hàng để phục vụ cho công tác thiết kế sản phẩm. Sản phẩm được thiết kế theo hướng mở nhằm đảm bảo tính linh hoạt, đáp ứng nhu cầu khác biệt của khách hàng như sản phẩm: Cho vay mua xe ô tô, cho vay mua bất động sản, cho vay mua nhà, đất dự án, cho vay xây dựng và sửa chữa nhà ở, cho vay bổ sung vốn lưu động, cho vay hỗ trợ vốn sản xuất, cho vay tín chấp đối với cán bộ quản lý....
- Thực hiện rà soát, đánh giá lại các sản phẩm đã triển khai để hoàn thiện danh mục sản phẩm, tiến hành phân tích nhu cầu của từng nhóm đối tượng khách hàng, đẩy mạnh công tác nghiên cứu phát triển sản phẩm mới nhằm nâng cao hơn nữa chất lượng phục vụ và năng lực cạnh tranh của ngân hàng trên thị trường.
- Áp dụng công nghệ vào các sản phẩm mới theo đó các thao tác nghiệp vụ đều được xử lý tự động, sản phẩm dịch vụ mang tính chính xác, bảo mật, an toàn cao đi kèm với tính thuận tiện, nhanh chóng.

3.2.6. Giải pháp nâng cao chất lượng nguồn nhân lực.

Yếu tố con người luôn là yếu tố quan trọng nhất quyết định đến sự thành bại của bất cứ một hoạt động nào trên mọi lĩnh vực. Đối với hoạt động tín dụng thì yếu tố con người lại càng đóng một vai trò quan trọng, nó quyết định đến chất lượng tín dụng và hình ảnh của ngân hàng và từ đó quyết định đến hiệu quả tín dụng của Ngân hàng. Bởi vậy, ngân hàng cần đưa ra các giải pháp nâng cao chất lượng nguồn nhân lực:

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

- Cần dành một quỹ thời gian để hướng dẫn tổ chức tập huấn, bồi dưỡng kiến thức về chuyên môn nghiệp vụ, chú trọng nghiệp vụ marketing và các kỹ năng cần thiết :

+ Kỹ năng bán hàng: đòi hỏi cán bộ tín dụng phải có những kỹ năng nhất định về Marketing để thu hút khách hàng, nắm vững nghiệp vụ tín dụng để cho vay được nhiều với chất lượng tốt.

+ Kỹ năng tìm hiểu, điều tra: kỹ năng này yêu cầu cán bộ tín dụng biết cách thu nhập và khai thác từ khách hàng và các nguồn khác để có thông tin hữu ích cho ngân hàng, phục vụ cho hoạt động kinh doanh.

+ Kỹ năng phân tích: đòi hỏi cán bộ tín dụng phải biết nhận định, đánh giá tình hình có cơ sở khoa học, từ đó rút ra kinh nghiệm; tìm biện pháp tốt hơn để không ngừng củng cố, nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng.

+ Kỹ năng viết: đòi hỏi cán bộ tín dụng phải có khả năng nêu bật được những điểm mạnh, điểm yếu của khách hàng; chỉ ra được những rủi ro, nguy hiểm gặp phải khi đặt quan hệ tín dụng dưới hình thức văn bản để có tính thuyết phục để trình lên xin ý kiến chỉ đạo của các cấp lãnh đạo.

+ Kỹ năng đàm phán, thương thảo với khách hàng: đòi hỏi cán bộ tín dụng phải biết cách thương lượng với khách hàng về các vấn đề có liên quan tới việc tuân thủ các điều khoản đã quy định trong chế độ, thể lệ cho vay để khoản vay được tiến hành trong điều kiện tốt nhất.

- Tạo điều kiện cho nhân viên tiếp xúc, trao đổi kinh nghiệm với các đồng nghiệp trong và ngoài đơn vị công tác, tạo cơ hội để họ phát huy hết khả năng tiềm ẩn của mình.
- Thực hiện tiêu chuẩn hoá cán bộ tín dụng và kiên quyết loại bỏ, chuyển sang bộ phận khác những cán bộ yếu về tư cách đạo đức, thiếu trung thực, những cán bộ tín dụng thiếu kiến thức chuyên môn nghiệp vụ. Bên cạnh đó, ngân hàng cần đưa ra các chế độ thưởng phạt hợp lý: đối với những cán bộ thiếu tinh thần trách nhiệm làm ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động ngân hàng cần xử phạt nghiêm khắc còn với những cán bộ nhiệt tình, có trách nhiệm và hoàn thành tốt công việc được giao thì thực hiện các chế độ khen thưởng như tăng lương, biểu dương...

3.2.7. Giải pháp về huy động vốn.

Bên cạnh các giải pháp trên thì giải pháp về nâng cao vốn huy động cũng đóng vai trò rất quan trọng trong việc nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng bởi khi nâng cao được vốn huy động thì ngân hàng cũng đáp ứng nhu cầu tín dụng của khách hàng được nhiều hơn, giúp ngân hàng mở rộng tăng trưởng tín dụng, từ đó nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng. Sau đây là một số giải pháp nâng cao vốn huy động tại chi nhánh ngân hàng:

- Trước hết, ngân hàng cần tạo niềm tin cho khách hàng đến gửi tiền bởi vì lòng tin là một trong những yếu tố sống còn quyết định sự tồn tại của một ngân hàng, ngân hàng có huy động được vốn hay không là tùy thuộc vào lòng tin của dân chúng. Tạo lòng tin nơi khách hàng là một biện pháp tổng hợp nhiều khía cạnh:
 - + Cơ sở vật chất: đây là một trong những cơ sở vững vàng nhất để tạo niềm tin cho khách hàng, nhất là vấn đề huy động tiền gửi. Trước hết, ngân hàng nên đầu tư vào cơ sở vật chất, trang thiết bị nơi trụ sở làm việc, bày trí một cách có khoa học và thẩm mỹ, như vậy sẽ tạo ấn tượng tốt ban đầu cho khách hàng đến gửi tiền, họ tin rằng ngân hàng làm ăn có hiệu quả và mới an tâm gửi tiền của mình vào đó.

+ Phong cách phục vụ và trình độ nhân viên: ngân hàng cần thường xuyên có lớp huấn luyện nâng cao trình độ và phong cách phục vụ cho các cán bộ, công nhân viên, tạo tác phong làm việc nhanh nhẹn, ân cần, lịch sự, nhã nhặn và chuyên nghiệp cho nhân viên đặc biệt là những nhân viên trực tiếp tiếp xúc với khách hàng.

- Đơn giản hóa các thủ tục gửi tiết kiệm và thực hiện các biện pháp chiêu thị:
 - + Triển khai hệ thống nhận diện thương hiệu, tập trung thực hiện đồng bộ hóa các ấn phẩm văn phòng, các biểu mẫu giao dịch...theo chuẩn mực đã được ban hành nhằm tăng mức độ nhận biết của khách hàng đối với thương hiệu của ngân hàng.
 - + Thiết kế các chương trình khuyến mãi phong phú, hấp dẫn, phù hợp với chiến lược và chính sách kinh doanh của ngân hàng trong từng thời kì.
 - + Tăng cường các hoạt động quảng bá ngoài trời, trong đó đặc biệt chú trọng đến các khu vực tập trung đông dân cư như các khu mua sắm, siêu thị lớn...
 - + Xây dựng hệ thống thu thập ý kiến khách hàng từ đó đưa ra các giải pháp, chính sách chăm sóc khách hàng tốt hơn.
 - + Phối hợp tổ chức các buổi họp hội thảo, họp báo nhằm thông tin các sản phẩm dịch vụ của ngân hàng đến với khách hàng, thực hiện quảng cáo trên các phương tiện thông tin đại chúng như: báo chí, truyền thanh, truyền hình...và tham gia vào các chương trình tài trợ, từ thiện...
- Ngân hàng tiếp tục duy trì chính sách đa dạng hóa, khác biệt hóa sản phẩm. Trên cơ sở đó, ngân hàng sẽ thực hiện việc rà soát, đánh giá lại những sản phẩm đã triển khai để hoàn thiện danh mục sản phẩm; tiến hành phân khúc, phân tích nhu cầu của từng nhóm đối tượng khách hàng đến gửi tiền nhằm đáp ứng nhu cầu cho khách hàng. Bên cạnh đó, Ngân hàng tiếp tục đẩy mạnh công tác nghiên cứu, phát triển sản phẩm mới nhằm đa dạng và khác biệt sản phẩm, thu hút khách hàng đến gửi tiền.

- Cần huy động thêm vàng và ngoại tệ, đồng thời mở rộng các hình thức thanh toán qua ngân hàng để thu hút sự chú ý của các doanh nghiệp xuất nhập khẩu và sự tham gia của các kiều bào trong nước.
- Áp dụng chính sách lãi suất linh hoạt, phản ứng nhanh và chính xác đối với các điều chỉnh lãi suất của ngân hàng nhà nước.
- Ngân hàng cần quan tâm, chú trọng hơn nữa đến việc huy động vốn ở nông thôn. Đây là thị trường tiềm năng về vốn rất lớn vì hiện nay nông thôn có nhiều hộ gia đình làm ăn hiệu quả nhưng họ tích lũy nhiều vốn nhưng chủ yếu cất giữ bằng cách mua vàng.
- Ngân hàng cần bố trí khoa học giờ làm việc để giao dịch với khách hàng một cách thuận lợi hơn. Trong khả năng và điều kiện cho phép có thể làm việc cả ngày và ngoài giờ vì thời gian này sẽ thu hút được khách hàng bận việc đến giao dịch với ngân hàng, giúp ngân hàng tăng được lượng vốn huy động từ tiền gửi tiết kiệm.

Để nâng cao hiệu quả, khả năng cạnh tranh của hoạt động tín dụng trong điều kiện hiện nay là một vấn đề không đơn giản, bởi để nâng cao được hiệu quả hoạt động tín dụng thì không chỉ phụ thuộc vào bản thân chi nhánh ngân hàng mà còn liên quan tới hệ thống pháp luật điều chỉnh hoạt động của Ngân hàng Nhà nước. Do đó, trên đây tôi chỉ xin nêu một số giải pháp về nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng ngân hàng mà phù hợp nhất với tình hình hoạt động tín dụng hiện tại tại ngân hàng.

3.3. Kiến nghị.

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

- Bổ sung văn bản hướng dẫn và có quy định cho phép ngân hàng có thể yêu cầu cơ quan thi hành tham gia cưỡng chế thi hồi tài sản trong trường hợp người thế chấp cố tình gây khó khăn hoặc không giao tài sản.
- Đề nghị chính phủ nên đưa ra những chỉ tiêu đánh giá để xếp loại doanh nghiệp những doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả, để từ đó tạo sự tin tưởng đối với các tổ chức ngân hàng trong việc cho vay vốn, các ngân hàng sẽ mạnh dạn hơn

trong việc cho những doanh nghiệp được đánh giá làm ăn có hiệu quả. Từ đó những doanh nghiệp làm ăn thật sự có hiệu quả sẽ ngày càng phát triển hơn, vấn đề nguồn vốn sẽ không còn là vấn đề nữa. Lúc đó họ chỉ thực sự yên tâm và chỉ tập trung đến việc sản xuất kinh doanh không suy nghĩ nhiều đến vấn đề huy động vốn.

- Khuyến khích thành lập những công ty mua bán nợ để giúp các doanh nghiệp giải quyết vấn đề nợ đọng. Ban hành những cơ chế chính sách kiểm tra tình hình sản xuất kinh doanh cũng như tình hình nợ của họ nhưng độc lập, tránh trường hợp can thiệp sâu vào hoạt động nội bộ của doanh nghiệp.

3.3.2. Kiến nghị đối với Ngân hàng Nhà nước.

- Ngân hàng nhà nước nên sớm thống nhất các văn bản theo chiều hướng không những đơn giản hóa trong áp dụng mà còn dễ kiểm tra, kiểm soát trong việc tổ chức thực hiện.

- Đẩy mạnh công tác trình lên Chính phủ những khó khăn vướng mắc của các ngân hàng gặp phải nhằm tạo ra hành lang pháp lý thông thoáng cho ngân hàng cũng như cho những tổ chức có nhu cầu vay vốn, từ đó có thể hạn chế những rủi ro đáng tiếc có thể xảy ra. Ngân hàng nhà nước cần đề nghị Chính phủ sửa đổi bổ sung những văn bản quy phạm pháp luật liên quan đến những thủ tục cho vay vốn để ngày càng hoàn thiện hơn. Từ đó tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp đặc biệt là những doanh nghiệp vừa và nhỏ giảm bớt những rào cản về mặt pháp lý, tiến tới vay vốn một cách thuận lợi hơn.

- Đưa ra những nguồn thông tin có chất lượng mang tính chính xác và kịp thời đến các ngân hàng thương mại cũng như đến các doanh nghiệp. Bên cạnh đó đưa ra những biện pháp tuyên truyền thích hợp để các ngân hàng thương mại thấy được quyền lợi cũng như nghĩa vụ trong việc cung cấp những thông tin chính xác về khách hàng vay vốn.

- Tiếp tục nâng cao vai trò điều tiết vĩ mô nền kinh tế từng thời điểm thích hợp bằng các công cụ mạnh như: lãi suất, tỷ lệ dự trữ bắt buộc...tăng cường quản lý chất lượng tín dụng nhằm đảm bảo thị trường tài chính hoạt động và

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

3.3.1. Kiến nghị với ngân hàng TMCP Nam Việt.

- Thường xuyên tổ chức các lớp tập huấn trong và ngoài nước cho cán bộ tín dụng để nâng cao trình độ chuyên môn, nắm bắt kịp thời những với xu hướng phát triển của lĩnh vực tài chính, ngân hàng hiện nay.
- Xử lý các văn bản chế độ, kiến nghị của chi nhánh một cách nhanh chóng.
- Phối hợp chặt chẽ với Ngân hàng Nhà Nước để tổ chức hiệu quả chương trình thông tin tín dụng, nâng cao chất lượng và mở rộng phạm vi thông tin, giúp các chi nhánh phòng ngừa rủi ro một cách tốt nhất.
- Cần hỗ trợ công nghệ phần mềm giúp chi nhánh xây dựng hệ thống thông tin đa chiều. Nghiên cứu và đưa vào áp dụng các mô hình quản trị rủi ro phù hợp với các quy định hiện hành với đặc điểm hoạt động của hệ thống ngân hàng TMCP Nam Việt và thông lệ quốc tế. Thường xuyên mở lớp đào tạo và bồi dưỡng kiến thức để nâng cao trình độ chuyên môn, nghiệp vụ cho các cán bộ nhằm bắt kịp
- Ngân hàng TMCP Nam Việt nên đưa ra những chiến lược và chính sách mới phù hợp với từng thời điểm để định hướng cho hoạt động của các chi nhánh. Nâng cao năng lực cũng như hiệu quả hoạt động của công ty mua bán, quản lý khai nợ và khai thác tài sản Việt Nam tạo điều kiện thuận lợi cho các chi nhánh trong việc xử lý các khoản nợ quá hạn, nợ xấu, nợ khó thu hồi, lành mạnh hoạt động tín dụng.

KẾT LUẬN

Hoạt động tín dụng là một nghiệp vụ truyền thống, nền tảng, chiếm tỉ trọng cao trong cơ cấu tài sản và cơ cấu thu nhập của các ngân hàng thương mại. Chính vì vậy, ngân hàng TMCP Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng luôn rất chú trọng vào hoạt động này. Trong những năm gần đây ngân hàng đã có mức tăng trưởng rất lớn trong hoạt động tín dụng, quy mô hoạt động tín dụng ngày càng được mở rộng, tuy nhiên quy mô cấp tín dụng tại ngân hàng mới chỉ phát triển theo chiều rộng mà chưa phát triển theo chiều sâu, bằng chứng là chất lượng những khoản tín dụng chưa thực sự cao. Tuy nhiên chi nhánh đã dần chú trọng đến vấn đề này, đặc biệt chi nhánh đã có những chính sách nâng cao chất lượng tín dụng nhưng quá trình triển khai còn gặp phải những khó khăn đáng kể. Trong tương lai nếu như không khắc phục thì đây sẽ là một trở ngại lớn trong việc thực hiện mục tiêu tăng trưởng của ngân hàng TMCP Nam Việt nói chung và chi nhánh Hải Phòng nói riêng. Với việc vận dụng các phương pháp nghiên cứu khoa học, những lý luận về tín dụng mà đề án tốt nghiệp với đề tài “Giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại ngân hàng TMCP Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng” đã bước đầu đánh giá, phân tích được thực trạng hiệu quả hoạt động tín dụng tại chi nhánh ngân hàng, đưa ra được những tồn tại, nguyên nhân, từ đó đưa ra những giải pháp đề xuất nhằm giải quyết những vấn đề còn tồn đọng đó.

Do trình độ lí luận cũng như kinh nghiệm thực tiễn còn nhiều hạn chế nên đề án sẽ không thể tránh khỏi những thiếu sót, tôi rất mong nhận được ý kiến đóng góp của các thầy cô giáo và các bạn để đề án tốt nghiệp của tôi được đầy đủ và hoàn thiện hơn.

MỤC LỤC

LỜI NÓI ĐẦU1

CHƯƠNG 1: LÝ LUẬN VỀ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG VÀ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....3

1.1. Khái quát về hoạt động tín dụng tại Ngân hàng thương mại. 3

1.1.1.Khái quát về ngân hàng thương mại. 3

1.1.1.1.Khái niệm ngân hàng thương mại. 3

1.1.1.2. Chức năng của ngân hàng thương mại. 3

1.1.1.3. Các nghiệp vụ kinh doanh cơ bản của ngân hàng thương mại. 5

1.1.2.Khái niệm tín dụng ngân hàng. 6

1.1.2.1. Khái niệm tín dụng ngân hàng. 6

1.1.2.2.Hoạt động cấp tín dụng của các Ngân hàng thương mại. 7

1.1.3.Phân loại tín dụng ngân hàng. 8

1.1.3.1. Căn cứ vào thời hạn tín dụng 8

1.1.3.2. Căn cứ vào bảo đảm tín dụng..... 9

1.1.3.3.Căn cứ mục đích tín dụng 9

1.1.3.4. Căn cứ vào chủ thể vay vốn 10

1.1.3.5.Căn cứ vào phương thức hoàn trả nợ vay 10

1.1.3.6.Căn cứ vào hình thái giá trị tín dụng..... 10

1.1.4.Đặc điểm hoạt động tín dụng ngân hàng..... 11

1.1.5.Vai trò của tín dụng ngân hàng. 12

1.1.5.1. Vai trò của tín dụng ngân hàng đối với nền kinh tế.....	12
1.1.5.2. Vai trò của tín dụng ngân hàng đối với ngân hàng.	13
1.1.5.3. Vai trò của tín dụng ngân hàng đối với khách hàng.	13
1.2. Khái quát hiệu quả hoạt động tín dụng ngân hàng.....	14
1.2.1. Khái niệm hiệu quả hoạt động tín dụng ngân hàng.	14
1.2.2. Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động tín dụng ngân hàng.....	14
1.2.2.1. Tỷ lệ nợ quá hạn.....	14
1.2.2.2. Chỉ tiêu cơ cấu nợ quá hạn.....	15
1.2.2.3. Tỷ lệ nợ xấu.....	15
1.2.2.4. Chỉ tiêu sinh lời từ hoạt động tín dụng.	16
1.2.2.5. Chỉ tiêu hiệu suất sử dụng vốn.....	16
1.2.2.6. Chỉ tiêu trích lập dự phòng và bù đắp rủi ro tín dụng.....	17
1.3. Nguyên nhân ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động tín dụng ngân hàng.....	19
1.3.1. Nguyên nhân khách quan.	19
1.3.2. Nguyên nhân chủ quan.....	21
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG	
TẠI NGÂN HÀNG TMCP NAM VIỆT – CHI NHÁNH HẢI PHÒNG.....	
2.1. Giới thiệu tổng quan về ngân hàng TMCP Nam Việt – Chi nhánh Hải Phòng	23
.....	23
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển.	23
2.1.1.1. Quá trình hình thành và phát triển ngân hàng TMCP Nam Việt.	23

2.1.1.2. Quá trình hình thành và phát triển ngân hàng TMCP Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng.	23
2.1.2. Cơ cấu tổ chức và chức năng, nhiệm vụ của các bộ phận tại ngân hàng TMCP Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng.	24
2.1.3. Các hoạt động nghiệp vụ đang có tại Ngân hàng.....	28
2.1.3.1. Các hoạt động nghiệp vụ đang có tại ngân hàng TMCP Nam Việt.	28
2.1.3.2. Các hoạt động nghiệp vụ đang có tại ngân hàng TMCP Nam Việt- chi nhánh Hải phòng.	29
2.2. Tình hình hoạt động tại Ngân hàng TMCP Nam Việt – Chi nhánh Hải Phòng.....	29
2.2.1. Kết quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng.	30
2.2.2.1. Kết quả kinh doanh.	30
2.2.1.2. Đánh giá chung tình hình hoạt động tại ngân hàng thương mại cổ phần Nam Việt – Chi nhánh Hải Phòng.....	33
2.2.2. Tình hình hoạt động huy động vốn.	35
2.2.2.1. Nguồn vốn huy động từ tiền gửi của khách hàng:	38
2.2.2.2. Nguồn vốn huy động từ phát hành giấy tờ có giá.	41
2.2.3. Tình hình hoạt động sử dụng vốn.	43
2.2.3.1. Tình hình hoạt động cho vay tại ngân hàng.	43
2.2.3.2. Tình hình hoạt động ngân quỹ tại ngân hàng.....	47

2.3. Thực trạng hiệu quả hoạt động tín dụng tại ngân hàng thương mại cổ phần Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng.	50
2.3.1. Tình hình hoạt động tín dụng tại ngân hàng thương mại cổ phần Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng.	50
2.3.2. Dư nợ quá hạn, dư nợ xấu và một số chỉ tiêu đánh giá chất lượng hoạt động tín dụng tại ngân hàng thương mại cổ phần Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng.	52
2.3.2.1. Tình hình dư nợ quá hạn tại ngân hàng thương mại cổ phần Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng.	52
2.3.2.2. Tình hình dư nợ xấu tại ngân hàng thương mại cổ phần Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng.	54
2.3.2.3. Một số chỉ tiêu đánh giá chất lượng hoạt động tín dụng của ngân hàng TMCP Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng.	55
2.4. Đánh giá thực trạng hiệu quả hoạt động tín dụng tại ngân hàng thương mại cổ phần Nam Việt – chi nhánh Hải Phòng.	60
2.4.1. Những thành quả đã đạt được.	60
2.4.2. Những vấn đề còn tồn tại và nguyên nhân.	61
2.4.2.1. Những vấn đề còn tồn tại.	63
2.4.2.2. Nguyên nhân.	63
CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP NAM VIỆT – CHI NHÁNH HẢI PHÒNG.	65
3.1. Định hướng chiến lược kinh doanh của ngân hàng TMCP Nam Việt – Chi nhánh Hải Phòng trong giai đoạn 2012 - 2015.	65

3.2. Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tại ngân hàng TMCP Nam Việt – Chi nhánh Hải Phòng.....	66
3.2.1. Giải pháp hạn chế các khoản nợ quá hạn.....	66
3.2.2. Giải pháp về chính sách tín dụng.....	67
3.2.3. Giải pháp nâng cao chất lượng của hệ thống thông tin tín dụng.....	68
3.2.4. Giải pháp nâng cao hoạt động kiểm tra, kiểm soát của ngân hàng.....	69
3.2.5. Giải pháp về đa dạng hóa khách hàng và danh mục cho vay.....	70
3.2.6. Giải pháp nâng cao chất lượng nguồn nhân lực.....	70
3.2.7. Giải pháp về huy động vốn.....	72
3.3. Kiến nghị.....	74
3.3.1. Kiến nghị đối với cơ quan quản lý Nhà nước.....	74
3.3.2. Kiến nghị đối với Ngân hàng Nhà nước.....	75
3.3.1. Kiến nghị với ngân hàng TMCP Nam Việt.....	76
KẾT LUẬN	77