

**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 : Phạm Thị Giang**

**Giảng viên hướng dẫn: PGS.TS Hà Minh Sơn**

**HẢI PHÒNG – 2012**

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

-----

**CÁC GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN  
DỤNG DOANH NGHIỆP TẠI CHI NHÁNH NGÂN  
HÀNG ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN BẮC NINH-  
NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN  
VIỆT NAM**

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

**Sinh viên : Phạm Thị Giang**

**Giảng viên hướng dẫn: PGS.TS Hà Minh Sơn**

**HẢI PHÒNG - 2012**

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

-----

**NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP**

Sinh viên: Phạm Thị Giang

Mã SV: 120018

Lớp: QT1202T

Ngành: Tài Chính Ngân Hàng

Tên đề tài: Các giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng doanh nghiệp tại

Chi nhánh Ngân Hàng Đầu Tư và Phát triển Việt Nam-

Ngân Hàng Đầu Tư và Phát Triển Việt Nam

## NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

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

( về lý luận, thực tiễn, các số liệu cần tính toán và các bản vẽ).

- Khái quát được những vấn đề lý luận cơ bản về hoạt động tín dụng, chất lượng tín dụng của NHTM.

- Phản ánh được thực trạng chất lượng tín dụng doanh nghiệp tại NH ĐT& PT Bắc Ninh.

- Một số biện pháp nâng cao chất lượng tín dụng doanh nghiệp tại NH ĐT & PT Bắc Ninh.

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

Sử dụng số liệu năm 2009, 2010, 2011

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

Chi Nhánh Ngân hàng Đầu Tư và Phát Triển Bắc Ninh- Ngân hàng Đầu Tư và phát triển Việt Nam.

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

**Người hướng dẫn thứ nhất:**

Họ và tên: Hà Minh Sơn

Học hàm, học vị: PGS.TS

Cơ quan công tác: Học Viện Tài Chính

Nội dung hướng dẫn: Các giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng doanh nghiệp tại Chi Nhánh Ngân hàng Đầu Tư và Phát Triển Bắc Ninh- Chi Nhánh Ngân Hàng Đầu Tư & Phát Triển Việt Nam

**Người hướng dẫn thứ hai:**

Họ và tên: Nguyễn Thị Ngọc Anh

Học hàm, học vị:

Cơ quan công tác : Đại Học Dân Lập Hải Phòng

Nội dung hướng dẫn: Các giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng doanh nghiệp tại Chi Nhánh Ngân hàng Đầu Tư và Phát Triển Bắc Ninh- Chi Nhánh Ngân Hàng Đầu Tư & Phát Triển Việt Nam

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.NGƯT *Trần Hữu Nghị***

**PHẦN NHẬN XÉT CỦA CÁN BỘ HƯỚNG DẪN**

Tôi là: **PGS,TS. Hà Minh Sơn**

Cán bộ hướng dẫn khoa học cho sinh viên: Phạm Thị Giang Lớp: **QT1202T**

Đề tài khóa luận: “*Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng doanh nghiệp tại Chi Nhánh Ngân Hàng Đầu Tư và Phát Triển Bắc Ninh- Ngân Hàng Đầu Tư và Phát Triển Việt Nam*”.

Chuyên ngành: Tài chính - Ngân hàng

Trong quá trình hướng dẫn học viên viết khóa luận, tôi có một số nhận xét sau:

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

Sinh viên Phạm Thị Giang có tinh thần, thái độ nghiêm túc và độc lập, chủ động trong nghiên cứu.

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

*a. Nội dung và kết quả nghiên cứu của khóa luận:* Đảm bảo đầy đủ những nội dung khoa học cả về lý luận và thực tiễn.

*b. Tiến độ thực hiện khóa luận:* Thực hiện đúng tiến độ theo kế hoạch của nhà trường.

*c. Bố cục trình bày của khóa luận:* Bố cục hợp lý, văn phong trong sáng, dễ hiểu, trình bày đúng quy định.

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

*Điểm bằng số: 10 Điểm bằng chữ: Mười*

*Hải Phòng, ngày 22 tháng 6 năm 2012*

**Cán bộ hướng dẫn**

**PGS.TS. HÀ MINH SƠN**

## LỜI MỞ ĐẦU

Với bất cứ một quốc gia, một nền kinh tế nào thì vốn luôn là yếu tố hàng đầu quyết định sự tăng trưởng kinh tế.

Hiện nay với cơ chế mở cửa, các thành phần kinh tế hoạt động một cách bình đẳng theo pháp luật. Nhiều loại hình doanh nghiệp ra đời và phát triển mạnh mẽ. Cùng với nó là sự cạnh tranh gay gắt giữa các doanh nghiệp trong nước cũng như nước ngoài đòi hỏi các doanh nghiệp phải luôn luôn đổi mới công nghệ, trang thiết bị và mở rộng sản xuất.

Tín dụng của các NHTM là một trong những hình thức sử dụng vốn đối với các doanh nghiệp gặp không ít khó khăn và tồn tại như : sự an toàn, chất lượng, hiệu quả..đặc biệt là vấn đề chất lượng tín dụng của các khoản tín dụng. Đây cũng là mối quan tâm hàng đầu của NHĐT & PT Bắc Ninh.

Chính vì lý do đó mà em đã chọn đề tài : *“Các giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng doanh nghiệp tại Chi nhánh Ngân Hàng Đầu Tư và Phát triển Việt Nam- Ngân Hàng Đầu Tư và Phát Triển Việt Nam”* với mục đích nghiên cứu các vấn đề lý luận và thực tiễn để nói nên tầm quan trọng về chất lượng của các khoản tín dụng.

Bài viết được chia làm 3 phần:

**Chương I : Lý luận cơ bản về chất lượng tín dụng của NHTM**

**Chương II : Thực trạng tín dụng doanh nghiệp tại Chi nhánh NHĐT & PT Bắc Ninh- NHĐT & PT VN**

**Chương III : Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng doanh nghiệp tại Chi nhánh NHĐT & PT BN- NHĐT & PT VN.**

Do thời gian có hạn và còn hạn chế về mặt lý luận cũng như kinh nghiệm thực tế nên bài Khóa luận của em còn những thiếu sót. Em mong được sự đóng góp của Thầy Cô để bài Khóa luận của em được hoàn thiện hơn.

## CHƯƠNG I

# LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

### 1.1. Tổng quan về hoạt động tín dụng của NHTM

#### 1.1.1 Lý luận cơ bản về chất lượng tín dụng ngân hàng

##### 1.1.1.1 Khái niệm tín dụng ngân hàng

Tín dụng ngân hàng là việc ngân hàng thỏa thuận để khách hàng sử dụng một tài sản (bằng tiền, tài sản thực hay uy tín) với nguyên tắc có hoàn trả bằng các nghiệp vụ cho vay, chiết khấu (tái chiết khấu), cho thuê tài chính, bảo lãnh ngân hàng và các nghiệp vụ khác.

Như vậy bản chất của tín dụng là một giao dịch về tài sản trên cơ sở hoàn trả với những đặc trưng:

- Tài sản giao dịch trong mỗi quan hệ tín dụng có thể là tiền, động sản hoặc bất động sản.

- Thời hạn hoàn trả phải được xác định một cách có cơ sở để đảm bảo rằng bên đi vay phải trả lãi cho bên cho vay.

- Quan hệ tín dụng được chi phối bằng các lệnh phiếu (hợp đồng tín dụng, kế ước nhận nợ, ủy nhiệm trích lương...) để thực thi trách nhiệm giữa các bên.

##### 1.1.1.2 Phân loại tín dụng

Tín dụng tồn tại dưới rất nhiều hình thức, nhiều tên gọi. Tuy nhiên, căn cứ vào một số các tiêu thức khác nhau để phân chia tín dụng ngân hàng. Dưới đây là một số cách phân chia mà Ngân hàng thương sử dụng khi phân tích và đánh giá.

##### ❖ Phân loại theo thời hạn tín dụng

Theo cách này tín dụng ngân hàng được chia làm 3 loại:

- *Tín dụng ngắn hạn*: là khoản tín dụng dưới 1 năm được sử dụng để bổ sung sự thiếu hụt tạm thời vốn lưu động của doanh nghiệp, nó có thể được vay cho những sinh hoạt cá nhân.

- *Tín dụng trung hạn*: là khoản tín dụng có thời hạn 1-5 năm, loại tín dụng



này thường dùng để cung cấp, mua sắm tài sản cố định, cải tiến và biến đổi kỹ thuật mở rộng và xây dựng công trình nhỏ có thời hạn thu hồi vốn nhanh.

-*Tín dụng dài hạn*: là khoản tín dụng có thời hạn từ 5 năm trở lên. Loại tín dụng này dùng để cung cấp vốn cho xây dựng cơ bản như: Đầu tư xây dựng các xí nghiệp mới, các công trình thuộc cơ sở hạ tầng, cải tiến mở rộng sản xuất có quy mô lớn.

Tín dụng trung dài hạn được đầu tư để hình thành vốn cố định và bổ sung một phần cho vốn lưu động.

#### ❖ *Phân loại theo mục đích*

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

-*Cho vay công nghiệp và thương mại*: là cho vay ngắn hạn để bổ sung vốn lưu động cho các DN trong lĩnh vực này.

-*Cho vay Nông nghiệp*: là loại cho vay để trang trải các chi phí sản xuất như phân bón, thuốc trừ sâu, giống cây trồng, con giống, lao động...

-*Cho vay cá nhân*: là loại cho vay để đáp ứng nhu cầu tiêu dùng như mua sắm các vật dụng đắt tiền.

-*Thuê mua và các loại dịch vụ khác*.

#### ❖ *Phân loại theo căn cứ đảm bảo*

-*Cho vay có bảo đảm*: là loại tín dụng dựa trên cơ sở các bảo đảm như thế chấp, cầm cố, hoặc có sự bảo lãnh của người thứ ba. Ngân hàng nắm giữ tài sản của người vay để xử lý thu hồi nợ khi người vay không thực hiện được các nghĩa vụ đã được cam kết trong hợp đồng tín dụng.

-*Cho vay không có bảo đảm*: là loại tín dụng không có tài sản thế chấp, cầm cố, hoặc không có sự bảo lãnh của người thứ ba. Việc cấp tín dụng chỉ dựa vào uy tín của bản thân khách hàng. Muốn vậy, ngân hàng phải đánh giá hiệu quả sử dụng tiền vay của người vay, khách hàng không được phép giao dịch với bất kỳ ngân hàng nào khác.

#### ❖ *Phân loại theo đối tượng tín dụng*

Theo tiêu thức này thì tín dụng được chia làm 2 loại

- *Tín dụng lưu động* : loại này được cấp phát để hình thành vốn lưu động của các tổ chức kinh tế như cho vay để dự trữ hàng hóa đối với xí nghiệp, thương nghiệp, bù đắp vốn lưu động thiếu hụt tạm thời.

*Loại này được chia làm 2 loại:*

+ Cho vay dự trữ hàng hóa, cho vay chi phí sản xuất.

+ Cho vay để thanh toán các khoản nợ dưới hình thức chiết khấu kỳ phiếu, với thời hạn cho vay là ngắn hạn.

-*Tín dụng vốn cố định*: là loại tín dụng được cấp phát để hình thành tài sản cố định. Loại này thường được đầu tư để mua sắm tài sản cố định, cải tiến và đổi mới kỹ thuật, mở rộng sản xuất, xây dựng các công trình mới. Thời hạn cho vay đối với loại này là trung dài hạn.

#### ❖ *Phân loại theo phương thức hoàn trả tiền vay*

Theo cách này thì khoản cho vay có thể được hoàn trả theo hai cách. Cách thứ nhất là trả một lần cả vốn gốc và lãi khi đến hạn. Hai là khoản tiền vay sẽ được trả làm nhiều lần theo nhiều kỳ.

#### ❖ *Phân loại theo xuất xứ vốn vay*

Có loại do ngân hàng trực tiếp cho vay, có loại cho vay gián tiếp tức là ngân hàng mua lại nợ từ chủ nợ khác.

#### ❖ *Phân loại theo hình thái giá trị của tín dụng .*

Một là cho vay bằng tiền, đây là loại cho vay chủ yếu của các ngân hàng được thực hiện bằng các kỹ thuật khác nhau.

Hai là cho vay bằng tài sản – loại này được áp dụng phổ biến dưới hình thức tài trợ thuê mua.

Ba là tín dụng mà hình thái giá trị của nó là uy tín, chính là bảo lãnh ngân hàng.

#### ❖ *Phân loại theo thành phần kinh tế*

-Tín dụng đối với thành phần kinh tế quốc doanh.

-Tín dụng đối với thành phần kinh tế ngoài quốc doanh.

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

Căn cứ vào tiêu thức này, tín dụng được chia làm hai loại:

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

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

**1.1.2. Những quy định pháp lý trong hoạt động tín dụng****1.1.2.1 Nguyên tắc cho vay**

***-Vốn vay phải sử dụng đúng mục đích đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng và có hiệu quả kinh tế.***

Với nguyên tắc này, khi vay vốn người vay phải trình bày phương án, kế hoạch tín dụng, đồng thời phải xác định rõ mục đích, đối tượng sử dụng vốn và cam kết sẽ sử dụng vốn đúng mục đích. Trong quá trình sử dụng vốn, nếu sai cam kết người vay sẽ chịu trách nhiệm trước ngân hàng theo luật định và theo hợp đồng.

Thực tế đã chứng minh khi đồng vốn được sử dụng đúng mục đích, đối tượng thì có thể hạn chế tới mức thấp nhất những rủi ro không đáng có đối với tiền vốn của ngân hàng.

Đây là một nguyên tắc quan trọng bắt nguồn từ nguyên tắc tự chủ về tài chính trong hoạt động kinh doanh của các ngân hàng, từ đặc điểm luân chuyển vốn trong các doanh nghiệp và đồng thời cũng là đặc trưng của tín dụng là “ có vay, có trả”.

Hoạt động tín dụng của các ngân hàng thương mại là hoạt động kinh doanh như tất cả các lĩnh vực khác. Bởi vậy, khi ngân hàng cấp vốn cho người vay là thời điểm chính thức bắt đầu một chu kỳ kinh doanh, vốn được đầu tư vào các hoạt động kinh tế của doanh nghiệp. Khi người vay hoàn trả nợ vay, chu kỳ kinh

doanh của ngân hàng kết thúc. Với ý nghĩa đó, người vay phải hoàn trả đúng hạn cả gốc và lãi thì khả năng tái kinh doanh của ngân hàng mới có thể thực hiện được.

Biểu hiện trong thực tế của nguyên tắc này:

- Khi vay vốn người vay phải cam kết hoàn trả gốc và lãi cho ngân hàng bằng một điều khoản trong hợp đồng tín dụng hoặc khế ước nhận nợ.

- Đến kỳ hạn hoàn trả theo cam kết nếu người vay thiếu hoặc mất khả năng thanh toán và không được ngân hàng điều chỉnh kỳ hạn nợ hoặc gia hạn nợ thì ngân hàng được quyền áp dụng các điều khoản trong thể lệ tín dụng hiện hành để xử phạt người vay ( chuyển nợ quá hạn, phát mại tài sản thế chấp, phong tỏa tài sản của người vay hoặc khởi kiện trước pháp luật).

**- *Vốn vay phải được đảm bảo bằng tài sản***

Đây là nguyên tắc đảm bảo cho sự sống còn của các ngân hàng thương mại, giúp ngân hàng ngăn ngừa, giảm thiểu rủi ro đến mức thấp nhất, kể cả các trường hợp người vay hoàn toàn mất khả năng thanh toán. Đảm bảo tiền vay được coi như một cơ sở vật chất vững chắc để đảm bảo sự an toàn tiền vốn của các ngân hàng trong điều kiện kinh tế thị trường. Về mặt lý thuyết cũng như trong thực tế, đảm bảo tiền vay có thể được thực hiện đối với các hình thức sau:

- Người vay thế chấp tài sản.

- Người vay phải được bảo lãnh bởi người thứ ba.

- Người vay thế chấp nợ vay bằng chính tài sản được hình thành từ nguồn vốn vay của ngân hàng.

Việc áp dụng hình thức đảm bảo nào hoàn toàn phụ thuộc vào điều kiện hoàn cảnh của người vay và cơ chế tín dụng hiện hành.

**- *Cho vay phải đề phòng và có biện pháp tránh rủi ro***

Đây là một nguyên tắc hết sức quan trọng để thực hiện việc thu hồi vốn đầy đủ, tránh mất mát dẫn đến sự phá sản của ngân hàng. Trong nền kinh tế thị trường, sự phá sản của các doanh nghiệp dẫn đến việc tổn thất trong việc cấp tín dụng của ngân hàng là có thể xảy ra nên ngân hàng không tập trung vốn vay cho một số tổ chức kinh tế.

### ***1.1.2.2. Điều kiện cho vay***

Tổ chức tín dụng xem xét và quyết định cho vay khi khách hàng có đủ các điều kiện sau:

❖ Có năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự và chịu trách nhiệm dân sự theo quy định của pháp luật.

❖ Đối với khách hàng vay là tổ chức và cá nhân Việt Nam:

+ Tổ chức phải có năng lực pháp luật dân sự.

+ Cá nhân và chủ DN tư nhân phải có năng lực pháp luật và năng lực hành vi dân sự.

+ Đại diện của hộ gia đình phải có năng lực pháp luật và năng lực hành vi dân sự.

+ Đại diện của tổ hợp tác phải có năng lực pháp luật và năng lực hành vi dân sự.

+ Thành viên hợp danh của công ty hợp danh phải có năng lực pháp luật và năng lực hành vi dân sự.

❖ Đối với khách hàng vay là tổ chức và cá nhân nước ngoài phải có năng lực pháp luật dân sự và năng lực hành vi dân sự theo quy định pháp luật của nước mà pháp nhân đó có quốc tịch hoặc cá nhân đó là công dân, nếu pháp luật nước ngoài đó được Bộ Luật Dân sự của nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam, các văn bản pháp luật khác của Việt Nam quy định hoặc được điều ước quốc tế mà Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam ký kết hoặc tham gia quy định.

❖ Mục đích sử dụng vốn vay hợp pháp.

❖ Có khả năng tài chính đảm bảo trả nợ trong thời hạn cam kết.

❖ Có dự án đầu tư, phương án sản xuất, kinh doanh, dịch vụ khả thi và có hiệu quả; hoặc có dự án đầu tư, phương án phục vụ đời sống khả thi và phù hợp với quy định của pháp luật.

❖ Thực hiện các quy định về bảo đảm tiền vay theo quy định của Chính phủ và hướng dẫn của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.

### **1.1.2.3 Bảo đảm tiền vay**

Bảo đảm tiền vay là việc các tổ chức tín dụng áp dụng các biện pháp phòng ngừa rủi ro, tạo cơ sở pháp lý để thu hồi được các khoản nợ đã cho khách hàng vay.

#### **❖ Bảo đảm tiền vay bằng tài sản:**

**Bảo đảm tiền vay bằng tài sản cầm cố, thế chấp của khách hàng vay, bảo lãnh bằng tài sản của bên thứ ba.**

*Nguyên tắc:*

1. Khách hàng vay phải cầm cố, thế chấp tài sản hoặc phải được bên thứ ba bảo lãnh bằng tài sản để bảo đảm thực hiện nghĩa vụ trả nợ đối với tổ chức tín dụng.

2. Tổ chức tín dụng và khách hàng vay thỏa thuận lựa chọn áp dụng biện pháp bảo đảm bằng tài sản cầm cố, thế chấp của khách hàng vay hoặc bảo lãnh bằng tài sản của bên thứ ba.

3. Tổ chức tín dụng có quyền lựa chọn tài sản đủ điều kiện để làm bảo đảm tiền vay; hoặc lựa chọn bên thứ ba bảo lãnh bằng tài sản cho khách hàng vay.

4. Bên bảo lãnh chỉ được bảo lãnh bằng tài sản thuộc sở hữu của mình. Tổ chức tín dụng và bên bảo lãnh có thể thỏa thuận biện pháp cầm cố, thế chấp tài sản của bên bảo lãnh để bảo đảm thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh.

5. Khi thế chấp tài sản gắn liền với đất, khách hàng vay phải thế chấp cả giá trị quyền sử dụng đất cùng với tài sản đó, trừ trường hợp pháp luật có quy định khác.

*Xác định giá trị tài sản bảo đảm tiền vay:*

1. Tài sản bảo đảm tiền vay phải được xác định giá trị tại thời điểm ký kết hợp đồng bảo đảm; việc xác định giá trị tài sản tại thời điểm này chỉ làm cơ sở xác định mức cho vay của tổ chức tín dụng, không áp dụng khi xử lý tài sản bảo đảm để thu hồi nợ. Việc xác định giá trị tài sản bảo đảm tiền vay phải được lập thành văn bản riêng hoặc ghi vào hợp đồng tín dụng.

2. Đối với tài sản bảo đảm tiền vay không phải là quyền sử dụng đất, thì việc xác định giá trị tài sản bảo đảm tiền vay do các bên thỏa thuận, hoặc thuê tổ

chức tư vấn, tổ chức chuyên môn xác định trên cơ sở giá thị trường tại thời điểm xác định, có tham khảo đến các loại giá như giá quy định của nhà nước.

***Bảo đảm tiền vay bằng tài sản hình thành từ vốn vay:***

Việc bảo đảm tiền vay bằng tài sản hình thành từ vốn vay được áp dụng trong các trường hợp sau:

1. Tổ chức tín dụng xem xét, quyết định việc bảo đảm tiền vay bằng tài sản hình thành từ vốn vay, nếu khách hàng vay và tài sản hình thành từ vốn vay đáp ứng đủ các điều kiện:

- Đối với khách hàng vay

+ Có tín nhiệm với tổ chức tín dụng.

+ Có khả năng tài chính để thực hiện nghĩa vụ trả nợ.

+ Có dự án đầu tư phát triển sản xuất, kinh doanh, dịch vụ khả thi, có khả năng hoàn trả nợ; hoặc có dự án, phương án phục vụ đời sống khả thi phù hợp với quy định của pháp luật.

+ Có mức vốn tự có tham gia vào dự án và giá trị tài sản bảo đảm tiền vay bằng các biện pháp cầm cố, thế chấp tối thiểu bằng 50% vốn đầu tư của dự án.

- Đối với tài sản

+ Tài sản hình thành từ vốn vay dùng làm bảo đảm tiền vay phải xác định được quyền sở hữu hoặc được giao quyền sử dụng; giá trị, số lượng và được phép giao dịch. Nếu tài sản là bất động sản gắn liền với đất thì phải có giấy chứng nhận quyền sử dụng đất đối với khu đất mà trên đó tài sản sẽ được hình thành và phải hoàn thành các thủ tục về đầu tư xây dựng theo quy định của pháp luật.

+ Đối với tài sản mà pháp luật có quy định phải mua bảo hiểm, thì khách hàng vay phải cam kết mua bảo hiểm trong suốt thời hạn vay vốn khi tài sản đã được hình thành đưa vào sử dụng.

2. Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ quyết định giao cho tổ chức tín dụng cho vay đối với khách hàng vay và đối tượng vay trong một số trường hợp cụ thể.

**❖ *Biện pháp bảo đảm tiền vay trong trường hợp cho vay không có bảo đảm bằng tài sản:***

***Tổ chức tín dụng lựa chọn cho vay không có bảo đảm bằng tài sản***

Tổ chức tín dụng được lựa chọn khách hàng vay để cho vay không có bảo đảm bằng tài sản khi cho vay vốn ngắn hạn, trung hạn, dài hạn để thực hiện các dự án đầu tư phát triển hoặc phương án sản xuất, kinh doanh, dịch vụ và đời sống đối với khách hàng :

- Sử dụng vốn vay có hiệu quả và trả nợ gốc, lãi vốn vay đúng hạn trong quan hệ vay vốn với tổ chức tín dụng cho vay hoặc các tổ chức tín dụng khác.
- Có dự án đầu tư, phương án sản xuất kinh doanh, dịch vụ khả thi, có hiệu quả; hoặc có dự án đầu tư, phương án phục vụ đời sống khả thi, phù hợp với quy định của pháp luật.
- Có khả năng tài chính để thực hiện nghĩa vụ trả nợ.
- Cam kết thực hiện biện pháp bảo đảm bằng tài sản theo yêu cầu của tổ chức tín dụng nếu sử dụng vốn vay không đúng cam kết trong hợp đồng tín dụng; cam kết trả nợ trước hạn nếu không thực hiện được các biện pháp bảo đảm bằng tài sản.

***Tổ chức tín dụng cho cá nhân, hộ gia đình nghèo vay có bảo lãnh bằng tín chấp của tổ chức đoàn thể chính trị - xã hội.***

-Tổ chức đoàn thể chính trị - xã hội tại cơ sở của: Hội Nông dân Việt Nam, Hội Liên hiệp Phụ nữ Việt Nam, Tổng Liên đoàn Lao động Việt Nam, Đoàn Thanh niên Cộng sản Hồ Chí Minh, Hội Cựu chiến binh Việt Nam được thực hiện bảo lãnh bằng tín chấp cho cá nhân, hộ gia đình nghèo vay vốn tại các tổ chức tín dụng.

- Người được bảo lãnh là cá nhân, hộ gia đình nghèo là thành viên của một trong các tổ chức đoàn thể chính trị - xã hội trên.

- Mức vay tối đa của mỗi cá nhân, hộ gia đình nghèo được tổ chức đoàn thể chính trị - xã hội bảo lãnh bằng tín chấp do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam quy định trong từng thời kỳ.



## 1.2. Chất lượng tín dụng của ngân hàng thương mại

### 1.2.1. Quan niệm về chất lượng tín dụng

Trong nền kinh tế thị trường, doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển thì cạnh tranh là một yếu tố tất yếu khách quan, sản xuất hàng hóa càng phát triển thì cạnh tranh càng gay gắt. Cạnh tranh diễn ra trên 3 phương diện chủ yếu : chất lượng, giá cả và số lượng, trong đó chất lượng là yếu tố quan trọng hàng đầu, tạo điều kiện nâng cao tỷ lệ chiếm lĩnh thị trường. Có nhiều quan niệm về chất lượng sản phẩm như chất lượng là phù hợp với mục đích sử dụng hoặc là một trình độ dự kiến trước về độ đồng đều và độ tin cậy với chi phí thấp phù hợp với thị trường. Theo Hiệp hội Tiêu chuẩn Pháp thì chất lượng là năng lực của một sản phẩm hoặc dịch vụ nhằm thỏa mãn những nhu cầu của người sử dụng.

Trên cơ sở đó ta có thể hiểu: ***Chất lượng tín dụng ngân hàng là sự đáp ứng một cách tốt nhất yêu cầu của khách hàng ( người gửi tiền và người vay tiền) trong quan hệ tín dụng, đảm bảo an toàn hay hạn chế rủi ro về vốn, tăng lợi nhuận của ngân hàng, phù hợp và phục vụ sự phát triển kinh tế xã hội.***

❖ *Xét trên góc độ hoạt động kinh doanh của ngân hàng* thì chất lượng tín dụng là khoản tín dụng được bảo đảm an toàn, sử dụng đúng mục đích, phù hợp với chính sách tín dụng của ngân hàng, hoàn trả gốc và lãi đúng thời hạn, đem lại lợi nhuận cho ngân hàng với chi phí nghiệp vụ thấp, tăng khả năng cạnh tranh của ngân hàng trên thị trường, làm lành mạnh các mối quan hệ kinh tế, phục vụ tăng trưởng và phát triển.

❖ *Xét trên góc độ lợi ích của khách hàng* thì khoản tín dụng có chất lượng là phù hợp với mục đích sử dụng của khách hàng với lãi suất và kỳ hạn hợp lý, thủ tục tín dụng đơn giản, thuận tiện, thu hút được nhiều khách hàng nhưng vẫn đảm bảo được nguyên tắc tín dụng.

❖ *Đối với nền kinh tế:* khoản tín dụng có chất lượng phải hỗ trợ cho hoạt động kinh doanh, tiêu dùng hợp pháp, góp phần phục vụ sản xuất, lưu thông hàng hóa, giải quyết công ăn việc làm, xây dựng các cơ sở hạ tầng kinh tế xã hội, khai thác khả năng tiềm tàng trong nền kinh tế, thúc đẩy quá trình tích tụ và tập trung vốn cho sản xuất, giải quyết tốt mối quan hệ giữa tăng trưởng tín dụng

và tăng trưởng kinh tế.

Chất lượng tín dụng là một khái niệm tương đối, nó vừa cụ thể ( thể hiện thông qua một số chỉ tiêu định lượng được như dư nợ, nợ quá hạn...) vừa trừu tượng ( thể hiện qua khả năng thu hút khách hàng, tác động đến nền kinh tế...).

Hơn nữa chất lượng tín dụng là một chỉ tiêu tổng hợp, nó phản ánh mức độ thích nghi của NHTM với sự thay đổi của, môi trường bên ngoài, nó thể hiện sức mạnh của ngân hàng trong quá trình cạnh tranh để tồn tại.

Vậy nên để đánh giá xem xét chất lượng của khoản tín dụng, gồm có những chỉ tiêu nào. Phần sau đây là một số chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng và sẽ là cơ sở cho sự phân tích thực trạng chất lượng tín dụng doanh nghiệp tại NHĐT & PT Bắc Ninh- NHĐT & PT Việt Nam.

### **1.2.2.Các chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng.**

Chất lượng tín dụng là một chỉ tiêu tổng hợp, nó phản ánh độ thích nghi của Ngân hàng thương mại với sự thay đổi của môi trường bên ngoài. Chính vì vậy, để đánh giá được ngân hàng đó mạnh hay yếu thì phải đánh giá chất lượng tín dụng, có chỉ tiêu mang tính định lượng có chỉ tiêu mang tính định tính.

#### **1.2.2.1.Chỉ tiêu định tính**

Cảm giác an tâm của khách hàng khi đến giao dịch với ngân hàng nếu ngân hàng có bảo vệ, có bãi gửi xe, có nhân viên trông xe không thu lệ phí thì ngân hàng sẽ tạo được một ấn tượng đầu tiên rất tốt đẹp trong lòng khách hàng.

Nếu ngân hàng có sơ đồ làm việc của các phòng ban sẽ giúp khách hàng không bị bối rối và đỡ tốn thời gian. Từ đó khách hàng sẽ có ấn tượng tốt về Ngân hàng.

Cách bố trí, sắp xếp trong phòng làm việc của ngân hàng, trang phục của nhân viên, đặc biệt là thái độ của cán bộ tín dụng ảnh hưởng rất lớn tới chất lượng tín dụng của ngân hàng. Nếu chất lượng tín dụng cao thì chắc chắn ngân hàng sẽ có nhiều khách hàng mới.

Uy tín của ngân hàng cũng góp phần làm nên chất lượng tín dụng của ngân hàng. Dựa vào các chỉ tiêu định tính có thể đánh giá được phần nào chất lượng tín dụng của các ngân hàng thương mại.

### **1.2.2.2. Chỉ tiêu định lượng**

#### **- Chỉ tiêu tổng dư nợ và kết cấu dư nợ**

Tổng dư nợ là một chỉ tiêu phản ánh khối lượng tiền ngân hàng cấp cho nền kinh tế tại một thời điểm. Tổng dư nợ bao gồm dư nợ cho vay ngắn hạn, trung hạn, dài hạn. Tổng dư nợ thấp chứng tỏ hoạt động của ngân hàng yếu kém, không có khả năng mở rộng, khả năng tiếp thị của ngân hàng kém, trình độ cán bộ công nhân viên thấp.

Mặc dù vậy, không có nghĩa là chỉ tiêu này càng cao thì chất lượng tín dụng càng cao bởi vì đằng sau những khoản tín dụng đó cũng có những rủi ro tín dụng mà ngân hàng phải gánh chịu.

Chỉ tiêu tổng dư nợ phản ánh quy mô tín dụng của ngân hàng, sự uy tín của ngân hàng đối với doanh nghiệp. Tổng dư nợ của ngân hàng khi so sánh với thị phần tín dụng của ngân hàng trên địa bàn sẽ cho chúng ta biết được dư nợ của ngân hàng là cao hay thấp.

Kết cấu dư nợ phản ánh tỷ trọng của các loại dư nợ trong tổng dư nợ. Phân tích kết cấu dư nợ sẽ giúp ngân hàng biết được ngân hàng cần đẩy mạnh cho vay theo loại hình nào để cân đối với thực lực của ngân hàng. Kết cấu dư nợ khi so với kết cấu nguồn vốn sẽ cho biết rủi ro của loại hình cho vay nào là nhiều nhất.

#### **- Chỉ tiêu tỷ lệ nợ quá hạn**

Nợ quá hạn là hiện tượng phát sinh từ mối quan hệ tín dụng không hoàn hảo khi người đi vay không thực hiện được nghĩa vụ trả nợ của mình cho ngân hàng đúng hạn.

Tỷ lệ nợ quá hạn là tỷ lệ phần trăm giữa nợ quá hạn và tổng dư nợ của ngân hàng thương mại ở một thời điểm nhất định, thường là cuối tháng, cuối quý, cuối năm.

$$\text{Tỷ lệ nợ quá hạn} = \frac{\text{Nợ quá hạn}}{\text{Tổng Dư Nợ}}$$

Xét về mặt bản chất, tín dụng là sự hoàn trả, do đó tính an toàn là yếu tố quan trọng bậc nhất để cấu thành chất lượng tín dụng. Khi một khoản vay không được trả đúng hạn như đã cam kết, mà không có lý do chính đáng thì nó sẽ bị

chuyển sang nợ quá hạn với lãi suất cao hơn lãi suất bình thường. Trên thực tế, phần lớn các khoản nợ quá hạn là các khoản nợ có vấn đề có khả năng mất vốn. Như vậy, tỷ lệ nợ quá hạn càng cao thì ngân hàng thương mại càng gặp khó khăn trong kinh doanh vì sẽ có nguy cơ mất vốn, mất khả năng thanh toán và giảm lợi nhuận, tức là tỷ lệ nợ quá hạn càng cao, chất lượng tín dụng càng thấp.

Mặt khác, để đánh giá chính xác hơn chỉ tiêu này người ta chia tỷ lệ nợ quá hạn ra làm hai loại :

$$\text{Tỷ lệ nợ quá hạn có khả năng thu hồi} = \frac{\text{Nợ quá hạn có khả năng thu hồi}}{\text{Nợ quá hạn}}$$

$$\text{Tỷ lệ nợ quá hạn không có khả năng thu hồi} = \frac{\text{Nợ quá hạn không có khả năng thu hồi}}{\text{Nợ quá hạn}}$$

Hai chỉ tiêu này cho chúng ta biết được bao nhiêu phần trăm trong tổng nợ quá hạn có khả năng thu hồi, bao nhiêu phần trăm không có khả năng thu hồi. Do vậy sử dụng thêm chỉ tiêu này cho phép đánh giá chính xác hơn chất lượng tín dụng.

#### ❖ *Chỉ tiêu vòng quay vốn tín dụng*

Đây là chỉ tiêu thường được các ngân hàng thương mại tính toán hàng năm để đánh giá khả năng tổ chức quản lý vốn tín dụng và chất lượng tín dụng trong việc đáp ứng nhu cầu của khách hàng.

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

Hệ số này phản ánh số vòng chu chuyển của vốn tín dụng. Vòng quay vốn tín dụng càng cao chứng tỏ nguồn vốn vay ngân hàng đã luân chuyển nhanh, tham gia vào nhiều chu kỳ sản xuất và lưu thông hàng hóa. Với một số vốn nhất định, nhưng do vòng quay vốn tín dụng nhanh nên ngân hàng đã đáp ứng được nhu cầu vốn cho các doanh nghiệp, mặt khác ngân hàng có vốn để tiếp tục đầu tư vào các lĩnh vực khác. Như vậy, hệ số này càng cao phản ánh tình hình quản lý vốn tín dụng càng tốt, chất lượng tín dụng càng cao.

### ❖ *Chỉ tiêu thu nhập từ hoạt động tín dụng*

Không thể nói một khoản tín dụng có chất lượng cao khi nó không đem lại một khoản thu nhập cho ngân hàng. Nguồn thu từ hoạt động tín dụng là nguồn thu chủ yếu để ngân hàng tồn tại và phát triển. Lợi nhuận do tín dụng đem lại chứng tỏ các khoản vay không những thu hồi được gốc mà còn có lãi, đảm bảo được độ an toàn của nguồn vốn cho vay.

$$\frac{\text{Thu nhập từ hoạt động tín dụng}}{\text{tín dụng}} = \frac{\text{Lãi từ hoạt động tín dụng}}{\text{Tổng thu nhập}}$$

Ta thấy rằng nếu ngân hàng thương mại chỉ chú trọng vào việc giảm và duy trì tỷ lệ nợ quá hạn thấp mà không tăng được thu nhập từ hoạt động tín dụng thì tỷ lệ nợ quá hạn thấp cũng không có ý nghĩa. Chất lượng tín dụng được nâng cao chỉ thực sự có ý nghĩa khi nó góp phần nâng cao khả năng sinh lời của ngân hàng.

### ❖ *Chỉ tiêu doanh số cho vay*

Doanh số cho vay là chỉ tiêu phản ánh quy mô cấp tín dụng của ngân hàng đối với nền kinh tế. Đây là chỉ tiêu phản ánh chính xác, tuyệt đối về hoạt động cho vay trong một thời gian dài, thấy được khả năng hoạt động tín dụng qua các năm.

### ❖ *Chỉ tiêu các thông số quy định*

Ngoài các chỉ tiêu trên thì chất lượng tín dụng còn được đánh giá thông qua việc đảm bảo các quy chế thể lệ tín dụng như cho vay một khách hàng, hệ số an toàn vốn tối thiểu 9%.

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

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

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

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

Trên đây là các chỉ tiêu cơ bản để đánh giá chất lượng tín dụng ngân hàng cao hay thấp. Tuy nhiên chất lượng tín dụng còn chịu tác động của các nhân tố khác.

#### ❖ *Chỉ tiêu hiệu suất sử dụng vốn*

Phân tích cơ cấu cho vay trong tổng nguồn vốn huy động là việc xem xét đánh giá tỷ trọng cho vay đã phù hợp với khả năng đáp ứng của bản thân ngân hàng cũng như đòi hỏi về vốn của nền kinh tế chưa. Trên cơ sở đó, các ngân hàng thương mại có thể biết được khả năng mở rộng tín dụng của mình. Từ đó, có thể quyết định quy mô, tỷ trọng đầu tư vào các lĩnh vực một cách hợp lý để vừa đảm bảo an toàn vốn vay, vừa có thể thu lại lợi nhuận cao nhất có thể.

Chỉ tiêu này có thể được biểu thị bằng công thức :

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

#### ❖ *Tỷ lệ thanh toán nợ do bán tài sản của người vay*

Về nguyên tắc, nguồn trả nợ cho ngân hàng chính là tiền bán hàng ( với tín dụng ngắn hạn), là khấu hao tài sản cố định của tài sản cố định được đầu tư bằng vốn vay, lợi nhuận sau thuế có thể từ tài sản đó hoặc tất cả hoạt động sản xuất kinh doanh ( đối với tín dụng trung và dài hạn).

Tuy vậy, có nhiều trường hợp sử dụng vốn kém hiệu quả, sản xuất kinh doanh thua lỗ, phá sản... nên người vay phải bán tài sản thế chấp ( có thể do tự nguyện hoặc bắt buộc ) để trả nợ ngân hàng. Tỷ lệ này được xác định như sau :

$$\text{Tỷ lệ thanh toán nợ do bán tài sản của người vay} = \frac{\text{Số tiền thu nợ do bán tài sản thế chấp}}{\text{Tổng doanh số thu nợ}} * 100\%$$

#### ❖ *Lãi treo*

Lãi treo là lãi tính trên nợ gốc và các khoản cho vay của ngân hàng nhưng chưa thu hồi được.

Tổng các khoản lãi treo trên các món nợ càng thấp càng tốt. Lãi treo càng

cao phản ánh rủi ro mất vốn của ngân hàng càng lớn, ngân hàng có khả năng mất cả vốn lẫn lãi. Từ đó chất lượng tín dụng giảm và ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của ngân hàng.

Trên đây là các chỉ tiêu được sử dụng để đánh giá chất lượng tín dụng, tuy nhiên để đánh giá một cách chính xác cần xem xét các nhân tố ảnh hưởng tới chất lượng tín dụng.

### **1.2.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng ngân hàng**

Có nhiều nhân tố tác động đến chất lượng tín dụng ngân hàng, nhưng gộp chung lại có thể phân thành 4 nhóm nhân tố chính sau:

- + Môi trường kinh tế
- + Môi trường pháp lý
- + Ngân hàng
- + Khách hàng

#### ***1.2.3.1. Nhóm nhân tố thuộc về môi trường kinh tế***

Khi nền kinh tế ổn định sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho tín dụng ngân hàng phát triển. Nền kinh tế ổn định, lạm phát thấp không có khủng hoảng, hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp tiến hành tốt có hiệu quả mang lại lợi nhuận cao, doanh nghiệp hoàn trả được vốn vay ngân hàng cả gốc lẫn lãi, nên hoạt động tín dụng của ngân hàng phát triển, chất lượng tín dụng được nâng cao. Ngược lại, trong thời kỳ suy thoái kinh tế, sản xuất kinh doanh bị thu hẹp, đầu tư, tiêu dùng giảm sút, lạm phát cao, nhu cầu tín dụng giảm, vốn tín dụng đã thực hiện cũng khó có thể sử dụng có hiệu quả hoặc trả nợ đúng hạn cho ngân hàng. Hoạt động tín dụng ngân hàng giảm sút về quy mô và chất lượng.

Mức độ phù hợp giữa lãi suất ngân hàng với mức lợi nhuận của doanh nghiệp sản xuất kinh doanh và dịch vụ trong nền kinh tế quốc dân cũng ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng. Với mức lãi suất cao các doanh nghiệp vay vốn ngân hàng không có khả năng trả nợ ảnh hưởng tới sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp nói riêng và tới toàn bộ nền kinh tế nói chung. Hoạt động tín dụng ngân hàng lúc này không còn là đòn bẩy để thúc đẩy sản xuất kinh doanh phát triển và chất lượng tín dụng cũng giảm sút.

Ngoài ra những biến động về lãi suất thị trường, tỷ giá thị trường cũng ảnh hưởng trực tiếp đến lãi suất của ngân hàng. Bài học từ cuộc khủng hoảng tài chính Đông Nam Á đã cho thấy sự mất giá của đồng nội tệ ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động tín dụng ngân hàng.

### ***1.2.3.2.Nhóm nhân tố thuộc về môi trường pháp lý***

Môi trường pháp lý được hiểu là một hệ thống luật và văn bản pháp quy liên quan đến hoạt động ngân hàng nói chung và hoạt động tín dụng nói riêng.

Nhân tố pháp lý ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng, đó là sự đồng bộ thống nhất của hệ thống pháp luật, ý thức tôn trọng chấp hành nghiêm chỉnh những quy định của pháp luật và cơ chế đảm bảo cho sự tuân thủ pháp luật một cách nghiêm minh triệt để.

Quan hệ tín dụng phải được pháp luật thừa nhận, pháp luật quy định cơ chế hoạt động tín dụng, tạo ra những điều kiện thuận lợi cho hoạt động tín dụng lành mạnh, phát huy vai trò đối với sự phát triển kinh tế xã hội, đồng thời duy trì hoạt động tín dụng được ổn định, bảo vệ quyền lợi của các bên tham gia quan hệ tín dụng. Những quy định pháp luật về tín dụng phải phù hợp với điều kiện và trình độ phát triển kinh tế xã hội, trên cơ sở đó kích thích hoạt động tín dụng có hiệu quả hơn.

Hiện nay, hệ thống văn bản pháp luật chưa đồng bộ, gây khó khăn cho ngân hàng khi ký kết thực hiện hợp đồng tín dụng. Luật Ngân hàng còn nhiều sơ hở, chưa đồng bộ với các văn bản luật khác. Điều này ảnh hưởng đến việc quản lý chất lượng tín dụng của ngân hàng.

Sự thay đổi chủ trương chính sách của Nhà nước cũng gây ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của các doanh nghiệp. Cơ cấu kinh tế, chính sách xuất nhập khẩu, do thay đổi đột ngột, gây xáo động trong sản xuất kinh doanh, doanh nghiệp không tiêu thụ được sản phẩm, hay chưa có phương án sản xuất kinh doanh mới dẫn đến nợ quá hạn, nợ khó đòi, chất lượng tín dụng giảm sút.

### ***1.2.3.3.Những nhân tố về phía ngân hàng***

Đây là những nhân tố thuộc về bản chất, nội tại ngân hàng liên quan đến sự phát triển của ngân hàng trên tất cả các mặt ảnh hưởng tới hoạt động tín dụng,



gồm : chính sách, công tác tổ chức, trình độ lao động, quy trình nghiệp vụ, kiểm tra, kiểm soát và trang thiết bị.

❖ **Chính sách tín dụng** : là đường lối, chủ trương đảm bảo cho hoạt động tín dụng đi đúng quỹ đạo liên quan đến việc mở rộng hay thu hẹp tín dụng, nó có ý nghĩa quyết định đến sự thành bại của một ngân hàng. Một chính sách tín dụng đúng đắn sẽ thu hút được nhiều khách hàng, đảm bảo khả năng sinh lời của hoạt động tín dụng . Bất cứ ngân hàng nào muốn có chất lượng tín dụng cao đều phải có chính sách tín dụng phù hợp với điều kiện của ngân hàng, của thị trường.

❖ **Công tác tổ chức của ngân hàng**

Khả năng tổ chức của ngân hàng ảnh hưởng rất lớn đến chất lượng tín dụng, tổ chức ở đây bao gồm tổ chức các phòng ban, nhân sự và tổ chức các hoạt động trong ngân hàng. Ngân hàng có một cơ cấu tổ chức khoa học sẽ đảm bảo được sự phối hợp chặt chẽ, nhịp nhàng giữa các cán bộ , nhân viên, các phòng ban trong ngân hàng, giữa các ngân hàng với nhau trong toàn bộ hệ thống cũng như với các cơ quan khác, qua đó sẽ tạo điều kiện đáp ứng kịp thời yêu cầu khách hàng, theo dõi quản lý chặt chẽ sát sao các khoản vốn huy động cũng như các khoản cho vay, từ đó nâng cao hiệu quả tín dụng.

❖ **Chất lượng đội ngũ cán bộ, nhân viên ngân hàng:**

Chất lượng đội ngũ cán bộ, nhân viên ngân hàng là yêu cầu hàng đầu đối với mỗi ngân hàng, vì nó ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng hoạt động và khả năng tạo lợi nhuận của ngân hàng. Con người là yếu tố quyết định đến sự thành bại trong quản lý vốn tín dụng nói riêng và hoạt động của ngân hàng nói chung.

Đội ngũ cán bộ ngân hàng có chuyên môn nghiệp vụ giỏi, có đạo đức, có năng lực sẽ là điều kiện tiên đề để ngân hàng tồn tại và phát triển. Nếu chất lượng con người tốt thì họ sẽ thực hiện tốt các nhiệm vụ trong việc thẩm định dự án, đánh giá tài sản thế chấp, giám sát số tiền vay và có các biện pháp hữu hiệu trong việc thu hồi nợ vay, hay xử lý các tình huống phát sinh trong quan hệ tín dụng của ngân hàng giúp ngân hàng có thể ngăn ngừa, hoặc giảm nhẹ thiệt hại khi những rủi ro xảy ra trong khi thực hiện một khoản tín dụng.

**❖ Quy trình tín dụng :**

Đây là những trình tự, những giai đoạn, công việc cần phải thực hiện theo một thủ tục nhất định. Chất lượng tín dụng tùy thuộc vào việc lập ra một quy trình tín dụng đảm bảo tính logic khoa học và việc thực hiện tốt các bước trong quy trình tín dụng cũng như sự phối hợp chặt chẽ nhịp nhàng giữa các bước. Quy trình tín dụng gồm 3 giai đoạn chính :

- **Xét đề nghị vay của khách hàng và thực hiện cho vay.** Trong giai đoạn này chất lượng tín dụng phụ thuộc nhiều vào công tác thẩm định khách hàng và việc chấp hành các quy định về điều kiện, thủ tục cho vay của khách hàng.

- **Kiểm tra, giám sát quá trình sử dụng vốn vay và theo dõi rủi ro.** Việc thiết lập hệ thống kiểm tra hữu hiệu, áp dụng có hiệu quả các hình thức, biện pháp kiểm tra sẽ góp phần nâng cao chất lượng tín dụng .

- **Thu nợ và thanh lý.** Sự linh hoạt của ngân hàng trong khâu thu nợ sẽ giúp ngân hàng giảm thiểu rủi ro, hạn chế những khoản nợ quá hạn, bảo toàn vốn, nâng cao chất lượng tín dụng

**❖ Khả năng thu thập và xử lý thông tin :** Với ngân hàng thông tin tín dụng hết sức cần thiết là cơ sở để xem xét, quyết định cho vay hay không cho vay và theo dõi, quản lý khoản cho vay với mục đích đảm bảo an toàn và hiệu quả đối với khoản vốn cho vay. Thông tin tín dụng có thể thu được từ nhiều nguồn khác nhau như mua thông tin từ các nguồn cung cấp thông tin, đến cơ sở của khách hàng trực tiếp xem xét, thông tin hồ sơ xin vay vốn. Thông tin càng đầy đủ, chính xác và kịp thời, toàn diện thì khả năng ngăn ngừa rủi ro càng lớn, chất lượng tín dụng càng cao.

**❖ Kiểm soát nội bộ**

Thông qua kiểm soát giúp lãnh đạo ngân hàng nắm được tình hình hoạt động kinh doanh đang diễn ra, những thuận lợi, khó khăn việc chấp hành những quy định pháp luật, nội quy, quy chế, chính sách kinh doanh, thủ tục tín dụng từ đó giúp lãnh đạo ngân hàng có đường lối, chủ trương, chính sách phù hợp giải quyết những khó khăn vướng mắc, phát huy những nhân tố thuận lợi, nâng cao hiệu quả kinh doanh. Chất lượng tín dụng phụ thuộc vào việc chấp hành những

quy định, thể lệ, chính sách và mức độ kịp thời phát hiện sai sót cũng như nguyên nhân dẫn đến sai sót lệch lạc trong quá trình thực hiện một khoản tín dụng.

#### **❖ *Trang thiết bị phục vụ cho hoạt động tín dụng***

Trang thiết bị tuy không phải là yếu tố cơ bản nhưng góp phần không nhỏ trong việc nâng cao chất lượng tín dụng của ngân hàng. Đặc biệt, với sự phát triển như vũ bão về công nghệ thông tin hiện nay các trang thiết bị tin học đã giúp cho ngân hàng có được thông tin và xử lý thông tin nhanh chóng, kịp thời, chính xác, trên cơ sở đó có quyết định tín dụng đúng đắn, không bỏ lỡ thời cơ trong kinh doanh giúp cho quá trình quản lý tiền vay và thanh toán được thuận tiện nhanh chóng và chính xác.

#### **1.2.3.4. *Các nhân tố thuộc về phía khách hàng***

Một khách hàng có tư cách đạo đức tốt, có tình hình tài chính vững vàng, có thu nhập sẽ sẵn sàng hoàn trả đầy đủ những khoản vốn vay của ngân hàng khi đến hạn, qua đó đảm bảo an toàn và nâng cao chất lượng tín dụng của ngân hàng. Những nhân tố này bao gồm :

#### **❖ *Trình độ khả năng của đội ngũ cán bộ lãnh đạo của doanh nghiệp***

Đội ngũ cán bộ có trình độ chuyên môn, đạo đức tốt sẽ có khả năng đưa ra chiến lược kinh doanh, cạnh tranh phù hợp giúp doanh nghiệp đứng vững và phát triển. Doanh nghiệp làm ăn tốt là điều kiện để họ bù đắp chi phí kinh doanh và trả nợ ngân hàng cả gốc và lãi đúng hạn, qua đó giảm rủi ro và nâng cao chất lượng tín dụng .

❖ ***Chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp*** : Trên cơ sở nhận định một cách khách quan, chính xác khả năng phát triển sản xuất của doanh nghiệp, thị hiếu của người tiêu dùng với sản phẩm của doanh nghiệp cùng với những yếu tố thuận lợi, khó khăn của môi trường, doanh nghiệp sẽ quyết định kế hoạch chiến lược mở rộng thu hẹp hay ổn định sản xuất, từ đó xây dựng các kế hoạch cụ thể về sản xuất. Việc xây dựng các kế hoạch kinh doanh đúng đắn quyết định đến sự thành công hay thất bại của doanh nghiệp.

#### **❖ *Tổ chức sản xuất kinh doanh, tổ chức công tác tiêu thụ sản phẩm của***

***doanh nghiệp***

Tổ chức tốt việc sản xuất và tiêu thụ sản phẩm là một yếu tố giúp quá trình sản xuất, tái sản xuất diễn ra được thông suốt, nhanh chóng, tăng khả năng quay vòng vốn, tiết kiệm chi phí và tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp. Hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp là sự đảm bảo cho ngân hàng nâng cao chất lượng tín dụng.

***❖ Vốn, khả năng tài chính của doanh nghiệp***

Khả năng tài chính tốt là điều kiện để doanh nghiệp có thể mở rộng sản xuất kinh doanh, đầu tư mua sắm thiết bị tiên tiến, sản xuất sản phẩm có chất lượng cao, chiếm lĩnh thị trường và đem lại lợi nhuận lớn, hoạt động tốt là điều kiện để doanh nghiệp trả nợ cho ngân hàng.

***❖ Tư cách, đạo đức của người vay.***

Tư cách đạo đức xét trên phương diện ý muốn hoàn trả khoản nợ vay, trong nhiều trường hợp người vay có ý muốn chiếm đoạt vốn, không hoàn trả nợ vay mặc dù có khả năng trả nợ, điều này đã gây ra những rủi ro không nhỏ cho ngân hàng.

Tóm lại qua việc xem xét các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng ta thấy tùy theo điều kiện kinh tế xã hội, điều kiện về pháp lý của từng nước mà những nhân tố này có ảnh hưởng khác nhau đến chất lượng tín dụng. Vấn đề là phải nắm vững những nhân tố ảnh hưởng và vận dụng sáng tạo trong điều kiện hoàn cảnh cụ thể thì sẽ nâng cao chất lượng tín dụng của ngân hàng.

**1.3.Sự cần thiết nâng cao chất lượng tín dụng ngân hàng****1.3.1.Chất lượng tín dụng đối với nền kinh tế xã hội**

Lịch sử hình thành và phát triển quan hệ tín dụng cùng với sự sản xuất và lưu thông hàng hóa làm cho tín dụng ngày càng phát triển nhằm cung cấp thêm các phương tiện giao dịch để đáp ứng nhu cầu giao dịch trong xã hội. Trong điều kiện đó, nâng cao chất lượng tín dụng là vấn đề ngày càng được quan tâm vì :

- Nâng cao chất lượng tín dụng để đưa hoạt động tín dụng thích nghi với điều kiện kinh tế thị trường, phục vụ thúc đẩy nền kinh tế thị trường.
- Đảm bảo chất lượng tín dụng là điều kiện để NH làm tốt chức năng trung

tâm thanh toán, vì khi chất lượng tín dụng được bảo đảm sẽ tăng vòng quay vốn tín dụng. Nó tạo điều kiện cho NH làm tốt chức năng trung gian tín dụng trong nền kinh tế quốc dân, là cầu nối giữa tiết kiệm và đầu tư, tín dụng giúp phân phối vốn trong nền kinh tế.

- Nâng cao chất lượng tín dụng sẽ góp phần tăng vòng quay vốn, huy động tối đa lượng tiền nhàn rỗi trong xã hội để phục vụ quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước.

- Nâng cao chất lượng tín dụng sẽ giảm tối thiểu lượng tiền thừa trong lưu thông. Nó góp phần kiềm chế lạm phát, ổn định tiền tệ, tăng trưởng kinh tế, tăng uy tín quốc gia. Đồng thời, thông qua các công trình đầu tư vốn phát huy tác dụng, tạo ra những sản phẩm, dịch vụ cho nền kinh tế.

- Nâng cao chất lượng tín dụng tạo điều kiện áp dụng công nghệ hiện đại vào hoạt động NH theo xu hướng của thế giới, phương thức sản xuất áp dụng những thành tựu của những nền công nghệ thúc đẩy sản xuất ở trong nước và hội nhập với hệ thống tài chính tiền tệ quốc gia.

- Nâng cao chất lượng tín dụng để có khả năng cạnh tranh. Khi nhu cầu vốn để phục vụ phát triển kinh tế xã hội là rất lớn mà mỗi NH riêng lẻ không thể đáp ứng được, đòi hỏi phải có sự hợp tác giữa các NH trong việc tài trợ cho khách hàng ( đồng tài trợ hay tín dụng hợp vốn ).

- Tín dụng có mối quan hệ mật thiết với nền kinh tế xã hội. Để có chất lượng tín dụng, ngoài sự nỗ lực của bản thân các NHTM, đòi hỏi nền kinh tế phải ổn định và phải có một cơ chế, chính sách phù hợp, sự kết hợp nhịp nhàng có hiệu quả giữa các cấp, các ngành tạo môi trường thuận lợi cho hoạt động của tín dụng.

### **1.3.2. Chất lượng tín dụng đối với sự tồn tại và phát triển của NHTM**

Chất lượng tín dụng làm tăng khả năng cung cấp dịch vụ của các NHTM do tạo thêm nguồn vốn từ việc tăng được vòng quay vốn tín dụng và thu hút thêm được nhiều khách hàng bởi các hình thức của sản phẩm, dịch vụ, tạo ra một hình ảnh tốt về biểu tượng và uy tín của NH cùng sự trung thành của khách hàng.

Chất lượng tín dụng gia tăng khả năng sinh lời của sản phẩm, dịch vụ NH

do giảm được sự chậm trễ, giảm chi phí nghiệp vụ, chi phí quản lý, các chi phí thiệt hại do không thu hồi được vốn vay. Từ đó cải thiện được tình hình tài chính của NH, tạo thế mạnh cho NH trong quá trình cạnh tranh.

Chất lượng tín dụng tạo thuận lợi cho sự tồn tại lâu dài của NH, bởi vì chất lượng tín dụng cho phép NH có những khách hàng trung thành và những khoản lợi nhuận bổ sung vốn đầu tư.

Chất lượng tín dụng củng cố mối quan hệ xã hội của NH, điều đó cũng có ý nghĩa là tạo được môi trường thuận lợi nhất cho hoạt động NH.

Với những ưu thế trên, việc củng cố và nâng cao chất lượng tín dụng của NHTM là sự cần thiết khách quan vì sự tồn tại và phát triển lâu dài của NHTM. Cũng chính vì vậy, chất lượng tín dụng luôn luôn phải được cải tiến.

## CHƯƠNG II

### THỰC TRẠNG TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ & PHÁT TRIỂN BẮC NINH - NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ & PHÁT TRIỂN VIỆT NAM

**2.1. Giới thiệu khái quát về NHĐT & PT BN và tình hình hoạt động của các doanh nghiệp trên đại bàn tỉnh.**

#### **2.1.1. Giới thiệu về chi nhánh NHĐT & PT BN**

Bắc Ninh là một tỉnh mới được tái lập vào đầu năm 1997, đến nay đã được 15 năm, cùng với sự phát triển của cả nước, KT – XH của tỉnh đã có nhiều bước phát triển rõ rệt và là một trong những tỉnh đi đầu về phát triển kinh tế.

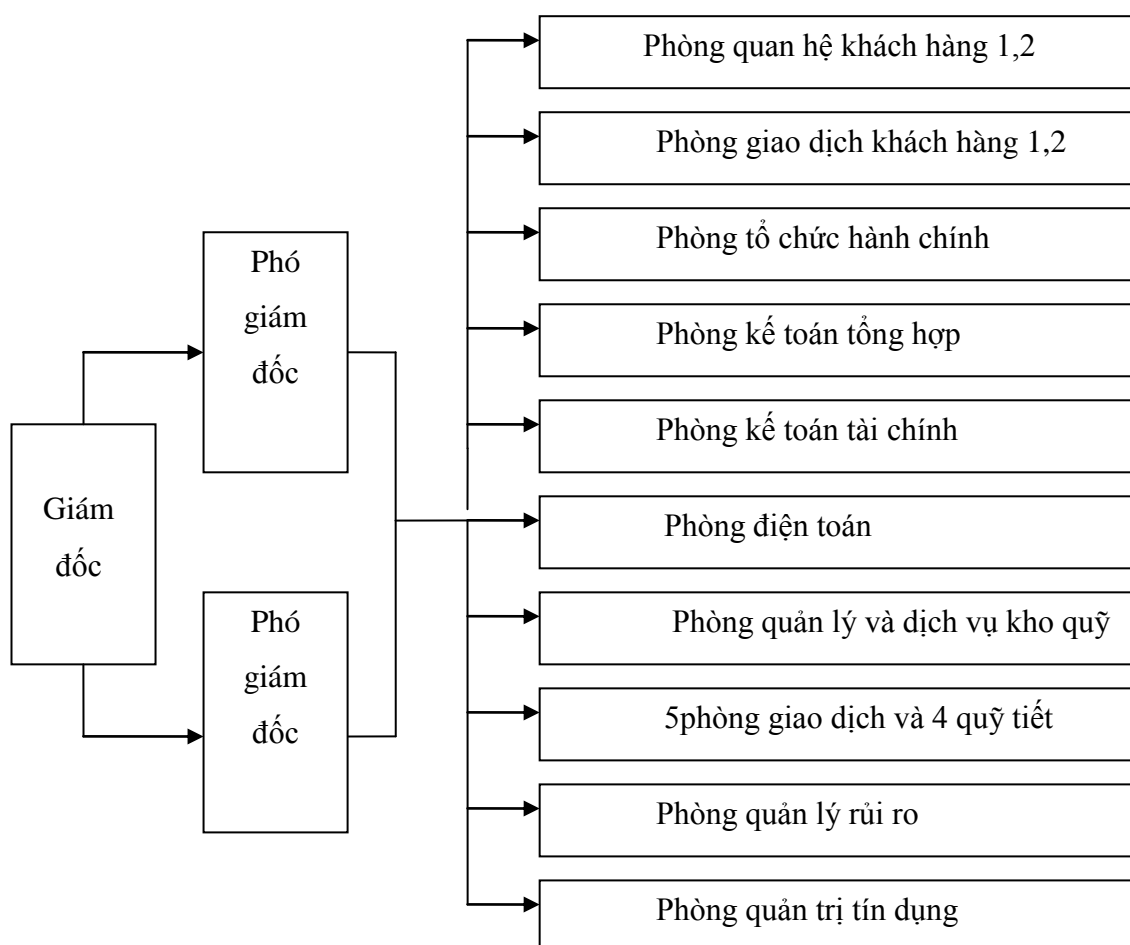
Với diện tích tự nhiên là 803,93km<sup>2</sup>, dân số khoảng trên 1 triệu người, chiếm 0,24% diện tích tự nhiên và chiếm 1,23% dân số cả nước, là một tỉnh nhỏ, mật độ dân số lớn.

Về phương diện kinh tế xã hội, Bắc Ninh nằm trong vùng kinh tế trọng điểm phía Bắc ( Hà Nội – Hải Phòng – Quảng Ninh) cách thủ đô Hà Nội chưa đầy 30km. Bắc Ninh nằm trên trục đường xuyên Việt, đoạn Hà Nội – Lạng Sơn – Hữu Nghị Quan nối với các tuyến đường sắt liên vận Quốc tế Việt Nam - Trung Quốc, có mạng lưới sông ngòi nối liền với các tỉnh lân cận và cảng Hải Phòng, cảng Cái Lân. Với vị trí và hệ thống giao thông phát triển là một trong những điều kiện thuận lợi để giao lưu, trao đổi với các tỉnh trong nước và quốc tế, tạo ra nhiều cơ hội cho việc phát triển kinh tế xã hội và phát huy triệt để khả năng tiềm tàng của tỉnh nhà.

Bên cạnh đó, Bắc Ninh là tỉnh có số lượng làng nghề truyền thống vào loại nhiều nhất toàn quốc, chuyên sản xuất các sản phẩm công nghiệp, tiểu thủ công nghiệp phục vụ nhu cầu trong nước và xuất khẩu. Kể từ khi được Thủ tướng chính phủ phê duyệt cho phép thành lập các KCN tập trung đó là KCN Quế Võ, Tiên Sơn, Đại Đồng – Hoàn Sơn, Yên Phong... cùng với sự ra đời hàng loạt các cụm công nghiệp làng nghề truyền thống như sắt Đa Hội, đồ gỗ Đồng Kỵ, Giấy Phong Khê, đúc đồng Đại Bái... đã dần làm thay đổi bộ mặt của địa phương.

Là một Chi nhánh của NHĐT & PT Việt Nam, Chi nhánh NHĐT&PT Bắc Ninh mà tiền thân là Chi nhánh NHĐT&PT thị xã Bắc Ninh thuộc tỉnh Hà Bắc cũ được chính thức ra đời và đi vào hoạt động từ ngày 1/1/1997 khi tỉnh Bắc Ninh được tái thành lập. Tính đến nay, Chi nhánh đã qua hơn 15 năm hoạt động và phát triển. Từ cơ sở vật chất phục vụ kinh doanh hẹp hẹp và phụ thuộc, thị phần tín dụng chỉ dừng lại với các khách hàng truyền thống trong lĩnh vực cơ bản, hoạt động dịch vụ chưa phát triển, đội ngũ cán bộ nghiệp vụ còn thiếu. Nhưng được sự quan tâm chỉ đạo của NHĐT & PT VN, tỉnh ủy Bắc Ninh, NHNN tỉnh Bắc Ninh và sự nỗ lực quyết tâm của toàn Chi nhánh, cho đến nay Chi nhánh đã mở rộng phát triển các loại hình kinh doanh, phân đầu tạo nguồn vốn kinh doanh đủ mạnh để phục vụ cho tăng trưởng tín dụng, phát triển các loại dịch vụ, xây dựng xong cơ sở vật chất trang thiết bị để phục vụ lâu dài cho hoạt động kinh doanh, giữ vững vị thế chủ đạo trong lĩnh vực đầu tư, phát triển trên địa bàn toàn tỉnh. Cùng với sự phát triển của các loại hình kinh doanh dịch vụ thì nguồn nhân lực và mạng lưới hoạt động của chi nhánh cũng được tăng lên đáng kể. Hiện nay, toàn chi nhánh đã gồm có 145 cán bộ công nhân viên được phân bố tại trụ sở, chi nhánh, 05 phòng giao dịch, 01 điểm giao dịch và 04 bàn tiết kiệm.



**2.1.1.1. Cơ cấu tổ chức BIDV - Chi nhánh Bắc Ninh****2.1.1.2. Kết quả kinh doanh của BIDV - Chi nhánh Bắc Ninh thời gian qua**

Trong những năm qua, hoạt động Ngân hàng diễn ra trong bối cảnh nền kinh tế thế giới diễn biến phức tạp, chưa có dấu hiệu phục hồi, kinh tế trong nước phát triển chưa ổn định và chịu những tác động của các yếu tố bên ngoài. Để thực hiện tốt các chương trình hành động của NH ĐT & PT VN đề ra, chi nhánh NH ĐT & PT BN đã triển khai tích cực các mặt hoạt động đóng góp vào kết quả chung của toàn hệ thống. Các kết quả kinh doanh được thể hiện trên các mặt sau:

**2.1.1.2.1. Công tác huy động vốn**

Huy động vốn là công việc đầu tiên, làm nền tảng cho những hoạt động tiếp theo của quá trình kinh doanh Ngân hàng. Trên địa bàn Bắc Ninh, các NHTM cạnh tranh gay gắt bằng việc đưa ra các mức lãi suất và hình thức huy động hấp dẫn.

Với vị trí uy tín đã tạo dựng qua nhiều năm, chi nhánh NH ĐT & PT BN đã hoàn thành tốt công tác huy động vốn theo kế hoạch đã xây dựng, đóng góp vào thành tích huy động vốn chung của toàn hệ thống NH ĐT & PT VN. Các kết quả đạt được trong công tác huy động vốn của chi nhánh NH ĐT & PT BN được thể hiện qua bảng sau :

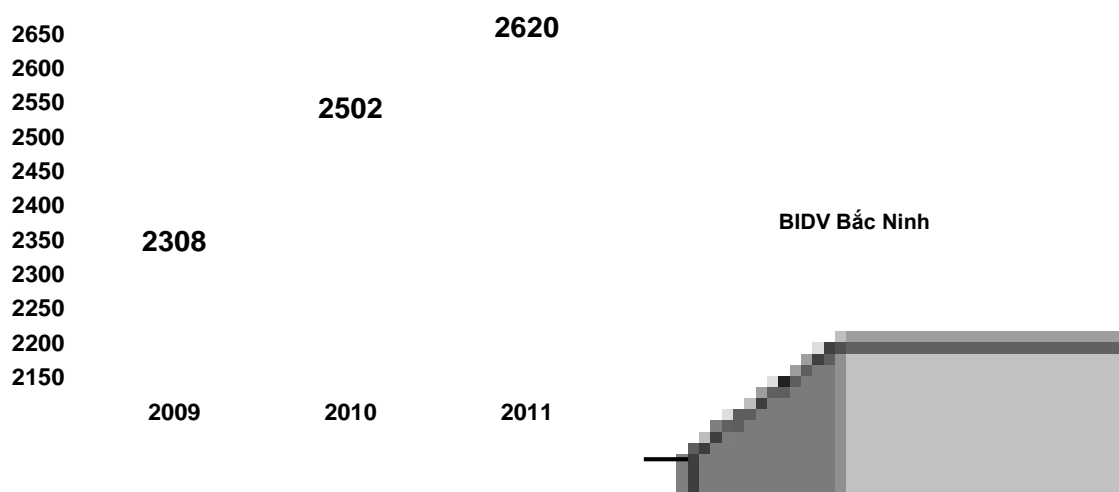
**Bảng 1: Nguồn vốn huy động của NH ĐT & PT Bắc Ninh**

*Đơn vị tính: Tỷ đồng*

| Chỉ tiêu                          | 2009         |            | 2010         |            | 2011         |            |
|-----------------------------------|--------------|------------|--------------|------------|--------------|------------|
|                                   | Số tiền      | %          | Số tiền      | %          | Số tiền      | %          |
| <b>Tổng nguồn vốn HD</b>          | <b>2.308</b> | <b>100</b> | <b>2.502</b> | <b>100</b> | <b>2.620</b> | <b>100</b> |
| <b>1. Theo thời gian</b>          |              |            |              |            |              |            |
| - Ngắn hạn                        | 1.346        | 58,3       | 575          | 23         | 734          | 28         |
| - Trung dài hạn                   | 962          | 41,7       | 985          | 39,8       | 978          | 37,3       |
| <b>2. Theo loại tiền</b>          |              |            |              |            |              |            |
| - Nội tệ                          | 2.114        | 91,6       | 2.099        | 83,9       | 2.397        | 91,5       |
| - Ngoại tệ                        | 194          | 8,4        | 403          | 16,1       | 223          | 8,5        |
| <b>3. Theo thành phần kinh tế</b> |              |            |              |            |              |            |
| - Dân cư                          | 1.899,4      | 82,3       | 2021,6       | 80,8       | 2195,5       | 83,8       |
| - DN, tổ chức                     | 408,6        | 17,7       | 480,4        | 19,2       | 424,5        | 16,2       |
| <b>4. Theo nguồn huy động</b>     |              |            |              |            |              |            |
| - Tại chỗ                         | 1874,1       | 81,2       | 2.502        | 100        | 2240,6       | 85,52      |
| - Trung Ương                      | 433,9        | 18,8       | 0            | 0          | 379,4        | 0,5        |

(Nguồn: Báo cáo tình hình hoạt động kinh doanh của BIDV BN các năm 2009-2011 )

*Bảng 1 cho thấy:* Tổng nguồn vốn huy động của BIDV Bắc Ninh có tăng trưởng nhưng ở mức chậm, tuy nhiên chiếm thị phần cao trên địa bàn tỉnh. Cụ thể: Năm 2010, nguồn vốn huy động tăng 194 tỷ đồng tương đương tăng 8,4% so với năm 2009 . Năm 2011, nguồn vốn huy động tăng 118 tỷ đồng tương đương tăng là 4.71% so với năm 2010.

**Biểu đồ 1 . Huy động vốn cuối kỳ (2009-2011)****\* Cơ cấu nguồn vốn huy động cho thấy:**

- *Xét về loại tiền huy động:* Tiền gửi bằng nội tệ luôn chiếm tỷ trọng cao trên dưới 80%, tiền gửi bằng ngoại tệ hầu như không đáng kể. Đây là thực trạng chung của hầu hết các Chi nhánh NHTM trong tỉnh.

- *Xét theo thời gian:* Trong năm 2010 tỷ lệ huy động vốn tiền gửi trung dài hạn giảm dần qua các năm do các doanh nghiệp trong tỉnh ngày càng yếu vốn, nhu cầu cần vay nhiều hơn.

- *Xét theo TPKT:* Nguồn vốn chủ yếu huy động từ dân cư và tốc độ ngày càng tăng. Điều này xuất phát từ việc nhiều hộ dân cư có nguồn thu lớn từ tiền đền bù, bán đất đai và tình hình sản xuất kinh doanh nhỏ lẻ của các hộ gia đình tại địa bàn tỉnh Bắc Ninh ngày càng phát triển, mặt khác các tổ chức kinh tế đóng trên địa bàn tỉnh hầu hết là những DN mới hoặc kinh doanh khó khăn, đi vay là chủ yếu.

- *Xét theo nguồn huy động:* Tổng nguồn vốn huy động tại chỗ luôn trên 80%, nguồn vốn chuyển từ Trung ương chiếm tỷ trọng nhỏ (trên dưới 15%). Trong năm 2010 tỷ lệ nguồn vốn huy động tại chỗ tăng cao, chiếm tỷ trọng 100% tổng nguồn vốn huy động trong năm của Chi nhánh.

**2.1.1.2.2. Công tác sử dụng vốn**

Nhận thức được tầm quan trọng của công tác cho vay trong hoạt động tín dụng của NH, trong những năm qua, NHĐT & PT tỉnh Bắc Ninh luôn coi trọng công tác này, với phương châm: “An toàn - Hiệu quả - Bền vững”. Chính vì thế, công tác cho vay vốn tại Chi nhánh ngày càng được nâng cao về chất và lượng (số lượng khách hàng có quan hệ tín dụng hiện nay là 5.300 khách hàng), đảm bảo an toàn và hiệu quả (Xem bảng 2)

**Bảng 2. Một số chỉ tiêu về dư nợ tín dụng BIDV Bắc Ninh***Đơn vị tính : tỷ đồng*

| Chỉ tiêu                               | 2009    |              | 2010    |              | 2011    |              |
|--|---------|--------------|---------|--------------|---------|--------------|
|  | Số Tiền | %            | Số Tiền | %            | Số Tiền | %            |
| <b>1. Phân theo thời gian</b>          |         |              |         |              |         |              |
| Dư nợ cho vay ngắn hạn                 | 1.419   | 66           | 1.596   | 70           | 1.634,7 | 68           |
| Dư nợ cho vay trung và dài hạn         | 731     | 34           | 684     | 30           | 769,3   | 32           |
| <b>2. Phân theo hình thức cho vay</b>  |         |              |         |              |         |              |
| Dư nợ cho vay bán lẻ                   | 440     | 20,47        | 448     | 19,65        | 468     | 19,5         |
| Dư nợ cho vay DN,TCTD                  | 1.710   | 79,53        | 1.832   | 80,35        | 1.936   | 80,5         |
| <b>3. Phân theo hình thức TSDB</b>     |         |              |         |              |         |              |
| Dư nợ cho vay có tài sản đảm bảo       | 1.935   | 90           | 2.052   | 90           | 2.211,7 | 92           |
| Dư nợ cho vay không có tài sản đảm bảo | 215     | 10           | 228     | 10           | 192,3   | 8            |
| <b>4. Phân theo TPKT</b>               |         |              |         |              |         |              |
| Dư nợ cho vay DNNN                     | 344     | 16           | 182,4   | 8            | 192,3   | 8            |
| Dư nợ cho vay ngoài quốc doanh         | 1.806   | 84           | 2.097,6 | 92           | 2.211,7 | 92           |
| <b>Tổng dư nợ</b>                      |         | <b>2.150</b> |         | <b>2.280</b> |         | <b>2.404</b> |
| <b>Tốc độ tăng so với năm trước</b>    |         |              |         | <b>6,05</b>  |         | <b>5,43</b>  |

(Nguồn: Báo cáo tình hình hoạt động kinh doanh của BIDV BN các năm 2009-2011 )

*Bảng 2 cho thấy:* Dư nợ cho vay tại BIDV Bắc Ninh tăng trưởng không ổn định, có xu hướng giảm dần qua các năm (năm 2010 là 6.05 % so với năm 2009, năm 2011 là 5.43% so với năm 2010). Tuy nhiên so với mức chung trên địa bàn thì mức tăng trưởng dư nợ tín dụng khá cao. Điều này phản ánh nhu cầu vốn tín dụng trên địa bàn là tương đối lớn, mặt khác cũng phản ánh những nỗ lực của bản thân Chi nhánh trong việc thực hiện chiến lược khách hàng.

Cơ cấu tín dụng cho thấy:

- *Xét thời gian cho vay:* Cho vay ngắn hạn vẫn là chủ yếu, tỷ trọng luôn ở mức từ 63% đến 70% tổng dư nợ tín dụng.

- *Xét theo cơ cấu theo phân kinh tế:* Dư nợ của DN nhà nước đã giảm cả số tuyệt đối và số tương đối. Trong khi đó dư nợ cho vay ngoài quốc doanh tăng dần cả về số tuyệt đối và tỷ trọng.

- *Xét theo hình thức cho vay:* Dư nợ tín dụng bán lẻ tăng đều qua các năm tuy nhiên mức tăng dư nợ tín dụng bán buôn tăng nhanh hơn, vì chi nhánh vẫn chủ yếu cho vay đầu tư các DN và các dự án.

- *Xét theo hình thức TSDB:* Dư nợ không có tài sản đảm bảo đã giảm cả số tuyệt đối và tỷ trọng, trong khi đó dư nợ có tài sản đảm bảo tăng dần theo từng năm, năm sau cao hơn năm trước.

### **2.1.1.2.3. Các hoạt động khác**

Ngoài những nghiệp vụ truyền thống như huy động vốn và cho vay, BIDV Bắc Ninh đã từng bước ứng dụng các thành tựu khoa học - công nghệ hiện đại vào phục vụ cho hoạt động của mình để đáp ứng được đòi hỏi của nền kinh tế thị trường trong xu thế hội nhập quốc tế.

Các loại hình dịch vụ chủ yếu như: thanh toán quốc tế, thanh toán trong nước, kinh doanh ngoại tệ, bảo lãnh, dịch vụ thẻ, kiểm đếm tiền mặt tại nhiều Công ty có 100% vốn nước ngoài .... đã được Chi nhánh thực hiện có hiệu quả, góp phần tăng lợi nhuận hàng năm đối với NH, tạo nhiều tiện ích và uy tín đối với khách hàng. Cụ thể, đến tháng 6 năm 2011, Chi nhánh đã đạt được các kết quả khả năng với tổng thu dịch vụ đạt 6.770 triệu đồng: (i) Dịch vụ thanh toán trong nước đạt 2.770 triệu đồng, (ii) Dịch vụ thanh toán quốc tế đạt 1.140 triệu

đồng, (iii) Dịch vụ bảo lãnh đạt 1.600 triệu đồng, (iv) Dịch vụ kinh doanh ngoại tệ đạt 295 triệu đồng, (v) Dịch vụ thẻ đạt 195 triệu đồng, (vi) Dịch vụ ngân quỹ đạt 450 triệu đồng, (vii) Dịch vụ khác đạt 320 triệu đồng.

#### 2.1.1.2.4. Kết quả kinh doanh của chi nhánh.

Trong giai đoạn (2009-2011) với những diễn biến phức tạp của môi trường kinh doanh nhưng Chi nhánh luôn nhận được sự quan tâm chỉ đạo chặt chẽ và sát sao của NHNN tỉnh, của các cơ quan ban ngành tỉnh và đặc biệt là NHNN tỉnh trong việc thực hiện kế hoạch kinh doanh. Cùng với ủng hộ tích cực của các DN, bạn hàng, sự nỗ lực hết mình, có trách nhiệm của CBCNV trong chi nhánh, nên hoạt động kinh doanh của chi nhánh trong những năm qua đã đạt được kết quả đáng khích lệ sau:

**Bảng 3: Một số chỉ tiêu về kết quả kinh doanh BIDV Bắc Ninh**

Đơn vị: Tỷ đồng

| Chỉ tiêu                                    | 2009          |       | 2010          |       | 2011          |       |
|---|---------------|-------|---------------|-------|---------------|-------|
|   | Số tiền       | %     | Số tiền       | %     | Số tiền       | %     |
| <b><u>Tổng thu nhập</u></b>                 | <b>268,85</b> |       | <b>295,15</b> |       | <b>290,24</b> |       |
| Thu từ lãi cho vay                          | 249,45        | 92,78 | 270,2         | 91,54 | 273,14        | 94,1  |
| Thu phí lãi + Thu nhập từ hoạt động bán vốn | 10,5          | 33,9  | 18,15         | 6,14  | 13,2          | 4,54  |
| Thu nhập khác                               | 8,9           | 3,32  | 6,8           | 2,32  | 3,9           | 5,9   |
| <b><u>Tổng chi phí</u></b>                  | <b>246,55</b> |       | <b>270,95</b> |       | <b>274,64</b> |       |
| Chi phí trả lãi                             | 222,5         | 90,2  | 246,3         | 90,9  | 252,04        | 91,77 |
| Chi phí phi lãi                             | 0,85          | 0,3   | 0,65          | 0,2   | 0,1           | 0,036 |
| Chi phí hoạt động                           | 14            | 55,67 | 18            | 6,64  | 14            | 5,09  |
| Trích dự phòng rủi ro                       | 9,2           | 33,79 | 6             | 2,26  | 8,5           | 3,09  |
| <b>Lợi nhuận trước thuế</b>                 | <b>22,3</b>   |       | <b>24,2</b>   |       | <b>15,6</b>   |       |

(Nguồn: Báo cáo tình hình hoạt động kinh doanh của BIDV BN các năm 2009-2011 )

*Bảng 3 cho thấy:*

- *Về thu nhập*: Tổng thu nhập của chi nhánh có biến động, cụ thể năm 2011 đã giảm so với năm 2010 nhưng giảm không đáng kể (4,91 tỷ đồng) và chủ yếu giảm do thu nhập khác. Thu từ hoạt động tín dụng thường xuyên chiếm trên 90% trong tổng thu nhập của NH và tăng đều năm 2011 so với năm 2010, 2009. Nguồn thu bất thường là các khoản thu từ các khoản nợ đã xử lý rủi ro, tuy chiếm tỷ trọng nhỏ, nhưng đây là nguồn thu có ý nghĩa vô cùng quan trọng trong việc nâng cao chất lượng tín dụng. Nguồn vốn phi lãi và thu từ hoạt động bán vốn chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng thu nhập song liên tục tăng trưởng năm sau cao hơn năm trước.

- *Về chi phí* : Tổng chi có tăng lên. Chi phí hoạt động tăng theo tiến độ tăng quy mô hoạt động, cụ thể chi phí trả lãi tăng, nhưng đồng thời chi phí dự phòng cũng tăng nhưng không đáng kể (năm 2011 tăng so với năm 2010 là 2.5 tỷ đồng).

**2.1.2. Tình hình hoạt động doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh.**

| <i>STT</i>  | <i>Loại hình doanh nghiệp</i> | <i>Số lượng</i> |
|-------------|-------------------------------|-----------------|
| <b>1</b>    | Công ty cổ phần               | 768             |
| <b>2</b>    | Công ty TNHH 2 TV             | 1132            |
| <b>3</b>    | Công ty TNHH 1 TV             | 1904            |
| <b>4</b>    | Doanh nghiệp tư nhân          | 293             |
| <b>Tổng</b> |                               | 4043            |

(Nguồn : Sở kế hoạch và đầu tư Bắc Ninh)

Trong những năm qua, từ khi Luật Doanh nghiệp được thi hành, do có sự thông thoáng về cơ chế chính sách nên số lượng doanh nghiệp mới được thành lập và quy mô kinh doanh ngày càng phát triển. Cụ thể:

Năm 2009: Có 439 doanh nghiệp thành lập mới với số vốn đăng ký là 2.242,010 tỷ đồng, bình quân một doanh nghiệp mới thành lập với số vốn đăng ký là 5,1 tỷ đồng. Năm 2010 có 748 doanh nghiệp thành lập mới với số vốn đăng ký là 11.350,45 tỷ đồng, bình quân một doanh nghiệp mới thành lập với số

vốn đăng ký là 15,174 tỷ đồng. Trong 6 tháng đầu năm 2011, có 370 doanh nghiệp thành lập mới, tổng vốn đăng ký là 3.341,71 tỷ đồng, bình quân một doanh nghiệp mới thành lập với số vốn đăng ký là 9,032 tỷ đồng.

Nhìn chung, các doanh nghiệp hoạt động theo Luật Doanh nghiệp ở tỉnh Bắc Ninh phát triển tốt, hoạt động kinh doanh đúng pháp luật, có hiệu quả, đã khai thác được tiềm năng thế mạnh của địa phương như: tiền vốn, lao động, tay nghề, nhất là ở những địa phương có làng nghề truyền thống. Các doanh nghiệp đã góp phần thúc đẩy sản xuất phát triển, giải quyết việc làm, tăng thu cho Ngân sách, cải thiện đời sống cho nhân dân; góp phần xóa đói giảm nghèo, chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng công nghiệp hoá, hiện đại hoá và đóng góp đáng kể vào sự nghiệp phát triển kinh tế- xã hội của tỉnh.

Tuy nhiên để đưa tỉnh Bắc Ninh trở thành tỉnh công nghiệp vào năm 2015, với nhịp độ tăng trưởng GDP bình quân ở mức cao cần tiến hành mạnh mẽ việc cải cách nhằm tạo ra môi trường đầu tư, kinh doanh của tỉnh an toàn, minh bạch, có tính cạnh tranh cao; phát huy mạnh mẽ tiềm lực kinh tế trong dân, thu hút doanh nghiệp từ ngoài tỉnh và nước ngoài, tăng nhanh hơn nữa số lượng, quy mô doanh nghiệp, nâng cao hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp, tăng cường huy động đóng góp cho ngân sách để có nguồn lực đầu tư hạ tầng và hỗ trợ doanh nghiệp một cách thiết thực.

## 2.2. Thực trạng chất lượng tín dụng doanh nghiệp tại NHĐT & PT BN

BIDV từ lâu đã có vị thế mạnh và bề dày kinh nghiệm trong cho vay đầu tư phát triển đối với các doanh nghiệp quy mô vừa và lớn.

**Bảng 4: Dư nợ tín dụng DN và một số chỉ tiêu**

*Đơn vị : tỷ đồng*

| <b>Chỉ Tiêu</b>  | <b>2009</b> | <b>2010</b> | <b>2011</b> |
|--|-------------|-------------|-------------|
| <i>Dư nợ tín dụng doanh nghiệp</i>                           | 1.710       | 1.832       | 1.936       |
| <i>Tăng trưởng dư nợ tín dụng doanh nghiệp</i>               |             | 7,1%        | 4,53%       |
| <i>Tỷ lệ Dư nợ tín dụng doanh nghiệp/Tổng dư nợ tín dụng</i> | 79,53%      | 81,22%      | 80,53%      |

*(Nguồn: Báo cáo tình hình hoạt động kinh doanh các năm 2009-2011)*



Hoạt động tín dụng DN là hoạt động mang lại nguồn thu lớn nhất cho ngân hàng nếu xét trong toàn bộ các hoạt động thuộc dịch vụ ngân hàng DN. Năm được đặc điểm quan trọng đó, BIDV Bắc Ninh đã triển khai nhiều sản phẩm tín dụng DN để đáp ứng nhu cầu khác nhau của khách hàng trên địa bàn. Nhìn vào bảng ta thấy quy mô tín dụng DN tại chi nhánh BIDV Bắc Ninh có tăng nhưng tăng nhẹ. Tỷ trọng dư nợ tín dụng DN/ tổng dư nợ của BIDV Bắc Ninh có chiều hướng giảm nhẹ do chịu ảnh hưởng bởi những biến động kinh tế dẫn đến tình trạng tín dụng DN của các ngân hàng gần như ngừng trệ (sự biến động này đã tác động mạnh đến khả năng thanh khoản của một số ngân hàng thương mại, tạo ra sức ép tăng lãi suất huy động, thắt chặt cho vay (lãi suất huy động của các ngân hàng có thời điểm lên đến mức cao kỷ lục 22%/năm). Ngoài ra tỷ lệ lạm phát tăng cao đã làm cho năng lực sản xuất kinh doanh và năng lực tài chính của các khách hàng cá nhân, DN bị suy giảm. Từ tháng 10/2008 BIDV Bắc Ninh đã thành lập phòng QHKH DN, định hướng phát triển dịch vụ ngân hàng DN. Tuy nhiên, cũng thời điểm này chi nhánh rà soát lại nợ, sắp xếp chuyên nhóm nợ đối với các khách theo đúng quy định vì vậy mà nợ xấu tăng đột biến, tình hình này là do việc cho vay ồ ạt của chi nhánh và sự quản lý lỏng lẻo của cán bộ công nhân viên. Đứng trước khó khăn đó nên tình hình tín dụng DN của chi nhánh vừa phát triển đối với các khách hàng tốt, có tài sản đẹp, có phương án kinh doanh hiệu quả, mặt khác tích cực thu hồi nợ quá hạn, nợ xấu, dư nợ phát sinh mới tăng nhiều hơn so với dư nợ đòi được nên nhìn chung là tín dụng DN của chi nhánh có tăng lên phần nhỏ.

### **2.2.1.Đánh giá chất lượng tín dụng DN tại NH ĐT & PT Bắc Ninh theo chỉ tiêu định tính.**

Có thể nói, trên địa bàn Tỉnh Bắc Ninh NH ĐT & PT BN có uy tín rất lớn đối với khách hàng. Điều này ngày càng làm cho nhiều khách hàng đến với ngân hàng.

Các quy trình liên quan đến việc vay vốn tại Chi nhánh và thời gian thực hiện đã được quy định chi tiết và được niêm yết công khai tại trụ sở của chi nhánh. Đội ngũ cán bộ trẻ, có năng lực chuyên môn chuyên nghiệp, sự phục vụ

tận tình chu đáo đối với khách hàng. Các cán bộ trực tiếp làm công tác tín dụng thường xuyên được đào tạo nâng cao nghiệp vụ chuyên môn và được giáo dục nâng cao đạo đức nghề nghiệp. Điều đó đã đóng góp không nhỏ vào việc nâng cao chất lượng tín dụng ở NHĐT & PTBN.

### 2.2.2. Đánh giá chất lượng tín dụng DN tại NHĐT & PT Bắc Ninh theo chỉ tiêu định lượng

Ở phần kết quả kinh doanh của ngân hàng, chúng ta đã biết khái quát về tình hình hoạt động và kết quả kinh doanh cả NHĐT & PTBN. Nhưng để đánh giá chính xác hơn về hoạt động tín dụng, chúng ta cần tìm hiểu những vấn đề liên quan đến các chỉ tiêu định lượng đánh giá chất lượng tín dụng.

#### - Chỉ tiêu tổng dư nợ và kết cấu tổng dư nợ

**Bảng 5: Kết cấu dư nợ tín dụng DN**

*Đơn vị : tỷ đồng*

| Dư Nợ Tín Dụng DN   | 2009        |            | 2010        |            | 2011         |            |
|---------------------|-------------|------------|-------------|------------|--------------|------------|
|                     | Số tiền     | %          | Số tiền     | %          | Số tiền      | %          |
| <b>Theo kỳ hạn</b>  |             |            |             |            |              |            |
| Ngắn hạn            | 1.282,5     | 75         | 1.385,29    | 74,8       | 1.573,96     | 81,3       |
| Trung dài hạn       | 427,5       | 25         | 466,704     | 25,2       | 362,032      | 18,7       |
| <b>Theo tiền tệ</b> |             |            |             |            |              |            |
| VNĐ                 | 950,76      | 55,6       | 1.285,28    | 69,4       | 1.254,52     | 64,8       |
| Ngoại tệ quy đổi    | 762,66      | 44,6       | 564,86      | 30,5       | 681,472      | 35,2       |
| <b>Tổng</b>         | <b>1710</b> | <b>100</b> | <b>1852</b> | <b>100</b> | <b>1.936</b> | <b>100</b> |

*(Nguồn: Báo cáo tình hình hoạt động kinh doanh các năm 2009-2011)*

Theo bảng trên ta thấy:

- Khi xem xét dư nợ theo kỳ hạn, năm 2009 dư nợ ngắn hạn là 1282.5 tỷ đồng chiếm 75% đến năm 2010 là 74.8% và đến năm 2011 là 81.3%. So sánh với nguồn huy động ngắn hạn ta thấy dư nợ ngắn hạn ở NHĐT & PTBN như vậy là phù hợp, bởi nguồn ngắn hạn được sử dụng chủ yếu cho vay ngắn hạn. Mặt khác, với bất kỳ một NHTM, yếu tố quay vòng vốn nhanh là rất cần thiết, tỷ trọng cho vay ngắn hạn cao là tốt. Mặc dù cho vay trung dài hạn theo các năm đã tăng lên nhưng tỷ trọng còn thấp. Nguyên nhân của thực trạng này là do thời

gian gần đây hoạt động tín dụng tại NH ĐT & PT BN mắc phải một số tồn tại như đầu tư quá lớn vào một số khách hàng, do tình hình kinh tế xã hội khó khăn nên đầu tư trung và dài hạn của các doanh nghiệp đã giảm

- Khi xem xét dư nợ theo tiền tệ, ta thấy dư nợ bằng VNĐ vẫn chiếm tỷ trọng lớn ( từ 55.6 → 69.4 %). Đặc biệt năm 2010, dư nợ bằng ngoại tệ (quy đổi VNĐ) bị giảm chỉ còn 30.5 %). Nguyên nhân của thực trạng này là do năm 2009, 2010 tỷ giá của đồng Dolla tăng liên tục nên một số các đơn vị sản xuất kinh doanh gắn với nhập khẩu nguyên liệu (quy đổi ra VNĐ ) đã tăng trở lại .

Nhìn chung chỉ tiêu dư nợ của NH ĐT & PT BN đạt kết quả khá tốt, tăng đều trong các năm, nhưng vẫn còn tập trung chủ yếu ở ngắn hạn, kinh tế quốc doanh và VNĐ.

#### - *Chỉ tiêu tỷ lệ nợ quá hạn*

Để đánh giá chính xác chất lượng tín dụng, ta cần xem xét chính xác về nợ quá hạn, tình hình diễn biến tỷ lệ nợ quá hạn:

**Bảng 6: Nợ quá hạn**

**Đơn vị: %**

| Chỉ tiêu                                  | 2009 | 2010 | 2011 |
|---|------|------|------|
| <b>Nợ quá hạn/ Tổng Dư Nợ Tín dụng DN</b> | 2.5  | 4.3  | 5.1  |

(Nguồn: Báo cáo tình hình hoạt động kinh doanh các năm 2009-2011)

Dựa vào bảng số liệu trên ta có thể thấy rằng BIDV Bắc Ninh chưa thành công trong việc bảo đảm an toàn cho các khoản vay. Trong khi dư nợ tín dụng DN tăng qua các năm đều tăng (năm 2009 là 1710 tỷ đồng, năm 2010 là 1852 tỷ đồng, năm 2011 là 1936 tỷ đồng) thì tỷ lệ nợ quá hạn đều tăng (năm 2009 là 2.5%, năm 2010 là 4.3%, đến năm 2011 lên tới 5.1 % 2011).

Nguyên nhân là do các khách hàng khó khăn, bán hàng chưa thu được tiền, mất cân đối dòng tiền dẫn đến chậm trả nợ gốc đúng quy định.

-*Rủi ro trong hoạt động tín dụng DN của chi nhánh gồm rủi ro chủ quan và rủi ro khách quan.*

*Rủi ro chủ quan* bao gồm rủi ro từ môi trường kinh tế (sự biến động không

dự đoán được của thị trường kinh tế tài chính thế giới, việc thiếu quy hoạch hệ thống các ngân hàng trên địa bàn dẫn đến thừa về số lượng và thiếu về chất lượng...) môi trường pháp lý (các văn bản pháp luật chưa đồng bộ, thiếu hiệu quả thực tế, hệ thống quản lý thông tin tin dụng còn yếu và thiếu cập nhật).

*Rủi ro khách quan* gồm: Rủi ro từ phía khách hàng (sử dụng vốn sai mục đích, thiếu thiện chí trả nợ, khả năng quản lý tài chính kém, thiếu minh bạch) rủi ro từ phía ngân hàng (công tác kiểm tra nội bộ kém, một số cán bộ còn thiếu và yếu về năng lực chuyên môn, thiếu giám sát và quản lý sau khi cho vay, sự hợp tác giữa các NHTM quá lỏng lẻo).

Như vậy, để có thể khắc phục được tình trạng này, chi nhánh cần có một quy trình chặt chẽ về tín dụng, đảm bảo trước, trong và sau khi cho vay nhằm đạt hiệu quả cao về tín dụng.

**- Chỉ Tiêu doanh số cho vay:**

**Bảng 7: Tình hình cho vay doanh nghiệp của Ngân hàng ĐT&PT Tỉnh Bắc Ninh**

*Đơn vị: Tỷ đồng*

| <b>Chỉ tiêu</b>                       | <b>2009</b> | <b>2010</b> | <b>2011</b> |
|---------------------------------------|-------------|-------------|-------------|
| Doanh số cho vay doanh nghiệp         | 1.612       | 1.723       | 1.812       |
| Doanh số thu nợ doanh nghiệp          | 1.150       | 1.181       | 1.223       |
| Dư nợ tín dụng doanh nghiệp đến 31/12 | 1.710       | 1.852       | 1.936       |

(Nguồn: Báo cáo tình hình hoạt động kinh doanh của BIDV BN các năm 2009-2011 )

Theo số liệu trên ta có thể thấy:

Doanh số thu nợ cũng có sự vận động qua các năm 2009, 2010, 2011 là 1.150; 1.543 và 1.639 tỷ đồng... Doanh số cho vay tăng, doanh số thu nợ cũng tăng nhưng không tương, nợ quá hạn phát sinh tăng. Nguyên nhân được xác định do tình hình kinh tế xã hội khó khăn, cụ thể các doanh nghiệp sản xuất bị đình trệ, hàng hóa sản xuất ra tiêu thụ chậm từ đó ảnh hưởng đến dòng tiền của doanh nghiệp và đương nhiên ảnh hưởng đến kế hoạch trả nợ cho Ngân hàng. Bên cạnh đó, một nguyên nhân khác được xác định do tại thời điểm này chi

nhánh đã rà soát lại nợ, sắp xếp chuyên nhóm nợ đối với các khách theo hướng thận trọng hơn vì vậy mà nợ xấu tăng đột biến

- **Chỉ tiêu thu nhập từ hoạt động tín dụng**

**Bảng 8: Chỉ tiêu thu nhập từ hoạt động tín dụng doanh nghiệp**

Đơn vị : tỷ đồng

| Chỉ tiêu                         | 2009    |       | 2010    |       | 2011    |       |
|----------------------------------|---------|-------|---------|-------|---------|-------|
|                                  | Số tiền | (%)   | Số tiền | (%)   | Số tiền | (%)   |
| Tổng thu nhập                    | 268.85  | 100   | 295.15  | 100   | 290.24  | 100   |
| Thu lãi từ hoạt động tín dụng DN | 187.08  | 69.58 | 198.86  | 67.37 | 196.6   | 67.75 |

(Nguồn: Báo cáo tình hình hoạt động kinh doanh của BIDV các năm 2009-2011)

Qua bảng số liệu trên ta thấy thu nhập hoạt động tín dụng DN những năm gần đây có xu hướng giảm nhẹ. BIDV Bắc Ninh đang tiến hành cơ cấu, rà soát nợ đọng nên hoạt động tín dụng có phần giảm sút tuy nhiên đây là việc nên làm đồng thời rà soát lại nợ đọng là việc lựa chọn khách hàng để xác lập mối quan hệ tín dụng với khách hàng mới để tránh được rủi ro tín dụng.

❖ **Chỉ tiêu hiệu suất sử dụng vốn cho tín dụng DN**

**Bảng 9: Chỉ tiêu hiệu suất sử dụng vốn cho tín dụng DN**

Đơn vị : tỷ đồng

| Chỉ Tiêu                  | 2009  | 2010  | 2012  |
|---------------------------|-------|-------|-------|
| Tổng dư nợ tín dụng DN    | 1.710 | 1.852 | 1.936 |
| Tổng vốn huy động         | 2.308 | 2.502 | 2.620 |
| Hiệu suất sử dụng vốn (%) | 74.09 | 74.02 | 73.89 |

(Nguồn: Báo cáo tình hình hoạt động kinh doanh của BIDV BN các năm 2009-2011 )

Qua bảng trên ta thấy vốn huy động được sử dụng cho hoạt động tín dụng DN chiếm tỷ trọng cao trong hoạt động của BIDV Bắc Ninh. Điều đó phản ánh đúng phương châm, nhiệm vụ và sứ mệnh mà Đảng và Nhà Nước giao phó cho BIDV

là hỗ trợ hoạt động xây dựng, phát triển đất nước.

Qua bảng số liệu ta cũng có thể thấy hiệu suất sử dụng vốn cho tín dụng DN có xu hướng giảm nhẹ: năm 2010 giảm 0.07% so với năm 2009, năm 2011 giảm 0.13% so với năm 2010. Nguyên nhân do những năm gần đây BIDV Bắc Ninh tiến hành cơ cấu, sắp xếp lại nợ; phân tích đánh giá lại khách hàng nên hoạt động tín dụng DN có giảm nhẹ. Một nguyên nhân nữa là BIDV Bắc Ninh gặp phải sự cạnh tranh của các Ngân hàng trên địa bàn về chính sách lãi suất, marketing...v.v đòi hỏi BIDV Bắc Ninh không ngừng cải thiện sản phẩm, dịch vụ của mình tốt hơn nữa để phục vụ ngày thỏa mãn nhu cầu của khách hàng truyền thống và thu hút khách hàng mới.

### **2.3.Đánh giá thực trạng chất lượng tín dụng doanh nghiệp tại NH ĐT& PT BN**

#### **2.3.1.Kết quả đạt được**

Trong những năm qua hoạt động tín dụng doanh nghiệp luôn được NH ĐT & PT BN quan tâm và xác định đây là hoạt động mang tính chiến lược.Với sự chỉ đạo, quan tâm sát sao của ban lãnh đạo, hoạt động tín dụng doanh nghiệp 2009 – 2011 đạt được những kết quả sau :

- ❖ Dư nợ tín dụng doanh nghiệp liên tục tăng
- ❖ Một số dịch vụ có tính cạnh tranh cao trên thị trường.

Trên cơ sở mức lãi suất cho vay thấp hơn so với các ngân hàng thương mại trên cùng địa bàn ( từ 1% đến 4%) thì chi nhánh đã tạo được một số dịch vụ có tính cạnh tranh cao như cho vay kinh doanh ngắn hạn.

Chất lượng tín dụng doanh nghiệp ngày càng được quan tâm và coi đây là nhiệm vụ đầu tiên trong công tác tín dụng. Từ khâu lựa chọn khách hàng, rà soát thẩm định lựa chọn khách hàng có uy tín, lựa chọn phương án kinh doanh và dự án đầu tư hiệu quả mới đầu tư. Chi nhánh thường xuyên chú trọng kiểm tra trước, trong và sau quá trình phát tiền vay. Đồng thời tăng cường công tác quản trị rủi ro, tăng cường công tác kiểm tra nội bộ phát hiện kịp thời những sai sót

xảy ra. Việc quy định và thực hiện đầy đủ các quy định này là biện pháp khắc phục những sơ hở yếu kém ở những khâu trước.

### 2.3.2. Những hạn chế

Mặc dù chi nhánh đã có những chính sách khách hàng, chính sách khuyến mại, chính sách huy động vốn cho từng cán bộ... Nhờ đó hoạt động của chi nhánh diễn ra an toàn hiệu quả nhưng vẫn còn chứa đựng một số hạn chế cần khắc phục đối với công tác tín dụng như sau:

#### ❖ *Số lượng sản phẩm tín dụng DN*

Số lượng sản phẩm tín dụng DN của chi nhánh khá “đầy đủ” về danh mục nhưng còn mang nặng tính truyền thống, chất lượng dịch vụ còn thấp, tính tiện ích chưa cao, chưa có định hướng theo nhu cầu khách hàng.

*Chất lượng dịch vụ của BIDV Bắc Ninh còn kém:* Phát triển dịch vụ khách hàng DN đã được chú trọng, Ban lãnh đạo BIDV Bắc Ninh đặc biệt quan tâm đến việc phát triển dịch vụ này, thường xuyên tổ chức các lớp học, khoá đào tạo nghiệp vụ, cử cán bộ chi nhánh đi đào tạo tập huấn tại trung tâm đào tạo của BIDV Việt Nam, đào tạo kỹ năng giao tiếp khách hàng. Tuy nhiên khách hàng đến giao dịch tại chi nhánh vẫn gặp phải thái độ, phong cách giao tiếp với khách hàng chưa chuẩn mực. Thái độ chăm sóc khách hàng của BIDV Bắc Ninh chưa tốt. Một số khách hàng cảm thấy không hài lòng, không được tôn trọng khi đến ngân hàng. Trong khi đó các ngân hàng cổ phần xuất hiện hàng loạt, phong cách giao dịch, thái độ đón tiếp khách hàng niềm nở điều đó chắc chắn sẽ thu hút khách hàng hơn BIDV Bắc Ninh.

#### ❖ *Công tác marketing còn kém*

Chi nhánh Bắc Ninh chưa đẩy mạnh công tác quảng bá tuyên truyền sản phẩm, các sản phẩm mới. Khách hàng đến với BIDV nhiều khách hàng truyền thống chưa có nhiều khách hàng mới.

#### ❖ *Tính an toàn trong việc cung cấp sản phẩm tín dụng doanh nghiệp*

Hoạt động tín dụng DN mang lại nhiều lợi nhuận, tuy nhiên nó lại tiềm ẩn nhiều rủi ro nên cần phải được quan tâm đúng mức.

*Tính an toàn trong mô hình tổ chức và sắp xếp nhân sự:* Sự phát triển

nhanh về sản phẩm tín dụng DN đòi hỏi cán bộ phải có trình độ chuyên môn, kinh nghiệm. Tuy nhiên tại chi nhánh đang thiếu cán bộ có trình độ kinh nghiệm, không phù hợp với năng lực chuyên môn vì vậy với yêu cầu xử lý công việc nhanh dẫn đến cán bộ quá tải trong quá trình tác nghiệp, cán bộ tín dụng có tuổi nghề trẻ nên thiếu kinh nghiệm sống và thực tế để nắm bắt, phân tích và quản lý khách hàng chưa được tốt.

#### *Tính an toàn trong hệ thống công nghệ thông tin*

Việc cán bộ không tuân thủ quy định về sử dụng và bảo mật Password, không đổi mật khẩu, công tác giao nhận User, password thực hiện không đúng quy định dẫn đến để lộ làm kẻ gian dùng password xâm nhập gây tổn thất cho ngân hàng.

Các sự cố máy tính thường xuyên xảy ra và không được xử lý kịp thời làm gián đoạn công việc ảnh hưởng đến chất lượng dịch vụ tại chi nhánh.

### **2.3.3. Nguyên Nhân**

#### **❖ Nguyên nhân chủ quan**

- *Hệ thống công nghệ thông tin chưa hoàn thiện.* Kể từ giữa năm 2010, từ khi BIDV triển khai dự án Hiện đại hoá của ngân hàng do WB tài trợ, Chi nhánh Bắc Ninh cũng như các Chi nhánh khác của BIDV hiện vẫn chỉ hoàn thiện những sản phẩm truyền thống của BIDV chứ chưa thành công trong việc triển khai nhiều sản phẩm mới nhất. Điều này chưa tạo được sự khác biệt, mới lạ trong hoạt động tín dụng cho DN của Chi nhánh. Hệ thống công nghệ hiện tại của BIDV chưa thật sự hoà mạng, kết nối với các thiết bị giao dịch tự động và hệ thống thông tin công cộng nên đã mang lại những khó khăn trong việc thực hiện chiến lược dịch vụ DN của Chi nhánh.

#### *- Về hoạt động quản lý và chất lượng nguồn nhân lực*

Theo thống kê, để bán hàng được thành công thì 80% phụ thuộc vào thái độ của nhân viên ngân hàng, đó là tính kiên trì và sự nhiệt tình, 20% phụ thuộc vào kỹ năng về kiến thức, đó là kỹ năng thuyết phục, sự hiểu biết về sản phẩm, thị trường và khách hàng. Bộ phận tác nghiệp nghiệp vụ chưa có thái độ làm việc nhiệt tình.



+ Do khách hàng của chi nhánh thường tự đến giao dịch, khách hàng truyền thống nên cán bộ giao dịch một cách thụ động, cung cấp những cái ngân hàng có chứ không phải cung cấp dịch vụ khách hàng cần, vì vậy mà chưa hiểu được tầm quan trọng của việc giữ chân khách hàng, các cán bộ chi nhánh chưa được đào tạo chuyên nghiệp, chưa được đào tạo về kỹ năng giao tiếp, nghệ thuật bán chéo sản phẩm.

+ Một số cán bộ tín dụng chỉ chú trọng đến công tác cho vay mà chưa chú trọng đến công tác tuyên truyền, quảng bá các dịch vụ ngân hàng đang triển khai. Tư tưởng nhận thức của nhân viên ngân hàng chưa thực sự đổi mới khi mà ngày có càng nhiều ngân hàng chú trọng vào mảng khách hàng DN với chính sách, ưu đãi linh hoạt cho DN

- *Về thu nhập*: Thu nhập của cán bộ BIDV Bắc Ninh còn thấp hơn so với các ngân hàng thương mại khác, mặc dù chi nhánh đã có chính sách khen thưởng nhưng còn thấp không thu hút được nhân viên tập trung hết sức lực cho công việc.

- *Về công tác tuyển dụng*: Chi nhánh đã đưa ra các tiêu chí tuyển dụng tuy nhiên công tác tuyển dụng này lại bị ảnh hưởng nhiều bởi mối quan hệ thân quen và họ hàng. Vì vậy, đội ngũ cán bộ của chi nhánh còn một số chưa thực sự có trình độ chuyên môn và năng lực phát triển dịch vụ mới.

- *Chính sách khách hàng và công tác marketing chưa được chú trọng*

Chính sách khách hàng kém hiệu quả trong công tác quản lý khách hàng chi nhánh đã có sự phân nhóm được đối tượng khách hàng quan trọng, khách hàng thân thiết và khách hàng phổ thông, tuy nhiên chính sách chăm sóc còn thực hiện chung cho các đối tượng. Chi nhánh đã có chính sách chăm sóc khách hàng quan trọng nhưng nhìn chung hầu hết các phòng đều chưa chú ý và chưa thực hiện đầy đủ.

Chất lượng phục vụ chưa cao, nhiều cán bộ quan hệ khách hàng chưa nắm vững được hết các sản phẩm tín dụng DN nên khi hướng dẫn khách hàng xảy ra tình trạng yêu cầu khách hàng bổ sung hồ sơ nhiều lần hay yêu cầu khách hàng cung cấp lại các hồ sơ đã cung cấp cho các giao dịch trước đó với chi nhánh.

Công tác tuyên truyền sản phẩm mới của BIDV Bắc Ninh chưa được tốt, quảng cáo tuyên truyền không đồng bộ, hình thức quảng cáo tiếp thị còn đơn giản, nghèo nàn. Chính sách quảng bá sản phẩm không hấp dẫn và chưa thực sự thu hút được khách hàng.

Nhìn chung chính sách chăm sóc khách hàng của chi nhánh còn thụ động, đôi khi chạy theo các chính sách marketing của các NHTMCP trên địa bàn nên chất lượng, hiệu quả chưa cao.

#### ❖ Nguyên nhân khách quan

- Nguyên nhân khách quan đầu tiên phải kể đến là môi trường pháp lý cho hoạt động tín dụng doanh nghiệp chưa được hoàn thiện. Sự thiếu thống nhất, thiếu đồng bộ trong các quy định của pháp luật khiến cho những kẻ xấu lợi dụng sơ hở để thực hiện hành vi lừa đảo. Chính điều này đã khiến cho Chi Nhánh NHĐT & PT BN gặp nhiều khó khăn trong việc nâng cao mức dư nợ và an toàn tín dụng doanh nghiệp. Sự thay đổi trong cơ chế chính sách của Nhà nước cũng khiến cho nhiều doanh nghiệp không thay đổi kịp và không trả nợ đúng hạn cho ngân hàng.

- Chưa quan tâm đúng mức đến việc xây dựng uy tín, thương hiệu của ngân hàng. Chính sách marketing không rõ ràng, công tác tiếp thị còn nhiều hạn chế, nên chưa thu hút được nhiều khách hàng, mới chỉ mang tính giới thiệu về ngân hàng và các dịch vụ, mà chưa đưa ra được những ưu việt và điểm khác biệt so với các ngân hàng khác.

Lạm phát tăng nhanh trong giai đoạn 2009 – 2011, cùng với đó là các biện pháp kiềm chế lạm phát, giảm tiêu dùng, đầu tư, nhằm ổn định nền kinh tế là những nguyên nhân cơ bản trực tiếp góp phần làm giảm hiệu quả hoạt động kinh doanh nói chung và hoạt động tín dụng doanh nghiệp của chi nhánh nói riêng.

Do vậy, trong thời gian tới để nâng cao hơn nữa chất lượng tín dụng thì chi nhánh cần phải tích cực khắc phục những hạn chế trên bằng việc đưa ra những giải pháp đồng bộ và có tính thực tiễn trước mắt và lâu dài.

**CHƯƠNG III****GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG DOANH  
NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ & PHÁT TRIỂN  
BẮC NINH****3.1. Định hướng nâng cao chất lượng tín dụng DN tại Chi Nhánh Ngân  
Hàng Đầu Tư & Phát Triển Bắc Ninh****3.1.1. Định Hướng hoạt động chung của Chi Nhánh giai đoạn 2010 – 2015**

Chiến lược của BIDV giai đoạn 2011-2015 và tầm nhìn đến 2020 là phấn đấu trở thành 1 trong 20 Ngân hàng hiện đại có chất lượng, hiệu quả và uy tín hàng đầu trong khu vực Đông Nam Á vào năm 2020. Với định hướng phát triển đó, BIDV Bắc Ninh cũng đề ra những mục tiêu phù hợp với tình hình hoạt động tín dụng doanh nghiệp cũng như toàn bộ hoạt động của chi nhánh.

+ Xây dựng và hoàn thiện mô hình tổ chức, quản trị tăng cường năng lực điều hành các cấp của BIDV tạo nền tảng vững chắc để phát triển thành Tập đoàn tài chính hàng đầu tại Việt Nam.

+ Tập trung tái cơ cấu toàn diện các mặt hoạt động kinh doanh nhằm nâng cao hiệu quả và duy trì chất lượng. Chủ động kiểm soát rủi ro và tăng trưởng bền vững.

+ Duy trì và phát triển vị thế, tầm ảnh hưởng của BIDV trên thị trường tài chính

+ Nâng cao năng lực quản trị rủi ro; chủ động áp dụng và quản lý theo các thông lệ tốt nhất phù hợp với thực tiễn kinh doanh tại địa bàn.

+ Phát triển hoạt động ngân hàng bán lẻ, nắm giữ thị phần lớn về dư nợ tín dụng, huy động vốn và dịch vụ bán lẻ.

+ Nâng cao năng lực khai thác ứng dụng, công nghệ trong hoạt động kinh doanh, tạo đột phá để tăng hiệu quả, năng suất lao động.

+ Phát triển nhanh nguồn nhân lực chất lượng cao, nâng cao năng suất lao động.

+ Phần đầu trở thành ngân hàng được xếp hạng tín nhiệm tốt nhất trong hệ thống xếp hạng tín nhiệm của Ngân hàng Nhà Nước Bắc Ninh.

+ Bảo vệ, duy trì và phát huy giá trị cốt lõi. Xây dựng văn hóa doanh nghiệp và phát triển thương hiệu BIDV.

Trên cơ sở mục tiêu chung, mục tiêu ưu tiên và một số chỉ tiêu tài chính tài chính chủ yếu đặt ra trong kế hoạch 5 năm gắn với tái cơ cấu, BIDV đã phân khai chương trình hành động theo 8 cấu phần chính bao quát toàn bộ hoạt động kinh doanh và quản trị điều hành tại BIDV. Cụ thể:

- Tín dụng: Đa dạng hóa cơ cấu tín dụng theo ngành nghề, lĩnh vực và đối tượng khách hàng. Đảm bảo tăng trưởng về quy mô gắn liền với đảm bảo chất lượng tín dụng

- Huy động vốn: Điều chỉnh cơ cấu nguồn vốn về kỳ hạn và khách hàng theo hướng bền vững và hiệu quả thông qua gia tăng nguồn vốn trung dài hạn, nguồn vốn huy động từ dân cư.

- Đầu tư: Giảm dần và hướng đến chấm dứt các khoản đầu tư ra ngoài ngành, lĩnh vực kinh doanh chính, nâng cao hiệu quả của các khoản đầu tư góp vốn và đầu tư vào các công ty trực thuộc.

- Phát triển NHBL: tăng cường nguồn lực về công nghệ, tài chính, nhân lực dành cho hoạt động NHBL, đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ NHBL; đồng thời nâng cao chất lượng dịch vụ cung cấp.

- Thu nhập, hiệu quả: Đa dạng hóa nguồn thu nhập, đảm bảo các chỉ số phản ánh khả năng sinh lời (ROA, ROE).

- Nguồn nhân lực - Mô hình tổ chức: xây dựng đội ngũ chuyên gia, thiết lập nền tảng tập đoàn tài chính ngân hàng.

- Công nghệ: Củng cố hệ thống công nghệ thông tin hiện đại hỗ trợ đắc lực cho hoạt động quản trị điều hành và phát triển các sản phẩm dịch vụ ngân hàng.

Mở rộng địa bàn huy động vốn đảm bảo tự cân đối đối vốn cho hoạt động tín dụng, thị phần huy động vốn đạt 30 % so với các tổ chức trên địa bàn.

Mở rộng loại hình tín dụng và sử dụng linh hoạt các loại hình cho vay, bảo đảm an toàn và có hiệu quả. Chú trọng đầu tư tín dụng với mọi ngành nghề và mọi thành phần kinh tế, hướng khách hàng trong khu công nghiệp và cụm công nghiệp làng nghề phấn đấu đạt 30% thị phần tín dụng trên địa bàn.

Tăng cường và phát triển các hoạt động tín dụng đa dạng hóa theo hướng thuận lợi, nhanh chóng, đạt hiệu quả cao phấn đấu đạt mục tiêu chiếm lĩnh 40% thị trường dịch vụ trên địa bàn

Cải tiến đổi mới trang thiết bị, nâng cao trình độ chuyên môn cho cán bộ nghiệp vụ, đổi mới cách làm, cách nghĩ và luôn hướng tới khách hàng với những dịch vụ ngân hàng tốt nhất, phấn đấu vì sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước.

### **3.1.2. Kế hoạch kinh doanh năm 2012.**

Căn cứ vào mục tiêu phát triển kinh tế xã hội chủ yếu năm 2011 của tỉnh, xuất phát từ phương hướng nhiệm vụ kinh doanh năm 2012 của NHĐT & PT VN, phát huy những kết quả tốt đạt được, đồng thời rút kinh nghiệm những thiếu sót tồn tại trong năm 2011, chi nhánh xác định mục tiêu chủ yếu cho hoạt động kinh doanh năm 2012 như sau :

- Tổng tài sản cuối kỳ đạt 4402,58 tỷ tăng 18 % so với 2011.
- Huy động vốn cuối kỳ đạt 2986,8 tỷ tăng 14% so với 2011.
- Dự nợ tín dụng cuối kỳ đạt 2947,304 tỷ tăng 22.6% so với 2011.
- Tỷ lệ nợ xấu < 4,5%.

## **3.2. Các giải pháp nhằm nâng cao chất lượng tín dụng DN tại Chi nhánh NHĐT & PT BN**

### **3.2.1. Nâng cao chất lượng huy động vốn**

Tiếp tục đẩy mạnh huy động vốn song song với việc cơ cấu lại nguồn vốn theo hướng nâng cao tỷ trọng nguồn vốn USD, nguồn vốn từ dân cư, duy trì và mở rộng nguồn vốn từ tổ chức kinh tế. Phát huy tốt những giải pháp huy động vốn trung dài hạn, coi đây là cơ sở để phát triển các hoạt động về tín dụng và dịch vụ. Việc đầu tư tín dụng của các NHTM cần tính toán hợp lý trên cơ sở nguồn vốn huy động được để giảm trừ rủi ro kỳ hạn có thể xảy ra khi thời hạn

cho vay không phù hợp với kỳ hạn của nguồn vốn. NH cần tập trung khai thác những nguồn vốn có chênh lệch cao hơn so với giá điều chuyển vốn nội bộ để tăng thu nhập cho chi nhánh và nâng cao hiệu quả hoạt động chung của toàn ngành.

Năm 2012 sẽ là một gặp khó khăn cho hoạt động huy động vốn vì tình hình kinh tế Việt Nam khó khăn, ảnh hưởng của các cuộc khủng hoảng kinh tế, chính trị trên thế giới, để đảm bảo huy động vốn thì NH cần thực hiện các biện pháp sau:

- Xây dựng một cơ cấu lãi suất linh hoạt, phù hợp với từng đối tượng khách hàng.

- Đa dạng hóa các sản phẩm dịch vụ nhằm thỏa mãn nhu cầu của khách hàng như nhu cầu thanh toán, bảo lãnh...

- Tăng cường việc cung ứng các sản phẩm dịch vụ hỗ trợ khách hàng

- Mở rộng mạng lưới chi nhánh, phòng giao dịch, tăng cường kênh phân phối hiện đại...

- Tạo dựng và nâng cao uy tín của NH đối với khách hàng, thường xuyên nghiên cứu nắm bắt nhu cầu khách hàng nhằm đưa ra những sản phẩm dịch vụ thỏa mãn nhu cầu của khách hàng...

### **3.2.2. Tiếp tục mở rộng tín dụng**

Thực hiện mục tiêu cơ cấu lại khách hàng, cơ cấu lại dư nợ đồng thời với việc tăng cường kiểm soát tăng trưởng, kiểm soát rủi ro tín dụng để nâng cao chất lượng tín dụng theo đề án của NH ĐT&PT Việt Nam.

Với phương châm giữ vững thị phần, thu hút chọn lọc thêm khách hàng mới, tăng thị phần tín dụng với mục tiêu tín dụng phải đảm bảo chất lượng, hiệu quả và an toàn. Đầu tư tín dụng vào các ngành nghề các vực kinh tế phù hợp với định hướng phát triển kinh tế của tỉnh.

Tiếp tục thực hiện cơ cấu lại khách hàng, tăng tỷ trọng dư nợ có tài sản đảm bảo nhằm nâng cao chất lượng tín dụng, tăng tỷ trọng cho vay đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ, doanh nghiệp ngoài quốc doanh, bảo đảm đúng luật pháp và tăng doanh lợi.

Tăng cường công tác quản lý tín dụng nhằm quản lý chặt chẽ danh mục đầu tư, cảnh báo, phát hiện, quản lý rủi ro ở từng bộ phận. Thực hiện chương trình kiểm tra, giám sát thực hiện tuân thủ quy chế, quy trình tín dụng ở tất cả các khâu, đảm bảo hồ sơ pháp lý, đề xuất cho vay, đảm bảo nợ, giải ngân, thu nợ, thu lãi, uỷ quyền, phán quyết. Phân loại tài sản có theo mức độ rủi ro và trích lập dự phòng rủi ro theo đúng quy định.

### **3.2.3. Điều chỉnh lại cơ cấu tín dụng**

Xác định vai trò, trách nhiệm trong việc thực hiện chỉ đạo của Chính phủ, NHNN, nhằm góp phần kiềm chế lạm phát, ổn định kinh tế vĩ mô và đảm bảo an sinh xã hội, BIDV Bắc Ninh tập trung ưu tiên nguồn vốn tín dụng phục vụ phát triển sản xuất kinh doanh, nông nghiệp nông thôn.

NH cần phải đa dạng hoá cơ cấu tín dụng, chuyển đổi cơ cấu, đối tượng đầu tư, tập trung cho vay các doanh nghiệp vừa và nhỏ, hộ kinh doanh hạn chế cho vay đối với các doanh nghiệp nhà nước kinh doanh kém hiệu quả như hiện nay.

Đối với các doanh nghiệp ngoài quốc doanh NH cần có biện pháp cho vay linh hoạt hơn nữa để mở rộng cho vay đến từng đối tượng này, cán bộ tín dụng không nên chỉ dựa vào điều kiện về tài sản đảm bảo mà cần linh hoạt có thể căn cứ vào phương án kinh doanh, uy tín của doanh nghiệp với khách hàng và NH khác để có quyết định cho vay phù hợp.

### **3.2.4. Xây dựng chính sách tín dụng hợp lý**

Chính sách tín dụng NH mang lại nhiều ưu điểm trong quá trình thực hiện cho vay. Thực hiện nghiêm túc quy trình nghiệp vụ theo tiêu chuẩn ISO, quy trình hiện đại hoá đảm bảo tăng trưởng gắn với an toàn hiệu quả. Đào tạo nâng cao trình độ nghiệp vụ, sắp xếp bố trí cán bộ tín dụng hợp lý đúng năng lực sở trường để thẩm định tốt các dự án, phương án sản xuất kinh doanh, xác định đúng thời hạn cho vay, kỳ hạn trả nợ.

Nắm chắc tình hình tài chính của doanh nghiệp, thường xuyên kiểm tra sử dụng vốn vay gắn với công tác kiểm tra nội bộ, tăng cường kiểm tra tài sản đảm bảo nợ vay trước, trong và sau khi cho vay, đảm bảo cho vay có hiệu quả thu

được nợ và lãi vay nhằm tránh rủi ro có thể xảy ra.

Chính sách tín dụng hợp lý là cơ sở để quản lý chất lượng tín dụng có hiệu quả. Chính sách tín dụng cần quy định rõ ràng cụ thể cho từng loại khách hàng như: hình thức cho vay, thời hạn trả nợ, lãi suất cho vay thích hợp, tiêu chuẩn khách hàng và tài sản đảm bảo, khả năng tài chính, mức cho vay, thủ tục thanh lý và thu hồi nợ. Chính sách tín dụng có thể thay đổi linh hoạt phù hợp với thực tiễn tín dụng, việc đánh giá xếp loại khách hàng sẽ là cơ sở để NH xây dựng chính sách tín dụng hợp lý trong việc quyết định mức cho vay, lãi suất, tài sản đảm bảo.

Việc xây dựng chính sách tín dụng hợp lý còn thể hiện thông qua việc xây dựng chính sách khách hàng hợp lý. Và hiện nay NH ĐT&PT tỉnh Bắc Ninh đã triển khai tốt công tác tiếp cận khách hàng, có được một chính sách khách hàng hợp lý, tuy nhiên NH ĐT&PT tỉnh Bắc Ninh cũng nên cố gắng hơn nữa trong công tác này để có thể thu hút được đông đảo khách hàng đến với NH mình.

*Đối với các khách hàng truyền thống:* NH ĐT&PT tỉnh Bắc Ninh cần thành lập và duy trì quan hệ tín dụng ổn định và lâu dài và đặc biệt là các ngành thương nghiệp, công nghiệp, giao thông... trong đó chú trọng hơn nữa đối với ngành công nghiệp chế biến vì đây là ngành chiếm dư nợ tín dụng ngắn hạn lớn nhất trong tất cả các ngành. Bên cạnh đó, NH ĐT&PT tỉnh Bắc Ninh cần từng bước mở rộng cho vay đối với ngành công nghiệp, nhất là đối với doanh nghiệp sản xuất hàng xuất khẩu hoặc sản xuất công nghiệp được thị trường chấp nhận. Những công ty này có triển vọng lớn trong tương lai khi nền kinh tế phát triển mạnh. Với mối quan hệ tốt đẹp và được duy trì thường xuyên với các doanh nghiệp đó, trong tương lai NH sẽ có những khách hàng lớn mạnh, nhiều tiềm năng, đồng thời đó cũng là điều kiện để NH chi nhánh khẳng định uy tín và khả năng của mình không chỉ trong nước mà cả quốc tế.

*Đối với khách hàng có khó khăn về tài chính:* NH ĐT&PT tỉnh Bắc Ninh cần đáp ứng dần những nhu cầu dịch vụ từ thấp đến cao, trên cơ sở vẫn đảm bảo an toàn tín dụng, không để xảy ra rủi ro. Như vậy NH vừa giúp đỡ được doanh



ngành vừa tạo ra khách hàng tiềm năng tốt và lâu dài. Chi phí để giữ một khách hàng không nhỏ nhưng chi phí để có một khách hàng mới lớn hơn nhiều. Do vậy việc xây dựng một chính sách khách hàng tốt, củng cố và duy trì mối quan hệ bền vững với khách hàng cũ là một yếu tố hết sức quan trọng bên cạnh việc xây dựng chính sách khách hàng để mở rộng và thu hút thêm các đối tượng khách hàng mới.

*Đối với khách hàng là các doanh nghiệp ngoài quốc doanh và tư nhân:*

NH cần có những chính sách cụ thể để phát huy tiềm năng đối tượng khách hàng này. Mặc dù các doanh nghiệp này tiềm ẩn những rủi ro rất cao cả từ phía nguyên nhân khách quan và nguyên nhân chủ quan, nhưng không phải tất cả các doanh nghiệp ngoài quốc doanh đều làm ăn như vậy. Có rất nhiều doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả, có lãi và hoàn trả đầy đủ và đúng hạn các khoản vay ngân hàng. Nhiệm vụ trước mắt đặt ra cho NH ĐT&PT tỉnh Bắc Ninh là mở rộng hình thức cho vay đối với khu vực kinh tế ngoài quốc doanh. Đồng thời thực hiện các chính sách khuyến khích các doanh nghiệp ngoài quốc doanh vay vốn tại NH.

### **3.2.5. Điều chỉnh quy trình tín dụng hợp lý**

Quy trình tín dụng giúp cho quá trình cho vay diễn ra một cách thống nhất khoa học, hạn chế phòng ngừa rủi ro, nâng cao chất lượng tín dụng và góp phần đáp ứng tốt hơn nữa nhu cầu về vốn của khách hàng.

NH cần thường xuyên thu thập ý kiến của khách hàng và cán bộ trực tiếp cho vay để cập nhật sửa đổi cho phù hợp. Phải chọn lọc những khâu, những quy trình mang tính bắt buộc hay cần linh hoạt trong những tình huống cụ thể nhằm thu gọn hơn nữa các quy trình thủ tục.

Trong quá trình cho vay thì cán bộ tín dụng cần hướng dẫn khách hàng một cách rõ ràng, cụ thể các thủ tục, hồ sơ vay... để tránh tình trạng khách hàng phải đi lại nhiều lần, sửa đổi bổ sung giấy tờ gây phiền toái.

Trong khâu thẩm định, đặc biệt là những dự án lớn có kỹ thuật cao và biến động lớn thì NH nên phối hợp với các cơ quan, các chuyên gia đi sâu trong lĩnh vực đó để giảm bớt thời gian và tăng tính chính xác cho kết quả quá trình

thẩm định góp phần đưa ra quyết định đầu tư đúng đắn, mang lại hiệu quả cao và hạn chế những rủi ro có thể xảy ra. Và để hạn chế những rủi ro có thể xảy ra thì NH cần thực hiện tốt việc phân tích tín dụng ngay từ khâu xét duyệt cho vay, bao gồm:

- Đánh giá khái quát nhu cầu vốn vay của khách hàng, được tiến hành nghiên cứu trên hồ sơ vay vốn của khách hàng

- Đánh giá các nhân tố rủi ro tín dụng:

- + Đối với khách hàng NH cần đánh giá năng lực pháp lý, khả năng quản lý vốn chủ sở hữu, tài sản đảm bảo nợ vay, tình hình tài chính và năng lực cạnh tranh so với bạn hàng trên thị trường.

- + Đối với môi trường kinh doanh NH phân tích nhằm đánh giá những khó khăn, thuận lợi của doanh nghiệp như doanh nghiệp đang hoạt động trong ngành nào, vị thế sản phẩm của doanh nghiệp, hoạt động kinh tế tài chính và khả năng sinh lời trong kinh doanh, độ nhạy cảm với các yếu tố kinh tế...

Hầu hết NH đều yêu cầu khách hàng đảm bảo bằng tài sản thế chấp, cầm cố, bảo lãnh, điều đó nhằm mục đích bù đắp cho khoản vay nếu khách hàng không thể hoàn trả khoản vay như đã thỏa thuận. Đặc biệt khi thế chấp, bảo lãnh đối với tài sản là bất động sản NH phải lập hồ sơ và đăng ký tại cấp có thẩm quyền. Việc lập hồ sơ và đăng ký này bảo vệ NH khỏi những khiếu nại về tài sản của bên thứ ba. Ngoài ra đối với tài sản là bất động sản khi chấp nhận làm đảm bảo nợ vay các NH cũng cần nắm bắt giá cả thị trường của bất động sản và khả năng bán ra trên thị trường trong trường hợp cần thiết.

Các NH phải thực hiện việc kiểm tra khoản vay để giảm tổn thất và theo dõi chất lượng khoản vay. Kiểm tra khoản vay bao gồm cả việc kiểm toán định kỳ hoạt động của một vài hoặc tất cả các khoản vay đang tiến hành trong danh mục cho vay của NH. Để giảm tổn thất cho vay, nâng cao chất lượng tín dụng, các NHTM cần chú ý các vấn đề sau: phát hiện càng sớm càng tốt các khoản vay có vấn đề thực tế hoặc tiềm tàng, khuyến khích cán bộ tín dụng theo dõi khoản vay và báo cáo về sự suy giảm chất lượng của những khoản vay mà họ theo dõi, bắt buộc thực hiện hồ sơ thống nhất, đảm bảo việc chấp hành chính sách cho

vay, luật và quy chế về NH. Thông báo cho ban giám đốc về tình hình chung của danh mục cho vay, yêu cầu hình thành các khoản dự trữ tổn thất cho vay. Mục đích của việc kiểm tra khoản vay là phát hiện thiếu sót và khi hoạt động kiểm tra khoản vay có thể cung cấp những dẫn chứng cụ thể về sự suy giảm chất lượng tín dụng.

Phân loại chất lượng khoản vay theo mức độ rủi ro vì trong quá trình cho vay thu nợ NH phải luôn cố gắng phân loại hồ sơ cho vay theo các nhóm để quản lý và nâng cao chất lượng tín dụng.

NH cần khắc phục những khoản vay có vấn đề, khi phát hiện khoản vay có vấn đề cán bộ cho vay có trách nhiệm phải thực hiện hành động khắc phục kịp thời để ngăn chặn sự suy giảm tiếp tục và giảm thiểu tổn thất tiềm tàng.

Cán bộ cho vay phải nhanh nhẹn trong việc phát hiện những sai phạm như báo cáo tình hình tài chính giả, chứng từ, chứng khoán và quyền sở hữu tài sản thế chấp giả. Trong trường hợp phá sản, chứng cứ về sự giả mạo có thể được sử dụng nhằm giúp cho việc thu hồi hợp pháp những tài sản của người vay trước những chủ nợ khác.

### **3.2.6. Thiết lập bộ phận nghiên cứu thị trường**

Cũng như các doanh nghiệp khác, để phát triển hoạt động kinh doanh của mình, mở rộng thị phần, thu được nhiều lợi nhuận và nâng cao chất lượng tín dụng, NH phải hiểu rõ thị trường mình đang hoạt động, khác với các doanh nghiệp thông thường NH kinh doanh trên lĩnh vực tiền tệ, đây là một lĩnh vực rất nhạy cảm và chứa đựng nhiều rủi ro.

Trong tình hình hiện nay, sự cạnh tranh trong lĩnh vực hoạt động tín dụng NH ngày càng gay gắt. NH ĐT&PT tỉnh Bắc Ninh cần thiết phải lập ra bộ phận chuyên trách để nghiên cứu thị trường đưa ra các giải pháp để chi nhánh có thể điều chỉnh hướng hoạt động của mình sao cho đạt hiệu quả cao nhất. Bộ phận nghiên cứu thị trường có hai nhiệm vụ:

- *Nghiên cứu thị trường sản phẩm của NH*: Bộ phận nghiên cứu thị trường sẽ xem xét những vấn đề như nhu cầu vốn vay trên thị trường của các doanh nghiệp, khả năng cung ứng vốn vay và thị phần hiện có về sản phẩm cùng loại

của các đối thủ cạnh tranh. Hình thức cho vay nào được các doanh nghiệp ưa chuộng, chất lượng của những món vay của NH hiện nay ra sao, phương thức cho vay nào là an toàn, hiệu quả. Với những thông tin thu được về thị trường sản phẩm của mình, chi nhánh sẽ có những giải pháp phù hợp, kịp thời để thoả mãn nhu cầu của khách hàng. Kịp thời loại bỏ những món vay không hợp lý, những lĩnh vực đầu tư nhiều rủi ro. Tất cả nhằm đưa ra thị trường những sản phẩm có chất lượng cao, đó là các khoản cho vay lành mạnh.

- *Nghiên cứu thị trường sản phẩm của khách hàng*: NH ĐT&PT Việt Nam cũng như NH ĐT&PT tỉnh Bắc Ninh phải luôn luôn quán triệt tư tưởng “thành công của khách hàng là thành công của ngân hàng”. Khách hàng làm ăn có hiệu quả, hoạt động sản xuất kinh doanh tiên triển thì các khoản nợ của NH được thanh toán đầy đủ. Như vậy chất lượng tín dụng phụ thuộc rất lớn vào kết quả sản xuất kinh doanh của khách hàng. Hiện nay, phần lớn khách hàng của chi nhánh đều có khả năng tự chủ về tài chính song chưa cao mà vẫn còn một số khách hàng làm ăn thua lỗ và không trả được nợ cho NH, do đó để hạn chế tình trạng này NH cần phải dự đoán được triển vọng phát triển của doanh nghiệp. Vì vậy bộ phận nghiên cứu khách hàng sẽ có nhiệm vụ tìm hiểu rõ về các vấn đề liên quan đến thị trường sản phẩm của khách hàng như : số lượng doanh nghiệp cung ứng sản phẩm, chất lượng sản phẩm trên thị trường, nhu cầu về sản phẩm đó, sức cạnh tranh... từ đó đánh giá được mức độ xâm nhập thị trường sản phẩm của khách hàng, khả năng tiêu thụ loại sản phẩm đó như thế nào, người tiêu dùng đánh giá như thế nào về loại sản phẩm đó... Qua đó NH sẽ so sánh, kiểm tra và đối chiếu thông tin do khách hàng cung cấp để có những điều chỉnh kịp thời hạn chế thấp nhất rủi ro có thể xảy ra đối với vốn vay của NH.

### **3.2.7. Các biện pháp xử lý các khoản vay nợ quá hạn**

Đối với các khoản vay mà sau khi đã phát hiện và thực hiện các biện pháp ngăn ngừa nhưng không có tác dụng vẫn dẫn đến nợ quá hạn, nợ khó đòi, khi đó NH cần thực hiện các biện pháp như :

❖ Biện pháp khai thác:

Áp dụng biện pháp này để xử lý các khoản cho vay có vấn đề có thể mô tả

như một chương trình phục hồi để áp đặt lên người vay với sự thỏa thuận và cộng tác của họ. Đây không phải là công cụ pháp lý, mà có thể NH hướng dẫn cho người đi vay trên nhiều khía cạnh nhằm tác động đến khả năng tạo ra và thu được lợi nhuận như: đối với doanh nghiệp, NH có thể khuyến khích thực hiện lại một chương trình mở rộng sản xuất, cải tiến phương thức bán, tăng thêm sản phẩm mới, hoặc loại bỏ một số hoạt động không sinh lời hay không có môi trường triển khai tốt..vv. Tất cả được hoạch định để giảm bớt rủi ro, chi phí, tăng doanh số bán ra và lợi nhuận, như vậy, tăng khả năng trả nợ của người vay, giảm bớt được rủi ro cho NH.

- NH giúp DN thu hồi các khoản công nợ từ các DN khác có quan hệ với NH để tạo thêm nguồn trả nợ cho khách hàng.

- NH đề nghị người vay quản lý chặt chẽ ngân quỹ, khuyến khích bán bớt tài sản có giá trị giảm lượng hàng tồn kho, thanh lý bớt tài sản không sử dụng...

- Nếu do nguyên nhân về thiên tai, tai nạn, trộm cắp..người vay không thể trả được nợ cũng như trả được một phần cho NH thì NH có thể xem xét ra hạn hoặc điều chỉnh hợp đồng cho vay tương ứng với các kỳ hạn có thể thu được lợi nhuận của khách hàng.

- NH cũng có thể điều chỉnh hợp đồng tín dụng, giảm quy mô hoàn trả trước mắt hoặc cho vay tiếp vốn để tăng sức mạnh về tài chính của khách hàng, khôi phục sản xuất kinh doanh. NH có thể giãn nợ cho DN, tức là kéo dài thời hạn trả nợ ( tối đa không quá 12 tháng). Nếu không thể gia hạn được thì chưa chuyển sang nợ quá hạn hoặc tùy thuộc vào mục đích sử dụng vốn hoặc khách hàng bổ sung thêm tài sản thế chấp, cầm cố thì bổ sung thời hạn cho vay. Thời hạn này chỉ áp dụng cho những khách hàng:

+ Đang còn hoạt động sản xuất kinh doanh có nguồn thu nhập và có khả năng trả nợ.

+ Có thiện chí trả nợ, trong quá trình sử dụng vốn đã trả được một phần nợ gốc, trả lãi hàng tháng đều đặn.

+ Tài sản thế chấp, cầm cố thuộc sở hữu hợp pháp của khách hàng, dễ phát mại.

### ❖ Biện pháp thanh lý tài sản thế chấp

Trong trường hợp NH thấy rõ việc tổ chức khai thác là không tiện lợi, không có hy vọng thu hồi được nợ thì NH sẽ áp dụng biện pháp thanh lý để xử lý các khoản nợ cho vay khó đòi. Biện pháp thanh lý được thực hiện khi người đi vay không sẵn lòng chi trả, có hành động lẩn trốn, lừa đảo, tình trạng tài chính là vô vọng. Thật ra, biện pháp thanh lý là không nhân đạo với người vay hay người bảo lãnh nhưng NH vẫn phải tiến hành, coi nó như cứu cánh cho sự tồn tại của mình.

- Nếu là các khoản cho vay có thế chấp hoặc đảm bảo, Nhờ các chuyên gia tư vấn pháp luật, nhân viên thanh lý thực hiện bán đấu giá các tài sản đó theo pháp luật hiện hành.

- Nếu các khoản cho vay không có thế chấp, đảm bảo thì NH phải chờ sự phán quyết của tòa án kinh tế mới có biện pháp thu hồi vốn như bán tài sản của người vay. Nếu người vay không có tài sản thì kết quả đòi nợ vô hiệu hóa hoặc người vay phải thụ án dân sự.

Việc áp dụng phương pháp nào là phụ thuộc vào yếu tố như : khả năng chi trả của khách hàng; thái độ của khách hàng đối với các khoản đi vay; thái độ của các chủ nợ; các chi phí thu hồi nợ.

### **3.2.8. Giải pháp nâng cao hiệu quả về đảm bảo tiền vay**

Điều đó nhằm hạn chế rủi ro tín dụng đồng thời tạo điều kiện thuận lợi cho việc xử lý tài sản đảm bảo để thu các khoản nợ khó đòi.

Đầu tiên phải chấp hành đầy đủ nghiêm chỉnh những quy định của pháp luật về đảm bảo tiền vay loại bỏ ngay từ đầu những tài sản đảm bảo không thoả mãn những điều kiện theo quy định.

NH cũng cần khắc phục việc coi trọng quá mức tới tài sản đảm bảo mà không quan tâm đúng mức tới phương án, dự án vay vốn. NH cần có nhận thức đầy đủ về những biện pháp đảm bảo thực hiện hợp đồng tín dụng theo các nghị định của chính phủ, tài sản đảm bảo chỉ là biện pháp dự phòng trong trường hợp khách hàng vay không thực hiện nghĩa vụ trả nợ do dự án vay vốn kém hiệu quả nằm ngoài khả năng dự đoán của NH.

Khi thiết lập các biện pháp đảm bảo NH cần xác định từ các quyền và việc chuyển giao các quyền về tài sản đảm bảo, giúp cho NH dễ dàng xử lý tài sản sau này nếu khách hàng không còn khả năng trả nợ.

Vấn đề định giá bất động sản là đất đai trong khi đó thị trường nhà đất Bắc Ninh không thực sự sôi động do đó nó cũng có ảnh hưởng rất lớn đến việc xử lý tài sản đảm bảo của NH.

NH cần giám sát cụ thể các đảm bảo trong thời gian khách hàng vay nợ, nắm chắc mọi diễn biến về hoạt động kinh tế của người vay cũng như trạng thái của các tài sản đảm bảo nợ vay để bất cứ trong trường hợp nào NH cũng là người chủ động đưa ra các biện pháp xử lý thích hợp.

Đối với biện pháp bảo lãnh của bên thứ ba cần phải thẩm định đầy đủ để tránh tình trạng từ chối thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh hay không có khả năng bảo lãnh.

Việc vận dụng các tài sản đảm bảo trong hoạt động tín dụng vừa phải đảm bảo tính an toàn cho NH song cũng phải thuận tiện cho khách hàng trong việc tiếp cận nguồn vốn và trong sản xuất kinh doanh. Chính vì vậy NH nên áp dụng một cách đa dạng các hình thức đảm bảo và đề ra những điều kiện cụ thể đối với hình thức cho vay không có tài sản đảm bảo.

### **3.2.9. Giải pháp ứng dụng công nghệ thông tin**

Tiếp tục thực hiện lộ trình cơ cấu lại NH nhằm đẩy nhanh quá trình xây dựng một Ngân hàng kinh doanh đa năng tổng hợp, góp phần hình thành tập đoàn tài chính vững mạnh.

NH cần ứng dụng và đẩy nhanh tiến độ nâng cấp các chương trình ứng dụng của Trung ương đề ra, tăng cường bổ sung đội ngũ cán bộ tin học có trình độ đáp ứng đủ nhu cầu phát triển công nghệ thông tin của ngành.

Không ngừng nghiên cứu và phát triển các ứng dụng trên cơ sở áp dụng mô hình dự án hiện đại hoá Ngân hàng nhằm tăng chất lượng các tiện ích, sản phẩm dịch vụ, nâng cao năng suất phục vụ khách hàng và hoạt động hiệu quả cho NH.

### **3.2.10. Giải pháp đối với công tác kiểm soát nội bộ**

Để nâng cao chất lượng tín dụng doanh nghiệp NH không chỉ quan tâm đến mở rộng hoạt động tín dụng cho doanh nghiệp mà còn phải quan tâm đúng mức tới công tác kiểm tra kiểm soát nhằm giảm nợ quá hạn và nợ khó đòi. Công tác kiểm tra, kiểm soát được đề cập không chỉ đơn thuần nhằm kiểm tra khách hàng, mà quan trọng hơn là phải kiểm tra, giám sát việc làm của cán bộ tín dụng và cán bộ lãnh đạo nhằm giúp cho họ tuân thủ đầy đủ theo đúng quy trình, quy chế nghiệp vụ, đảm bảo kinh doanh an toàn, hiệu quả và theo đúng pháp luật.

### **3.2.11. Giải pháp nâng cao chất lượng đào tạo đội ngũ cán bộ**

Chất lượng cán bộ, nhân viên ngân hàng là nhân tố quan trọng, nếu không nói là quan trọng nhất để kiến tạo sức mạnh cạnh tranh trong môi trường kinh doanh hiện đại. Do vậy, cần phải không ngừng đào tạo, đào tạo lại, đào tạo nâng cao trình độ cho toàn bộ cán bộ, nhân viên ngân hàng

- Xây dựng nguồn nhân lực là chìa khóa thành công hàng đầu, chú trọng công tác tuyển chọn nhân viên tín dụng có phẩm chất đạo đức tốt, trình độ chuyên môn nghiệp vụ cao là tiêu chuẩn lựa chọn của ngân hàng. Bên cạnh đó cần tạo ra được một cơ chế kiểm tra, giám sát cán bộ tín dụng, cần quy định rõ chế độ thưởng phạt đối với cán bộ tín dụng.

- Bồi dưỡng nâng cao trình độ chuyên môn của cán bộ: về thẩm định, đánh giá các dự án, có kiến thức về pháp luật, về thị trường, kinh tế... bảo đảm mỗi người ngoài việc thực hiện tốt nhiệm vụ chuyên môn còn phải có khả năng tư vấn giúp đỡ khách hàng trong thực hiện dự án, phương án sản xuất kinh doanh.

- NH cũng nên có những hoạt động nâng cao đời sống tinh thần cho cán bộ, nhân viên tạo sự gắn bó đoàn kết giữa từng nhân viên, từng bộ phận....

- NH cần chia khách hàng doanh nghiệp theo từng nhóm cùng đặc điểm riêng, trên cơ sở đó căn cứ vào năng lực của từng cán bộ tín dụng để phân công mỗi người thực hiện cho vay một nhóm khách hàng nhất định. Việc chuyên môn hoá cán bộ tín dụng sẽ góp phần làm tăng chất lượng và độ tin cậy của các thông tin tín dụng, tạo cơ sở cho việc xây dựng mối quan hệ khách hàng lâu dài. Đồng thời giảm chi phí trong công tác điều tra, tìm kiếm khách hàng, thẩm định và



phân tích tín dụng, giám sát khách hàng trong quá trình sử dụng tiền vay.

### 3.2.12. Thực hiện chiến lược khách hàng, quản lý khách hàng

Chiến lược khách hàng luôn giữ vai trò quan trọng trong hoạt động của ngân hàng. Nhất là khi NHNN quy định áp dụng cơ chế cho vay với lãi suất theo thỏa thuận. Nó làm cho sự cạnh tranh giữa các NHTM ngày càng gay gắt. Do vậy để tồn tại và phát triển các NHTM luôn quan tâm đến chiến lược khách hàng mà mình đang áp dụng, để làm sao thu hút được lượng khách hàng lớn nhất đến với ngân hàng chỉ có như vậy thì mới đảm bảo cho sự tồn tại của ngân hàng.

Khách hàng của NH ĐT& PT BN chủ yếu là doanh nghiệp nhà nước, các công ty TNHH và các DNTN, làng nghề. Không chỉ các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực tiêu thụ công nghiệp mà còn có các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực thương mại và dịch vụ, xây lắp tìm đến với ngân hàng.

NH tiến hành phân đoạn khách hàng vào từng nhóm có những đặc điểm tương tự nhau đúng, sẽ giúp ngân hàng đáp ứng nhu cầu khách hàng tốt hơn. Cơ sở để phân đoạn khách hàng mục tiêu như sau:

| <i>Nhóm khách hàng</i> | <i>Mức Xếp hạng</i> | <i>Ý nghĩa</i>   |
|------------------------|---------------------|--|
| <b>1</b>               | <b>AAA</b>          | Đây là khách hàng có mức xếp hạng cao nhất. Khả năng hoàn trả khoản vay của khách hàng được xếp hạng này là đặc biệt tốt.  |
| <b>2</b>               | <b>AA</b>           | Khách hàng xếp hạng AA có năng lực trả nợ không kém nhiều so với khách hàng được xếp hạng AAA. Khả năng hoàn trả khoản nợ của khách hàng được xếp hạng này là rất tốt.   |
| <b>3</b>               | <b>A</b>            | Khách hàng xếp hạng A có thể có nhiều khả năng chịu tác động tiêu cực của các yếu tố bên ngoài và các điều kiện kinh tế hơn các khách hàng được xếp hạng cao hơn. Tuy nhiên khả năng trả nợ vẫn được đánh giá là tốt |
| <b>4</b>               | <b>BBB</b>          | Khách hàng xếp hạng BBB có các chỉ số cho thấy khách hàng hoàn toàn có khả năng hoàn trả đầy đủ các khoản nợ. Tuy nhiên, các điều kiện kinh tế bất lợi và sự thay đổi của  |

|          |            |  |
|----------|------------|--|
|          |            | các yếu tố bên ngoài có nhiều khả năng hơn trong việc làm suy giảm khả năng trả nợ của khách hàng.   |
| <b>5</b> | <b>BB</b>  | Khách hàng xếp hạng BB ít có nguy cơ mất khả năng trả nợ hơn các nhóm từ B đến D. Tuy nhiên, các khách hàng này đang phải đối mặt với nhiều rủi ro tiềm ẩn hoặc các ảnh hưởng từ các điều kiện kinh doanh, tài chính và kinh tế bất lợi, các ảnh hưởng này có khả năng dẫn đến sự suy giảm khả năng trả nợ của khách hàng. |
| <b>6</b> | <b>B</b>   | Khách hàng xếp hạng B có nhiều nguy cơ mất khả năng trả nợ hơn các khách hàng nhóm BB. Tuy nhiên, hiện thời khách hàng vẫn có khả năng hoàn trả khoản vay. Các điều kiện kinh doanh, tài chính và kinh tế nhiều khả năng ảnh hưởng đến khả năng hoặc thiện chí trả nợ của khách hàng.                                      |
|          | <b>CCC</b> | Khách hàng xếp hạng CCC hiện thời đang bị suy giảm khả năng trả nợ, khả năng trả nợ của khách hàng phụ thuộc vào độ thuận lợi của các điều kiện kinh doanh, tài chính và kinh tế. Trong trường hợp có các yếu tố bất lợi xảy ra, khách hàng có nhiều khả năng không trả được nợ.   |
|          | <b>CC</b>  | Khách hàng xếp hạng CC hiện thời đang bị suy giảm nhiều khả năng trả nợ.   |
| <b>7</b> | <b>C</b>   | Khách hàng xếp hạng C trong trường hợp đã thực hiện các thủ tục xin phá sản hoặc có các động thái tương tự nhưng việc trả nợ của khách hàng vẫn đang được duy trì.   |
|          | <b>D</b>   | Khách hàng xếp hạng D trong trường hợp đã mất khả năng trả nợ, các tổn thất đã thực sự xảy ra; không xếp hạng D cho các khách hàng mà việc mất khả năng trả nợ mới chỉ là khả năng, dự kiến.   |

Ngoài chính sách chung áp dụng cho các đối tượng khách hàng DN, các khách hàng với các mức xếp hạng khác nhau sẽ được áp dụng chính sách cụ thể.

### 3.2.13. Cung cấp các dịch vụ tư vấn kinh doanh cho khách hàng

Giữa khách hàng và NH luôn có quan hệ tương hỗ. NH hoạt động và tồn tại

trên cơ sở các hoạt động của khách hàng. Một khách hàng nếu làm ăn có hiệu quả, thu được lợi nhuận cao thì tất nhiên sẽ trả nợ được ngân hàng, đồng thời có khả năng mở rộng quy mô, vay thêm vốn, tạo cơ sở cho ngân hàng hoạt động. Ngược lại một NH hoạt động kém hiệu quả, tỷ lệ nợ quá hạn lớn là hệ quả của một quá trình kinh doanh thua lỗ của khách hàng. Bởi vậy, việc ngân hàng cung cấp các dịch vụ tư vấn kinh doanh cho khách hàng là công cụ đắc lực giúp cho doanh nghiệp và ngân hàng cùng tồn tại và phát triển.

Thực hiện dịch vụ này rõ ràng là khó khăn và phức tạp. Về cơ bản nó là kỹ năng, kinh nghiệm của mỗi nhân viên ngân hàng trong quá trình phát triển kinh doanh của ngân hàng và của doanh nghiệp. Mục tiêu là tìm cách giúp đỡ khách hàng kinh doanh tạo ra nhiều thuận lợi, bao hàm trong đó cả lợi ích của ngân hàng.

Làm dịch vụ tư vấn, ngân hàng nên đưa ra cho khách hàng những lời khuyên về vấn đề : sáng kiến cải tiến mở rộng sản xuất kinh doanh, phát triển bất hợp lý, giúp khách hàng tháo gỡ khó khăn trong kinh doanh, tư vấn cho khách hàng về hướng đầu tư và thị trường tiềm năng, dự đoán xu hướng phát triển của ngành nghề mà khách hàng đang kinh doanh. Ngoài ra, ngân hàng còn cung cấp các dịch vụ như môi giới cho hoạt động khác, dùng nghệ thuật liên kết khách hàng với nhau tạo cơ hội kinh doanh mới cho cả hai bên.

### **3.3.Một số kiến nghị**

#### **3.3.1. Kiến Nghị với Nhà nước**

- Tiếp tục củng cố và hoàn thiện bộ máy pháp luật, từ đó tạo các hành lang pháp lý thuận lợi cho hoạt động kinh doanh tiền tệ, tín dụng cũng như các hoạt động Ngân hàng và hoạt động sản xuất kinh doanh khác nhau trong nền kinh tế hệ thống pháp luật khoa học tiến bộ phù hợp với thực tiễn khách quan sẽ góp phần thúc đẩy nền kinh tế phát triển và ngược lại sẽ kìm hãm sự phát triển do đó sớm có hệ thống pháp luật hoàn thiện sẽ góp phần rất lớn vào sự phát triển của toàn bộ nền kinh tế nói chung cũng như Chi nhánh Ngân hàng ĐT&PT tỉnh Bắc Ninh nói riêng .

- Hoàn thiện cơ chế, chính sách khuyến khích, hỗ trợ doanh nghiệp: tiếp tục

cải cách thủ tục hành chính, xoá bỏ phiền hà, minh bạch hoá các quyết định về chính sách, trợ giúp thông tin đối với doanh nghiệp; công khai quy hoạch phát triển, xây dựng, tạo cơ hội bình đẳng cho các doanh nghiệp tiếp cận thông tin từ các cơ quan tỉnh; ban hành quy định về trình tự, thủ tục và trách nhiệm của các cơ quan Nhà nước trong giải quyết thủ tục đầu tư của doanh nghiệp.

- Tăng cường phối hợp trong quản lý Nhà nước đối với doanh nghiệp: xây dựng Quy chế phối hợp trong quản lý doanh nghiệp sau đăng ký kinh doanh; các ngành thường xuyên phối hợp, thông tin về doanh nghiệp, từng ngành, cấp theo chức năng có trách nhiệm quản lý doanh nghiệp. Xây dựng kế hoạch thanh tra, kiểm tra doanh nghiệp thống nhất với các ngành để tránh chồng chéo, gây khó khăn cho doanh nghiệp. Tăng cường hướng dẫn, trợ giúp khởi sự doanh nghiệp, khuyến khích các hộ sản xuất kinh doanh chuyển sang thành lập doanh nghiệp; hướng dẫn kiểm tra, đào tạo, cấp chứng chỉ kế toán trưởng cho doanh nghiệp thực hiện tốt Luật Quản lý thuế, Luật Kế toán, Luật Thống kê. Tăng cường cán bộ và phương tiện cho các sở trực tiếp làm công tác quản lý và kiểm tra doanh nghiệp.

- Tiếp tục sắp xếp, đổi mới khu vực kinh tế nhà nước; đẩy nhanh quá trình cổ phần hoá DNNN. Cùng với việc cổ phần hoá, cần nâng cao chất lượng, hiệu quả hoạt động của khối DNNN, thực hiện công tác kiểm tra, kiểm toán theo các tiêu chuẩn quốc tế để có các thông tin công khai, minh bạch về tình hình tài chính các doanh nghiệp, giúp ngân hàng có thông tin chính xác để có các quyết định đúng đắn.

- Xây dựng các điều kiện cần thiết về hệ thống quy phạm, về tổ chức triển khai, về môi trường kinh tế xã hội để thực hiện các nghiệp vụ về thương phiếu, hối phiếu góp phần phong phú thêm về công cụ tài chính mở ra thị trường kinh doanh mới cho các ngân hàng. Hạn chế được nợ nần dây dưa giữa các doanh nghiệp tạo điều kiện luân chuyển vốn trong nền kinh tế phát triển.

Xây dựng các điều kiện để xử lý vấn đề lạm phát và quản lý hiệu quả thị trường bất động sản và chứng khoán.

Địa bàn hoạt động của chi nhánh Ngân hàng ĐT&PT Tỉnh Bắc Ninh chủ

yếu là vùng đông dân cư, trình độ văn hoá, dân trí còn hạn chế. Nhà nước cần quan tâm nâng cao hiệu lực quản lý, học tập trao đổi nhằm hướng dẫn người dân cách thức sản xuất kinh doanh từ đó mà sử dụng nguồn vốn kinh doanh có hiệu quả. Nhà nước cần có những chính sách ưu đãi khuyến khích hiệu quả và thiết thực hơn đối với khu vực dân cư đặc biệt chính sách về tín dụng.

### **3.3.2. Kiến nghị với Ngân hàng Nhà nước**

NHNN cần áp dụng các chính sách tiền tệ có hiệu quả nhằm hạn chế tình trạng lạm phát ngày càng tăng mạnh như hiện nay.

Ngân hàng Nhà nước Việt Nam cần tăng cường giám sát và đẩy nhanh tiến độ thực hiện đề án cơ cấu lại hệ thống NHTM Nhà nước theo chỉ đạo của Chính phủ, đặc biệt là việc xử lý nợ tồn đọng nhằm nâng cao năng lực tài chính của các ngân hàng. Mặc dù đề án cơ cấu lại hệ thống NHTM Nhà nước được thực hiện đã lâu, nhưng việc xử lý nợ tồn đọng của các NHTM NN vẫn chậm, đặc biệt là nợ tồn đọng của NH ĐT&PT Việt Nam. Nếu đánh giá nợ cho vay của các NHTM Nhà nước hiện nay theo chuẩn mực quốc tế, thì nợ dưới tiêu chuẩn, nợ khó đòi và nợ mất vốn vẫn chiếm tỷ trọng rất lớn.

Cần có những chính sách, biện pháp hỗ trợ để các NHTM đẩy nhanh tiến độ thực hiện hiện đại hoá hoạt động ngân hàng và hệ thống thanh toán. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam đẩy nhanh tiến độ thực hiện hệ thống thanh toán bù trừ điện tử tại tất cả các Chi nhánh Ngân hàng Nhà nước. Đây là điều kiện quan trọng giúp cho các NHTM thay thế hoàn toàn thanh toán bù trừ bằng việc trao đổi trực tiếp chứng từ giấy, rút ngắn thời gian chuyển tiền và đảm bảo độ chính xác và an toàn cao, mở rộng thanh toán không dùng tiền mặt, đa dạng hoá và nâng cao tiện ích các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng hiện đại dựa trên công nghệ kỹ thuật tiên tiến (Home Banking, Phone Banking, Internet Banking, thanh toán Online...), vận hành công nghệ ngân hàng giao dịch một cửa... do vậy cần đẩy nhanh tiến độ thực hiện ở các Chi nhánh trong toàn quốc.

Tiếp tục rà soát lại luật ngân hàng và các văn bản quy phạm pháp luật để bổ sung, sửa đổi cho phù hợp với yêu cầu mới và phù hợp với các chuẩn mực quốc tế. Đơn cử như cần luật hoá quy định bắt buộc thanh toán qua ngân hàng:

Các cơ quan Nhà nước, khi mua bán, chi tiêu với các doanh nghiệp đều phải thực hiện thanh toán qua ngân hàng. Để tạo điều kiện cho các cơ quan Nhà nước thanh toán qua hệ thống ngân hàng. Việc trả lương và thu nhập khác cho người lao động trong các cơ quan này cũng được thực hiện qua tài khoản cá nhân. Đối với các khoản thanh toán từ một mức nào đó trở lên bắt buộc phải thanh toán qua ngân hàng, trừ các khoản mua bán nhỏ với nông dân, trả các dịch vụ nhỏ. Đối với cá nhân có các giao dịch mua bán lớn, có đăng ký quyền sở hữu như mua bán nhà, đất, phương tiện vận tải, giấy tờ có giá... đều phải thanh toán qua ngân hàng một cách bắt buộc. Những quy định trên không chỉ giúp cho Nhà nước kiểm soát được nguồn gốc các khoản thu nhập của tổ chức, cá nhân, ngăn chặn các hành vi trốn thuế... mà còn tạo điều kiện cho người dân tiếp cận và hình thành thói quen sử dụng các dịch vụ ngân hàng, là cơ sở cho các NHTM phát triển các sản phẩm dịch vụ, đồng thời thu hút được vốn cho phát triển kinh tế.

Thực hiện nhất quán, có hệ thống chương trình đào tạo và đào tạo lại đội ngũ cán bộ của tất cả các NHTM Nhà nước. NHNN Việt Nam. NHĐT&PT Việt Nam cần xây dựng chiến lược cán bộ dài hạn đồng thời hỗ trợ các Chi nhánh trong việc đào tạo, bồi dưỡng cán bộ nghiệp vụ dưới các hình thức như đào tạo tập trung, bồi dưỡng cán bộ tại chỗ, mời các chuyên gia về nói chuyện, giảng dạy, cử cán bộ kiến tập tại các ngân hàng thương mại trong khu vực,...

Nâng cao khả năng giám sát NHNN thông qua việc xây dựng hệ thống quản lý thông tin có thể đáp ứng kịp thời, có hiệu quả cho việc phân tích, dự báo tình hình thị trường tài chính tiền tệ và tình hình kinh doanh của các doanh nghiệp. Đơn cử như hiện nay nguồn thông tin cơ bản của CIC là thông tin của các TCTD cung cấp, nên nguồn thông tin này đã được chọn lọc, không đầy đủ, không được cập nhật kịp thời và phụ thuộc hoàn toàn vào các TCTD. Do vậy, để có thông tin đầy đủ, kịp thời và trung thực phải nâng cao chất lượng hoạt động của Trung tâm CIC của NHNN trên cơ sở thay đổi nguồn và phương pháp thu thập thông tin. Ngoài những thông tin chung về nền kinh tế như: xu hướng thay đổi nhu cầu thị trường về sản phẩm dịch vụ ngân hàng, những tiến bộ về công

nghệ trong lĩnh vực ngân hàng, tình hình hoạt động, kinh nghiệm cạnh tranh của các ngân hàng khác trong và ngoài hệ thống, triển vọng phát triển kinh tế trong ngoài nước... thì những thông tin về khách hàng do các TCTD cung cấp phải được kiểm chứng bằng nhiều nguồn thông tin khác, đồng thời quản lý thông tin về khách hàng theo mã số thuế.

### ***3.3.3. Kiến nghị với Ngân hàng Đầu tư và phát triển Việt Nam***

Thường xuyên tổ chức hội thảo trao đổi kinh nghiệm hoạt động giữa các chi nhánh, thu nhập ý kiến đóng góp và những kiến nghị từ cơ sở góp phần đề ra các quy định, văn bản phù hợp với thực tế phong phú biến động như hiện nay. Nhất là các quy trình nghiệp vụ thực hiện trong thực tế nếu không được xây dựng sát thực tế không đáp ứng được những yêu cầu đề ra của quy định, trong khi các chi nhánh cũng không dám vận dụng hoặc vi phạm quy định đó.

Ngân hàng ĐT&PT Việt Nam cần xây dựng định hướng chiến lược kinh doanh toàn ngành, phù hợp với từng địa phương tuy nhiên điều kiện các đơn vị khác nhau do vậy định hướng chiến lược kinh doanh của Ngân hàng là rất cần thiết cần được lưu ý đặc biệt.

Tăng cường đầu tư trang thiết bị, nghiên cứu ứng dụng công nghệ thông tin để từng bước hiện đại hoá công nghệ ngân hàng, việc hiện đại hoá cần từng bước triển khai trong toàn hệ thống.

Hoàn thiện cơ chế tài chính đối với các chi nhánh thành viên, đây là động lực quan trọng thúc đẩy hoạt động kinh doanh của các chi nhánh, cơ chế khoán cho các đơn vị thành viên là hết sức nhạy cảm, đảm bảo công bằng mới có thể đẩy sự phát triển của các chi nhánh.

## KẾT LUẬN

Trong bối cảnh kinh tế hiện nay, đứng trước các yêu cầu của công cuộc công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước, với phương châm phát huy tối đa nguồn nội lực, tín dụng ngân hàng trong đó có tín dụng doanh nghiệp luôn là giải pháp quan trọng về vốn. Để thực hiện ngày càng hiệu quả chức năng vốn có của mình, các Ngân hàng nhận thấy rằng, bên cạnh mở rộng tín dụng, cần phải cho chất lượng tín dụng là một yếu tố trọng khi cho vay.

Khoá luận đã phân tích những vấn đề lý luận cơ bản về tín dụng doanh nghiệp và chất lượng tín dụng doanh nghiệp, phân tích thực trạng hoạt động tín dụng doanh nghiệp của Chi Nhánh NH ĐT & PT Bắc Ninh để từ đó đưa ra một số giải pháp chủ yếu nhằm nâng cao chất lượng tín dụng doanh nghiệp của NHTM.

Vì điểm nghiên cứu chỉ giới hạn trong một chi nhánh ngân hàng nên những giải pháp đưa ra chỉ mang tính đề xuất.

Em hy vọng rằng nghiên cứu trên phần nào có ý nghĩa đối với Chi Nhánh NH ĐT&PT Bắc Ninh.

Em xin chân thành cảm ơn PGS.TS Hà Minh Sơn và các anh chị trong phòng quan hệ khách hàng doanh nghiệp đã giúp đỡ, chỉ bảo tận tình cho em trong quá trình thực tập cũng như thực hiện bài khoá luận này.

Em xin chân thành cảm ơn những ý kiến đóng góp.



## DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Tiền tệ ngân hàng -PGS.TS Nguyễn Văn Tiến
2. Nghiệp vụ ngân hàng thương mại – PGS.TS Nguyễn Văn Tiến
3. Luật các Tổ chức tín dụng
4. Cẩm nang các sản phẩm dành cho doanh nghiệp\_ NHĐT & PT VN
5. Báo cáo hoạt động kinh doanh của Chi nhánh NHĐT&PT Tỉnh Bắc Ninh
6. Các văn bản hướng dẫn nghiệp vụ của NHĐT&PT Tỉnh Bắc Ninh
7. Tạp chí Ngân hàng các năm 2009, 2010, 2011.
8. NĐ 178/1999/NĐ- CP về bảo đảm tiền vay của các tổ chức tín dụng.
9. NĐ số 85/2002/NĐ-CP về sửa đổi bổ sung NĐ 178/1999/NĐ- CP về bảo đảm tiền vay của các tổ chức tín dụng.
10. [www.bidv.com.vn](http://www.bidv.com.vn)
11. [www.Baobacninh.com.vn](http://www.Baobacninh.com.vn)

**DANH MỤC VIẾT TẮT**

|             |  |
|-------------|--|
| NHĐT& PT BN | - Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Bắc Ninh        |
| NHĐT& PT VN | - Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam        |
| NHNN        | - Ngân hàng Nhà nước                             |
| NHTM        | - Ngân hàng Thương mại                           |
| DN          | -Doanh nghiệp                                    |
| TCTD        | - Tổ chức tín dụng                               |
| TNHH        | - Trách nhiệm hữu hạn                            |
| DNTN        | - Doanh nghiệp tư nhân                           |
| BIDV        | - Bank for Investment and Development of Vietnam |

**MỤC LỤC**

|   |    |
|---|----|
| <b>LỜI MỞ ĐẦU</b> .....   | 1  |
| <b>CHƯƠNG I: LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG CỦA<br/>NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI</b> .....   | 8  |
| 1.1. Tổng quan về hoạt động tín dụng của NHTM .....   | 8  |
| 1.1.1 Lý luận cơ bản về chất lượng tín dụng ngân hàng .....   | 8  |
| 1.1.2. Những quy định pháp lý trong hoạt động tín dụng .....  | 11 |
| 1.2. Chất lượng tín dụng của ngân hàng thương mại .....   | 17 |
| 1.2.1. Quan niệm về chất lượng tín dụng .....   | 17 |
| 1.2.2. Các chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng.....   | 18 |
| 1.2.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng ngân hàng .....  | 23 |
| 1.3. Sự cần thiết nâng cao chất lượng tín dụng ngân hàng .....  | 28 |
| 1.3.1. Chất lượng tín dụng đối với nền kinh tế xã hội.....  | 28 |
| 1.3.2. Chất lượng tín dụng đối với sự tồn tại và phát triển của NHTM.....   | 29 |
| <b>CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP TẠI CHI<br/>NHÁNH NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ &amp; PHÁT TRIỂN BẮC NINH -NGÂN<br/>HÀNG ĐẦU TƯ &amp; PHÁT TRIỂN VIỆT NAM</b> ..... | 31 |
| 2.1. Giới thiệu khái quát về NHĐT & PT BN và tình hình hoạt động của các<br>doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh. ....  | 31 |
| 2.1.1. Giới thiệu về chi nhánh NHĐT & PT BN.....  | 31 |
| 2.1.2. Tình hình hoạt động doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Bắc Ninh. ....  | 39 |
| 2.2. Thực trạng chất lượng tín dụng doanh nghiệp tại NHĐT & PT BN .....   | 40 |
| 2.2.1. Đánh giá chất lượng tín dụng DN tại NHĐT & PT Bắc Ninh theo chỉ tiêu<br>định tính.....   | 41 |
| 2.2.2. Đánh giá chất lượng tín dụng DN tại NHĐT & PT Bắc Ninh theo chỉ tiêu<br>định lượng .....   | 42 |
| 2.3. Đánh giá thực trạng chất lượng tín dụng doanh nghiệp tại NHĐT& PT BN ....  | 46 |
| 2.3.1. Kết quả đạt được .....   | 46 |
| 2.3.2. Những hạn chế .....  | 47 |
| 2.3.3. Nguyên Nhân.....   | 48 |

|  |           |
|--|-----------|
| <b>CHƯƠNG III: GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ &amp; PHÁT TRIỂN BẮC NINH - NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN BẮC NINH.....</b> | <b>51</b> |
| 3.1. Định hướng nâng cao chất lượng tín dụng DN tại Chi Nhánh Ngân Hàng Đầu Tư & Phát Triển Bắc Ninh .....   | 51        |
| 3.1.1. Định Hướng hoạt động chung của Chi Nhánh giai đoạn 2010 – 2015.....   | 51        |
| 3.1.2. Kế hoạch kinh doanh năm 2012.....   | 53        |
| 3.2. Các giải pháp nhằm nâng cao chất lượng tín dụng DN tại Chi nhánh NHĐT& PT BN .....  | 53        |
| 3.2.1. Nâng cao chất lượng huy động vốn .....  | 53        |
| 3.2.2. Tiếp tục mở rộng tín dụng.....  | 54        |
| 3.2.3. Điều chỉnh lại cơ cấu tín dụng .....  | 55        |
| 3.2.4. Xây dựng chính sách tín dụng hợp lý .....   | 55        |
| 3.2.5. Điều chỉnh quy trình tín dụng hợp lý .....  | 57        |
| 3.2.6. Thiết lập bộ phận nghiên cứu thị trường.....  | 59        |
| 3.2.7. Các biện pháp xử lý các khoản vay nợ quá hạn.....   | 60        |
| 3.2.8. Giải pháp nâng cao hiệu quả về đảm bảo tiền vay.....  | 62        |
| 3.2.9. Giải pháp ứng dụng công nghệ thông tin .....  | 63        |
| 3.2.10. Giải pháp đối với công tác kiểm soát nội bộ.....   | 63        |
| 3.2.11. Giải pháp nâng cao chất lượng đào tạo đội ngũ cán bộ .....   | 64        |
| 3.2.12. Thực hiện chiến lược khách hàng, quản lý khách hàng.....   | 65        |
| 3.2.13. Cung cấp các dịch vụ tư vấn kinh doanh cho khách hàng .....  | 66        |
| 3.3. Một số kiến nghị.....   | 67        |
| 3.3.1. Kiến Nghị với Nhà nước .....  | 67        |
| 3.3.2. Kiến nghị với Ngân hàng Nhà nước .....  | 69        |
| 3.3.3. Kiến nghị với Ngân hàng Đầu tư và phát triển Việt Nam .....   | 71        |
| <b>KẾT LUẬN .....</b>  | <b>72</b> |
| <b>DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO.....</b>  | <b>73</b> |